

iTunes销售突破10万册，

名列英、美、爱尔兰、加拿大、澳洲等各国

自我发展类销售排行前十名

一分钟

树立自信

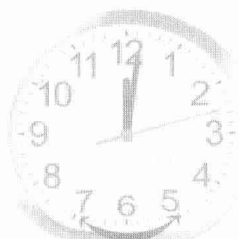
Confidence
In A Minute



[英] 托尼·瑞顿 著

刘云松 译





[英] 托尼·瑞顿 著

刘云松 译

一分钟 树立自信

Confidence
In A Minute

 华中科技大学出版社
Huazhong University of Science & Technology Press

中国·武汉

CONFIDENCE IN A MINUTE

Copyright © Tony Wrighton 2010

湖北省版权局著作权合同登记号 图字:17-2010-131 号

图书在版编目(CIP)数据

一分钟树立自信 / (英)瑞顿 著 ; 刘云松 译. —武汉:华中科技大学出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5609-6766-0

I. 一… II. ①瑞… ②刘… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 236757 号

一分钟树立自信

(英)托尼·瑞顿 著 刘云松 译

策划编辑:郝婷婷

责任编辑:郝婷婷

封面设计:北京天字行文化发展有限公司

责任校对:孙 倩

责任监印:熊庆玉

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87556096 (010)84533149

印 刷:湖北新华印务有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:8.25

字 数:120 千字

版 次:2011 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:25.00 元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



前言

前言

本书中提到的每种方法最多需要你一分钟。只需用这一分钟的时间进行练习，你就可以更加自信起来。

也许对前途感到黯淡的人会说你无法改变了，或者说你需要一辈子努力才能更自信，不要相信他们的话。他们希望你失败。他们希望你和他们一样，因为这将证明他们说的是正确的。

过去我常常听人们说：“我多年来都想树立更多的自信，但我只是一直在想，却什么也没做。当我终于迈出了行动的第一步，我很奇怪为什么我会拖这么长的时间才付诸行动。”

现在，我来跟你谈谈关于自信心的话题。一些极端的自我激励大师会让你走火红的木炭去找回自信，但我没有兴趣这么做。本书绝不是一本叙述单调的普通的自我改进类书籍。我想帮助大家在不知不觉中很快地获得自信，我只对此感兴趣。

我在本书中提出的这些树立自信的方法，是对我从事 NLP (Neuro Linguistic Programming) 教练和高级执行师工作多年，以及从事电视和



电台工作 15 年的经验总结。NLP 按字面理解为“神经语言程式学”，也叫做“身心语言程式学”，被应用于体育、商业、销售、营销、治疗等诸多领域。著名的激励大师理查德·班德勒博士与他人共创了 NLP，而我就是从他那了解到 NLP 的。

并且，我发现无论在什么地方的人都非常想获得方便练习的个人发展的基本技巧。本书的各章重点是帮助并确保你进行实际练习，在感到自信后表现出自信。许多人已发现我推荐的方法很有效。但我要给你一个忠告：我不希望塑造出一个“自信的白痴”。所以请在一开始就不要这么评论“托尼的观点”。没有人会喜欢一个竭力想表现出镇静的自负或过分自信的人。如果是那样的话，你从本书不论获得多少自信，都很可能成为一种负担。你仍然是你自己。只不过，是一个更加自信的自己罢了。这种观点会让你感到更自信。并且，一旦你感到这种自信，你可能会问自己如何使用它，来让你周围的人和你一样感觉更自信。

在你进行练习时，如果感觉什么方法有效，可以在本书最后一章——未来，记录下来。这样，你再不会忘记它。最后，你对如何树立自信就有了自己的指导者——即一部分使用你自己的语言记录下的文字。当你看上去很自信并自我感觉很自信时，这种自信将在生活中任何一个领域帮助你，不论是闲谈、正式会议、做报告、发表演讲、面试、约会、体育竞技还是其他需要交流的领域。我希望你能发现这本书非常有实用价值。



目录

目录

第一章 做好任务清单 1

你的目标是什么?	3
你的自信任务清单	5
你的电子邮件密码	11

第二章 进行联想 15

你如何看待过去的你(废旧电视法)	19
你如何看待全新的你(三维电影法)	20
你如何看待别人	22
养成想象的习惯	23



第三章 克服紧张 27

深呼吸	31
紧握拳头	33
动一动	34
迪斯科灯球	36
窗户	38
你人生中最美好的时刻	40

第四章 改善你的肢体语言 45

双臂伸开,开放式的肢体语言	48
微笑	49
昂起头	50
抬起下巴	51
别乱动	52
手肘	53
腿和脚	54
阿尔法男性握手	55
方法整合	56
类似	57



第五章 改善你的声音 59

倾听自己	62
倾听你理想的声音	65
再次倾听	66

第六章 改善你的感觉 69

无忧法	72
-----------	----

第七章 笑一笑 79

笑的重要性	81
和别人一起笑	83
你内心的动物	85



第八章 便条计划 89

制定自己的便条计划 94

第九章 最后一刻 99

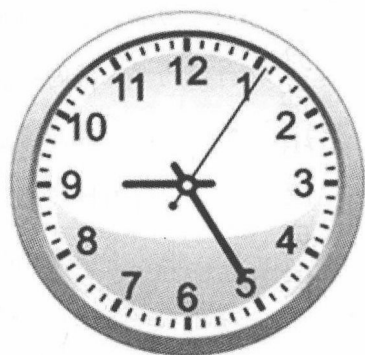
锚固 101

看和听及感觉的力量 108

第十章 未来 111

自信角色模型 117

CONFIDENCE IN A MINUTE



第一章

做好任务清单



尼克很久以来一直希望更自信一些，但却什么都没做。问题在于：

他认为求助于“自助”类书籍不是他的风格。有一次，他买了一本有关自信的书，他隐约感到很尴尬。他的朋友说过：“不要听信那些谈论自助的废话。你知道这是不起任何作用的。”

他努力按照书中的指示来练习，但这一切看起来需要花费太多时间。他花了两个小时才读完第一章，甚至没有进行一次实际练习，更别说开始感到更自信了。然后，他把书放下。过了一会儿，他又受到电视节目的影响而分心。当他最后拿起书来看时，感到很迷茫，书中的叙述是那么啰唆。他想更自信已有很多年了，为什么却不能打开书把每一章都看完呢？为什么这些书中的指示那么不能易于读者理解，不方便读者进行实际练习呢？

我对此深有感触。大家往往希望自己更加自信，但却不去付诸任何行动。这就是为什么我们把第一章的重点定为确保你行动起来。这本书的每一个练习只需要你一分钟的时间。这样，几分钟后，你就走在通往自信的旅途上了。

为了让你很快变得更自信。在本章中，我想让你实施以下行动：

- ✿ 设定具体的自信目标；
- ✿ 写下你的自信“任务清单”；
- ✿ 设置你的“任务清单”密码提醒。



你的目标是什么？

首先，设定你的自信目标。

你希望自己更自信究竟是为了什么？为了约会、做报告、开会、与他人谈话或在一个特定环境下感觉更为轻松，还是有其他目的？

你制定的目标越具体简洁，产生的效果越好。例如，如果在做报告时，你想更自信，想一想究竟是什么在起作用。在上台之前，你感觉镇静吗？或者在报告开始前，你感觉更为积极？或是感觉自己在报告中很被动？或者感觉更加轻松？或者更有心理准备？或看起来更自信？或表现得更自信？

◎ 建议

把你的自信目标设定在现在，就像你已经实现了目标一样。

正面地表达你的目标。例如，“我做商业报告时不再很紧张”是对目标的不良表达，因为它在强调消极的方面。“我做报告时，非常有自信并面带微笑”就是一个很好的对目标的描述。

给每个自信目标加上你打算实现该目标的日期。这个时间可能为几天、几周、几月、几年甚至几十年。



尽量开动脑筋，设定多个不同的自信目标。

下面是一些很好的例子：

- * 我在发表讲话时看起来很轻松。
- * 我在发表讲话时感觉自己很轻松。
- * 我在进行销售时，非常自信、镇静。
- * 我在访谈中更加自信、积极。
- * 我在老板旁边感觉更自控。
- * 我是一名很自信的运动员。
- * 我在高压情况下能够保持冷静并充满自信。
- * 我对生活的态度更为积极，并有信心使事情逐渐变好起来。
- * 我对即将到来的考试感到很有信心并很平静。
- * 我对即将进行的重要演讲感到很兴奋。
- * 我在重要的演讲之前很镇静。
- * 我喜欢约会。
- * 我还是过去的我，只是一个更加自信的我。

你可以对想的内容有多个不同的自信目标，只要每个目标是具体的。

下面是一些有关如何描述目标的建议。在制定好实施的方法后，就要立即执行你的自信任务清单。



你的自信任务清单

我有一个朋友，她擅长制定任务清单，也在一直不断地制定任务清单。每当她在清单上写下一个任务，就认真地按照上面所写的去做。这对她帮助很大。她制定待办工作清单、家务清单、购物清单，甚至去度假时带哪些行李也做清单。不管在哪里，她都制定清单，也总是一成不变地按照清单上所记录的去执行。

有一天，我去她家，她对我诉苦，说她的老板找她麻烦，说她没有男朋友，她总是缺钱，惨，惨，惨。我于是提了一个建议：“制定一份人生的清单如何？然后，你可能会像去寻找一份新工作那样受到驱动，去实现真正重要的事情，因为你连出去买四包装的面巾纸都能记下来。”

她有点奇怪地看着我。但她还是写了一份“人生任务清单”。令她感到惊奇的是，她其实已开始实施清单上的任务了。

如果你制定过任务清单，应该了解，只要你把任务写下来，就更有可能会去落实它。但是，你把人生中希望实现的真正重要的东西写下来了吗？例如，树立更多自信。

我以前从不写下任何目标，只是把它们记在脑子里。我认为，写下来有什么用呢？我的目标就在我的脑壳里。但后来，我开始研究劝说大师罗伯特·恰尔蒂尼博士的工作内容。他调查了书面承诺的作用，并列举了以色列研究人员的发现：写下承诺后，去行动的人的比例达到



92%；而没有写下承诺，去行动的人员比例只有一半多一点。我对此产生了兴趣。然后，我听到了很多关于著名的人物的故事，如布鲁斯·李、吉姆·凯瑞，他们都把自己的大目标写下来并且实现了，甚至著名短跑选手迈克尔·约翰逊还把他的目标写在一张纸上，并把它插进鞋里。

于是，我也开始把自己的目标写下来了。随着时间的推移，我开始注意到我更惯常按照写下的任务去完成。现在，当我回想几周前、几个月前以及几年前设定的目标时，我感到非常满足。

◎建议

为便于参考，在本书提供的任务清单上写下你的目标。（每个目标一分钟）

你可能还需要一个带粘胶的便签本，在上面写下你的任务清单。然后，贴在你的办公桌、墙壁、镜子、冰箱或你经常看到的某个地方，就像你对待一个普通的任务清单一样。

现在就开始。你等待的时间越久，不做的可能性就越大。现在就是最佳时间。像本书中的其他练习一样，这些也仅需要一分钟就可以完成了。

以下是一个针对正面的积极目标而制定的任务清单，你可以把你的任务清单写在下面的空白框中。



第一章

做好任务清单

日期：(例如) 2010 年 10 月 15 日

自信目标：(例如) 当我给销售团队做演讲时，我感到很自信
并且我表现得也很自信。

日期：(例如) 2013 年 6 月 12 日

自信目标：(例如) 我在约会时非常轻松并且非常镇静。

日期：(例如) 2012 年 1 月 1 日

自信目标：(例如) 我在遇到陌生人时非常自信并积极。

日期：

自信目标：

日期：

自信目标

日期：

自信目标



一分钟树立自信

CONFIDENCE IN A MINUTE

日期:

自信目标

日期:

自信目标

日期:

自信目标

日期:

自信目标

日期:

自信目标

日期:

自信目标