

里根和布什总统的高级竞选顾问，福克斯新闻集团传奇掌门人教你

1秒钟 展现你自己

用本色获得你想要的一切！

4000 HOURS THE MESSAGE

(美) 罗杰·艾尔斯 乔恩·克罗斯 著
王凯博 译

本书作者当选美
国有史以来最具
影响力的25位领
导人之一。



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

[Http://www.phei.com.cn](http://www.phei.com.cn)



YOU ARE
THE MESSAGE

一分钟 展现你自己

用本色获得你想要的一切!

(美) 罗杰·罗尔斯 著
王凯博 译

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

You Are The Message By Roger Ailes with Jon Kraushar
Authorized translation arranged by Beijing Reader's Cultural & Arts Co., Ltd.
from English language edition published by Currency/Doubleday
Original English Language edition Copyright © 1988 by Roger Ailes, Preface
and User's Guide © 1995 by Roger Ailes with Jon Kraushar
Chinese Simplified Translation and Chinese Traditional Translation Copyright ©
Publishing House of Electronics Industry, 2005

All rights reserved, including the rights of reproduction in whole or in part in
any form. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or
by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or
by any information storage and retrieval system, without permission in writing
from Roger Ailes and Jon Kraushar.

本书中文简体字版及繁体字版专有翻译出版权由 Currency/Doubleday 公司授
权电子工业出版社和北京读书人文化艺术有限公司。该专有出版权受法律保护。

版权贸易合同登记号 图字: 0-2005-2467

图书在版编目 (CIP) 数据

7 秒钟展现你自己/(美)艾尔斯 (Ailes, R.), (美)克罗沙 (Kraushar, J.) 著;
王凯博译. —北京: 电子工业出版社, 2006. 1

书名原文: You Are The Message

ISBN 7-121-01664-8

I. 7… II. ①艾… ②克…③王… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 093792 号

策 划 人: 胡祥玫

责任编辑: 王慧丽 特约编辑: 胡祥玫

印 刷: 北京頤园印刷有限责任公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经 销: 各地新华书店

开 本: 960×640 1/16 印张: 15 字数: 152 千字

印 次: 2006 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

凡购买电子工业出版社的图书, 如有缺损问题, 请向购买书店调换。若
书店售缺, 请与本社发行部联系。联系电话: (010) 68279077。质量投诉请发
邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

作者的话

这本书并不是心血来潮之作，而是我一生的经验总结。这里我要感谢曾经帮助过我，对这本书有贡献的人。

首先，我要感谢金·麦克莱恩·斯图尔特、诺曼·艾尔斯、比尔·马特森尼、拉里·麦卡锡、约翰·哈迪、凯西·阿德利和凯文·霍尔，他们对这本书上投入了大量的时间，提供了很多思路 and 想法。我还要感谢撰稿人罗恩·纳尔逊的合作和帮助。还有雷蒙德·克罗福森和格雷姆·霍华德自始至终的支持。

感谢德比·戴利和伊莱亚娜·吉诺特对本书的帮助和贡献。

我要感谢我的母亲，是她教会我如何设定目标，还有我的父亲，是他教会我遇到困难从不放弃，如何寻找生活中的乐趣。我还要特别向乔·厄本致谢，他提供了很多独到见解和沟通知识，并做了大量研究。谢谢玛杰·艾尔斯在一开始对我的鼓励和支持。

最后，我要感谢我的合作伙伴和同事乔恩·克罗沙，没有他这本书很难完成。

前 言

时间和人生经历会证明这本书中的道理是超越时空，放之四海而皆准的真理。无论性别、年龄、身份、政治背景和国籍，它对任何人都有用。在《7秒钟展现你自己》第一次出版后，这本书中的观点对一次著名的公共活动产生了很大的影响。1988年布什副总统在竞选活动中获胜，当时我担任他的高级媒介顾问。在竞选活动中，我给乔治·布什提供的沟通技巧你都可以在本书中看到：如何有效地把你的本性和风格结合起来，用你的真我本色获得你想要的一切。

1991年的时候，我退出了政治咨询领域，转向企业和娱乐界客户，因此，我没有参与1992年的总统竞选工作。然而，比尔·克林顿的一个高级顾问在电视访问中谈到，他读过《7秒钟展现你自己》这本书。据我了解，克林顿的很多顾问都读过这本书。

除了这些大人物，我听很多人说《7秒钟展现你自己》这本书改变了他们的生活。一位女士从密西西比州的圣路易机场给我打电话，说这本书挽救了她的事业——在一场重要的商业演讲中，她曾

经害怕得要昏过去，但是在飞机上读了这本书后，她从中学到了很多有用的沟通技巧，重拾了自信。

有很多新毕业的学生给我写来感谢信，他们用这本书中谈到的面试技巧找到了工作，很多企业领导大批量地订购这本书来激发和重建他们的销售队伍。

一些教会的牧师写信给我说，《7秒钟展现你自己》谈到的沟通技巧使他们在讲经布道时，与听众产生了新的火花；一些学校把这本书列入了学生必读书目，我的侄女在俄亥俄州托莱多大学读书，她的教授推荐她读《7秒钟展现你自己》这本书，教授问她是否听说过这本书的作者，她很骄傲地说：“是的，作者是我的叔叔。”

《7秒钟展现你自己》还被译成了多种语言出版。有人告诉我，在东欧企业和政府建立新自由经济体问题上，《7秒钟展现你自己》的英文版对双方的沟通和交流起到了积极促进的作用。

就像我经常提到的，我对沟通交流的兴趣始于我必须理解观众对电视节目如何反应和为什么这样反应。我希望读完《7秒钟展现你自己》这本书后，更多人能够更深入地理解其他人——不管是朋友还是敌人——传递出的“综合信息”。那些需要我们特别注意的人，包括政治家、记者、企业领导、顾客、竞争对手、家庭成员、老师、政府官员，也包括任何能够改变我们生活的人。

通过学习和实践，我们就能培养出良好的沟通能力，成为一个聪明的谈话者和聆听者。通过学习和讨论，我们就能使自己在重要的判断上变得敏锐准确，区分出有害信息和有利信息。《7秒钟展现你自己》这本书中蕴藏的观点是：在与人沟通中，对你所发出和收到的信息负责；如果错误理解任何一方，就会认为自己有义务去更正别人；做一个能够激发别人，而不是过分活跃的沟通者——这

本书教你如何做到这些。

1993年，我遇到了一个很大的挑战，我把我的公司——艾尔斯公关公司的日常管理工作交给了我的长期合作伙伴和本书的合著者乔恩·克罗沙。NBC 下属的电视公司 CNBC 邀请我策划制作一档全新的电视谈话节目《美国访谈》，1994年6月4日，我完成了这项工作。作为创办人，我和艾尔斯公关公司一直保持着合作关系，乔恩致力于教授“艾尔斯沟通技巧”，就是《7秒钟展现你自己》中详细解释的方法和技巧。但是，在我重返早期从事过的电视制作工作中时，我获得了新的机会去观察和应用这本书所教授的课程。

如今，电视、大众媒体和信息爆炸改变着我们的沟通方式。无论是好是坏，我们生活在一个到处都有电子媒体记录、控制、传播我们的想法和行动的年代。无论我们喜欢与否，全世界的电视和其他电子屏幕中影像、文字和声音传递出来的图像，改变和影响着社会对人的观点和看法。电视屏幕中跳动的图像有些让人耸人听闻，有些令人欢欣鼓舞，有些让人不敢看下去。我们看到了政治体系更替，国家崩溃或形成，个人命运浮浮沉沉……确切地说，每一秒钟这些事情都在影响着我们的沟通方式。

就像本书中所说的，只要7秒钟你就已经形成对别人的印象。我们身处于一个没有时间接受和解释别人的信息的年代，对于那些决定着我們人生方向的个人印象、关系、生意和决定，这7秒钟在其形成过程中非常关键。无论我们喜欢与否，我们这个时代的沟通特点就是时间紧迫，外界干扰纷繁复杂。电视观众用遥控器进行频道浏览，从一个节目到另一个节目，从一种人到另一种人仅仅是几秒钟而已。当我们向听众表达自己、陈述想法的时候就像接受电视观众选台一样——《7秒钟展现你自己》就是一本教你如何让别人

停在你这里的指南。

这些年，我做过电视节目制片人、新闻发言人和各种政治、娱乐、文化、公关活动的协调人。1994年的时候，我有了一个新工作——成为了《美国访谈》中《勇往直前》栏目的主持人，因此有机会采访到各种各样有趣的人。

我的职业生涯因此完成了一个循环——从教练到主持人，从幕后工作走到了幕前。像所有人一样，我遵守本书中提到的规则和方法。偶尔我也会遇到困难摔跟头，但是当我遇到困难时，我就会重温《7秒钟展现你自己》中的道理。我希望你能喜欢这本书，使用这本书中的精髓——用真我本色追求一切。

罗杰·艾尔斯

1995年3月

第一版前言

世界在改变，我们的沟通方式也在改变。那些不能与时俱进的人会落在时代的后面。这里有一个秘诀给那些想要成功的人，那就是本书的书名：你就是你的宣言。

这本书跟你以往听说过和读到过关于人际沟通的书不一样。其中最让人兴奋的创新是，你不用去做很多乏味的训练或改变自己的性格。我们将告诉你，你已经具备了说服和影响其他人——特别是对你的职业生涯和个人生活中至关重要的那些人——的能力和办法。同时，我们会解释什么是我所说的“综合的你”，那些综合元素构成了你向别人传递出的所有信息，包括：你的语言、声音、举止、面部表情和态度。

本书还包含以下内容：

电视如何改变沟通方式，为什么这种影响比你想像的严重；

别人如何看待你；

你的听众不能接受的4个沟通错误；

7秒钟

展现你自己

YOU ARE THE MESSAGE

战胜恐惧等沟通障碍；
在任何场合确保成功演讲的几个简单方法；
谁是沟通的掌控者——他们如何掌控谈话；
如何以自己的方式达到理想中的目标。

目 录

作者的话	V
前言	VI
第一版前言	XI
第一章 第一个 7 秒钟	1
第二章 电视改变世界	15
第三章 你就是你的宣言	19
第四章 沟通中的细节	41
第五章 学会倾听	57
第六章 成功沟通 4 要素	65
第七章 魔术弹	85
第八章 双刃剑	93
第九章 施展魅力控制现场	105

7秒钟

展现你自己

YOU ARE THE
MESSAGE

第十章 活力胜过技巧	123
第十一章 轻松点，别把每个人都搞得很烦！	131
第十二章 艾尔斯，修理我吧！	145
第十三章 英雄也会害怕	161
第十四章 让老奶奶听得懂	175
第十五章 媒体对策：防守得分	187
后记	205
读者手册	207

第一章 第一个 7 秒钟

当最后一扇铁门在我身后“咣当”一声关上时，我就意识到这是个没人能够逃脱的地方。10 分钟后，我在监狱中与查尔斯·曼森面对面地相遇了——查尔斯·曼森是一个已经服刑 9 年的罪犯头子，他曾经参与了杀害女演员沙伦·泰特以及其他 6 个人的案子，有人认为谋杀沙伦·泰特是一桩有史以来最恐怖离奇的谋杀案。

1981 年时，我是 NBC 电视台《明日大洋彼岸》栏目的执行制片人，这个栏目由汤姆·斯奈德和罗娜·巴雷特主持。13 年里，部门制片人谢莉·罗斯第一次安排了汤姆对曼森进行电视采访。当时，曼森因犯罪性精神病被关押在加利福尼亚州瓦卡维尔一个最高警戒的监狱里。

在此之前，我深入了解了一些关于曼森的书和背景资料，但不确定这次采访该怎样进行。我知道我要对付的这个人在最好的状态下也是一个十足的疯子。

这次采访本身就很有争议：有人认为不应该采访曼森，因为他不配被公开讨论；而另一些人则认为，加州通过“免死刑判决”法令后，曼森就能够活下来，我们可以通过采访他了解到的一些东西来研究这类人——我怀着复杂的心情决定进行这次采访。

我们一走进监狱，就被带着穿过迷宫一样的铁门和水泥走廊，直到在一个大约 12 英尺高 15 英尺宽的隔离室前才停下来。从隔离室穿过大厅就是监狱的图书馆。看守让汤姆在图书馆等着，由他们把曼森带过来。这时候，我和汤姆坐下来详细讨论了这次采访。我们已经准备了几个常规问题，一旦曼森信口胡说，这些常规问题就能起到拯救全局的作用。摄像师正在隔离室布置设备，我决定在曼森来之前去检查一下摄像机位和灯光。

我走出监狱图书馆向右一转身，一下撞到一个人身上，当我把他撞开的瞬间，便目不转睛地盯着他，这个人就是查尔斯·曼森。当他离我大约还有 6 英寸的距离时，我打量着他：他个头不高，身材瘦小结实，浑身疥疮，看起来像一只敏捷凶猛的雪貂，我被吓呆了。在我们目光交织的那一刻，我一句话都没说，但我马上意识到我们的首次对峙开始了，于是便说：“曼森先生，我负责这次采访，希望你能配合。”他盯了我一眼后，突然就很恭顺地垂下了头，向后退去。然后他说，他很高兴见到我，愿意按我的要求去做。

在第一个 5~7 秒的时间里，我们已经相互测试过对方。我知道他爱傲气十足地把自己装成密苏里州的印第安巫师，这样周围的人就会被震慑，任他摆布。而我站在那里纹丝未动，于是他便像条狗似的低头后退。有人说，狗在试探你的时候，会呲牙咧嘴，昂头翘尾地朝你扑过来，如果你仍面无惧色，它就会退下去——人也一样，查尔斯·曼森就像一条垃圾场的狗，在他往回退的那一刻，我知道我已经掌握了那天的局势，汤姆的采访做得很成功。但是曼森

偶尔也有不受控制的时候。比如说，他一会儿大喊大叫，一会儿又沉默不语，有时甚至还威胁要用话筒电线勒死自己，还有几次，他神情安详地撇开提问开始自言自语。

每当工作人员停机换带子的时候，曼森都会问我他表现如何，好像特别需要得到我的赞许。后来发生的事情让我觉得，在这种情况下，逻辑思考很大程度上不起作用，最关键的是第一个7秒内建立的本能关系。

事实上研究表明，在首次见面的7秒内，我们就在脑海里形成了对他人的印象。就像我和查尔斯·曼森见面的最初几秒钟，很少说话，但是我们通过眼睛、面孔、身体和姿势相互进行了交流。

在见面时，我们会有意无意地向他人传递出我们的真实感情和愿望——这几乎是一种本能反应，就像瞳孔对光线的反应。人们彼此相对就会彼此影响着，这种影响有时候察觉不到，有时候却很明显：我们影响着彼此的呼吸、心率、体温、汗腺、血压、眼睛眨动、身体动作，甚至是皮肤上汗毛竖立的角度。在第一个7秒钟里，还会引发我们一系列的情感反应——从安详到恐惧。

第一印象

让我们来回顾一下你跟别人几次印象深刻的会面，或许是别人介绍你认识朋友或情人，或许是一次求职面试。这种会面可能由于某个不速之客会让你印象深刻，也可能是一次愉快而充满惊喜的聚会。不管它是什么，让我们来关注一下这次会面的第一个7秒钟。当时你感觉怎么样？你在想什么？你怎么理解别人？他怎么理解你？你们双方的第一印象是否准确，持续了多久？最初7秒钟的氛围是不是贯穿始终？这7秒钟是打破了僵局，还是使气

氛更紧张？

现在回顾一下这几天的情况：你认识新朋友了吗？尽量回忆一下，在第一个7秒钟发生了什么？你们直接或间接地交流了什么？你感觉这个人怎么样？

最后，想想你自己：你觉得你在第一个7秒钟里给别人留下了什么印象？当你跟别人面对面或打电话交谈的时候，对自己传递出的语言和非语言的信息，你意识到多少？通过眼睛、面部、声音、身体传递出来的潜在信息，你意识到有多少？上述信息你认为自己控制了多少？这些问题十分重要，它不仅仅体现了你的沟通技巧，而且还会帮助你认识到你自己是什么样的人以及别人会如何接受你。

不管是在什么场合，商务会谈或是朋友聚会，都应该尽量去理解别人传递出的非语言信息，这些信息惊人地准确，我们所有人都能传递和接收这些信息。

一些研究肢体语言的专家建议从手臂或腿的姿势来理解人的潜在心理。这种观点部分正确，但事实上并不是那么简单。你还需要注意别人的语音、语调、说话速度、用词造句、呼吸节奏甚至是瞳孔大小。这种理解是综合的表面观察和直觉。比如说，有人认为双手胸前抱臂表示一种防范的态度，但事实上，有些人只是觉得这种姿势比较舒服而已。用一种信息判断常常会导致误解——我们应该运用看和听的方法来综合判断。

大部分孩子天生能够理解别人，他们知道什么时候向爸爸妈妈要东西，什么时候该安静地离开房间，什么时候父母关系紧张，什么时候别人喜欢他们。但是在长大之后，就渐渐不使用这些与生俱来的观察技巧了。而我们现在需要重新运用这些技巧，少说，多听，多看，注意人说话时语音、语调和他要表达的意思是否一致。

最容易赚的钱

我记得曾经给纽约的 WCBS 电视台做过一个关于少年犯罪团伙的纪录片，我们采访了一伙 15~18 岁的少年犯，他们被送到很偏远的地方接受再教育。这些少年犯曾在地铁抢劫，他们说，走运的时候，一天可以抢到 300~400 元而不会被警察发现，也不会被受害者告发，这是我们对他们的初次采访。

当他们走进会议室，我发现他们一看上去都像凶神恶煞一样——他们其中的任何一个人向你要钱，你都会掏钱给他。亨利是这个团伙的头，他只有 17 岁，却显得非常自信。我问亨利为什么抢劫。

他不耐烦地说：“犯罪很合算啊！”

“什么意思？”

“我在地铁一周就可以弄到 1 500 块钱，也不伤害别人。如果有人不给我钱，我就去找别人。我不想太张扬，不想有麻烦，不想引人注意，我已经干了 3 年了，你说我到哪儿可以找到一份每周挣 1 500 块钱的工作？”

“那为什么你还要接受再教育？”

“我也不知道，他们要我来试试，要教我一些工作技能。我同意了，但我不知道自己是否会再回到街上抢劫。”

这种想法让人感到很不安，我们在节目中要展示给观众犯罪分子如何选择受害人。我问亨利，他会挑什么人下手，他说，他会挑那些目光迷离，低着头一个人走，一看到他就面露惊慌的人。实际上，他是在用直觉来判断受害人的肢体语言。

我挑选了在会议室里的人让亨利来辨别他们是不是听话的受