

仅仅几分钟就能学会的技能

1. 人们倾向于记住最先发生的事情和最后发生的事情。中间的事情记不清楚。所以，如果你要做自我介绍的话，最好做第一个或者最后一个。面试的时候，也是一样的。

2. 如果你在酒吧或者前台工作，在你身后放一面镜子。这样的话，当顾客发脾气的时候，就能从镜子里看到自己的丑恶嘴脸。一面镜子可以显著降低他们无理取闹的概率。

3. 报价之后，不再说话。如果你是做销售工作的，这项技巧很有用。在其他领域，这项技巧也很有用。我之前干过一份工作，是在一家体育馆卖会员卡。有个老家伙就是这么指导我的，他说，一旦你和顾客寒暄完毕，报出了你的价格。从此时开始，先开口的那个就输了。看起来好像毫无根据，但确实是这个样子的。通常会有很长时间的尴尬沉默，但是，最终，顾客会买的。

4. 如果你问了别人一个问题，然后他们回答了一半，你等着，他们会说完了。只要等着，保持眼神接触，最终，他们会开口讲完的。

5. 公开讲话或者蹦极之前这种会紧张的时刻，嚼口香糖就好了。据说是因为人类在危险的时候会自动停止咀嚼（吃东西），所以吃东西的时候就是安全的，大脑就是这么告诉你的。反正这招对我很管用。

6. 人们最终记住的不是你说过的话，而是你让他们产生的感觉。几乎所有的人都喜欢谈论自己的事情，所以，多问问题。

7. 当你学习新东西的时候，尝试着教给朋友们，或者让他们问你相关的问题。如果你能教给人一杯水，你自己一定会有一桶水。

8. 如果你看到某人时，很开心，溢于言表的开心，那么他们以后看到你也会手舞足蹈的。第一次也许不是这样，但第二次一定是。

9. 身体对压力的反应——呼吸加速，心跳加快——和鼓起勇气时的反应是一样的。所以是好是歹，全在你一念之间。反正你的身体已经都准备好了，你看着办吧。

10. 注意别人的脚。当你加入别人的谈话时，发现别人只是把上半身转过来了，脚还是维持原来的方向，那就说明他们不欢迎你的加入。类似的，你和你的同事谈话时，你觉得他在专心和你谈话，他的身体也面向你，但他的脚却不是朝向你的，他可能早就已经受不了这场谈话了。