

3分鐘

櫻井秀勳 [著]

成功法則

三分鐘可以改變你的一切！



新潮社

國家圖書館出版品預行編目資料

三分鐘「成功法則」：人際關係成功法則77

／櫻井秀勳著．--

初版．--臺北市：新潮社，2003〔民92〕

面；公分．--(心理與人生；10)

ISBN 957-452-441-8 (平裝)

1.人際關係

177.3

92002492

心理與人生 ⑩

三分鐘「成功法則」

NT\$180

櫻井秀勳／著

2003年3月／初版

〈出版者〉

新潮社文化事業有限公司

編輯部／台北市〈文山區〉萬安街21巷11號3F

電話 (02) 2230-0545 * 傳真 (02) 2230-6118 * 郵撥 11803960

總管理處／台北縣深坑鄉北深路三段141巷24號4F (東南學院正對面)

電話 (02) 2664-2511 * 傳真 (02) 2662-4655 / 2664-8448

網址／<http://www.linyu.com.tw>

E-mail／linyu@linyu.com.tw

〈代理商〉

貿元有限公司

地址／台北縣永和中興街133巷21號1F

電話／(02) 2231-8612～4 * 傳真 (02) 2921-6308

◎法律顧問：蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-452-441-8

NINGEN KANKEI O KIMERU 3-PUNKAN NO SEIKO HOUSOKU by
SAKURAI Hidenori

Copyright © 1997 by SAKURAI Hidenori

Originally published in Japan by BESTSELLERS, INC., Tokyo

目次

第 1 章

相遇是人生最具挑戰的舞台。
你已有萬全的準備了嗎？

有信心做好嗎？

- 法則 ① 不要爲遲到辯解，要用流汗來道歉！／15
- 法則 ② 雖然只是「短短的180秒」卻已足夠改變人生！／17
- 法則 ③ 春風般的應對態度，能消除對方的不安／19
- 法則 ④ 回答短捷，才能表現出誠意／21
- 法則 ⑤ 要當拿破崙，不如立志向布朗梅爾看齊／23
- 法則 ⑥ 不要在初見面三分鐘內，就將個性完全表現／25
- 法則 ⑦ 說話不要使用過去式，而要用未來式／27
- 法則 ⑧ 當作是去釣魚，要準備一些餌食和道具／29
- 法則 ⑨ 以代爲保管貴重物品的心情來接受對方的名片／31
- 法則 ⑩ 事先了解商業用語的基本形式／33
- 法則 ⑪ 用「詩詞、成語」來充實自己的語彙／35

第 2 章

人際關係中

也存在著

大家所不知的法則

法則 12 被叱責時，眼光要採低姿態／37

法則 13 不要忘記「噢!」「哦!」「噢!」三個原則／39

法則 14 不要只用「原來如此」、「是這樣的嗎?」、「明白了!」來附合導方／41

法則 15 一邊說「明白了，絕對照辦，」一邊做紀錄……／43

法則 16 每週各看一部悲劇與喜劇的電影／45

法則 17 要記住笑的原意是「服從」之意／47

法則 18 能用心機的人，才能出頭天／49

法則 19 「論之以理」不如「訴之以情」／51

法則 20 越是不善言辭的人，越能把握成功的祕訣／53

法則 21 嚴肅的會議安排在中午之前，企劃會議則安排在下午／55

法則 22 這一場戲，「紅色」是主角／57

法則 23 你擁有較具個性的告別用語嗎?／59

法則 24 你能和對方「同調起舞」嗎／63

- 法則 25 一個人的成功與否，決定在他的視線上 / 6 5
- 法則 26 用「今天」這個辭，來吸引對方傾聽自己的話 / 6 7
- 法則 27 雙方的配合度，可由聲調來決定 / 6 9
- 法則 28 將對方先入為主的觀念，好好地加以利用 / 7 1
- 法則 29 爲了說服對方，做些調查是有其必要的 / 7 3
- 法則 30 用名字來稱呼對方的話，會縮短雙方的距離 / 7 5
- 法則 31 越想掩飾自己的嫌惡與反感，越會被所對方所看穿 / 7 7
- 法則 32 要由經常口出怨言型的人，轉變成應對得體型的人 / 7 9
- 法則 33 最初的三分鐘，是接受拒絕的時間 / 8 1
- 法則 34 捨棄存在自己心中的五種消極想法 / 8 3
- 法則 35 將記錄話題的手冊，隨時放在口袋裡 / 8 5
- 法則 36 要由對方的行動中，觀察出他的性格與習慣 / 8 7
- 法則 37 坐在沙發上時，切記要保持前傾的坐姿 / 8 9
- 法則 38 利用「危險」與「遊戲」的話題，來看透對方 / 9 1
- 法則 39 見過三次面，彼此間才能真正相處 / 9 3
- 法則 40 可隨心所欲操縱別人的五項戰略 / 9 5
- 法則 41 要對將承諾脫口而出的人，懷有警戒心 / 9 7

第 3 章

法則 42 房間的高度，再高也只不過是表面假象／99

法則 43 各公司的職員都是依照着各公司的社訓所培養出來的／101

如果你能稍微注意一下小地方

就能使自己多添一些魅力

法則 44 準備好三件能讓人發笑的「失敗經驗」／105

法則 45 讓對方用「哪裡哪裡，你過獎了！」來回答／107

法則 46 好好去學習一些婉轉的說話方法／109

法則 47 在與社長會面之前，要先爭取祕書的歡心／111

法則 48 人際關係愈不好的人，就愈會想去揣摩他人的心意／113

法則 49 不知要將利爪隱藏起來的老鷹是最愚蠢的／115

法則 50 將「自主性自我」與「被動性自我」分開來使用／117

法則 51 好好的體會「只會說 Y E S 的人，是沒有前途的！」／119

法則 52 由一份報告書，也能表現出一個人的個性／121

法則 53 有為的推銷員，是要用雙腳來創造業績的／123

法則 54 能驅動對方的，就是最後三分鐘「決定性的一句話」／125

第 4 章

人際關係也是一種感覺 EQ 愈高的人 聚集在其周圍的人也愈多

- 法則 55 「報·連·相」是創造信賴的基本／127
- 法則 56 跟女性不必談過去，只須談未來／129
- 法則 57 將自己關愛之心化為語言／131
- 法則 58 女性是希望能用耳朵使她安心的／133
- 法則 59 精神比禮節更重要／135
- 法則 60 多使用一些能使未來充滿希望的語句／137
- 法則 61 感性的天線，要經過使用才能更加靈敏／141
- 法則 62 不要用「YES—BUT」而要用「YES—IF」來回答／143
- 法則 63 站在聽眾的立場來說話，才是報告的鐵則／145
- 法則 64 雜學常識辭典之所以會暢銷，一定是有原因的／147
- 法則 65 積極性是將行動用嘴巴說出來的／149
- 法則 66 在大房間開報告會議；在小房間解決問題／151
- 法則 67 可倫坡式的方法，就是在最後三分鐘決定一切／153

- 法則 68 讓上司說：「沒辦法，就這樣來試試看吧！」／155
- 法則 69 被叱責時，要站在上司左側的位置／157
- 法則 70 掌握住20%的緩衝時間／159
- 法則 71 在女性面前，說話不要拖泥帶水／161
- 法則 72 在職場中不要發牢騷、也不要自我吹噓／163
- 法則 73 在別人正高興時，不要故意去挑毛病／165
- 法則 74 男性的手指，是一種性的象徵／167
- 法則 75 在往下走的電扶梯上，是無法想出好主意的／169
- 法則 76 在失掉好運時，不要捨不得放棄／171
- 法則 77 一切的準備，都是爲了明日的三分鐘而做的／173

櫻井秀勳〔著〕

三分鐘「成功法則」

—— 人際關係成功法則 77

前言

我們在日常生活中，經常可聽到「這個男人很優秀！」、「那個傢伙很差勁！」之類的話語。但是仔細思考後就會了解到這些對人的批判中，毫無例外的都是在見面談話之後的不久，或是在會議開完後的閒談中出現的。

這本來是需要經過長年的交往後，才有可能了解的本性，卻在短短的幾分鐘內（或者是一個小時內）就被看穿了。更不可思議的是，那種應該被稱爲「直覺觀察力」，所觀察到的結果經常都是正確的。

特別是女性，對好惡的判斷力非常地敏銳，能比男性更快的看穿對方的本質，而在最新的研究中亦顯示，每個女性的體內，都積蓄著這種遺傳因子。一般男性如果不具這種觀察力，就不能在幾分鐘內看穿對手的本性，而且可能導致業務上的失敗，相反的，

如果不能在說話時及表示態度時的——最初三分鐘——之內使對方對自己產生好感的話，成功的希望也就不大了。

由此可知，最初三分鐘內的第一印象是「決定人與人之間關係的關鍵」。一個人在「與人面對面」時的技術高明與否，就在於能不能把握最初的三分鐘罷了，因此，必須將這個觀念銘記在心中，並馬上從今天起，開始檢查自己的態度與說話技巧等，這是一件刻不容緩的事。

話雖如此，但人際關係是否只經由會面就足夠了呢？其實不然。因為只有更深入那種會面，才會出現由「好一個優秀傢伙！」的單純印象轉變成「好一個做事一絲不苟的人！」、「好一個有能力的傢伙！」等評語。其實並不是只有最初的三分鐘，如果再加上現在的三分鐘，或者連最後的三分鐘也加上去的話，有些人想要以外表來一決勝負，便非常困難了吧？

「愈嚼愈有味」這句話所指的是，那些底子深厚的人，那些因為「會面的次數愈多就愈令人喜歡」。而被女性所崇拜的男性，也是除了外表容易親近外，還有一些難以形容的致命吸引力之故！

但是很有深度，但卻又無法好好表現的人並不在少數。也許你就是其中的一個也說不定吧？如果是這樣的話，在長久的商業社會中，就會一次又一次的喪失成功機會，且會導致公司的崩潰。

社會的人際關係並不像朋友間是在相互了解的情況下才交往的，而是有著完全不同的生活習性與性格的人，在彼此認為可以相互了解之後，立刻就將話題轉入工作中，並進行金錢交易的往來關係。如果為此感到恐慌而退縮的話，那你就完全無法在「商業人」這個工作上獲得成功。

爲了建立起一個大膽而安全的人際關係，這種「三分鐘成功法則」就變得非常重要。因此，我推薦各位盡可能的將此書放在身邊，並試著適時利用時間反覆閱讀。本人認爲，就算是只有短短一行的提示，也必定會讓你獲得成功的人際關係！

目次

第 1 章

相遇是人生最具挑戰的舞台。
你已有萬全的準備了嗎？

有信心做好嗎？

- 法則 ① 不要爲遲到辯解，要用流汗來道歉！／15
- 法則 ② 雖然只是「短短的180秒」卻已足夠改變人生！／17
- 法則 ③ 春風般的應對態度，能消除對方的不安／19
- 法則 ④ 回答短捷，才能表現出誠意／21
- 法則 ⑤ 要當拿破崙，不如立志向布朗梅爾看齊／23
- 法則 ⑥ 不要在初見面三分鐘內，就將個性完全表現／25
- 法則 ⑦ 說話不要使用過去式，而要用未來式／27
- 法則 ⑧ 當作是去釣魚，要準備一些餌食和道具／29
- 法則 ⑨ 以代爲保管貴重物品的心情來接受對方的名片／31
- 法則 ⑩ 事先了解商業用語的基本形式／33
- 法則 ⑪ 用「詩詞、成語」來充實自己的語彙／35

第 2 章

法則 12 被叱責時，眼光要採低姿態／37

法則 13 不要忘記「噢!」「哦!」「噢!」三個原則／39

法則 14 不要只用「原來如此」、「是這樣的嗎?」、「明白了!」來附合導方／41

法則 15 一邊說「明白了，絕對照辦，」一邊做紀錄……／43

法則 16 每週各看一部悲劇與喜劇的電影／45

法則 17 要記住笑的原意是「服從」之意／47

法則 18 能用心機的人，才能出頭天／49

法則 19 「論之以理」不如「訴之以情」／51

法則 20 越是不善言辭的人，越能把握成功的祕訣／53

法則 21 嚴肅的會議安排在中午之前，企劃會議則安排在下午／55

法則 22 這一場戲，「紅色」是主角／57

法則 23 你擁有較具個性的告別用語嗎?／59

人際關係中

也存在著

大家所不知的法則

法則 24 你能和對方「同調起舞」嗎／63

- 法則 25 一個人的成功與否，決定在他的視線上 / 6 5
- 法則 26 用「今天」這個辭，來吸引對方傾聽自己的話 / 6 7
- 法則 27 雙方的配合度，可由聲調來決定 / 6 9
- 法則 28 將對方先入為主的觀念，好好地加以利用 / 7 1
- 法則 29 爲了說服對方，做些調查是有其必要的 / 7 3
- 法則 30 用名字來稱呼對方的話，會縮短雙方的距離 / 7 5
- 法則 31 越想掩飾自己的嫌惡與反感，越會被所對方所看穿 / 7 7
- 法則 32 要由經常口出怨言型的人，轉變成應對得體型的人 / 7 9
- 法則 33 最初的三分鐘，是接受拒絕的時間 / 8 1
- 法則 34 捨棄存在自己心中的五種消極想法 / 8 3
- 法則 35 將記錄話題的手冊，隨時放在口袋裡 / 8 5
- 法則 36 要由對方的行動中，觀察出他的性格與習慣 / 8 7
- 法則 37 坐在沙發上時，切記要保持前傾的坐姿 / 8 9
- 法則 38 利用「危險」與「遊戲」的話題，來看透對方 / 9 1
- 法則 39 見過三次面，彼此間才能真正相處 / 9 3
- 法則 40 可隨心所欲操縱別人的五項戰略 / 9 5
- 法則 41 要對將承諾脫口而出的人，懷有警戒心 / 9 7