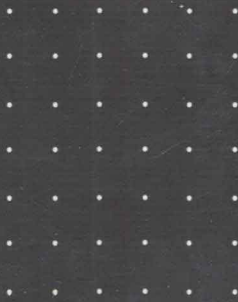


李屹之◎编著

3分钟 搞定对方

用最短的时间搞定最重要的人



3分钟 搞定对方

用最短的时间搞定最重要的人

李屹之◎编著



(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

3分钟搞定对方 / 李屹之编著. —武汉: 武汉出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5430-5244-4

I. ①3… II. ①李… III. ①人际关系学 - 通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 147571 号

书名: 3分钟搞定对方

编 著: 李屹之

本书策划: 李异鸣

特约编辑: 李婷婷

责任编辑: 明廷雄

装帧设计: 北京上尚设计

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编: 430015

电 话: (027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail: wuhanpress@126.com

印 刷: 三河市南阳印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 18.5 字 数: 296 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。



前言 Foreword

有的人，不管走到哪里，都会是焦点：体面的衣着、精致的打扮、巧妙的语言、智慧的头脑……从里往外吸引人，到哪儿都有强大的气场。从饭店的服务员，到公司的大客户；从身边的朋友同事，到单位的上司，不管是跟谁打交道，他们都会占据主动，3分钟就“俘获”对方，让对方在心花怒放的同时，自己也能达到目的。

也许有人会对此很不屑，“不就是有点交际手腕吗？”

这些社交达人是懂得交际之道，也正因为如此，他们才能在人际交往中如鱼得水、游刃有余。但千万不要对此不屑，人际公关不是光靠动动嘴皮子，套套近乎，绝对没有这么简单。其中的妙招和秘诀值得去学习。那么，如何快速掌握黄金人际公关术，在3分钟内搞定对方呢？

先来修炼自己的“内功”。大方得体、面带微笑，拥有淑女绅士气质，虽然做不到“上知天文，下懂地理”，也要有些内涵。在谈起房价、油价的时候能说出有见地的观点；在说到最新的时尚时，能插上几句……相信任何一个人都不会拒绝跟这样的人交往。

包装完自己，再来环顾周边的人吧。带上你的“火眼金睛”去细细打量，对方的相貌、衣着、举止，尽在你眼底，你从中发现了什么性格“密码”了吗？社交达人可是一眼就能由此判断出对方的品位、兴趣和大概的性格，这难道不是一个人有能力有眼光的表现吗？如果你以前从未注意过对方这些方面，那么从现在开始，学会留心吧。



单有“火眼金睛”还不够，别忘了往嘴巴上抹点蜜。不乱拍马屁，在该赞美的时候赞美，赞美他引以为豪的事情，赞美他的能力和与众不同——谁会厌烦把好听话说到自己心坎里的人呢？对方不喜欢这样的人才怪呢。

要知道，社交达人能赢得对方的“芳心”，靠的不是自身的强势，而是一种修为和境界。该示强的时候，他不会软弱，该示弱的时候，他也懂得弯腰低头，有宽容的胸怀，有豁达的气魄。他们懂得礼貌和礼仪，不管是接打电话还是登门拜访，不管是在“厅堂”还是“厨房”，他们表现出的翩翩风度，都让人觉得大方得体。说到这里，大家也会对社交达人心服口服了吧。他们不止用策略赢得人心，更是用真心换取真心。

不仅如此，社交达人还有你所不知的能力呢。做事到位又不过火，酒桌上放得开又不失规矩，求人办事有低姿态却不低三下四……这种种能力是不是你所希望拥有，却又缺失的呢？所以，不要厚此薄彼，也不应过于自大，对自身欠缺的，要努力去学习和弥补。

世界上没有真正的笨人，只有不肯学习、不懂得学习的人。如果你有“猜不透对方心意”之类的感慨，不是因为你没有能力，只不过是有些技巧和妙招你还没学到。而本书给你的，就是你所需的全部。3分钟搞定对方，不是某些人的特长，你也能做到；掌握黄金人际公关术，你就是下一个社交达人。



目录 Contents

前言

第一章 · 由表及里地包装自己：要搞定对方的心，你必须从这里起航

走好印象第一步，赢在人际起跑线	002
拥有像绅士和淑女一般的气质	005
笑容是块最好的“敲门砖”	009
表示礼貌，要从对方的称谓开始	012
像手捧金砖一样送出你的名片	016
用你的信心，换来他的信任	019
大方得体的人很容易受到欢迎	022
打开豁达之门，有气度才有风度	025
有点幽默感，会减少距离感	028
告别心理障碍，从“心”喜欢社交	030
让心中的阳光洒到对方脸上	033

第二章 · 3公尺外辨出小人君子：瞬间识人术，摸清脾气再下猛药

识人能力决定人生得失	038
眼睛与眼神，性格的风向标	042
嘴巴大与小，暗示交际能力高与低	046
坐立行，每种姿势都在传递暗号	049
色彩与色调中的性格密码	052



· 兴趣爱好识人心	055
· 用眼球锁定对方的小动作	058
· 佩饰中也有很多小秘密	061
· 笑容有千万种，哪种才最真诚？	064
· 识人要在暗处，千万别被发觉	067
· 语言探底，摸清对方脾气	070

第三章 · 帮你交好运的赞美之术：妙口一张，攻克他的心理防线

· 每个人都逃不过“甜食”诱惑	076
· 赞美之中学问大，不单只是说好话	078
· 贵在借题发挥，赞美不能太突兀	081
· 在对方引以为豪的事上多放糖	083
· 标新立异，大众化的赞美不值钱	085
· 赞美也有保质期，关注变化效果好	087
· 指出自己和对方的差距也是一种赞美	090
· 间接赞美，效果加倍	093
· 让对方看到你赞美里的真诚	096
· 赞美也要适可而止，过度赞美惹人烦	099

第四章 · 在低头中夺取主动权：3分钟搞定对方，你必须要有柔韧性

· 示弱是明哲保身的绝学	102
· 没必要总在面子上栽跟头	105
· 低头要有度，不卑不亢赢尊重	109
· 暴露你的“缺点”，短板变长板	112
· 胸中有忍字，路途才平坦	115
· 面对流言蜚语，做到从容处理	118
· 向竞争对手学习，是气度也是策略	121
· 寄居对方屋檐下，你得首先把头低	124
· 如何在口舌之争中全身而退	127

第五章 · 公关必懂的礼仪学：礼尚往来，交际之路才越走越宽

与人交谈时，眼神也要跟着交流	130
要“闯荡江湖”，就多备几套衣服	133
时尚与时事，你最该关注的课题	136
你的一举一动，对方都能尽收眼底	138
邀请对方的礼仪与禁忌	141
接打电话，你一定要从头“礼”到尾	144
上门拜访时的礼仪细节	147
出席会议时，选对位置说对话	149
投其所好，让每份礼都收到回报	152
礼可轻，但要让对方感到情意重	155
注意语言禁忌，不要做无礼之人	157

第六章 · 屡试不爽的求人妙计：抓住对方弱点，让他无法说“不”

主动出击，消除对方疑虑	160
替对方说话，为自己考虑	163
强调非他不可，增加成功几率	165
激将法，求人办事的必修课	168
放下面子，献出一片热情	171
心软之人，要用软话攻心	173
死缠烂磨，看谁更有耐力	175
选择诚信：人无信而不立	178
抓住对方软肋，对其施加压力	181
巧借外力，让对方无法拒绝	184
找到共赢之处，成就彼此双方	187

第七章 · 朋友能成你，亦能毁你：“三教九流”，对你都有帮助

朋友多了，路才好走	192
以诚相交，获得他人真诚回报	195



士别三日，朋友也要刮目相看	198
抓住潜力股，人人都有出头天	201
珍惜对你直言不讳的朋友	204
对朋友宽容，朋友对你真诚	207
诚信是永恒的相处之道	209
分享是维系朋友的妙方	212
可以适当把生意伙伴变成朋友	215
经常联络好友，关系越走越近	218
朋友能成为敌人，敌人也可变成朋友	221

第八章 · 最实用的分寸秘笈：把握精确的尺度，严守适中的距离

取舍有分寸，进退有尺度	226
得饶人处且饶人，是为自己留后路	229
找准安全距离，不互踩私人空间	232
创造朦胧美，守住你的神秘感	235
开玩笑把握度，过火则伤人	238
哪怕面对金山，也要头脑清醒	240
掌控脾气，做自己情绪的主人	242
即使有双拐杖，也要自己会走	245
给人台阶，大家都好	248
不要让善意的批评重伤对方	250
与老板的距离，决定你的位置	253
同事再近，也不要亲密无间	256

第九章 · 轻松搞定生意的应酬学：酒桌之上，谈事有策略

轻松应对陌生人，自来熟才好办事	260
先聊小事，再谈大事	262
派坐学问大，方位要记清	264
氛围越轻松，应酬越成功	267

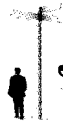
牢记酒桌礼仪，做到决不失礼	270
如何把菜点到对方心上	273
善用祝酒之词，博得全场喝彩	275
掌握劝酒之术，感情越喝越深	277
时机一到，话题转换不留痕迹	279
会说话，轻松搞定生意	281

第一章

由表及里地包装自己： 要搞定对方的心，你必须从这里起航

社交是一门艺术，是一种智慧，也是我们立身处世的一门必修课。不论我们是否喜欢、是否对此烦不胜烦，我们都不能摆脱错综复杂的人际关系。然而，即使有此觉悟，也并非每个人都能在这个大舞池中星光熠熠。有人长袖善舞，得偿所愿，也有人败北失意，长吁短叹。不管你在社交圈中游刃有余，是位社交达人，还是尚在“修炼”阶段，都来看看下面的箴言吧。它能帮助你走好社交第一步，只用3分钟，便可让你成为社交圈中的明星。

3FENZHONG
GAODING
DUIFANG



走好印象第一步，赢在人际起跑线

有科学研究表示，在与陌生人交往的过程中，所得到的有关对方的最初印象即第一印象。第一印象并非总是正确，但却总是最鲜明、最牢固的，并且决定着以后双方交往的过程。走好印象第一步，最重要的在于给对方留下好的第一印象。在关键时刻能留给对方好的第一印象，就是给自己争取了机会，这无疑意味着，在人际起跑线上，你已经赢了。

说幸运来自第一印象，也许是最没有异议的了，因为身边经常会有这样的事情发生。有一篇故事，说一位先生登报招聘一名办公室勤杂工。约有50多人前来应聘，但这位先生只挑中了一个男孩。“我想知道，”他的一位朋友说，“你为什么喜欢那个男孩？他既没带一封介绍信，也没有任何人推荐。”

“你错了，”这位先生说，“他带来许多介绍信。他在门口蹭掉了脚下带来的土，进门后随手关上了门，说明他做事小心仔细；当他看到那位残疾老人时，就立即起身让座，表明他心地善良，体贴别人；进了办公室，他先脱去帽子，回答我的提问时干脆果断，证明他既懂礼貌又有教养；其他所有人都从我故意放在地板上的那本书上迈过去，而这个男孩却俯身拾起它并放回桌子上；他衣着整洁，头发梳得整整齐齐，指甲修得干干净净。难道你不认为这些就是最好的介绍信吗？”

那位男孩通过自己的一言一行，打动了主考官，成功地增加了“印象分”，推销了自己。由此可见，幸运其实并不神秘，也并不是“可遇不可求”，打造完美的第一印象，你也许就是下一个“遭遇”幸运的人。

在日常生活中，人的第一印象对人后来形成的总体印象具有很大的影响力。例如，领导对一个下属的第一印象好的话，就十分有利于下属，甚至会影响到今后是否会被重用。如果领导对下属的第一印象极差的话，那这位下属就很难纠正他的印象，而不太受这个领导的欢迎。

在人际交往中，我们也总会有这样一种感觉，当与某人第一次接触后，对他印象好，你就很希望与他接触，对他的评价也高。而没给你留下好的第

一印象的人，你会对他感到不快，甚至在朋友们谈及他时，你也会表现出对他的不满意。可见第一印象的影响力之大。

对于第一印象的人际吸引力，享有日本“推销之神”的原一平有着深刻的理解。

原一平在进入保险公司的第一年，拜会了一家寺庙的住持。他回忆当时的情景时说：“由于对方毫无拒人之意，我就在内心浮起会心一笑。一进入寺庙，刚刚坐定，我就冲着住持先生，滔滔不绝地说出投保对和尚有哪些好处，当时的气氛之佳，使我不期然地在心中告诉自己：‘这一趟路没白跑，缔约必成。’可是做梦也没想到，从头到尾一声不吭地倾听的和尚，劈口说出的一句话，有如给我当头一棒，让我愣了半天。”

那和尚究竟说的是一句什么话呢？他说：“人呀，还是要在初次会面时有一种强烈的吸引人的东西。做不到这一点的话，你的将来就没有什么发展可言。”

之后的原一平，用他“婴儿般纯真无邪的笑”给顾客留下了美好的第一印象，使他在保险业上超过了那些各方面条件比他强的同行。

以下建议是众多国际形象大师公认的打造良好第一印象的要点：

- 与人初次相识，要穿着得体、整齐——你的外表就代表了你好。穿着合适，这首先是对自己的尊重，然后才是对别人的尊重。
- 面带微笑，表示友好、热情。
- 保持与别人的目光接触，表示你的专注和对别人的重视。
- 要有力紧握别人的手，一定不要用冷冰冰的方式握手。
- 用自己的身体语言展示出自信的态度，保持自己的仪态，保持上身挺立。
- 把你的注意力给予别人，做一个专注的“听众”，不要夸夸其谈、自吹自擂，要考虑到别人正在观察你。

既然第一印象在人的社会活动中起着如此大的作用，那么，如果你想赢在人际起跑线上，不想失去任何成功的机会，就别忘记好好塑造你的第一印象。记住，人们普遍喜欢那些穿着得体，为人热情、友好、宽厚、祥和的人，而厌恶那些穿着破衣烂衫，表现得缺乏修养，尖刻的人。所以，征服欲望强烈、自私自利的人很难讨人喜欢。

一位著名的美国企业家说：“在生活节奏紧张的现代社会，很少有人愿

意花更多时间去深入了解、旁观一个曾留给他糟糕的第一印象的人，因此，第一印象是非常重要的。如果你给人的第一印象好，你才有可能开始第二步。对于寻求商机的人，一个糟糕的第一印象，往往就意味着失去潜在的合作机会，这种案例数不胜数。正因为如此，你必须花费更多的时间才能够抹去糟糕的第一印象。”

要知道，第一印象在时间有限的条件下，获得的资料往往不全，容易形成先入为主的首因效应，或以偏概全的晕轮效应或刻板印象，而这些印象一旦形成就很难改变。因此，我们要充分利用第一印象的积极作用，在跟别人第一次接触之前，要从仪表、举止、说话艺术等方面做充分的准备，尽可能利用第一次见面的机会，给人留下最好的印象，以增强自身的人际吸引力。



拥有像绅士和淑女一般的气质

气质这个概念已经越来越多地应用于现代生活中，成为衡量一个人社交能力的尺度之一。而人的气质不只固定在一类型上，也不是一成不变的。要把握好自我气质，也要在社交活动中不断地有意识地培养自己的优良气质。

一个人的气质是指一个人的内在涵养或修养的外在体现。气质是内在的不自觉的外露，而不仅是表面功夫。如果胸无点墨，那任凭用再华丽的衣服装饰，这人也是毫无气质可言的，反而给别人肤浅的感觉。所以，如果想要提升自己的气质，做到气质出众，除了穿着得体、说话有分寸之外，就要不断提高自己的知识、品德修养，不断丰富自己。

对男士来讲，应该如何培养绅士风度呢？有这样几点是需要注意的：

● 仪态

中国人讲究“站如松，坐如钟，卧如弓，行如风”，想必大家都知道是什么意思了。但有些男士就是不注意自己的仪态，仪态不佳，就算长得再帅，给人家的印象也会大打折扣。

要培养绅士风度，仪态至关重要。那么，如何做一个仪态好的绅士呢？首先，请随时保持挺胸收腹。不管是站、坐、走，挺胸收腹都会让你平添一份优雅和自信。站直，挺起腰板，挺胸，收腹，下巴微向内收，双眼自然平视前方。坐的时候尽量不要靠椅背，不管有没有跷二郎腿，都不要晃腿，因为这是很失礼的行为。走路时脚步尽量轻盈，每一步都要脚跟先落地，不要在地上拖着走，那样会显得人很懒散，没有自信。

● 在办公室里的礼仪

不要随便嘲笑女同事的衣着打扮和化妆，那样会显得你很没格调。打电话时不要坐在办公桌上，更不要像女人一样玩弄电话线，那样看起来很娘娘腔。休息时不要趴在办公桌上睡觉，被领导看到尤其不好。不要把腿搁在办公桌上或椅子上，这也是讨人嫌的行为之一。最要紧的一条是，不要随便翻动同事办公桌上的物品，否则以后人家都会防贼似的防着你。



● 着装礼仪

你所在的单位或许对着装要求不是那么严格，但不管是在单位还是外出见客户，着装切记的原则就是“干净整洁，大方得体”。商务活动中的最佳衣着是黑色西装，白色或浅蓝色衬衫，黑色袜子和黑色系带皮鞋。领带以细斜纹图案为好，领带的打法是严谨的“温莎结”，又名商务结。如果穿的西装是两扣式，只扣上面一粒，如果是三扣式，只扣上面两粒或中间一粒。

● 餐厅(咖啡厅)礼仪

在这种场合，最忌讳大声喧哗。说话要轻声，服务生为你拉椅子和上菜时要欠身表示谢意；如果有女士同行，要主动为女士拉椅子。如果你有抽烟的习惯，请向服务生打听餐厅(咖啡厅)的吸烟区在哪里，和女士同桌时，最好要先问对方你是否可以抽烟。和别人在进餐过程中，不要手拿着刀叉或筷子指指点点，此时要把刀叉放在盘中，摆成八字形，刀刃朝自己；咳嗽打喷嚏时要把脸转到一边，还要用餐巾纸挡住嘴；剔牙时要用另一只手挡住嘴，不要边剔牙边和别人交谈。

● 日常生活习惯

尽量早睡早起，这样才能保证身体健康。要定期锻炼身体，毕竟，做运动时的男人是很有魅力的。要保持清洁，勤洗头勤洗澡勤换内衣，不要当“臭男人”——干净的男人永远比满身臭汗的男人受欢迎。男士可以适当用一点香水，切记一定要味道清淡。

● 君子德为先

男人不能小气自私，那样只会让人看不起。一个真正的好男人，必定心地善良，正直坚强，待人接物彬彬有礼，宽宏大度而又坚持原则。好男人以助人为快乐之本，处处对老弱妇孺关心照顾，远比那些空长一张帅气脸蛋却满嘴污言秽语，只会以欺负弱小显示自己“男子汉魅力”的家伙可爱得多。

对女士而言，把自己定位为有气质的淑女永远比美女更受人欢迎。美不美说的是天生的长相，而拥有淑女气质则是一个人教养的表现。气质美的女孩，即使丑点，人们也根本不会说她丑。而无知的美在外表，其实很难在男士们的心底烙上美印。前者看着高雅，后者显得俗气。

用培养气质来使自己变美的女子，比用服装和打扮来美化自己的女子要具备更高一层的境界。前者使人活得充实，后者把人变得空虚，而最完

美的恰恰是两者的结合。气质美，至少蕴藏着真诚和善良。一个虚伪和恶狠的女人，很难想像她有什么温婉与美好。

几乎所有的女性都渴望自己在性格和外表方面对别人具有更大的吸引力。那么，怎样才能修炼出良好的气质呢？懂得如何去发挥自己的优点及克服自己的缺点，便可使你魅力大增。

- 要接受自己的外貌。每一个人在性格或外表方面，都有其独特的气质和优点。懂得如何加以发挥，便可增加吸引力。

- 对别人信任和关心。热诚与关怀，是最具吸引力的气质之一。对别人关心体谅，将会获得相同的回报，别人也将会为此种气质而折服。

- 仪态端庄，充满自信。一个步姿洒脱、意气风发、充满自信的女性，最能吸引别人。

- 保持幽默感。一个懂得在适当的场合和适当的时间展露笑容或开怀大笑的人，定能受到别人的欢迎。

- 不要惧怕显露真实情绪。不论什么样的喜怒哀乐、柔情蜜意，都不应加以隐藏。一个经常压抑、掩藏情绪的女子，会被视为冷漠无情，没有人会喜欢和一座冰山交往。

- 有困难时，应该向朋友求助。朋友会因你向他们求助而感到他们的重要性。他们不但不会轻视你，反而会视你为知己，对你更加喜爱。

- 不要斤斤计较。女性在交往中，要心胸开朗，豁达大度，千万别小心眼、小家子气。不要为一点点小事就大动肝火，斤斤计较，甚至在许多场合弄得大家都非常难堪而下不了台，这样会令人反感的。

- 不要自视清高。女性不要自视清高，在社交中，不能因为别人与自己脾气不同，身份有异，就显示出不耐烦或瞧不起别人的样子，当然也不要因自己的职务、地位不如人家，或长相一般，服饰不佳而过分谦卑。无论在何种场合，都要落落大方，不卑不亢。

- 不要卖弄聪明。每个人都有自己的自尊心，都有引为骄傲的地方。卖弄乃缺少教养的表现。当然，女性一般考虑问题都比男性周到而细致，在那种马大哈的男人面前，适当显示你的周到与细致，他是会非常看重你的。千万不要以为这是耍小聪明，这是想得到位的表现，也是女性心思细腻的表现。