



初次见面**3分钟** 搞定人际关系

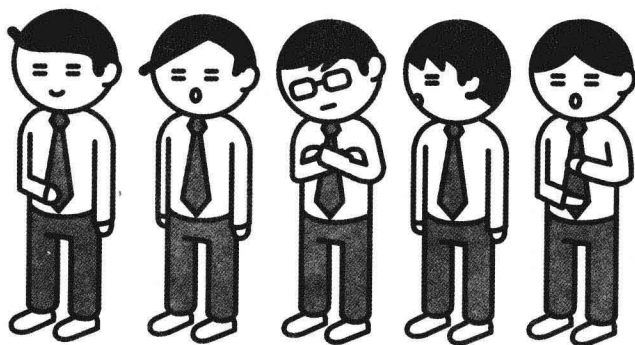
HOW TO GET ALONG WITH ANYONE
YOU JUST MET IN THREE MINUTES

〔日〕**新田龙** 著

郭攀霞 译



测绘出版社



初次见面3分钟 搞定人际关系

〔日〕新田龙 著

郭攀霞 译

.....
HOW TO GET ALONG WITH ANYONE
YOU JUST MET IN THREE MINUTES

测绘出版社

· 北京 ·

『Shotaimen no 3pun』 de dare to demo nakayoku nareru hon
By Ryo Nitta
Copyright © 2011 Ryo Nitta
Originally published in Japan by Chuokei Publishing Company.
Chinese (in simplified character only) translation rights arranged with
Chuokei Publishing., Japan
through CREEK & RIVER Co., Ltd. and The Appleseed Agency Ltd. and
China National Publications Import and Export Corporation.
All rights reserved.

〔著者简介〕

新田龙

Viebeata株式会社董事代表, 职业教育的代言人。

早稻田大学毕业后, 做过商务人员转业的职业咨询师, 通过实践“初次见面数分钟内获得他人的信赖, 说出真心话”这一系列事务, 意识到初次见面交流的重要性, 并开始锻炼这方面的能力。

现在, 他经营着两家人事与教育指导公司。至今为止, 他面试过1万多人, 拥有丰富的面试经验。

他是企业研修中如何构建人际关系方面的专家。同时, 他还在各大电视台等媒体做演讲及评论员, 活跃于人才与职业的相关领域。

图书在版编目(CIP)数据

初次见面三分钟 / (日) 新田龙著; 郭攀霞译. —北京: 测绘出版社, 2012.6
ISBN 978-7-5030-2536-5

I. ①初… II. ①新… ②郭… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第051804号

初次见面 3 分钟

著 者 [日] 新田龙

总 策 划 高锡瑞

译 者 郭攀霞

责任编辑 邓云艳

项目策划 王 晗

责任终审 赵 强

责任印制 陈 超

美术编辑 张牧笛

出版发行 测绘出版社

邮 编 100045

地 址 北京市西城区三里河路50号

经 销 新华书店

邮 箱 smp@sinomaps.com

印 厂 北京民族印务有限责任公司

电 话 010-83060872(发行部)

印 张 6.5

010-68531609(门市部)

成品规格 128mm x 188mm

010-68523818(编辑部)

字 数 48千字

版 次 2012年6月第1版

印 次 2012年6月第1次印刷

定 价 23.00元

网 址 www.chinasmp.com

书 号 ISBN 978-7-5030-2536-5/G · 585

本书如有印装质量问题, 请与我社门市部联系调换。



前言

从今天起你也可以成为交际达人！

本书重点在于如何与初次见面的人很快熟悉起来并构建良好的人际关系。

本书所述交际法简洁明了，几乎均与心理准备、思考方式等思维意识相关。而且这些方法得到了高层商务人士的赞同并被他们所实践。

■ 从一万多位商务人士身上得到的启示

到目前为止，我做过人事主管，面试过学生；做过职业咨询师，与走入社会的人交谈过；做过经营者的顾问，给经营者提过建议；前后采访过一万多位商业人士。在此过程中见过很多被称为精英或天才的销售人员，但是这么多人里没有一个人是单单以高超的交谈技巧而出众的。

■ 怯生、不喜欢与陌生人交谈的我

与初次见面的人谈话是否有以下的担心呢？

“与初次见面的人成为朋友对于自己来说绝对不可



能”；“初次见面忐忑不安，谈论什么话题好呢”；“模仿其他人的说话方式，结果事倍功半”等。以上心情均可理解，其实真的没什么，这些担心都是多余的。

虽然我个人擅长模仿其他人说话，但是在日常会话中我并不经常采用这种交谈方式。我是那种看到与陌生人谈吐流畅的人就会感到羡慕的一类人。

曾经在很长一段时间内我害怕与初次见面的人交流。我从小就怯生，即使对方是我的亲戚我也很少主动与他们打招呼，因为我曾认为主动与初次见面的人打招呼是件很令人害羞的事情。

■ 让初次见面的人信赖你

走出校园进入社会后辛苦依旧。我 24 岁的时候做过职业咨询师，每天的工作就是与想跳槽的商业人士交谈。与大我 10 岁的前辈谈工作、人生等问题，交流时间为每个人一小时左右，如果在初次见面几分钟内得不到他们的信赖，就无法获取他们对工作的不满等方面信息，这样交谈很难突破，无法为他们提供实质性建议。

最初我很担心别人因为我年轻而轻视我或因为我年轻得不到信赖。强烈意识到得到信赖的交流是何等重要的契机就是从我做职业咨询师开始的。



■ 第一印象可以加分也可以减分

我在做咨询师的时候才意识到第一印象是何等的重要，它可以成为加分项更可以成为减分项。有很多人因为初次见面的一个表情、一句话或一个态度给人留下不好的印象，但是如果深入交谈的话会发现有些人无论是素质还是谈吐都相当不错。当然了，这些人属于只有交谈后才能被了解的类型，但在很多场合都因为第一印象而失去了宝贵的机会。

■ 改变人生的 55 条黄金法则

本书是集迄今为止我所遇到的交际达人们的交际法而成之作。

本书仅选取了从现在起即可实践，在日常生活中可以持续使用且行之有效的方法。所以请大家放松身心，轻松实践，获取成效。

希望通过阅读此书，你的人生会有戏剧性的变化。希望你与初次见面的人一见如故；希望你与初次见面的人交谈顺利；希望你与初次见面的人很快构建良好的人际关系。

本书共介绍了 55 种交际规则。请从拿到此书的那



一刻开始就积极实践。若能在商务应酬及日常生活中为大家提供些许方便，本人将感到万分荣幸。



第一章

01 → 10



前言

仅需这样做就 OK
初次见面的思想准备



1

01

实际上大家都很紧张

13

02

赞美的语言力量无穷

16

03

初次见面的尴尬源于哪里

18

04

理解对方的心情
比语言表达更有效

22

05

赞扬的话使人兴致高涨

25

06

卓有成效的三种表扬法

28

07

做到赞扬有度的注意事项

31

08

可以留在记忆深处的名片交换技巧①
初次见面打招呼要彬彬有礼

34

09

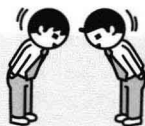
可以留在记忆深处的名片交换技巧②
从名片谈起展开话题

37

10

可以留在记忆深处的名片交换技巧③
表示期待下一次见面

40



瞬间抓住对方的心
寒暄的基本要点

11	主动问好	44
12	良好的寒暄创造美好的邂逅	47
13	笑容为何如此重要	49
14	让笑容动人一点	51
15	如何进行眼神交流	54
16	你会鞠躬吗	56
17	给对方留下良好印象的 三个小诀窍	58
18	改变第一印象的发声法	61
19	掌握有效的发声法	64
20	离别时的礼仪同样重要	67



第三章

21 ⇨ 30



与任何人都有话题
初次见面交流小诀窍

21	初次见面如何打开对方的心扉① 流露出对对方的好感	70
22	初次见面如何打开对方的心扉② 展示自我	73
23	初次见面如何打开对方的心扉③ 计划好下一步	77
24	善于倾听	79
25	巧妙附和三原则	81
26	给对方留下好印象的首肯法	84
27	做一个可以改变倾诉者的倾听者	88
28	用丰富的词汇表现自己的心情	90
29	初次见面后及时发送问候信	93
30	让对方不得不回复的 邮件发送技巧	96



尽量谈论能引起
交谈兴致的话题

31	寻找共同感兴趣的话题	101
32	从对方询问自己的话题说起	105
33	询问最好用开放式疑问句	109
34	能让交流趣味横生的提问	111
35	初次见面不可触及的问题	114
36	哪些迹象是打断对方说话的反应	116
37	善于沟通的人使用的询问技巧	120
38	如何邀约再次见面	124



第五章

39 ➡ 46



使交谈持续进行的
八个小技巧

- | | | |
|----|--|-----|
| 39 | 一分钟展现自我 | 130 |
| 40 | 让现场气氛持续升温的秘诀 | 134 |
| 41 | 从结论谈起让会谈持续进行 | 137 |
| 42 | 提供对听者有价值的信息 | 141 |
| 43 | 传达容易留下记忆的信息 | 144 |
| 44 | 三招告别突如其来的沉默 | 147 |
| 45 | 初次见面可以畅谈的九个话题 | 151 |
| | 气候 · 业余爱好 · 新闻
旅游 · 朋友 · 家庭 · 健康
· 工作 · 衣食住行 | |
| 46 | 多说一句益处多 | 159 |



更高级别的会谈 出色的会话技巧

47 注意表象与内在的统一 164

48 慎用否定表达 167

49 注意语言表达的微妙语感 170

50 使用枕词使表达更委婉 174

51 多用积极乐观的表达 176

52 拉近彼此距离的方法 179

53 保持能被别人联系到的状态 183

54 让对方感觉不到否定意思的表达技巧 185

55 交流最重要的事项 187



**初次见面可以快速了解对方的
七项内容**

191



结语

204

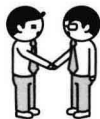


第一章

仅需这样做就 OK 初次见面的思想准备



初次见面三分钟
搞定人际关系



01

实际上大家都紧张

你的第一印象一定会改变

无论是工作关系还是私人关系，实际上人际关系的核心都遵循互惠互利的原则。根据对方的需求提供力所能及的帮助，这是众所周知的道理。

那么这个互惠主要有些什么内容呢？

例如：在结婚仪式后的二次宴会上、各不同行业的交流会上或其它的联谊会上，与陌生人交谈是否有时会有不合群的感觉呢？

有时 would 想，要是别人主动和自己打招呼的话自己也很乐意和他交谈；有时也会想，自己不与任何人交谈也没有什么不可以的，但有时又会很讨厌这样的自己。

■ 主动与人打招呼化解尴尬

在主动与人搭讪时需要考虑的是周围人的感情。因为在那种场合下一定也有和你一样感觉现场气氛与自己格格不入的人。那么这就需要你根据现场判断他处于何种心境，是否也和你有同样的想法，期待别人主动和自己搭讪呢？

因此，你不妨鼓起勇气试着主动和别人打招呼。

01

02

03

04

05

06

例如：你可以问一些与主办方相关的话题，可以问主办方和他的关系，或附和他一些让他宽心的话。尽管这些话没有任何深度，但是这只是你们交谈的引子，只要能拉近双方的距离，说什么都无所谓。这样一来本来感到自己与周围人格格不入的他会打心底感谢你，你们的交谈也可以进行下去。你仅需一个小小举动——主动打招呼，就会赢得对方对你的感激与信赖，何乐而不为呢？

所以请你一定要记住有很多人在宴会等场合无人为伴时会感觉很无助，是很期待别人和自己搭讪的。

即使自己的话题对方不感兴趣只草草应付也无所谓，这也并不一定会降低你的价值，因此你不必在意这些事情。

与各种人都能合得来的人绝对不是那种等着别人主动和自己打招呼的人，而是主动与别人搭讪的人。所以只要拿出一点勇气就可以成为受人尊敬的人。

明天开始你也

试试吧

只要主动搭讪就会赢得感激