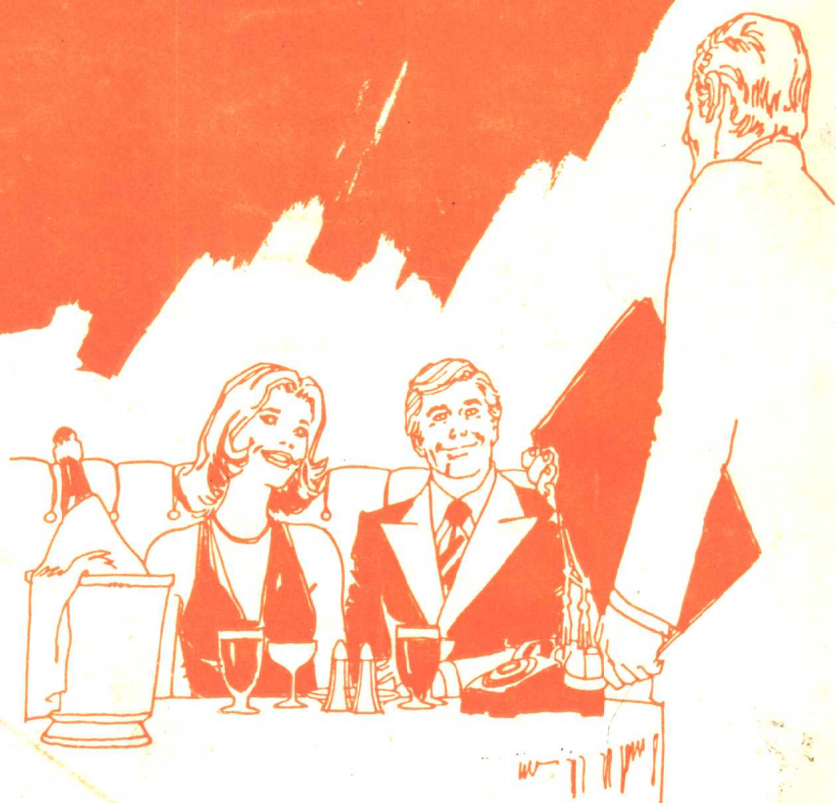


從面試·相親到商談·推銷……

初見面的人際關係

多 湖 輝 / 著
陳 秀 娟 / 編



初見面的人際關係

自信心的來源

C 912.3-122

圖茂

020

從面試·相親到商談·推銷……

初見面的 人際關係

世茂出版社

初見面的人際關係

著 者：多湖 輝
譯 者：郭玫蘭
編 輯：陳曉雯
美術設計：黃啓煌、黃天富

出 版 者：世茂出版社
發 行 人：林正中
負 責 人：簡泰雄
地 址：台北市潮州街59巷5號
電 話：(02)3972757-8
郵政劃撥：0750300—7世茂出版社
印 刷 者：東雅彩色印刷公司

定 價：110 元整
新聞局登記證版台業字第3208號
1986年 9 月 3 版

◆版權所有・翻印必究◆

法律顧問：謝新平 律師
地 址：台北市廈門街99巷8號

目錄

序言：掌握人際關係之鑰——初見面的技巧……………一

第一章 卸除緊張・畏縮的心理戰術……………九

章序……………一

1 與其時時在意別人的評價，不如反過來評估對方……………一二

2 一開始便大聲講話，您就不再懼怕對方……………一四

3 找出自己的優點，以增加自信……………一四

4 忘掉剛才的不愉快，在見面前短時間內，培養愉快的情緒……………一五

5 與厲害人物見面的日期，請主動要求提前……………一七

6 踩著輕快的步伐，心情也隨之輕鬆愉悅……………一八

7 約定在外面見面時，須比對方先行到達……………一九

8 為求心理上的平等，交談時請對方一起坐下來談話……………二〇

9 見面的地點最好訂在自己的地盤……………二一

10	即使面對厲害人物，交談時目光請注視對方	二二
11	一見面時，立刻點出話題，可解除緊張感	二二
12	以自嘲來解除緊張	二三
13	與人見面前，先讓您內心的強弱兩方交戰	二四
14	處於劣勢時，可藉塗鴉等無意識的動作，調息自己的步調	二六
15	見面前列出自己的長處，可增加自信，消除不安	二七
16	兩人同為初見面，何須畏懼對方	二七
17	同樣為人，何須懼於對方的地位與頭銜	二九
18	告訴自己不必太在意得失，一次不成，還有第二次機會	三〇
19	告訴自己「與對方只見這一次面」，可減少拘束感	三一
20	由第三者提供的情報，可看出其與對方之間的人際關係	三一
21	身邊的資料冊或記事本，可幫助您度過談話中斷的窘境	三三
22	與其被動地回答問題，不如主動地提出問題	三四
23	失言時請想些別的無關事物，以忘除自己的過失	三四
24	慢條斯理的動作，有助於化解緊張	三五
25	事先訂定失敗後的退路，您便能夠有恃無恐地面對對方	三六

26	把握初見面的前十秒鐘	三七
----	------------	----

第二章 開啓對方心扉的心理戰術

	章序	四一
27	想得到對方的共鳴，您必須先「同意」對方的看法	四二
28	初見面時，與其讚美對方的爲人，不如讚美他的穿著，或是過去的實績	四四
29	讚美他人，要搔到癢處	四五
30	對於自信甚深的人，不妨稍微貶低他，彼此反而容易產生親密感	四七
31	以含蓄的話語稱讚異性，更能夠收效	四八
32	與對方見面時，請忘掉別人對他的評語	四九
33	與初見面者談論共同體驗，可搭起彼此溝通的橋樑	五〇
34	與其自己說笑話，不如讓對方的笑話娛人娛己	五一
35	話題避免繞著自己打轉，要盡量以對方之安否近況談起	五一
36	會話中直呼對方姓名，比稱謂頭銜來得親近	五二
37	心中反覆想著「喜歡對方」，相對地對方也會對您產生好感	五三
38	稍微暴露自己的缺點，可解除對方的戒心	五四

39	與對方約在感性的午後見面，氣氛尤為融洽	五五
40	有求於人或謝罪時，請親自造訪對方家中	五六
41	拜託對方做事時，請事先說明細節	五七
42	事先打聽清楚對方的故鄉與母校	五八
43	寒暄時，請巧妙地加進足以引起對方共鳴的話題	五九
44	即使對方言語無味，也請珍惜對方的心意	六〇
45	面對木訥寡言者，最好以事實、體驗為最初的話題	六一
46	藉著評論對方的敵手，以引起話題	六二
47	與上了年紀者談話，請盡量談其年輕時的往事	六三
48	提到對方不知道的事之前，先對對方說：「或許您已經知道了吧！」較易引起對方的興趣	六三
49	重覆對方講過的話，能留給對方專心傾聽的好印象	六五
50	當對方脫離話題時，請以小動作提醒他	六六
51	話題間歇時，請為剛才說過的話做一次結論	六八
52	不必在意話題間歇，因為沈默有助於心靈的溝通與思考	六九
53	對方生氣時，不要和他講道理	七〇

54	對方動怒時，請儘管三緘其口，保持沈默·····	七〇
55	對方自誇前，千萬不可先自鳴得意·····	七一
56	詢問對方時，請先講明詢問的意圖·····	七二
57	千萬不可打斷對方的談話·····	七三
58	與初見面者排排坐，可建立友好關係·····	七三
59	約在雙方沒去過的地方見面，可加深彼此的交情·····	七五
60	初見面者有二人時，不可冷落「次要者」·····	七六
61	在名片上費點心思，可打開彼此話匣，消除生疏感·····	七七
62	有時不妨緘口不談，讓對方有發表意見的機會·····	七七
63	爲了形成彼此的一體感，不妨邀請對方與您同樂·····	七八
64	向對方表達您的關心，對方也會同樣地關心您·····	八〇
65	對於對方的話題即使已知知道，也請裝作沒聽過·····	八一

第三章 迅速掌握對方心理的心理戰術·····

章序·····	八五
66 爲了確認對方的意思，請提出強調反面的問題反問之·····	八六

67	話才出口，對方即頻頻點頭表示了解，請堅持地講完您的話……	八七
68	對方粗魯無禮的態度，正說明了他內心的不安與弱點……	八八
69	當對方刺探您的隱私時，表示他想握有您的弱點……	八九
70	「面無表情」的表情，正是其內心無言的表達……	九一
71	對方突然多話時，並非想表達自我，而是欲逃避話題……	九一
72	對方特別親切時，往往正準備拒絕我們……	九二
73	遞上一根烟，是讓對方開始感受到親切的表現……	九四
74	對方如果時而將手插入褲袋中，又時而抽出時，乃是他想舒解緊張的表現……	九五
75	欲以他人為媒介而探清真意時，必須選擇無任何關係的第三者……	九六
76	提示出對於對方而言是過分要求的案例，較容易探知對方的內心話……	九六
77	故意與對方的意見持反論，可以瞭解其對於此話題的關心程度……	九七
78	持續提出非以 Yes、No 即能回答完全的問題，則可探知對方的真意……	九九
79	對方若開始對第三者批判，就要注意他的批判是否也是對於己方所抱持的不滿……	一〇〇
80	在談話中途中斷自己的言語，而令對方接下去，可藉此瞭解對方的想法……	一〇一
81	對方若把話岔開，就讓他繼續岔開了的話題，由此可探出其本心……	一〇二
82	若不能瞭解對方的本心時，則改以不在目的之內的閒話家常……	一〇三

第四章 一舉留下深刻印象的心理戰術

- 83 對方露出擔心的臉色時，率直地詢問他有何掛心之事……………一〇四
- 84 對於對方不願意說出的真心話，可以改用「第三者的看法如何」的問法來探索……………一〇四
- 85 如果認為對方懷有敵意，就向對方言明……………一〇五
- 86 談話中若有言語正說中心事時，就反覆再追問，即可探清其真意……………一〇六
- 87 對於初次會面的對象的過去，最好不要去探究……………一〇八
- 88 被誇獎時，首先謙遜一番，並對對方的真意存疑……………一〇九
- 89 「等待時間」，是在會面之前認清對方的絕好機會……………一一〇
- 90 初見面時，首先要測量一下對方的「共感性的能力」……………一一一
- 章序……………一一五
- 91 對於初次會面的遲到，不作辯解乃是最好的辯解……………一一六
- 92 與人會面之前，只要決定出一項自己的推銷要點……………一一七
- 93 將自己的長處交織於對方的自誇言詞中，即不會招致反感……………一一九
- 94 給予最初出來應對的人好印象的話，也會令最終要見的對象有好印象……………一一九
- 95 剛開始為求得了解而問「幾分鐘才好呢？」通常可以掙取到充分時間……………一二〇

96	把對方的名字反覆應用於會話上，將會更易記其名……………	一二一
97	感謝的話語裏，若能附上對方的名字效果將更好……………	一二三
98	自報姓名時，最好能與其他之事連在一起說……………	一二三
99	對於初次晤面的人，可以適當地利用他的「好惡」……………	一二四
100	欲得到對方的信用，並不需譁衆取寵、只需用平常之語……………	一二六
101	強調「相異點」比強調「共同點」更容易予人深刻印象……………	一二七
102	欲提出相反意見時，若能借用一般人或第三者的意見就不致引起反感……………	一二八
103	確知對方所欲獲得的評價，足以建立深刻的印象……………	一二九
104	傾聽他人說話時，偶爾加入自己的看法，更能顯示其專心傾聽的態度……………	一三一
105	與對方擅長的事物相同時，仍做個傾聽者，較易拉攏對方的心……………	一三三
106	在初次見面的場合，對對方所犯的小過錯睜一隻眼、閉一隻眼，往往有很好的結局……………	一三五
107	在初見面的場合中，應善加節制「因為」、「所以」的用語……………	一三六
108	想盡力推銷自我時，應訴諸對方的「四覺」……………	一三七
109	進入化粧室時，「臉部」的檢視較「服裝」的檢視來得重要……………	一三九
110	對方如果開始看錶，請作好結束這次會面的準備……………	一四〇

113	112	111
分手之際的注意，可減低交談中留下之壞印象的程度.....	四〇	
在分手時，將當天的感想下一結論，將更能加深印象.....	四一	
會面之後立刻寄出信件，必可強化印象.....	四二	

第五章 令對方首肯的心理戰術..... 四五

章序..... 四七

114	115	116	117	118	119	120	121	122	123
從對方容易首肯的話題著手，再堅強的堡壘也會崩毀.....	四八								
以辯解的方式開始交談，直到最後都將處於守勢.....	四九								
贊美對方，可以使其言行受縛.....	五〇								
一開始就說出個最低指標，可以牽制對方的意念.....	五一								
不遵守禮儀之規範，有時候也可以立自己於優勢.....	五二								
難以啟齒的事，可藉玩笑的方式輕易地表達出.....	五三								
以強有力的手勁與對方握手，可使其居於被動之態.....	五四								
與對方保持相當之距離，可提高說服之效用.....	五五								
使用具體的字眼來措辭，較易使對方聽我們的話.....	五六								
記取對方話中「語焉不詳」的部分，可避免冷場.....	五八								

切身的話題可以使準備跟你大談理論的人氣勢頓減……………	一五八
對於可能會有麻煩的會面，應做好取得「間歇」時間的準備……………	一五九
以對方的話來陳述自己的意見，比較容易讓對方接受……………	一六一
以反問的方式代替沒有把握的答案……………	一六二
「請給我一個機會」的說法比「請讓我做」更受歡迎……………	一六三
惟有「瞭解心理戰術」，才能從容地面對初見面的陌生人……………	一六三

序言：掌握人際關係之鑰——初見面的技巧

珍惜初見面的「緣份」足以構成良好的人際關係

余至今已五十多歲。在人生的過往中，不知見過多少人，與多少人交往過。每一個交往，都是由原先互不相識的初見面，進而相知相熟悉。雖然是個相當自然平常的過程，但是有時想一想又覺得多麼不可思議。

朋友之中，有不少是從小一起穿開襠褲長大的，也有些是出了社會才認識的，不管是在什麼情形下開始交往，在工作上也好，在私人情誼也好，仍然有好幾位與我保持著很好的關係。

就我個人而言，即相當珍惜人與人之間的交往；借用一句佛家語，人之得以相識，無非基於深厚的「因緣」。試想世界上芸芸衆生，有多少無緣的人生生死死，一輩子也無法見一次面；縱使生活在同一個國土上的人們，也可能一輩子老死而不得相見。

而對於那些與我們親密地交談，互相記住對方的姓名，願意爲彼此分憂解愁，同甘共苦的朋友而言，該是多麼值得珍惜的緣份，才使彼此如此熟識。

我常在結婚儀式的致辭中，向大家這麼說：

「人與人的碰面，實在是一種難得的遇合。今天，本人能站在此地，與參加婚禮的各位來賓見面、說話，但是出了這個會場，以後又有幾次機會與各位見面呢？或許兩次、三次，也或許就只有這一次了。人跟人的會面，就是這樣子啊！」

今天的這對新人，從此就要生活在同一個屋檐下，共同分擔彼此的喜樂，悲傷，攜手共度生涯。這其中，豈不是也包含著極深的因緣嗎？本人衷心希望他們能夠珍惜這份良緣，共同努力譜出更美好的人生……………」

事實上，當我與外國人或國內各地人士見面交談時，心裏常想著：有緣才得以相會。這次見面後一別，不知是否仍有再見的緣份，這次初見面也可能是今生的最後一次碰面！於是，就更加珍惜這瞬間的相處，盡量使彼此留下愉快的回味。這種「惜緣」的鄭重態度，往往意外地助長了相當良好的人際關係。

予人深刻印象的初見面

作者於今與許多人交往過，也有不少與人初見面的經驗。當我動筆寫這本關於初見面的書時，不禁想起許多形形色色的人，以及和那些人初見面的情景，真是備加懷念。

例如，與聞名於世的早期小提琴教育家——鈴木鎮一先生，是在松本才能教育夏期大會

上認識的。當時，我聆聽了大會上小朋友精湛的演奏後，感動得淚流滿面，激動地向鈴木先生問了一連串問題，鈴木先生帶著親切的笑容，一一爲我解答。臨別之際，還拿出色紙寫了幾句話送給我；上面寫著「人是環境之子」、「孩子如一塊未雕塑的材料，全憑人如何去拿捏，如何去教育。」，僅於此次之會面，直至今日，我仍是鈴木教育法的熱烈支持者。

有些朋友初見面時的待客之道，稱得上是令人驚心動魄。記得廿年前，我曾拜訪過一對作家夫婦。當時，我與一位在傳播界頗活躍的朋友，一同前往作家夫婦家中，然後打算四人結伴到印度去旅行。令人吃驚的是，與作家夫婦初見面時，他們的瞬間舉動。

作家先生，本來坐在院子裏的凳子上，一見到我，突然拿起照像機對準我，「咔嚓！」一聲，然後說：「對不起，這是我慣有的習慣，碰到第一次見面的人，總要爲他照一張像：……。」現在回想起來，對他的舉動仍然百思不解，是作家夫婦熱衷於攝影呢？還是給初見面的來者一個下馬威的心理戰術？然而，就被拍攝者的心理來說，猶如一種奇妙的感覺，當時也來不及去思考對方這種行爲，是否有失禮節，只覺得似乎身處於別人已設計好的場景裏。

其他，還有許多與各型各類人們的初見面情景，也一一浮上心頭。

第一次見面，就讓人感受到他的體貼與用心的是陳長治先生。雖然初次見面，但是卻像已經交往多年的朋友一般，與您親近又率直地交談的是王玲玲小姐。清晨見了面，才嚷著肚

子餓，一個飯糰就已經下肚的，當時上野動物園園長林壽郎先生，縱使在與人初見面時，仍然發揮了他面不改色將手伸入河馬口中餵食的豪邁野人精神。

以「想到這件事，晚上就睡不著覺」這句臺詞，而家喻戶曉的相聲家——春日三球及照代兩夫婦，也留給我極深的第一印象。在大阪，八木治郎表演會後的歸程，與八木先生在大阪機場初次見到春日夫婦。這對大名鼎鼎、婦孺皆知的演員，一下子爲我提行李，一下子忙著讓位給其他人，態度之謙虛，使我深感意外。這或許是三球夫婦緬懷成名前，躋身於低階層的辛勞，至今仍兢兢業業一本謙虛的態度來處世待人吧！這種精神，著實令人感動。

當事者的心理狀態，關係著初見面的成敗

現在，筆者將浮現腦中這些初見面的美好回憶，一一記下來。而這些曾予我寶貴經驗的友人們，至今仍是互通音訊的好朋友；縱使多年不見，但是一當有需要，爲了朋友，大家依舊能撥開繁冗事務，盡心盡力。

畢竟，大家在認識之初，誰也沒因爲想到對方將來會飛黃騰達，才巴結地與之交往。或許，真有些人是精通人類微妙心理，而又能表面上不露痕跡，心理卻直算計您的身價，以誘您入彀。但是，我們到底是凡人，不會像郎中那樣耍心機。記得年輕時，與人認識一天，第二次見面，人家連你的姓名都忘了，甚至不記得見過這個人。這個時候，您就不得不靜下心