

“博斯曼是当今这个浮躁时代的戴尔·卡耐基。”

——《纽约时报》约翰·蒂尔尼盖尔

赢在初印象

快速聚集人脉的沟通方法

〔美〕尼古拉斯·博斯曼 著

李璐 译

41个沟通技巧 42项说服力训练

教你如何初次见面赢得人脉、顺利成交

CONVINCE THEM IN 90 SECONDS OR LESS: Make Instant Connections That Pay Off in Business and in Life



九州出版社
JIUZHOU PRESS



赢在初印象

快速聚集人脉的沟通方法

[美] 尼古拉斯·博斯曼 著

李璐 译

CONVINCE THEM IN 90 SECONDS OR LESS

Make Instant Connections That Pay Off in Business and in Life



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在初印象 / (美) 尼古拉斯·博斯曼著; 李璐译.

—北京: 九州出版社, 2018. 3

ISBN 978-7-5108-6755-2

I. ①赢… II. ①尼… ②李… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第047104号

赢在初印象

作 者 [美] 尼古拉斯·博斯曼 著 李 璐 译

出版发行 九州出版社

地 址 北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司

开 本 700毫米×970毫米 32开

印 张 8.5

字 数 200千字

版 次 2018年4月第1版

印 次 2018年4月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5108-6755-2

定 价 26.00元

★ 版权所有 侵权必究 ★

First published in the United States as CONVINCE THEM IN 90 SECONDS OR LESS

Copyright © 2002, 2010 by Nicholas Boothman

Published by arrangement with Workman Publishing Company, Inc., New York.

版权合同登记号 图字 01-2018-1124

献给格雷西

致谢

我要感谢弗朗西斯·泽维尔·马尔登在我的脑海和心灵中为这本书播下了种子，感谢马克·福德曼用他的智慧浇灌着种子，感谢彼得·沃克曼为种子带来了光明，感谢出版社的编辑通过精心照料让种子开花结果。

特别感谢斯威尼机构发言人办公署的德里克·斯威尼源源不断的支持、建议和友谊。我要向布莱恩·帕尔默、堂·詹金斯、苏珊·马斯特斯以及国家演讲者委员会团队持续不断地为我加油喝彩致以最深切的谢意。

衷心地感谢玛丽和莱斯特·斯坦福在30年前将我带入了这片美妙的领域，并指引着我向正确的道路不断前进。

序言： 那些至关重要的90秒

这本书并不是要讲一个新的商业理论，而是要帮助你通过学习如何与你的客户、同事、领导、雇员，甚至陌生人在90秒的时间内产生连接，进而在工作生活中更成功。

当你第一次遇见某人时，在这最初的90秒中，并不仅仅要建立一个好的第一印象。在任何初遇的时刻，你要连接的是一个人的直觉和人类天性，这是一种与生俱来的本能。就在这短暂的时间内，我们潜意识中的生存本能将占据主导位置，我们的头脑和身体决定是要逃跑，还是战斗，抑或是互动，对方究竟为我们带来了机会还是威胁，他们到底是朋友还是敌人？通过这本书，你将知晓在这电光火石的几十秒中，这些快速判断形成的根源，以及如何将这些判断化为你的优势。当你跨过了这道坎儿，信任开始建立时，你就可以展开人与人之间的连接，或者更确切地说是人格与人格之间的碰撞。我会向你展示

你在与谁连接？你需要面对什么？以及如何通过连接进而激励、影响并说服他们。

在与他人产生连接时是有一定的顺序和过程的：第一，你要和他们的直觉建立信任，然后与他们的人格产生默契。这将进一步发展人与人之间的关系，而每一种关系都有着无限的可能。我是怎么知道这些的呢？经验。当我开始人生的旅途，从最初的我，到我所期待的我，再到现在的我，感觉跨过了好几个光年。我能成功，要归功于我与他人连接的能力。

我用了25年的时间让人们的外表看起来不错。我曾经是一名国际时尚和广告摄影师，这让我学会了如何让人们看起来很吸引人。我并不只给专业模特拍照，商业人士、音乐家、飞行员和农民都曾经出现在我的镜头里，而我要做的绝不仅仅是展示他们外形最好的一面，更重要的是让人们感受到他们这一生都拥有自信和充满魅力的人格。

在镜头前，每个人都拥有面孔、身体和态度，以及想要传达的信息。我的工作就是利用我的面孔、身体、态度、声音和语言来形成并传达某种信息去影响他人。在这本书中，你将学会如何使用这些工具——面孔、身体、态度、声音以及语言，在90秒或更短的时间内，汇聚成印象并表达出去。

我并不是要为你拍摄一张照片，而是要改变你一贯的形象，以及向你展示如何快速、简单、轻松地与生活中遇到的每个人产生连接。无论你从事什么样的工作，首要也是最重要的就是与其他人产生连接，而这些人也在决定是否要与你产生

连接。就好比是我们扫一眼肖像照就立刻对一个人做出判断一样。

在我早期的摄影生涯中，我穿梭于伦敦、里斯本、马德里、纽约、开普敦和多伦多的摄影棚和客户之间，我发现有一些人总能在与其他人刚刚相遇的一瞬间就打成一片。而正是因为拥有这样的能力，他们能迅速建立友谊，扩大人脉圈，并快速攀上成功的阶梯。然而这始终是少数人，大多数人都无法做到迅速与他人建立起连接。仿佛有些人随时随地准备与他人交流，而另外一些人却将自己封闭起来，至少这是我与他们初次相遇时产生的第一印象。但是当我与这些“封闭”的人越来越熟稔后，才发现第一印象是具有欺骗性的。大部分“封闭”的人在初次交往时看起来清高傲

慢，然而熟了之后，完全不是这么回事儿。

一部分人似乎天生拥有与他人连接的能力。

经理人、首席执行官、模特、化妆师、广告界人士、会计、决策者、飞行员、农民、音乐家，这些从未有过交集的人汇集在我的镜头下。那些性格开朗、能够轻松快速与人建立起连接的人，无论是生活还是工作都红红火火的。然而那些拘谨闭塞、不擅长交流的人，却一次次地错失良机，好运似乎也不再光顾，渐渐地被甩在了后面。最令我感到惊讶的是，对于这两种不同的境遇，头脑、外表和才华并没有起到任何作用。

作为一位时尚摄影师，观察、影响进而刻画摄影对象的行

为和情绪是必备的能力。渐渐地，我开始发现那些易于相处的人与那些不愿交流的人有着两种截然不同的行为方式。善于交流的人游刃有余，拘谨闭塞的人却被困在自己的行为方式中处处碰壁。

也就是在这个时候，我开始接触理查德·班德勒博士和约翰·格林德博士的著作。他们发展了一种能够研究和理解人类行为结构的方法我们如何用语言来影响自己及他人的程序。这套理论被称为“神经语言程序学”，简称NLP。NLP不仅能够让你认清行为背后的逻辑，而且让你理解语言是如何影响我们以及周围人的行为。不久之后，我开始在伦敦和纽约跟随班德勒博士学习NLP课程，并且对NLP理论的理解愈加深刻。

从那以后，我越来越能轻易地观察到周围人的行为模式，并且能够准确地理解善于交流的人们产生的行为模式与不善言辞的人们产生的行为模式是如何的不同。随着我越来越成功，我常常被邀请到学校及俱乐部里做有关时尚和广告的演讲。我的演讲时间并不长，一开始我的演讲包含两个部分，5分钟的摄影技巧以及55分钟的如何与镜头前的摄影对象产生连接并获得他们的配合。此后不久，航空公司的人事部门、大学、医院等机构也开始邀请我做演讲，只不过我的演讲不再包含前5分钟的内容。很快，来自世界各地的大型公司也纷纷向我发出了邀请。

随着我在商业界的活动越来越多，遇到的商业人士也越来

越多，在与他们产生连接的过程中，我意识到商业界中的连接与私人生活中的连接方式是迥然不同的。在个人生活中，你可以选择自己的朋友，但是在工作

你有权选择你的朋友，但你无法选择你的同事。

中，你无法脱身于你的同事、下属、上司和客户，除非你想放弃这份工作，否则你每天都必须建立和维持这些关系。那么你该如何与这些你不得不打交道的人产生连接？这本书将会向你展示你所需要的一切。

有专家估计，你的成功只有15%取决于技巧和知识，而其他85%则来源于你与他人产生连接、信任、尊重的能力。今天，无论你是去参加面试还是推销产品，传道授业还是向上司提出加薪，你与他人连接的能力越高，你就越有成功的可能。而且你的动作一定要快！人们在做出喜欢或不喜欢、可以或没门儿的决定只需要90秒或者更少的时间。你将通过这本书学会如何最大限度地处理好这90秒。

无论是从你的非语言交流技巧到你的个人风格，还是从你的一对一沟通技巧到与他人产生连接并进而影响他人的能力，本书都将进行全面的阐述。你在书中将会阅读到真实的案例，这些案例将向你展示如何将新发展的人脉以及已经存在的人脉关系转化为自己的优势。同时，本书中讲解的技巧和策略都能够帮助你建立你所需要的连接，让你在竞争激烈的工作中蒸蒸日上。

作为一名时尚摄影师，最有乐趣的事之一就是能够帮

助他人超越自己的想象，变得更加富有魅力。你会激动地意识到，你的外表更富有魅力，你的言谈举止更加坚定勇敢，你的感受更加富有意义，而这些都是你曾经不敢奢望的。在经历这些改变的同时，你将始终忠于自己的天性。这本书并不是让你去戴一个面具，假装成为别人，而是将你的本性、信仰和价值观，与外界的工作环境产生有利的纽带。

这本书就好比是我的摄影作品那样，将彻底永远地改变你对自己的认识。这本书将会向你展示如何充分利用你的身体、你的思想、你的声音，最重要的是你的想象力，显著提升你的竞争能力以及最大化地激发事业和生活中的人脉潜力。

目 录

第一部分 基础原则

第一章 马尔登法则：没有失败，只有反馈 / 3

第二部分 新的法则：与人性产生连接

第二章 消除“攻击或逃避”的反应 / 31

第三章 ABC法则 / 47

第四章 运用大脑的语言 / 75

第五章 与感官产生连接 / 85

第三部分 与不同的人格建立连接

第六章 培养人格 / 97

第七章 了解公司本质 / 111

第八章 找到属于你的风格 / 127

第四部分 建立关系

第九章 万事开头难 / 147

第十章 打开对方的话匣子 / 167

第十一章 寻找正确的方法 / 187

第十二章 成功沟通的秘诀 / 207

第十三章 精彩必将继续 / 237

后记：接下来的路怎么走？ / 253

第一部分

基础原则

作为一种物种，人类本能地聚集在一起，互相争取支持，这样才得以生存繁衍，不断进化，并且产生商业上的往来。与人连接、说服他人是人类天性中最基本的能力，也正是这些能力使得人类共同生活协作。

与人产生连接、有说服力地传达想法，这些能力可以用一些基础的原则阐述说明，而这些见解理解起来十分简单，想想看，即使是下雨时你坐在出租车后座，阅读本章内容也一样能领悟这些基本原则。

第一章

马尔登法则： 没有失败，只有反馈

我的第一份工作是弗朗西斯·泽维尔·马尔登的私人助理。马尔登是英国发行量最大的周刊《Woman》的广告部经理。在20世纪60年代中期的英国，广告业竞争极其激烈，我的上司马尔登仅用了三年时间便从名不见经传的小职员一跃成为广告业翘楚。弗朗西斯·泽维尔·马尔登的成功得益于他高超的社交天赋。

正是“马尔登法则”使得马尔登的社交能力发挥得游刃有余。

“马尔登法则”的基本理念就是：“第一印象奠定了成功的基石，而不是社会阶级、学识文凭、教育程度或谁为午饭买了单。”事实上，在我们与某人初遇的两秒钟内，就已经做出了如何对待此人的决定。但是你也不要对此洋洋得意，因为在你做出判断的同时，对方也在决定以何种态度面对你。那么你