

著名激励大师、“奇妙的”查理·琼斯先生特别推荐

The Power of
Meeting New People

认识 新人的力量

一切事业、生意和财富，
都从认识新人开始

[美] 戴波拉·范恩 著
郭 舫 黄邦福 赖伟雄 译



中国青年出版社

著名激励大师、“奇妙的”查理·琼斯先生特别推荐

The Power of
Meeting New People

认识 新人的力量

一切事业、生意和财富，
都从认识新人开始

[美] 戴波拉·范恩 著
郭 舫 黄邦福 赖伟雄 译



中国青年出版社

(京)新登字 083 号

图书在版编目(CIP)数据

认识新人的力量/[美]范恩著;郭舫,黄邦福,赖伟雄译. -北京:
中国青年出版社,2011.5

ISBN 978-7-5006-9866-1

I. ①认… II. ①范…②郭…③黄…④赖… 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(2011)第 045160 号

北京市版权局著作权合同登记 图字:01-2011-2015 号

The Power of Meeting New People by Debra Fine.

Copyright © 2009 by Debra Fine.

Chinese Simplified Version copyright © 2011 by Energy Focus (Beijing) Consultation Inc.

Published by China Youth Press.

中国青年出版社 出版 发行

社址:北京东四 12 条 21 号 邮政编码:100708

责任编辑:刘霜 Liushuangcyp@yahoo.cn

编辑部电话:(010)57350508

北京中青人出版物发行有限公司

电话:(010)57350517 57350524

三河市君旺印装厂印刷 新华书店经销

880×1230 1/32 5.25 印张 2 插页 100 千字

2011 年 5 月北京第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

定价:22.00 元

本图书如有任何印装质量问题,请与出版部联系调换

联系电话:(010)57350526

顶级领导者和专业人士一致盛赞

在我们的生意中，随意谈话是一项必备的领导力技能。展现交谈的技巧，在社交场合和生意场合中营造轻松愉悦的氛围，建立和谐人际关系，是生意成功的关键。

——美国安默集团（AMERUS Group）副总裁、“人力发展部”副总裁

戴波拉·范恩在书中所提及的所有信息，不但可以用于工作场合，也可以用于个人生活。

——德克萨斯州牙科协会（Texas Dental Association）

你的书让我意识到：随意谈话是我工作中、生活中的重要组成部分。如果一个人能让随意谈话变得快乐，那它就是一件快乐的事情；当认为认识他人是琐事时，随意谈话才是琐事。

——丹·安德伍德（Dan Underwood），韦尔滑雪度假村（Vail Ski Resort）负责人

我确信，你书中的信息，不但体现在提升客户服务方面，也体现在那些主动请缨、赶往下一个公司“集结地”的员工身上。

——科罗拉多州目的地服务公司（Destination Services of Colorado, Inc.）总经理

我毫无保留地将本书推荐给所有人，那些渴望获得有效而实用的沟通艺术信息的机构组织或人。

——震旦牙齿正畸诊所（Aurora Orthodontics）肯特·劳森（Kent Lauson），理学硕士、牙科学博士

献 词

怀着深深的爱，谨将此书献给托举我的翼下之风——我的丈夫斯蒂夫，以及我的两大激励之源——我们的两个孩子，贾雷德和萨拉。

“……你认识的人。”

人们都知道，我说过这样一句话：“如果不是因为你读过的书、你认识的人，五年后的你和今天的你，将会一模一样。”没错，这本奇妙的书将教会你如何提升你认识新人的能力；它将为你的生意和事业插上翅膀，给你生活的各个方面带来力量。

戴波拉·范恩将告诉我们如何认识更多的人，这样，不管我们做什么，我们都能做到卓越。我所知道的每个非凡的成功者，都认识了很多。但是，重要的不是你认识谁；决定你成功的，是谁认识你，以及你运用你所知道的东西，来帮助他们。

《认识新人的力量》包含着大量的重要信息与实例，它将帮助你认识更多的人，获得认识新人的巨大乐趣。阅读本书，将让你认识新人的技巧得到急速提升。你将踏上征途，获得更为巨大的成功。

“奇妙的” 查理·琼斯

（著名已故激励大师、演讲家、作家）

从现在起，要把陌生人当成是未来的朋友——而不是让你心生恐惧、避而远之的人。毕竟，我们的朋友和合作伙伴，都曾经是陌生人。认识新人、成为一个好的谈话者，将帮助你让新人融入你的伙伴圈子、朋友圈子、同事圈子、客户圈子等等。

——戴波拉·范恩

序	我能做到，你也能	1
	用不着聊天、不需要结交新朋友	2
	认识新人不是火箭科学	3
	有谈话障碍的人，并非你一个	4
	拓展你的视野——认识新人	5
第1章	认识新人有多重要	9
	为更愉悦的日常交往作好准备	10
	切入重点	11
	说话很便宜，但非常有价值	13
	少少谈话，大大收获	15
第2章	克服父母的善意叮嘱	19
	在安全的情况下，随时同陌生人交谈	20
	采取主动——首先微笑、问候和介绍自己	20
	沉默并非总是金——它可能是不礼貌的，阻止你前进	22
	主动去追求，好事才会来	24
	成为英雄——承担责任，认识新人，发起谈话	25

第3章	敢于尝试——认识新人、发起谈话	31
	名字里面有什么	32
	不要使用昵称——问问他喜欢什么样的称呼	34
	记住：给予比获取更重要	35
第4章	让谈话持续下去	39
	五人以上的圈子	42
	伸出友谊之手——对他人感兴趣	43
	求同存异	44
第5章	给予对方谈资	49
	提问的诀窍	50
	深入交谈	51
	免费信息	55
	打开话匣子的催化剂	56
	只需一个微笑——并对他人感兴趣	58
第6章	慷慨地给予礼物——倾听	61
	倾听不只是听觉的，也是视觉的	63
	用语言表明你在倾听	66
	陈述显而易见的事情	69
	保持专注于你的谈话伙伴	70

第 7 章 作好准备，避免谈话中断 73

不要忘记老熟人	74
聊聊过去的话题	75
准备好打持久战——提出“采访式”问题	75
交谈的非言语因素	77
平凡之人	78
焦点人物	79
非礼勿言	81
传接球游戏	82
给予真诚的赞美——让人们对自己感觉良好， 并且喜欢上你	82
最佳的赞美	83
形式与内容相结合	86
进展	87

第 8 章 犯罪行为与不当行为 91

审问型	92
吹牛型	94
争强好胜型	95
霸道型	97
随意插嘴型	100
拒绝配合型	101
无所不知型	102
顾问指导型	103
没有“罪犯”的交谈	105

第 9 章	得体地离开谈话	109
	谈生意	111
	换岗	114
	小感谢，大作用	115
	甜蜜而忧伤的离别	116
第 10 章	“话球”传给你了	121
第 11 章	抓住机会，建立人脉关系	127
第 12 章	让人们感觉良好	133
第 13 章	表达明确，增强力量	141
第 14 章	抓住今天	149

序



我能做到，你也能

毫无疑问，认识新人、提升交谈技巧，将提升你的生活。

——戴波拉·范恩

当初，我涉足这个行业，帮助人们认识新人、培养交谈技能的时候，我受到了很多人的质疑。对于这个想法，那些高级经理报之以嘲讽，认为它只是家庭主妇为了打发无聊时光，而产生的毫无价值的想法。后来，有些大名鼎鼎的人私下里给我打来电话，寻求我的帮助。他们向我寻求建议的时候，往往费尽心机，遮遮掩掩，不愿承认真正动机。由此可见，人们对于这个事情是感到尴尬的；对此，我能够理解。

在此之前，我是一个书呆气十足的工程师。蹩脚的社交技

巧和笨拙的说话让我感到局促不安。为了挽救自己，我通过自学，获得了认识新人的力量；而在此之前，我一直都是一个笨拙的谈话者，是一个胆小腼腆的人。

小时候，我身材很胖，性格也是沉默寡言——我坐在教室的后排，无人关注；因为我的身材，我常常被同学们排挤在外。在我儿时的记忆中，最难以忘记的一幕，是我念三年级的时候，我的同学丽塔举行的生日聚会。全班女孩子都得到了邀请，除了我和另一个女孩。我感到很受伤害，于是，我躲进了书籍的世界里。我不知道如何结交朋友，如何拥有朋友。因此，我根本没有学会如何与我的同龄人进行交谈。

用不着聊天、不需要结交新朋友

长大后，我自然而然就选择了一种不太需要认识新人的职业。对我来说，工程师是最佳的选择，因为它是高技术性的，几乎不必同人谈话。我做技术讲解，回答复杂的工程问题，一切都是例行公事、毫不费力；所需要的，只是我的专业技能。然而，随着我事业的发展，公司派我去参加各种会议和专业研讨会，在这些会议上，我必须与同行和圈里人打交道，必须结交客户。这让我心生恐惧。

那时的我，只知道一种自我介绍的方式，一种开始谈话的方式。碰到的每一个人，我都会毫无例外地问道：“你是做什

么工作的？”我们交换名片后，谈话都会毫无例外地陷入停顿，让人感到窒息、痛苦。我根本不知道如何让谈话保持下去。因此，我尽可能躲避所有的社交聚会。那些实在无法躲避的社交聚会，我都会迟到、早退。而在聚会期间，我会祈祷，某个心地善良、擅长社交的人，走上前来对我介绍自己、发起谈话，将我救出苦海。

在我任职工工程师的整个期间，我都在苦苦挣扎，如何认识新人，如何发起谈话。后来，我离职了一段时间，生了两个孩子。离职期间，我开始感到，我必须结交更多的朋友，以便拓展我的视野。我知道，要做到这一点，我就必须提升我的社交技能，提升建立关系的技巧。于是，我开始留意其他人，那些成功地与人交往、建立友谊的人。我观察他们的一言一行，然后怀着忐忑不安的心情，开始模仿他们。

认识新人不是火箭科学

当时，我快40岁了，离开我的专业已有几年。随着孩子们越来越大，我必须认识新人，才能让我的事业更上一层楼。毫不夸张地说，这是一个让我感到恐惧的前景。然而，我意识到，学会认识新人的技巧和谈话技巧，绝不会像火箭科学那样复杂、那样困难。我说服自己，它不会那样难的，因为我看见过，那么多背景各异的人都做得很好。因此，我定下目标，要

学会如何发起谈话、如何保持谈话超过 5 分钟。

很快，我就发现，认识新人的一个关键因素是随意谈话。后来，我明白了，随意谈话是一个营造愉悦氛围、建立和谐关系的重要工具。我全身心投入，去更多地学习它、运用它，帮助他人学会随意谈话。自从我建立了我的演讲与咨询公司后，我就一直致力于帮助人们提升认识新人的能力。我认识了无数富有魅力的人，结交了许多优秀的朋友，现在，我拥有源源不断的生意推荐人。我的生活充满了各种各样的人，他们每天都给我的生活增添意义和深度。

我写这本书的目的，是将我所学到的东西奉献给你们，让你们学会认识新人，学会一系列的谈话技巧，从而收获由此带来的巨大回报。本书的这些提示和技巧，不只是给书呆子看的，也是给你们每一个人的！

有谈话障碍的人，并非你一个

我认识一些销售人员，他们能够把正式的销售讲解做得很好，但是，当他们参加销售营销活动的时候，却紧张得冷汗直冒。有些老师在学生和同事面前能够侃侃而谈，但是，在学校举行的活动中，在学生家长面前，却完全不知道该说些什么。有些家庭主妇烦事不断，却感到快乐，在小组游戏中，她们谈话风趣，甘为笑料；但是，她们离开社区聚会，离开教会活动

以后，却感到孤独、失落。

我认识一个医生，他医术精湛，却不懂谈话技巧，也缺乏自信，无法获得新的客户，因此，他不得不结束了自己的职业生涯，加入了一家“健康维护机构”。还有很多生意人 and 专业人士，他们拥有人际交往的能力，因而获得了成功，但是，因为害怕认识新人，害怕发起谈话，他们未能将自己的生意做大，或把自己的专业做强。我发现，有很多来自各行各业、能力出众的人，都需要帮助，获得这种能力，并利用他们的能力去认识新人、提升谈话技巧。如果你也是这样的人，那你肯定不是唯一的！

拓展你的视野——认识新人

本书将帮助你获得你所需要的认识新人、提升交谈能力的各种技巧。随着技巧的提升，你的生活质量也会得到提升。成为一个好的交谈者，会产生不可思议的涟漪效应。它会帮助你将新人带入你的伙伴圈子、朋友圈子、同事圈子、客户圈子等等。过去让你感到恐惧的活动，现在你将从中得到快乐；你将建立起全新路径和渠道，有机会去认识更多的新人。

现在，请花点时间，思考下面这些描述。如果你对大多数描述的回答都是“是”，那么，你的路就走对了。如果你发现自己对好几个描述的回答都是“否”，那么，你应该抓紧努力了。