

ติดอันดับหนังสือขายดีในร้านอมซอนญี่ปุ่น



สำนักพิมพ์ซันริช

แรกพบไม่เสียฟอร์ม
เป็นเพื่อนกับใครก็ได้หลังรู้จักกันเพียงไม่กี่นาที



55 เทคนิคหวัทกะทึ

ที่กลั่นจากสุดยอดนักการเจรจา
ระดับแนวหน้าของประเทศญี่ปุ่น

3 นาทีแรกพบ กำหนดอนาคตธุรกิจ

ผู้แปล : อมร ทองสุข

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

พิมพ์ครั้งที่ 2

pb4
สำนักหอสมุดมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

616484708
012195141
22393031

แรกพบไม่เสียฟอร์ม
เป็นเพื่อนกับใครก็ได้หลังรู้จักกันเพียงไม่กี่นาที



55 เทคนิคหิวกระทิ
ที่กลั่นจากสุดยอดนักการเจรจา
ระดับแนวหน้าของประเทศญี่ปุ่น

นาที่แรกพบ กำหนดอนาคตธุรกิจ

ผู้แปล : อมร ทองสุก



สารบัญ

เกริ่นนำ	3
คำนำสำนักพิมพ์	12
คำนำผู้แปล	14

บทที่ 1 สิบสถานการณ์เมื่อต้องพบกันครั้งแรก 17

1 มองไปเจอแต่คนแปลกหน้า ทำอย่างไรดี?	18
2 จงเป็นฝ่ายพูดคำพูดในเชิงบวกก่อน	22
3 หากเขาไร้ปฏิกริยาโต้ตอบใดๆ แล้วจะทำอย่างไรดี?	24
4 คุณควรตอบสนองความรู้สึก แต่มีใช้สักแต่ตอบสนองคำพูด	28
5 ทำให้เขาเมาส์กระจายด้วยคำชื่นชม แต่ถ้าคิดประจบคงไปไม่รอด	31
6 สามเคล็ดลับในการชื่นชมคนอื่น	35
7 สิ่งที่มีมักจะผิดพลาดในยามชื่นชมคนอื่น	38
8 แค่เปลี่ยนนามบัตรก็ทำให้เขาจำคุณได้แล้ว	41
9 หัวข้อสนทนาล้วนแฝงอยู่ในนามบัตร	45
10 นัดหมายอย่างไรจึงจะทำให้พบกันได้อีกครั้ง	49

บทที่ 2 กุมใจไว้ในพริบตา อยู่แค่เพียงการทักทาย 52

11 ชิงลงมือก่อน จึงจะเป็นเพื่อนกันได้	53
12 จงเป็นฝ่ายทักทายเขาก่อน	57
13 อานุภาพแห่งรอยยิ้ม	59
14 รอยยิ้มแบบไหนจึงจะได้คะแนน	61

15	อย่าเอาแต่จ้องดูนามบัตร และก็จงอย่ารีบเก็บนามบัตรในทันที	65
16	เหตุใดจึงต้องโค้งคำนับ? เพราะปัจจุบันไม่มีใครเขากันแล้ว	67
17	สามเคล็ดลับในการสร้างภาพลักษณ์ที่สมบูรณ์แบบ	69
18	อัดเสียงของตัวเองแล้วลองฟังดู	73
19	การเปล่งเสียงที่ดีจะต้องได้รับการฝึกฝนเสียก่อน	76
20	อาศัย “จิ้งหระฮุดท้าย” ก่อนอำลา สร้างจุดไคลแมกซ์ที่สมบูรณ์แบบ	80

บทที่ 3 ทำให้ทุกๆ คนอยากสานสัมพันธ์กับคุณต่อไป 83

21	ปลดปล่อยความปรารถนาดี ก็จะมีผลตอบรับที่ดี	84
22	แบ่งชั้นการพูดจาสำหรับการพบกันครั้งแรก	88
23	ถ้าอยากจะพบกันอีกครั้ง จงอย่าพูดว่า “หาเวลา...”	92
24	ปล่อยให้เขาพูด ยังดีกว่าให้คุณพูดอยู่ฝ่ายเดียว	94
25	สามวิธีที่จะทำให้เขามีความรู้สึกดีใจที่จะพูดต่อไป	96
26	การพยักหน้า ยังต้องมีเคล็ดลับ	100
27	ให้คนที่อยู่บนเวทีจำคุณได้ การฟังบรรยายจึงจะไม่สูญเปล่า	104
28	คุณมีคำอธิบายอารมณ์อยู่ที่ประเภท	106
29	อีเมลแบบไหนจึงจะทำให้เขาจดจำไม่รู้ลืม	110
30	อีเมลที่เขาจะต้องตอบกลับอย่างแน่นอน	113



สารบัญ

บทที่ 4 ถามคำถามที่ใช่ แล้วปล่อยให้เขาเป็นฝ่ายสร้างบทสนทนาขึ้นมาเอง 117

- 31 จุดแข็งของสุดยอดนักการตลาดไม่ได้อยู่ที่ฝีปาก 118
- 32 สิ่งเกิดดูสิ่งที่เขาอยากพูด 122
- 33 ตั้งคำถามแบบ “ครึ่งเปิด” 126
เพื่อให้เขามีโอกาสพูดได้มากยิ่งขึ้น
- 34 คำถามที่จะทำให้เกิดเรื่องราวที่น่าสนใจ 128
- 35 คำถามที่ไม่ควรถามในการพบกันครั้งแรกอย่างเด็ดขาด 131
- 36 การกระทำอันโง่เขลาที่จะทำให้บทสนทนายุดติลง 133
- 37 ทำให้เขาถลามาอย่างไม่รู้เนื้อรู้ตัว 137
- 38 การนัดหมายแบบนี้ 141
จะทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จถึง 90%

บทที่ 5 หากอยู่ๆ ก็เจียบเจียนขึ้นมาแล้วจะทำอย่างไร? 146

- 39 ใช้เวลาหนึ่งนาทีเพื่อทำการแนะนำตนเอง 147
- 40 “วิธีมัดใจ” ที่จะทำให้เขาไม่ลืมคุณ 151
- 41 เริ่มพูดจากบทสรุป 155
จึงจะไม่ทำให้บรรยากาศดูแข็งกระด้าง
- 42 อ่านบรรยากาศให้ออกก่อนพูด 158
- 43 กรรณาพูดอย่างเป็นรูปธรรม 161
อย่าใช้คำที่คลุมเครือเกินไปนัก
- 44 เมื่อเจียบขึ้นโดยฉับพลัน อย่าพยายามหาเรื่องคุย 164
- 45 หัวข้อสนทนา 9 ประเภท 168
ส่วนใหญ่ไม่เกี่ยวข้องกับงานเลย

46 หากจบบทสนทนาแบบนี้โดยทันที จะทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี	176
---	-----

บทที่ 6 จะจัดการกับการถูกปฏิเสธอย่างไรดี? 181

47 ส่วนภายนอกจะต้องพิจารณา ส่วนที่แฝงภายในก็ต้องชัดเจน	182
48 งตเว้นการพูดแค่คำว่า “แต่ว่า ทว่า”	186
49 คำปฏิเสธที่ไม่เจตนาที่ทำร้ายจิตใจได้เหมือนกัน	189
50 ปูทางให้เรียบร้อยก่อนจะพูดปฏิเสธ	193
51 ใช้คำพูดเชิงบวกในการปฏิเสธ	195
52 จดจำเรื่องเล็กน้อยของเขา และลองใช้คำแนะนำของเขาดู	198
53 คุณควรมีการเตรียมช่องทางการติดต่อ 10 วิธี	202
54 อย่าตื่นตกใจกับคำปฏิเสธ	204
55 เขาไม่มีหน้าที่ต้องฟังเราพูด	206

7 บททดสอบในการอ่านใจคนสำหรับการพบกันครั้งแรก 211

บทส่งท้าย	224
-----------	-----