

ติดอันดับหนังสือขายดีในร้านอเมซอนญี่ปุ่น



แรกพบไม่เสียฟอร์ม  
เป็นเพื่อนกับใครก็ได้หลังรู้จักกันเพียงไม่กี่นาที



# 3

55 เทคนิคหิวๆกิน  
ที่กลั่นจากสุดยอดนักการเจรจา  
ระดับแนวหน้าของประเทศญี่ปุ่น

## นาทีแรกพบ กำหนดอนาคตธุรกิจ

ผู้แปล : อรุณ ทองสุก

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

พิมพ์ครั้งที่ 2



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? เพราะปัจจุบันไม่มีใครเขาทำกันแล้ว	67
17 สามเคล็ดลับในการสร้างภาพลักษณ์ที่สมบูรณ์แบบ	69
18 อัดเสียงของตัวเองแล้วลองฟังดู	73
19 การเปล่งเสียงที่ดีจะต้องได้รับการฝึกฝนเสียก่อน	76
20 อาศัย “จังหวัดสุดท้าย” ก่อนอำลา สร้างจุดโคลแมกซ์ที่สมบูรณ์แบบ	80

**บทที่ 3 ทำให้ทุกๆ คนอยากสานสัมพันธ์กับคุณต่อไป 83**

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



**บทที่ 4 ถามคำถามที่ใช้แล้วปล่อยให้เขาเป็นฝ่ายสร้างบทสนทนาขึ้นมาเอง 117**

- 31 จุดแข็งของสุดยอดนักการตลาดไม่ได้อยู่ที่ฝีปาก 118
- 32 สิ่งที่คุณคิดว่าเขาอยากพูด 122
- 33 ตั้งคำถามแบบ “ครึ่งเปิด” เพื่อให้เขามีโอกาสพูดได้มากยิ่งขึ้น 126
- 34 คำถามที่จะทำให้เกิดเรื่องราวที่น่าสนใจ 128
- 35 คำถามที่ไม่ควรถามในการพบกันครั้งแรกอย่างเด็ดขาด 131
- 36 การกระทำอันโง่เขลาที่จะทำให้บทสนทนายุติลง 133
- 37 ทำให้เขากล้าเข้ามาอย่างไม่รู้เนื้อรู้ตัว 137
- 38 การนัดหมายแบบนี้จะทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จถึง 90% 141

**บทที่ 5 หากอยู่ ก็เงียบเฉยขึ้นมาแล้วจะทำอย่างไร? 146**

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

- 46 หากจบบทสนทนาแบบนี้โดยทันทีจะทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี 176

**บทที่ 6 จะจัดการกับการถูกปฏิเสธอย่างไร? 181**

- 47 ส่วนภายนอกจะต้องพิจารณาส่วนที่แฝงภายในก็ต้องชัดเจน 182
- 48 งดเว้นการพูดแค่คำว่า “แต่ว่า ทว่า” 186
- 49 คำปฏิเสธที่ไม่เจตนาที่ทำร้ายจิตใจได้เหมือนกัน 189
- 50 ปูทางให้เรียบร้อยก่อนจะพูดปฏิเสธ 193
- 51 ใช้คำพูดเชิงบวกในการปฏิเสธ 195
- 52 จดจำเรื่องเล็กน้อยของเขาและลองใช้คำแนะนำของเขาดู 198
- 53 คุณควรมีการเตรียมช่องทางการติดต่อ 10 วิธี 202
- 54 อย่าตื่นตกใจกับคำปฏิเสธ 204
- 55 เขาไม่มีหน้าที่ต้องฟังเราพูด 206

**7 บททดสอบในการอ่านใจคนสำหรับการพบกันครั้งแรก 211**

- บทส่งท้าย 224