

你好，我是 Gary McKinsey，我面对面或在线帮助人培养技能。今天节目的主题是“当面遇到某个人后，应该如何与对方交际”。如今，很多人在人际交往时觉得不自在，我能理解。因为我以前也是这样。

记得我第一次被派去开会，我很害羞，很不安。我最不愿意交际，但那是我大学毕业后第一份正式工作，我的老板对我说：“Gary，你知道要把你派到哪儿吗？圣迭戈。”我（并不怎么）激动。他说：“我希望你能沉着自信地去参加会前活动。”这是他的说法：会前活动。

其实目的就是交际。他说：“你在那里会见到很棒的人。”那正是我最不想做的事。我记得当时走进会议室，人们都在那儿聊天，他们很友好，很享受。而我谁都不认识，我没和任何人说话。我该怎么办？我注意到人们都去拿零食和饮料，我也照做就是了。我走过去，拿了零食和饮料后站在了角落里。没人和我说话，我也没和别人说话。后来我终于离开了会场，我想：“希望老板不要问我任何问题。”幸运的是，他没有问。

我后来意识到如果我要成功，就必须懂得如何社交。我会与你分享一些我学到的贴士和技巧，它们对我有帮助，我知道它们也会帮到你。

首先，在参加活动前，你要知道为什么去，去见谁。你要有一个目标，由此再决定要谈什么。当人们问“那你是做什么的”，你怎么回答？你要想好答案。你的回答要清晰简洁，说明使谁受益。不要说“我是副总裁”或“我开干洗店”。不不不。例如你有一间干洗店，你可以说：“我的工作让人们看起来清爽干净”。这就说明了带来的益处，能激发听众的好奇心。

所以，回答“你做什么工作”的问题，要说明工作带来的益处。然而，你要有对话的准备。可以预备一些问题，记住：你很有趣，他们很有趣，你要做什么。你要多听少说。比如“你住在这附近吗”就是个好问题，因为答案非是即否。对方可能会说，“我在这里住了几年了。”你可以说“哦，很有意思。你为什么会搬到这儿来呢？”对方会说：“我原先住在……”他们会谈起曾经的住处，然后继续说下去，跟你说起他们的经历和发生的事情，你要一边听，一边从对方的话里找话题。

另一个不错的问题是：“不忙的时候，你还做些什么呢？你有什么爱好？”人们喜欢谈论自己的爱好。他们也会问你一些问题，但你要在倾听中寻找话题点。你与对方交谈，他们会说什么？“那个人真会聊天，非常健谈。”虽然你是善于倾听，但他们却觉得你健谈。你是怎么做到的？你尊重他们，向他们表现你的尊重，你正在建立所谓的喜欢和信任，因为当人们信任你，他们会想与你做生意。这一点非常关键。

如果在下班后聚会上，商会已经举办过交际活动，你没有很多时间再与人交谈，但你可以汇总你的看法，进行简短对话。聚会结束后，你希望能继续跟进某个人。你可以跟对方说，“非常高兴能和你一起参加聚会。可以和你交换名片，或在领英上与你联系吗？”如果他们给了你名片，太好了，在名片做个记录。回到办公室后，你可以在领英上向他们发送好友请求，或发电子邮件，

“真的很高兴在这里与你见面……”说明见面地点和谈话内容能让你脱颖而出。要知道，他们可能会收到同一场会上很多人的邮件。

如果这个人只是说：“很高兴昨晚能在 X、Y、Z 活动碰到你”，对方很可能只会说“哦，那太好了。”但如果你说的是：“很高兴能在 X、Y、Z 活动见到你，听你谈起自己的经历，听到有关……的事。”你这么说是会使人眼前一亮，让人记住你，对你产生兴趣，而人们总是想与自己感兴趣的人开展业务，建立合作。

接下来谈谈如何跟进。如果加了领英好友，就领英上跟进。方法完全相同。你想跟进，就要明确你遇到对方的地点，当时谈论的话题，然后问对方一些问题，例如，“你正在从事哪些项目，或今年剩余时间里有什么计划？”这是与人建立良好联系的关键。

这是一种交际。很多人跟我说：“Gary，我想提高我的交际能力。但我不是自由职业者，我在一家公司工作，我想提高自己的存在感。我到底怎么做呢？”现在我就说说怎么做。首先，我们都参加过很多会议吧？好。在参加会议之前，先想想参会人员以及可能涉及的主题。然后你就知道你为什么要参会了。你收到会议邀请，要了解会议主题。

因此，请准备好你的见解。走进会场，不要迟到。要第一个到达会场。你走进会场时，通常会议主持人已经到了。你要对主持人微笑并进行眼神交流，然后选择你的座位。这非常重要，目的是如果会议主持人坐在这里，通常是在桌子顶头，你要挨着他们坐。这样一来，当人们看向会议主持人时，也会看到你。

你要时不时看向听众，与其他人眼神交流。记住，你参会是为了帮助公司，帮助讲者、老板……不论你怎么称呼那个人。关键是你听他们在说什么。不要皱眉，要仔细听，集中注意力，要有目光交流。等到了提问或提意见环节，你要举手或以其他约定俗成的方式示意，不要质疑讲者。

你要提问，问题可以是：“你是否已经想到了这一点，正如你所说的，我同意你的意思，我想知道是否……”，然后说出你的观点。这有助于你获得存在感。现在，即使讲者、经理或老板不同意你的看法，你能提问表明你在思考和参与，其他人也会注意到你。这能帮你在公司内提高存在感，所以要做好准备。

会议结束后，如果可以，要通过电子邮件、短信或公司内部方式持续跟进。你要让人注意到你。你要被视为团队一员、想帮助公司实现目标的员工。另外，也别忘了在公司内部建立关系。

我建议你试一试下面的做法，尤其适合在星期一早上进行。星期一早上人们在做什么？他们上班后聚在哪里？他们经常在某些时候穿过自助餐厅或去厨房，在那儿喝杯咖啡。

在这段时间里，你可以与人简短交谈，提出自己的观点，提高存在感。这就是你要做的。不要问“你周末过得怎么样？”因为人们会给出标准答案：“还不错。”这样不能建立对话。相反，你要问“你周末做了什么高兴的事吗？”，然后停一下。现在他们不习惯回答这个问题，要停顿一

下，看一看天花板，然后说“你知道，我做了……”，他们会告诉你他们做了什么，现在你就有机会和对方对话了。

你要表现出对他们感兴趣，尊重他们。他们可能会或可能不会问你做了什么，这没关系，因为目的是让你了解他们，与其建立信任。这是很好的尝试。

我建议星期一早上，因为星期一早上是个好时机，当有人反客为主，对你说：“你做了什么高兴的事？”不要停来说：“啊，我不知道。还是老样子。”不不不。准备好你所做的事情。即使你不认为这件事令人愉快，也没关系，别担心。如果他们认为某件事令人愉快，你就回答问题。可能只不过是：“我修建了草坪，或者我们去了购物中心，然后出去吃了饭。我只是散步了。”没关系。那是让你愉快的事，它可以帮助你建立什么？关系，这就是你要做的。这是一种从容自信的交际，目的是提高你的存在感，开展业务。

我是Gary McKinsey。很高兴与你谈话，如果你对如何轻松自如地交际还有疑问，欢迎与我联系。我喜欢与人讨论沟通技巧，所以给我发邮件吧，我很乐意与你交谈，也可以访问我的网站。在我的网站上，你只需要在“交际”区域留言，我会尽快与你联系。