



话要这么说 人要这样带

「日」山岸和实著 蓝朔译

人間関係がうまく

いかないのは

その「ひと言」

が足りないからだ



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.



话要这么说 人要这样带

「日」山岸和实著 蓝朔译

人間関係がうまく

いかないのは

その「ひと言」

が足りないからだ



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

话要这么说, 人要这样带 / (日本) 山岸和实著;
蓝朔译. -- 北京: 北京联合出版公司, 2016.9

ISBN 978-7-5502-7877-6

I. ①话… II. ①山… ②蓝… III. ①管理学 IV.

①C93

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第232512号

版权登记号 01-2016-6648

NINGENKANKEI GA UMAKUIKANAINOWA SONO'HITOKOTO'
GA TARINAIKARADA

Copyright © 2014 by Kazumi YAMAGISHI

First published in Japan in 2014 by PHP Institute, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with PHP Institute, Inc.
through Bardon-Chinese Media Agency

话要这么说, 人要这样带

作 者: (日) 山岸和实

总 发 行: 北京时代华语图书股份有限公司

责任编辑: 徐 樟 徐秀琴

封面设计: 红杉林文化

内文设计: 蒋美兰

责任校对: 蒯亚丁

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

三河市宏图印务有限公司印刷 新华书店经销

字数140千字 787毫米×1092毫米 1/32 6.5印张

2016年10月第1版 2016年10月第1次印刷

ISBN: 978-7-5502-7877-6

定价: 32.00元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换。电话: 010-63783806

序 言

我以前做过促销员，也在经济杂志和专业报纸做过编辑和记者，当过调查员，做过服务业人才培养和指导机构的顾问，为此制订培训计划，传道授业，涉猎过各行各业，从事过各种各样的工作。

如今，我依照预防医学和预先护理的理念，以一名理疗师的身份经营着一家康复中心，同时也发表演说、撰写书籍。

这些都是以“人”为对象的工作，其间我也的确遇到了形形色色的人。由此，我发现了一件事：有时，一句话就可以改善你和周围人的人际关系。

我们经常会因为他人不经意间的一句话，就鼓起了勇气，展露出笑颜，开始接受一些事，并认真思考，甚至感动得不能自己，直到下定决心……

可以毫不夸张地说，这“一句话”中，蕴藏着改变人际关系的力量！

有些管理者需要教育、指导部下和后辈；有些人希望跟上司和前辈搞好关系，进一步得到肯定；有些人面向客户，从事着与服务、零售和销售相关的工作；有些人为人父母，忙于家教和育儿……这些人都想加深自己和部下、后辈、上司、前辈、客人和孩子之间的关系。如果各位可以借由我这本书找到属于自己的那句话，我也就满足了。

山岸和实

目录

Contents

序 言

001

Chapter One 一句话赢取人心

“就是想听听你的声音。” 002

“我也是呢！” 005

“有什么我能帮忙的吗？” 007

“家里人还好吗？” 010

“麻烦你教我一下吧！” 012

“……（笑）” 014

“没问题的。” 015

“无论何时，我都是你的伙伴。” 017

“我和你一起……” 019

“自然而然就会了。”	021
“这不是挺好的嘛。”	023
“您这么做我们会很高兴的。”	025
“又及（P.S.）”	027
“我已经毕业了！”	029
“失礼了！”	031
“高兴得不知道说什么是好！”	033
“你的喜悦就是我的财富。”	034
“请告诉我有哪里需要改正的！”	036
“有什么问题请尽管联系我。”	038

Chapter Two 一句话拉近距离

“只能交给你了！”	042
“全都交给你了！”	044
“多亏了你！”	046
“很像你的风格。”	048
“这就是你的强项。”	050
“你状态不错嘛！”	052

“只要有您……”	055
“你只要在这，就可以……”	057
“了不起！”	059
“其实他 / 她……”	061
“究竟是怎样的经历才成就了现在的你？”	062
“这样做会更好！”	064
“我就喜欢你这一点。”	066
“您说得没错！”	068
“多相信一下你自己！”	070

Chapter Three 一句话说服他人

“你知道他们的共同点吗？”	074
“您该不会在想……吧？”	076
“我是负责这件事的 × ×，请您放心吧！”	078
“某位伟人曾说过……”	080
“您觉得怎么样？”	082
“这是我从实践中得出的结论。”	084
“请交给我吧！”	086

“这是你自己的人生吧！”	087
“为什么会这样呢？这是因为……”	089
“注意对方的动机！”	091
“如果是我，就会这么做。”	093
“不相信我也无所谓。”	095
“我不是为了这个而活着的！”	097
“用一句话该如何定义？”	099
“有什么缺点？”	101
“只要一次就好！”	103

Chapter Four 一句话推动进步

“忘记你自己！”	106
“这是必然的吧？”	108
“一次就能战胜的就不是试炼了！”	110
“这才是淑女吧？”	112
“越是轻易获得的东西，就越容易失去！”	114
“这不是你认真改变的好机会嘛！”	116
“一起……吧。”	118

“在这项义务中，找出你的使命吧。”	120
“规则就是为了取消而存在的！”	123
“全力以赴去做你相信的事吧！”	126
“并不是只有在工作上拿出成果才算进步！”	128
“只有彻底磨炼你的强项才行。”	130
“如果能克服弱点，机遇就会到来。”	132
“总有一天你都会碰到的！”	134
“想想这个，还有什么好说的？”	136
“你要自己鼓励自己！”	139
“话说出口，好运就会溜走的。”	142
“如果有了无论何时都能抛弃一切的决心……”	144

Chapter Five 一句话获得结果

“换一种思维方式！”	148
“原本的目的是什么？”	150
“那么就彻底改变一下自己怎么样？”	152
“因为我也是人……”	154
“你一定要拿出自信！”	156

“那就去找前任负责人吧。”	158
“你确信吗？”	161
“你实际确认过了吗？”	163
“可能……”	165
“那么，要不要聆听一下他的教诲？”	167
“这会体现你的为人。”	169
“尽管如此，这也是你自己决定的吧！”	172
“老天爷会主持公道的！”	174
“正因为如此，才能……”	176
“别人是会感觉到你的情绪的。”	179
“你不认真的话，我也没法认真。”	181
“你能做到吗？”	183
“我完全没有恶意。”	185
“稍微等一段时间吧。”	187
“那就用自问自答来引导自己吧！”	189
“只有人的可能性是平等的。”	192
后 记	193

Chapter One

一句话赢取人心

想亲近对方，赢取信任、增进感情时▷

“就是想听听你的声音。”

以前人与人之间的交流主要是靠电话而非邮件。

我不禁回想起我做记者和编辑时在外奔波的那段时光……

当我申请采访那些名人、企业家、政治家，用电话进行访谈的时候，都会事先准备好问题提纲，在脑海中整理好思路。为了能让对方接到电话，要考虑对方的情况，估算时机打过去，以免失礼。为此，我花了不少工夫让自己镇定下来。当然，从对方接起电话那一刻开始，我还是会无比紧张地握着话筒。

但是现在，邮件已经取代电话成了主流，它可以轻易地传达内容。尽管如此，还是有人觉得不打电话就不舒服。

和发邮件不同，打电话能听到人的声音，还可以通

过语调、措辞、说话方式等获得各种各样的印象和信息，比如对方是年轻的女性，心情好像不太好，家不是东京的，人好像很诚实之类的。由于打电话时能强烈感觉到自己在和对方交流，因此也不难理解有人宣称自己更喜欢打电话。

“正是因为我非常重视与员工的交流，才能让企业发展成业界老大。”说这句话的人曾经是名企业家，他也是一位偏爱打电话的人。我与他结识后，时常会接到他的来电：

“我也没什么特别的事，哈哈，就是想听听你的声音……工作顺利吗？”

“我就是想听听你的声音……下次有空出来吃个饭？”

.....

对于我这种年轻人，他总是如此关心，每当这时，我都会非常感动。

当你的恋人打电话跟你说想听你说话时，当你老家

的母亲打电话说想听听你近来是否无恙时，你会不会莫名有些开心呢？

要知道，人对于那些就算没有特别的事也会表达关心的人会抱有好感。

要点▷ 快忘记对方时，打一个电话吧。

想接近对方、想让对方感到亲切并留意自己时

“我也是呢！”

和对方的共同点越多，谈话时就会越起劲，就越容易放得开。因此，如果想拉近和对方的距离，就不能放过对方和自己之间的共同点。一旦发现有什么共同点，就可以说：

“你家是……的啊！我也是呢！”

“你是××高中（大学）毕业的呀！我也是呢！”

“你喜欢……呀？我也是呢！”

“我也遇到过这种事！一样呢！”

.....

这样一来，不仅能缓解紧张的情绪，还可以产生亲近感，让初次见面的人也能熟络起来。

不过，如果平时生活中留意的话，你就会发现，其实我们经常能碰到这种充满偶然的共同点。比如总感觉

自己和周围人都很投缘，结果发现部门里所有的工作人员都和自己是同一个血型和星座之类的。平时要是很注意这些事，共同点就未免太过明显，以致让人觉得奇妙，甚至有些不舒服。但发现共同点的时候，又会认为它暗示有什么在指引着自己。由此，也会觉得各种各样的相逢变得令人兴奋而喜悦。

无论怎样，你和他人之间至少会藏着一两个共同点，所以，在与对方接触时试着思考下双方的共同点吧。一旦发现，说不定就可以以此为话题，一下拉近和对方的距离。

要点▷ 谈起共同点，双方的想法就会靠拢。