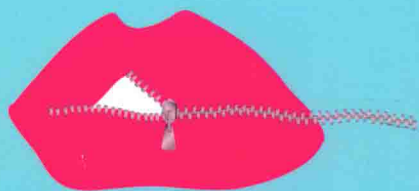


日本名主持**改变百万人生走向**的沟通之道



不说话的艺术

[日] 麻生贤太郎 著 赵翀 译

让困惑瞬间消失的终极沟通秘诀

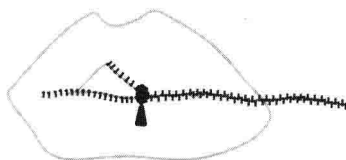
超越言语

——直击人际关系——

真相

北京联合出版公司

不说话的艺术



[日] 麻生贤太郎 著 赵翀 译



北京联合出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

不说话的艺术 / (日) 麻生贤太郎著 ; 赵翀译. —
北京 : 北京联合出版公司, 2013.5
ISBN 978-7-5502-1508-5

I. ①不… II. ①麻… ②赵… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第089702号

“SHABERANAI” GIJUTSU

Copyright © 2010 by Kentaro ASO

First published in 2010 in Japan by WAVE PUBLISHERS CO., LTD.

Simplified Chinese translation rights arranged with WAVE PUBLISHERS CO., LTD.
through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

版权登记号 图字: 01-2012-4802

不说话的艺术

作 者: (日) 麻生贤太郎

译 者: 赵 翀

责任编辑: 孙志文

策划总监: 李耀辉

特约策划: 廖 莹

产品经理: 权宁君

特约编辑: 于海宝 李 鑫

版式设计: 刘珍珍

封面设计: 门乃婷

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)

廊坊市兰新雅彩印有限公司印刷 新华书店经销

字数50千字 880毫米×1230毫米 1/32 5.5印张

2013年6月第1版 2013年6月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-1508-5

定价: 26.80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, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-82069000

P_{reface} 引言

不说话的艺术是什么？

这个问题可能会让读者朋友有所疑惑，那么，让我们回想一下最近和朋友一起吃饭、闲聊时的场景吧。

只要是和朋友在一起持续10分钟以上的场景就可以，闲聊的内容什么都可以。

假如将你们度过的时间以100%来计算，那么你说话的时间占多少呢？20%、30%，还是50%呢？

也就是说，100%从开始一直说到最后的人恐怕没有吧。

“对话”的意思也就是说你绝对会有听对方说话的时候，也就

是我们这里所谓的“不说话的时间”、“不说话的场所”。

实际上，如能将这样的时间或场合利用好，那将是提升你的表现力和沟通能力的最大关键。

假如你和对方的关系是对等的，那么你所拥有的时间，即说话的时间是50%，而不说话的时间也同样是50%。意识到这点，把它当成沟通手段而有效地发挥，就可以大大提升自己给别人的印象，以及和对方的关系。

你的周围也有这样的人吗？

虽然话不是很多，但是一起聊天时你会感到非常愉快，思路变得清晰起来，被对方的一些言语所吸引，又或者是，聊了半天，然后在回去的路上，仍然在想当时的某一个话题，想要再次和对方讨论等。这些人的存在感，是在他们说话的时候你绝对不会注意到的。

这些人似乎天生就知道说话的节奏感。

但是，其实，当听你说话的时候，也就是他们不说话的时候，他们不断地将言语之外的沟通方式加以利用。

“说话”绝对不只是动嘴，然后传达自己的话语那么简单。

要加上不说话时的表情、动作、手势，即从外观能够感知

的印象的全部总和，才是真正意义上的“说话”。

这种表里如一的表达技巧，正是“不说话的艺术”。“说话”以外的所有可以传达给对方的表达形式的可能性，即是“不说话的艺术”，也就是“超越说话的艺术”。

例如，常说“眼睛是心灵的窗口”，即使是一个眼神的不同，传达给对方的信息也是不同的。

在人前不敢说话的人，最笨的人，或是自己很努力却明显感到自己话语贫乏而没有魅力的人，对于这些人群来说，这种“不说话”的技巧更能带来惊喜。

当然，对于本来就善于说话的人就更是如虎添翼——可以让自己认为自己不是一个自我展示欲望强烈的人，从而渐渐掌握话语的主动权。

无论是工作还是私下，夸张地说，在生活的随时随地都能够起到作用，这就是我们将要介绍给大家的“不说话”的技巧。

我把“不说话”技巧的要素称为“VTREC引擎”，在书中将按照各个要素的顺序来进行说明。

上一本书介绍“说话的艺术”，本书将以相反的角度，让大家通过“不说话”的换位思考得到启发。

真心希望大家读过之后，对于说话方式的“困扰和忧虑”能够一去不返……

接下来，我们就要开始进入正文了。

引言…001

第一章 让你的说话技巧更上一层楼…001

- 01 占据人们交流时间一半的“空闲时间”…003
- 02 这样说话的人要注意了…007
- 03 “话痨”容易犯下的错误…013
- 04 “不说话”的技巧能使你说的话变得更加精彩…019
- 05 怎样做到不说话而表达自己…025

第二章 熟练掌握“不说话”的技巧…031

- 01 不说话才会注意到的…033
- 02 作为听话一方为对话埋下伏笔…039
- 03 “雄辩是银，沉默是金”的真谛…053
- 04 眼睛是心灵的窗口…065
- 05 外表所传达的信息…073

第三章 人见人爱的秘诀…077

- 01 共通的“不说话”的技巧…079
- 02 表演出反差…081
- 03 让人不禁被逐渐感染的“感情语言” …089
- 04 制造共鸣的方法…095
- 05 设置感情的“按钮” …101
- 06 观察力的锻炼方法…105
- 07 掌握敏锐的观察力的诀窍…113

第四章 能够有效利用“不说话”技巧的“说话”技巧…117

- 01 打开局面的方法…119
- 02 支撑说话的骨骼…121
- 03 善于主宰对话的人所创造的四种“停顿” …127
- 04 苦于没有话题的时候…131
- 05 敷衍了事对话的突破法…137
- 06 不知道怎么说的時候，不妨改变一下表达方式…141

第五章 需要时刻注意的六个要点…145

后记…163

第一章 让你的说话技巧更上一层楼

说话仅仅是表达方式中的一种。
无论是健谈的人还是嘴笨的人，
换个角度思考，
就能发现新的说话方式。
所谓“不说话的艺术”就是……

01

占据人们交流时间一半的“空闲时间”

向神社学习交流的真髓

请大家在脑海里想象一下：现在你正在探访日本有名的、历史悠久的神社。

那里的一切都是那么幽静，除了树梢在风中摇摆，乌鸦不时地鸣叫以外，只能听到自己走在道路上踩着小石子的声音。

不一会儿，来到了大殿的前面，在那儿，左右两侧各立有一尊动物的石像——一对石狮子。

实际上，交流的真髓从石狮子的阿、姆（梵文首尾字母）

的形状中就能学到。

这里好像包含着不善言辞的人如何破茧而出的构思，贯注着全身心开口说话的精神。

也许有人认为，不善言辞又有什么不对呢？当然这么想也没有错，但我觉得更多的应该是一种惋惜吧。

请大家再想象一下石狮子的形状，仔细观察这一对石狮子。它们略有不同，张着嘴的是雄的阿形，闭着嘴的是雌的姆形。

石狮子本来的意义先不说，这两尊石像，看起来就好像阿形石像张嘴说话，而姆形石像在闭嘴倾听一样。

张嘴的阿形，是说话的人。

闭嘴的姆形，就是不说话听着的人。

就好像在对话一样，不是吗？

对话是两个人或多人上才可以成立的交流。也就是说，对于说话的阿形来说，不说话的姆形是不可或缺的。

日语中“阿姆的呼吸”是指，做任何事时，两个人的绝妙配合。也可以说它就是理想的交流形式。

当你在交流过程中为了实现这种绝妙配合，就需要掌握姆的技巧。这就是不说话的技巧，也就是本书下篇想传达的真意。

越是不擅长说话的人越有效

这个“不说话”的技巧对于不善言辞的人最有效。

这是因为，几乎所有不善言辞的人所困扰的，都是不能集中精力于开口说话。之前说过，这其实是方法有问题。

“谈判之前的闲聊如果顺利的话，本应该没什么问题的。”

“和上司一起坐出租车，说点什么好呢？”

“哎呀，和不熟的人坐在一起了。”

“会议上说不出自己的意见……”

要解决这些困扰自己的问题，只有练习说话的技巧。

虽然这也无可厚非，但真的只是这样吗？

实际上，要解决这些问题，与锻炼“说话”的技巧相比，锻炼“不说话”的技巧更加有效。

和对方有关联性的说话方式的问题，从根本上，大多都可以利用自己“不说话的场合和时间”来解决。

换句话说，在犹如“空闲时间”这些不说话的地方和时间中，才能找到使交流成立的关键所在。

可以说，“不说话”的技巧是说话之前的准备工作。

02

这样说话的人要注意了

这种人就是“话痨”

比如，当我们看综艺节目时，“这个人如果话再稍微少一点就好了”，有没有这么想过呢？

综艺圈中的新闻发布上，某些艺人在回答记者的提问时，总是让人觉得他们的说话方式打动不了人。

反倒是不会说多余的话，只通过表情来表达自己的，会博得你的好感。

当然，这并不仅仅局限于综艺圈的新闻发布会。

我们平时接触到的，比如和上司的谈话、和下属的谈话、和其他公司的会谈等，也同样是这样。

善于言谈的话，一定很适合做销售。

满怀热情地和下属接触的话，他们就一定能够接受我。

如果话题很丰富的话，别人一定会感到我的话很有意思，这样我身边的人就会喜欢我，恋爱也不成问题。

坚信着这些而侃侃而谈的人，有时候反而给人以不好的印象。

好不容易练习了“说话”的技巧，但是实际效果却不尽如人意，有时候甚至让人感到沮丧。

在现实之中，话如果说过头，有时候确实会让对方对你失去信赖感。而遗憾的是，更多的人却没有意识到这一点，他们甚至觉得自己“很会说话”。

那些对说话会错意而滔滔不绝的人，本书称其为“话痨”。

当然，也许你根本不是什么“话痨”。

可能是因为在人前说不好话，或者是因为想更好地了解自己，又或者是因为想将自己的商品推销出去，你才想要掌握