

直击人心的说话术

会说话的人 都拥有开挂的人生

雑談の戦略

60 个
说话策略 } 让你拥有众人羡慕的好人缘
轻松掌控局面

金牌
律师

[日] 谷原诚 著
李贞慧 译

说话案例+情景模拟 跟着学你也可以

不犯怵

不冷场

不出糗

金牌律师 知名主持 营销高手 都在用的说话方式

让你征服不同聊天场景下的各种关卡

会说话的人， 都拥有开挂的人生

[日] 谷原诚 著 李贞慧 译

时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

会说话的人,都拥有开挂的人生/(日)谷原诚著;
李贞慧译.--长春:时代文艺出版社,2019.8

ISBN 978-7-5387-6135-1

I. ①会… II. ①谷… ②李… III. ①语言艺术-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第138043号

出品人 陈琛
产品总监 郭力家
责任编辑 冀洋
项目策划 紫图图书 ZIT[®]
监制 黄利 万夏
特约编辑 曹莉丽 孙建 王延秋
版权支持 王秀荣
装帧设计 紫图装帧

ZATSUDANNO SENRYAKU by Makoto Tanihara

Copyright © 2016 Makoto Tanihara

All rights reserved.

Original Japanese edition published by DAIWASHOBO CO., LTD.

Simplified Chinese translation copyright © 2019 by Beijing Zito Books Co., Ltd.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with DAIWASHOBO CO., LTD., Tokyo, through HonnoKizuna, Inc., Tokyo, and Shinwon Agency Co. Beijing Representative Office, Beijing

吉林省版权局著作权合同登记 图字: 07-2019-0031 号

会说话的人,都拥有开挂的人生

[日]谷原诚/著 李贞慧/译

出版发行:时代文艺出版社

地址:长春市泰来街1825号 时代文艺出版社 邮编:130011

总编办:0431-86012927 发行部:0431-86012957 北京开发部:010-63108163

官方微博:weibo.com/tlapress 天猫旗舰店:sdwycbsgf.tmall.com

印刷:天津中印联印务有限公司

开本:880毫米×1230毫米 1/32 字数:113千字 印张:6.75

版次:2019年8月第1版 印次:2019年8月第1次印刷 定价:49.90元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换

前言

会说话， 让我拥有了开挂的人生

这不是一本给聊天高手看的书，目标读者是不擅长聊天的人。因为我从小就不擅长聊天，所以想借由亲身经历，分享改善的方法。

聊天高手会不自觉提供丰富的话题，带出对方的话，引人注目、勾起兴趣，大概一辈子都不觉得聊天是件苦差事。他们不可能理解我们这种人的心情。以前我曾问过聊天高手，如何才能成为聊天高手？想到什么说什么就好啦！就是做不到才头痛啊（我内心的哀号）！

从以前到现在，我都为了聊天吃尽苦头，如果可以，宁愿离群索居，为什么能写出关于聊天的书？

虽然我自认为不擅长聊天，但用自己的方式努力驾驭它，也在工作上取得了不错的成果。有时甚至还有人说我“很会说话”，让我感到非常惊讶。

现在，我在东京一家法律事务所担任合伙人代表。这家事务所共有二十四名律师，有一定的收入。包含共同著作在内，我出版了三十本以上的书，还上过朝日电视台《报道 Station》等几十个电视节目。此外，我还经营自己的公司。

在工作上，聊天是不可缺少的一环。我虽然天生不擅长聊天，一直以来，却悉心钻研并设法运用闲聊，为自己的工作加分。

若不会聊天，我就没有现在的成就，可能只是一家小型律师事务所的负责人，说不定连律师这个职业都令我痛苦万分。

律师工作的大部分时间都在和人谈话。委托人上门时，不可能只谈法律而不谈其他事。透过聊天缓和委托人的紧张情绪，问出必要资讯，在获得他们的信赖后，才能接到这个案子。如果连聊天都不会，便无法顺利进行协商。有时也会在工作中掺杂闲聊，试图从对方身上找出线索。

就算是在事务所里，若不能借由聊天建立良好的人际关系，工作也会无法顺利进行。不只是在律师事务所，我想在任何公司都是一样。

即使把工作放在一边，日常生活中也没有什么事，比和不会聊天的人相处更辛苦。成功人生的必要条件是聊天，但不表示人人都必须喜欢或擅长聊天。

重点是在必要时能够与人谈话。不擅长聊天的人还是可以擅长，只要适当运用策略谈话即可。本书正是为了不擅长聊天的人写的指南。

说不定你也能跟我一样，虽然不擅长聊天，但在运用策略谈话之后，被说成是很会说话的人。只要被这么说，自然会产生自信，进而拟出高明的谈话策略。

因为不擅长聊天就逃避人群，绝对无法获得成功。请运用策略谈话，让你的工作和生活更有意义，让你也拥有开挂的人生。我想本书一定会对你有帮助。

“

工作时的闲聊看似不着边际，
却是为了达成目的的必要手段。

目录 Contents

前言

会说话，让我拥有了开挂的人生 001

第1章

如何聊，拜访客户才能 一路通关不卡壳

聊天藏点儿小心机，就有可能碰撞出商机 002

在会说话的人眼中，不存在无意义的聊天 005

满足对方的社交需求和尊重需求，
迅速赢得对方好感 008

想知己知彼，就用金字塔六层次组织谈话 013

用闲聊矩阵消除对方戒心，才是真正的破冰之道 017

让对话不中断，就用 QART 循环技巧 020

第2章

为什么有些人一开口就冷场

不善言谈的类型有四种，你是哪一种 026

【类型1】总担心对方怎么想？纯粹是自我意识在作祟 028

【类型2】找不到话题？那就用麦拉宾法则 030

【类型3】不想说没意义的事？闲聊才是关键 033

【类型4】说话没重点？逻辑严密不如情感共鸣 036

自我介绍只说基本信息？不够！还得凸显自身功能 039

发言不能一厢情愿，要站在对方的立场设想 043

第3章

百试不爽的说话法则， 成就超级业务员

推销时要介绍产品，更要赞美对方品位 048

拜访前做好充分准备，当个提问高手 051

- 没话题时，像卡耐基一样去聆听 054
- 所谓会说话，就是善于引导对方说 058
- 用问题包装想说的话，一问一答气氛热 063
- 提问时要设定范围，对方回答才能不失焦 066
- 对话是两人传接球，连珠炮问不停是大忌 069
- 当对方惜字如金，用 5W1H 引导话题 072
- 遭受攻击不要动怒，了解原因才能有效回应 076
- 对长辈心怀求教的态度，对方自然侃侃而谈 079
- 对方滔滔不绝也无妨，表示你已获得信赖 083
- 抓准场合和情绪，再决定初次见面应该如何聊 086



第4章

套供赞美法， 金牌律师都爱用的说话利器

- 活用西奥迪尼法则六要素，让你一开口就受欢迎 090
- 找出彼此的相似性，是赢得好感的第一步 093
- 想不着痕迹地赞美，就用套供赞美法 096

- 制造频繁接触的机会，比任何技巧都重要 099
- 善用美食美景做连结，对方看到你就开心 101
- 自吹自擂令人厌恶，位居下风令人亲近 103
- 懂得凸显落差，必能增添谈话趣味 106
- 用异同手法偏离对话重点，创造欢乐气氛 110
- 提出不同意见时，说“对了”“再加上”很管用 113
- 即使反对他人主张，也要以 YES 来表达 NO 116
- 用 YES 加共鸣回复对方，好感再加倍 119



第5章

掌控对话走向， 知名主持人有技巧

- 谈天气很无聊？错！日常生活是最保险的话题 124
- 利用联想法串联话题，对话绝不冷场 127
- 事先拟定脚本，交换名片后引导谈话更热络 130
- 学相声开场白来暖场，推销也能轻松切入主题 133

- 像查税员一样套话，让对方不知不觉吐露秘密 136
- 当对方自说自话时，可用魔法词汇转移话题 139
- 从这些事找出双方的共同经验，避免无言以对 142
- 遇到不懂的话题，向对方请教能让对话更顺畅 145
- 辨别对方是否是情绪发言，
再决定以感性或理性来回话 148
- 购物台不会先说结论，说服他人得先确认对象类型 151



第6章

一句话就惹怒人？ 陷阱藏在哪儿

- 关系再好也要尊重对方，才不会引发负面评价 156
- 对家人、下属问话要正面，
引导对方主动思考解决方法 159
- 5W1H 让你不遗漏资讯，但常问 Why 令对方困扰 162
- 对话不顺使场面尴尬？因为触犯了八种禁忌 166
- 鹦鹉学舌三部曲，是不说错话的终极武器 170



第7章

实战锻炼说话技巧， 能跟别人聊得好就是赢家

怎样问出实话？

两种提问让提辞呈的下属吐露心声 176

如何拒绝请求？

六技巧使前辈欣然接受你的回绝 183

用一贯性原则，连没交情的人也点头答应 190

后记

拟定说话策略前，得先对他人抱持好感 195

聊天藏点儿小心机， 就有可能碰撞出商机

到目前为止，我写过三十本以上的书。有一天，我和一位很久没见面的编辑碰面，他曾编辑过我的书。我们很自然地谈到要出下一本书，甚至启动具体的企划，其实这就是本书的由来。

此时，发挥功用的便是聊天。

我和编辑之间的闲聊，从最近的新闻和个人琐事开始，然后延伸到双方在专业领域的近况。我谈到律师业务以外的其他工作，编辑则谈到自己参与制作的书籍等。

在聊天的过程中，针对我谈到的某个话题，编辑突然说：“啊，这个主题似乎可以出一本书呢！”一开始，他的口吻像是在开玩笑，但进一步针对书的标题和内容聊了一下，就逐渐变成以出版为前提的谈话。

编辑的工作是制作书籍，他们总是在寻找有趣的题材和畅销书的点子。与我见面虽然没有明确目的，但隐含寻找题材的意图。

虽然写作不是我的本业，但我也很重视。只要有想向社会大众传递的主题，我便会积极地以书籍的形式发表。

话虽如此，编辑并不是和人见面就决定出书。现今出版市场萧条，出一本卖不好的书等于给自己扣分，所以编辑都非常小心谨慎。我的本业是律师，也不想浪费时间写一本没有意义的书。

当时的会面，就是在双方若有似无的期待下开始。

商务闲聊发挥作用的条件

我们见面后先闲聊了一下，找出双方都感兴趣的话题，拉近彼此的距离，之后谈话便越来越聚焦。

这种方法不以导出结论为目的，而是从重视量胜于质的自由发言中，引导出崭新的创意。这种手法类似头脑风暴（Brain-storming），但有决定性的差异。

头脑风暴虽然是自由发言，却有一个明确的目的，那就是激发创意。然而，刚才我举的例子并非以出书为目的。事

实上，我只和这位编辑见过几次面，如果今后没有机会共事，很可能永远不会再见面。

聊天正好可以在这种不紧密的关系中发挥作用。

聊天和在社交网站上发表动态，例如我现在正在 ××、我刚才吃了 ×× 等不同。这些发文大多不是针对特定人的信息，对发文感兴趣的人可以自由留言或点赞回应，是一种更不紧密的关系。

聊天则有特定对象，完全是在意识到谈话对象的状态下找出话题。商务闲聊的定位，介于会议、商谈和在社交媒体上发表动态之间，蕴含丰富的商机。这也是各行各业的人都必须具备闲聊能力的原因。

POINT

意识到谈话对象的发言，可以碰撞出商机。

在会说话的人眼中， 不存在无意义的聊天

说到聊天，有些人认为都是一些废话，还有些人质疑真的有聊天的必要吗，甚至有人觉得聊天像是在职场上咬耳朵。假使大家都不闲聊，会怎么样？

职场上大概只剩下工作交办，以及“好，我知道了”的回复。这样不可能建立良好的人际关系。**不聊天，就不知道那个人是怎样的人。**倘若你完全不了解对方在想什么、有什么感受，自然无法信任他，无法传达自己的感受让他知道，也很难营造出轻松的氛围。

不擅长聊天的人似乎以男生居多，其中有很多人都认为，自己的一举一动都必须有意义才行。

“聊天只会浪费时间，没有意义。”