

高效人生的自我管理书单：《当时这样说就好了》+《起床后的黄金1小时》+《别想太多啦》+《秒懂传达力》+《大脑减压的子弹笔记法》+《说出灿烂人生》+《去你的，小情绪》+《开口就能说重点》+《好好接话》+《自律力》（全10册）（自我成长系列！能掌控情绪、会说话、自律又理性，成功人士必备的要素）

作者：[日]伊庭正康

总目录

[当时这样说就好了](#)

[起床后的黄金1小时](#)

[别想太多啦](#)

[秒懂传达力](#)

[大脑减压的子弹笔记法](#)

[说出灿烂人生：和著名主持人学沟通](#)

[去你的，小情绪](#)

[开口就能说重点](#)

[好好接话](#)

[自律力](#)

目录

- 1.不用好口才，怎么谈都讨喜的“说话金律”
 - 1.掌握对方爱聊什么是交谈热络的第一步
 - 2.装笨让对方当主角，和谁都能聊不停
 - 3.“讲道理”谁都怕，坚持己见最伤感情
 - 4.懂“聆听附和”，任何人都会把你当知音
 - 5.学会这样接话，从此不再是“句点王”
 - 6.“题外话”先撩心，后续正事都好谈
 - 7.谦虚是好事，过度则坏事，怎么把握尺度？
 - 2.1分钟由陌生变熟悉的“问话必杀技”
 - 1.“示弱”是最强武器，能瓦解所有心防
 - 2.杀手级万用招呼语，30秒由陌生变熟络
 - 3.拜访前先了解，你的重视是别人信赖的来源
 - 4.名片有门道，懂得看，就不怕冷场没话题
 - 5.寻找共同熟悉的地点，瞬间拉近关系
 - 6.场面话这样说，不浮夸好感度倍增
 - 7.“往事”怎么聊，加深交情又不踩雷？
 - 3.善解人意，谁都喜欢你的“情感增进术”
 - 1.隐私领域怎么切入？不冒犯又拉近距离
 - 2.彼此不投缘，这招能帮你翻越心墙
 - 3.用共同好友当话题，加速炒热气氛
 - 4.重温上次的话题，好印象瞬间加温
 - 5.跟“扑克脸”怎么聊？放低姿态能融冰
 - 6.久别重逢也能聊不停的秘诀
 - 7.套出商机也不坏交情的商用秘籍
 - 8.业绩情报如何探听？商务高手都这么做
 - 4.懂人情世故，谁都会被你感动的小诀窍
 - 1.“寸止”a回话绝技，插嘴转话不露痕迹
 - 2.“感谢”传心意，懂诀窍不流于场面话
 - 3.不失格地“自曝其短”最能赢得好人缘
 - 4.巧妙说出内心希望，贵人可能在身边
 - 5.吃人嘴软，美食是最强攻心利器
 - 6.缺点故意显露，好感加分的“小心机”
 - 5.交谈走心，好感最高的“聪明回话术”
 - 1.表达“羡慕语气”，别人乐于当你的知音
 - 2.忠言逆耳，改用“评分暗示”不伤感情
 - 3.嘴不甜同样赢得人心的“优点采访法”
 - 4.知道领导在乎什么，比打感情牌更重要
 - 5.“诱导提问”能瓦解负能量，不起冲突
 - 6.固执难沟通？这句神回话可说服
 - 6.一句话入魂，有趣的人都懂的“情绪接话绝技”
 - 1.“五感叙述”有画面感，让人意犹未尽
 - 2.讲话怕无趣？比喻绝技让你句句精彩
 - 3.转危机为好感的“卓别林话术”
 - 4.想说话幽默？“夸张假设”很有效
 - 5.锁定专精部分，再生疏的话题都能聊开
 - 6.改变“说话顺序”，无聊话题都变有趣
 - 7.打动人心的话题灵感，怎么搜集？
 - 7.不用找话题，谈再久都不累的“提问绝招”
 - 1.七成让对方说，交谈不疲惫的“3W法则”
 - 2.用“很少见”来赞美，无论谁听了都受用
 - 3.面对“得罪不起”的人，该怎么说话？
 - 4.诱导对方说不停的“冷场破冰术”
 - 5.好汉爱提当年勇，一句问话让他痛快说
 - 6.学会这么问候，“长辈缘”手到擒来
 - 7.接话回应带感情，会越谈越热聊不停
- [返回总目录](#)

前言

这样说话，只需10秒，就能卸下对方心防

如果遇到下列状况，你会怎么做呢？

- 在车站碰到最近刚入职的新人
- 和脾气不太好的老前辈一起等电梯
- 拜访客户时，在电梯前遇到客户的领导

如果你认为简单打个招呼就行了，那可会失去大好机会。

话虽如此，但确实有许多人在遇到这种状况时，会十分紧张且担心：可以顺利对话吗？找不到话题啊……而这本书，就是写给有这些烦恼的人，因为——我曾经也是这样的人。

我的妻子总对别人说我原本是个怕生的人，真不愧是我妻子——她完完全全说对了。不过，她这么说的真正意思是——伊庭原本怕生，但经过后天的训练现在改变了，而且还变得让人难以察觉到这点，现在不论谈话对象是谁，我都可以开心地交谈。

的确是这样。我以前的主管也曾对我说：“我记得你还是新人的时候，连在宴会上也很安静啊。”当时的我是个业务员，拜访各种企业次数高达4万次以上。由于那时经常需要登门推销，这对我来说是场很残酷的修行。因为拜访的对象，大多在遇到业务员推销时心里都会想：我很忙，快让开！

每天那样进行苦战的我，经过诸多错误的尝试后，终于发现了一个要诀——总之，不管用什么手段，都必须在最开始的10秒内攻破对方保持戒备的心。

我还发现了：即使是怕生内向的我，也能做到打破僵局。其中的关键就在于——第一句话的表述。就算还有其他必须要达成的任务，也要懂得先聚焦于一件事情上，这可以说是一种对战策略。

而闲聊的战略，就是把焦点放在第一句话上。

尽管如此，你也不用把它想得太难。因为在这本书里，我会介绍许多可以让对话顺利进行的“万用句”。这些全都是我在日常生活中实际应用的秘诀。只要学会这些技巧，以后不管面对什么类型、年纪的人，你都不用再为了打破僵局而费尽心力了，甚至你还会开始觉得：与人见面变成了一种乐趣。

事实上，原本怕生的我之所以能在业务高手云集的瑞可利（Recruit）集团[a](#)中，连续两年获得全国第一，并且被表扬超过4次，都是靠这套长期磨练出来的谈话技巧。

我认为展开话题的开端，就是闲聊。我总是如此，让客户渐渐对我说出许多心里话，并乐意向我咨询。因为我现在正教授着各种以沟通能力为基础，使营业能力、领导能力上升的培训课程，我更加确信——对话能力是可以靠后天训练的。

最后，我来整理一下吧。这本书的目的：希望从今以后，当你需要与人交谈时，能自然地想起书中传授的技巧，并能找到“那句话”来打破对方的心防！为此，我将介绍许多可以立即派上用场的强力战略。而我最重视的，正是技巧在实际生活中的应用程度与实践性。

我希望你阅读完这本书之后，不管突然在哪里遇到谁，都可以很快地打破僵局。毕竟人生或职场上的机会，存在“巧遇一瞬间”的概率超乎想象地高。我诚挚地希望你能够凭借这本书牢牢抓住每个飞黄腾达的机会。

Rasisa Lab有限公司董事长 / 培训讲师

伊庭正康

[a](#) 瑞可利集团：瑞可利成立于1960年，是日本领先的人力资源、分类信息服务企业。其业务覆盖人力资源、房产、汽车、婚庆、教育、旅行、餐饮、美容美发等十大领域。

1.不用好口才，怎么谈都讨喜的“说话金律”

1.掌握对方爱聊什么是交谈热络的第一步

闲聊时，有不少人会因为不知道第一句话该说什么而烦恼。因此，也就常听到别人谈论闲聊的技巧，并表示要多搜集杂学话题。当然，这个说法并没有错，只是我认为其实还有更应该注意的事情。那就是——首先要拥有“自己的话题，必须配合对方兴趣”这样的观念。

假设我上来就说：“我最近去了RIZAP^a健身，不知道是不是真的会变瘦呢！”你觉得对话会变成什么样子呢？我说的可是真实发生的事情，你听了之后，是否也变得很想回答呢？

让人觉得不可思议的是：每当我把去上RIZAP健身课程的事情当作话题时，场面几乎都会被炒热，这多半是因为大部分的日本人最近对RIZAP都抱有兴趣。

只要像这样先想象好对方会感兴趣的事物，再选择话题，自然就会让彼此的交谈更加热络。

另外，我想要特别提醒那些自认为很会说话的人，请务必多加注意。因为这样的人经常会一不小心就无视对方感兴趣的事物，只顾着说自己擅长的事。即使你谈话是为了对方好，这么做也容易让人感觉像是瞧不起他。举例来说——

不好的范例：

你：“话说，你会打高尔夫球吗？”

他：“不，我很不擅长，其实已经10年以上没碰过了。”

你：“这很可惜啊！高尔夫球很有趣的。”

他：“是这样没错啦……”

你：“我上礼拜就去了栃木县，那里的球场真漂亮！平坦的球场最好了，景色也是一览无遗啊！”

明明对方已经说不打高尔夫球了，你还继续说下去。这正是只会把自己感兴趣的事物当作话题的现象。若你只会这样与人说话，他人终究也只能配合你，有一搭没一搭地聊下去了。

包括刚刚举例的个人兴趣，以下这几项，都是与人交谈时很容易冷场的话题——

·任职的公司/自己的小孩

·宠物/对方不知道的人/自身兴趣

这些冷场话题的共通点，就是都围绕着自己打转。

请想象一下，当第一次见面的人跟你说“我家孩子超可爱，你要不要看照片”的时候，你是不是往往只能配合对方的话题，回答：“哇！还真是可爱。”

如果对方是知心的亲朋好友，或许没什么关系。但对初次见面的人来说，被别人这样问，只会觉得困扰而已。

话说回来，我偶尔也会因为想让对方更了解自己，一不小心便说起自身感兴趣的事物，所以这一点真的非常重要：在交谈时一定要谨记“不要说太多对方不在乎的话题”。

最后，总结一下：为了让交谈更热络，一定要以对方感兴趣的事物来开启话题。

此时的你或许想问：要怎样才能知道对方对什么有兴趣呢？下面的章节将会为你一一解答。

· POINT ·

自己喜欢什么不重要，别人想聊什么才是关键。

2.装笨让对方当主角，和谁都能聊不停

就算无法让闲聊变得特别有趣也完全没有关系。下面提供给你一个秘诀，可以试着使用看看——以“比对方稍微无知”的立场来提问。

这是一个可以促使对方多说一点话，使彼此交谈更加热络的加分法则。请看看下面这个场景，这是某位主管与下属闲聊时的真实对话，当时两个人可以说是聊得非常愉快。

好的范例：

主管：“外出辛苦了，天气还真好呢。你午餐吃了吗？”

下属：“吃过了，在车站附近的店里吃了荞麦面。”

主管：“真的吗？真不错！味道如何？”

下属：“很好吃喔，但是蛮贵的。”

主管：“蛮贵啊……大概多少钱？”

下属：“一个人大概1000日元b，对我们来说算是有点贵。”

主管：“1000日元的话确实偏贵呢。口味如何？”

下属：“有点重口味。”

主管：“有点重口味？”

下属：“酱油味道很重，适合喜欢重口味的人。”

主管：“这样啊，原来如此。那我下次去吃吃看吧，谢谢你的推荐。”

感觉如何呢？有这样的主管，不觉得令人心情愉快吗？在这段对话里，特别需要注意“利用提问能让话题延续下去”这点。

我想你应该也能感觉到，上面主管提出来的问题并非穷追猛打，而只是单纯地在请教对方的感想而已。在最后以“谢谢你的推荐”结束本次谈话，也让这段对话变得很完美。

相信上面的例子已经能让你明白装笨的原因。接下来，作为比较，来看看不好的闲聊范例吧。

不好的范例：

主管：“外出辛苦了，天气还真好呢。你午餐吃了吗？”

下属：“吃过了，在车站附近的店里吃了荞麦面。”

主管：“喔，那里啊。我记得那家店的总店在名古屋车站附近。我们说的是同一家店吗？”

下属：“抱歉，我不太清楚。”

主管：“应该就是吧。那家店的总店在名古屋，之前我去吃了纯荞麦粉做成的荞麦面。最后的荞麦汤很好喝喔。高汤很浓郁吧？总店的很浓喔。”

下属：“……这样啊。”

主管：“嗯，推荐你可以去总店吃一次看看喔！”

下属：“谢谢，我下次会去的。”

跟前面的完美闲聊范例相比，相信你已经可以看出像这样只顾着说自己知道的事情，只会让对方显得很无知，这么一来，对话便很难热络起来。

在这个例子中更糟糕的是，这位主管最后还让对方开口说出“谢谢”。当对话走到这个地步，几乎只有本人感到满足，却让他人十分困扰，这是交谈中十分糟糕的状态。

也许有人想问如果自己确实知道那家总店的话，该怎么回答比较好呢？其实像这样回答：“我知道总店是在名古屋，但不晓得这边也有一家店耶！味道如何？”就会好很多。

其实只要你懂得“让对方当主角”，对话就会自然而然地变热络。

不过如果平常没有多加留意，任谁都有可能会因“为了对方好”这样的心意，不小心就一直提建议。所以更应该要养成“先通过提问让对方当主角，使对话热络起来”的好习惯。

· POINT ·

让对方当主角，“装笨”能引人滔滔不绝。

3.“讲道理”谁都怕，坚持己见最伤感情

如果你是个爱讲道理的人，那可要注意了，因为这样的个性，可能会让你变成别人眼中的“麻烦人物”。

在“交谈”这门学问中，有个十分重要的基本规则，那就是——不主张自我意见。交谈并非议论，而是更加轻松的对话。所以请记住，在闲聊时，千万不要过于主张自己的见解。

你可以参考下面几个主题，先了解不同对话模式中，各自不同的目的——

·议论：提出彼此可以接受的结论。

·讨论：交换意见。

·采访：确认发生过的事。

·闲聊：没有目的。

了解各种对话的特性，是与人交谈时的第一要点。简单举个例子来说，闲聊的对话可能是下面这样：

好的范例：

下属：“那餐意大利面一个人大概1000日元，对我们来说有点贵。”

主管：“1000日元确实偏贵。口味如何？”

可能对一些人来说，意大利面1000日元不算太贵。但在闲聊时，自己怎么想其实都无所谓，最重要的是对方的想法。如果与你交谈的人是那么想的话，就请你告诉自己：那就没错了。

通常能够做到这种程度的人，都可以轻松地创造出良好的人际关系。其实只要稍微思考一下就能明白，这也是理所当然的——毕竟不与人争论，也就不必担心会产生对立关系了。

即使面对看法有些不同或价值观不同的人，转移话题到安全范围就好。真的遇到对方持相反意见时，在闲聊的情况下，简单回答一句“每个人都不一样呢，这真的不好说啊……”，无须太认真。



就拿容易起争执的“职业棒球比赛”来举例吧——假设你偶然去看了场棒球比赛，结果被朋友说：“你喜欢的球队好弱啊！”这时，你该怎么回答才好呢？很简单，你只要这样回应就好：“要是可以多赢几场就好了！”

在闲聊时，有些人会以“为对方好”为由，对一字一句都反应过度；甚至有些人会觉得一定要指出对方不对的地方才行。然而事实上，这些行为都极可能造成别人的不愉快，请务必多加注意。

最后，我想重申——闲聊并非议论，而是更轻松的互动。即使对方与自己意见相左，也无须反驳，更不必费心迎合。人家要那么想的话，就让他那样吧，维持这样的姿态闲聊，才是让彼此都开心的关键。

· POINT ·

意见相左时，要懂得转移话题，坚持己见只会伤感情！

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《高效人生的自我管理书单：《当时这样说就好了》+《起床后的黄金1小时》+《别想

请登录 <https://shgis.com/post/3915.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

