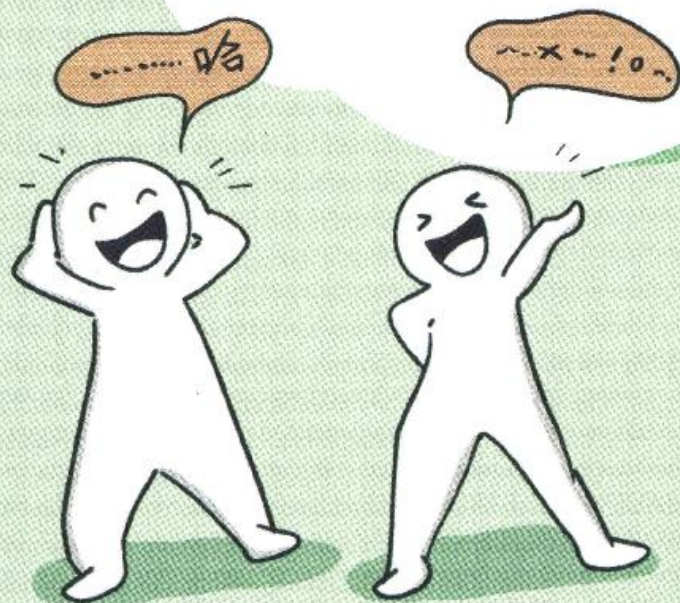


学会 闲聊

2大核心方法
400个实用技巧
1分钟打开对方话匣子



「日」森优子 著
沈英莉 杨鑫仪 译

让闲聊成为强大的武器

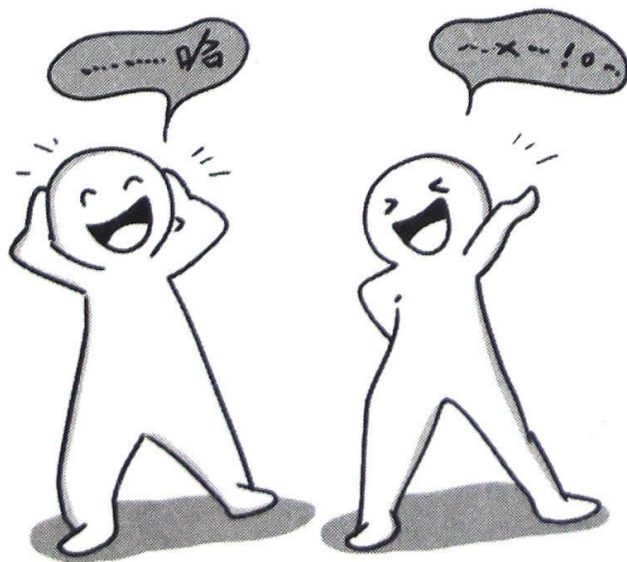
终结尬聊 拯救社恐 优化关系 激活创造力
会闲聊不仅是一种能力,还更容易获得成功!



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

学会闲聊

[日] 森优子 著 沈英莉 杨鑫仪 译



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

图书在版编目 (CIP) 数据

学会闲聊 / (日) 森优子著; 沈英莉, 杨鑫仪译

. -- 北京: 北京联合出版公司, 2024.3

ISBN 978-7-5596-7473-9

I . ①学… II . ①森… ②沈… ③杨… III . ①人际关系—通俗读物 IV . ① C912.11-49

中国国家版本馆 CIP 数据核字 (2024) 第 039588 号

北京市版权局著作权合同登记 图字: 01-2023-5882

「雑談が上手い人下手な人」Zatsudan ga umai hito hetana hito

Copyright © Yuko Mori

All rights reserved.

Originally published in Japan by KANKI PUBLISHING INC.,

Chinese (in Simplified characters only) translation rights arranged with

KANKI PUBLISHING INC., through YOUBOOK AGENCY, CHINA

学会闲聊

作 者: (日) 森优子

出 品 人: 赵红仕

责任编辑: 龚 将

封面设计: 末末美书

责任编审: 赵 娜

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)

北京华景时代文化传媒有限公司发行

北京文昌阁彩色印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

字数 89 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/32 7 印张

2024 年 3 月第 1 版 2024 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5596-7473-9

定价: 49.00 元

版权所有, 侵权必究

未经书面许可, 不得以任何方式转载、复制、翻印本书部分或全部内容。

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) 83626929

擅长闲谈的人，能够达成人生目标，实现人生梦想。因为擅长闲谈的人能打动对方的心。他们用心去闲谈，用心去理解对方，其结果是他们越来越受人们喜爱。闲谈，是心与心的碰撞。

“成功人士”有云：“没有闲谈力，就打不通成功的道路。”

闲谈在人际交往过程中如同自然现象一般，是自然而然发生的。

可以说，“人生赢家”都很重视与他人的相遇，他们接受对方的刺激，然后学习、成长，最终实现人生的梦想。

而且，擅长闲谈的人会在不知不觉中收获“心友”。所谓“心友”，如字面所言，即“心灵之友”。不必相见，也能彼此心意相通、互相理解，是最强的、“真正的”朋友。而最强的、“真正的”朋友会像家人一样，给予你纯粹的支持和无条件的爱。

而这一切，都是从初次见面就开始的。想要擅长闲谈，你要主动投掷“心灵之球”。

让我们一起成为擅长闲谈的人吧！拥有闲谈的能力一定会引导你走向成功。

序言

大家身边有这样的人吗？他们和所有人都能交谈自如，性格活泼开朗，总是精力充沛。

如果你的答案是肯定的，那么请你仔细回想一下这个人。我想，这个人给人的感觉一定很好，让大家都喜欢，看起来很开心。

“无论什么时候见到，总是活力满满的样子，真让人羡慕啊！”“怎样才能像他一样自然地和别人闲谈呢？”“如果可以的话，我也想变得和他一样。”

你是不是也这样想过呢？

能和不同年龄层的人进行交谈的人，是非常棒的。这样的人，会让人想再次和他相见。

擅长闲谈，就能和对方建立相互信赖的关系，也能更顺利地推进事情，使其不可思议地朝着彼此期望的方向发展。所谓闲谈，或许其内容不值一提，看似毫无意义，但正是这些看似没有意义的话（没有目的的话），才产生了意义（实现了目的）。总之，闲谈力可以说是通往成功的桥梁。

那么，怎样才能成为一个擅长闲谈的人呢？请放心！无论谁都能轻松地拥有闲谈力。因为闲谈就像肌肉一样，而闲谈力，就是肌肉力量。肌肉力量是可以通过锻炼获得的吧？闲谈也一样，越练习就越擅长，慢慢就会获得力量。

我是一名单亲妈妈，为了生活我同时做着两份工作。白天，我在发布招聘广告的公司从事企业运营的工作，而到了晚上，我是银座一家娱乐场所的女招待。在 14 年的工作时间里，我见到了各行各业的成功人士，见证了他们走向成功的历程。

白天和夜晚的这两份工作，足足让我接触了 1000 余位成功人士。而那些“一流人士”身上都有一个共同特点，那就是闲谈力，也就是说他们都“擅长闲谈”。

在本书中，我将为大家介绍那些人生赢家，也就是所谓的“一流人士”所拥有的特长和闲谈技巧，比如如何开启一段闲谈、闲谈时说什么好。我将通过真实案例，告诉大家想要获得对方的喜爱，需要做好怎样的心理准备，以及采取怎样的态度。

谁都不是天生就擅长闲谈的。哪怕现在的你不会说话，甚至笨嘴拙舌也没有关系！只要掌握了本书中介绍的技巧和诀窍，你不仅能成为一个真正擅长闲谈的人，而且还会成为一个广受欢迎的人。

下面，我来简单介绍一下本书的内容。

本序言中，我将对擅长闲谈的人所具备的基本特征——“理解力”——进行详细的说明。“理解力”也被称为“个人

能力”，了解了这种能力，就能极大提高自然地开始一段闲谈的成功率。同时，也能进一步提升你的个人魅力。请大家把阅读序言当作闲谈之前的热身环节。

第 1 章介绍的是开展闲谈的方法。是否率先发声和是否面带微笑，会在很大程度上影响对方对我们的印象。在强调第一印象重要性的同时，我也会用简单易懂的方法来介绍如何在 10 秒内给对方留下好的印象。

第 2 章介绍的是闲谈的内容。初次见面时，明明成功地打了招呼，但是关键时刻却不知道该说些什么。我想谁都有过类似的经历。读完本章，你将告别这种担心，变得擅长闲谈。

第 3 章介绍的是结束闲谈的方法。在这一章我将告诉大家如何在不失礼貌的前提下，转换话题或者结束没完没了的对话。学会以后，你将告别类似的烦恼，并且能在合适的时机转换或结束话题。

在第4章和第5章我将会通过闲谈，教给大家“让对方喜欢上自己”的方法。如果对方觉得“感觉很好”“还想再见面”，那就说明你成了一个受欢迎的人，这也有利于建立起彼此间的信赖关系。

最后，在第6章中，我会告诉大家将信赖关系落到实处的方法。信赖关系的基础是“爱”。强大的信赖关系，密切关系着工作和事情的成果。这是因为受到了“我想支持你”的心理驱动。可见闲谈中蕴含着“打动对方心灵的力量”。

请大家将本书中介绍的简单技巧和诀窍一一掌握。我想，各位会在不知不觉中，自然而然地做到闲谈自如，并获得他人的喜爱与信任、前辈的赏识、后辈的敬仰。

我真心希望越来越多的人能够享受生活的每一天，实现工作或人生的目标，拥有满满的生活动力。

请你赶快打开通向提高闲谈力的大门吧！

前 言

擅长闲谈的人，能够理解对方 / 1

擅长闲谈的人

会先听完全部的内容 / 2

不会从一开始就否定对方 / 6

会让对方开心 / 10

会以开放包容的姿态与人交往 / 14

能客观地看待事物 / 18

第 1 章

如何巧妙地开启一段闲谈 / 001

擅长闲谈的人

10 秒钟就能看透对方并留下深刻的印象 / 002

会主动打招呼并加上一句真诚的问候 / 005

会面带笑容主动开口 / 011

会主动搭话，也会注意对方的感受 / 016

看着对方的眼睛做自我介绍 / 021

会重复对方的话 / 027

第2章

寻找身边的闲谈内容 / 033

擅长闲谈的人

时常关注世间事 / 034

从眼前的人或事说起 / 037

通过谈论刚刚或即将发生的事来活跃话题 / 042

通过谈及已经发生的事，唤起对方的共鸣 / 048

以光明的未来为话题，做出下一次约定 / 054

不会主动涉及宗教、政治或下流言论 / 059

第3章

如何巧妙地转换或结束话题 / 063

擅长闲谈的人

不会试图勉强做出结论 / 064

能通过对方喜欢的问题，巧妙地转换话题 / 067

会将注意力转移到别人身上，以此岔开话题 / 071

会幽默地结束话题 / 077

使用手机强行结束话题 / 082

第4章

让对方喜欢的闲谈方法 / 087

擅长闲谈的人

让人觉得“这是个感觉很好的人” / 088

谈话简洁，能在30秒内结束对话 / 091

能做到不慌张、从容不迫地讲话 / 096

谈及自己的失败经历，说话态度谦虚 / 101

总会以积极的心态来交谈 / 106

不情绪化，不让人不快 / 111

第5章

让对方喜欢自己的闲谈方式 / 117

擅长闲谈的人

会让人“想要再见面” / 118

通过过度反应，适当制造“空白” / 121

会展示出自己不为人知的一面，制造反差感 / 127

用“有心之言”吸引对方 / 132

会毫不保留地夸奖对方 / 137

用数字给对方留下强烈的印象 / 142

第 6 章

攻陷对方的闲谈方式 / 147

擅长闲谈的人

会让对方感受到爱 / 148

会若无其事地说“爱” / 151

会夸张地说出让对方开心的事 / 157

会用刺激性话语让对方心头一紧 / 163

偶尔会用责备的语言“调教”对方 / 168

会让人感到“命运”的主宰，而非偶然 / 174

后 记 / 179

前 言

擅长闲谈的人， 能够理解对方

只要了解闲谈前的基本心理准备，
就能特别快速地拥有闲谈力。

会先听完全部的内容

擅长闲谈的人，会从头到尾地倾听对方。

不擅闲谈的人，会打断对方。

擅长闲谈的人，无论何时都能做到倾听。

不擅闲谈的人，根据自己当时的心情决定是否倾听。

擅长闲谈的人，愿意倾听所有人。

不擅闲谈的人，会择人而听。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，会有意识地去了解对方。

倾听对方，就是接受对方。首先，要倾听全部，这样才能立刻明白对方的心情和想法。

不擅闲谈的人内心急躁，只考虑自己接下来要说的内容。或者，会因为当时的心情和谈话对象而想要马上否定对方。

即使和自己想的不一样，也会听到最后。这就是一种“理解力”。

当然，不知道对方什么时候才能说完，要没完没了地听下去，也是很痛苦的。请放心，对于这种情况的应对方法，我会在后续章节中提到。总之，“倾听全部”的姿态是很重要的。

“那人总是说‘懂了懂了’，从来不听我把话说完，真的很头疼。”某工厂的董事就曾抱怨过这样一个人。

那位急性子先生 30 多岁，因为头脑聪明，开玩笑时风趣幽默，工作上精明强干。大概是因为他脑子转得快，所以理解得就快吧。

但是，他的“懂了懂了”非常冒失武断，经常差一点就造成麻烦。他参加答题节目，每次都不把问题听到最后就按下回答键，结果输得一塌糊涂。让人忍不住发出“他真是太可惜了”的感叹。

这位急性子的先生能够让董事如此头疼，也不无道理。要是他能意识到自己应该把别人的话听完，那么他一定能在公司里平步青云。

人们对于能够听自己把话说完的人，怀有很强的安全感和信任感。所以，哪怕对方是在吹牛，也先听他把话说完吧，即便是面对“我很牛的”“我可是个人物”这种大话也应如此。

哪怕再离谱，对方应该也不会说上几个小时的。一边想着“我一定不能这样”，一边认真听完就可以了。“倾听全部”，无疑就是擅长倾听。

擅长闲谈的一个要点

不管是谁，不管说的是什么，都要全部听下去。

· 擅长闲谈的人 ·

不会从一开始就否定对方

擅长闲谈的人，会让对方更容易和自己交谈。

不擅闲谈的人，会让对方不愿再说话。

擅长闲谈的人，很坦率。

不擅闲谈的人，很别扭。

擅长闲谈的人，会提出建议。

不擅闲谈的人，会说教。

这是为什么呢？

是因为擅长闲谈的人，会把对方的感受放在首位。

在前一节中我说明了“听对方把话说完”有多么重要。听完后，擅长闲谈的人，首先会表示赞成——“是这样的啊”“我明白了”，即使对方说的内容和自己想的有出入，也会先对对方的话表示肯定。

不擅闲谈的人，总是优先以自身的标准去衡量别人，所以会马上否定对方。比如，在宴会会场上，表演者正在演奏古典音乐。

“古典音乐令人心静，真好。”

“是吗？我倒觉得爵士乐要好听得多。”

如果初次见面就听到了这样的回答，怎么可能会给对方留下好印象呢？

“是啊，古典音乐确实不错。不过爵士乐我也很喜欢。”

换成这种回答，首先让人感到你们在“古典音乐不

错”这件事上产生了共鸣，对方会认为你是个好相处的人，或许你们还会因此热烈地讨论起音乐相关的话题。

再比如，会场里的大桌子上摆放着玫瑰花束。

“果然还是玫瑰好看啊！”

“但是玫瑰有刺，我不怎么喜欢。”

像这样马上就否定对方的人，才是真的“有刺”吧。

“是啊，玫瑰真好看啊。不过百合也很漂亮，对吧？”

如果能这样回答，你们就会热烈地讨论起鲜花相关的话题，闲谈的“妙语之花”也会在会场中精彩地绽放。

另外，那些能够持续成长进步的公司的董事、老板，或者其他领导，也都会考虑到员工的感受。他们在定期进行的谈话中会加入闲谈，认真听取每位员工的心声，不会一上来就开始说教，而是先认可、肯定对方，随后再提出“这样做如何”的建议。

无论处于何种情况下都要清楚，对方和我们一样，也是人。人，会对懂得自己内心感受的人感到安心，向他们敞开心扉。所以，首先要向对方说“**Yes**”，这样对方才会感到自己“得到了理解”。

擅长闲谈的一个要点

不要从一开始就否定对方，而是赞成、肯定对方的话。

会让对方开心

擅长闲谈的人，有自己喜欢的搞笑艺人。

不擅闲谈的人，对搞笑节目无感。

擅长闲谈的人，喜欢过去当面点菜的回转寿司。

不擅闲谈的人，喜欢现在触摸屏点菜的回转寿司。^①

擅长闲谈的人，对方优先。

不擅闲谈的人，“老子第一”。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，会顾及他人的感受。

他们分享快乐，会因为对方的笑容而倍感幸福。

① 指过去顾客都是当面点菜，现在大多数人都是用触摸屏点菜。——译者注

与各行各业的管理者闲谈时，我有一个必问的问题：“您没有时间看电视吧？”

出乎意料的是，大多数人回答“有时间”，而更令我惊讶的是，他们最常看的节目是搞笑节目；并且，他们都有自己偏爱的搞笑艺人。

“看完体育新闻，在视频网站看一看现在最火的搞笑节目再睡，能消除一天的疲劳。”

“看休息日录的搞笑节目，我总会笑出声。”

让我意外的是，他们常看的不是经济新闻或纪录片，而是搞笑节目。（其实我也是搞笑节目的忠实观众。）

经常听很多人说喜欢 2016 年下半年在世界上爆红的“Piko 太郎”的视频，还有 2015 年“请放心，我有穿哟”中活泼的安村、“够狂野吧”的阿杉，以及“不行啦，不行不行”的搞笑组合“日本电气联合”。

看来，能让人一下子就笑出来的纯搞笑段子很受欢迎。

说起笑话，就要提到寿司店老板。而说起寿司店老

板，就不得不提一位至今都令我记忆犹新的知名寿司师傅。最近倒是很少见到这位寿司师傅，不过以前他在表参道的一家名叫平禄的回转寿司店里工作。并且，凡是找他点菜的客人，没有一个不会被逗笑的。

“我要墨鱼寿司。”

“好的，墨鱼是吧，好吧！”

“我要油炸豆腐寿司。”

“好的，全听您的！”

“我要鱼鳍肉。”

“好的，在走廊打个盹吧。”^①

虽说只是冷笑话，却能让周围的顾客一起笑出声来。

他是一位满怀服务精神、充满幽默感、具有高超闲谈力的寿司师傅。有时我很想知道“如果点这道寿司，他会说出什么样的冷笑话来”，为此我去挑战自己并不喜欢的食材，结果他果真把我逗笑了。

① 在日语中，“好吧”与“墨鱼”发音相似，“全听您的”与“油炸豆腐寿司”发音相似，“走廊”与“鱼鳍肉”发音相同。——译者注

“在回转寿司中能够学会服务。只是看着师傅们动手做寿司、回答客人、和伙伴们交流就已经很有趣了。”带我去那家寿司店的常客经常这样说。

不过最近，越来越多的人开始在触摸屏上点菜了。可我还是更喜欢以前的那种点菜方式：当想吃的寿司不在回转轨道上时，才能感受到自己和寿司师傅之间的距离感；抑或是当错过了想吃的寿司、被斜前方的人抢先一步拿走时，会产生输了比赛一样的感觉。

是想把“笑容”送给别人的感觉。

是想把“好心情”送给别人的感觉。

在日常生活中，即使在微不足道的场合当中，也能用对方优先的视角看待事物，那才是真真正正的奉献精神。

擅长闲谈的一个要点

请试着思考一下让对方开心的办法。

会以开放包容的姿态与人交往

擅长闲谈的人，总是打开心扉。

不擅闲谈的人，总是怀有戒心，锁上心门。

擅长闲谈的人，不会觉得对方难以相处。

不擅闲谈的人，对人挑三拣四。

擅长闲谈的人，与对方保持适当的距离。

不擅闲谈的人，与对方保持过度的距离。

这是为什么呢？

是因为擅长闲谈的人，即使初次见面也会完全地展现自己。

擅长闲谈的人，会原原本本地展现自己——“我就是这样的人”。当然了，绝不是那种让对方不舒服的暴露方式。因为他们知道，自己率先打开心扉，对方才会更容易打开心门。

不擅闲谈的人，主动封闭了自己的内心，就像给自己设置了一道坚固的栅栏，或者像面对强台风突然来袭一样充满防备，所以对方自然也会紧锁心门。

近来，越来越多的公司不再设置社长办公室。社长的办公桌或者在同一楼层最靠边的地方，或者是在一个透明的玻璃间中，让人能从外面看得一清二楚，并且大多数时候办公室的门也是开着的。

“只有在公司的时候才能和员工们交流，这样做也是为了让它们更容易找我说话。”

能说出这种话的社长，似乎也更容易受到下属的爱戴——“社长是一个开放包容的人，经常主动找我们说话，大家向社长汇报工作或与他聊天的时候也都没什么负担。”

当然，身为管理者，他们也有对待工作严肃认真的一面。而且，社长这一身份，本来就是让人觉得难以接近的存在，社长如果总是保持沉默，就只会令人觉得害怕。所以为了制造出适当的距离感，他们干脆把办公场所搞得更“通畅”一些。不过可以确定的是，在开放办公室之前，这些社长的内心已经对所有人开放了。

成年人步入社会后，不可避免地要和各种各样的人打交道，和所有人都相处好，是极为困难的。不擅闲谈的人通常有明确的好恶，而这也常常成为他们与人交往的障碍。

但如果从一开始就能做到没有相处障碍，就能切实地改善这一问题。

在与成功人士接触的过程中，我意识到不应对人抱有先入为主的成见。即使在觉得“这人或许不好相处”时，也要摒弃这种成见，从零开始与对方交往。以开车

打比方，这就如同开车前要挂上空挡一样。

同样，当觉得对方“很好相处”的时候也是如此。不要突然“加速”去接近对方，而是先把内心“挂回空挡”，再一点一点“加挡前进”。擅长闲谈的人，就是这样控制与对方之间的距离的。

成功人士共同的特质之一，就是他们都不怯场。这不仅是一种态度，更是内心的博大。

这是张开双臂，理解、接受一切的开放包容的姿态。我觉得正因为他们拥有不动摇的自我，那种“挂回空挡”的姿态反而成为了他们的个人气质，因此才会吸引别人。

擅长闲谈的一个要点

试着彻底打开心扉。

能客观地看待事物

.....

擅长闲谈的人，能够以长远的眼光看待事物。

不擅闲谈的人，很快就选择放弃。

擅长闲谈的人，认为自己也是有责任的。

不擅闲谈的人，将责任推给他人。

擅长闲谈的人，玩就玩得尽兴。

不擅闲谈的人，不了解娱乐和成功的关系。

这是为什么呢？

是因为擅长闲谈的人，总是全面地看待事物。

成功人士把每天的日程安排得很满，因此，他们不制订难以实现的计划。而且他们会切实、稳步地实现自己的目标。比如，如果想要提高英语口语，成功人士通常会制订一个5年左右的学习计划。

不擅闲谈的人则会短期地考虑问题，不到3个月时间就会觉得“我不适合学英语，不学了”，继而选择放弃。于是，他们做什么事都是半途而废。而且，每当遇到麻烦，他们往往不会全面地判断分析，而是将问题归咎于他人。

曾经有一位建筑行业的社长，他的话让我产生了深深的共鸣：“领导身上，最重要的是看他是否具有客观看待事物的能力。虽然领导他人的能力是很重要的，但是不可以主观行事。出现问题后，要认真聆听身边人的声音，找出原因，反省自己是否也有责任，综合考虑问题之后再寻找解决方法。这种思考意识是很重要的。”

不愧是建筑行业的社长，发言也很有“建设性”。深受信赖的成功人士，从不一股脑儿地把责任推给别人。不仅是商务领域，在体育比赛或演艺行业等需要团队合作的工作当中，也是一样的。朋友之间、“妈妈友”^①之间、亲子之间，也都需要这种意识。

对事情有了整体把握之后再判断，这样做是很有说服力的，也会让人感到心情愉快，心情越是愉快，越是可以快速解决问题。其关键就在于内心要从容。内心从容，就能使人足够冷静、客观地看待事物。

那么，那些人是怎么做到内心这般从容的呢？因为他们深谙“玩要玩得尽兴”的道理。对工作、对娱乐都认真的人，肯定会成功。

所谓认真，就是要一本正经地去做。

① “妈妈友”是指那些有年幼孩子（多为幼儿园、小学生）的母亲间的朋友交往。——译者注

无论是在工作日还是休息日，我们每天都应无差别地全力以赴。即使不能喝酒也可以去参加宴会，即使舞跳得不好也可以去俱乐部，可以在柜台和调酒师聊聊天，或者偶尔结交一些新朋友。听一首老歌，跳舞跳到尽兴，为明天充好电……无论哪一项，我们都该认真去做。

成年人的娱乐方式中暗藏着许多值得学习的地方，那是学校和职场绝对不会教给你的。活泼的人、阴沉的人，嗓门大的人、嗓门小的人，吵闹的人、安静的人，优雅的人、下作的人，通过与各种各样的人相遇，获得与各个年龄段的人交流的能力，而后自身的社交能力和灵活应变能力就会逐渐增强。这么做，有时甚至会帮你获得工作上的机会。

掌握了恰当的分寸感，在任何场合下对自己都是有好处的。

这会让我们在任何场合和情境下，都拥有镇定自若

的自信。这种自信，会给内心带来从容，而内心从容了，人就能客观地看待事物了。

擅长闲谈的一个要点

认真去玩吧！尤其是单身人士，有大把的时间，希望你们能玩得尽兴！

第 1 章

如何巧妙地开启一段闲谈

凡事事前的准备都很重要。

闲谈也是如此，要提前做好准备，

以便给对方留下“良好的第一印象”。

10秒钟就能看透对方并留下深刻的印象

擅长闲谈的人，即使是初次见面也能大方自然地展开闲谈。

不擅闲谈的人，初次见面时会表现得不自然。

擅长闲谈的人，会给他人留下合格的第一印象。

不擅闲谈的人，不懂得第一印象的重要性。

擅长闲谈的人，懂得如何向对方展示自己。

不擅闲谈的人，不思考如何展示自己。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，已经做好了闲谈相应的准备。

不擅闲谈的人，准备得不够充分。

拿赛跑来说，这就是“各就各位，预备，跑”中的“各就各位”阶段。如果这里出了差错，要么会导致抢跑，要么起跑会慢半拍。

闲谈也是如此。

事先有没有稍作准备、下功夫，可能会影响闲谈能否自然而然地开始。

那么事前要作哪些准备呢？

要“给对方留下良好的第一印象”。

迄今为止我所接触的企业家们，都说过同样的话：

“我 10 秒钟就能看透一个人。”

那些三四十岁就离开公司开始独立创业的企业家，他们在获得成功之前，都历经艰辛，并且与许多上流人士保持往来。

因此，他们拥有能在一瞬间看透他人的眼力。

那么，10 秒钟内到底要看什么呢？

“刚见面时看对方是否心情愉快地打了招呼，眼睛看

向哪里，我说话的时候对方是否在认真倾听。这些都只要 10 秒就能明白。”

这就是所谓的第一印象啊。

企业家们都说，第一印象正是推断人品的重要切入点。并且，据说这些要点大多都说中了。

只要 10 秒，这真是恐怖啊。

可见第一印象有多么重要。

那么，如何在短短 10 秒钟时间里“给对方留下良好印象”呢？

别担心。

试一试第 1 章介绍的办法，你展示出来的第一印象一定会非常好。

擅长闲谈的一个要点

谨记第一印象的重要性。

会主动打招呼并加上一句真诚的问候

擅长闲谈的人，一见面就能营造良好的氛围。

不擅闲谈的人，一见面就试图让对方营造氛围。

擅长闲谈的人，眼神交会时，马上会主动开口说话。

不擅闲谈的人，即使四目相对也等着对方先开口。

擅长闲谈的人，会主动、大声、热情地打招呼。

不擅闲谈的人，打招呼只会小声地鹦鹉学舌。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，不会错过眼神交会的瞬间。

擅长闲谈的人从即将（或想要）说话的人进入自己的视线范围时，就会关注对方，等待对方开口的那一刻（或眼神相交的瞬间）。

那个瞬间一到，就会热情主动地跟对方打招呼说“早上好！”“你好！”

而不擅闲谈的人，会故意避开眼神交会的瞬间。

即使明知对方正朝自己走来，也会假装不知道的样子，眼睛看向别处。

等对方主动和自己搭话后，再像蚊子一样小声地回应“早上好”“你好”。

擅长闲谈的人，打招呼时会加上一句问候：

“早上好，初次见面。”

“早上好，真是一个神清气爽的早晨啊！”

“你好，今天的花粉真是不得了啊！”

明知彼此是第一次见面，也会加上“初次见面”。

尽管明知是人人都感受得到清爽的早晨，也会说上一句“真是令人神清气爽的早晨啊”。像花粉很严重这种事，新闻上也是看得到的，虽然尽人皆知，仍会特意加上这么一句。

多说一句，对方会很容易接住话题。

这样一来，对方就会回答道：

“彼此彼此，请多关照。”

“早上好，这确实是个舒服的早晨啊！”

“您好啊。对患有花粉症的我来说，今天好像又是要遭罪的一天啦。”

而不擅闲谈的人，说完“早上好”“你好”就结束了对话。

虽然这样问候对方并没有过错，但是这种方式实在太过于普通了。

至少，像擅长闲谈的人那样把话题持续进行下去的可能性会降低。

我在银座工作的时候从客人那里听过这样一个了不起的故事。

“我 30 多岁的时候接管了一家持续亏损的店铺。那时候我拼命工作，但我手下 5 名 20 多岁的年轻人都不善言辞、毫无朝气。这样下去是不可能给客户留下好印象的。尽管如此，我还是在半年之内实现了扭亏为盈。”

这是他在机器制造厂工作时的故事。总之，他每天都会拖着 5 个人到商业街上挨家挨户地打招呼。

“早上好。我是最近刚到这附近工作的，想要稍稍经历一些社会历练。”

“你好，你们这店开多久了？”

“你好，你们店里的热卖菜单是什么？”

首先，所长亲自给大家做示范。

听说 5 个下属一上班就开始互相打招呼，几周以后就完全能够单独采取行动了，他们到访花店、蔬菜店、电器店，渐渐成了商店街的熟面孔。

“不用递名片。只让他们练习主动热情地打招呼，再加上一句问候。说什么都行，而多说的那一句，会给对方留下印象。”

后来，5个人都很积极地拜访客户。

营业额也在半年内转亏为盈，并在之后的几年持续盈利。因为这份业绩，所长被一家大型公司挖走，出任社长。

这时，越来越能干的5名销售员也因为“要跟随所长一起辞职”，而引发了相当大的轰动。

这个故事也暗藏着另一个关键点。

那就是擅长闲谈的人，需要一定的坦诚。

除了“早上好”“你好”这些礼节性的问候，也需要“我想稍稍经历一些社会历练”“你们这店开多久了”，加入诸如此类的日常内容，可以化解谈话中的生硬感。

而不擅闲谈的人，即使聊到最后也还是紧张僵硬。

“我是来积累社会经验的。”

“您是从什么时候开始经营这家店的？”

不由得给人留下死板的印象。

另外，如果过于直言不讳，则会让人觉得不懂礼数：

“你早啊”“哈喽啊”。

第一次见面可不能这样。

总之，注意不要走极端。

关键在于，第一声要由我们主动开口。

擅长闲谈的一个要点

要“有礼貌地打招呼”并“加上一句让人觉得真诚的问候”。

会面带笑容主动开口

擅长闲谈的人，会发自内心地微笑。

不擅闲谈的人，会不自然地假笑。

擅长闲谈的人，彼此眼神交会之前，嘴角就已上扬。

不擅闲谈的人，眼神交会前嘴角一直向下。

擅长闲谈的人，彼此眼神交会的瞬间就会露齿微笑。

不擅闲谈的人，即便四目相对也依旧面无表情。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，从即将（或想要）说话的人进入自己的视线范围时，嘴角就已经上扬了。

嘴角上扬，其实就是淡淡的微笑。

他们的微笑，就像大家所熟悉的黄色圆脸“Smiley”的形象。

正因为做好了微笑的准备，才能在与对方四目相对的瞬间，自然而然地露齿微笑。

不擅闲谈的人，笑的时候需要把向下的嘴角变成“一”字形，然后才能做出“Smiley”般的笑容，所以他们需要更多的时间。

而且，虽然已经对视，但嘴角刚刚变成“一”字，继续笑下去肌肉会不自然地抽动，笑容也就变得不自然。

结果就是给对方留下不热情的第一印象。

人的本能是避暗趋光，会倾向于奔向那些有着太阳般灿烂笑容的地方。

有这样一则趣事。

一位从事医疗咨询行业的社长和他的下属，一同参加了某个活动。

这位社长是浓颜系长相：眉毛很粗，身体也很结实。怎么说呢，面容可能有些可怕。

不过，他总是面带微笑。

而他的下属则正好相反：身材瘦小，看起来很温和，但却没什么表情。

主办方致辞结束后，当社长打算径直走向自己想要打招呼的那个人时，就有人迫不及待、面带微笑地从他斜前方走了过来。

然后，那个人满面微笑地问候社长，很快两人便开始了闲谈。

没多一会儿，社长身边就围满了想要和他说话的人。闲谈告一段落后，社长看准时机，又走向了最初想要打招呼的那个人，还叫上了为了掩饰孤单一直端着自助餐盘的下属。就这样，三个人开始了闲谈。

擅长闲谈的人，很快就能找到同伴。

那么，为什么这位社长能够把别人都聚集到自己身边呢？

“像我这个粗犷的长相，如果不是全天都笑的话，是没人愿意接近我的。”

这位如此谦逊知礼的社长，也曾有过烦恼。

“以前‘酱油脸’^①很流行，对吧？但我的脸怎么看都不只是‘中浓’，而是‘浓油赤酱’的长相。所以我曾经认真地思考过怎么才能给对方留下好的印象。每天我对着洗脸池的镜子，研究自己的脸。最终我明白了，最好的方式就是尽最大可能扬起嘴角，露出笑容，于是就有了今天的状态。”

说起来，到现在我从没见过哪家蒸蒸日上的公司的社长是个不爱笑的人。

① 酱油脸是指清淡简单、典型的日本人容貌，具有眼角狭长、鼻梁高挺、面部整体纤瘦小巧等特征，给人清爽之感。——译者注

即使是聊一些严肃的话题，他们的眼睛也会不可思议地始终微笑着。

嘴角一上扬，眼睛就会自动地跟着笑起来。

请大家一定要试一试。

嘴角上扬，眼睛不可能是愤怒的。

如果有，那也是极难做到的事情。

想象一下在镜子前研究自己长相的社长，真是令人忍俊不禁。（笑）对于自己的外在形象，他曾如此努力研究啊。

笑容蕴含着吸引所有人的神奇能量。

没有人会对笑眯眯的人感到不快。

擅长闲谈的一个要点

给对方留下良好第一印象的要点：“有礼貌地打招呼” + “真诚地问候”，还要加上“笑容”。

会主动搭话，也会注意对方的感受

擅长闲谈的人，会察言观色。

不擅闲谈的人，不会察言观色。

擅长闲谈的人，够机灵。

不擅闲谈的人，呆呆的。

擅长闲谈的人，会耐心等待。

不擅闲谈的人，总是横冲直撞。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，一直在关注着对方。

在开口说话前，他们就已经看清楚对方现在是否方便说话。

不仅是工作上的聚会，甚至在私下的聚餐中，如果对方脚步很快，或者一直拿着手机，一副“现在不要和我说话”的样子，并且这时对方并没有注意到自己，擅长闲谈的人会先安静地走开，远远地关注着对方。

如果对方与自己对视，先点头致意，说：“看您很忙的样子，稍后我再找您聊。”

如果能这么做，对方就会认为你是个机灵的人。

有时，对方再来打招呼时还会特意加上一句“刚才不好意思了”。

不擅闲谈的人，不会观察当下的氛围，冒失地去接近对方，也不会顾及对方现在很忙。

他们总是呆呆的，马上就开始和对方说话。

结果，就被贴上了不会察言观色的标签。

而且，不擅闲谈的人性格急躁，他们不能等。

例如在宴会会场上，尽管对方说了“现在很忙，稍后我再找您聊”，但是他们只要一看见对方就会直冲上前去搭话。

所谓“心急吃不了热豆腐”。

尤其是初次见面时，还可能会因此被对方疏远。

这是因为人都有这样一种心理：被迫得越猛，就越想逃。

所以，大家要注意了，停止横冲直撞。STOP！

擅长闲谈的人，如果对方说“等一等”，他们会等。

即使等到最后的最后，也会面带微笑和对方打招呼。

因此会给人留下良好的印象。

就算左等右等，一直等到最后，也没能和对方说上话，他们也只是觉得这是没有办法的事，会认为这次只是没有缘分而已。

那么，如果对方看起来不忙的时候如何搭话呢？

认为现在正是说话的好时机，于是就急切地、愣头愣脑地冲上去，会这么做的果然还是不擅闲谈的人。

擅长闲谈的人，会在不慌不忙、从容不迫地接近对方之后，跟对方打招呼。

并且直到谈话的最后，都会一直关注着对方的情况。

我注意到这样一件事：

即使在对方不忙的时候，擅长闲谈的人或者成功人士，在正式搭话前，一定会说这样一句话。

大家猜猜是什么话？

“您现在，方便和我聊聊吗？”

无关彼此的立场或年龄，哪怕是熟人，他们也会这么说。

对方听了之后，大多会回答：“方便呀。”

看见对方这么在乎自己的感受，谁都会感到高兴的。

至少，不会觉得讨厌吧！

即使对方正在忙，也会停下来，倾听你的诉求。

当然了，如果对方真的非常忙，就会像前面提到的那样，说：“稍后，我会找您聊。”

打电话的时候也是如此。

擅长闲谈的人一定会问对方：“我是 × × ，您现在方便接听电话吗？”

对于看不见的对方，我们首先要问一问对方的情况。

这就是要为对方着想。

尤其是打电话的时候，我们无法看见对方。

对方可能会认为我们有急事，就急急忙忙地接听了电话。

也可能对方是在不禁止使用手机的地方，接听了我们的电话，比如在还没上电车、公交车之前，或是在便利店买东西的时候，等等。

无论什么时候，都要问清楚对方的情况再开始说话，这是很重要的。

擅长闲谈的一个要点

问“您现在方便吗”，多为对方考虑。

看着对方的眼睛做自我介绍

擅长闲谈的人，能直视对方的眼睛 5 秒。

不擅闲谈的人，1 秒就会移开视线。

擅长闲谈的人，有着坚毅的目光，会用力地握手。

不擅闲谈的人，这些都做不到。

擅长闲谈的人，一开始就会主动握手。

不擅闲谈的人，到最后了才要求握手。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，会尽可能地“让对方感到安心”。

开始闲谈时最重要的是，给对方一个好印象。

为此，我已经说明了率先发声和面带笑容的重要性。

然后，在判断对方方便谈话之后，进行自我介绍。

所谓的自我介绍，就是字面意思，介绍自己、自报姓名。

名字，是最重要的个人信息。

对方也会因为得知了你的重要信息而倍感放心。

也就是说，这样做消除了对方的戒心。

此外，自我介绍时最重要的是“眼神”。

认真注视对方，就能够展示出自己真诚的态度。

或许有人会疑问：一直盯着对方，不会让人家感到害怕吗？

不会的！你多虑了。因为，你的脸上还有笑容。

如前面所言，嘴角上扬，露出微笑时，无论眼神如何，眼睛都不会显得愤怒。

或许还有人抱有疑问：一直盯着对方，对方会不会误以为我对他有意思？

请放心，不会的，这只是你的自我意识过剩。

因为你的眼睛看起来炯炯有神。

眼睛有神，就会显得坚毅。

而目光坚毅，会使人眼前一亮，让人觉得“这是一个自信、果敢的人”。

不擅长闲谈的人，可能是因为自身有消极倾向，不会主动说出自己的名字。

甚至还会觉得：就这样做一个无名氏也挺好的。

并且，刚与对方眼神触碰，就会马上转移视线，因此也没什么眼神可言。

自我介绍时的眼神，是有含义的：

“请您了解我。同时我也想了解您。”

眼睛和嘴巴一样会说话，能很好地传情达意。

那么，直视多久为好呢？

不多不少，5秒正好。

下面我来讲一个曾给我留下最好印象的一位男士的故事。

在那一瞬间，我内心觉得“我想和这个人说话”。

这位男士是一家酒店的经理。

或许有人会说：

“原来是酒店经理呀，这对他们来说不是很正常的吗？”

但实际上并非如此。

有的人明明在高端酒店工作，但很遗憾，他们的待客方式却让人怀疑其是否真的是专业的酒店从业者。而有些酒店从业人员即使在很小的商务酒店工作，他们的服务却是极佳的。

总之，这里讲的还是前言中介绍过的“内心是否从容”的问题。

我和这位经理第一次见面，是在一场与工作有关的活动上。

“你好，初次见面，今天可真热啊。”

他带着微笑，主动向我打招呼。那一瞬间，他的眼睛变得炯炯有神起来。

“我是 × × 。今天真是谢谢您了。”

他认真地注视着我的眼睛。

而他的话，就像鲜红的印章一样盖在了我的心上。

一瞬间我便记住了他的名字。

之后，我观察了这位经理和别人打招呼时的样子，计算了他眼神的聚焦时间。

“我是 × × 。今天真是谢谢您了。”

1、2、3、4、5。

5 秒。

并且，在这 5 秒里，他同时做了另一件事——握手。

说起来，擅长闲谈的人，在自报姓名时就会主动握手。

十多年前，一位 30 岁出头的男性与我第一次见面时，就主动跟我握了手，如今他 40 多岁，已经做到了公司管理层。我至今仍然记得他的握手是那么有力量感。

时至今日，对日本人来说，或许握手还是难以为人们所接受。

虽然，很多人在彼此见面的最后，一边嘴上说着“今天多谢您”，一边伸手想要握手。但他们的握手都很有顾虑、太无力了……

如果到了最后能够好好握手的话，那还是从一开始就认真地握吧。

擅长闲谈的一个要点

主动自我介绍，坚定地注视着对方的眼睛。尝试目光保持坚毅，握手具有力量感。

会重复对方的话

擅长闲谈的人，能切换心灵开关。
不擅闲谈的人，原本就没有心灵开关。

擅长闲谈的人，富有谦让精神。
不擅闲谈的人，从不退让。

擅长闲谈的人，懂得“回声交流”。
不擅闲谈的人，左耳进，右耳出。

这是为什么呢？
因为擅长闲谈的人，能分清次序。

所谓对话，必须要有对象才能成立。

一直自言自语是很奇怪的。

我们主动开口做自我介绍之后，就相当于交出了接力棒。

这时，就该对方做介绍了。

以棒球为例，就是一局比赛的前半局和后半局。

如果前半局进攻，那么后半局就会转为防守吧？

交流和打棒球是一样的。

自我介绍结束之后，一定要迅速切换心灵开关，切换为“倾听模式”。通过稍留间隙、切换到“倾听模式”，对方就会意识到“啊，轮到我了”。

不擅闲谈的人，做不到这一点。

或许他们太想让别人了解自己了，所以即使对方没

问，也会滔滔不绝地介绍自己，结果以进攻姿态结束了谈话。

口若悬河般地说到最后才想起来问：“对了，您的名字是？”但这早已为时过晚。

此时对方已经听累了，没有力气再说了。

如果是在闲谈正式开始前就变成这样的话，是非常不可取的。

如果没有心灵开关，交流就会失衡。

自我介绍中最重要的就是与对方的协调和平衡。

那么为了保持这种平衡，我们该怎么做呢？

一位记者，同时又是深受学生喜爱的教授，曾教过我这样一个办法。

“就像玩跷跷板一样。这次自己被翘得高，下次就让对方被翘得高。而为了让对方被翘得高，自己必须降低。重点是有‘谦让精神’。如果能明白这一点，彼此就能在和谐的气氛下互相介绍自己了。”

我恍然大悟。

“跷跷板！”

就像是坐在跷跷板上的那种平衡感。

举一个极端的例子。想必大家都有过类似的经验：当你走在人来人往、摩肩接踵的街道上，如果始终径直走，总会觉得马上就要撞上别人。

这时，一般会出现两种人：一种人会迅速给你让路，另一种人则坚决不让。当然，前者的平衡感更胜一筹。

我们言归正传，如果能切换到“倾听模式”，对方就会开始做自我介绍。

注意不要忘记，要认真倾听。

这时的关键在于，重复对方说的话。

“我叫 × × 。在 A 公司工作。”

“× × 先生 / 女士是吧，您在 A 公司是吧。”

这样做就 OK。

重复对方的话，对方会感到愉快。他们会觉得：

“他在认真听我说话，还记住了我的名字。”

我把这称为“回声交流”。

尤其是在第一次见面时，做自我介绍的时候能够认真重复对方说的话，就会给对方留下良好的印象。

不仅如此，把耳朵听到的用嘴重复一遍，也能使自己记得更清楚。

这真是一石二鸟。

通过“回声交流”，后续的闲谈能进行得更顺利。
而且，还有可能促成下次见面。

擅长闲谈的一个要点

切换到“倾听模式”，重复对方的话会给人留下良好的印象。
请大家化身为“复读机”。

第 2 章

寻找身边的闲谈内容

便于对方接住的话题，
在日常生活当中俯拾皆是。

时常关注世间事

擅长闲谈的人，总是竖起接收信息的天线。
不擅闲谈的人，无论何时都置身事外。

擅长闲谈的人，对于新信息十分敏感。
不擅闲谈的人，会忽略各种各样的信息。

擅长闲谈的人有上进心。
不擅闲谈的人安于现状。

这是为什么呢？
因为擅长闲谈的人，永远充满好奇心。

您知道全球广受好评的电影《好奇的乔治》吗？

影片讲述的是一只充满好奇心的小猴子乔治的故事，它总是好奇“这是什么，那又是什么？”。

它什么都想知道，总是东张西望。

因为过分热衷于冒险，它偶尔会犯一些可爱的错误，但也因此获得了丰富的知识。

可以说乔治是一只具有闲谈力的小猴子。

从某种意义上讲，擅长闲谈的人，就是“人类乔治”。

他们常常竖起自己的“天线”。

在车站的站台里，他们总是看向那些巨幅宣传海报，或者电车吊环上有关展览会或新书的介绍，抑或是周刊杂志、月刊杂志上刊登的广告。

他们在自己 180 度的视线范围里，毫无遗漏地观望和眺望。

即使是在通往检票口的上行电梯上，他们的目光也总是追随着墙上的海报。

不擅闲谈的人，总是置身事外。

在电车里，他们无论是站也好、坐也好，总是在睡觉。

在通往检票口的上行电梯上，他们总是呆呆地望着下行的人群。

他们会把日常新闻当作背景音乐，粗略地扫一眼晨报，心满意足地觉得“今天的信息收集就到此结束啦”。

擅长闲谈的人，常怀一颗进取心，想要提升自己。

所以，他们乐于挖掘新闻或报纸上没有出现的信息。

而他们知道的越多，在闲谈中就越顺利。

车站和电车的车厢，都是信息的宝库。

不局限于早晨的固定路线，随时随地竖起天线，这才是最重要的。

擅长闲谈的一个要点

时常有意识地关注世间事和人们的生活方式。

从眼前的人或事说起

擅长闲谈的人，从所见入手。

不擅闲谈的人，从知识入手。

擅长闲谈的人，聚焦于眼前之物。

不擅闲谈的人，所想游离于实际之外。

擅长闲谈的人，能发现日常的乐趣。

不擅闲谈的人，在日常之外寻找乐趣。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，都具有观察力。

互相做过自我介绍后，就开始闲谈了。

首先，最自然的做法是从正在发生的或眼前所见的事物开始说起。

比如，在一个聚集了几十人的会场里。

“这真是漂亮的会场啊！”

“好多人啊，真热闹！”

像这样，看到什么、想起什么，就说什么。

这样一来，对方也容易接住话题。

“这真是很棒的地方啊！天花板也很高，吊灯也很漂亮。”

“是啊，没想到会来这么多人。”

聚焦于眼前的事物就够了。

“今天的自助餐品种可真多啊！”

“是啊，有水果也有蛋糕，好期待啊。”

“你最喜欢哪一个？有什么喜欢和讨厌的吗？”

像这样开始对话，就能自然而然地谈论起美食或美酒了。

不擅闲谈的人，会想让别人知道自己是个知识分子，以此作为谈话的开始。

“你知道吗，当时 A 公司和 B 公司的承包人都争着要建这栋楼。”

“既然来了这么多人，不如用隔壁车站 C 酒店的 × × 会场啊。”

突然说起这些，对方也会语塞。

会用“我不知道”“是吗”结束彼此的对话，闲谈也不会有什么后续。

擅长闲谈的人，连日常小事也会觉得有趣。

比如，附近开始施工，他们会发挥想象：“这是在建什么，是公寓还是便利店呢？”甚至还会亲自到现场去看一看，如果建成了一家餐厅或咖啡店的话，还会想

“下次一定要去尝一尝”。

不擅闲谈的人，没有孩童般纯粹的好奇心。

他们或者去高级餐厅吃饭，或者斥巨资去国外旅游，似乎总是在一些非日常的事情中寻求乐趣。

另外，拥有闲谈力的人，对对方的小伤口都十分敏感。

看到对方的指尖贴着创可贴，会直接问：“这是怎么了？”

“这个吗？被纸割伤了。”

“指尖被割伤很疼的，你还好吗？”

“谢谢关心，我经常被纸割伤。”

“我知道一个很好的创可贴，能让伤口很快愈合。”

“是吗？我好想知道是什么样子的。”

“便利店就有卖的。价钱好像是……”

像这样，可以把自己知道的信息告诉给对方，从而推进彼此的闲谈。

当然，从对对方的印象说起也是可以的。

“您的领带颜色真好看啊！”

“您的衣服真漂亮！”

从一开始就被人夸奖，没有人会不喜欢吧。

总之，可以先从眼前的人或事说起！

擅长闲谈的一个要点

闲谈，请试着把“现在”的事情当作话题吧。

通过谈论刚刚或即将发生的事 来活跃话题

.....

擅长闲谈的人，从最近的记忆聊起。

不擅闲谈的人，连 3 分钟以前的事都想不起来。

擅长闲谈的人，会像现场直播一样进行实况转播。

不擅闲谈的人，像录像一样不会生动再现情景。

擅长闲谈的人，喜欢热门消息。

不擅闲谈的人，冷漠地假装自己知道。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，能迅速提出让对方快速产生
印象的话题。

当谈论非眼前的事物时，最合适的选择是距离“现在”最近的消息。

因为刚刚的记忆，能和对方共享的可能性更高。

“××线停运了，到这里来花了我更多的时间。”

“唉，昨天晚上喝得太多了，所以今天肚子就有点……”

听起来感觉他或许今天也有可能在某个地方，和某个人喝一杯吧？

和对方见面之前发生的事，虽然已经过去，但却是距离现在最近的事。

我把这叫作“半过去”。

可以想象一下，以现在为时间轴，大约就是“刚才”“今早”“昨晚”的感觉。

原本“半过去”是法语语法中的一种说法，不过，时间框架的概念说起来稍有些复杂，因此我想用“最近发生的事”来表达这个词的意思。

擅长闲谈的人，会对当时的情况进行实况转播。

“真是不得了，乘务员说：‘前往 × × 的旅客请乘坐 × × 线’，于是大家就一起往那边走，对吧？因为异常混乱，人们寸步难行，就都堵在了原地。”

听了这样的实况转播，会不会让你想起柳泽慎吾^①？

没错，就是那位成功演绎了高中棒球和警察故事的演员。

他的剧无论看多少次，都让人倍感新鲜，这是为什么呢？

因为，情绪足够热烈。

当然，将身边的故事作为演绎的素材也是他人气高涨的原因之一，不过，他通过近似实况转播的方式进行表演，传达出了他的热烈情绪，因此才会备受赞誉。

所以实况转播的时候，请再热烈一些吧。

① 柳泽慎吾，日本男演员，出生于神奈川县小田原市，1979年首次参演连续剧，2008年从电视剧行业转到电影行业发展。——译者注

这样做，尤其是在约会或是和朋友见面时，可以提升大家对你的好感度。

“在 × × 站的检票口，我们看到整齐地排着长队的小学生们拿着插有红色羽毛^①的募捐箱，竭尽全力地大声喊着‘拜托了，拜托了’，那声音真是声嘶力竭。让你不由得去捐款啊。”

听着这样的叙述，听众脸上是会浮现出笑意的。

不擅闲谈的人，连新事物也会很快遗忘。

他们会问“咦，是这样的吗？”，有时甚至连3分钟前发生的事都记不住。

明明是刚刚发生的事，却也只是在脑海里简单地录了个像。

如果别人不主动提起，他们就做不到情景再现。

① 社会基金捐赠者的标识。——译者注

而最差劲的是，他会装出一副知道的样子。

千万不要这样。这么做会被他人认为是一个不靠谱儿的人。

擅长闲谈的人，能很快看穿对方的不懂装懂。

因为他们的脸上就写着“我真的不知道”。

如果真的不知道，让别人告诉你就好了。

直说“我今天早上没看新闻，所以不知道这件事”就行。

不自然地应和，只会白白错失了解的机会。

擅长闲谈的人，非常喜欢最新信息。

“这栋楼的斜前方，好像要开一家美味的拉面店。”

“我昨晚看新闻，说今年赏樱值得一看的地方还有××神社。”

如果对方也知道的话，谈话自然会变得热烈起来。

如果不知道的话，我们就能把这些信息告诉对方。

有时还会引起对方的兴趣：“哇，知道这个消息真好。”

这样一来，闲谈便会开出妙语之花。

擅长闲谈的一个要点

闲谈中，加入和对方见面前最新的记忆、最近或即将发生的事情就好。以“半过去”的事作为闲谈的话题吧！

通过谈及已经发生的事，唤起对方的共鸣

擅长闲谈的人，喜欢时光机。

不擅闲谈的人，将过去封印起来。

擅长闲谈的人，在脑海里存储着遗留于心的情景。

不擅闲谈的人，被问及才会开始追忆。

擅长闲谈的人，相信吸引力法则。

不擅闲谈的人，被分裂隔离。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，试图寻找自己与对方的共同点。

他们明白，如果彼此间有共同之处，就会倍感亲切。

“现在”和“半过去”的话题，我们先告一段落，下面来讲讲“过去”。

谈起心头的那些“莫非”“或许”。

“比嘉^①先生，您莫非是冲绳人？”

“××先生，难道您是京都人？”

“您以前是不是学过游泳或武术？”

就是这种感觉。

想要问出这样的问题，在自我介绍的时候就必须认真观察对方。

尤其是在商务场合，会会集很多初次见面的人，低头看看手里拿到的名片，或是看看很多人胸前常常会佩戴的名牌，汉字都是一目了然的。

“是的，我是冲绳人。您是怎么知道的？”

① 比嘉是冲绳县第一大姓氏。——译者注

“以前去冲绳旅游的时候，遇到很多人都姓比嘉。”

“您什么时候去的？”

“我大学的时候去的，现在想来，真的很怀念啊。”

彼此会因为冲绳这一共同话题而变得意气相投。

“是的，我是京都人。您真厉害啊。”

“从您的口音中听出来的。高中毕业前我一直住在神户，离京都很近，所以那时候经常去。现在和关西人说话还会说出方言呢。”

“那可真是太巧了。您去了京都的什么地方？”

时光机将你们带回了“高中时代”。

“我游过泳，不过那是学生时代的事了。”

“果然！看您体形这么好，一猜就知道了。其实我也是游泳社团的。”

“是吗？这么说起来，我发现您也是个肩膀宽阔的人呢。”

虽然没有同甘共苦，但这一话题却唤醒了青春时代刻苦训练的回忆。

就像这样，擅长闲谈的人，会清楚地记得过去发生的事。

并且将这些记忆存储起来，以便随时随地取用。

于打棒球的人而言，就像在替补席准备出场的感觉。

只要教练（大脑）一说“该你出场了”，就会马上冲上去（打开记忆）。

不擅闲谈的人，不会将过去的记忆置于“替补席”，而是长时间放在“替补席”后面。

所以，当教练（大脑）下达出场命令后，他还需要花费一定的时间进入替补状态（打开记忆）。

如前所述，我们能够明白：擅长闲谈的人会吸引别人。

因为他们相信通过谈及过去的事，是可以产生“共时性现象”^①（Synchronicity）的。

从比嘉这个姓氏可以引出“学生时代到冲绳旅游”的话题。

因为对方一口京都腔，而说到了“住在神户的那段日子”；因为对方体形很好，所以说到了“学生时代在游泳社团”的故事。

或许是偶然，但这种偶然具有“共时性”，正是“共时性现象”。

不擅闲谈的人，不知是否因为过去有不开心的回忆，所以不想说起过去的事。因此，他们不会产生“共时性现象”，也乘不上时光机。

即使是可能获取的人脉，也会因此而被分裂隔离。

① “共时性现象”指两个或多个本来毫无因果关系的事件同时发生，而它们之间似乎隐含某种联系。——译者注

如果能将苦难的过去，视为人生宝贵的经历，势必会对日后的成功有所帮助。

或许，未来遇到的某个人就曾和自己在同样的地方共享了同样的时光呢。

擅长闲谈的一个要点

闲谈中，将自己过去的经历也当作话题吧！

以光明的未来为话题，做出下一次约定

擅长闲谈的人，有着丰富的想象力。

不擅闲谈的人，停止思考。

擅长闲谈的人，说梦想，谈浪漫的愿望。

不擅闲谈的人，惧怕人生中的冒险。

擅长闲谈的人，约定“下一次”。

不擅闲谈的人，“就这一次”。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，聚焦美好的未来。

他们将过去的经历化作原动力，不断朝着未来前进。

擅长闲谈的人，会在脑海和心里想象自己“想做的事”，描绘“自己想成为的样子”。

有这样一位男性，他能通过想象力让初次见面的人感到愉悦。

40 多岁的时候，他成了大型制造厂的部长，也曾做过海外分店的店长。

在酒会或午餐聚会上，无论对方是男还是女，他都会问对方同样的一个问题：

“如果给您一个月的自由时间，您想做什么？”

听到这个问题的每个人，都会开心地驱动想象力开始寻找答案。

“我想在无人小岛的沙滩上看寄居蟹。”

“我想变成女性，体验一下做女性的感受。”

“我想看很多电影。”

大家都兴高采烈的，谈话也变得热烈起来。

他说：“想象是通向成功的表象训练^①（Imagery Training）。空想也好，什么都好，谈论起想做的事，就会生出新的上进心，闲谈也会因此变得热烈起来。而最令人不可思议的是，那些愿望真的会慢慢实现。”

回答了这个问题的人，大部分都真的实现了他们的“空想”。

据说想去无人岛的是一位在美容院工作的男士。没过几年他结婚了，新婚旅行的时候去了冲绳的无人岛，两周时间里他每天都看寄居蟹。

因为一直观察寄居蟹，对寄居蟹逐渐产生了喜爱之情，于是他将它们装进箱子带回了东京。我听后很是震惊。

想看电影的那个人，和后来加入闲谈的一位女性约好一起去看电影，之后两人便开始了交往。

① 表象训练指借助言语暗示、放录音引导或看录像等方法，以唤起已有运动表象。——译者注

说想成为女性的那个人……虽然现在还是男性（笑），不过他成为了一位理解女性的绅士，很受女性欢迎。

不擅闲谈的人，认为想象不过是妄想，所以不会将自己的愿望宣之于口。

结果，既没有得到重要的情报，也没能实现愿望。

语言的灵力是真实存在的。

请想一想奥运会夺得金牌的那些运动员。

备战奥运会伊始，就信心满满地对身边的人说：“我一定能获得金牌！”

也有人会把愿望写在纸上，贴在房间。

更早以前还有令我更震惊的事，就是有人会把愿望写在小学毕业的纪念册上。

此外，擅长闲谈的人，从不会把今天的相见当作最后一面。

“希望以后还能有这么开心的活动。”

“说不定秋天就有了。”

“如果您知道是哪天，一定要告诉我啊！”

这就像在说“下次我还想和你见面”一样。

如果彼此有能够热烈畅聊的话题就更好了。

“下次一定要一起打高尔夫！”

“下次带您去刚才说到的日本酒酒吧，定个日子吧。”

要像这样，约定好“下一次”。

擅长闲谈的一个要点

想要实现梦想与浪漫的愿望，应该说出今后想做的事、说出自己的愿望。闲谈中，试着也谈谈“未来”吧。

不会主动涉及宗教、政治或下流言论

擅长闲谈的人，不会从初次见面就争辩。

不擅闲谈的人，喝点酒就纠缠不清。

擅长闲谈的人，让人在轻松愉快中感到其自身良好的教养。

不擅闲谈的人，轻浮下隐藏着下流。

擅长闲谈的人，善于自控。

不擅闲谈的人，没有自控系统。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，能够认清 TPO 原则——时间 (Time)、地点 (Place)、场合 (Occasion)。

众所周知，所谓 TPO 原则，就是要在考虑清楚这三点之后再采取行动。

以前经常听到“着装 TPO”这个说法，闲谈也是一样。

无论你穿得多么漂亮、发型多么整齐，谈话内容都必须要基于 TPO 原则。

这和不懂得察言观色还不太一样。

比如有的人在电车里，听到手机铃声响起，一脸平静地接起来，并开始无休止地说话。这样完全不考虑场合，并不是不会察言观色，而是没有素质的体现了。

银座有一条铁则：不可以和客人说起政治和宗教话题。

因为有的人喝了酒，就真的会发脾气。

掺杂了个人思想，就会在原本轻松的闲谈中混入更深的情感。

其实，有时即使女招待不主动提，不擅闲谈的顾客们也会讨论起这类话题。这种时候，只能暂时静静地听着了。

自己不主动提，然而对方却抛来问题，问：“你支持

哪个党？”

这时，建议大家面带微笑这样回答：

“我支持我自己的党。”

这样回答，基本就能让对方笑着结束这一话题。

虽然我认为不太会有人谈及宗教话题，但是万一被问到了，我觉得这样回答比较稳妥：“我没有那么强烈的信仰。”

因为宗教包含敏感的部分。

此外，在回答中加入自己的名字，“我是 × × 教”，这样幽默的回答，在酒席中也很常见。

本来，信仰是自由的，彼此熟悉了之后谈及这样的话题，是没有问题的。但是初次见面或者交情不深时，还是保持谨慎比较高明。

还有一个注意事项，各位可能想不到，那就是必须注意“下流话题”。

闲谈中，有轻松愉快的气氛是好的，但或许有时会不自觉地想要说下流的话题，这时请务必忍耐。

轻松和轻浮可不是一回事。

什么话“下流”？可以说到什么程度？这些都需要根据听话人的接受程度而定。

正是因为明白这一点，擅长闲谈的人绝不会从一开始就说起下流的话题。

所以人们才会在轻松的氛围中感受到他们的优雅。

不擅闲谈的人，因为高兴，有时会一不小心得意忘形，讲起下流的话题。

他们不懂得控制话题，所以会让人觉得粗鄙。

在不够了解对方的时候，最好不要说起这样的话题。

擅长闲谈的一个要点

闲谈也需要 TPO 原则。最起码不要主动涉及宗教、政治或下流言论。

第 3 章

如何巧妙地转换或结束话题

巧妙用“间隔”，
闲谈不再难。

不会试图勉强做出结论

擅长闲谈的人，张弛有度。

不擅闲谈的人，忧心忡忡。

擅长闲谈的人，会坚决地转变方向。

不擅闲谈的人，会错失离开的时机。

擅长闲谈的人，会主动让话题不了了之。

不擅闲谈的人，会越来越犹豫。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，不会白白浪费时间。

对于没完没了的对话，谁都会感到厌烦。

这就像在高速公路上遭遇了意想不到的大堵车。

如果是老司机就会开始思考对策，不是吗？

“总之先去服务区休息一下吧”，或者不看导航，选择相信自己的直觉，“虽然会绕远，但是不走高速会更快一些”，于是就会毫不犹豫地在下个出口离开高速路。

而新司机则会在最近的服务区或者高速路出口前忧心忡忡。

因此会错失驶离的机会。

结果导致在到达下一个出口前，一直困在拥堵的车流当中。

闲谈也是一样。

擅长闲谈的人，会尽可能在对话的早期就考虑如何从对话中脱身。

他们既不会让对方感到不快，又能从持续的闲谈中全身而退。

而不擅闲谈的人，会忧心忡忡地持续倾听，还会越来越畏惧转换话题。

擅长闲谈的人原本就擅长倾听，所以他们几乎不会使对方感到厌烦。

如果他们感到对方不想再听了，就会马上转换话题。

所以本章主要向您介绍“当自己作为听众时，如何转换对方的话题，以及如何结束对方的谈话”。

闲谈，和咨询以及商务谈判都不一样。

既不必勉强总结谈话，也不必得出什么结论。

既然是闲谈，就放轻松，别想太多。

擅长闲谈的一个要点

闲谈时，即使最后话题不了了之，也不会失礼于对方，所以不必在意。

能通过对方喜欢的问题，巧妙地转换话题

擅长闲谈的人，会温柔地引导对方。

不擅闲谈的人，会被对方支配。

擅长闲谈的人，会让对方感觉舒服。

不擅闲谈的人，会使对方心情糟糕。

擅长闲谈的人，会发出信号。

不擅闲谈的人，没有开场白。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，会以“贴近对方的方式”转换话题。

所谓贴近对方，就是不脱离。

在不脱离对方冗长的谈话内容的情况下，实现话题转换。

更形象地说，有一个中心轴，围绕这个中心轴，在半径约一米的范围内展开话题。再说得直白一点，稍稍错开即可。

“说到健康，我想起了艺人 × × ，他每天都有一样必吃不可的食物。”

“说到马拉松，现在马路上跑步的人确实比以前多了。”

以健康为中心轴，将话题错开，引向了艺人的健康传闻；

以马拉松为中心轴，将话题转向在马路上跑步的人。

像这样不着痕迹地引导对方，是不会失礼于对方的。

能做到这一点，就能够猜测到什么问题会是对方乐于回答的。

这就是“取悦性的提问方式”。

“说到这儿，我想起来，您对美食颇有研究，一定知道哪家店有美味佳肴吧？”

“说到这儿，冒昧地问一下，您是不是做过班长或学生会主席？因为我在您身上感受到了领导力。”

怎么样？当谈话在不知不觉中变得冗长时，如果能用这种提问使得对方转换话题，是不是自己也会感到一丝喜悦？

即使对方不会准确地介绍某一家店，也可能顺势介绍类似的店铺吧。

即使没有学生会的经历，也会因为别人这样看待自己而感到开心吧。

经营者或部长级别的人，都经历过无数次闲谈，所以他们很擅长转换话题。有个人就曾经说过：“最重要的，就是不要被对方所支配。因为不好意思，就一直陪对方聊下去的话，只会白白浪费自己宝贵的时间。对别人来说，你很可能只是一个刚好有空的听众罢了。”

我认为他说得没错。

这里重申一次，闲谈不是咨询，与倾听烦恼完全不同。

此外，“说到这儿”这个词，说或不说，给人的印象也是天壤之别。

比起直接说“一说健康我想起来了”“冒昧地问一下”来转换话题，用“说到这儿……”来过渡会更加顺畅自然。

也可以称之为铺垫，总之需要发出一个信号：下面要进入新的话题了哦！

擅长闲谈的一个要点

用“说到这儿”发出信号。结合对方的话题进行联想，不要偏离对方的主题，提出让对方高兴的问题。这样，就能成功转换话题了！

会将注意力转移到别人身上， 以此岔开话题

擅长闲谈的人，有自己的“武器”。

不擅闲谈的人，总是昏昏欲睡。

擅长闲谈的人，往来于自己的秘密基地。

不擅闲谈的人，不会享受孤独。

擅长闲谈的人，具有推理能力。

不擅闲谈的人，对人际关系不感兴趣。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，习惯了观察他人。

如果闲谈时遇到困难，有随时可以拿得出手的“武器”，就会让你更有底气吧？无疑也会让你无所畏惧。

其实，擅长闲谈的人几乎都有这样的“武器”。

而这个“武器”就是“利用他人”。

需要说明的是，这里的他人是指闲谈对象之外的“第三人”。

对话已经进行了很长时间，当你觉得是时候转换话题时，就可以马上拿出这个“武器”。

比如，两个人在喝茶或吃饭的时候：“不好意思，打断您。里面那桌的阿姨们好像很开心的样子，是刚刚参加完同学聚会吗？”

“你看，那边的小婴儿一直在笑，真可爱！”

这种感觉就可以。

基本上只要是人人都在笑的情况，就可以说得过去。

不过你要提前关注到里面靠左的阿姨们，或靠右的小婴儿。

然后，闲谈时看着对方，听着对方谈话，不时左右看看，这就算准备完毕了。

也可以把情侣当作转换话题的目标。

“不好意思我插一句别的，你看那边的情侣看起来很恩爱呢，两个人都满眼笑意。”

引入在同一空间里的第三方，就是在对方的谈话中加了一个“暂停”。

人们会不由自主地想要回头看一看，这是很自然的心理反应。

“话虽如此，但是也不知道这时候是不是转换话题的好时机啊。”

如果您有上面的担忧，那么我这里有一个好消息要告诉您。

不过在告诉您之前，我有一个小问题问您：

“您有常去的茶馆或咖啡厅吗？”

如果您的答案是“有”，那么我还有一个问题：

“您一个人喝咖啡的时候，都会做些什么呢？”

我想肯定不会是睡觉吧？

不擅闲谈的人，在谈话的途中就会困得不得了。

对对方的长篇谈话感到疲惫，到了最后就变成“边和睡意战斗，边倾听”了。

原本为了打发时间来到店里，最后却演变成在冰咖啡的面前睡意十足。

擅长闲谈的人，会在茶馆或咖啡厅细心观察别人。

是的！刚才提到的好消息，就是你可以去喝咖啡的地方。

当然，不仅仅是“去”那么简单。

在这里，我想讲一位男士的故事。他 30 岁出头，创办了一家风投公司。

他的话会让人有种速度感。当然，不是说他讲话语速快。

而是话题的推进速度很快。即使是三四个人和他一起闲谈，也不会出现哪一个人说话时间过长的情况。因为他会看准时机，接过对方的话题，进行愉快推理的同时，闲谈就欢快地结束了。

他如何获得蜻蜓那般的广阔视野以及迅速转换话题的能力呢？

“有一家常去的咖啡店就好了。喝咖啡的地方一定有很多人聊天。这时你可以默默在心里推理：那边的漂亮姐姐是做什么工作的，是销售吗？她一定是在等人吧。侧耳倾听隔壁桌的对话。女高中生、商务人士、家庭主妇……当我看到那些厌倦了和对方说话的人，会不由得在心里大喊‘就是现在！换个话题！’。”（笑）

也就是说，要有一家常去的咖啡店，把那里建设成“秘密基地”，养成细心观察周围人的习惯。同时，也要

进行实战演练，练习适时抓住时机，拿出“利用他人”这一“武器”。

越忙的人越会把时间花费在重要的事情上。

那就建设一个自己专属的“秘密基地”，养成细心观察他人的习惯吧！

擅长闲谈的一个要点

如果不知如何转换话题，就先随意地观察别人吧。尽可能地利用同一空间里的其他人。

会幽默地结束话题

擅长闲谈的人，会让人笑出声音。
不擅闲谈的人，不懂得幽默的威力。

擅长闲谈的人，讲话中会穿插玩笑。
不擅闲谈的人，不会开玩笑。

擅长闲谈的人，会活用前人传下来的智慧。
不擅闲谈的人，不擅长简洁明了地表达。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，明白“幽默”是顺利推进
人际关系的撒手锏。

幽默能够有效地缓解紧张气氛。

如果是第一次见面，幽默更能缓解彼此的紧张情绪。

请大家想一想观光巴士里的导游。

他们讲话时都穿插着玩笑吧？

他们还善于用幽默感使嘈杂的场面瞬间安静下来。

“各位，请把目光转向我。谢谢大家。今天的客人都是好人啊！”

“现在大家的左手边就是富士山……完全看不见呢！”

这样说，会使所有人一齐笑出声来。

无论是在工作中还是生活中，具有幽默感的人总是很受欢迎。

说起富有幽默感的知名人士，我最先想到的就是明石家秋刀鱼先生。

用玩笑打断说话滔滔不绝的人，把话题转移到别人身上，论起这方面的技巧，他确实是个天才。

女性的话，要属主持人安藤优子女士。

在节目开始的短暂闲谈中，她就能营造出幽默的气氛。

她常常能够引用俗语，以笑话结束闲谈。在这一点上她是我们学习的榜样。

擅长闲谈的人，就会像这样引人发笑。

让别人笑出声，就能让冗长的谈话暂停。

不擅闲谈的人，因为过于死板，根本想不到要讲笑话。

有位顾客和领导一起来到银座店里，或许是工作非常不顺利，他看起来怒容满面。

敬酒时也是敷衍了事，声音颤抖着喋喋不休起来，他的老板笑着制止了他：“喂，你再抖下去，可要招来地震了。欲速则不达，再从容一点吧。”

我被这位领导的幽默感惹得爆笑起来。这位顾客也忍不住笑了起来。

抱怨和焦虑的话题往往容易说起来没完。对于这些

话题应该尽早喊停。

前面提到的安藤优子女士的一节中涉及的俗语，正是“处方”之一。

四字成语也是一样。

使用流传至今的智慧言语，更容易获得人们的共鸣。

有这样一位说话达人，他擅长在上面的“处方”后面加上冷笑话，以此来结束话题。

这位达人是一家国际知名摄影仪器制造公司的部长。为人开朗健谈，喝酒时总是很爽快。

无论是同事、下属、商业伙伴，还是其他任何和他交谈的人，他都能针对对方的谈话内容，不失时机地讲出冷笑话，让大家发笑。

“人们不是说‘转祸为福’（災いを転じて福となす）吗？啊，我想吃茄子（なす）了。”^①

“人都喜欢抱怨。你是真行啊！Very 古驰。”^②

① 日语的“转祸为福”中最后两个音和日语中“茄子”的读音相同，都是“nasu”。——译者注

② 日语中“抱怨”的读音是“guchi”，和古驰（GUCCI）的读音相近。——译者注

“做事不要‘盲目冒进’，我很担心的！”^①

“这个是这个，那个是那个。‘This is this. That is that.’ 哦！”

这样的例子不胜枚举。和这位部长谈话非常愉快，而且受益匪浅。

像这样，能够引起对方发笑，既可以使对方的闲谈暂停，也能避免彼此尴尬。

不仅如此，还一定会使你变得更受欢迎。

使用 Humor 使 You more!^②（笑）

擅长闲谈的一个要点

善于使用俗语或四字成语、玩笑或冷笑话幽默地结束对话。
请务必一试！

① 日语“盲目冒进”和这里的“我很担心”读音相近。——译者注

② 日语原句为日英结合，意思是“使用幽默，你会变得更好”。——译者注

使用手机强行结束话题

擅长闲谈的人，他们的手机是好伙伴。

不擅闲谈的人，他们的手机被压在背包的最深处。

擅长闲谈的人，假借手机逃离。

不擅闲谈的人，始终受困于对话之中。

擅长闲谈的人，会提前设置闹钟。

不擅闲谈的人，完全不会使用小把戏。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，关键时刻能化身“演员”。

用“说到这儿”岔开话题，用身边的其他人、用幽默来结束话题，但是当这些方法都试过了，依然没有效果，这时该怎么办呢？

虽说这种情况非常少见，但也还是会发生。

尤其是喝了酒之后，人们不会意识到自己已经喋喋不休地说了多久。

有的人明明还很年轻，却像老年人一样唠唠叨叨，有的人执拗不休，还有人会说“还不能让你回去啊”……真是让人头疼。

如果是同事或朋友，可以说完“我有事必须要回去，下次再聊吧”，然后直接离开。

但是，如果是初次见面的场合或工作上的酒会，抑或是和前辈同席的情况，就很难结束谈话。

不擅闲谈的人，缺乏勇气，于是就被困在了这些场合之中。

擅长闲谈的人，为了避免类似情况发生，会将手机随时带在身上。

手机就像伙伴一样，他们会在谈话的时候，把它放在能感到振动的胸前口袋或是看得见的地方。

然后，当他认为到了紧要时刻，就会做出要带着“伙伴”离开的姿势。

说完“不好意思，失陪了”，然后离开。

这就是演技。不是假弹吉他，而是假借手机。

就像来了重要的电话一样，假装把手机贴在耳朵上。“喂，你好”，要像演员一样全情投入地表演。

这样是可以的。如果不这样做，就不能巧妙地离开了。

成功人士都善于利用时间。

越是忙的人，越不会白白浪费时间，他们会把时间用在重要的事情上。

我多次说过闲谈和咨询以及商业谈判等都不同。

没有必要总结谈话，所以即便不了了之也是没有问题的。

有一位我觉得非常聪明的女社长，我想讲一讲她的故事。

作为受邀方，她每半年来一次银座的店里。

女社长 40 岁左右，是一位笑容灿烂的女士。

她晚上 8 点左右到店，10 点半左右一定会说“不好意思”，然后从夹克口袋里拿出手机，说完“那么，我先回去了”，之后就离开。

即使是愉快的闲谈，她也会中途打断，立即站起身来。

有一次，我问她为什么一定是 10 点半。

她说：“聊工作的事，来这里之前就已经在吃饭的时候解决了。二次会^①的时间肯定会很长。不知不觉就会一直听他们讲下去，所以我会提前设置好闹钟。”

① 日语中的“二次会”是指商务应酬常见的非正式聚会。通常在商务应酬晚餐聚会结束后，经常有酒未尽兴者再次找另外的地方继续喝酒。——译者注

原来如此，把手机设置成振动模式，一旦振动就会告知自己时间了。

听说，她就任社长之前的很长一段时间，还是非智能机时代，她就一直设置 10 点半的闹钟。

感觉到手机振动，就从位子上站起身来，说“我该走了”。

这也是个很不错的办法。

现在，智能手机早已成为了生活必需品。

所以，利用手机逃离闲谈，也不会让人觉得不自然。

所以请放心大胆地使用吧。

擅长闲谈的一个要点

单手拿着手机，站起身来说“不好意思，我先行告辞”，就能强行结束冗长的闲谈。

第 4 章

让对方喜欢的闲谈方法

让别人觉得你“是个感觉很好的人”，
是让对方喜欢上你的第一步。

让人觉得“这是个感觉很好的人”

擅长闲谈的人，活泼中不失沉稳。

不擅闲谈的人，阴沉中夹杂聒噪。

擅长闲谈的人，潇洒爽快。

不擅闲谈的人，纠缠不休。

擅长闲谈的人，令人神清气爽。

不擅闲谈的人，令人烦躁不堪。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，知道自己的态度会感染别人。

活泼热情地说话，一起聊天的人也会觉得心情明朗。

阴郁怠慢地说话，自然会使人感到消沉。

因此，擅长闲谈的人，会有意营造活泼明快的聊天氛围。

开朗又活泼的人，给人的感觉很好吧？

不是过分聒噪的活泼，而是从容大方的开朗，让人感受到成年人的魅力。

在第一章中我已经陈述过笑容对人的吸引力。

没有人会不喜欢从闲谈开始时就笑眯眯的人。

如果在后续进一步的闲谈中，能让人觉得“这是个感觉不错的人”，无疑会让对方喜欢上你。

潇洒活泼的人，也会使对方感觉神清气爽。

不擅闲谈的人不够干脆，甚至是纠缠不休。说话絮絮叨叨，没完没了，只会让人觉得烦躁不堪。

前三章中讲述了如何使他人了解到自己人品，从而在初次见面中使对方觉得“这人或许不错”。从本章开始，我们将进一步介绍在第二次以及后续见面中使用的闲谈方法，从而使对方确信“这人果然不错”。当然对于初次见面也是极具参考价值的。

如果能使对方喜欢上自己，就能够持续开展亲密交往。

如果对方觉得“和您聊天总能使我振作精神、心情舒畅”的话，那你无疑是个“让人感觉很好的人”。

擅长闲谈的一个要点

不是过分聒噪的热情，而是从容大方的开朗，试着有意制造活泼明快的聊天氛围吧。

谈话简洁，能在 30 秒内结束对话

擅长闲谈的人，一开始就会说出想说的话。
不擅闲谈的人，不知道想说什么。

擅长闲谈的人，说话中有“节点”。
不擅闲谈的人，话中看不到尽头。

擅长闲谈的人，让人“还想再聊一聊”。
不擅闲谈的人，让人“不想再聊了”。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，懂得越短的话越能给对方留下印象。

电视上、报纸或杂志中的“标语”都很短，对吧？

企业的招聘广告中，开头的宣传语也大多不超过20字。

因为宣传语是为了引起人们阅读后文的兴趣。

短小精悍的标语中，蕴藏着能够一下子抓住人心的力量。

闲谈也是如此。

那些备受欢迎，常常在不知不觉间积攒了无数人脉的人，说话方式都很简洁。

这些人都有一个共同之处，他们会在一开始就简明扼要地说出想说的话：

“真高兴！又和您见面了！”

“太好了！您还是这么有精神！”

“您真是太忙了！”

这就是谈话中的“标语”部分。

因为并非白纸黑字，所以说的时候需要用心。

这样，对方就能带着好心情倾听你后面的话（正文）。

因为你给人的感觉很好，所以他们也会对你的话感兴趣。

当然了，后面的话也要简洁明了地说，这是关键。

对任何人来说都是一样，话越短越容易理解。

不擅闲谈的人，说话时会说很多“然后”“还有”之类的词，说话啰唆只会让人感到“听不懂这人说的话”。

简单明白地说完想说的内容之后，还是会继续延续对话，不过这时，擅长闲谈的人会适时地在对话中加入“节点”，从而缩短谈话。

比如，像下面这样：

“真高兴！又和您见面了！上次见面的时候……还是去年的秋天啊。那时很冷，我记得还穿着大衣呢。时间过得可真快啊！现在已经是春天了。”

用正常语速说，大约需要 15 秒。

但是一边看着对方的眼睛，一边注意“节点”，放慢语速的话，就需要约 20 秒。

“无论是和工作上的伙伴还是和朋友，能够享受彼此之间单纯对话的人，都是能掌握好节奏的人。一个话题不到 30 秒，确实会让人感觉愉快。而且愉快的时间总是过得很快，会让人还想再多聊一会儿。”

说这话的是一位男士。他 50 多岁，是一家知名尖端技术分析公司的董事。

不愧是技术分析人士，能分析出 30 秒内这个结果。
他说话总是简洁易懂，因此给我留下了深刻的印象。

他还说过：

“如果在成年人聚集的场合中讲话絮叨，那谁都会想要‘赶快结束吧’。如果人很多，那么能够忍耐着倾听的时间最多也就 30 秒，这已经是极限了。”

这里的重点在于，如果能在 30 秒内结束话题，就更

有可能通过之后和对方的交流，进一步展开对话。

另外，他还说：“如果对话没有进展，那么直接切入下一个话题即可。”

“Simple is best（简洁最好）”，正是这个意思。

因为短，闲谈才会愉快。

能在 30 秒内结束话题，是最理想的情况。

擅长闲谈的一个要点

要结束闲谈的话题，以 30 秒内为基准吧。

能做到不慌张、从容不迫地讲话

擅长闲谈的人，从容说话，吸引对方。

不擅闲谈的人，喋喋不休，被对方疏远。

擅长闲谈的人，会加入一次深呼吸的“空白”。

不擅闲谈的人，说话像超级特快列车。

擅长闲谈的人，任何时候都能镇定自若。

不擅闲谈的人，焦头烂额，晕头转向。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，有气量。

他们知道无论发生任何事，再怎么慌张也无济于事。

有句话叫“欲速则不达”。

这句话本来的意思是“如果很着急而选择危险的近路，还不如选择绕远走更安全的远路”。同样，在闲谈中，不慌不忙地说话更能给人留下好印象。

尤其是从一开始就放慢速度的话，后面会轻松很多。

能镇定自若地说话，也就能保持冷静。

说话语速也应以对方容易听懂的速度为基准。

具体来说，可以参考播音员或新闻播报员。

你就会发现他们的语速真的很慢。

通常来说，人们1分钟能听300个字，但既然不是做演讲或展示，所以也没必要注意到具体的字数。

只要注意“比平时说话慢一些”就可以，聊天的氛围也会变得平和，同时对方也会被你吸引。

另外，如果在对话中加入“空白”，对方就更容易听懂你的话。

我认为这里的“空白”，就像沿途风景一样。

以新干线为例，“希望号”是速度最快、最便利的列车。从东京站到新大阪站只需要两个半小时。但是，却不能欣赏到驶出隧道后的风景。

有的人还会因为列车行驶速度过快产生的强烈震动，而感觉身体受到压迫，到站时就会觉得疲惫不堪。

和“希望号”相比，“光明号”到达新大阪站需要三个小时。虽然慢了半个小时，但却让人有意想不到的发现：“原来那里也有××公司的广告牌啊。”同时没有强烈的震动，就能更加舒适地欣赏新干线的沿途景致。

不擅闲谈的人，说起话来滔滔不绝，就像超级特快列车，而听话人会感觉自己像被隔音墙罩住了一样。

既没有时间附和，也无法享受聊天，因此就会变得疲惫不堪。

如果不加入适当的“空白”，就会被对方疏远。

长年担任日本最高级别 ISO 研究机关讲师的一位男士，曾经教过我“留白”方法：

“可以看作是一次缓慢深呼吸的时间。”

开始上课前，他一定会引入闲谈，并刻意在途中加入深呼吸，从而留出时间使学生们更容易给出反应。

“今天来的时候看见彩虹了，美得令人震惊。哎呀，真是太美了。”

在这里，缓慢地深呼吸一次。

然后，学生们便会回应：“真的吗？我没看见啊”“我也看见了”。

收到大家的反应后，再继续这个话题，“大家偶尔也要抬头看一看”“今天看见彩虹的都是幸运儿”。

毫无疑问，他一定是人气讲师。

擅长闲谈的人，无论年龄如何，都能营造出冷静平和的氛围。

即使是和社会地位很高的人或是喜欢的异性说话，

也能保持冷静。

而不擅闲谈的人，就会神经紧张，慌乱不安。

可话虽如此，他们也都同样为人。

即使是擅长闲谈的人，有时也会内心忐忑、紧张不安。或许有时他们的紧张度数会爆表也未可知。

可是即便如此，他们也能内心紧张而表面不动声色，是因为他们明白任何时候都不能慌乱动摇。

我想，这就是“有气量”。

冷静的人，很有魅力。

擅长闲谈的一个要点

无论和谁说话，都要注意不要慌乱。记住这一点就一定能够不慌张，冷静自若地交谈了。

谈及自己的失败经历，说话态度谦虚

擅长闲谈的人，相较于自尊，更看重策略。

不擅闲谈的人，会受到自尊的阻碍。

擅长闲谈的人，感激之情会持续下去。

不擅闲谈的人，说完“谢谢”就完了。

擅长闲谈的人，把出丑化作玩笑。

不擅闲谈的人，害怕丢脸和让人失望。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，懂得“越厉害的人越谦虚”。

这里说的不是谄媚地点头哈腰和过分谦虚。

擅长闲谈的人，绝不会使人感到态度上骄傲自大。

成功人士都十分谦虚。

他们从不因为自己的能力而骄傲自满，对待任何人都温和谦逊。

从他们身上你能感受到，他们有让自己看起来不那么难以接近的考虑，以及给予身边人希望而非自卑感的体谅。

所谓“真人不露相”，如果把“相”换作“骄傲”，就能看到真正的谦虚：

“真人不露傲”。

是的，擅长闲谈的成功人士，不会露出骄傲。

当然，为了在这艰难世上生存，骄傲自尊是必不可少的。

但是，他们知道这份自尊只要藏匿于心即可。

他们更重视策略。

“我想变成这样”，他们对未来有强烈的想法，为了达到目的，常常有一套方针。并且，能够自然地将其加入对话中。

“从这个月开始每天早起一个小时，到附近跑一跑。”

“早起一个小时很辛苦的啊。您这是为了什么？”

“其实，我想参加秋天举办的全程马拉松比赛。凡事都是这样，都需要个精气神。我想活得自律一些。”

这种积极向上的态度能使人感受到真正的谦虚，慢慢地，产生共鸣的人就会聚集而来。

不擅闲谈的人，会陷入过去的成功，总是一副了不起的样子。这时自尊就成了阻碍。

高高在上地看着对方，闲谈就会充满说教意味。

感谢之情也容易变得短暂，如此一来就会在不知不

觉间被他人疏远。

擅长闲谈的人说“谢谢”时，会让人感觉到他内心的真诚。

因为他们明白现在所拥有的，并非自己一个人的努力。

即使滴水之恩，也不会把别人的帮助视为理所当然。

因此，他们的感激之情便会长久。

擅长闲谈的人，会用自己的失败经历缓和气氛。

最常见的是“弄错时间”。

“今天有件让我冒冷汗的事，我和客户约好 14 点见面，结果我记成了下午 4 点。对方打电话到公司说‘等了 20 分钟还不来’，我赶紧翻看笔记本，结果吓得我脸都白了。上面真的用小字脏兮兮地写着‘14 点’。我赶紧从公司飞奔出去，速度快得就像电视剧里的警察一样。”

“那可真是太悬了，没想到您也会这样。”

“和朋友口头约定的时候，有时就忘了是 13 点还是 3 点。（笑）到底是下午 1 点还是下午 3 点，不把时间确认清楚，我就记不住啊。”

像这样有意地引入失败经历，就能缓和紧张的气氛。

毕竟人无完人。

于是，失败出丑就成了你的人情味，这会让对方感到放心。

擅长闲谈的一个要点

适当地引入失败经历，能表现出你的谦逊态度。

总会以积极的心态来交谈

擅长闲谈的人，会说出对对方的认可。

不擅闲谈的人，会在句尾施压。

擅长闲谈的人，会坦率地给予对方支持。

不擅闲谈的人，内心的不甘会占据上风。

擅长闲谈的人，能积极地看待事物。

不擅闲谈的人，总是消极地看待事物。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，是 100% 的“正向思考”。

受到认可，没有人会不高兴。

如果感到自己是被需要的，就会更有自信，更有动力。

正是因为明白这一点，擅长闲谈的人才会说出认可对方的话，使对方振作起来。

“你总是这么努力！”

“这家店的菜很好吃呢。”

“真开心啊！”

听到这样的话，你一定会发自内心地开心吧？

而不擅闲谈的人，说的话会给对方压力：

“你到底有没有努力啊？”

“到底好吃吗？”

“到底开心吗？”

即使不是诱导性询问，由于在句尾感到了压力，对方也会不得已回答“Yes”。“最近努力不起来”“可能味

道有点重了”“一般开心吧”，我觉得这样的回答看起来也很消极。

即使是一个小小的句尾，也会影响给人印象的好坏。
所以一定要注意“句尾”。

擅长闲谈的人，能坦率地支持对方。

对于在工作、学习、运动、家务、育儿上努力的人，他们会说“我支持你”。

“我支持你”这句话虽然很短，却能鼓励对方，给予对方勇气。

于是，当对方有了开心的事时，也能由衷地说出“真是太好了”。

分享喜悦，闲谈也就更加有力量。

不擅闲谈的人，不会因对方的快乐而快乐。

因为他们的内心深处藏着嫉妒。

心中的不甘占据上风，所以对成功的人不会说“真

是太好了”，甚至连想到这句话都会感到抵触。

于是，闲谈就会变得乏味。

擅长闲谈的人，在鼓励对方进步的同时，会想着“我也要努力”。

这里不再是嫉妒，而是“干劲”。

支持对方，也是在支持自己。

而我也深深地感觉到，这就是成功人士和失败者之间的分界线。

可以说成功人士对于任何事，都有异于常人的正向思考。

闲谈时也一样，总是积极向上的。

因为他们对于对方说的每一件事，都能从积极的角度上理解。

“其实最近身体不好，稍微休息了一段时间。”

“哎呀，很难受吧。不过这个假期一定是上天送给你

的礼物，专门让你休息的。”

“今天的工作很失败，现在心情很低落。”

“没关系！成功的人也是从失败慢慢进化成长起来的，把今天当作一次新生，明天再努力就好了！”

像这样，把看似消极的对话转化为积极正向的内容。

不过话虽如此，我每年也会有那么一段低谷期。

这时，我就会自己和自己闲谈，自己鼓励自己。

“Don't mind！明天胜今天，后天胜明天，未来胜后天！”

总之，“要快乐闲谈”！

擅长闲谈的一个要点

每天都要有意识地保持积极的态度与人交流！

不情绪化，不让人不快

擅长闲谈的人，不会反驳。

不擅闲谈的人，会反击。

擅长闲谈的人，呼吸平稳。

不擅闲谈的人，呼吸紊乱。

擅长闲谈的人，心理是平衡型。

不擅闲谈的人，心理是失调型。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，一直在控制自己的情绪。

擅长闲谈的人，能依靠本能直接地表达开心、快乐等“积极情感”。

用理性去抑制无礼、生气等“消极情感”。

因此，擅长闲谈的人不会反驳他人。

情感的性质，其实是很奇妙的。

情感真挚丰富，这份魅力就会吸引他人。

而虚假贫乏的情感，便会使人避之不及。

前一节也说过：“要快乐闲谈。”

营造气氛使彼此不尴尬，在与对方拉近距离的交流阶段中，最忌讳情绪化。

好不容易努力到这一步，最终却误入歧途，是极其可惜的。

不擅闲谈的人，消极情绪也会直接表达出来。

因此，脸色转变的同时，有时会展现出自己的愤怒：

“不好意思”“我不想听这个”。

是哪句话惹到他了，还是价值观不一样？明明还不甚了解对方，就在谈话中进行反击。这样做，气氛就会瞬间变得尴尬。

结果，就会被周围的人贴上“感觉不好”“性急”等标签。

可能他是个很好的人，只是那天心情不好而已，或许只是太饿了。

但无论如何，只要不是特别离谱的事，还是应该避免使他人感到不快。

擅长闲谈的人，呼吸就像平稳的心电图一样稳定。

几年前，负责我的男美容师就是一个温和稳重的人，我从没见过他批评工作人员。

“就算生气也无济于事吧。如果生气能改变情况的话，那就另当别论，不过大多数情况还是会适得其反。所以不如用和平时一样的语气提出建议，这样一来团队合作也会更加顺利，大家的工作情绪也会更加高涨。”

他说这话的时候，刚刚 28 岁。这么年轻就能参透这一点，实在令人佩服。

回想起来，他那柔弱的外表下总是充满着难以想象的热情。

他一直想去自己梦寐以求的美容院，说那里有一位他崇拜的外国美容师，于是不顾语言的障碍就飞过去了。

可以确信正是他的这份热情，才将他引向了成功。

他现在 30 多岁，已经结婚了，在黄金地段经营着自己的店铺。

“您还是和以前一样不爱生气吗？”

“是的，但是在家总是被我老婆骂。”（笑）

说得真是太有趣了。

像他这样擅长闲谈的人，不仅热情，还能保持心理上的平衡。

不擅闲谈的人，由于无法控制自己的情感，所以会心理失衡。

如果你话说到一半时，被人喘着粗气否定打断的话，就坦诚地直接道歉吧。

不必感到不甘。因为身边的人也都能明白。

“情绪化的一方就输了”，一定是这样的。

在社会上生存，为了能得到宝贵的邂逅和珍贵的机遇，无论如何也不能变得情绪化，这也是关键所在。

把这份情感用在吸引他人上，人生就会变得更加丰富多彩。

擅长闲谈的一个要点

平时就要有意识地避免情绪化。不让对方感到不快，可以说是闲谈中最基本的礼貌。

第 5 章

让对方喜欢自己的闲谈方式

总是让人“想要再见面”的话，
慢慢就会成为被爱之人。

会让人“想要再见面”

擅长闲谈的人，能进入别人的击球范围。

不擅闲谈的人，球会飞出界。

擅长闲谈的人，能给予刺激。

不擅闲谈的人，毫无趣味。

擅长闲谈的人，让人还想再见面。

不擅闲谈的人，很快就会被遗忘。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，能使人沉浸在悠长的余味中。

恋爱中，人们喜欢上一个人时，都会有各自钟爱的类型：

“苗条的”“丰满的”“可爱型”“漂亮的”“粗犷的”“王子型”……

这就是常说的“击球范围”。

如果加上性格符合自己的期许，便无可挑剔了。

但是，不掺杂恋爱情感，单纯地喜欢一个人，又是怎样的呢？

这时是没有类型之分的。或者说，喜欢的范围是唯一的。

这就意味着只要朝着这个方向努力，谁都能获得他人的喜爱。

其实仔细想一想，或许真是这么回事。

没人会问：“你喜欢什么类型的人？”

喜欢上某个人，和身材、长相都没有关系。

喜欢某个人一定是因为他的“人格魅力”，和有没有钱没关系。

具有人格魅力的人，会进入任何人的“击球范围”。

这份魅力，能在闲谈中体现出来。

出乎意料反应，有种意外性——“没想到他会说这种话”。

反差感是极大的个人魅力，能刺激对方。

夸张来讲，就和文化冲击一样。

反差感造成的冲击会在对方心中留下余味。

就像在脑海中久久不忘的律动一样，令人“还想再感受一次这样的冲击”。

这种情况下，人们就会喜欢上他人。

擅长闲谈的人，即使自己什么都不说，也能让对方说“还想再见面”。如果让对方“还想再见面”，那就是极好的了。

擅长闲谈的一个要点

试着制造出意想不到的反应和意外之感。

通过过度反应，适当制造“空白”

擅长闲谈的人，能充分调动面部肌肉。

不擅闲谈的人，脸上毫无波澜。

擅长闲谈的人，会改变声调。

不擅闲谈的人，讲话生硬死板。

擅长闲谈的人，经常使用感叹词。

不擅闲谈的人，不会轻易使用感叹词。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，懂得积极热情的回应能够取悦对方。

反应大的人，都很受欢迎。

例如，综艺节目的当家主持人，同时也是搞笑组合 Banana Man 成员的设乐统先生。

他站着不说话，就会给人成熟稳重的印象。但是他的过度反应极具魅力，可以说是理想反应。

“欸，我不知道啊。”

“啊，原来是这样啊！”

“哇！这好好吃！”

他瞪大眼睛，眉飞色舞起来，使劲调动着面部肌肉，表情丰富地回应着。

表示赞同时，也会使劲地上下点头。

或许也是出于对观众的观感考虑，但确实能够让人感受到设乐先生的人格魅力。

不擅闲谈的人，总是面无表情。

不知道他们在想什么。

举个例子，为了不让对方产生心理负担，把点心作为小礼物送给了对方。

一般来说，对方收到礼物都会说“谢谢”。

但如果这时板着脸，送礼物的一方就会产生疑问：

他不是真心喜欢吧？是不是不喜欢甜食？

还是说，礼物本身就是负担……会使对方产生多余的顾虑。

但实际上，（在我个人看来）哪怕收到 100 日元的便宜礼物，也没有人会不高兴。

我相信他们心里也是高兴的，只是不善于通过表情表达出来。

所以，如果因此被人误解的话，就太冤枉了。

也不是所有事都需要全身做出反应的。因为如果做出了多余的动作而惹人怀疑，也是不可取的。

因不知如何回应而感到为难的人，可以试着有意识地调动面部肌肉。

你也来试试吧。

然后，再带着笑容说“谢谢”就可以了。

而对待反应冷淡的人，说话人也不必太过在意。

我明白大家忍不住想确认“他们在听吗”的心情。

但其实连他们自己都没有意识到，他们只是想愉快又普通地交流。

有时甚至也可能只是反应慢半拍。

这种情况，直接把话题切换成这个人就可以了——笑着问他：“你知道这件事吗？”

能这样体谅他人，只有擅长闲谈的人才能做得到。

擅长闲谈的人，会改变说话声调。

比平时高半个八度就可以。

“我去了温泉一日游，给你买了温泉馒头。”

“哇！谢谢！”

“你支持的棒球队，昨天晚上也赢了。”

“真的吗！今天早上心情好极了！”

有的人就像从头顶发出声音一样，令人忍俊不禁，但听话人却会因此感到高兴，因为可以感受到他们的快乐。

说到这里，你注意到什么了吗？

没错，是感叹词。

擅长闲谈的人，做出回应时会先用感叹词表达自己的情绪：

“欸”“哇”“哎呀”“咦”“喔”“哈”“哎哟哟”！

开心的时候，有好吃好喝的时候，别人告诉自己不知道的事时，都可以用。办法也很简单，用感叹词就够了。

感叹词很方便，还能充当谈话中的“空白”。

第四章中提到“空白”能使对话更加易懂。

“欸”“哇”就相当于深呼吸的一次“空白”。

这和沉默不同，听话人其实很喜欢这种深呼吸造成的“空白”。

同样，热烈的反应也更受人喜欢。

而且，反应越大，越能制造出适当的“空白”。

擅长闲谈的一个要点

不着痕迹的过度反应，能够打动对方的内心，传达出深刻的感动。

会展示出自己不为人知的一面， 制造反差感

擅长闲谈的人，爱开玩笑。
不擅闲谈的人，假笑也做不到。

擅长闲谈的人，冒失亦可爱。
不擅闲谈的人，纯粹的“愚蠢”。

擅长闲谈的人，讨人喜爱。
不擅闲谈的人，过于不切实际。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，懂得带有意外性的发言能够迅速拉近与对方的距离。

成功人士会在闲谈中展示出自己“真实”的一面，会显露出自己的意外性，让周围人觉得“奇怪”。

这既不是表里不一，也不是双重人格。

不是人为加工，而是浑然天成。这种意外性的发生如同自然现象一般。

这种自然现象反复出现，不必刻意学也能制造反差感。

人都抵挡不住反差感。

看起来很固执的人，却能坦率地道歉，不禁让人感到可爱。

看起来不苟言笑、横眉怒目的人，只要在说完话加一句“开玩笑的啦”，就会让人觉得他是个爱开玩笑的人。

一向镇定自若的人，一边用力地撞着桌角，一边大喊“可恶……好疼！”，会让人觉得很可爱。这种“意想不到”，再加上肢体动作，就会变成强烈的冲击，能直接提升他人的好感。

“我也没想到会这样”——这种震惊，会变成自然本能的“喜欢”。

不擅闲谈的人，不会给对方带来乐趣。

总之，反差感能有效地逗笑他人。

请再回想一下刚才的例子。

看起来很固执的人坦率地说着“对不起”；看起来很可怕的人说出“开玩笑的啦”；一向镇定自若的人大叫着“可恶！”，都会令人忍俊不禁吧。

这就是“可爱”。任何人都可能潜藏着这种性格要素。

擅长闲谈的人，会展示出这份可爱。

周围的人会因为你显露出的可爱，而感到高兴，感到放心：“这人和我有相似之处。”

但是，必须要注意到，如果不是和平时不同的一面，

便会适得其反。

平时就冒失的人，再怎么重复这个特点，也不会改变给别人留下的印象。

那只是纯粹的“愚蠢”。

有一位不轻易动情的男士，因为一位女士的话，而对她爱慕不已。

这位女士是个很认真的人，说话也很客气。

即使她不说话，也会使人想要接近她。

这位女士和他说谢谢的时候，说的是“Tom Thanks”。

听懂了吗？她说的是世界著名影星“汤姆·汉克斯（Tom Hanks）”的名字加“Thanks”。

正是这个意外的可爱言行，打动了这位不易动情的男士。

像这样，在平时看来难以想象的意外性，加上肢体动作，能够迅速接近对方。

稳重的人展现出的冒失。

可怕的人搞出的恶作剧。

认真的人表现的可爱言行。

任何人都可能潜藏着这种“意想不到”。这就是意外性。

擅长闲谈的一个要点

用“出人意料的一句话”展示出意外的一面，尝试制造反差感。

用“有心之言”吸引对方

擅长闲谈的人，会说“能见到您很高兴”。

不擅闲谈的人，让人怀疑说话不走心。

擅长闲谈的人，主动告白。

不擅闲谈的人，面色苍白。

擅长闲谈的人，乐于假设。

不擅闲谈的人，让人担心“这人没事吧”。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，知道什么样的话能直击对方内心。

对擅长闲谈的人来说，“有心之言”是发自内心的、基于真实想法的话。

毕竟，他们不是不稳重的人。

他们心里明白，空口说白话的人会被人一眼看穿。

银座酒吧的老板娘或受欢迎的女招待都擅长夸奖别人。

不过，她们的夸奖都是发自内心的，所以能够抓住客人的心。

其证据是她们不是见人就夸。

她们不会对打着怪异领带的男人说：“您的领带真漂亮！”

即使她们不分场合地奉承他人，也会被同坐或周围的客人轻易看穿。

所以，直接说“我想见您”，比空口奉承好。

因为久违再会的快乐是真的。

而不受欢迎的女招待说出的违心之言，听着当然会

觉得别扭。

这也会引起他人怀疑：她是不是和每个人都说同样的话？于是别人也就不想“再见到她”了。

此外，擅长闲谈的人还会直接表达出崇拜之情。

无论对方年长还是年少，都能坦率地说出“您真厉害，我真崇拜您”。

这里重申一次：成功人士都很谦虚。

即使他们已经很成功了，也明白人外有人，天外有天。

他们期待进一步的飞跃，所以见到大人物时便会深受激励，就会向对方告白“我很崇拜您”。

这句话能直击对方内心，尤其在同性之间。

告白不只包含恋爱情感。

能得到同性喜欢，自然也能得到异性喜爱。

有位只有男粉丝的女爱豆，我常听她笑着说：“成年之后，女粉丝越来越多，这使我很开心。”

反过来也一样。

男性、女性自身的魅力，加上人格魅力，定能提高来自同性的支持率。

此外，擅长闲谈的人还会在对话中提出“假设”。

比如：

“我很崇拜您。如果我是男人，一定想让您做我的女朋友。”

“我很崇拜您。如果我是女人，一定想让您做我的男朋友。”

怎么样？

即便是假设，听到这样的话也会很高兴吧。

不擅闲谈的人，面对崇拜的人时，即使对方是同性，也会紧张得面色苍白。

这时哪里还有精力提出假设，甚至会让人担心地询问：“喂，你没事吧？”

觉得对方“好帅、好棒、我也想这样”，就试着表

达出来。鼓起勇气，告诉对方“我很崇拜您”。

说不定会促成意外的邀约：下次一起喝一杯吧。

前面说过，真心话是最重要的。

无论是谁，当时不经意间说出了违心之言，事后再悔不当初，都是为时已晚。

尤其面对擅长闲谈的人时，即使使用外交辞令也会被他们轻易看穿，所以更要多加小心。

你说出来的话，都是发自内心的真实想法。

能说真心话，才能成为被爱之人，才能走向成功。

而且，当你实现梦想后，自然也会有人向你告白：我很崇拜您。

擅长闲谈的一个要点

对尊敬崇拜的人，试着说出“有心之言”，尤其有利于抓住同性的心。

会毫不保留地夸奖对方

擅长闲谈的人，能发现对方身上的“主角光环”。
不擅闲谈的人，自己会成为悲剧主角。

擅长闲谈的人，会“推迟”答案的公布。
不擅闲谈的人，马上就告诉对方。

擅长闲谈的人，会极力夸奖对方。
不擅闲谈的人，无法缔结友谊契约。

这是为什么呢？
因为擅长闲谈的人，会将“最强兴奋感”作为
礼物送给他人。

你认为“最强兴奋感”是什么呢？

就像收到意外的礼物，拆开包装上的丝带时的兴奋感一样。

“没想到会收到礼物，里面到底是什么呢？”

打开之前心怦怦直跳，打开之后惊喜地发现自己喜欢的礼物，于是开心得不得了。

闲谈也是一样。

听到从未得到过的评价，自然会感到兴奋。

除了恋人之间的甜言蜜语，能让人感到兴奋的话大多是这个模式：

“您很像那个……”

关键就是说出“像”这个字。

并且不要马上告诉对方到底像什么。

要“推迟”答案的公布。

擅长闲谈的人通过“推迟”，给予对方兴奋感：

“您真像那个。”

“欸，‘那个’是谁？”

“就是那个啊。稍等，让我想一想。”

“到底是谁啊……是艺人吗？”

“不是，是动漫里的主角。”

“什么，动漫？”

从这儿开始，对方的心就开始怦怦跳了。

就像兴奋地拆开礼物的丝带一样。

“我居然像动漫人物，到底像谁呢？”

下一秒，你就能看到对方兴奋不已的神情：

“想起来了！健次郎！”

“欸！是《北斗神拳》里的健次郎吗？”

“没错，就是他！”

“哇，好开心！”

接着，擅长闲谈的人还会继续竭力地夸奖对方。

“健次郎很帅吧！连脸型都很像您。”

“是吗？这样看来我必须得多练肌肉了。”

“这么说来，以前有部动漫叫《肌肉人》吧。”

“对，我知道这个。”

两个人越聊越兴奋，彼此之间产生了动漫同好会一样的联系。

不擅闲谈的人发现不了对方的特征，问的问题也都莫名其妙：

“有人说过您长得像艺人吗？”

这个问法很危险——如果对方回答不上来，对话就会扫兴地在尴尬的氛围中结束。

如果为了打圆场，勉强说出并不相像的一个艺人，那就是自掘坟墓了。

所以到最后也无法缔结同好会的友谊契约。

有很多人都和演员、明星或运动员等名人长得很像。

如果谁看了他都觉得和演员 A 长得像，那就可以说“您长得真像演员 A”。以这句话为起点，还可能会继续延续电影或电视剧的话题。

如果找不到相似的真人，就去动漫里找一找。

也不要只看脸，要看整体形象。

如果是戴红色领带的人，就是鲁邦三世；头发根根冲天的人，就是《七龙珠》里的超级赛亚人，或《海贼王》里的某个人物。

如果是游戏的话，就是《终极幻想 8》里的斯考尔或《街头霸王》里的隆。

女性的话，可以从发型或脸型上寻找特征。

这样一来或许可以想到《棒球英豪》里的浅仓南、《美少女战士》里的水冰月、《银河铁道 999》里的梅蒂尔，或迪士尼里的灰姑娘、白雪公主。

擅长闲谈的一个要点

每个人都有各自的特征。试着在漫画或动漫中寻找类似特征，然后毫无保留地夸奖他们！

用数字给对方留下强烈的印象

擅长闲谈的人，讲究相同的数字。

不擅闲谈的人，根本不在意数字。

擅长闲谈的人，拥有一门让人洗耳恭听的杂学知识。

不擅闲谈的人，对杂学避之不及。

擅长闲谈的人，会令人感到惊喜不断。

不擅闲谈的人，会误触会话按钮。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，将数字引入对话，从而给人更高级的存在感。

为了将谈话内容简明易懂地传达给对方，在对话中加入数字，就是个好办法。

看一看下面两句话，哪句话给你的印象更深：

“最近，睡前都做腹肌训练。”

“最近，睡前都做 100 次腹肌训练。”

可能大多数人都会选择后一句。

明确次数，更能传达出说话人对腹肌训练的思考。

“100 次可真厉害，我 10 次就累得不行了。”

听话人一边佩服对方，一边比较自己，两个人就能围绕着腹肌训练展开对话。

再看看下面两句话：

“最近，睡前都做 100 次腹肌训练。”

“最近，睡前都做 88 次腹肌训练。”

人们听到后一句，都会忍不住反问：“欸？”因此对这句话的印象也更深刻。

你一定很奇怪，为什么是 88 次？

“闲谈中数字最好是相同的，这样既好记又令人印象深刻，而且还很吉利。尤其是 88，有两个吉利数字，就更有吉祥繁荣的寓意了，所以腹肌训练也是 88 次。这样说完，大家也都会说‘明天开始我也做 88 次腹肌训练’，是不是很有趣？”

说这话的，是一位从事建筑行业技术顾问的 M 先生。他说相同数字很吉利。

游戏机里的“777”就是大奖的意思；《银河铁道 999》也是大火的动漫；可以自选车牌号码后，“3333”“5555”之类的数字排列也变得随处可见。

甚至常听到有人说：“今天看到了全是相同数字的车牌，Lucky！”可见越来越多的人相信重复的相同数字能带来好运。

不擅闲谈的人认为这是迷信。

他们丝毫不相信数字的力量。

或者说，对数字毫不在意。

前面提到的 M 先生还说过：

“你要保留一个故事，故事里面带有让人感到吃惊的数字。”

在酒席间，这位 M 先生一定会讲“老伯威士忌”的故事。

“大家知道英格兰人托马斯·帕尔的故事吗？他 80 岁结婚，活到了 152 岁。据说他长寿的秘诀就是以蔬菜为主的饮食和爱人陪伴左右的生活。名酒苏格兰威士忌‘老伯’的标签上还画着他的肖像，写着他的生卒年月。”

这个故事鲜为人知。所以几乎所有人都会上前，认真听他讲。

这个故事一定可以使人大声地说出：“欸！我从来没听过。”大家也可以试着讲一下。

而且，当然了，M先生喝的酒也是“老伯威士忌”。

据说这位老伯真的活到了152岁。

不擅闲谈的人往往认为这种杂学是无用之学。

听到了也不会引起他们的注意，也不会按下心里的“惊讶”按钮。

这样的结果很难和对方建立稳固的关系。

为了将谈话内容简明易懂地传达给对方，对话中加入数字，就是个好办法。

而且，只需要加入数字，所以也可以说是简单至极的办法。

擅长闲谈的一个要点

在闲谈中引入数字，尤其是相同且重复的数字，能给对方留下深刻印象。

第 6 章

攻陷对方的闲谈方式

真心为对方着想的语言才能传递出爱。

而付出的爱，会使对方成为你最强的、真正的朋友，这份爱最后又会回到你的身边。

因此可以说，爱的力量，就是闲谈的能力。

会让对方感受到爱

擅长闲谈的人，能让对方拥有好心情。

不擅闲谈的人，只会使人感到疲惫。

擅长闲谈的人，让人心动。

不擅闲谈的人，使人心远离。

擅长闲谈的人，能俘获他人的心。

不擅闲谈的人，对方会像鸟儿一样飞走。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，懂得用“爱”来施魔法。

在第五章向您介绍了如何让人喜欢上自己。

接下来，我们必须确保对方会一直喜欢自己。

即真正地“攻陷”对方。

“我输了”“彻底喜欢上你了”，如果能使对方产生这种想法，你就所向披靡了。

你会得到前辈们的赏识，受到后辈们的敬仰。

为此，你该怎么做呢？

办法就是紧紧抓住对方的心。

在离东京市中心稍远的地方，有一家法国餐厅，那里的老板娘说：

“生活的秘诀就是爱、勇气和智慧。”

她每次上菜，都会和顾客闲聊几句，再回厨房。

这位女士开朗健谈，见过她一次就会被她的魅力俘获。

开业近 30 年，生意依旧蒸蒸日上，除了来品尝地道法国美食的食客，也有专门来找她畅聊人生的顾客。

爱、勇气、智慧。

成功人士这三点总能兼备。

而且他们会在闲谈中，将这三点像魔法似的传给对方。

付出爱，使人心情愉悦；鼓励对方，给人勇气；传授智慧，引导他人成功。

这样做，没有理由不攻陷对方。

当然在这个过程中，拥有真心的爱才是最基本的。

不擅闲谈的人没有爱，只会令对方感到疲惫。

因此自然不能打动或俘获对方的心了。

擅长闲谈的一个要点

没有爱，就抓不住人心。用爱使人感到双赢的同时，也会攻陷对方。这样做，一切就尽在你的掌握之中了。

会若无其事地说“爱”

擅长闲谈的人，付出爱。

不擅闲谈的人，没有爱。

擅长闲谈的人，会再次确认爱。

不擅闲谈的人，不确认爱。

擅长闲谈的人，将爱成倍奉还。

不擅闲谈的人，对他人的爱视若无睹。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，明白有“爱”才会赢。

爱有许多种。

男女之爱，亲情之爱，对动物的怜爱，朋友之爱，
对上司、前辈、后辈和身边人的爱……

所有的爱都可以归结为“人类之爱”。

这些爱也都有一个共同之处：对他人的珍视。

这个世界充满了爱。

但也有很多人并没有切身感受到爱，这也是事实。

这么说的证据就是从很早以前开始，绝大多数的热门歌曲或大火电影都是以爱为主题的。

可见人们是多么渴望、多么需要爱。

擅长闲谈的人，表达感激之情时会使用有“爱”的语言。

“我给你买了抹茶曲奇。”

“谢谢！我最喜欢抹茶！我感受到了你的爱。”

你说话时满脸笑容，坦率真挚，不会觉得害羞或不好意思。

因为这就是人类之爱。

不擅闲谈的人认为除了恋爱，都不能说“爱”。

他们还缺乏幽默感，也不会开玩笑地说“感受到了你的爱”。

他们只会说“谢谢”“多谢款待”。

虽然这样也很有礼貌，但却没能将自己的爱传达到对方心中。

相反，给别人送礼物时也是一样。

对方说“谢谢，我真开心！”后，他们却无言以对。

只满足于对方的感谢，便以沉默和微笑结束了对话。

至少说上一句“不客气”，一定能进一步拉近彼此的心。

擅长闲谈的人，会给予对方有爱的反应。

“谢谢你的礼物，我很开心！”

“太好了！那你感觉到我的爱了吗？”

带着笑容，直白又真挚地再次确认爱。

于是，对方就会回答：“感觉到了！”

或许有人担心，如果对异性说这样的话，会不会造成误会？我的答案是不会。

这是人类之爱。说的时候脸上笑意盈盈、言语清爽利落，就不必担心这个问题。

不过如果本身就有爱慕之情，还一本正经地盯着对方的眼睛问：“感觉到我的爱了吗？”可能真的会适得其反。

这种情况就不是闲谈了，还是果断告白吧。

不过我觉得这样说，倒是能让对方感受到你的真诚。

成功人士会把令自己感动的事，满含爱意地告诉对方。

我认识的一位社长，在商店买东西时，一定会把自己对店员优质服务的感受告诉店员本人。

“你的服务很好，果然女性还是要娇美可爱啊。”

“你的笑容太可爱啦！”

发现了吗？“可爱”“娇美可爱”里都有“爱”这个字。

当然了，这些都是真心话。

这位女店员听了以后非常开心，一直面带笑容目送他离去。

这位社长对一位卖男装的男店员也会使用爱的语言。

“你的服务很好，能让顾客感受到爱。”

店员听了这些一定很开心吧，干劲也更足，也会在服务上更下功夫。

这些擅长闲谈的人都会主动付出“爱”。

据说社长在下次买衣服的时候还指名由那位男店员来服务。

这就是“爱的加倍奉还”。

自己能在喜欢的店员手里买东西，同时对店员来说，因为自己有爱的服务也收获了大客户。这种 Win-Win 的双赢局面，正是因为有了爱才得以成立。

“爱”，必须通过闲谈或肢体语言，在相互的交流中才感觉得到。

擅长闲谈的一个要点

人人都会因为得到爱而高兴。在闲谈中试着加入有“爱”字
的语言，紧紧抓住对方的心吧。

会夸张地说出让对方开心的事

擅长闲谈的人，会说：“这是我有生以来第一次……。”

不擅闲谈的人，甚至不会说“第一次”。

擅长闲谈的人，会盛赞对方“不愧是××”。

不擅闲谈的人，不会提起对方的名字。

擅长闲谈的人，会连续说“厉害”。

不擅闲谈的人，一直说消极言论。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，知道如何能使对方快乐得如梦似幻。

人会因为给对方带来初次体验而欣喜不已。

因为自己对别人有用而倍感高兴。

擅长闲谈的人都明白这种心理：如果这时对方的喜悦程度远超想象，自身的感动也会成倍增加。

所以，当自己获得初次体验时，也会向对方充分地表达自己的喜悦。

比如，当你被对方带领走进一家生意火爆的老字号荞麦面馆。

你说：“这是我第一次吃到这么好吃的荞麦面。”

“真的吗？那太好了。”

“真的，从没吃过这么好吃的荞麦面。”

对方因为你比他们预想的还要高兴，会觉得“带你来这里真是太好了”，而且他们自身的快乐也一定会翻倍。

不擅闲谈的人，往往不善于表达自己的感情，自然不会夸张地表达。

他们只会很平常地说“好吃”。

如果不表现出非常惊讶的样子说：“这真的好吃！”
对方就不会有多大触动。

如果有机会，一定要试一试说：“这是我有生以来第一次……”

我相信你一定能看得到对方的感动模样。

擅长闲谈的人在盛赞对方的同时，还会提到对方的名字。

有一位女企业家，她创办了一所商业学校，并持续办学近 30 年。

她每天都接触到讲师、事务局的工作人员、学生或广告公司的人，所以每天都会和别人闲谈。

她在夸赞别人时，会说：“不愧是 × × ！”

“工作完成得这么快，不愧是 × × ！”

“今天你的衣服真漂亮！不愧是 × × ！”

听到“不愧是你”这种评价，无论是男性还是女性都会感到高兴吧。

如果在工作中听到这种夸赞，会觉得自己的能力得到了认可，工作也更有干劲。

如果是着装得到夸奖，就会进一步锤炼自己的时尚品味。

在“不愧是”后面加上名字的话，会有更直白的感觉。

听到别人直接说“你真的太棒了”，这会让人备受鼓舞。

加上对方名字，更能进一步增强这种夸奖的效果。

不擅闲谈的人不会提到对方名字。

他们甚至根本不会使用“不愧是你”的称赞方式。

第四章中提到，自尊会成为他们的阻碍，“不愧是你”这句话会让他们觉得自己的地位变低，或许因此他们对这句话有抵触情绪。

此外，还有一个令对方感动的办法。

就是连续说“厉害”。

“真厉害，真厉害！”“太厉害了！厉害厉害！”

擅长闲谈的人会重复两次以上。

“你定下见面的时间了？”

“嗯，定下了一家公司。”

“哦？定下了？真厉害呀，太厉害了，太厉害了！”

这样的场景我也见过无数次。

工作积极的上司夸赞起别人就像夸自己一样，连声说“厉害厉害”。

当工作为客户带来回报时，他们就会像日本锦标系列赛上获得冠军的棒球队员一样，所有人一起聚集在球场上，高呼：“恭喜你！太厉害了，太厉害了！”

这确实太厉害了。（笑）

“只有一家公司是不是太少了？”——如果对方听到

这样的负面言论，就会丧失自信，怀疑自己“是不是真的不行”。

而如果对方不停地被你夸“厉害”，心情自然会飞向快乐云端。

因为语言有着打动人心的强大力量。

或许这些话会让人觉得言过其实。

但一定会令听到的人喜出望外，快乐得如梦似幻。

擅长闲谈的一个要点

把让对方高兴的事夸张地说出来，这一定会使人深受感动。

会用刺激性话语让对方心头一紧

擅长闲谈的人，透露自己的小秘密。

不擅闲谈的人，是彻底的秘密主义。

擅长闲谈的人，偶尔会依靠别人。

不擅闲谈的人，从不依靠任何人。

擅长闲谈的人，会讲甜言蜜语。

不擅闲谈的人，只会说陈词滥调。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，会刺激对方的感情，使对方“心动”。

不是只有恋爱才会让人心动。

无意间走进的店铺，在里面偶然看到了精致的手表，这是种心动；在网上听到一首老歌，不知不觉间循环了很多次，也是种心动。

人会对某个物件、某种艺术或某个地方一见钟情，因为好的东西确实很好。

而如果心动对象是人，这种心动就会更加强烈。

紧紧抓住对方的心，把自己因为期待或欣喜而怦怦直跳的感情，在恰当的时刻毫无保留地告诉对方，彼此就一定能成为挚友。

如果对方是异性的话，还能建立“朋友之上，恋人未满”的信赖关系。

甚至彼此成为恋人的概率也会得到提高。

那么，擅长闲谈的人到底是如何让对方“心动”的呢？

比如，向对方透露自己的小秘密。

“其实我有件事没有对任何人说过，但因为是您，我才能说。”

听到这儿，对方就会瞬间心动。

至于内容嘛……虽说是闲谈，但好歹也是个人秘密，这一部分我想略过。但也可以说些无关大碍的内容，比如“我是铁路爱好者”“我最近开始学外语了”，等等。人们在个人生活中秘密享受的许多乐趣，都可以作为闲谈的内容。

“因为是你，所以我愿意说”，当人们听到这种话，都会惊喜于自己竟然如此被信任。

如果是关于和家人或成长等难以启齿的内容，对方就更会觉得原来我们的心是如此紧密。并且也会主动说出自己的秘密。

不擅闲谈的人，会将自己的秘密永远深藏在心中。

这虽无可厚非，但可能很难建立真正的友情。他们很少会依靠他人，只会一味地沉浸在自己的世界里。

擅长闲谈的人，能通过依靠对方，使对方心动。

比如，询问对方音乐或电影的名字：

“前几天在咖啡厅里听到一首曲子，但是怎么也想不起来名字是什么……说不定您知道”，然后在对方面前哼唱出来；“我想看一看 60 年代的油画，但我不知道该看什么样的，您有什么推荐吗？”。把这些日常生活中无法靠自己迅速解决的问题，坦诚地说出来询问对方。

于是，对方就会开始和你一起想：“啊，我也喜欢这首曲子，但是叫什么来着，我想想。”最后当场一起下载一个 App，伴着手机里的音乐一起哼唱，就能共同享受这段时光。

油画话题也是一样。如果对方能马上给出答案，就用“不愧是你”来夸奖对方；如果对方也不知道的话，就可以一边闲谈，一边一起寻找那幅画。

在共同寻找喜欢的音乐或电影的名字时，能产生只有两个当事人之间才能拥有的特别心动的体验。

此外，还有终极的武器——甜言蜜语。

“能和您相遇真是太好了。”

“能有人依靠，真好。”

“如果没有您，我到现在也还不懂。”

“我最喜欢您这一点。”

“要是您不在，我可真不知道该怎么办。”

至于这些话的使用场合，想必不用再赘述了吧。

如前面所言，透露自己秘密的时候，想不起音乐或电影的名字的时候，都可以说这些话。

和恋爱一样，根据目前为止的交流，自然而然就会知道在恰当的时机说出这些话。

擅长闲谈的一个要点

巧妙使用关键性语言，尝试用刺激性话语使对方心动。只要见面两次以上就可以用。关键在于真挚、直白地说。

偶尔会用责备的语言“调教”对方

擅长闲谈的人，在任何人面前，内心都不会动摇。

不擅闲谈的人，内心会受等级意识影响。

擅长闲谈的人，敢于批评比自己地位高的人。

不擅闲谈的人，只会为难比自己地位低的人。

擅长闲谈的人，在心理上更高一筹。

不擅闲谈的人，在能力上低人一等。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，会用“不行”这根爱的鞭子来掌控主导权。

对擅长闲谈的人来说，对方的学历、职业、社会地位都不会对交流产生影响。

和人的表象相比，他们更看重一个人的本质，也就是对“人性”更怀有敬意。因此，无论面对何人，他们的内心都不会动摇，都能一视同仁地进行对话。

而不擅闲谈的人更看重对方的职业和地位。

面对比自己地位高的人，就会感到紧张，还会奉承、讨好对方。

他们按捺住心中的真实想法，因此做不到适当地批评对方。

当然，即使是擅长闲谈的人也会感到紧张。但是，这并不是因恐惧而产生的紧张，而是因为尊敬崇拜的人近在眼前而心动不已的紧张。

擅长闲谈的人，偶尔会批评对方，哪怕对方比自己的地位高。

“这么软弱可不行啊。”

“工作过头了可不行，偶尔也要好好休息。”

“你不改改爱生气的毛病可不行。”

这很有效果。

因为人越长大，越不会受到批评。

在银座店里，曾经发生过这样的事。

招待客户时，有个人会吹捧客户，会面带微笑地与部下交谈，和谐的氛围会一直持续到大家离开。但如果只和公司的部下来喝酒时，他的真实面目就暴露无遗了。

部下一开口说话，他都会像说口头禅似的出言不逊，辱骂部下——“烦死了，你给我闭嘴”“你真是笨蛋”。这些话实在是太没有爱了。

这可不是漫才里的“逗哏”或吐槽，任谁听到都会很不高兴。

他的部下只是一味地说“对不起”，惯常低着头。

有一次，他又带了几个部下来喝酒。

果然不出所料，一谈到工作，他又开始口不择言：

“烦死了，我说的都没错！”“是你想的不对！”

他的声音很大，听起来像在大声斥责。给旁边的客人也带来了困扰。

“是你烦人吧？你不能这样劈头盖脸地骂别人。错的不是他们，是你啊。”

有个声音这样说完，现场气氛瞬间凝固了，但是（除了这位领导）所有人的心里都感到无比畅快。

“你什么态度？我可是顾客啊！”

或许是因为在部下面前丢了面子，他嘟囔着抱怨了一会儿。但是从那一天开始，他便不再出口伤人，就像变了个人一样。

“真是没想到，还有人敢批评我，那时我真是吓了一跳。不过正是平时既稳重又温柔的人说出了这样的话，

才能使我反省自己。看来真的是我错了。”

后来，这位批评顾客的员工，也成了独当一面的人。

很有意思吧，他们居然互换了立场。看来调教很有效。（笑）

话虽如此，批评比自己地位高的人还是很令人畏惧的。

但是，只要记住“区分使用批评方法”，就能做得很好。

如果对方和银座的顾客一样，谁看了都会觉得“他太过分了”，那么你带着正义的爱和自信，冷静地说“这是不对的”就可以。

如果对方有点泄气或者发牢骚，那就要以治病救人的态度告诉他：

“这可不像你啊，慢慢来就好了。”

“这样可不行，你现在很消极，要积极，积极一点。”

只要有爱作基础，对方就一定会明白“批评是为了我好”。

训诫对方，能使你在心灵上更胜一筹。

擅长闲谈的一个要点

无视对方的职位或社会地位，在必要的时候，试着“调教”他们。

会让人感到“命运”的主宰， 而非偶然

擅长闲谈的人，制造“命运”的安排。
不擅闲谈的人，不相信“命运”之说。

擅长闲谈的人，如磁场般吸引对方。
不擅闲谈的人，容易招致恶意。

擅长闲谈的人，拥有心灵之友。
不擅闲谈的人，拥有亲密的朋友就满足。

这是为什么呢？

因为擅长闲谈的人，释放出爱的力量，并将对方带进自己的世界。

成功人士会得到无尽的“爱”。

给予他们爱的人，也会在自己成功的道路上得到“爱”。

在我看来，这样，自然而然地就完成了“爱的传承”。

擅长闲谈的人明白所有的事都不是偶然发生的。

我想大家都有过这样的经历吧。

比如当你想起了某个人：“说起来，他现在过得怎么样呢？”正这样想着，对方的电话或者邮件就来了；想收集旅行的信息，结果没几天电视上就播出了相关的特别节目。

在擅长闲谈的人看来，这些都是必然，而非偶然。

不擅闲谈的人，认为这不过是巧合罢了。

“碰巧电话就打来了”“只是碰巧电视播出了特别节目”。

擅长闲谈的人，对于意识的力量有足够的经验，他

们知道“我想这样做”“我想变成这样”的意识能够引起很多必然的发生。

而更加神奇的是，精神水平一旦提高，就会出现对自己来说很重要的人。

“还想和这个人多聊一聊”——如果有人这么想，那就是必然的相遇。

这时，试着把这句话告诉对方：

“这份缘分不是偶然，而是必然，是命运的安排。”

当然也不是逢人就说，所以斟酌过后的话语更能向对方传达出这份心情。

如果对方回答：“什么必然？都是偶然！”那他就是不擅闲谈的人。

可以说他们没有梦想，或者至少对你来说，他们不是重要的人。

擅长闲谈的人会利用现实主动制造“命运”的安排。

他们强大的意识会形成磁场一样的能量吸引对方。

“能和您这样讲话，真是有缘分。这都是命中注定的。”

听到这样的话，对方也会觉得“可能真的是‘命运’的安排”。

这里再说一遍，不擅闲谈的人总是消极地思考问题。

他们总是消极地看待事物，因此，吸引来的也都是消极思考的同伴。

这也不是偶然，是必然。“物以类聚”的道理是真的。

请稍稍改变意识，尝试和正向思考的人交流。

你一定会收获一份必然的邂逅，彼此可以尽情谈论光明美好的未来。

擅长闲谈的人，拥有心灵之友。

所谓心灵之友，是不相见，也能心意相通的朋友。

他们互相理解：无论发生什么，我都是你的同伴。

无论在工作上，还是私人生活中，心灵之友都会无条件地支持自己。

就像家人一样，给予你无偿的爱。

你是不是觉得自己不可能遇到这样的心灵之友？

没这回事。

人与人的相识相知都是从初次见面的闲谈开始的。然后通过之后不断的交流，逐渐成为可以信赖的挚友之一，并随着时间的推移，成为心灵之友。

这样想，你就会明白“闲谈力”是多么重要。

擅长闲谈的人，会唤起“命运”的安排，并掌握自身的命运，最终走向成功。

擅长闲谈的一个要点

告诉对方不是偶然而而是必然，让对方感受到“命运”的主宰。

衷心感谢您能阅读完这本书。

人们为了拥有愉快且充满希望的日常生活，与他人的沟通是必不可少的。就像还不会说话的婴儿，被抚摸时会笑、被母亲以外的人抱会哭一样。成年人之间也是如此，因为对方的态度而会心地微笑，对于可信赖之人又倍感安心。

在本书当中我们提到过，要建立信赖关系，关键在于让别人爱自己。

为了让别人爱自己，必须先让别人喜欢上自己。

而为了让别人喜欢上自己，闲谈力便不可或缺。

整个过程就像自然法则导致的自然现象一样，这不仅
可以应用于工作产出，也可用于一般的人际交往。

不仅能帮助你实现梦想和目标，还能充实个人生活。

你不需要交很多朋友、认识更多的人。

成功不与朋友数量或相遇次数成正比。

现实中，在闲谈中成功的人，都深受大家喜欢和信任，
但他们的朋友数量却少得惊人。

这是因为在多次接触过程中，他们不仅获得了闲谈力，
还具备了识别他人的个性和性格的能力。

取而代之的是他们拥有最强大的“心灵之友”。

如果通过辨别和努力拥有了“心灵之友”这种真正的朋友，
生活就不会那么糟糕。即使遇到困难和挫折，也能以积极的方式去克服。

我希望您能够以本书内容为参考，在珍惜与人相遇的同时，将这本书付诸实践。

我真诚地祝福您每一天都意气风发，在提高闲谈力的过程中，拥有更加熠熠生辉的人生。

最后，要坚定地相信：今天的自己，是迄今为止所有人生经历历练的结果。

借此机会，我还想对我生命中遇到的每个人，说一声“谢谢，谢谢大家”。

森优子

2017年3月