

天下文化

心理勵志

しゃべらない技術

麻生顯太郎 著 賴庭筠 譯

不說話 的技術



滔滔不絕未必能讓你更受歡迎
直入人心才是溝通的絕對關鍵

總是為了沒有好口才而煩惱嗎？

其實，不說話的片刻才是你最好的武器。

只要點燃外表、接收力、情感能量、觀察力、說話技巧
這五個溝通引擎，

所有人都願意與你交心。

しゃべらない技術

不說話 的技術

麻生健太郎 著 賴庭筠 譯



第一章 改善「說話技巧」

- 1 溝通時有一半時間處於「怠速」狀態
 -  在神社學習溝通的精髓
 -  愈不擅長就愈有效！
- 2 只是愛說話還不夠
 -  別當「貧嘴人」
 -  貧嘴人的損失
- 3 貧嘴人容易掉入的陷阱
 -  ① 毫不停頓的對話
 -  ② 強迫推銷
- 4 讓你的「話」發光的「不說話技巧」
 -  技巧之間相輔相成
 -  要看、要聽，但不要說

5 不說話要如何表達呢？

-  用 V T R E C 引擎溝通
-  聽者難為

第二章 踩下「不說話」油門

- 1 不說話才能發現的事
 -  *Receive* 讓對話持續的第一把鑰匙
 -  *Receive* 用一句話來製造波浪
- 2 站在聽者的角度播種
 -  *Receive* 自在操控波浪的搖桿提問法
- 3 「雄辯是銀，沉默是金」的真實意義
 -  *Visual* 徹底實踐視覺傳達的技巧
 -  *Visual* 到迪士尼樂園學習肢體語言

 *Visual* 將感情放進人偶裡

73

 *Visual* 用五個基本動作來傳達事實

75

 *Visual* 讓你習慣做出肢體語言的練習

78

4 眼睛比嘴巴更會說話

 *Visual* 活用眼神的「不說話技巧」

82

5 眼神中的訊息

 *Visual* 讓外表具有辨識度

91

第三章 讓對方喜歡自己的技巧

1 讓心靈相通的「不說話技巧」

96

 拳擊手抄經書的原因

96

2 刻意製造落差

 *Emotion* 落差愈大愈有效

98

 *Emotion* 突顯自己的方法

100

 *Emotion* 讓對方有小小的期待

103

3 吸引對方的「情感關鍵字」

 *Emotion* 選擇與對方相同的感覺用詞

107

 *Emotion* 讓情感更強烈的條件

110

 *Emotion* 描述氣味讓對方有如身歷其境

111

4 讓人銘感於心的強烈情感

 *Emotion* 偷偷埋下伏筆

113

 *Emotion* 反向操作的伏筆

115

5 裝設情感開關

6 訓練觀察力

 *Calibration* 從瀏海看出一個人的內在

122

 *Calibration* 視線如何移動？

124

 *Calibration* 慣用哪一側？

127

7 掌握敏銳觀察力的訣竅

 *Calibration* 不斷擴大的觀察範圍
 *Calibration* 心理、生理與世界是相互連結的

131 133

第四章 活用「不說話技巧」的「說話技巧」

1 打破沉默的技巧

136

2 活用對話中的「停頓」

138

 *Talk* 能夠駕馭「停頓」的人就能夠駕馭「對話」

138

3 詞窮了……

143

 *Talk* 有球飛過來了！

143

 *Talk* 為話題貼上標籤

145

4 即時溝通

152

5 不要用第一人稱

156

第五章 暢快兜風的六大關鍵

用 feel on the body 來回應

161

一定要有「頭」有「尾」

164

擁有複眼力

168

製造非預期效果逗大家笑

171

拿自己的失敗經驗當話題

174

把話吞回去

176

結語

改善「說話技巧」



溝通靠的不只是「說話」。
就算你覺得自己拙於言辭，只要改變觀點，
就能掌握全新的說話方式，發揮「不說話」的力量。



請想像一下。

你現在走進一間歷史悠久，在日本數一數二的神社。

神社籠罩在一片不可思議的寂靜之中，只能聽見在樹間搖曳的風聲、不時傳來的烏鴉鳴叫，以及你在碎石路上每前進一步就沙沙作響的足音。

在看到本殿的同時，你會看見本殿前方、道路的左右兩旁，各站著一隻動物。

那是一對石獅子。

事實上，我們可以從這對石獅子身上學到溝通的精髓。

拙於言辭或不擅長炒熱氣氛的人，可能老是在苦惱該怎麼做才能提升說話的技巧。

這樣會導致自己只注意「開口發言」這件事。

或許大家會說，這樣想難道不對嗎？

當然，這樣想並沒有錯。

但真要我說，我會說很可惜，因為你只對了一半。

請回想一下石獅子的模樣。

仔細觀察，你會發現石獅子雖然是一對，造型卻不太一樣。

在日文中，嘴巴張開的雄獅稱為「阿」，嘴巴緊閉的雌獅稱為「吽」。

我們先不談石獅子原本的意義，但「阿」與「吽」這兩隻獅子，看起來就像「阿」張著嘴巴正在說話，而「吽」則是閉著嘴巴聽對方說。

這是什麼意思呢？

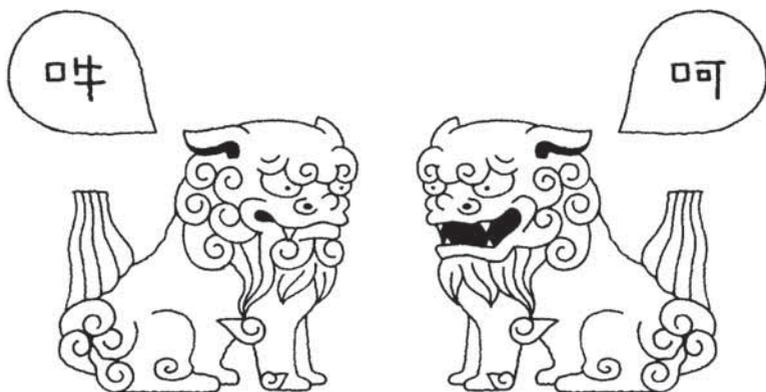
嘴巴張開的「阿」就是說話的人。

嘴巴緊閉的「吽」就是不說話，在一旁聆聽的人。

這簡直就是在呈現「對話」的畫面。不是嗎？



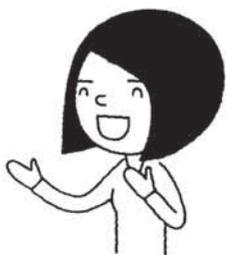
「阿吽的呼吸」就是一種理想的溝通



不說話的時候

||

「吽」



說話的時候

||

「阿」



愈不擅長就愈有效！

「對」話至少要有兩個人才能成立，才能稱之為溝通。也就是說，任何溝通的場合都要有「說話的『阿』」和「不說話的『吽』」。

日文裡有所謂「阿吽的呼吸」，指的是兩人在合作某件事情時默契絕佳的狀態，而我們也可以說「阿吽的呼吸」就是一種理想的溝通。

本書想讓你了解的就是在面對談話場合時，為了實現「阿吽的呼吸」，一定要掌握「吽」的技巧，也就是「不說話的技巧」。

正因為拙於言辭，這項不說話的技巧更能發揮效果。

為什麼呢？因為拙於言辭的人都有一個共同的煩惱，那就是「開口發言」，因為感到棘手所以會特別在意。但我在前面已經告訴過大家，我們不能只注意「開口發言」這件事。



「如果進入正題之前的閒聊可以盡興一點，我就能拿到這筆訂單了……」

「和不太知道該如何應對的上司一起搭計程車，要說些什麼才好？」

「糟糕，我和不熟的人坐在一起了。」

「我很難在會議上發言……」

唯有提升說話的技巧才能消除這些煩惱。

我知道大家會這麼想，但真是如此嗎？

事實上，提升不說話的技巧比提升說話的技巧更能有效解決這些問題。

如果說話時困擾起因於與對方的關係，只要追根究柢，你就會發現這些問題幾乎都可以靠自己不說話的時間來解決。

換句話說，不說話的情況與時間是相對於說話的「怠速時間」，是影響溝通的重要關鍵。

不說話的技巧可說是開口前的說話技巧。

