

# 《不说话的艺术》

## 图书基本信息

书名：《不说话的艺术》

13位ISBN编号：9787550215085

10位ISBN编号：7550215081

出版时间：2013-6

出版社：北京联合出版公司

作者：麻生贤太郎

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《不说话的艺术》

## 前言

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”、“不说话的场合”。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——可以让别人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。

# 《不说话的艺术》

## 作者简介

作者：（日本）麻生贤太郎麻生贤太郎，男，电台DJ、私人心理医生、人际关系专家，1967年生于东京，长在横滨。东京电机大学工学部毕业后，就职于音响制造公司的同时，就读播音员学校。后调任到札幌，以北海道的电视台、电台为中心开展播音工作。近年来，凭借独到经验，对他人进行提高说话及交流能力的个人指导，所涉人群遍及上市公司社长、员工、全职妈妈等。主要著作有《说话的技巧》、《和紧张说再见》、《结婚典礼讲话不再为难》等。

# 《不说话的艺术》

## 书籍目录

引言 001 第一章 让你的说话技巧更上一层楼 00101 占据人们交流时间一半的“空闲时间” 00302 这样说话的人注意了 00703 “话痨”容易犯下的错误 01304 “不说话”的技巧能使你说的话变得更加精彩 01905 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 03101 不说话才会注意到的 03302 作为听话一方为对话埋下伏笔 03903 “雄辩是银，沉默是金”的真谛 05304 眼睛是心灵的窗口 06505 外表所传达的信息 073 第三章 人见人爱的秘诀 07701 共通的“不说话”的技巧 07902 表演出反差 08103 让人不禁被逐渐感染的“感情语言” 08904 制造共鸣的方法 09505 设置感情的“按钮” 10106 观察力的锻炼方法 10507 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 11701 打开局面的方法 11902 支撑说话的骨骼 12103 善于主宰对话的人所创造的四种“停顿” 12704 苦于没有话题的时候 13105 敷衍了事对话的突破法 13706 不知道怎么说的的时候，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

# 《不说话的艺术》

## 章节摘录

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人，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。

# 《不说话的艺术》

## 后记

本书是《说话的艺术》的续作。我在写这本书的时候，感到非常犹豫。因为会对看过《说话的艺术》的读者造成困扰。“到底哪一个才重要？”“之前书上写的不是真的吗？”“说话”的技巧，“不说话”的技巧。到底哪个比较重要呢？当然对于读到最后的读者来说，这个问题已经不能困扰大家了。掌握“不说话”的技巧是为了更好地利用“说话”的技巧，而“说话”的技巧则可以更好地完善你“不说话”的技巧。两者是相辅相成的。作为电台主持人和咨询师的我来说，无时无刻不这样感觉着。无论是会谈，还是产品说明会、采访，又或者是想对重要的人传达自己的想法，只要是在交流的场合，两者都是必不可缺的。《说话的艺术》未涉及“VTREC引擎”，在本书中简单明了地为大家作了介绍。然而，可能会有读者感觉“这个地方应该再详细一些”。这并不是我忘了写具体的事例，而是我希望通过我的提示和启发，大家能够养成自己找到答案的习惯，“授人以鱼，不如授人以渔”。技术是无法传承的。技术是通过自己刻苦思考、克服困难而掌握的。而技术也是在不断变化的。——已故宇宙开发事业团原理事长山之内秀一郎本书完成于2010年冬天。在本书结束的时候，我以这几句话赠予各位读者，希望大家能够超越自己，超越本书。最后，我要感谢给予我这次执笔本书机会的小田明美编辑部长，以及兢兢业业进行编辑工作的手岛朋子女士，感谢你们辛勤的工作。同时，我还要特别感谢一直在背后支持我的平贺正彦老师、大野路耀老师、山川裕央局长、小野寺康充专务、石崎女士，还有FM的村上先生、渡边先生、山下先生，和广大听众、诗乃女士、电台的工作人员们、咨询所的各位同仁，以及我的老师石井裕之。另外，还有我的家人们。感谢大家的帮助与支持。麻生贤太郎听着Yucca的《想望》写于2010年12月期望我们有机会可以在某日某处不期而遇

# 《不说话的艺术》

## 编辑推荐

《不说话的艺术》编辑推荐：让困惑瞬间消失的终极沟通秘诀，日本名主持改变百万人生走向的沟通之道。超越言语，直击人际关系真相。全面刷新你的销售能力、交涉能力、接待能力、演讲能力……要擅长谈话，也要擅长倾听；擅长倾听就是要引出“对方想说的话题”；不说话的时候，你的表情、动作、手势仍在“说话”；没经过“技巧”的洗礼，你永远重复笨拙的自己；无招胜有招，所有的技巧都只为忘掉；人生因沟通方式的改变而更加闪耀。《不说话的艺术》位列日本亚马逊畅销榜第1名；作者是私人心理医生、人际关系专家、著名主持人；《不说话的艺术》在通常的“说话的艺术”之外，进一步讲透了通常被人忽略的“不说话的艺术”，角度独特，无招胜有招。

# 《不说话的艺术》

## 精彩短评

- 1、意外的有趣
- 2、反其道而行之的书
- 3、没有要点可言。
- 4、最近读了好几本日本人的书。。感觉都是用很温和的、给幼儿园小朋友讲故事的姿态，在讲道理。倒是挺容易受用的。
- 5、北京南站买的书，真的只能打发时光来看。
- 6、眼角向外用力，在首图，大音希声，挺好的
- 7、随便读读
- 8、空洞无物
- 9、需要再读 技巧整理 练习。
- 10、明明知道你奸诈有狡猾但是心甘情愿听从。生存法则就是这样衍生，少说话多做事~
- 11、不知道这么水的一本书何德何能成为“日本亚马逊畅销榜第一名”？作者所谓的“不说话的艺术”就是指“要善于倾听他人，并在与人交流时配合使用适宜的表情和动作，给对话者留下一个好的印象”。为此，本书提出了一个叫做“VTREC引擎”（Visual、Talk、Receive、Emotion、Calibration）的核心理论，乍一看好像听那么回事儿的，然而后面的各个章节却根本没能按照一定逻辑去对这个核心理论展开清晰而有价值的论述，只是泛泛地讲了些不痛不痒的常识和毫无新意的弱智技巧，没有任何干货可言，太水了！差评！【5万】【首图】
- 12、1这本书首先是《说话的艺术》一书的续作、也算是一个补充
- 2或许讲的有些道理，但是内容显得过于空洞无力
- 3书页上写着“日本名主持改变百万人生走向”的沟通之路，对此，我谨表示怀疑，至于打出“超越言语直击人际关系的真相”的标语，这牛逼也略有些浮夸
- 4不管怎样，就当打发这一个下雨的无聊的晚上吧



# 《不说话的艺术》

## 精彩书评

1、8月以来，读书的速度开始回升，是个很好的兆头。但是所读的书质量参差不齐，这个周末在返回泰顺的路上读完了《不说话的艺术》，感觉很有意思，光从书名中就能启发你的思考，市场上关于口才类的读书太多了，难得有一本让你闭嘴的书，自然而然就觉得有趣。书中一些观点有些很值得借鉴，有时候不说话比说话效果好，口才好控制不住容易成为话痨，反而令对方更加讨厌你，这些都值得我警惕，有些人确实实在交流的过程中习惯以自己为中心，忽略对方感受，大谈特谈自己的丰功伟绩，无视对方的存在，难怪对方厌恶，这时候学会不说话，变得非常重要，当然，很多交流技巧如果光靠看书就能提高了，那世间到处都是交际高手了，我觉得读书最重要的是开拓我们的思维，而不是让我们掌握一门技巧，掌握技巧离不开大量的实践。反传统的思维能够让一本书脱颖而出，现在很多书尤其是国内的成功学书太老生常谈了，一段空话外加一个案例构成了国内大部分成功学图书的模式，什么要坚持啦，什么要有信心啦，等等不一而足，看完之后，觉得很有道理，但是仅仅让你觉得很有道理，真正对个人的发展毫无帮助，因为大道理谁都懂，在书本上再强调一遍毫无意义，而一些图书则开拓你的思维，例如《卖故事》启发你对产品的包装要上升到内涵层面，例如《正能量》认为行为能够影响一个人的情绪，这些都能对一个人的思维进行有效的拓展。工作上也是如此，在大家都在按传统的方式寻找切入点的时候，如果你能够找到一个与众不同的切入点，自然而然有不同样的效果，只不过太花费精力和时间了，毕竟大部分都属于按部就班，因为反传统不成功恐成离经叛道，到时候恐怕也悲剧了，毕竟成为优秀甚至卓越伴随着是极大的失败风险。不管怎么样，在物欲横流的社会，能够同时坚持读书和运动，就已经很算反传统了

# 《不说话的艺术》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)