



先覺出版

日本理財達人、暢銷財經作家
田口智隆 著
蔡昭儀 譯

是閒聊還是瞎聊，決定你能不能成為有錢人！
有錢人的閒聊可不是話家常那麼簡單，
那是經過精準的思考，讓談話雙方關係能延續的重要商業武器！
為何十分鐘閒聊，就能招來財富和人脈？
三千位有錢人都知道的讓財富倍增的說話法！

有錢人才知道的 精準閒聊



知名投資理財達人 **阿斯匹靈** 律師、作家 **許峰源**
豐田汽車銷售冠軍 **陳茹芬** 律師、財經專家 **蔡志雄**
推薦

有錢人才知道的 精準閒聊

是閒聊還是瞎聊，決定你能不能成為有錢人！

有錢人的閒聊可不是話家常那麼簡單，

那是經過精準的思考，讓談話雙方關係能延續的重要商業武器！

為何十分鐘閒聊，就能招來財富和人脈？

三千位有錢人都知道的讓財富倍增的說話法！

日本理財達人、暢銷財經作家

田口智隆 著

蔡昭儀 譯



知名投資理財達人 阿斯匹靈 律師、作家 許峰源
豐田汽車銷售冠軍 陳茹芬 律師、財經專家 蔡志雄
推薦

有錢人才知道的精準閒聊

田口智隆



作者簡介

田口智隆

日本知名理財達人、暢銷財經作家。1972年生於埼玉縣。理財顧問公司Financial Independence董事長。

大學畢業後，在補習班擔任講師，生活卻是紙醉金迷，以致債務纏身。28歲時，因父親病倒，接手父親所經營的保險經紀公司，並成功帶領公司成為該地區之龍頭。

此外，因徹底力行節約及理財運用，將原本幾近破產的債務，在數年間清償完畢。後來又藉著「收入多元化」「核心・衛星投資策略」等理財方式擴大資產。34歲時達到「財務自由」境界，進而獨立創業，設立理財顧問公司Financial Independence。

現在除了以自身經驗從事個人財務諮詢之外，也為了將重視金錢的理念傳達給更多人，積極在日本全國各地舉辦「學校沒教的理財課」講座。

著作總銷售超過50萬冊，作品有成為暢銷書的處女作《從28歲零存款開始思考的理財》《少年巴菲特的理財大冒險》《致富的人貧窮時所做的事》《荷包滿滿的人捨棄的37件事》《為什麼聰明的有錢人都不是「胖子」？》等。

譯者簡介

蔡昭儀

文化大學日文系畢業，日本國立東京學藝大學教育學碩士。譯有《只有頂尖執事才知道，平凡人變富豪的53個金錢哲學》《12堂撼動世界的財經課：當金融風暴常態化，我們該如何預測下一個震央？》《成功者都這樣「浪費」時間：不怕繞遠路的人生哲學》等書。

【推薦序】

刻意閒聊，有錢人都在用的致富密技

阿斯匹靈

許多人都喜歡到咖啡廳和朋友「閒聊」，因為可以藉此放鬆心情，紓解一下工作上的壓力。然而若閒聊不但可以放鬆心情，還可以增加收入，那麼是不是更好呢！

《有錢人才知道的「精準閒聊」》就是提供這個好方法的一本書，書中一開始就提到「良緣生良元」的概念，其中良元是很重要的觀念，如果我們賺的錢會得罪到一些人，那麼手中的錢就不是良元，可能是屬於惡元，這樣的財富並不會持續太久，也就是說如何讓自己賺的錢都是良元，是邁向財富的重要關鍵！

良元的來源當然就是良緣，那麼怎麼產生良緣呢？這就非得透過精準的閒聊不可了，因為在閒聊過程當中不但可以知道對方的真實需求，也可以讓對方了解自己，更重要的是還可以讓自己更了解自己。當我們必須在別人面前介紹自己的時候，往往才會發現並不是那麼地了解自己。如果連自

己都不了解自己，更別說去了解別人，那麼在自己跟客戶都不了解的情況下，事業當然是不會成功的。

所以能夠來一場精采的閒聊，而不是「瞎哈拉」，是一門專業的學問跟知識，值得我們用心來學習。

有些人可能會說，「我並沒有業務需求，只想跟朋友隨意聊天就好，這應該不用學習吧！」這麼想的話就大錯特錯了。我們無論何時何地都有業務的需求，這個需求可能是友情、親情或是愛情。你如果需要朋友總是可以挪出時間陪你，那麼你要好好地閒聊；如果你希望跟家人有和諧的關係，那麼你要好好地閒聊；如果你需要跟另一半越來越親密，你當然更要好好地閒聊。如果你只是瞎哈拉，那麼你會發現你找朋友時他們都沒空，你跟家人總是不和睦，當然跟另一半就會常常爭吵了。

你的朋友、家人跟另一半都是你的重大財富，有錢人都會認真地經營這些關係，因此無論我們是什麼職業，好好地學會閒聊，對我們的人生都有極大好處的！

很多人可能不擅長聊天，連瞎哈拉都不會，這是因為我們沒有好好地學習。就像彈鋼琴一樣，沒有人天生就會彈鋼琴，都是要勤加練習才能學會，所以請放下所謂的藉口，刻意地學習閒聊，書中有提到透過看書、旅遊或是報章雜誌，能夠增加我們的閒聊素材。當然我們閒聊的對象是一個

「人」，所以我們為什麼能讓閒聊變得有意義，就是因為我們對眼前的這個人非常有興趣，如果可以把人當做是一部精采的小說，那麼我們自然就會想要有一場豐富的閒聊了。

要成為一個有錢人，廣結善緣是最重要的，怎麼與接觸的陌生人迅速建立善緣，並不是為他做牛做馬就好，而是透過精準的閒聊，了解對方的需求，這樣對方當然願意和我們建立更多的生意關係，甚至多了一位好友，這是一舉多得的事情。所以，從今天開始就讓我們好好地閒聊一場吧！

（本文作者為知名財經專家、「阿斯匹靈的理財航路」粉絲團版主）

【推薦序】

五分鐘精準閒聊，助我成為銷售冠軍

陳茹芬（娜娜）

「大家平常有喝咖啡嗎？」

「有ㄟㄟ」

「你們知道烘咖啡豆有一爆、二爆的嗎？」

我喜歡星巴克咖啡，演講的時候常帶一杯上台，一方面讓自己保持好狀態，二方面也藉這個話題跟台下互動，上面的問句就是其中一個例子。一場企業內訓，回答有喝咖啡的人比方一百人，能再多聊一點點的人，可能五個不到。

這個小知識，是有一次公司請一位曾幫星巴克規劃服務的講師來演講，我跟他聊天時學來的。我平常就喜歡喝星巴克咖啡，聽他講烘豆，一爆清爽酸香、二爆從平衡到濃郁，自然非常有興趣，

聽了馬上記住，後來轉化成和客人或聽眾互動的「喂」，接著帶出我的「五分鐘話題」理論，大家感受更深刻。

「五分鐘話題」和本書作者田口智隆先生所說是相同道理：平常廣泛吸收資訊，對有興趣多了解的事情，學到能講十分鐘的程度，拿出五分鐘做為閒聊話頭。

以做業務來說，和一個客人聊五分鐘×十個話題＝五十分鐘，這樣「對頻」成功的機率，是不是比滔滔不絕講產品高很多？

很多人好奇我屢創汽車界銷售紀錄，又多年蟬聯TOYOTA銷售冠軍的祕訣，以為我一定很會講產品，事實上我很少談車，幾乎都在「閒聊」，透過閒聊了解客人特質、喜好、有什麼需要、我可以怎麼幫助他……我常說TOYOTA品質這麼穩定、制度這麼透明，客人跟誰買都一樣，每年為什麼還是這麼多人指名找我，甚至買第二台、第三台？原因很單純，因為「我透過閒聊理解他的需求」。當客人相信我、喜歡我，自然會想找我買。

業務每天要接觸的人千百款，五分鐘×十個話題絕對不夠用，如果能利用零碎時間，逐漸累積至少一百個，排列組合一下，等於有個話題庫。而且別忘了，因為你會不斷跟各種人接觸，所以會聽到各種不同故事和知識，如果能把握機會不斷更新話題內容，換個角度來看，與人應對的能力也會越來越強。

技術招式是永遠學不完的，回到根本，我很認同田口先生說的，與人閒聊不應口是心非，最終還是要誠實面對自己。

與他人互動時不用戴面具，隨時表現真實的自己，真誠地關心每個人、用心傾聽、聊自己真的感興趣的話題，每分每秒都是真心，開心工作、快樂生活，如此一來不僅能做成事業，又能交到朋友，這種感覺，真的很讚！

（本文作者為TOYOTA經銷商國都汽車新莊營業所銷售協理，於二〇一六年再度勇奪年度銷售總冠軍，創下二〇一三、二〇一六年連續四年冠軍紀錄。）

【推薦序】

懂得閒聊，是成為有錢人的第一步

蔡志雄

我的本業是律師，為了擁有被動收入達成財富自由目標，所以買房出租當房東，而我行走江湖的名號便是「包租公律師」，也因此常有機會上媒體參與討論，其中很多議題跟不動產相關，而通常會看房地產節目的觀眾本身也有資產，所以我常開玩笑說，電視上看過我的應該都滿有錢的！判斷自己有沒有錢的標準，就是有沒有看過我。

當然，說看過我的人就代表是有錢人純屬玩笑，但懂得怎麼閒聊就會有錢，卻是真實的。當我一看到這本書，便被書名《有錢人才知道的「精準閒聊」》深深吸引，書封的一句文案「是閒聊還是瞎聊，決定你能否成為有錢人」，跟我的經驗似乎有異曲同工之妙啊！這怎麼可以不好好看一看呢！

主張只是懂得如何閒聊就可以致富聽起來難以置信，其實是有其道理的，因為會聊天，也就擁有跟別人破冰溝通的本事。換言之，不管從事任何行業，都免不了得與人交流互動，所以擁有溝通能力，懂得如何跟別人痛快地聊上一場，就跟語言、電腦文書技能一樣已經變成人人必須具備的工具。

作者是佛心來的，不光是透露有錢人其實都超會閒聊，甚至連他們都怎麼聊，也一五一十地寫在書裡。例如像多閱讀書報、印製加深他人印象的創意名片（像我的江湖名號「包租公律師」）、多多旅遊，甚至連搭車都能用來成為聊天眼，真可說是教人如何閒聊的寶典。而且，重點不光是教人怎麼閒聊，而是反覆地提示我們閒聊背後有金礦，知道如何精準閒聊不但可以是一條成功捷徑，還能增加變成有錢人的機會！

作者還建議不知如何起頭與人閒聊的人，一開始可準備一本閒聊專用筆記，整理好聊的話題以備不時之需，這對想學習如何與人閒聊的新手而言絕對是個好方法。就像講師訓練班，將演講拆解成眼神力、肢體力、語調力，一個步驟一個步驟地拆解練習，長久下來就會慢慢進步。不過，這也讓我想起某次曾經擔任演講評審的經驗，當時的演講題目是：「我最快樂的一件事」，有位參賽者在台上支支吾吾講得「二二六六」，可是比賽結束後卻跑來以非常流暢的語調向我補充他剛剛在台上的釣魚經驗。我說：「你講得比剛才精彩呢！」他說：「對啊！因為剛剛忘記講稿上寫什麼了！」

其實，他想講的東西都在腦袋裡，但他為了想起講稿內容，反而忽略腦袋裡的東西，這就有點本末倒置了，最好的筆記，其實是自己的腦袋，我認為用筆記本只是一開始，到後來要懂得重意不重形，「見山是山，見山不是山，見山又是山」形容的便是這個意境。

此外，就像作者說的，就算懂得再多，也要記得惟有多多分享自己的專屬經驗才會讓對方感興趣。要達到精準閒聊的境界並不難，憑靠平常有意識地不斷體驗跟練習，久而久之自然會變成閒聊高手，那麼，要晉升成為下一個有錢人，也將指日可待了！

（本文作者為鉅亨網專欄作家、包租公律師）

目錄

推薦序 刻意閒聊，有錢人都在用的致富密技／阿斯匹靈

推薦序 五分鐘精準閒聊，助我成為銷售冠軍／陳茹芬（娜娜）

推薦序 懂得閒聊，是成為有錢人的第一步／蔡志雄

前言 是閒聊還是瞎聊，決定你是否有錢

第1章

為何有錢人都很會閒聊？

- ① 廣結善緣，財運滾滾來！
- ② 閒聊是與「良元」間的接著劑
- ③ 透過閒聊，了解與對方是否投緣
- ④ 多花時間在和自己合得來的人身上

- ⑤ 閒聊成敗，取決於「共通點」
- ⑥ 痛快地閒聊一場，財富就會聚集
- ⑦ 有錢人不會刻意與人裝熟
- ⑧ 公司職員也得加強閒聊力

第2章

有錢人瞬間與對方變熟的技巧

- ① 自己三分，對方七分
- ② 聊天氣，好無聊。聊新聞，加點料！
- ③ 對方專業加自身興趣，等於最強閒聊！
- ④ 初見面也能瞬間拉近距離的一句話
- ⑤ 業績好的業務，都這麼聊
- ⑥ 收到推薦，立刻嘗試！
- ⑦ 刻意製造讓對方了解自己的機會
- ⑧ 別用意見兩極的話題當聊天素材
- ⑨ 閒聊要懂得適可而止，見好就收

第3章

有錢人的情報收集法

- ① 有錢人都是「資訊雜食者」
- ② 每天固定閱覽報章雜誌和電視新聞
- ③ 打開天線，隨時留意雜誌標題與電車廣告
- ④ 定期安排旅行
- ⑤ 三大有關旅行的不敗話題
- ⑥ 刻意參加有導遊帶領的遊覽方式
- ⑦ 喜歡的書反覆讀
- ⑧ 瑣碎雜事不假手他人
- ⑨ 刻意挑戰原本不喜歡的事物

第4章

有錢人的話題引導術

- ① 閒聊過程，不必在意
- ② 把話題導引到自己擅長的事物

- ③ 察覺對方是否想結束話題
- ④ 想一個定義自己江湖地位的頭銜
- ⑤ 準備隨時都能聊上一兩句的哏
- ⑥ 準備一本閒聊專用筆記
- ⑦ 記下對方喜歡的事物
- ⑧ 刻意告訴對方曾經在何時見過

第5章

有錢人的傾聽術

- ① 有錢人是讓人覺得能跟他輕鬆說上幾句的人
- ② 問對方輕鬆就能回答的問題
- ③ 給對方積極肯定的回應，他就會說更多
- ④ 「我也想試試！」是一句結緣的話
- ⑤ 從對方談話中找出有趣話題提問
- ⑥ 不知道的事，正是閒聊最棒素材

第6章

與有錢人的往來方法

- ① 懂得閒聊的人，無敵
- ② 不因與不同人來往而改變態度
- ③ 理想的人際關係是：廣結善緣，但稍有交情
- ④ 構築人脈，一切都是時機問題

結語 精準閒聊，聊成好生意，聊到真朋友



【前言】

是閒聊還是瞎聊，決定你是否有錢

閒聊，是邁向幸福人生的必備工具

你對「閒聊」的印象怎麼樣？

是為了不冷場，只好有一搭沒一搭的對話？

是不著邊際的瞎扯淡？

是無謂又沒有建設性的對話？

對閒聊有正面印象的人應該不多。

從事業務或接待工作，經常必須與客戶溝通的人，或許會強調「閒聊可是溝通上不可或缺的潤滑劑」。

正是如此，我也是這麼認為。

閒聊若運用得當，就能發揮人際關係潤滑劑的功用。

但是，我所思考的閒聊，並不只是這樣的目的而已。當然，也不是不著邊際的閒話家常。

是否懂得有效地閒聊，將決定你能否致富——就我的經驗，我認為絕對有這種程度的影響力。
甚至說是「邁向幸福人生所不可或缺，必備的工具」也不為過。

閒聊帶來「緣」與「元」

我三十四歲時便達到不必再為金錢煩惱的財富自由境界，我曾經有幸與三千多位富豪結識，而在這過程中我發現了一個共通點。

越是有錢人，越刻意與人閒聊。

有錢人不會只是隨性與人談話，他們總是刻意地閒聊，把閒聊當做判斷對方是否值得結交的「石蕊試紙」來活用。

以閒聊的方式判斷初次見面的人是否合得來，再積極培養關係。藉由這個過程，可以毫無壓力地順利進展到生意上，結果「良緣」就變成了「良元」。

自此之後，我也隨時刻意地與人閒聊。

漸漸地，我的周圍好相處的人越來越多，為我帶來好運和財運。而我再也不必為人際關係的問題感到困擾了。

我現在之所以能盡情從事喜歡的工作，不必為金錢擔憂，也都是拜閒聊所賜。

關於閒聊的效果和方法，稍後我會詳細說明，而「**有錢人都很會聊**」是不爭的事實。區區的閒聊，威力卻是不容小覷。閒聊，可是能招財進寶的！

那麼，閒聊的重要性到底為何呢？

首先，請謹記「閒聊可以使良緣變良元」這句話，然後認真地對待每天、每一次的相遇。只要時時牢記，各位也等於朝著致富道路踏出第一步。

此外，閒聊不用花你半毛錢。只是把握要領的閒聊，就能拓展致富之道。本書的高CP值，每個人都能在讀完後馬上實踐。

若本書能改善大家的工作、人脈以及人生，身為作者的我，將感到無比榮幸。

就從今天開始實際練習如何有效地閒聊吧！此後你的人生，一定會出現煥然一新的轉變。



①廣結善緣，財運滾滾來！

「良緣」生「良元」

在介紹富翁與閒聊的關係之前，我們要先知道財富的原理原則。

那就是「良緣生良元」。

無論在什麼時代、做什麼生意，財富都是從與他人結緣而生，幾乎所有我知道的有錢人，都非
常重視這個原則。

就算每天到寺廟祈求神明「讓我致富」，錢也不會從天上掉下來。每天打掃廁所，把馬桶刷得
亮晶晶，錢也不會平白無故出現在眼前。

錢，一定是「人」帶來的，換句話說也就是靠著與人結緣而來。

想要致富，就要先掌握良緣

我曾經歷過債務纏身的人生，後來之所以能擺脫金錢壓力，都是拜斬斷惡緣、珍惜良緣所賜。過去的我，與酒肉朋友夜夜笙歌，假日更是通宵賭博作樂。為了擺闊，開高級進口轎車、一身名牌打扮。

當時交往的同伴，盡是一些和我臭味相投、紙醉金迷的人，這種生活，根本稱不上是有錢人。跟這些人在一起，錢財是只出不進。我雖然不怪當時的那些同伴，但這對我來說，卻是惡緣。我開始領悟到自己不能再這樣下去，所以盡量參加交流聚會或派對，結識許多有錢人和有志向上的人，並因此開始結上「良緣」。之後，支持我的理念的人、提供有益資訊的人、生意上有合作意願的人，都陸續出現在我眼前。

珍惜這些「良緣」的結果，我終於得以過上不再為金錢煩惱的日子。

能夠致富的人，都是用與他人的良緣換得財富。能不能成為有錢人，就取決於是否與相遇的人結下善緣，並延續到生意上。

若想致富，找尋良緣就是最快的捷徑。

POINT

從今天開始，別再向神明祈求「讓我成為有錢人吧」

②閒聊是與「良元」間的接著劑

用閒聊縮短初識的距離

找到了良緣，下一步該怎麼做呢？

最好的方法，就是閒聊。

我們不會對初次見面的人，突然地邀約一起合作做生意。

通常我們會因為某種機緣與人結識，藉著對話溝通的方式，開始有所互動，之後才會聊到生意。

我想，沒有人會第一次見面，就開門見山地說：「要不要一起做生意？」「要不要買這個產品？」最初應該都從閒聊開始。

做什麼工作？

為什麼來這裡？

對什麼有興趣？

有什麼嗜好？

最近都關注些什麼事？

雙方可能在言談之間產生共鳴，越聊越覺得志趣相投。

以我的經驗，如此投緣的結識，日後延伸到生意上的例子不在少數。

目前，我積極在日本全國各地舉辦「學校沒教的理財課」講座，將我的理財方法與觀念，傳達給社會大眾。這些演講，全都是應主辦單位所邀，但我接受這些邀約，並非取決於酬勞的金額高低。

我會親自與主辦方見面，雙方洽談之後才做判斷。我要確定自己願意到對方所辦的講座演講，才會接受邀請。

既然是工作，酬勞當然是越高越好。但若言談之間，我感覺「不太想和這個人有什麼瓜葛」，就會婉拒邀約。即便對方提出高於其他講座十倍的酬勞，我也不為所動。

畢竟，要是連最初的閒聊都話不投機，也沒留下好印象，更別期待日後會有什麼進一步的合作了。這些都是我的經驗談。

良緣的開始就是好好地閒聊

與我有長年交情的朋友，我都會記得與他們初識的時候，許多情景仍記憶猶新，「當時聊的是這個話題」「為這種事聊得很起勁」。

讀者們不妨試著回想一下，與某個長年交往的朋友初相識的情景。是不是喚起當時愉快的記憶？

第一次見面的印象會大大地左右人與人之間的關係。尤其第一次閒聊就產生共鳴，話越投機，雙方的距離就更迅速拉近，良好的關係也會一直維繫下去。**閒聊就是締結良緣的接著劑。**

初見面的印象好壞，九成靠閒聊決定

最初的閒聊，就決定了第一印象的九成，這話一點也不誇張。

在相同條件之下，我們比較想跟聊得來的人一起工作，這也是人之常情。很多時候，就算金錢上的條件差強人意，還是想要和他一起工作，或是跟他購買商品。所以說，有錢人都很重視決定第一印象的「閒聊」。

雖然我們常說「外表占九成」，但無論外表多好，聊起來話不投機，就不會再有下文了。頂多就只讓人隱約記得「氣質高雅的人」「他那時好像穿著西裝」。

要有效結善緣，交流時必須讓對方記憶深刻，這就需要令彼此都留下印象的閒聊。

有錢人的閒聊可不是話家常那麼簡單，而是雙方日後締結合作的重要商業武器。

POINT

從今天開始，回想與長期相處融洽的人是如何相遇的

③透過閒聊，了解與對方是否投緣

何必和誰都能聊不停

閒聊可以相談甚歡，也可能什麼話題都聊不起來，還會無端靜默，空氣中徒留尷尬。「這樣啊……」語畢後無言以對，相信許多人都曾有這種經驗。

「初次見面真的是聊不起來」，很多人都覺得自己不擅於和第一次見面的人談話。但是，請放寬心。我們不必為了聊不起來而感到洩氣。與初相識的人話不投機是常有的事。

我希望大家不要誤會，**有錢人雖然很會閒聊，但也不是和誰都能相談甚歡。**

事實上，他們也會遇到雞同鴨講或是得不到共鳴的情形。就算我們盡力附和，也還是有那種怎麼都不對盤的人，這也理所當然。跟誰都能聊得欲罷不能的人，一定是某方面在硬撐。

有錢人所實踐的閒聊，並不是為了和所有人愉快談話，而是測驗對方與自己是否合得來的「石蕊試紙」。

所以，就算聊不起來，他們也不會放在心上，只是認為「單純與這個人合不來而已」。

他們不會糾結「聊不起來」這件事，也不會執意與對方進一步交流。若對方提出再見一次面的要求，他們不會拒絕，但也不會想主動與對方聯絡，勉強來往。

畢竟與合不來的人勉強交往，也很難建立良好關係，更別談要進一步做什麼生意了。個性合不來的對象，說不定還更容易惹麻煩呢。

聊不來，一起做生意也不會順利

我曾經在演講會後的懇談會席間，遇到初次見面的聽眾找我推薦好吃的餐廳。

當時我舉了某家烤肉店，沒想到這位聽眾竟然說：「啊，我知道那家店，不過我不太喜歡。」

我是不怪他，也沒想要他昧著良心附和我，但老實說，這樣閒聊下來，我就覺得與他合不來。

後來，他又找我舉辦演講，不是日程兜不上，就是他募集不到聽眾，種種阻礙，結果演講就沒辦成。我也再一次回想起當時的閒聊，發現的確是合不來。

如果心裡帶著疙瘩勉強與對方來往，演講就算辦成了，也不會順利吧。

有錢人不會介意聊不起來，因為若在閒聊之間發現與對方合不來，就可以不必積極與他來往了。

POINT

從今天開始，聊不起來也不必放在心上

④多花時間在和自己合得來的人身上

不與合不來的人交往

我們不必為了和人聊不起來而沮喪，那真的只是偶發狀況，甚至應該慶幸知道與對方無緣，這在商場上其實有很大的加分作用。

因為我們可以避免浪費時間在不對盤的人身上。財運因人而來，有錢人之所以致富，就是因為與許多人結緣。多金又有影響力，「希望見上一面」的人自然就越來越多。

無奈時間有限，若對所有見過的人都以同樣方式來往，時間再多也不夠用。只與合得來的人更進一步，彼此都沒有壓力，也才有生財的空間。

有錢人以閒聊當成石蕊試紙，來測試對方是否與自己對盤。遇到合得來的人，便積極建立互動關係；相反地，對合不來的人，就從此保持距離。

「時間就是金錢」，有錢人不會浪費時間，他們利用閒聊這個方法，排除浪費時間的可能性。

有錢人，來者不拒、去者不追

有錢人多半不與合不來的人來往，但他們「來者不拒，去者不追」的立場，卻也是不容忽視的共通點。

一旦致富，想攀關係的人就會越來越多，或許是朋友的朋友，也可能是素昧平生的人，有的是藉由生意場上來往的人介紹。其中更有人會帶著不良居心，以為結識有錢人，就可以得到什麼好處。

但是，有錢人不會一開始就拒人於千里之外。他們會先接納對方，試著聊聊看。在閒談當中，判斷是否值得交往。如果話不投機，感覺不怎麼合得來的對象，便不會再主動積極地接近對方。

不拒絕主動接近自己的人，與合不來的人保持距離——這就是有錢人共通的距離法則。

POINT

從今天開始，索性與合不來的人保持距離

⑤閒聊的成敗，取決於「共通點」

有共通點等於合得來

和初次見面的人閒聊，會覺得「與這個人很合得來」，你都是什麼時候有這樣的感覺呢？是遇到同鄉，聊起故鄉的話題？

因為是同行？

發現最近迷上同一件事時？

沒錯，就是雙方有「共通點」。

雖說狀況因人而異，不過許多人因為與對方有「共通點」而打開話匣子，就會覺得「與這個人很合得來」。

【例一】

A：「我最近迷上跑馬拉松。」

B：「我也是！不過其實才剛開始三個多月啦。」

A：「我上個月才開始呢，您可是前輩啊！」

B：「彼此彼此啦，都是剛入門。你都在哪邊跑呢？」

A：「大多在皇居附近。」

B：「我有時候也會去皇居附近跑。那裡風景好，跑起來很舒服。」

A：「是啊，我最喜歡那邊的景色了。」

【例二】

C：「你曬得好黑啊，是到哪去玩嗎？」

D：「上禮拜去了一趟沖繩啦。那裡的海真美。」

C：「沖繩是我的故鄉呢！」

D：「是嗎！沖繩真的很棒，東西也好吃。我特別喜歡沖繩炒麵。」

C：「真高興你喜歡。我有一個朋友在東京開沖繩料理店耶，那裡的沖繩炒麵也很棒喔！」

D：「哇，好想去吃吃看！」

C：「他那裡的沖繩炒麵特色是……」

有錢人會在閒聊中尋找共通點

若能像前面的例子一樣發現彼此的共通點，就算初次見面也能聊得開心，心理距離也會迅速拉近。甚至產生「想要再多聊一些」的念頭。

我有一個朋友，非常喜歡泡溫泉，據說日本全國四十七個都道府縣的所有溫泉勝地他都去過。每次遇到初次見面的人，若聊起對方的故鄉，他就會提到溫泉：

「我是從和歌山來的。」

「說起和歌山，湯之峰溫泉和南紀白濱溫泉很有名呢！」

「您真內行！」

「我去過南紀白濱溫泉，一邊看著大海，一邊泡湯可是最高享受。」

「沒錯！小時候，父母經常帶我去那邊的露天溫泉……」

日本全國都有溫泉地，很少有人討厭溫泉，他常常藉著溫泉這個話題，與人打成一片。

與有共通點的人聊天，不僅會留下記憶，日後也會保持聯絡，也有漸漸發展成生意上合作夥伴的例子。

相反地，初次見面又聊不出什麼共通點的話，幾分鐘後就會覺得話不投機，最後無話可聊。當然，彼此都不會留下什麼印象，更不可能會覺得「合得來」了。很遺憾，這就是沒緣分。

我先前說過，有錢人用閒聊來當石蕊試紙，石蕊試紙反映的就是與對方的共通點。一旦能夠找到共通話題，石蕊試紙就會馬上變色。

有錢人閒談之間也不會忽略觀察變化，因為他們本來就是為了找尋共通點而閒聊。他們不是凡事隨緣，而是自己嘗試結緣，隨時留意與對方的共通點。

稍後將在第2章詳細介紹如何尋找共通點。

POINT

從今天開始，談話時刻意找尋與對方的共通點

⑥痛快地閒聊一場，財富就會聚集

自己不愉快，閒聊就熱絡不起來

利用閒聊找尋共通點，是富豪們致富的祕訣。不過話雖如此，勉強迎合對方，刻意製造共通點可是會得到反效果。

例如，自己明明完全沒興趣，就因為對方說「喜歡看棒球比賽」，於是硬是附和「我也喜歡棒球」。對話或許會因此熱絡起來，但要是沒有相關知識或興趣，只是一味地附和「是啊、對啊」，根本無法聊得更深入。

對方遲早會察覺這是勉強迎合，一旦發現了，距離就更疏遠了。

最重要的是，勉強配合對方的閒聊，自己是無法開心的。不認同、不關心的事，還要假裝聊得很起勁，得到的只有痛苦。不但無法拉近與對方的距離，自己也不開心。這樣的閒聊，一點意義也沒有。

有錢人是享受閒聊的。他們會傾聽對方，但不刻意迎合，完全隨遇而安。如果聊了一段時間，還是找不到共通點，氣氛熱絡不起來，他們也只會覺得「緣分還沒到吧」。

說到底，自己都不能愉快地聊，怎麼會熱絡得起來呢？

對方也樂在閒聊嗎？

有錢人不只自己享受閒聊，也不會忘記留意對方是否也樂在其中。

說起「很會聊的人」，或許有人認為是指那種總有豐富話題、可以聊個不停的人，這其實是天大的誤會。吹噓賣弄自己的知識，只不過是自我感覺良好。如果對方對話題不感興趣，就不會再聯絡了。

深諳良緣生良元（財富）的有錢人，也是傾聽高手。他們會認真探索對方的樂趣所在，找出與自己的共通點。然後聊得更深入，用心讓對方也很自然地享受談話。

人總是習慣性地往開心的地方聚集，這是人際關係的原則。而**人聚集的地方，就是財富聚集的地方**。所以，擅長閒聊的人，就能抓住致富的機會。

你是否也能由衷享受閒聊呢？如果只是單純把閒聊當成賺錢技巧，是賺不到錢的。

隱藏在無謂之中的樂趣

我說「要享受閒聊」，可能有人不同意。

「商場上的成功者，多是盡可能減少浪費時間的閒聊，講求工作效率的人。」

這種類型的人，多見於外商公司裡的高階主管。這種行事作風的成功人士也的確存在。

不過，在我的經驗看來，有錢人中，這種類型的人算是少數。許多富豪都認為**享受閒聊才是經商之道**。

雖說閒聊不會馬上連結財富，但與享受閒聊的人保持良好關係，絕對是商場上成功的捷徑。

我們對歐美人的印象多是合約主義、效率優先、不講人情。但就我所知，西方人也會仔細觀察商場上的合作對象有什麼樣的魅力、與自己合不合得來。

以我自己為例，那種只追求效率的人我是相處不來的，所以不會再有更進一步的關係。關於這一點，就只能說是價值觀不同，不能閒聊的工作和人生，豈不是太無趣了嗎？

過去，我在講座或著作中談論「金錢的用法有三種，消費、浪費和投資」，其中最常推廣的觀念就是：「減少浪費，當然就存得住錢，但是毫不浪費的人生又很乏味，所以不如容許一分浪費，為人生增添色彩」。

我認為閒聊也有相同作用。沒有閒聊，工作會有效率地運作。但少了閒聊，人與人之間的關係就變得乏善可陳。

藉著閒聊了解對方，也讓對方更了解自己，進而產生共鳴。如此工作將變得更有興趣，閒聊也能成為工作上的話題，甚至激發創意。

人生中做些無謂的事，反而可以找到工作樂趣。不如敞開心胸享受閒聊吧。

POINT

從今天開始，不再勉強迎合對方的話題

⑦有錢人不會刻意與人裝熟

遠離自我膨脹的人

享受閒聊，最重要的是「不做作」。

假設某個宴會場合，你與初識的A閒談之中，發現有位共同的朋友B。我和B交情很好，便自顧自地聊起B的種種，但對方卻只是淡淡地附和我「是啊、對啊」，好像熱絡不起來。其間，他還想岔開話題，難得有B這個共通點，我覺得很掃興，便草草結束與他的談話。

後來，我遇到B時提起此事，他才說：「我跟那個人只是在某次聚會上交換過名片而已啊。」

我猜因為B在業界小有名氣，A可能總是向人吹噓認識B這件事。然而，他發現我和B的交情頗深，才會急忙想改變話題吧。

那次之後，我覺得應該和A保持距離才好。**喜歡自我膨脹的人，不僅無法贏得別人的好感，也聚集不了財富。**

我無意責怪A，也明白他的心情。其實過去我債務纏身的時候，也曾經這樣自我膨脹……

為了想讓周遭的人覺得我很吃得開，明明債務纏身，還要打腫臉充胖子，請人吃喝玩樂，穿著不合身的名牌西裝。吹牛擺闊都是家常便飯。

像這種自我膨脹的人身邊，也都是像我這樣與財富無緣的人，我的身邊沒有好的緣分，貸款的金額也一路攀升。

但是，當我決定洗心革面，好好理財償還債務，便自然地不再自我膨脹，回到自己的本心。伴隨而來的，是許多與財富相關的機會，當我終於實現不再為錢煩惱的生活時，也很自然地以我自己當初為債務所苦的经验為例，推廣我的理財觀念。

慘痛的經驗讓我得到教訓，**越是我膨脹，人緣和財富都會漸行漸遠**。還有，吹過一次牛，下次就得再繼續吹。不但自己演得辛苦，哪天被拆穿，就沒戲唱了。良緣要變成財富，是必須與長期的交往。勉強鍍上的金，總有一天會脫落。

有錢人都很隨興，平易近人

用良緣變成財富的有錢人與初次見面的人閒聊時，總是泰然自若。他們不會自我膨脹而勉強炒熱話題，也不會裝模作樣。更不會趾高氣昂，給人難相處的印象。對自己沒自信的人，為了不被看扁才會擺出高傲態度，批評別人，否定對方的言論。而會致富的人，都沒有表裡不一或驕傲的態度，很自然地享受與對方的談話。

不裝模作樣、隨興以對的人，會讓對方留下「很好相處」的印象。

若對方的態度驕傲，我們就會感到不安，「我這麼說，他一定會看不起我」；但對方若平易近人，我們就可以很放心，「他會聽我說吧」「這麼無聊的問題，他也會回答吧」。這樣的人不僅能贏得好印象，也容易獲得各種資訊。這些資訊，就能變成財富。

你會不會和人家初次見面，就刻意吹噓、自我膨脹呢？要知道，越是裝模作樣，對方越會覺得不對勁而疏遠。

閒聊的時候，要表現最真實的自己，這樣才會遇到合得來的人。

POINT

從今天開始，以真實的自己面對對方

⑧公司職員也得加強閒聊力

工作成果，有九成取決於閒聊

「我只是個普通上班族，再怎麼順利升遷，無金錢壓力這種事，都只是白日夢……」或許有人帶著這樣的念頭在看這本書。

的確，受雇於公司，薪水再怎麼調高都有限。從課長升上經理，也不見得馬上就沒有金錢壓力。

但這些都不是「不必琢磨閒聊能力」的理由。**對現在正是上班族的人來說，閒聊能力可是獲得高收入的有利武器。**

以業務員來說，閒聊能力的優劣可說是決定業績的關鍵。我在從事保險業務時，就明白這一點，與客戶洽談，有九成的時間都在閒聊。

我藉著閒聊贏得客戶的共鳴和信賴，所以他們都覺得「可以跟這個人買保險」。當時，每家保險公司的契約內容其實都大同小異，重要的是「跟誰買」，業務員只要懂得利用閒聊拉近與客戶的

距離，業績就會蒸蒸日上。

不僅是保險，只要是與人交流的工作，閒聊都可能左右工作的成果。

近來，許多專案必須與剛認識的人合作進行，懂得與人閒聊來促進溝通順暢，就更容易做出好成績。

另外，在公司內部，平常就喜歡閒談的人，都有很好的人際關係，必要的時候，可以成為工作上的助力，也較容易獲得同事支援。**在公司裡都不與人閒聊，一旦需要幫忙的時候，可是會找不到援手。**

平時培養閒聊能力，對任何職位、任何立場的人來說，都不會是無用之事，甚至會在關鍵時刻，轉化成助力。

有意的閒聊，未來將有很大不同

平時就以閒聊廣結善緣的人，與不懂得閒聊的人，未來的人生將會有很大差別。

現在當上班族的人，平時就多參加交流聚會，積極與人閒聊，不僅容易做出成果，有助升遷，也能拓展公司以外的人脈，隨時獲得有關財富和商機的資訊。

透過閒聊與公司以外的人接觸，藉此增加業務，或許會發展出獨立創業的機會，或者獲得其他公司青睞，以更好的條件來挖角。

藉由閒聊所建立的人際關係，也可能結識邁向無金錢壓力的機會。

效果可能不是立竿見影，但長遠看來，懂不懂得有意的閒聊，未來將有很大的不同——這就是有錢人不說，但默默在做的閒聊。

所以，請好好珍惜眼前每一個與人閒聊的機會，或許你將從此打開成功之門。

POINT

從今天開始，不問公司內外，試著與各種人閒聊



第 2 章

有錢人瞬間
與對方變熟的
技巧

①自己三分，對方七分

共通點比談話能力更重要

「我不知道該和初次見面的人講什麼。」

「就算聊起來，也不怎麼熱絡。」

「與對方年齡相差太多，話不投機。」

不太會聊的人，似乎多半都有這些煩惱。換句話說，他們總是遭遇「該聊什麼」這個問題。所以，他們會避免與初次見面的人交流，不著邊際地隨便聊一下，然後草草結束。但這樣永遠都結不到善緣。

反觀刻意與人閒聊的有錢人，他們是如何打開話匣子的呢？都聊些什麼樣的內容呢？

有錢人基本上會特別留意的，我在前一章也介紹過，就是**找尋與對方的共通點**。舉凡工作、興趣、家人、關注的事、出身的故鄉、想法、價值觀等，都可能找到共通點，但卻不一定有答案。他

們在閒聊之中尋找彼此都覺得「聊得很開心！」的共通話題。以此為開端，「希望還有機會再見」
「下次一起工作」，維繫下一次的緣分。

能夠將閒聊轉換成財富的人，絕不是因為他有口若懸河的能力。無論自己覺得多有趣、多好笑，若是不能找到與對方的共通點，就只不過是在演獨角戲。

自己再怎麼陶醉，對方若沒有共鳴，雙方的關係也就到此為止。

發問避免咄咄逼人，也別老講自己

尋找與對方的共通點，有兩個絕不可或缺的要素。

自我推銷與關心對方。這看起來好像是理所當然，但許多人都只偏重其中之一。

「我是……，我都……」有些人只顧著講自己；有些人盡問對方問題，自己的事卻隻字不提。在交流會或宴會上，你會發現只偏重某一邊的人不在少數。

「我原本在電器工廠擔任總務……三年前獨立創業，開始準備社會保險勞務士的證照考試……現在已經取得證照，從事這份工作……最近，我發現企業的現場普遍有相關問題需要我們提供建議……」

在初次見面的場合，有些人會像這樣將自己的人生交代得鉅細靡遺，滔滔不絕地講上十幾分鐘。

若是沒有共通點，單方面地聽對方講個不停，感受到的只有痛苦，心裡祈禱著「趕快結束啊」，當然，他不會想再見第二次了。

另外，也有一種頻頻發問的人，「田口先生是……嗎？」這類的人都是讀過我的書，或是聽過我演講，的確是很感謝，但是，我卻必須一邊想著「這位仁兄是哪位」，一邊應付他。結果，我只記得「他像連珠炮似地一直問我問題」。說說自己，也聽聽對方，若不能像這樣雙向溝通，是找不出共通點的。

有錢人會注意「自我推銷」和「關心對方」這兩個要素的平衡。以我的經驗，自我推銷「三分」，關心對方「七分」才是恰到好處。

事實上，留意兩個要素的平衡，就可以排除「不知道該怎麼聊」的不安。本章就以「自我推銷」與「關心對方」的平衡，來說明尋找談話切入點的方法。

POINT

從今天開始，避免唱獨角戲和打破砂鍋

②聊天氣，好無聊。聊新聞，加點料！

天氣是無趣話題的代表

在談話技巧的書裡常常可以讀到：「訓練談話技巧，先從天氣聊起」。

我想你也曾經對初次見面的人說「今天天氣真好」「接連幾天好冷」之類的話。我明白天氣是很容易切入的話題，一般人都會想先聊聊。

但是，**聊天氣卻不能將緣分延伸到財富。**

因為，天氣不是能夠聊得熱絡的話題。

「今天好冷」，對方頂多就回個「是啊」，然後就結束了。機靈一點的人，或許會多講些什麼，但話題通常不會更深入。

當然，遇到刮颱風或下大雪之類的異常天候，可能會多聊一下，但我們應該不會覺得「與這個人聊天氣聊得好愉快，我們真是合得來」吧。

我並不是說「不能聊天氣」，我自己有時候也會聊聊天氣的事。

只是，天氣話題雖然可以順利開啟對話，卻不能達成以閒聊聯繫緣分與財富的目的。所以，我們應該將天氣的話題當成是「寒暄的延伸」就好。

別只是問「你知道那則新聞嗎？」

做為開啟對話的切口，「新聞」也常是有效的方法之一。

事實上，在社會上造成話題的新聞，因為大家都知道，的確是閒聊的好素材。我平常都會關注新聞，也會用來當閒聊的話題。

不過，用新聞當話題，也可能因為方法不對，變成無意義的閒聊。最糟的無非是劈頭就問：「你知道那則新聞嗎？」

「你知道A公司的假帳問題那則新聞嗎？」

「知道啊。」

「真糟糕啊！」

「是啊……」

這樣的對話，雖然可能成為共通話題，但若只是問一句「你知不知道那則新聞」，然後就沒下文，那就與天氣話題沒什麼兩樣。如果能以一則新聞為契機發展更多對話就很好，但很多時候都只問完「知不知道」，然後就結束了。在這個任誰都可以從網路上得知新聞的時代，知道一件新聞並沒有多大的價值。

閒聊高手的話題不僅有「寬度」，還具備「深度」。單單問對方知不知道某則新聞，是無法將話題炒熱的，還必須加上自己的見解，雙方才會聊得有「深度」。

聊新聞時，適時加入自己的觀點，就能讓話題更「深入」。

勇於表達自己的看法

「最近好多人談論A公司的假帳新聞。」

「是啊。」

「如果真的報假帳實在很糟糕，但A公司的技術和財務風評一直都不錯，若將這個問題的影響控制在最小範圍，還是有機會翻身吧。或許可以趁他們股價下跌時進場投資。」

「聽您這麼一說，先前B公司也是一樣，當時的情形是……」

社會上的新聞幾乎都是負面的資訊，大眾與媒體很容易一面倒地批評「太過分了」「不能原諒」，然而若能以完全不同的觀點來評論，就是一個很正面的閒聊話題。

尤其是有錢人，他們看事情總是與世人的角度不同，所以才能抓住機會。例如金融海嘯對他們來說，正是投資良機。所以說，越是有錢人，對不同於一般人的觀點和價值觀越感興趣，也喜歡拿來閒聊。

假設有一則新聞：「某公務員違反兼職規定投資房地產，一年賺得五千萬」，社會上的反應一般都是「公務員怎麼可以投資，還賺那麼多錢！」

但是，以自己的觀點解讀的人，同一則新聞，他可能會是這樣的意見：「違反兼職規定固然不對，但是是一年賺五千萬的話，他就不用當公務員了呀！這個人或許是受使命感驅使，才會繼續當公務員的吧。他應該是一個肯做事的優秀人才啊！」

如果一個人有獨特的觀點或價值觀，有別於世俗一般，你一定也會特別關注。而且若彼此是價值觀相同的人，心理上的距離一下子就拉近了。即便價值觀不被認同，頂多是合不來而已。

說出自己的價值觀也是一種自我推銷，比起不著邊際地聊天氣或新聞，找到共通點的可能性更高。

POINT

從今天開始，試著說出自己對新聞時事的看法

③對方專業加自身興趣，等於最強閒聊！

令人想再見面的一句話

每當我去演講或舉辦講座時，常有人會來跟我說：「田口先生，前陣子我才讀了您的新書！」

這是最令作者感到高興的讚美。著作就像是自己的分身一般，光是聽到對方肯花時間讀，就會產生好印象，覺得「他真是好人！」我很單純吧（笑）。

如果他又說：「尤其是○○頁的內容，讓我獲益良多，我也想實踐看看」，表示對我的理念產生共鳴，馬上就拉近彼此距離。道別之後，仍會保留對那個人的記憶，希望能再見到他。

懂得在對話中刻意提及對方專長或專業的話題，就是閒聊高手。有錢人中不少人是這種類型。

知道我是理財專家的人，還會像下面這樣與我聊起。

「我最近正好想好好學習理財，您覺得我該從哪方面開始呢？」

「田口先生都投資哪些金融商品？」

「我正好想重新規劃家計，想請教您應該注意哪些事項？」

理財或資產運用是我的專業，對我來說很容易，所以談話過程也會漸入佳境，然後雙方關係逐漸熱絡起來。

臉書貼文，就是對方「想聊的事」

像我這種藉著作或演講傳遞資訊的人，只要稍有準備，就知道該聊什麼話題。

但如果對象不是像我這樣的人，該怎麼辦呢？

如果知道即將見面的對象習慣在社群網路公開資訊的話，我會事前瀏覽一下他的臉書或部落格。

「我看到您的臉書，您到北海道出差昨天才回來呢。晚餐照片上的海膽看起來真美味啊……」

「您每天早上都去健走吧。我最近也開始健走，而且您寫的文章真有趣。」

「我完全能感受您對企業管理的熱誠，尤其是有關人才培育的文章，許多觀念都令我頗有同感！」

以社群網路的貼文為話題起頭，對方也會樂於分享。

社群網路上貼文的內容，基本上就是版主「想聊」的內容，因為一般人不會將不想說的事特地公布。

不過，有一點必須當心，一定要舉自己真心喜歡的貼文當話題。

要是連自己都不感興趣的事，聽了也困擾，也不會因為好奇心油然而生而提問，結果當然是聊不起來。

「自己也去過一樣的地方」「我也有相同的經驗」「對想法很有同感」，重點就是要拋出雙方有共通點的話題。

POINT

從今天開始，跟對方見面前
先瀏覽一下社群動態

④初見面也能瞬間拉近距離的一句話

拿「主辦人」當話題

宴會或交流會是與人結緣的重要場合，但是有不少人都說「待在盡是陌生人的場合很不自在」。「與陌生人相處很緊張」「不知道該說什麼」，這種感覺我也很能理解。不過，即便是這樣的人，如果能夠成功找到與對方的共通點，一旦聊起來，很快就能拉近彼此距離。

因此，我來介紹一句神奇的話，在許多人都是初次見面的場合，便可以派上用場。

「您與○○先生是什麼樣的關係呢？」

就是這句話。宴會或交流會一定有主辦人，或主客。你應該也是因為與主辦人有關係，才會受邀來參加。相同的，其他參加者多半也都與主辦人有淵源。因此，不妨乾脆用「主辦人」這個共通點來開啟對話。

萬一聊不起來，不妨這麼想

烹飪專家A所主辦的宴會中，曾有過這樣的對話。

「幸會幸會，請問您與主辦人A女士是什麼樣的關係呢？」

「我是A女士烹飪教室的學生。」

「我是A女士著作的書迷，今天第一次見到她。請問參加烹飪教室是什麼樣的感覺？」

「很開心喔。A女士也很平易近人……」

如此以與主辦人的關係為開端，就可以展開對話。上述例子中，雙方都「喜歡烹飪」，若能再找到其他共通點，便更能拉近心理距離。

其他，還可以配合當時情境，「今天來這裡的目的是？」「今天是哪位先生小姐介紹您來的嗎？」也可以這樣開始。

有主辦人或主客的場合，這個共通點是事前就知道的，所以即便是怕生的人，也可以放心地開口示意。這個方法特別推薦「不知道該說什麼才好」的人嘗試看看。

當然，雖然雙方有主辦人這個接點，仍有可能話不投機。這時候只好放棄，接受「與這個人無緣」的事實，去找其他的與會者聊聊吧。

POINT

從今天開始，參加宴會或交流會時，聊聊主辦人

⑤業績好的業務，都這麼聊

聽八分，說二分

由於我曾經當過保險業務員，在講座或是說明會中，經常有人問我「怎樣才能成為業務高手？」

我都這麼回答他們。

「要對客戶有興趣。」

覺得怎麼這麼簡單嗎？但是，做不到的人還出乎意料地多。既然是業務員，自然是想要推銷商品或服務，但盡是單方面地推銷自己的商品，對對方一點都不感興趣，是件很失禮的事。

站在客戶的立場想想就知道，我們總是希望業務員能了解我們的需求，推薦最適合的商品。不要像服飾店的店員只是「因為流行」，就強行推銷衣服，應該先對我們的喜好或用途進行了解後，再推薦商品，這樣我們才會欣然購買。

尤其像保險這種商品，客戶判斷的基準經常是「跟誰買」大於「商品如何」（至少我當業務員的時候是這樣，而現在也有這種趨勢）。單方面地推銷商品，卻不想了解客戶的業務員，我們是不會想跟他購買的。

對業務員來說，透過閒聊來了解客戶這個步驟絕不能省。現實中應該傾聽客戶八分，說明自己二分是比較恰當的做法。

「貴公司最自豪的是什麼？」

那麼，在業務推銷等一對一的狀況，該如何有效地開啟對話呢？

以我自己為例，過去我主要是以企業的經營者為對象推銷保險，通常會先用以下的提問切入。

「敢問社長，貴公司最自豪的（商品、賣點）是什麼呢？」

對經營者來說，公司就像自己的孩子，一被問起自豪的地方，自然會娓娓道來。「這次的新產品可是劃時代的創舉喔……」「我們公司的優秀社員很多……」不少經營者都是得意洋洋地分享他們的驕傲。

這些客戶是經營者，他們大多有創業的經驗。「社長是在什麼樣的契機下創立這家公司的？」詢問公司設立時的特別事蹟或是甘苦談，都是有效的方法。有些經營者一聊起公司和自己的人生，話匣子就停不下來。

藉著這樣的閒聊，得知這家公司的強項或弱點，經營者有什麼樣的煩惱，便可以適時推薦最適合客戶的商品。

預先擬好問題清單，積極提問

對客戶提供的商品或服務抱持興趣也很重要。

我在推銷保險的那段時期，有許多開工廠的客戶，常有去工廠參觀的機會。

我總是很認真地參觀，看生產線——輸送材料，經過壓床，一轉眼商品就完成了……

這樣的光景可不是經常有機會看到，我當成參加校外參訪活動，頻頻提問：「那個零件是什麼？」「怎麼能這個快就完成？」經營者都會很樂意為我說明：「你問到重點了！那個零件就是現在最受歡迎的汽車上裝載的……」

以經營者的立場，看到有人對自己公司投注心血所製作的零件這麼有興趣，心裡一定是很高興的。許多次我就是藉著這樣的愉快閒聊，取得保險合約。

一心只想著推銷自家公司商品，對客戶不感興趣的業務員，一定會踢到鐵板。拜訪客戶前，至少要瀏覽一下對方的官網或部落格，研究該公司的商品或服務都是必須先做的功課。還有，實際前去拜訪企業的時候，最好先準備要向經營者提問的清單。

對對方感興趣，不只是業務員，任何工作、行業都應該要有這個態度。因為，如果你對人家沒興趣，人家也不會對你有興趣。

POINT

從今天開始，拜訪客戶前先瀏覽企業官網

⑥收到推薦，立刻嘗試！

短時間就令對方留下印象的對話

有錢人閒聊的目的之一，就是以人緣連結財富。因此，藉著閒聊，令對方產生「還想見面」的想法很重要。

接下來，我將介紹幾種短時間就能令對方「想再見面」的提問方式。

我在全國各地演講，經常是一次要與許多人交流，能夠與人一對一談話的時間很有限。老實說，有些人即使交換了名片，我還是記不住他們的長相，及談話的內容。

但是，懂得在有限的時間中與人結緣的人，會借助以下的提問。

「田口先生，您讀了那麼多書，其中最想推薦的是哪一本呢？」

我回答了這個問題後，對方說「謝謝您，我回去看看」，然後互相道別了。幾天後，一封郵件寄來，

「田口先生，我是上次演講會場上與您打過招呼的。。。我買了您當時推薦的書，讀了之後，我的感想是……」

來函中還附上讀後感。

對方既然已經表現出如此誠意，這廂自然不會排斥與他保持連繫。有了讀過我所推薦的書這個共通點，感覺與對方的關係似乎不再那麼疏離了。若對方說：「真心希望能夠再見面」，給予對方正面回應也是合情合理。

就我的經驗來說，像這樣以「推薦好書」的方式做為開端，進展到合作的例子也不少。

實際體驗對方的興趣，並報告心得

當自己喜歡的事物獲得他人的評價時，就會很開心。

例如你推薦喜歡的餐廳給某人，幾天後，對方回報說：「我上次去了那家餐廳，真好吃呢！」你一定會很開心吧，然後還會想再推薦幾家餐廳給他。

如果遇到「想與他多接近」的對象，不妨善用這種心理。

假設談話的對象喜歡日本酒，可以請他「推薦幾支好喝的日本酒」，並在實際品嚐過後，再向他報告心得。若對方喜歡溫泉，問他「推薦哪裡的溫泉？」並且實際走訪。**實際體驗對方的興趣，便能成為強有力的共通點。彼此之間的距離也很可能瞬間縮短。**

這種提問，原則上要配合對方的興趣和關注事物，而最不受限的提問就是，「**您讀過的書中，最推薦哪一本？**」

每個人心中都有一本值得推薦的書，所以對方也很容易回答，最重要的是，對提問者來說買一本書並不會太費事。若是請對方推薦餐廳或旅行地點，自己還得特地跑一趟體會，而書籍的話，就只是去買而已。

「我等一下再試試看」等於切斷緣分

我現在介紹的這個方法，實踐的訣竅就是越快越好。

人都健忘，而且怕麻煩。心想「等一下試試看」，忙著忙著就忘得一乾二淨。

如果請人家推薦餐廳，一旦對方回答就馬上打電話預約。請人家推薦書，下班回家就順路去書店買，或是馬上上網訂購。

象。

曾經有人找我推薦書，然後立刻在我眼前上網訂購了。**越早付諸行動，就越容易令對方留下印**

POINT

從今天開始，取得建議或推薦就馬上付諸實行

⑦刻意製造讓對方了解自己的機會

對話一開始，應該先聊自己

與有共同興趣一樣重要的，就是「自我推銷」，告訴對方自己是什麼樣的人。

若是不能敞開心胸表現自己，對方也不會打開心房。彼此都是封閉的態度，就只能聊天氣之類，不著邊際的話題，找不到共通點。

面對素昧平生的人，劈頭就問：「你是做什麼的？」對方一定會產生戒心。**對話一開始，應該先聊自己，這才是用閒聊結緣的訣竅。**

與初次見面的人閒聊時，最開始的自我推銷就是交換名片。名片上當然印著自己和公司的名字，還有部門或職銜等。

名片的內容，也可以是展開閒聊的話題。

「很少見的姓氏呢。這是哪個地方特有的姓氏嗎？」

「企劃開發部，是從事什麼樣的工作呢？」

「您有財務規劃的證照，是用在什麼工作上呢？」

與對方一來一往，相互發問，也是尋找共通點的方法之一。名片是製造閒聊契機的重要自我推銷工具。

善用名片，製造話題

擅長閒聊的有錢人，會故意在對話中加入笑點，做為熱絡話題的開端。名片也不例外。

他們都有特別凸顯自己個人特色的名片。工作的專長、擅長領域、考取的證照、個人的興趣或喜好，有不少人甚至連出身地都印上去。

「沖繩宮古島出身」「興趣是到全國各地神社參拜」「嚐遍各地拉麵是我的人生志業」「開始打高爾夫球」，名片上有了這些資訊，有興趣的人，就會拿來當話題發問。

另外也有人對名片的紙質特別講究，力求觸感細緻。

雖然不是非得在名片上花什麼功夫，但用點心思，讓對方忍不住想問：「這是什麼？」就可以當成對話的開端。

公司職員雖然不能將個人資訊刊登在公司名片上，但那些比別人獲得更多致富機會的人當中，有人會另外做一套有別於公司、加入個人色彩的名片，在私人場合裡使用。

一張名片，可以換到無限的財富

對於聰明的有錢人來說，名片不僅是閒聊的開端，還可以用來當**直接與商機結合的工具**。例如，我的人生志業是舉辦推廣理財的演講，所以藉著與人結識的機會受邀演講，是最理想的模式。

因此，雖然我身為理財專家兼財經作家，但我刻意在名片上標上「演說家」頭銜。名片背面列舉擅長的講題，並加上「歡迎洽詢」字樣。

我還在著作的封面印上「相關著作累計發行五十萬冊」，讓有意邀請我演講的主辦人知道「這個人書也賣這麼好，應該能吸引很多聽眾」。

看到名片上印的資訊，考慮邀我舉辦演講的主事者通常會問我這些問題。

「最近都在哪些地方辦過演講？」

「需要召集多少人才會邀請您來演講？」

「坦白說，酬勞多少才請得動您？」

像這樣用名片開啟談話，後來真正舉辦演講的例子，已經不勝枚舉。

當然，與演講無關的人，或是不認識我的人，從名片得知我專門寫理財方面的書，也會以出書或理財為話題，彼此相談甚歡。

我的例子或許比較特殊，不過從事顧問或其他專業領域的人士，都可以將可能促成委託或邀約的資訊印在名片上，業務員則可以具體提供商品資訊。

資訊越多，越讓人想發問

為埋入閒聊的話題，名片上要盡可能提供資訊。

我所認識的富豪中，不少人名片上的資料可謂琳瑯滿目。

我的名片也有滿滿的資料，幾乎沒有空白。雖然有字太小的缺點，但以我的經驗，個人資料越多的名片，越容易製造閒聊的話題。

我最近更製作明信片大小的個人檔案，做為名片的補充資料，遇到初次見面的人，就會遞一張。名片上沒有空間列舉的興趣或關注事物等個人資料，都在這一張，可以從各種角度接受「質問」，當然比以前更有閒聊的種子了。

POINT

從今天開始，做一張公司以外的個人名片

⑧別用意見兩極的話題當聊天素材

避談意見容易分歧的新聞

雖說只要有共通點，可以聊個痛快的話，什麼話題都可以，但其中還是有些不太適合。那就是有關政治與宗教的話題。

初相識的人，通常不會突如其來地冒出：「我支持。○黨」「我信。○教」，有關主義或思想的問題很敏感，避免碰觸較不會橫生枝節。否則很可能一句話就造成彼此互相對立。

必須留意的是，有些狀況下會間接地觸碰政治或宗教的話題。

二。一五年，日本國會針對安保法案的攻防，成為社會上的大新聞，如果在閒談中不經意透露「贊成」或「反對」的意見，若是雙方立場不同，難免觸怒對方，甚至引發論戰。

無論在社會上是多麼熱門的話題，安保問題和核電問題這類國民意見分裂的政治性話題，最好都避而不談。沒有必要故意去踩踏地雷。萬一對方提起這個話題，建議也是聽聽就好。

迴避有可能造成觀點兩極的話題

除了政治和宗教，過於極端的觀念或思想也最好不要拿來當成話題。

例如，喜歡的食物或烹飪雖是很適合閒聊的話題，但有機食材（無農藥的蔬菜或無添加的食物）或是素食主義等，都可能引發反對的意見。

當然，堅持生機飲食是個人的自由，適度聊聊也無妨，但例如推薦餐廳時，對方若說「我堅持生機飲食，有添加物的餐廳我可不去」，那該怎麼辦？

與崇尚生機飲食的人或許可以聊得很熱絡，但這種態度容易讓人覺得「吹毛求疵」「價值觀有點不一樣」也是事實。

閒聊雖然可以用來判斷對方是否合得來，但**想要致富的話，人際關係就不能狹隘。應該要積極找尋共通點，廣結善緣才是。**

有關政治和宗教的話題，不妨留到雙方關係較穩定時再聊，至少在初相識的階段，還是避免為佳。

POINT

從今天開始，避免談論意見分歧的話題

⑨閒聊要懂得適可而止，見好就收

閒聊時間別超過十分鐘

閒聊越長越好嗎？這似乎是個誤解。

的確，比起聊不下去，毫無冷場的暢談當然最好。而且，雙方找到許多共通點，越聊越熱絡也絕非壞事。

不過，廣結善緣的有錢人花在閒聊的時間，其實並不長，最多不過十分鐘。

業務洽商的場合，幾乎都在閒聊的情形雖有，但交流會或餐會上，要與多位初次見面的人進行溝通時，閒談之下，找到一個共通點並拉近距離，如此便已足夠。

事實上，初相識當天不會進展到「要不要一起合作看看」的階段。明明才剛認識不久，對方卻突然對你說：「我覺得跟你很合得來，要不一起做個生意吧！」我想你一定也會感到不知所措，好像相親當天就被求婚的感覺。

一般都是認識當天結下善緣，後續幾次交流之後，才有機會談到生意。等到確定「這個人很好相處，也可以信賴」時，才會有實際的合作。

找到共通點，就是閒聊終點

有錢人對閒聊不會太堅持。

如果三分鐘就能找到共通點，感覺「已經拉近距離」，他們就會結束閒聊。

因為他們認為**知道對方好相處，彼此也留下印象，這樣就夠了**。其中有些人會在隔天去函道謝，藉此敲定下回再見面的日程。例如提及「上次我們聊到○○的事」，若能得到回應，緣分就會繼續發展下去。

另一方面，有錢人對於找不到共通點的對象，也不會硬著頭皮聊下去。他們會努力找尋共通點，但如果**改變幾次話題，仍無法拉近彼此距離的話，就乾脆作罷**。

閒聊不是目的。不要忘記，我們真正的目的是尋找有緣人，為將來的發展廣結善緣。

找到共通點並相談甚歡，就是閒聊的終點。

POINT

從今天開始，聊到共通話題，見好就收



第 3 章

有錢人的
情報收集法

①有錢人都是「資訊雜食者」

「專業傻瓜」等不到好緣分

有一次參加某場宴會，與一位三十歲左右的男士聊了一下。

在簡單地自我介紹後，他問我：「您聽西洋音樂嗎？」雖然不是完全沒有，但也真是算不上常聽，便回答他：「只是偶爾聽聽。而已。」

沒想到他竟像他鄉遇故知一般開始與我滔滔不絕地聊起西洋音樂。他講得太專業，我連抓時機應和一聲「是啊」都很費神，幾次嘗試轉移話題，都被他打斷：「說到這，我剛剛講到……」話題硬是拉回原來的西洋音樂，然後又繼續自顧自地講了二十分鐘以上。

整段談話他都興致高昂地講個不停，但老實說，我滿腦子都是「怎麼還沒完啊……」這句話。

各位應該也有遇過類似的情況吧！

我要再強調一次，閒聊是找到雙方的共通點才能結成緣分，一方盡情暢談喜歡的事固然開心，但另一方被迫一直傾聽自己沒興趣的話題，卻只有痛苦。

擅長閒聊的有錢人不會只顧著講自己的專長或喜好。

當然，有錢人都是因為有某個領域的專長而致富，但他們絕不是「專業傻瓜」。除了專業領域，他們還有許多可聊的「備案」話題。

例如體育或娛樂新聞等最新流行的資訊，有廣泛的知識和興趣，就不怕沒話可聊。配合對方的喜好，天南地北地聊，更容易找到共通點，連結財富的人脈也才有拓展的可能。

就像日本知名主持人塔摩利那樣（本名森田一義，日本知名搞笑藝人、廣播電視節目主持人）。

他對鐵道、坡道、烹飪等熟知的程度可媲美專家，不僅如此，他也廣泛涉獵各種領域，無論是誰他都能聊上十五、二十分鐘。看過他的節目《笑笑也無妨！》《塔摩利俱樂部》《塔摩利閒逛》等的人，應該就能領會我說的形象。

就算不認識這個主持人也無妨，總之，只要備案越多，就越能與人聊得盡興。

雖然我的專業是財務，但不可能總是聊理財。

我會一邊探詢與對方的共通點，嘗試各種話題。如果我因為理財專家的身分，任何話題都牽扯到金錢，只怕會惹人討厭，周遭的人和財運也會離我遠去。

從日常生活中增加「備案」

有心致富的人，會很認真收集資訊。

話雖如此，並不見得是大量閱讀書報雜誌、整天看電視或上網，也沒有特別的資訊網。

有許多話題備案的人，平時就對各種人事物保有旺盛好奇心，自然而然地從日常生活中收集資訊。

因此，他們會不厭其煩地與人相處，傾聽對方的談話，為自己廣結善緣的成果感到高興。

假日外出時，他們也會四處留意有趣的事物，隨時張開天線接收訊息，因為取得的資訊都會是閒聊的好素材。

有錢人行事會時時留意增加「備案」，而他們也享受這個過程。

所以，看報紙時不要只是瀏覽，「這起事件背後，可能是……」 「這則新聞反過來想，意思就完全不同了呀」，只要採取類似這樣的閱讀方式，興趣就會越來越廣泛。即便與他人看了同一則新聞，也可以用自己的觀點來解讀，爾後做為閒聊的話題。

我要再強調一次，這個時代，是隨時隨地都能檢到資訊的時代，所以保有自己獨到的見解才有意義，閒聊時也才能夠暢談。

我建議各位養成以獨到觀點看新聞的習慣，增加話題的備案，以便用來與人閒聊。

POINT

從今天開始，留意自己是否只會自顧自地聊

②每天固定閱覽報章雜誌和電視新聞

新聞網頁至少要看標題

有許多談話備案的人，或許都給人「詳讀新聞」的印象。

的確，就我所知，許多有錢人家中都訂閱好幾份報紙，不只朝日、讀賣、每日、日本經濟新聞，甚至訂閱日經產業新聞或體育報。讀了這麼多報紙，吸收了大量資訊，當需要與人閒聊的時候，自然有各種話題可聊。

閱讀日經新聞的商界人士尤其多，他們常常會以「您看了日經那則報導嗎？」來開啟話題。所以，我也學會了平時瀏覽一下日經新聞，絕不會吃虧。

當然有人會想，「現在還讀什麼報紙，網路上的資訊還不夠多？」這也是事實。的確，說到快速取得訊息的話，網路新聞當然更勝一籌。

不過，我在第2章也提過，就算知道某則新聞，也不代表就能與他人聊得盡興。能不能用自己的獨到的觀點或價值觀去解讀新聞更重要。

而報紙的好處是，每家報社都會有不同的觀點去詮釋同一則新聞。

例如，「○○的銷售額比前年減五%」這則新聞，A社的標題「銷量銳減五%，恐造成產業危機」；B社的報導可能是「銷售額減至五%後止血，可望回升」。閱讀不同的報紙，可以培養從各種觀點來看同一則新聞。

此外，可以一次瀏覽也是報紙的優點。

每則新聞都有標題，只要瀏覽標題，就能大略得知當前社會的動態，看到有興趣的標題，再詳讀即可。

網路新聞雖然也有標題，但每次能看的資訊有限，一天之中必須上網或滑手機好幾次。每次上網，總是得放下手邊工作，不知不覺地沉溺在茫茫網海，這也是網路新聞的缺點。

一開始不必刻意堅持自己的見解，先看看標題，無須詳讀。

最理想的狀況是瀏覽多份報紙，包含體育報，電子版也無妨，如此就可以增加談話的備案了。

應該還是有人會說：「我實在沒有時間看報紙。」我的建議是，縮短瀏覽報紙的時間，定為每天的例行公事。

例如，規定自己「早餐吃完後一定要花十分鐘看報紙」。如果是電子版，可以趁搭捷運或公車通勤的時候看。

將時間定出來，不但不會影響平時的工作和生活，反而可以更有效率地收集資訊。養成習慣，其實就能輕鬆地幫助自己達成目標。

也有人說：「看印刷文字很吃力，我比較喜歡看電視。」這樣的人應該每天收看公共電視新聞。像我就每天早上固定收看NHK的七點晨間新聞。

NHK也好，民間電視台也好，重要的是每天定時收看。

每天、同一時間收看同一個新聞節目，就可以掌握社會關注的新聞和問題。只要定為例行公事，就不必擔心跟不上時事話題了。

我之所以推薦公共電視的新聞，是因為它維持一種好的穩定。無偏頗立場、主播語調淡定、著重於傳達事實。這樣的新聞播報，有助訓練用自己的觀點去解讀新聞時事。

同一則新聞，若能道出有別於社會大眾的見解，或是獨到的價值觀，就能使對方感到耳目一新，「這個人的觀點真有意思」「想與他多聊聊」。**越是有錢人，越是對與眾不同的觀點感興趣。**

當然，以自己的觀點解讀新聞，一時間可能頗有難度，但只要每天固定練習，長期下來一定能顯著提升閒聊品質。

POINT

從今天開始，每天定時收看新聞或報章

③ 打開天線，

隨時留意雜誌標題與電車廣告

自己覺得有趣的笑料才拿來閒聊

雜誌也是閒聊話題的寶庫。

與人相約時，我習慣提前三十分鐘左右先到約定地點。趁時間還早，我會到附近的書店或便利商店逛逛，看看有沒有新的閒聊話題。

我會瀏覽一下雜誌區，如果有什麼標題吸引我，便買下來仔細閱讀。這算是我自成一格的資訊收集法。

我沒有訂閱雜誌，但如果封面的標題吸引我，就一定買下來。八卦周刊、商業雜誌、資訊類雜誌等，種類不拘，只要有興趣，就連女性雜誌我也會毫不猶豫地買下。

我買雜誌的標準很簡單，就看我是不是真的想讀而已。

「這篇報導好像很有得聊」有些人因為這個理由而買雜誌，其實我並不建議。

因為不是自己有興趣的話題，其實很難講得有趣。就像沒有人能開心講述勉強記起來的內容。唯有自己由衷覺得有趣的話題，才能將其中的趣味傳達給對方。所以，首先要誠實地面對自己的好奇心。

就像看報紙時，詳讀自己有興趣的報導是最大原則。為了「可以用來閒聊」這個理由而讀的文章，說真的不會在腦海裡留下深刻印象，且實際上閒聊時也幾乎用不上。

隨時留意全國人民目光焦點

日本的電車懸吊廣告，也是我的資訊來源之一。八卦周刊或女性雜誌有許多能引起社會共鳴的標題。

其中有關名人醜聞等不入流的話題也不少。雜誌的懸吊廣告中醒目的標題，就是大多數人關心的話題，這也是事實。懸吊廣告可說是國民關注事件的縮影，即便只是瀏覽，也能掌握當下社會上流行什麼話題了。

當然，有興趣的報導，就買來仔細閱讀，閒聊的話題就多一個了。

POINT

從今天開始，只要是對標題感到好奇的雜誌就買來看看

④定期安排旅行

暢談旅行時的體驗

有錢人都不會躲在家裡。人聚集的地方，就是財富聚集的地方，所以有錢人喜歡積極外出與人交流。

有錢人還有一個共通點，他們大多喜歡旅行。無論國內外，只要去旅行便可以享受平常生活所沒有的體驗，而且還有機會結識有魅力的人。去到國外，也可能激發超脫本國常識的斬新創意。此外，旅行的各種體驗更可以變成閒聊的話題，增加備案。

事實上，旅行的故事非常適合閒聊。

理由有二，一是少有人不喜歡旅行，雖然不是全無，但對方若是喜歡，通常旅行是很適合暢談的話題。

另一個理由是，可以分享自己獨有的經驗。

旅行和日常生活不同，無時無刻都在體驗平時所無法感受到的事物。例如，看見世外桃源般的美景，品嚐當地才吃得到的食材或佳餚，接受當地居民熱情的款待……

當然旅程中也可能會出現意料之外的麻煩事，例如南洋島國經常下雨，跟團旅行時有人迷路……但就算是發生了這種無法預料的事情，也是旅行的迷人之處，而這些當下的麻煩事，日後也將變成美好回憶的一部分，成為閒聊話題。

而且，親身經歷才能講得生動有趣，自然就是一個原創的故事了。這樣的故事，對方也能聽得津津有味。

旅行時買的三個鈴鐺

我來介紹一個最近經常用來閒聊的旅行小故事：「神社的鈴鐺」。

有一次，我拜訪某個觀光區的神社，參加區內的導覽。原本以為是免費服務，又可以學到神社的歷史和景點解說，覺得很值得，沒想到卻還是意外花了錢。

起初，我們來到一棟建築物，導覽員開始為我們解說歷史，但話題卻漸漸變成神社裡販售的御守鈴鐺。說是買了這個鈴鐺帶在身上，就會帶來福氣。我心想難得來到這裡，就買了幾個準備回去送人。

後來，我們走到本殿裡面，導覽員為我們解說完後，又開始講鈴鐺的事。價格比前一個鈴鐺貴上一倍，說是保佑的層面不同。我心想沒有全面得到底佑這可不行，所以又買了第二個鈴鐺。

最後導覽員帶我們到禮品店，告訴我們說：「這邊還有一種御守鈴鐺，這個鈴鐺跟之前介紹的都不一樣，請聽聽這音色。」

導覽員說著，就拿起那個鈴鐺搖了搖，叮鈴叮鈴，果真是從未聽過的美麗音色。

我單純地相信：「這個鈴鐺一定能帶給我完全的福氣！」便決定買下。這鈴鐺價格比先前的那兩個鈴鐺多了一位數，我也毫不猶豫地買了。

事後算算，這三個鈴鐺竟然花了我三四千塊……

簡單來說，就是一個「很會做生意的神社」的故事，但是對神社宮廟或靈氣景點有興趣的人，可是都聽得津津有味，還會分享他們去過的神社發生哪些趣事。

以我的經驗，有錢人對神社宮廟特別有興趣。

好幾次大家聊得熱絡，有人還要我「下次把那三個鈴鐺帶來給我們瞧瞧」。能聊到這樣的程度，就確定是很投緣了。

有時對方正好是經營者，話題還能繼續延伸，「很會做生意的神社呢。這在商場也一樣可以……」

旅行中，總會發生一、兩件像「神社的鈴鐺」這種日後可以閒聊的故事。我建議各位也應該多出去旅行，體驗各種新鮮事物。如此一定可以增加閒聊的備案。

你的四周，都是閒聊話題

話說回來，並不是所有人都可以經常外出旅行。

其實，就算只在住家附近散步，也能找到閒聊的話題。

例如，到以前沒去過的地方走走。稍後我還會提到，我很喜歡去神社之類的能量景點。除了旅行，我到各地演講時，都會順便去還沒有參拜過的神社，或是探詢當地人三不五時就會去求平安順遂的神社。

即便是我們平常會去的城鎮，其實也有很多雖然聽過，或是電視上報導過，卻沒有親自去探訪過的景點。只要到這些景點散步，就會有許多新發現，「原來這地方有這段歷史啊」「這個公園開的花真漂亮」「我竟然不知道有這樣的店」。初次到不知名的小巷道走走，說不定會遇到意想不到的新鮮事，或有趣的人。

到附近沒去過的地方逛一逛，也會有「小旅行」的感覺。

趁著周末，不妨到住家或職場附近的觀光景點走走，美術館、博物館、購物商場、公園、展覽、熱門的商店……等，應該還有很多你曾聽過，卻一直沒去過的地方。

POINT

從今天開始，趁周末出去走走吧

⑤三大有關旅行的不敗話題

聊「熱門觀光區」準沒錯

在旅行相關的話題中，有三個特別容易引起討論的素材。

第一個，是許多人去過的必去觀光區。

例如，京都。它是日本最具代表性的觀光區，日本的學校畢業旅行也一定會安排，許多日本人一生中至少去過一次京都。

若有人提起「前陣子去了一趟京都」「下個禮拜要去京都的清水寺」，就一定會有人附和「我也去過」「好棒喔，我也想去」。接著無論是更深入地聊著京都的種種，或是話題延伸到別的觀光區，一定都能夠使人聊得盡興。

其他像富士山、東京鐵塔、晴空塔、迪士尼樂園、溫泉等，大家熟悉的觀光景點，都能用來開啟閒聊。若對方喜歡出國旅行，夏威夷、關島、韓國、台灣等，也都是很好的題材。

無法輕易到達的「祕境」正是好題材

第二個是許多人想去，卻去不了的地點。

例如，電視節目或雜誌經常介紹的祕境溫泉。在青森縣內日本海側，有一座「不老不死溫泉」，是以海邊露天溫泉著稱的旅館。

這個溫泉旅館因地點特殊，還有絕美夕陽，吸引媒體爭相報導，但從東京車站搭電車前往，竟要花上七小時。因此，若非住在鄰近地區，來這裡泡湯的人其實並不多。

但是，實際來過這裡泡溫泉的人，都會很樂意分享這段體驗。

「那座溫泉果真像傳言一般，景色美極了，不愧是靠海的旅館。晚餐吃了當地特有的生魚片，真是太美味了！」

「令人無限感動的溫泉，只是更衣的地方也是在戶外，海風冷颼颼的，泡在溫泉裡都不想出來，也是傷腦筋呢！」

對方若也正好想去祕境溫泉，一定會有興趣聽聽這些分享故事，開心地討論與溫泉相關的話題。

同樣的，富士山頂，或是祕魯的馬丘比丘遺跡等這些國外的祕境景點，雖然頗為知名，但曾經去過的人卻還是少數，這就能成為閒聊的素材了。話題備案豐富的人，都會到必去觀光區和祕境景點走走。

送伴手禮，選基本款最穩當

第三個是伴手禮。

看旅行的時機，若二、三天之內跟誰約好見面的話，買個伴手禮帶去也可以成為閒聊話題。收禮的人，一定會因為對方專程為自己挑選禮品而感到開心，自然也想聽聽旅行的趣事。

不必買高價的禮品，有時候太貴的東西反而給對方壓力，分成小包裝的東西也無妨。

重點是，**一定要選擇基本款**。去到東京，就買「東京芭那娜」「雷門米果」，去京都就買「八橋」，北海道則是「白色戀人」，這樣就足以表達誠意。

太冷門的東西不一定討喜，目的是要聊旅行，讓人一看就知道去了那裡的「基本款」，最方便不過。

若能一起吃吃伴手禮，一邊聊聊旅行趣事，閒聊就這麼自然而然地發生了。

POINT

從今天開始，先試試基本款的伴手禮吧

⑥刻意參加有導遊帶領的遊覽方式

選擇容易成為閒聊話題的目的地

話題備案豐富的人，旅行的方式也與眾不同。

在上一節，我推薦旅行要到必去的觀光區，但若只照著旅遊指南推薦的行程走，可能到最後只能說說「去過了」「風景很漂亮」，而不能聊得更深入。

其實不妨進一步探詢，例如少數人才知道的資訊，或是一般人較沒機會嘗試的體驗，如此獲得的經驗不但獨一無二，也是最棒的閒聊話題。

能夠讓我們簡單獲得這種體驗的，就是「當地導遊」。

去到有名的觀光景點，都會有當地導遊帶領解說的導覽行程。他們會解說一些我們光是參觀也不知道所以然的景點特色，或是提供旅遊書上沒有的專業資訊。有了這些資訊，再看同一個觀光景點，一定會有不一樣的感受和觀點。

參加體驗型的自選行程也會很有幫助。

若是去南島國家，可以參加浮潛或叢林探險行程，接觸大自然。到了寒帶國家，只要體驗越野滑雪（滑雪健行）行程，便可以在雪地盡情徜徉。若是去陶瓷器著名的觀光區，則不妨撥空參加陶藝體驗課程。

實際體驗後，一定會有許多新發現，也更加深旅行的回憶。閒聊時說起這些體驗，便能更生動地傳達給對方。比起二手資訊，能夠親自分享的經驗才最有說服力。

另外，在旅行地點參加體驗行程，還可以刺激自己的好奇心。

例如，參加陶藝體驗，接觸到陶瓷器深奧的一小部分，說不定就會油然而生起「想多了解陶瓷器歷史」「其他的產地和陶器又是如何呢？」等對相關事物或知識產生好奇心。

如此不僅可增加談話題材的備案，也會聊得更深入。

難吃的東西，是好話題！

閒聊備案多且深入的人，本身就充滿好奇心。

他在旅行地點總有問不完的問題，「為什麼」「怎麼了」「這是什麼」。

例如，看了寺院的巨大建築物或佛像，心中一定有這些疑問：「這是什麼樣的人，他有什麼偉大事蹟，讓人為他建這麼大的建築物或佛像呢？」不妨帶著好奇心，詢問現場的導覽人員，或者也可以找找書，或上網查查。千萬不要只會說一句「哇！好棒！」就再也沒下文。

還有，只要看起來有趣，一定衝第一去嘗試，也是有錢人的特徵。比如說，在旅行地點散步，偶然發現一塊招牌寫著「日本最難吃的店」。

「什麼呀，誰會專程去吃難吃的？」一般人或許不敢置信，但有錢人就是會好奇，「看起來很有趣，我偏要親自吃吃看以證明一下」。

或許吃了之後，發現意外地好吃，於是恍然大悟，「原來是店家故意用反話做行銷的手法」。如果真的很難吃，日後與人閒聊，也是一個話題：「我上次去了一家自稱是日本最難吃的店，我跟你說，還真是有夠難吃的啦！」

有錢人的心胸寬大，就算失敗了也可以拿來閒聊，所以工作上才能雷厲風行，獲得成功。

POINT

從今天開始，試著不帶旅遊書去旅行

⑦喜歡的書反覆讀

熱門的暢銷書都瀏覽一下

閒聊備案多的人，閱讀量也很多。我認識不少有錢人，每個月看書超過十本。

這當然是因為看書可以獲得新知和學習新觀點，閒聊時能更容易找到與對方的共通點，使談話更深入。

那麼，該讀哪種書好呢？

若想要磨練閒聊功力，就先瀏覽話題性高的暢銷書。例如最近獲得芥川賞，又登上暢銷書排行榜，由知名諧星又吉直樹所寫的小說《火花》。若遇到讀了同一本書的人，絕對會倍感親切。

就算對方沒讀過，也會樂意聽聽暢銷書的讀後感，只要不講出結局就好了。

其他，得過「書店大獎」「芥川賞」「直木賞」等獎項的書籍都是很好的話題。事先讀過各書店排行榜上的書，在閒聊時就能派上用場。

除了閱讀熱門作品之外，也要把握機會閱讀自己感興趣的書籍，加深知識的攝取也很重要。如果喜歡歷史，就找找以歷史為主題的書或解說；如果對行銷有興趣，不妨多多涉獵與行銷相關的商業書。

「這個領域可以從各種角度來講」，一旦準備了某種領域的知識，閒聊時就能暢談自己獨到的見解。

從閒聊的觀點來說，太偏重某一種知識並不好。從熱門書籍到自己的專業，閱讀各種類型的書籍是最理想的，我建議一週至少讀一、二冊，培養閱讀習慣。

覺得無趣的書，就別看了

我來介紹兩個有效閱讀的訣竅。

一是讀不來的書，就乾脆放棄。

我偶爾會碰到有些人說：「我開始看一本書，就一定要看到完。」這實在沒有必要。

就像人際關係會有合不合拍的問題，書也是一樣。別人覺得有趣的書，自己卻覺得無趣，是常有的事。因此，例如先前我說那些得到大獎的書，如果覺得不適合自己，也要有勇氣索性將書闔上。

書，也有書緣。

有時候與人閒聊，卻覺得不怎麼投緣，就不再有下文，看書也有可能讀了第一章，若接著讀下去感覺「好難懂」「好無聊」「不能認同」「很難融入」，那很可能是跟這本書不投緣。就我過去的經驗，如果一開始讀就不能融入的書，就算硬撐讀到最後，都不可能會覺得有趣。

即便是話題性高的書，開始讀了一些卻沒有得到任何共鳴的話，不妨乾脆放棄，將時間做更有效的利用。

這個經驗甚至可以拿來當做閒聊的話題，「這書越看越無趣，中途我就放棄了」。如果有人附和「我也覺得看不下去呀！」這時發現兩人瞬間有了相似的價值觀，或許，你跟這個人很投緣喔！

喜歡的書，一讀再讀

另一個訣竅是，同一本書讀了再讀。讓自己很有感觸，獲益良多的書，我建議可以空出時間多讀幾遍。

即使是一樣的內容，當所處的環境或立場、價值觀發生變化，從書裡獲得的滋養也會不同。最初可能沒注意到作者的真意，再讀一遍或許就有新發現。

越讀的話理解越深，與人閒聊中提及：「我有一本很喜歡的書……」說出來的感想也會有獨到的韻味。

一開始就有感觸的書，表示與自己很合拍，再讀幾次都會有所得。就像與投緣的人越深交，受益越大。

如果各位覺得目前還沒有什麼書值得一讀再讀，就從涉獵各種領域的書籍開始吧！

POINT

從今天開始，讀讀熱門的暢銷書

⑧瑣碎雜事不假手他人

親力親為才能找到話題

我經常在日本全國各地巡迴演講，有人問我：「田口先生有祕書嗎？行程管理和訂票全部自己來，也太辛苦了。」

很遺憾，我沒有祕書。行程管理、交通運輸、飯店預約，全部都是自己張羅。

不過，正因為凡事自己來，我也從中學到很多。

例如最近常聽到這樣的新聞：「外國觀光客急遽增加造成飯店荒，過去一晚五千的商務旅館，現在都必須要兩、三萬才住得到」。

以出差時都自己訂飯店的我看來，的確有些日子不好預約，但並不是常態。平常日其實都挺好訂的。

另一則新聞：「北陸新幹線開通後，到金澤等北陸景點觀光的人數激增」。

我自己訂北陸新幹線的對號座時就發現，不要說假日，連平常日都訂不到位子。

而且，北陸新幹線有所謂「頂級車廂」，據說比商務車廂還要高級，堪稱「新幹線的頭等艙」，連這樣的座位都客滿，其盛況超乎想像。這些事，也是因為自己訂車票才會知道。

我想說的是，凡事不假手他人，親力親為才能獲得可閒聊的資訊。而對於商務旅館的不足，和北陸新幹線這些熱門話題，也才能說出自己的觀點。

實際上，我認識不少有錢人，凡事不假手他人，連機票都自己訂。

承包籌畫聚餐的差事

你有沒有因為嫌麻煩，什麼事都交給別人做呢？

例如籌備聚餐，就是許多人想躲避的工作，不過，承辦聚餐卻可以得知各種資訊。

當你為尋找合適地點研究附近的居酒屋或餐廳時，可能會突然發現「這裡竟然有這麼棒的餐廳」。

還有，連絡確認參加者時，也會順便了解對方的工作或嗜好等，或許聚餐時就可以用來當成閒聊話題。

工作上也不要躲避「麻煩」，要會自告奮勇。

脈。

試試毛遂自薦成為新專案的成員，因為參與新工作不僅可以學到經驗，也會有新發現和新

或許偶爾遇到挫折，但這些都會成為寶貴經驗。

想到日後可以成為閒聊的話題，就算是麻煩或失誤，也不是什麼壞事了。

親身體驗過，才能增加話題的備案，也會有屬於自己的獨到觀點。

POINT

從今天開始，毛遂自薦未曾經驗過的工作

⑨刻意挑戰原本不喜歡的事物

有些事，體驗過後才會懂

前陣子，我才第一次看了湯姆克魯斯主演的電影「不可能的任務」。

過去我總覺得那不會是我喜歡的電影類型，所以一直沒有去看。後來是因為被朋友揶揄：「我真不敢相信你沒看過，田口，你的人生可真沒意思呢。」我才終於去看。

「原來這電影這麼棒！」不一會兒我就迷上這部電影了。隔天我跑到DVD出租店把全系列都租回家看，很後悔自己的挑食。

你是不是也會拒絕嘗試沒經驗過的事，是個「挑食」的人呢？

例如，便利商店的平價咖啡。有人堅信「便利商店的咖啡怎麼可能好喝，喝咖啡一定要去咖啡店」，但實際品嚐後可能會發現，「不輸咖啡店」。或是反而證實果然「不怎麼好喝」。

閒聊中提到便利商店的平價咖啡時，與其先入為主地說「我是沒有喝過平價咖啡啦，一定不好喝吧」，比較聰明的說法是「我喝過平價咖啡，但我還是覺得咖啡店的比較好喝」，給人的印象比

較好。

我有一個朋友，前陣子第一次挑戰高空彈跳。他最初認為「那不是人該玩的」，但聽到體驗過高空彈跳的朋友形容有多棒，也想嘗試看看。

實際體驗過後，發現太棒了，直說：「下次我要從更高的地方跳！」完全迷上高空彈跳。

如果你也有直覺不喜歡就逃避的事，不妨放膽去試。既然有人沉迷其中，表示一定有其迷人之處。

書也好，電影也好，興趣也好，試試全新的挑戰看看。看朋友沉迷，不妨順便體驗一下，或許一扇新的大門就此打開。

即便挑戰過後，證明不適合自己，也還是能增加一個閒聊的話題。

不排斥流行事物

很多人會拒絕流行的事物或排隊。但是，閒聊話題多的人，都抱著「流行的東西要體驗一次」這樣的態度。

實際上，閒聊的時候，流行事物經常是大家討論的話題。「最近好像很流行，不過我不會想試」，這樣就沒什麼好聊的了。

爆米花、鬆餅、甜甜圈……住在都市裡，各種事物都可能造成排隊人潮。我也不喜歡排隊，但我會趁平常日的白天比較沒人的時間，去體驗一下造成排隊的商品或服務。實際吃吃看，有「果然如傳說中的好吃」而感動不已的，也有「根本不值得排隊」，失望透頂的。但是，一定要親自嘗過，才知道排隊的理由，閒聊時才能分享自己的心得。

與人氣店相反，也有那種讓人不禁懷疑「這家店要怎麼維持下去？」完全沒看到客人的店。

話題備案豐富的人，因為好奇心旺盛，對那種店也是興趣濃厚。

例如，幾乎沒有客人的服飾店，其實可能是靠承包學校規定的制服或運動服來維持。進到老闆看心情才開的蕎麥麵店，閒聊之下才知道，其實是靠房屋仲介在賺錢，打蕎麥麵純粹是興趣。

親自走訪所獲得的資訊，才會吸引別人感興趣，也可為閒聊話題增添可信度。

POINT

從今天開始，體驗一下朋友正在沉迷的事



①閒聊過程，不必在意

閒聊的話題要自己講得開心

在閒聊中找出彼此的共通點，是本書一直強調的重點。找到共通點，談話熱絡，才會結下緣分。

話雖如此，假使太過賣力地「盡說對方關心的話題」也不好。

「聊這個，對方不見得有興趣……」

「我是想聊這個話題，但我沒有自信能講得有趣……」

閒聊時擔心這些不但會詞窮，而且自己也不會開心。若雙方都不能享受閒聊，結局就是話不投機。

閒聊的話題，一定要選自己可以講得盡興的。

當然，自顧自地講，對方不聽就沒戲唱，但我認為**不必太過在意對方是否喜歡自己的話題，或是對方在想什麼。**

因為閒聊的大部分內容，都不會留在對方的記憶裡。第一次見面時閒聊的內容不必全部記住。

你自己也應該是這樣，只要記得與對方的共通點或志趣相投的內容，其他不太熱絡的閒聊，可以馬上從記憶中抹去。

說不定其實對方根本沒在聽你講什麼，但這也不一定是壞事。

閒聊的絕大部分內容都是左耳進右耳出，結局只是一段「無聊的談話」，不必在意。

基本上，閒聊並沒有所謂的「失敗」。

如此想來，擔心「對方對這個話題是不是感興趣」「要是留下壞印象怎麼辦」根本是沒有必要的。

像出拳般拋出話題

重要的是，一邊探詢對方的興趣和反應，多拋出幾個閒聊話題。

像是拳擊手出拳（為試探與對手距離反覆地出拳），從各種角度帶出話題，如果聊工作聊不起來，就改聊新聞。聊新聞也話不投機的話，就說說旅行。旅行又沒興趣的話，就改聊體育……

就算亂槍打鳥，總有打中的時候吧。聊到合拍的話題，再深入即可。

有時候第一拳就打中，也有時候打了九拳也打不中。那就想成第十拳或許就能打中。打中的那一拳將會留在彼此的記憶裡，緣分就這樣結成了。就算從頭到尾都沒打中，也不用洩氣，只不過是遇到無緣的人而已。

POINT

從今天開始，記住閒聊沒有失敗！積極地拋出話題吧

②把話題導引到自己擅長的事物

抓準時機，改變話題

懂得閒聊的人，即使要找出雙方的共通點，也不會勉強迎合對方。聊的一定是自己準備的話題。

因為勉強迎合對方，自己卻不感興趣的話，也聊不出什麼結果。

例如，對方很喜歡看賽馬，自己根本沒興趣，也不懂，就可能像以下的對話：

對方：「這個周末將舉辦賽馬比賽呢！」

自己：「是啊，您喜歡看賽馬呀？」

對方：「一個月去賽馬場一、兩次吧，您呢？」

自己：「我是沒去過，您看這場比賽，哪匹馬會贏呢？」

對方：「我覺得是……」

這樣或許還會聊下去，但就是熟悉賽馬的對方唱獨角戲，你一點也插不上話。

對方可能聊得很開心，但拉近彼此距離的可能性卻很低。所以我建議不妨抓準時機，改變話題。

「您周末除了看賽馬外，還會做什麼呢？像我的興趣是喜歡買張彩券看看運氣如何。」

像這樣改變話題，以自己的備案努力探詢共通點，才有結緣的可能。

這個例子比較有可能找到共通點的話題就是「如何度周末」或是「賭博」，要以自己準備的話題出拳。

談話術的書籍常寫到：「要配合對方的話題，總之先接納」。

但是，連不懂的事都要硬說「好棒喔」，恐怕日後將產生更多誤會，而且最糟的是自己根本不開心。

如果非得聊自己備案中所沒有的話題，也可以直率地提問「那是什麼？」「那是什麼意思？」再嘗試改變話題。

對方發現你不懂，應該也不會堅持，想必就會順著當時的氣氛改聊別的話題。

閒聊需要適合的TPO

雖說「要以自己準備的話題為主」，但自顧自地「我、我、如何如何」的，對方也會受不了。請容我不厭其煩地再次提醒，閒聊是為了尋找雙方的共同點。

懂得閒聊的人，他會注意觀察對方的興趣，再從自己的備案中找尋適合的話題。

二十歲左右的女性與六十歲左右的男性，興趣和關注的事都不一樣。年輕人喜歡的流行話題，二十多歲的女性大概都喜歡聊，但六十多歲的男性就可能沒有聽懂了。

所以，我們要一邊考慮TPO（T：Time，時間；P：Place，地點；O：Occasion，場合），聊對方有興趣的話題。

如果對方是剛進公司的新人，可以聊聊學生時代有什麼經驗。如果是在與管理相關的講座碰到面，就聊聊部下或公司趣事。對方若在金融界服務，不妨問問股票或外匯等最近的經濟動向。以各種話題試探，聊著聊著就可以慢慢觀察出對方的興趣，然後再進一步聊更深入的話題。

POINT

從今天開始，不要過度迎合對方

③察覺對方是否想結束話題

製造讓對方容易發揮的重點

我在第1章說過，閒聊時要注意「自我推銷」與「關心對方」的平衡。

以溝通為主題的書籍都教我們「傾聽對方」，但其實自己的事沒有占整段談話的三成，與對方的距離便無法拉近。

但也有有人「太想表現自己」，結果講得太多。某一方自顧自地講太多，另一方只會越聽越疲勞，想必你應該也有這種經驗。

當對方產生「快點結束啊」的念頭時，這緣已經結不成了。

自我推銷的時候，一定要留意有沒有單方面講得太多的情況。

要是對方一直說「是啊」就是發出危險信號了。他越希望「趕快結束」，附和的速度就越快。

連聲說「是、是、是」「對啊、對啊、對啊」「原來如此、原來如此」，都是危險的徵兆。

為了防止發生這種狀況，我們要先設「中途點」。就像馬拉松比賽如果沒有給水站，任誰也跑不完四十二・一九五公里，長時間聽人講話是很痛苦的事。

關於自己，講一段落後，就可以把發言權交給對方，「您呢？」讓對方也能抓到講話的時機。

自己：「就是這樣，我從事行銷工作已有二十年了。您是做什麼工作呢？」

對方：「我剛進公司的時候，也是在行銷部門……」

讓對方也能講話，才不至於聽得太累，這也是閒聊必備的技巧之一。

POINT

從今天開始，注意對方是否聽累了

④想一個定義自己江湖地位的頭銜

一句話表現自己

「九五%的客戶是老顧客的人氣沙龍經營者」

「日本最不走法院的律師」

「靠肉食來減重的健康講師」

第一次見面時，如果對方遞過來名片上印著這種頭銜，或是自我介紹時聽對方說出這樣的頭銜，一定會忍不住想問個仔細吧！

「九五%的客戶是老顧客，有什麼祕訣嗎？」

「您是律師卻不喜歡跑法院？是為什麼？」

「只吃肉能減重嗎？」

先前提到名片時，我曾經稍微說明，印上讓人不禁想一問究竟的文字，就可以引起對方的興趣。同時，簡單扼要地表現自己工作的特徵，若剛好符合對方的需求，良緣就有機會變成良元了。

擅長帶出話題的人，會自創一些對方容易感興趣的文案，不著痕跡地宣傳自己。

除了名片上的頭銜之外，在自我介紹的時候，建議還要自稱是「○○○○山田太郎」。

例如我的名片上印有「演講家」頭銜。「演講家」看起來好像沒什麼，但這稱號其實並不多，所以不少人看了我的名片後，都不免好奇地問：「演講家都講些什麼呢？」

創造一個惹人好奇的關鍵字

自創標語要把握一個重點，就是只用一行字，簡單扼要地表現自己工作的特徵。

標語太長就不夠響亮，反而容易被對方忽略。口頭自我介紹時也一樣，太多字就拗口，往往達不到效果，控制在十五字內最理想。

假如設計了標語，對方卻沒有太大反應，不能用來當成閒聊話題，就表示這個標語可能不夠響亮，必須再想一個更鮮明的字眼。

例如，意義籠統的「料理研究家」不如更淺顯易懂的「西班牙料理研究家」「一整年都吃咖哩的咖哩專家」更響亮，喜歡西班牙菜或是咖哩的人，一定會有興趣。

還有，加入數字，例如「九五%的客戶是老顧客」，會讓人更有印象。另外像「日本最不走法院的律師」這種出人意表的標語，也很容易吸引對方注意，並留在記憶裡。

或許有人會說「我沒有值得寫成標語的個性」，不敢嘗試。

我建議不妨問問朋友的意見，「怎麼用一句話形容我」，有時候自己覺得理所當然的特質，在第三者眼中或許是很了不起的個性。

POINT

從今天開始，想一個自己專屬的標語

⑤準備隨時都能聊上一兩句的喂

老喂才要重複講

閒聊技術高明的人，總有幾個不問男女老少，大家都喜歡聊的「老喂」。這種話題有助談話順利進行，提高拉近彼此距離的機率。

先前提過的「神社的鈴鐺」，就是我的老喂之一。日本人對神社很有親切感，所以很容易接受，且這個經驗又很有故事性，任誰都會聽得津津有味。

不過，這種老喂也不是一朝一夕就形成的，必須不厭其煩地逢人就說，幾度琢磨之後，才會變成大家都喜歡聽的「老喂」。

講了四次的小魚乾

以前，我與一個朋友A在幾個月內有四次一起參加飯局，但不是兩個人單獨約會，而是各種不同性質的聚餐。A在每一個場合都講同一個話題。

簡單說，他的話題就是「吃小魚乾變瘦了，小魚乾有減肥效果」，不過每次的說法都有一點點修正。

一開始，他說「一位老師推薦我吃小魚乾，說是對身體很好，我現在每天都吃一點小魚乾……」交代這件事的前後經過。

到了第四次，他講起這個話題的方式卻不一樣，「大家看我體重幾公斤？我現在六十公斤，半年前還胖到七十五公斤耶！知道我是怎麼減肥的嗎？我沒有做什麼特別的運動，也沒有節食，只是每天吃小魚乾而已。就這樣減了十五公斤！」

他很聰明地讓大家見證前後差別，告訴我們小魚乾的減肥效果驚人。在場眾人果然都充滿好奇，「真的嗎？」「為什麼吃小魚乾可以減肥？」急著想知道後續。

實際上，比起第一次，第四次飯局的成員，對A的話題都表現出更濃厚的興趣。

我想這小魚乾的話題，A已經在各種場合一講再講了。我能想像他從大家的反應琢磨出最好的說法。

這種「就是這個！」的話題，可以大方地在各種場合說出來。實地觀察聽者的反應，就會知道「下次要這樣說比較有用」。

閒聊，也要「趁新鮮」

另一個重點是，準備好的閒聊話題不要閒置著，要盡早說出來。

和魚肉蔬菜一樣，閒聊話題也要「新鮮」。

經過太久的事再拿出來講，就沒有臨場感。最糟的就是連自己都忘記，再也沒機會說了。

趁著新鮮多講幾次，話題才會越磨越光亮。**閒聊話題不是味噌，不必放著發酵熟成。**

一個話題反覆說個幾次後，就可以隨著不同的人、事、場合做調整。

例如，我的「神社的鈴鐺」故事，遇到經營者或對商業較關心的對象，我就會把焦點放在神社生意手段高明，讓參拜的訪客不知不覺就買好幾個的部分。

有時，我可以藉此延伸到其他商業話題，加深談話的內容。

閒聊的對象若是年輕女性的話，我就把重點放在神社的能量景點，強調神社和鈴鐺的保佑。最後這樣結尾：「御守鈴鐺雖然花了我一萬多，但我送給朋友後，他很快就找到工作，好像還真的有神明保佑呢。」

飯局上需要熱鬧一點時，「神社的鈴鐺」也可以變成自己的失敗談，博君一笑。講自己的失敗經驗，也不會得罪人。

這樣的調整，不是講一次就可以做好的，必須針對不同的對象或場合，講好幾次之後，才能靈活運用。

小心不要得意忘形

要注意的是，同一個話題講過幾次之後，漸漸會得意忘形。稍微放大效果或許無傷大雅，但太誇張可就變成吹牛，對方也會起疑。

小魚乾減肥的故事是「七十五公斤瘦到六十公斤」，他很可能為了讓人更有印象，說成「九十公斤瘦到六十公斤」。

但是，牛皮吹得太大，對方會懷疑「真的嗎？」「太誇張了吧？」一旦產生這種念頭，就不會再讓人相信了。「誇大其詞」通常很容易被拆穿，反過來我們也要當心舌燦蓮花的人。

引人入勝的事實，其實不必誇張，也能贏得對方的興趣。**保留「事實」，改變「講述的方法」才是閒聊進步的捷徑。**

POINT

從今天開始，話題老眼不要怕，換個方式盡情講

⑥準備一本閒聊專用筆記

說得越具體，聊得越熱絡

閒聊的「備案」越多，越容易找到共通點，氣氛也較能熱絡起來。但是，「備案」範圍很廣，卻沒有一定的「深度」，還是聊不久。例如，找到「喜歡溫泉」這個共通點。

但是，若被問起「喜歡哪裡的溫泉？」卻只籠統回答：「沒有特別喜歡哪裡，都很舒服」，對方可能會懷疑「這個人真的喜歡溫泉嗎？」話題也不會再深入。

自己：「我尤其喜歡群馬的草津溫泉。」

對方：「為什麼喜歡草津？」

自己：「我會特別留意泉質，草津溫泉很特別，偏酸性，對皮膚有一點刺激，硫磺味很濃。」

像這樣，事先知道如何具體描述偏好的溫泉，縱使對方追著問：「為什麼會喜歡？」也能從容地作答。

此外，內容越具體，越容易找到雙方的共通點，之後便可以繼續向下挖掘：「說到泉質，我就要說說大分的別府溫泉了。別府溫泉最棒的就是……」

所以當聊到自己的喜好時，必須要聊到「特別喜歡○○」才行。

做一本閒聊筆記

不過，有些主題可能真的想不出來「特別喜歡○○」，我相信有不少人都會這樣，「就覺得喜歡，可是說不出具體的描述」。

人的記憶是模糊的，即便曾經「喜歡過」，但沒辦法馬上想起來。

我的建議是，**不妨寫在筆記本上**。準備一本「閒聊筆記」，文具店賣的便宜筆記本就行了。

就算印象很模糊，但為了寫出來必須努力回想，「○○」的部分就會越來越明確。

例如，下面幾個題目來回想，寫在筆記本上。

「讀過的書中，有特別喜歡哪一本嗎？」

「看過的電影中，特別喜歡哪一部？」

「去過的餐廳中，哪一家特別好吃？」

把好聊的話題整理在筆記裡，以備不時之需。

閒聊要注意「鮮度」，可以在筆記中加註「最近一年」。區分出時間，也較能有效地回溯記憶。

最近一年，覺得特別有趣的書

最近一年，覺得特別刺激的電影

最近一年，覺得特別好吃的餐廳

最近一年，特別忘不了的旅行地點

最近一年，覺得特別開心的運動

最近一年，特別驚訝的事

最近一年，特別高興的事

最近一年，特別興奮的事

最近一年，特別感動的事

針對這些問題，在心裡盡可能自問自答，寫在「閒聊筆記」上，整理過後思緒就會更清晰。

還有，寫出「特別喜歡。。」時，加上「理由」會更完美，因為閒聊時通常都會問及喜歡的「理由」。「總覺得……」其實沒什麼可信度，對話也會因此降溫。

所以，最好能記下喜歡的「理由」或「契機」。

閒聊筆記要隨身攜帶

「閒聊筆記」不只記「特別喜歡。。」，記下有用的小故事也很有效。

實際上，寫成文字不僅容易留下記憶，因為必須在腦中整理一次，可以順便模擬「這個話題可以跟這種人、在這種場面派得上用場」。透過書寫的過程，話題的內容會更加成熟。

閒聊筆記以攜帶方便的尺寸為最理想。

因為，日常發生的小事，若不馬上寫下來，很快就會遺忘。當你覺得「這個可以當閒聊話題」時，要能馬上拿出來記。隨身攜帶，有空檔就可以拿出來複習。

平常慣用的記事本也可以分一小部分當成閒聊筆記。

POINT

從今天開始，買一本筆記寫下閒聊話題

⑦ 記下對方喜歡的事物

再次閒聊，距離更近

初次見面就找到共通點，而且相談甚歡，下一次再相遇，彼此都會記得上回的好印象。因此，再見到對方時，提及上次暢談的內容和共通點是很重要的。

「我記得令郎在踢足球，上次比賽結果如何？」

「上次我們聊了很多有關貓的事，我最近拍下我們家的貓一些好笑的影片，要不要看看？」

像這樣提及上次的閒聊，喚醒彼此愉快談話的記憶，拉近距離後再開始談話。

以行動表現關心

若最初的閒聊就得知對方所關心的事，可以配合採取適當的舉動。

例如，初次見面，知道對方「喜歡甜食」，下次相遇時可以帶些對方可能會喜歡的點心。若是喜歡「義大利菜」，下次就約在義大利餐廳見面。

自己關心的事或喜好被記住，任誰都會覺得開心，印象也會更好。

其實不必帶禮物或訂餐廳，只要讓對方知道你記得他的興趣或關心的事物就可以了。上次對方說「對巧克力有興趣」，可以先調查最近受歡迎的巧克力店，下次再見面時，繼續這個話題，告訴他「這家店還滿有名的喔」。

只要這樣做，對方就會很高興「他竟然記得我喜歡的」。而你不過是花幾分鐘上網查一下而已。

廣結善緣的有錢人中，有的會將初相識的對象特徵或興趣等，記在記事本上。

有些人會先說「不好意思……」然後在拿到的名片背面扼要寫下與對方談話的內容。

現在的名片APP有記事功能，對記憶沒什麼把握的人，不妨活用這種功能。

POINT

從今天開始，記下對方的興趣與關心的事物

⑧刻意告訴對方曾經在何時見過

回顧相遇，會喚醒愉快的記憶

初相識到下次見面，有時候相隔幾個月到一年期間，第一次到底聊了什麼內容，或是彼此的印象，其實也已經很模糊了。

這種情況下，雙方幾乎已經回到接近初次見面的關係，必須再重新建立。但奇妙的是，越有錢的人，對以前見面時聊的內容記得越清楚。

要與許久不見的人見面時，我會事先看記事本複習一下，然後見面時對他說：

「我們是去年十月三日在名古屋的演講會上第一次見面，那天聊得太開心，我差點沒趕上新幹線！」

回想與對方相遇的日子，將記得的事都說一說。

聽到「聊得太開心，還差點趕不上新幹線」，對方一定也會想起當時愉快的記憶。這麼一來，即便許久不見，彼此的距離一下子拉近，就可以省去重新建立關係的步驟。

如果還記得上次見面時相談甚歡的內容，也可以回顧一下。「我記得您說過靠練拳擊瘦身，結果成效如何？」這麼說一定能讓對方清楚回想起當時的記憶。

這個方法，對已經見過幾次的對象也有效。認識後經過幾年時，可以確認一下過去的記事本，回想與對方初次見面的情形。

「第一次見面是二〇一三年五月，〇〇先生介紹我們認識的。當時我們都剛創業，事業還沒上軌道呢！」

認識時的描寫越具體，對方也會很感動「你竟然記得那麼清楚！」因為幾年沒見，對方可能早就忘記是在哪裡、怎麼認識的了。

曾經有演講會的聽眾對我說：「我是某月某日去參加田口先生在新宿的演講，您教我們金錢要分消費、浪費和投資的觀念，讓我獲益良多。」我真的很高興！

回顧相識的情形，就是要趁這種時機用上。

例如，雖然一直都有連繫，但接下來才要正式一起規劃事業的人，在這時候回顧過去，回憶來往的點點滴滴，彼此的關係會更加緊密。

臉書是「回顧」的強大工具

記事本是回顧過去不可欠缺的工具。

喜歡用Google月曆等線上月曆的人，因為有搜尋功能，可以簡單確認與對方初次見面的日期。

或許有人會說「日期是可以確認，但談話內容或當時的事情都記不起來」。

這時，我建議看看**臉書有沒有可以得知當時狀況的貼文**。

例如，講座之後的討論上認識的對象，當時的與會者應該都會上傳附有照片的貼文，或許可以幫助回想當天的情形。

即使不太記得對方的長相，看到照片，也可能喚起一些談話的記憶。

此外，在聚會場合散場後，若曾經與對方在臉書上互留訊息，就可以先到他的頁面簡單地預習一下近況。而這也可以成為閒聊的話題（即使沒有互留訊息，也可以瀏覽頁面）。

臉書雖是網路社交工具，但仍必須在真實世界中活用，才能展現出真正的價值。

POINT

從今天開始，在臉書上回顧與對方的相遇



①有錢人是讓人覺得能跟他 輕鬆說上幾句的人

不自然的人沒人緣也沒財運

我們常說「會聊也要會聽」，有錢人也是很好的聽眾。擅長閒聊的有錢人除了自我推銷，對方的話他們也聽得津津有味。

所以，好聽眾的周圍都會聚集人群和財富。樂意傾聽是有錢人不可缺少的共通點之一。這些樂於傾聽的有錢人還有一個特徵。

那就是**隨時隨地都泰然自若**。

他們不誇飾自己，也不卑微諂媚。他們知道刻意勉強去做的事，終有一天會落得無路可走的下場。

所以，有錢人在人前總是悠然自在，也很平易近人，在聚會或宴會等場合，有錢人的周圍總是不知不覺就圍滿了人。

這種人更要提防

不自在的人，周圍不會聚集人群。

例如，**緊張得面色鐵青**的人。

神色怯懦、坐立難安、表情陰暗、沒自信的人都很難讓人接近。如果附近有這樣的人，我們也會變得緊張，在這樣的狀態下怎麼可能聊得起來？

我們對**誇耀自己**的人也會敬而遠之。一副「我很了不起」的態度，不聽別人講，只管說他自己的。這種人通常還會得寸進尺，甚至把對方當下屬，頤指氣使。

我就曾經是這種類型的人，明明債務纏身，還要打腫臉充胖子，花大錢請人飲酒吃飯。因為我已有經驗，所以很清楚，人們不敢與這種人相處，會像海水退潮般離去。

誇張地吹捧對方的人，或是**刻意熱場**的人也要提防。

甜言蜜語或是擅長營造氣氛的個性，好像頗受歡迎，但實際上幾乎都有不單純的動機，例如「想成功推銷商品或服務」「跟這個人套交情會有好處」等，所以像這樣的人我也會保持距離。

有錢人都散發「平易近人氣場」。

那麼，該如何才能泰然自若呢？

重點就是不必跟所有人都打成一片。

一旦希望討所有人歡心時，態度就會開始變得不自然。

保持「聊聊看，合得來就最好」的態度，就能神色自若，散發出「平易近人的氣場」。

在交流會或宴會上，經常會遇到初次見面的人，切記要保持自然。只要自在待著，即使不主動找人講話，與周圍眼神自然交接，對方就會主動過來了。

POINT

從今天開始，與人相處不要勉強

②問對方輕鬆就能回答的問題

要是不擅言詞，就讓對方說

如果是簡報或演講，講者多少要很會講話，但閒聊卻沒必要那麼會講話。不用口若懸河，也不必字字珠璣，只要懂得閒聊，就能與人結緣。

覺得自己不擅言詞的人大可放心，閒聊其實是因為傾聽對方才顯得氣氛熱絡。當然，還是要聊一下自己，但不太會講話的人，也能從對方的盡情暢談，找到雙方的共通點。

那麼，要問什麼問題讓對方講呢？

最常用的是以下這個問題：

「假日您都做些什麼？」

這個問題，任何人都很好接話。

問「喜歡的書是什麼？」必須是對方喜歡看書，要是他回答：「我平常不太看書……」那就會變得很尷尬。

不過，「假日都做什麼？」這個問題，對方可以聊最近關心的事、喜好，他一定能回答。而且，這算是對方守備範圍的話題，可以盡情發揮。

自己：「閒暇時間都做些什麼？」

對方：「大多到沒去過的地方逛逛。」

自己：「最近都去了哪裡？」

對方：「根津和谷中那邊的老街。其實我最近買了相機，到處拍風景。我很喜歡那一帶的氣氛。」

自己：「這樣啊，我也很喜歡攝影呢！不過都拿手機拍而已……」

對方：「最近手機的相機功能也很強啊，尤其是……」

像這樣以對方所關注的事物為中心，閒聊就能順利進行，也更容易找到共通點。這個問題特別適合初次見面的對象，還不清楚對方喜歡什麼的時候運用。

POINT

從今天開始，徹底實行傾聽對方談話

③給對方積極肯定的回應， 他就會說更多

應聲附和就是按下講者心中的開關

應聲附和，是對話時應該遵守的禮儀之一，讓對方知道「我正在聽」的重要訊息。

沒有應聲附和的話，說話者會覺得不安：「真的在聽嗎？」「我講這個是不是太無聊？」不要說拉近距離，對方反而會離得更遠。

我們可以找兩個人為一組，實驗看看。

一個人講三分鐘，另一個人只管盯著他，一動也不動。

沒有應聲附和的狀態下，說話者很難繼續講下去。有人不到三分鐘就已經受不了，說不下去了。

所以說，閒聊時的應聲附和很重要。

「嗯，嗯。」「是，是。」

「對啊！」「原來如此！」

「咦」 「哈！」

應聲附和大概就是這些，運用得當，對方就能開懷地說話，不過，一個好聽眾還會穿插這些變化：

「好棒喔！」

「真好！」

應聲附和很像臉書按「讚」的感覺。

覺得話題有趣，或故事感人，就不要猶豫，儘管附和「好棒喔！」「真好！」

這些都是向對方表示同感的話語，可以是彼此的「共通點」。對方知道你的用意，也會「想多說一些」，加入更多熱情。

能否讓對方開懷暢談，聽者的應聲附和是很大因素。

POINT

從今天開始，確認平時常用的各種應聲附和

④「我也想試試！」是一句結緣的話

瞬間拉近距離的一句話

比「好棒喔！」「真好！」更能表現共鳴的附和，就是「我也想試試！」

例如，當對方推薦咖啡店時，積極地表示「我也想去看看」。聽聞對方「試乘了電動車」，便附和「我也好想試乘看看」。

「想試試看」這句話，其實就是表示「想與你結緣」的訊息，所以能與對方迅速地拉近距離。

若後來真的去了那家咖啡店，或是實際體驗了電動車，便能藉著向對方報告心得的機會，加深彼此的關係。而對方也會很高興自己所推薦的事物獲得肯定。

比「想試試看」更有力的附和，就是「想一起做做看」。「一起去那家咖啡店看看」，等於「想與你再見面」的意思，一句話就將雙方的距離補滿了。

不過，「想試試看」「想一起做做看」也不要輕易說出口。對尚未有交集的人，突然說出「想一起去」，可能會嚇跑對方。

還有，「一起做做看」講多了，對方如果都答應「那就一起吧」，行程可要排得滿滿的。隨口說說，卻搞得自己喘不過氣。

「想試試看」「一起做做看」這些附和，切記一定要發自內心「想試」，才能說出來。

明明沒這個打算，卻因為「對方聽了會開心」，或是「為了炒熱氣氛」就脫口而出，事後不僅自己後悔，對方也會留下壞印象，認為自己「信口開河」。

尤其「一起做做看」是一帖「猛藥」，只限「絕對要與這個人結緣」才可以用上。

發自內心地說「我想試試看」

前陣子，我有這樣的體驗。

有一天，我看朋友的臉書，才知道所謂的「圖像文字」，就是「將感謝或喜悅的瞬間化成文字」，在文字中畫個笑臉，向對方表達感謝或愛。

看起來很可愛，又能撫慰心靈，用來傳遞訊息，著實令人印象深刻。

某次演講會上，我講到「圖像文字」，會後一位聽眾當場畫了一個「笑臉文字」送給我。

原來，他是「圖像文字推廣協會」講師，剛好來聽我的演講。

我看了他送給我的笑臉文字，反射性地脫口說出：「我也想畫畫看！」

我是真心「想試試看」，才會不加思索地就說出來。之後我們越聊越合拍，我學到笑臉文字的畫法，真是一次寶貴的經驗。

應聲附和時，一定要順應自己的感覺。唯有由衷地「想試試看」的心情，才會帶來好緣分。

POINT

從今天開始，一定要真心誠意才能說「想試試看」

⑤從對方談話中找出有趣話題提問

不該搶對方的話

我再三強調閒聊的目的之一，是「找到彼此的共通點，判斷是否投緣」。能夠嘗試各種話題，找出與對方產生共鳴的事，就是閒聊高手。

但是，我希望大家不要誤解。

隨便判斷「這個話題沒有共通點」，會讓對方說不下去。

例如，當對方聊起橄欖球，自己完全不懂也沒興趣，就可能演變成以下對話：

對方：「最近好流行橄欖球啊。我學生時代也打過橄欖球，當時還沒那麼受歡迎，真讓人吃驚。」

自己：「是嗎，我不太懂橄欖球，學生時代我是打棒球的。您打過棒球嗎？」

三兩句就結束對方的話題，改聊自己的興趣，我相信不少人都有這種經驗。

被搶話的人一定心想：「我還在講橄欖球耶……」這下子好了，他心中帶著遺憾遠離自己，接下來不管再怎麼聊，都不可能拉近彼此的距離。

談話是否投機，大多取決於「怎麼聽」。同樣的話題，好聽眾可以讓對方暢所欲言，而壞聽眾就會左耳進右耳出。

我們都喜歡對好聽眾講話，遇到愛搶話的就得躲遠一點。

只耕作自己的「田」不會賺錢

人都喜歡守在自己的「田」裡。

在自己的田，知道什麼作物可以收穫、怎麼耕種才能多收割，所以不想出去外面。有時候甚至想讓別人來種自己的田。

就算隔壁家的田種著自己不認識的作物，自己明明連吃都沒吃過，卻下意識地展現不屑一顧的態度，認為「那個賣不出去啦」「一定不好吃」。

但是，賺錢的農家，會好奇鄰居田裡種的不知名作物，還會頻頻追問：「那好吃嗎？」「賣得了好價錢嗎？」「怎麼種啊？」只要知道市場好，就積極學習，希望自己的田裡也能種。

閒聊也一樣，無法致富的人，只敢窩在自己的「田」裡聊，對別人的「田」不感興趣。

而有錢人，隨時隨地都在觀察有趣的事，即使在別人田裡。

以先前的例子，就算不懂橄欖球，也不該草草結束別人的話題。先耐心傾聽，尋找共鳴點。

對方：「最近好流行橄欖球呢。我學生時代也打過橄欖球，不過以前可不像現在這樣受歡迎，真讓人吃驚。」

自己：「我是不太懂橄欖球，不過趁著最近流行的契機，我才認識五郎丸這位選手。他每次踢球前的準備動作好特別。」

對方：「那可是五郎丸的慣例呢，聽說每次重複做同一個動作，可以提高專注力。」

自己：「原來是他的作風啊。我以前是打棒球的，我知道像鈴木一朗選手走進打擊區前，也有他的慣例動作。這樣的『慣例』概念，似乎也可以應用在工作上。」

對方：「其實，我在每天到辦公室之後開始工作前，也有屬於自己的慣例……」
自己：「喔？請問是什麼呢？」

如上例，閒聊高手即使不在自己的守備範圍，他還是願意張開天線，偵測「或許可以找到共通點的可能性」。只要認真傾聽對方的談話，就能意外找到共通點。

就算當下找不到，只要懂得聆聽自己認知範疇以外的談話，不但可以充實知識，也不會浪費時間。

POINT

從今天開始，先聽對方把話說完

⑥ 不知道的事，正是閒聊最棒素材

「請多多指教」，讓對話發展下去

有時候，不是自己守備範圍的話題，就算想找共鳴點，卻還是找不到。每個人都有他不擅長，或是沒興趣的領域。

例如，不少女生對體育不感興趣。還有人「根本無法融入體育話題」。

二。一五年，由於日本國家橄欖球隊在世界盃的精采表現，社會大眾才開始注意橄欖球。但或許仍有人「完全不懂橄欖球」，無法融入這個話題。

不過，我認識一個很會閒聊的女生，她卻成功地融入這個話題。

「我，完全不懂橄欖球。不過我喜歡五郎丸，所以稍微查了一下橄欖球的規則，但實在太難了，我都看不懂……」

經她這麼一說，另外幾個一起閒聊的人也搭腔：「其實我也不太懂！」

有人對這樣的感想產生共鳴，還為了「橄欖球規則到底有多難」熱烈討論了一番。

「不懂」，也可以是閒聊的話題。

自己備案中沒有的話題，可以稍微先聽對方說，若是產生興趣，可以請對方再說得詳細一些。

對方看到自己感到興趣，也會樂意多說一些。

閒聊高手總是誠實表現自己的好奇心。有興趣的事，不要不懂裝懂，直率地請對方「多多指教」。

不懂的事，自己調查

閒聊高手都喜歡自己動手調查「不懂的事」。

有一次，跟一位有錢朋友提起我最近去過的一家餐廳。

他說：「沒聽過這家餐廳，我來查查看！」便拿出手機搜尋餐廳店名。

他找到網頁，看著餐廳的資料與照片說，「這道螃蟹料理看起來好好吃呢！」「店裡的氣氛看

起來不錯，實際上怎麼樣？」似乎很感興趣的樣子。

看他這麼有興趣，我也很高興，不知不覺講了許多這家餐廳的好話，聊完後覺得彼此的距離拉近不少。

懂得良緣變良元的有錢人，不會將「不懂的事」放著不管。他們對流行或新語詞也很敏感，會主動調查清楚。

例如，「最近好像很流行極簡主義」，實際上網搜尋「極簡主義」這個名詞後，某天有機會與人聊起這個話題。

「我查了一下『極簡主義』，好像是不囤積東西的意思，我總是捨不得丟東西，是不是跟不上時代了？」

光說「○○好像很流行」，是不會構成話題的。自己調查、體驗過，聊起來才有內容，也能更有深度。

有興趣的事，不妨發揮八卦精神，調查清楚後，閒聊時賣弄一下！這也是閒聊高手的祕訣。

把流行語或關鍵字寫進「閒聊筆記」，等有空的時候查一查，養成習慣，就能隨時跟上時代，與人暢談最流行的話題了。

POINT

從今天開始，上網搜尋流行的關鍵字



① 懂得閒聊的人，無敵

閒聊不是辯論

有一次，我與一位初次見面的人閒聊，他說讀過我的書，便聊起對書的感想。

「田口先生的書裡寫到『不要續攤』，我對這點不太能認同。我認為續攤才可以更加深入人際關係。」

如果是書有印錯或誤植，我會誠懇地向他道歉，但這是各人想法的不同，我也只能請他理解「我是這麼認為的」。

在議論場合，我會重申我的想法，但那天純粹只是閒聊。我與對方初次見面，閒聊的目的是要測試是否投緣，在這場合辯論根本毫無意義。

我對他說：「原來如此，也有這樣的想法呢，很感謝您的寶貴意見。」然後便向他道別。

之後，我當然沒再見過那位仁兄了。

不可以否定對方的話

閒聊的時候，偶爾會有人否定對方的談話。

「我讀了又吉先生的《火花》，還蠻好看的。」

「什麼！我也看了耶，不過我覺得有點過度評價了……」

「……」

「最近接了大案子，壓力很大……」

「你在講什麼！年輕人就是要多吃苦，才會成長。這麼沒出息，以後怎麼辦。」

「……」

如果雙方已有一定交情，那就另當別論，但若是連緣都還沒結成就被這樣否定，對方心裡一定不好受，只會想盡可能地避得遠遠的。

初次見面就和對方切斷緣分，以後再想拉近距離，可是難上加難。

因此，就算對方的發言與自己的想法或喜好相違，也不要全盤否定。因為沒有人會與別人有著完全相同的思考邏輯。先試著接受，「這樣啊」，再轉向其他話題，這樣對彼此都好。

相反地，當對方否定自己的時候，也切記不能動怒反駁。辯論起來，就失去閒聊的目的了。

「也有這樣的想法呀！」 「我會參考看看的！」 「原來如此啊！」 輕描淡寫帶過，改聊別的話題，才是聰明的做法。

POINT

從今天開始，被否定也不能反駁，若無其事地改變話題

②不因與不同人來往而改變態度

別靠近愛諂媚的人

當我還是債務纏身的時期，我到處參加講座或聚會，努力擺脫欠債生活。

某次在一場聚會上，有個人過來跟我說話。那個人一副高姿態，吹噓他的證照、事業什麼的。

「想賺錢，得先去考證照！」

「成為經營者，自然就能拓展人脈和眼界。」

才初次見面，說話就不太客氣，盡是單方面吹噓自己。老實說，當時我的印象是「我跟這個人不可能有什麼瓜葛吧」。

我正想趕快結束與他談話時，聚會的主辦人正好走了過來。主辦人出過好幾本書，算是業界頗有實力的人物。結果本來那位對我說話高姿態的仁兄，隨即轉身過去畢恭畢敬地說：「今天有機會

與老師見面，真是無比榮幸。我這種未成氣候的小輩，還要向您多多學習。」

他的態度一百八十度大轉變，對著主辦人拍馬屁。我心想，「這個人不可信」，不想再與他聯絡。後來我沒再見過他，也沒聽過他靠證照成就了什麼。

不分長幼，一律以禮相待

因對象身分不同而改變態度的人不可信賴，不誠懇與不信任感都會讓人遠離。

有錢人不會因對象的身分不同而改變相處方式。無論對方年長或年幼，是經營者或是新人，基本上都是一樣的態度。對誰都一視同仁，自然能凝聚人脈與財運。

我自己平常也會注意要平等待人。

例如，不問長幼，一律都尊稱相待。對有名的企業經營者稱「先生」，對學生也稱「先生」。從來不會因為對方的社會地位崇高，就刻意稱做「老師」。

談話措辭基本上也不會改變，與長輩或晚輩談話，都一樣謹慎客氣。

這是我從二十多歲以來一貫的作風，不曾因為稱呼或措辭而破壞人際關係。

倒是不少被旁人尊稱「社長」或「老師」的經營者，聽到我一律稱呼他們「先生」而感到很新鮮，反而對我疼愛有加。

回想起來，他們應該是因為我從不逢迎拍馬，對誰都一視同仁，所以信任我。

對年長的人說話不客氣，就是無禮，但是因閒聊的對象身分不同，就改變態度的人，更讓人無法信任。切記，要以一貫的態度待人。

POINT

從今天開始，對晚輩也措辭恭敬

③理想的人際關係是：

廣結善緣，但稍有交情

「名片收集者」結不了緣

我因為是演講者，經常要與許多聽眾交換名片。其中會留下印象的，都是閒聊時找到共通點，相談甚歡的對象。也有因為閒聊投緣，事後相約一起吃飯，甚至出國旅行的朋友。

光是交換名片，並不能結緣，人脈也不會因此拓展。但是，實際上卻有不少「名片收集者」只是交換名片就滿足了。

名片收集者拓展的是「廣卻淺」的人脈。遺憾的是，這樣的人脈幾乎沒有用處。

只是交換名片，卻一無所知的對象，誰都不會想要一起做些什麼。

理想的人脈是「廣且深」的關係。

但是現實中時間有限，不可能將所有的人際關係都發展成「廣且深」。

有錢人的脈是「廣且略深」。

認識許多人，機會自然就多，合作者也會增加。藉著閒聊稍微認識一下，就會遇到「好像可以共事的人」「好像很有趣，可以再交流看看的人」。如此漸漸發展「廣且深」的人脈，進而連結財運。

為建立「略深」的關係，最有效的方法就是閒聊。

物以類聚，拓展深度人脈

覺得自己沒有人脈可以連結財運的人，就要以「廣且略深」為目標，多與人結識。同時也不要忘記聯繫現在已經交情「略深」的人。優先經營與後者的關係，效果更快。

閒聊之下，遇到投緣的人，對方很可能也覺得與你合拍。

與這樣的人深入交流，建立人際關係，生意上就容易發展合作機會。

不僅如此，與合拍的人加深關係，便能藉由介紹，拓展更多好人脈。

這種情形的好處是，藉著合拍的朋友介紹，可以更有效率地建立「廣且深」的人脈。

所謂「物以類聚」，合拍的人，介紹的人通常也會合拍。交情深的朋友會先自行篩選對象，可能合不來的就不介紹。

因為已經有人先幫忙過濾了，新朋友一開始就能相談甚歡，因此順利結緣的例子很多。我現在的人脈有不少都是這樣「物以類聚」來的。

現階段交遊較少，不太積極外出的人，建議先與已經有點交情的朋友多聯繫。人際關係越深，越能以此為核心漸漸拓展人脈。

POINT

從今天開始，與好友多多聯絡感情

④構築人脈，一切都是時機問題

有時緣分來得晚

緣分很奇妙，時機不對就結不成。

假設你與初相識的人聯絡要「再見面」。

但幾次郵件來往，雙方的日程卻遲遲敲不定。或是約好時間，卻因為生病或突發狀況、緊急事件等，取消或變更。

遇到這種情形，我會先打消相約的念頭。

請不要誤會，這並不是因為「與對方不投緣」。

而是「可能緣分還沒到」，遲遲約不成就是一個徵兆。實際上，我曾經好幾次與人怎麼都約不到，後來卻又因共同的朋友介紹再相遇，還發展到合作關係。還有交換名片後沒再連絡，隔兩年才又結緣的例子。

你現在合作的夥伴中，應該也有初次見面之後隔一段時間才又結緣的人吧？很多時候，我們想盡辦法勉強結成緣分，卻不能發展成自己所希望的關係。不過，請放心。**該來的緣分，等時機到了，自然就能結成。**

郵件往返是「第二種石蕊試紙」

約不成可能是時機不對，但與對方郵件往返時，總覺得焦躁不安，甚至不愉快，就可能是雙方不合拍的問題。

例如寄長篇郵件來的對象，與我就合不來。

明明只是聯絡要見面而已，有人卻已經把洽談內容一起寄來，但是詳細情形其實等見了面再說就可以了。

還有，只是要約個時間，卻得來來回回通信好幾次的人，我也處不來。通常，在兩、三次郵件來往後，就可以敲定日期和地點，但有時候我會遇到通信十幾次都沒辦法決定的人。

從經驗判斷，我跟這種人不合拍，就盡可能不與他交往。

閒聊是判斷與對方是否投緣的最初機會，但現實中也有無法在短時間內做出判斷的情形。**我們可以將郵件的來往，當成是判斷與對方是否投緣的第二種石蕊試紙。**

POINT

從今天開始，與對方約不成，就先做罷

【結語】

精準閒聊，聊成好生意，聊到真朋友

前陣子，我趁著到長崎出差，在街上四處逛逛，偶然發現一台令人匪夷所思的自動販賣機。

「下下籤」。自動販賣機上確實這麼寫著。

「是只能買到下下籤的意思嗎……」我忍不住好奇趨近一看，上面還寫著「絕對不要買」。我
有點傻住了，「自動販賣機在賣，卻勸人家不要買，這是什麼道理……」

「為什麼要賣下下籤？」

「會有人想要下下籤嗎？」

我百思不解，正準備拿出硬幣來投時，聽到背後有人這樣說：「什麼下下籤，誰要買啊？」

原來是一對情侶。這時我才發現，「有人會像我一樣對下下籤感到好奇，也有人不會」。

其實，一般人都會抱持著像那對情侶的反應，我可能比較另類。但說真的，我比較想和會對下下籤感到好奇的人保持長遠的交情，不管是生意或人生。

當我與人閒聊時，說起「上次看到賣下下籤的自動販賣機」，一旦遇到有人馬上回應：「哈，這是怎麼回事，然後呢？」我就會覺得這個人很親切。我認識的那些有錢人，一定也都會對這件事感到好奇。

這個下下籤的話題，將成為我今後展開閒聊的好素材。

一旦習慣如何與人「精準閒聊」後，思考「要怎麼敘述」每天遇見的人、事、物，就會變得很有趣。連帶地也會期待起與人相遇的瞬間，也不會覺得與人聊天是件苦差事了。

透過本書，我希望越來越多人都能享受與人閒聊這件事。

話說回來，那個下下籤自動販賣機到底是怎麼回事……

我想，就留到下次有機會，與您們閒聊時再說了。



有錢人才知道的精準閒聊

2017年09月 電子版發行

2017年07月 實體版初版

作者：田口智隆

譯者：蔡昭儀

發行人：簡志忠

出版者：先覺出版股份有限公司

地址：台北市南京東路四段50號6樓之1

總編輯：陳秋月

主編：簡瑜

責任編輯：許訓彰

美術編輯：潘大智

行銷企畫：陳佩蓓・徐緯程

校對：許訓彰・簡瑜

數位版權：莊淑涵

法律顧問：圓神出版事業機構法律顧問 蕭雄淋律師

I S B N：9789861343037

OKANEMOCHI NO ZATSUDAN by Tomotaka Taguchi

Copyright © Tomotaka Taguchi 2016

Original Japanese edition published by Sogo Horei Publishing Co., Ltd.

Traditional Chinese translation copyright © 2017 by Prophet Press, an

Imprint of Eurasian Publishing Group

This traditional Chinese edition published by arrangement with Sogo

Horei Publishing Co., Ltd. through HonnoKizuna, Inc., Tokyo, and

Bardon Chinese Media Agency

All Rights Reserved.