

不要使用“闭门之辞”

来找我咨询的人里，有时一些人会完全拒绝所有的建议。

“那是不可能的。”

“在我们的行业不适用。”

“之前试过了，没有用。”

对于这样拒绝建议的人，我会变得不想再说什么。

由于接受咨询这是我的工作，我会继续提供建议。但如果是朋友，我肯定会绕开话题不再谈。

这样的人，在说出他们的观点之前，总会加上这样的开场白：

“但是…”

“不过…”

“可是…”

这些被称为“闭门之辞”，古时的日本商人们是非常厌恶这些词汇的。

“但是”“不过”“可是”，当这些词语出现时，对话往往会就此结束。

这就如同突然用力关门一般，都是让人觉得不舒服的词汇，所以商人们会尽可能避免使用这些词语。

在交流中，避免使用“闭门之辞”，取而代之使用“原来如此！是这么回事啊！”或“原来有这种思考方式！”等方式来表达接受对方的观点，是非常重要的。

在理解对方的观点后，再表达自己的意见就好。

如果一上来就说“但是”、“不过”、“可是”，无论多么性格温和的人都会感到不快。

从今天开始，不如试着告别这些“闭门之辞”吧。

我认为，这可能会翻天覆地般地改变一个人的交流方式。

即使你想说“但是…”，也要忍住，要说“我明白了！”

请务必尝试一下。