第一图书网, tushu007.com

<<超级倾听术>>

图书基本信息

书名：<<超级倾听术>>

13位ISBN编号：9787510424403

10位ISBN编号：7510424402

出版时间：2012-4

出版时间：新世界

作者：片山一行

页数：240

译者：回嘉莹

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：http://www.tushu007.com

前言

我家附近有一个场地，那里有各种各样的健身设施，因此有许多肢体残障人、盲人与聋哑人等经常聚集于此。
一次偶然，我有机会与他们进行交流。
当时，我竟然第一次为自己可以正常地听和说而感到如此庆幸。
但是，现在却有越来越多身体健康的人不能顺利地与别人交流，其中未成年人的问题最严重，遭到的质疑也最多，当然成年人的情况也好不到哪里去。
不会正经说话。
不愿意把别人的话听完。
稍不称心就打断对话。
…… 这样下去，就无法与人顺畅交流了吧。
我在这里并不是要介绍“听力训练法”。
虽然在听对方说话时，相应的技巧很重要，但实际上“沉默寡言、不善言谈的人才更有说服力”，所以倾听的时候，最好不要耍什么小伎俩。
“您所讲的内容，我正在认真地听着呢”——如果你没有发自内心地表现出这样的态度，会令说话人很扫兴，而且，如果你为了说服对方而不断地插话，那么，不久对方就会觉得谈话索然无味。
谈话的前提是倾听，而且是全心全力地去接受、理解。
只顾自己说而不顾听者的感受是很失礼的。
打个比方：当你有求于人或上门推销时，如果你一个劲儿地说“拜托了”“求您了”，这种态度本身就已经忽视了对方的感受。
一个人是不可能独自生存在这个世界上的。
这是我在50多年的人生经历中内心最深切的感受。
正是因为有了别人的跟随与配合，我们才能够顺利完成某项工作。
即使你想靠自己的力量独立完成一项工作，也必然会在某个环节需要别人的帮助。
因此，我们必须与他人构筑良好的人际关系。
有的人说：“我喜欢淡泊的人际关系，这样更轻松。
”这也未尝不可。
但是，当你遇到困难，孤立无援时，如果身边没有一个朋友为你忙前跑后，你不会感到孤单吗？
我不太喜欢听人轻率地谈论人生。
经常有人在酒过三巡后高谈阔论：“所谓人生，无外乎就是……”我基本不太相信这样的人。
即使你已经在人生这条路上走了很远，在谈及“人生为何物”的时候，也应该慎重些吧！
然而，对于人生，如果非要让我总结一句，那就是——人的一生，最重要的就是要拥有融洽的人际关系。
而为了拥有那种令人身心愉悦的人际关系，学会“倾听”是何等重要啊。
这本书虽是介绍“倾听术”的，但大多只能算是我关于“倾听方法论”的个人意见吧。
当然，如果这世上真存在一试就灵的倾听技巧，那是再好不过的了，可我总认为应该还有比技巧更重要的东西。
所谓交流，自然要有对象才能进行下去，而且对话时还要考虑对方的心情好坏、方便与否、立场如何。
如果不考虑这些，对话就会变得以说话人自我为中心，强加于人。
这样一来，良好的交流也就无从谈起了。
所以，退让的心态尤为可贵。
现在流行的观念似乎是“出尽风头即是成功”，但我却并不赞同。
笨口拙舌也好，沉默寡言也罢，勤恳、踏实的人才会有威信。
也许这种观点是我从一路走来的经验中得出的结论吧。
我人生的前半程都是作为一名图书编辑走过来的。

编辑是“阅读、理解、整理、加工文字的人”，但仅仅这样解释似乎仍不能让大家完全理解这个职业。
概括来说，编辑的职责就是制定出版计划，与作者沟通、商议，调整作品结构，在稿件完成后还要加以修改、润色，甚至要设计封面，最后拟定标题。
这就好像是在“建造”一本书——编辑就是这项浩大工程的总指挥。
但却从不留名。
编辑就是幕后工作者，而作者才是舞台上的主角。
但是，编辑又不仅仅是简单的幕后工作者。
有的时候，一部一无是处的作品，经过一名优秀的编辑之手，就可能起死回生。
同一位作者的稿件，有的编辑经手后市场惨淡，而有的编辑处理后荣登图书畅销榜。
这样说来，一部作品能否取得成功，很大程度上要取决于图书编辑。
因此，编辑必须扮演“总指挥官”的角色，将作者、撰稿人、设计者等人的不同意见统一起来。
我将作者、设计者这些人员看作自己的伙伴。
无论是著名作家，还是初出茅庐的插图画家，我都视他们为同等地位的合作者。
编辑要努力让每个伙伴都尽可能心情舒畅地工作，发挥个体的最大作用。
这个时候，交际能力就要发挥出其特有的功效。
编辑首先要做的就是听取对方的意见。
在编辑工作中，我接触过很多人，也学到了这一“秘诀”。
无论是作家，还是插图画家，都在为这部作品的出版呕心沥血，所以即使我对他们的工作不满意，也不能直接说：“这个地方如果能稍稍改动下就好了。
” 首先，要仔细聆听对方的想法，然后再发表自己的意见也不迟。
如果你打断对方的话，评价道：“这个不对。
”这种凌驾于人的态度就会让对方畏缩不前，欲言又止。
如果你表现出一种要窥视对方内心的架势，那他也会对你有所防备。
诚实、正直、热情、和蔼……这些都是建立良好关系的基本要素。
我的经验或许有些局限于编辑这一特殊的职业，但是没有比编辑更需要倾听的了：首先是作者，接下来是各个环节的伙伴们，我都要倾听他们的意见，并从中发现好点子。
如果他们的意见不能被采纳，我还要委婉地拒绝。
有时候我要对他们加以引导，有时候要努力发掘，而最终的目的就是创作一部优秀的作品。
本书旨在以笔者多年的经验为基础，探讨在人际交往中“倾听”的重要性。
说起来我也算是个比较急躁的人，而且还有个坏毛病：如果要求别人做什么事，他没有立即着手去做，我会立刻变得焦躁不安。
我自己都会怀疑：像我这样的人怎么还能煞有介事地去写书呢，而且还是关于“必须耐心地听对方把话说完”这样的内容？
但是，很多人对我的评价都是“你是个善于倾听的人”，所以，我想将自己的经验与想法拿出来与大家分享，希望对读者能有一些帮助。
这就是我下定决心来写这本书的原因(似乎有点夸张了)。
我曾经是那样地不善于表达与倾听，但后来好不容易学会了这两点。
虽然书中只是描写了我如何学会表达与倾听的过程，但我仍然认为那是有用的。
如果您读过之后，能体会到“耐心倾听”这四个字的重要意义，我将感到不胜荣幸。
片山一行

内容概要

在本书当中，有着日本“金牌编辑”，“第一商业畅销书制造者”之称的片山一行根据自己多年经验，为我们揭开了人际沟通中的一个重大迷题：为什么不善言谈的人往往更有说服力？

片山先生认为，不善言谈的人之所以更容易建立人脉，更有说服力，原因在于：他们往往更懂得倾听。
倾听正是现代人在沟通过程中所日渐疏远的技能。
通过结合自己58年的人生经验，片山先生将告诉我们该如何：通过倾听调动对方情绪，将谈话对象引入你想要的氛围；通过倾听来发掘他人才能，建立融洽的人际关系；通过倾听来提高自己的说服力，用耳朵说服对方，达到自己想要的目的。

作者简介

片山一行（Katayama Ikkou），被称为日本制作“简明易懂实务书籍”的第一编辑，传说中的金牌编辑图书制作人。
1953年生于爱媛县宇和岛市，毕业早稻田大学第二文学部，毕业后进入出版社，致力于制作商业实务书籍。
他所经手的图书无一例外地增印，销量经久不衰。
代表作有销量超过300万册的《信手拈来的理解力》（kanki出版社）等。

第一图书网, tushu007.com

<<超级倾听术>>

书籍目录

序言 不善言谈的人更有说服力
第1章 学会倾听，一切都将不一样
善于倾听的人，必定是温和友善的。
与他在一起，你也会心情舒畅。

1. 只要你不是喋喋不休地说个不停，对方自然会敞开心扉
   ? 我患抑郁症的那些日子……
   ? 我从一位精神科医生那里知道了“ 倾听术 ”
   ? 如果你甘愿做一名听众，对方自然会敞开心扉
2. “ 客户 ”“ 推销员 ”的两种不同立场
   ? 每个人都是“ 推销员 ”，所以耐心倾听至关重要
   ? 专注于倾听，才能获取信息，吸引人才
   ? 是蛮横地提要求，还是发自内心地拜托对方？

   ? 认真倾听有利于顺利开展工作
3. 你善于倾听吗？

   ? “ 听 ”与“ 倾听 ”的区别
   ? 倾听的法则
   ? 想要知道自己是否善于倾听，来简单地测试一下吧
4. 只要你愿意让对方讲话，他自然会敞开心扉
   ? “ 耐心 ”是“ 倾听 ”的基础
   ? 尊重彼此的个性，自然可以听到更多
   ? 首先要寻找对方的优点，并加以赞扬
   ? 不容分说地加以责备，可能会众叛亲离
5. 如果不能体谅别人，就会咄咄逼人
   ? 你能包容别人吗？

   ? 收起锋芒，与人为善
   ? 即使对方很难缠，也坚持倾听。
把这当成一种“ 训练 ”
6. 若要得到对方的认可，就要仔细倾听、认真解释
   ? 求同存异
   ? 不仅要能听懂对方在说什么，还要能与之产生共鸣
   ? 耐心地倾听，在不知不觉中采取主动
   ? 善于倾听的人会拥有广阔的人际关系
……
第2章 成为倾听高手的思想准备与态度
交际的第一步是做一名忠实的听众。
一切人际关系都从“ 认真倾听 ”开始。

1. 重要的是“ 让对方讲话 ”
   ? 让对方心情舒畅
   ? 关键是真实、自然，而不矫揉造作
后记：内心温暖的人所拥有的

有些人永远不愿多做争辩
你不需要勉强自己做出改变
要有虚心学习的精神
要坚持做简明易懂的图书

章节摘录

版权页：插图：无论如何，暂且退一步吧。
这样会海阔天空。
听取每个人的不同意见，可以了解他们的立场以及想法，进而找到与对方交流的最佳方式。
但是，如果你自顾自地说个没完，以上那些就无从谈起了。
比如，在创作一部作品的时候，有时我需要委托外聘编辑做一部分工作（甚至是全部工作）。
虽然我现在独立创业，但毕竟不能胜任所有的工作，所以仍要向那些伙伴（比如撰稿人、设计师等等）求助。
如果要将工作交给撰稿人，那我必须得把自己对整本书的构思准确地传达给他。
然后，还要告诉他需要采用何种文体，是否要附加标题，主要面向哪些读者群体等等。
但是如果我设定过多的限制，那在某种程度上就扼杀了撰稿人的特色，所以最后还要加上一句：“以上是我的个人意见，主要目的就是打动读者。
如果你有更好的方法可以吸引读者，也欢迎你自由发挥。
”即便如此，我得到的初稿往往还是不尽如人意。
那么我会先认真听取撰稿人的意见，然后再具体表达自己的想法。
对方当然也有自己的想法，我们二人要开诚布公地反复讨论、修改。
千万不要傲慢无礼。
如果面对的是著名撰稿人与设计者，编辑可能会有所顾忌，放低姿态，但是在普通的撰稿人面前，编辑常常把自己当成“客户”，以为“顾客就是上帝”，很容易摆出自以为是的态度。
其实我很不喜欢在工作中存在“顾客就是上帝”这种观念。
如果能够把每一位合作者当成是自己的伙伴，并衷心希望能和伙伴一起取得什么成绩，那你就不会把自己当作“上帝”，更不会说那些自以为是的话语了。
所以，在与撰稿人和编辑沟通的时候，我总会保持一个谦虚的态度。

后记

· 有些人永远不愿多做争辩　最后，我谈谈自己。
　4年前，一位与我交往甚密的插图画家突发脑溢血去世了。
他的名字叫木内俊彦，我们共事长达20年之久。
　我所编辑的书中，有很多都是以“ ××图解 ”命名的，而那些插图一直都是由木内一手完成的。
在多年的合作中，我们渐渐地形成了一种默契，甚至可以说是心有灵犀。
他常常在很短的时间内就可以创作出超乎想象的好作品。
　木内表面上是个粗线条的人，可他创作的作品却是清一色的可爱形象，头部占整个身体一半的比例，好像是惹人喜爱的卡通人物。
他从不与人争执，谈话时如果感到气氛不对，就会主动地谦让对方。
　人们常说的性格温和，就是指像他一样的人吧。
　木内创作的插图中，有一种暖人心房的温度，那是一种令读者安心的温暖。
我之所以喜欢他的作品，也正是因为这一点。
　木内也是个倾听高手。
他没有刻意地追求什么技巧，只是表情沉静地听我讲话，并不时地应和我，几乎从不反驳我的意见。
　他只是不声不响地在作品中表达自己的意见。
每次看到他交给我的图稿，我都会感叹：“ 这就是木内所特有的反驳方式吧。
”　在与木内共事的几年中，我渐渐地学会了倾听与表达。
在某种意义上来说，他就是我的恩师。
　木内的眼神永远是柔和的。
他从不在背后对别人说三道四。
如果有人遇到困难，他一定会把自己的事情放到一边，第一个冲上去帮忙。
　在我认识的人里面，木内无疑是最“ 厉害 ”的。
他完成工作的质量堪称完美，你完全可以把最难做的工作都交给他，大可不必担心他会拖稿。
　或许正是因为他从来不懂得偷懒，积劳成疾，早早地离开了人世。
至今回忆起来，让人追悔莫及。
　· 你不需要勉强自己做出改变　如果木内为人再狡猾一些，工作中多偷懒一些，也许他就不会这么早去世了。
不过，如果他果真是那样的人，我们也许就不会有如此深厚的交情了。
我相信木内很享受自己的生活方式，乐在其中，并不想改变自己的性格。
　人的个性不是轻易可以改变的，小的时候还好一些，但是等到长大之后再试图去改变，这似乎就有点强人所难了。
　不过话说回来，你也不需要强迫自己做出改变。
　以一个有抑郁倾向的人打比方：想到自己要一辈子生活在忧郁之中，可能连他自己都会对这种性格感到厌倦吧。
如果换做是一个抑郁症患者，他甚至会否定自己的一切，心想：“ 我太敏感了。
”“ 我整天闷闷不乐的。
”“ 我太较真了。
”……　然后，他会试图去改变自己。
　然而，性格忧郁的人本来就是诚实稳重、认真负责、遇事深思熟虑的。
我常常这样劝慰自己说：“ 你不需要勉强自己去改变，因为那就是你特有的个性嘛。
”尽管如此，我对自己的个性还是时常感到厌倦，所以我只能不停地提醒自己要自我肯定。
　不过，有些人最好还是能改改自己的性格。
虽说现在大家都崇尚张扬个性，但那并不代表任何一种性格都值得被尊重。
　“ 你现在这样就很好啊。
不过，你看这个地方能不能再稍微修改一下呢？

”我在日常交流中尽量用这种方式去提建议。
如果对方正处于情绪的低谷，我就全面肯定他；如果他的心情不错，我就假装若无其事地指出他的缺点(虽然有时那只是我所认为的缺点)。
你确实无法改变你的性格，但是你可以改变你的想法。
也许你确实不善于倾听，但是如果你能稍微调整一下自己思考问题的方式，总能掌握一些倾听方法。
这样一来，你会发现交流其实很容易，你的人生也会因此而变得色彩斑斓。
我也是经过多年的磨练才学会了如何倾听，所以你不要心急。
这绝对是个苦差事，不是一朝一夕就可以掌握的。
确切地说：我现在仍然处于探索阶段。
有时我也会心情烦躁或情绪低落，谁也不想见。
其实我距离一名真正的倾听高手还有很大的距离。
不过我是个踏实、执着的人，无论做什么都会坚持到底。
作为一个勤奋的人，我能够理解那些努力奋斗的人，而患抑郁症的经历则让我可以体会到那种有心无力的感觉。
总之，我是在理解对方的痛苦之后，才学会了如何倾听。
·要有虚心学习的精神　我向来都是不懂就问，甚至有时我会直接去拜访那些著名的编辑，向他们讨教一些工作上的技巧。
我不是经济系或营销学专业毕业的，所以当初对制作商务图书可以说是一窍不通。
但我可以扬长避短，站在一个外行的角度，以一个普通人的视角去编写一些容易理解的入门类书籍。
我买回一堆参考书，潜心研究。
我发现其中有一本书特别容易理解，于是就去向那本书的编辑——s编辑学习经验。
只要是有他参加的研讨会，我都会不请自到。
研讨会上有时会有人请s编辑谈谈他的工作经验，我永远会坐在第一排，把他的话一字不漏地记下来。
S在一家商务图书出版社做总编，我们算是同行。
我曾以为他会因为同行之间的竞争关系而对我不理不睬，或者说话尖酸刻薄，让我自己打退堂鼓等等，但是他却耐心地回答了我的那些冒昧的问题。
自那以后，我就经常对外宣称我是S总编的“徒弟”。
当然，他从未说过“我要收片山为徒”之类的话，那只是我的一厢情愿罢了。
不过从那之后，每次在研讨会等场合遇到他，他都会教我很多东西。
后来，S主编辞职了，好像效仿他一样，我也辞职了。
现在我们都是一身轻松，没有编辑工作了。
不过我每年都会去拜访他一两次，向他请教各种问题。
S主编博学多才，与他谈话，我常常钦佩得五体投地，却插不上话，只能在一旁静静地听。
他比我年长十几岁，却对一切事物都充满好奇，有很强的求知欲。
我每次与他见面之后，心情都久久难以平复。
所以对我来说，s主编至今都是我的“师父”。
每个人听到别人对自己说“您能教教我吗？
”时，都不会讨厌对方的。
只是有的人是激情澎湃地、发自内心地想去教对方，而有的人则做不到。
我辞职以后曾先后在几个编辑部工作，接触到很多年轻的编辑。
对那些整天追着我说：“请您教教我吧！
”“这是什么意思，为什么这样做？
”的年轻人，我会不由自主地涌起一股热情，愿意与他去分享自己多年以来总结的经验与工作技巧。
在某种意义上说，穷追不舍的执着精神或许也是你成为一名倾听高手的重要条件。
·要坚持做简明易懂的图书　我一直致力于编写简明易懂的专业图书，所以心里经常念着下面这些好像是咒语一样的口诀：　将晦涩难懂的内容通俗化。

让通俗的内容变得有深度。
把有深度的内容趣味化。
趣味性与严肃性并重。
这是剧作家井上厦的名言。
他常说：“戏剧不是文化人的私有财产。
我要把戏剧带到普通人的生活当中去，但又不想轻易向他们的欣赏水平妥协。
”——于是就有了我上面那段咒语。
我把那段话原封不动地照搬过来，那是我编辑“易于理解的商务图书”的原则。
我要制作的不是只供专家阅读的书，我要让普通的营销人员也可以轻松地了解经济、金融、营销等方面的知识。
这些书不是单纯地追求表面上的简单易懂，还要具备充实的内容，让人觉得值得一读。
为此，每编辑一本书，我都要四处取经，询问他们的意见与想法。
如果说我算是个倾听高手……或者应该说，正因为我是个倾听高手，我才能制作一本简单易懂的畅销书。
其实，我并没有什么过人的才能，专业知识更是少的可怜。
因此，无论遇到谁，我都会努力去发现他身上的“优秀之处”“吸引人之处”以及“过人之处”，思考如何将他的专业知识简单化，传达给大家。
而且，我始终相信：只要你努力去做，总会有所回报的。
我一直怀着这样的想法。
重要的就是倾听能力与协调能力。
协调确实很重要。
此外，你还要拥有强烈的意愿：“我一定要编辑这样一本书。
”在这一点上，做任何工作都是一样。
工作时，一定要事先设定一个目标。
如果你心里没有设计一个基本蓝图，那么再怎么听也无济于事。
“倾听力”也需要其他方面的配合。
作者

编辑推荐

《超级倾听术》编辑推荐：“ 畅销商业实用书制造者 ”片山一行倾力之作！
解密“ 如何用耳朵说服对方 ”，告诉你如何通过倾听引起谈话对象共鸣，进入对方内心深处，并最终说服对方！
超级倾听术能够帮你：让谈话对象打开心扉，不知不觉间进入你所营造的谈话氛围；轻松收集到有力的信息，不经意间发现很多小秘密；让谈话对象保持心情愉悦，悄然抓住对方的心；轻松打动对方，说服跟你想法不同的人；更好地发掘他人才能，借用他人力量；如果你想知道：容易沟通的人和难以沟通的人之间最大的区别是什么？
如何跟你的谈话对象产生共鸣，进行深层次沟通？
如何为意志消沉的人营造一种乐观的氛围？
如何用倾听的方式掌握谈话的主动权？
怎样在最短时间内让人对你产生好感？

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com