

<<先学会听话再学会说话>>

图书基本信息

书名：<<先学会听话再学会说话>>

13位ISBN编号：9787802502642

10位ISBN编号：7802502640

出版时间：2009-8

出版时间：中国言实出版社

作者：常华

页数：277

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>

<<先学会听话再学会说话>>

前言

很多人都在埋怨：这年头事难做，话难说。

从表面上看，这的确是一个事实，但是我们在对这些人进行观察之后会发现他们有一个共同的特点：口才都不错，甚至可以用滔滔不绝来形容。

照理来说，这样的人应该是交际场上的高手，为什么还“事难办，话难说”呢？

因为他们不懂得如何先学会听话，也就更谈不上如何说话了。

这就是本书要解决的一个问题：交际办事不仅仅要会说，首先要会听，只有先学会听别人的话，才能说好自己的话。

即先学会听话，再学会说话。

这可以从三个方面去解释：首先，学会听话有时比学会说话更重要。

在日常交际中，我们经常能听到有人在反思自己“说过了头”，却很少有人会说“听过了头”。

这是为什么？

说出去的话泼出去的水，很难收回，而听进来的话则可以选择性地遗忘，留下对自己有益的，摒弃对自己不利的。

无论从哪个方面来说，都证明了一个道理：听，有时比说来得重要。

其次，要听懂别人的话，做一个听话的高手。

听话，不仅仅要用耳朵去听，还要用心去听，听懂别人的“话外音”，这一点很多人都做不到。常听人说，某人“不知趣”、“不识相”，这个不知趣、不识相就体现在听的方面，就是缺乏听懂别人话里有话的工夫。

由于听不懂“话外音”，就可能看不出眉眼高低，在不适宜的时候，说一些不适宜的话，做一些不适宜的事。

人们要从说话者的口中听出他们内心真实的意图，就一定要用心去听。

当然，要做一个听话的高手，还得拥有正确的心态、养成良好的习惯。

如应注意礼貌，专心致志，眼光要和讲话者交流，用恰当的表情和姿态去呼应对方等。

最后，做一个说话的高手。

听话是为说话和办事服务的，听好话的目的就是为了说好话，办好事。

<<先学会听话再学会说话>>

内容概要

在人们沟通的过程中，把话讲好固然重要，但把话听好是把话讲好的前提。要把话讲好，首先要能够充分理解对方话中的真实意图。

中国话较之其他一些语种，比较独特和复杂。

所以学会听话有时比学会说话更重要。

《先学会听话再学会说话》针对这一情况，告诉人们如何用心体会他人讲话的真正用意，准确无误地听懂他人讲话的实质。

纲目详尽，内容朴实，语言流畅，希望广大读者能从中获得一些实际的帮助。

<<先学会听话再学会说话>>

书籍目录

前言一 听：专心致志 说：准确无误1.听话要一心一意，说话要一针见血2.听话要随声附和，说话要直奔主题3.听话要交流眼神，说话要寻求共鸣4.听话要懂得反馈，说辩要懂得发问5.听话要懂得用心，说话要做好准备6.听话要虚怀若谷，说话勿高高在上7.聆听之时不诡辩，说服他人善诱导二 听：有技巧 说：有讲究1.听出别人的弦外之音，说出自己的言外之意2.听出别人的借口之辞，说出自己的推托之语3.听懂别人的客套话，说出自己的礼貌语4.听懂别人的试探，回避难答的问题5.从措辞听出个性，投其所好说对话6.听出别人的拒绝，学会给自己圆场7.听懂别人的进退，说出自己的想法8.站在对方角度去听，站在自己角度去说9.从话题听出心理，指点要抓住人心10.听话听出对方情绪，说话说到对方心里三 听：完完整整 说：明明白白1.听话不要听一半，说话不能说半句2.不要轻易打断别人，不要轻易暗语伤人3.听话不能太随便，说话要吸引注意4.满足对方的表达欲，控制自己的表现欲5.摆正态度好好听，调整语速慢慢说6.不放过肢体语言.不放弃手势表达7.注重对方客体语言，依据性格来表述四 听：辩证分析 说：低调宽容1.听话不能偏听则信，说话不能大夸海口2.听取观点不能一刀切，说话要衡量分量3.听话不要自以为是，说话不能先吐为快4.听话要追寻证据.说话不能口不择言5.听话要辨是非曲直，说话要懂得适时沉默6.听话要辨别意图，说话不能花言巧语7.听话要辨清盈损之道，说话要讲究忠言顺耳五 听：理解同情 说：含蓄委婉1.倾听时要表示理解赞赏，表达意愿要委婉迂回2.聆听之时要知心，提出批评要含蓄3.倾听抱怨要耐心，自嘲要懂得巧妙4.听话不能心不在焉，说话不能横来直往5.听话要明确共鸣点，提出反对态度要婉转6.合理之处要肯定，说话不能揭人之短7.接受点化要虚心，说话要懂得绕道而行8.听到不幸要同情，拒绝对方要委婉9.聆听之时多点微笑，叙说之时多些幽默六 听：谦卑低调 说：赞赏有加1.夸张之赞不当真，夸奖之语要真诚2.批评要虚心接受，赞美要投其所好3.听取意见有诚意，表达赞赏有尺度4.面对否定要低调，赞美之词要具体5.误解要努力克制，赞赏要不留痕迹6.听话要放低姿态，赞美要懂得迂回七 听：有素质 说：有选择1.听话要讲究礼仪，说话要讲究礼貌2.听话要观察表情，说话要讲究时机3.听话要评判能力，说话要讲究对象4.听话要研究心理，说话要讲究分寸5.听话要注意音调，说话要讲究语调6.听话要注意气氛，说话要讲究场合八 听：警惕小心 说：三缄其口1.小人之话要少听，小人之语要免说2.隐私之话不要听，保密之事不要说3.谄媚之话要拒绝，奉承之语不出口4.挑拨之话要不理，离间之语要闭嘴5.纷争之话不要闻，闲言碎语不能提6.牢骚话听而不记，猜疑之话不可说7.话到耳边清三遍，语到嘴边留三分九 听：冷静克制 说：得体有度1.听话要察言观色，说话要恰如其分2.听话要抓住要害，回击要蛇打七寸3.听话要不动声色，诘问要先声夺人4.听规劝要耐心冷静，劝别人知道轻重缓急5.听取意见要善意接受，让人认错要以理服人6.非议之言要淡化，无理要求要拒绝

<<先学会听话再学会说话>>

章节摘录

一 听：专心致志 说：准确无误 1. 听话要一心一意，说话要一针见血 在现实生活中，我们也许都碰到过这样的情形：当我们和别人说话的时候，会发现对方根本没有在听，心里就会产生一种非常失落的感觉。

产生这种心理是可以理解的，每个人都希望对方能认真听自己讲话，而且，还希望对方能够了解、体会自己说的话。

可是在现实生活中，很多人都做不到这一点。

有这样一个真实的故事，一个在飞机上大难不死的美国男人回家却自杀了，原因何在？

在国外，圣诞节是一个团聚的节日，一个美国男人为了和家人团聚，从异地乘飞机往家里赶，一路上他不断地幻想着团聚时的喜悦情景，可是老天爷似乎要和他开玩笑，在半途之中遭遇恶劣的飞行天气，飞机脱离航线、上下左右颠簸，随时有坠毁的可能，空姐也脸色煞白，惊恐万状地吩咐乘客写好遗书放进一个特制的口袋里，以备不测。

可是就在这个万分危急的时刻，异常冷静的驾驶员逐渐控制了飞机，最后平安落地。

这个美国人回到家后异常兴奋，不停地向妻子描述在飞机上遇到的险情，并且满屋子转着、叫着、喊着。

可是，他的妻子和孩子似乎对他的“脱险经历”不感兴趣，而是兴致勃勃地分享着节日的愉悦，对他的话根本就没有用心去听。

男人叫喊了一阵子，发现没有人在听他倾诉，顿时，死里逃生的巨大喜悦与被冷落的心情形成强烈的反差。

就在他妻子准备圣诞蛋糕的时候，他爬上阁楼，用上吊的古老方式结束了从险情中捡回来的宝贵生命。

这个男人的死是可惜的，这一点毫无疑问，但是更可惜的是，他之所以自杀，竟然是因为他的妻子和孩子没有一心一意听他倾诉。

心不在焉地听，这在日常生活中或许是一个再普通不过的现象了，但是对于一个刚刚死里逃生的人来说，一心一意的倾听比任何言语都来得温馨。

在现实生活中，不能一心一意地倾听有很多原因，或许是周边诱惑太强，或许是他们自认为自己能言善辩，根本用不着听别人说什么……无论是哪一种情况，都不能成为不专心倾听的理由。

无法一心一意地倾听还有一个“被迫”的原因：说话者所说之话没有任何主题，没有明确的目的，甚至说了半天也不知道他想要说什么。

一个善于交际的人除了善于倾听之外，还应该善于一针见血地说话。

一针见血地说话就好比一支强弩射出去的箭，能更快、更准确地到达靶心——压制住对方，让对方屈从或者改变主意。

经过商鞅变法后的秦国，虽地处西陲，但由于实力大增，积极扩张，从而成为雄视中原的虎狼之国。

战国末期，秦加快了兼并六国的步伐。

吕不韦利用燕的弱小，胁迫燕王接受一个“协议”：燕太子丹前往咸阳做人质，秦派张唐去燕当相国。

秦国的目的是拆散燕赵联盟，进而夺取赵国的河间之地。

这是个使燕受制于秦的陷阱，尽管燕王不愿意，但慑于秦国的淫威，只有硬着头皮往里跳。

对于这种安排，张唐有喜亦有忧，喜的是沙场血战一生，终于圆了为相之梦；忧的是去燕国必须穿越赵国，而赵国上下对张唐恨之入骨。

早在秦昭王时，张唐攻打赵国，那几仗，赵国输得很惨，赵王曾以“五百里之地”悬赏张唐的脑袋。

要经过这样的国家去上任，岂不凶多吉少！

权衡之下，张唐只好割舍相国之职，但也不便向吕不韦吐露心声。

吕不韦正处于权力顶峰，在秦国是说不二的人，但在任命张唐的事情上却碰了软钉子，三番五次劝张唐都没有结果，对此他又气又急，整天变得怏怏不乐。

<<先学会听话再学会说话>>

此时，一个名叫甘罗的门客见吕不韦坐在一边生闷气，便凑上前去问：“相国这几天为什么一直心事重重？”

“吕不韦平时对善解人意的甘罗就很喜爱，这时听到他关切的询问，露出了喜悦之色，对甘罗说：“用尽了软的硬的，才取得了燕国外交攻势的极大成功。

最合适燕相人选是张唐，可没想到张唐不愿前往，这将打乱我们整个的计划。

先是我保荐张唐的，君王这几天几次问我张唐赴任的事，我正感到左右为难呢！”

“让我去劝劝他，您看如何？”

甘罗听完了吕不韦的话后，微笑着说，显得十分自信。

“你？”

我亲自跟他说过几次，都说不动他，你一个小孩子也能有办法？”

吕不韦不无诧异地上下打量着甘罗。

甘罗对吕不韦说：“您不是经常鼓励我说：有志不在年高吗？”

我已经12岁啦，再说，我还没有去，您怎么就不看好我呢？”

吕不韦见甘罗机灵善辩，就答应让甘罗去试一试。

甘罗立即去见张唐。

张唐并不把吕相国的年轻门客放在眼里。

甘罗进屋后，张唐只是抬了下眼皮，示意他坐下。

甘罗开口就说：“我是特地来吊唁您的。”

张唐没好气地说：“小孩子满口胡言。”

我和我的家人都好好的，您来吊唁什么呀？”

甘罗接口问道：“您的功劳跟白起将军相比，哪个大？”

白起是秦昭王时的名将，曾率秦军击败过韩、赵、楚的军队，为秦国夺得大片土地，被封为武安君。

张唐一听拿自己与白起相比，自然是比不上。

于是就说：“武安君南征北讨，战必胜，攻必克，我的功劳怎么能与他相比呢？”

不能比，不能比！”

甘罗又问道：“昭王时的相国范雎，跟吕相国相比，谁更受到君王的信任呢？”

张唐不加思索地说：“范相国当然不如吕相国了。”

甘罗接口说：“既然您知道自己的功劳远不如白起，也知道吕相国的权力超过当年的范相国，那么，我明白地告诉您，您已经大难临头了。”

甘罗顿了顿又说：“范相国当时决定攻打赵国，武安君不赞成，结果被逼而死。

这件事您不是知道得很清楚吗？”

如今，吕相国几次请您去燕国挂相印，这是一件功在国家、利在自己的荣耀之事，而您却推三阻四，抗命不去。

吕相国一旦动了气，您的下场还会比武安君好吗？”

张唐顿时神色大变，冷汗涔涔，他连忙起身对甘罗说：“我聪明一世，糊涂一时啊！”

多谢小先生对我的提醒，我现在就去找吕相国，然后马上到燕国赴任。

吕不韦认为棘手的事，却被甘罗轻松地处理好了。

关键就在于甘罗的说辞一针见血地指出了张唐如果抗拒吕不韦的想法将会得到的惩罚！”

一开始，张唐并没有静下心来听他讲话，但他选择了一针见血的说话方式，犹如五雷轰顶般地使张唐的神经崩到了最紧，接下来，张唐就不得不随着，甘罗的思维来思考了。

当我们和对方交流或者谈判的时候，对方并不一定愿意听我们说话，这时候，我们不妨采用刺激性的话语激起对方的逆反心理，让对方有探寻究竟的好奇心。

做到这一步，接下来就能顺理成章了。

如历史上著名的“烛之武退秦师”所采用的就是这样一种说服方法：秦、晋联合攻郑，势如破竹，已把郑国都城团团围住。

烛之武受命去说服秦穆公退兵。

见到秦穆公，烛之武说：“秦晋两国联合攻郑，肯定是赢定了。”

<<先学会听话再学会说话>>

可是赢了对秦国没有丝毫好处，甚至还有坏处。

因为秦在晋之西，与我们郑国相隔千里，你们怎么可能越过晋国来占领郑国的土地呢？

相反，晋国和郑国边界相连，胜利之后郑国的领土必然全部被晋国占领。

现在秦晋势均力敌，可晋国一旦得到了郑国的土地，其力量就会大大超过你们秦国。

晋国历来是言而无信的，现在为了扩张它在东边的领土，它想灭掉郑国，到了有一天，它想扩张在西边的领土的时候，它也必定会吃掉你们秦国的。

相信大王不会忘掉历史上晋‘假途伐虢’的教训吧？

假如大王你现在退兵的话，我们国王已愿意同你的国家结为友好，这样，将来大王如果有什么事经过郑国，郑国是很愿意做你的东道主的。

假若郑国被灭，将来秦国就再也不能远涉东方各地了。

” 烛之武通过对“秦晋伐郑”的利害进行了一番分析，一针见血地指出“伐郑”的结果是“弊大于利”，说得秦穆公连连称是，随即决定班师回朝，并且与郑国结盟，留下三员大将和两千精兵帮助郑国守城。

同样，苏秦曾经长期为燕国服务。

滞留在齐国期间，他实际上是做间谍工作，目的是把齐国的攻击目标，转移到燕国以外的国家去。

有一次当苏秦回到燕国时，正好遇上齐国动员大军攻燕，夺走了十个城邑。

燕王大吃一惊，把苏秦叫来对他说：“我一向偏劳先生居间斡旋，但事不奏效，竟演变成这样的结局。

希望你到齐国去疏通一下，设法阻止这意外事件。

” 简单地说，燕王认为这是苏秦的责任，他应该去把城邑夺回来。

苏秦也觉得这是他的过失，就说：“好吧！”

” 领土被敌国夺走了，现在要毫无代价地夺回来，这种交涉的任务当然是很艰难的。

据《史记》记载，苏秦到齐国被齐王召见时“俯而庆，仰而吊”。

<<先学会听话再学会说话>>

编辑推荐

《先学会听话再学会说话》教我们做一个会听话的沟通高手，真正听明白别人说话，是生活中十分有趣的艺术。

我们很多人不会说话，根源在于不会听话，中国人说话有太多的玄机与微妙，有太多的话中话、话外音、潜台词……俗语说的“听话听音儿，锣鼓听声儿”就是这个意思。

所以要学会说话，先要学会听话。

先学会听话：听：专心致志、有技巧、完完整整、辩证分析、理解同情、谦卑低调、有素质、警惕小心、冷静克制；再学会说话：说：准确无误、有讲究、明明白白、低调宽容、含蓄委婉、赞赏有加、有选择、三缄其口、得体有度。

<<先学会听话再学会说话>>

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>