

## <<多看多听少开口>>

### 图书基本信息

书名：<<多看多听少开口>>

13位ISBN编号：9787806008751

10位ISBN编号：7806008756

出版时间：2004-5

出版时间：京华

作者：余化编著

页数：220

字数：150000

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>

## <<多看多听少开口>>

### 内容概要

在与人相处中获益 与人相处，不是一件容易的事情。

当两个人走到一起，就会发生友爱和敌意。

人人都希望品味友爱，却常常出乎意料地遭遇敌意。

而最可悲的事情莫过于：相交多时，形同陌路；外表火热，内心冷漠，你能数清他有几根眉毛，却永远猜不透他真实的想法。

当一群人走到一起，就会发生层出不穷的变数——欣赏和厌憎，赞美和诋毁，协作和竞争，扶助和拆台，喜剧和悲剧 我们无法离群索居地度过一生，那么，如何让相处给自己带来补益，或者至少利多弊少呢？

这其实是每个人都关心也不得不关心的问题。

如何与人相处，似乎无据可依：有的人因友善而备享尊荣，有的人因友善而屡受伤害；有的人因无私而名利双收，有的人因无私而清风两袖；有的人因诚信而白手起家，有的人因诚信而倾家荡产；有的人因情义而飞黄腾达，有的人因情义而身陷囹圄 同样的行为，为什么带来矛盾的结果？

这不是行为的错，也不是结果的错，一切全在于你是否在恰当的时间、恰当的地方，对恰当的人做了恰当的事情。

如何把握“恰当”二字呢？

经验要从成功中来，失败要从教训中来，我们从过来人的经验和教训中总结出了45个要点，它们将告诉你如何从人际相处中获益，以及如何脱颖而出成为一个被大家羡慕喜爱且出类拔萃的人。

本书的45个要点，可能与我们耳熟能详的那些常规观点相左——它们似乎正确到不容置疑，但你最好相信本书的观点更接近真实——在生活中，绝大多数人按常规观点做事，所以80%都是庸人。那些成就不凡的顶尖人士，并非都具备了超一流的才干，只是在某些方面做得跟常人不一样而已！

## <<多看多听少开口>>

### 书籍目录

第一则 有内涵的人善于沉默第二则 多看多听少开口第三则 切莫喋喋不休第四则 只说值得一听的话  
第五则 紧急言语慢开口第六则 永远别说“你错了”第七则 多说“我们”少说“我”第八则 三分钟内把话说完第九则 留心对方的忌讳第十则 从他人观点中发现闪光点第十一则 要说服不要压服第十二则 控制交谈的主导权第十三则 随时准备被人说服第十四则 别相信自己是各方面的行家第十五则 克制批评别人的冲动第十六则 改变“唱反调”的习惯第十七则 别把时间浪费在争辩上第十八则 设法让人保住面子第十九则 在发生冲突之前讲和第二十则 如有必要不妨说谎第二十一则 不要揭穿别人的谎话第二十二则 忠言不逆耳第二十三则 别答应你无法兑现的事第二十四则 满足别人倾诉的欲望第二十五则 必要时让观点“全裸”第二十六则 别为蠢事找借口第二十七则 事情不利时先笑起来第二十八则 与周围的人灵活相处第二十九则 朋友不是越多越好第三十则 三个月调整一次关系网第三十一则 大道要留三分给人行第三十二则 用利害来测定交情第三十三则 结交“贵人”远离“克星”第三十四则 做个一见难忘的人第三十五则 莫说过头话第三十六则 做个感恩忘过的人第三十七则 藏起“受伤的手指”第三十八则 学会忍受愚蠢的人第三十九则 切勿因同情让自己变得更需要同情第四十则 不妨做一点疯狂之事第四十一则 尽量不把对方看成坏人第四十二则 众人愉快之事不妨大胆去做第四十三则 积极但不要过分积极第四十四则 有时要让别人显得比你高明第四十五则 好事不可一次做尽

## <<多看多听少开口>>

### 章节摘录

对一个初出茅庐的年轻人来说，最重要的处世经验是：多看多听少开口。  
这条经验不仅对年轻人有用，对任何一个指望混得好一点过得开心一点的人都同样适用。  
那么，多看，看什么呢？

。

多听，听什么呢？  
为什么要少开口？  
看一切与自己有关的人和事。

假如你想在某个领域有所成就，就得把自己的精气神全部融入其中，弄清各种人和事的现存状态与变化规律，久之，你看待事物的眼光就变得跟局外人大不一样了，达到“神知神觉”的境界，这样你就有了一双慧眼，能随时发现有利于事业成长的机会。

比如，你想做一个作家，那么，你看见每一个人、每一件事，都不妨构思一番，如何把他们写到作品里去。

这样，你就有了绵绵不绝的灵感。

与此同时，你的社交圈也围绕着文化人拓展，以了解文坛的最新动向，免得别人已经将作品写出来了，你还去花一年半载写一个过时的东西。

这样可确保你的作品始终有新意。

假如你想做个生意人，方法也是一样的，思考每个人、每件事跟自己的生意有什么关系，并以生意人作为主要交往对象。

久之，你的智慧将是“金光闪闪”，你将发现赚钱的机会无处不在。

当然，一开始你很难看懂周围的人和事，也看不见有什么很好的机会。

但是，没有关系，多看的目的是培养主动意识，使大脑进入激活状态，这样感觉会敏锐得多，对机会的嗅觉一定远胜常人，迟早必成为人群中的领跑者。

听别人的经验之谈 老于世故的人说：“一天学一个乖。

”向谁学乖？

当然要向那些过来人学乖。

一个人的经历有限，即使时刻留意，见识也有限。

如果有一双谦逊的耳朵，愿意听听别的见解，那么，你就能将别人的见识变成自己的见识。

其实，不论他人地位高下，知识深浅，但他的专业经验，总有一部分足供你去学习。

向甲学一点，向乙学一点，把片段零星的，渐渐组织起来，联贯起来，就能形成一套独特的“武功秘笈”，并助你打下一片属于你自己的天地。

古今智者，莫不以此成大器。

所以孔子感慨地说：“三人行，必有我师焉！”

少开口的两个理由 第一个理由是，当你急于开口时，就没有心情去多看多听了。

第二个理由是，一个人说得越多，他的浅薄无知就暴露得越多，他就很难得别人的信任和重视了。

。

一个说话随便的人，一定没有责任心。

俗话说：“爱叫的麻雀不长肉”，在人群中，一个特别爱说话的人，最不可能受到重用，很难有什么出息。

特别爱说话的人为什么最不可能受重用呢？

其一，一个人特别爱说话，说明他自控能力不强，易冲动，经常因情绪伤害理智。

试想，连自己的嘴巴都管不住，又能管好什么事？

其二，一个人整天叽叽喳喳的，总得有内容。

他的生活经历有限，不知道那么多趣闻逸事，也没功夫读书，不可能天天给你讲世界名著。

说来说去，无非东家长西家短，拿别人的隐私、缺点当作料，煲成一锅大杂烩。

对这样的人，谁敢跟他交心交底呢？

## <<多看多听少开口>>

其三，无论是谁，若想被人冠上“可爱”、“可敬”、“可信”、“可亲”之类的字眼，一定要善于伪装，或者说“包装”——将缺点隐去，将优点突显出来。

漂亮时装能包装外部形象，真知灼见能包装内在思想。

可是，一个爱说话的人，有什么说什么，久之必然将自己的优点、缺点全部暴露于人前，赤条条无遮无掩。

除非他“天生丽质”。

毫无瑕疵，否则很难被欣赏。

其四，一个特别爱说话的人，总是不假思索地对任何事发表见解，好的意见与错误观点混杂，泥沙俱下，让人难取难舍，只好当废话听。

久之，人们必然认为这个人没有见识，只会乱说一通。

平时是没人重视他的，想散布流言蜚语时，才会借用一下他那张关不住的嘴巴。

这种人很容易被不怀好意的人利用，社会上的小道消息，主要是靠他们传播开来的。

总之，话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知，即使千言万语，也不及一事实留下的印象深刻。

多言是虚浮的象征，因为口头慷慨的人，行动一定吝啬。

凡有道德者，不可多言；有信义者，必不多言；有才谋者，不必多言。

我们绝对要少说话，尤其是有经验丰富的陌生人在座时。

因为如果说多了，便是同时透露了自己的弱点及愚蠢并失去了一个获得智慧及经验的机会。

有人说：沉默是金。

沉默本身不是金，只是一个炼金的过程，将各种情况进行综合分析，得出一个相对合理的结论后，才谨慎发言，这样，他给人捧出来总是金子，自然会被人们认为是一个极有价值的人，因而受到重视和信任。

当然，人既在社会中杂处，只能少说却不能完全不说。

所以在任何地方和场合，缄默是值得提倡的。

若是到了非说不可时，那么你所说的内容、意义、措词、声音和姿势，都不可不加以注意。

在什么场合，应该说什么？

怎样说？

都值得加以研究。

无论是探讨学问、接洽生意、交际应酬或娱乐消遣时，种种从我们口里说出的话，一定要有重点，要能具体、生动。

不鸣则已，一鸣惊人。

我们虽未必能达到这个境界，但朝这目标走去是不会错的。

要知，为了保持你的话令人重视，永不令人生厌，唯一的秘诀是少说话。

少说话的人就能静静思索，使他说出来的话更为精彩。

## <<多看多听少开口>>

### 编辑推荐

精明人做人：永远不从善良或邪恶的角度考虑得失，而是依据一种行为将带来的后果而作出选择。

此书只想告诉您隐藏在人性背后的做人真谛！

《多看多听少开口：人与人相处的四十五则秘招(钻石版)》的四十五个要点，可能与我们耳熟能详的那些常规观点相左——它们似乎正确到不容置疑；但你最好相信《多看多听少开口：人与人相处的四十五则秘招(钻石版)》的观点更接近真实——在生活中绝大多数人按常规做事，那些成就不凡的顶尖人士，并非都具备了超一流的头脑，只是在某些方面做的跟常人不一样罢了！

#### 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>