

<<倾听胜于言谈>>

图书基本信息

书名：<<倾听胜于言谈>>

13位ISBN编号：9787504743152

10位ISBN编号：7504743151

出版时间：2012-12

出版时间：中国财富出版社

作者：石磊

页数：346

字数：334000

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>

<<倾听胜于言谈>>

前言

21世纪是一个信息时代，面对快速更新的各种信息，沟通是我们每个人必备的能力，无论身处什么职位、在世界的哪个角落，我们都不可避免地需要与他人沟通。

然而，我们不能把沟通简单地理解为一方表达、一方倾听，沟通是一门深奥的艺术，更是一门我们离不开的艺术。

为了让我们沟通，上天赋予我们每个人一张嘴、两只耳朵，这让我们不难明白倾听比表达有着更重要的意义，因此我们要精通倾听，但同时也要懂得表达。

一个人有了两只健全的耳朵，并不能说明他(她)就懂得了倾听，因为倾听是各种要素的综合体。

我们不仅要学会倾听、善于倾听，还要通过倾听获取有效信息，从而应用倾听指导我们的生活。

真正的沟通是心灵的沟通，因此我们在倾听时一定要用自己的心去倾听，只有你先敞开心扉，才能让他人敞开心扉，从而建立起心灵沟通的桥梁，才能实现真正意义上的沟通。

由此可见，每个人都必须学会倾听。

与此同时，我们也不能忽视说话的重要性。

话语是打破生疏、交友处友最重要的工具，不过，我们还要学着会说话、说漂亮话。

现如今，有多少人就是凭着优秀的口才在竞争中站稳脚跟，什么场合应该说什么话、对什么人应该说什么话等，都是值得深究的。

仅仅拥有好的学识是远远不够的，懂得说话技巧、用心倾听往往能助你成就事业。

本书就是以精通倾听、懂得表达为主线，介绍了沟通中的各种方法、技巧以及需要注意的问题，为对沟通迷茫的人解除疑惑，助其成为一位沟通的高手。

<<倾听胜于言谈>>

内容概要

现如今，有多少人就是凭着优秀的口才在竞争中站稳脚跟，什么场合应该说什么话、对什么人应该说什么话等，都是值得深究的。

仅仅拥有好的学识是远远不够的，懂得说话技巧、用心倾听往往能助你成就事业。

《倾听胜于言谈(机灵的耳朵胜过伶俐的嘴巴)》由石磊编著，《倾听胜于言谈(机灵的耳朵胜过伶俐的嘴巴)》就是以精通倾听、懂得表达为主线，介绍了沟通中的各种方法、技巧以及需要注意的问题，为对沟通迷茫的人解除疑惑，助其成为一位沟通的高手。

<<倾听胜于言谈>>

书籍目录

第一章 倾听他人的心灵之声
倾听才能了解他人的性格
倾听不能止步于表面
了解话语真正的含义
揣摩弦外之音
说谎往往暴露内心的想法
剖析幽默
语调和速度最能透露人的心情
笑声也能反映一个人的性格
第二章 善于倾听胜于言表
会倾听比言表更难得
善于倾听才能拥有出色的谈吐，
沉默并不等于一言不发
沉默是金
善于倾听是成功的基本要素
谨言慎语、勤思力行
沉默有着不可忽视的价值
双眼目睹的有时是假象
广纳益言，升华自我，
做信息时代的领先者
“听才”——21世纪需要的人才
第三章 读懂行为语言才能选准人
通过身体语言倾听他人心声
话不在多而在于精
在观察中辨别谎言
姿势往往会透露人的态度
用手势增强交谈的效果
肢体语言常常反映的是心理活动
衣着亦能显现个性
第四章 倾听是建立人际关系的基石
学好倾听这门艺术
优秀的倾听者拥有较高的人气
善于倾听有助于广交朋友
倾听对方胜于倾吐自己
倾听是一项收益最高的投资
智者才懂得倾听
静静的倾听才能探寻秘密
第五章 表达方式比表现内容更重要
改善自我的表达方式
巧言胜于长篇大论
说话的节奏也是一门必修课
动感的话语才能引发倾听者的兴趣
根据倾听的对象选择表达方式
增强化解语言危机的应变能力
理解是表达的前提

<<倾听胜于言谈>>

说话要经头脑过滤

改掉表达的缺陷

知己知彼，百战百胜

第六章 倾听是尊重对方的一种表现

在倾听中表达自己的真诚

观察听者，改善交流

揣摩听者的想法

做好配角满足他人感受

聆听别人更要理解别人

第七章 幽默是促进交流的良方

幽默是才华的表现

幽默是表达艺术的重点

制造幽默是一种能力

幽默是生活不可缺少的调味品

幽默是沟通心灵的桥梁

幽默不能毫无约束

制造幽默的六种手法

幽默常常可以避免冲突

幽默的分类

第八章 倾听的核心是忘却自己

倾听需要自谦

真诚是倾听最重要的元素

打开心灵去倾听

怎样才能做到用心去倾听

优秀的倾听者是将自我忘记

倾听要考虑周围场合

扫除影响倾听的因素

增强倾听效果有方法

兼听则明

优秀的倾听者是要及时反馈

改善自我倾听的技能

第九章 说话要讲究“度”

注意说话的分寸

适度表达的技巧

说实话、讲礼仪

说话水平彰显个人智慧

说话的目的在于让听者听懂

话要说到点子上

提升语言表达的魅力

漂亮地说话才能赢得好评价

深藏不露才是真君子

赞美他人要适当

第十章 与人交流懂得换位思考

换位思考——避免矛盾和误会

换位思考要有效地倾听

让人对自己感兴趣的窍门

语言艺术——缩短心灵的距离

<<倾听胜于言谈>>

学会说“不”

善于表达对他人的欣赏

说服他人也要换位思考

说话要对他人胃口

赢得他人好感有方法

交流中要懂得谦虚

表达态度要适当

第十一章 良言暖人，恶语伤人

尊重他人是交流的前提

学会圆滑地说话

口无遮拦是大忌

没有人愿意被批评

检讨自我，不说恶语

让自己的语言美丽动听

避开别人的忌语

包容缺点，寻找闪光点

看待问题要摘下有色眼镜

开玩笑要适度

批评他人点到为止

第十二章 学会语随境迁

说话要看场合

在面试中言语表达很关键

了解酒文化

怎样做到说话分场合

切情切境才能成功讲话

说话要有感而发

探病说话要得当

批评他人要看场合

借景抒情诱发共鸣

<<倾听胜于言谈>>

章节摘录

版权页： 沉默并不等于一言不发 如果你去问一个听力正常的人：“你会听吗？”

一定会遭到对方的耻笑，这种问题他一定不屑于回答你。

长了两只耳朵，又不聋，有谁不会听呢？

可谁又会想到，坐在那里听的人有可能只是一部录音机呢！

录音机是一堆塑料和金属构成的没有生气、没有情感的物体，如果听者成了一部只知道开关运行的录音机，那么是无法激起说话者的激情的。

说话者的第一感觉便是：你在敷衍我。

这样的录音机式的听者又怎能激励别人？

所以，听应该是倾听，是对说者表现出的极大的注意的听。

有人做过这样一个实验，来证明听者的态度对说者有着极大的影响：让学生表现出一副心不在焉的样子，结果上课的教授照本宣科，不看学生，无强调，无手势。

让学生积极投入倾听，并且开始使用一些身体语言，比如适当的身体动作和眼睛的接触。

结果教授的声调开始出现变化，并加入了必要的手势，课堂气氛生动起来。

由此看出，当学生表现出一副心不在焉的样子，教授因得不到必要的反应而变得满不在乎起来。

而当学生改变态度，用心地去倾听时，其实是从一个侧面告诉教授：你的课讲得好，我们愿意听。

这就是无声的激励，并且起到了积极的效果。

从上面的例子也可以看出，倾听时加入必要的身体语言，是非常有必要的。

行动胜于语言。

身体的每一部分都可以显示出激情、赞美的信息，可增强、减弱或躲避拒绝信息的传递。

精于倾听的人，是不会做一部没有生气的录音机的，他会以一种积极投入的状态，向说话者传递“你的话我很喜欢听”的信息。

录音机是没有眼睛的，俗语说“眼睛是心灵的窗口”，适当的眼神交流可以增强听的效果。

这种眼神是专注的，而不是游移不定的；是真诚的，而不是虚伪的。

发自灵魂深处的眼神是动人心魄的。

录音机做不了小动作，而倾听者则必须做一些小动作。

身体向对方稍微前倾，表示你对说者的尊敬；正向对方而坐，表明“我们是平等”的暗示，这可使职位低者感到亲切，使职位高者感到轻松。

自然坐立，手脚不要交叉，否则让对方认为你傲慢无礼。

倾听时和说话人保持一定的距离，恰当的距离给人以安全感，使说话者觉得自然。

动作跟进要合适，太多或太少的动作都会让说者分心，让他认为你厌烦了。

正确的动作应该跟说话者保持同步，这样，说话者一定会把你当做知心人。

倾听并不意味着默默不语，除了做一些必要的小动作外，还得动一动自己的嘴。

恰当的插话不但表示了你对说者观点的赞赏，而且还暗含对他鼓励之意。

<<倾听胜于言谈>>

编辑推荐

《倾听胜于言谈》中我们需要时刻通过倾听，获取有效的信息，用倾听服务我们的生活。倾听是一门艺术，我们要学会倾听，善于倾听。

<<倾听胜于言谈>>

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>