第一图书网, tushu007.com

<<倾听和让人倾听>>

图书基本信息

书名：<<倾听和让人倾听>>

13位ISBN编号：9787510404498

10位ISBN编号：7510404495

出版时间：2009-8

出版时间：新世界

作者：米尔顿·赖特

页数：209

译者：周智文

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

你会说话吗？
你了解说话的艺术吗？
你会在特定的场合从容自如地表达自己吗？
你曾经因为不太善于说话而受到周围人的忽视吗？
看到上述问题，可能有很多读者立刻就会对我的这种提法感到好笑：说话，不就是舌头在嘴里打个弯吗？
其实——说话，应该包括两方面的内容：一是自己说给别人听，二是听别人说。
这两个方面是相辅相成的：只顾着自己说话，没有耐心听别人说话的人，会让人讨厌。
只知道听别人说话，不知如何表达自己的人，则会受到忽视。
（在主张个性彰显的现代社会，人们往往更习惯于表达自我，而无心倾听别人的说话。
在这样的情况下，倾听别人尤其重要。
）换句话说，说话的艺术应该包含两个方面：倾听，和让人倾听。
一个善于说话的人，应该是一个懂得倾听，也懂得让人倾听的人。
如何倾听别人呢？
与其说倾听别人是一个技巧问题，毋宁说一个态度问题。
在我们与人交往过程中，如果你真正对对方感兴趣，你就会强烈渴望了解他的思想、喜好。
有了这种想了解对方的兴趣，你才会把心灵的天线打开，静下心来准备接受对方的信息。

<<倾听和让人倾听>>

内容概要

你会与人沟通吗？
你能在特定的场合从容自如地表达自己吗？
你会通过言语捍卫自己的尊严吗？
你是否因为不善辞令，而屈居于他人之下，才华无法得以施展？
你知道沟通其实包含倾听和让人倾听两个方面吗？
如果你的回答不都是肯定的，建议你阅读本书。
本书为美国著名沟通大师米尔顿·赖特的成名作，作者对人类的沟通模式进行了十多年的潜心研究，剖析了那些聪明的沟通高手背后的心理依据。
作者认为每一个人的沟通能力并不是天生的，只要我们掌握了其中的技巧，就可以轻松习得。

作者简介

米尔顿·赖特，美国著名沟通大师，对人类的沟通模式进行了十多年的潜心研究。
本书是其在有效沟通心理学领域的成名作。

<<倾听和让人倾听>>

书籍目录

译者序第一章　如何改进你的谈话第二章　如何开始一场谈话第三章　两个人之间的谈话第四章　如何应对他人第五章　谈话中的争论第六章　如何让自己机敏起来第七章　倾听的艺术第八章　讨人喜欢与惹人讨厌的人

章节摘录

第一章 如何改进你的谈话谈话能力可以经由训练而提高我们现在关心的是这样一个问题：我们是否有能力，凭借自己的勤奋努力，使我们的谈话机智而有趣味，让人信服我们呢？
假如这一问题的答案是肯定的：在我们的努力之下，我们能获得那种让人钦羡的能力；那么，我们马上又会面临另外一个问题：我们如何才能获得它？
以上这两个人们十分关心的问题，我们可以在一对年轻的新婚夫妇的一段生活中，找出答案来。
这对夫妇的真实姓名，我们没有必要在这里说出来，权且就名之为海登·威尔逊夫妇吧。
新婚燕尔后不久的一天晚上，夫妻俩在一起吃完晚餐后，海登将身子往椅背上一靠，长长地叹了一口气，然后说道：“ 亲爱的，很抱歉，我不得不告诉你一件不愉快的事情。
”“ 是什么呀，亲爱的？
”威尔逊夫人问道。
她尽力地想在自己的声音中表现出一点烦闷来。
“ 我想不会是减薪吧？
”“ 不，不，不是那么回事。
只不过是一个朋友，明天要到我们家来一块儿吃饭而已。
”“ 是谁？
”“ 是从黛蒙恩来的汤姆斯先生，你知道吗，他是我们公司最大的客户。
他现在正在我们镇上，而正好赶上我们老板有急事必须立即到华盛顿去一趟，所以他让我把汤姆斯先生请到家里来，好好招待一下，顺便谈点生意。
”“ 这很好啊，有什么让人感到不愉快的呢？
”“ 他也许要在这里呆上两三个钟头，而我知道你又是要到你妹妹家去的。
”“ 是的，海登，明天我一定要到她那儿去一趟的！
你也知道，她病得很厉害。
”“ 确实如此，这么一来就是说我得独自呆在家里陪汤姆斯先生了！
”“ 既然你心里这样没底，要不就这样吧，我和你们一起用完餐再走，然后我尽量在一个小时左右赶回来。
这样你们俩刚好有足够的时间能做一次畅谈了。
”“ 但是，我的天呀！
亲爱的，我真的一点儿也不知道这个人是个什么样子呢！
我们能谈些什么呢？
你知道我是一个不怎么善于交谈的拙劣的谈话者，简直像个哑巴！
而那位我还未曾谋过面的汤姆斯先生，就我对他仅有的那点了解来看，他似乎也是一个沉默寡言的家伙！
我们需要你来活跃一下气氛，以便让会谈能够顺利地进行下去，不致中途冷场。
”“ 没有这个必要吧！
”“ 怎么没有这个必要呢？
我可确确实实需要你的帮助啊，亲爱的。
”现在，请你注意海登·威尔逊和他夫人下面的这些谈话，这是你学习与人交谈的绝好时机。
“ 你这么一说，我明天晚上就必须要到爱拉家去了，就算她不让我去，就是为了替你着想我也得去，我想如果让你独自陪陪那个人对你自己会有很大好处的。
”“ 可是——”“ 不要着急，我来告诉你该怎样去对付他。
现在让我们来做一次模拟练习。
不过，在这之前，你得告诉我一些有关这位汤姆斯先生的一些基本情况，我得先了解他是怎样的一个人啊！
”“ 他大约60来岁，是一个鳏夫。
他是美洲中西部最大的商人之一。

”“ 他都有些什么嗜好呢？
”“ 这个我可不怎么清楚。
我想他应该是喜欢钓鱼的吧！
”“ 有了这个就太好了！
这就是你准备与他谈话的最好的资料啊！
”“ 可是，我对钓鱼根本谈不上有什么了解呀！
”“ 尽管如此，这却是你打开局面的最好突破口，所以你必须要这样做——为了这次谈话。
在我们用餐时，我将尽力使我们的谈话转移到这一方面，从而使之能顺利地进行下去。
然后，当我离开你们去爱拉家时，你们两人就可以叼着雪茄在一块儿海阔天空了。
”“ 雪茄没什么意思，我更喜欢吸烟斗。
”“ 不过我倒挺喜欢雪茄的。
现在，你可以试着开始谈下去了。
你把我当成是汤姆斯先生。
看看你能不能讲些什么可以把我们之间的话题引申到钓鱼上去吧！
”“ 你喜欢钓鱼吗？
”“ 不对，这不行，这样太直率了。
还有你得知道，他究竟是不是喜欢钓鱼。
”“ 嗨，我要吸烟斗了，管他鱼不鱼呢？
我要使汤姆斯也喜欢上用烟斗。
有谁曾听说过一个渔夫抽雪茄烟吗？
”“ 对，对，就从你的烟斗上开始吧，看你能否将你们的谈话引到钓鱼这件事上去。
”“ 哦，汤姆斯先生，对不起，我的烟瘾来了，我想吸会儿烟斗，你不介意吧。
据说当一个人吸着烟斗的时候，总是能够钓得着鱼的。
”“ 这样比刚才稍微要好点了，可还不是怎么艺术。
不过，我们继续谈下去吧。
喂！
海登，一个烟斗和一支雪茄有什么不同吗？
”“ 喔，这之间的差别可太大了。
好，亲爱的，就让我来告诉你吧。
一枝雪茄就像一个萍水相逢的朋友，今天在这里明天又跑到别的地方去了。
而一只烟斗嘛，就好比一个老朋友。
”“ 说得好极了！
刚才就是你和我说的这些话，完全可以直接跟汤姆斯先生说了！
现在我们来把他引到钓鱼这个话题上去吧。
”“ 这我可不知道该怎么说才好了，渔夫们喜欢吸烟斗也许是因为他们不喜欢有一群陌生人围在他的周围吧！
”“ 是的，是的。
可是要记住你是在讲给汤姆斯先生听，而不是对着我说的啊！
”“ 汤姆斯先生！
假如你不介意的话，我要吸烟斗了。
”“ 唔。
”“ 我觉得在烟斗与雪茄之间存在着很多区别，即使它们的味道完全一样。
一枝雪茄就是一个萍水相逢的朋友，今天在这里明天又跑到别的地方去了。
而一个烟斗，哈！
那就好比一个老朋友。
”威尔逊停顿了一下，看着他的太太，想得到她的一些意见。
而她始终保持着静默。

“你干吗一言不发，怎么也不提点意见？
”他问道：“因为你没有任何一句话，哪怕是一个字词表明过‘请我讲’的这一意思呢！
”“请你……”“是的。
你明白这一意思就可以了。
然而在你结束它之后，你并没有留下什么余地给我——也就是汤姆斯先生——发表自己的意见。
”“我是不由自主地就这样说下来的啊！
”“这样当然不行，因为你是和别人谈话，并不是你一个人在独自，因此，你就应当照顾到别人，你必须要做到能够控制自己。
这也很好办啊，比如在你说完自己的看法后，你可以随口问他一个问题啊！
”“你同意我的意见吗？
汤姆斯先生。
”“我想也是如此。
”“那也许正是汤姆斯先生所要说的话。
你可以说这是同‘老鬼’(意指富有经验的汤姆斯)间的会谈吗？
”改进话题“不，这还谈不上会谈呢，这只不过是比不说略胜一筹而已。
还有，你不能称他为‘老鬼’。
如果你想让你们之间的这席话，很轻松而愉快地畅谈下去的话，你就必须真正地、发自内心地喜欢他才行。
而且，当你试图去了解一个人时，他一定会感到非常高兴的。
”“让我们来看看是否能让他畅谈起来，你能确知钓鱼是他的嗜好吗？
”威尔逊夫人问。
“确实如此。
”“那么，你不妨想想办法从刚才提到的关于烟斗和雪茄的看法上把话题引申到钓鱼上去。
”“我有时会想到一个问题，那就是为什么渔夫大多要偏爱吸烟斗呢？
你也许和我有同感吧，汤姆斯先生。
要是有一个知心朋友陪着你，这会比有一大群陌生人围在你身边，更能使你钓得起劲。
你是喜欢和一大群朋友们在一起钓鱼，还是常常一个人去钓鱼呢？
”“我喜欢独自一个人。
”“在这种时候，那个‘烟斗老朋友’让你感觉怎么样？
”“妙极了！
海登，你已经领悟到谈话的奥妙了。
现在你不必要再有什么顾虑了。
就按照我们刚才这样谈下去吧。
到时候就像跟我说话一样和汤姆斯先生谈下去吧，你找到感觉了吗？
”“是的，亲爱的。
”第二天晚上，他们在一起进餐非常顺利。
席间，威尔逊夫人的话最多，能说会道的威尔逊夫人竟然能不时地从那天生沉默寡言的汤姆斯先生那得到一两句话。
等用餐完毕后，她就起身说道：“汤姆斯先生，我希望你能原谅我。
由于我妹妹病得很重，因此我不得不到她家去看她一会儿。
我马上就回来。
在我离开的这段时间，你就和海登在休息室里一边抽着你们的雪茄一边谈你们的事吧。
”“听到你的妹妹生病了，我感到非常不安。
”客人回答道。
“请你赶快去吧！
我们自己会处理的，是这样的吧？
威尔逊先生？

”“ 当然，我们的事我们自己会处理的。
”她丈夫附和着说道：“ 不过，你还是快去快回吧。
”“ 我会尽快赶回来的。
”当她离开房间时，她在门口向她丈夫眨了眨眼。
三小时之后，她回来了。
等女主人一回到家，客人就起身告别了。
临别时，他说道：“ 我和海登今晚相处得非常愉快。
我想邀请他在方便的时候到我的家乡黛蒙恩去转一转。
我希望到时候你也能赏脸和他一起来。
”等门一关上，年轻的威尔逊夫人就转向她丈夫，脸上显露出非常高兴的神情。
“ 你听到他刚才所讲的话了吗？
他称你为‘ 海登 ’。
”

编辑推荐

《倾听和让人倾听:人际交往中的有效沟通心理学》：“ 谈话是一种权力，谈话就是说服、强迫、传达，就是消除别人心中原本具有的念头，并使之接受你的意念。
”沟通的本质在于“ 谈话是一种权力，谈话就是说服、强迫、传达，就是消除别人心中原本具有的念头，并使之接受你的意念。
”沟通的本质在于学会倾听别人和能让别人耐心地倾听。
学会倾听别人和能让别人耐心地倾听。

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