

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

图书基本信息

书名：<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

13位ISBN编号：9787564025694

10位ISBN编号：7564025697

出版时间：2009-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：肖悦

页数：270

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>

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

前言

听和说每天都在发生，和我们的生活息息相关。

如果说话是为了表达自己的意思，最终达到说服别人的目的，那么倾听则是为了掌握更多的信息，更好地为说话服务。

说话是一门艺术，听话更是一门学问。

倾听是了解别人的前提，是发现问题、积累学识的重要步骤。

如果你不了解别人的身份，就不知道对方所说的话究竟是出于什么目的，他们是否还有什么隐含的意思；如果你不了解对方说话的风格，也许就会对对方的玩笑话信以为真；如果你不知道对方的人品，你就不能对说话人的话做出客观的评价……因此，听话的学问很大，只有会听才能把话听准、听全，才能听出对方话里的弦外之音。

简简单单的一句话里也许隐含了很多有用的信息，你是否都能听出来？

对方说了冗长的一番话，你是否听出了中心意思？

你有没有遇到类似的情况：别人向你交代了一件事，但是最后你却听不出来这件事情究竟是什么，是否应该立即执行；你经常会错听或者误解对方的意思，以至于常常把问题弄得很复杂。

这些都是不会倾听的表现。

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

内容概要

听懂别人，说出自己——听与说，每天需要却可能忽略的沟通智慧与才能 说话要到位——“语言可以伤人，甚至杀人。

” 巧妙而得体的语言可以为你排忧解难，获得事半功倍的效果；反之，不得体巧妙而得体的语言可以为你排忧解难，获得事半功倍的效果；反之，不得体的语言只能把事情搞得更糟，可能引发激烈的对立情绪，甚至造成小到“头破血流，朋友反目”。

大到“命运坎坷，前途尽毁”的恶果。

听话要听音——明白对方的潜台词。

不同的场合，不同的对象，只要人与人交往就离不开语言的交流。

话有真话、假话、好话、坏话、空话、官场话、客套话、应酬话、口头话……立足社会，为人处事就要善于分析对方的目的、立场、态度，区别对待，以免弄巧成拙。

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

书籍目录

上篇 说话要到位	第一章 真诚做人，聪明说话	学好说话这门功课	巧妙说话，善用自嘲
坦荡不是直接	说话不可太直露	让信心为语言加油	第二章 见什么人说什么话
避开心理暗礁	说话需要通向对方的心灵	知己知彼，赢得好感	解对方，拉近距离
第三章 注重场合，把握分寸	几种场合的语言禁忌	摆正位置才能说得得体	说话要注意环境场合
第四章 怎样说话得人心	给予建议需得法	说话要给对方留有余地	给予批评、建议要委婉
不该说的时候不说	即使拒绝也应该委婉	说话要学会察颜观色	了解对方的心思
交际中十种不宜说的话	巧设悬念加强效果	第五章 想明白再说	多说好话，少说坏话
想好了话才能说得体	让人信服，就得有理有据	时机未到，沉默是金	说话切勿好为人师
必要时，学会说善意的谎言	第六章 繁简得当地说	说话要通俗易懂	说话要有明确的中心
说话适量，切忌啰嗦	阐述应该充分	言简意赅才能讨人喜欢	特殊情况，适当反复
第七章 知识增加力量	知识丰富才能用词准确	弄懂以后再谢	不要不懂装懂
巧妙化解困境	借助权威论述	内涵深厚才能成就好口才	第八章 节奏强化感染
掌握好说话的语气	留下思考空间	让自己的声音充满魅力	控制好说话的节奏
利用好表情和肢体语言	第九章 坚持原则，留有余地	灵活掌握原则	话里话外不要总是坚持原则
说话要给自己留有余地	给别人留余地是一种智慧	批评时留余地才能达到目的	第十章 令人厌恶的说话方式
居高临下以偏概全	慎用“绝对”	唯唯诺诺	强加于人
矫揉造作	言语粗俗	乱用词语	唱反调
强词夺理	下篇 听话要听音	第十一章 听话要知人	身份决定目的
身份决定立场	人品端正，说话才可信	眼光的高度，说话的深度	把说者的话联系起来听
从风格中体会真意	身份不同，分量不同	第十二章 听话要听准	听准对方所言为何事
听准是针对谁来说的	听出所听之事的轻重缓急	听到的信息要谨慎核实	听出语言里的重要信息
不要带着主观色彩来听话	第十三章 听话要听全	听得完整，信息才能准确	在询问中掌握完整的信息
听全信息需要耐心和礼貌	不要单听一人之言	第十四章 听话要听音	倾听反话
须用心	听出他人的弦外之音	根据别人的情绪来理解意思	听出亲疏关系
听出事情的紧要	第十五章 听话要了解背景	分析对方所指的时间背景	了解对方所述事件的背景
知晓事件的历史背景	注意对方的身份背景	明白对方的文化背景	闻声知人
第十六章 听话要懂得涵义	要解心中事，先听口中言	善听领导话中的涵义	听懂奥妙才能做对决定
醉翁之意不在酒	听懂言外之意	第十七章 听话要听出重点	听出重点的方法
听出重点才能解决问题	要善于把握利害关系	听出重点才能赢得胜利	看戏看轴，听书听扣
第十八章 听话要避免误区	不要着急，听明白	懂得站在对方的立场上听	听话要懂得真伪
兼听则明	不要不相信危言	避免先入为主	避免误听误信

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

章节摘录

插图：上篇说话要到位第一章真诚做人，聪明说话学好说话这门功课人与人之间的沟通，是需要方法和技巧的，这是一门很重要的功课，如果把说话这门功课掌握好了，那么在社会上行走就会变得容易得多。

有的人能够“见人说人话，见鬼说鬼话”，见风转舵，内心谄媚；有的人则喜欢“打开天窗说亮话”，坦坦荡荡，开诚布公；而《金刚经》则教导人们要像佛陀一样“真语者、实语者、不诳语者、不异语者”。

那么，到底要说什么样的话呢？

第一，要说简洁的话。

《红楼梦》中有这么一回，凤姐让丫头小红给平儿传话，等小红从平儿那儿回来时，她把几件事压缩成一小段话，回禀给凤姐：“我们奶奶问这里奶奶好。

我们二爷没在家。

虽然迟了两天，只管请奶奶放心。

等五奶奶好些，我们奶奶还会让五奶奶来瞧奶奶呢。

五奶奶前儿打发了人来说舅奶奶带了信来了，问奶奶好……”此时，在一旁的局外人李纨听过之后一头雾水，不懂得小红在说什么，于是便追问是什么意思。

凤姐却赞赏小红说道：“这是四五门子的话呢。

”因为小红把四五件事情用几句简短的话就表达出来了。

于是，凤姐当机立断就把小红招募到自己门下。

也可以这样认为，是小红简短、准确的说话方式赢得了凤姐的青睐。

第二，要说谦虚的话。

“满招损，谦受益”这个道理大家都清楚，说话也是这样，如果你的话总是显得很狂妄，那么就没有人愿意和你相处。

钟弱翁是宋朝的奸臣，此人喜欢吟诗作画，虽然学术不精，但最喜欢对别人的学识指指点点。

据说，他每到一处都喜欢贬低那里标榜上的字画，总是要让人把那些字画消除掉，然后将他自己的东西填上去。

以他的学术水平，写出的东西多数人都都不喜欢，甚至不认同，但鉴于他的身份和情面也不好多说什么。

有一次，钟弱翁到庐陵，途经一个山上的寺庙，寺中有座阁楼搭建得非常雅致，旁边还陪衬上诗文。钟弱翁自然不会放过这样的机会，就和同行的人一起过去看看究竟，临近阁楼时，看到阁楼上题的字是“定惠之阁”，旁边题字人的名字已经看不清楚了。

钟弱翁见是山中的小寺，题字人名字又看不清，就想题字人可能只是平凡的小辈，不会是大家，于是就肆无忌惮地评论这字的种种缺点，简直把题字人批评得一无是处。

同来之人都觉得题字书法奇峻，是难得的好字，虽然知道钟弱翁本人一向好为人师，喜欢胡乱评论别人，却没想到他如此不学无术，为此都很厌恶他。

钟弱翁却对周围人的态度浑然不知，还不知好歹地叫来一个看门的小和尚去拿梯子过来，想将题字的牌匾取下来，用自己的“墨宝”取而代之。

可是当小和尚取下牌匾，擦拭后仔细一看，才发现这几个字是大书法家颜真卿所写。

钟弱翁当时也不好意思，强撑着面子，说道：“像这样的字画怎么能不刻一个石碑呢？”

”于是，又语言含糊地命令下人去刻一个石碑，自己趁机匆匆离开了。

这件事情很快就传得沸沸扬扬，钟弱翁从此成为人们的笑柄。

第三，要说委婉的话。

每个人都会犯错误，这是人之常情，面对人们的错误，你最好委婉地提出来再给予指正，这样对方才会心服口服地听你说话。

一个保险公司的业务经理就很会批评人，他的话听起来简直堪称艺术。

在年终总结大会上，他发现女同事的业绩普遍好于男同事，为了激励、安慰男同事，他就借会议的机

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

会说道：“我昨天做了一个梦，梦见一位白胡子老者问我，下辈子是想做男人还是女人，我不假思索地回答‘当女人’！”

老者用惊奇的眼光看着我，我就解释道，‘做女人有很多好处，男女博弈时，如果女人赢了，人们就会夸奖她是才女；如果输了，人们也不会责怪她。

如果换成男人就不一样了，赢了还好说，倘使输了的话，就会被称为是草包。

你说公平不公平？

’”听完这个奇怪的“梦”，全体同事都笑出了声音。

业务经理继续谈笑风生地说：“不过，我今天还是要表扬咱们公司的女同事，因为她们的业绩超过了男同事。

因此，我很为女士的工作能力感到骄傲，同时也为男士能够拥有谦虚、大度的品质而自豪！

”“哄”的一声，大家又一次开心地笑了，女士笑是因为她们听到了经理的赞扬，男士笑是因为经理在貌似夸奖的妙侃背后给他们留足了面子，同时还给了他们一个极其巧妙的忠告，所以，男士非常乐意接受。

这个业务经理委婉的说话方式取得了很好的效果。

第四，要说赞美的话。

人人都喜欢听赞美的话，这是人的天性，如果你能掌握住这个心理，经常说一些赞美的话，相信你也能获得意外的收获。

美国管理专家戴维·马尔斯被认为是一个钢铁业界的天才。

他在当时每天可以领3000多美元的薪酬，年薪为100万美元。

但事实上，马尔斯并不懂钢铁生意，是典型的“外行”管理内行。

戴维·马尔斯自己这样说：“我认为我所拥有的最大的财富是我可以说一些激起人们极大热忱的话语。

要激发人们心中最美好的东西，其方法就是去鼓励和赞美别人。

我从来不指责任何人。

我信奉极力地去工作，所以我总是急于表扬别人什么，而最恨吹毛求疵。

如果说我喜欢什么东西，那就是诚挚地赞扬别人……在我们生活的社会中，我在世界各地见到过许多伟人和普通人，不管他们的身份多高、地位多重要，他们在赞扬面前总比在批评面前做得更好，而耗费的精力也更小。

”戴维·马尔斯成功的秘诀就是在公开和私下的场合都由衷地赞美别人。

因为赞美可以使人奋发向上，促使一个人不断进步和发展。

说话是每个人每天必须要做的事情，说话有说话的艺术，懂得说什么样的话，说得巧妙，才能达到自己的目的。

好好学习说话这门功课当它的分数变得越来越高时，也是你的事业、为人处世等走向辉煌的时候。

巧妙说话，善用自嘲善于言辞，能说会道，无疑对个人的事业和生活都是有帮助的。

特别是当你的语言表达方式十分幽默的时候，你的生活也会快乐许多。

幽默无疑是最巧妙的说话方式之一，它一直被人们称为只有聪明人才能够驾驭的语言艺术，而善于自嘲又被人们认为是幽默的最高境界。

一般情况下，能自嘲的人必须是智者中的智者、高手中的高手。

自嘲需要很强的自信才能完成，那些缺乏自信的人往往是没有胆量使用自嘲这种方式的，因为自嘲需要你拿自身的失误、不足或生理缺陷来“开涮”，博得人们一笑。

如果没有豁达、乐观、超脱、调侃的心态和胸怀，是根本没有能力做到这些的。

自嘲这种说话方式谁也不会伤害，是最安全的一种表达方式。

你可以用它来活跃谈话的气氛，消除紧张的情绪；也可以在尴尬的气氛中自找台阶，保住自己的面子；当然也能在特别的情形下起到含沙射影的作用，刺激那些无理取闹的小人。

人际交往的过程中，在人前蒙羞、处境尴尬的时候，如果善用自嘲的说话方式，不仅很容易找到台阶下，还会产生幽默的效果，这往往是一种很高明的脱身手段。

传说古代有一个石学士，有一次骑驴的时候，一不小心摔在地上，一般人这个时候都会不知所措，但这位石学士却不慌不忙地站起来说：“亏我是石学士，如果我是瓦的，还不摔成碎片啊？”

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

”这样一句自嘲的妙语，引得在场的人哈哈大笑起来，而这位石学士自然也在笑声中免去了难堪的境地。

由此可见，自嘲的时候就要对着自己的某个缺点或失误突然展开猛烈攻击，这样才能妙趣横生，摆脱困境。

自嘲有时也是智慧和胸怀的体现。

抗战胜利后，张大千要从上海返回老家四川。

临行前，他的好友专门设宴为他饯行，并特邀梅兰芳等人作陪。

宴会刚刚开始的时候，大家请张大千坐首座。

但是张大千说：“梅先生是君子，应坐首座，而我是小人，应陪末座。”

梅兰芳和众人都不解其意，于是张大千解释说：“不是有句‘君子动口，小人动手’的古语嘛？”

梅先生唱戏动的是口，我作画动的是手，我理应让梅先生首座。

”听到这话，满堂来宾哄然大笑，请他俩并排坐首座。

张大千自嘲为小人，看似在自贬，其实是“醉翁意不在酒”，这既表现了张大千的豁达胸怀，同时又制造了一种轻松、和谐的交谈氛围，因此这样的自嘲是成功的。

在社交过程中，当你陷入尴尬的境地时，借助自嘲的说话方式往往能使你从中非常体面地脱身。

在某个俱乐部举行的一次招待会上，有一位服务员倒酒的时候，不小心将啤酒洒到一位宾客光亮的秃头上。

这时候，服务员吓得愣住了，全场人都目瞪口呆，看着那位被淋湿脑袋的人。

没想到这位宾客微笑地说：“老弟，你以为这种治疗秃头的方法会有效吗？”

在场的人听到这句话后都大笑起来，尴尬的局面即刻被打破了。

这位宾客巧妙地借助自嘲，不但展示了自己宽广的胸怀，同时还维护了自己的尊严，消除了耻辱感。

由此可见，适时适度地使用自嘲，不失为一种好方法。

自嘲是一种巧妙的语言用法，当然也是一种有效的交际技巧。

它不但能制造一个和谐的交谈气氛，使自己活得轻松洒脱一些，也能使人体会到你的人情味，当然最重要的还在于它能有效地维护一个人的面子，建立起新的心理平衡。

因此，在交际过程中，学会巧妙地使用自嘲，对于你的交际大有裨益。

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

编辑推荐

《聪明的人会说智慧的人会听(精华版)》：总统是辩胜的；官司是说赢的；恋爱是谈成的。傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心理解讲话。

俗话说：“锣鼓听音。

说话听声。

”“是草就有根，是话就有因。

”聪明说话是一门学问，善于听话也是一种艺术。

为人处世、说话、听话都要有讲究，否则会处处树敌、事事碰壁。

橡树国际策期机构整合优秀的出版资源。

广揽人才。

与各行业专家学者紧密合作。

致力于开发读者喜爱的精品读物。

说话要到位，听话要听音交际 应酬 交友 恋爱 面试 演讲 谈判 公关

<<聪明的人会说 智慧的人会听>>

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>