

<<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：9787811153675

10位ISBN编号：781115367X

出版时间：2008-5

出版时间：内蒙古大学

作者：张笑恒

页数：303

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>>

前言

只要在与他人交谈时稍加注意，就不难发现：说话者，并非只是用有声语言来表达他的思想和情感，还需要借助于神态和动作等态势语言来补充口语的不足；同样，听话者也并非只是听你的讲话，他同时也在观察你的表情和动作，作出自己的判断，然后再决定自己的态度。

也就是说，凡是具备良好口才的人，都同时具有善听、善看并能迅速做出恰当反应的本事。如果你想拥有一副好口才，那么，你在练习“说”的同时，也要注意提高“听”和“看”的能力。

那么，多“看”，看什么呢？

当然是看对方的眼神、面部表情及其他肢体动作。

要知道，听话人决不是说啥他就听啥，像个机器人似的。

他对你说的话总要挑挑拣拣的，有的虽然不想听，但表面上却装出一副在认真听的样子，甚至不停地点头。

在这种情况下，你就需要“看”了。

通过“看”来收集对方的反馈信息。

多“听”，听什么呢？

“听”是“说”的前提，也是信息输出的重要手段，只有准确地了解听话者的反馈信息，才能确定是继续、改变，还是停止自己的讲话。

反过来，如果别人对你讲话，你也要认真地听、仔细地看，这样，交往才能顺利进行。

少开口，但不能不开口！

一个人的好口才，并非只指“口若悬河”，能“滔滔不绝”地讲话，而是要在先听、后看的基础上，在恰当的时间、适当的场合下说最合适的话。

当然，少说绝不代表不说！

愉快的交谈总是双方应答的投机与和谐，如果只讲不听、不看，或者只听、只看而不讲，那就不是交谈了。

本书从不同于以往传统口才锻炼的角度，提出了在练习用“口”说话的同时，也要学会用“耳”去听，用“眼”去看的观点。

意在提醒广大读者，造就好口才的根本方法，就是要先看出对方心中的“潜台词”，再听出对方的“弦外之音”，最后，才能准确地说出对方的“心声”。

希望读者在读过全书后，能根据书中所讲，有所获益，做到只用三言两语就能说得对方满面春风——拥有真正的好口才！

编者

<<多看多听少开口>>

内容概要

《多看多听少开口》从不同于以往传统口才锻炼的角度，提出了在练习用“口”说话的同时，也要学会用“耳”去听，用“眼”去看的观点。

意在提醒广大读者，造就好口才的根本方法，就是要先看出对方心中的“潜台词”，再听出对方的“弦外之音”，最后，才能准确地说出对方的“心声”。

“心实不能仕途，言拙难会经济。

”

书籍目录

第一章 以貌识人，藏不住的真性情1.头、颈、发的性格信息 / 12.从眼睛到心灵，泄露性格的秘密 / 33.眉毛的形状、动态，传递心情的变化 / 84.鼻子不同，性格不同 / 135.以貌取人，不如以嘴取人 / 156.从耳朵分析女性性格 / 197.从五官辨认优秀男性 / 218.身材体现出的个性 / 249.看人先看手 / 27

第二章 服饰语言——装扮背后的内心世界1.穿衣风格暗藏的性格特征 / 312.服饰颜色见性格 / 343.T恤是个性的标语 / 384.在男士领带与衬衫的搭配中看个性 / 405.口红品位衬托出一个女人的性格和特质 / 446.让帽子帮你解读人心 / 467.随身包里承载的个人秉性 / 498.小手表有大奥秘——揭示人的本质 / 529.被饰物暴露的处世形迹 / 5510.穿鞋穿出真性情 / 59

第三章 举止鉴人，一举一动泄露心灵“密码”1.表情变化蕴藏心情玄机 / 622.从握手中感觉对方的态度 / 643.从坐姿窥探对方心理动向 / 674.行走、站立中也能发现个性 / 745.睡姿中的性格表现 / 776.见字如见人，字迹是性格的代言人 / 827.从喝酒的喜好看男人的性格 / 838.从喜欢读的书中看性格 / 869.从小动作里看本性 / 89

第四章 听声析人，善于捕捉“弦外之音”1.闻其声，辨其人 / 932.留心他的说话内容透露的性格信息 / 963.透过言谈的方式观察性格 / 984.从语态中捕捉话外音 / 1015.通过音色判断对方心理 / 1046.你的朋友有什么口头禅 / 1067.从千差万别的笑声中识人 / 1098.从幽默中看对方的动机 / 111

第五章 多听少说，心甘情愿当配角1.上帝给了你两只耳朵一张嘴 / 1142.倾听是最好的恭维 / 1163.倾听是对别人的尊重和关注 / 1194.倾听，帮你走进他人内心 / 1215.与其争论不休，不如尝试倾听 / 1236.莫逞口舌之快，应该给对方留下说话空间 / 1267.学会倾听，才能把握谈话的主动权 / 1288.好老板应该做下属的好听众 / 1319.倾听，不是简单而机械地接受 / 13310.善于倾听，还要及时反馈 / 13511.掌握有效倾听的技巧 / 137

第六章 投其所好，从对方得意之事说起1.称赞别人的“闪光点” / 1412.背后颂扬别人的优点，比当面恭维更为有效 / 1433.物往贵处说，人往年轻讲 / 1454.赞美，要挠到对方的“痒处” / 1475.“马屁”要拍得正 / 1496.肯定对方成绩，满足别人的荣誉感 / 1527.迎合他人期望，谈对方得意的事 / 1538.说人好话，避免陈词滥调 / 1569.真诚的劝说才能激发共鸣 / 15810.用你的幽默帮对方化解尴尬 / 16111.甜言蜜语——说情人爱听的话 / 163

第七章 分清对象，看准人再下菜碟1.烧香看菩萨，说话看对象 / 1662.“忆往事”是与富人说话时理想的话题 / 1683.与社会名流交谈，不卑不亢好印象 / 1704.在谈判前，先与对手套好交情 / 1725.与陌生人交谈，要善于活跃气氛 / 1746.男人的面子要给足 / 1777.在失意者面前，不要炫耀自己的成功 / 1798.下属取得成绩，要及时给予表扬 / 1829.遇到上司就说“奉承话” / 18410.与同事聊天，不要涉及私事 / 18711.人话鬼话都要说得潇洒 / 18912.与多个异性谈话，避免尴尬话题 / 191

第八章 把握时机，把话说得恰到好处1.说话看场合，在什么山上唱什么歌 / 1932.掌握上司心理，讨好也要看准时机 / 1963.批评下属要适时 / 1984.适时的幽默能取悦人心 / 2015.把握好插话的时机 / 2036.赞美也要因地制宜 / 2057.发现错误就及时承认，并主动道歉 / 2078.说服别人不能光靠嘴，还要等待时机成熟 / 2109.选择适当的时候沉默 / 21310.接打电话也要讲分寸 / 21511.好话也得找准时机说 / 21812.拒绝的话，隐晦曲折地表达 / 220

第九章 嘴安“阀门”，口无遮拦麻烦多1.嘴巴不可太“豪爽” / 2222.说话莫要揭人伤疤 / 2243.口出狂言，招惹麻烦 / 2274.说话不能直肠子，转个弯儿效果更佳 / 2295.说话有禁忌，不可张嘴即来 / 2326.切莫逞一时口快，而刺伤他人 / 2357.良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒 / 2378.求职面试管好你的嘴 / 2399.不在办公室谈论私生活 / 24210.同事之间不宜“无话不谈” / 24511.领导对下属说话，要深思熟虑 / 24712.嘴无遮拦易失言，尽快弥补是关键 / 25013.给职场新手的忠告：少说话多做事 / 253

第十章 话不在多，关键要说到点子上1.言不在多，达意则灵 / 2562.话多不如话少，话少不如话好 / 2583.说话“一鸣惊人”效果好 / 2604.说话抓关键，一语中的 / 2635.有效说服的关键——晓以利害 / 2666.万般责备，抵不上一句宽慰的话 / 2697.不要重复批评 / 2718.一语打破僵局 / 2739.赞美如煲汤，火候是关键 / 27510.一言即可得人心 / 278

第十一章 肢体语言，无声姿态胜过万语千言1.肢体语言：比说话更有效的沟通方式 / 2812.读懂他人肢体语言表露的情感 / 2833.小心体语暴露你的谎言 / 2864.初次约会，好“体语”留下好印象 / 2895.接递名片时，注意“肢体”的礼仪 / 2916.彬彬有礼——面试的肢体语言 / 2937.避免让人产生误解的肢体语言 / 2968.学会控制你的肢体语言 / 2989.改掉“肢体”的坏毛病 / 301

<<多看多听少开口>>

章节摘录

虽然人的外貌是天生的，我们也常说：“人不可貌相，海水不可斗量”。但可以肯定的是外貌与基因有关，性格多半也由基因造成。

那么，外貌就是一个人内心的显示屏，它能流露出比言行更为真实的信息。

所以，我们可以以貌识人，但不以貌取人，以帮助我们在人际交往中揣摩人心。

1.头、颈、发的性格信息 俗话说：“人不可貌相，海水不可斗量”，以貌识人本来不被提倡，但世事无绝对，每个人的脾气、秉性都在所难免的会在外貌、举止等方面得到表现，从细微之处去观察一个人，在深入交流前就对对方有初步的了解，这对进一步的沟通是十分有利的。

所以，以貌识人不仅是必要的，而且在今天的人际交往中，变得越来越重要，不仅要深谙此道，更要有的放矢。

具体的说法就是：以貌识人，从头开始。

(1) 头部 头和身体的比例，不仅是外形上很重要的标准，还可以透露我们隐藏的性格信息。

我们常常用“几头身”来形容一个人的身体比例怎么样，而这一比例更是一个人性特征的体现。

大头。

俗语说“大头大头下雨不愁”吧，可见头大的人一直都是众人瞩目的焦点人物。

大头比较聪明，但是脑筋比别人聪明一点，其他层面却不见得均衡发展，而且通常在性格和心理上会有特别好强的状况。

头大的人脑袋运作的确很快，所谓的“想太多”就是这类的人物，会用自己的独特的方式去完成他们想要做的事。

自尊心强，是头大人的一种性格表现，也蛮会自我安慰，有种“阿Q精神”，凡是关于自己的事都往好的方面想。

他们很有主见，不容易信任别人的意见和想法。

不过虽然拥有桀骜不驯的性格，却不是很明显的叛变，所以不要被他们看似憨厚的外表和行为所骗！

小头。

“九头身”一直是模特儿的黄金比例，但传统中的“小头锐面”却是指一个人很狡猾，其实头的比例较小的人只是有点爱钻漏洞，因为他们很谨慎怕事，会极力维护自己的权益，有时候看起来比较小家子气一些，并不是大家想的那样奸诈。

(2) 颈部 颈长。

颈部是全身的转折点，长脖子的人可以说有点自闭的特质，时常沉浸在自己的世界里，可以整天窝在某地方专注于自己的兴趣，可以说有种“宅”的特质。

长脖子的人在团体中常常有鹤立鸡群的感觉，老是和环境格格不入，旁人老是搞不清他在想什么。

不过，他们也总会找到某些特定的团体，在里面得到肯定和自在。

他们的想法很有前瞻性，也充满了幻想和理想，不过却不见得有力量去执行，而且经常怀疑胆怯。

细长的脖子原本给人灵活的感觉，偏偏他们表现出来的行为和动作却不是这样，好像难以控制肢体，常常让人觉得有点神经质。

其实长颈鹿们往往担心过度，却看不到真正危险或不对的地方在哪里，才会搞错方向而让自己更惊惶不安。

颈短。

脖子很短的人常常觉得有志难伸，他们不但不会觉得自己不行，反而自视甚高，总是觉得环境对他不公平，因为他们必须加倍努力才能得到别人的肯定，奇怪的是，好事往往都不会自动找到他，中奖概率还颇低！

不过别看脖子很短的人平常一副得过且过的样子，一旦遇到合适的机会，他会全力以赴往前冲，也会对已经拥有的东西格外珍惜！

(3) 发部 头发是一个人个性的写照。

<<多看多听少开口>>

头发的不同，几乎直接显示在个性上：直头发个性就直，卷发做事比较懂得转弯，柔顺的头发个性较为柔和。

最难理解的就是钢丝头了，它既不是大卷发也不是直发，根据统计，大部分的钢丝头都是女生。钢丝头的女生个性有时比较古怪一些，发质又硬又毛不顺的她们脾气挺差的，时常会反应过度，一点小事就被惹毛，有时候也会突然做出一些古怪突兀的行为，把身边的人吓了一跳！虽然他们平常很泼辣、很直接，但内心世界却是很孤傲的，什么事情都看不顺眼的怪个性对于爱情运是很伤的！

头发的稀疏和茂密也跟个性有关。

头发比一般人稀少的人，甚至可以轻易看到头皮的那种人，他们往往中规中矩、创意不足。不过秃顶的人，运势却很旺，而且多半是男性。

年纪长些的秃顶男士，意志坚定，且采取稳扎稳打的方针，所以容易在社会中取得成功。但是，如果年纪轻轻就头发寥寥，这种几乎天生的“电灯泡”，还有另一层含义，他的个性太食古不化了，非常的大男子主义。

智慧金言 在今天，“以貌识人”已经不再是贬义词，越来越多的人尝到了以貌识人的甜头，而头部信息作为一个人外貌的最重要部分，了解它的奥秘就一定可以为你识人用人增添助力。

2.从眼睛到心灵，泄露性格的秘密 眼睛是灵魂之窗，无论喜怒哀乐，善人或恶人，聪明或愚昧，甚至于运气的盛衰变化，都会表现在一个人的眼睛中。

心理学家的研究告诉我们，人的内心隐秘，心中的冲突，总是会不自觉地通过变化的眼神流露出来。

眼睛是上帝赐给人类的礼物。

从一个人的眼神中，可以读懂一个人的大概。

从眼睛这扇窗户向内心深处张看，是了解一个人心理动向的捷径。

所以眼睛在五官中是至关重要的。

泰戈尔说得好：任何人“一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的”。

<<多看多听少开口>>

编辑推荐

《做人要有势利眼》由内蒙古大学出版社出版。

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>