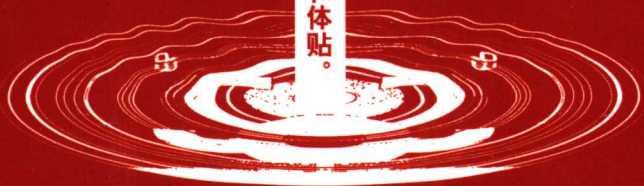


倾听的力量



李国宇◎编著

学会倾听，可以让我们赢得温情、爱情和友情，让我们体会一种默默无语的关心和体贴。



中国纺织出版社

倾听的力量



李国宇◎编著

学会倾听，可以让我们赢得温情、爱情和友情，让我们体会一种默默无语的关心和体贴。



中国纺织出版社



内 容 提 要

倾听是一项技巧，是一种修养，更是一门学问。懂得倾听，有时比会说更重要。倾听具有一种神奇的力量，它可以让人获得智慧和尊重，赢得真情和信任。本书是你的忠诚伴侣，是你到达善听之站的桥梁。它通过大量生动的古今故事、深入透彻的精辟分析、通俗易懂的丰富语言，给读者呈现出倾听的力量和智慧，提供了倾听的方法和技巧，可以使读者成为一个真正深谙倾听之道的交际高手。

图书在版编目 (CIP) 数据

倾听的力量/李国宇编著. —北京: 中国纺织出版社, 2007.1

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4123 - 0

I. 倾… II. 李… III. 人间交往 - 通俗读物

IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 132401 号

参编人员: 郑 威 王亚菁·王丽莉 韩 冰 王秋雨 夏西南
魏 进 武 文 孙成全 肖 光 修新英 韦朝晖
费 清 钱碧红 易 安 安冬冬

策划编辑: 曹炳镛 特约编辑: 王文仙 责任印制: 初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 880 × 1230 1/32 印张: 8.5

字数: 150 千字 印数: 1—7000 定价: 18.80 元

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4123 - 0/C·0079

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换



序 言

一个人去买鸚鵡，看到一只鸚鵡前写有：此鸚鵡会两门语言，售价 200 元。另一只鸚鵡前则写道：此鸚鵡会四门语言，售价 400 元。

该买哪只呢？两只都毛色光鲜，非常灵活可爱。这人转啊转，拿不定主意。后来，他突然发现一只老掉了牙的鸚鵡，毛色暗淡散乱，标价 800 元。

这人赶紧将老板叫来：这只鸚鵡是不是会说八门语言？店主说：“不”。

这人奇怪了：为什么又老又丑，又没有能力，会值这个价呢？

店主回答：因为那两只鸚鵡说的话它都能听懂。

这故事告诉我们，真正有能力的人往往不是那些能说会道的人，恰恰相反，而是那些真正懂得倾听的人。在日常生活中，很多人都认为能说会道可以在社会上立足，事实是：不仅这样的人能够立足于社会，那些少言寡语的人也能够立足社会，而且不爱说话的人还经常从事一些高职位的工作。这就从理论与实践上驳斥了能说会道一定会有出息的谬论。

虽说语言是我们的一大交流工具，它可以让人顺畅地和大家沟通，但绝不要忽视倾听在人们生活中的重要位置。



倾听的力量

Qing Ting De Li Liang

学会倾听，可以让人赢得温情、爱情和友情，让人体会一种默默无语的关心和体贴。

面对老人的叙叨、嘘寒问暖的关心，有时候，我们不需要语言，倾听就已经足够了。倾听他说了无数遍的陈年旧事，倾听他重复再三的叮咛嘱咐。不要不耐烦，静静地倾听，听他说完，用自己认真的神情告诉老人，我们记得了，我们知道了。让老人的关心和他心里的温柔往事，有个倾诉的对象，有个倾听的人，这就是孝顺！

对爱人的唠叨、埋怨和细数家常，应微笑着倾听。因为他（她）要表达自己对你的爱，让你分享他对生活点点滴滴的感受。温暖的灯光下、摇曳的烛光中，凝视他（她）的眼睛，用爱心倾听他（她）的心声，让爱意在你暖暖的注视里弥漫开；让所有的不愉快烟消云散；让快乐在他（她）的心头永驻。学会倾听，会让自己的家更温馨；会让爱人变得柔情似水；会让他（她）更加爱你！

面对朋友的倾诉，他们的喜悦、忧伤和细细密密的心事，有时我们也许不必发表意见，朋友，他需要的可能就是一个听众。他只是想把自己心里的委屈和快乐倒出来，安静地倾听，对他来说就是最好的安慰和鼓励。用自己关注的眼睛告诉他，我们在倾听。倾听他内心的独白；倾听他狂热的爱恋；倾听他失意时的悲伤。用倾听告诉他，我们是心灵相通的朋友！

面对孩子的撒娇、童言稚语、青春的萌动，倾听是对他最大的尊重。不要轻视孩子的表露，应该耐心倾听他们的内心世界。用倾听赢得他们的信任和纯真的爱；用倾听鼓励他们把自



己的想法说出来。和孩子们在一起，听他们说比说给他们听更重要。了解孩子是从倾听开始的，和孩子们做好朋友，首先应学会倾听。

在生活当中，人们都会遇到这样或那样不顺心的事，不要总希望别人听自己说话，应学会经常听别人说话，让别人有一个倾诉的地方。在现实生活中，很多时候，倾听可以为我们打开僵持的局面，可以让人们从另一个角度重新认识我们；可以为我们创造一个良好的人文环境。

倾听的重要性已经充分地表现在人们的工作、生活中，应引起我们的足够重视，多听听别人的意见，做出自己明智的选择。学会倾听就是学会关心他人，可以给别人一份信心，给自己一份快乐。



目 录

倾 听 的 力 量

第一章

以倾听守天下

1

——倾听是一门艺术

永远是“耳听为虚，眼见为实”吗 / 3

上帝给了我们“两只耳朵一张嘴” / 7

多听少说的奥妙 / 10

听是一种重要的信息来源 / 14

雄辩是银，倾听是金 / 18

倾听是成功必备的技能 / 22

善于倾听的人是智者 / 27

适时沉默是一种明智的行为 / 30

会听才会赢 / 35

倾听是一门沟通的艺术 / 38

在倾听中产生共鸣 / 41

倾听更能体现一个人的魅力 / 45

第二章

听出来的财富

49

——倾听的力量到底有多大

人们的听觉可以被打动 / 51





- 从交谈中听出成功的机遇 / 55
- 从对方说话的意图中听出奥秘 / 59
- 从对方的说话中听出情绪来 / 63
- 从交谈中听出隐衷 / 66
- 从他人言谈中听出火候 / 69
- 从交谈中听出门道来 / 72
- 从他人的话语中听出利弊 / 77
- 从别人的谈话中听出对自己有用的信息 / 83
- 从对方的言语中听其心理活动 / 86
- 从他人之言谈听出祸福 / 91
- 从对方的话语中听出进退 / 95

打开倾听之门

99

第三章

——让倾听的力量达到无穷

- 听上司话中的玄机 / 101
- 听同事话中的玄机 / 112
- 听下属话中的玄机 / 119
- 听长辈话中的玄机 / 125
- 听晚辈话中的玄机 / 127
- 听父母话中的玄机 / 131
- 听妻子话中的玄机 / 136
- 听兄弟话中的玄机 / 141



第四章

倾听的误区

145

——谨防获取倾听力量之下的陷阱

- 倾听误区之：听力盲 / 147
- 倾听误区之：“耳根软” / 150
- 倾听误区之：高高在上 / 155
- 倾听误区之：人走茶凉 / 159
- 倾听误区之：心急火燎 / 162
- 倾听误区之：小黠大痴 / 165
- 倾听误区之：对牛弹琴 / 169
- 倾听误区之：一团“死”气 / 172
- 倾听误区之：听而不做 / 174
- 倾听误区之：倾听隐私 / 178
- 倾听误区之：不是知音偏要听 / 182

第五章

听有“听”法

187

——倾听的力量是这样获得的

- 认真仔细的态度是根本 / 189
- “倾听”不等同于“听” / 193
- 注意倾听的姿态 / 196
- “看”他怎么说 / 199
- 带着冷静的头脑听 / 202
- 换位思考，站在对方的立场上听 / 206
- 听到要快速做出反应 / 211
- 倾听自己内心的声音 / 215



倾听的力量

Qing Ting De Li Liang

- 听真话实话 / 219
- 听批评之言 / 224
- 听非议之言 / 228
- 听逆耳之忠言 / 232
- 听耸听之危言 / 236
- 听旁观者之言 / 242
- 听明白人之言 / 246
- 听牢骚之言 / 251
- 听“外行人”的意见 / 255

- 参考文献 / 260

第一章 以倾听守天下

——倾听是一门艺术

如果雄辩可以得天下的话，倾听则能够守天下。几千年来，那些雄辩滔滔的表达者不都在到处寻找倾听的人群吗？他们渴望甚至强迫倾听者领会并且为自己喝彩，甚至跟着他们走。这无不在说明一点：雄辩所能展示的风光，无论有多强的感染力，仍免不了语言的局限。倾听则能在他人滔滔不绝的话语中了解到一份真实的感情，在他人的话语瀑布中发现他人隐秘的心语。

没有人愿意把自己的心声透漏给世界上所有的人，也没有人可以控制得很好，不让自己的心声从话语中流露出来。因此，了解别人的最好方式就是倾听。

倾听是一门真正的艺术。上帝之所以赐予人两只耳朵一张嘴，就是要让人多听少说，如果你能够明白，就一定会成为一个善于倾听的人，并从中受益匪浅。



永远是“耳听为虚，眼见为实”吗

西班牙曾有位叫彼得罗一世的国王，对很多人来说，他是正义的象征。有一天，彼得一世宣布他将公开选拔法官。

三个人毛遂自荐，一个是宫廷的贵族，一个是曾经陪伴国王南征北战的勇敢武士，还有一个普通教师。在宫廷人员和三个候选人的陪伴下，国王离开王宫，率领众人来到池塘边。池塘上漂浮着几个橙子。

“池塘上一共漂着几个橙子啊？”国王首先问贵族，贵族走到池塘边，开始点数。

“一共是六个，陛下。”

国王没有表态，继续问武士同样的问题。

“池塘上一共漂着几个橙子啊？”

“我也看到了六个，陛下！”武士甚至还没有走近池塘就直接回答了国王的问题。

国王没有说话。

“池塘上一共漂着几个橙子啊？”他最后问教师。教师没有说话，径直走近池塘，脱掉鞋子，进到水里，把橙子拿出。

“陛下，一共是三个橙子！因为它们都从中间切开了。”



倾听的力量

Qing Ting De Li Liang

“你知道如何执法，”国王说，“在得出最后结论之前，应该证明，并不是自己看到的事情就一定是真相。”

这个故事告诉人们：往往每个事情是有多面性的，不能因为自己的主观意识就确定一件事的好坏或者是否真实。有时当你全身心投入一件事之中时，就会发现事情的结果大大出乎自己的意料。所以，“眼见未必为实，耳听未必为真”，浮光掠影只会让事情的惯性蒙蔽了你的双眼，不细致观察，不深入学习，会造成错误判断。

五代十国时期，南唐的风流天子李煜，他在词坛上可谓是强者，但在政治上却是十足的庸材。当北方的赵匡胤建立了宋王朝，虎视江南，力图收复江南，统一全国的时候，他却依然稀里糊涂地沉溺于词酒中。当时他手下有一位很有能力的将领叫林仁肇，时常提醒他要加强边防，收复江北已被北宋占领的领土。

为此，宋太祖赵匡胤买通了林仁肇身边的仆役，偷了一幅林仁肇的画像。当南唐派使臣到北宋的时候，宋臣故意把他们领到挂有林仁肇画像的房间里，并问他认不认得此人。南唐使臣当然认识林仁肇，于是宋臣就对他说，林将军不久就要投降我们宋朝了，所以先送了这幅画像来。还把这座建得十分华丽的庭园指给他看，说这是预先给林仁肇将军修筑的，专等他来享用。使者一听此言，吓得浑身直冒冷汗，一回到南唐，就忙不迭地把所见的一切报告给李煜。李后主这位政治上的低能儿，哪有什么分析能力和政治嗅觉，不问青红皂白就把林仁肇杀死了。南唐自毁长城，北宋庆幸没了对手，不久李煜就成了赵匡



胤的阶下囚，只好去写“问君能有几多愁？恰似一江春水向东流”了！

这样的例子在历史上举不胜举。不妨再看一个：公元540年左右，东魏将领段瑛镇守宜阳（今河南省洛阳市西），派遣将军牛道常不断进攻和煽动西魏一方的军民，给西魏造成很大损失。此时，西魏派大将韦孝宽抵御。韦孝宽深知牛道常骁勇善战而且有谋略，一定要先行除掉。于是他就派人到处搜盗牛道常的手迹。等把需要的手迹弄来以后，就命令善于模仿别人字体的写家，仿照牛道常的笔迹，伪造他写给韦孝宽的密信，其中说了一大堆想归降西魏的话。然后再把边缘烧坏，仿佛是要烧掉又未能烧完的样子，最后偷偷地把它扔到段瑛的营寨里。当段瑛看到这封伪造信之后，以为白纸黑字，不会有假，立即对牛道常生疑。从此，凡是牛道常提出的办法与建议，一概弃之不用。这事被韦孝宽知道后，知道大事已成，就派出奇兵偷袭东魏，结果大获全胜。

在这里，赵匡胤和韦孝宽正是利用了一般人盲目、死板地相信“眼见为实”的教条，故意制造视觉上的假象，传递虚假信息，以欺骗愚蠢、盲目的对手，继而达到自己的目的。由此可见，在一些重大问题上，只重视眼见为实，而忽略参照其他各种信息并进行必要的分析，结果是十分危险的。

中国人忽视听的重要性的另一说法是“百闻不如一见”和“勿信耳食之言”。的确，道听途说不如亲眼目睹可信、可靠，但一个人的精力有限，条件有限，时间有限，不可能事必躬亲，凡事都要身临其境，去做亲眼目睹的调查。于是，听就自然而



倾听的力量

Qing Ting De Li Liang

然地起到很关键的作用，理所当然地成为人们获得知识与信息的重要来源。故此，中国同样有句古话：与君一席话，胜读十年书。这就充分显示了听的重要性。失聪和失明，对于一个人来说，都是悲哀的，忽视哪一个都是错误的。

现代文明的飞速进步与科学的日新月异，知识的创新与积累已呈如潮之势，仅凭直接探求是绝对办不到的，唯一的办法就是依靠二传、三传乃至七传、八传。这时，听就更具有其重要性了，任何忽视、轻视、歧视听的作用的思想，都是不对的。

永远认为“耳听是虚，眼见为实”的思想，应当进博物馆了。现在对人们来说，重要的已不是要不要听，而是听什么？如何听？



上帝给了我们“两只耳朵一张嘴”

不知道你是否注意：如有一个谈话的机会，大多数人都不太爱听别人谈话，而喜欢别人听他说。还有一种常见现象是：大多数人喜欢谈和自己有关的事情，而不是谈和对方有关的事情。

如果你想要成为一名会说话的人，成为左右逢源的人，成为最受欢迎的人，和别人谈话时，应把好的机会留给对方——让他说，说他关心的事。

上帝之所以给了我们“两只耳朵一张嘴”，就是为了让我们的少说多听。倾听可以让你的生活变得更加快乐，倾听可以让你的工作变得更加轻松，倾听可以让你身边的人更喜欢你，倾听可以让你的朋友更信任你。世界上最难做到的事是闭上嘴巴。假如你不张开耳朵，不适时地闭上嘴巴，就会失去无数机会。切记，千万不要太忙于说话，应学会“听话”。

杰尔·厄卡夫是美国自然食品公司的推销冠军。一天，他和往常一样，把芦荟精的功能、效用告诉了一个家庭的女主人，女主人并没有表示出多大兴趣。杰尔·厄卡夫立刻闭上嘴巴，开动脑筋，并细心观察。

突然，他看到阳台上摆着一盆美丽的盆栽植物，便说：“好