



精彩人生方圆智慧丛书

多看多听少开口

张笑恒◎主编

DUOKANDUOTING
SHAOKAIKOU



【说话高手必须遵循的黄金法则】

说话高手心照不宣的潜规则

有人说：沉默是金，
沉默本身不是金，
只是一个炼金的过程。
该说的慎说，多说的少说，
不能说的坚决不说，
谨慎开口方能口吐莲花，
这样才会被认为是一个极有价值的人，
才能受到别人欢迎和信任。

内蒙古大学出版社

00276258

精彩人生 方圆智慧丛书

多看多听 少开口

张笑恒 主编

内蒙古大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

多看多听少开口 / 张笑恒主编. —呼和浩特: 内蒙古大学出版社, 2008. 3

(精彩人生方圆智慧丛书)

ISBN 978-7-81115-367-5

I. 多… II. 张… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 041329 号

丛 书 名	精彩人生方圆智慧丛书(1—3 册)
主 编	张笑恒
责任编辑	邓池君
出 版	内蒙古大学出版社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	内蒙古新华书店
印 刷	北京旺银永泰印刷有限公司
开 本	690×960 1/16
印 张	58.5
字 数	750 千
版 期	2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978-7-81115-367-5
全套定价	89.40 元(本册定价:29.80 元)

多看多听少开口

DUOKANDUOTING
SHAOKAIKOU

“心实不能仕途，言拙难会经济。”细心阅读、用心揣摩本书，是你成为说话高手的最佳捷径！它全面阐述了把话说得恰到好处、把话说到点子上的重要性，掌握了书中的这些说话技巧和方法，你就能在任何场合面对任何人都能左右逢源、洒脱自如。

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,听话人决不是你说啥他就听啥,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

目 录

第一章 以貌识人,藏不住的真性情

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 / 1
2. 从眼睛到心灵,泄露性格的秘密 / 3
3. 眉毛的形状、动态,传递心情的变化 / 8
4. 鼻子不同,性格不同 / 13
5. 以貌取人,不如以嘴取人 / 15
6. 从耳朵分析女性性格 / 19
7. 从五官辨认优秀男性 / 21



8. 身材体现出的个性 / 24

9. 看人先看手 / 27

第二章 服饰语言——装扮背后的内心世界

俗话说得好:穿衣戴帽各有所好,每个人都会根据自己的特点和喜好来选择适合自己的服饰。随着年龄的变化和自己性格的特点会对衣服的颜色有不同的偏好。有人就此总结出一些经验之谈,帮你从别人的服饰装扮中渗透他的内心世界。

1. 穿衣风格暗藏的性格特征 / 31
2. 服饰颜色见性格 / 34
3. T 恤是个性的标语 / 38
4. 在男士领带与衬衫的搭配中看个性 / 40
5. 口红品位衬托出一个女人的性格和特质 / 44
6. 让帽子帮你解读人心 / 46
7. 随身包里承载的个人秉性 / 49
8. 小手表有大奥秘——揭示人的本质 / 52
9. 被饰物暴露的处世形迹 / 55
10. 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”

有人说:人的许多品性、才能往往被隐藏得很深,要想真正了解一个人,必须与之长期相处才行,但对于一个善于“察言观色”的人而言,仅仅一面之缘,就能凭借对其举止言谈所做的一些基本的考察中获取他的性格信息,而且还是丰富而可靠的。

1. 表情变化蕴藏心情玄机 / 62
2. 从握手中感觉对方的态度 / 64
3. 从坐姿窥探对方心理动向 / 67
4. 行走、站立中也能发现个性 / 74
5. 睡姿中的性格表现 / 77
6. 见字如见人,字迹是性格的代言人 / 82
7. 从喝酒的喜好看男人的性格 / 83
8. 从喜欢读的书中看性格 / 86
9. 从小动作里看本性 / 89

第四章 听声析人,善于捕捉“弦外之音”

人之声音,犹天地之气,轻清上浮,重浊下坠。声与音不同,为人部同。要想全面、系统、深入、细致地观察一个人,就不能仅仅满足在第一印象的基础上,更要通过日常相处来体察他的声音下隐藏的真性情。



1. 闻其声,辨其人 / 93
2. 留心他的说话内容透露的性格信息 / 96
3. 透过言谈的方式观察性格 / 98
4. 从语态中捕捉话外音 / 101
5. 通过音色判断对方心理 / 104
6. 你的朋友有什么口头禅 / 106
7. 从千差万别的笑声中识人 / 109
8. 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

倾听是一种力量 and 美德。它的力量在于给了你准确的信息让你正确做出反应,而美德则表达了你对别人的尊重和理解。善于倾听的人很容易就能抓住对方的心理,从而能够迅速地掌握主动权,达到自己灵活交际的目的。

1. 上帝给了你两只耳朵一张嘴 / 114
2. 倾听是最好的恭维 / 116
3. 倾听是对别人的尊重和关注 / 119
4. 倾听,帮你走进他人内心 / 121
5. 与其争论不休,不如尝试倾听 / 123

6. 莫逞口舌之快,应该给对方留下说话空间 / 126
7. 学会倾听,才能把握谈话的主动权 / 128
8. 好老板应该做下属的好听众 / 131
9. 倾听,不是简单而机械地接受 / 133
10. 善于倾听,还要及时反馈 / 135
11. 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

大文豪肖伯纳曾说过:“每次有人吹捧我,我都头痛,因为他们捧得不够。”也就是说,并不是所有赞美的话对方都爱听,若是赞美不当,就如同隔靴搔痒,不仅起不到好的作用,还会引起对方反感。惟有投其所好,多提对方得意的事情,才是对他最有效的赞美。

1. 称赞别人的“闪光点” / 141
2. 背后颂扬别人的优点,比当面恭维更为有效 / 143
3. 物往贵处说,人往年轻讲 / 145
4. 赞美,要挠到对方的“痒处” / 147
5. “马屁”要拍得正 / 149
6. 肯定对方成绩,满足别人的荣誉感 / 152
7. 迎合他人期望,谈对方得意的事 / 153
8. 说人好话,避免陈词滥调 / 156



9. 真诚的劝说才能激发共鸣 / 158
10. 用你的幽默帮对方化解尴尬 / 161
11. 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

芸芸众生,百人百态,千人千相,每个人的心理特点、脾气秉性、语言习惯都各不相同,这些因素决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以,不能用统一的通用的标准语的说话方式来交流,见什么人说什么话,因人而异是非常必要的。

1. 烧香看菩萨,说话看对象 / 166
2. “忆往事”是与富人说话时理想的话题 / 168
3. 与社会名流交谈,不卑不亢好印象 / 170
4. 在谈判前,先与对手套好交情 / 172
5. 与陌生人交谈,要善于活跃气氛 / 174
6. 男人的面子要给足 / 177
7. 在失意者面前,不要炫耀自己的成功 / 179
8. 下属取得成绩,要及时给予表扬 / 182
9. 遇到上司就说“奉承话” / 184
10. 与同事聊天,不要涉及私事 / 187
11. 人话鬼话都要说得潇洒 / 189
12. 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

俗话说:“世事洞明皆学问,人情练达即文章。”中国人自古就讲究说话和办事的“度”。这个“度”就是恰到好处。在倾听与响应、幽默与玩笑、赞美与批评、拒绝与答复、说服与劝导、辩解与圆场、问话与答话中,掌握了这个度,你才能在各种交际场合游刃有余。

1. 说话看场合,在什么山上唱什么歌 / 193
2. 掌握上司心理,讨好也要看准时机 / 196
3. 批评下属要适时 / 198
4. 适时的幽默能取悦人心 / 201
5. 把握好插话的时机 / 203
6. 赞美也要因地制宜 / 205
7. 发现错误就及时承认,并主动道歉 / 207
8. 说服别人不能光靠嘴,还要等待时机成熟 / 210
9. 选择适当的时候沉默 / 213
10. 接打电话也要讲分寸 / 215
11. 好话也得找准时机说 / 218
12. 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

俗话说“病从口入，祸从口出”，与人交往，信口开河，口无遮拦，一定会使对方难堪，甚至伤害到对方。说出去的话，如同泼出去的水，都是收不回来的，古人讲慎言，就是告诫我们说话一定要经过大脑的思考，权衡利弊再开口。

1. 嘴巴不可太“豪爽” / 222
2. 说话莫要揭人伤疤 / 224
3. 口出狂言，招惹麻烦 / 227
4. 说话不能直肠子，转个弯儿效果更佳 / 229
5. 说话有禁忌，不可张嘴即来 / 232
6. 切莫逞一时口快，而刺伤他人 / 235
7. 良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒 / 237
8. 求职面试管好你的嘴 / 239
9. 不在办公室谈论私生活 / 242
10. 同事之间不宜“无话不谈” / 245
11. 领导对下属说话，要深思熟虑 / 247
12. 嘴无遮拦易失言，尽快弥补是关键 / 250
13. 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

总有人说话习惯性地以自己为中心,滔滔不绝,难免会留给他人一种“话虽多、修养少”的感觉。要知道,话说得多了,出言不够慎重,很容易在无意间得罪了别人,弄不好就要惹出一些事端。所以,平常与人相处,话多不如话好,句句说到点上才是聪明人所为。

1. 言不在多,达意则灵 / 256
2. 话多不如话少,话少不如话好 / 258
3. 说话“一鸣惊人”效果好 / 260
4. 说话抓关键,一语中的 / 263
5. 有效说服的关键——晓以利害 / 266
6. 万般责备,抵不上一句宽慰的话 / 269
7. 不要重复批评 / 271
8. 一语打破僵局 / 273
9. 赞美如煲汤,火候是关键 / 275
10. 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

心理学家多项研究显示,我们所散发的影响力,有93%来自非言语性的沟通,言语部分仅仅占7%。无论是有意还是无意,肢体语言更多地传达了我们的态度、行为和反应。一个亲切的微笑,一个关注的眼神,都能有效地调整你与他人之间的距离,正所谓,此时无声胜有声!

1. 肢体语言:比说话更有效的沟通方式 / 281
2. 读懂他人肢体语言表露的情感 / 283
3. 小心体语暴露你的谎言 / 286
4. 初次约会,好“体语”留下好印象 / 289
5. 接递名片时,注意“肢体”的礼仪 / 291
6. 彬彬有礼——面试的肢体语言 / 293
7. 避免让人产生误解的肢体语言 / 296
8. 学会控制你的肢体语言 / 298
9. 改掉“肢体”的坏毛病 / 301

第一章 以貌识人，藏不住的真性情

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，会用自己独