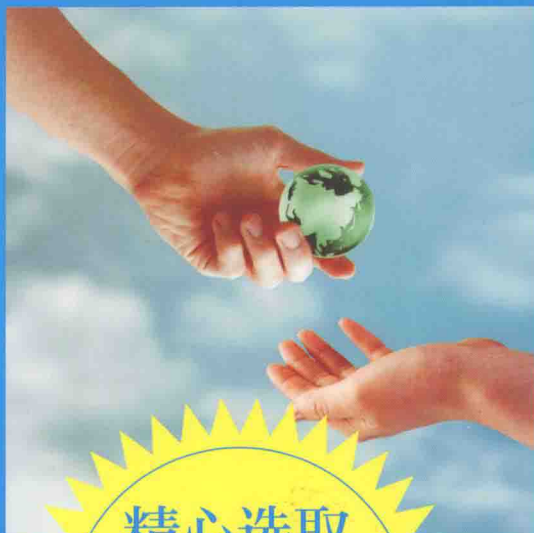


成长训练营

80个故事 教你 巧沟通



精心选取
的经典故事

从不同角度为你演绎了
成功需要的
品质与性格

在阅读这些经典小故事的过程中，你可以细细品味感动的香醇与甘甜，慢慢养成良好的品质与习惯，为走上成功之路奠定坚实的基础。

周爱农 主编

成长训练营

80个故事 教你 巧沟通

周爱农 主编

河南科学技术出版社

• 郑州 •

图书在版编目(CIP)数据

80 个故事教你巧沟通 / 周爱农主编. — 郑州: 河南科学技术出版社, 2013. 9
(成长训练营)
ISBN 978 - 7 - 5349 - 6178 - 6

I. ①8… II. ①周… III. ①人际关系学 - 青年读物
②人际关系学 - 少年读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 156736 号

出版发行:河南科学技术出版社

地址:郑州市经五路 66 号 邮编:450002

电话:(0371)65788613 65788139

网址:www.hnstp.cn

策划编辑:孙 珺

责任编辑:张 翼

责任校对:柯 姣

封面设计:嫁衣工舍

版式设计:中图传媒

责任印制:张 巍

印 刷:北京嘉业印刷厂

经 销:全国新华书店

幅面尺寸:787 mm × 1092 mm 1/16 印张:14 字数:220 千字

版 次:2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定 价:23.70 元

如发现印、装质量问题,影响阅读,请与出版社联系调换。

前言

人的生命只有一次。然而，失去了方向，也许你终生的劳碌只是在日复一日地磨损着激情与梦想！失去了方向，也许你终生的梦想只是在日复一日地被痛苦和迷茫煎熬着！失去了方向，也许你会成为一匹脱缰的野马，肆无忌惮地奔跑着，但很可能你已经跑到了悬崖边上！于是，有些人懈怠了、麻木了，一再任凭珍贵的时光在毫无意义的奔忙和消磨中慢慢流逝……

思想是决定命运的重要因素。行为的平庸源自于思想上的苍白，而思想上的贫乏源自于见识的狭隘。自我们呱呱坠地起，自然界赋予我们每个人的都是平等的。我们的思想如同一张白纸，随着时间的推移会被逐渐填满，进而发展成熟。然而，正如鲁迅先生所言，“有的人活着，他已经死了；有的人死了，他却还活着！”中外历史上的很多伟人之所以能成就他们辉煌的人生，关键在于他们从书本上吸取了很多前人的智慧作为生命中不可或缺的养分。而那些缺少伟大精神滋养的灵魂则是贫弱的、平庸的、盲目的。本着“滋养”青少年灵魂的目的，我们经过缜密的调查与分析，出版了这套《成长训练营》系列丛书。

青少年拥有一颗健康的心灵非常重要。以平常心看待人生、对待学习，能使他们稳步向前、不向命运低头；学会在阴影下看到阳光，将使他们变得更加坚韧不拔、乐观向上；学会感恩，将使他们变得更加成熟、勇敢。《80个故事助你心智美》将使青少年懂得什么是幸福，幸福在哪里。

高尚的人格对青少年的整个人生都至关重要。高尚的人格能帮助他们赢得朋友、获得别人的尊重、在社会上赢得一席之地。“高尚的人格”不仅仅是要诚实、真诚，还要学会懂得人生的甘苦，学会尊敬长辈与老师等。《80个故事助你塑人格》不仅仅教育青少年完善自身的人格，更重要的是告诉了他们许多做人的道理。

青少年是祖国的花朵，纯洁善良是他们天生的品性，但认知能力弱却是他们

的劣势所在。辨别人世间的真与假、善与恶等都需要青少年有一定的认知能力。我们在《80 个故事助你明认知》中晓之以理、动之以情，把该如何认知的道理以故事的形式展现在青少年读者面前。

如今的青少年得到的宠爱相对较多，这就给他们造成了一种错觉：仿佛“我”是天下“第一人”，爸爸、妈妈、爷爷、奶奶等都得以“我”为“中心”、为“我”服务，“我”则可以“骄横跋扈”、可以把任何话当成耳旁风。这些错觉及其导致的行为后果其实是在伤害所有爱他的人。在青少年没有成人自立之前，所有的需求都是亲人付出劳动换来的。从这个层面上来说，青少年更应该体贴关爱他们的爸爸、妈妈等亲人，更应该懂得尊敬关心他们的老师、同学和朋友。只要付出自己真挚的爱心，就会换回更多的关爱，好好看看《70 个故事帮你理情感》吧！

让青少年学会与人沟通是《80 个故事教你巧沟通》的目的所在。社会是一个纷繁复杂的社会，人也分各式各样的人。有效地与人沟通，把我们的诉求、愿望、情感等信息成功地传达给别人其实是一门艺术。如果能熟练地掌握一些人际沟通的技巧，我们在与别人相处时就会轻松许多，而我们的诉求也就能比较容易被实现。同时，交谈是与人沟通的主要途径之一，良好的口才和语言表达能力有时能左右事情的成败，所以，我们将《90 个故事教你口吐莲花》独立成书奉献给青少年读者。

得体的礼仪不仅会给青少年带来综合素质的提升，亦能给青少年的健康成长带来无形的益处。良好的礼仪不仅能给别人留下懂事理、有礼貌的好印象，也能给自身带来愉悦和成就感。《100 个故事助你懂礼貌》从技巧与方式上告诉青少年如何去做一个彬彬有礼的人。《60 个故事助你身体健康》是一本关于健康方面的书籍——关爱健康、懂得健康，我们人人都要从小做起。

这套丛书的内容全部以故事的形式呈现给读者朋友们。虽然我们对书中的主人公进行了虚构，但事件、案情全部来源于我们真实的生活。书中一个个生动的小故事将引导青少年朋友们沿着正确的人生道路前不断进。

编 者

2010 年 11 月

目 录

第一章 交人交心的沟通艺术	(1)
001. 戒指与鱼骨头	(3)
002. 热情的导购	(5)
003. 宽容的胸襟	(8)
004. 精明的局长	(10)
005. 下岗的风波	(12)
006. 王熙凤初见黛玉	(14)
007. 邹韬奋的演讲	(16)
008. 妙言解困	(18)
009. 洗澡风波	(20)
010. 智慧战胜邪恶	(22)
011. 医生收徒	(24)
012. 周总理的演讲	(26)
013. 以理解决问题	(28)
014. “美丑”的两面性	(30)
第二章 无声胜有声的沟通艺术	(33)
015. 幸福大道 145 号	(35)
016. 今夜没人来开车	(39)

017. 老师卖书	(42)
018. 一辈子的秘密	(44)
019. 悔恨的泪水	(47)
020. 病房里的感动	(52)
021. 信任	(55)
022. 母亲与女儿的心灵对话	(58)
023. 生命的礼物	(63)
第三章 一语惊人的沟通艺术	(67)
024. 苹果落地的启示	(69)
025. 说媒	(71)
026. 彼此信任	(73)
027. 揭“短”	(75)
028. 应该站的位置	(77)
029. 被排挤的阿艳	(79)
030. 自食其果	(81)
031. 说话要掌握分寸	(85)
032. 尊师训与听父言	(87)
033. 最后的善良	(89)
第四章 学会说话,学会沟通	(93)
034. 投其所好	(95)
035. 提建议要讲究方法	(97)
036. 蛋糕新鲜吗	(99)
037. 幽默是金	(101)
038. 礼貌赢得更多	(103)

039. 冷幽默的揣摩·····	(105)
040. 憋着眼睛小·····	(107)
041. 布什是里根的影子·····	(109)
042. 联盟一号·····	(111)
043. 克服内向·····	(113)
044. 父亲不是圣人·····	(115)
045. 听“心”·····	(118)
046. 林肯的演说·····	(120)
047. 说服别人的秘诀·····	(122)
048. 富兰克林的谦逊·····	(124)
第五章 会说好话的沟通艺术·····	(127)
049. 你今年多大岁数·····	(129)
050. 同情心·····	(131)
051. 阳光雨露般的批评·····	(133)
052. 买票的风波·····	(136)
053. 地震废墟下的深情绝唱·····	(138)
054. 分享营火·····	(143)
055. 美丽的谎言·····	(147)
056. 我想抱着他·····	(150)
057. 冬天夜长·····	(151)
058. 沟通的力量·····	(153)
第六章 交际沟通步步高·····	(155)
059. 借鉴别人的经验·····	(157)
060. 裁员风波·····	(162)

061. 批评,轻声说	(165)
062. 林肯作答	(168)
063. 议员竞选	(170)
064. 秀才买柴	(172)
065. 与孩子对话	(174)
066. 推荐信	(176)
067. 辞职风波	(179)
068. 最有价值的金人	(181)
第七章 说真话的沟通艺术	(183)
069. 只会讲真话的黄万里	(185)
070. 刘基讲真话	(189)
071. 父亲的信	(192)
072. 令人感动的谎言	(195)
073. 知错认错	(200)
074. 坦言者的回报	(203)
075. 卖火柴的小男孩	(205)
076. 立木为信	(207)
077. 商人过河	(209)
078. 一诺千金	(211)
079. 曾参杀猪	(213)
080. 诚实从自身做起	(215)

第一章

交人交心的沟通艺术

人与人之间的交往，最重要的是互相坦诚。
以诚心相待，双方难解之结也就随之而解了。





戒指与鱼骨头

沟通感言

我年轻的时候，曾和一位漂亮的模特谈过恋爱。后来，我到国外分公司任职，一去就是两年，我和那位模特的联络因此也越来越少。在回国之前，我特意买了一枚钻石戒指，准备给她一个惊喜，然而半路上我却得知，一个月前，那位模特已与某男影星结了婚。我一气之下把戒指扔进了大海。几天后，我回到了国内某市，在一家餐馆喝闷酒，鱼端上来了，我心烦意乱地把鱼塞进嘴里，刚嚼了两下，忽然牙被一个东西硌了一下。

优美故事

老约翰在旅行时，听一些旅游者在讲工作之事，十分无聊。

他便凑上去说：“我给你们讲一个真实的故事吧。我年轻的时候，曾和一位漂亮的模特谈过恋爱。后来，我到国外分公司任职，一去就是两年，我和那位模特的联络因此也越来越少。在回国之前，我特意买了一枚钻石戒指，准备给她一个惊喜，然而半路上我却得知，一个月前，那位模特已与某男影星结了婚。我一



气之下把戒指扔进了大海。几天后，我回到了国内某市，在一家餐馆喝闷酒，鱼端上来了，我心烦意乱地把鱼塞进嘴里，刚嚼了两下，忽然牙被一个东西硌了一下。你们猜，我吃着了什么？”“戒指。”大伙一齐说道。“不！”老人诡秘地一笑，“是一块鱼骨头。”“哈……”人群突然爆发出爽朗的笑声。现场气氛也随之活跃起来，众人为有这样一位陌生但却豁达开朗的老人加入谈话队伍感到高兴。

一个人心里想些什么是别人无法控制的，因此，快乐与否操纵在你自己手中。别人不能把思想硬灌进你的脑子里，要寻求快乐，必须专心思考快乐的事，但我们是否经常反其道而行之？我们是否经常不把别人的赞美放在心上，却为一两句不中听的话生好几天的气？如果你容许不愉快的经历或恶言占据你的心灵，后果只能自己承担。记住，你是自己思想的主宰。



沟通心得

豁达开朗，是一种乐观积极的人生态度，在谈话中传达给听者的是健康向上的精神力量，人们从中不仅能获得快乐，还能减轻某些方面的痛苦和压力，在赢得别人好感的同时也赢得了友谊。这正是谈话的人格魅力之所在。





热情的导购



沟通感言

无数事实证明，说话的魅力并不在于说得多么流畅，多么滔滔不绝，而在于是否善于表达真诚！最能推销产品的人并不一定是口若悬河的人，而是善于表达真诚的人。如果你能够用得体的话语表达出你的真诚时，你就赢得了对方的信任，建立起彼此之间的信赖关系，对方也可能由信赖你这个人从而喜欢你说的话，进而喜欢你的产品。



优美故事

昨天，当我走进一家钢琴商店后，一架音色清纯透亮、低音浑厚并且震撼力强的钢琴引起了我的注意。这时，一位女导购热情地迎上来，满脸的职业微笑，开始主动向我介绍这款新产品。她的介绍很专业，语言很流畅，从性能优势到结构特点，从价格对比到售后服务，都娓娓道来，还进行了演示。

刚开始，她热情而熟练的介绍感动了我，令我对产品产生了几分好感。正当我要问她一些什么时，她却还在连珠炮似的讲着，我怎么样都插不上嘴。她不管我是懂还是不懂，也不管我的反应怎么样，反正就在我面前喋喋不休地讲下去，



好像我不掏出钱她就不会罢休。

我心里开始有点不耐烦了。当听到她褒扬自己的品牌而贬低其他品牌时，我开始产生了疑问：如此夸夸其谈，产品性能是否果真高超？顿时，这种疑虑把先前产生的好感一扫而光。要不是出于礼貌，我早就走开了。正好这时来了一位顾客，我便乘机“逃”出了商店，把那位售货员因为白费了口舌而表露出的几分失望和怨愤抛在了身后。

“逃”出了钢琴店后，我悄悄地回头看了一眼，只见那位热情的销售员对我的背影狠狠地瞪了一眼，小声地骂我一句：“不识货的东西，看你去哪里去买这么好的钢琴？”我像后背被人插了一刀一样，心里一阵阵发凉，我本来已对那架钢琴有购买意向，可导购的行为与态度让我望而却步。的确，也许以后我不能找到这么适合我的钢琴了，也许那架钢琴可能还要躺在钢琴店一段时间，这都不是买卖双方所愿意看见的，问题出现在哪里呢？

我一直在思考，这位售货员绝对是一位训练有素且内行的导购，但却又是一个不懂得说话技巧的导购。为什么她那滔滔不绝的介绍反而扑灭了顾客的购买欲望呢？这值得我们深思。

无数事实证明，说话的魅力并不在于说得多么流畅，多么滔滔不绝，而在于是否善于表达真诚！最能推销产品的人并不一定是口若悬河的人，而是善于表达真诚的人。如果你能够用得体的话语表达出你的真诚时，你就赢得了对方的信任，建立起彼此之间的信赖关系，对方也可能由信赖你这个人从而喜欢你说的话，进而喜欢你的产品。

不但导购讲话要表露真诚，我们日常生活中的说话也是同样道理。背得很熟，讲得最顺畅的演讲并不一定是好的演讲。虽然滔滔不绝、一泻千里的演讲非常流畅优美，但是一旦缺少诚意，就极易失去吸引力，变得跟一束没有生命力的绢花那样，非常美丽却不能鲜活动人，从而失却魅力。



沟通心得

要想做好的演讲者，首先要想到的是如何把你的真诚注入到演讲之中，懂得怎样把自己的心意传递给对方。只有当听众感受到演讲者的诚意时，他们才会打开心扉，接收演讲者演讲的内容，进而令彼此之间实现沟通和共鸣。





宽容的胸襟

沟通感言

事后有人对大红说：“你怎么不反驳她？”

大红说：“事情终会弄明白的，即使阿凡不明白，你们大伙不也都心知肚明吗？”



优美故事

新同学大红在一次班会发言时，无意中涉及了老同学阿凡的一些问题，阿凡误认为大红是有意在班长面前出她丑，便连珠炮似的数落了大红一番。

事后有人对大红说：“你怎么不反驳她？”

大红说：“事情终会弄明白的，即使阿凡不明白，你们大伙不也都心知肚明吗？”

打那以后，阿凡还经常向别人散布说大红这人专会巴结班长，爱表现自己。对此，大红也一笑了之，她说：“我帮班长干活是应该的，别人不帮大概是有原因的，要么累了，要么有别的事要做，班长有事我帮助做，别人有事我也没看热闹啊。时间长了她会了解我的。”果然，经过一段时间的朝夕相处，阿凡对大红