

# 教你比读心 更厉害的 沟通术

Jiaonibi Duxin  
Genglihaidede Goutongshu

在人际交往中，读心与沟通缺一不可。而相较于读心而言，沟通更是能力上的一种升华。这就好比习武一样，首先要掌握武学的入门心法，然后就要透过心法修炼招式，二者相辅相成，唯有融会贯通，才能学有所成。有了这种智慧，也就为从社交打打下一个良好的基础。

谭晓明◎编著  
—— 中国华侨出版社

读心是认清自己、看透别人、熟知人性的一种智慧。

要成为社交场上真正的强者，仅会读心还远远不够。读心的目的是为了更好的人际，而交际的最基本方式，毫无疑问就是沟通。

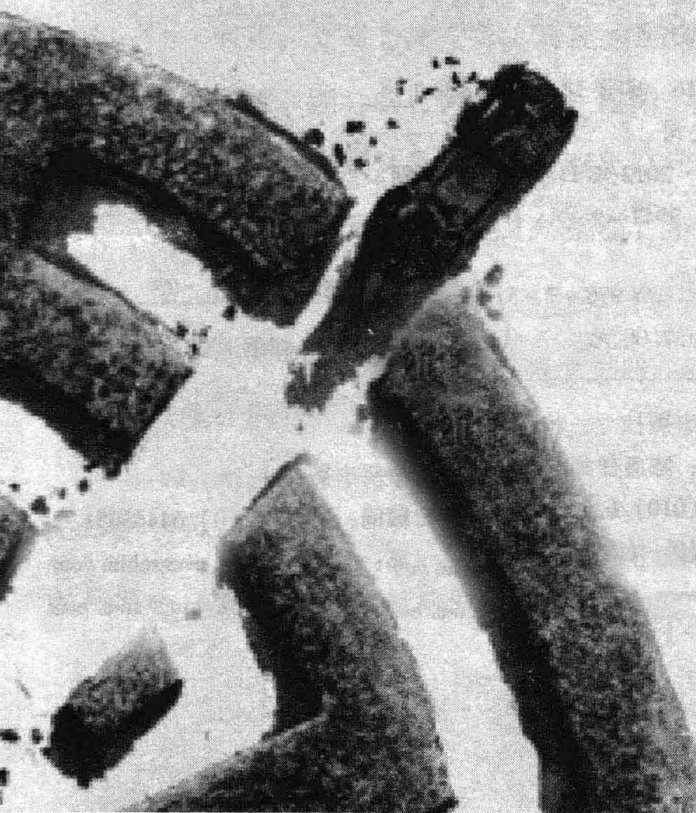


# 教你比读心 更厉害的 沟通术

Jiaonibi Duxin  
Genglihaide Goutongshu

谭晓明◎编著 中国华侨出版社

读心是认清自己、看透别人、熟知人性的一种智慧。



图书在版编目 (CIP) 数据

教你比读心更厉害的沟通术 / 谭晓明编著. —北京: 中国华侨出版社,  
2012. 10  
ISBN 978 - 7 - 5113 - 2947 - 9

I. ①教… II. ①谭… III. ①心理交往 - 通俗读物  
IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 234772 号

●教你比读心更厉害的沟通术

---

编 著/谭晓明

责任编辑/棠 静

封面设计/智杰轩图书

经 销/新华书店

开 本/710×1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2012 年 11 月第 1 版 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 2947 - 9

定 价/32.00 元

---

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编 100028

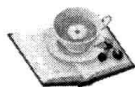
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



## 前言

---

读心是一门学问，是认清自己、看透别人、熟知人性的一种智慧。那些社交场上的佼佼者，无不懂得像老中医一样，对社交对象进行“望”、“闻”、“问”、“切”，他们能够从对方的一颦一笑、一举一动中捕捉到相关信息，进而揣测出对方的所喜所好、所思所想，虽不能说准确无误，但亦八九不离十。所以，他们基本不会将敷衍当成真诚，亦不会因为误解他们的本意而陷入尴尬。有了这种智慧，也就为从容社交打下了一个良好的基础。

但是，要成为社交场上真正的强者，仅会读心还远远不够。我们想想，读心的目的是什么？没错，是为了更好地交际，那交际的最基本方式又是什么呢？毫无疑问，是沟通。

一个人，无论多么地才华横溢，无论对人情世故看得多么透彻，倘若不善言谈、不懂沟通，那也是茶壶煮饺子——心中有数倒不出来，如此则很难与人形成良好的互动，搭建起广袤的人际网络，则更不要提打动人心了。

由此可见，在人际交往中，读心与攻心缺一不可，而相较于读心而言，攻心更是能力上的一种升华。这就好比习武一样，首先要掌握武学的入门心法，然后就要透过心法修炼招式，二者相



辅相成，唯有融会贯通，才能学有所成。相反，倘若只有招式而不谙心法，那么攻击力就会大打折扣，倘若只有心法而无招式，那么就只能被动挨打。

不无遗憾的是，很多人对此并没有形成足够的重视，他们觉得自己天天都在说话，又能“口若悬河”，因而便以为自己很会说。其实，“能说”不等于“会说”，会说之人话未必多，却能一语惊醒梦中人，声未必高，却能令人洗耳恭听。这俨然不是能说、声高就可以办到的。

会说之人可以手无缚鸡之力，仅凭三寸不烂之舌便可以让各种力量为我所用，亦如三国时的孔明；会说之人具有强大的磁场，靠着睿智的言谈便可以将众人拢到身边，并在寥寥数语之间达成所愿。

因而可以说，对于我们而言，口才的重要性无论怎么强调都不过分，上至国与国之间的交往，下至夫妻间的交流、探讨，口才都起着决定性的作用，而一个人的人生高度，也往往要取决于其言谈的水平。

既如此，我们便绝不可再对口才等闲视之，但也不必走向另一个极端，将高效沟通能力看得难以企及。其实，只要你是个有心人，在日常生活中不断揣摩，有意识地加以锻炼，沟通水平完全可以逐渐达到一个全新的高度，助你在人际交往中左右逢源。

本书立旨于此，以不同环境、不同场合、不同对象为例，对人际交往中可常运用的沟通技巧进行了深入剖析，翻开它，则一定会对你大有裨益！



## 上篇 读透人心不若能说会道

---

能够读透人心固然重要，但读透人心的根本目的在于更好地进行社会交际。倘若没有一个良好的口才，纵然胸中再有才学，对人情世事看得再通透，也无法将自己发挥出来，这俨然是对自己的一种埋没。所以说，若想搭建广袤的人际关系，仅仅能够读透人心还远远不够，在此基础上，我们还必须使自己变得能说会道。

### 第一章 成也说话，败也说话 / 2

谁把说话当小事，谁就难以成大事 / 2

会说则荣，不会则损 / 4

良好的谈吐，打造人际关系的磁石 / 7

善言可以御人 / 9

良好的谈吐，魅力的体现 / 13

好口才亦须“内外兼修” / 18



## 第二章 肢体语言，必不可少 / 22

此处无声胜有声 / 22

用脸说话 / 26

“顾盼传情” / 30

擅用手势 / 34

注意！肢体语言的文化差异 / 38

## 第三章 言出于诚，动人心弦 / 42

远离欺诈，要说真话 / 42

言出于诚，动人心弦 / 45

真诚地关注别人 / 48

倾注真情，更易达成共鸣 / 51

君子当一言九鼎 / 54

做不到，别答应 / 56

## 第四章 想要会说，先要会听 / 59

想要会说，先要会听 / 59

领会意图再行动 / 64

锣鼓听声，说话听音 / 66

听话时，切勿掺杂主观色彩 / 69

倾听——让下属更喜欢你 / 72

倾听时，多换位思考 / 76

## 中篇 言辞妥帖才能从容社交

---

同样的一个意思，用不同的方式表达出来就会产生不同的效果。在生活中，我们要表达某一态度容易，但是既要表达清楚又要让人接受就存在一定的难度了。不过，显然后者对于我们从容社交是非常重要的，当然不可忽视。

### 第五章 赞誉之辞，让人受用 / 80

会赞美之人易获成功 / 80

赞美是人际关系最好的润滑剂 / 83

沟通中应遵守的赞美法则 / 85

赞美应出于真诚 / 88

赞美要恰到好处 / 91

赞美需有创意 / 93

赞美不落拍马之嫌 / 96

### 第六章 责人之语，让人接受 / 99

不可不知的批评准则 / 99

委婉批评，润物无声 / 102

巧妙暗示，效果神奇 / 104

巧递“下马石” / 107





不武断批评，不粗暴指责 / 110

批评下属要恰到好处 / 112

## 第七章 说服之语，令人折服 / 116

说服四步曲 / 116

义正辞严地压倒嚣张气焰 / 120

请将不如激将 / 122

刚柔相济，软硬兼施 / 125

声东击西，正话反说 / 128

软语攻心 / 130

擅用比喻说服他人 / 134

不可不知的说服技巧 / 135

## 第八章 求人之语，令人难却 / 143

求人礼为先 / 143

“投其所好”，事半功倍 / 148

求人办事，寻找突破口 / 151

软磨硬泡不松懈 / 153

看清眉眼高低 / 157

不可不知的四种求人言语技巧 / 159

## 第九章 反驳之语，百变灵通 / 162

以彼之道，还施彼身 / 162

绵里藏针，暗示实力 / 165

- 幽之一默，巧妙回击 / 167
- 沉默有时其实是一种反驳 / 169
- 打蛇就要打七寸 / 172
- 巧给对方贴封条 / 175
- 四两拨千斤 / 177

## 下篇 符合时宜搭建完美沟通

---

要想达到说话的目的和效果，学会在适当的时候说适当的话就显得尤为重要。学会适当的时候说适当的话，就是要学会察言观色、把握时机，根据不同的对象、不同的场合，说恰如其分的话。学会适当的时候说适当的话，能使你的谈吐更加动人。

### 第十章 看清对象，再行开口 / 182

- 要说话，先要看准对象 / 182
- 射箭要看靶子，弹琴要看听众 / 184
- 请这样与老人、异性说话 / 189
- 对话名人的技巧和细节 / 192
- 对付恶徒，以恶制恶 / 195

### 第十一章 把握环境，说适当话 / 199

- 根据场合说巧话 / 199



- 赢定谈判的言谈智慧 / 202
- 即兴演讲别出丑 / 204
- 身逢险境，随机应变 / 207
- 当你遭遇尴尬时 / 209
- 把握时机，说恰当的话 / 212

## 第十二章 身处职场，说话圆融 / 217

- 职场中不可不会的几种话 / 217
- 职场有风险，说话需谨慎 / 220
- 让职场洋溢赞美之辞 / 224
- 对话上司的忌讳 / 228
- 对话下属的智慧 / 232
- 巧解办公室尴尬瞬间 / 234

## 第十三章 初次相逢，如此沟通 / 238

- 自我介绍要出彩 / 238
- 称呼里面有学问 / 242
- 开场白很重要 / 245
- 寻找共同点 / 249
- 言谈需适当、得体 / 252
- 画一个圆满的“句号” / 255

## 第十四章 言语有忌，不越雷池 / 259

- 不要事事都应承 / 259

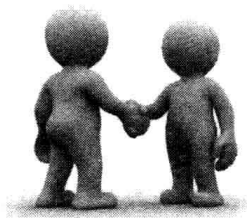
指责之语少出口 / 261  
莫触人之“逆鳞” / 263  
勿爆人之隐私 / 266  
话不能说太死 / 268  
不做流言飞语的传播者 / 270  
未可全抛一片心 / 273

## 上篇 读透人心不若能说会道

---

能够读透人心固然重要,但读透人心的根本目的在于更好地进行社会交际。倘若没有一个良好的口才,纵然胸中再有才学,对人情世事看得再通透,也无法将自己发挥出来,这俨然是对自己的一种埋没。所以说,若想搭建广袤的人际关系,仅仅能够读透人心还远远不够,在此基础上,我们还必须使自己变得能说会道。

---





## 第一章 成也说话，败也说话

---

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“成名是说话能力的结晶。说话能力能使人显赫，鹤立鸡群；能言善辩者，往往受人尊敬、爱戴和拥护。它使一个人的才学充分扩展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”由此可见，一个人若想在人生中有所建树，良好的谈吐是必不可少的一种资本。当今社会是一个充满竞争与合作的信息化社会，是否能说、是否会说，将决定一个人能否在竞争中脱颖而出。

### ◎ 谁把说话当小事，谁就难以成大事

别把说话当小事，会说话真的很重要！老祖宗们不是早就说过“一言可以兴邦，一言可以误国”吗？事实上真的是这样，一句话或是一番话，大而言之可以挽救一个国家的命运，维护一个国家、一个民族的尊严；小而言之能使自己事业有成或是转败为胜，走出困境。

这里有几件名人轶事，与大家分享一下：

美国前总统里根，在任初期，有一次被枪击重伤，子弹穿入胸部，

情况危急。在生命交关的当头，里根面对赶来探视的太太的第一句话竟是：“亲爱的，我忘记躲开了。”美国民众在得知总统在身受重伤时，仍能不忘幽默本色，康复应指日可待，因此也稳定了可能因总统受伤而动荡的政局。

英国首相威尔逊，在一次演讲中，刚进行到一半时，台下突然有个捣蛋分子，高声打断了他：“狗屎！垃圾！”威尔逊虽然受到干扰，但他情急生智，不慌不忙地说：“这位先生，请稍安勿躁，我马上就要讲到您提出的关于环保的问题了。”全场不禁为他的机智反应鼓掌喝彩。

其实在国外，说话的重要性也早已被人们广泛认识。在古希腊、古罗马时代，演说雄辩之风就非常盛行。美国人将“舌头”、原子弹和金钱并称为生存和竞争的三大战略武器，可见说话非同小可。既然说话于治国安邦都尚且如此重要，那对人际交往的重要性就更不容小觑了。

说话对人的重要性主要体现在以下几方面：

首先，语言作为信息的第一载体，其力量是无穷的。在社交场合，语言是最简便、快捷、廉价的传递信息手段。一个说话得体、有礼貌的人总是受欢迎的。相反，一个说话张狂无礼者总是受人鄙视的。

其次，说话随着现代信息社会的发展，要求也越来越高。快速发展的社会尤其讲究速度和效率，于是要求人们彼此的说话应充分节约时间，简明扼要，能一分钟讲完的话，就不应在两分钟内完成。同时高效率的要求也迫使说话者应能说普通话，并且要说得有条理，这也是社交活动所必需的。

最后，信息社会的要求，说话者还应学会“人机对话”，以适应高科技带来的各行各业的高自动化的要求。在日本和美国，已有口语自动识别机用来预订火车票等。文字的机器翻译若干年后将发展成为口语的



机器翻译，语言打字机的使用将使人类的双手获得第二次解放。这些人工智能的发展，迫切要求人们不仅能说标准的普通话，更要求人们应讲究如何说话。说白话，不说半文半白的话；说明白的话，不说似通非通的话；说准确的话，不说含糊不清的话。

不重视说话的“井底之蛙”已难以适应时代的需要，这迫使人们突出重围，走出家园，去广交朋友，去认真说话，通过说话去创造效益、架设桥梁、增进友谊、创造理想的明天。讲究说话可谓是人人所需也是人人必须的，谁把说话当小事，谁就必将在交际中处处碰壁。



### 指点迷津

语言表达能力对于现代人才而言，是一门必修的功课。现代社会，经济飞速发展，人与人之间的交流愈发频繁，语言的作用由此凸现出来。“能说会道”俨然已经成了现代人必不可少的生存本领。作为一个有志之人，我们不仅要具有独特的思想和见解，还要将其清晰地表达出来，令其能够感染别人、说服别人。

## ◎ 会说则荣，不会则损

很多人认为，说话较之做文章要容易很多。因为无论是谁，几乎时时刻刻都在说话，既然人人都在说，“难”又从何谈起？而写文章则不然，它需要天赋、需要扎实的文字功底，这可不是谁都能信手拈来的。其实，这种观点已然大错特错，要知道，文章可以写写停停、搁笔构



思，说话则讲究一气呵成；文章倘有不妥之处尚可修改，而话一出口，就很难再有回旋的余地了。

常言道“会说话的让人笑，不会说话的使人跳”，表达方式不同，效果亦会大不相同。我们在日常生活中，说话、办事都要留些心眼，讲些技巧，话说得不好，小则可以招怨，大则可以伤身。我们虽未手执国柄，无须担心因说话的轻重、对错，去担负“兴邦”或是“丧邦”的责任，但我们总不能不顾及到“快乐”或是“招怨”这两个与自身利害攸关的大问题吧？

大家不妨看看下面这则故事：

有两个人偶然来到猿猴国。一只自称为国王的猿猴吩咐手下捉住这两个人，它要询问这两人对他的看法。同时他还下令，所有的猿猴都要像人类的朝廷仪式那样，将在它左右分列成两行，中间给他放一个王位。一切准备妥当后，它发令，将那两人带到面前来，对那两个人说：“先生们，你们看，我是怎样的国王？”甲回答说：“在我看来，你就像一个最有权力的国王。”“那旁边的这些猿猴呢？”那人连忙说：“它们都是你的栋梁之材，至少都能做大使和将帅。”那猿猴国王和它的手下听到这番谎话，十分得意，高兴地吩咐将美好的礼物送给这个人。乙见到这般情形，心想：“一番谎话可得这般丰厚的报酬，那么，若我说了真话，得到的礼物岂不是更多？”这时，那猿猴国王转过身来问他：“请问你觉得我和我的这些朋友怎么样呢？”乙说道：“你是一只最优秀的猿猴，依此类推，你的所有同伴都是优秀的猿猴。”猿猴国王听到这些真话后，恼羞成怒，将说真话的人扔给手下去处置。

看，同样的一件事，只因说法不同，便裁定了两个人的命运。会说者巧言妙语，仅凭三寸不烂之舌，便能使自己脱离危难；不会说者口笨