

◆ 说服是领导人的责任，
一味以力服人只会造成
阳奉阴违的后果。



◆ 教你如何以最少的沟通
成本获得最大的利益。
◆ 教你一说就对的秘诀。

沟通教室

胡祖庆 编



海南摄影美术出版社

沟通教室

■胡祖庆 编

海南摄影美术出版社

责任编辑：陈光海

美术设计：阿 林

文字校对：杨 红

沟通教室

胡祖庆 编

海南摄影美术出版社出版发行

(海口海甸沿江三路大龙别墅 A-11 号)

广东省新华书店经销

海南金凤印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 105 印张 210 千字

1997 年 2 月第 1 版 1997 年 2 月第 1 次印刷

印数：1—5000 册

ISBN7 - 80571 - 878 - 4/J·719

定价：19.00 元

内容提要

有个小故事是说有一个人和别人交谈老是话不投机，有时弄得双方格格不入。因此他求教于一位语言专家，专家在透过录音检查他的语言表达系统之后，建议他以后说话的时候多以“我们”代替“我”。

然而情况依然没有改善。于是他忿恨填膺地再找上这位专家，专家的解释是：以“我们”代替“我”并不光指表面上的字词转换，亦必须能够以这套公式思考，提出双方都能接受的意见或说法。

本教室就是教你人与人之间沟通的方式、内容及方法，让您以最经济的方式得到最完整的信息，看完本书，您与别人交谈将不再左支右绌，误会连连。

目 录

第一章 沟通方式

语言沟通——交际的艺术

人人都能成为健谈者·····	(1)
①交谈是失传的艺术吗?·····	(1)
②人人都能成为健谈者·····	(2)
③从微笑开始·····	(4)
交谈十要·····	(5)
①要引导人进入交谈·····	(5)
②要简洁而有条理·····	(8)
③要避免过多的“我”·····	(10)
④要尽量少插嘴·····	(11)
⑤要避免令人扫兴的话题·····	(12)
⑥切不要伤害别人。·····	(13)
⑦要杜绝背后诽谤他人·····	(14)
⑧要讨论而不要争吵·····	(16)
⑨要能容纳他人·····	(17)
⑩要学会倾听·····	(18)
从家庭开始·····	(22)
①夫妻间的埋怨·····	(23)

②不要吵骂，而是谈话	(25)
③家庭中的聊天	(27)
④体验的时刻	(28)
接待来客	(29)
①来客名单	(29)
②如何做介绍	(30)
③安排座位	(31)
④引出话题	(32)
⑤餐后谈话	(33)
做个最受欢迎的人	(34)
①丰富你的心灵	(35)
②进入会场	(36)
③请教姓名	(37)
④你肯定忘记我了吧？	(38)
⑤握手	(38)
⑥不要徬徨	(39)
⑦打开话题	(39)
⑧其他要点	(40)
⑨告辞	(40)
良好的面谈印象	(41)
①创造良好的印象	(42)
②准备求职晤谈	(43)
③预习	(44)
④何时到达	(46)
⑤在考试中	(46)
⑥主试者	(48)
⑦在萤光幕上	(48)

电话沟通

电话沟通的特性	(50)
①未事先约定就打进来的电话	(51)
②看不见对方的样子及状况	(51)
③只能依赖声音	(52)
④不留下记录	(52)
电话中交谈的艺术	(53)
①音量适中	(53)
②电话也可以传神	(54)
③介绍自己	(56)
④善于倾听	(57)
何时打断对方	(57)
①用电话请托	(57)
②用电话道谢	(58)

第二章 如何看穿对方的真意

看穿女性的技巧

从体态语洞察女性	(59)
抚摸耳垂的女性	(59)
爱皱眉毛的女性	(60)
有拽裙子癖好的女性	(60)
遇着男性就闭一闭眼睛的女性	(61)
当女性的期待不能满足时	(62)
从膝盖的张合观察女性	(63)

谈话中不时有小动作的女性	(63)
女性隐藏其内心世界的姿势	(64)
单独行动的女性警戒心较强	(65)
从癖性、嗜好洞察女性	(66)
从听音乐了解女性的性格	(66)
提到其他男性以试探男友情意的女性	(66)
嫉妒心强的女性	(67)
凡事喜欢依赖母亲的女性	(68)
自认为“正派”的女性	(69)
爱与他人的不幸对比的女性	(69)
对明星私生活感兴趣的女性	(70)
爱梦想的女性	(71)
洒香水过多的女性	(71)
从女性对男性的称呼了解亲密程度	(72)
保留儿童心性的女性	(73)
故意激起男性嫉妒的女性	(73)
爱对着瓶嘴喝饮料的女性	(74)
拿她婴儿时的裸体照给男性看的女性	(75)
女性对男性亲近的表现	(75)
从购物观察女性	(76)
女性拒绝男性礼品时	(77)
给男性送礼品的女性	(77)
从言谈洞察女性	(78)
爱说“就这一回”的女性	(78)
爱插嘴的女性	(79)
突然改变饶舌习惯的女性	(80)
斥男性为“神经病”的女性	(81)

爱听男性重复言论的女性	(81)
老爱埋怨男性的女性	(82)
斥责男性“没出息”的女性	(83)
爱谈自己过去的女性	(84)
说话过快的女性	(84)
希望从恭维话中获得满足的女性	(85)
用多话来避开男性的女性	(86)
名为抱怨实为炫耀的女性	(87)
故意指责男性的女性	(88)
当女性向男友诉说“忙”时	(89)
看穿男性的技巧	
从体态语洞察男性	(90)
约会时不看其他女人的男性	(90)
赴约时不着盛装而来的男人	(91)
在热恋期间也不曾开一句玩笑话的男人	(92)
不想碰你身体的男人	(93)
约会时总是带个东西来的男人	(94)
每次见面都穿着不同服饰的男人	(95)
开始经常打电话来的男人	(97)
不喜欢在一个地方待得太久的男人	(99)
经常在你面前说别人坏话的男人	(100)
不喜欢和你手牵着手走路的男人	(100)
彬彬有礼、说话客气的男人	(101)
不会说“不”的男人	(102)
谈话时一直抖腿的男人	(103)
假装不在乎你的过错，很容易原谅你的男人	(104)
很在意自己穿着的男人	(106)

常常提到父亲的男人·····	(107)
温和而亲切的男人·····	(108)
经常对你说 he 婚后梦想的男人·····	(110)
不会一味讨好你的男人·····	(111)
经常夸示自己长处的男人·····	(112)
把约会当成例行公事的男人·····	(113)
太在意自己健康的男人·····	(114)
不希望约会节目有太大变化的男人·····	(115)
对算命有极大兴趣的男人·····	(116)
人前人后态度判若两人的男人·····	(117)
犯了错还爱狡辩的男人·····	(118)
即使到你家拜访也不愿面对你家人的男人·····	(119)
好久没和他联络,也不在意的男人·····	(119)
讨厌女性抽烟的男人·····	(120)
经常和朋友应酬的男人·····	(120)
完全不沾赌和色的男人·····	(122)
约会完抢着付帐的男人·····	(123)
在婚前花钱如流水的男人·····	(124)
老爱看些漫画的男人·····	(125)
从言谈洞察男性·····	(126)
“喜欢吗?”答“喜欢”的男人·····	(126)
强调有女人缘的男人·····	(128)
自认为可以应付各式各样女人的男人·····	(130)
一直和你谈些你不懂的话题的男人·····	(131)
不断对你发牢骚的男人·····	(132)
把恋情移到你身上的男人·····	(133)
常说“我真想有小孩”的男人·····	(134)

说“真希望你能为我打件毛衣”的男人·····	(136)
若无其事地问起你过去男朋友的男人·····	(137)
常常谈到自己家庭的男人·····	(138)
喜欢聊些政治、经济等话题的男人·····	(139)
喜欢吹牛又大言不惭的男人·····	(140)
经常夸自己是苦过来的男人·····	(141)
常说“我绝不要孩子”的男人·····	(142)
经常夸示自己有男子气概的男人·····	(143)
连微不足道的事也是说谎的男人·····	(144)

第三章 人际关系的沟通

沟通的第一步：从搜集情报开始·····	(146)
也有交不到朋友的人·····	(147)
不通世故人情的不够资格与人沟通·····	(148)
内向型的人其实也是积极型的人·····	(149)
以积极的姿态迎接相识或情报·····	(151)
勇于挑战者的英姿令人着迷·····	(152)
不要害羞，大大方方地向人求爱·····	(153)
启动引擎，向人类之旅出发·····	(154)
以自问自答使精神获得重生·····	(155)
让对方看到自己得意的一面·····	(157)
所谓“会说话”，就是懂得把握结束谈话的关键时刻·····	(158)
自然就是人与人沟通的极境·····	(159)
养成对方优先的习惯·····	(160)

贯彻 Give And Give	(161)
害羞的人是自我表现的落榜者	(162)
碰了壁就筑一条迂回道	(164)
把看不见的旗子扬起来	(165)
有身为人生经营者的自觉	(166)
随着韵律快意地享受交往	(167)
看热闹的好奇心是不可缺的	(168)
给予对方好感的灌溉	(170)
先稳固立足之地，才能赢得信赖	(171)
如冲浪般把握会话的起伏	(172)
身体语言的五项禁忌	(173)
高明的附和可以变成会话的伴奏	(175)
以知性的付出打开对方的心扉	(176)
如何克服紧张	(177)
出人意料地给人新鲜的印象	(178)
最重要的是通过对方的滤光器	(179)
见面的舞台要靠自己布置	(180)
会话资料的收集法及调理法	(181)
大小通吃以避免千篇一律	(183)
女性资源也渐渐受到重视	(184)
高明的猎人会寻找大猎物	(185)
把重要的名片消化掉吧	(186)
如果参加宴会，一定得捞个够本	(187)
学习成功人士的行动原则	(189)
不要受自己的成见所缚	(190)
精力充沛是自我宣传的第一步	(191)
行动是最好的说明	(192)

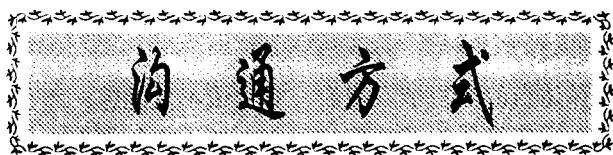
尽量去担任服务的角色·····	(194)
不合于情绪的道理是说不通的·····	(195)
间接自我宣传法·····	(196)
将“我能为你服务吗?”挂在嘴上·····	(197)
当个好听众使对方成为能言善道的人·····	(198)
服装的品味和气质成正比·····	(200)
明快地说出话的重心·····	(201)
勤于动笔·····	(202)
幽默是沟通的金缕衣·····	(203)
除去依赖的心情·····	(205)
装蒜也有善恶之分·····	(206)
君子之交淡如水·····	(207)

第四章 两极对话

男人其实很脆弱·····	(209)
没有男人愿意做女人·····	(212)
性的幻想、性的体验·····	(217)
不忠实丈夫的心声与行迹·····	(220)
发生外遇了! 怎么办? ·····	(223)
伤心莫过于被弃·····	(228)
悔教夫婿觅封侯·····	(230)
满园春色关不住·····	(231)
你有迟来的幸福·····	(233)
“拒绝”的处理原则·····	(235)
他深爱你, 为何还看其他女人? ·····	(236)

男人都是信不得的坏东西?	(238)
男人为何总是长不大?	(242)
我们可以继续下去吗?	(244)
分析一下我们的性欲	(249)
男性渴望哪类性伴侣?	(250)
怎样令初夜燃起爱火?	(252)
接吻, 只是你的舌头伸进我的口里?	(254)
爱抚的乐趣	(256)
正经女子也要造爱	(258)
欲火焚身, 火从哪里来?	(260)
婚前性爱想做就去?	(264)
跟“不该爱的男人”造爱	(267)
男性对性欲的主要误解	(272)
两人的性欲不同怎么办?	(275)
性爱: 不要墨守成规	(276)
男人劲, 不及绮梦激	(279)
如何处理三角关系?	(283)
令男性不了解的事	(285)
男友是人家的好?!	(287)
你是伴侣自尊的打击者吗?	(290)
夫妇应珍惜温馨时刻	(292)
照片稀有与成长有关	(292)
老夫少妻, 真的性感又激情?	(294)

第五章 沟通秘诀



语言沟通——交谈的艺术

人人都能成为健谈者

① 交谈是失传的艺术吗？

有一个著名的演讲家，说过这样一段话。他说：

“我有个朋友在很多年前就开始收集玻璃镇纸。在那个时代买一个玻璃镇纸不过几块钱，但现在其中一些已能开价数千元。原因何在呢？因为镇纸业仅仅在十九世纪中叶兴旺发达了二十年，这以后就渐渐消失而变成一种供欣赏艺术了。

我真心期望美好的交谈不会也成为失传的艺术。我这样想是因为交谈的艺术尽管目前尚未绝迹，但已经十分罕见，有时看上去确实存在着失传的危险。

这种衰落的根源可能是现代生活的快节奏和高度紧张，当然，电视也负有责任。”

我们总围绕着一架独眼的电视机，不管身边有多少人也不交谈，一连好几个小时收看娱乐节目或新闻报导。根本不需要张嘴说话。在这种情形里，人们也不可能交谈——难道你能和广告对话吗？如果你还把看电视当作晚餐的娱乐，或者把他许多应该同亲人、朋友谈谈心的时间，用在看电视，那么你

无疑是放弃了人生中最珍贵、最有意义的体验。

看电视并非毫无可取之处。

选择适当的电视节目来看，对交谈不仅无害，而且是一种助益。电视节目里除了无聊的内容之外，还包括不少能为你的思想和谈吐提供有用资料的纪录影片，影象剪辑以及座谈节目等。

有史以来，人类就开始重视谈话的意义。中国有句俗话，叫作“与君一夕谈，胜读十年书。”法国散文大师米谢尔·蒙田说：“磨练自己的头脑，和他人相互切磋交流，是十分有益的。”英国哲学家约翰·洛克也自廉地说：“我把自己所拥有的浅薄知识归功于不耻下问，那是在和别人认真探讨他们所从事的特殊职业和所追求的目标时不断积累而成的。”

有益的交谈比美酒，比戏院或音乐会更能振奋你的精神，它给你带来消遣和快乐，会助你上进，帮你解决疑难；会激发想象力，拓展知识面；它还有益于消除误会，使你和你所热爱的人们更加亲密无间。

如果你交谈艺术的生命力已经枯竭，请尽快让它获得新生吧！

②人人都能成为健谈者

许多政治家、商人、名作家，甚至演员坦率承认自己不善言谈，每当交谈的话题一离开自己的本行，他们就感到自己象被挂在墙上似的，被冷落在一旁。

而更多的人却习惯于为自己开脱：“我口才不好，不会讲话。”他们有好多借口：

——我不知道该说些什么。

——别人不会感兴趣的。

——他们根本不听我话。

——我太害羞了。

——我就是喜欢听别人说。

——我怕让人家厌烦。

但是，所有这些借口都是站不住脚的。

1. 其实，你很可能想说些什么，只不过因缺乏自信，没有勇气说出。若真没有什么值得一说的事，那平时就应注意搜集。可以读读报纸，不仅是读体育版或社会新闻版；可以看看杂志，了解一下世界局势。不懈阅读，直到阅读成了你的一种乐趣，一种无法再放弃的习惯。

多留心书籍、音乐、艺术、篮球、宇宙等，你会发现有成千上万的东西值得一读，值得一谈！

2. 任何事情都可能引起人们的兴趣，只要你能把它说得妙趣横生。曾经听过有人描述原子核的裂变，他讲得那么生动明晰，在场的12位对此一窍不通的外行，竟然全神贯注地听了半个钟头。

3. 你并不是太害羞。害羞实际上就是以自我为中心，这样的人只是忙着考虑自己，因此对其它问题只能保持沉默。把你心里想的说出来，然后话题会源源不断。

4. 别人肯定不会拒绝听你说，除非你总是副谦卑、疲倦的腔调，或者老是微声低语。改变这种说话方式，高声谈吐，用一句引人的话开场。如果你没把握做到，也可以采用一个简单的问题，如：“你是怎样到这里来的呢？”

就算你这样做了还是引不出什么话题，你至少可以说些能起到推进或鼓励作用的议论。“对，你说得很有道理。”“这么独到的想法我还从未的说过。”你很快就会感到这些“填空”