

沟通的力量

一个朋友交心 一群朋友做事

GOUTONG DE LILIANG 马有伦◎著 中共党史出版社

每个人都需要沟通，可很多人都没沟通好，没有沟通到位，没有充分发挥沟通的效用，没有最大限度地发挥沟通的力量。沟通的力量在交友，沟通的力量在人脉，沟通的力量在识人。



沟通的力量

GOUTONG DE
LILIANG

马有伦◎著

中共党史出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

沟通的力量 / 马有伦著. —北京:中共党史出版社,
2008.7

ISBN 978-7-5098-0021-8

I. 沟… II. 马… 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(2008)第094935号

书 名 :沟通的力量

作 者 :马有伦

责任编辑:春 秋

出版发行:中共党史出版社

社 址:北京市海淀区芙蓉里南街6号院1号楼

邮 编:100080

网 址:www.dscbs.com.cn

经 销:新华书店

印 刷:北京仰山印刷有限责任公司

开 本:170毫米×240毫米 1/16

字 数:210 千字

印 张:17.75

版 次:2008年9月第1版

印 次:2008年9月第1次印刷

ISBN 978-7-5098-0021-8

定 价 28.00元

此书如有印制质量问题,请与中共党史出版社发行部联系

电话 82517249,82517244

前言

一个人是否能够取得成功,沟通有着非常重要的地位。沟通既是一个理论问题,更是一个实践问题。沟通是人与人之间的信息互动,通过沟通形成的人际关系是整个社会的超复杂系统,如何实现有效沟通,对于任何人都显得异常重要。

靠什么进行有效沟通呢?

沟通的力量在交友,沟通的力量在人脉,沟通的力量在识人。

为什么说沟通的力量在交友呢?

沟通的目的就是与人交往,与人交往自然可能成为朋友,也可能成为敌人。我们主张,多交友,少树敌。朋友的价值,说穿了就是有用。从实质上来说,主要是别人对自己有用;可是从实践上说,却是自己对别人有用。这就是“沟通的交换价值”。这种交换价值,有物质的,也有精神的。结交人才,不能看对方对自己有什么价值,而首先要看自己对对方有什么价值。希望结交人才,自己应该积极主动,克服恐惧心理,增加自信心,拿出自己的诚心,满足对方的需要,化解沟通的

沟通的力量

GouTongDeLiLiang

隔阂，为自己的成功铺设道路。

为什么说沟通的力量在人脉呢？

一个人的力量是有限的，不同的人有不同的作用，所以沟通还必须拓展自己的人脉，搭建自己的台阶。拓展人脉是系统工程：从观念上看，应该珍惜缘分，学会求同存异；从方法上看，应该弄清馈赠关系，建好感情账户，闲时多帮人，推功让利，反躬自省……

为什么说沟通的力量在识人呢？

跟不同的人交往，采用的方法是不同的，所以沟通必须学会对人进行鉴别。希望快速地对人有一个比较准确的了解，必须学会一些鉴别人性的方法，比如从行为习惯、兴趣爱好、举手投足等方面着手。这些都是认识一个人最基本、最有效，也是最简单的方法。

沟通是语言、行为、姿态、眼神、表情、技巧的综合表现，因此必须认真琢磨、研究，并且创新。

懂得了沟通，就踏上了成功的征途；能够有效沟通，成功就在向你慢慢靠近。

为了跟读者有效地互动，我们申请了专门邮箱 mssy_sh11@126.com，希望能够尽快获得的你的宝贵意见，以便再版时把你的真知灼见增补到本书里去。

目录

第一篇 交友

沟通的目的在于信息的传递,而沟通的能量就在于通过自己的付出获得更大的回报,结交更多的朋友。

第一章 认清人,说对话

- 1、根据个性选择沟通方式 /3
- 2、根据对象采取应对技巧 /4
- 3、只有积极主动才能有效沟通 /8
- 4、只要勇于实践才能结交好友 /11
- 5、克服自卑感,不怕出丑不怕羞 /15
- 6、突出个性化,张扬特点敢亮剑 /18

第二章 满足需要,奉献自己

- 7、虚心请教,满足对方心理渴望 /21
- 8、诱发冲动,尽量让人获得自重 /23
- 9、捧出一片赤诚心 /29

沟通的力量

GouTongDeLiLiang

- 10、给人意外的美名 /32
- 11、好话说到心里 /37
- 12、赞美恰到好处 /42

第三章 以柔克刚，以圆藏方

- 13、把丑话说得动听 /47
- 14、让纠错增加温情 /56
- 15、怨气藏在肚子里 /61
- 16、误会摆在桌面上 /66
- 17、求同存异，各得其所 /70
- 18、外圆内方，协调关系 /75

第四章 交四方朋友，结天下英才

- 19、多个朋友多条路 /79
- 20、当面顶撞害处多 /81
- 21、从内心里开始奋斗 /83
- 22、从错误中学习经验 /88
- 23、减少命令，协商好办事 /91
- 24、淡化责备，激励鼓干劲 /95

第二篇 沟通的能量在人脉

一个人的力量有限,所以需要加强沟通,以便缔结人脉。沟通能够扩大人网,拓展人脉,增加合力。一个人难成大事,一群人打遍天下。

第五章 成功要人帮

- 25、藏锋敛气,风头莫强出 /101
- 26、珍惜缘分,人脉在积累 /104
- 27、借梯上楼,找个能人帮忙 /107
- 28、韬光养晦,不与强者分食 /112
- 29、学会退让,别跟他人较劲 /115
- 30、善于选择,及时离开险境 /118

第六章 做事守章法

- 31、不急不躁,成功不是一天的事 /123
- 32、步步为营,沟通不能急于求成 /125
- 33、做事留余地,日后好相逢 /128

沟通的力量

GouTongDeLiLiang

- 34、一见难如故，浅交不深谋 /130
- 35、把握关系，提升情感智力 /132
- 36、守口如瓶，不先暴露机密 /135

第七章 人情需交换

- 37、馈赠沟通，礼巧人不怪 /137
- 38、平时多帮人，急事有人帮 /140
- 39、散财聚人，推功让利 /144
- 40、替人着想，为人节约时间 /149
- 41、及时认错，给人留下好感 /152
- 42、大肚容天下，开口笑人间 /159

第八章 打铁靠本身

- 43、提高认同感 /169
- 44、不抱害人心 /174
- 45、让嫉妒消化在萌芽中 /175
- 46、把怨恨化解在无形中 /177
- 47、尽快消除误解 /180
- 48、不把别人当傻子 /182
- 49、突出自己的作用 /185

第三篇 识人

在沟通过程中识人,是沟通的一项基本功,通过人体信息鉴别人性,能够最大限度地发挥沟通的能量。

第九章 兴趣爱好

- 50、抽烟与识人 /195
- 51、饮酒与识人 /200
- 52、读书与识人 /208
- 53、写字与识人 /209
- 54、欲望与识人 /213
- 55、爱好与识人 /219

第十章 饮食居家

- 56、吃相与识人 /223
- 57、零食与识人 /232
- 58、挑食与识人 /234

沟通的力量

GouTongDeLiLiang

59、家居与识人 /236

第十一章 穿衣戴帽

60、服饰与识人 /241

61、首饰与识人 /248

62、眼镜与识人 /250

63、化妆与识人 /252

61、提包与识人 /255

第十二章 行为举止

65、握手与识人 /257

66、体态与识人 /261

67、足语与识人 /265

68、走路与识人 /266

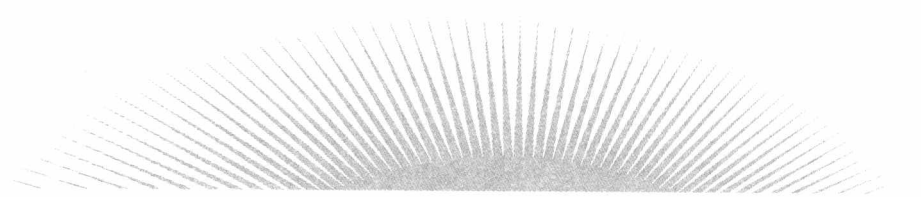
69、开车与识人 /270

70、旅游与识人 /273



第一篇 交友

沟通的目的在于信息的传递,而沟通的力量就在于通过自己的付出获得更大的回报,结交更多的朋友。





第一章 认清人,说对话

把人看清楚了,可以避免误入歧途;把话说对路了,能够增加成功的效率。

1、根据个性选择沟通方式

个性虽然是个很流行的词语,可是很多人并不了解对方的个性,以至于选择了不适当的沟通方式,在沟通中出现问题。

判断一个人的个性,标准有:

(1) 看一个人是怎样与外界联系

根据这一标准,人可分为外向型和内向型。外向型的人把注意力和精力放在身外的世界,喜欢主动与人沟通,因此认识很多人,跟人沟通时,显得精神抖擞;内向型的人专注于自己的内心感受,喜欢独处并陶醉其中,不喜欢被人关注。这种人做事的规律是先想后做,由此可以看出这种人心理活动居多。

(2) 看一个人平时关注的信息

根据这一标准,可以把人分为感知型和直觉型。感知型的人注重自己看到的、听到的、触摸到的具体感受,这种人只相信客观存在、真实可靠的事物,相信自己的经验。直觉型的人则相信“第六感觉”,即直觉,这种人总能花样翻新,总能出很多新点子,他们经常预测某件事将要发生,对一切事情都要追根究底。

沟通的力量

GouTongDeLiLiang

(3) 看一个人作决定和得出结论的方式

根据这一标准，可以把人分为思考型和感觉型。思考型的人善于做出符合逻辑的决定，能够客观地分析问题，并引以为自豪。感觉型的人一般是根据自己的喜好和感觉做出决策，这种人懂得体贴人，富有同情心，并以自己的这种性格为荣。

(4) 看一个人所关注的是有条理的生活还是随意的生活

根据这一标准，可以把人分为判断型和认知型。判断型的人条理性很强，把生活安排得井井有条，做事情也井然有序，只有这样，他们才感到快乐。认知型的人更愿意理解生活，而不是控制生活。他们生活散漫随意，对一切事情都很感兴趣，凡事都想尝试一下。

了解了对方的个性，再根据个性选择沟通的方式技巧，一定会达到事半功倍的效果。

2、根据对象采取应对技巧

沟通中，总会遇到各种各样的人，如何摸透对方的秉性，采取恰当的方式与其相处，这是一门高深的学问。

下面列举几种不同习性的人，分别介绍一下与他们沟通的技巧：

(1) 死板

这种人往往我行我素，冷若冰霜。尽管你客客气气地与他寒暄、打招呼，他也总是爱理不理，不会做出你所期待的反应。

其实，尽管死板的人兴趣和爱好比较少，也不太爱和别人沟通，但是，他们还是有自己追求和关心的事，只是别人不了解而已。所以，在与这类人打交道时，需要花更多的工夫，仔细观察，注意他的一举一动，从言行中，寻找出他们真正关心的事来。一旦你触及他们所感兴趣的话题，他们很可能马上一扫往常那种死板的表情，表现

出热情。

与这种人沟通，需要的是耐心，要循序渐进。死板的人，总是希望维护自己的内心平衡，尽量避开那些令人心烦的事。如果与这类人打交道，要设身处地为他们着想，维护其利益，逐渐使他们接受一些新事物，从而改变和调整他们的心态。这样，仍然能达到沟通的目的。

(2) 傲慢

有些人往往自视甚高，目中无人，表现出一副惟我独尊的样子。与这种人打交道，实在是一件令人难受的事情。如果我们不得不与这种人接触，该怎么办呢？恰当的方法有以下三种：

第一，尽可能地减少沟通的时间。在沟通过程中，自己应该采取主动，尽快发表完自己的意见，表明自己的态度，提出自己的要求，然后结束本次沟通，不给这种人表现傲慢无礼的机会。这样，对方就会由于没有显示傲慢的机会而认真思考你提出的问题。

第二，尽量使用简洁的话语。尽可能用最少的話清楚地表达你的要求，提出你的问题。这样，让对方感到你是一个很干脆的人，可能不吃他那一套，因而不敢表现出傲慢。

第三，邀请他们参加无法摆谱的活动。例如，请他去跳跳舞，唱唱歌，聊聊家常等。而当对方一旦在你面前表现出其生活的原色，在以后的沟通中，他往往不会再对你傲慢无礼。

(3) 奸猾

奸猾自然是一个标准的贬义词，历来为正人君子所不齿。如果抛开其褒贬意义，奸猾与聪明就没有区别了。

这种人之所以能够成功，就是因为他们善于见风使舵，见缝插针。这样的人有很强的生存能力，可以在不同的生存环境中自由行动，常常是一帆风顺。

这种人之所以能够如此，就在于他们具有很大的用途。首先，他

沟通的力量

GouTongDeLiLiang

们具有某方面的本领，能够做成不少人做不了的事情。其次，很会说话，能够讨人喜欢。在那些有权有势的人那里，如果缺了这样的人是往往不行的。他们不仅会办一些事情，而且还会陪人说话，讲一些好笑的事讨人欢心。

奸猾的人常常比较豁达和开朗，他们的城府很深，喜怒哀乐不形与色，对人对事，往往保留三分，所以显得进退有度、游刃有余。他们当下属能够获得上司的青睐，当上司又可以让下属高高兴兴。他们一般都比较有气度，让人觉得有高人的风范，因此常常得到能人的提携。这样的人之所以能够成功，其重要原因就在这里。

拿这种人与那种很直率的人进行比较，他们的优势当然就很明显了。直率的人一般都比较正直，常常给人一种正气凛然的样子。他们一旦掌握了比较大的权利，就会做出不少对百姓有利的东西。直率的人有很强的正义感，常常是两袖清风，幸福了他人却苦了自己。他们常常会因为坚持原则而得罪一些人。

而奸猾的人则比较善于变化，他们往往是对人说人话，对鬼说鬼话，因此自然能够平步青云。这样的人最大的特点是十分善于把握形势的发展和他人的内心世界。

(4) 沉默不语

这种人被称为“闷葫芦”，与这种人沟通，往往会感到沉闷而无趣。特别是那些性格比较外向、活跃的人，跟这种人相处更是觉得难受。跟这样的人相处，不必挖空心思找一些话题强迫他们说话，你完全可以表达完自己意思后，把时间留给他们，他们更愿意独立思考，然后考虑别人提出的建议或完成别人交给的任务。无数实践证明，如果你想设法找话题，硬要对方开口说话，不但不能达到目的，还会引起对方的反感。

(5) 自私自利

自私自利的人尽管心目中只有自己，特别注重个人的利益得