

王舜清
逆向思维法
金石堂排行榜畅销书

Communication
No Distance

45度角的沟通

成功者的沟通模式

◎王舜清 著

好的沟通 好的人生

弹性、中庸、利落、切中要点，
就是45度角沟通。
不懂得它，就别想成为沟通高手。



当代中国出版社

102

R 王舜清
逆向思维法
金石堂排行榜畅销书

CP12-1
u36

Communication
No Distance

45度角的沟通

成功者的沟通模式

◎ 王舜清 著



当代中国出版社

图书在版编目(CIP)数据

45度角的沟通 / 王舜清著. - 北京: 当代中国出版社,
2002.1

ISBN 7-80170-073-2

I .45... II .王... III. 人际交往-社会心理学-通俗读物
IV .C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 089217 号

45 度角的沟通

作 者:	王舜清
出版发行:	当代中国出版社
责任编辑:	绍风
地 址:	北京地安门西大街旌勇里 8 号(100009)
总 经 销:	全国新华书店
印 刷:	金红发印刷厂
开 本:	880 × 1230mm 1/32
印 张:	10
字 数:	250 千字
版 次:	2002 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
I S B N :	7-80170-073-2/Z·21
定 价:	20.00 元

45
度
角
的
沟
通

目
录

C**ommunication**

沟通与情商训练

序	脑能激发,由 45 度角弹性沟通
---	------------------

／	45 度角的表达艺术
---	------------

身体比嘴巴更会说话 / 3

瞧这口气! 得教训一下 / 8

别把马屁拍在马腿上 / 13

你有点胖,又不会太胖 / 17

单刀直入 / 22

迂回周旋 / 28

装疯卖傻 / 32

模糊策略 / 36

鸡同鸭讲关系搞砸 / 40

谈笑之间定江山 / 45

骂人也幽默 / 50

no distance



在 45 度角找出交集

- 见什么人就说什么话 / 59
- 撒把胡椒热闹一下! / 63
- 话不投机就多讲几句 / 68
- 撒点儿感性的调味料 / 73
- 折断矛烧掉盾才好谈 / 77
- 看人脸色过日子没什么不对 / 82
- 心里有鬼就要抓鬼 / 87
- 沟通高手不见得是名嘴 / 91
- 我俩之间有道“沟”怎么办? / 96
- 找个道具沟通更容易 / 101
- 天啊! 这是个办公室陷阱! / 104
- 用诚恳拉拢人心 / 110
- 动动脑筋让人认同 / 115
- 马克·吐温换你做做看 / 123
- “证据”自己会说话 / 127
- 跳出腌缸的咸鱼 / 130

C ommunication

♪ 45 度角的沟通管道

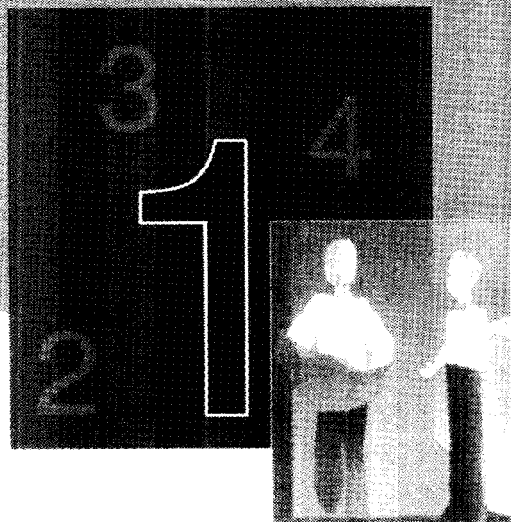
- 爱在心里口可要开 / 139
- 找根梁柱撑着点儿 / 144
- 杠杆的妙处 / 147
- 先有共鸣再沟通 / 153
- 反过来做就通了 / 156
- 哎哟！不要拉我的辫子啦！ / 161
- 把话说得恰到好处 / 166
- 突破沟通的障碍 / 173
- 听我的心不看他的眼 / 180
- 平衡一点才有好关系 / 185
- “疑神疑鬼”自找麻烦 / 189
- 刨出暗藏的地雷 / 192
- 话要说得巧 / 196

♣ 45 度角的弹性互动

- 把情绪捏在手心里 / 205

no distance

- 洗个桑拿就通畅啦 / 210
- 挨一巴掌也不见得是坏事 / 216
- 我手里握着什么牌? / 220
- 得未必真得,失未必真失 / 224
- 没有人利用就惨啦! / 227
- 我抓得住你! / 232
- 骂人还不如让他惭愧 / 239
- 损人何必带脏字 / 246
- 想个办法让我俩都赢 / 250
- 有人找碴,怎么办? / 256
- 模糊焦点转压术 / 260
- 当个快狠准的闪电侠 / 263
- 让变数逃不出手掌心 / 267
- 防止别人在你的池塘里丢石头 / 271
- 不让答案捏在别人手里 / 275
- 自嘲是退居客位不当主角 / 279



45 度角的表达 艺术

歌剧院的接待员拦住了穿着旧外套的萧伯纳：

“对不起，请您换一套正式的西装。”

萧伯纳吃了一惊：“我身上的这套不行吗？”

“观众必须穿着正式的服装，这外套太旧了。”

接待员态度十分坚决。

当接待员转头招呼其他客人时，萧伯纳一边脱下外套，一边说：“说的也是，那我就脱下外套来好了。”

话没说完，他快速地转回身去，只穿着衬衫一溜烟地进入剧院了。

能够体会表达艺术的个中三味，才能举一反三，应付自如。

所谓斗智不斗力，适当地运用模糊策略，能防止争议扩大。静观其变，顺势而为，自然会水到渠成。

身体比嘴巴更会说话

碰到让自己很不满意的事情，憋在肚子里会闷出“心病”，但是说了又会得罪人，怎么办呢？肢体语言如果表达得好，效果可能更佳，而且也不容易因为情绪化的语言惹恼人，使得小事变成了大事。

大音乐家肖邦习惯了用手在钢琴上表现内心的感情，所以一旦心中不满的时候，也喜欢用动作代替嘴巴来表达。

有一天，一位亲戚邀请当时还不出名的肖邦到家里吃饭，亲戚的妻子有些势利眼，准备了一些很粗糙的饭菜请肖邦吃。对于亲戚这种鄙视的态度，肖邦倒没有生气，轻松地吃完了一顿淡而无味、又填不饱肚子的晚餐。

吃过饭之后，亲戚也像别人一样要求肖邦弹首曲子，让大家娱乐一下。

只见肖邦坐上了钢琴椅，手指在琴键上如行云流水般来回穿梭，让大家都听得如醉如痴。可是，就在将要进入这首曲子高潮的时候，肖邦的手忽然离开了琴键，曲子突然间就中断了，一时之间让在场的人都愣住了。

主人说：“咦？这首曲子还没有结束呀！”

肖邦泰然自若地回答：“是啊！就像这顿饭也还没有结束一样啊！”

主人一听，气得瞪着妻子，女主人只好满脸羞红地跑进厨房又捧出了几道好菜来。

※

※

“拒绝得体”也是一种表达上的艺术。不愠不火的就能让人知难而退，更高明的还会让人欢喜甘愿。若能不发一言一语，不费吹灰之力就达到效果，那就更奇妙了。别看语言是人与人之间沟通的主要桥梁，其实有的时候，撇开它不用，反而更不易惹是生非，这时候，肢体语言就可以派上用场啦！

大文豪雨果写巨著《悲惨世界》时，为了不让自己的思路中断，集聚力量将这本书尽快完成，所以拒绝了一切的应酬。可是在这么长的时间内，总会有至亲好友上门来强拉他去应酬。

怎么办呢？他想了一个好方法来应付。

当至亲好友按他家的门铃时，他总是很快地将门打开，可是，亲友们看到的却是一个留了半边头发和半边胡须的人。如此一来，就算多么想拉他一起去应酬，也做不到了。

于是，这部巨著如期完成。

就在他把文稿寄到出版社一段时间之后，雨果想要问一问编辑觉得这篇文稿怎么样，于是就发了封信给出版社，信上写道：

“？——雨果。”

编辑回了他一封信：

“！——编辑。”

看来，有时候说话真是多余的！

※

※

一蹙眉、一跺脚、一握拳头，这些都是肢体的语言，不用说话就可以表达心里的感觉：

——对人表示生气的时候，手插腰扮成茶壶的模样，要比叫骂来得更呛。

——向女友表达歉意时，弯弯食指和中指，要比低声下气赔罪来得更酷。

——开心的时候来个“Give me five！”简直帅毙了！

肢体语言在沟通时更能扮演重要的角色：

——当朋友十分难过的时候，只要一言不发地倾听，用手轻抚他的肩头，要比说上千言万语安慰的话还来得有用。

——有求于人时，紧握对方的手，就可传达自己郑重拜托的心意。

——鼓励别人时，话说多了反而肉麻，还不如伸出大拇指，一个不够伸出两个，就让人感觉很暖心。

——听王舜清演讲的时候，适时来点儿掌声鼓励一下，必定就能在口沫横飞、掏心掏肺的一场演讲中，收获一箩筐。

智慧锦囊

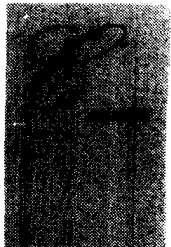
有个美国大兵在放假的时候，买了双最新款的名牌球鞋，回到营区，趁长官不注意的时候穿在脚上到处炫耀。

“瞧！这可是巨星迈克尔·乔丹穿的球鞋，我花了大把钞票托人买来的，厂商限量销售，就是想买，还不见得能买得到呢！”

这个大兵简直得意极了，穿着球鞋四处招摇，不时低下头弹弹落在鞋上的灰。

没想到就在他低下头去弹灰的时候，听到一声：“立正！”

他吓得赶紧抬头站好，却看到营长立正站在他面前，对他





举手行礼。

大兵慌了，不知所措地也举手还礼。但是当营长的手放下，他也跟着放下手时，营长却又马上喊：“立正！”两腿一夹，又举手行礼。就这样两人来回行礼好几次，搞得大兵满头大汗，不知营长葫芦里卖的是什么药。

最后，营长终于开口说话了：“我不是对你行礼，是对你的鞋子行礼。因为你这双鞋子太有名了，我不得不对它肃然起敬！”

大兵一听，吓得马上将鞋子脱了下来。他光着脚立正站着，一颗颗汗珠由额头上滚落，然后目送营长离去，大气儿也不敢喘一下。



瞧这口气！得教训一下

沟通时的遣词用语是否得当，关系着沟通的成败，所以想要让人听得顺耳，接受你的意见，就不能不学习正确的表达方式和用语。当然，还需要得体的表情和口气来搭配语言，否则惹恼了别人，不但沟通不成，还碰了一鼻子灰，那多划不来啊！

罗斯福在尚未成为美国总统之前，曾出任塔夫脱总统的特使，前往英国参加英王爱德华七世的葬礼。借着这个机会，他认识了同时出席这个隆重葬礼的德国皇帝，并且向他提出希望能够在葬礼后会晤的要求。

罗斯福对德国皇帝说：“陛下，希望您能同意我到您下榻的饭店拜会。”

没有想到德国皇帝竟然态度傲慢地回答：“下午两点钟到我住的饭店来，我只能给你 45 分钟时间。”

只见罗斯福很冷静地说：“陛下，我会在两点钟准时到达，但是非常抱歉，我只能给您 20 分钟。”

※

※

沟通时绝对不可以只站在自己的立场去思考，还必须站

在对方的角度,去看看要沟通的事情是否得当。当思考周全之后,觉得不合理之处,便可以提出来沟通。但是,要非常注意提出的时机是否合宜?礼节是否已顾虑周全?措词是否得当?一旦各方面都考虑清楚之后再提出自己的意见,才有可能让对方接受。否则还不如连提都别提,因为一提出来惹人嘲笑不说,如果因此产生了反效果,让人留下恶劣的印象,那可就吃大亏了。

美国总统威尔逊在担任纽泽西州州长时,该州的财政部长不幸去世了,这位财政部长是威尔逊的好朋友,所以除了感觉痛失“左右手”之外,他也为了失去一位知己而悲痛不已。

没有想到,就在他怀着哀伤的心情准备去参加葬礼时,竟然接到了一位颇有点儿名气的政界人士打来的电话:“州长,请让我接替那位部长的位置。”

人死了还没下葬,居然就有人来抢位子!接到这么一个毫无礼貌的电话,威尔逊不禁怒火中烧。

“好啊!你快点儿准备好,”他努力按捺住心中的怒气,平静地回答,“我马上通知殡仪馆。”

可想而知,后来不但在威尔逊的州政府不可能有这个人的位置,在威尔逊总统执政以后的美国政府,此人也注定和任何职位无缘。

※

※

如果在沟通甚至是谈判的时候,无论是措词、时机、环境、礼节等各方面,都如前面所谈的考虑周全,那么成功的机会也就大得多了。

可是,除了很正面、很顺向地去思考各方面的问题之外,还得反过来去搜索一些潜在性的问题。这些问题并不是一眼就可以看穿的。

有一种可怕的沟通谈判对手,他们是面无表情的,你绝对

