



中小学生健康成长丛书


Xue Hui Ren Ji Gou Tong

学会人际沟通

主编 李少聪

培养与人沟通的能力，就等于帮助孩子搭起了融入社会、融入时代，从而步入人生、步入成功的桥梁。在阅读中领悟沟通的魅力，了解沟通的方法与技巧，孩子离成功就又近了一步。



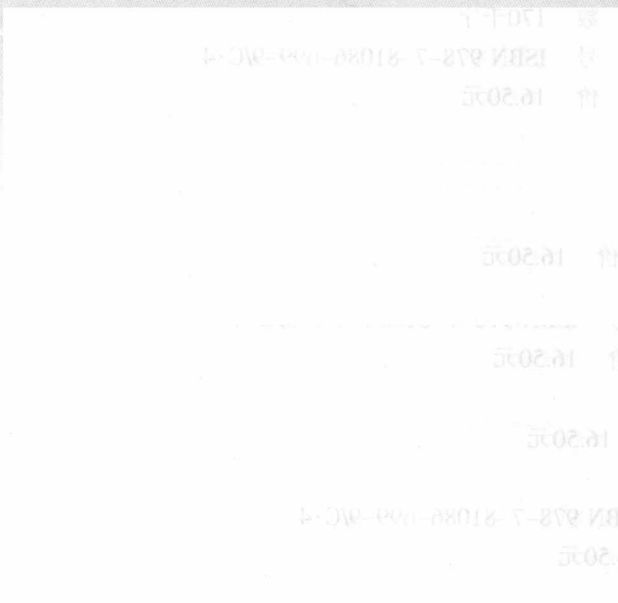
 第四军医大学出版社



中小学生健康成长丛书

Xue Hui Ren Ji Gou Tong

学会人际沟通



ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元
ISBN 978-7-81086-099-4	16.20元

(内容精彩 值得收藏)

第四军医大学出版社·西安

图书在版编目(CIP)数据

学会人际沟通/李少聪主编. —西安:第四军医大学出版社, 2009.8

中小学生健康成长丛书

ISBN 978-7-81086-699-9

I. 学… II. 李… III. 人间交往-青少年读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第129824号

学会人际沟通

- 主 编 李少聪
责任编辑 杨耀锦
出版发行 第四军医大学出版社
地 址 西安市长乐西路17号(邮编:710032)
电 话 029-84776765
传 真 029-84776764
网 址 <http://press.fmmu.sn.cn>
印 刷 人民日报社西安印务中心
版 次 2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷
开 本 889×1194 1/32
印 张 8.375
字 数 170千字
书 号 ISBN 978-7-81086-699-9/C·4
定 价 16.50元

(版权所有 盗版必究)

少西·第四军医大学出版社

前言

Foreword



知识能博得人们的尊敬，善行能得到众人的认可，沟通则能得到人们的理解和支持。

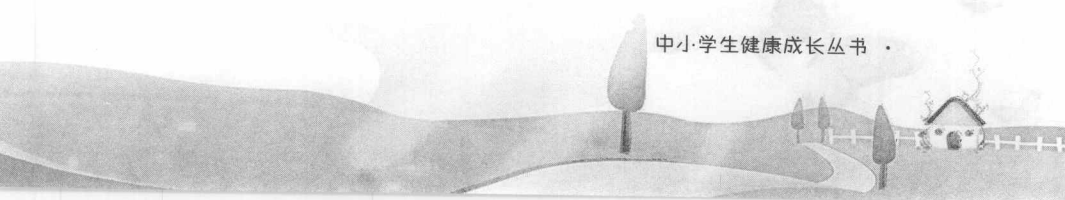
沟通，是连接人与人心灵的桥梁。懂得沟通，可以让孩子交到更多的朋友，获得更多的信任与尊重；学会沟通，能教会孩子理解他人、体恤他人，变得讨人喜欢；善于沟通，可以让孩子为自己创造一个温馨、和谐、友好的成长环境。

但由于现在的孩子多数是独生子女，家长们对孩子宠爱无度，甚至无原则地迁就、娇惯，结果导致孩子出现自我意识过强、唯我独尊等问题。在沟通的过程中，他们不懂得尊重别人，不懂得换位思考，而一旦得不到自己想要的答案，只会用怨言和哭泣来倾诉，用愤怒和对抗来宣泄。

研究表明，口语表达能力不佳的孩子，有极大几率会出现焦虑、退缩、哭闹等负面情绪。由于无法适度说出内心想法与需求，也较正常人容易出现学习效果低落、社会适应欠佳、缺乏自信心的人格特征。

所以从小培养孩子与人沟通的意识，强增孩子与人沟通的能力，对孩子性格的塑造、人格的培养乃至将来的发展都有着非常重要的作用。

那么，如何培养孩子与人沟通的意识？怎样提高孩子与人



沟通的能力和技巧？怎样才能使孩子在人际交往中始终保持自信、阳光、乐观？这本书将给你满意的答案。

本书精选的一个个关于沟通的小故事，以生动鲜活的语言介绍如何与不同的人沟通以及人际交往中应该掌握的技巧，让小读者在轻松愉悦的阅读中养成主动与人沟通的好习惯，领悟沟通的魅力，了解沟通的方法与技巧，从而学会更好地处理以后的人际关系。

培养孩子与人沟通的能力，就等于帮助孩子搭起了融入社会、融入时代，从而步入人生、步入成功的桥梁。在阅读中获知沟通的益处，在感悟中掌握与人沟通的技巧，孩子离成功就又近了一步。

中小學生健康成長叢書

第 1 章 沟通需要一颗体贴别人的心

1. 先为对方着想吧 / 1
2. 究竟是谁错了 / 2
3. 和尚也需要梳子 / 4
4. 钥匙最了解锁的心 / 5
5. 你的鞋带松了 / 6
6. 给别人一个体面的台阶 / 7
7. 谢谢你的沉默 / 8
8. 帮助不是施舍 / 9
9. 善意的提醒 / 11
10. 喊出对方的名字，是世界上最美妙的声音 / 12
11. 有时接受比施与还高贵 / 15
12. “0” 的价值 / 16

第 2 章 用真诚架起一座沟通的桥梁

1. 说话的魅力在于真诚 / 18
2. 讨饭娃和 50 元钱 / 20
3. 真心能消除误会和偏见 / 24
4. 竞选演讲，将军为什么会输给士兵 / 26
5. 诚者无疆 / 27
6. 一瓶啤酒的内涵 / 29

7. 两美元 / 31
8. 不喊冷的男孩 / 32
9. 信任是最美的原谅 / 33
10. 一泡童子尿 / 34
11. 信任他人也是一种美德 / 36
12. 推销信赖 / 37
13. 每一个善意都值得尊重 / 39
14. 卡耐基与继母 / 41

第 3 章 学习优雅得体的谈吐

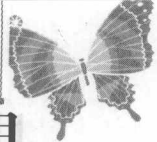
1. 说话礼为先 / 44
2. 没有人会拒绝微笑 / 45
3. 一句早安的力量 / 48
4. 让道谢成为一种习惯 / 49
5. 失去谦虚以后 / 50
6. 小男孩巧言受嘉奖 / 52
7. 谢绝基辛格的酒吧 / 53
8. 别“消费”掉了自己的品格 / 55
9. 礼貌与机会 / 57
10. 柏拉图擦椅子 / 59
11. 指尖上的语言 / 60
12. 礼貌的提醒 / 62
13. 查房间号的蚊子 / 62
14. 简单却有利的反击 / 63

第 4 章 想让别人喜欢你就赞美对方吧

1. 把赞美挂在嘴边的美国人 / 65
2. 改变一生的 4 个字 / 67
3. 充满爱的开场白 / 69
4. 一句赞美就是动力 / 71
5. 学会鼓掌 / 73
6. 5 英里 / 76
7. 只需要一句赞美的话 / 78
8. 贝多芬之吻 / 79
9. 爱，要说出来 / 81
10. 一条蓝缎带 / 83
11. 一朵栀子花 / 85
12. 仁慈的语言 / 87
13. 博大的胸襟 / 89
14. 不要停，继续弹 / 92
15. 一句话的力量 / 93

第 5 章 上帝赐给我们两只耳朵一张嘴

1. 适时“闭上嘴巴” / 95
2. 最有价值的人不一定是会说的人 / 97
3. 每个人都希望自己的声音被听到 / 99
4. 不要在别人面前喋喋不休 / 101



5. 啰嗦的女管家 / 103
6. 我想买些鸡蛋 / 104
7. 听话不要听一半 / 106
8. 倾听是最好的沟通方式 / 106
9. 林肯的“民意浴” / 108
10. 小伙子真会说话 / 109
11. 一则未发出的讣告 / 111
12. 谁的痛苦大 / 114

第 6 章 说得多不如说得巧

1. 简洁的话语动人心 / 116
2. 一言即可得人心 / 117
3. 胆大的回信 / 119
4. 聪明的农夫 / 120
5. 好话留给客人去说 / 123
6. 物以稀为贵 / 125
7. 不是主角，就少说两句 / 127
8. 晏子说动齐景公 / 129
9. 像螺丝钉一样地婉转曲折 / 130
10. 宰相肚里能撑船 / 133
11. 汪伦巧语“骗”李白 / 134
12. 晏子巧劝酒 / 136
13. 上帝从不看轻卑微 / 137
14. 列宁巧解农民的仇恨 / 139



15. 展示手艺 / 140

16. 浓缩的箴言 / 140

第 7 章 让人无法说“不”的攻心说服术

1. 会说话的木匠 / 144

2. 我是你的孩子 / 146

3. 说服他人先攻心 / 147

4. 唐雎说秦王 / 149

5. 父亲晓以利害说贝利 / 150

6. 面对不同的人要说不同的话 / 153

7. 贝尔投其所好筹得试验经费 / 155

8. 巧言激将达目的 / 156

9. 卡耐基租房 / 159

10. 范缜用事实说服群众 / 161

11. 老师动之以情劝诫苏步青 / 162

12. 触龙抓住心理说服赵太后 / 164

13. 惠尔潜移默化地说服刚愎自用的工头 / 166

14. 绵里藏针 / 168

15. 决不再发生口角 / 169

16. 动辄争辩只会激化矛盾 / 171

17. 优孟哭马说服庄王 / 173

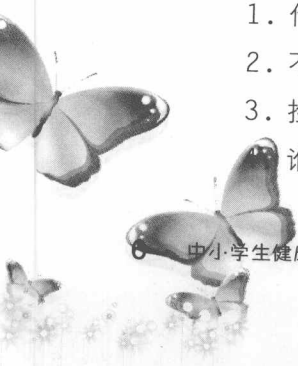


第 8 章 把最美的话说到别人心窝里

1. 母亲的珠宝 / 176
2. 打动人心的一句话 / 178
3. 诸葛亮以情感人消除敌意 / 179
4. 没有发芽的种子 / 181
5. 您可以选择别的鞋子 / 182
6. 把话说到对方心坎里 / 184
7. 杜佛诺成功卖出面包 / 186
8. 约翰逊投其所好 / 187
9. “花言巧语”动人心 / 190
10. 学富五车的客人 / 191
11. 苏东坡刚柔并济点狱吏 / 193
12. 给别人戴顶舒适的高帽 / 195
13. 让坏消息来得温柔点 / 197
14. 说话不能直肠子 / 199
15. 下一次就是你 / 200

第 9 章 一句话不妥便可造成误会和伤害

1. 什么东西最烫 / 203
2. 不要告诉别人你比他聪明 / 204
3. 捡起地上的鸡毛 / 205
4. 谁能“把避难当度假” / 207



5. 越亲密, 越要小心说话 / 208
6. 自负让人变得愚蠢 / 209
7. 本想安慰人, 却越说越伤人 / 211
8. 幽默要用对地方 / 212
9. 别用言语为他人判刑 / 214
10. 耻笑、讥讽万不可 / 215
11. 留心对方的忌讳 / 217
12. 大大方方说出心中的疑问 / 218
13. 不要随便附和闲言闲语 / 219
14. 冷漠的心灵白墙 / 220
15. 和睦相处的秘诀 / 222
16. 以平和的态度面对愤怒 / 223
17. 何妨再让一次 / 224
18. 米开朗琪罗撒粉“修改” / 225
19. 巧妙提醒 / 227
20. 笑话别人之前先审视自己 / 228

第 10 章 多一点幽默就多一点欢笑

1. 里根总统轻松解尴尬 / 230
2. 林肯的自嘲 / 230
3. 小鱼不了解 / 231
4. 在笑声中开场 / 232
5. 三毛叫爸爸 / 234
6. 丘吉尔幽默诙谐解尴尬 / 235



目录
Contents

7. 陈毅幽默中守住机密 / 236
8. 机智应答 / 237
9. 达尔文的幽默 / 238
10. 纪晓岚急中生智显幽默 / 239
11. 威尔逊谦虚幽默消除敌意 / 240
12. 莉莲·卡特轻松赶跑记者 / 242
13. 卓别林“金蝉脱壳”化险为夷 / 243
14. 幽默化解危机 / 245
15. 苏氏兄妹幽默调侃 / 247
16. 幽默照亮前途 / 248
17. 这样说出需求 / 250
18. 幽默中彰显豁达 / 251
19. 苏东坡戏谑揶揄中显智慧 / 252
20. 巧妙应答 / 254
21. 睿智的体现 / 255



第 1 章

沟通需要一颗体贴别人的心



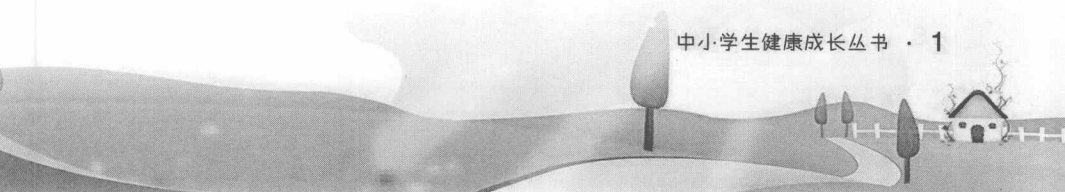
1. 先为对方着想吧

有一位推销员，他在英国一家皮鞋厂工作。他曾经多次拜访伦敦的一家皮鞋店，但鞋店老板一而再再而三地拒绝了他的拜会请求。

一天，推销员在报纸上看到一则关于变更鞋业税收管理办法的消息，他认为这则消息有利于帮助店家节省很多费用。于是他口袋里装着这份报纸，又一次来到了那家鞋店，希望把这个好消息带给皮鞋店老板看看。

当他来到鞋店前时，就大声地对鞋店的一位售货员说：“麻烦您转告您的老板，说我有路子让他发财，不但可以让他大大减少订货费用，还可以本利双收赚大钱呢。”这一次，老板终于同意接受他的拜会。

只有站在别人的角度上，先替对方着想，才会采取恰当的、可以让对方接受的方式去让对方认同你、接纳你。如果没有为对方着想，忽略了对方的担忧和感受，那你永远也不



会打动别人，你的目的也就很难实现了。

一只小猪、一只绵羊和一只奶牛住在一起，有一天，主人将猪捆起来捉走，猪发出了非常凄惨的叫声，让绵羊和奶牛感觉非常不舒服，就有点不满地说：“吵什么吵，主人捉我们的时候我们也没像你这么吵!!”

小猪听了愤怒地说：“主人捉你们那是为了要你们的毛要你们的奶，而捉我那是为了要我的命啊!!”

由于所处的立场不同、环境不同，通常很难了解对方的感受。因此对别人的失意、痛苦或挫折，千万不要幸灾乐祸，而应多关怀、体谅别人的心情。

2. 究竟是谁错了

小羊请小狗吃饭，它准备了一桌鲜嫩的青草，结果小狗勉强吃了两口，就再也吃不下去了。过了几天，小狗请小羊吃饭，小狗心想：我不能像小羊那样小气，我一定要用最丰盛的宴席来招待它。于是小狗准备了一桌上好的排骨，可是小羊却一口也吃不下去。

由于没有考虑到对方真正的需求，即便是好心，也容易犯这种美丽的“错误”。在人际沟通中，尤其是熟悉的人之间，常常“懒”得去说，只管按自己的意愿行事，却忽略了别人的想法。

一位教授第二天就要在一个重要的会议上发表演讲，会议的规格之高、规模之大都是他平生第一次遇到的。全家人知道这个消息后都为教授有这么一次好机会而激动。妻子为此还专门为他挑选了一套西装。晚饭时，妻子问西装合身不，教授说除了裤腿长了两厘米之外，其他地方都很合身，不过影响也不大，倒是能穿。

晚上当大家都入睡时，教授的老妈却睡不着，她一直想着西裤的事。这么隆重的演讲，儿子应该体面点才行，西裤长了怎么能行。于是老人翻身下床，把西装的裤腿剪掉两厘米，缝好烫平，然后才心满意足地睡下。

第二天，教授的妻子早早地就醒了，想精心为丈夫准备早餐。忽然她想起老公西裤的事，心想时间还早，便把西裤又剪掉两厘米，缝好烫平，安心地去做早餐了。

因为爸爸有重要的演讲，女儿也很早就醒了，看妈妈的早餐还没有做好，就想起爸爸西裤的事情，于是女儿也拿来西裤，再剪短两厘米……

究竟是谁错了？也许谁都没有错，妈妈关心儿子，妻子关心丈夫，女儿关心爸爸。可是，她们又都错了，错在不懂沟通，结果白白毁了一条裤子。

3. 和尚也需要梳子

A、B、C、D四个推销员接受任务，到庙里向和尚推销梳子。

A推销员空手而归。他说到了庙里，和尚说没头发不需要梳子。所以，他没有卖出一把梳子。

B推销员回来了，他卖了10多把梳子。他介绍经验说：“我告诉和尚，经常梳梳头皮，不仅止痒，还可以活络血脉，有益健康。如果念经念累了，梳梳头，可以保持头脑清醒。就这样，我卖掉了10多把梳子。”

C推销员回来了，他卖掉了100多把梳子。他说：“我到庙里去，告诉老和尚：您看这些香客多虔诚呀，在那里烧香磕头，磕完头起来头发就乱了，有时候香灰还落在他们头发上。如果您在每个庙堂里放一些梳子，待香客们磕完头、烧完香，他们就会拿起梳子梳理头发，他们会感到这个庙关心香客，下次还会再来。老和尚觉得很有道理，所以买了100多把梳子！”

D推销员销售最成功，销掉了几千多把梳子，而且还有订货。他说：“我到庙里跟老和尚说：庙里常常接受人家捐赠，得回报一下人家，而梳子是非常便宜的礼品。您可以在梳子上写‘积善梳’，说可以保佑对方，对方一定乐于接受。既然是礼品，那就应该多储备一些，谁来了就送，庙里的香火一定越来越旺。就这样，我卖掉了好几千把梳子。”