

沟通，打开心与心的魔结。
沟通，疏通人与人的关系。



有一种**魔力**叫

沟通

沟通，可以让你洞穿他人；沟通，可以变不能为可能；沟通，让一切变得顺畅……

把握了沟通技巧：你就已经掌握了识人学、用人学、社交学、管理学、经商学、成功学……

说话、办事、社交、营销、经商、婚姻、家庭、教子……让沟通的魔力改变你的人生吧！

胡礼明◎编著



中国长安出版社

沟通，打开心与心的魔结。
沟通，疏通人与人的关系。



有一种魔力叫

沟通

沟通，可以让你洞穿他人；沟通，可以变不能为可能；沟通，让一切变得顺畅……

把握了沟通技巧：你就已经掌握了识人学、用人学、社交学、管理学、经商学、成功学……

说话、办事、社交、营销、经商、婚姻、家庭、教子……让沟通的魔力改变你的人生吧！

胡礼明◎编著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

有一种魔力叫沟通 / 胡礼明编著. -北京: 中国长安出版社, 2009.8

ISBN 978-7-5107-0045-3

I. 有… II. 胡… 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 (2009) 第 137569 号

有一种魔力叫沟通

胡礼明 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

信箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-65281919 65270433

印刷: 三河市航远印刷有限公司

开本: 700×1000 毫米 1/16

印张: 17

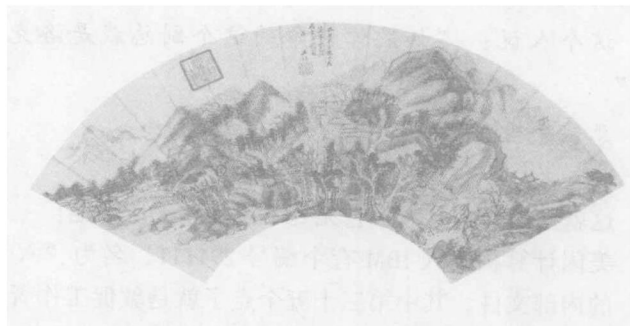
字数: 200 千字

版次: 2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0045-3

定价: 32.00 元

前言



你想在关系复杂的办公室里游刃有余？你想自己的能力得到领导的赏识？你想朋友、家人之间少一些误解、多一些理解？你想商业活动中迅速成交并争取最大的利益？你想三言两语之间化解一场剑拔弩张的冲突？在这个人与人的间接接触越来越频繁的时代，事业的成功、家庭的幸福、人生层次的提升都不能不借助沟通的力量。

有的人或许不以为然：沟通？那只是雕虫小技，要想在社会上混出一点名堂，还得靠实力说话。

不错，实力决定成败，而沟通能力恰恰是一种实力的展示。

有这样一个真实的故事：

一个人找到了美国首富石油大王洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给你的女儿找个对象，可以吗？”

洛克菲勒说：“快滚出去吧！”

这个人又说：“如果我给你女儿找的对象，也就是你未来的女婿是世界银行的副總裁，可以吗？”

洛克菲勒同意了。

又过了几天，这个人找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副總裁！”

总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？”

这个人说：“如果你任命的这个副总裁是洛克菲勒的女婿，可以吗？”

总裁先生当然同意了。

这就是沟通的魔力：它无处不需，它无所不能！

美国计算机巨人 IBM 有个编号 291111、名为“六十分钟里的六十个点”的内部文件，其中第三十五个点就是敦促工作者要多学沟通。因为现代职场中，你学会沟通，工作起来就能比别人顺畅，当然也会比别人杰出。

其实何止是工作，很多事情都是这样，往往只是一句话，就让复杂的事情变得简单起来，让陌生人成为老朋友，让看似不可能的事情成为现实，也让你的生存环境变得和谐、积极。所以请记住吧，沟通是心灵与心灵之间的契约与对话，它不仅是一门学问，更是一种艺术。谁懂得有效运用这种艺术，便能左右逢源，创造奇迹。

有一种魔力叫沟通

第一章

沟通从心开始，沟通以识人为先

古人云，知己知彼，百战不殆。同样，与人沟通先要了解情况，掌握对方的心理活动，以便对症下药，采取针对性的方法和手段。能够一眼看透他人，看到对方内心的秘密和手里的底牌，沟通过程中可使自己处处掌握主动权。

1. 透过眼神洞察内心世界	3
2. 从面部表情判断对方的心理活动	6
3. 通过言谈举止洞察他人的心理秘密	10
4. 通过身体姿态观察人	13
5. 从衣着打扮上看透人	17
6. 内外结合判断人	21



第二章

给人留下好印象 走好沟通第一步

人常说与某人一见如故，就是第一印象产生的神奇效果。第一印象无论好坏都很难让对方从印象中抹去，对后续交往会产生不可小视的影响。因此说，良好的第一印象是开启沟通大门的钥匙。

1. 初次见面要留下好印象	25
2. 初次交谈是关键	29
3. 善于倾听给人印象深	32
4. 不要忽视你的仪表	35
5. 让你的微笑给人留下好感	38
6. 让你说的话里突出你的风格	40



有一种魔力叫沟通

第三章

说话说在点上 沟通赢在嘴上

语言表达是社会交往的主要方式。一个人若要心想事成就得会说话。一个人的沟通能力强，大半因为他的说话水平高。当你真正掌握了说话的技巧，能够把握好说话的分寸，把话说得恰到好处，那么你就会在各种场合、与不同对象的沟通中就能左右逢源，在事业上无往而不胜。

1. 说话要说到点子上	45
2. 把话说到别人的心坎上	48
3. 话要说得委婉一点	50
4. 说话要掌握好分寸	53
5. 说话别碰别人的短处	56
6. 多说润滑人情关系的话语	58



第四章

艺术地表达意见 让别人心悅诚服

人与人的观念和意见不可能都是相同的，如果沟通中遇到与自己意见不一致的情况，不能采取强制的方式让对方与自己保持统一。智慧的方法是，通过准确、完整地表述自己的意见及其理由，让人心悅诚服地接受你的意见。

1. 用事实和道理让人心悅诚服	63
2. 说服别人要晓之以理动之以情	66
3. 说服别人攻心为上	68
4. 站在对方的立场上说服对方	70
5. 说服别人需要讲究艺术	73
6. 说服对方要有一点耐心	75



有一种魔力叫沟通

第五章

反对意见经常有 包容退让不可无

语言表达是社会交往的主要方式。一个人若要心想事成就得会说话。一个人的沟通能力强，大半因为他的说话水平高。当你真正掌握了说话的技巧，能够把握好说话的分寸，把话说得恰到好处，那么你就会在各种场合、与不同对象的沟通中就能左右逢源，在事业上无往而不胜。

1. 意见不同时缓和争论的态势	79
2. 遇到反对意见要应对有方	81
3. 为了大局不妨退让一步	84
4. 利用从众心理影响对方	87
5. 沉默可以缓和双方的言辞冲突	89
6. 妥协也是一种双赢的选择	92



第六章

工作需要好人缘 同事沟通 and 为贵

同事关系是最重要的人际关系之一。和谐的同事关系可以使人心情舒畅，工作效率高。能否建立良好的同事关系是检验一个人基本素质的试金石。虽然不能断言，一个具有较高素质的人就一定拥有融洽的同事关系，但可以肯定的是，一个素质低下的人绝对不会在同事间拥有好人缘。那么，如何搞好同事关系呢？答案是沟通。遵循『和为贵』的沟通理念，运用正确的沟通方式，搞好同事关系就不再是一句空话。

1. 尊重同事才能获得同事的好感	97
2. 多征求同事的意见有好处	100
3. 与同事相处少抬杠和为贵	103
4. 与同事开玩笑要把握好『度』	106
5. 当面多夸奖背后少说坏话	109
6. 别在同事面前卖弄『小聪明』	111
7. 拥有好人缘要注意细节	113

有一种魔力叫沟通

第七章

赢得领导青睐 沟通创造机遇

一位哲人说，人的一生中总会有那么几次机遇，机遇来了就看能不能抓住它；人一生中也会遇到几个贵人，贵人在你的面前就看你能不能发现他，使他给你的事业带来转机。也许，单位里的上司就是你生命中的贵人。聪明的人善于在沟通中赢得领导的青睐，进而使领导器重他。

1. 善于领会领导意图露出「尖尖角」.....	117
2. 工作中一定要尊重领导的意见.....	119
3. 和领导不要走得太近.....	121
4. 领导批评时切忌「硬碰硬」.....	124
5. 说话办事要让领导感觉舒服.....	127
6. 与不同类型的领导相处有秘诀.....	130



第八章

变通运用沟通方式 争取获得下属支持

事业发展和个人成功需要上下级的互助协作，领导和下属的关系直接影响各自的事业和前途。二者的关系和谐，领导就有群众基础；领导与下属的关系不融洽，领导就必然会失去下属的支持。如果领导经常设身处地为下属着想，平常与下属保持良好的沟通，并注意领导方式和工作方法，那么就可以获得下属的拥戴和支持。

1. 借用权威的力量让别人信服你	135
2. 设身处地为下属着想	137
3. 成全下属就是成全自己	140
4. 融洽关系需要与下属多沟通	142
5. 给下属面子就是给自己面子	144
6. 批评下属要掌握好时机和方法	147



有一种魔力叫沟通

第九章

婚姻需要沟通 沟通需要妥协

两口子过日子，往往因为过于熟悉、了解而忽略了沟通，会让两个人之间的误解和障碍越来越多，最终形成难以弥补的裂痕；或者虽然不缺乏沟通，但又忽略了沟通的方式方法，一味地以自己的意志强加于人，不知道让步与妥协。有人说，一桩完美的婚姻存在于瞎眼妻子和耳聋丈夫之中。的确，以善于妥协的态度形成良性沟通的婚姻，才是成熟而稳定的婚姻。

1. 夫妻之间莫求胜负	151
2. 要得到爱情，先学会爱人	153
3. 找不到完美的伴侣，就包容不完美的生活	156
4. 管得太多不如相互妥协一下	158
5. 宁丢面子，不留遗憾	161
6. 用妥协表达你的爱意	164
7. 理解和体谅会提升你的沟通境界	167



第十章

赞扬让人受用 沟通贵在鼓励

鼓励是有效沟通的一个诀窍，而赞扬是鼓励别人的最好方式，也成了沟通的一剂良药。每个人都希望得到别人的赞美，对别人有一份期待，希望得到他人的尊重。因此，只要你的嘴巴『甜』一点，会说话、说好话、巧说话，适时给人送去夸奖和赞扬，让别人心里感觉舒服、受用，自然就能融洽双方的关系，求人办事时就能左右逢源。

1. 赞美别人引以为荣的事情	171
2. 多说别人想听受用的话	173
3. 赞美别人话不在多	175
4. 赞美别人要把握分寸	177
5. 要让对方感受你是情真意切	179
6. 从细节上赞美别人效果更佳	181
7. 会话说就一定要看对象和场合	183



有一种魔力叫沟通

第十一章

讲究沟通技巧 让人接受批评

俗语说得好：『人非圣贤，孰能无过？』圣贤都会有过错，何况我们这些凡人呢！一旦有了过错，就得有人来指正，这样才会有进步。在工作和生活中，同事之间或朋友之间，出于教育和帮助的良好愿望，对发生过错的人提出批评是常有的事情，但如何使批评既能达到的目的，又能使受到批评的人容易接受，不会产生抵触情绪和逆反心理，的确也是大有学问的。

1. 批评别人要考虑对方的心理感受	187
2. 在批评中巧妙地揉进一些赞美的话语	189
3. 用暗示替代正面批评效果更好	191
4. 批评别人不妨幽默一下	194
5. 批评别人切忌伤害人的自尊心	197
6. 批评别人时良药也不能苦口	199



第十二章

掌握沟通要点 说话办事不难

沟通有一种魔力，它可以穿越职业、年龄的障碍，让看似繁杂的人际关系顺畅通达、水到渠成。要想拥有这种魔力，就必须掌握良性沟通的基本要点，这样在说话办事的过程中它就能为你逢山开路，遇水搭桥。

1. 让寒暄帮助你打开人际交往的大门	203
2. 要给别人一个最恰当的称呼	205
3. 你要选择别人最喜欢的交谈方式	208
4. 不同场合下，你说得巧事情就好	211
5. 巧用激将法办事显奇功	213
6. 试一试『牵牛鼻子』的说服术	216