

<<人际沟通的10条白金法则>>

图书基本信息

书名：<<人际沟通的10条白金法则>>

13位ISBN编号：9787506475426

10位ISBN编号：7506475421

出版时间：2011-12

出版时间：中国纺织出版社

作者：荀伟平

页数：270

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<人际沟通的10条白金法则>>

### 前言

俗话说：一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

这句话说的就是人与人之间沟通的重要性。

在这个人与人之间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。

从一定程度上说，人生的丰富就是人缘的丰富，人生的成功就是人际沟通的成功。

有两位退休老同志是多年的同事加邻居，因为各自不懂事的小孙子打架而造成了隔阂，互不说话、形同陌路。

其中一位多次上门想化解，但都没有取得什么效果。

这次他又上门了，对不肯和好的老人说：“我今年62岁了，你比我大3岁，65了吧。

记得我们那一批青工刚进厂时，20出头，多年轻！

我们一起打篮球，摸鱼，有一次去乡下偷新鲜的苞谷，被农民一阵猛追，我爬不上那个山坎，幸亏你在上面给我搭了一把手，要不就被逮住，说不定要挨揍呢。

现在，当年的那帮调皮青工，有几个都不在人世了，唉……我们也是半截身子入黄土了，还有多少年活呢？

想一想，为了小孩们的那点破事儿生气，真不值得呀。

难道我们还要把这些不好的东西带到坟墓里去吗？

”这番话娓娓道来，如微微的春风，似涓涓细水，温暖与滋润了老人的心田。

有道是“通情达理”，两颗心之间的情通了，理就自然达了。

不出所料，听了这番话后，两位老人又和好如初了。

这个世界最难征服的不是山峰是人心。

如果你学会了用沟通去征服人心，你将无所阻碍，无往不利。

著名作家萧伯纳说过，“假如你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换后，我们每人仍只有一个苹果。

但是，如果你有一种思想，我有一种思想，那么彼此交换后，我们每个人都有两种思想。

甚至，两种思想发生碰撞，还可以产生出两种思想之外的其他思想”。

这就是沟通的效果。

因为，任何一个人，他所掌握的知识、技能，他的直接经验都是有限的，人要想适应无穷无尽不断变化的外部世界，就必须凭借沟通来获得别人的宝贵经验，沟通使我们无论在思想观念上，还是在情感上都变得无限丰富。

可以这样说，无论你在工作中处于什么样的职位，无论你在生命中扮演着什么样的角色，在相应的人际互动中，沟通始终起着关键性的作用。

松下幸之助还说过：“过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。

”这足以说明，沟通永远是不过时的，对于沟通的学习，学无止境。

如果你学识渊博，却因不善言辞而致无人赏识；如果你工作出色却总是得不到领导的赏识和提升；如果你品德良好却无法三言两语化解剑拔弩张的局面；如果你面对客户一让再让而对方始终不满意；如果你一心为家却得不到家人的理解终日争吵不休……那么朋友，你是否想过，这些都是源自你沟通的失败？

！

一个善于沟通的人，能处理好与同事、领导、朋友、家人等各种复杂的社会关系，让自己的一举一动、一言一行都惹人喜爱，这样不但事业上容易成功，而且会广结人缘，收获良好的人际关系。

本书以人际沟通为干，以沟通的法则为枝，结合案例之叶，为读者奉献出一本赏心悦目的图书。

本书语言精练、事例丰富、内容全面、形式灵活，让你在轻松愉快的阅读中，学习人际沟通的要点，领悟人际沟通的秘诀，从而使自己轻松成为一个有魅力、有影响力的沟通高手。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，愿所有读到本书的读者朋友都能成为生活中的沟通高手。

<<人际沟通的10条白金法则>>

## <<人际沟通的10条白金法则>>

### 内容概要

荀伟平编著的《人际沟通的10条白金法则》以人际沟通为干，以沟通的法则为枝，结合案例之叶，为读者奉献出一本赏心悦目的图书。

《人际沟通的10条白金法则》语言精练、事例丰富、内容全面、形式灵活，让你在轻松愉快的阅读中，学习人际沟通的要点，领悟人际沟通的秘诀，从而使自己轻松成为一个有魅力、有影响力的沟通高手。

## <<人际沟通的10条白金法则>>

### 书籍目录

#### 第1章 挖掘潜能，赢在沟通的起跑线上

成败常在只言片语间  
别让羞怯捂住了你的嘴  
自信方显“英雄”本色  
好口才不是练出来的  
悦耳之声并非可遇而不可求  
丰富内涵，你也可以成为沟通高手  
测一测你是人际沟通的菜鸟吗

#### 第2章 谈吐优雅，一见倾心有秘方

第一印象需留心  
自我介绍有讲究  
闲聊也可化陌生为熟悉  
莫让冷场冷却了你的心  
巧妙设计开场白  
你也可以魅力无穷  
交谈结束时你该做什么

#### 第3章 善于倾听，拨开迷雾探内心

会说不如会听  
放低姿态，才能听到真话  
用“心”倾听  
兼听则明，偏信则暗  
聆听弦外之音  
必要时可以插插话  
有些话可听不可信

#### 第4章 攻心为上，说服他人并不难

知己知彼，百战不殆  
投其所好，博得好感  
有凭有据，以理服人  
宽以待人，以情感之  
角度不同，结局迥然  
正话反说，叫人分辨  
顺水推舟，心悦诚服  
主动示弱，虚怀若谷

#### 第5章 言简意赅，一语中的显干练

磨磨唧唧惹人烦  
一句话的威力  
话不在多，点到就灵  
语言简明而不简单  
反复打磨你的语言  
说话要有的放矢  
适时的沉默有魅力，更有威力

#### 第6章 嘴上抹蜜，良言一句三冬暖

赞美是冬天里的阳光  
赞美要抓住人品这个闪光点  
赞美别人的基本原则

## <<人际沟通的10条白金法则>>

这样赞美才给力  
赞美也得把握一个度  
小心绕过赞美的“地雷”  
给批评裹上“糖衣”

### 第7章 诙谐幽默，妙趣横生人人爱

幽默是人际沟通中的润滑剂  
谁偷走了你的幽默感  
巧用幽默表达不满  
开心一笑，活跃氛围  
开玩笑也要把握分寸  
幽默的几个技巧  
调侃自我，化解尴尬

### 第8章 三思后行，口无遮拦必惹祸

开口前要三思  
把握说话的最佳时机  
在什么山上唱什么歌  
见什么人，说什么话  
给嘴巴上一道锁  
学会包装你的语言  
说话要留有余地

### 第9章 丰富细腻，肢语无声胜有声

肢语，让言语失色  
表演，身体会说话  
微笑，最美的语言  
表情，内心的晴雨表  
眼神，情感的窗口  
距离，体现关系的疏密  
手势，无声的语言

### 第10章 注重细节，轻松赢得好人脉

记住他人的名字  
给别人最恰当的称呼  
你的语气够柔和吗  
换个词语，差别千里  
十个细节帮你赢得好人缘  
十个过失让你前功尽弃

## <<人际沟通的10条白金法则>>

### 章节摘录

第1章 挖掘潜能，赢在沟通的起跑线上诗坛豪杰李白在《将进酒》中有云：“天生我才必有用，千金散尽还复来。”

“普天之下的每一个人，不分胖瘦高矮、不管学历高低、不论富贵贫贱，生来必有其用武之地！生活是一种状态，而它的状态又取决于外在与内在的许多因素，当外在的因素激起人的斗志时，他便勇往直前，无往而不胜，而这种成功的力量便是他自身蕴含的宝藏。每个人身上都埋藏着无尽的宝藏，人们发掘出这些宝藏，就好像挖到一个永不干涸的水源，取之不尽，用之不完。

将这样的状态发挥到最大限度，就能改变自己的人生轨迹。

现在，正视自己，客观评价自己的能力；认识自我，努力发掘自身的潜能。

那么，下一个成功的人就有可能是你。

成败常在只言片语间有个人在家里请客，约定的时间眼看就过了，可还有一大半的客人没来。

主人心里很焦急，便说：“怎么搞的，该来的人还不来？”

“一些敏感的客人听到了，心想：“该来的没来，那我们是不该来的喽？”

“于是便悄悄地走了。

主人一看走掉好几位客人，心里愈发着急了，便说：“怎么这些不该走的人反倒走了呢？”

“剩下的客人一听，又想：“走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了！”

“于是也都走了。

最后只剩下一位跟主人关系较亲密的朋友，他看到这种尴尬的场面，就劝他说：“你说话前应该先考虑一下，否则话说出去了，就没法收回来了。

“主人大喊冤枉，急忙解释说：“可我说的不是他们啊！”

“这个朋友听了，大为光火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了！”

“说完，头也不回地离开了。

中国古代就有“一言能兴邦，一言能丧国”，“一人之辩重九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”这样的名言，由此可见沟通的重要作用。

现代社会竞争激烈，沟通能力已经成为人才竞争的重要素质之一，它是人们取得成功的基石，是迈向成功的第一步。

成功学大师戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，85%靠人际关系，人际关系的成功，85%靠沟通。”

事实正是如此，在人的一生中，事业要取得成功，85%归因于与别人沟通，15%是来源于自己的能力。

人是群居动物，人的成功只能来源于他所处的人群及所在的社会，我们只有在这个社会中灵活应变、游刃有余，才能为事业的发展开拓宽阔的道路。

在工作中，沟通可以使同事之间增加交流，缩短彼此之间的距离，提高工作效率。

遇到问题时，员工通过相互之间的沟通，可以达到集思广益的效果，充分发挥个人的能动性，为企业发展赢得强大的动力。

在生活中，人与人之间通过沟通可以建立相互信任、相互尊重的人际关系，这能为我们的成功奠定坚实的基础。

只要你稍加留意，就会发现有一些人尽管学识渊博、工作出色，却怎么也得不到领导的赏识和提升。

究其原因，很重要的一点就是不善言辞。

在今天这个开放的社会，人与人之间的沟通与交流变得日益重要。

古往今来，那些杰出的成功者大多是非常善于沟通的人。

他们往往善于运用沟通来为自己赢得更大的发展空间，从而使自己拥有更多成功的筹码。

一个人要想取得成功，只靠专业能力显然是不够的，离开沟通这个有效途径，成功便无从谈起。

只有进行卓有成效的沟通，才能获得成功的资本。

在能力相当的情况下，一个沟通能力强的人自然会获得更多的机会。

不要忘记我们生活在群体之中。

## <<人际沟通的10条白金法则>>

不管到什么时候，都离不开人与人之间的交往。

沟通已经渗入我们生活和工作的各个角落。

不善沟通或无效沟通是成功路上的最大障碍，会给我们的生活和工作带来极大的不便和困扰。

相传，有一对父子冬天在镇上卖便壶（俗称夜壶）。

父亲在南街卖，儿子在北街卖。

不多久，儿子的地摊前就有了看货的人，其中一个人看了一会儿，说道：“这便壶大了些。

”儿子马上接过话茬：“大了好啊！

装的尿多。

”人们听了，觉得很刺耳，便扭头离去。

在南街的父亲也遇到了顾客说便壶大的情况。

当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，父亲马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！

”老人听后会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果却迥异，原因就在于沟通能力的好坏。

我们不能说儿子的话说得不对，但他的话说得太直接，粗俗得难以入耳，令人听了很不舒服。

虽然买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密的因素在其中。

人们可以拿着脸盆、扁担等东西大大方方地在街上走，但若拎个便壶走在街上，就多少会有些不自在了。

## <<人际沟通的10条白金法则>>

### 编辑推荐

《人际沟通的10条白金法则》：人生的丰富就是人缘的丰富，人生的成功就是人际沟通的成功！学习人际沟通的要点，领悟人际沟通的秘诀，从而使自己轻松成为一个有魅力、有影响力的沟通高手。

《人际沟通的10条白金法则》以人际沟通为干，以沟通的法则为枝，结合案例之叶，为读者奉献出一本赏心悦目的图书。

<<人际沟通的10条白金法则>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>