

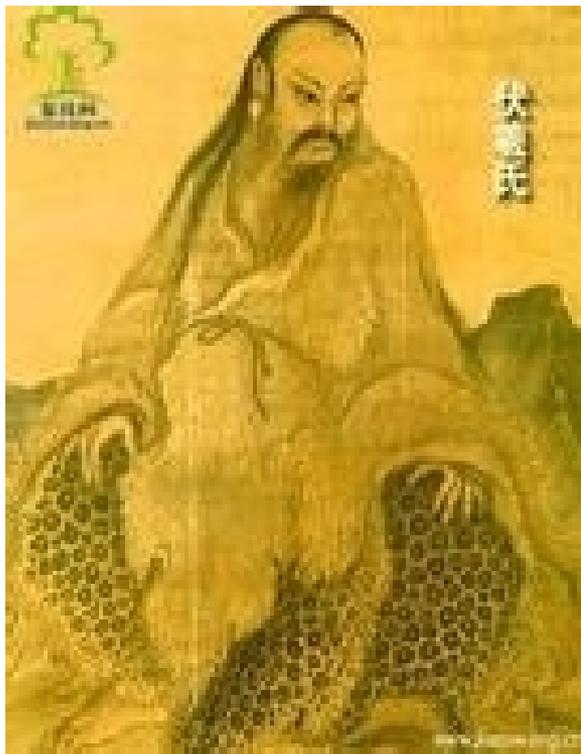
中国式沟通

中国人的特性

- 天底下只有一个道理，叫做自然律。人顺着自然的道理去走，就能吉无不利；不按照自然的道理去走，迟早有凶有祸，这是必然的。自天佑之，吉无不利。很多书上错解成“来自上天的保佑，就可以吉无不利了”。这是不对的。老天凭什么保佑你？你自己争气、走正道，遵照自然老天才帮助你。

- 【段子】 某公司中秋宴请客户,酒后"桑拿",遇扫黄,客户被抓,拘15天,他老婆接处罚通知电话到公司大骂,销售总监接过电话淡定说"大哥昨晚喝多了,我们不让他走,他说老婆在家等着呢坚持要回去,结果被查酒驾,我们找好多关系才改成嫖娼,不然关6个月,还重考驾照",客户老婆忙改口"那谢谢你们啦"

伏羲氏



- ❖ 伏羲（生卒不详），**风姓**，又称宓羲、庖牺、包牺、伏戏，亦称牺皇、皇羲、太昊，**史记**中称伏牺。生于陇西**成纪**，所处时代约为**旧石器时代**中晚期。伏羲是古代**传说**中中华民族**人文始祖**，是中国古籍中记载的最早的**王**，是中国医药**鼻祖**之一。相传伏羲人首蛇身，与**女娲**兄妹相婚，生儿育女，他根据天地万物的变化，发明创造了占卜**八卦**，创造文字结束了“**结绳记事**”的历史。他又结绳为网，用来捕鸟打猎，并教会了人们**渔猎**的方法，发明了**瑟**，创作了**曲子**。伏羲称王一百一十一年以后去世，留下了大量关于伏羲的**神话传说**。

主要成就

- 一、创立八卦，开启了中华民族的文化之源。伏羲八卦中所蕴含的“天人谐和”的整体性、直观性的思维方式和辩证法思想，是中华文化的原点。
- 二、教民作网用于渔猎，提高了人类的生产能力。同时教民驯养野兽，这就是家畜的由来。
- 三、变革婚姻习俗，倡导男聘女嫁的婚俗礼节，使血缘婚改为族外婚，结束了长期以来，子女只知其母不知其父的原始群婚状态。
- 四、始造文字，用于记事，取代了以往结绳记事的形式。
- 五、发明陶埙、琴瑟等乐器，创作乐曲歌谣，将音乐带入人们的生活。
- 六、将其统治地域分而治之，而且任命官员进行社会管理，为后代治理社会提供借鉴



《易经》给我们的是智慧

- 中华民族最古老的经典著作——
《易经》，是中国哲学思想的起源，无论是老子“道可道非常道”之中的道，还是孔子的“吾道一以贯之”中的道，都来源于《易经》中最基本的思想，那就是：一阴一阳之谓道。
- 一阴一阳之谓道，并不是说一个阴一个阳，合起来就叫道，而是说自然的变化。世界上万事万物不外乎四个字，自然孕育。但是自然孕育背后有一个道理，那个道理是永恒不变的。如果那个道理会变，那就每天出不同的花样，社会还有什么秩序？我们对自然还能有信心吗？一阴一阳之谓道，告诉我们自然的变化就是阴阳之道。
- 如果问西方人，阴阳是两个东西还是一个东西，我保证他的答案是，两个东西。西方人认为阴就是阴，阳就是阳，阴阳是两码事。可是中国人会告诉你，阴阳是一个东西，一个东西里面含有两种成分，一种叫做阴，一种叫做阳，合起来就叫太极，太极分出去就叫阴阳。所以如果讲一，就是太极，如果讲二，就是阳和阴，这种观念我们中国人是很容易接受的。

一、沟通的最佳态度

- 中国人最会沟通，西方人之所以要隐私权，是因为他们不太会保守秘密的技巧。中国人沟通，扯来扯去都在讲别人的事情，绝不讲，自己的事情。
 - 案例：比如你出去，违反公交，被处罚，你回来根本不会讲，而会说：我有一个朋友，他是傻瓜，被警察抓去。

中国人从来都不讲，所以就不必计较什么隐私权

- 案例：你问一个老美：你昨天下午三点在做什么？他会说：这是我的隐私权。但你对中国人说：这是我的隐私权，你就惨了，所有的人都会怀疑你昨天在干坏事。所以你要以中国式的方式回答：昨天,,,下午,,,三点钟,,,我在干什么,,,怎么一点印象都没有,,,? 只有一个目的，把对方活活气死，因为你根本就不该问嘛。

- 中国人只讲道理。如果你给中国人说耶稣基督讲什么，他一定说释迦摩尼讲不一样的话。对中国人说法律怎么规定，他就告诉你这个法律不合理。

先做好情绪管理，再进行沟通。

- 中国人非常讲道理，但是中国人很容易生气，情绪很不稳定。中国人不生气的时候非常讲道理，一生气就蛮不讲理。而且中国人生气，都不认为是自己的原因，都认为是别人在惹他，你惹的我生气，我还给你讲道理，门都没有

说话最重要的是让对方听的进去，只要他听不进去，再有道理也没用

- 如果讲的人，每一句话都讲的很得体，不惹对方生气，而听的人也能保持高度的冷静，心平气和的听，沟通就不是很难。

- 但是人是情绪的动物，世界上所有的民族都有情绪的起伏，其中中国人起伏最大，我们是很容易情绪激动的民族，是不太理性的民族。但是中国人最讲感情。

中国人，只要没有面子，他就不讲理

- 案例：中国人说：太太，你的口红涂的太红了，跟你走在一起很难过。太太：那好，你找个口红涂的不红的人一起走。中国人说：你不能这样开车，很危险，太太说：你的方法也不一定管用。

什么时候一个人去，什么时候带一个人去，什么时候让别人去你不去，谁去沟通最好，什么时间沟通最好，什么地点沟通最好，都是要考虑的问题。

- 案例：诸葛亮吊周瑜，如果一句话不说，进去就拜，就马上被打死。如果不去，两家的仇会越结越深。所以老远就哭，意思是我来啦，你们做好心理准备啊。哭到最后，让东吴的人觉得他是好人，和周瑜感情不错。

不能欺骗：骗到后来，没有人相信你。

也不能说心里话。直话直说容易伤害对方。

要说妥当话。话要说，但要调整到妥当的地步。

沟通不完全是语言的事情，你要能够将心比心，能够化解对方的心结，制造对自己有利的形式，然后三两句话就解决了。

- 中国人，只要没有面子，他就不讲理。

二、沟通前的心理准备

- 1. 先说先死：站在亮处，透明化对自己不利。
- 2. 不说也死：令人怀疑，不把自己当作对手。
- 3. 说到不死：合理表达，说到和没有说一样

- 案例：中国女士花3000元买一个东西，当你问多少钱买来的时候，答案只有一个，你猜猜看。
- 如果她马上讲3000元
- 对方马上叫起来，啊，要三千啊。
- 怎么了？
- 我买的跟你一模一样，才2500。
- 你那里买的？
- 我百货公司买的。
- 你什么时候买的？
- 昨天刚买的。
- 这样自己很尴尬。
- 如果他说你猜猜看。
- 2500。
- 你那里买的？
- 我百货公司买的。
- 你什么时候买的？
- 昨天刚买的。
- 你再仔细看看。
- 的确一样。
- 我也是2500买的。
- 然而不是骗人，先抵挡一下，然后去找昨天那个卖你的人，我没有给你讲价钱，只问你实在不实在，你说实在，昨天我朋友在某公司，她买的一模一样，才2500，你凭什么卖我3000，500块还我。
- 怪不得中国人见面就扯蛋，不讲正经话，因为先说先死是真理，然而却不能解决问题。

中国人讲是有非的成分，讲非有是的成分，讲行可以变成不行，讲不行可以变成行，阴阳文化，阴中有阳，阳中有阴。

- 假如王先生下星期请我吃饭，如果不能来。
- 如果你说：王先生，你下个星期请客，我不能来。他就火大了，什么意思，每次你请客，我都来，我难得请一次，你就不来，你给我摆架子，给我难堪。你后面讲什么，什么理由，他一概听不进去。所以对中国人，你不能来，一定要讲来：王先生，下个星期你请客，我一定来。对方的情绪就稳定了。然后你说：不过，我的侄儿要结婚，这个家伙早不结婚，晚不结婚，偏偏这个时候结婚，气死我了。他会说：这种事情，你必须得去，你不要来了。你说：他结婚，又不是我结婚，我管他呢。他会说：不行的，这样你会挨你姐姐骂的。你千万要去那面，不能来我这面。你说：那你这面怎么办？他说：我下次请客你再来。
- 站在要来要来的立场上不能来，这是不得已的事情。他很容易谅解。一开始就不来，就是故意的。如果你要来，多半先说不能来，这面也找我，那面也找我，后来我衡量了一下，管他呢，先来你这面了。他会觉得，实在了不起，所有事情摆开了来。

无论是谁，你让他做决定，他会觉得很受重视，如果你替他做决定，他是一百个不愿意。

- 案例：
- 假定你有领导，打电话问你：你现在有空吗？
- 1.如果你回答有，老板会想，你看，我十次给他打电话，他都说有空，根本就没有做事嘛。工作负荷太轻了。
- 2.如果你回答没空，老板会想，连我问他有没有空，他都敢说没有，架子大的不得了。
- 3.所以你应该回答：我马上来。

一个人说没有用，不说很惨，所以要说到没有说一样

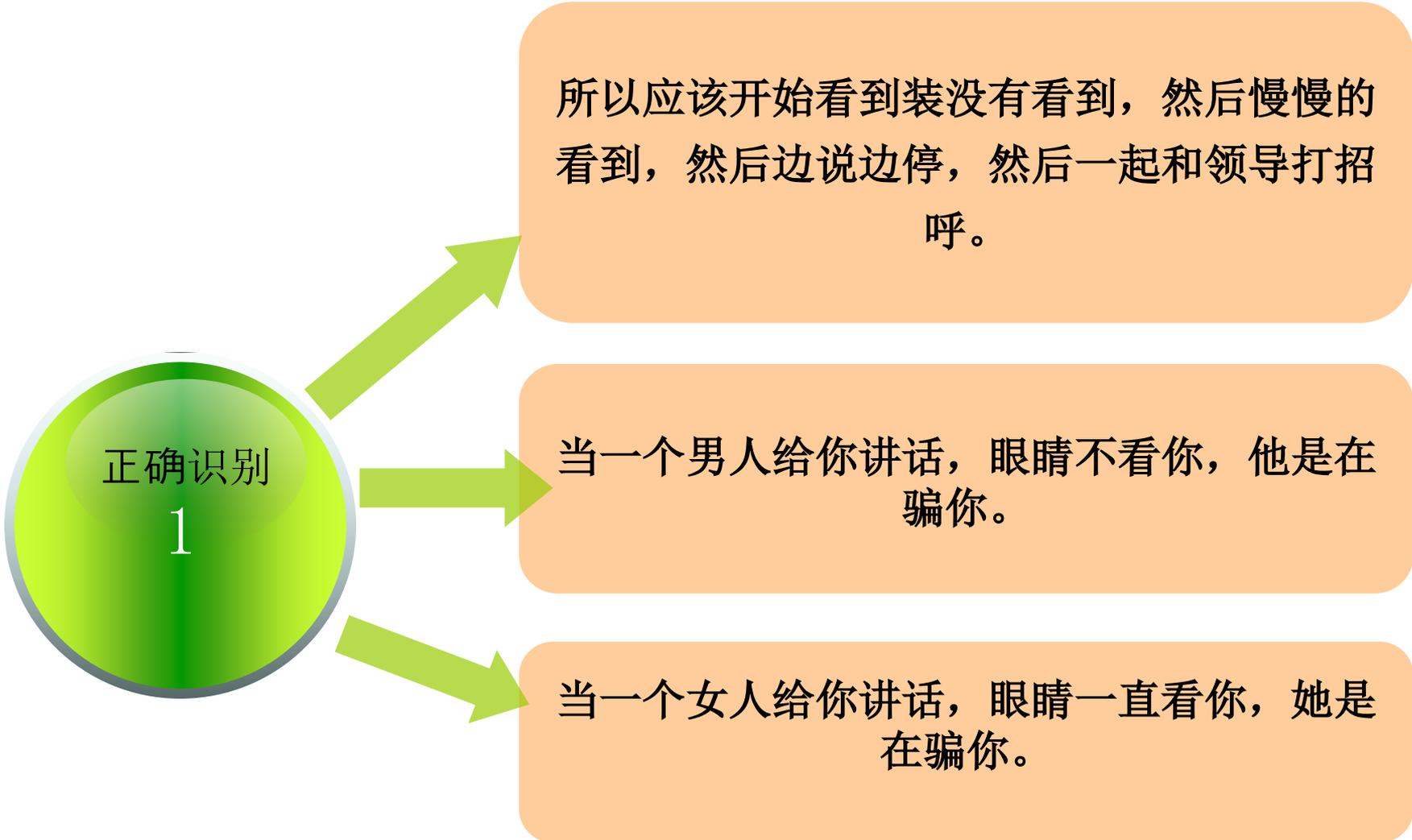
- 案例：
- 中国人请客吃饭，告诉你，各位，我们去吃饭。是让你自己判断，你该不该去，该去就去，不该去还要借故不去。
- 大家坐下来，没有人问今天谁付款，谁问，谁就要付款，我们都不在乎，就你在乎，你付。
- 大家用眼来判断，今天谁付款，吃完应该付款的人会自动站起来去付款，其他的人会不约而同的说，不要，不要，说明大家都在想这个问题。
- 你说不要不要，他就很快去付款，你说你应该付款，他就会说去上洗手间。
- 中国人是有高度自主性的民族，我们愿意自己做决定。我决定请你，我无怨无悔，我决定花多少钱，我不心疼，你要我请客，就是敲我竹杠。

人不对不说，人对一定要说。时不到不说，时一到非说不可。

两个员工谈话

•领导过来了，马上停下来，领导会认为，一定在说他坏话。

•如果不停下来，领导会觉得，太不重视我了，我来他们都敢装看不到。



所以应该开始看到装没有看到，然后慢慢的看到，然后边说边停，然后一起和领导打招呼。

正确识别
1

当一个男人给你讲话，眼睛不看你，他是在骗你。

当一个女人给你讲话，眼睛一直看你，她是在骗你。

三、沟通的四大目的

- 1.说明事物：陈述事实→引起思考→影响见解
- 2.表达情感：表示观感→流露感情→产生感应
- 表达感情是为了建立好的关系，将来好互动。
- 中国人就怕人家关心你，人家关心你，你的心就比较软，不关心你，你就比谁都狠。
- 动机单纯的关心才有用。
- 3.建立关系：暗示情分→友善（不友善）→建立关系
- 关系是靠平常一点一滴积累起来的。
- 人是要各方面的朋友都有，人永远不知道什么时候，什么人会帮你忙。所以建立关系的时候，不要计较这些利害。
- 我们把情感摆在前面，是因为如果掌握了表达情感的技巧，比较容易和别人建立关系。
- 案例：拿糖果给旁边的人吃的步骤：从袋子里面拿出来是整包的，自己也假装看不懂，然后自言自语，原来里面有这么好的成分啊，其实都是讲给他听的。
- 4.进行企图：透过问候→说明（暗示）→达成目标
- 沟通不能一个人讲，而是要产生互动，并最后产生一致的行动。
- 中国人第一句话认同他，是说明你的心是偏向他这面的，第一句话唱反调说明心是偏向外面的。所以中国人说这花很好看，和花没有关系。
- 中国人你顺着他反对，很容易，你逆着他反对，很难

中国人你顺着他反对，很容易，你逆着他反对，很难

- 案例：学生回家，爸爸让你去清阴沟，你如果说：我功课很多。爸爸说：你功课多，那你回来干什么？情绪已经不好了。你应该说：好好，我去清，然后赶紧去做作业。爸爸说：我让你清阴沟，你怎么做作业？你说：我做完作业再去清，就不会弄得很脏。爸爸说：你要做多久？你说：很快，四个小时就可以了。爸爸说：作业有这么多？你说：没办法，每天都这么多。爸爸说：那好，我去清，而且清的很起劲。

沟通的几种方式：

- 口头沟通：反正和自己有切身利益关系的、很重要的、很紧急的用口头沟通。
- 电话沟通， 网际沟通：
- 直接沟通和间接沟通
视觉型 听觉型
- 中国人见书面沟通：口头沟通后附一个书面的，以备查证，避免忘记。

沟通的障碍：两情不同

- 中国人是没有同理心的民族，单刀直入讲道理会很吃亏，由情入理比较容易。
- 我们的心理障碍非常大，只要这个人对你有成见，你怎么说都是错的。所以不能和任何人有成见。

✦ 察言观色知性



,

- 要想倾听对方讲话，自己反而要先保持沉默
- 要想对方敞开心扉，自己反而要先闭声收敛

会说还需会听，听话外之音，看不言之言。

怎么讲，谁去讲，何时讲

- 案例：如果过道有火灾，你去用水扑灭了，有没有功劳？很难讲。如果老板认可救火的那个人，就说：星星之火，可以燎原，别看火很小，可能以后酿成大祸，有大功劳。如果老板不认可救火的那个人，这点火，吐口吐沫就灭了，还用得着水？还好意思讲。
- 如果有成见，要去化解，通过第三方，然后抽空说：以前的事情，是我不好。对方说：没有没有，我也不对。然后就可以了，不要从头开始说。
- 我们应该把话说好，而不是把话说清楚，否则像伤口上撒盐。

察言观色对沟通
非常重要。

- 出门看天，进门看脸！

- 中国人讲话，你永远不知道他是真的假的，要坚持两三次才能断定真假

✦ 洞察他人内心要善于观察言行



内心的情感发生变化，必然会在外在形态上表现出来

人的言谈举止是内心世界的外在表现，通过观察可以知其心、知其意。

推、脱、拉，效率很低吗？

- 推、托、拉，你才有思考的时间。
- 推、托、拉，来降低竞争的气氛。
- 推、托、拉，才能推给合理的人。

四、沟通的三大原则

- 1.我告诉你，你不要告诉别人。
- 这句话是说，我告诉你，你是可以告诉别人的，但是你要经过你自己的过滤，经过你自己的判断，该不该告诉，那是你自己的事情，你要讲到什么地步，也是你自己的事情，跟我无关。
- 2.要告诉别人，不要说我说的。
- 我说给你的话，你可以告诉别人，但是那已经变成你的话了，不是我说的。
- 如果你赤裸裸把我暴露出来的话，我就干脆否认。
- 中国人是你怎么问，我怎么回答才能让你满意。
- 我们是用利害关系来回答，而不是用事实来回答。
- 3.如果说我说的，我就说没说。



中国人不在乎
你说什么，而
在乎你怎么说！

沟通的其他一些法则：多听，多看，多想，
少说。

要站在不讲话的立场来讲。

中国人给你讲相反的话，是在测试你有没有
把握，而不是反对你。

讲话要等到必须要说的时候才说，才会比较有价值。

- 如果开会你想先说话，你要先请别人，别人一定说，不要不要，然后别人一定请你，然后你再讲，叫礼尚往来。
- 讲话要等到必须要说的时候才说，才会比较有价值。

沟通的三种层次

1. 沟而不通

怎么说都不通！

2. 沟而能通

通过自己的表达，别人听懂了。

3. 不沟而通

很多时候不用说，就心领神会了。

思想的起点

事物—>关注—>反应 —>思维—>思想

我们的反应来自于我们的关注点，关注点就是我们的一切，我们应该关注所拥有的一切。

遭遇了什么并不重要，重要的是你对遭遇所下的定义。



用不同方式相处不同的人

其身内，其外
言者，疏；
其身外，其外
内者，危；
无以人之近所
不欲，而强之
于人；
无以人之所不
知，而教之于
人；
人之有好也，
学而顺之；
人之有恶也，
避而违之。

- 和关系密切的人说见外的话就会疏远；
- 和关系较远的人深谈就会有危险；
- 不要把别人所不愿意接受的事情强加于人；
- 不要用别人所不知道的事情去教诲别人；
- 对方有某种嗜好效仿迎合他的兴趣，顺其所好；
- 对方有某种憎恶加以避讳，以免引起反感。

✦ 与上司沟通的艺术

- ◆ 尊重而不吹捧
- ◆ 请示而不依赖
- ◆ 主动而不越权
- ◆ 服从而不盲从
- ◆ 讨论而不争论

✦自我修炼的境界

圣人——高瞻远瞩、胸怀天下

贤人——智慧超群、品德高尚

君子——光明磊落、言而有信

凡人——性无常形、急功近利

小人——出尔反尔、见利忘义

★ 说服的原则

依于锐；
与过者言；
依于敢；
与勇者言；
依于谦；
与贱者言；
依于利；
与贫者言；
依于高；
与富者言；
依于势；
与贵者言；
依于要；
与辩者言；
依于辩；
与拙者言；
依于博；
与智者言；

与智慧的人言谈，要依靠渊博；
与笨拙的人言谈，要依靠善辩；
与善辩的人言谈，要依靠要领；
与高贵的人言谈，要依靠权势；
与富贵的人言谈，要依靠高度；
与贫穷的人言谈，要依据利益；
与低贱的人言谈，要依据谦卑；
与勇敢的人言谈，要依据坚决。



怎样与三种人才打交道

仁人轻货，不可
诱以利，可使出
费；
勇士轻难，不可
惧以患，可使居
危；
智者达于数，明
于理，不可欺以
不诚；可示以道
理，可使立功。
是三才也。

- 君子轻视财货，不用金钱诱惑，而要让他捐出资财；
- 壮士轻视危难，不用祸患恐吓，而要让他临危受命；
- 智者通达礼教，不用假意欺骗，而要给他用武之地。

谢谢💡大家！

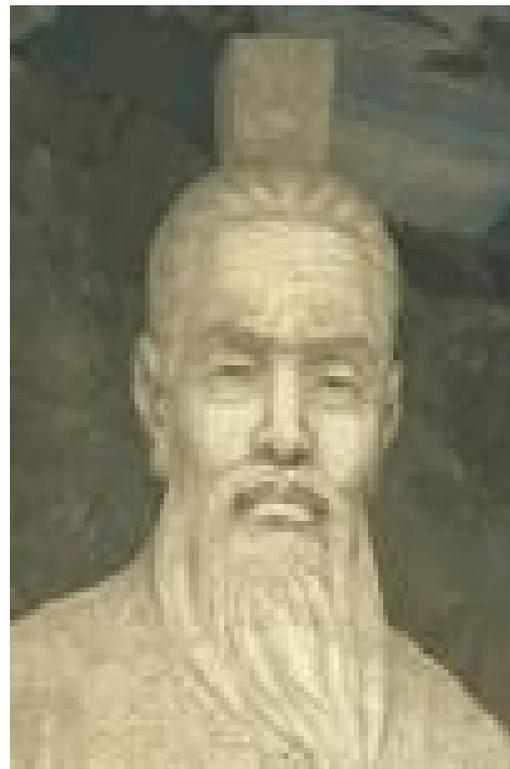
文韜武略

鬼谷子捭闔縱橫術



鬼谷子

- 战国时期楚国人，相传祖籍朝歌（今河南淇县）城南。
- 姓王名诩，又名王禅等。常入云梦山采药修道，因隐居清溪之鬼谷，故自称鬼谷先生。
- 纵横家之鼻祖，苏秦与张仪为其最杰出的两个弟子。
- 创建中国古代第一座军事学校——“战国军庠”。





鬼谷子的弟子

500多人

纵横家——苏秦、张仪
兵家——孙臆、庞涓

外交家——毛遂
战略家——范雎、

.....

道家——茅蒙、徐福





捭阖纵横的总纲

粤若稽古，圣人
之在天地间也，为
众生之先。观阴阳
之开阖以命物，知
存亡之门户，筹策
万类之始终，达人
心之理，见变化之
朕焉，而守司其门
户。故圣人之在天
下也，自古至今，
其道一也。

思想家就是对人性、对环境、对事物变化的规律有深邃的洞察力和预见性。平常人提升能力也应由此开始并深入。



何为纵横？

- **纵横家**：从事外交游说活动的谋略家
- **纵者**，合众弱以攻一强也；
- **横者**，事一强以攻众弱也。

捭阖术

掌握阴阳平衡的总原则

捭阖的本义是开合。捭就是拨动，阖就是闭藏。一开一合是事物发展变化的普遍规律，是掌握事物的关键。纵横家以开合之道作为权变的根据，并且运用在其游说术中。

★ 捭阖术的原则



- 阳、动、刚、张、方可归为捭
- 阴、静、柔、弛、圆可归为阖
- 捭阖纵横，即大开大合、纵横驰骋，这是纵横家的总则和基本思想方法。

★ 捭阖术的“关键”



观察世间万物阴阳开合的自然规律，了解和掌握事物的本质属性，寻找解决问题的关键。发现事物发展变化的征兆，把握和利用变化的关键点，因势利导。

✦ 领导者主体能力之

洞察力 思维力 决策力

人与人之间最大的差别是思维方式与行为模式的不同，二十世纪人类最大的发现不是电脑. 原子弹：而是发现人类可以通过改变思维来改变命运。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/008064020142006051>