

有

史欣悦
著

言

成为沟通高手的
六角沟通法



掌控生活、工作等
各种场景下的关键对话
让每一句话都有效
每一份心意都能获得好结果



以

对



版权信息

书名：有言以对：成为沟通高手的六角沟通法

作者：史欣悦

出版社：中信出版集团

出版时间：2023-07-01

ISBN：9787521757842

品牌方：中信联合云科技有限责任公司

本书由中信联合云科技有限责任公司进行制作与发行

版权所有·侵权必究

本书赞誉

在世界越来越小、距离越来越近的信息时代，每个人的行为以及沟通意识、能力、方式已成为其生存和发展的基础与保障。史欣悦的《自治》一书有助于自我向内去除bug，这本《有言以对》则有助于向外提速。它们相辅相成，相得益彰。这本书旁征博引，深入浅出，许多内容让我感同身受，也让我耳目一新，豁然开朗。

——肖微 君合律师事务所创始合伙人

商业的本质是创造和交换价值，沟通则同时成就两者，所以，沟通是个人基石的底层能力。这本书是我看过的最简单、最易于操作的本土讲沟通的书。简单是因为讲得直击本质，易于操作是因为作者作为一名著名律师和知识IP，本身就是个沟通高手。知行合一的人讲得最好用。

这是一本“社恐”看完能变“社牛”的书！

——古典 《拆掉思维里的墙》作者，著名生涯规划师

人生中绝大部分的问题都是人际关系问题。解决人际关系问题，关键在于沟通。沟通不能是情绪主导，火上浇油，而应该驾驭情绪，目标导向。史欣悦律师亲历过种种关键的沟通场合，这本《有言以对》集结了他在沟通领域的精华见解，希望你能从中获益。

——刘润 润米咨询创始人

史欣悦律师作为一位谈判高手，尤其善于把复杂的问题抽丝剥茧。这本书一方面是他为你破解沟通难题准备的一把“手术刀”，从多个维度剖析底层逻辑；另一方面，它又是一根“缝合线”，提供多个实战案例和场景预设，为你串联起完成关键性对话的思维模型。

——杨天真 壹心娱乐创始人，Plusmall品牌主理人

这本书来自大量实战的精心总结，立意不是逞口舌之强，也不是教大家如何表现出尖锐的进攻性，而是娓娓道来，温和而有力，用意很善良，从睿智的角度讲高影响力的话。这才是现实中更具价值的“说话之道”，也是高水平人士应该具备的思维模型。感谢史律师的无私传授。

——姜振宇 微反应科学研究院院长，司法心理专家

看过不少关于沟通表达的书，史欣悦老师这本书无疑是该领域的“拨云见日”之作。书中的“六角沟通模型”为我们拓宽了沟通的边界，引导我们去关注那些更关键的，却常常被忽视的知识与技能。沟通是一辈子的修行，但人们常常在错误的方向上过分努力，这本书越早读到越好。

——汤质 B站知识型Up主“汤质看本质”，《关于说话的一切》作者

关于“会说话”这件事，太多人有误解。油嘴滑舌、能说会道、巧舌如簧，这些都不能算会说话。史欣悦师兄是我的朋友中最会说话的人。更难能可贵的是，他通过《有言以对》这本书，系统性地教人成为一个会说话的人。说话的能力是人最值得投入的能力，也需要最擅长的人来指导。

——王一快 秘塔科技首席运营官，B站Up主

这本书很适合有些“社恐”却希望提升沟通能力的朋友。它让人确信，良好的沟通能力并不依赖于天赋，而在于正确的重复和对细节的不断精进。真正的沟通能力需要内外兼修，这本书不仅关注招数，也关注内功，它能让你成长为善于沟通的“六边形”战士。

——常金光 法天使——中国合同库创始人

因为改编《令人心动的offer第二季》剧集的缘故，我有幸认识了史律。如果学生时代就认识这么个老师，可能那时我的“社恐”、我的内耗、我不会沟通的毛病早就被这个温和的大朋友给治好了！衷心希望大家不要错过史律的这本新书！

——张巍 北京电影学院文学系教授，著名编剧

《有言以对》这本书面向的是希望提升自己沟通能力的读者。史欣悦是一名业界知名资深律师，有着丰富的沟通经验。无论是对于“社恐”还是想要提升沟通能力的人，它都是一本极为实用的参考书。通过掌握书中提供的技能与知识，你就可以在多种场景下成为沟通高手，让每一句话都有用，每一份心意都能获得好的结果。

——孟令悦 北京无二记文化传媒有限公司董事长，微博@北京人不知道的北京事儿 博主

史律的新书《有言以对》系统性地拆解了沟通的技巧与策略。另外，史律将多门学科，诸如博弈论、营销学、心理学等糅合进了沟通技巧中，令读者在阅读中受益良多。看完这本书，我深感好多次我的关键性沟通都没发挥好。这本书出晚了！

——G僧东 博主

我们在一个联结越来越紧密、节奏越来越快的世界中航行，有效的沟通是驶向成功的关键。史欣悦律师的这本书就像一座启发我们、指引我们的灯塔。通过他的见解分享，读者将获得必要的工具来建立有意义的联系，建立信任，并影响他人。我衷心地推荐这本书，并感谢史欣悦律师丰富了我们对沟通的理解，以及沟通在个人和职业发展中的关键作用。

——亚当·库克(Adam Cooke)国际律师组织Multilaw首席执行官

史律是一位在实务领域深耕多年，对语言沟通颇有心得的资深法律工作者，他的经验源于实战、源于复盘，从书中的标题就很能看出作者的“匠心”与“诚意”。希望各位读者能喜欢这本内容翔实、文辞畅达的沟通指南，也愿我们都能言之有物、言之成事、言之寓理！

——李浩源 中国人民大学博士研究生

推荐序 做成想做的事，成为想成为的人

崔瑾

优势星球创始人，职场管理研究者

推荐这本书，是因为史欣悦律师（以下简称“史律”）的三个身份。

第一个身份，高敏感人群的一分子。

史律自认是高敏感人群。

高敏感人群天生同理心强，想很多，情感丰富，在意别人的感受，话讲出口前会反复掂量。沟通对这类人（好吧，是我们这类人）来说，并不是一件信手拈来的容易事。

所以当他在沟通中展示出了逻辑清楚、情绪稳定，甚至精彩纷呈的特质时，你可以百分之百相信，他经历了一番自我修炼，琢磨出了沟通的方法论，其中的一招一式都经过了拆解、提炼和总结，所以他的沟通方法尤其扎实。

而且，这些方法他都“亲测有效”。

第二个身份，一个工作了近20年的职场人。

职场是一个神奇的地方，如果你愿意，它将不遗余力地督促你成长。因为每一天，你都会遇到新的难题。

•客户推翻了你第5版方案，而明天就是截止日期；

- 老板把升职的机会给了另一个人，而你拼尽全力刚刚拿下销售冠军；

- 同事在会上不动声色地抢了功，而为了这个“功”，你连续加班了三个周末；

- 出发谈判前，组长跟你说，必须拿下，而你才接手这个案子半小时；

- 业务会上下属当场发难，你想维护自己的领导权威，但心里已成一摊泥沼。

我们在教育经历中并没有学习过如何在职场生长，就这么闯进了这个复杂的环境。这个过程中的任意一个困难，都足以把人的心气瓦解。

这些年我做职场教育，接触了大量学员，更是深有感触。

能在职场中日复一日地活下来，且活出满腔生命力，活出漂亮的业绩，活得自洽的人，我称之为“专业主义者”。

称职的专业主义者太少，因为它太难。这本书与其说是在讲沟通，不如说是一本职场人的成长宝典，从思维模型到心理素质再到表达沟通，都是实战经验。

走出自己那条路的都是珍稀物种，史律肯定算一个。珍稀物种，值得细细提取它的经验，并吸收、内化，变成自己的本领，支持我们走出属于自己的路。

反正，我看这本书时是这个心态。

第三个身份，并购律师，律所合伙人。

在我创业前，有过短暂的三年投资经历。那段上气不接下气的日子里，给我最大支持的就是合作过的律师伙伴。他们总是谈判桌上情绪最稳定的存在，也是我深夜整理项目一筹莫展时最清醒的外挂大脑。他们

要面对代理人的情绪、利益，成千上万条条款、细节，谈判双方的商业利害关系，谈判时的反复推拉.....这一切既是智商的博弈，也是情商的展现。

史律把这份繁复的工作简单总结成了两个词：“我担任执业律师近20年，主要工作就是说话与写作，把各种相当复杂的事情、各种复杂的关系说清楚、写下来。”看到这个总结，一方面我觉得他过于自谦，他所谓的说话与写作，其实包含了心理学、经济学、营销学，当然还有法律等各学科知识；另一方面又觉得他概括得很准确。

透过复杂事物看到本质，透过复杂关系看到真需求，经过精准且得体的沟通，达成合作，这是我在这本书中看到的“说话”与“写作”的本事。

祝你也能拥有这些本事，让它们守护着你，做成想做的事，成为想成为的人。

让真心有值得的结果

贾行家

作家，代表作《潦草》《尘土》《世界上所有的沙子》

想和大家分享一句话：“只要是在对话中的双方，就永远有共同利益。”通过这句话，很多眼前的困扰、过去的谜团立刻就解开了，连《三体》里的黑暗森林都有了一个新视角：宇宙间的文明彼此隐藏是因为没有共同利益。

这句话来自君合律师事务所合伙人史欣悦老师的新书《有言以对：成为沟通高手的六角沟通法》。

这本书中的诸多洞见不仅来自知识和观察，而且来自实战甚至整个世界的经验。史欣悦老师在君合事务所从事了近20年的国际法律业务，一直在世界各地参与大型企业的跨境谈判。在参加完职场真人秀《令人心动的offer第二季》之后，他总结了自己多年来谈判和沟通的方法，为视频网站和知识平台开设了沟通课程。

作为律界精英，史律师表达中的条理性 and 说服力自不待言，更难得的是他的表达富于妙趣，亦庄亦谐。有一回我们在桌上听他讲一个很长的段子，故事曲折，出场人物众多，涉及不同国家的文化，简直比一部电影还复杂。在从头至尾的十几分钟里，他的“包袱”不断，大家都听得乐不可支。最神奇的是，一年多过去了，我仍然能完整地回忆起他那天讲了什么，可见他在安排叙事顺序、节奏和注意力管理上的功夫。

在这本书里，史律师教给读者的也是这样一种结构化的沟通思维。寻找并实现共同利益，是这本书的核心目标，“六角沟通法”是这本书的核心技能包。高明的沟通者要对复杂情况有深刻的理解和把握能力，从洞察对方的需求开始，抽丝剥茧地找到双方利益的连接点，最终建立起商讨和谈判策略的模型。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《有言以对：成为沟通高手的六角沟通法》史欣悦.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/4976.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

