第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

图书基本信息

书名：<<乔哈里窗沟通法>>

13位ISBN编号：9787512305472

10位ISBN编号：7512305478

出版时间：2010-9

出版时间：中国电力出版社

作者：齐忠玉

页数：243

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

第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

前言

史学家曾说：如果1812年有电报机，英美之战就可以避免了。
事情是这样的：英国通过了一项法令，凡是与欧洲通商的国家都要向大英帝国缴税。
但牛气冲天的美国却拒绝缴付，帝国统治者听后非常恼火，并要求军队迅速攻击这块昔日的殖民地。
谁也没有料到，两天后，英国议会决定取消了这项法令。
可由于没有联络工具，英美两国间的紧张态势已升级至白热化，如火如荼的战争再也无法回头了。
现代社会，沟通工具如此发达，沟通的渠道也很丰富，为沟通提供了极大的便利条件。
可人们还是常常有这样的困惑：怎样寻找话题？
怎样倾听对方的谈话？
怎样了解他人的内心需求？
怎样知晓对方对我的评价？
怎么能保证双方始终保持愉悦的交流？

第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

内容概要

本书以“乔哈里窗理论”为切入点，为你逐一打开人际交往中的每一扇“沟通之窗”。
在“开窗”的同时，针对性地结合每一扇“窗”的特点，借助心理学知识让你轻松、迅速地掌握沟通的技巧。
本书不仅为你介绍了多个与沟通有关的心理学知识，还以许多工作、生活中常遇到的情境作为辅助，方便阅读与理解，让你在共鸣中深谙沟通的方法与策略。

第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

作者简介

齐忠玉，华通咨询专家委员会常务委员，国家高级企业管理咨询顾问，曾在M·和幸技研(SHARP中国工场)等日资企业担任高管，拥有20年的管理实战及咨询经验。
主要咨询领域：精益生产、中基层组建、职业素质培训、EAP等。
服务过的企业包括伟创力、泰科电子、三井汽配、信科电子、北

第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

书籍目录

丛书序前言第一篇　从乔哈里窗看沟通成效　第1章　什么是乔哈里窗　　乔哈里的研究　　深层心理学发现　　谁在用乔哈里窗　第2章　深入沟通的四个心理窗口　　公开区　　隐藏区　　盲区　　封闭区　第3章　发现有效沟通的秘密　　愉悦的交流技术　　隐秘的心理分享　　毫无排斥地接纳　　对未知的热情探索第二篇　开诚布公才能真正有效地沟通　第4章　创造最佳交流情境的心理技术　　交流的情境依赖　　引入话题情境　　相似相惜的情境定律　　情境创造的核心　　挖掘共同点的三大步骤　　增进情境体验　第5章　保障愉悦交流的两个素质要求　　所罗门·阿希的发现　　热情特质从何而来　　安德森心理实验　　真诚之心的深层隐秘　　真诚并愉悦地交流　　输出真诚的关键细节　　真诚与热情的表露：sOFTEN法则　第6章　用自我表露提高信息的曝光率　　阿伦森实验　　一些简单的解释　　“缺陷美”的深层意识　　用小错误增进交流　　传递自我内层信息　　循序渐进地展示内心　第7章　主动建立沟通中的互动反馈机制　　为什么人们愿意接受批评　　能解决问题的反馈才是有效反馈　　你不可不知的四个批评原则　　四招提升你的反馈效果　　互动反馈中的手表定律　　清晰、明确地表达你的观点　第8章　打造稳固沟通形象　　以明朗的形象示人　　突出你的个性品质　　展示你的关键特点　　以持续的正面反应来巩固形象　　叫停对方的心理倒摄抑制　　阻止对方的消极偏好特性　　用小而频繁的行为弥补负面印象第三篇　沟通的心理深化——隐秘的分享　第9章　通过话题引入，让对方融于其中　　说好你的开场白　　在初次交谈中掌握对方的心理　　选择恰当的沟通时机　　“破冰”五法　　调整提问顺序，让沟通渐入佳境　　让沟通效果锦上添花的四个提问方法　第10章　搭建共同话题的桥梁　　投其所好，发掘对方的兴趣点　　制造兴趣点，引出对方的兴趣　　表露自己的兴趣点，与对方产生共鸣　　削弱注意力的迷惑性细节　　识破干扰信息交流因素的真面目　　主导信息流影响力的三个法则　第11章　利用话题刺激，探入对方心理隐藏区　　巧妙利用求异心理，构造话题“突破口”　　设置悬念，以结果作为起始的逆向沟通　　以“设疑—质疑—解疑”模式，层层探入对方内心　　观察体认气质类型，探究情感诱因　　不同类型沟通对象的情感诱因　　根据对象的不同，有针对性地选择激发的诱因　第12章　主动开放内心：以心换心的操作策略　　挣脱束缚你心灵的枷锁　　收听并表达你的感受　　消除对方心理戒备　　给予对方安全感　　瓦解沟通障碍　第13章　移情术：情感传递的神秘处方　　管理好你的情绪　　从“我”跳到“你”的视角转换　　用眼睛洞穿对方的内心世界　　用耳朵破解对方的声音密码　　从利他到互利：趋于成熟的沟通状态　第14章　创造共鸣：情感激发的关键技术　　创造与对方共鸣的情境　　玩转情感共鸣的魔方　　展示你的共鸣情感　　更好地应对这九种人　　与对方保持恰到好处的距离第四篇　改变对方的内在心智——接纳与体验　第15章　学会正确地倾听与回应　　交往中的“神秘的秘诀”　　排除干扰，集中注意力倾听对方讲话　　圈点关键词，体认对方的关注点　　巧妙加工对方信息　　以探寻的方式确认对方的谈话重点　　采取适当的方式回应对方　第16章　觉察共识状态，运用积极的心理暗示　　认清说话的禁忌　　把握说话的分寸　　用心理暗示含蓄间接地影响对方　　以暗示为突破点，显化双方共识　　化解无谓的争执　第17章　通过情景对比，取得意料之外的效果　　“冷”与“热”的比较　　构建心理落差　　制造对比情境　　构造螺旋式上升的“心理曲线”　　以退为进的迂回战术　第18章　激发对方内心期望，填补其心理空白　　“期望”的巨大力量　　体认对方内心需要，增加互补吸引力　　利用对方期望中的空白点，间接实现自己的目的　　巧妙满足对方的心理需求，以赢得对方感激参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：水均益这番话，既表明自己谙熟两国人民的历史，从而使对方不敢小觑自己；又点出两国人民的友谊源远流长；同时，它还显露了自己对拉宾总理的信任与热切期待，期待他的到来会揭开两个民族友好交往的新篇章。
无疑，这是拉宾最喜欢的话题，就这个问题，他真诚而愉快地谈了7分钟。
对向来不苟言笑的拉宾而言，这是破天荒的。
消除了对方的心理戒备，也意味着将彼此的距离拉近了一大步。
接下来，你就要给予对方安全感，让其安心地、快乐地与你进行交谈。
给予对方安全感我能不能信任这个人？
很多人在与他人沟通中都会有这样的困惑。
两人合作时的笑脸相迎，可能会在发生冲突的时候立刻就翻脸不认人。
人们由于对双方关系存在的不安全感，也为双方的沟通树立起了重重障碍。
很多人在与他人的相处中，虽然表面上看起来是平静、乐于信任他人的，但其内心深处则隐藏着一种对危险和未知事情的恐惧感。
如果不能走进这些人的内心，就很难博得其信任，也很难完成彼此的沟通由隐藏区向公开区的转化。
田宇是一家公司的销售经理，他做事很小心谨慎，也的确没有出过什么差错，但是口碑并不是很好。
原来，他对下属的工作总是不放心，无论做什么事情，田宇都一定要亲自检查确认才行。
对待客户也不例外，每次与客户谈成了事情后，他总是要再三打电话确认，很多客户都觉得这是田宇对他们的不信任.也失去了合作的热情。

第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

编辑推荐

《乔哈里窗沟通法:深层沟通的心理学途径》：洞悉深层心理，掀起共鸣的“语言风暴”，掌握心理控制，打通沟通的“任督二脉”，沟通心理学史上最具影响力的工具之一，美国心理学家乔瑟夫·勒夫（Joseph Luft）和哈里·英格拉姆（Harry Ingham）共同研究的心理沟通工具，广泛应用于组织管理、社交礼仪、商务谈判、心理素质训练等各个领域。
《乔哈里窗沟通法:深层沟通的心理学途径》为你提供如下帮助：针对工作和生活中效果不理想的沟通，分析其失败的原因，找出相应的对策。
展示心理学知识和方法，让你掌握有效沟通的基本路径，为你提供系统的沟通改善方案。
展现完整、有效的沟通心理学工具与方法我们常常困惑于如何与他人沟通，也会因彼此不能深入了解而大伤脑筋。
乔哈里窗，正是解决这个问题最有效的途径之一。
乔哈里窗的四个沟通窗口存在着隐秘的互动联系。
不当交流和不当情境设计会压缩公开区的心理空间，并向隐蔽区转化——这是一种非常消极的交流结果。
反过来，愉悦的交流会促使隐蔽区甚至封闭区的空间减小、公开区增大——这正是我们需要的结果。
乔哈里窗既是一种沟通工具，也是一种管理模型。
在众多企业中被用于分析和训练个人发展的自我意识，以及协调组织中的人际关系、信息交流、团队发展、组织动力和信任关系。
管理学培训专家为您解密乔哈里窗沟通过的深层次奥妙！

第一图书网, tushu007.com

<<乔哈里窗沟通法>>

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