

<<如何与陌生人打交道>>

图书基本信息

书名：<<如何与陌生人打交道>>

13位ISBN编号：9787802553071

10位ISBN编号：7802553075

出版时间：2010-1

出版时间：企业管理

作者：何鑫

页数：264

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>

<<如何与陌生人打交道>>

前言

也许我们从未意识到，在如今的时代，我们的生活、工作、娱乐乃至所有的一切，几乎都被从未谋面的陌生人影响甚至支配着：我们吃的食品是由陌生人加工的，为自己的身体提供能量；我们每天都在互联网上冲浪，搜索着陌生人传播的信息。

我们身处在一个越来越从传统熟人社会走向“陌生人社会”的集合体，家庭的小型化、信息时代的到来，使得社会交往日渐扩大，使得我们的生活和“陌生人”产生着千丝万缕的联系。

有一个事例是：小王谈起了他参加的一个研讨会，开始时研讨会总体气氛比较融洽，但这一切都被一名专家给搅乱了。

这位专家在探讨自己涉及的领域时显得十分激动，滔滔不绝，其他与会者发表意见时则遭到他的打断，整个会场只有他一人人口若悬河地发表意见，这引起了大家的不满，研讨会在很尴尬的气氛中草草结束。

还有一个故事是：一把坚实的大锁挂在铁门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，却无法将它撬开。

一个瘦小的钥匙来了，它把身子钻进锁孔，只轻轻一转，那大锁就“啪”地一声打开了。

铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你轻而易举地就把它打开呢？”

“钥匙说：“因为我最了解他的心。”

“前一个事例告诉我们：作为一个好的聆听者是成为一个成功沟通者重要的特质之一。

那位专家就是没有注意双方沟通时“注意倾听”这个细节才引起公众的不满；后一个故事则说明：打开锁其实很容易，只要你有钥匙。

人与人沟通不难，要看你如何使用既准确又不失巧妙的方式去沟通。

上述两点只是和陌生人交流中的两个技巧，而将陌生人变为自己的朋友、客户或生意上的伙伴则需要掌握人际交往的心理规则。

<<如何与陌生人打交道>>

内容概要

《如何与陌生人打交道：与陌生人交往的42条心理学原理》总结了很多人际关系心理学原理，从分析心理入手，以生动的事例加以阐述各种行为、动机、感情等方面的问题，道出了与人交往的心态和处世之道。

书中运用传统心理分析方法去解决人际交往中的冲突和难题，是解决心理问题方法的总结。

<<如何与陌生人打交道>>

书籍目录

第一章 与陌生人交流的几条锦囊妙计——识心术第一条 首因效应——人最难忘的是第一印象第二条 中心性品质原理——热情是吸引对方的秘密武器第三条 开端决定结果——良好的开端是成功交流的基础第四条 度的艺术——把握好与陌生人说话的分寸第五条 莱斯托夫效应——让最突出的个性成为对方记忆的焦点第二章 几种非当面方式与陌生人交流的技巧第六条 并不平凡的电话——交友中打电话应注意的事项第七条 新时代交友方式——网络交谈与交友的规则第八条 无声的语言——发邮件应注意的规则第九条 如何写信沟通——容易被遗忘的角落第三章 寻找和陌生人的共同点法则第十条 印象整饰法则第十一条 暗示效应，以话试探第十二条 发动自己的思维，揣摩谈话第十三条 7 ± 2 法则，步步深入第四章 幽默是谈话的专业按摩师第十四条 别拿幽默不当素质——把幽默当作一种素养第十五条 谈吐幽默的方法和实用技巧第十六条 面对挫折——其实幽默是一种机制第十七条 请开最安全的玩笑——开玩笑要把握住一定的分寸第十八条 幽默并非神秘来宾——如何变得幽默第五章 细节是谈话的美丽装点——“形”心不离第十九条 尊重是一种品格——学会尊重对方第二十条 保持谦逊，摒弃虚荣心理第二十一条 战胜害羞心理第二十二条 记住对方的名字第二十三条 有效拉近彼此的心理距离第二十四条 反木桶原理——凸显自身特色第六章 与陌生人交流容易被忽视的技巧第二十五条 冷热水效应——抓住别人心里的那根杆秤第二十六条 赞美效应——不要吝啬你的漂亮话第二十七条 紫格尼克效应——你就是未画完的圆第二十八条 移情效应——换位思考的力量第二十九条 谎言也是美——善意的谎青第三十条 你心里有一个阀门——善于调节自己的心理第三十一条 我不是阿Q——自嘲的方式也很好第七章 应避免与陌生人交流的误区第三十二条 你不是大师——批评别人的人不受人欢迎第三十三条 注意他高兴着——别搅了他人的兴致第三十四条 飞镖效应——不知所终容易引起反感第三十五条 不要不敢说真话——坦诚相待是我们的品格第三十六条 如何真正成熟——成熟并不是世故第三十七条 何谓坚持——同执并不与坚持同义第八章 几种与陌生人交流的重要方式第三十八条 与上下级和同事相处的技巧第三十九条 推销的口才技巧第四十条 演讲的口才技巧第四十一条 说服的口才技巧第四十二条 拒绝和争论的口才技巧

<<如何与陌生人打交道>>

章节摘录

阿希最后得出这样的结论：“热情—冷酷”这一对品质是人际交往中的中心品质。

在这对中心品质中，人们对热情的评价总是正面的，而冷酷却陷入无限负面的评价中。

热情可以鞭策一个人从浑噩中奋起做事。

纽约州柴第凯的凯布陆那医生，讲到 he 以前想寻求支持，在他那个郡里面成立美国防癌协会分会，但却遭到挫折的情形。

他说：“我每提出一个办法，一项建议，别人都会说‘我们以前做过，但是没有结果’，或者是‘没有人会有兴趣’。

我大为光火，心里难过。

第二天早晨，我猛打电话。

大概一星期以前，我和我医院里的同事谈及此事，我不再像以前那样只是坐在办公桌前面，我站起来了，热情地说出我的理由、主张。

我并没有到处乱跳乱蹦、乱叫乱喊，我只是表现出我的诚恳、热情、渴望和愿意追求一个目标。

这种感觉是不容易描述出来的，但是可以从我的听众的密切注意和面部表情看得出来。

结果是大家都积极活动，支持在我们那里成立这么一个重要的组织。

”热诚的态度，是做任何事必需的条件。

我们都应该深信此点。

任何人，只要具备这个条件，都能获得成功，他的事业，必会飞黄腾达。

“当时是1907年，我刚转入职业棒球界不久，遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。

我的动作无力，因此球队的经理有意要我离开。

他对我说：‘你这样慢吞吞的，好像是在球场混了20年。

法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。

’本来我的月薪是175美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为25美元。

薪水这么少，我做事当然没有热诚，但我决心努力试一试。

待了大约十天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。

在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

因为在那个地方没有人知道我过去的情形，我就决心变成新英格兰最具热诚的球员。

为了实现这点，当然必须采取行动才行。

我一上场，就好像全身带电。

我强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。

记得有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，我就盗垒成功了。

当时气温高达华氏一百度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

<<如何与陌生人打交道>>

媒体关注与评论

与人打交道的学问不是一早一晚所能学尽，所以也有赖于经验的积累，想要改进自己说话和做事的方式，也需要一天天地慢慢来。

——戴尔·卡耐基

<<如何与陌生人打交道>>

编辑推荐

《如何与陌生人打交道:与陌生人交往的42条心理学原理》：与人交往的本质就在于了解“他人的心理”，学会从他人的欲求、喜乐出发，满足他人，成就自己。

《如何与陌生人打交道:与陌生人交往的42条心理学原理》从分析心理入手，以生动的事例加以阐述各种行为、动机、感情等方面的问题，道出了与人交往的心态和处事之道。

书中运用传统心理分析方法去解决人际交往中的冲突和难题，是解决心理问题方法的总结，全书通俗易懂，耐人寻味。

同样的一句话，不同的人说出来，效果迥然相异；同样一件事情，不同的人做出来，结果千差万别。

了解人际交往背后的心理动机与根源懂得如何在人际交往中建立威信、施加影响学会如何洞察他人心理构建与陌生人共处的策略，学会和陌生人沟通的技巧。

运用不露痕迹的心理战术，掌握与陌生人交往的基本方法和技巧，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家。

<<如何与陌生人打交道>>

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>