

<<720 ° 全景沟通>>

图书基本信息

<<720°全景沟通>>

前言

沟通是人生的一项很基本的技能，其重要性绝不亚于生存和学习技能。

如果你能与他人进行非常有效的沟通，就很容易交到朋友，工作中也能获得更多的肯定，孩子会尊重并信任你，就连性生活也会更和谐。

研究表明，沟通能力越强，对生活的满足感就越高。

相反的，如果沟通能力不足，你会发现生活中老是出现这样那样的问题：工作可能还说得过去，但家人总是在饭桌上吵吵闹闹；性生活还凑合，但总无法和爱人敞开心扉；能力不算低，但总在换工作；爱人对你不错，但只有跟老同学在一起的时候才感到开心；参加聚会时玩得很high，却没有人陪你回家……有效的沟通能让你的生活变得更加多姿多彩。

但从哪儿能学到这些技能呢？

父母教训的口吻总会遏制你的沟通欲望，而学校教你认字却不告诉你如何更好地表达。

没有人指导你该如何说出你的渴望、愤怒或隐藏的恐惧；没有人教会你如何作出恰当的反抗而不是抱怨；没有人帮助你如何主动去倾听或理解他人的真实意图，而不是枉自揣测。

其实很早你就应该了解这些技能了。

在学习三个“R”时就可以而且应该学习它们了。

比如说，应该在有自己的孩子之前就学习为人父母的技巧，而不是等孩子都十几岁出现问题以后再临时抱佛脚。

大学中应当开设沟通技能的必修课，而不只是墨守成规地讲一些理论。

<<720°全景沟通>>

内容概要

再出色的沟通专家也认为还要提高自己的沟通技巧，顶尖心理学家、沟通专家、社会关系学家联合著作，告诉你如何在人生各个方面建立全效沟通体系，从而获得生活和事业的完美突破。

很多人认为善于与人交流和倾听他人是一种天赋，是学不到、也提高不了的。但事实上，沟通技能是可以通过努力和练习不断提高的，学习理解他人并更加清晰地表达自己的观点会让生活的各个方面都得到改善。

这本畅销书已经帮助超过10万的读者在生活各个方面提高了自己的沟通能力。本书第三版中全面而实用的指导将帮助更多的读者改善与朋友、家庭成员、同事和爱人之间的关系。你会在其中发现一些新的技巧，帮助你更加有效地表达自己的观点，并变成一名更出色的倾听者。对于所有愿意提高自己最重要能力——沟通技能的读者来说，本书堪称无价之宝。

作者简介

马修·麦肯（Matthew McKay），博士，加州伯克利大学莱特学院教授。
著有并合著过多部图书，包括《放松与解压》、《自我尊重》、《思维与感觉》、《怒火烧身》、《切勿意气用事》。
这些著作迄今已售出250万册。
麦肯在加州职业心理学院获得临床心理学博士学位。
在个人行医生涯中，尤其擅长对焦虑与抑郁症的认知行为疗法。

<<720 ° 全景沟通>>

书籍目录

第一部分 沟通基础：怎么听别人才愿意说，如何说别人才愿意听 第一章 用心去听 用心去听才能让人打开心扉 妨碍有效倾听的12种心理反应模式 找到自己习惯的反应模式 有效倾听的四个步骤 成为真正的倾听者 第二章 打开心门 敞开心扉带给你的好处 为什么谁都不愿意敞开心心 不同场合下内心的开放程度不一样 了解自己对不同人的开放程度 练习如何自我表露 第三章 更准确地表达 表达的4种类别 完整的表达可以使人际关系更融洽 混淆信息容易造成人际关系疏远 事先准备你要表达的信息 练习如何表达完整的信息 怎样才能有效地表达 第二部分 肢体语言：不说我也知道你想干什么 第四章 身体比嘴会说话 肢体动作让谈话充满生气 距离远近代表着关系的亲疏 第五章 真情流露：辅助语言和隐藏信息的力量 辅助语言的6大要素 辅助语言可以为谈话添彩 话外音：话里有话很容易造成冲突 应对攻击性话外音的方法 第六章 伪装：隐藏情绪是为了自我防御 8种常见的隐藏情绪 隐藏自己情绪的目的 第七章 互动模式分析：给交流定位 家长式、孩童式和成人式互动模式 了解自己的心理角色定位 交流中的3种互动模式 如何让自己的交流更加顺畅 第八章 澄清式语言：避免贸然下结论 “我知，你也应知”模式 限制认知的语言模式 歪曲事实的语言模式 也不能没完没了地提问 第三部分 面对冲突：兵来将挡，水来土掩 第九章 直言不讳，但要有技巧 你有权利选择如何说和做 沟通有3种行为类型 快速辨别不良的沟通方式 直言不讳有什么好处 怎么才能直言不讳地表达 直言不讳地去听 直言不讳的表达与听的结合 如何回应别人直截了当的批评 直言不讳的4个特殊策略 如何练习直言不讳的沟通技巧 第十章 合理的争吵：为了共同解决问题 不合理争吵的根源 识别不合理争吵的类型 合理争吵的根源 合理争吵的规则 向合理争吵转变的练习 第十一章 肯定性评价：紧急制动恶性循环 什么是肯定性评价 肯定性评价为何有效 对肯定性评价有哪些错误的理解 肯定性评价的4个构成要素 如何更有效地使用肯定性评价 肯定性评价的作用 第十二章 谈判：每个人都可以成为高手、谈判的4个阶段 案例：二手车买卖的谈判过程 如何应对谈判、申的冲突 谈判的4个原则 谈判陷入困境怎么办 第四部分 相逢何必曾相识：5分钟内和陌生人成为朋友 第十三章 预先判断 预先判断中有哪些陷阱 定式思维的积极和消极意义 预先判断中的赞同和非难 情感错位产生的误解 维持假象只能造成幻灭 尽快与对方确认第一印象 第十四章 和陌生人成为朋友没想像的那么难 第十五章 夫妻永远需要爱的表达 第十六章 蹲下来和孩子交流 第十七章 必须面对的其他家庭成员的沟通 第五部分 公众人物：明白沟通的目的 第十八章 怎样才能影响别人 第十九章 演讲：同时和很多人交流 第二十章 面试：一对一的交流

章节摘录

插图：交流更为深入你的自我表露会引发别人的自我表露。

当你让别人觉得你是在袒露内心时，有可能激发他们表达自我的欲望，即使是在与不熟悉的人交流，也会因此找到更多话题。

而对于某个特定话题来讲可以谈得很深入，不仅可以了解对方的事情和看法，他们还乐意与你分享他们的感受、内心的信念和真正的需求。

减轻愧疚感愧疚感是一种复杂的情绪，是由对自己的愤怒和害怕自己的行为遭到惩罚而产生的恐惧这两种情绪组成的。

而且通常都不是很理性，会让自己很痛苦。

能够稍微减轻愧疚感的一种方法就是自我表露。

把所做、所想表述出来可以减轻自己的愧疚感，因为：一，这不用再花很多精力去隐藏你的负罪感；二，当你把感到愧疚的事情说出来时，会更加客观地去看它；三，得到别人的反馈，这是一个检验你的情绪是否得到调节、需求和价值观是否过于偏激、行为是否得当的一个好机会。

我们也经常可以看到一些利用自我表露来减轻愧疚感的形式：教堂中的忏悔，互助戒酒组织以及心理治疗等。

其实也不一定非得牧师或者医生来帮助你，和朋友好好聊聊就可以做到这一步。

更健康的情绪有时候，要隐藏一些信息是非常费神的。

比如你今天辞职了，虽然还像平常那样回到家，没有告诉家人这件事，但家中出现的新气象你毫无察觉：女儿漂亮的新发型，饭桌上你最喜欢的菜，浴室被重新装饰而焕然一新。

你把心思都放在了保守秘密上，完全不关注其他的事。

你沉默寡言，显得不开心，不认为有什么值得高兴的事。

<<720 ° 全景沟通>>

编辑推荐

《720 ° 全景沟通(第3版)》是人类最重要的技能——沟通技能的全面指南。
它是如此触动人心，还没看完整《720 ° 全景沟通(第三版)》我就有了立刻去实践并提升自己沟通能力的冲动。
亚马逊网站沟通类图书榜首，帮助你有效改善人际关系和个人影响力。
读懂身体语言谈判和解决冲突团队成员互动公开演讲伴侣间的交流家庭其伯成员间的交流与孩子交谈
招聘和应聘

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>