

<<一拍即合>>

图书基本信息

书名：<<一拍即合>>

13位ISBN编号：9787515801926

10位ISBN编号：7515801921

出版时间：2012-11

出版时间：中华工商联合出版社

作者：里克·克什纳尔

页数：218

字数：190000

译者：何云

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>

## &lt;&lt;一拍即合&gt;&gt;

## 前言

有些人，你只需通过简单的表达就能与他们沟通，一见如故。  
他们了解你，你也了解他们。  
你们之间的沟通会有种神奇的效果。  
你可以向他们倾诉任何事情，他们也会了解你到底想表达什么。  
你感觉到自己被关注、自己的声音被人聆听、自己的想法被人理解。  
你会感到有人接受你的观点，他们理解真正的你。  
这些都是源于你们之间的沟通。  
沟通，是一种精神状态，是一种各种感受逐渐被理解的感觉。  
当你们沟通的时候，你可以从另一个人那里获得另一种观察世界的角度。  
你们沟通得越来越好，就能获得越来越好的结果。  
你们可以形成更强大的伙伴关系，建立自己的团队。  
你们交换、获取信息的效率越来越高，处理人际关系的能力不断增强，在周围事务中所起的作用也越来越重要。  
在这些提升中，最重要的是，你建立了真正的关系，它们可以延续一生的时间。  
当你把人与人的沟通看做是一瞬间发生的事情时，问题就来了。  
沟通可能会发生，也可能不会。  
人们或者能理解你，或者根本就不明白你想说什么。  
这个世界上总有那么几个人可以和你沟通。  
但有另外一些人，不管你爱他们还是恨他们，就是不能与他们处于最佳状态。  
你这种想法错了。  
你可以学习沟通，你可以让沟通发生。  
沟通就像骑车或者开车一样是一种技巧，它是能够学会的。  
我已经有近30年教授劝导、化解冲突和交往技巧的经验了，而这个工作也带着我走遍了世界各地。  
我通过教授他们如何分辨出自己的感受，并将此作为目的，改变了人们的习惯，来帮助人们应对同事、老板甚至是亲友的恶劣行为。  
我的客户希望自己的生活能够发生深刻的变化，我也帮助他们找到了动力和达到目标的方法。  
而所有这些工作都是建立在人们希望能够进行沟通并共事的基础上。  
首要因素是，他们需要进行沟通。  
关于如何成功，你知道很多不同的方法。  
我知道的是，通过我的经验和与我共事的人们的经验，所有人都完成自己的工作，才能有成功的事业和有意义的生活。  
不论你的文化背景，年龄层次还是社会地位有多么不同，和其他人相处对你的幸福和快乐都是至关重要的。  
不论掌握了多少某一领域的特殊技巧，不论你有多么能干，如果你不知道如何与别人相处，就不会成功。  
与别人相处的技巧就是成功的关键。  
不论时代多么伟大，或者经济如何的低迷，能够做到最好的人才会成功，而那些能做到最好的人当然是知道如何与别人进行有意义沟通的人。  
也就是说，是那些知道如何交流的人。  
这也是写作本书的缘由。  
本书将会教你如何进行交流，怎样迅速与别人形成联系，然后发展到你希望的程度。  
这只是知道做什么、为什么要做和如何做的问题。  
在本书的前半部分，你会学到如何让别人了解你的想法，也会学习如何了解对方的想法。  
第1章简单介绍了你可以在任何时候进行的基本交流。  
第2章介绍了怎样才会让别人变得“易于沟通”——即易于和特定的人沟通——以及如何培养自己的

## &lt;&lt;一拍即合&gt;&gt;

沟通能力。

第3章介绍了倾听在将别人吸引到你周围的过程中所起的作用。

接下来的3章主要是关于“易于沟通”方面的（交流风格、动力和价值观点）。

这些内容主要是为了能够让你进行深入的亲密交流。

然后的2章介绍了交流过程中常见困难的解决方法：不用面对面而做到与难缠的人打交道。

第7章讨论了如何通过电话、电子邮件和社交网络进行有效交流，第8章则展示了即使面对咄咄逼人、尖酸刻薄、歹毒消极、不可靠甚至善于讽刺挖苦的人，应该如何交流。

本书后半部分探讨了如何让别人接受你的观点。

第9章介绍了“交流区”——如何（还有为什么）在你希望的任何时间让对方了解一个观点或者行为。

第10章和第11章介绍了如何介绍一个观点，才能够让人们从头脑到心灵都受到吸引，然后以对方思考与认知的方法和他们进行沟通。

第12章介绍了最常见的阻碍人们交流的障碍——以及如何避免或发现这些障碍。

第13章介绍了与人群进行交流的方法。

如何使用本书读两遍从头到尾浏览一遍。

对书中介绍的各种观点保持包容态度，并想象各种可能。

然后认认真真再读一遍，重点看那些最有可能应用到你生活中的材料。

如果你觉得对哪些观点熟悉，却没有付诸实际，这里的每一堂课都提醒你：这些你以前都想到过，却从来没有真正着手做过。

尝试一下把你感兴趣的经验教训运用到至少和一个人的沟通过程中，至少两次。

检验这种观点的次数越多，你对它如何产生作用以及如何运用，就会有更多的了解。

灵活应用当你对该书的内容非常熟悉之后，你就可以在需要的时候灵活应用里面所讲述的观点，用它们来和人们在各种情况下融洽相处。

这个过程中，当你需要额外的帮助时，书中介绍某些特殊的经验对你来说就显得非常有价值。

找个伙伴找一个已经和你成为朋友的人，让他和你一起来进行尝试。

你们一起读这本书、一起倾听、一起交谈、一起相处。

在学习的过程中，有一位可靠的伙伴，比独自学习效果要好得多。

坚持下去通过社交网站获得在线交友的机会。

在不断与周围的人们相处过程中坚持使用这本书中介绍的技巧。

## <<一拍即合>>

### 内容概要

你想认识谁？  
你的事业如何得到发展？  
你的人生将怎样改变？  
怎样才能更好地帮到人？

展现你善于沟通、最有魅力的一面，让双方的沟通始终友好、融洽，让你们相见恨晚！

在本书的前半部分，你会学到如何让别人了解你的想法，也会学习如何了解对方的想法。

第1章简单介绍了你可以在任何时候进行的基本交流。

第2章介绍了怎样才会让别人变得“易于沟通”——即易于和特定的人沟通——以及如何培养自己的沟通能力。

第3章介绍了倾听在将别人吸引到你周围的过程中所起的作用。

接下来的3章主要是关于“易于沟通”方面的（交流风格、动力和价值观点）。  
这些内容主要是为了能够让你进行深入的亲密交流。

然后的2章介绍了交流过程中常见困难的解决方法：不用面对面而做到与难缠的人打交道。

第7章讨论了如何通过电话、电子邮件和社交网络进行有效交流，  
第8章则展示了即使面对咄咄逼人、尖酸刻薄、歹毒消极、不可靠甚至善于讽刺挖苦的人，应该如何交流。

本书后半部分探讨了如何让别人接受你的观点。

第9章介绍了“交流区”——如何（还有为什么）在你希望的任何时间让对方了解一个观点或者行为。

第10章和第11章介绍了如何介绍一个观点，才能够让人们从头脑到心灵都受到吸引，然后以对方思考与认知的方法和他们进行沟通。

第12章介绍了最常见的阻碍人们交流的障碍——以及如何避免或发现这些障碍。  
第13章介绍了与人群进行交流的方法。

## 作者简介

里克·克什纳尔博士是七本书的作者或者合著者，包括全球畅销书《如何与你受不了的人打交道》。他还是一位受欢迎的培训师、咨询师和演说家，曾为世界知名的机构，包括星巴克、喜力、NASA、天意医疗和美国陆军工作过。作为人际沟通专家，克什纳尔还出现在很多引人注意的节目中，包括NPR、CNBC、福克斯电视、《华尔街邮报》和《今日美国》。

<<一拍即合>>

书籍目录

- 前言
- 第1章 基本的沟通：有意识地唤起对方的共鸣
  - 共鸣的力量
  - 越相似越和谐
  - 融合
  - 任何事都可以协调
- 第2章 用能量把别人吸引到自己周围
  - 关心，并且知道自己关心的是什么
  - 对自己的行为负责
  - 对所有人一视同仁
  - 保持注意力集中
  - 让善意慢慢传递过去
- 第3章 为沟通而倾听
  - 彼此联系的倾听
  - 连续倾听的技巧
- 第4章 4种不同的相处模式
  - 行动派如何识别
  - 准确派有哪些特征
  - 认可派的特点
  - 欣赏派如何识别
  - 混合与匹配类型
  - 行为方式会依环境而改变
  - 练习、练习、再练习
- 第5章 理解对方的沟通动机
  - 动机：向前行，靠边站
  - 6种动机类型
  - 价值
  - 回报
  - 挑战（胜利/失败）
  - 尊敬
  - 感受
  - 目标
  - 动机分层
- 第6章 尝试建立共通的价值观
  - 发现共通价值观
  - 当价值观发生冲突时
- 第7章 让电子手段为交流创造机会
  - 电话如何交流
  - 电子邮件如何沟通
  - 社交网络如何交流
- 第8章 冲突也能转化为交流的契机
  - 冲突的规则
  - 利用赞同解决问题的8种方法
  - 面对责难时的4种处理方法
  - 5种应对流言的方法

<<一拍即合>>

6种平息好事者的方法

3种面对挖苦的办法

第9章 让别人更加了解你的想法

交流是一次测试

应对拒绝

第10章 关注交流中的情绪符号

7种基本的符号

亲和性

对比性

符合性

互惠性

权威性

一致性

稀缺性

信号能为你做什么

第11章 直接说出重点

如何说才更有效

如何说服听众

第12章 9个交流的绊脚石

问正确的问题

9个障碍

第13章 启发一个群体

保持焦点

确定一个积极、共同的目标

尊重个人

邀请人们来做贡献

使沟通的状态一直保持下去

集体沟通的绊脚石

清除绊脚石

后记

## &lt;&lt;一拍即合&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：当你怀疑对方有隐藏时 当你隐隐约约觉得有些事实是对方没有说出来的，或者对方在隐藏什么重要的信息时，连贯倾听可以帮助你发现、揭示这些然后应对。

当你认为自己可能没有听到所有事情时，尽量最小限度地表达怀疑。

对方可能使用一些“防护词汇”来对话：可能、非常有可能、几乎肯定、相当确定还有也许。

当你听到这些词的时候，你需要温和地作出进一步的要求。

他说：“那很有可能，我觉得你已经得到一切所需。”

”你说：“好吧，我已经得到了所需要的所有。”

但你说的是‘差不多’，还有什么我不知道的？

”你很可能因此得到直接的答案，因为他没有料到你会这么问，也因为你没有向他表现出警惕的意味。

你的一个不经意的问题，就能让自己得到隐藏的信息。

当某人不知道自己在说些什么时 当你发现在和一个不知道自己在说些什么的人交谈时，你可以用关联倾听的办法在不冒犯对方的情况下指出缺失的信息。

他说，“这个项目会涉及很多团队的各种工作流程和手续，并最终达成适当的结果。”

”你说，“这个项目会涉及很多工作流程，都是些什么样的工作流程？”

”或者“嗯，很多团队。”

哪些团队？

”通过询问缺失的信息，你可以使对方或者填补空白，或者得出一个结论：他对这个项目并不了解。

在这一点上，你们都可以彼此有所了解并从这些信息开始沟通。

当面对苛责时 当某人挑你的毛病、找错，或者使你情绪低落的时候，你想保护自己——这是非常自然的反应。

可问题在于，如果采取辩解而不是保持沉默，会让你看起来真的有错误。

当你为自己辩解时，你看起来就好像“防卫过当”。

我很清楚地记得一次电视真人秀的情况，一位选手被另一位选手指责控制欲过强、飞扬跋扈、不接受批评。

那位受到指责的选手立刻反唇相讥，他不停地说，“我没有飞扬跋扈，我可以接受批评。”

”提出批评的选手的脸上则显现出“每个人都知道这一点”的表情。

他的行为似乎证明了对方的指责是言之有物的。

聪明的问题可以更好地帮助他，也可以使交谈转向更有建设性的方向。

想“我怎样飞扬跋扈？

怎样控制欲强？

”或者“你希望我接受什么样的批评？

”你该怎样应对批评呢？

把注意力从应对批评转移到理解对方的意图上来。

你可以学到一些对自己有用的知识，或者至少是关于如何与人们互动的知识。



## &lt;&lt;一拍即合&gt;&gt;

## 后记

我教授交流与交往技巧已长达30年了，所有的工作都是基于这一想法：如果我们想和谐相处，顺利合作，首先需要交流。

在这本书中，我们已经探讨了交流的含义：如何理解别人，如何让别人理解你，如何让他们理解你的想法，甚至是如何让彼此理解。

生命中多数美好的、有价值的事情都是从交流开始的。

我们为了工作能够让人满意、为了事业能够有所提高、为了能让自己的生活更有意义，需要彼此沟通。

任何人的幸福和成功都是基于彼此的相互支持。

一个人如果不知道如何与人相处，将会在生活中遇到意想不到的麻烦。

有时候，交流好像就是那么简单地发生了，但是就像这本书中介绍的那样，你不能依赖运气、环境或者自然的化学反应和某人建立联系。

交流是需要技巧和决心的，知道了交流的含义你就有了正确的工具与别人更好地合作，形成更强有力的团队，进行更高质量的信息与思想交换。

进而你可以和任何人进行交流。

人类是天生的社会性动物。

所有的行业，最终都是人的行业。

现在，是时候走出你学过的、熟悉的行为和习惯了。

这样做不仅对你来说是正确的，你还可以以此为所有人服务。

所以接受所有这些信息，开始和更多的人交流，在家、在工作岗位、在周围的社区都可以。

你越多尝试与人们交流，你就越能理解这些工具和想法，也就会有越多的人与你进行交流。

信心来自于准备，练习的结果是更加高效。

知道做什么是不够的，你还要实践这些已经知道的事情，目的是掌握它们。

你究竟要做什么——到底如何运用交流——完全取决于自己。

你可以更好地与别人共事并获得更好的结果；你可以形成更强有力的合作伙伴关系和团队；你可以进行更高效的信息和思想交流，解决人际间的问题，获得更高的社会地位……最好的结果是，你可以建立最终成为真正友谊的交往，这种交往会持续终生。

所有的改变都是为了变得更好，这些改变必须有个开始的地方。

让你从这里开始改变吧。

现在，让我们开始交流吧！

## &lt;&lt;一拍即合&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

与人沟通可不是那么简单的事情，我们不大能搞明白它是怎么发生的。

在这本实用而又迷人的新书中，里克·克什纳尔博士向读者们介绍了如何在工作或者生活中停止依赖与等待并主动与别人交流所需要的技巧。

——斯蒂芬·伦丁 畅销书《鱼》作者 既充满趣味又简单实用，《一拍即合》详细解释了如何与生活中形形色色的人打交道。

如果你想与他人更好地交往，我向你推荐这本书。

——马克·桑布恩 畅销书《邮差弗雷德》作者 聪明的人知道未来是取决于别人的，里克·克什纳尔的新书《一拍即合》对于任何想要理解并运用自己的能力在工作中、生活中改变人际关系状况的人来说，都是一本必读的书。

——丹尼尔·布鲁斯 《纽约时报》畅销书《远见》作者 我们都经历过这样的事：走进一个房间，你很快就能引起某人的注意，或者遭到某人的拒绝。

这是一种内在反应，来自于天性和下意识，和我们的外貌和行为没有太大关系，而是与“沟通”有关。

克什纳尔博士的新书向我们描述了这种神秘的能力——如何与别人进行交流。

他解释了如何发现自身的能力，以及如果自己不具备这样的能力，该怎样培养这样的能力。

对任何人来说都是一本必读书，在工作方面、社交方面都是同等重要的。

——乔·彼得斯 “雅典娜在线” 总裁、管理研究所主管

编辑推荐

《一拍即合:如何与他人搭上腔,聊到火热》编辑推荐:你想认识谁?

你的事业如何得到发展?

你的人生将怎样改变?

怎样才能更好地帮到人?

展现你善于沟通、最有魅力的一面,让双方的沟通始终友好、融洽,让你们相见恨晚!

<<一拍即合>>

名人推荐

#### 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>