

<<90秒内赢得好感>>

图书基本信息

书名：<<90秒内赢得好感>>

13位ISBN编号：9787121100826

10位ISBN编号：7121100827

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业出版社

作者：尼古拉斯·布斯曼

页数：149

译者：王瑶

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>

<<90秒内赢得好感>>

内容概要

沟通是建立人际关系的基本要素，但并非所有人都能准确把握。

本书介绍了在沟通中如何给对方留下好的印象，并维持长久而良好的关系。

作者认为人们在最初沟通时的前90秒是至关重要的，本书专注于这一点，首先对人们的沟通过程进行了剖析，之后介绍了如何倾听、如何洞察对方的感官偏好等，最后提供了有助于提高交往能力的练习题，易用、有效。

本书适用于面试、销售、管理、观点推介、入学申请，以及寻找知己。

<<90秒内赢得好感>>

作者简介

尼古拉斯·布斯曼被《纽约时报》的约翰·泰尔尼称为世界上面对面沟通领域最重要的专家之一。《经济学人》杂志的马修·毕夏则认为他的见解非常具有启迪意义。

尼古拉斯花了20年的时间研究人们交往、沟通和合作的方式。之后，他在世界各地的企业、大学(包括哈佛和伦敦商学院)讲授“完全沟通”这种革命性的技能。而由他创办的交际90和青少年交际90项目，以及它们各自的社联网网站(connect90.com及teenconnect90.com)会传授互动性的面对面沟通技巧及增强自信的方法。

尼古拉斯曾经是一名每周都要和几百个新人打交道的时尚广告摄影师，他的客户包括美国电话电报公司、露华浓和可口可乐。现在，他是一名世界闻名的专家，教你如何把第一印象转化成长久的交往。

<<90秒内赢得好感>>

书籍目录

第1部分 初次见面 第1章 人的力量 交往的益处 可爱的好处 为什么是90秒 第2章 第一印象 相遇 建立联系 接下来的内容更精彩 第2部分 联系 第3章 这个人身上有我喜欢的东西 自然的联系 偶然发生的联系 刻意的联系 第4章 态度决定一切 真正有用的态度 真正无用的态度 选择在你手中 第5章 事实胜于雄辩 身体语言 消除紧张 第6章 只有自己喜欢自己,别人才会喜欢你 自然同步性 同步的艺术 第3部分 沟通的秘密 第7章 不要喋喋不休,重要的是倾听 停止诉说,开始提问 积极倾听 给予和索取 第8章 理解我们的感觉 视觉型、听觉型还是感觉型? 适应对方的感官偏好 第9章 洞察对方的感官偏好 感官偏好剖析 言语线索 眼睛流露的线索 第10章 总结 从何处开始 假设联系 现代寓言附录 “小事情大不同” 练习册

<<90秒内赢得好感>>

章节摘录

不管是卖东西还是约会。你都需要建立联系。有些时候，联系自然而然地产生，让你完全摸不到头脑。这时候，工作会顺利完成，你和约会对象会聊得起劲儿。但是，你是否经常发现，有时候不管你怎样努力也无法和对方沟通，让人觉得莫名其妙。你会觉得，不管怎么说，自己也是个为人不错的翩翩君子。或许，你还光彩照人、夺人眼球。但是无论你说什么、做什么，都无法与他人建立联系，也就无法进行沟通。

不光你是这样。是正人君子并不意味着可以和对方建立好的联系。在词典中，联系的定义是和谐融洽的沟通。初识某人时，我们都会按部就班地做一些循规蹈矩的事情。如果这些事情最终发挥了作用，那么彼此的联系就成了既成事实，我们就可以在沟通中更加自信，这样人们就会接受并且认真考虑这次沟通。对方是否认真考虑彼此的联系是非常重要的环节，因为建立联系的最根本的结果就是确认对方值得信赖，然后在此基础上建立相互的信任。如果信任感尚未建立，那么对方关注的就会是信息的发出者，而非信息本身，这种关注会让彼此都非常不自在。

但是，当我们和对方用一样的视觉、听觉及感觉来体验世界时，我们就会和对方紧密相连、步调一致，这样他们就会自然而然地感到我们能够理解他们，觉得彼此间如此相像，从而对我们倾注信任，和我们在一起的时候也会感到很舒服。

他们会无意识地暗自思量：“虽然不知道到底是什么，但是这个人身上绝对有我非常喜欢的地方。”

研究表明，我们和某人初次见面的时候，有大约90秒的时间可以给对方留下好印象。

在这90秒中发生的一切能够决定我们是否能够成功地建立联系。

事实上，通常情况下我们只有不到90秒的时间！

吸引力在世界上无处不在。

不管你称之为磁场、磁性、电流、想法、机智还是魅力，归根结底，它还是吸引力，而且这个词可用于世界万物——动物、蔬菜及矿物都具有吸引力。

人们总是在以一种自然的方式不知不觉地和他人建立协调的伙伴关系，尽管这些关系对有些人来说难以察觉，但对有些人来说却是可以感知的。

我们总是依赖于情感碰撞，以及从父母、同龄人、老师和朋友那儿收到的信号来指引我们如何生活。

他们的情感回馈、手势及他们的处世方式都在影响着我们。

比如说，你的坐姿会和父母的一模一样；如果某个影星或是某个很酷的朋友以某种方式走路，你可能会用相似的步态。

别人发给我们信号，我们通过这些信号不断地调整自己，这样就学会了这些东西。

他们的行为方式影响着我们，我们从他们身上学会自己喜欢的东西。

志趣相投的人有一种自然的联系。

你和密友处得来是因为你们兴趣相近、观点相似，彼此做事的方式可能也相差无几。

当然，你们经常会彼此相异、意见相左，但是从根本上来讲，你们还是非常相似的。

我们人类是群居动物，我们生活在各种各样的圈子里。

人们彼此和谐相处比彼此争论、战斗及不和更加正常，也更符合逻辑。

讽刺的是，社会让我们变得害怕彼此，对他人设防。

我们生活的社会假装用爱联系彼此，实际上却是建立在恐惧的基础上。

媒体充斥着把我们吓得半死的头条新闻和广告，不断地向我们报告地震和空难，然后问我们有没有买

<<90秒内赢得好感>>

足够的保险，我们是不是太胖了或是太瘦了，烟雾报警器好不好用，以及高额的丧葬费用怎么办。自然的联系是我们保持清醒、不断进化的先决条件，甚至也是生存的必要条件。

也许你旅游时去的国家不讲你的语言，你也无法理解他们的语言。当那儿的人不明白你讲什么的时候，你会感到不舒服，甚至有些怀疑。这时，你突然遇到和你同一个国家甚至是同一个省来的人，讲着和你一样的语言，于是，你忽然有了新的挚友，至少在假期中是这样的。

你们可能分享彼此的经历、想法和见识，甚至是哪儿的饭店最好吃，哪儿的东西最便宜。毫无疑问，你们会谈到自己的家人和工作，这一切都是因为你们语言相同。

这就是偶然发生的联系。

可能回家后你还想兴致勃勃地延续这份友情，却发现彼此之间的相同之处仅限于语言和居住地，于是，这段友情就无疾而终了。

<<90秒内赢得好感>>

编辑推荐

他是速食时代的戴尔·卡耐基。

——约翰·铁尼（《纽约时报》） 这《90秒内赢得好感》一定会让你觉得眼前一亮，醍醐灌顶。

——马修·比夏普（《经济学人》） 你是不是曾经坐在咖啡馆里端着一杯冷掉的拿铁，眼巴巴地看着别人快乐地交谈，却不敢主动上前。

“我要再点一杯拿铁，然后我就会走上前去，和他们搭讪。

” “等到下次他再往这边儿看的时候，我就会对他微笑。

” 如果你总是在期盼或者等待事情的发生，那么什么事都不会发生。

你需要即刻建立有效联系！

轻松应对面试、销售、管理、观点推介、入学申请，或是寻找灵魂知己！

这《90秒内赢得好感》是尼古拉斯·布斯曼对于自己创立的面对面交流理论的总结，循序渐进地讲述了如何使用任何交际过程中最关键的时刻，也就是最初的90秒。

<<90秒内赢得好感>>

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>