第一图书网, tushu007.com

# <<陌生拓展>>

## 图书基本信息

书名：<<陌生拓展>>

13位ISBN编号：9787506427814

10位ISBN编号：7506427818

出版时间：2004-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：王宇波,曲光

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

## 内容概要

本书以故事型的笔调，分析了恐惧的本质和种类，剖析了多种情况下恐惧的心理渊源，提出了一些有效的排解陌生恐惧的方法。
希望通过本书能帮增强自信，使您在学业、情场、商场上都能应付自如，展现“真我的风采”。
文中有理论、有经验。
当然更多的是感悟，和与每一位读者心与心的对话。

# <<陌生拓展>>

## 书籍目录

第一部分 认知篇 第一章 恐惧心理剖析 ☆恐惧心理寻根源 ☆恐惧种类知多少 ☆战胜恐惧有高招 第二章 认识自我——知己 ☆剖析自我 ☆塑造自我 第三章 冷眼看世界一知彼 ☆关注陌生人——喜新情怀 ☆维系熟人——怀旧系列第二部分 实践篇 第四章 魔鬼推销员 ☆第一次陌生接触——热身 ☆再一次接触——实战 ☆说你行，你就行 ☆乐在其中 ☆不达目的，誓不罢休第五章 大庭广众亮口才 ☆直面惶恐 ☆自信要能听出来 ☆调动听众 ☆力挽狂澜 ☆体态语言 第六章 求职者的胜利 ☆解决求职中的恐惧心理 ☆职场通行证 ☆形象整治 ☆充分准备 ☆自我介绍 ☆面试技巧 ☆走出去，寻找机会 第七章 爱情战术 ☆主动出击，大胆追求 ☆幸福是争取来的 ☆认准了就不要犹豫 ☆爱亦有道 ☆摆正恋爱心态 ☆将爱进行到底第三部分 升华篇 第八章 完善你的人格 ☆信誉第一 ☆培养幽默感 ☆开开心心做“俗人” ☆善于自我反省 第九章 塑造全新的自己 ☆和比你优秀的人在一起 ☆知足但不能满足 ☆让你的目标更高、更清晰 第十章 塑造自己的成功 ☆在琐事上发挥能动力 ☆行动最重要 ☆积少成多 ☆经营你的成功参考文献

## 章节摘录

书摘 “ 批评是成功的原动力 ”，很多人都知道这个道理。
但真正遭遇批评时，很少有人会这样去想。
一个人受到批评时，特别是当众挨批评更是难为情， 自尊心一定受不了。
心理学把自尊定义为一种精神需求，维护自尊是人的本能和天性，但自尊要有度。
为人处事若毫无自尊，脸皮太厚，凡事抱无所谓的态度，不行；反过来，自尊太强，太顾及“ 面子 ”，也不是好事。
最适中的方式是：从实际需要出发，让自尊心保持一定的弹性。
从思想上认清自尊的需要和交际的需要，辨清两者之间的关系是非常重要的。
把自尊看得很重的人，看问题的立足点就需要变一下。
不能光想着自己的面子，还要看到更重要的东西， 比如事业和友谊。
为了达到某些目标，必须适当抛开自尊。
如果对自尊有了自控力，即使受到批评的刺激，也不至于脸红心跳，可以做到不急不恼，照样与对手周旋，表现出不达目的誓不罢休的姿态，最终成为交际的赢家。
其实对批评能够采取虚心的态度，。
不但不会丢面子，反而会改变他人对你的看法，给对方留下一个好印象。
古来称赞，大丈夫能屈能伸。
即使批评有些偏颇，而批评者又处在特殊的地位，这时如果当场反驳，效果肯定不好。
理智一些，先退一步接受，事后再进行解释说明，这种处理较为有利，会使得对方更加尊重你。
害怕批评的影响可轻可重，学生可能会因为恐惧老师的批评而拒绝说出自己的想法，甚至把不会的作业题照抄别人的交上了事，长此以往，势必导致成绩下降。
还有比较糟糕的是，恐惧批评可能会使你在工作中不愿提出具有改革性的观念，抱着中庸主义的态度混日子，浪费光阴而毫无建树。
恐惧批评甚至可能会剥夺你的个性和信心。
恐惧批评是一种普遍性的心理。
如果你放任它，它就会吞噬你的进取心和创造力。
但一旦你努力离开它一步，它就会自动地远离你两步，只要你踏出面对批评的第一步，以后的路就好走多了。
●恐惧得而复失拿得起，放得下，这是养生之道。
生活在这个五彩缤纷、充满诱惑的世界上，每一个心智正常的人，都会有理想、有憧憬有追求，希望自己能有更多的收获。
而不愿胸无大志，平庸一生。
然而，现实生活中，想要的不一定都能争取到，即使已经得到的还随时有可能失去。
面临着可能失去爱情、友谊和金钱等的恐惧，人们还必须学会另一种积极的生活态度：勇于放弃！ 有一次一群人在茶馆喝茶，一位数月未见面的朋友看起来消瘦了很多。
众人正想探求减肥秘方，她却冷不丁冒出一句：“ 我决定独身了！”着实令人吃惊不小。
她一向都是生活态度很乐观的人，人送外号“ 笑宝 ”。
原来，最近男友提出要和她分手，理由是发现大家性格不合、志趣也不相投。
多年的感情马上要消融，朋友说她实在无法接受这个现实。
她不是那种死缠烂打的人，只能哀怨：爱情太可怕，我再也不愿来第二次了。
其实消极躲避，一次挫折便全盘否定，是不可取的。
“ 天下乌鸦一般黑 ”只是泄愤之词。
多愁善感，钻牛角尖，爱之欲其生，恶之欲其死并非明智。
谁会因为偶尔吃到一个苦果子，而拒绝再品尝人间美味呢？ 曾经有人说过这样一段话，很是启发人：当一个人爱你的时候他是真的爱你，甚至找不出原因；当他不爱你的时候他也是真的不爱你了，强迫和挽留只会把美好的回忆也一起粉碎。

有的人一旦面临着要失去爱情或友谊，便心情跌至谷底，沉醉在痛苦中无法自拔，只因其视感情为生命的惟一或全部，思想过于狭隘了。
当然，还有的人生活态度很实际，一切向钱看，不会为情所困，但却过于在意金钱的得失。
这样，一方面会被金钱迷惑心志，另一方面少去很多体验快乐的机会。
一旦所拥有的突然失去，会承受不了打击，甚至没有了生存的勇气。
一夜间由巨富变为赤贫的人，自杀“殉钱”的，还不够令人咋舌吗?李白在《将进酒》中就曾写道：“天生我材必有用，千金散尽还复来。
”　复杂的人生其实又很简单，甚至简单到只有获得和放弃。
应该获得的完全可以理直气壮，不该获得的或难免要失去的则应当毅然放弃。
获得往往容易心地坦然，而理智地放弃需要巨大的勇气。
如果做事畏首畏尾，害怕承受因为失去带来的伤心痛苦，而封闭自我；或者眼光只盯住自己在意的事物，只会给自己带来无尽的压力，并被无形的铁链束缚住，无法体验生活的美好。
不要太在意得失，实在留不住的就潇洒地放弃吧!　允许自己暂时的失败。
没有从来不失败的成功者，千万别给自己设定没有回旋余地的人生轨道，那不是限制你后退，是在阻碍你前进。
如何才能让客户下订单，将商品销售出去呢?几乎所有的销人员取经时常会请教一些有关推销方法和技巧的问题。
其实他们中的大多数都知道，销售的心态才是最重要的，只是都不愿意去正面面对自己自身的问题。
想想看，一棵树的树根如果扎的不够深，风一吹就倒，经不起任何考验，如何安然长成大树呢?所以有人说，销售的根就是心态，而销售的方法和技巧只是枝叶而已。
一个销售人员所产生的问题当中十有八九是来自于自身的。
一味地想着去学习方法和技巧，也只是治标不治本。
要把自己训练成一个成熟的销售人员，最重要的是建立正确的心态，否则销售过程中问题丛生、错综复杂，能不能坚持到底都是未知了。
很多销售人员期待通过一些销售训练能让业绩突飞猛进，试问怎么能够在错误的地方找到对的答案呢?如果一个销售人员态度消极，害怕面对拒绝的挫折，他需要的是增加他的勇气，降低他的得失心，增加他对于压力的抗压性，让他有勇气去面对市场、面对客户，这样才有可能将业绩提升上来。
一个根本不愿意去面对挑战的人，不停的告诉他方法与技巧终究也不过是在浪费时间而已。
改变思想才能够改变外在的行为，所以方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的销售心理的销售人员。
销售员必须要面对市场上的种种挑战以及对于陌生的恐惧。
面对拒绝，面对挫折，甚至面对客户的不理不睬，心情会像坐翻滚过山车一样起起伏伏。
有成交时的喜悦，也有面对辛勤耕耘却没有结果的失落。
成功的推销员必须不断地超越自己，才能获取高额的报酬。
所以高收入是每一个销售人员希望的结果，但不是每一个销售人员都能够得到的，因为有很多没有下定决心冲破难关的人会在考验的过程中被淘汰出局。
具有“释怀”的能力是一个推销员必须要具备的，在失败后可以尽快地把自己的心情调节过来，用快乐的心态来面对压力。
凡事不要太强求，有时客人不能把单子给你做，并不是因为你的产品不好或者你的工作做得不到位，而是有一些其他的因素所致。
此时如果太强求，那么大家日后连见面都会觉得别扭，更不要说再寻找机会合作了。
如果没有一份健康的心态，就很难从失败的泥潭里爬出来，最好就不要选择销售这个职业。
否则你的职业生涯将成为一场痛苦的历程，就像追求爱情一样。
但是，推销却是可操纵的，你付出多少，它就能回报给你多少，又比爱情要公平。
●主动出击　让人不忍拒绝的预约技巧　预约的目的，是引起客户和你面谈的兴趣，　而绝不是滔滔不绝地介绍公司和产品。
对于销售人员来说，拜访前的预约是为了能争取到向准客户当面推销的机会。

所以，预约是否成功，关系到以后的推销活动能否顺利愉快地进行。
　进行预约前，最好精心准备电话预约的说词，尽力使其清晰、简洁、环环相扣，争取给对方留下一个好印象。
让自己的话简明扼要一些，要有效率且准确。
在这样一个匆忙的时代，很短小和有力量且简明的对话是最为有效的。
请记住，大多数精彩的电视广告的时间都不超过30秒。
　用笑声来预约你的客户。
打电话时应该保持微笑，即使对方无法看到你表情。
因为这会让你听起来非常友好，而不是事不关己或者同不同意随你的敷衍。
要想知道自己的声音会被客户接受，还是被客户拒绝，最好的办法是把要说的话录下来自己先反复听，直到自认为客户能够接受为止。
在打电话的任何一个阶段都应该彬彬有礼，哪怕你的潜在买主没有理性或者很容易发火。
永远也不要把自己的厌恶之情流露出来。
另外，使用规范的商业用语，礼貌而职业化地用声音呈现自己，也是非常重要的。
　多用一些能表现你的善解人意和对客户有积极引导作用的话语。
如果你知道在合适的时间打电话，并且总是记住问一下“现在花您几分钟时间跟您谈话妥当吗?或许您希望我过些时候再打过来?”这是尊重对方时间的好习惯。
用一些容易让你得到宣传机会的词语，如“我打电话来的目的是……”、“我打电话来是因为……”。
而且，人们一般容易记住一次谈话的最开始和最后的话，所以应该把自己的主要意愿放在最前或最后强化给客户。
　不宜用过于开放的方法来预约客户。
比如“您看什么时候方便我们面谈一次?”“您听说过我们公司的产品吧?”等等。
这些谈话方法很容易使客户滑脱，用简单的“没听过”、“不方便”就把你拒绝得干干净净了。
如果采用选择性的交谈方法，比如“您看我们是星期三还是星期四见面比较方便?”不给客户提供拒绝的选项，更易于锁定客户。
　另外一定要事先准备的就是对付各种拒绝的方案。
预约时遭到客户拒绝，是很正常的，谁也不会对一切陌生的拜访都欣然接受的。
但不要一听到对方说个“不”字，就立即像扔掉一个烫手的山芋一样把电话挂断，还是有一些挽回局面的可能的。
当然方法有很多种，要视具体情况不同而定。
经验证明，用自我调侃的方式来消解尴尬，比其他方法更令人感到轻松愉快。
大多数人初次和别人打交道时，都喜欢那些令自己感到轻松自如的人。
稍稍运用一点小技巧，也许会勾起客户的兴趣，你们的面谈就有希望了。
　……

## 媒体关注与评论

前言一个新的生命，从诞生时的第一声啼哭开始，或许就是在向这个完全陌生的世界宣告他的到来。
从此也就注定他要不断地接触到新鲜事物、经受种种不可预知的考验，从而不断地成长、不断地丰富认识、不断地克服对于陌生和未知的恐惧。
学生时期，老师经常会要求学生当着全班同学的面回答各种问题，或者背诵课文，有时也许是朗读他自己的一篇优秀作文。
对此很多人都会忧心忡仲，因为害怕面对那么多人。
本来清醒的头脑会因为紧张变得一片空白， 口齿也含糊不清了，完全无法表现自己。
对于热恋中的男女，未来的婚姻生活能否美满、强烈的感情能持续多久都是个未知数，同样也会产生一种恐惧心理。
世事变化得太快，使得恋人们对所要面临的情感世界产生诸多不确信，而并非真是遇到了情感骗子或道德败坏的情人。
作为拓展业务的业务员，需要有“喜新不厌旧”的精神，既要维系原有客户，又要开发新客户，他们要不断地与陌生人打交道，承担被别人拒绝的恐惧；作为学术造诣极深的学者、有着深邃的思想的理论家，往往需要面对众多陌生人，宣讲自己的见解，如果只会面红、心慌，甚至忘记自己该做何言辞，别人就无法了解你的思想，即使胸中海纳百川，也无法表达出来，他的价值就会大打折扣。
所以在发展事业的道路上，如果被恐惧陌生所控制，只会不断错失良机，造成各种预想不到的尴尬，从而导致事业上韵挫败。
对于人生各个必经阶段，人们可以预想到所必须面临的种种恐惧，但还会有很多的突发事件是无法预知的，同样也会给人们带来恐慌。
“9·11”事件，使得美国人，乃至于世界人恐惧飞行；“非典”首次侵袭人类，SARS病毒以全新的面孔使得人们惊惶失措，谈“发烧、咳嗽”色变，恐惧充斥着整个社会。
人类，作为现代文明社会的主宰，无论身居何处，都要面对陌生，或多或少都会存在恐惧心理。
人类社会描述恐惧的词汇极其丰富，足可证明恐惧的普遍存在，可见人类战胜恐惧的任务是何等的艰巨！ 恐惧有很多种类型，有对客观事物的恐惧，有对某种行为的恐惧，还有一种比较普遍的就是对人、对社交的恐惧。
尤以后者的束缚和危害性最强，因为它是由纯粹的心理作用造成的。
本书试图以通俗的笔调、从感性的层面探寻一下这种对陌生的恐惧为何产生?如何克服?怎样才能超越恐惧的心理障碍，实现自我的蜕变?目前这一类的励志书其实并不少见，但多太过理性，往往显得过于沉重，过于严肃。
相反如能浅浅道来，或许更能触动人心，达到去根除源的目的。
如果你认为自己也或多或少地被恐惧心理困扰着，请试试读一读此书吧，相信会对你有所启发。
哪怕只是一点点令你有所感悟，哪怕只是书中的某一段、某一句话正中下怀，帮你认清自己、使你懂得如何去改善现状，那就是我们的收获了。
另外，教育的最终目的，不仅仅是学会多少知识，而是改善实际行动。
这是一本号召行动的书!我们的目标不是消除恐惧，而是要让你认识它、控制它，使它为你所用。
看完后，希望能帮助你发现并学会利用潜伏在你身心内的、那些你习惯不加以利用的能源，那些都是你尚未开发的财富！ 动物园里的小骆驼问妈妈：“妈妈，为什么我们的睫毛那么长?” 骆驼妈妈说：“当风沙来的时候，长长的睫毛可以让我们在风暴中都能看待清方向。
” 小骆驼又问：“妈妈，为什么我们的背那么驼，丑死了!” 骆驼妈妈说：“这个叫驼峰，它可以帮我们储存大量的水和养分，让我们能在沙漠里忍受十几天无水无食的环境。
” 小骆驼又问：“妈妈，为什么我们的脚掌那么厚?” 骆驼妈妈说：“那可以让我们重重的身子不至于陷在软软的沙子里，便于长途跋涉啊。
” 小骆驼高兴极了：“原来它们这么有用啊！可是妈妈，为什么我们还在动物园里不去沙漠远足呢?
” 是呀，“天生我才必有用”，请不要做动物园里的骆驼吧！ 每个人的潜能是无限的，成功的关键就是要操控自己的恐惧心理，勇敢地迈出奔向成功的第一步，再找到一个好的工具和能充分发挥潜能

的舞台。
希望这本书能帮助你!

第一图书网, tushu007.com



## 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