

<<如何说，别人才会听>>

图书基本信息

书名：<<如何说，别人才会听>>

13位ISBN编号：9787508625706

10位ISBN编号：7508625706

出版时间：2011-1

出版时间：中信

作者：泽维尔·阿玛多

页数：170

译者：刘蕾

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>

## <<如何说，别人才会听>>

### 内容概要

每天，职场人士都会面临种种不同的沟通挑战。

你的老板拒绝给你升职加薪，你的孩子是否应该接受名校教育，你的爱人梦想去异地发展更好的仕途

。如果这些问题处理不当，我们会陷入“我是对的，你是错的”这样一种无效的沟通模式之中，而这往往会让谈判陷入僵局，最终导致两败俱伤。

在《如何说,别人才会听》中，哥伦比亚大学教授、临床心理学家泽维尔·阿玛多博士传授你如何通过高效的沟通法则成功地说服别人，获得对方的支持，最终得到自己想要的结果。

阿玛多博士详细阐述了“反思性倾听——技巧性共鸣——策略性拖延——战略性共识——持续性合作”的沟通模式，帮助将刀兵相见的恶性沟通转化为健康互惠的理性谈判，与上级、客户、爱人、父母、子女之间增强信任和尊重，建立良好、和谐的人际关系

## <<如何说，别人才会听>>

### 作者简介

泽维尔·阿玛多，国际上广受欢迎的临床心理学家、哥伦比亚大学教师学院知名教授，曾担任众多国际知名跨国公司、政府机构的咨询顾问。

他本人接受过CBS、60分钟、《纽约时报》、《华尔街日报》等媒体的专访，他在家庭、企业人际沟通方面积累了25年的实践经验，从心理学的角度帮助过无数职场白领从固执的人际沟通僵局中解脱出来，从而形成健康、轻松的人际关系。

现定居纽约。

## <<如何说，别人才会听>>

### 书籍目录

第一部分 “我对你错”，现在怎么办？

1 我们的关系已陷入僵局？

2 从谈话中要结果 3 相互尊重才能相互信任 4 欲改变他人，先改变自己  
第二部分 高效沟通法则——营造和谐的沟通气场 5 反思性倾听：建立信任的第一步 6 技巧性共鸣：真正理解对方的感受 7 策略性拖延：不在第一时间给出观点 8 战略性共识：认同对方的观点 9 持续性合作：与对方达成共赢  
第三部分 赢得对方的由衷合作 10 高效沟通法则：与家人健康沟通的秘诀 11 高效沟通法则：与领导和谐共处的法宝 12 高效沟通法则：为你提供帮助的捷径 13 高效沟通法则：打开心灵之门的钥匙  
结论 揭示高效沟通的真谛

## <<如何说，别人才会听>>

### 章节摘录

第一部分 “我对你错”，现在怎么办？

1我们的关系已陷入僵局？

怀疑并不令人愉快，但却肯定很荒唐。

——伏尔泰 我的一位邻居对于社区里发生的事情总是有很多意见，其中大多数意见都是毫无建设性的。

在社区附近有一条单车道的乡间公路，这条公路通常情况下很少有车辆和行人经过，所以我经常在这条路上遛我的狗卡利，并解开它脖子上的绳子。

一次，我的一位表亲来看望我，带着卡利在公路上散步，就在这时遇到了我的那位邻居——我们可以称呼她克拉维茨夫人——她大声喊道“应该把那只狗拴起来”，然后警告她的孙子说：“离那只狗远点儿，它会咬人！”

”当表亲把这一切转告我之后，我非常生气。

卡利以前从未咬过人，我真想敲开克拉维茨夫人家的门，告诉她实情。

我觉得我应该解释一下我对卡利的感情。

当我第一次遇到卡利的时候，它正在纽约城的街道上四处流浪。

在过去的几年里，当我身边深爱的人去世的时候，是卡利陪我一起度过那段悲伤的日子；每当我待在家里的时候，卡利总是尾随在我身后，寸步不离。

有时候它会和孩子们玩摔跤游戏，每当我看到它在追球的时候表现出来的那种傻傻的执著，就会哈哈大笑。

在遇到卡利之前，我从来不明白人们怎么会像疼爱自己的孩子一样去喜欢他们的狗，但是现在我明白了。

当我告诉表亲，我打算去找我的邻居谈谈的时候，他却说这不是个好主意。

“你想说什么？”

”他问道。

我想了一会儿，意识到自己唯一的目的可能就是想反驳一下克拉维茨夫人，告诉她她完全弄错了！

事实上，这样做只能暂时发泄一下我心中的不满，除此之外，我将一无所获——而且还可能是火上浇油。

我可能会说出这样的话：“对于卡利，你怎么能撒谎呢？”

你认识它七年了，它从来没有咬过人！

你到底是怎么回事？”

”事实上，我并没有去找我的邻居理论，我只是无视她的指责，对她退避三舍，就这样一切也就烟消云散了。

我知道我是对的，她是错的，但我也知道有时候意见不一致并不一定总是要转变为争吵，也不是所有的争吵都要以僵局而告终。

有的分歧只是“别自找麻烦”之类的事情。

你和对方造成了僵局，如果你只是想证明自己是对的话，那么你什么也得不到。

健康的沟通：化敌为友 然而，许多意见不合的情况不像我与克拉维茨夫人那样，是需要一个解决方法的，因为需要去做一些事情、请求某些事情，或者必须作出某个决定。

我们不能忽视这些问题。

在大多数情况下，如果争论是健康的（也就是说，争论双方之间存在着信任感，他们相互之间倾听对方的观点，心怀尊敬地对待对方），那么这些意见不一致的情况很少会以僵局而告终。

如果意见不一致导致了僵局的出现，那么这种结果肯定是暂时的，不会对彼此之间的关系造成任何伤害。

我每天都在与人争论，你也如此。

著名的律师、作者加里？

斯彭斯在他的畅销书《最佳辩护》中写道：“每个人都想去争辩。”

## <<如何说，别人才会听>>

每个人都如此。

每个人都需要……我们必须争辩——去帮助，去警告，去热爱，去创新，去学习，去享受公平。

”我同意上面的观点，而且我同意斯彭斯先生给予的许多忠告。

他指导他的读者如何在健康的辩论中取胜，比如我在上文中列举的那个例子。

的确，在法庭上（因为我是一名法庭专家，所以我多次出庭）总是有法律条文来保证辩论双方能够倾听对方的观点（一次只能有一个人说话，每一个字都被记录下来）、互相尊重、不准中伤对方。

虽然这些辩论有时仍然会转变成恶毒的争吵，但是比日常生活中的争吵程度要轻得多。

如果一方触犯了规则，法官通常会终止辩论，并且把违规方叫到法官席前以示警告。

然而，在通常情况下，当双方争论得热火朝天的时候，没有法官会帮助你们改变话题。

你也不需要法官，因为有了高效沟通法则，你就具备了有力的工具，它能帮助你使原本已经造成僵局，甚至破坏双方关系的一场恶毒的辩论起死回生，并注入健康的元素。

但是在你使用这些工具之前，你需要先了解一下在什么情况下需要使用这些工具。

消极的争论：化友为敌 雷和鲍勃是好朋友，他俩偶尔会一起合作。

雷是一位公司老板，他雇用鲍勃来设计一个软件包，然后出售给他的客户。

一个夏日的午后，阳光明媚，他们俩在一起吃烧烤，每个人差不多都喝了六扎啤酒。

他们本来是想借这个机会庆祝一下软件的销售成功，但是当雷告诉鲍勃他能够拿到多少钱的时候，气氛骤然紧张起来。

雷发现鲍勃听到这个消息后没有一丝喜悦，因此问他是否有什么不妥。

此时此刻，鲍勃觉得很不舒服，因为在此之前他的期望值一直很高，于是他对雷说道：“坦白来讲，这不是我所期望的。

”

## <<如何说，别人才会听>>

### 媒体关注与评论

作者的高效沟通法则非常吸引人，同时它引导你去了解这个原则，赋予你打破僵局的能力，得到你所需要的。

这个原则对想要跨越“我是对的，你是错的”的任何人来说都是一个无价之宝！

我认为这是同类书中最出色的。

——盖瑞·史宾斯 美国知名律师，畅销书《怎样辩论而且每次都赢》（how to Argue and Win Every Time）作者 “我是对的，你是错的”这种情况每天都在发生，特别是在职场工作中。有了这本书，你可以学会怎样在这些争论中获得自己想要的结果，在打破造成僵局的同时找到双赢的最佳途径。

——杰弗瑞·福克斯 畅销书《立志当总裁》（How to Become CEO）作者 阿玛多博士介绍的技巧不仅适用于普通人，而且在国际外交调解和解决矛盾中经常使用，这是一本真正有效处理和解决问题的实用手册。

——罗伯特·芬恩 前美国驻阿富汗大使

## <<如何说，别人才会听>>

### 编辑推荐

欲谋好职位，先有好口才；欲谋好人缘，先要会说话；从谈话中要结果，从谈判中获双赢。



<<如何说，别人才会听>>

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>