

<<零壓力社交>>

图书基本信息

书名：<<零壓力社交>>

13位ISBN编号：9789862167083

10位ISBN编号：9862167084

出版时间：2011-2-25

出版公司：天下文化出版股份有限公司

作者：黛芙拉·札克(Devora Zack)

页数：228

译者：林麗冠

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>

## <<零壓力社交>>

### 前言

引言 用希臘文學拉丁文 我到康乃爾大學研究所的第一天，上了個體經濟學。教授為了安撫我們這些菜鳥的緊張情緒，於是以令人寬心的語調說，他會給我們看很多圖表，不必驚慌。

他說：「只要把圖表想成流程圖，就沒事了。」

我是從事藝術工作的，毫無經濟學背景，聽了這話頓時覺得暈眩，眼前一片模糊。

流程圖我從未聽過，看來是在劫難逃了。

我後來描述商學院前幾週的經驗，像是試圖用希臘文學拉丁文.....不過我也不懂希臘文。

不論我多認真做筆記，上完幾個小時的課後，還是有聽沒有懂。

這樣的慘狀就像自稱不擅交際的人，拚命將自己擠入專為另一種人撰寫的社交規則，完全沒有參考座標，因為腦中沒有存取相關資料的記憶體；問題不在資料本身，而是這些資料根本就像外文一樣難懂。

這本社交指南絕非如此，我的訴求對象是內向者、在人群中不知所措的人和缺乏人際網絡的人，以他們慣用和理解的語言寫就。

這不是挺幸運的嗎！

各位的社交學分終於有機會及格了。

順帶一提，我現在每年都會回康乃爾大學，在企管研究所教授人際社交。

當然，他們並沒打算請我回去教經濟學。

內向者更需要社交指南 為什麼這種書會存在？

這不就像提供法式鹹派食譜給對蛋和起司過敏的人，或是在嚴重花粉症患者的四周擺滿芬芳的花朵？

如果你厭惡非絕對必要的東西（社交便是其一），為什麼不找別的事物來充實你的生活？

為什麼要折磨自己？

這些問題很實在，謝謝你提出來。

容我說句話，首先，我百分之百同意你，根本不必將寶貴的時間浪費在討厭的活動上，即便只是一小時！

話雖如此，這件事情沒有這麼快就結束。

先別把這本書放回書架上（或者是電子書架），並且聲稱自己好像人際網絡這罐醋裡摻進的一滴水。

絕非如此。

我準備變個令人驚奇的戲法，讓人際社交變成有趣、有益的活動，而且你完全不需要改變你的既定想法！

所以請拉一張舒適的椅子或找一片草地坐下來，全心投入，你不會後悔的。

這本操作手冊一開始會檢視傳統上眾所周知的人際網絡理論，然後再將它們徹底破解。

看看諸如以下的鐵律：  
\* 不斷推銷你自己。

\* 更多人脈 = 更高的成功機率。

\* 絕不單獨用餐。

\* 建立不間斷的人脈接觸點。

\* 從中得到愈多東西愈好。

直到現在（事實是主觀的），人際網絡書籍訴求的對象，始終是擁有特定性格的人，那些本來就喜歡在滿是陌生人的會場中穿梭來往的人。

我們在本書的開頭會發現，這種類型的人僅占有所有人的30%到50%，我確定這是其他作者無心且並非惡意的疏忽。

但光是想到這點，我就義憤填膺，因為其他50%到70%的人都被忽略、誤導、欺騙，該是讓這些人拿回自己應得的人際網絡的時候了。

在過程中，我們會發現建立人脈時，了解和運用天生風格的有多重要。

內向的同胞們請別再壓抑我們的本性。

## <<零壓力社交>>

幹嘛這麼麻煩？

你在喃喃自語些什麼？

你不喜歡人際社交，不管怎樣也沒有興趣？

它耗費你的心神？

它從不管用？

你沒有時間？

你不需要這麼做？

那種做法是騙人的、自私、虛假、不可信、膚淺、不正派、愛操弄，而且毫無用處？

什麼都先別想，喝一口水，讓自己冷靜下來。

內向的人、容易不知所措的人以及欠缺人際網絡的人，在傳統的人際社交方面失敗，因為他們遵循的規則本來就並非針對他們而設計的。

就我的經驗，自稱討厭社交的人也認為自己對此並不在行。

但真實的情況恰好相反。

你擁有成為社交高手的本錢，你只是聽從錯誤的指示，標準的社交建議沒能給你幫助，所以你認定你在經營人脈上失敗。

此外，你本來就討厭交際。

現在，你終於可以學到符合你本性的社交方法，時機終於來了。

為什麼是現在？

改善人際關係能幫助你達成一生中最想要的任何事情，這個理由夠充分了吧？

建立人脈能夠讓你發揮潛力。

想像一個大目標，像是：找份新工作、獲得晉升、擁有新的公事或私人人脈、改善世界、擴展個人影響力、銷售產品或服務、寫書、談成一筆生意、加強合作、建立聲譽、達成夢想，或是擴展事業？

建立人脈能將你的目標發揮到最大。

我擔任高階主管顧問十五年，從未見過哪個人不是根據自己的條件經營人脈而且獲益良多的。

究竟什麼是建立人脈？

建立人脈是建立和維護人際關係，讓彼此分享正面結果的藝術。

建立人脈即是連結。

你愈真誠，你建立的人脈就愈富有活力和寶貴。

你可以忠於自己，運用你既有的優點來學習人際技巧。

你可以學習運用而非對付你的內向、不知所措或欠缺連結的自我。

以前被視為不利的條件，現在成了你最好的優點。

心動了嗎？

投資報酬（ROI） 時間是你最重要的資產（除非你家財萬貫）。

何不放下手邊的事情，投注寶貴的幾小時，打開這本操作手冊？

a. 你會學到非常有效，而且淺顯易懂的新社交方法。

b. 你會獲得許多實際要訣，同時學到清楚、具關連性直接應用到你的社交目標的行動步驟。

c. 我多年來在許多領域中發現相當多值得記住的實際案例，你閱讀和研究這些案例將受用無窮。

你需要一枝筆或鉛筆。

天下沒有不勞而獲的東西，很高興 你願意加入我的行列。

## <<零壓力社交>>

### 內容概要

打開本書 打開你的好人緣 拜訪客戶、交際應酬是你眼中的苦差事嗎？

隨意聊天哈啦的場子也會被你搞冷掉？

完全掌握面對社交場合的苦惱，在專業與人際上綻放光芒！

多數討論成功要素的書都會提到人際關係，建立廣闊的人際網絡似乎是邁向成功的必然條件之一，但就不喜歡社交的內向型人來說，如何擴展人際關係、提昇自我成功的方法呢？

作者是美國知名企業諮詢顧問，也自稱是「內向型」的諮詢師。

在本書中，他打破坊間成功書的慣例，為我們解讀「內向型人」的成功特點，包括： 他們不是害羞或憤世嫉俗，而是習慣深思熟慮、在談話前反復思索的一群人。

他們永遠將注意力集中在少數事件上，而非關注大量瑣事。

他們需要獨處的時間，為自己的頭腦充電。

他們被灌輸社交等於八卦聊天及不斷與人接觸，讓不擅與人交談的他們以不適合推託。

明確分析「外向型」和「內向型」的社交特點，並鼓勵不擅社交的內向型人應該盡量提升自己，以專業取得他人信任和尊重，願意與別人分享所知所學的知識，且樂於幫助他人等優勢，建立自己獨特的社交網絡。

## <<零壓力社交>>

### 作者簡介

黛芙拉·札克（Devora Zack）生性內向，從小偏好獨自遊戲與閱讀。康乃爾大學（強生管理學院）企管碩士學位，也是全額獎學金優秀學者，在1996年創立唯有連結顧問公司，為許多不知所措和欠缺人脈的優秀客戶服務。另外也在康乃爾大學MBA領導力技巧計畫（MBA Leadership Skills Program）擔任客座學者，她是門薩（Mensa）協會十五週年年會的主講者。身為美國政府知名的「總統管理人員培訓計畫」（Presidential Management Fellows Orientation Program）主任，黛芙拉的籌備與主持功力，獲得該計畫創辦以來最高的評價。黛芙拉擅長領導術、人際社交術、簡報技巧、溝通、變革管理和團隊發展，習慣一下課就隱退獨自用餐。出書之後，她在編輯們脅迫下不得不「加入」臉書。

## <<零壓力社交>>

### 書籍目錄

引言 內向者必讀第一章 歡迎打開你的專屬指南第二章 你是哪種內向者第三章 原來大家都誤會你了第四章 我們就是討厭做關係第五章 絕對實用的新人脈法則第六章 社交活動急救包第七章 人脈金科玉律再會吧第八章 沒有人脈也能做好社交第九章 內向者的求職第十章 應酬、出差、公司聚會第十一章 內向也能辦個好活動第十二章 定義成果，達成目標結語 自個兒用餐也不壞

## &lt;&lt;零壓力社交&gt;&gt;

## 章節摘錄

第三章 原來大家都誤會你了 「害羞」和「活潑」這類的標籤，與內向、外向沒有直接的相互關係，有活潑的內向的人（我就是！）和害羞的外向的人。明顯內向的人、中庸的人和外向的人，全都表現出一大堆可供指認的行為；而且這些人從沒被「矯正」過。

如果你趕時間，請詳讀這份專供你使用的方便圖表：

內向的人	外向的人	內在導向
三思而後言	說話以便思考	自我激勵
與他人彼此激勵	不太喜歡刺激	享受同步的
需要專注	需要適時分散注意力	專注於想法和點子
專注於人物和活動	偏好一對一討論	重視隱私權
重視與眾人分享	大伙兒，我們來實地考察	內向和外向

一般人不知道，人與人之間存在著兩種不同的文化，它們雖然不是用性別、年齡、種族、族群、體能或身高來區分，但卻是完全不同的類型。

這兩種文化在團體中有一些變異，但仍然保留著清楚的習俗和儀式。

內向者具有獨來獨往的傾向，他們在漫無目標盯著窗外時往往能做出最佳決定。

他們的專注程度高，能夠達到連身在震央都察覺不到地震的程度。

外向者成群行動，他們隨興分享心中大部分的想法，經常追求新的興趣，並且容易結交朋友。

然而，這兩種人在地表上已經完全融合，即使是在組織緊密的家族內，也沒有明顯的指標可以指出一個人的個性傾向！

你很容易就能發現並試著接觸某個看起來像你，但卻操著另一種語言、有著格格不入的習慣，而且完全誤解你意圖的人。

「尊重」、「男女關係」和「娛樂」等概念，在不同文化中所代表的意涵也不盡相同。

中庸的人的出現使得這種多元文化的樣貌更加多姿多采。

中庸的人可能算得上內向或外向，或者兩者皆非，而這樣的人是龐大的社群。

能夠幫助你了解這些複雜多元群體的唯一工具是什麼？

一本高品質的實作手冊，也就是本書。

快速剖析內向者 跟著我唸：「內向不是病！」或者直接把它寫下來。

不需要說話，這樣會中斷你的思路。

「內向者」具有什麼特質？

過去幾年，我對數千人做過意見調查，進而得到了以下主要的回答：

安靜	害羞	不安
不擅團隊工作	私密	搞神秘
頑固	冷淡	反社會
無趣	粗魯	活潑
古怪	書呆子	沈悶
坐慣了	專注於自己	孤立
枯燥		

需要科學家才能夠認得出來，我們的社會通常將這些描述文字視為負面的字眼。

多年來，研究人員聲稱，美國人有70%是外向者，內向者只占30%，1994年當我努力研讀以求通過邁爾斯布里格斯性格分類法（MBTI）認證時，我們背誦的百分比數字就是如此。

這個統計數字後來大幅變動，達到將近50%比50%（請參閱邁爾斯、麥考利、昆克和哈默爾，《邁爾斯布里格斯分類指標》，諮詢心理學家出版社〔Myers, McCaulley, Quenk, and Hammer, Myers-Briggs Type Indicator Manual, Consulting Psychologist Press, 1998〕）。

我對這項改變有一個理論（雖然我尚未對此進行研究，但我相信我是正確的，而且我認為你會同意）：我認為內向者約占總人口的半數。

之前在數字上的差異，反映了一項事實：內向者並未參與關於性格類型的意見調查！

我想像著，那20%內向的人在迴避研究人員的詢問時一定想著：我為什麼要和一個陌生人分享個人資料？

有些聰明的研究人員在研究過程中一定發現了突破這個障礙的方法。

透過許多活動和範例，這本手冊教導討厭社交的人如何應用三項新的引導技巧來進行（甚至享受）社交。

## <<零壓力社交>>

停頓 (pause)、準備 (prepare) 和調整步調 (pace) 這3P是建立在「好的人際網絡建於與他人連結」的信念基礎上。

好的人際社交在於與他人建立連結。

即使是本來就愛好社交的人也會從本書獲得益處。

如同一位外向的人對我透露的：「我認為我很會經營人脈，但是我最好的人際網絡，一向來自建立有意義的連結。

」的確如此。

指導原則	支援技巧	起始基礎	三思而後言	停頓
研究、吸收、擬定策略	尋求深度	準備	專注、聆聽、按優	
先順序處理	自我激勵	調整步調	連結、充電、思考	在接下來幾章

，我們會更深入探討這些令人驚奇的三個技巧，它們不像3D，不需要特殊眼鏡。

內向的人不必被改變或管理。

這本書的前提是，內向的人、不知所措的人、缺乏人際網絡的人都擁有很多優點。

當我們運用而非限制我們的本性時，一切都可能做到。

準備更進一步探索建立人際網絡的基本功嗎？

<<零壓力社交>>

媒体关注与评论

「抗拒它不如面對它，你一定得社交的。  
作者的創新技巧幫助內向者成功打入人群，而且輕鬆自在，再也不緊張了。」  
- - 康乃爾大學管理研究所所長 / Joe Thomas 「你絕對不必遊走人群，蒐集一張又一張的  
名片。  
本書作者證明了你可以展露真實自我，但依然能建立新的人際關係，在專業與人際上綻放光芒。」  
- - 德勤管理顧問公司總裁 / Jeff Weirens

<<零壓力社交>>

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>