

《心理学家的倾听术》

图书基本信息

书名：《心理学家的倾听术》

13位ISBN编号：9787218101003

出版时间：2015-7-1

作者：[美] 马克·郭士顿（Mark Goulston）

页数：256

译者：苏西

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《心理学家的倾听术》

内容概要

把握暗含玄机的心理世界，只需倾听

与所有人都能沟通其实并不难。作为一名心理学家，马克·郭士顿把他30余年的临床经验与商界及生活中的沟通问题结合起来，用简单易懂的语言和大量真实案例为我们透彻分析了倾听的奥秘。

他将这些道理总结成了9条核心沟通法则、12个迅速拉近距离的沟通工具，并进一步教会读者综合运用，处理7种常见的棘手问题。

读完《心理学家的倾听术》你会发现，当你面对“不可能与之沟通的人”时，不会再一筹莫展，说服对方变得十分简单。不仅如此，你还会与他们建立真诚的情感联结，赢得宝贵而持久的信任。

除了这些举重若轻的沟通技巧，你还将学会如何自控，怎样与自己对话，以更加健康的心态面对工作和生活——这正是一切成功的起点。

本书已经被翻译成14种语言，在多国出版，并且被诸多《财富》500强企业选为“最佳培训教材”。

《心理学家的倾听术》

作者简介

马克·郭士顿 (Mark Goulston)
心理、沟通、营销跨界整合专家
全美年度最优秀商业教练

马克·郭士顿是著名心理学家，医学博士，奥普拉脱口秀、今日秀以及NPR的特约嘉宾，通过为《财富》杂志、《时代》杂志、路透社、《华尔街日报》等知名媒体撰写专栏文章，向人们传授处理各种复

杂人际关系的方法与技巧，引导他们通过倾听来解决工作和生活中的棘手问题。

在过去30多年里，马克·郭士顿还与众多知名企业展开合作，凭借其在人际关系和沟通方面的独特洞察力，他成功帮助组织、团队和个人发挥出最大的潜力，创造了出色的业绩。

马克服务的企业包括：通用电气、德意志银行、彭博资讯、美林证券、富国银行、美国银行、高盛、埃森哲、IBM、柯达、施乐、伟凯律师事务所、LAPD、FBI。

书籍目录

推荐序 1

专家推荐 3

权威推荐 7

作者简介 9

第1章 心理学家的2个沟通秘诀 1

能够在几分钟内扭转不利局面，轻易地把对方的“不”变成“是”的沟通秘诀是什么？

埃文斯中尉怎样通过几句话让一个企图结束生命的人重拾生活希望？马克如何让油盐不进的潜在客户主动按他说的做？刚愎自用的大卫用一段话跨过了职业晋升瓶颈，他说了什么？

秘诀1 听出他人藏在心底的话 2

秘诀2 让大脑从说“不”到说“是” 12

第2章 9条核心沟通法则 21

在沟通中，通过倾听来消除分歧并不难，难的是怎样在对方情绪低落时，仍能获得积极的结果？怎样在袒露自己的弱点之后，反而获得对方的认可？

更高级的沟通技巧，能够让爱抱怨的人主动闭嘴，让狂怒的人放声大笑，让恃强凌弱的人乖乖听话。

法则1 先承认“这糟糕透了！” 23

法则2 清空成见，开始倾听 32

法则3 让对方感受到你的理解 41

法则4 对别人感兴趣，而不是证明自己有趣 50

法则5 让“讨厌鬼”觉得自己很重要 60

法则6 帮助他人抒发郁结 65

法则7 消除错位沟通 74

法则8 主动示弱 85

法则9 远离五种“有毒”的人 92

第3章 12个迅速拉近距离的沟通工具 107

客户气势汹汹地要给差评，怎么办？孩子准备离家出走，怎么办？已经被拒绝之后，想重新建立关系，怎么办？“谢谢”或“对不起”没有达到效果，想表达更有分量的感谢或道歉，怎么办？运用12个简单快捷的沟通工具，你能够跟任何人拉近距离，迅速建立信任基础。

工具1 不可能问题 109

工具2 魔力悖论 115

工具3 同理心催生法 122

工具4 立场转换法 131

工具5 “你真的这么想吗？” 137

工具6 关系深化器 142

工具7 先自揭短处 150

工具8 交心式话题 156

工具9 肩并肩沟通 164

工具10 填空法 171

工具11 反其道而行 177

工具12 重量级的感谢和道歉 182

第4章 快速应对7种棘手的沟通问题 189

带领性格各具特色的团队成员，要如何“因材施教”，才能突破绩效的天花板？作为一个弱势的表达者，要赢得更多听众，除了善于倾听，还应该怎么做？怎样创造与大人物一对一的交谈机会？谈话结束后应该保持怎样的联系？

棘手的问题往往需要更复杂的沟通手段，本章将教会你将前两章讲到的法则与技巧进行高效整合，达到最佳沟通效果。

应用1 如何搞定糟糕的团队 190

应用2 如何顺利升迁 196

《心理学家的倾听术》

应用3 如何对付自恋狂 199

应用4 如何拓展人脉 203

应用5 如何对付失控的人 207

应用6 如何与自己对话 213

应用7 如何接近大人物 220

后 记 227

郭士顿医生主题演讲与研讨会 229

倾听能力测试 231

《心理学家的倾听术》

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:www.tushu000.com