

<<社交决定成败>>

图书基本信息

书名：<<社交决定成败>>

13位ISBN编号：9787500465843

10位ISBN编号：750046584X

出版时间：2008-3

出版时间：中国社科

作者：阿尔布瑞契特

页数：238

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>

<<社交决定成败>>

前言

<<社交决定成败>>

内容概要

《社交决定成功败成功人士的5大修炼》中这些让我们颇费思量的问题都做了详细解释，并进一步指出社交能力已成为衡量我们生存能力的一项基本指标，将决定我们的心智表现，并决定我们将来的走向与可能取得的成就。

如果说在职场中有“智商决定是否录用，情商决定是否升迁”的说法，那么社交能力则决定着你在职场内外的生活质量。

我们怎样才能使我们的孩子快乐成长？

婚姻关系如何美满幸福？

企业高管如何调动下属的斗志？

办公室政治让我们疲于应付？

为何我们总是对某些人拥有莫名的好感？

别人无意间的一句话却让我们方寸大乱？

<<社交决定成败>>

作者简介

<<社交决定成败>>

书籍目录

导言社交决定成败第一章 另类“智能”新瓶装旧酒？

超越智商情绪智力？

社交商？

还是两者兼具？

从“毒药”到“营养品”盲点、透镜以及过滤器口臭、响屁以及头皮屑“呆伯特”家族我们能成为交际场里聪明点儿的物种吗？

S.P.A.C.E.：互动的技巧第二章 情境感知对情境反应的迟钝和麻木不仁搬起石头砸自己的脚：把情境弄到最糟解读社交场合的背景观察的重点空间关系背景行为背景语义背景在不同的文化群体和亚文化群体中游刃有余违反行为准则等于引火上身第三章 举止“摆设”个人魅力是不是被过分夸大了？

相貌真的很重要吗？

解读（并制订）“互动的规则”丑陋的美国人综合征你越多，我越少关于心态的一个例证训练良好举止的技巧第四章 真实大力水手波比的启示与高社交商的人为邻确实很美好你能假装真诚吗？

讨厌的赞扬宠物狗综合征自恋：唯我独尊心理游戏、角力以及操控表明真实的技巧第五章 明晰表达一种表达方式“臭嘴症”：有时候，沉默是金“官方腔调”和“真实表达”“直升机语言”和“电梯谈话”“干净的”语言和“肮脏的”语言语言棒击引导听者的头脑跟你走比喻的神奇力量无动词“Be”英语：健康的语言提高明晰表达的技巧第六章 心领神会什么行为破坏心领神会？

什么行为有助于建立与他人的心领神会呢？

白金法则移情职业的反讽“L.E.A.P.S.”：“蓄意”心领神会四分钟的心领神会提升心领神会的技巧第七章 提高社交商测评你的互动能力自我认知：从他人角度评价你自己测评你的互动风格：驾驶员、

激励者、外交官和离群索居的人优势一劣势的悖反优先改进的环节第八章 职场中的社交社交商低下的现实后果和法律后果文化冲突和文化狂热等级制度、睾丸激素和性别政策在工作中屡试不爽，可在家不灵多样性的迷局礼节、典礼和庆典恰当的政治策略：不丧失自己的价值体系而稳步升迁第九章

管理中的社交“畜生”因素执行官的刚愎自用：代价及后果最佳老板，最坏老板“P.O.W.E.R.”：来源以及获取之道我们这个星球上的恶棍是如何攫取并把持权力的影响力的代数学“S.P.I.C.E.”：不在其位而谋其政第十章 社交和冲突冲突的双螺旋模型为什么要争论？

至关重要的对话增加价值的谈判结语 培养下一代的社交能力：谁来教育我们的孩子？

我们的孩子不是我们自己的孩子十种基本新闻报道（而且只有十种）焦虑直击人们的注意力戒除电视瘾孩子们的购买行为电脑游戏：全新的沙地游戏场老师？

父母？

还是都无能为力？

归属，还是渴望？

学校的“S.P.A.c.E.”解决方案疗治多个年龄段社交商疾患的处方

<<社交决定成败>>

章节摘录

第一章 另类“智能”毫无疑问，我们每个人至少认识一个这样的人，很可能，我们认识的还不止一个，与他们相处，让我们欢欣愉悦。

我们常常听到有人谈到这类情形：想到这个周末得去看我父母，我真是不寒而栗，我就知道，我母亲一定得和我父亲大干一场，此外，只要我在那儿，她就总是对我不停地横挑鼻子竖挑眼。

我真不知道为什么还要经常去看望他们。

我想，是负疚感吧。

有些人则可能谈到这类情形：我讨厌我的工作，我的老板对我所有的工作都吹毛求疵。

我想，我得另谋高就了。

或者：或许，我们应该特意“忘记”邀请他和我们一同外出，否则，我们整晚都会争论不休的。

又或者：我觉得，我们应该邀请她和我们共进午餐，可是，我实在忍受不了再听她的离婚故事了。

似乎除了这个，她就不会说些别的了。

比起美德来，我们总是更能轻而易举地发现别人身上的社交商缺陷，确实如此。

或许，我们会下意识地接近那些拥有美德的人，但是，我们躲避那些有社交商缺陷的人，则是有意识的行为。

那么，面对那些个人交往能力居间的人时，我们会怎么办呢？

是的，我们“可能主动去接近他们，也可能离他们而去”。

有多少人认为，他们的父母或者亲密的家庭成员，对自己生活的影响完全是负面的，而不是把他们视为自己最好的朋友呢？

有多少人即使没有离开家庭，但至少从情感上已经与自己的家庭分道扬镳了？

有多少父母总是抱怨孩子对自己漠不关心，或者根本不想去看望孩子们呢？

有些与家庭成员相处困难的表述，常常让那些家庭成员之间拥有亲密关系并能享受到他们帮助的人感到困惑不已。

但是，即使是在所谓的幸福家庭中，某些成员也可能会疏远其他成员。

与家庭情况形成对照的是，我们中的大多数人，都至少有几个特殊的朋友——和他们在一起，让我们安逸、轻松，从他们那里，我们可以获得尊重、肯定和关切。

我们不妨想一想两个极端的情形——将你避之唯恐不及的人的行为，与你热切渴望交往的人的行为做一个比较。

结果很快就出来了，其中的一个人与另一个人相比，不但行为更积极，更乐于助人，而且你还会产生这样一种感觉：行为更积极的人，比行为更消极的人更善解人意；行为更积极的人看似更“深谙世事”——他们很能理解他人，他们与人互动的行为也显示出他们“知书达理”，而不只是举止“得体”。

我们在本书中谈到的社交商，由洞察力和行为两方面构成。

我们试图在高于“客套话”的水平——超越只是经常说“请……”和“谢谢”的层面，超越社交礼仪规范的层面，超越在职场一直被人看重的所谓“善于结交”的层面——来探究人们的社交能力。

我们试图弄清的是，为什么能力出众的人，在各种社会情境中能如此挥洒自如，能根据情境的不同——至少在大多数时候——深解与人交往之道。

为了避免概念的模糊所带来的歧义，我们可以将社交商，或者“SI”定义为：与他人融洽相处，同时赢得他们的合作的能力。

新瓶装旧酒？

从教师、培训师、人力资源管理人员和会议组织者，到企业领导人、咨询顾问、出版商以及记者，我常常从这些每天与之打交道的人那里，看到他们对“社交商”这一概念不假思索的典型反应，他们往往会说：“哦，是的，‘交际技巧’在当今的社会中确实很重要。”

因为将社交商这一概念归入了大家早就非常熟悉了的范畴，同时，又将其以一个老旧的概念来解读，他们实际上已经消解了这一概念的潜在重要性。

因为自以为很熟悉这一概念，因为觉得这个概念非常简单，所以，他们的先入之见很可能会阻碍他们

<<社交决定成败>>

对人类生活这一更深层次、涵盖范围也更广泛的概念的领悟和理解。

来自古老禅宗的一则忠告是：学习新东西的最大障碍，就是自以为是。

我们这些普通人也在根据自己的理解，试图描述社交能力的核心要素。

尤其是在商务领域，人力资源管理专家、培训师、咨询顾问、执行官以及经理人，也都在寻求自行确定实用社交技巧的方式，以便培养员工在这一方面的能力，提高他们的这一能力，至少，他们可以根据自己的定义，遴选那些“拥有这些素养”的人，并将其安置到合适的工作岗位上去。

这样的探索和努力，同样也没有取得显见的成果。

多年来，尤其是过去几十年来，商业领域的教育家们经常谈到“沟通技巧”、“人际关系技巧”以及“交际技巧”等概念，不过，他们往往不能为自己的宣教提供令人信服的阐释。

比如，很多类型的员工表现测评表，都包括一个“沟通技巧”部分，但是，这一部分大都留给员工的上司去填写，他们测评的依据则是主观的印象和自己的判断。

因为缺乏对这些技能全面而富有可操作性的定义，所以，除了只是得到这样一种感觉——“我看到了，我才知道”。

——以外，经理们实在无法仰赖这些测评结果。

经常地，如果我向那些将某个员工的沟通技巧评定为很差的经理们提出这样的问题：“你认为他缺乏什么特别技巧呢？”

或者，他还需要提高什么技巧呢？”

经理往往会沉吟片刻，之后，开始逐一列举自己观察到的某些能力缺失。

他们常常将某些行为和某些特质视为低能或者能力障碍。

然而，如果我让他们罗列出构成“交际技巧”的所有能力时，他们往往语焉不详，说不出所以然来。

在很快列举出一些显而易见同时也是大家耳熟能详的技巧——比如，倾听，清晰表述——之后，他们往往会开始罗列一系列模糊的个人特质，比如，“深思熟虑”、“乐于合作”，以及“善于表达”等。

这些互动技能的陈腐传统定义，限制了我们对社交商这一外延更为广泛的概念的理解，并让很多人满足于对这一概念陈旧的解释，从而不再寻求更适用的可操作模式。

通常，我们总是满足于已经拥有的几个技巧和手法——比如“积极地倾听”，“我陈述”，也就是表达自己的感受以及反应的能力——而不再认真探究更为全面的观点。

构建人类能力的更为全面模型的重要性，已经证明远远超过了对“交际技巧”的旧有解读，因为就理解各种社交情境，或者理解人们之间发生互动情境的综合背景而言，这样的模型能扮演心智平台的角色，它还能让人们针对某一特定的情境，不必依赖某些已成套路的表达方式，不必依赖程式化的交流技巧，就能恰当地应对。

看来，我们有理由确信，要想在范围广泛的社交情境——与老板交谈，出席一个会议，向一个群体表述观点，与配偶或者情人分享独特的体验——中游刃有余，我们需要的远不只是知道某些特定的交流技巧和交流程序，我们还需要更深广地运用生活知识、对一种文化——或者多种文化——的深刻理解，需要我们在人类互动的不同情境中，通过不断观察和体味积累智慧，以判明哪些方式是灵验的，哪些方式是行不通的。

比如，单单是“解读”社交情境的综合背景——弄清人们之间关系的众多微妙线索、行为准则以及人们的心态和取向，就需要我们拥有深刻的理解力和某些特殊能力。

将人类社交能力的概念简化为“交际技巧”，看来大大“稀释”了人们的理解力，也大大降低了人们智力的丰富性，而人们的理解力和智力的丰富性可以大大提高他们与他人交流的效能。

超越智商对很多专业人士和主修工作效能的学生来说，哈佛大学霍华德？

加德纳教授于1983年出版的著作《心智的解构》，是理解和确定人类心智源泉的转折点。

对有些人而言，本书具有划时代的意义。

霍华德？

加德纳彻底颠覆了人类心理学和教育实践的一个最根本的假设，这个假设就是：人类的心智来源于单一的特质——即所谓的“智力”。

从法国的阿尔弗雷德？

<<社交决定成败>>

比奈的研究工作开始——试图测评儿童的“心理年龄”，到美国军方的早期尝试——确定士兵可测评的心智特点，以预测他们完成各种任务的成功可能性，再到卡特尔和加利福尼亚其他人的研究成果——探索能预测学生取得学术成功的测评方法，“智商”的概念在西方占据统治地位的时间长达七十五年。

发展心理学领域的很多前卫思想家，一直在不遗余力地呼吁，在美国的学校中应该取消智力测验，但是，成效甚微。

著名智能心理学家阿瑟·詹森曾经写道：“学习成绩才是学校关注的唯一指标，我认为，除了测评学习成绩本身以外，他们根本不需要检测任何别的什么了。”

只用一个三位数的数字就可以确定一个人在未来生活中取得成功可能性的观点，一度让人们推崇备至，尤其是对那些认为教育体系和技能训练体系的设计，应该围绕受教育者的智力水平来进行的教育家和官员来说，对此更是笃信不疑。

在西方世界，就利用智商分数对人们有利还是有害的问题，论争和思考一直没有停止过。除了据此为学生划分等级以外，智商体系以及相关理念的真正益处似乎很难确认。

很多“反智商”人士认为，智商体系所产生的唯一影响，就是让某些人觉得自己不如别人，同时，促使某些人自认为高人一等。

比之智商概念本身，智商测评的方法遭受了更为严厉的攻击。

批评者认为——我想，他们的批评确实很有道理——标准化的“智商测验试卷”，根本不可能客观评价一个人的全面心智水平，尤其是当标准化的书面测验设计者对每一问题给出的可选答案非常近似的时候。

而其他的测评手段，比如，随笔、评论或者针对某个技能的实际测评，因为需要训练有素的测评者来操作评分系统，从而使整个测评过程既昂贵，又难以执行。

因为缺乏有效的方法收集受试者对某些问题或者某些难题“富有创造性的回答”，所以，传统的智力测验实际上完全排斥了人们“有别于惯例的创造能力”，而这种能力恰恰是我们称之为创造力的基础。

如果提出这样一个问题：“用一枚小小的硬币你可以做多少事情？”

我们可以得到无数个答案，没有哪个计算机软件可以评估所有的答案。最低限度，限制“另类答案”的传统智力测验方式，就是“只有一个正确答案”的测验手段，根本没有考虑到在人们的成功中扮演重要角色的、范围广泛的心智能力。

智商测验的某些批评者认为，对智商书面测验结果的倚重，已经造成教育工作者偏爱——可能是有意识的，也可能下意识的——那些在程式化的智力测验中表现良好的学生，同时，损害了那些不拘泥于惯例、其思维富有创造性的学生。

他们还坚称，公共教育体系的设计原则，反映了“只有一个正确答案”的教育方法，而且对“不止一个正确答案”的思想根本没有给予尊重，而“不止一个正确答案”的观念正是创造性思维、艺术、文学、音乐以及人类其他类似才能的重要基础。

就是在这样的背景下，霍华德·加德纳教授开始了自己的研究工作。

从1980年开始，霍华德·加德纳教授对发端于心理学测验领域的某些根本性问题的兴趣越来越浓：为什么那些智商得分很高的人，在个人生活中却一败涂地？

心智测验是不是忽略了人类能力中某些很显见的方面呢？比如，艺术、音乐、运动、文学能力和社会能力。

霍华德·加德纳自然而然地得出了这样的结论：将“智力”当做测评人类能力唯一指标的手段必须要摒弃了。

他认为，人类拥有多元能力，也就是多重智力，它们的水平因人而异。虽然霍华德·加德纳的多重智力理论模型更合乎常识，不过，如何更好地为这些多重智力分类或者细分，尚为基础理论的悬疑，此外，围绕这一理论问题的讨论很可能还要持续很长时间。

<<社交决定成败>>

很显然，霍华德？

加德纳自己也还没有取得完全满意的分类成果，本书写到这里的时候，他还在继续探索不同的分类方法。

但是，他的多重智力——“MI”——概念，已经深受某些领域的推崇，尤其是在教育和商业领域，至少，在美国是这样。

在对智商理论框架下的单一智力测验分数顶礼膜拜的阵营中，有些更为激进的学者，依然还在猛烈诟病霍华德？

加德纳的理论，这样的激烈论争还会持续数十年。

特别是在霍华德？

加德纳的研究还没有设计出让单一智商分数拥趸们推崇有加的同样实用的测评工具的时候，这就意味着对人类智力的两种测评方式还不能产生具有可比性的结果。

本书的主旨，是探究多重智力的其中之一，也就是社交商，所以，我们实在没理由介入围绕多重智力理论本身所展开的学术论争。

我们要做的，是将社交商置于多重智力的理论框架中，之后，在这个理论框架下，探究社交商的内涵。

将社交商置于霍华德？

加德纳的多重智力理论框架中，需要我们运用某些“概念特技”，因为霍华德？

加德纳自己也在继续完善他对多重智力的分类学工作和定义工作，至少，本书写到这里的时候是这样。

他早期的大量研究工作涉及了七种各自独立的智力，此外，他还对尚未得到清楚界定的第八种智力的存在提出了假设。

其他研究者则将某些“庞大的智力范畴”细分为其他类别。

那么，为了便于讨论，我们需要先行确定这些多重智力的初步定义，以便将社交商引入到它的全景中。

虽然霍华德？

加德纳使用了非常严谨的科学语言来定义多重智力的各个类别——他将其划分为：口头语言表达的逻辑智力、数学符号智力、空间智力、身体运动智力、人际关系智力、自我认知（或称为自我意识）智力以及音乐智力，不过，我想，我们将其用通俗语言再次解读，同时，从概念上简化它们，并没有不妥。

基于对霍华德？

加德纳教授及其理论的尊重，我发现，将这些“多重智能”重新划分为六个主要类别，对我们的讨论和理解会大有帮助：1.抽象智力：根据符号推论的能力。

<<社交决定成败>>

媒体关注与评论

人们之间不断发生的互动，是个复杂的动态过程。
但是作者令人信服地向人阐明了，为什么有人总能成功地与人交往，有人却不能。
她在书中提出的S.P.A.C.E模型令人着迷，那是一个多么难得的贡献啊！

——史蒂芬·柯维《高效能人士的7个习惯》作者 在本书中，作者引领我们对人类最重要的能力进行了一次妙趣横生、启迪心智同时令人难忘的“探险”。
真实的生活故事、巧妙的架构以及实用的工具和技巧贯穿全书始终。
当你准备与另一个人交往的时候，一定会想到现翻一翻这本书的。

——吉姆·库泽斯《领导力》作者 每天，我都会遇到拥有高智商但社交能力低下的领导者，《社交决定成败》为我们展示了为什么社交能力对一个领导者至关重要！
本书是任何领导者的当然读本 ——马歇尔·戈德史密斯《全球领导力》作者 卡尔·阿尔布瑞契特简直是个天才，他把从电影、政治活动甚至动画人物大力水手身上获取的体验都融入了自己的理论中。

每一页都让人拍案叫绝！

——贝弗利·凯，美国人际关系专家，畅销书作家

<<社交决定成败>>

编辑推荐

有什么样的社交，就有什么样的人生，《社交决定成功败成功人士的5大修炼》是一门全新的成功科学，风靡欧美的畅销书。

<<社交决定成败>>

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>