

<<零压力社交>>

图书基本信息

<<零压力社交>>

前言

前言内向者必读Only connect. (E. M. Forster) 沟通才是王道。

(E.M. 福斯特) 一本用“内向者语言”写成的书还记得我在康奈尔大学读研究生时，第一堂课上的的是微观经济学。

教授一开始就对我们说，这门课会涉及很多经济学图表。

看到大家一脸惶惑，教授试图安抚我们这些新生，于是，他建议我们把这些经济学图表当成普通的流程图学习。

我本来是一名文科生，以前根本没有接触过经济学，听教授这么一说，我一脸茫然，因为我压根不知道什么是流程图。

在接下来的几个星期里，我在经济学院的经历可以这样比喻：用外语A 学习外语B.....关键是这两门外语对我来讲完全像天书一样陌生。

尽管我努力地记笔记，但课后看笔记时，我仍旧一头雾水。

NE TWOR 当一个自诩不善交际的人竭力遵循为社交达人制定的交际法则时，悲剧就开始了。

因为对前者来说，这些法则是完全无章可循的。

这就像两个人用对方完全听不懂的语言进行交流一样，结果是双方都听不懂对方所讲的意思。

看到这里，你可能会问，本书是用什么语言写成的？

应该说，它是用性格内向人士所熟知的语言写成。

希望在读过本书之后，你会对社交领域有更深的了解。

如今，我每年都受邀回我的母校康奈尔大学，给MBA 学生上沟通技能的课程，不过，仍旧没人请我去讲授经济学。

特别的社交书写给抗拒社交的你有人会说，我写这本书，就像是给那些对鸡蛋和奶酪过敏的人奉送鸡蛋饼食谱，或是给花粉过敏的人送去鲜花，都是知其不可为而为之的行为。

假设你对某件事很反感，而此事又不是必须去做的，为什么不放弃，去做自己感兴趣的事情？

这个问题问得很好。

首先我表示完全赞成上述说法：绝不在自己憎恨的事情上花费一分钟！

但是现实没有这么简单。

如果你觉得只要把本书丢回书架，就可以摆脱“社交”这门课，这是不可能的。

在接下来章节中，我会尽力把社交变成有趣又极富成效的一项活动。

你需要做的就是找一把舒适的椅子或者一片温暖的草地，摊开本书仔细阅读。

相信读完本书之后，你会收获一个属于自己的社交世界。

我们将从下列传统的、完全为外向性格人士定制的社交箴言入手：要不断推销你自己更多人脉= 更高成功率永远不要独自进餐随时与他人保持联系要多与别人进行交流时下流行的社交手册大多是专门为某一类人（大多是性格外向的人）量身定做的，这些人即使身处陌生的社交场所也能应付自如、如鱼得水。

外向者在比例上占总人数的30% ~50%。

我知道大多数撰写社交类书籍的作者们并非刻意疏忽另外一部分人，事实上，其余50% ~70%的内向者是被忽视并且被误导了。

本书旨在帮助他们找回属于自己的社交世界。

另外，你还会发现人与人之间互相理解的惊人价值，它可以让我们在社交中彰显我们与生俱来的个性，并且不会让我们的本性受到漠视。

社交并非多此一举之事读到这里，你可能会小声嘀咕：我不喜欢社交，而且对它也毫无兴趣，参加社交活动总是让我感到筋疲力尽，所有的社交技巧也从不奏效，况且我也没有社交需求，我认为所谓的社交技巧都是骗人的、自私的、虚假的、不真实的、肤浅的、约定俗成的、可操控的、毫无用处的...

...请你先停一下，喝口水，冷静一下。

假如你所遵循的社交建议不是为你量身定做的话，那么不管是性格内向、外向或是不善交际的人都会陷入某种社交陷阱。

<<零压力社交>>

依我的经验来说，自称抗拒社交的人都会觉得自己不擅长交际。

把这句话倒过来说也对，不擅长交际的人也会抗拒社交。

其实，人人都具备成为一流社交家所需的所有素质，只不过有些人遵循了错误的社交规则。

如果普通的社交建议对你不奏效，你往往就会认定自己在人际交往领域没有天赋，于是你很可能就此开始抗拒社交。

接下来，我将向你介绍一套能让你保持自我个性的社交方法。

社交到底是什么？

再高远的理想也有实现的可能。

设想一下，我们的理想可能是想换一份新工作、在职场获得晋升、结识新朋友、改善我们身处的世界、扩大我们的影响力、兜售产品或服务、写一本书、成交一单生意、改善合作关系、成为名人、实现理想、拓展生意。

社交容许我们挖掘自身无尽的潜能，它可以扩展我们的目标。

那么，社交到底是什么？

社交就是建立和维护人际关系并分享彼此积极成效的一门艺术。

真正的社交就是人际关系的保持和维护。

在社交中越真诚，我们的社交网络就越具有弹性和价值。

在掌握社交技巧的同时，我们可以保持自我，利用自身的能量；也可以试着与那个可爱的、内向的、不善言辞的自我进行沟通。

但是请不要有抵触情绪，请相信，在此之前的挫败将是今后前行过程中最大的力量。

社交也可以零压力除非你是位大富翁，否则，时间就是你最大的财富。

花上几个小时读一读这本书，你将获得以下财富。

你将学到非常有效，而且浅显易懂的新社交方法。

你将获得许多实际要诀，同时学到可直接应用到你的社交目标的行动步骤。

我多年来在许多领域中发现相当多值得记住的实际案例，阅读和研究这些案例将让你受用无穷。

请你拿起铅笔开始阅读本书吧！

我将与你同行！

<<零压力社交>>

内容概要

在本书中，作者以自身为模型，充分肯定内向者。她首先帮助读者认清自己的性格特征、社交风格以及抗拒社交的原因，然后提出“零压力3P社交法”作为现实可行的解决方案，最后将这一方案运用于最常见的几种社交情境中，如日常社交、求职、出差、主持社交活动等。同时，作者根据自己多年的经验，收录了许多在社交方面突破障碍、成功抵达轻松社交的真实案例。

<<零压力社交>>

作者简介

(美) 德沃拉·扎克 (Devora Zack)

“独自在餐的社交达人”

康奈尔大学约翰逊管理学院MBA

曾担任美国政府“总统管理人员培训计划”主管

创建了ONLY人际关系咨询有限公司

德沃拉·扎克性格内向，但这并不影响她成为一个成功的社交顾问。

她每年向成千上万的人发表演说，为私人行业、联邦政府和公共部门等领域的多个组织提供咨询服务。

她的客户包括美国在线、美国人事管理局、国际货币基金组织、华盛顿特区联队、马里兰州州长办公室、国税局、国土安全局及美国教育部等。

德沃拉讲授的课程有领导力、社交关系、演讲技巧、人际沟通、变动管理以及团队发展等。

实际上，她并没有改变她的性格去做这些事，而是恰恰相反。
在工作之余，她仍旧喜欢独自进餐。

<<零压力社交>>

书籍目录

致中国读者信

作者德沃拉·扎克二三事

权威推荐

亚马逊五星级读者评论

前言内向者必读

第1章 首先，认识你自己

内向or外向？

极端内向者

实例笔记：你喜欢独自进餐吗？

到底有多内向？

第2章 内向不是社交的大敌

内向 不善社交

内向 社交恐惧

第3章 没关系，你抗拒社交是有原因的

社交猛于虎？

实例笔记：控制内心的潜台词

积极的社交“潜台词”

实例笔记：你好！

请先别烦我！

“潜台词”实战演练

实例笔记：你认为自己是内向者吗？

ETWORKINGFORPEOPLEWHO HATENETWORKING

第4章 内向的世界也精彩

内向与外向的不同国度

看，这就是内向者

实例笔记：如何识别性格内向者

内向者社交特征一：三思而后言

实例笔记：喂，请问你还在听吗？

内向者社交特征二：深入思考

内向者社交特征三：通过独处恢复自身能量

实例笔记：不同性格类型的团队合作

看，这就是外向者

外向者社交特征一：边说边想

外向者社交特征二：发散思维

外向者社交特征三：在与人互动中获取自身能量

第5章 无需改变性格的零压力“3P社交法”

出发之前，先要找对方向

你完全可以一个人用餐

实例笔记：内向不是问题

<<零压力社交>>

3P社交法

技巧：暂时喊停

实例笔记：沉默是金

技巧：做好社交前的准备

实例笔记：静水深流

技巧：社交减速

实例笔记：聚光灯下的你

第6章 “3P法”让你处于社交“舒适地带”

成功的社交在于你的掌控

实例笔记：完美的一天

暂时喊停

实例笔记：DJ的音乐王国

自我盘点

实例笔记：从自我批评到自我认同的内向者们

做好社交前的准备

社交减速

实例笔记：一位内向人士的晋升

第7章 原来，日常社交可以这样轻松

当你在日常社交中遭遇困境

暂时喊停

做好社交前的准备

实例笔记：内向者收到的三张名片

社交减速

在社交活动结束后

有效利用社交活动中的名字标牌

社交中的话题管理

第8章 三步打动面试官

镁光灯下的你

实例笔记：我内向，但我自信

你真的不善交际吗？

暂时喊停

实例笔记：你最喜欢哪种甜品？

做好社交前的准备

实例笔记：与别人保持情绪同步

社交减速

填写属于你的社交网格

第9章 商务旅行中的三颗“定心丸”

暂时喊停

实例笔记：内向者、旅行和电子邮件

做好社交前的准备

实例笔记：一个人的午餐

社交减速

请主动发起话题

“重构假设”

第10章 主持社交活动？

<<零压力社交>>

你也可以从容不迫

暂时喊停

实例笔记：内向者如何对待会议

做好社交前的准备

社交减速

请记住别人的名字

第11章 保持真我，但也需要适度弹性

用别人喜欢的方式对待别人

实例笔记：不同的世界

让你的社交风格保持弹性

实例笔记：一个弹性社交成功案例

第12章 别急，请一步一步走向轻松社交

什么是结果性目标

构建你的结果性目标

结语

现在，你也可以享受社交的乐趣了

继续前进

你还能走得更远

致谢

<<零压力社交>>

章节摘录

插图：第1章首先，认识你自己内向or外向同样的行为可能源自不同的动机。这暗示我们，除了我们眼睛所能看到的以外，还有很多内容隐藏在行为背后。经常有人对我说，可以通过观察人们的行为洞悉其背后的动机，我则不以为然。对行为观察的解释分析只能说揭示了观察者的主观意愿，以及观察者的内在偏向。能揭示一个人行为意图的则是其背后隐藏的内容。

实例笔记你喜欢独自进餐吗？

在一次高级主管的研讨会中，我提到性格内向者宁愿在吃早餐时读报，也不想做一些无谓的寒暄。这时，性格外向的罗伯特问我：“为什么性格内向的戴维今天吃早餐的时候主动和我坐在一起？”

我请戴维解释一下。

他微笑着说：“我觉得我应该那样做……其实我不是真的想主动和别人坐在一起，我可并没有冒犯你的意思，罗伯特，但是我劝自己说参加研讨会的目的就是提高我与人交流和沟通的水平，所以我是强迫自己和你坐在一起的。”

听到戴维诚恳的解释，大家哄然大笑。

我继续问：“为什么性格外向者会与一名刚刚认识一天的人坐在一起？”

性格外向的学员都迅速举起了手，其中有两三个人甚至已经迫不及待地喊出了他们的答案“我们喜欢与别人交谈，谁愿意一个人吃饭呢？”

极端内向者在极端内向者身上我们能看到更多的内向特征，这些特征是在轻微内向者身上表现不明显的；同样，如果想更多地了解外向性格，最好观察极端外向者。

因此，本书会重点关注那些具有明显性格倾向的内向者，我相信，当我们把焦点转向特征明显的例子时，我们想要了解的差异和不同之处才会轻易浮出水面。

另外，本书也讨论了双重性格的特点，所谓双重性格，就是同时具有外向和内向的某些特征。

本书所谈及的各种社交技巧对他们同样非常实用。

在阅读本书的时候，请牢记你在本章的性格测评结果。

假如你的性格偏好强度得分较高，你会发现本书列举的社交例子似曾相识。

同样，性格偏好不明显的读者也能或多或少从本书所举的例子中看到自己在社交中的影子。

性格偏好强烈和轻微，指的是人对自己主要社交风格的认同程度。

这与一个人是否有坚韧的人格、坚定的信念或是身体素质好坏都毫无关系。

性格评估在下面的表格中，每一栏包含两个句子。

请根据自己的观点，为每栏的两句话分别打分，总分为3分。

这3分的分配方式如下：3分和0分；2分和1分；不能有0.5分出现。

例如，如果你同意A但不同意B，那么该栏得分为A=3，B=0。

如果你赞同A，但更赞同B，得分则为A=1，B=2。

请按照你的真实想法打分，不要想当然地作答。

<<零压力社交>>

媒体关注与评论

<<零压力社交>>

编辑推荐

《零压力社交:内向者的轻松人脉术》编辑推荐：1.实用性、可操作性本书基于内向者三大性格特点：喜欢三思而后言；喜欢深入思考；喜欢通过独处恢复自身能量。

提出“3P社交法”解决方案：Pause：暂时喊停，Process好社交前的准备，Pace：社交减速！

同时，将此方案应用于日常社交、求职、出差、主持活动中，具有实用性及可操作性。

2.“零压力社交”、“轻松社交”概念的提出“3P社交法”无需内向者改变性格成为外向者，而是根据内向者性格上的三大特点针对性地提出三大社交方法。

这个方法从本质上减轻了内向者的社交压力、与常规的社交类图书完全不同。

3.作者权威性、案例真实性作者本人是一位内向者，同时也是一位社交成功者，书中大量案例出自其培训咨询工作中，具有权威性及其说服力。

<<零压力社交>>

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>