

<<打破坚冰的深度访谈>>

图书基本信息

书名：<<打破坚冰的深度访谈>>

13位ISBN编号：9787111317708

10位ISBN编号：711131770X

出版时间：2010-9

出版时间：机械工业出版社

作者：袁岳

页数：171

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>

## <<打破坚冰的深度访谈>>

### 前言

有一个大学生朋友问我，中国人素来讲究低调，而你是很主张高调的，甚至认为高调才有戏，那么这不是违背我们一向的传统么？

这个问题似是而非。

中国传统上是不讲究高调的，但那是在农业社会形成的规则。

在农业化的社会里面，人们的社会网络相对固定，彼此认识，不需要高调，也不认可你那种可能打破社会格局的调门。

但是到了现代的信息社会与工业化社会，人们之间的社会交往松散化、规模化、快速化了，从机会上来讲我们似乎接触了更多人，但从沟通效果来说人们之间的关系密切度却下降了。

因此如果没有高调，其他人都不知道你是谁，不知道你做了啥，不知道你能做啥，不知道哪是你做的，不知道这样做的道理，也不知道你与其他人做得有啥不一样。

如此则很难使能做者突出，也不能与不能做者分别，使得社会的识别成本高而运行效率低。

当然我说的高调是强调有实力与做功下的高调，不是纯忽悠，也不是蒙骗。

但我不是指你一定是在功成名就之后才能高调，人们应当把沟通能力当成一种普通的社会交往能力，你想做一件事情可以与别人商量，你想动员一些人一起去努力可以去开演讲会，你想整合资源那么就需要去谈判，你需要知道社会与市场需求那么就需要去访问调查。

因此高调是指积极地、主动地、自然地面对熟人与陌生人，正当直接地去沟通，而不是光在那儿自己想，自己念叨，也不是只说悄悄话。

我发现欧美名校里面中国名校学生相对就多，为什么？

难道他们真的歧视我们中国的非名校学生么？

实际上不完全是，一个很重要的原因是中国的非名校学生根本没有申请欧美名校的自信，而如果你敢大胆申请，其实也有相当的机会呢。

按照我的这一建议，若干名非名校同学得到了欧美名校的录取通知与奖学金。

我们今天身在一个快速发展、周围充满各类资源、机会和风险的时代，没有一点高调沟通的意识与能力，那么我们会成为二八定律里面的弱势一方。

在这样一个已经在本质上发生了变化但很多人还普遍低调的社会环境里面，高调本身就是竞争力，而我们很多的家长、老师与长辈们还没有意识到这一点，他们给小孩子灌输的还是以低调做人的惯例。

上海滩上有一种对人赞许的方式，称为有腔调。

有腔调有酷、派、拽、牛的意思，也有范儿、劲儿的味道。

基本的形象是光鲜、讲究，但是往往有点鼻孔对人、斜眼看人，一不小心就可能被呛一口的感觉。

我要说这个感觉并不是那么好，也不是我们在沟通中真正欢迎或者去效仿的模式。

而我更提倡沟通要有格调，所谓格调就是：可以主动表现，但有知识而谦虚，不以自己有知识而蔑视其他人，不以自己知道一点而觉得只有自己最牛；积极与人沟通不只是为讨好，更不是为献媚，而是有自己的尊严，也尊重其他人的不同意见，所谓不卑不亢；与人沟通能带给人帮助与善意，同时也能倾听其他人的意见，追求妥协与双赢；对其他人的感受敏感，又不会因过敏而紧张，或者因为过于无视其他人的意见而专横。

我们今天已经进入一个利益分化的时代，进入了一个很多人有自己话语权的时代，因此沟通已经成为了了解人、接近人、获得人、与人相处的基本能力，没有沟通的能力就没有和谐的关系。

## <<打破坚冰的深度访谈>>

### 内容概要

如果我们不具备结识陌生人的能力，我们就很难真正提升个人的活动范围，很难得到更多人的支持，很难听到更多不同特点的朋友的建议，最终我们很难脱出“小我”的特性。  
本书包含：启动对话的策略、深度谈话的沟通策略、语言侧探技术、活动侧探法等实用的结交陌生人的技巧。

## <<打破坚冰的深度访谈>>

### 作者简介

袁岳，零点研究咨询集团董事长。

中国信息协会市场研究业分会副会长，北京科技咨询业协会理事长，世界专业研究人士协会

（ESOMAR）中国区代表，国际管理咨询机构协会（AMCF）中国区代表，北京留学生商会副会长，哈佛校友会副会长。

清华大学、南开大学、西南交大、中国传媒大学

## <<打破坚冰的深度访谈>>

### 书籍目录

丛书序有格调的沟通

#### 第一章 生活中的沟通与深度访谈

40岁职场人和18岁中学生偶遇产生的深度谈话

陌生人在我们生活中有着极为重要的价值

“打破坚冰”五要素

深度访谈：较低成本得到大量高质量数据

深度访谈：选择性、启发性、高强度信息交换

深访与其他谈话形式比较

深度访谈的三种形式

深访的几种分类

深度访谈VS焦点团体座谈会

深访在策略研究中的地位

#### 第二章 深访：关键是提出好问题

案例：以“奢侈化消费”为主题的深度访谈提纲要素

提出好的问题才能收集到有意义的数据

深访提纲的形式

主题式深访提纲样本

深访的开头：建立个谈话气氛

深访：关键就是会提出好问题

一份典型的深访提纲

倒推式提纲设计法

提纲的不断完善与调整

深访提纲设计中的九种典型问题

#### 第三章 深度访谈的准备工作

深度访谈里也充满了权力之争

深访访员的个性、相貌和头脑

找到“能够有助于研究者洞悉研究主题深层意义”的人

针对受访者本人和所涉及研究领域的知识准备

深访的事务准备

#### 第四章 深访过程中的实用策略

引领访谈的七个基本方法

逆境解围的十二个沟通策略

#### 第五章 深访中的侧探技术应用

侧探技术：提供个触及真实信息的途径

影响推断结果准确性与可靠性的因素

侧探的主要工具：语言侧探法与活动侧探法

侧探结果分析：收集、解释、推断

#### 第六章 深度访谈的记录方式

记录访谈数据方式：录音、过程中笔录、访谈后记录

深访记录两部分：现场记录和录音整理

访谈要点记录

甄别受访者提供信息的真实性、分析受访者的可靠性

深访记录实例

如何进行深访记录质量的评价

#### 第七章 深度访谈的资料分析

## <<打破坚冰的深度访谈>>

深度访谈初步分析成果

深度访谈分析的四点要素

整理出最重要、最突出且最需要注意的三点核心内容

在扩展的语境中探索真实的含义

.....

第八章 如何写作深访报告

## <<打破坚冰的深度访谈>>

### 章节摘录

在很大程度上，本书讨论的沟通与深度访谈方式正是不相识的个人之间突破陌生，成为熟悉的一条可能的途径。

并非所有的谈话方式都能够达到这样有效沟通的目的，因此这也是本书的一个重要目标，即试图提供这样一项可操作的工具。

深度访谈：较低成本得到大量高质量数据深度访谈从根本来说，是一种研究性交谈，是通过谈话，双方的口头交流，对有意识要获得的资料的收集和梳理。

专业的深度访谈，是拥有专门访问技巧的访问员对待一个符合特定条件的访问对象，使用非结构式的方法进行个人对话式访问，以揭示潜隐的关于特定行为、动机、目的、态度、感受的报告并发现其内在的关联关系。

纵观整个定性研究的过程，研究人员是不断地在做选择、做决定，并检验决定的正确与否。

一旦确定研究的问题，研究人员就要决定什么样的信息可以解决研究问题以及如何用最佳方式获得这些信息。

面对面式的访谈和小组型的访谈都被定义为“谈话”，又绝对是“带着目的而进行的谈话”。

访谈的主要目的就是为了获得一些特殊形式的信息，研究人员希望通过“换位思考”来获得别人的观点。

我们访问人们是为了从他们身上找出一些我们不能直接观测的东西……我们看不到人们的感受、思想和意愿；我们无法观测很久以前的某个时刻人们的行为；我们也无法观测到访问者不在场时的现场情况。

同样的，我们看不到人们是怎样对于这个世界和世界上的事物赋予自己的意义。

我们必须向人们问及这些问题从而达到访谈的目的：容许我们进入他人的思想世界、思考方式。

## <<打破坚冰的深度访谈>>

### 编辑推荐

《打破坚冰的深度访谈》：第一财经“头脑风暴”节目主持人，零点研究集团董事长袁岳十余年管理咨询实践结晶。

源自作者于清华大华公共管理学院教授的培训课程！

《打破坚冰的深度访谈》包含：启动对话的策略、深度谈话的沟通策略、语言侧探技术、活动侧探法等实用的结交陌生人的技巧。

我说的高调是强调有实力与做功下的“高调”不是纯忽悠，也不是蒙骗。

袁岳格调的思想之“高调”但我不是指你一定是在功成名就之后才能高调，人们应当把沟通能力当成一种普通的社会交往能力。

你想做一件事情可以与别人商量，你想动员一些人一起去努力可以去开演讲会，你想整合资源就需要去谈判，你需要知道社会与市场的需求就需要去访问调查。

因此，高调是指积极地、主动地、自然地面对熟人与陌生人，正当直接地去沟通，而不是光在那儿自己想，自己念叨，也不是只说悄悄话或者八卦语言。

袁岳格调沟通的思想之“格调”我更提倡沟通要有格调，所谓格调就是：可以主动表现，但有知识而谦虚，不以自己有知识而蔑视其他人，不以自己知道一点而觉得只有自己最牛；积极与人沟通不只为讨好，更不是为献媚，而是有自己的尊严，也尊重其他人的不同意见，所谓不卑不亢：与人沟通能带给人帮助与善意，同时也能倾听其他人的意见，追求妥协与双赢；对其他人的感受敏感，又不会过敏而紧张，或者因为过于无视其他人的意见而专横。

我们今天已经进入一个利益分化的时代，进入了一个很多人有自己话语权的时代，因此沟通已经成为了解人、接近人、获得人、与人相处的基本能力，没有沟通的能力就没有和谐的关系。



<<打破坚冰的深度访谈>>

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>