

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

图书基本信息

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

内容概要

你是否记得微软offices办公软件中的“曲别针小人”的形象？
每当你打开word页面，它总是会跳出来喋喋不休地提醒你一些程式化的问题，让你感觉很恼火。
其实不只是你，全世界的微软用户几乎都对“曲别针小人”恨之入骨。
人们不是一向都对卡通形象情有独钟吗，可为什么这个“曲别针小人”如此惹人厌烦呢？
这个问题让微软公司束手无策，然而，有一个人可以解决这个问题，他就是本书作者克利福德.纳斯。

纳斯致力于现实社会中人际关系学和社交策略的研究，有别于传统的社会学研究，他做了很多在多数人看来匪夷所思的实验。
他通过研究人与电脑的互动关系，来解析建立成功人际关系的奥秘，并总结出了一系列操作性很强的社交策略和社交法则。

比如：

.对管理者来说，把批评和赞扬杂合在一起是一个不佳的评估办法，员工们更需要鼓励性的企业文化。

.对交友来说，性格类型的匹配程度影响朋友关系的亲密程度。
世界上有60多亿人口，但仅有4种性格类型：外向型、内向型、批判型、老好人型。

.对团队建设来说，拓展训练之类的方法往往成效不大，但有时一件小小的t恤却可以做到。
培养团队成员的共性与相互依赖性，是团队建设的关键所在。

.与人交流时，不要试图掩饰自己的情绪，要懂得控制过激的情绪，恰当的幽默感有助于增加他人对你的好感。

.说服力是成功社交的必备技巧之一，互惠原则是一个普遍性的社交原则，当语言与行为不一致时，你的说服力会大大降低。

读者对象:上班族、职场人士; 大众读者

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

作者简介

作者：(美国)克利福斯·纳斯 (美国)科瑞娜·尹 译者：周彩花 克利福斯·纳斯，美国斯坦福大学教授，兼任人类和互动媒体实验室社交关系研究主管。

他还是一位广受欢迎的设计师、咨询顾问、主题报告人。

他的研究成果被媒体广泛引用。

科瑞娜·尹，设计研究者，她在美国斯坦福大学就读机械工程学专业，同时还是斯坦福大学设计期刊的首席编辑。

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

书籍目录

序言 我为何通过研究人与电脑的关系来揭示社交策略

实验：恭维别人有用吗？

第一章 社交策略1：把握好赞美和批评的尺度

评价他人是人类的一种本能

“抬高自己，贬低别人”的评价习惯

实验：表扬和批评，我们更在意哪个？

实验：试驾者被批评时的情绪反应

实验：司机得到赞美后的反应

实验：人们会将失败看做朋友还是敌人？

实验：除了积极作用，赞美还有副作用

员工们都需要鼓励性的企业文化

实验：旁观者的看法

认识你自己

实验：不要玩相互谴责的游戏

实验：你如何评价我？

赞扬与批评的黄金法则

第二章 社交策略2：性格类型的匹配程度影响人际关系的好坏

4条社交谚语

65亿人，4种性格

实验：外向型与内向型的人购买决策有何不同？

实验：声音也能体现性格特征

与不同性格类型的人的相处之道

实验：模仿是恭维他人最真诚的形式

根据性格类型变换社交方式

第三章 社交策略3：培养共性和相互依赖性，有效建设团队

团队建设训练为何达不到建设团队的目的？

寻找并强化共性是建设团队的关键

实验：我究竟有多爱我自己？

相似性的惊人力量

培养团队成员的共性与相互依赖性

实验：团队建设重在创造归属感

为什么团队建设训练不能奏效？

建设与维系团队的有效策略

公司合并后的团队建设策略

群体意见不一定是最佳选择

有说服力的团队是什么样子的？

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

第四章 社交策略4：情绪管理既是一门科学，也是一门艺术

情绪的两个维度——效价与唤醒

情绪与身体反应相辅相成

与人互动时，不要试图掩饰自己的情绪

实验：你能从我的话里听出我的情绪吗？

情绪的感染力

实验：悲伤的人是否需要悲伤的人陪伴？

悲伤的人们应该如何安慰？

实验：说我什么都好，请别说我伤心

恰当的幽默感有助于人的成功

实验：工作场合讲笑话有益工作吗？

“悲极生乐，乐极生悲”式的情绪转换

如何平复极端的情绪？

实验：没有什么事情比谈论郁闷更让人郁闷的了

受挫折的人与忧郁的人，应该如何安慰？

实验：把责任推给他人吧

情绪管理的艺术

实验：他们不是故意的，他们只是不小心

认知重评是最好的社交策略之一

第五章 社交策略5：说服力是成功人生的必备技巧之一

说服力的要素之一——专家的标签

实验：任何人都可以成为专家吗？

为何刻板印象的力量如此强大？

实验：你看起来是这方面的专家

消除刻板印象的威胁很难做到

实验：我是群体中的唯一一位女性，大家会怎么看我？

增强说服力的5种关键要素

互惠原则是一个普遍性的社交原则

实验：你愿意帮电脑一个忙吗？

实验：互惠原则的跨文化研究

实验：杠杆互惠的力量有多大？

相似性与专业性，哪种能力更具说服力？

实验：你会选择去哪里旅游，为什么？

中心路线与外围路线所对应的社交策略

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

当语言与行为不一致时，你的说服力会大大降低
实验：哪位销售员的业绩最好？

练就说服力的6大攻略
后记

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

章节摘录

版权页：第一章 社交策略1:把握好赞美和批评的尺度不管在什么机构里，最紧张的时刻之一就是“考评周”。

虽然经理整年都会发给员工对他们工作的反馈，这个星期却是专门用来告诉员工哪些方面做得好、哪些方面做得不好，所有这些似乎都会使大家特别恐慌和厌恶。

被评估的人并不是唯一感到压力的人，其实评估者也在烦恼着怎么给每个人的每个方面贴上“好”、“差”的标签。

这些公司是怎么处理考评周所引起的焦躁不安的呢?方法是让每个人作更多的评估。

除了经理考评下属、老师考评学生，越来越多的人被要求对他们同级别的同事或者上司进行评估。

这就是所谓的“360度评估”(换句话说，你从任何一个角度来讲都不是高枕无忧的)。

强制性评估以及关于这些评估的文件已经变得非常普遍了。

有时，比评价他人更具挑战性的是对自我进行评价。

自我评价得太好，是吹牛；太苛刻，你会把自己置于危险之中；太关注细节，你的影响力似乎很小；说得太宽泛，你似乎在隐瞒自己的不足。

因为其他人的评价不可能和你给自己的评价一样，所以你真实的想法看起来总像是在说谎。

没有比做教授更需专注于测评工作的了。

不管何时，我教了课，就必须提供关于学生的正面的和负面的反馈。

学校要求我写书评、论文、述职报告和发言稿。

我还必须给各个研究所和工作岗位写推荐信，即便有时很多学生想要同一工作岗位的推荐信。

最糟糕的是，我有时还得推荐自己都觉得很合适的学生。

在这种情况下，我可能会采取罗伯特·J·桑顿“话中有话”的建议。

桑顿是利哈伊大学的经济学教授，他建议用以下表达方式来介绍实力较弱的求职者，这种方式还能保护自己免于被起诉。

· 描述一位很不合格的求职者：“我以最大的热情推荐这位无论如何都没有资格的求职者。

”· 描述一位难以和同事相处的离职员工：“我很高兴地告诉你，他是我以前的一个同事。

”

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

后记

在这本书的开始，我承诺要证明给你看人类社会并没有它看起来那样复杂。

既然你已经是差不多30个实验里面的替代性参与者，我希望你已经看出来事实是这样的。

改写聪明的界面设计师卡伦·弗里斯的一句话就是：“找到简单，是一件很复杂的事情。

”我曾经需要付出很多的努力和进行艰苦的工作，才能让参与者参与我的实验处在刻板印象中更优秀的竞争者的压力中，回答各种各样的数学问题(以化身的方式)，在驾驶过程中处理唠叨的乘客和令人沮丧的道路(在能够讲话的汽车模拟器里面)，忍受错误的赞美和批评(来自一台游戏计算机)，面对虚拟双胞胎的凌辱(通过看一个屏幕)，甚至是戴蓝色腕带(当和一台绿色计算机合作时)。

这些努力不是徒劳的，我的实验已经揭露了很多最强大的社交原则来改善你在日常生活中与他人的互动和关系。

比如，懂得了使用相似吸引，你可以成功地维持团队、与各种性格的人合作、平息愤怒者的怒气、振奋伤心的人、说服怀疑的人。

和不同性格的人相处、团队建设、管理情绪、说服他人，同给予和接受评估相关的人的感觉和行为一样，都是基于一些基本的原则的，比如一致性和快乐不对称性。

我已经通过研究人们对待计算机以及其他和人相似的互动技术，揭露了很多新发现。

观察人们在社交情境下和计算机的互动让我除去了复杂性，进入了每个人进行互动时的基本事实中。

我已经得出的规则不仅简单，还很强大。

很难想象，还有什么能比一个由塑料盒、芯片组成的盒子更有时间来研习并精通社交礼仪。

无论如何，当我们将社交观察力和策略用于设计中时，计算机、汽车以及其他科技就和人们有了更丰富、更强大的互动，从而成为有效的销售人员、老师、乘客、说服者、评估者、知己。

因此，这个规则(因为当一台计算机以一个人的角色来行动时，它是有效的)可以被容易而又高效地用于任何人身上。

通过这里展示的结论和原则，可以帮助人们在社交上变得更成功、更高效。

请相信简单性，并且安心地使用这本书里展示的科学方法和应用原则。

如果你还有什么疑问，请记住：如果一台计算机能够做到，当然你也可以。

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

媒体关注与评论

借助一系列真实的实验，纳斯通过研究人类和电脑之间的互动关系，为我们打开了一扇通往成功的人际关系与职场关系的大门。

这本书对我们生活中日渐重要的人际关系、职场关系和社会关系的建设、维护提出了行之有效的办法。

——斯蒂芬·平克，哈佛大学心理学教授本书非常实用，它告诉我们企业和人生成功的奥秘都在于良好的人际关系，本书是所有企业领导者的必读书。

——马克·托马森，《成功长青》作者通过吸引人的案例和极具说服力的证据，纳斯向我们展示了人类与电脑之间的互动关系，进而揭示了人际关系的奥秘。

——罗伯特·西奥迪尼，《影响力》作者如果卡内基在Google做工程师，那么他有可能写出这么一本书——《怎样赢得朋友且影响人们》。

本书作者克利福德·纳斯告诉我们，从人与电脑的互动中我们可以学到哪些社交的黄金法则。

——奇普·希斯，《粘住》作者

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

编辑推荐

《你会对你的电脑撒谎吗?》：你是不是已经把电脑当做自己的朋友了？

你把秘密告诉它，甚至还会顾忌它的感受。

就像跟电脑交朋友一样，我们的生活更离不开的是工作伙伴、朋友、亲人与恋人，怪诞有趣的人与电脑社交实验，告诉你经营高质量与和谐人际关系的奥秘！

<<你会对你的电脑撒谎吗>>

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>