

<<社交物语>>

图书基本信息

书名：<<社交物语>>

13位ISBN编号：9787508722436

10位ISBN编号：7508722434

出版时间：2008-10

出版时间：中国社会出版社

作者：高兴宇

页数：221

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>

<<社交物语>>

前言

10年前，我们当地一所学校举办了一个公共关系培训班，40余名学生参加了培训。我有幸给他们教授了几节课。

学生们都是些十七八岁的青年，他们刚接触社会，不但对公共关系茫然无知，而且对人际交往颇感头痛，不知从何下手。

在这样的背景下，我给他们上了第一堂课。

这节课很成功。

我对他们说：“你们坐在同一教室里读书求知，肯定很有缘分。”

” 学生们齐声说：“是。”

” 我接着说：“养育你们的父母现在肯定在思念着你们，盼望着你们。”

” 学生们齐声说：“是。”

” 我又说：“要想在社会上出人头地，必须学好公共关系。”

” 学生们齐声说：“是。”

” 我继续说：“然而。”

学习这门课程难度很大，因为你们是第一次接触。

” 学生们大声说：“是。”

” 我也大声说：“但是，你们肯定会轻轻松松地把这门学问吃透。”

” 学生们照旧回答：“是。”

” 我顿了顿，说：“一方面课程难度大，另一方面你们又能轻轻松松地学好，你们不觉得二者之间存有矛盾吗？”

” 他们，一时哑住了，想不到我会问这样的问题，左看右看，然后纷纷说：“是呀，是呀。”

” 我微笑着对他们说：“这是因为心理惯性，你们才这样一味地回答。”

是’。

你们都知道，小车往前行驶，当刹车时，车辆还会向前滑行，这在物理学中叫惯性。

其实，人们的心理活动也有此类的惯性现象，当一个人说‘是’时，他会一直。

是’下去。

将来，你们搞公关，一定要像刚才我这样有一个不断获得。

是’的前奏，这样，你们才会轻松地得到对方的’是’，从而获得成功。

” 此时，学生们静静地看着我。

我说：“学公共关系并不难，你们只要把物理学中简单的定律、常识移植过来就行，因为交际与物是同理的。”

” 学生们还是静静的，我知道他们此时一定很纳闷，肯定不清楚我最后这句话的意思。

我给他们做了一个实验。

我将一个空杯倒满水，然后再往里倒，水都溢出了。

我问他们：“为什么倒不进水了？”

”

<<社交物语>>

内容概要

《社交物语》是一本新颖的社科普及读物。

透过“物”这个窗口，我们可以看到处世的黄金法则、交际的基本规律和言谈的神奇技巧。

“物”是引路人，让我们得到处世的魔方、交际的智慧和言谈的密码。

社交是锁，物理是匙。

借助简单的事物，洞悉复杂的社交。

<<社交物语>>

作者简介

高兴宇，政府公务员，业余撰稿人，国内唯一一位系统研究“以物（数理、常识、生活、动植等）来理解社交”学问的人员，是《好运密码》等数本畅销书的作者。

高兴宇笔耕不辍20载，至2007年12月，共有2700余篇文章在《读者》、《青年博览》、《青年文摘》、《意林》、《非常关注》、《中国青年》、《心灵世界》、《青年心理》、新加坡《联合早报》、香港《大公报》等报刊发表或转载。

曾被评为《演讲与口才》创刊20周年最优秀作者。

<<社交物语>>

书籍目录

第一章 数理——解析社交力 借助心理惯性 交际要善于蓄势 巧用冷热水效应 认识并运用热传递
同频共振赢得朋友 让催化剂帮助交际成功 如何使人备感你的亲切 怎样同四种形态的人打交道
与人交往的四项基本法宝 美国总统的耀眼情商 言谈巧用辅助线 交际数趣第二章 常识-看透人
内心 做好交际中“借”的文章 交际强者应具有的七种力量 寻求别人的批评 学会批评别人 交
谈的三种进行时 凹地处世学 孔子的交际思想 于细微处做交际大文章 心理预报八条 国际交往
三规则 怎样同五种不正之人打交道 表里不一十二种 巧用间接赞美和谐人际关系 顺逆说话术
难得糊涂是明智交际策略 水态人生 自尊是人际交往的薄冰区 言谈在埋伏中绽放奇彩 如何应对
面试 言谈三十六策 解说外交语言艺术 深爱的弊端第三章 生活——畅行人际网 交际的味觉规律
发脾气的比喻 如何让人一见难忘 如何说“不”才不伤害他人 让曲线言谈成为交际法宝 说出
柳暗花明来 分析交际 连珠的妙语从哪里来 如何做一名众人拥戴的领导 交际四不为 怎样与特
色人物打交道 友谊四喻 让言谈成为你腾飞的翅膀 交际需要良好的心态 巧用言谈千斤顶 响当
当的话语怎样说 太太唠叨有诀窍 让他人有种自豪感 人际交往的绊脚石 获得较高人气指数的A
台阶 交际五味 言谈失败八原因第四章 动植物——获得好人缘 交际学习八种动物精神 怎样应对
八大动物骗术 巧用激将劝他人 从对方感兴趣的话题谈起 天真式幽默是功效奇特的交际亮点 让
交际充满寓言灵光 与朋友相处的养花理论 做人不可缺少大树风格 如何说软中带硬的话 人情练
达的标志

<<社交物语>>

章节摘录

第一章 数理——解析社交力 借助心理惯性 [事物]物理学中的惯性 [借鉴]借助交际情感、取向、态度、认知的惯性 小车往前行驶，当刹车时，车辆还会向前滑行，这在物理学中叫惯性。

人的心理活动也有惯性现象，当一个人说“不”时，他会一直“不”下去；当一个人说的“是”越多，就越会答应某一件事。

可以说，一个善于借助心理惯性来灵活交际的人，必定是个优秀的社会活动家。

人心理活动的惯性主要存在于交际情感、取向、态度、认知四个方面。

善于借助心理惯性，就是要擅长“四借”。

一、借助交际情感的惯性 交际活动中，人们会随着所处环境、所历事件的不同，而产生愉快、恐惧、悲哀、厌恶、憎恨、愤怒或者忧伤等情感，有了这种情感以后，还会持续一段时间，这就是情感的惯性。

利用这种惯性，大有文章可做。

譬如说，说一句赞美的话，无疑会使对方喜滋滋的。

因为惯性，这种愉快心情还会持续一段时间。

在这段时间里，你说出批评之类让他心里难过的话语，由于惯性在起作用，他会依旧保持着美好心情，而不会因为你的批评受到刺激。

在某省一次体育运动会上，有位技术水平高超的乒乓球运动员，可能是因为过于自信的缘故吧，在比赛前夕，沉醉在一些娱乐活动中，不去好好备战。

为此，教练员对他说：“你是一名靠刻苦训练、用心钻研成长起来的运动员，凭你的综合实力，在全国也是第一流的，将来肯定前途无量。”

运动员听后，心里非常激动。

接着，教练员又说：“在这关键时刻，你是不是应该注意调整休息、养精蓄锐呢？”

不用说，运动员愉快地接受了批评。

在第二天的比赛中，他发挥出色，一举夺魁。

在这个事例中，如果批评不当，定会影响第二天的比赛。

该教练员批评有方，不但使运动员改掉不是，而且激发了干劲。

当一个人听到别人的赞赏后，再听到对他的批评，心里往往会好受得多。

这是因为惯性——喜悦会持续一段时间——在起作用。

每个人都有丰富的内心感受，由于惯性的作用，它不但会影响交际双方在当前事情上的处理，而且还会影响到在下一件事情上的处理。

一个成功的交际者，要善于提倡、引导有益交际活动发展的情感，并且善于调节、疏导阻碍交际活动发展的情感，如此，才能使得交际活动灵活自如，并且充满真情。

.....

<<社交物语>>

编辑推荐

有门学问，叫仿生学。

如果将物理学的惯性、钟摆的特点等现象当作一面镜子，就可以帮助人们了解人之内心，这与仿生学有异曲同工之妙。

用“惯性”、“催化剂”等数理知识来解析深奥交际；用“埋伏”、“缩身术”等社会常识来看透人的内心；用“味觉”、“醒脑剂”等生活事物来提高言谈技巧；用“养花”、“小动物”等动植物特性来获取处世秘笈。

用什么来拨开社交迷雾？

“社交物语”是独门法宝；用什么来打开社交大门？

“社交物语”是神奇钥匙。

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>