第一图书网, tushu007.com

<<如何与陌生人打交道>>

图书基本信息

书名：<<如何与陌生人打交道>>

13位ISBN编号：9787111229650

10位ISBN编号：7111229657

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业

作者：本社

页数：181

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

第一图书网, tushu007.com

<<如何与陌生人打交道>>

内容概要

总结了42条人际关系心理学原理，从心理学的角度剖析人际交往的真实内涵，以期能帮助不擅长与陌生人打交道的人们突破心理压力，洞悉陌生人的真实心理，从而有效地与陌生人建立友谊。
“陌生”就是人际心理的距离，你越是害怕与陌生人打交道，你的人际交往能力就越差，与别人的人际心理距离就越大。
而如果懂得交往之道，生活中碰到的那些陌生人都可能成为一生的朋友，成为人生的一笔财富。

<<如何与陌生人打交道>>

书籍目录

序前言第一章突破心灵阻力1.社交焦虑——改变自我信念，一切随之改变2.直面拒绝——别让拒绝成为心灵的困扰3.自信法则——每个人都拥有独一无二的个性名片4.中心品质原理——热情是最容易吸引对方的品质5.移情效应——多为对方着想，对方也会考虑你的感受6.刻板印象原理——换个角度也许看得更准7.表征性启发——带刺的不一定是玫瑰8.晕轮效应——点不能盖面9.投射效应——与人交往不可盲目揣度第二章三分钟决定成败10.首因效应——人最难忘的是第一印象11.情绪效应——好情绪是人际交往的润滑剂12.多维度观察——细致入微地观察有助于更好地沟通13.名片效应——让他看到你和他一样出色14.善用他人的影响力——利用名人的影响力拉近对方15.菜斯托夫效应——让最突出的个性成为对方记忆的焦点16.细节迷惑效应——主导对方的注意力第三章掌握关键细节17.“ 美女 ”效应——明朗的形象更容易走近对方18.多点调味品——闲聊是拉近距离的良方19.握手研究——正确的握手透露正确的心理信息20.坐向效应——千万不要面对面的“ 座谈 ”21.瞄准对方的兴趣点——关注对方的兴趣点，尽量聊他熟悉的事情22.7±2法则——有条理的谈话会让人印象深刻23.生动效应——让自己变得生动起来24.瀑布心理效应——说者无心，听者有意25.暗示效应——暗示是拉近距离的妙方第四章攻心为上26.情境同一性——创造与对方共鸣的情境27.相似相惜律——投其所好，寻找共同点28.登门槛效应——交往不可操之过急29.冷热水效应——降低对方期望，做出意料之外的成果30.配套效应——利用对方看重的东西，间接实现自己的目的31.预防针效应——打预防针，不要把话说满32.印象整饰——察言观色，改变自我33.顺序效应——人们的答案容易受到问题或选项顺序的影响34.飞镖效应——不知所终容易引起反感第五章摘掉陌生的帽子35.紫格尼克效应——制造下一次见面的机会36.刺猬效应——不可过远，也不可过近37.见面长不如常见面——交往次数胜于交往的时间长度38.利益关系原则——互惠双赢才能友谊长青39.补偿效应——用另一种需求满足对方的愿望40.青蛙效应——温和地、不知不觉地说服对方41.睡眠效应——时间可以美化一切42.关系金字塔——良好的关系是通过步步深入来实现的

编辑推荐

本书旨在用心理学总结出来的智慧，将你武装成社交场上所向披靡的社交强人。

第一图书网, tushu007.com

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