

<<拿来就用的人际交往心理学>>

图书基本信息

书名：<<拿来就用的人际交往心理学>>

13位ISBN编号：9787511320117

10位ISBN编号：7511320112

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：弗洛伊德工作坊 编

页数：240

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>

<<拿来就用的人际交往心理学>>

内容概要

本书精选了哈佛、耶鲁、剑桥、牛津等著名学府数百位心理学家的心理学实验，通过实验与实例的分析，教你明白人们做事情的方式，知道人们在某种情况下会做出何种反应，更深刻地认识自己。这个时候，你就会真正做到有技巧地与人相处。

<<拿来就用的人际交往心理学>>

作者简介

来自北京大学、北京师范大学、中国科学院等名校和机构的博士、硕士自发组成了心理学研究小组，梳理了哈佛、耶鲁、剑桥、牛津等著名学府数百位心理学家的经典心理学实验，归纳为职场、情商、人际交往、消费心理、领导力等各个领域，将最前沿、最实用的心理学原理应用于大众生活。

<<拿来就用的人际交往心理学>>

书籍目录

第一章

沟通：搭建人脉圈的基础

谈话实验：给他人充分的话语权

猩猩实验：顿悟是一种交往的境界

陌生人实验：我了解你，你并不了解我

服从实验：正确对待权威

追随耳实验：不要漏掉重要信息

第二章

平等：处理人际关系的原则

蜜蜂实验：克服定势心理

斯坦福演奏实验：以自我为中心是愚蠢的表现

应聘实验：别被光环蒙蔽了双眼

精神病院实验：标签的惊人力量

感觉剥夺实验：尊重他人

泰弗尔群体内实验：抛弃群体内偏爱心理

人格测试实验：切勿拔高自己

第三章

宽容：协调人脉关系的良药

艾尔玛生气实验：气坏身体无人替

个人空间实验：不要侵犯私人领域

嫉妒情绪实验：冷静面对现实

归因实验：改变心态，改变行为

感觉系统实验：拥有自己的忍耐阈限

心理放大镜实验：拾起宽容

二律悖反实验：报复究竟是什么滋味

第四章

自信：获得好人脉的法宝

情绪激励实验：提升自我认知

阿什实验：相信自己的感觉

信心获得实验：给他人积极的鼓励

激励与批评实验：不要在奖励中得意忘形

期望心理实验：自信来自更多的期望

习得性无助实验：走出失败的困境

阿维森纳实验：面对逆境，抱以良好的心态

第五章

真实：以诚信打动他人

认知失调实验：偶尔对自己撒撒谎

伤痕实验：自己决定他人怎么看待自己

排球实验：自然生活每一天

布拉茨情绪反应实验：情绪反应，身体知道

拉皮尔实验：知人知面不知心

图片实验：放下面具生活

第六章

合作：让人脉关系更稳定

竞争与合作实验：真诚合作，谁都不会输

<<拿来就用的人际交往心理学>>

拉绳实验：放弃投机取巧的心理

青蛙实验：用心感受身边的环境

囚犯二难实验：站在对方的立场上

单车实验：有竞争才有互补178

第七章

诚信：人脉稳定的保证

帕拉克煤气实验：承诺值千金

黑猩猩镜像实验：他人是自己生活的镜子

沙赫特恐惧实验：朋友的多少与内心的安全感成正比

操作性条件反射实验：完善自我

投射实验：切勿以小人之心度君子之腹

苹果实验：用自身行为感染他人

第八章

感恩：结识新朋友不忘老朋友

布妈妈实验：亲情暖人心

安慰剂实验：成为他人的心灵鸡汤

应急反应实验：适时伸出援助之手

对比实验：歪曲过去等于自断后路

金巴多模拟监狱实验：坚持自己的价值观

<<拿来就用的人际交往心理学>>

章节摘录

陌生人实验：我了解你，你并不了解我【心理学实验】曾经有心理学家做过这样一个实验：他们随机抽取了100个受试者，向这些受试者提出两个问题：一个是，如果有机会和陌生人见面十次，你觉得到第几次时能够准确地了解对方；另一个是，你认为对方与自己见面几次之后才能准确地了解自己。这两个问题的前提都是两个人是初次见面，此前对对方一无所知。

实验结果表明，大部分受试者都认为自己只要与陌生人见面三次就能准确地了解对方，而他人要和自己见面五次以上才能准确地了解自己，即自己了解对方的用时一定少于对方了解自己所需的时间。

【实验启示】人们总是以为自己轻而易举就能看透他人的心理，自己具有足够的能力从他人的衣着、外表、言谈、举止，如走路的样子、声音的大小、喜欢的颜色、常听的音乐等一些小的动作就能完全了解一个人。

认为掌握这些信息以后就能辨别他人为人处世的方式、接人待物的态度、与人交往的动机等。

人们都习惯于站在自己的立场上将他人看成是一个单纯的存在，是短时间内就可以了解的，而自己则是一个不易被任何人解读的复杂个体，需要花很长时间才能被了解。

由于这种自我主义的趋势产生了对他人很多错误的看法，例如看到他人写的字小就先入为主地认为对方是一个心眼小的人；看到他人喜欢听老歌时就觉得这个人很无创意；甚至有的人还荒唐到觉得能从一个人吃方便面是先吃面还是先喝汤来判断一个人的性格。

生活中有太多的人没有认识到这种强烈的自我主义，他们总是认为自己很了解他人，无论是父母、亲戚、朋友或是只有数面之缘的陌生人。

也正是因为这种自我主义，过分地以自我为中心，使我们产生了很多错觉，即“我非常了解你，但是你却不够了解我”，“我是在客观地、公正地看待别人，他看待我的时候怎么会出现这么大的偏差”。

这些都成为众人心目中无法解开的疑团……【小技巧】Tip1：标准是人定的，人是可以变的。

切勿尽信那些所谓衡量人格标准的文章。

看看可以，但一定不要把自己变成一个刻板的只会根据别人的观点来看待他人的人，要学会在自己的识人过程中总结经验。

Tip2：不要急于求成。

了解他人不像学习知识，只有自己努力了才能达到预期的效果。

人是善变的，每个人都有自己的特点，这些特点并不是在短时间内就能全部表现出来的，所以，了解他人是时间累积的过程。

Tip3：刻意改变自我主义。

生活中我们也常常会受到自我主义的影响，而对他人做出错误的判断。

为了避免重蹈覆辙，人们需要刻意纠正这种自我主义：当自己对某人的性格、行为做出判断时，先通过各种途径对自己的判断进行验证，由此避免在与其他人的交往和攀谈中受到自我主义的影响。

<<拿来就用的人际交往心理学>>

编辑推荐

《拿来就用的人际交往心理学》编辑推荐：哈佛、牛津、剑桥、耶鲁……数十所名校，300多位心理学家，200多项心理学实验，如何提升你的性格魅力？心理学实验告诉你答案！

<<拿来就用的人际交往心理学>>

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>