

<<你其实不懂交际学>>

图书基本信息

书名：<<你其实不懂交际学>>

13位ISBN编号：9787550103689

10位ISBN编号：7550103682

出版时间：2011-10

出版时间：南方

作者：海波

页数：202

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>

## <<你其实不懂交际学>>

### 前言

交际只是一种人与人之间的交往吗？

对，但又不全对！

交际除了是一种交往之外，更是一门学问，它有一整套理论。

这些理论被我们在人际交往中不知不觉地使用着，尽管我们不知道它们叫什么，不知道它们背后隐藏着什么样的心理玄机，但是它们的的确确存在于我们的生活中，而且给我们的生活带来影响。

如果我们能读懂它们、学好它们、熟练地运用它们，就会让我们的人际关系变得焕然一新，我们的生活当然也会发生美好的变化。

相反，如果我们懵懵懂懂，什么人情世故都一窍不通，人情世故背后隐藏的社会和心理因素都视而不见，那么显然我们就要吃亏了。

在人际关系上吃了亏，生活还能顺心吗？

所以搞好人际关系是一件刻不容缓的事情，而要搞好人际关系就要先学交际学。

不要以为它名字中带了一个“学”字就觉得它艰涩难懂，就对它望而却步。

就像你初次见到一个陌生人那样，你将自己全副武装起来，生怕对方是个坏人或怪人，会欺负你、对你不利。

可是接触之后你却发现，原来这个人很好、很平易近人。

是的，其实我们这本书的内容也是这样。

别看它叫人际学，别看它由一大堆的学术名词组成，可是只要你翻开来读一读就会发现，原来它一点都不难，原来它这么平易近人呢！

没错！

这就是这本书最大的特点——生动有趣+平易近人！

读不懂生涩的术语没关系，我们会用最浅显、最简单的语言，给你呈现最生动、最有趣的理论知识。

你会发现，原来那些奇奇怪怪的专属名词其实都是“唬人”的，道理嘛，已经全在你的生活当中了。你就是这些理论当中的人，他们说的事儿就是你正在做的事儿，他们的迷茫和困惑正是你人际交往当中的困惑，他们解决问题的方法也许就能让你灵光闪现，把大问题变成小case！

其实你不懂交际学，因为它真的很简单。

难，只是外衣，千万别被它的表象吓倒。

如果你正在为艰难的学术用语发愁，那就打开这本书来看看吧，你会发现艰涩的东西原来也可以这么生动明了地去表达。

而且它不仅仅只是一种空洞的解释，每一个定义的背后都有它的指导意义，读了这个你会知道什么不能做，读了那个你又会发现什么必须做。

该做和不该做的你都一手掌握了，还怕自己在人际关系的海洋里不能如鱼得水、无限畅游吗？

世界有多大，人脉就可以有多广，你如果有如此野心，那就不要犹豫，让自己在交际学领域做个自学成才者吧。

所以，还等什么？

一起学起来吧！

## <<你其实不懂交际学>>

### 内容概要

你其实不懂交际学，因为它真的很简单。  
这是一个无交际不可活的时代，以至于很多人都将它视为畏途，对它小心翼翼，生怕一着不慎丢了大好前程。  
我们都把交际学看得太难太复杂，实际上它并不是那样，而是每个人都可以轻松掌握的。

如果你也想轻松看懂交际学，那就打开这本书来看看。  
本书将用最通俗生动的方式讲述交际学的所有内容——从交际基本法到交际语言学、交际心理学、交际应酬学，到最微妙的交际潜规则，让你的交际变成一件轻松愉快的事。

## <<你其实不懂交际学>>

### 书籍目录

#### 序言

#### 第一章 交际基本法：无需道理，必须遵从

- 首因效应——第一印象很重要
- 近因效应——时间是最好的补药
- 体貌效应——你的形象价值百万
- 六度空间理论——世界其实就是这么小
- 禁果效应——越神秘越有吸引力
- 诚信定律——人无信则不立
- 从众效应——因为我们都害怕被孤立
- 亲和效应——温和是永远的态度
- 尊重定律——彼此尊重是交际的基本原则
- 微笑法则——微笑赢得人气
- 机变定律——唯有随机应变是不变的法则
- 刻板印象原理——别让偏见左右视线
- 吸引定律——散发自己吸引别人
- 自我参照效应——大家都太把自己当回事儿了
- 杜利奥定律——热忱的魅力与动力
- 人际互补律——我们都是只有一个翅膀的天使
- 卢维斯定理——温润如玉才是谦谦君子

#### 第二章 交际语言艺术：语言是沟通的桥梁

- 谎言定律——要会说善意的谎言
- 诺言定律——讲信用也是你自己的内心需求
- 赞美定律——人人都爱听好话
- 相悦定律——你喜欢谁，谁就喜欢你
- 称呼法则——亲近源自你选择的称呼
- 道歉定律——从失去到得到的转折点
- 幽默定律——幽默的人永远受欢迎
- 口才定律——没有口才便无交流
- 身体语言效应——口不对心容易，身不对心难
- 倾听定律——倾听也是一种语言
- 白德巴定理——管住自己的舌头是美德
- 欲扬先抑定律——好话留到后面说
- 7±2 法则——会说话就别废话
- 自我暴露原理——分享秘密拉近关系
- 情境同一性原理——有共鸣才有感情

#### 第三章 交际心理学：交际能力根植于心理知识

- 黑暗效应——黑夜会给你亲近的心情
- 饥饿的皮肤——“抱”出不同的感受
- 约拿情结——无所畏惧的成功之路
- 寂寞空虚定律——闺蜜、哥们不可少
- 多看效应——越熟悉越喜欢
- 结伴效应——男女搭配，干活不累
- 自己人效应——你、我、他之“同根生”
- 阿伦森效应——想改变谁，就奖励他
- 登门槛效应——得寸进尺，步步为营

## <<你其实不懂交际学>>

光环效应——魅力源自光环  
沉没成本效应——接受现实，坦然放弃  
杜根定律——用自信打造“独一无二”的名片  
詹森效应——关键时刻别“掉链子”  
名片效应——小智慧，大收获  
霍桑效应——合理宣泄不是罪  
韦奇定理——拔掉心中的“墙头草”  
期望定律——枝头盛开的奇葩

### 第四章 交际约束力：随心所欲害人害己

定式效应——打破常规，寻求突破  
南风效应——冷酷只能使人远离  
低调原则——保持低调，万年长青  
辐射定律——情绪是会传染的  
野马结局——收收你的暴脾气  
海格力斯效应——冤冤相报何时了  
宽容定律——宽以待人方得大成  
淬火效应——冷处理往往会出奇制胜  
适应定律——大千世界，适应为王  
破窗效应——将小错误斩草除根  
“鹤立鸡群”心理——枪打出头鸟  
重复定律——坚持并加强就能成真  
竞争优势效应——狭路相逢，两败俱伤  
巴纳姆效应——情绪化，太可怕

### 第五章 交际应酬学：应酬是门艺术

投射效应——每个人都自以为是  
莱斯托夫效应——让自己变得容易识别  
注意力法则——成功获取注意是应酬的开始  
酒桌法则——谨遵各种规则  
宴会礼仪——吃饭不是一个简单的事情  
商务应酬法则——缺啥不能缺礼貌  
需求定律——急人所需是应酬最高境界  
拒绝定律——拒绝也是一种艺术  
坐向效应——坐对位置好说话  
换位思考定律——多为别人想想你就平衡了  
毛毛虫效应——盲从只会走向绝路

### 第六章 交际潜规则：有些事情不用说

平衡理论——唯有平衡才能稳定  
蝴蝶效应——别让细节打败你  
沸腾效应——适时再加一把火  
缄默效应——不说不等于没说  
瀑布心理效应——谨言慎行，说话靠谱  
暗示效应——有些话不见得非得明着说  
面子定律——给别人面子就是给自己面子  
地位效应——人类都是阿谀动物  
出丑效应——“仰巴脚”的妙用  
借势原则——亲手搭建梦想的阶梯  
互惠互利原则——在合作与竞争中取得共赢

## <<你其实不懂交际学>>

微小让步定律——以退为进的智慧

超限效应——“半糖主义”更有“回忆”

刺猬效应——每个人身上都有刺儿，当心被刺到

## &lt;&lt;你其实不懂交际学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：自我参照效应——大家都太把自己当回事儿了安德鲁·杰克逊是美国历史上一位有名的政治家，但就是这样一位杰出的人物也有闹笑话的时候。

事情是这样的：在杰克逊的晚年，尤其是他的妻子去世之后，他变得非常孤僻而且多疑。

他常常怀疑自己的健康也出了状况，再加上他的几个好友都死于中风，于是他认为自己也必将死于中风。

为此，老杰克逊一直生活在中风的恐慌中。

有一次，朋友来找杰克逊下棋，正下到一半的时候，杰克逊的手一下子垂了下来，而且面色惨白、呼吸沉重，整个人好像虚脱了。

朋友赶紧问他是怎么了，杰克逊虚弱地说道：“到底是来了，我到底还是得了中风！”

“你怎么知道自己得了中风？”

你看上去没那么糟啊。

“朋友好奇并安慰道。

“我的右侧瘫痪了，我刚才在自己的右腿上捏了好几下，但是一点感觉都没有。

”杰克逊颓然说道。

朋友听后大笑道：“亲爱的安德鲁，你怎么可能有感觉呢？”

你看你捏的可是我的腿啊！

”为什么曾经聪明睿智的杰克逊会闹这种笑话呢？

因为他受到了“自我参照效应”的影响。

自我参照效应的概念是，人们最没有办法忽视和遗忘的是和自身相关的信息与事物。

杰克逊身边的许多人都患有中风，所以中风的梦魇便成了他生活的一部分，当他发现自己失去知觉时，第一时间就想到了中风。

这固然是由于他的过度紧张，但是这种紧张也恰恰是自我参照效应的体现。

生活当中我们又是怎么自我参照的呢？

来看心理学家的这个实验：心理学家让志愿者来看自己的两张照片，其中一张是标准照，也就是一般的照片，另外一张是镜面照，也就是从镜中翻拍的照片，结果几乎所有的志愿者都觉得镜面照中的自己更好看一些。

而心理学家将这些照片拿给志愿者身边的人看时，大家却认为标准照当中的志愿者更好看。

这正是自我参照效应在起作用。

因为我们平常看镜中的自己比较多，所以会觉得镜中的那个自己更顺眼；其他人都是通过直观来看我们的，而且更熟悉眼前的我们，所以他们认为接近于直观的标准照更加好看。

不管是我们自己对自身的看法，还是别人对我们的看法，其实都是出于自我参照，都是在遵从自身熟悉的那个印象来做选择，尊重并热爱着自己的那个印象和判断。

没错，每个人都那么“自恋”，即使是在判断别人时，也是从自我的角度出发的。

正是因为大家都太把自己和自己的感觉当回事儿了，所以在选择朋友和与人交往时，我们往往都是先从自我感受出发。

大家都喜欢那些合自己眼缘的、符合自己评判标准的人，而对感觉不佳的人自动屏蔽，这样自然会造成判断的不客观，对别人也就没那么公平。

当然，这对你自己也没什么好处，就像前面那个例子当中的政治家，他太重视和相信自我的感觉，所以每天都生活在恐慌当中。

这一定律对人际关系的影响是，它会让你判断失误而损失良友或误交损友。

所以，现在想想看，你的自我判断是否都是那样做出来的？

哪些判断是从你的自我参照出发的呢？

如果有很多，那你可就要小心了，赶紧将它屏蔽掉，拨乱反正才是上策！

## <<你其实不懂交际学>>

### 编辑推荐

《你其实不懂交际学》：你不知道的交际学规则，禁果效应——越神秘越有吸引力自我参照效应——大家都太把自己当回事儿了身体语言效应——口不对心容易，身不对心难倾听定律——倾听也是一种语言登门槛效应——得寸进尺，步步为营重复定律——坚持并加强就能成真莱斯托夫效应——让自己变得容易识别拒绝定律——拒绝也是一种艺术示弱效应——懂得示弱才招人喜欢微小让步定律——以退为进的智慧超限效应——“半糖主义”更有“回忆”情人眼里出西施，真的是因为爱情吗？

偶尔“出丑”的人更讨人喜欢？

不！

其实你不懂交际学！

现在让我告诉你什么是交际学。



<<你其实不懂交际学>>

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>