

<<当心理学遇上博弈论>>

图书基本信息

书名：<<当心理学遇上博弈论>>

13位ISBN编号：9787550201491

10位ISBN编号：7550201498

出版时间：2011-5

出版时间：京华

作者：萨文

页数：275

字数：180000

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>

<<当心理学遇上博弈论>>

内容概要

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。人际关系中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。本书上篇针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千金的神奇招数，征服人心、化解冲突、发挥个人魅力与影响力，让你能够按照自己的心意掌控局面，让你在每一场“心”对“心”的人际博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生！

博弈论与心理学息息相关。本书下篇则着重讲述博弈论的知识。你要想在现代社会做个有价值的人，就必须对博弈论有个大致的了解。我们的一生，可以看作是永不停息的博弈决策过程。无疑，在这个总是充满着利益冲突、甚至少不了一些尔虞我诈色彩的世界上，博弈论有助于我们认识问题的实质和找到更理性、也更符合自身利益的选择。为了自己，也为了与他人更好地合作，你需要学习一点博弈论的策略思维。

<<当心理学遇上博弈论>>

作者简介

萨文，著名自由撰稿人、心理学博士。
有十年心理类图书写作经验，曾策划、编著过畅销社科励志类图书数十本，现任某研究所心理学科部研究员。

<<当心理学遇上博弈论>>

书籍目录

上篇 心理学 认识自己, 认识他人

第一章 交际心理学 怎样让自己变得更受欢迎

首因效应：初次相见，给别人留下良好的第一印象

近因效应：有好的开始，更要有好的结尾

亲和力效应：面带微笑，表现亲和，架起一座心灵沟通的桥梁

幽默效应：幽默是一种润滑剂，它让人与人之间的关系更和谐有趣

名字效应：记住别人的名字，既是一种礼貌，又是一种感情投资

相互吸引定律：人们都喜欢跟喜欢自己的人交往

待人处世心理学

怎样赢得他人的友谊

第二章 待人处世心理学 怎样赢得他人的友谊

学会尊重：我们只有尊重别人，才会得到别人的尊重

投射效应：设身处地体会他人感受，同时也要了解其真正的需求

超限效应：说话做事要注意对方的心理承受度，不要适得其反

让步效应：给人以心理上的台阶，让他觉得占到了便宜

求同存异：把自己融入对方，减少差异，达成共识

合作思维：社会是共生的，人们需要充分合作

双赢法则：在尊重各自利益诉求的基础上追求更大的共同利益

职场成功心理学

应以什么样的心态面对工作

.....

下篇 博弈论 让身边的人快乐地接受你的成功

<<当心理学遇上博弈论>>

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>