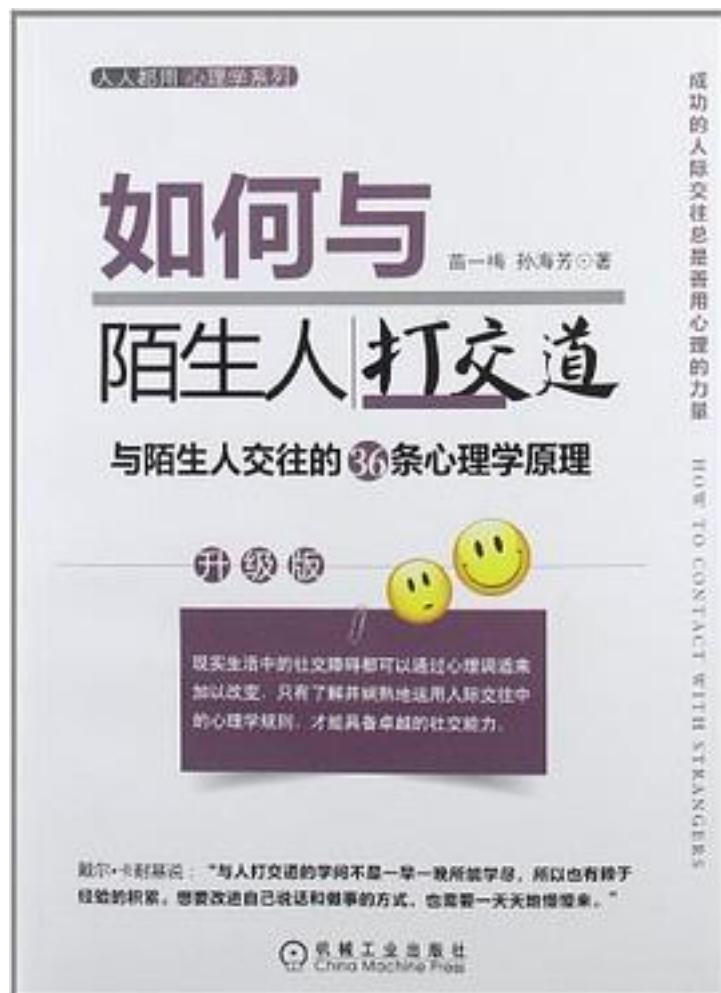


如何与陌生人打交道



[如何与陌生人打交道 下载链接1](#)

著者:苗一梅//孙海芳

出版者:机械工业

出版时间:2012-5

装帧:

isbn:978711379836

《如何与陌生人打交道(升级版)》总结了36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。这不是一本单纯的礼仪教程，而旨在用心理学总结出来的最高智慧，将你武装成社交场上所向披靡的社交强人。

作者介绍:

目录: 升级版前言前言第一章 突破心灵阻力／1

1. 社交焦虑——社交中的紧张感是一种本能反应／2
 2. 习得性无助——被拒绝的经历会成为社交恐惧的根源／8
 3. 自我妨碍——畏首畏尾只是为了保护自己／14
 4. 恐惧亲近——关系太近让人感觉不舒服／19
 5. 社会交换——我们为满足需求而与人交往／24
 6. 赞赏需求——他人的赞赏是成就自我的最强动机／29
 7. 平衡理论——与陌生人交往是一场跷跷板游戏／34第二章 三分钟决定成败／41
 8. 首因效应——人最难忘的是第一印象／42
 9. 自信法则——每个人都拥有独一无二的个性名片／47
 10. 中心品质原理——热情是最容易吸引对方的品质／53
 11. “美女”效应——明朗的形象更容易打动对方，／58
 12. 名人效应——名人可助你吸引对方的注意力，／63
 13. 莱斯托夫效应——让最突出的个性成为对方记忆的焦点／68
 14. 请求实验——你的语气决定了对方的回应态度／73第三章 掌握关键细节／79
 15. 细节迷惑效应——主导对方的注意力／80
 16. 调味品效应——闲聊是消除陌生感的良方／84
 17. 移情效应——多为对方着想，对方也会考虑你的感受／89
 18. 投射效应——与人交往不可盲目揣度／95
 19. 握手研究——正确的握手传达正确的心理信息／99
 20. 坐向效应——尽量不要面对面地“座谈”／105
 21. 7±2法则——有条理的谈话会让人印象深刻／109
 22. 瀑布心理效应——小心“说者无心，听者有意”／114第四章 攻心为上／119
 23. 暗示效应——利用暗示进入对方的内心／120
 24. 情境同一性——创造与对方共鸣的情境／125
 25. 相似相惜定律——投其所好，寻找共同点／130
 26. 顺序效应——人的思路容易受到信息顺序的影响／135
 27. 登门槛效应——交往不可操之过急／141
 28. 紫格尼克效应——适时中断，营造“好事多磨”的气氛／146
 29. 继时对比效应——先苦后甜，创造惊喜的效果／151第五章 摘掉陌生的帽子／159
 30. 多看效应——见面长不如常见面／160
 31. 刺猬效应——无须靠得太近，也不能离得太远／164
 32. 趋利避害本能——互惠双赢才能友谊长青／170
 33. 补偿效应——用另一种需求满足对方的愿望／175
 34. 青蛙效应——温和地、不知不觉地说服对方／180
 35. 睡眠效应——时间可以美化一切／185
 36. 关系金字塔——良好的关系是通过步步深入来实现的／190
- · · · · (收起)

[如何与陌生人打交道](#) [下载链接1](#)

标签

社交

心理学

口才

评论

[如何与陌生人打交道 下载链接1](#)

书评

[如何与陌生人打交道 下载链接1](#)