

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:9787111379836

《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
- 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
- 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
- 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
- 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](#)