

<<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

<<你其实不懂交际学>>

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>