

<<社交要懂心理学>>

图书基本信息

书名：<<社交要懂心理学>>

13位ISBN编号：9787802136335

10位ISBN编号：7802136334

出版时间：2009-1

出版时间：海潮出版社

作者：林左辉

页数：276

字数：350000

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>

## <<社交要懂心理学>>

### 内容概要

从社交心理与社交吸引，社交中常见的心理效应与定律，异性交往的心理异趣，与陌生人交往的心理应对等方面，详细地阐述了与人交往的最有效的心理规则，并结合社交心理学的基本原理，给出了进行人际交往的实际指导方法。

当你能娴熟地运用人际交往中的心理法则和效应时，你就已经具备了卓越的社交能力。

## &lt;&lt;社交要懂心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 社交心理与社交吸引 1. 社交吸引的原则 审美观原则——以貌取人是人的思维定势 性格特质原则——真诚是交际深化的基本心理动力 相似性原则——我们通常喜欢那些也喜欢我们的人 互补性原则——独立性强的, 喜欢和依赖性强的在一起 交往频率原则——交往越多越容易形成稳固的交往关系 邻近性原则——距离越近, 交往的频率可能就越高 2. 测一测: 你是一位社交高手吗?

3. 人际交谈能力专项测试 4. 取悦他人潜能的专项测试 5. 人气指数高低的专项测试第二章 社交中常见的心理效应与定律 1. 圈子效应——人没有圈子就会缺乏人脉 每一个收入阶层的人都有自己的圈子 建立人际圈的3个要点 圈里人集会时有哪些禁忌 2. 首因效应——最初的45秒钟有可能影响你的一生 第一次一定要留下好印象 巧妙运用第一印象征服他人 测一测: 你通常给人留下什么样的第一印象?

3. 约哈里窗户理论——恰如其分地暴露自己可快速缩短心理距离 自我暴露的层次越高, 说明双方交往的程度越深 自我暴露的4个层次 4. 皮格马利翁效应——人性最深切的渴望就是得到别人的赞美 不吝啬赞美, 多肯定他人 恭维的话要说得恰到好处 赞美的话要说到点子上 测一测: 你是一个赞美他人的高手吗?

5. 熟人链效应——只需通过7个人, 你就能认识你想认识的人 善待你遇见的每一个人 曲线投资更容易被人们接受 6. 刺猬法则——距离产生美 适当压制自己的激情以控制距离 不要与上司走得太近 4个心理距离对应的现实空间距离 7. “代名词”效应——尽量避免使用“我”字 少说“我”, 多说“我们” 记住并叫出对方的名字 8. 双赢定律——把荣耀的桂冠戴在他人的头上 我们所拥有的东西, 也是别人所羡慕的 “独享荣耀”必然引起他人的不愉快 9. 马斯洛定律——要尊重所有的人, 包括那些不喜欢你的人 你希望别人怎么对待你, 你就应该怎么去对待别人 给他人面子, 就是给自己面子 10. 沉默定律——沉默可以调节说话和听讲的节奏 威望因寡言而得到提升 少说多听常点头 55%的信息都是通过身体语言来传达的 11. 蘑菇定律——当你学会埋头时, 你离出头之日就不远了 埋头是为了更好地修炼自己 不要让别人知道你比他更聪明 12. 让步定律——在狭窄的路口处, 不妨让别人先行 退让不是怯懦, 而是处世的一种大智慧 和为贵 13. 危险定律——生活中的危险有时是来自于身边亲近的人 远离卑友, 拒绝损友 和品德高尚的人交朋友 能够结交到“畏友”, 是人生的一大幸事 测一测: 你属于哪种类型的朋友 14. 社会角色心理效应——认清自己在社交舞台上的角色 角色定位模糊不清, 导致社交失败 消除角色冲突的实用方法 15. 苏菲定律——说自己知道的话。

干自己应干的事, 做自己想做的事 不要因为别人而改变自己 测一测: 你的个性属于摇摆不定的“墙头草”吗?

第三章 洞悉对方心理, 一眼就把人看透 1. 从习惯动作识别他人的性格 2. 随手涂鸦显个性 3. 从口头语探秘对方心理 4. 从不同的笑声来观察对方 5. 根据小动作判断一个人是否在说谎 6. 通过整理办公桌的方式巧识人 7. 通过签名看他人处世的态度 8. 从头发长短判断他人的魅力 9. 以衣着巧识人 10. 从佩带饰物的类型判断他人 11. 从男性放手机的习惯洞悉他的内心 12. 从握手方式了解他人的信息第四章 社交讲究方法, 说话要留心眼 1. 把话说到别人心窝里 2. 自我解嘲避免尴尬 3. 装糊涂示弱避开冲突 4. 此时无声胜有声, 用肢体说“不” 5. 看人说话, 不要哪壶不开提哪壶 6. 先镇住对方, 有效传递自己的力量 7. “和稀泥”要“和”得妙、“和”得巧 8. 人们通常原谅主动认错的人 9. 人们通常喜欢积极主动的人 10. 要推销自己, 但不能太过分 11. 不阿谀, 也不得罪小人第五章 赢得人心的12个心理技巧 1. 获得他人好感的技巧 2. 说话讨人喜欢的技巧 3. 受同事欢迎的技巧 4. 增强幽默感的技巧 5. 增加与他人的亲密感的技巧 6. 让别人感觉你可以信赖的技巧 7. 面对不喜欢的人时, 也要表示尊敬 8. 学会调整自己适应他人 9. 处世要认真但不能太较真 10. 主动退一步, 给别人留余地 11. 适当地迎合能得到对方的支持 12. 保持低调, 不显山, 不露水第六章 异性交往中的10个心理异趣 1. 男女交往中的“异性效应” 2. 恋爱中的男人喜欢“攻”, 女人喜欢“守” 3. 女人最“吃”男人哪一套 4. 女性比男性对语言环境更敏感 5. 恋爱中的男女为什么爱较劲 6. 男女交往最讨厌的两问一答 7. 女人最爱的是脸, 男人最在乎的是面子 8. 无论男女, 都喜欢向异性诉

<<社交要懂心理学>>

说心里话 9. 男女交往中的“三S”效应 10. 男人的红颜知己和女人的蓝颜知己第七章 与陌生人交往的5个心理应对 1. 情境同一性原理——创造能够引起对方共鸣的情景 说好第一句话, 引起对方的共鸣 找到感情的触发点, 使双方一见如故 2. 情绪效应——能控制自己的情绪, 就能获得好人缘 坏情绪是影响人际关系的“无形杀手” 微笑是消除他人戒备心理的灵丹妙药 3. 得寸进尺效应——心急吃不得热豆腐 欲速则不达 控制节奏的技巧 4. 钥匙理论——只有心与心的交往才能产生共鸣 善用攻心战, 用关怀融化沟通的坚冰 让对方的心为你而动的秘诀 5. 换位思考定律——站在对方的立场考虑问题 站在他人的角度考虑问题 体谅对方, 善解人意第八章 读懂上司心理, 轻松应对职场社交 1. 说“肯定没错”的上司需要员工的认同 2. 经常怀疑员工的上司患有“心理综合征” 3. 从上司选择T恤看他的偏好 4. 爱屋及乌, 不要忘记上司身边的人 5. 学会与常见的三种类型的上司共事 6. 做个有心人, 主动为上司解困 7. 适当贬低自己, 照顾上司的自尊心 8. 读懂上司心理, 把握好说话的时机 9. 言为心声, 认清不可追随的五种上司第九章 怎样对待不同类型的人 1. 怎样对待城府很深的人 2. 怎样对待渴望安慰的人 3. 怎样应付爱找麻烦的人 4. 怎样对待挑拨离间的人 5. 怎样对待嫉妒心强的人 6. 怎样对待素质比自己高的人 7. 怎样对待好色的人 8. 怎样对待戒心重的人 9. 怎样对待爱抱怨的人 10. 怎样对待攻击性强的人 11. 怎样对待固执的人 12. 怎样对待不拘小节的人 13. 怎样对待敢摸“老虎”屁股的人第十章 以心理之矛, 攻社交之盾: 巧妙化解社交中的难题 1. 如何向别人道歉 2. 如何使对方接受你的意见 3. 如何反驳别人最有效 4. 如何面对他人的指责 5. 如何说服有抵触情绪的人 6. 如何化干戈为玉帛 7. 翻脸后如何重修旧好 8. 如何处理反对意见 9. 谈话时如何避免负面效应 10. 如何拒绝他人的要求 11. 如何打破谈话的僵局 12. 如何让“闷葫芦”开口说话

章节摘录

第一章 社交心理与社交吸引1.社交吸引的原则在社交场合里，有的人仅通过一面之交就令对方印象深刻；有的人经常见面却形同陌路；有的人能被周围的人喜爱和尊重；有的人却被周围的人厌弃和疏远；有的人彼此一见，从此成为生死之交；有的人同在一个屋檐下数载却彼此不了解……之所以会出现这些情况，是因为人们在社交过程中其心理因素是复杂的，这其中包含有认知、情绪和行为的成分，即包含对某人的喜欢和讨厌，表现为社交吸引。

那么，何为社交吸引呢？

社交吸引是比亲近更深一层的亲和行为，是社交活动中人与人相互接纳和喜欢。

人际关系的好坏反映了人和人之间相互吸引的程度，心理上的距离越近，相互之间越吸引，反之亦然。

在人际交往过程中，是什么原因使一个人吸引另一个人？

我们如何提升自己的社交吸引力呢？

心理学家在对这一问题的研究中总结出了人际吸引的原则。

## <<社交要懂心理学>>

### 编辑推荐

《社交要懂心理学》是心理学走进生活丛书之一。

《社交要懂心理学》既阐释了在社交中应该掌握和运用的心理法则，又更深入地阐述了我们在社交过程中遇到难题时应该采取怎样的心理应对方式，并有针对性地提出了一些切实可行的方法。

亲爱的朋友，当你阅读《社交要懂心理学》时，你会发现自己在社交中遇到的难题都能在这里找到答案，同时，《社交要懂心理学》还能帮助你掌握一些改善人际关系的心理技巧。

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>