

<<我的第一本阳光心理学>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本阳光心理学>>

13位ISBN编号：9787507532166

10位ISBN编号：750753216X

出版时间：2010-8

出版时间：华文出版社

作者：曹伏雨

页数：238

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>

<<我的第一本阳光心理学>>

前言

面对压力，跳一曲阳光灿烂的心灵之舞 无论你是毕业后无法找到工作，或因工作收入很低而聚居在城乡结合部的“蚁族”；还是蜗居在狭小住所，出门坐公交、月月还贷款的“房奴”；抑或你还是一个薪水不多，整日奔波劳碌，却始终无法摆脱贫穷的“穷忙族”；你都希望获得成功和快乐，希望在这个光怪陆离的社会幸福地生活下去。

可令你遗憾的是，你并不快乐，你很迷茫，你很困，你在困途上艰难前行……你期待某个人或某本书能够给你指点迷津，不论何时，求人都不如求己，最好的办法莫过于找到一本权威、系统、实用的心理学书籍，自己拯救自己。

面对林林总总的心理学图书，你发现，它们要么鼓动你掌握心理操控术，要么暗示你从厚黑学的角度“以最大的恶意”去揣摩别人的内心……你本已心力交瘁，怎么能再经得起这种劳心费神的心灵折腾呢？

在国内外心理学研究已取得巨大进步的今天，获得比较权威、全面的心理学知识已并非难事。关键是怎样能找到健康、阳光、积极的解读方式，让自己接受正面、清新、富有朝气的心理学营养。

本书正是这样一本恰逢其时的书，堪称国内首部正面运用权威心理定律的减压宝典，可以帮助你远离“阴谋诡计”。

通过这本书，不论对他人，还是对自己，都能够开诚布公、坦诚相待，享受阳光心理学的滋养。

网络上流行这样一段话： 在这样一个时代， 我们总是被压， 被房子压，被工作压，被老板压，被信息压…… 与其这样被压得喘不过气来，不如看看这本阳光心理学，给生活减点压。

面对压力，绝望者最极端的应对方式莫过于自杀了。

仅就东亚范围来看，一直以来，日本的自杀率据称最高，然而，不断爆出的韩国演艺明星自杀的报道，又让人们把惊诧的目光投向韩剧发源地。

但是，最让国人“痛心疾首”的，要属富士康员工十多起连跳自杀事件了。

实际上，我们的社会里，每年跳楼自杀的绝望者大有人在。

我们不禁问一句，难道就真的没有疏解压力的途径吗？

“面对压力，与其跳楼，不如跳舞”；这句早已流传开来的话语，告诉我们，排解压力的途径有很多种，最洒脱的方式，莫过于休闲娱乐、唱歌跳舞了。

这本阳光心理学就是一本让你内心翩翩起舞的书，通过对全世界最权威的心理规律和原理的介绍，让你全面知晓蛰伏于心灵深处的惊天力量。

当你开始运用本书中所提供的心理学策略来指导自己的生活时，你已经开始踏上了清扫蒙昧心灵，奔向成功和幸福的光明之路。

<<我的第一本阳光心理学>>

内容概要

我们从来不沮丧，因为有微笑的太阳！

不必阴谋诡计，不必厚黑操纵，只需开诚布公，只要坦诚相待。

本书通过对全世界最权威的55个心理学规律和原理的介绍，让你全面知晓蛰伏于心灵深处的惊天力量。

当你开始运用本书中所提供的心理学策略来指导自己的生活时，你已经开始踏上了清扫蒙昧心灵、奔向成功和幸福的光明之路。

<<我的第一本阳光心理学>>

作者简介

曹伏雨，社交高手，文字达人，常年保持严肃活泼的风格，长期沉浸于中外人际学、心理学的研究中不能自拔，平生最恨厚黑学，最反对以“最大的恶意推测中国人”，相信阳光疗法，推崇阳光政策。“自不量力”地希望为社会的和谐和人民心态的健康多作贡献，一切就从《我的第一本阳

<<我的第一本阳光心理学>>

书籍目录

目录前言 面对压力，跳一曲阳光灿烂的心灵之舞 怎样与人打交道：寻找和睦相处的心理因子
在人与人的交往中，常常会发生一些不愉快的事情。

这些事情使不少人在心理上常常感到一种重负，一种压抑。

其实，与陌生人打交道并不难，只要善用一些心理学原理，有意识、有目的地寻找能够和睦相处的心理因子，你就会发现，人与人间的交往竟然如此简单。

1.一见钟情，无限美好（首因效应） 2.越熟悉的东西越喜欢（多看效应） 3.跟陌生人初次见面总觉得相见恨晚（饥饿效应） 4.摘掉有色眼镜（刻板效应） 5.为什么我们总说距离产生美（刺猬法则） 6.付出就想要回报（跷跷板定律） 7.我们总是用自己的喜好去衡量别人（投射效应） 8.你是否会以貌取人（晕轮效应） 9.“自己人”好办事（自己人效应） 10.我们更喜欢先批评后肯定我们的人（阿伦森效应） 如何摆脱困境：做游弋在生活里的快乐金鱼其实，生活就像一望无际的大海，人便是生活在水草繁密的世界里的一尾小金鱼。

熟悉一些心理学法则，犹如获得了一幅珍贵的海洋地图，无论海底有多大，有多少条路，我们都会毫无顾虑地快活游弋。

1.当机立断好处多（布里丹毛驴效应） 2.为什么我们认为好的别人却不认同（马斯洛效应）
3.解脱自己，昂首前行（吞钩现象） 4.把偶然的快乐变成必然（墨菲定律） 5.忍耐方能获得长远利益（延迟满足定律） 6.不要让自己太安逸（饿老鼠与饱老鼠效应） 7.生活中人们总是喜欢拔高自己（苏东坡效应） 8.你是否会“随大溜”（从众效应） 如何参透爱人心理：编织一幅有质感的幸福锦缎爱情中误会的发生往往是因为人们没参透爱人的心理。

如果我们首先参透了爱人的心理，何愁自己的爱情不幸福？

因此，美好的二人世界从读懂心理学开始。

你是一根线，他（她）也是一根线，懂得心理学，我们才会在婚恋中编织出一幅有质感的幸福锦缎。

1.面对爱情，先进门再说（登门槛效应） 2.夫妻之间闹矛盾需要有人先说“软话”（南风法则） 3.恋爱往往是越挫越勇（罗密欧与朱丽叶效应） 4.让每一步都正确（路径依赖原理）

5.多做沟通，温柔相待（超限效应） 6.怎样提高相亲的成功率（快速约会策略） 7.给你的爱情制造点惊喜（吊桥实验） 8.怎样获得完美爱情和幸福感（爱情三角形理论） 如何笑傲职场：在办公室的丛林里轻松漫步在危机四伏的职场，是痛苦与希望并存的。

尔虞我诈的办公室政治，同样蕴涵着你人生腾飞的转机。

洞悉上司和同事的心理，你就能知己知彼。

掌握一些职场心理策略，你就能游刃有余，轻松地漫步于办公室的丛林之中。

1.怎样在办公室中游刃有余（竞争优势效应） 2.吃亏是福（微小让步定律） 3.有说也要有行动（虚假意见效应） 4.在竞争中激发自己的动力（鲶鱼效应） 5.给心情放个假（紫格尼克效应） 6.如何让决定你职场命运的人记住你（莱斯托夫效应） 7.千万别成为职场中的“完美达人”（犯错误效应） 如何读懂老板心理学：小心拉动紧绷着的管理心弦管理者和员工因为一条叫做管理的织线而被联系在了一起。

这根线既是纽带，捆绑着两者的利益趋同、荣损与共，又是弓弦，暗含着一触即发、剑拔弩张。

员工就是弓弦上的箭，管理者就是拉弓的人，驾驭得当，利箭能帮你实现目的，驾驭不当，便可能射伤自己。

所以，管理者必须掌握一些管理心理学策略，用良弓射出利箭。

1.每个员工都是千里马，你要成为伯乐（罗森塔尔效应） 2.用情感激励下属（恒河猴实验）
3.最合适的人做最合适的事（彼得定律） 4.给员工他所喜欢的（餐具实验） 5.怎样让员工领情（韦伯定律） 6.压力适中最合适（成就动机实验） 7.与员工友好相处（猩猩照镜子实验） 8.怎样让员工有劲头（感觉剥夺实验） 怎样管好自己的情绪：拔掉稻田里疯长的情绪野草你的内心是什么颜色，你生活的天空就是什么颜色！

你拥有什么样的情绪，就拥有什么样的世界。

<<我的第一本阳光心理学>>

然而，有时讨厌的情绪像丛生的野草，生长速度快到无法抑制！

这时，你要控制自己的内心，做情绪的主人，将情绪的野草从稻田里彻底拔除。

- 1.好的情绪才具有建设性（情绪效应）
- 2.告诉自己我最棒（巴纳姆效应）
- 3.迎接阳光灿烂的日子（卡瑞尔公式）
- 4.给内心预留快乐的空间（鸟笼效应）
- 5.心平气和是最好的“武器”（武器效应）
- 6.要愉快地接纳自己（自我悦纳）
- 7.情绪是可以传递的（踢猫效应）

如何成为赢家：开启一扇直通成功的心理之门 成功与失败只是一墙之隔，上帝在这道墙上留了一道虚掩着的门，专门用来阻隔那些蒙昧的心灵。

因此，一个人能否取得成功，很大程度上取决于对自己的心灵能量的认识与运用。

只有那些能够洞悉心理力量，跳出心灵误区的人，才能最终开启那扇通向成功的大门。

- 1.让自己的人生一路畅通（习得性无助）
- 2.目标计划要有可行性（耶基斯与多德森定律）
- 3.选择你所爱的，爱你所选择的（不值得定律）
- 4.要走自己的路（毛毛虫效应）
- 5.从挫折中走出一条成功路（预防接种效应）
- 6.抓住能抓住的，就是胜利（沉没成本效应）
- 7.要有危机意识（青蛙效应）

<<我的第一本阳光心理学>>

章节摘录

1.一见钟情，无限美好（首因效应） 心理学研究发现，与一个人初次见面，45秒钟内就能产生第一印象。

这就是说，两个人初次见面，在45秒之内，就可以决定是否喜欢、欣赏甚至信任对方。

因此，一见钟情是最致命的诱惑。

我们在与陌生人见面时，总会注意要给对方留下良好的第一印象。

第一印象最重要 人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为“首因”效应。

首因，是指首次认知陌生人而在脑中留下的“第一印象”。

首因效应指的就是“第一印象”的影响，例如，俗话说，“良好的开端是成功的一半”，“恶人先告状”，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”；

平民百姓也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留下良好的“第一印象”……

为了验证首因效应的科学性，美国心理学家卢钦斯曾做过一个实验。

他虚构了一个叫吉姆的男孩，并用两段文字描写了他的一些生活片段：第一段文字将吉姆描写成热情并外向的人，另一段文字则相反，把他描写成冷淡而内向的人。

例如，第一段文字中说吉姆与朋友去上学，他走在洒满阳光的马路上，与新结识的女孩子打招呼，与店铺里的熟人说话等；第二段中说吉姆放学后一个人步行回家，他走在马路的背阴一侧，他没有与店铺的熟人说话等。

在实验中，卢钦斯把两段文字分成两种组合：第一组，描写吉姆热情外向的文字先出现，冷淡内向的文字后出现；第二组，描写吉姆冷淡内向的文字先出现，热情外向的文字后出现。

卢钦斯让两组被试者分别阅读一组文字材料。

结果发现，第一组中竟然有高达78%的人认为吉姆是友好的，而第二组中则只有18%的人认为吉姆是友好的。

同样的情况下，读相同的内容，只因信息呈现的顺序不同，人们对吉姆的印象竟会出现如此大的差距。

这说明，先呈现的信息比后呈现的信息更加影响人们的认知。

心理学家研究发现，当不同的信息结合在一起的时候，人们总是重视前面的。

即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后面的信息是非本质的、偶然的，人们习惯于按照前面的信息解释后面的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。

【借鉴案例】 《三国演义》中凤雏庞统当初准备效力东吴，于是去面见孙权。

孙权见到庞统相貌丑陋，心中先有几分不喜，又见他傲慢不羁，更觉不快。

最后，这位广招人才的孙权竟把与诸葛亮比肩齐名的奇才庞统拒之门外，尽管鲁肃苦言相劝，也无济于事。

事实上，礼节、相貌与才华绝无必然联系，但是礼贤下土的孙权尚不能避免这种偏见，可见第一印象的影响之大！

一个人一旦在别人心目中留下不好的印象，想要改变就会非常困难。

而如今，在信息爆炸、节奏加快、压力增大的信息时代，很少有人会愿意花更多的时间去了解、去求证一个人留在自己心目中的“第一印象”是否正确。

在很多情况下，大家更愿意凭借第一印象对一个人做出自己的认知和判断。

初次见面，考虑对方的感受 初次见面，你在谈话时一定要掌握对方的心理规律，考虑对方的感受，让他觉得舒服。

这里，你需要了解以下技巧：**表达你的真诚** 要让人觉得你是真诚的，不仅需要说话的技巧，还需要一些巧妙的辅助，比如，注视着对方说话，靠近对方专心致志地听，多提问等。

让对方觉得自己很重要 人类最普遍的特性便是渴望被了解、渴望被重视。

想要在人际交往中如鱼得水，在初次与人交谈时尽量使别人意识到他的重要性，比如，多聆听、多赞

<<我的第一本阳光心理学>>

美等，你越使对方觉得他自己很重要，对方对你的回报就越多。

寻找与他人的相似之处 人际交往中有个相似性原则，即人们往往喜欢那些与自己相似的人。

双方只要在爱好、志向、观点甚至是籍贯、年龄、服饰等方面有相同之处，都可以缩短彼此间的距离，消除陌生感。

所以，在谈话时一定要把这几个词“我，我自己，我的”从你的词典中剔除出去。

用另一个最有力的词——“您”来代替它。

初次交往中积极寻求接近的共同点，会给对方留下良好的第一印象。

管理你的第一印象 第一印象主要是依靠性别、年龄、体态、姿势、谈吐、面部表情、衣着打扮等，判断一个人的内在素养和个性特征。

因此，在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，我们一定要从以下几方面加以管理，展示给人一种极好的形象，为以后的交流打下良好的基础。

穿着得体 法则1：穿衣服先要使自己适合于环境。

法则2：穿衣服更要让自己的身体愉悦。

衬衫与面型的搭配 圆脸不宜配圆领衬衫；长脸配尖领衬衫会显得脸更长；脖子长不宜选用V形领衬衫；脖子短不宜选用高领衬衫。

衬衫与西服的搭配 单襟的西服可以配标准式的衬衫，搭配圆领的衬衫比较古典，配白领带花的衬衫比较帅气；双襟的西服适合配宽领衬衫、圆领衬衫、暗扣式的衬衫、白领衬衫，整体的效果如能配上轻便的领带就更加完美；三件式西服配标准色是正统的搭配，如选用暗扣式衬衫或连领衬衫看起来比较优雅；礼服选用小反领衬衫，打上蝴蝶领结会显得华贵潇洒。

身型与服装的搭配 中高身材：衣服的线条、款式、花型、色块等对体型影响不大；中瘦身材：最好穿浅色衣服、横条纹衣服、斜纹、格子、花布、连衣裙等服装，忌穿直条纹套装；高瘦身材：适合穿上下分色服装，但不宜穿直纹套装，以免增加视觉高度；矮型身材：适合穿同色套装、连衣裙、风衣等，不宜穿上下相等的分色衣；矮胖身材：适合穿深色阴直条套装，但不宜穿短大衣和连衣裙、短裙。

主动向对方打招呼 俗话说：“一回生，二回熟。”

对于陌生人来说，你先开口向对方打招呼，就等于你将其置于一个较高的位置。

以谦恭热情的态度去对待对方，一定能叩开交际的大门。

注意自己的表情 一般人在与陌生人见面时，往往只注意“领带正不正”

、“头发乱不乱”等着装打扮方面的问题，却忽略了“表情”的重要性。

如果你想留给初次见面的人一个好印象，不妨照照镜子，审慎地检查一下自己的面部表情是否跟平时不一样，如果过于紧张的话，最好先冲着镜中的自己傻笑一番。

简要说明自己的名字 把一件事与其他事连在一起记忆，就会加深人们的印象。

初次见面的人利用这种方法可以加深他人对你的印象。

比如你姓项，便可说：“我姓项，项羽的项，不是方向的向。”

这样会显得你比较幽默，对方也更容易记住你。

善于运用肢体语言 交往顺利与否常常取决于姿势。

比如，一个人抱着手臂离你远远地站着，你多半会觉得他是个不好接触的人，就不想去碰钉子。

因此，在社交场合中，你应当以轻松的站姿，正面面向对方，让别人觉得你很好接近。

不要将手交握于后面或双手交叉抱于胸前，那样会让人有隔阂感。

与人交往中，手势可以加重语气，增强感染力，为人的交际形象增辉。

规范的手势要求主要有以下三类：（1）指示方向时应当是手掌自然伸直，掌心向上是对宾客最高的礼遇。

自然并拢(女士五指并拢，男士拇指自然稍稍分开)手腕和小臂形成一直线，大臂与小臂自然弯曲140度左右。

（2）手臂前伸时，上身应鞠躬5~10度，可使手势更加规范。

（3）交谈中手势不宜过多，动作不宜过大，速度快慢及时间的长短要根据场景来控制。

<<我的第一本阳光心理学>>

多注意这样的细节，运用好你的肢体语言，你和陌生人的交流将会更加顺畅。

2.越熟悉的东西越喜欢（多看效应） 你是否有过这样的经历：当你身处一群陌生人中，那个经常出现在你眼前的人会给你留下深刻的印象，慢慢的，你的视线会被他所吸引，从而觉得他（她）比别人更具吸引力。

这其实印证了心理学上所说的“多看效应”。

见面长不如常见面 多看效应源于20世纪60年代，心理学家查荣茨做过一项实验：实验开始之初，他先向被试者出示一些陌生人的照片，有的出现了很多次，有的只出现了一两次，然后请被试者评价对照片的喜爱程度。

结果发现，相较于那些只看过几次的新鲜照片，被试者更喜欢看多次出现的熟悉照片。

看的次数的多少决定了喜欢的程度。

心理学上称这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象为“多看效应”。

“多看效应”在人际交往中非常普遍。

例如，一个相貌丑陋的人，我们在认识之初，往往会觉得这个人难看，可是随着交往次数的增多，在多次见到此人之后，逐渐就不觉得他难看了，有时甚至会觉得他比一般人更加有魅力。

人们在交往过程中常常认为谈话时间越长，就越能尽快与他人熟络起来。

而“多看效应”告诉我们，与其想尽办法拉长和陌生人的聊天时间，还不如增加两人见面的频率，即所谓的见面长不如常见面。

人们往往对熟悉的东西有偏向、喜爱的心理定式，也就对更熟悉的人容易产生好感，想要使自己获得好人缘，就要运用心理学上的多看效应，让对方“多看到”你，熟悉你，进而喜欢你。

“多看”增加你的人际吸引力，这有社会心理学的实验做佐证：心理学家随机在某大学找了几个女生寝室，发给学生们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但不能相互之间交谈。

几个小时后，她们被心理学家评价相互之间熟悉和喜欢的程度。

结果发现：见面的次数越多，相互喜欢的程度就越大；反之，则程度越小；而从来没有见过面的，就更没有喜欢可言。

由此可见，在人际交往过程中，一个自我封闭的人或一个面对他人就逃避和退缩的人，由于不易让人亲近而令人费解，也就不讨人喜欢。

若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度。

【成功案例】 张良利用业余时间专门为国内一些知名作家牵线搭桥，将他们的作品推介到海外。

他跟这些作家并不认识，只是海外出版商来找他的时候，他才“现上轿子现扎耳朵眼儿”。

尽管他跟著名作家们素昧平生，而且还是没有任何人介绍就贸然打扰，可是作家们多半都会选择跟他合作，还有一些作家跟他建立了良好的关系。

在如今这个多数人谨慎交往的年代，他居然能够赢得大多数作家的信任，真有点不可思议。

究其原因，这是因为张良由于工作的关系经常在著作权界抛头露面，也常在行业内交流，甚至偶尔还在有关媒体上发个小文。

露面次数多了，认识他的人就多了，了解的人也多了。

其中有一个作家就曾经说过，虽然未曾谋面，可是对张良，他已经知道不少了。

从张良的经历中可以看出，那些人缘很好的人，往往将“多看效应”发挥得淋漓尽致。

他们善于制造双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，然后互相产生更强的吸引力。

当然，“多看效应”发挥作用的前提，是你给人的第一印象还不差。

若你给人的第一印象很差，则见面次数越多就越讨人厌，“多看效应”反而起了副作用。

增加自己的曝光率 想想看，你周围有没有常在你面前“露脸”的人？

你是否对这种人印象深刻？

<<我的第一本阳光心理学>>

可见，若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度，这样可以增加别人喜欢你的程度。

那么我们如何达到让别人“多看到”我们的目的呢？

那就是增加自我形象曝光率。

为什么呢？

因为高的曝光率会产生多看效应，让更多人关注、喜欢。

这就是为什么一些尚未大红大紫的明星为了赢得更多人气总会想尽办法增加曝光率。

现实中的我们如果想给别人留下不错的印象，常出现在他面前也是一个简单有效的好方法。

经常“露脸”；我们要想改善自己的人缘，不妨多在自己的人际交往范围内多走动一下，参加一些社交场合。

即使只是露个脸，打个招呼，在这些细节的来来往往中，就无形中提高了自己的人际吸引力。

简单地说，看看身边，经常与人聊天、拉拉家常、带点小礼物的朋友，是不是人缘要好许多？

露脸也要讲技巧，比如，吃饭时的礼貌招呼，电梯里的寒暄问候，会议上的相视一笑，某次活动中的出色表现……只要你不再低头走过，就是一个良好的开端。

掌握对方的作息规律，制造巧遇机会 搜集到了对方的作息规律后，巧加利用。

如对方习惯在下班后到咖啡店喝咖啡，你就可以守株待兔，创造巧遇的机会，增加你在对方眼里的曝光率。

发出合适的邀请 如果你与对方在合适的时间与地点，如在晚餐时间遇到，你就可以热情地请对方去吃晚餐。

如果对方不答应，你不要采取强硬的手段，而应温和地说服他；如果对方答应，他多半会回请你，这样你们又有下一次见面的机会了。

暗示对方你的信息 在双方交谈的过程中，你可以暗示给对方更多自己的信息。

比如，你发现对方正在关注楼市，而你又恰巧有这方面的经验，这时，你可以适时与他交流这方面资讯。

如果对方对这一话题感兴趣，他每每想投资楼市，就会想到你。

另外，一个不常见的服饰品牌、一个别致的发型等，都从某个方面透露关于你的信息，从而加深自己在对方心目中的印象，令他人记住你、想起你。

同时，具有共同爱好，如运动，同样是令对方记住你的好方法，如此一来，当对方做自己喜爱的事情时，不由自主地就会想到你，乐于邀请你参加。

长此以往，陌生人也很容易成为朋友。

巧用通信工具 如果你知道对方的手机号码，那么在恰当的时间里发一条问候的信息。

如果你知道对方的MSN、QQ以及邮箱地址，那么每当看到他在线，就不慌不忙地发去一条信息问候，而当你发现对对方有用的信息时，你也可以通过邮件传给对方。

这样，也会令对方时刻想起你。

当然，除了这些实用的小技巧，你还需要掌握一些“多看效应”的忌讳，否则，你很可能成为别人眼中的灾难。

寻找下一次见面的机会 要知道，为了给对方留下好印象，你一个人滔滔不绝地说话，效果反而不好。

你不妨找机会多与对方见面，每次时间不要太长。

这样，给对方一个想念的机会，让他回味你的为人，期待下次的见面。

如果你去请求并不熟悉的人办事，道理也是一样。

千万别一次把礼送完。

想想看，把10万元分成10次，每次1万元送出去，是不是比一次送10万元效果要好很多？

但是，初次见面后，很多人无法找到与对方再次见面的理由。

如何制造下一次见面的机会呢？

这里，我们提供了一些实用的小技巧。

激发对方的兴趣 故意挑选对方不感兴趣的方面入手。

<<我的第一本阳光心理学>>

对方一旦开始和你争辩，你要尽量让自己处于下风。

在对方想在最后关头彻底说服你时，你应立即找个借口起身告辞，并表示下次再谈这个问题。

引起对方的期待 在告辞前用一个对方感兴趣的人或物吊住对方的胃口。

例如：“对了，刚才和您谈的那个先生不久就要来这里，到时候我们一起喝茶？

”“那本书我过几天亲自给您送来”等。

<<我的第一本阳光心理学>>

编辑推荐

学会自我减压，获得成功与快乐的第一步，首部正面运用权威心理定律的减压宝典，心理学不是阴谋诡计、不是厚黑学，保持健康心态需要阳光心理学。

1. 第一本明确提出“阳光心理学”概念的心理自助图书。
2. 所选取的心理学原理都是通过实验研究得出的，具有科学性和权威性。
3. 教给你解除压力、获得快乐的具体方法。

<<我的第一本阳光心理学>>

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>