

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

图书基本信息

书名：<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

13位ISBN编号：9787508489797

10位ISBN编号：7508489799

出版时间：2011-11

出版时间：水利水电出版社

作者：杨甫德

页数：200

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>

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

内容概要

与人打交道跟吃饭和睡觉一样重要，吃饭和睡觉每个人都能熟练掌握，人际交往呢？在与人的交往中，是只顾自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只让别人舒服，总有一天你会心力交瘁；若是双方都不舒服，将会波及更多的人受到伤害。惟有在你和对方都舒服之间找寻一个平衡点，这便是最好的人际关系。

本书继《人生必懂的100个心理学法则》、《职场必懂的100个心理学诡计》，用100个心理学定律解开人际交往中的谜团，力图让你的人际关系得心应手。

100个人有100种人际关系，但每个人都不能逃脱人际交的潜规则。

你更适用于感性的说服力还是理性的说服力呢？

是否具有一流的判断力？

是否不经意间出卖了自己？

是否常常费力不讨好？

是否不小心陷入了对权威的盲目崇拜？

是否毫不知晓地被“群体”所挟持？是否经常被周围人所忽视？

是否不自觉地抱怨和牢骚？

是否被一连串的“坏事”所牵连？

是否被坏情绪所毒害？

其实，每个人都可能在人际交往中遇到这些问题，本书将带给你不一样的关系视角，为你进行有深度、有智慧的剖析，帮助你迅速成长为人际高手。

你一定会存在第101个人际问题，这并不代表本书不能涵盖，我们致力于教会你一种解决问题的思维，相信你一定能够学以致用，以“渔”捕“鱼”。

同时，通过掌握这100条定律，你也将会最终得出一种见解，一种方法，或是一个结论。

恭喜你，这将是本书所带给你的最大收获，也是你成为人际高手的必备技法。

还等什么呢，5只兔子以身试定律，讲述你所不知道的人际交往心理学，让你和他人的相处更和谐。

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

作者简介

杨甫德，北京大学教学医院院长，心理学教授，心理治疗科主任医师，北京市心理援助专家组组长，世界卫生组织心理危机研究与培训合作中心主任。

中央电视台、中央教育电视台、中央人民广播电台等多家媒体心理栏目客座嘉宾；中国日报、人民日报、中国青年报、北京青年报等数十家报刊杂志心理专栏作家。

一直从事精神与心理卫生临床、科研及教学工作，迄今发表论著300余篇，畅销心理学著作8部。

并任多家学术期刊编委。

长期在国家部委、大型企事业单位进行高级心理培训。

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

书籍目录

- 跟人打交道很好玩儿. 1
- 第一节：每个人都与“自己”为伍. 2
- 巴纳姆效应——与人相处能够减少你的盲区
- 外群体同质效应——小心“群体”的效应
- 蔡戈尼效应——人们不过是寻求一个结果
- 一致同意错觉——不可丧失的判断力
- 第二节：你离不开的“关系” 10
- 蝴蝶效应——别吃细节的亏
- 增减效应——赞美是项技术活儿
- 归因理论——教你这样找原因
- 社会助长作用——走得快还是走得远
- 第三节：打交道的小窍门. 18
- 交际的乐趣——让“你”变得有意思
- 投射效应——嘘，不要出卖自己
- 蔓延定律——这样来接近他吧
- 贴标签效应——你真的可以控制他
- 甜柠檬效应——你好我好大家好
- 金鱼缸效应——测量透明的尺度
- 秀出自己的王牌. 29
- 第一节：你不说，没有人会知道 30
- 自我展示——在你的舞台唱得响亮
- 名片效应——把你“植入”他的心
- 曝光效应——寻找你的最佳曝光点
- 独特性理论——真正的独特
- 第二节：赢得对方的好感. 38
- 品牌效应——建立个人品牌
- 利他主义——今天你为他做了什么
- 自我服务偏见——别轻易开口
- 第三节：社交的秘密 44
- 态度效应——你的社交表情
- 移情效应——超越好与恶的情感
- 晕轮效应——以貌取人的代价
- 人众无知——请这样来助人为乐
- 无可替代性——找到你的坐标
- 倾听的力量——倾听大于倾诉
- PART3接收对方的信号. 55
- 第一节：教你识别谎言 56
- 身体语言定律——抢先一步的识别
- 虚假普遍性效应——到底是谁骗了谁
- 虚伪的谦虚——“虚伪”让你们距离更近
- 虚幻乐观现象——乐观主义前奏曲
- 误导信息效应——为他的“谎言”找借口
- 第二节：你真的懂得他的意思吗 66
- 瀑布心理效应——拉近你和他的心理距离
- 过度合理化效应——别被“理所应当”蒙蔽

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

回飞镖效应——请给他一个选择而不是命令
皮格马利翁效应——不知不觉成为他所期待的样子
第三节：你需要这样引导他. 74
连带效应——小小微笑的大大功力
视网膜效应——你发现了别人的优点吗
乐观主义——无处不在的乐观者
私人空间——交际警戒线
PART4一分钟让他口服心也服. 81
第一节：先找好切入点 82
共生效应——这不是一个人的战争
相关定律——你想过这么打破僵局吗
南风效应——不着急的相处智慧
好心情效应——为你的说服加分
唤起恐惧效应——你知道他到底怕什么
自恋心理——就跟他谈论他
第二节：说服的守则 94
地位效应——你有发言权吗
服从实验——抓住他的惯性
说服的中心途径——理性说服力
说服的外周途径——感性说服力
古德曼定律——不言不语的说服力
第三节：你所不知道的交际“败笔”. 104
安泰效应——别再做无畏挣扎了
螃蟹效应——小心别被杀熟
权威效应——真正的权威就是不要相信权威
睡眠者效应——别丢掉真正的信息
PART5你被对方迷惑了吗111
第一节：交际“圈套”. 112
不值得定律——找对交际对手
定势效应——学习无头苍蝇的优秀品质
黑暗效应——善于利用黑暗
虚假独特性效应——我们都具有成功的可能性
第二节：贪小便宜吃大亏. 120
互惠原理——迟早是要还的
责任涣散效应——别被群体“挟持”
PART6理解是交往的资本. 137
第一节：不可省略的交际“品质”. 138
反馈效应——用信息换取信息
宽容定律——宽容是与人相处的通行证
求助策略——每个人都不拒绝做救世主
第二节：以“心”才能换“心” 144
表露互惠现象——轻松摘掉你的面具
刺猬效应——一起走，才能走得更远
帮助他人成功——一本万利的买卖
第三节：人际和谐的通道. 150
约哈里窗户理论——看清你的人际区域
双赢定理——人际大丰收

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

牢骚效应——让你成为处理牢骚的高手
奥狄思法则——让步就是硬道理
改宗效应——为什么得不到别人对我的重视
潘多拉效应——好奇害死“猫”
白璧微瑕效应——成功不是模仿出来的
第三节：别把主动权交出去. 130
赞美的功效——最额外的嘉奖
主动心理——做交际场上的主动者
抓住对方的渴望——做求助者还是给予者
身体匿名性——这不是你本来的样子
PART7听人际高手讲交往哲学. 157
第一节：你能舍掉的 158
焦点效应——别把自己搞太累
事前承诺——没有人会打自己的嘴巴
过度理由效应——请给亲密一个理由
态度免疫效应——你是最有力的特效药
Contents
第二节：你所坚持的 166
留白效应——要交往也要艺术
瓦伦达心态——少有人用的美女攻心计
布利斯定理——做好应酬前的功课
吸引力法则——你拿什么来吸引
第三节：你将得到的. 174
角色效应——此时此刻你是谁
适应水平现象——不能被适应的爱
坏事的影响力——不让坏事传千里
匹配现象——寻找你的终极匹配
PART 别被愤怒牵着走. 181
第一节：愤怒，是敌 182
踢猫效应——只做愤怒的终结者
情绪效应——谨防毒侵
罗密欧与朱丽叶效应——你被不愉快所牵制了吗
第二节：愤怒，为友 188
破窗效应——愤怒的源头
冷热水效应——一杯温水的等待
释放效应——人际新呼吸
第三节：愤怒的结局. 194
野马结局——无限放大的不良情绪
鸟笼效应——别被鸟笼控制
恶性循环——恶性循环的结果是良性
猴子大象法则——看清强大的对手给自己松绑

<<人际交往必懂的100个心理学定律>>

编辑推荐

戴夫·巴里、莫里斯、尼尔·温斯顿、洛夫特斯、斯奈德、托瑞等数位人际心理学大师为你速解交往密码。

你不得不遵守的人际交往潜规则，变竞争为合作，变敌视为友好，变压力为智慧，写给想要轻松与人相处的你，让你成为人群中的焦点。

幽默、诙谐的兔子*智慧、减压的图解，不是给你100个迷宫，而是给你100个出口。

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>