

<<如何与陌生人打交道>>

图书基本信息

书名：<<如何与陌生人打交道>>

13位ISBN编号：9787111379836

10位ISBN编号：7111379837

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业

作者：苗一梅//孙海芳

页数：195

字数：177000

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>

<<如何与陌生人打交道>>

内容概要

在工作和生活中，我们每天都可能走出自己的房间或者办公室，去认识新的朋友、与陌生人谈判、结识新的商业伙伴，而对那些从事销售或者营销工作的朋友这样的情况就更加普遍……苗一梅等编著的《如何与陌生人打交道》阐释了与陌生人交往的40多条心理原则，结合心理学的基本原理，给出了进行人际交往的实际指导方法。

比如细节迷惑效应认为，在你和陌生人打交道的前三分钟，你需要顺利完成三件事：第一，让别人认识你；第二，让别人对你有好印象；第三，让对方对你有兴趣。而无论你要做到哪一点，都必须让对方在这三分钟内保持对你的注意力。而要让对方保持注意力，你就必须尽可能地传递某些关键信息，而且你必须集中话题，不要过多地关注细节。

再比如著名的“莱斯托夫效应”指出，在与陌生人交往时，并不需要面面俱到地阐释自己的见解或者某些观点，选择一个自己最突出的特征，你就可以在对方的心目中形成较为深刻的印象。

总体上看，《如何与陌生人打交道》一书既阐释了我们如何克服自身在与陌生人打交道时的心理障碍，同时更深入地阐释了我们在改善自身人际关系时可以采取哪些更有效的行动。

<<如何与陌生人打交道>>

书籍目录

升级版前言

前言

第一章 突破心灵阻力

1. 社交焦虑——社交中的紧张感是一种本能反应
2. 习得性无助——被拒绝的经历会成为社交恐惧的根源
3. 自我妨碍——畏首畏尾只是为了保护自己
4. 恐惧亲近——关系太近让人感觉不舒服
5. 社会交换——我们为满足需求而与人交往
6. 赞赏需求——他人的赞赏是成就自我的最强动机
7. 平衡理论——与陌生人交往是一场跷跷板游戏

第二章 三分钟决定成败

8. 首因效应——人最难忘的是第一印象
9. 自信法则——每个人都拥有独一无二的个性名片
10. 中心品质原理——热情是最容易吸引对方的品质
11. “美女”效应——明朗的形象更容易打动对方，
12. 名人效应——名人可助你吸引对方的注意力，
13. 莱斯托夫效应——让最突出的个性成为对方记忆的焦点
14. 请求实验——你的语气决定了对方的回应态度

第三章 掌握关键细节

15. 细节迷惑效应——主导对方的注意力
16. 调味品效应——闲聊是消除陌生感的良方
17. 移情效应——多为对方着想，对方也会考虑你的感受
18. 投射效应——与人交往不可盲目揣度
19. 握手研究——正确的握手传达正确的心理信息
20. 坐向效应——尽量不要面对面地“座谈”
21. 7±2法则——有条理的谈话会让人印象深刻
22. 瀑布心理效应——小心“说者无心，听者有意”

第四章 攻心为上

23. 暗示效应——利用暗示进入对方的内心
24. 情境同一性——创造与对方共鸣的情境
25. 相似相惜定律——投其所好，寻找共同点
26. 顺序效应——人的思路容易受到信息顺序的影响
27. 登门槛效应——交往不可操之过急
28. 紫格尼克效应——适时中断，营造“好事多磨”的气氛
29. 继时对比效应——先苦后甜，创造惊喜的效果

第五章 摘掉陌生的帽子

30. 多看效应——见面长不如常见面
31. 刺猬效应——无须靠得太近，也不能离得太远
32. 趋利避害本能——互惠双赢才能友谊长青
33. 补偿效应——用另一种需求满足对方的愿望
34. 青蛙效应——温和地、不知不觉地说服对方
35. 睡眠效应——时间可以美化一切
36. 关系金字塔——良好的关系是通过步步深入来实现的

<<如何与陌生人打交道>>

章节摘录

<<如何与陌生人打交道>>

媒体关注与评论

没有人是交际天才，你需要的是行之有效的方法，需要一个深谙此道的老手告诉你问题出在哪里，你——唐·加博尔 世界上没有一点都不胆怯、害羞和脸红的人，包括我自己。
人人都有，只是程度不同、持续的时间长短而已。
——戴尔·卡耐基

<<如何与陌生人打交道>>

编辑推荐

《如何与陌生人打交道(升级版)》编辑推荐：“陌生”就是人际心理的距离，你越是害怕与陌生人打交道，你的人际交往能力就越差，与别人的人际心理距离就越大。

而如果懂得交往之道，生活中碰到的那些陌生人都可能成为一生的朋友，成为人生的一笔财富。

《如何与陌生人打交道(升级版)》将向您呈现：突破心理阻力、三分钟决定成败、掌握关键细节、攻心为上、摘掉陌生的帽子。

<<如何与陌生人打交道>>

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>