

<<当心理学遇上博弈论>>

图书基本信息

书名：<<当心理学遇上博弈论>>

13位ISBN编号：9787550201491

10位ISBN编号：7550201498

出版时间：2011-5

出版时间：京华

作者：萨文

页数：275

字数：180000

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>

## <<当心理学遇上博弈论>>

### 内容概要

心理学是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

人际关系中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系。

本书上篇针对不同的人际互动情境，提供了各种独特有效的应对策略，教你巧妙运用人类共通的行为准则与心理机制，以四两拨千金的神奇招数，征服人心、化解冲突、发挥个人魅力与影响力，让你能够按照自己的心意掌控局面，让你在每一场“心”对“心”的人际博弈中过关斩将，轻松享受心想事成的快意人生！

博弈论与心理学息息相关。

本书下篇则着重讲述博弈论的知识。

你要想在现代社会做个有价值的人，就必须对博弈论有个大致的了解。

我们的一生，可以看作是永不停息的博弈决策过程。

无疑，在这个总是充满着利益冲突、甚至少不了一些尔虞我诈色彩的世界上，博弈论有助于我们认识问题的实质和找到更理性、也更符合自身利益的选择。

为了自己，也为了与他人更好地合作，你需要学习一点博弈论的策略思维。

## <<当心理学遇上博弈论>>

### 作者简介

萨文，著名自由撰稿人、心理学博士。  
有十年心理类图书写作经验，曾策划、编著过畅销社科励志类图书数十本，现任某研究所心理学科部研究员。

## <<当心理学遇上博弈论>>

### 书籍目录

#### 上篇 心理学 认识自己, 认识他人

##### 第一章 交际心理学 怎样让自己变得更受欢迎

首因效应：初次相见，给别人留下良好的第一印象

近因效应：有好的开始，更要有好的结尾

亲和力效应：面带微笑，表现亲和，架起一座心灵沟通的桥梁

幽默效应：幽默是一种润滑剂，它让人与人之间的关系更和谐有趣

名字效应：记住别人的名字，既是一种礼貌，又是一种感情投资

相互吸引定律：人们都喜欢跟喜欢自己的人交往

待人处世心理学

怎样赢得他人的友谊

##### 第二章 待人处世心理学 怎样赢得他人的友谊

学会尊重：我们只有尊重别人，才会得到别人的尊重

投射效应：设身处地体会他人感受，同时也要了解其真正的需求

超限效应：说话做事要注意对方的心理承受度，不要适得其反

让步效应：给人以心理上的台阶，让他觉得占到了便宜

求同存异：把自己融入对方，减少差异，达成共识

合作思维：社会是共生的，人们需要充分合作

双赢法则：在尊重各自利益诉求的基础上追求更大的共同利益

职场成功心理学

应以什么样的心态面对工作

.....

#### 下篇 博弈论 让身边的人快乐地接受你的成功

<<当心理学遇上博弈论>>

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>