

<<社交要读心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<社交要读心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787802282513

10位ISBN编号：7802282519

出版时间：2007-1

出版时间：新世界出版社

作者：牧之

页数：377

字数：380000

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>

<<社交要读心理学大全集>>

内容概要

在过去的2500年中，人类渴望揭开广大而幽眇的心理世界的面纱。
在节奏越来越快的现代社会，人们越来越渴望认识最熟悉的陌生人——自己。

人性恶？

人性善？

思想来自何方？

人类拥有自由意识吗？

凡此种种，都是人类希望了解的。

何谓美？

何谓丑？

幸福来自何方？

你我能够主宰自己的生活吗？

所有的疑问，都困扰着现实中的人们。

什么是强大？

什么是弱小？

力量来自何方？

平凡的人可以改变自己的命运和生活吗？

一切的一切，都可以在自己的内心找到答案。

本书是为非专业人士准备的心理学普及性系列读物，运用通俗、简练的语言，结合大量的实例，从如何理解人的心理入手，深入浅出地讲解了与个人健康、社会现象、组织运营、人际关系、自我情绪控制等相关的心理学知识，内容几乎涉及到了生活的所有层面，是一本难得的实用心理学好书。

<<社交要读心理学大全集>>

书籍目录

第一章 人际关系与心理 什么是人际关系 人际关系的心理影响因素 人际交往的心理原则 人际交往的心理需求 人际关系的自我诊断第二章 社交中的心理效应与定律 首因效应 ——第一印象是长期交往的基础 近因效应 ——最新的认识会掩盖了以往的评价 晕轮效应 ——为什么会“以偏概全”、“爱屋及乌” 刻板效应 ——北方人一定会性情豪爽、胆大正直吗 定势效应 ——为什么总会用“老眼光”看“新问题” 投射效应 ——为什么会“以小人之心度君子之腹” 自我暴露定律 ——自我暴露有时是给人好感的前提 互惠定律 ——得到别人的好处后，会感到有回报的义务 相似定律 ——我们会因为对方和我们相似而喜欢对方 互补定律 ——我们会喜欢与自己形成互补的人 相互吸引定律 ——我们通常喜欢那些也喜欢我们的人 皮格马利翁定律 ——热切期望的事总会发生 攀比定律 ——人们喜欢模仿和攀比别人 以貌取人定律 ——人们会对容貌美的人更有好感 邻里定律 ——邻近的人会对我们形成某种感染 情感与理性宣传定律 ——在宣传中有时诉诸情感更有效。有时诉诸理性更有效 单面和双面宣传定律 ——单面和双面宣传各有利弊 心理控制定律 ——当不能直接改变他人时，可以通过间接地控制别人以达到自己的目的 交往适度定律 ——对别人过好，有时会对自已不利 欲扬先抑定律 ——先贬后褒、先抑后扬，易得人好感 情感征服定律 ——情感有时比利益更能打动人心 换位思考定律 ——设身处地理解别人能给人好感 交际氛围定律 ——营造交际氛围有利于交际成功 讨厌完美定律 ——完美的人不如有缺点的人可爱 异性定律 ——两性在一起与同性在一起有很多不同第三章 社交中的心理应对(一)——社交障碍的自我调节 如何克服腼腆 如何克服嫉妒 如何克服猜疑 如何克服偏见 如何改变消极思维 如何远离社交恐惧症 如何战胜孤独 如何克服社交中的庸俗习气 怎样杜绝社交中的轻率态度 如何控制社交中的情绪波动第四章 社交中的心理应对(二)——体察人心、了解交际对象 社交高手必善体察人心 了解、尊重、迎合：对待他人的三种态度 培养社交中观察人的能力 听其言、观其行、察其心 观察人的眼睛 ——眼神里的心理学 观人术 ——古代先贤观察人的原则和方法 通过性格了解交际对象 根据交际对象的类型改变交际策略 如何从细节观察男人 ——读懂男人的行为与体态 如何从细节观察女人 ——读懂女人的行为与体态第五章 社交中的心理应对(三)——如何让自己受人欢迎 怎样的人受人欢迎 让别人感觉你“很成功”的社交技巧 让别人感觉你“可以信赖”的社交技巧 让别人认为你“做事很积极”的社交技巧 让别人感觉你很有才干的社交技巧 增加与他人的亲密感的社交技巧 增强你的幽默感的社交技巧 获得他人好感的社交技巧 受领导欢迎的社交技巧 受同事欢迎的社交技巧 受亲属欢迎的社交技巧 受邻里欢迎的社交技巧第六章 社交中的心理应对(四)——巧妙化解社交中的难题 如何选择社交的地点 如何选择社交的时间 如何巧妙地拒绝别人 如何面对别人的指责 如何向别人道歉 如何避免争吵 如何得体地指出别人的缺点 如何批评别人 如何挽回友情 如何解除误会 翻脸后如何重修旧好 面对不必要的邀请如何应答 怎样劝架才有效 学会示弱 ——消除他人不满和嫉妒的妙方 怎样安慰别人 ——做雪中送炭的人 怎样对付“揭短” 如何化干戈为玉帛 如何面对别人的讥讽第七章 社交口才与心理 称呼得体 寒暄得当 如何做自我介绍 介绍他人应注意的问题 社交场合的常用语 说话要注意方法 如何进行自我辩解 如何赞美别人 怎样知己知彼 投其所好的妙处 和陌生人交谈的社交口才 社交口才中的“问”与“答” 社交口才的实用技巧 社交口才的专项技巧第八章 社交形象与心理 塑造个人社交形象的基本要求 形象来自仪态美 形象来自造型美(一)：发型 形象来自造型美(二)：妆型 形象来自造型美(三)：鼻型 形象来自造型美(四)：唇型 形象来自造型美(五)：眼型与眉型 形象来自服饰美(一)：原则篇 形象来自服饰美(二)：男士篇 形象来自服饰美(三)：女士篇第九章 社交礼仪与心理 社交礼仪的基本职能 社交礼仪的类型 社交礼仪的表现形式 社交礼仪的基本原则 接待客人的礼节 拜访朋友与做客的礼节 庆祝诞辰应注意的礼仪 送花的讲究 馈赠与送礼的礼仪 参加舞会的礼节 宴会餐饮礼仪(一)：商务篇 宴会餐饮礼仪(二)：私人宴会篇 宴会餐饮礼仪(三)：类型篇附录：心理学十大流派及代表著作

章节摘录

心理学家认为，人的交往需要的是在个体发展进化过程中逐渐形成的适应社会生活的能力，是一种通过遗传直接传递给后代的本能。

这恐怕得从人类的祖先古猿说起。

他们的个体自我保护能力很低，在危机四伏的自然界中，必须采取集体行动，依靠大家的力量来抵御外敌的侵害、保持种族的繁衍。

经过漫长的进化和演变过程，古猿逐渐形成了群居习性，并遗传给后代。

大量的研究表明，人类个体早期的社会性交往是以后适应社会生活的基础。

也是个体的个性发展的基础。

人类个体最早形成的社会性交往是婴儿和母亲的交往：婴儿一出生就需要周围环境能为其提供温暖、舒适、食物和安全，以保证其健康成长；通常母亲能为其提供这些需要，于是婴儿与母亲进行了积极交往和情感联系。

社会心理学家研究发现，婴儿通过和母亲的积极交往，学会和形成了团结、同情、关心、帮助他人、与人分享、合作、谦让、尊敬长辈、文明礼貌等等大量的社会行为规范和许多良好的社会行为，习得了最初的社会交往技能，如学会了如何参与交往、发动交往、维持交往和解决交往中的冲突和矛盾等，并积累了社会交往经验。

因此可以说，母婴关系是诸多其他社会关系形成的基础，在很大程度上影响了婴儿以后人际关系的形成和质量。

人类天生就有与别人共处、与别人交往的本能需要；只有在与别人的正常交往中，保持一定的情感联系、形成亲密的人际关系，人才会有安全感；人类的这种本能需要影响和制约着个体的健康成长和发展。

<<社交要读心理学大全集>>

编辑推荐

《社交要读心理学大全集(超值金版)》：快速读懂人心、瞬间赢得好感、提升个人魅力、成功交际宝典。
交际应酬与为人处世中的心理策略。

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>