心理学

的



心理学诡



心理学的目的在于巧妙的策略， 而不是分析。 我们学习心理学的目的， 不是为了享受心理分析的过程， 而在于建设更积极的人际关系。

内 容



第一章词悉人性， 拿担分寸

第二章掌握公理，把握尺度

第三章以心交心， 互惠互利

第四章将公比心,换位思考

第五章顾全面子，络人台阶

第一章 洞悉人性，拿捏分寸

1、利用首因效应，在第一次见面时留下好印象

2、善于倾听是赢得对方好感的关键

3、恰当的发问，才能获得自己想要的信息

4、幽默是人际关系的“最佳调料”



第一章 洞悉人性，拿捏分寸

1、利用首因效应，在第一次见面时留下好印象。





心理学关键词

首因效应

也叫做”第一印象效应“，是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的

在人与人的交往中，我们常常会说或者听到这样的话：

”我从第一次见到他，就喜欢上了他。“

”我永远忘不了他给我的第一印象。“

”我不喜欢他，也许是留给我的第一印象太糟了。“

”从对方敲门入室，到坐在我面前的椅子上，就短短的时间内，我就大致知道他是否合格。”

第一章 洞悉人性，拿捏分寸

在现实生活中，自觉地利用首因效应可以帮助我们顺利地进行人际关系。

一生中，会有很多需要重视的第一印象。

如何才能给对方留下良好的第一印象呢？

心理学家认为，第一印象主要是一个人的性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人在内在素养和其他个性特征。

为此，与人初见面，应对自己的一举一动、一颦一笑多加注意。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
https://d.book118.com/058041051015006133