第一图书网, tushu007.com

<<影响力心理学>>

图书基本信息

书名：<<影响力心理学>>

13位ISBN编号：9787115185907

10位ISBN编号：7115185905

出版时间：2008-9

出版时间：人民邮电出版社

作者：Zimbardo.P.G,Leippe.M.R

页数：250

译者：邓羽,肖莉,唐小艳 等

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

第一图书网, tushu007.com

前言

<<影响力心理学>>

内容概要

《影响力心理学》是社会心理学领域的一部经典著作，是本书第一作者津巴多教授继畅销书《心理学与生活》之后的又一力作。
?
本书系统地总结了心理学在态度形成和改变方面的研究理论和实践，从而帮助读者理解你是如何影响他人，反过来又是如何被他人和其他系统性力量所影响的。
本书包括了社会影响的所有内容：说服，依从，从众，认知不协调和自我归因，条件反射，社会学习，态度与行为的关系，态度的卷入，偏见，非言语交流，甚至阈下影响。

作者简介

菲利普·津巴多是美国斯坦福大学的心理学教授，当代著名心理学家，美国心理学会前任主席。
由于他在心理学研究和教学领域的杰出贡献，美国心理学会特向津巴多教授颁发了Hilgard普通心理学终生成就奖。
由他开创的《心理学与生活》这部经典教科书哺育了一代又一代心理学工作者，

<<影响力心理学>>

书籍目录

中文版序
作者简介
前　言
第1章　影响力无处不在，无孔不入 1?
社会影响的过程和情境 2?
关于影响——来自“名人堂”（“恶人堂”）的故事 4?
　人际影响：皈依和个人接触 4?
　交流与说服：“山姆，再说一遍” 10?
　大众媒体的影响 18?
影响的ABC：态度、行为和认知 26?
　态度系统 27?
　一个正在形成的主题：变化导致变化 29?
　建立在态度中心角色基础上的其他主题 29?
从社会心理学角度看影响 31?
随后各章预览 32?
小　结 33??
第2章　直接的影响力：从众，服从，互惠和承诺 35?
行为得以强化时的学习 36?
　工具性学习与列联强化 37?
　社会学习理论 38?
　侵犯行为的模仿 42?
　榜样的阴与阳 43?
认可与不认可：社会奖赏的力量 45?
从众：保全面子与赢得体面，获得知识 47?
　从众的成因 49?
　从众：好事还是坏事 55?
服从：权威下的行为 56?
　米尔格拉姆的脚本：如果希特勒叫你电击一个陌生人，你会服从吗 56?
　从寻常人的角度来解释不寻常的行为 60?
　启动不服从的退出按钮 64?
膝跳反射心理学：由直觉形成的影响 66?
　互惠规则 66?
　承诺规则 69?
起点：当内部改变源于外部影响 73?
小　结 73??
第3章　先改变行为，后改变态度：当行为成为信念 75?
归因与自我归因 77?
　归因理论 77?
　自我知觉与自我归因 82?
自我说服与角色扮演 88?
　整个世界就是一个舞台……而我们只是演员 88?
　再论自我说服：电视是否施加了影响 90?
自我辩解心理学：认知不协调理论 93?
　影响认知不协调程度的因素 94?
　认知不协调与理由不足效应：越少越好 95?

降低认知不协调的模式 102?
认知不协调与不道德的商业决策 105?
认知不协调、自我归因以及自我肯定：相似性与独特性 106?
过度合理化 106?
不同过程的相似性 107?
自尊的确认 108?
结　论 108?
小　结 108??
第4章　请相信我：通过说服改变态度 111?
寻求影响：社会比较过程 113?
相关特征的相似性 114?
观点的相似性 116?
相异性作为比较的基础 116?
成为影响的对象：说服诉求 117?
说服过程的阶段 118?
最初和最后的阶段 119?
呈现与曝光 120?
观念的过滤 120?
媒体观点的管理 121?
注　意 124?
屏　蔽 125?
接受和屏蔽 127?
理　解 128?
接受：最大的障碍 130?
认知反应：有意义的思考 130?
接受的捷径：使用直觉而不是系统分析 132?
电视播送的形象 137?
系统加工的客观性和偏差 141?
通往持久性说服的暂时障碍 143?
小　结 143??
第5章　如何使说服更持久 145?
播撒保持的种子：形成强烈、明确且极端的态度 147?
适度的曝光 147?
复杂信息的重复 153?
保持：让说服经得起时间考验 155?
再次一次,反复而更强烈地 155?
系统分析：主动的头脑产生持久的态度 157?
态度：自发的从属者 158?
首因与近因：我第一还是我第二 162?
将态度转化为行为：最终的说服 163?
超越态度的情境力量 163?
当态度屈从于行为：一致性的条件 166?
对说服的奖赏来之不易 171?
小　结 172??
第6章　小心！
别受那些你不需要的影响 174?
顽固的头脑：抵制遵从和选择性遵从 175?

结构的效力：坚定性的认知基础 176?
卷入状态：抵制说服和接纳说服的动机基础 180?
克服抵制：解放极权主义的自我 187?
正视（可解释性）的作用 188?
唱反调的人是无罪的 188?
问题指向哪里，我们就跟到哪里——即使自相矛盾 190?
击中适当的心弦 192?
另一个极端：说服是轻而易举的事 194?
缺乏抵制：相关的案例 195?
形成抵制的能力 197?
引导压力转向有利的方向 200?
偏见：一种致命的态度 201?
从现在来看 201?
从历史来看 202?
社会心理学对偏见的关注 203?
偏见态度的起源 204?
最后提示：做一个开放而不人云亦云的人 206?
小　结 208??
第7章　有时你没有意识到的东西在改变你 210?
对影响的觉察与意识 213?
觉察、联想与情绪 214?
觉察和“更高层次”的心理过程 220?
向自动化转变 222?
非言语（且不一定是有意识的）信息 224?
观看：通过声音和表情形成印象 227?
情感与谎言的视觉与听觉 232?
说服与非言语沟通 237?
非言语行为的自我知觉：我点头了，因此我是同意的 238?
阈下刺激：难以察觉的影响 239?
利用阈下“视觉”改变心理的可能性 240?
阈下音频信息与嵌入式印刷信息：不太可能的影响 244?
影响的伦理道德——觉察之外和觉察以内 247?
觉察与意识：结束语 248?
小　结 249

章节摘录

插图：

媒体关注与评论

本书的适用对象不光是那些对心理学感兴趣的人，也应该包括那些从事政治思想工作、教育、新闻、外交、管理、市场营销、文化、宣传等工作的人，还包括所有关注自己和社会的人。
--彭凯平美国加州天学伯克利分校心理学教授本书把令人振奋的实验研究和丰富生动的生活案例有机地结合起来……--刘力北京师范大学社会心理学教授

名人推荐

第一图书网, tushu007.com

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