第一图书网, tushu007.com

<<30天精通社交心理学>>

图书基本信息

书名：<<30天精通社交心理学>>

13位ISBN编号：9787502167301

10位ISBN编号：7502167307

出版时间：2009-1

出版时间：石油工业出版社

作者：梁素娟,杨英

页数：214

字数：200000

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

前言

随着社会的进步和文明的发展，人与人之间的交往日益密切。
社交渗透到我们生活的方方面面——出门坐车、买东西、上班……在我们满足吃穿住行的同时，我们就已经在和不同的职业、性别的人打交道了。
社交成了我们每天的必修课。
既然一个人不可避免地要与他人产生关联，那么社交就变得异乎寻常的重要。
可以毫不夸张地说，社交会成就一个人，同样也会毁了一个人。
在我们周围，不乏相貌堂堂、胸怀大志、才华横溢的人，然而他们却始终郁郁不得志，其中相当大的原因就是他们不善交际，不善与人相处。

内容概要

人与人的交往就是心与心的碰撞，心理学在人际交往中具有卜分重要的作用。
掌握一些心理学知识会让你明白很多社交现象背后深层次的心理动因。
阅读《30天精通社交心理学》，只要通过短短的30天，你就能精通社交心理学，在社交中游刃有余!

<<30天精通社交心理学>>

书籍目录

第一章 为什么要和他人交往 闻名于心理学界的“感觉剥夺”实验 ——剥夺人际交往的机会是对身心的莫大伤害 从囚徒和修道士的精神痛苦说开去 ——恐惧和不安引起亲和动机 在成就动机的指引下，她展开了一系列的“应酬 ——成就动机的强弱决定人际成效的高低 马克·吐温：只凭一句赞美的话我就可以充实地活上两个月 ——赞许动机对社交活动的成败有直接影响第二章 在社交中如何理解和认知他人 难堪的面试之后却赢得了一个不错的职位 ——认识他人的“社交知觉”的形成 当今是一个一两秒钟决定命运的时代 ——社交印象是以知觉形象为基础的有机结合 索菲亚·罗兰：你的服饰往往表明你是哪一类人物 ——仪表是无形的社交语言 诸葛亮的相人玄机 ——表情是一种“世界语 柳传志的话语速度判人法 ——言为心声，从言语中透析他人心理 正性谎言、中性谎言、负性谎言 ——说谎是一场动员全身器官的共同演出 首因效应Vs近因效应 ——人们对陌生人和熟人套用不同的评价标准第三章 在社交中如何吸引他人 高山流水&割席断交 ——物以类聚，人以群分 人们往往选择那些能弥补自己性格特征的人交往 ——“郎才女貌”是对异性伴侣互补吸引的最佳诠释 亚里士多德：美丽比一封介绍信更具有推荐力 ——外貌作为人际吸引的因素并不公道 教师与学生、领导与秘书较容易建立密切关系 ——越接触越有好感的“曝光效应 “远亲不如近邻”的心理学解释 ——空间距离影响着友谊的建立 获得友谊的最好方式是：热情友善地称赞他人 ——互逆性让我们通常喜欢那些喜欢我们的人 哪些品质决定了你是受欢迎还是受排斥 ——个性品质体现一个人的人格魅力 心理学家阿伦森的实验给人们的启示 ——能力出众却有一些小错误的人更具吸引力 人际交往就如同舞台上的演出，氛围是必不可少的 ——氛围影响交往效果第四章 如何与他人建立亲密关系 心理学家的情境实验将“母子依恋”分为三种类型 ——婴儿出生后最早形成的依恋是成人人际关系的缩影 讳莫如深VS无话不谈 ——适当的“自我暴露”有助于加深亲密度 亲密距离、个人距离、社交距离、公众距离各不同 ——“刺猬哲学”需要我们拿捏最佳的社交距离 物质满足代替不了人的情感需要 ——投资感情比投资金钱更能征服人心 空姐的“十二次微笑”使乘客的投诉变成了表扬 ——绽放迷人的笑容是赢得他人好感的法宝 两个秃头面对揶揄时的不同反应 ——幽默是个性，更是能力 如何赢得合作伙伴的信任 ——增强与他人亲密感的社交技巧 对家人话多，对外人话少的人不在少数 ——众多的心理设防都是为了掩饰自己的不足 初涉社交圈的人常犯的错误：“好事一次做尽 ——避免“心理卷入程度过高”使双方心灵窒息 如何成为单位里受欢迎的人 ——与同事和谐相处五原则 接与不接男同事电话的苦恼 ——处理好异性同事关系，维护家庭和事业的平衡 害人之心不可有，防人之心不可无 ——对症下药，与讨厌的同事相处第五章 在社交中改变他人行为 看自己“一朵花”，看别人“一块疤”的心理成因 ——“乐道人之善”是悦纳他人的第一步 重用一个犯错误不知悔改的员工会发生什么 ——“人类就是被这种玩具(虚荣)统治着 一位“太傻了”的店主赢得了运输公司老板的青睐 ——恪守信用才能使他人信服 一群素不相识的人为何不约而同地都回赠了卡片 ——互惠是人类社会交易和交往存在的法则 社会心理学对家庭妇女的实验得出了怎样惊人的结论 ——理智上难以解释的“进门槛效应 不妨提一个更大的要求更容易成功 ——在拒绝别人的请求之后做出的让步 一个扮演乞丐的实验带来的启示 ——寻求别人帮助时，要先引起对方的兴趣第六章 社交中的人际影响 第五位被试者为何偏要做出和别人一样错误的回答 ——为了不被人认为“标新立异”的随大溜 备受争议但设计巧妙的个人对权威的服从实验 ——压抑个人情绪而服从权威 洪川大师“糟糕的”84幅后才造就了“神品 ——社会助长VS社会干扰 无处不在演绎着的小和尚、瘦和尚、胖和尚 ——寻求公平的心理产生1+1+1

章节摘录

难堪的面试之后却赢得了一个不错的职位小琳即将大学毕业，她听人说某公司正在招人，自己对那家公司的印象还不错，考虑到自己所学的专业和个人素质，小琳觉得此较适合自己，成功的机会很大，于是发出了求职信。
过了几天，公司通知她去面试，小琳精心打扮了一番，然后信心十足地来到公司。
可是，面试的情况很糟，经理问了很多刁钻古怪的问题，让小琳觉得很难堪，更有甚者，经理竟然对女性公开表示了歧视，还对她说：公司一般不招女员工。
面试后，小琳感到被聘用的希望不大，同时也对经理和公司产生了不好的印象，认为经理是个很尖刻的人。
然而过了一段时间，公司居然通知她去上班了，而且还安排了一个不错的职位。
在工作中，她又发现，原来经理是个很和蔼的人，对她也很尊重。
为什么小琳对经理的印象会前后判若两人？
其实，这就是由于认知过程的复杂性造成的。
在社会心理学中，将认识他人的过程称之为“社交知觉”，即指个体在与他人交往的过程中，根据对方的外部特征，对其心理状态、行为动机和意向等内在属性做出推测和判断的过程。
社交知觉是十分复杂的，因为在人与人的接触过程中，相互知觉的内容既包括对外显成分的直观感觉，如身高、体形、长相、性别、年龄等，又包括对内在心理状态、心理意向和个性心理特征的推测和判断。
然而，由于人们之间相互接触的情境不同，知觉的动机和内容往往会有所不同。

后记

一本著作的完成需要许多人的默默贡献，闪耀的是集体的智慧。
其中铭刻着许多艰辛的付出，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。
本书在策划和编写过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，及许多老师和作者的大力支持，在此向以下参与本书编写的人员致以诚挚的谢意：廉勇、欧红梅、周珊、张艳红、柳絮恒、赵一、赵红瑾、齐红霞、齐艳杰、陆晓飞、赵广娜、徐春艳、王非庶、李秀敏、王杰、张保文、李亚莉、何瑞欣、杜莉萍、李卫平、李敏、梁素娟、许庆元、姚迪雷、毛定娟、尹娜、王巧、杨婧、王娟娟、张艳芬、许长荣、王爱民、李琳、李伟楠、王鹏、罗华杰。

编辑推荐

《30天精通社交心理学》由石油工业出版社出版。
适当的“ 自我暴露 ”有助于加深亲密度互惠是人类社会交易和交往存在的法则“ 刺猬哲学 ”需要我们拿捏最佳的社交距离互逆性让我们通常喜欢那些喜欢我们的人《30天精通社交心理学》让你30天通晓社交奥妙一个月融会交往秘诀！

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