

<<社交心理学>>

图书基本信息

书名：<<社交心理学>>

13位ISBN编号：9787512323353

10位ISBN编号：7512323352

出版时间：2012-2

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎

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>

<<社交心理学>>

前言

人是社会中的人，不可能脱离社会而独立存在，这就决定了人必须要跟社会中的其他个体打交道。能否处理好人与人之间各种复杂的关系，在很大程度上决定了这个人是否能够获得幸福的生活。

有这样一则寓言故事。

一只青蛙老了，弹跳力大不如前，眼睛也不太好使了，因此捕捉起虫子来很费劲，经常是饥一顿饱一顿。

一天这只老青蛙遇见了一只老蜘蛛，老蜘蛛悠闲地坐在它的蜘蛛网上晒太阳，不时有小虫子飞过来撞到网上，老蜘蛛可以不费吹灰之力地把它们捉来当食物。

看到如此情景，老青蛙不禁感叹道：“唉，这世道真是不公平啊！

我一辈子辛辛苦苦地捕捉食物，但只能勉强糊口。

现在年老体衰了，等待我的只有饥饿。

而你呢，从没见过你劳动，却一辈子丰衣足食，即使现在老了，还有美味佳肴自动送上门来。

唉，不公平啊不公平！

”老蜘蛛听到青蛙的感慨，语重心长地对它说道：“你不知道我当年为了织这张网付出了多少艰辛的努力，我每天操劳，日复一日、年复一年地织，好不容易才把网织好，使生活有了依靠。

就是现在，我还要经常检查，修补网上出现的破洞。

你之所以这样，是因为你靠四条腿生活，随着时间的流逝，你的腿会衰老。

而我是靠一张网生活，我的网不会因为岁月的流逝而衰老。

所以，虽然我现在年事已高，但生活无忧。

如果我也像你一样靠我这几条纤细的腿生活的话，恐怕我过得还不如你呢！

”良好的人际关系不是正如那张蛛网一样吗？

当我们只依靠个人的力量，感到力不从心甚至无能为力时，良好的人际关系总能给我们以巨大的支持，帮助我们走出困境。

同时，良好的人际关系又来源于良好的社交技能。

所以，对于我们每个人来说，提升社交能力既是必要的也是迫切的。

但是，有些人因为各种各样的原因，不善于与人交往，处理不好人际关系。

因为不善交际，所以就回避，越回避社交能力越弱，形成恶性循环。

社交问题归根结底是人与人之间关系的问题，掌握了人心理变化的一些规律，就很容易找到突破口，增强自己的社交能力。

本书是一本综合性的社交心理指导图书，从人的社会性本质和需要入手，探讨了社交中的各种现象，包括人与人之间相互吸引的规律和原则、培养完美的社交人格的技巧、平衡社交中个人与他人之间的利益关系、实现人与人之间的有效互动、说服他人、提高自己的情商、处理社交中出现的矛盾和冲突等，共分八个主题，这八个主题层层深入，环环相扣，而又自成一体，内容涵盖了社交问题的方方面面。

同时，本书的每一个要点都有相应的心理学原理、心理学实验解读，并结合社交情境中的案例进行解说，使得本书既科学、严谨，又具备实用性和可读性。

通过本书，我们力求帮助读者达到以下两个目标。

(1) 掌握一些有关社交的心理学知识，从而更好地理解社交中的各种现象。

(2) 利用一些心理学原理来提高自身的社交技巧。

衷心地希望这本书能够给广大读者朋友带来帮助。

由于编者水平有限，加之时间仓促，难免会有疏漏不足之处，欢迎您提出宝贵的意见或建议。

<<社交心理学>>

内容概要

本书运用心理学的理论和方法解释了社交活动中的一些现象，揭示了人们心理变化的规律，目的在于帮助人们更好地理解社交，掌握交往的技巧，增强社交能力，建立和谐的人际关系，使人们的生活变得更加美好。

本书可供广大渴望提高社交技巧的读者朋友阅读，也可供从事心理素质教育的工作者及心理学爱好者参考。

<<社交心理学>>

作者简介

孙科炎

北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题频有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。

作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

<<社交心理学>>

书籍目录

丛书序

前言

第一章社会关系中的我们————1

每个人都有多种多样的社会性需求，这些需求可以通过社会交往获得满足。

换句话说，人们的社交行为受各种各样的社会性需求的驱动。

个体社会性——人生的美好在于与人相处————2

社会同一性——每个人都需要朋友————4

社会互动——没有分享是人生的悲剧————6

社会交换——我们为各自的利益而交往————8

社会回报——社会关系总是在回报中产生————11

安全需求——承认自己的脆弱吧————14

包容需求——更亲和一些，更幸福一些————16

赞许动机——为他人的赞赏而努力————19

成就动机——在他人的评价中感受成功————21

第二章关系的秘密————25

在社会交往中，会遇到各式各样的人，但并不是与所有人都能建立良好的关系或成为亲密的朋友。

人与人之间的相互吸引遵循一定的规律和原则，究竟什么样的人才会成为朋友？

这就是关系的秘密。

自我参照——你只是我的镜像————26

匹配现象——配得上，还是配不上————28

预期法则——你就是我要找的那个人————30

接近性——我喜欢你，只因可接近你————33

相似性——趣味相投是友谊之钥————36

互补性——因为不同，所以交往————39

对立性——与朋友接近，与“敌人”一起生活————41

维护自尊——丧失自尊的风险让人们举棋不定————44

自我妨碍——畏首畏尾只因过分保护自己————47

第三章完美社交人格————51

谁是天生社交家？

人们往往认为是那些在社交活动中如鱼得水的人，是那些拥有完美社交人格的人。

社会习得——从成功中获取更大的自信————52

悦纳自己——不要做失败的酸柠檬————54

缺陷效应——有一些小缺点比完美更好————56

首因效应——第一印象至关重要————58

热情效应——给自己贴上“热情”的标签————61

自我暴露——从一开始就敞开心扉吧————63

真诚之美——没有真诚，就丧失一切————65

南风法则——温和比严肃更能俘获人心————68

平衡理论——这是一场跷跷板游戏————71

第四章助人者自助————75

每个人都关注与自身利益相关的事物，在社交活动中更是如此。

通常我们能从助人行为中获得更多的收益，赠人玫瑰，手有余香，助人行为将为我们开拓更宽广的社

<<社交心理学>>

交之路。

亲社会行为——我们都可能会帮助他人	76
时间压力——助人行为中的时间观念	78
内疚感——内疚感促进助人行为	80
共情诱因——帮助，只是因为感动	83
文前.indd 2 2012-1-13 13:16:39	
旁观者效应——责任越分散，帮助者越少	85
群体解释——群体懈怠对助人行为的消解	88
留面子效应——处处要给别人留面子	91
补偿效应——如果没有可乐，就给他一杯咖啡吧	93
第五章关系互动	97
社交中不仅要平衡双方之间的利益关系，还应该礼尚往来，投桃报李，妥善处理与他人的关系，实现有效互动。	

互惠预期——他相信你，所以你应该做到	98
关系回报——回报总是要的，无论它是什么	101
承诺一致性——说出来的话，泼出去的水	103
德西效应——物质交往的利与弊	106
表露互惠——朋友向你倾诉的时候，你该做什么	109
赫洛克实验——恰当的反馈是友谊之源	111
频率原则——见面长不如常见面	113
互酬效应——投桃报李，礼尚往来	115
刺猬效应——不可过远，也不可过近	118
第六章说服与沟通	121
如何成功地说服他人，让他人改变原有的态度，做出符合我们期望的行为？	
这是一个沟通的过程，需要说服者充分了解被说服者的心理变化，找准影响说服效果的因素，从而达到说服的目的。	

中心途径——摆论据只对专业人士有效	122
外周途径——浅显易懂的说服更容易让人接受	124
权威效应——把权威的力量留在关键时刻	127
唤起恐惧——恐惧什么，就唤醒什么	129
好心情效应——情感比理智更重要	133
文前.indd 3 2012-1-13 13:16:39	
行为效应——付诸行动，态度才会变化	135
双面说服——好的说，坏的也要说	138
登门槛现象——从小处开始说服	140
沸腾效应——反复刺激对方的信服点	143
睡眠效应——时间可以美化一切	145
第七章调控情绪	149
受情绪的影响，我们不敢说与他人的关系是完美无缺的。	
但追求完美的倾向促使人们寻找背后的原因，即如何调控情绪。	

能量理论——情绪是一种能量	150
ABC理论——情绪是一种选择	152
情绪辨析——要有自知之明	154

<<社交心理学>>

情绪模式识别——不要被情绪“绑架”	157
面部表情反馈——从改变表情开始	160
加法思维——多看得到的，少看失去的	163
情绪传染——不要被他人的情绪左右	166
感知他人情绪——破译情绪交流的密码	168
厌恶事件——小事件引发的情绪唤醒	171
沉没成本效应——无法挽回，就不必纠缠	174
合理宣泄——行之有效的情绪调控手段	176
第八章冲突与困惑	179
人们可能因经历、性格等因素走到一起，但并不是说仅此就可以长久地将关系维持下去了。矛盾和冲突可以使关系更加坚固，也可能使关系渐行渐远，甚至导致关系破裂。	
囚徒困境——当友谊与利益碰撞	180
竞争障碍——谁输了，谁赢了	182
文前.indd 4 2012-1-13 13:16:40	
公平知觉——这种不公平让我愤怒	185
偏见强化——偏见激发更大的敌意	188
自我辩解——人人都在为自己寻找理由	190
信念固着——因为偏执，所以愚蠢	192
延迟满足——耐心从来就不多余	195
近因效应——重视当下，否则前功尽弃	198
缄默效应——沉默也是一种力量	200
淬火效应——万事万物皆需适可而止	202
后记	205

<<社交心理学>>

章节摘录

个体社会性 人生的美好在于与人相处 1920年，在印度加尔各答附近的一个山里，村民们在—个狼窝里发现了两个由狼抚育过的女孩，其中大的约7、8岁，小的约2岁，村民们把她们带回了村子。刚开始的时候，她们用四肢行走，慢走时膝盖和手着地，快跑时则手掌、脚掌同时着地。她们总是喜欢单独活动，白天躲藏起来，夜间潜行。并且怕见火和光，也怕水，不让人们替她们洗澡。不吃素食而要吃肉，吃时不用手拿，而是放在地上用牙齿撕咬。每天午夜到清晨三点钟，她们像狼一样引颈长嚎。她们没有感情，只知道饥则觅食，饱则休息。

后来她们被送到孤儿院抚养，大的取名为卡玛拉，小的取名为阿玛拉。

阿玛拉于第2年死去，卡玛拉一直活到1929年。

卡玛拉刚到孤儿院时，只懂得一般6个月婴儿所懂得的事，孤儿院的人花了很大气力都不能使她适应人类的生活方式。

她2年后才会直立，6年后才艰难地学会独立行走，但快跑时还得四肢并用。

直到死，卡玛拉也没能真正学会讲话。

她4年内只学会6个词，能听懂几句简单的话。

7年时才学会45个词并勉强能说几句话，生活习性开始朝人类迈进。

卡玛拉死时已16岁左右，但她的智力水平只相当于三四岁的孩子。

狼孩是人类的孩子，但由于从小脱离了^类社会，脱离了人类的集体生活，她们没有形成人应有的社会性特点，比如人类的习性、智力和才能等。

人是社会的动物，只有通过参与社会生活，才能在动物特性的基础上形成社会特性，包括信念、价值观及行为方式等。

正是这些社会特性使个体正常地与周围人相处并相互影响，从事工作、学习和娱乐活动。

反过来，如果一个人离群索居，不与人交往，那么这个人就会在孤僻中退化，无法适应社会，更谈不上在社会生活中获得成长和发展了。

意大利洞穴专家蒙塔尔曾体验了一次离群索居的生活。

1995年7月29日，他只身下到—个200多米深的溶洞里生活，该溶洞内配有卧室、卫生间、工作室和活动室等各种生活设施，在里面不仅有吃有喝，还可以看书、写作、看录像、骑健身自行车等，唯一的缺憾就是不能外出与人交流。

蒙塔尔就这样在这个溶洞里生活了一年。

1996年8月1日，当他从洞中走出来重见天日时，他脸色苍白、消瘦憔悴，体重下降了整整21公斤，免疫系统功能降到最低点，说话结结巴巴，与原先相比简直判若两人。

当人们问起他在洞中生活的感受时，他颤颤巍巍地说：“一个人在洞中生活，刚开始觉得很自在，可是时间长了，孤独得让人几乎要发狂，甚至想到自杀。

过去我一直喜欢安静独处，讨厌待在热闹的人群里，经过这一年多的独居体验，现在我宁可选择嘈杂，也不要孤独。

这次体验让我明白—个道理，人生的美好在于与人相处。

” 狼孩和蒙塔尔的经历，实际上都告诉我们—个简单的事实：—个人唯有融入社会生活，才能成就更美好的人生。

这两个事例实际上也证明了下面的心理学观点。

人类的很多能力并不是与生俱来的，而是在社会交往的过程中潜移默化地学会的，这些能力甚至包括我们最基本的自理能力，如吃饭、睡觉等，也包括更高层次的能力，如确定追求目标、付诸正确行动等，从而推动个人的发展。

看看我们周围的情况，你就会明白，那些积极融入社会生活的人往往具备更优秀的社会能力（组织能力、领导能力等），他们往往更容易获得成功。

反过来，那些孤僻的人，他们常常无法融入社会，也更难以获得他人的认可。

<<社交心理学>>

总之，社交需要一种心态，认同社交活动的重要性，不要甘愿成为一个孤僻的人，那将无助于你获得更幸福的生活。

社会同一性 每个人都需要朋友 人既然是社会中的人，那么每个人的成长都是一个不断社会化的过程。

社会学家埃尔金通过研究发现，在社会化中，人们所关注的是与其他人的相似性，倾向于与他人保持一致。

这种现象可以用心理学上的“社会同一性理论”来解释。

“社会同一性理论”又称“社会认同理论”，是由英国社会心理学家塔吉菲尔等人提出的。

该理论认为，人们对积极的社会同一性有着不懈的追求。

按照塔吉菲尔等人的解释，社会同一性是个体自我概念的一部分，它来源于个体对自己作为某个或某些社会群体成员身份的认识，以及附加在这种身份之上的价值和情感方面的意义。

在某些情境中，个体会依据自己的群体成员的身份来行动，其所属群体对他们具有重要的意义。

所谓社会同一性，通俗来说，就是每个人都希望与团体保持一致，不希望被排除在团体之外，即每个人都希望自己“合群”，而不是被孤立。

既然人们倾向于与他人保持一致，那么问题便是，一旦人们产生被社会孤立的感觉，会怎么做？

最直接的反应是恐惧，并在此基础上产生强烈的合群需要，唯有与群体保持一致才能消除这种恐惧和孤立感。

心理学家沙赫特曾于1959年做过一项实验，探讨处于孤独状态下的个体是否有合群需要。

研究者将被试分为高恐惧组和低恐惧组。

研究者告诉高恐惧组的被试，他们将参加一项电击实验，电击会很厉害、很痛，但不会留下永久性的伤害，而且这项研究是为了获取有关人类发展的某些有用的资料；低恐惧组的被试被告知，电击时只是有点痛，感觉有些轻微的震动，不会有任何伤害性的后果。

然后，在实验开始前的等待时间里，研究者逐个询问他们，是愿意独自等待，还是想与其他人一起等待。

结果发现，当个体对周围环境缺乏了解和把握，心情紧张、恐惧感较高时，更倾向于寻求与他人在一起；处于低恐惧的情况下，这种合群的需要并不那么强烈。

人的确有合群的需要，换句话说就是，每个人都需要朋友，建立并维护某种社会同一性。

我们在日常生活中往往也如此。

例如，当得知他人不赞同自己的观点时，会觉得很沮丧，同时会有一种被排斥的感觉，可是，如果这时知道与自己持同样观点的不止一人时，就会减轻恐惧感，增加安全感。

但是，生活中总是有一些人，他们特立独行，言行不符合大众的规范，并自我标榜为“个性”。

但这样的人往往不受群体的欢迎，他们所谓的“个性”会被大家视为“不正常”，从而被排斥在社交圈之外。

下面的寓言故事说明了这个道理。

一群麻雀站在树枝上。

所有的麻雀都是背风站立，只有一只迎风而站。

背风的麻雀们对那一只麻雀说：“我们全都是背风站立，只有你特殊，跟我们站得相反。

” P2-5

<<社交心理学>>

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。

本书从最初的调查研究到中途的设计与写作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。

这样说的原因在于，围绕本书的研究与写作，我们获得了专家大量的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。

还需特别说明的是，本书的创作融入了团队的智慧，我们团队中的大部分人都参与了本书的撰写或资料调查、收集和分析工作。

这些人包括孙健、洪少生、孙科柳、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、程丽平、武义龙、李国旗、高垒、石强、孙科江、李京静、邵帅等。

在此，对以上人员衷心地表示谢意！

作者 2011年10月于北京

<<社交心理学>>

媒体关注与评论

我们或多或少都乐于跟平庸者打交道，因为那会使我们心安理得，使我们产生一种与自己相同的人交往的舒适感。

- 德国剧作家、思想家 歌德 勿以身贵而贱人，勿以独见而违众，勿持功能而失信。
- 杰出的政治家、军事家 诸葛亮 从容不迫的举止，比起咄咄逼人的态度，更能让人折服。
- 台湾女作家 三毛 友谊是两颗心真诚相待，而不是一颗心对另一颗心的敲打。
- 伟大的文学家、思想家 鲁迅 打动人的最高明的办法，是跟他谈论他最珍惜的事物。
- 美国成功学大师 戴尔·卡耐基

<<社交心理学>>

编辑推荐

孙科炎所著的《社交心理学》是一本综合性的社交心理指导图书，从人的社会性本质和需要入手，探讨了社交中的各种现象，包括人与人之间相互吸引的规律和原则、培养完美的社交人格的技巧、平衡社交中个人与他人之间的利益关系、实现人与人之间的有效互动、说服他人、提高自己的情商、处理社交中出现的矛盾和冲突等，共分八个主题，这八个主题层层深入，环环相扣，而又自成一体，内容涵盖了社交问题的方方面面。

<<社交心理学>>

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>