

<<做好社会人>>

图书基本信息

书名：<<做好社会人>>

13位ISBN编号：9787562333937

10位ISBN编号：7562333939

出版时间：2011-2

出版时间：华南理工大学出版社

作者：宋广文，何文广，王新波 主编

页数：228

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>

## <<做好社会人>>

### 内容概要

宋广文等编著的《做好社会人》是“21世纪心理学与人生教程”之一。

全书分上、下两篇，上篇主要围绕自我与社会问题进行探讨和阐释，通过对这些问题及其理论进行分析和介绍，让读者对自我与社会的关系有更清楚的认识，也有利于处理好自我选择等现实问题；下篇主要探讨一些人际关系问题，旨在揭示人与人、人与社会之间错综复杂的各种关系，使人在深刻理解这些关系的基础上学会处理人际关系，增强适应社会的能力。

《做好社会人》的主要特点是：注重科学的叙事性，凸显新颖性、可读性；增强内容的现实性，突出趣味性、人文性；追求教育的价值性，强调生活性、应用性。

本书既可作为非心理学专业学生尤其是理工科大学生的学习教材，也可作为心理学专业学生以及广大心理学爱好者的参考资料。

## <<做好社会人>>

### 书籍目录

#### 上篇 自我与社会

##### 第一章 我是谁

###### 第一节 自我的内涵及其结构

###### 一、自我内涵的界定

###### 二、自我结构的剖析

###### 三、自我的文化、性别差异

###### 第二节 自我的形成与发展

###### 一、自我的诞生：我终于“看到”我了

###### 二、自我的发展：你怎么这么烦

###### 三、自我的成熟：我的心声谁来听

###### 第三节 自我的探究及提升

###### 一、自我的功能

###### 二、影响自我发展的因素

###### 三、自我测量

###### 四、自我发展偏差

##### 第二章 社会化

###### 第一节 社会化及其影响因素

###### 一、社会化的含义及其分析

###### 二、社会化的种类

###### 三、社会化的影响因素

###### 第二节 社会角色与角色理论

###### 一、角色与社会角色含义的分析

###### 二、社会角色的类型

###### 三、社会角色的功能

###### 四、社会角色的扮演

###### 五、社会角色的失调

###### 第三节 社会规范与社会认同

###### 一、社会规范及其学习

###### 二、社会规范学习理论

###### 三、社会规范学习过程

###### 四、社会认同的含义及其分析

##### 第三章 社会认知

###### 第一节 社会知觉

###### 一、基本概念

###### 二、人际知觉、社会知觉、印象和社会认知的区别

###### 三、社会知觉的主观影响方式

###### 第二节 印象形成与印象管理

###### 一、印象

###### 二、印象形成

###### 三、印象管理

###### 第三节 偏见与污名化

###### 一、偏见

###### 二、偏见形成的理论解释

###### 三、偏见的成因

###### 四、偏见的消除

## <<做好社会人>>

### 第四节 归因

- 一、几种主要的归因理论
- 二、几种主要的归因偏差

### 第四章 态度与行为

#### 第一节 态度概述

- 一、什么是态度
- 二、态度的特征

#### 第二节 态度的形成及其改变

- 一、海德的认知平衡理论
- 二、费斯汀格的认知失调理论
- 三、邪教与认知失调理论

#### 第三节 态度与行为

- 一、态度能决定行为吗
- 二、行为能决定态度吗

#### 第四节 态度如何来测量

- 一、量表测量
- 二、非量表测量

### 第五章 需要与动机

#### 第一节 需要与动机

- 一、需要
- 二、需要的种类
- 三、动机的概念
- 四、动机的种类
- 五、动机的功能
- 六、动机的相互作用
- 七、动机与目的的区别与联系

#### 第二节 几种主要的社会动机理论

- 一、本能理论
- 二、驱力理论
- 三、需要层次理论
- 四、成就动机理论
- 五、归因理论
- 六、动机系统理论
- 七、激励理论

#### 第三节 需要、动机与行为

- 一、需要转化为动机
- 二、动机影响行为
- 三、动机对行为效果的影响

### 下篇 人际与交往

### 第六章 人际关系

#### 第一节 人际与沟通概述

- 一、人际关系及其特点
- 二、人际关系的类型
- 三、人际交往的重要性

#### 第二节 人际关系建立的过程与原则

- 一、人际交往的理论基础
- 二、人际交往的发展阶段

## <<做好社会人>>

### 三、人际交往的原则

#### 第三节 人际关系的测量与改变

##### 一、人际关系的测量

##### 二、人际冲突及其建设性处理方法

### 第七章 人际吸引

#### 第一节 人际吸引概述

##### 一、人际吸引的定义

##### 二、人际吸引的条件

##### 三、人际吸引的“肿瘤”

#### 第二节 幸福人生的核心要素

##### 一、亲情

##### 二、友情

##### 三、爱情

#### 第三节 增进人际吸引力的策略

##### 一、换位思考

##### 二、帮助别人

##### 三、学会倾听

##### 四、印象管理

##### 五、交际礼仪

### 第八章 从众、顺从与服从

#### 第一节 从众

##### 一、什么是从众

##### 二、从众行为的实验研究

##### 三、人们为什么会从众

##### 四、人们什么时候从众

##### 五、生活中的从众现象剖析

#### 第二节 顺从

##### 一、顺从及其影响因素

##### 二、顺从的诱导策略

#### 第三节 服从

##### 一、什么是服从

##### 二、米尔格拉姆的“权威服从”实验

##### 三、影响服从的因素

##### 四、“服从”实验对大学生的启示

### 第九章 社会影响

#### 第一节 社会助长

##### 一、社会助长现象

##### 二、男?搭配干活不累的心理原因

##### 三、在场人数对社会助长的影响

##### 四、社会助长现象产生的原因

#### 第二节 社会懈怠

##### 一、社会懈怠现象

##### 二、日常生活中的社会懈怠

#### 第三节 群体极化

##### 一、群体极化现象

##### 二、日常生活中的群体极化

##### 三、群体极化的原因

## <<做好社会人>>

### 四、如何预防群体极化思维

#### 第四节 内聚还是内耗：中国人的群体行为

#### 第十章 暗示与社会感染

##### 第一节 社会暗示

###### 一、暗示的概念

###### 二、暗示的种类

###### 三、影响暗示效果的因素

###### 四、暗示的意义

##### 第二节 社会感染

###### 一、社会感染概述

###### 二、社会感染的分类

###### 三、社会感染的心理分析

###### 四、社会感染的研究前景

###### 五、社会感染的意义

##### 第三节 社会恐慌

###### 一、社会恐慌概述

###### 二、社会恐慌的防控

#### 参考文献

<<做好社会人>>

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>