

<<蹚过人生河>>

图书基本信息

书名：<<蹚过人生河>>

13位ISBN编号：9787030256157

10位ISBN编号：7030256158

出版时间：2009-11

出版时间：科学出版社

作者：张明 编

页数：280

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>

## &lt;&lt;蹚过人生河&gt;&gt;

## 前言

随着现代社会的高速发展，人们的生活环境、生活方式、价值观念以及行为方式等都发生了相应的变化。

快节奏的生活、巨大的工作压力、沉重的学习负担、交往的困惑和婚恋的烦恼等，致使不少人难以适应，陷入紧张、压抑、苦闷和迷茫的情绪之中。

面对这种现实，人们对自身心理现象探究的欲望逐渐萌生，并想从自我的心理世界中找回轻松、快乐和幸福。

由于缺乏理论指导，就到浩瀚的图书海洋中去翻阅心理学的典籍，但是艰深的专业术语，使人眼花缭乱，根本无法踏入心理学的门槛。

这套“科龙图解新版现代人心理新话题”丛书，正是为了帮助广大读者解决心理困扰而撰写的。

这套书包括《走进多彩的心理世界——心理学入门》、《跟踪成熟的轨迹——发展心理学》、《掌握助人的学问——临床心理学》、《蹚过人生河——社会心理学》等。

本套丛书的特点是将许多心理学知识通过通俗易懂的语言和生动、直观的图表形式表现出来，并且每一话题可以作为一个独立的单元来阅读，使读者倍感轻松。

我们试图在介绍心理学知识的同时，给读者一个启示：心理学并非仅限于学术研究领域，也可以作为心理休闲和身心保健之用。

本书阐释了人生酸、甜、苦、涩的源泉，可以在心灵的征途上点燃一盏明亮的灯，从而使生命的路越走越宽广。

阅读本书，可使读者在欣赏一幅幅简洁风趣的图表的同时，获得一定的心理学知识，并使人渐渐地学会在这些知识中有所领悟，帮助你摆脱忧愁，享受快乐的人生。

在撰写本丛书的过程中，得到我的导师东北师范大学心理学系张嘉玮教授的悉心指导，在此深表谢意。

。

## <<蹉过人生河>>

### 内容概要

本书为“科龙图解新版现代人心理新话题”丛书之一。

在这个瞬息万变的社会里，事事快节奏，人们的心理压力不断加大，随之，关注心理健康的人也越来越多。

而以往常见的心理学书籍过于理论化，很难适合现代社会大多数人的需求，故而我们为读者们量体裁衣地出版了这套科普丛书。

本书由心理学专业人士编写，深入浅出，图文并茂，旨在帮助您更好地适应现代社会。

怎样成为社交高手，给自己的魅力加分有哪些诀窍，成为一个优秀领导者需要具备哪些条件，无论是消费者还是商家，如何最大限度地维护争取自己的利益……对于这些在社会中更好的生存技巧，本书将一一为您指点迷津，给您出谋划策。

每小节可独立阅读，方便读者随时查询使用。

## &lt;&lt;蹚过人生河&gt;&gt;

## 书籍目录

序论 社会心理学的研究对象 社会心理学的研究对象 第1章 社会认知 认识他人的过程 认知者  
 认知对象 认知情境 印象是怎样形成的 什么决定第一印象 如何给人留下良好的第一印象 “首因效应”  
 与“近因效应” 晕轮效应——“爱屋及乌” 刻板印象 似懂非懂的自我 专栏你给人的第一印象如何  
 第2章 态度 人为什么要保持某些态度 态度有什么作用 态度是如何形成的 影响态度形成的因素 态  
 度是如何影响行为的 态度是会发生改变的 影响态度改变的因素 我们是如何被人说服的 什么样的人  
 容易被人说服 说服他人的心理战术 说服宣传要因人而异 拜托受人喜爱的人充当说服者 人们更容易  
 信服专家的意见 态度改变中的逆反心理 专栏态度决定一切第3章 人际交往 人为什么要和他人交往  
 人际交往的工具 人为什么喜欢和自己相似的人 互补的人容易互相吸引 美丽的仪表给交往加分 影响  
 吸引力的内在因素 适当的“自我暴露”有助于加深亲密程度 不安的时候容易喜欢上别人吗 卓越的沟  
 通能力胜任交往需要 从众 服从 依从 暗示 专栏第4章 爱情 喜欢与爱情 “罗密欧与朱丽叶效应” 怎  
 样看待“一见钟情” 恋人脾气相异怎么办 男女青年恋爱心理差异 男女青年恋爱心理差异 恋爱  
 中的心理；中突 恋爱与气质类型 “曾经沧海难为水”——恋爱中的怀旧心理 怎样克服“外冷内热”  
 的反常心理 怎样克服失恋后的消极心理 专栏“吃醋”心理浅析第5章 助人与侵犯 “旁观者效应”  
 助人行为的心理机制 什么样的人容易获得他人的帮助 什么样的人帮助别人 什么样的行为是侵犯行  
 为 侵犯性：生而有之还是后天得之 挫折 直接的挑衅 通过学习掌握侵犯行为 什么样的人有侵犯倾向  
 宣泄——降低侵犯性的有效途径 专栏助人也助己第6章 群体心理 什么是群体 为什么个体要加入群体  
 群体心理效应 群体的形成过程 影响群体形成的因素 非正式群体 家庭心理 工作群体 民族心理 群体  
 内部的行为准则 使群体成员团结在一起的力量 群体凝聚力与生产效率的关系 如何提高群体的凝聚力  
 群体决策与个体决策的比较 竞争 专栏群体思维第7章 领导心理 为什么要有领导 为什么要有领导  
 专制·民主与自由放任的领导方式 度量群体形态的八个指标 领导行为的员工导向与工作导向 领  
 导者必备的素质 领导者必备的素质 理想的领导行为 理想的领导行为 十一种新观念 十一  
 种新观念 职位带来权力 充满人格魅力的领导者受员工欢迎 激励的领导艺术 激励的领导艺术  
 赢得人心的领导艺术 赢得人心的领导艺术 宣传教育的领导艺术 宣传教育的领导艺术 嫉妒  
 ·急躁·犹豫·固执 感情用事与偏见 专栏当下属犯了错误第8章 消费与广告心理 儿童消费者的心理  
 特征 少年消费者的心理特征 青年消费者的心理特征 老年消费者的心理特征 女性消费者的心理特征  
 为什么会出现广告 广告传播的诱导方式 广告传播的诱导方式 如何吸引消费者的注意力 启发联  
 想与增进情感 增强记忆 报纸广告 电视广告与直接函件广告 杂志广告与广播广告 商店内部建筑装潢  
 的艺术 商店内部建筑装潢的艺术 商品陈列的心理艺术 商品陈列的心理艺术 五花八门的价格  
 心理战术 五花八门的价格心理战术 五花八门的价格心理战术 打造名牌 名牌诞生的心理基  
 础 专栏包装，无声的推销员第9章 大众心理现象 关注舆论 舆论的特点 舆论的形成 舆论的作用 以讹  
 传讹的流言 流言传播的心理分析 聚焦流行 流行的心理基础 流行的心理基础 专栏10 年流行语中  
 的深刻嬗变

## <<蹚过人生河>>

### 章节摘录

插图：研究助人行为和侵犯行为助人行为和侵犯行为是两种特定的社会行为。社会心理学要研究这两类行为的产生原因，探索如何培养助人行为和如何控制反社会的侵犯行为。毋庸置疑，这些研究是具有重要现实意义的。

研究群体心理社会中的人无不处于各种各样的正式的或非正式的群体之中，因而个体在群体活动中的心理活动，以及群体对其成员行为的影响，是社会心理学研究的重要课题之一。

研究领导心理无论是什么样的群体，都会有一个或几个领导者。

群体为什么需要领导者？

成为领导者需要具备什么样的条件？

领导者采取什么样的领导行为能使群体工作更有效？

领导者应避免哪些心理误区？

这些都是社会心理学中关于领导心理的研究内容。

消费与广告心理消费和广告是人类社会中最为普遍的一种现象，社会心理学的重要应用课题之一就是“消费与广告心理”，因为消费和广告与我们的生活息息相关。

可以说，我们每个人都是现实的或潜在的消费者，我们每个人每天几乎都在直接或间接地接受广告的宣传。

因此，研究消费与广告的心理机制，既有助于引导消费者正确判断广告，合理实施购买行为，又有利于商家成功地利用广告吸引消费者进行消费。

## <<蹚过人生河>>

### 编辑推荐

《蹚过人生河:社会心理学》编辑推荐：社会心理学是极为重要的——它可以对顺从、说服、偏见、爱和进攻性这类的重要现象提供更多的解释，可以对我们的生活产生深刻而有益的影响，可以让这个世界成为一个更好的地方！

br 在日常生活中，我们每天都要和很多人打交道，社会心理学将告诉人们怎样成为社交高手，怎样给自己的魅力加分，怎样最大限度地维护争取自己的利益，怎样才能更好地适应现代社会…… br 科龙图解，新版现代人心理新话题 br 影响吸引力的内在因素 br 说服他人的心理战术 br 影响态度改变的因素 br 赢得人心的领导艺术 br 启发联想与增进情感 br 认识他人的过程 br 恋爱与气质类型。

<<蹚过人生河>>

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>