

<<心视窗>>

图书基本信息

书名：<<心视窗>>

13位ISBN编号：9787301164914

10位ISBN编号：7301164912

出版时间：2010-1

出版时间：北京大学出版社

作者：崔丽娟，石晶 著

页数：295

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

《心理学是什么》（北京大学出版社2002年版）一书出版后，每年我都会收到很多读者来信，他们对心理学的热情和想继续学习研究的执著，常常感动着我。

2005年我国心理咨询师从业证书考核工作启动，更是推动了全社会对心理学的关注与投入：“心理访谈”、“心灵花园”、“情感热线”等栏目，成为多家电视台的主打节目；心理培训、抗压讲座、团体训练等等，成为各类企业管理中的新型福利之一；商品的广告设计、产品包装的色彩与图案、产品的价格设置等等与消费心理学的联姻，使商家在销售活动中“卖得好更卖得精”…… 社会对心理学

的热情最终推动了学子们对心理学专业学习和选择心理学作为终身职业的热情。读者中有许多都是在校读书的学生，有学生来信说，正是因为阅读了《心理学是什么》，他最终在高考时选择了心理学专业。

内容概要

本书以生动的故事、经典的心理学实验、社会现象、文娱热点、时事政治等向读者展示了社会心理学的基本面貌及其时代性和应用价值，语言生动，深入浅出，是一本优秀的社会心理学普及读本。

作者简介

崔丽娟，华东师范大学应用心理学教授，著有《心理学是什么》、《老年人心理与保健》、《养老院老人的心理护理》等。

书籍目录

第一章 社会心理学是什么 第一节 社会心理学研究对象 第二节 知己知彼——揭秘社会心理学研究方法 第三节 社会心理学的发展历史 第二章 社会化 第一节 社会化概述 第二节 社会化内容 第三节 社会化的途径 第三章 自我意识 第一节 自我意识概述 第二节 自我意识的重要内容 第三节 自我意识的发生和发展 第四节 自我过程 第四章 社会认知 第一节 社会认知概述 第二节 影响社会认知的因素 第三节 印象形成与印象管理 第四节 社会认知偏见 第五章 社会态度 第一节 社会态度概述 第二节 社会态度与行为 第三节 态度的形成与改变 第六章 侵犯 第一节 侵犯行为概述 第二节 侵犯行为的理论解释 第三节 减少攻击性行为的途径 第七章 利他行为 第一节 利他行为概述 第二节 利他行为的理论解释 第三节 利他行为的影响因素 第八章 人际交往 第一节 人际交往概述 第二节 人际沟通 第三节 人际吸引 第四节 爱情 第五节 人际关系 第九章 相符行为 第一节 从众 第二节 众从 第三节 服从 第四节 顺从 第十章 大众心理的连锁反应 第一节 流行 第二节 暗示 第三节 模仿 第四节 舆论 第五节 流言

章节摘录

(2) 我们应不应该欺骗： 欺瞒似乎是心理学所特有的研究技巧，因为如果被试知道研究的目的，他们的行为将会受到影响而不真实、不自然。

就像如果研究热对攻击性的作用，如果被试知道研究的目的他们的反应会和真实反应一样吗？他们会不会尽力克制自己或者因为实验自己不用负责任而有恃无恐的故意增加攻击行为呢？

我们知道实验性的欺骗对研究具有十分重要的作用，但是使用欺骗的方法确实带来了一些使人不愉快的后果。

比如，在几个与紧急时刻的助人行为有关的研究中，被试进入一个似乎真实的很紧急的情境。

痛苦的呻吟或急切的呼救声显然表明另一个人已经处于危险之中。

许多被试在这种场合都觉得非常难受，其他被试也因为自己明知现场需要帮助可自己没有及时救助而感到不舒服。

如果研究者没有设置这些近乎真实的紧急场景，而是坦诚地告诉被试一切只是虚拟的，的确会让被试感到舒服，然而与此同时，研究者也就无法观察到在紧急情况下，人们的真实反应及是否采取助人行为。

这确实成为一个摆在社会心理学家面前的棘手问题：到底我们应不应该欺骗？

.....

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>