

<<人际交往心理学>>

图书基本信息

书名：<<人际交往心理学>>

13位ISBN编号：9787565004308

10位ISBN编号：7565004308

出版时间：2011-8

出版时间：合肥工业

作者：王军

页数：291

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>

## <<人际交往心理学>>

### 内容概要

本书从心理学的视角出发，运用现代心理学的研究方法，探讨人际交往的发生、发展、构成及表现规律，内容包括人际交往的心理构成、人际交往的建立与心理发展、人际知觉、人际沟通、人际吸引、人际交往的团体训练、人际交往的三大对象、人际交往中的难题、网络人际交往、人际关系的测量等。

力求通过生动形象的语言、丰富的案例，让读者不仅能了解人际交往心理学的理论，更能学会与人交往的具体方法和技巧，提高人际交往的能力，维护自身心理健康。

# <<人际交往心理学>>

## 书籍目录

前言

### 第一章 绪论

第一节 什么是人际交往心理学

第二节 人际交往的理论

第三节 人际关系的心理学研究

### 第二章 人际交往的心理构成

第一节 认知过程与人际交往

第二节 情绪、情感与人际交往

第三节 意志与人际交往

第四节 个性与人际交往

### 第三章 人际交往的建立与心理发展

第一节 人际交往的状态

第二节 人际交往的建立与心理发展过程

第三节 人际关系恶化

第四节 建立良好人际交往的技巧

### 第四章 人际知觉

第一节 人际知觉的含义与特点

第二节 人际知觉的内容

第三节 影响人际认知的心理因素

第四节 人际交往中的归因

### 第五章 人际沟通

第一节 人际沟通概述

第二节 人际沟通的心理因素

第三节 人际交往中的非言语沟通

第四节 人际沟通的技巧

### 第六章 人际吸引

第一节 人际吸引理论

第二节 人际吸引的外在因素

第三节 人际吸引的心理因素

第四节 人际的深层吸引——人格魅力

### 第七章 人际交往的三大对象

第一节 与朋友的交往

第二节 与家人的交往

第三节 与异性的交往

### 第八章 人际交往中障碍

第一节 人际交往中的心理障碍

第二节 人际交往中的心理障碍

第三节 人际交往心理障碍的调适

### 第九章 网络人际交往

第一节 网络人际交往的特点

第二节 网络人际交往的类型

第三节 正确对待网络人际交往

### 第十章 人际关系的测量

第一节 人际关系的测量方法

第二节 人际交往能力的自测

<<人际交往心理学>>

第十一章 人际交往的团体训练

第一节 团体心理辅导理论概述

第二节 人际交往团体训练的方法

参考文献

## <<人际交往心理学>>

### 章节摘录

版权页：插图：从思想、感情、感觉、直观四个方面进行一些描述和分析其中，内向性格在思想上注意思维，注意实际；在感情上将感情隐藏在内心不流露在外；在感觉上以内心为对象，受内心唤起的思考所支配；在直观上不善于交际。

内向性格的人善于思考，遇事谨慎，不善于沟通。

荣格也描写和分析了外向性格的特征，在思想上思想内容多为客观的材料；在感情上感情反应适应，能顺应外界情境；在感觉上对外界事物特别敏感；在直观上宅于表现。

外向性格总的特点：心理活动倾向于外部，开朗、活跃、善于交际。

1.内向性格与人际沟通（1）内向性格类型的人一般不善于沟通因为内向性格的人善于独立思考，喜欢一个人单独完成某项任务，所以依赖性低，与他人沟通的动机和愿望淡薄。

这不利于密切人际关系，获得社会信息，开阔思路和视野。

（2）内向性格类型的人有可能建立更深厚的情感内向性格的人虽然在直观上表现为不喜欢与人沟通，但不能否认他们有可能与少数人有着更深厚的沟通。

有些人外表上显得不愿意与更多人沟通，但他们也有着不同程度的沟通动机，只是这种动机弱一些。

不过一旦遇上了知心人，他们有可能对沟通产生更大的热情，可能把全部沟通精力集中于此，从而与他人建立起更深厚的感情和更永久的友谊。

2.外向性格与人际沟通（1）外向性格的人一般都善于沟通在生活中外向性格的人机敏、好动，愿意表现自己，有能力应付难堪的场面，愿意与别人打交道。

如果这种性格的人热情而诚实，那么，他会在人们心中享有较高的知名度，将比其他人更快地获得社会信息，将比其他人产生更大的影响。

因此，在一些公共社交场合，最活跃、影响最大、最引人注目的是那些外向性格的人。

（2）外向性格的人在沟通程度上有可能受影响外向性格的人善于沟通，但不能说都有较深的沟通。

人际沟通既有面儿的广窄之分，又有感情的深浅之分。

一般来说，外向性格的人在沟通面上要比内向性格的人广一些，但在沟通程度上，外向性格与它并没有内在的必然联系。

（二）其他性格特征与人际沟通德国一位心理学家以深入浅出的方式，将人的性格做了以下三种分类。

我们应针对不同的性格，采用适合的说话方式。

1.内闭型性格。

它的特征为：体型相对细瘦；羞怯。

一本正经，神经质且很胆小，向往非现实的梦境不切实际。

<<人际交往心理学>>

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>