

<<沟通人生>>

图书基本信息

书名：<<沟通人生>>

13位ISBN编号：9787507822588

10位ISBN编号：7507822583

出版时间：2003-10

出版时间：中国国际广播出版社

作者：史克学

页数：309

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>

<<沟通人生>>

内容概要

《健康心理自助丛书·现代人际交往艺术：沟通人生》主要内容包括：人际交往及其特征、人际交往的条件及其心理基础、人际交往的媒介、人际交往的功能、良好人际关系的发展过程、人际关系的深度、人际关系的破裂、人际关系的发展心理学、人际关系的发展趋势等。

<<沟通人生>>

书籍目录

引言：孤独与交往 第一章 人际交往概述 第一节 人际交往及其特征 第二节 人际交往的条件及其心理基础 第三节 人际交往的媒介 第四节 人际交往的功能 第二章 人际关系的建立与发展 第一节 良好人际关系的发展过程 第二节 人际关系的深度 第三节 人际关系的破裂 第四节 人际关系的发展心理学 第五节 人际关系的发展趋势 第三章 人际认知 第一节 人际认知的概念及种类 第二节 人际认知的途径及种类 第三节 人际认知的特性 第四节 人际认知中的归因 第四章 印象形成 第一节 人际印象及印象形成的特点 第二节 印象形成的过程 第三节 关于第一印象 第四节 印象形成中的偏差 第五节 印象管理 第五章 人际吸引 第一节 影响人际吸引的因素 第二节 人际吸引的其他现象 第六章 人际合作与冲突 第一节 合作与竞争 第二节 人际冲突 第七章 人际交往中的情感及其调适 第一节 人际情感的概念及类型 第二节 人际交往的不良情感及其调适 第八章 人际交往的基本原则 第一节 平等原则 第二节 交互原则 第三节 功利原则 第四节 信用原则 第五节 宽容原则 第六节 自我价值保护原则 第七节 情境控制原则 第九章 人际交往的基本战术 第一节 交往的第一战术——管理印象 第二节 交往的基本功（一）——说话 第三节 交往的基本功（二）——聆听 第四节 交往的内功——自信 第五节 交往的最高境界——真诚 第六节 最实用的交往战术——赞美 第七节 最直接的交往战术——批评 第八节 最富才华的交往战术——幽默 第九节 最有力的交往战术——助人 第十节 交往的最佳角度——角色置换 第十章 人际交往的特殊战术 第一节 让狂妄者内敛 第二节 让沉默寡言者开口 第三节 让喋喋不休者缄口自重 第四节 让阿谀奉承者自戒 第五节 让性情急躁者冷静 第六节 让生性多疑者释怀 第七节 让贪婪自私者醒悟 第八节 让搬弄是非者失手 第九节 让嫉妒者奋起 第十节 让受挫者崛起 附录：交往能力测试 你是否是一个羞怯的人？

你是否是一个傲慢的人？

你是一个受人喜欢的人吗？

你是否喜欢与人争辩？

你的嫉妒心有多强？

你是否善于与人合作？

你是否喜欢受到他人的赞许？

你是否喜欢公开自己的秘密？

自我意识量表 你的倾听能力如何？

你的人缘如何？

交友能力测试 交往水平自我测试 后记 参考书目

章节摘录

如上所述，认知心理学视野中的人际认知是一种信息加工和推理的过程，它包括采择信息和整合信息两个阶段。

（一）采择信息阶段 在认知他人的过程中，为达到基本目的——对他人作出社会判断，获取足够多的信息是其前提。

在实际的交往情境中，个人采择信息的来源是多样化的。

这些来源可以是他人外在显示的言谈举止，可以是他人承担的社会角色，可以是他人所归属的群体的心理气氛，可以是他人与其他成员的关系，等等。

无论人们习惯于从哪些渠道去采择信息，但先前的经验无疑是人际认知的这一阶段最为重要的因素。

先前的经验是人们采择信息的基础，它总被优先启动，成为一种重要的心理准备状态或称之为定势。

先前经验使人们有理由将某些信息看作是有关系的，另一些信息是无关系的。

先前经验的定势作用像过滤器一样，凡符合先前经验的信息就被采择，不符合的就被滤掉。

显然这种过滤可能导致误差，最终得出错误的判断。

这是因为过滤所依据的先前经验本身往往是有误差的，它基于非典型意义的个案信息或非整体意义的个别信息而来，更重要的是人们又往往意识不到自己已有的先前经验是有误差的，也意识不到误差的来源正是起初的信息采择，仍会执意利用先前经验去采择信息。

先前的经验使信息的搜集带有了主观的选择性。

（二）整合信息阶段 尽管我们一再强调采择信息时的主观选择性，但我们更应关心信息的组织和处理过程。

在认识他人时，我们并不只是简单地注意他的外部特征或个性特征，而且我们还有着某些特定的对人和事进行分类的方式。

.....

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>