

<<说服的心理学>>

图书基本信息

书名：<<说服的心理学>>

13位ISBN编号：9787561780619

10位ISBN编号：7561780613

出版时间：2011-2

出版时间：华东师范大学出版社

作者：今井芳昭

页数：137

字数：152000

译者：彭曦

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>

<<说服的心理学>>

内容概要

交流是为了把我们自己的意见以及想法传递给对方，并理解对方的意见和想法。

本书主要探讨了其中的人际影响。

怎样才能让别人答应自己的要求，怎样才能让对方理解并接受自己的想法，我们从社会心理学的角度对这些日常性问题进行了阐述。

每天都在从事销售工作的销售人员或许已经从经验中掌握了各种各样的技巧。

不过，本书基于社会心理学的实验结果就与人际影响相关的现象进行了探讨。

人们实际已经掌握了一定的沟通技巧，比如：留面子法、折扣法之类，本书从心理学的角度帮助你学会如何在复杂的人际关系中去把握对方的意识，做出判断，并用合适的方式表达自己的想法。

<<说服的心理学>>

作者简介

今井芳昭 1958年出生于日本埼玉县。
1981年毕业于学习院大学文学院心理学系。
1988年在东京大学研究生院社会科学研究科社会心理学专业博士课程修满学分退学。
东洋大学社会学院教授，社会学博士。

<<说服的心理学>>

书籍目录

前言第一章 人际影响——对他人的影响 与人的交流 何谓人际影响 对他人的影响 人际影响的基本类型 与影响者相关的事项 影响欲求 人际影响的目标 (1)求援 (2)请求别人购买物品或服务 (3)改变别人的行为方式 (4)就某个问题请别人表示赞同或者许可 对被影响者产生影响的赏与罚(成本) 情绪、心情 被影响者的选择 影响手段和措辞 施加影响的媒介 时机 被影响者的反应 与被影响者的反应相关的要素 人际影响的相互作用性 人际影响的种类 影响者有意图的判断 意图的明确度 (1)有意图的确切的人际影响 (2)有意图的隐蔽性人际影响 (3)无意图的人际影响 话题1风险交流第二章 无意图的人际影响 社会性懈怠 黎格尔曼效应 拉塔内等人的实验 防止社会性懈怠的方法 旁观者效应 令人痛心事件 拉塔内和罗丹的实验 产生旁观者效应的要素 社会助长 扎荣茨模型 米歇尔等人的实验 无意听到的效应 沃斯特尔和弗斯汀格的实验 产生无意听到效应的原因 行动感染 米格马等人的实验 日本的实验结果 行动感染的分类 其他事例 出现行动感染的原因 模仿 情绪感染 什么是情绪 郝舍等人的实验 集团内的情绪感染第三章 托付、请求 影响手段的种类 托付、请求和影响手段 ……第四章 说服和态度第五章 说服的规定因素第六章 说服的模式和理论后记参考文献

<<说服的心理学>>

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>