

<<人际心理透视>>

图书基本信息

书名：<<人际心理透视>>

13位ISBN编号：9787564304331

10位ISBN编号：7564304332

出版时间：2009-9

出版时间：西南交通大学出版社

作者：苟萍

页数：235

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>

## <<人际心理透视>>

### 内容概要

世界上的“应然”和“实然”并不一致，甚至常常是相反的。人的心理现象是发生在人身上最普遍、最常见的现象，因为人只要活着，就无时无刻不在发生心理现象。

按理说，人应该对心理现象很熟悉、很了解，但事实上人类对发生在自己身上的这种现象的规律，远不如对发生在自然界的各类现象的规律了解得那样透彻。

人际问题是人们每天都要面对、都要处理的问题，人们在其中要投入大量精力、时间和情感。按理说，人际心理知识应该成为人们的一种生活常识，但事实上很多生活经验丰富、有一技之长，或在某一领域学有所成者，却对人际心理知之甚少。

#### 作者简介

苟萍，1966年生于四川省古蔺县，1988年毕业于四川师范大学教育系，2004年在西南师范大学获得硕士学位，现为四川理工学院应用心理研究所所长，副教授。  
主要研究方向为教师教育、社会心理学。  
已发表学术论文三十余篇，其中十余篇发表在国内核心期刊上。  
参编教材四部，其中两部任副主编。  
出版专著一部。

## <<人际心理透视>>

### 书籍目录

第一章 构建关系如结网——人际关系透视第一节 人际关系概述第二节 人际关系的发展变化过程解析  
第三节 建设人际关系积累社会资本第四节 我国当代城市社区和谐人际关系的构建第二章 你来我往打  
交道——人际交往透视第一节 人际交往概述第二节 特殊对象的人际交往第三节 负面人际交往专论第  
三章 相遇相知缘与分——人际吸引透视第一节 人际吸引概述第二节 打造个人魅力的策略第三节 婚恋  
关系中的人际吸引第四章 红尘纷扰慧眼观——人际认知透视第一节 人际认知概述第二节 印象管理第  
三节 面子——中国人的印象管理第五章 表情达意建心桥——人际沟通透视第一节 人际沟通概述第二  
节 非言语沟通中的信息解读第三节 人际沟通能力的提高参考文献后记

## 章节摘录

三、两类面子的共性与区别 面子并非是一个科学概念，而是一个在应用中约定俗成的日常概念，因此，它不是在严格的概念界定之后才使用的。

也就是说，它并不是在内涵确定的基础上去确定外延的，而是人们在广泛运用之后，学者们试图去准确定义它，即是根据其外延来推测内涵。

通过前面对面子一词运用范围及实质的分析，在不同的语境中有面子一词有不同的含义和用法，说明两类面子确实是有一定的区别的；但是，深入分析会发现，二者也有颇多的共性。

(一) 交换价值型面子与心理满足型面子的区别 1. 交换价值型面子务实，心理满足型面子务虚 交换价值型面子能对交往中双方的利益产生实实在在的影响，因此给不给对方面子意味着是给予还是剥夺对方得到某种利益的机会。

个体所拥有的面子所能产生的影响力也是个体获取利益的一种手段，所以交换价值型面子是务实的。心理满足型面子只是一种情绪，有面子时是让人感觉到自己的重要而产生心理满足，丢面子或没面子也只是让当事人当时觉得尴尬而已，不会对自己和他人的实际利益产生直接影响，因此是务虚的。

2. 交换价值型面子的存在是客观因素决定的，心理满足型面子的存在则由主观因素决定 无论是哪一种面子，都是以影响人的心理和行为的方式表现出来。

但是，这种影响力的存在于交换价值型面子而言是客观存在的，而于心理满足型面子来说则是具有很强的主观性。

个体的身份、地位、拥有的可支配资源等构成交换价值型面子内部支撑的因素是客观存在的，出于对利益的关注，任何人都不能对这种影响力视而不见。

因此，交往中双方对彼此面子的判断是较客观的。

心理满足型面子对个体自身而言有或无是尊重需要满足与否的体验，得到满足则感觉有面子，受到阻碍则觉得没面子。

由于个体在尊重需要上的差异，对同一事件所造成的面子有无的体验是不一样的，对交往对象来说则是自己的表现能否达到其期望值。

达到甚至超过对方期望值则对方认为自己有面子；低于对方期望值则丢了面子，没面子。

正如鲁迅先生所言：“这‘脸’有一条界线，如果落到这线的下面去了，即失了面子，也叫做‘丢脸’。

不怕‘丢脸’，便是‘不要脸’。

但倘使做了超出这线以上的事，就‘有面子’，或曰‘露脸’。

而‘丢脸’之道，则因人而不同，例如车夫坐在路边赤膊捉虱子，并不算什么，富家少爷坐在路边赤膊捉虱子，才成为‘丢脸’。

”鲁迅先生这里所说的那条“界线”，就是对个体行为表现的期望值，个体此时面子的得失，就在其行为表现与交往对象心理期望值的比较，是一个主观因素导致的结果。

3. 交换价值型面子是长期稳定的，而心理满足型面子则是暂时的，具有情境性 由于交换价值型面子是个体综合实力的体现，所以这种面子在人际交往过程中一直存在并影响着双方在交往中的态度和地位。

只有在个体地位、实力等具有交换价值的身份情况发生改变后，面子状态才会相应改变。

而个体的身份情况相对稳定，所以交换价值型面子也是较长期稳定的。

心理满足型面子是在交往情境中随时产生和消失的，只在当时的具体情境中暂时存在，而随着情境的变化而消失。

……

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>