

<<社会心理学原理和应用>>

图书基本信息

书名：<<社会心理学原理和应用>>

13位ISBN编号：9787810587921

10位ISBN编号：7810587927

出版时间：2004-1

出版时间：上海大学出版社

作者：华红琴

页数：280

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>

## <<社会心理学原理和应用>>

### 内容概要

本书简明而系统地介绍了社会心理学的基本概念和原理，如社会化、社会认知、社会动机、社会态度、人际吸引、社会影响、群体心理等等，以及一些重要的社会心理现象，如从众、依从、责任分散、去个性化、刻板印象等等，并注重探讨这些基本原理在人们社会心理发展和日常生活实践中的运用。

作者注意吸收国内外社会心理学教材的优点，既包含丰富的理论知识，又通俗易懂。

本书可作为高等学校社会、社会工作等专业教科书，也可供其他专业、大专院校使用和社会读者阅读。

## <<社会心理学原理和应用>>

### 书籍目录

第一章 导论：社会心理学的领域 第一节 社会心理学的定义和学科性质 第二节 社会心理学的形成与发展 第三节 社会心理学的研究方法 第四节 社会心理学理论第二章 社会化：行为的模塑 第一节 社会化一般概述 第二节 影响社会化的因素 第三节 社会化的理论 第四节 社会化的意义和启示第二章 社会化：行为的模塑 第一节 社会化一般概述 第二节 影响社会化的因素 第三节 社会化的理论 第四节 社会化的意义和启示第三章 社会动机 第一节 动机概述 第二节 社会动机 第三节 动机理论第四章 社会认知：理解他人 第一节 社会认知概述 第二节 印象形成 第三节 归因理论第五章 社会态度 第一节 社会态度概述 第二节 态度与行为 第三节 社会态度的形成与转变 第四节 态度转变的方法 第五节 偏见第六章 人际交往和吸引 第一节 人际交往概述 第二节 人际关系 第三节 人际吸引第七章 人类的攻击性 第一节 攻击性行为一般概述 第二节 攻击性行为产生的原因 第三节 减少攻击性行为的方法第八章 利他行为 第一节 什么是利他行为 第二节 利他行为的理论解释 第三节 影响利他行为的因素第九章 社会影响 第一节 社会促进和社会致弱 第二节 从众与众从 第三节 依从与服从 第四节 模仿、暗示与感染 第五节 社会影响第十章 群体心理 第一节 群体概述 第二节 群体规范和群体压力 第三节 群体凝聚力 第四节 领导心理参考文献

<<社会心理学原理和应用>>

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>