

从零开始读懂社交学



[从零开始读懂社交学_下载链接1](#)

著者:罗盘 著

[从零开始读懂社交学_下载链接1](#)

标签

评论

还没看，不过很厚。我很喜欢

一本还蛮不错的专门为小白准备的社交学的扫盲读本!

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

不错不错，一直信赖京东，多快好省，非常满意!

推荐购买，理论与实际结合，有收获

在京东上购买图书很方便，好评，正版图书不错!

书是正版，送货快，活动买的，性价比高

感觉还不错，里面讲的很多很实用

内容一般，活动时候买的，可以看看

商品不错，值得购买，活动更加给力!

京东啊，好像京东的电子产品比较出名呢。
不过你可以选择去看一下，建议你对比一下价钱和评价
九九的书现在较多人说它是盗版

我喜欢在京东买东西，因为今天买明天就可以送到。京东购物这么久，确实买到很多好东西。

挺好的，京东一直不错，服务也好

了解了解这类知识…满足自己好奇

物美价廉，不到半价买的

还没看过内容

书还没看，但是好评!有空时候一定看!

好喜欢，速度很快，爱不释手。

书很好，活动买的，也很便宜!

很不错值得收藏? 很不错值得收藏?

还没来得及全部看，稍微翻了翻!

书不错，内容不多但精湛。

还没看呢？书挺厚的

言简意赅，深入浅出，好书

还没读，包装一般，没有塑封，做活动时买价格比较合适。京东居然不允许暂缓配送。分身乏力怎么办？

书中说的社交理论都很有道理，要想掌握还需亲历躬为。

自从阅读了之后，认识到很多社交技巧和不足的方面。

五星！一直信赖京东！

给单位买的书，挺实惠，内容还不错，领导很满意。

一直都在京东购物，方便，快捷，很好哟！

对我有帮助，适合职场的伙伴们读~

这个商品不错，值得大家购买！

赶上过节，配送速度明显下降了。外观有些脏了

好好好好好好好好好好好好好好

很好的励志书籍，很实用，内容通俗易懂，快递很给力，包装很好

正在学习中.....

社交学不是很清楚，所以买本书了解了解！

看着很不错，还没仔细看

版式设计很精美，内容很全面也很实用。

不错的商品，京东配送更放心！正品！

京东买的东西，放心！

书不错，值得一看，书不错，值得一看

很好的读物，一整套买下来慢慢学

分析的还不错~~~~~点个赞

东西非常不错，以后还会购买！

从入门到精通类书,较实用

内容不错，很受启发的一本书。

很值得一看，京东果然赞啊

很喜欢，但还没看，应该有意义

值得大家读一读 好书 不解释

收集的入门读物，闲暇品读。

不错，很好，是我想要的

内容还可以，很有启发。

不错，活动时候买的，性价比高

很好，希望优惠幅度更大一点

感谢东哥，感谢奶茶妹，感谢满减，感谢优惠券！

纸张质量不错，标题不错，内容欠实际

写得方面很多，还没有看完。纸张不错

京东品质，值得信赖，发货超快

正在读书。学习

。内容很好，读后有所感悟。

不错不错，还好的啦。。。。

内容可以，包装完好。

学习学习，有些还不错

不错啦啦啦啦啊啊啦啦

不错不错不错

很好!!!!!!。。。

此书很实用，还没有看。

不错，好书，!!!!!

一直在京东上购物，不错不错不错不错不错不错不错不错不错

书的内容值得看

哈哈黄金季节

还可以还好，还可以还好，

物流很给力

订单处理快 发货送货快 服务态度好 包装很严实 价格很实惠 原装正品货

非常不错的一本书，提升自己对现象的理解，上升到理论的层次

活动价格，十分实惠。

能学点东西

还没有看，希望不错吧

社交也是一门学问，需要好好学习。

活动时候买的，真便宜。。。。。。。。。。

超级好的书 超级好的快递 美美哒 超值 下次还来京东 多快好省 太棒啦 正版绝对

考虑考虑

还不错！

棒棒的呢

满意！

还没看

东西不错~~~~~

无塑封

书很好

还可以

很不错.....

一般一般一般

此用户未及时填写评价内容，系统默认好评!

好好好好好好好好好好好好好好

不错

说实话不怎么样。自己决定

好

goodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgoodgood

很好。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。

学习沟通和交流。其中80-89周岁老年人为每人每月50元，90-99周岁老年人为每人每月100元，100周岁以上老年人由每人每月150元提标到每人每月300元，另发放100周岁以上老年人每人每年500元慰问金；2013年1月，对90-99周岁的老年人尊老金再次提标到每人每月200元，且实行同城同标，此项标准在全省最高。据工作人员介绍说，90—99周岁老年人尊老金每人每月比去年多拿100元，这样可以改善老年人的生活状态，提供给老人更多的经济条件满足他们吃饭、穿衣等方面的需求，让老人们能够安享晚年。据悉，每年我市都有不少老年人在家中或者外出时发生意外情况，例如烧伤、烫伤、跌倒等，一些老年人甚至会因为意外而去世。记者获悉，一些老人的家境贫困，突发的意外事件往往导致老人没有经济能力看病就医。老龄办的工作人员表示，针对这样的情况，自2013年3月起在全市启动并全面推广老年人意外伤害保险，80周岁以上的老年人由政府购买意外伤害保险。据悉，政府给每位80岁以上的老人购买20元的老年人意外伤害保险，一旦老人发生意外死亡、意外残疾、烧伤的，将得到5000元的保险金额，同时还能得到每天10元的意外住院定额补贴。而60周岁以上至79周岁的老年人，根据自愿参保的原则，自行进行投保。对其中困难老年人，各级财政应根据实际情况给予政策和资金支持。工作人员介绍说，目前民政部门联合了社区的工作人员，对全市老年人的年龄正在进行统计，确保尽快统计到位。

社交心理学，顾名思义就是指人与人交往中的心理变化及在社交上人的思维惯性.也叫社会交往心理学。
心理学是研究人们心理和行为发生和发展规律的科学，而社会交往是人与人之间在接触中相互影响、相互作用的过程。由此我们可以把社会交往心理学定义为，研究人与人之间在相互影响、相互作用的过程中心理和行为发生发展规律的科学。
从心理的角度研究社会交往已经有非常悠久的历史，但把它作为一门独立的学科进行研究则是近些年的事。目前由于研究者的兴趣和理解的不同，不但对这门学科的命名不同，而且在学科概念的界定上更是没有一个统一的定义。在学科的命名上，比较接近的有人际关系社会心理学、人际关系学、心理交往学、交际心理学和社会交往心理学等。作者本书称为社交心理学，本书提出的定义也只是一个参考，主要考虑到符合人们的习惯和书中内容的叙述。
虽然社会交往心理学作为一门新兴学科尚有许多不成熟、不完善的地方，但她所具有的科学性、综合性和实用性的特征使她充满了生机和活力，预示着社会交往心理学将不断走向成熟和发展。首先，社会交往心理学是一门科学，具有科学性的特征。社会交往心理学的理论和方法是建立在科学研究的基础之上的，其研究过程是通过对社会交往活动中人们的心理和行为进行观察和分析，揭示其规律性，并上升为既可解释已知事实，又可预测未知事实的科学研究过程。影响心理和行为的不确定因素很多、随机性极大，社会交往心理学主要采用观察法、调查法、实验法和测量法等对社会交往中的心理和行为问题进行定性和定量研究。其次，社会交往心理学是综合科学，具有综合性的特征。社

会交往心理学的研究需要借助多种学科已有的理论和方法。心理学、社会学、社会心理学、组织行为学等学科的相关研究为研究社会交往活动中的心理与行为问题从基本理论到实践方法都奠定了坚实的基础，使得社会交往心理学发展成为一门独立的综合学科成为可能。当然社会交往心理学作为综合学科并不是各门学科知识的简单堆积和拼凑，是根据本学科的特点，汲取各学科有关知识构筑的新的完整的知识体系。第三，社会交往心理学是应用科学，具有实用性的特征。社会交往心理学属于应用心理学的一个分支，其研究的内容直接来源于社会交往的现实，形成的理论、原则、方法又直接为社会交往的实践服务。但是作为一门科学，它所研究的是人们在社会交往活动中一般的心理和行为规律，因此在实践中运用社会交往心理学所确定的原理、原则和方法时尚需根据具体情况灵活应用。

社交心理学是研究人们在社会文化活动中心理和行为问题的科学。人们的社会交往就其本身而言，不仅是一项重要的社会实践活动，而且还是从事其他社会活动的基础和前提，因此，社会交往不仅具有普遍性和广泛性的特征，而且由于社会交往体现的是一个人的素质和能力，这就使其成为人们所关注的问题。人与人的交往，实际上是人与人之间心理的交流。现代健康观把人际交往的心理健康作为身心是否健康的一个重要标志。一个人的人际关系状况不仅影响着其成长与发展，并且决定着其事业的成败。

互惠定律：得了别人的好处后，会感到有义务回报对方在第一次世界大战中，有一种德国特种兵的任务是深入敌后去抓俘虏回来审讯。

当时打的是堑壕战，大队人马要想穿过两军对垒前沿的无人区，是十分困难的。但是一个士兵悄悄爬过去，溜进敌人的战壕，相对来说就比较容易了。参战双方都有这方面的特种兵，经常派去抓一个敌军的士兵，带回来审讯。

有一个德军特种兵曾多次成功地完成这样的任务，这次他又出发了。他很熟练地穿过两军之间的地域，出乎意料地出现在敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西，毫无戒备，一下子就被缴了械。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地把一些面包递给对面突然而降的敌人。这也许是他一生做得最正确的一件事了。

面前的德国兵忽然被这个举动打动了，并导致了他奇特的行为——他没有俘虏这个敌军士兵回去，而是自己回去了，虽然他知道回去后上司会大发雷霆。

这个德国兵为什么这么容易就被一块面包打动呢？人的心理很微妙，一般有一种心理，就是得到别人的好处或好意后，就想要回报对方。虽然德国兵从对手那里得到的只是一块面包，或者他根本没有要那块面包，但是他感受到了对方对他的一种善意，即使这善意中包含着一种恳求。但这毕竟是一种善意，是很自然地表达出来的，在一瞬间打动了。他在心里觉得，无论如何不能把一个对自己好的人当俘虏抓回去，甚至要了他的命。

这个德国兵不知不觉地受到了心理学上“互惠定律”的左右。这种得到对方的恩惠，就一定要报答的心理，就是互惠定律，这是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

一位心理学教授做过一个小小的实验，证明了这个定律。他在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。虽然他也估计会有一些回音，但却没有想到大部分收到卡片的人，都给他回了一张。而其实他们都不认识他啊！给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们收到卡片，就自动回赠了一张。也许他们想，可能自己忘了这个教授是谁了，或者这个教授有什么原因才给自己寄卡片。不管怎样，自己不能欠人家的情，要给人家回寄一张，总是没有错的。

这个实验虽小，却证明了互惠定律的作用。当从别人那里得到好处，我们总觉得应该回报对方。如果一个人帮了我们一次忙，我们也会帮他一次，或者给他送礼品，或请他吃饭。如果别人记住了我们的生日，并送我们礼品，我们对他也这么做。

中国古代讲究礼尚往来，也是互惠定律的表现。这似乎是人类行为不成文的规则。

一个人向朋友请教一件事，两人聚会吃饭，那么账单就理所当然应由请教的这个人付，因为他是有所求于的一方。如果他不懂这个道理，反而让对方付，就很不得体。

在不是很熟悉的朋友之间，你求别人办事，如果没有及时地回报，下一次又求别人，就显得不太自然。因为别人会怀疑你是否有回报的意识，是否感激他对你的付出？及时地

回报，可以表明自己是知恩图报的人，有利于相互的继续交往。如果不礼尚往来，会给你带来一些麻烦。你一直欠着这个情，如果对方突然有一件事反过来求你，而你又觉得不太好办的话，就很难拒绝了。俗话说：“受人一饭，听人使唤。”可以说，为了保持一定的自由，你最好不要欠人情债。当然，在关系很亲密的朋友之间，就不一定要马上回报，那样可能反而显得生疏。但也不等于不回报，只是时间可能拖得长一些，或找到机会再回报。

[从零开始读懂社交学_下载链接1](#)

书评

[从零开始读懂社交学_下载链接1](#)