

看不见的影响力



[看不见的影响力 下载链接1](#)

著者:戴维·迈尔斯

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2012-9

装帧:

isbn:9787115290335

《看不见的影响力》内容简介：英国古典经济学家亚当·斯密在《国富论》中曾提到在经济活动中，正是市场——这只无形的“看不见的手”，调节着供给与需求，促进经济健康发展。同样，在社会生活领域，也存在着影响我们而我们却不自知的力量。这些力量是什么，有多强大？《看不见的影响力》重点介绍这些看似无形却又影响我们的信念、推动我们行动的力量，包括违心地附和他人意见的从众行为；说服他人的基本原理及影响说服效果的各种无形手段；群体情境对个体行为的无形影响、群体极化、群体思维等内容。

《看不见的影响力》改编自戴维·迈尔斯的畅销教材《社会心理学》（第8版）。戴维·迈尔斯以其“科学的严谨性兼具人性温暖”的写作风格，向我们展现了社会影响力这一激动人心的领域。《看不见的影响力》分为三个主题，“从众”介绍了从众的经典研究、预测因素、影响因素，分析了从众的个体差异，探讨了抵制从众的方法。“服从”介绍了说服的路径、要素，分析了邪教的洗脑手段，探讨了抵制说服的方法。“群体影响”比较了两种相反的社会作用：社会助长和社会懈怠，分析了去个体化现象，探讨了群体极化和群体思维对决策的影响等。为了更贴近读者，让更多的人接触到优秀心理学成果，我们剔除了原著中过于学术性的内容和元素，撷取了读者感兴趣的有意思的主题，增添了一些插图、引言、脚注，图文并茂地向读者介绍了当今社会心理学家对社会影响的科学研究。

《看不见的影响力》论述精练生动，编排图文并茂，语言雅俗共赏，是社会影响方面难得一见的经典之作。《看不见的影响力》内容丰富，不仅涵盖了西奥迪尼《影响力》关于说服的主要内容，而且还囊括了从众、群体思维等因素，并且论述更为精练生动、权威深刻。兼具科学性与可读性，戴维·迈尔斯的文笔优美睿智，既适合社会心理学相关领域的专业人士阅读，即使对于没有心理学背景的读者，读起来也是引人入胜、发人深省的。

作者介绍：

戴维·迈尔斯

当今版税收入最高的心理学家，在美国Hope College担任了30余年心理学教授。作为一名杰出的研究者，他因对群体极化的研究获得了美国心理学会颁发的高爾頓·奧爾波特奖。迈尔斯曾在30多种科学期刊上发表过论文，包括世界顶级学术刊物《科学》。他所撰写的《心理学》和《社会心理学》均是各自领域最畅销的教科书，全球1200多万学生在用它来学习心理学。

乐国安

1946年生，现为南开大学社会心理学系主任、教授、博士研究生导师，享受国务院特殊津贴专家，教育部高等学校心理学教学指导委员会委员，兼任中国心理学会副理事长，中国社会心理学会理事长、社会心理学专业委员会主任、国际心理学家委员会(ICP)会员、美国心理学会外籍会员。《心理学报》和《心理学探新》编委、《社会心理研究》副主编、《心理与行为研究》副主编。

侯玉波

1968年生，北京大学心理学系副教授。中国社会心理学会常务理事、副秘书长；中国心理学会人格心理学专业委员会副主任，社会心理学专业委员会委员；北京心理学会理事，北京市社会心理学会副理事长。北京大学人格与社会心理学研究中心及北京大学—香港青年协会青少年发展研究中心秘书长。主要研究领域包括人格与社会心理学、文化心理学、跨文化比较和领导研究。

郑全全

1948年生，浙江大学应用心理学研究所教授，博士生导师。目前为浙江省行为科学学会副会长，浙江省社会心理学会副会长，浙江省心理学会理事。全国社会心理学会副理事长，全国心理学会会员。承担过国家自然科学基金项目及省部级项目多项。

目录: 1 从众的经典研究	17
谢里夫的规范形成研究	18

阿施的群体压力研究	25
米尔格拉姆的服从实验	30
影响人们服从的因素	37
对经典研究的反思	44
2 预测从众的因素	60
群体规模	61
一致性	62
凝聚力	64
地位	67
公开的反应	69
事前承诺	69
3 影响个体从众的因素	74
规范影响和信息影响	75
4 从众的个体差异	80
个性	81
文化	86
5 抵制从众的社会压力	89
逆反	90
坚持独特性	92
个人后记：因为你是社区中一员	97
说服	101
6 说服的路径	108
中心路径	110
外周路径	111
7 说服的要素	115
说服者：信息的传达方	116
说服内容：信息特点	125
说服渠道	144
说服对象：信息的接受方	153
8 现实生活中的说服：邪教的洗脑方法	164
态度依从行为	169
邪教有说服力的因素	171
群体效应	174
9 抵制说服的方法	178
加强个人承诺	179
现实生活中的应用：免疫计划	183
态度免疫的意义	189
个人后记：开明但不幼稚	191
群体影响	193
10 社会助长作用：他人在场的影响	197
纯粹他人在场	198
拥挤现象：众多他人在场	204
他人在场引起唤醒的原因	207
11 社会懈怠：群体中的个体减少努力	213
人多未必力量大	214
日常生活中的社会懈怠	219
12 去个体化：群体中的个体失去自我感	224
法不责众：群体失控	225
弱化自我意识	235
13 群体极化：群体对个体观点的强化	238
“风险转移”的案例	239
群体讨论对个体观点的强化	242
对极化的解释	250
14 群体思维：群体对决策的影响	257

群体思维的症状表现	260
对群体思维的批评	266
预防群体思维	271
群体问题解决	274
15 少数派影响：个体对群体的影响	278
一致 性	280
自信	281
从多数派中叛离	282
领导是否属于少数派影响	285
个人后记：群体的利弊	289
编者后记	291
• • • • • (收起)	

[看不见的影响力](#) [下载链接1](#)

标签

心理学

社会心理学

看不见的影响力

社会学

社会心理

思维训练

经典

经济

评论

略翻了下觉得书很好，但封面不够有力量。当今版税收入最高的心理学家这个定义我喜

欢！

名著人人都想读，可是有人读不懂，有人读不起，有人读不完。所以，经典的书，需要学习畅销书的做法，去推广自己本身就很有价值的东西。可以更加精美、更加实际、更加专一、更加简洁、更加完美。

人们可以变得很残忍，

很不错的精华读本，值得用心领悟。

通俗易懂，串联了一些以前的零碎知识，有助于对群体更好的理解。

给一个轴的理由

not bad

完全不记得内容，也不记得对自己的影响力是什么

吃东西时，也就是愉悦时，最易受到说服。

正面说服乐观主义者最有效，负面说服悲观主义者最有效。

他人在场时，个人努力有他人评价，产生评价忧虑，会唤醒个人状态。淹没在集体中未被评价，就会松懈。

只能说还好

走马观花

一般般吧

更像是作者那本厚重教材社会心理学的章节缩减版，但是内容依然经典，引以为戒，了解的越多，发现知道的越少。

说服 领导力 从众 群体 非常有实用性 尤其在说服那一段 因人而异 中心对应周边的路径
很有帮助 说服的六个原则 权威 喜好 社会证明 互惠 一致 珍奇 四种具体场景
逻辑还是情感 顺着说还是逆这说 表达自己还是反驳 先说还是后说

人挺复杂的。心理学是一个很好的观察社会的视角。
有的心理学知识，我们日常能感觉到，但是不能像专家一样把它科学地表述出来。写作
真的是需要思考和练习的。

简略版的《社会性动物》

如果没时间没力气看那本《社会心理学》的话，读读这本也不错

学术与可读性结合得蛮好。

戴维·迈尔斯《社会心理学》简化读本。

如果不想读厚重的教材《社会心理学》，不妨读这一本。 (1月补卡)

[看不见的影响力](#) [下载链接1](#)

书评

从众

从众 (conformity) 是指根据他人而做出的行为或信念的改变。一般分为三种：靠外在力量而表现出的从中行为叫做顺从 (compliance) (为了得到奖励或避免惩罚) ；由明确的命令所引起的叫做服从 (obedience) ；真诚的、内在的从众行为叫接纳 (acceptance) 。前两种是...

近朱者赤，近墨者黑。每个人心智的形成都与他的成长环境以及接触的人与事有所关联，处于社会生活的我们摆脱不了外在的影响。市场是“看不见的手”，调控着经济活动；群体亦能伸出“看不见的手”，抓住我们不让游离其外。记得当时读《乌合之众》的情形，我觉得自己恍然大悟茅...

曾几何时，记得看到这么一句话，很多人的思想深刻，无非是修辞水准的进化。个人理解为，作为一个人，总是难以规避地遇到问题。可是，存在一类人从不曾把思想沉浸在解决问题的实际，却只是将自我装裱成绚烂的“智者”，多么独特多么与众不同。实质却是逃避现状，是智者乎？“凤...

《看不见的影响力》属于社会心理学吧，里面讲的关于易受暗示性对整个社会影响是那么明显，记得前几年社会上集中爆发了一段的公交车纵火，校园行凶大概就是受这些暗示性影响而做出的模仿行为吧。所以当发生一些特殊突发事情，就要考虑其他人受暗示性影响做出的事情，如社会恐慌...

[看不见的影响力](#) [下载链接1](#)