

# 社会心理学

---

## 定义

社会心理学是一门研究人们如何看待他人，如何相互影响，以及如何与他人互相联系的科学。

---

## 环境影响

我们人类首先存在于环境之中，我们不能脱离环境，环境塑造了我们，决定了我们的可能性。

---

## 自我概念

---

### 定义

自我概念是指你对自己所持有的相对稳定知觉。“我认为我是谁”“我认为我是什么样的人”。

---

### 特征

#### 自我概念是主观的

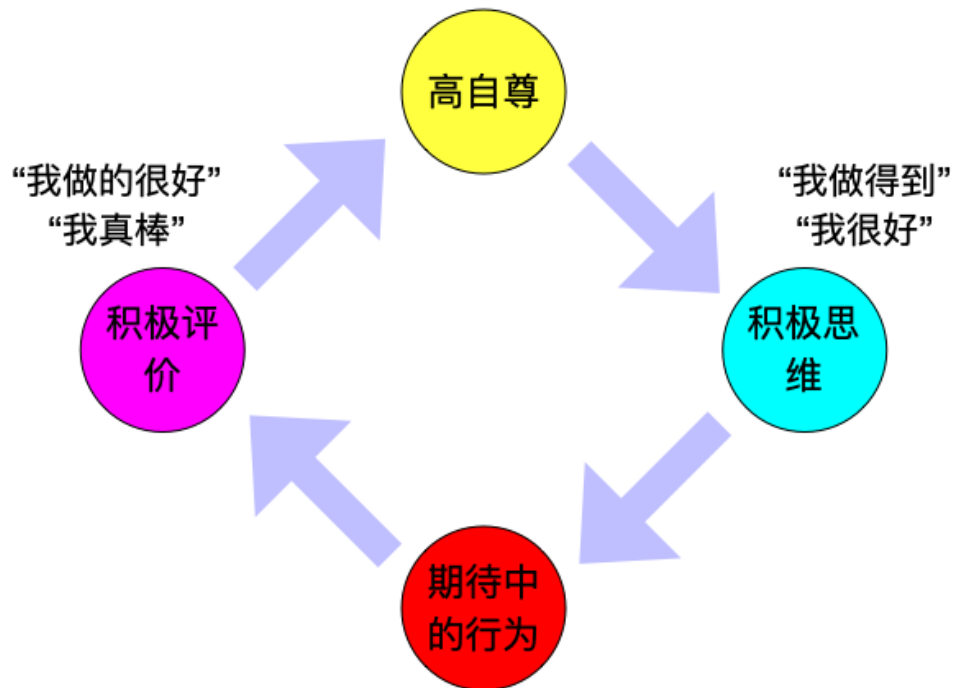
自我概念的内容是主观的。

对自我概念的评价是主观的。

#### 自我概念抗拒改变

---

## 高自尊



---

## 形成

### 自我概念的生物性

- 自我概念中的人格特征
- 人格特征与基因密切相关

### 自我概念的社会性

- 反映评价
- 社会比较

# 自控力

---

## 棉花糖实验

- 斯坦福大学的必应幼儿园，四岁孩子
- 每人选一个最爱的零食
- 拿到零食立刻吃掉，也可以不吃，保留20分钟
- 20分钟后没有吃零食的孩子可以再得到一份同样的零食

## 对棉花糖实验的追踪

当年等待时间越长的孩子们：

- SAT成绩更高；
- 青春期时的认知能力和社交能力更强；
- 27-32岁有较低的体重指数；
- 更好的自我评价感、适应能力、能有效应对负面情绪。

自控力是一种掌控的倾向，是构成情商的基础，对构建一个令人满意的生活至关重要。

人和动物的区别：自控力。

---

## 遗传基因和后天影响自控力

妈妈越强势，孩子越难等待

相信还有第二颗棉花糖，等待才有意义

家庭越富有的孩子，越能忍

---

## 仿照棉花糖实验分析结果

能够预测一个孩子延迟满足水平的最佳指标，是他们的家庭收入。

来自富裕家庭的孩子有更好的自控力。

---

## 代表

- 统计上的显著并不能对个体进行预测
- 自控力并非一成不变，重要的是不断训练和提高
- 自控力诚然重要，但依然需要其他品质的功能助力

# 沟通

---

## 定义

沟通是人类为了特定的**目的**，借助共同的**符号系统**，彼此传递和交流**信息**的个人行为和社会互动行为，是一个有意识的活动**过程**。

**符号系统**：语言

---

## 建设性沟通

在不损害，甚至改善和巩固人际关系的前提下，组织内部各成员之间进行确切、诚实的沟通。

## 强势的建议=攻击

谈话让人舒服的程度，决定了你的高度。

李嘉诚：创造自我 追求无我

---

## 换位思考

### 换位思考三步骤

- 受众定位：他需要什么？
- 自我定位：我有什么？
- 沟通策略：如何把二者联结起来？

沟通的四大诉求：**事实、观点、情绪、行动/需求**

# 倾听

---

## 无心而听是一个生理过程

声波震动耳膜，转化为神经信号，在大脑皮层听觉中枢引发兴奋就是听。

---

## 有心耳听是一个心理过程

调动了视觉、听觉、思维、情绪的综合过程。不仅要接收到对方的信息，还要因地制宜地做出正确的回应。

## 倾听的重要性

---

全面了解信息，有效解决问题

---

倾听可以表达激励，改善关系

### 渴望被关注是人的本能

渴望得到尊重，被他人需要，被他人感激，被他人理解，被他人接收，被他人记住，体现出个人价值。

### 倾听是表达关注有效的方法之一

快速、有效、低成本

---

## 如何通过倾听来表现出关注

- 提供信息反馈
  1. 听别人说话的时候，眼睛看着对方（基本）
  2. 若有所思的点头
  3. 共情：体会别人的体会
- 专心神入

