

《社交天性》

图书基本信息

书名：《社交天性》

13位ISBN编号：9787213072862

出版时间：2016-6

作者：[美] 马修·利伯曼（Matthew D. Lieberman）

页数：331

译者：贾拥民

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《社交天性》

内容概要

[内容简介]

《社交天性》是社会心理学家马修·利伯曼解读人类“社会脑”的权威之作，它告诉我们为什么在充满合作与竞争的智慧社会中人们喜爱社交又相互连接，个人的社会影响力如何得以发挥，书中处处充满了令人惊喜的洞见。

为什么有的人天生善于社交，而有的人总是充满障碍？
为什么智商越高的人越难相处？
心痛对人的伤害甚至超过头痛？
慈善组织如何激发人们的捐赠行为？
比金钱更有效的激励员工的方式是什么？

针对社会生活的方方面面，从如何理解他人的思想和行为、如何与他人合作，到如何帮助孩子高效学习、如何激励员工努力工作，《社交天性》为我们提供了科学的解释和建议，为我们讲述人类社交的三大驱动力。

这是一本兼具科学性和通俗性的读物，读者不仅可以从中了解研究者们如何通过实证的方法研究人类社会行为的神经基础，还可以借助本书的内容帮助自己更为有效地与他人沟通，从事社交活动，更好地适应社会生活，进而获得更高的幸福感。

[编辑推荐]

让“影响力教父”西奥迪尼都赞叹不已的新兴学科开拓者马修·利伯曼倾力之作！首次揭露大脑天生爱社交的神经奥秘。

从如何激发他人的捐赠行为、如何防止偷窃，到广告怎么打才有效，一本让生活更美好的实用指南，从此改变你看待世界与他人的方式！

全书论述峰回路转、曲径通幽之美堪比丹·布朗的小说！

北京大学国家发展研究院教授汪丁丁、浙江大学经济学系教授&博士生导师叶航、北京大学心理学系教授周晓林、美国加州州立大学（长堤）商学院教授孙涤、“影响力教父”罗伯特·西奥迪尼、“邓巴数”提出者罗宾·邓巴、“棉花糖实验”设计者沃尔特·米歇尔、哈佛大学心理学教授丹尼尔·吉尔伯特等集体盛赞！

湛庐文化出品。

《社交天性》

作者简介

《社交天性》

书籍目录

各方赞誉

前言 被忽略的社交天性

第一部分 大脑天生爱社交

01 “我们”到底是谁

整个社会对个人的预期长久地忽略了我们的天性:我们本来是一枚方形(具备社交天性)的钉子,却身不由己地被固定在一个圆形(非社交性的环境)的孔中。

怎样选出一个总统

大脑中的“社交网络”

令人望而生畏的脑科学

02 大脑的“一生最爱”

大脑把几乎所有空闲时间都用于一件事情:思考他人以及他人与自己的关系。大脑不断回到这种活动上,完全是为了帮助我们成为极其复杂的社交圈里的专家。

默认网络,大脑中最活跃的神经网络

大脑“空闲”时做什么

为什么智商越高的人越不好相处

社会群体越大,越需要更大的大脑

找谁写推荐信比写了什么更重要

第二部分 人类社交的三大驱动力之一:连接

03 心痛不是矫情,是真痛!

人对社交的需求甚至大于对食物和温暖的需求,不甚理想的社交关系给人带来的痛苦与真实的身体疼痛无异。

颠覆马斯洛需求理论

孩子为何依恋母亲

大脑中的警报系统

难过时服用两片阿司匹林吧

谩骂比拳头可能伤人更深

04 他人并没有你想的那么自私,合作才是人类天性

相互合作本身就能激活大脑的奖赏系统,无论是否期望得到回报,帮助他人都会让我们体验到真正的快乐。

赞美本身就是意义

超级合作者

博弈中的人类天性

大脑更喜欢给予而不是索取

小赠品更能激发人们的捐赠行为

第三部分 人类社交的三大驱动力之二:心智解读

05 心智化,决定了你是理解还是误解他人

每一天,我们都在利用心智化系统去预测与我们的生活密切相关的他人的需要和欲望,并采取行动让他们过得更好。

“我知道你知道我知道”

一般智能系统

社会智能系统

怎样打牌次次都能赢

在产品出来前挖掘客户需求

06 镜像神经元,使心智解读成为可能

镜像神经元通过“模仿”使得大脑理解他人行为背后的思想和意义,从而使与他人的互动成为可能。

镜像神经元,10年来最重要的科学发现

模仿

《社交天性》

“反镜像”神经元

为什么做比做了什么更重要

07 共情，利他行为的催化剂

当观察到另一个人正在经历某种情感体验时,我们自己的脸部肌肉马上就会以一种微妙的方式模仿这个人的表情,从而达到情感共鸣。

“我感受到了你的痛苦”

你会向慈善机构捐款吗

自闭症患者失去了什么

破镜假说

激烈世界假说

第四部分 人类社交的三大驱动力之三：协调

08自我，让你的大脑成为他人思想的跑马场

对社会影响来说,自我更像是一条畅通无阻的“高速公路”,而不是我们曾经认为的坚不可摧的“私人堡垒”。

神经二元论

黑猩猩也有自我吗

粉色的给男孩,蓝色的给女孩

人天生就易受他人影响

广告有没有效,大脑先知道

09自我控制，让“随大流”的人更易成功

自我控制是我们进入社会的代价。那些更容易接受群体的信念和价值观的人,获得的成就往往也更大。

棉花糖实验

大脑的制动系统

自我控制的受益者是别人,而不是自己

防盗绝招:贴一张“有眼睛”的海报

第五部分 通过社会眼看世界

10大脑爱社交胜过金钱

生活中的“社会因素”比直接的物质满足对人们的幸福意义更重大,比如,更频繁地参加志愿服务就可以带来更大的幸福感。

更多的钱并不代表更幸福

凄凉的人生景象

改良公寓楼的设计

“社交零食”和“社交代用品”

11社会奖赏，企业激励员工更有效的手段

智力和社交能力都被认为是一个成功的领导者的必要条件,但是,社交能力的重要性几乎是智力的两倍。高效领导者更应该注重培养自己的社交能力。

比金钱更有效的激励手段

关心造就成功

高效领导者拥有更强的社交能力

把握领导力的核心

12有效互动，孩子高效学习的推动器

初中生成绩下滑的一个重要原因是,学生在一个新的社交环境——新学校、新老师与新学生中缺乏归属感。教育改革应该关注学生对归属感的需求,鼓励学生之间的有效互动。

让学生彼此建立连接

“你真的打了我”

如何学习历史和语言

为教而学

塑造一个更高效的社会脑

结语 不断扩大的社会脑

《社交天性》

致谢
译者后记

《社交天性》

精彩短评

《社交天性》

精彩书评

《社交天性》

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:www.tushu111.com