

<<跨文化沟通心理学>>

图书基本信息

书名：<<跨文化沟通心理学>>

13位ISBN编号：9787303099818

10位ISBN编号：7303099816

出版时间：2009-9

出版时间：北京师范大学出版社

作者：彭凯平,王伊兰

页数：256

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>

## <<跨文化沟通心理学>>

### 前言

每年，我都会把我在伯克利加州大学的美国研究生派到中国来，每次当他们在中国待了几个星期后回到美国时，他们都会很高兴的来找我，并且兴奋地告诉我，他们的确很惊诧，之前他们对中国有着太多的误解，他们说“我们所知道的很多关于中国的事情都是错误的”。

为什么他们对中国的印象和实际的经历会有如此大的差别呢？

这是否是由他们的政治偏见所导致的呢？

我们能否将这些差异完全归结于西方媒体对中国的妖魔化呢？

事实永远比简单的推测复杂得多。

我相信我的学生应该还是比较具有独立思维和批判精神的，相对于一般美国民众来讲，他们对西方媒体是抱着怀疑态度的。

事实上，他们应该是对中国相当友好的人士，要不然也不会跟随我这样一个美籍华人心理学家从事跨文化心理学研究。

为了从事这方面的工作，我也经常鼓励和要求他们去搜寻和阅读反映中国社会、文化和历史变化的文献和文章。

他们也经常从我所订阅的中国书刊及从中国大使馆所给予的材料中了解许多有关中国的现状。

但是，这些宣传材料并没有发挥它们应该发挥的作用。

我的这些学生甚至直截了当地对我说：“好像中国人不太关心或者是根本不知道如何与外国人进行交流与沟通。

”当然这一结论是不全面的，甚至有可能是错误的，中国政府和普通民众实际上非常关注外国人对中国的印象。

为什么我们的努力和工作没有达到我们所期望的沟通效果？

这就是这本书所要解决的问题。

毫无疑问，我们的宣传方式在过去的几十年里已经从极左式的、一厢情愿的灌输和傲慢的、仇视性的沟通方式，变成相对轻松、公平和理性的沟通方式。

但是我们认为这样的沟通还存在很多问题，尤其是对外国人的文化心理和他们的沟通风格缺乏足够的了解。

从中国社会发展的要求来看，我们跨文化沟通的能力。

## <<跨文化沟通心理学>>

### 内容概要

不同文化之间不仅仅有着语言和风俗上的差异，更重要的是还有着文化心理的差异。

本书即从文化与心理的角度，诠释文化作为人类心理活动的载体和环境，对跨文化沟通的情境、过程、风格及结果的影响。

为了提供更为实用的跨文化沟通技能，本书从心理学研究出发，细述跨文化沟通的语言障碍、风格障碍、认同感障碍、文化心理障碍的心理学基础，并阐述如何理解他人、影响他人、说服他人，学会沟通中的对话艺术，掌握非语言沟通的技巧，以及跨文化沟通中的冲突解决和谈判的艺术。

实为心理学、对外经济和贸易、新闻、工商管理、旅游等专业从业人员和专科以上师生可以选用的教材。

## <<跨文化沟通心理学>>

### 作者简介

彭凯平，北京大学心理学学士，密西根大学心理学博士，伯克利加州大学心理学系终身教授，伯克利加州大学社会及人格研究所（IPSR）文化与认知实验室主任，2008年5月起受聘清华大学心理学系教授和首任系主任。

彭凯平教授主要从事社会及文化心理学领域的研究工作，研究领域主要集中在社会和文化心理学、行为经济、领导决策和跨文化沟通心理学等方面，尤以跨文化心理的研究贡献著名。

先后负责、参与科研项目50多项，其中国家级项目3项。

近年来发表论文100多篇，其中SCI收录80多篇，2007年被美国人格社会心理学会评为全世界论文引用最多的中青年社会心理学家，发表学术专著3部，主编5部。

2006年获得美国管理学院最佳论文奖，2005年获得美国社会心理学会最佳论文奖，2004年入选国家教育部春晖计划，2005年曾任世界华人心理学大会共同主席。

<<跨文化沟通心理学>>

书籍目录

第一部分 挑战篇 第一章 什么是跨文化沟通 第一节 跨文化沟通的界定 第二节 跨文化沟通的特点 第三节 跨文化沟通的社会场景 第二章 学习跨文化沟通的必要性 第一节 国际化的需求 第二节 自我的超越 第三章 什么是文化 第一节 文化是生活方式 第二节 文化是历史传统 第四章 文化与心理 第一节 文化是人类的基本需求 第二节 文化是人类的行为标准 第三节 文化是人类心理活动的特性 第二部分 障碍篇 第五章 语言障碍 第一节 语言的跨文化差异维度 第二节 语言和人类行为 第三节 语言的跨文化词汇差异 第六章 沟通风格的障碍 第一节 高情境和低情境的沟通文化 第二节 沟通风格的文化差异 第七章 认同感的障碍 第一节 社会认同感理论 第二节 认同感的心理基础 第三节 认同感的心理后效 第八章 文化心理的障碍 第一节 行为的异同 第二节 情感活动的异同 第三节 思维方式的差异 第三部分 技巧篇 第九章 影响的技巧 第一节 影响的过程 第二节 影响的两种途径 第三节 下意识的影响 第十章 说服的技巧 第一节 说服在日常生活中的应用 第二节 说服的要素 第三节 说服的技巧与原则 第十一章 发现自我% 第一节 自我的意义 第二节 自我与文化..... 第四部分 行动篇

## <<跨文化沟通心理学>>

### 章节摘录

插图：沟通是指人与人之间信息、情感、思想的传递。

跨文化沟通与一般的沟通有所不同，其关键就是沟通的对象拥有不同的文化背景，这种不同文化背景的差异会导致沟通方式、过程、结果的差异。

因此，误解、猜忌、迷惑甚至敌意等一系列问题在跨文化沟通过程中经常出现。

一个成功的跨文化沟通者，不仅要对人与人之间的沟通拥有足够的知识和技巧，更重要的是要对不同文化背景下人的心理有全面的了解。

沟通有两种方式，即言语的沟通和非言语的沟通。

在日常生活中，思想、情感和信息的沟通大多都是通过非言语的方式沟通。

根据心理学家的研究，一个信息对信息接受者的影响，其中7%是由双方使用的词汇决定的；38%是由言语线索来决定的，包括说话的语调、音量、语速以及其他语言的相关特性；其他55%的作用来源于非言语的线索，包括面部表情、手势、身体的姿态等。

可以这样说，决定沟通质量的因素不是由我们送出的信息决定，而是由我们输送的方式及在对方头脑里所产生的效果决定的。

中国传统文化中就有许多非言语沟通的例子，吴承恩在《西游记》中就把这种非言语沟通描绘得惟妙惟肖。

其中有一段非常精彩：孙悟空在花果山生活多年之后，决定离开水帘洞去拜师学艺，于是他漂洋过海，遍访名山，最后终于寻到了灵台方寸山斜月三星洞的菩提祖师那里，并被祖师纳为徒弟。

一日，菩提祖师登坛传道，悟空听到尽兴之处禁不住手舞足蹈，眉开眼笑。

于是菩提使用戒尺打了悟空三下，然后撒下众门徒倒背着手独自从中门走了。

聪明绝顶的孙悟空，很快便领悟到了菩提祖师的意思：师傅打他三下，是叫他三更前去；倒背着手走入中门将门关上，是叫他从后门进去，以便在密室单独传授他法术武艺。

悟空自是万分欢喜，好不容易盼到三更时分，他蹑手蹑脚地来到师傅的榻前，求师傅传授他长生之妙道。

菩提见悟空心灵佛道，便将种种法术一一传授。

悟空认真倾听，勤奋操练，几年之后便学会了七十二变，成了神通广大的“齐天大圣”。

## <<跨文化沟通心理学>>

### 编辑推荐

《跨文化沟通心理学》可为心理学、对外经济和贸易、新闻、工商管理、旅游等专业从业人员和专科以上师生可以选用的教材。

《跨文化沟通心理学》是由北京师范大学出版社出版的。

<<跨文化沟通心理学>>

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>