

群体心理学

第一章：个人如何影响他人

一、个人如何影响他人

案例：如何让员工愿意感恩？

心理学故事：宗教如何发展人头

个人故事：我是如何被微商影响的？

工具：影响别人的心理学步骤与方法

案例：希特勒如何绑架德国？

二、个体行为如何被影响

1、从众：

- 1) 群体的受暗示性；
- 2) 从众实验研究；
- 3) 从众的条件；
- 4) 从众的个体差异和预测从众的因素
- 5) 从众的企业应用；

2、执行力：谁的命令你会去听？

1) 心理学实验：电击实验

2) 影响服从的因素；

案例：电话诈骗为什么容易得逞；

案例：红头文件的效果

3) 服从的例外情况；

4) 预测从众的因素；

3、说服的别人的心理学原理：

1) 说服的路径：中央路径和边缘路径；

2) 说服别人的六个策略

A、互惠原理；

B、承诺一致原理；

C、社会认同

D、喜好；

E、权威；

F、短缺原理

第二章：群体如何影响个体

一、社会助长：群里如何激发人的积极性

- 1、讨论：他人在场对人的积极性提高还是降低
- 2、社会助长和社会抑制；
- 3、他人在场引起唤醒的原因
 - 1) 评价顾忌
 - 2) 分心
 - 3) 纯粹在场

二、社会懈怠：群里中为什么有人偷懒

- 1、社会懈怠的心理学实验；
- 2、什么情况下不产生社会懈怠？
 - 1) 可以被单独评价的贡献
 - 2) 群体目标的吸引力；
 - 3) 小组成员彼此熟悉；

三、去个性化：人如何在群体中产生破坏性；

- 1、去个性化案例；
- 2、去个性化的心理学分析
 - 1) 法不责众
 - 2) 群体规模
 - 3) 匿名性
 - 4) 弱化自我觉察
- 3、群体心理特征分析；

四、群体极化

- 1、什么是群体极化
- 2、日常生活中的群体极化
- 3、对群体极化的分析
 - 1) 信息影响
 - 2) 规范影响

五、群体思维

- 1、产生群体思维的原因分析

2、群体思维的表现

- 1) 无懈可击的错觉
- 2) 群体道义毋庸置疑
- 3) 合理化；
- 4) 对对手的刻板印象；

3、如何预防群体思维

- 1) 世界咖啡；
- 2) 鱼缸会议；
- 3) 引导技术；