《心理学一本通（上下）》

图书基本信息

书名：《心理学一本通（上下）》

13位ISBN编号：9787511328922

10位ISBN编号：751132892X

出版时间：2012-10

出版社：中国华侨出版社

作者：邢群麟

页数：689

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.tushu000.com

《心理学一本通（上下）》

内容概要

心理学是一门探索心灵奥秘、揭示人类自身心理活动规律的科学，它的研究及应用范围涉及与人类相关的各个领域，对人的生活有着深远的影响。在100多年时间里，心理学已经成为体系庞大、内容复杂的一门学科，想要系统地对其进行了解将是一项耗时耗力的浩大工程。为了让读者以轻松、高效、简明的方式快速读懂心理学，我们推出了这本《心理学一本通》。

本书分为“心理学的产生与发展”“生活中的心理学”和“心理障碍与心理治疗”三篇。全书内容全面，实用性强。第一篇从心理学的基本知识讲起，全面介绍了心理学的历史，心理学的主要流派、代表人物及其重要理论和思想观点，再现了心理学的发展历程；第二篇着眼于生活中的心理学，介绍了心理学在生活中方方面面的实际应用技巧；第三篇以心理健康为主，介绍了心理健康的基本知识，教你了解并认识心理咨询和心理治疗，学会应对常见的嫉妒、猜疑、自闭等心理问题，了解常见的人格障碍和异常行为，及如何正确调适儿童期、青少年期、中年期和老年期所面对的各种心理问题。

阅读《心理学一本通》，你将可以轻松掌握心理学，系统而全面地了解和应用心理学知识及技巧，解决生活中出现的各种问题，从而拥有健康的身体、和谐的家庭、满意的工作、融洽的人际关系、良好的心态和幸福的生活。本书由邢群麟等编著。

《心理学一本通（上下）》

书籍目录

上
第一篇 心理学的产生与发展
第一章 什么是心理学
心理学是什么
消除对心理学的误解
心理学有哪些研究方法
心理学与生活密切相关
心理学在生活各领域中的应用
第二章 哲学心理学的产生发展
哲学王、武士和劳动者
割与斧，灵魂整体论
体液——气质
我思，故我在
心灵白板论
单子论
存在就是被感知
心理现象学
联想，神经波动
心灵不可知
意识阈与统觉团
第三章 科学心理学的创建
有趣的颅相学
感官生理心理
感官神经特殊能力
彩色与感觉色素
感觉阈限
从刺激到感觉，“纳税”
记忆实验与遗忘曲线
图形——背景和遗觉
科学心理学的诞生
第四章 徘徊于生物学化道路的心理学
物竞天择，适者生存
美国机能心理学的开拓
心理学与社会实践
对上帝不敬
智慧，试误——偶成
行为主义
白鼠实验
操作主义
非正统的行为主义
榜样学习
第五章 趋于完满的格式塔心理学
从感觉元素到意动
无意象思维
形质说和格式塔
错觉和知觉
顿悟学习

心理发展
格式塔学派同路人
第六章 从精神分析到发展心理学
精神分析
人格结构和发展
内外倾性格
个体心理学
自我心理学
儿童的认知发展
人的高级心理发展
第七章 人格心理学
人格的特质
特质的因素分析
特质层次说
人格自我论
自我实现论
第八章 认知心理学
认知模型的特点
注意的选择性加工
记忆的存贮
奇怪的记忆和遗忘
奇妙的心理旋转
通用问题解决器
第九章 社会心理学
策动心理学和社会心理学
社会学和社会心理学
团体动力学和社会心理学
认知失调现象
归因与相应推断
三维归因
成败归因
社会认知的归因
展望：21世纪心理学的新取向
第十章 心理学的主要流派及其代表人物
构造主义心理学派
机能主义心理学派
行为主义心理学派
精神分析学派
格式塔心理学派
人本主义心理学派
日内瓦学派
第二篇 生活中的心理学
第一章 认知心理学：我们的眼睛和耳朵可信吗
感知是如何运作的
你偏好哪种表象系统
眼球解读线索
人总是以自己为出发点来观照万物
人的眼睛为什么能适应黑暗
大小的恒定性

《心理学一本通（上下）》

为什么有时感觉时间过得飞快，有时又过得太慢
人怎么能分辨出那么多张脸
什么是洞察力
什么是鸡尾酒会效应
不妨给孩子贴上标签
峰终定律能让教学效果更好
留白，教学中的一种艺术
超限必然逆反
仅靠物质刺激是不够的
赞美与表扬能使白痴变天才
“跳一跳，够得着”的目标最有吸引力
第二十七章 学习心理学：突击复习后，考试前一定睡一觉
如何通过操作性条件作用来学习新行为
矫正操作性行为的工具清单
认知心理学是如何解释学习的
批判地看待“学习风格”
好奇心是学习的动力
特殊的事物更容易被记住
用记忆术提高记忆力
过度学习效应与及时复习
迁移效应
突击复习后，考试前一定睡一觉
常见的学习心理问题
第二十八章 健康心理学：健康是身心健康的统一
健康是身心健康的统一
身体健康与心理健康密切相关
心理因素影响人体健康
压力对身心健康的影响
情绪与健康密切相关
合理宣泄有利健康
走出抑郁的阴云
第三篇 心理障碍与心理治疗
第一章 了解心理咨询
什么是心理咨询
心理咨询的形式
心理咨询的特点
心理咨询常用的方法
心理咨询的原则
第二章 认识心理治疗
什么是心理治疗
心理治疗的原则
行为疗法
认知疗法
精神分析疗法
森田疗法
第三章 常见的心理问题及应对策略
贪婪心理
虚荣心理
嫉妒心理

猜疑心理
自私心理
自闭心理
羞怯心理
偏执心理
第四章 常见的人格障碍
依赖型人格障碍
依赖型人格障碍的治疗
自恋型人格障碍
反社会型人格障碍
强迫型人格障碍
分裂样人格障碍
第五章 常见的异常行为及调适
暴饮暴食
吸烟成瘾
嗜酒如命
迷恋网络
第六章 儿童期的主要心理问题及调适
儿童孤独症
儿童恐惧症
儿童多动症
儿童攻击性行为
遗尿症
厌食
偏食
睡眠障碍
第七章 青少年期的主要心理问题及调适
恋爱心理
逆反心理
青春期焦虑症
神经衰弱症
第八章 中年期的主要心理问题及调适
心理疲劳
更年期神经症
观念固执
婚姻适应不良
职业适应问题
第九章 老年期的主要心理问题及调适
老年焦虑症
离退休综合征
记忆障碍
睡眠障碍
近因效应，亲密关系的“杀手”
我们的眼里为什么只有第一没有第二
不是双胞胎怎么会有这么多相同的地方
我们的大脑中有一张认知地图
记忆的原理
为什么人对婴幼儿时期的事情没有记忆
震撼人心的事情与闪光灯记忆

人更容易记住与自己有关的信息
为什么记忆中的风景最美好
第二章 性格心理学：不曾了解的真实的自我
为什么说性格决定命运
不健康的性格会导致疾病
人为什么没有长性
自我防御机制影响人格的发展
荣格的八种人格
哪些力量塑造了我们的人格
克雷契曼的五种性格
性格与人格有何差异
真的是江山易改本性难移吗
人真的拥有四个“ 真正的自我 ”
了解自我的测验
什么是人格测试
根据笔迹分析性格
为什么不能相信笔迹学
从宠物和上床睡觉时间来洞察性格
血型与性格有关系吗
血型与性格、人生
血型性格诊断有科学根据吗
五大性格
气质与性格有什么关系
口味与性格有什么关系
第三章 情绪心理学：为什么用牙齿咬住一支铅笔能让人感觉更快乐
什么是情绪心理学
什么是情感智商
为什么要管理我们的情感
信念的力量
不良情感也具有正面意义
人为什么会笑
人为什么会愤怒
比死亡更痛苦的，就是等待死亡
反复做令自己恐惧的事就不恐惧了
为什么哭过之后心里会畅快许多
钱真的能买到快乐么
越是不想拥有，越容易获得快乐和幸福
痛苦挥之不去，快乐却很容易消失
“ 孤独综合症 ”正在流行
别指望用倾诉来减轻你的痛苦
爱抚可以使人心情平静
“ 面包房现象 ”的提示
为什么用牙齿咬住一支铅笔能让人感觉更快乐
为什么踢打和尖叫毫无作用
怎样在数秒钟内减少你的怨气
听古典音乐、晒日光浴和大笑的妙用
结交四条腿的朋友
第四章 行为心理学：人们为什么愿意为他们喜欢的人做事
什么会影响我们对他人的判断

情人眼里为什么会出西施
乘电梯时，人为什么总是往上看
人为什么要赶时髦
见到有困难的人，为什么不愿出手相救
人为什么喜欢跟风
人们为什么愿意为他们喜欢的人做事
人做事的积极性是由需要所决定的
人人都爱表现自己
人们是怎样寻求心理平衡的
酸柠檬心理和甜柠檬心理
为什么人总要追求完整、配套与协调
人们只爱与身边的人攀比
为什么人们遇事总爱推卸责任
大多数人为什么选择跟从
人总是想办法去适应自己担当的角色
人是最不好控制的
人多会为了某种利益而采取行动
社会促进效应会让效率变得更高吗
社会角色对人的影响巨大
权威人士说的、做的就一定是对的吗
大多数人都害怕来自群体的压力
第五章 自我管理心理学：缺点不过是营养不足的优点
人为什么要压抑自己的真实个性
管理好情感资源就没有压力了
如何摆脱“期望越大，失望越大”
如何用瘦杯、小碗和镜子来控制饮食
祛除情感疤痕
缺点不过是营养不足的优点
神奇的“想象”和“心理暗示”
很多时候最初印象是靠不住的
养成快乐的习惯
赌博心理让人无法拒绝诱惑
“存肢效应”和“21天效应”
左脑用多了不幸福
自卑是成功的阻力
空虚效应的恶性循环
嫉妒是最让人痛苦的一种情绪
贪图安逸的脑袋是魔鬼的作坊
莫伸手，伸手必被捉
软弱的人最怕与别人发生冲突
伪装自信不是真自信
只有绝望的人，没有绝望的处境
第六章 成功心理学：跳蚤为什么会自己给自己设限
ABC模型、TOTE模型和计划
为什么最好把你的目标公诸于众
利用抽离和联合来增加自信
启动自动成功的机制
成功型性格的组成要素
如何根据性格选对职业

给自己一个小小的奖励
创造力和无意识之间的通道
如何只看一眼现代艺术品就唤醒你的创造性思维
你只需躺下来，就能增加10%的创意
如何成为有创造力的天才
跳蚤为什么会自己给自己设限
难题放一段时间后竟然变得容易了
如何发现你的优势
第七章 决策心理学：为什么两个头脑不如一个头脑
什么是决策心理学
决策力就是选择力
为什么两个头脑不如一个头脑
决策的思维模式
年轻人该选择哪一扇门
第二次世界大战中将领们的军事直觉
李鸿章“误国”从何而来
30秒学会讨价还价的策略
加一个鸡蛋还是加两个鸡蛋
他们为什不吃肉粥呢
第八章 职场心理学：如何才能让别人玩你发的牌
激发部下、后辈的方法
“压力越大，效率越高”的观点是不对的
如何让别人玩你发的牌
什么样的招聘广告最能吸引优秀人才的注意
如何招聘和管理新员工
使办公室气氛融洽的“维护法”
如何与“生理性讨厌”的人相处
如何影响上级和下级
演讲的技巧——重在攻心
如何成为一个看起来有才能的职员
人都愿意做值得做的事
“明星员工”的效应
成功面试中的一个神秘因素
如何处理你简历中的薄弱环节
提高薪水只会短时期内激发员工的热情
多数人都难以承受在竞争中落于人后
目标与反馈相结合更能提高绩效
“贝勃规律”与人事变动、机构改组
不恰当的批评会让员工变成厚脸皮
第九章 营销心理学：如何能让堆积如山的物品一销而空
为什么酒吧喝水要钱，却又提供免费花生
超市里的心理战——瞄准了你的钱包
便利店里的陷阱
为什么牛奶装方盒子里卖，可乐装圆瓶子里卖
人们因何而购买
为什么价格越贵越好卖
人为制造的短缺
一文不值与重金难求
价格尾数的促销作用

什么是少量限定原理
什么是权威效应
引起消费者的好奇
用恐惧和魅力打动人心
利用“和自己境遇相似的人”进行宣传
将表象系统和营销结合起来
什么是回报性原理
赠品——抵制不住的利益诱惑
如何成为顶尖销售员
成功销售的十大关键
单一接触能吸引购买
良好的外表最易打动消费者
用积极沟通促成购买
恰当的提问能促成购买
二步营销策略提高营业额和利润
让潜在客户心动的战术
为什么有的广告宣传效果不佳
广告宣传的要点是抓住顾客的心
视觉冲击效果
第十章 人际关系心理学：吃亏为什么是福
多角度了解自己和别人
了解性格，与人和谐共处
肢体语言能让人际关系更顺畅
别让投射效应破坏了人际和谐
发生人际冲突时该怎么办
妨碍别人的反作用力不可低估
利用DESC模型促进有效沟通
力争与对方保持一致能增强亲和力
社交中的“低能儿”
提问是和谐人际关系的一种技巧
幽默是处理人际关系的一种缓冲剂
先接受再拒绝的“Yes，But”定律
产婆术：用他人自己的观点驳倒他人
寻斧效应：戴着有色眼镜看人
吃亏为什么是福
拉近心理距离的方法
下
第十一章 投资心理学：了解自己的风险承受能力
了解自己的风险承受能力
摆脱情绪的困扰
投资中的“阿Q精神”
过度自信影响决策
“赌场的钱”效应
风险厌恶效应
尽量返本效应
心理价位的采纳和引导
小心股市流言
股民常见的心理误区分析
第十二章 社会心理学：看演唱会时，观众为什么会跟着唱

我们如何解释他人
我们怎样感知和回忆我们的生活
我们怎样才能作出准确的判断
我们的信念倾向于自我实现吗
看演唱会时，观众为什么会跟着唱
信用卡的目的就是为了让你过度消费
为什么在餐桌上的谈判容易成功
“三人成虎”与三对一定律
传统是一种足以令人恐惧和畏服的力量
第十三章 男性心理学：为什么男人讨厌陪女人购物
男人和女人有很大不同
男人为什么讨厌女人给自己建议
面对压力，男人选择把自己封闭起来
男人为什么有那么多让人讨厌的习惯
为什么男人讨厌陪女人购物
为什么男人不爱问路
为什么男人不停换电视频道
男人为什么爱炫耀，爱吹牛
为什么男人痴迷体育运动
男人不关心细节，更不关心别人的私生活
男人在厕所里讨论什么
单身男人为什么不喜欢出国
为什么男人热衷小团体
第十四章 女性心理学：为什么女人喜欢长篇大论和喋喋不休
神奇的“女大十八变”
女人更擅长拆穿别人的谎言
女人喜欢长篇大论和喋喋不休
为什么女人喜欢拉着手走路
女人能闻到男人的魅力
为什么女人如此喜欢聊天
女人为何喜欢刨根问底
女性因何喜欢夸大其词
女人说话总是喜欢转弯抹角
女人倾诉时很反感男人走神
女人的浪漫男人不懂
为什么女人总是试图改造男人
为什么女人的情绪容易波动
女性为什么钟爱钻石
第十五章 爱情心理学：酒吧的灯光为什么都很昏暗
爱情是被荷尔蒙冲昏头脑的结果吗
是什么让恋爱的女性光彩照人
爱情更容易让男人变得愚蠢，而不是女人
就爱情而言，女人是专职的，男人是兼职的
为什么高级宾馆的酒吧都设在高层
约会时为什么要看电影
被拒绝的不安是可以克服的
喜欢一个人，需要理由吗
吊桥上产生的爱情
“一见钟情”的心理原因

求爱的姿势与信号
酒吧的灯光为什么都很昏暗
接触越多越喜欢对方
恋爱达人的秘诀
爱情顺利发展的三个阶段
顺利通过约会的五个阶段
从恋人的行动中能判断出你们的爱情指数
为什么肌肤接触比食物更重要
想获得对方的好感，请他吃可口的食物
常见的爱情心理问题
测试：你对爱情的看法正确吗
第十六章 性心理学：女性的友善为何被男人误解为性诱惑
细腰丰臀的女性因何受欢迎
为什么大胸女人更吸引男人
男人是燃气灶，女人是电炉子
男人为什么那么喜欢看美女
女陛的友善为何被男人误解为性诱惑
为什么男人会用性去感受爱情
男人如何把性与爱分开
女人的拒绝让男人备受打击
男人和女人想从性中得到什么
为什么会有同性恋者
第十七章 婚姻心理学：为什么婚姻会让男人安定下来
为什么女人不像以前那么温顺了
七年之痒
男人对女人有“亲密周期”
男人不像女人那样重视感情生活
人类为何对情人那么痴迷
男人为什么把婚姻叫做“围城”
为什么家庭对女性更重要
为什么男人憎恶闹情绪的女人
为什么婚姻会让男人安定下来
生育儿子的家庭离婚率偏低
妻子能帮丈夫减压
漂亮男人很难成为好丈夫
第十八章 色彩心理学：为什么蓝色汽车发生交通事故的概率最高
不可思议的色彩魔力
为什么蓝色汽车发生交通事故的概率最高
何谓色彩心理学
人类探究色彩的历史
色彩心理学的实践
人们对颜色的偏好有所不同的理由
通过喜欢的颜色看性格
配色的基础知识
配色给人的印象
服装颜色传递的信息
服装颜色与个人心理密切联系
个人色彩系统
你是色彩达人还是色彩菜鸟

如何穿出个性
办公室中的实用色彩心理学
家庭中的实用色彩心理学
恋爱中的实用色彩心理学
第十九章 图画心理学：随手涂鸦的作品就是人生成长的记录
随手涂鸦的作品就是人生成长的记录
什么是图画心理学
图画心理学的基本理论
常见的图画技术
怎样分析人像画
怎样分析屋一树一人图画
图画心理学中的笔迹分析
第二十章 音乐心理学：常听莫扎特的小提琴曲能变聪明吗
什么是音乐心理学
什么是音乐感和音乐记忆
什么是音乐才能和音乐创造
“莫扎特效应”的神话
日本人的“绝对音感”
第二十一章 运动心理学：上场前，运动员为什么要击掌高喊
什么是运动心理学
运动员为什么会不顾禁令和道德而服用兴奋剂
上场前，运动员为什么要击掌高喊
足球守门员的精神压力
关键时刻为什么会发挥失常
第二十二章 犯罪心理学：为什么蓝色防范灯可以降低犯罪率
什么是犯罪心理学
引导犯罪人走向新生的矫正心理学
为什么蓝色防范灯可以降低犯罪率
导致犯罪的性格与环境
正常就是符合平均状态吗
模仿犯罪的心理
十大精神病质类型
人格障碍与犯罪的关系
社会规范导致的犯罪
青少年犯罪的原因在于环境还是性格
不良行为与性格有什么关联
人究竟可以残酷到何种程度
破窗理论：放纵轻微犯罪会导致犯罪泛滥
武器可以增强人们的侵犯意识
为什么罪犯大多数是男性
第二十三章 灾害心理学：见到火就觉得心脏要跳出来似的
为什么灾害时的情景会重复出现
什么是灾害心理学
应激的心理反应
什么是心理危机
灾难心理危机的一般性反应
心理危机的异常表现
什么是灾害心理救助
第二十四章 发展心理学：人为哈不在妈妈的肚子里多发育一段时间

《心理学一本通（上下）》

什么是发展心理学
人为啥不在妈妈的肚子里多发育一段时间
为什么老幺都爱撒娇
发展中的男性与女性
一个家庭的小孩为何性格迥异
环境对人的成长与发展影响重大
儿童成长的心理障碍
青春期的“危险性”
人为什么会渴求知识
什么决定了男女的职业选择
美好的婚姻是否意味着长寿
工作不只是为了谋生
人到中年压力多
人对衰老的态度会影响寿命吗
男人为什么难以适应退休生活
成功年老化：秘诀在哪儿
如何判定生命的结束
第二十五章 儿童心理学：小女孩为什么喜欢抱洋娃娃
小孩子的心理不简单
何谓幼儿敏感期
0～1岁婴儿期：建立基本信任的关键阶段
3～12岁为何叫“水泥期”
孩子在童年需要经历哪些心理体验
孩子的每个第一次都很重要
孩子有三个不快乐期
如何应对孩子的第一、第二反抗期
孩子为何喜欢扔玩具
淘气鬼背后的秘密
孩子为什么喜欢告状
孩子为什么要虐待小动物
小女孩为什么喜欢抱洋娃娃
过分依赖也是病
孩子的嫉妒心
孩子为什么要说谎
多动症让孩子的屁股长钉子
孩子情绪的“警戒线”
第二十六章 教育心理学：为什么某些“傻瓜”倒成了天才
怎样为宝宝取个好名字
预测孩子命运的棉花糖
什么样的水，养什么样的鱼
什么是“心理性矮小症”
“心理肥胖儿”的溺爱综合症
父母的关爱水平影响孩子的智商高低
听话的孩子未必就是好孩子
为孩子煲一锅心灵鸡汤
哪些品质是孩子成功路上必备的
为什么某些“傻瓜”倒成了天才
为什么有耐心的孩子在事业上表现更出色
为什么要表扬孩子的努力而非能力

要避免的教育误区

章节摘录

柏拉图出身于古希腊奴隶主贵族世家，苏格拉底的学生。年轻时是个摔跤手，体姿强健，相貌严肃而文雅。他喜欢以诗剧形式创作，这为他后来以文学形式撰写著作奠定基础。柏拉图一生可分为28年学习、12年游历和40年的学园讲学生活三大阶段。学习期间，接受唯心论者苏格拉底的8年教育是他一生中最重要的阶段。在这期间他将老师的抽象概念高于一切的观点，加以继承发展而形成自己的理念论。他认为理念世界是唯一真实的，第一性的，它先于物质世界存在。游历期间，柏拉图在南意大利吸收了毕达哥拉斯关于数是一切存在物始基的唯心论思想。在那里他试图建立理想国失败后，曾被当做奴隶出卖。幸亏被友人赎回，才得以回到雅典。32岁开始，柏拉图在雅典的世袭领地——一小块公园里办校讲学和写作，历史上称之为雅典学园。他的著作经常用苏格拉底和别人谈话形式发表，其中最著名的有《理想国》等。　在心理学上，柏拉图把灵魂看做来自天国的理念世界，灵魂进人人体后即支配身体活动；人体死亡，灵魂又回到理念世界。所以他和毕达哥拉斯一样，认为灵魂是永生不死、轮回转世的。灵魂进入人体后，肉体的欲望成为灵魂的牢狱，使灵魂忘记了理念世界的知识。灵魂通过感觉经验引起对理念世界的回忆，唤起理念世界的知识影子，重新回忆起理念。例如，一个人走到陌生地时有一种熟悉感，就是灵魂对生前世界的回忆。历史上称之为柏拉图的理念回忆说。柏拉图在《理想国》中把人(奴隶除外)分成三种等级，即：哲学王、武士和劳动者。和人的等级相应，在心理分类上也是三个等级：最高级是理性，在头部，相当于哲学王的灵魂；勇气意志在胸部，相当于武士的灵魂；最下者是肉欲，在横膈膜之下，相当于劳动者的情欲。理性命令意志，管辖情欲，相当于哲学王命令武士，统治人民。正直、健康的人就是能按灵魂等级各司其位，安分共事的人。这是欧洲史上最早的知、情、意心理现象的三分法。在联想记忆方面，他也通过比喻做了解释。例如，一个人从看到七弦琴而想起琴的主人；看见一张肖像画，想起画上的本人。他说：“所有这些例子，都可以说明回忆可以由相似的东西所引起，同时也可以由不相似的东西所引起。”后人认为，这是关于联想的接近律和相似律的最初描绘。当代的英国心理学家M.艾森克在他的《心理学——一条整合的途径》(2001年)中提到联想规律时说：“柏拉图以前也曾提到，接近性和相似性是决定思维模式的重要因素，但直到亚里士多德才发展了这种想法。”　割与斧，灵魂整体论　亚里士多德，柏拉图的学生，马其顿王国全盛时期国王亚历山大幼年的宫廷教师，杰出的思想家和哲学家。亚里士多德利用自身所处的这些优越条件系统地搜集和整理了大量的文献资料，著书立说，形成他自己的理论体系。他著的《论灵魂》就是欧洲史上第一本关于心理学的专著。他采用了当时的生物学知识来解释心理现象，比较系统地讨论了心理现象的各个方面。　亚里士多德反对柏拉图的理念论。他认为理念世界是虚构的，它和现实世界矛盾，现实世界才是真实的。灵魂是形式，身体是质料，两者是统一不可分割的。它们之间的关系犹如“割”之于“斧”；没有“斧”，“割”也不存在。不过，他把灵魂看做是生命的本质，身体只是灵魂的工具，只有灵魂才能使身体的动作得以实现。这样，在身心关系上，他是灵魂形式决定身体质料的唯心论者。　在心理分类上，亚里士多德反对柏拉图的知、情、意三分法，强调灵魂是整体的，不能分为部分。他按生物的不同等级加以划分，提出植物具有营养和消化的灵魂，动物具有感觉灵魂，人具有理性灵魂。高级灵魂包含所有低级灵魂，人是最高级的，因此同时具有三种灵魂。它们在人体中是统一不可分割地起作用的。此外，他还按灵魂的功能进行分类，提出人的灵魂有两种功能：理性的和非理性的。非理性的功能是被动的，与肉体同生死；灵魂的理性功能是主动的，肉体死亡，灵魂复归于纯粹形式。这样，亚里士多德又一次回到他的形式决定质料的唯心论观点上来。　在感觉心理上，亚里士多德有许多建树。首先，他把感觉看做动物生存的必要手段，提出感觉的第一特征是辨别力。例如，视觉能辨别黑与白，味觉能辨别甜和苦。动物有了这种天赋的感觉能力，才能在一定距离内知觉对象，做出趋避的动作，以保持生存和繁殖种族。其次，他承认，外部物体的作用是引起感觉的原因，没有外部事物的作用，感觉就不能产生，物体是先于感觉存在的。第三，感觉过程产生的印象是真实的，不会犯错误。他把外物作用感官产生的感觉印象或痕迹，比之于金戒指印在蜡块上的印纹一样，是真实的。第四，他把感觉分为特殊感觉和共同感觉。特殊感觉包括视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉5种。每种感觉都有特殊的对象：视觉的对象是颜色，听觉的对象是声音，嗅觉的对象是气味等。每一种感觉和对象之间都有自己的媒介物：透明是视觉的媒介物，空气是听觉的媒介物，身体是触觉的媒介物等。他对各种感觉都给予了一定的生物学意义的描述。触觉是最原始的感觉，是生物是否活着的标记。味觉具有营养作用，听觉、视觉、嗅觉都是距离感觉。它们的存在，“不是为了动物的生存，而是为了动物更好地生存”。感觉所接受的对象是有一定范围的：声音

过小了固然听不见，过大也是听不见的。感觉和两种物体相互作用的比率有关：比率适当就感到愉快；不适当就感到痛苦或者有害。感觉的程度是相对的。例如，尝过强烈味道的味觉器官(舌)，就不能辨别轻微的味觉；受过强烈响声刺激的耳朵就会暂时变聋；一只手接触到比手硬的物体就觉得硬，接触比手软的物体就觉得软。　在解释了特殊器官的感觉后，亚里士多德还对共同感觉加以说明。其实，他的共同感觉就是知觉。例如，他认为共同感觉执行着想象和记忆的功能，指的也是知觉。　亚里士多德把记忆看做是感官知觉留下的意象的再生或重新活跃。他认为记忆有两种特性：(1)记忆的对象是过去的东西，一切记忆都会有逝去的时间。凡是能知觉时间的动物都有记忆。(2)记忆对象总是和当前的知觉对象有关的东西相联系：看到一张画，当他从这张画本身而不是从与画有关的东西——相似的东西进行联想时，这就是思维。当他把这张画作为与某物相似的东西或作为肖像时，那么，那个被作为肖像想起人物来的过程就是记忆。因此，记忆过程常和思维过程交错在一起。例如，想要记起一件事情却记不起来时，如果改变观点就能突然记起。他以为，这是把有关的相似的东西同要求的东西联系起来了。他还指出，记忆也常和想象相混淆：神经错乱的人，常常把纯粹的幻想当做记忆的事实，这就是因为把不相似的东西当做相似的东西看了。在他看来，记忆和回忆不同。记忆是被动的再生，是人和动物共有的。回忆是主动的，要求有思维的推理起作用，所以只有人类才有。关于记忆的条件，他总结出三条规律：(1)联想有助于回忆，如相似的、相反的和邻近的事物都有助于想起要回忆的东西。(2)情绪对回忆有积极作用，也有消极作用。情绪激动时会妨碍记忆。因为激动会失去意志的控制，使回忆不能按照要回忆的方向进行；相反的，愉快的情绪会增加人的记忆效果。(3)组织得好的材料，比组织得不好的材料更有利于记忆。　亚里士多德还说到情感、欲望、需要、动作和意志等心理现象。他以为欲望是心理运动的资源，例如，滋味本属于营养性质的，但气味常常和一定食物的性质相联系，即和动物所需要的食欲相联系。动物需要这种食物时，它的气味就使动物产生适意之感，从而迫使动物行动。他还描述了动作的产生过程：首先，动物的缺乏之感引起对所缺乏事物的需要，然后产生需要的意象，意象引起追求的欲望，迫使动物做出动作。不过，他认为，像饥渴欲望得到满足的行动是本能动作，而高级行动则有理性思维参加，是意志行动。　总之，亚里士多德是古代欧洲史上对心理现象做出最为全面系统描述的第一个人。他的著作不仅有历史意义，而且还有现实意义。美国某大学一位教授让学生阅读亚里士多德《论灵魂》的某些章节后，有学生询问，这是哪个大学教授的著作？当教授哈哈大笑地回答，它是2300多年前的哲学家的著作时，学生们都惊讶地赞叹不已！P14-16

《心理学一本通（上下）》

编辑推荐

破译行为密码、揭秘人性真相、有效影响他人的大众心理学读物！人人都需要掌握的学科，人人都能受益的智慧！ 迄今为止，内容最全面、方法最实用的心理学大型图书！ 人与人的交往和竞争，大都牵涉、应用到心理学。《心理学一本通(上下)》全面系统地阐释了心理学的原理、规律和方法，帮助读者轻松掌握心理学的智慧与奥秘，从而更好地了解自己、读懂他人、认识社会，拥有健康的身体、和谐的家庭、满意的工作、融洽的人际关系、良好的心态和幸福的生活。本书由邢群麟等编著。

《心理学一本通（上下）》

精彩短评

1、内容很不错，可惜只看了一半
2、给好评～
3、几十种种心理学类别
4、心理学一本通
5、给老妈买的 很喜欢 内容不错
6、很好的,价格我觉得很优惠,书很厚内容全面,和精彩!
7、很好，速度很快。值得信赖
8、心理学一本通这本书还是不错的
9、對我來說最實用是卷上前1的心理學概論，還有卷下後1的心理咨詢和治療，其餘的都是生活心理學的範圍（這部份的章節分類不錯），傾向各種效應和定律的應用、一些現像的心理學解釋之類。老實說這書的內容要拆售的話不知可以賣多幾本……字很多，適合喜歡讀字的讀者，但排版還算易讀。今回買的書就只有這個是上下兩冊，還好因為有膠膜包起還不至於會送漏送錯讓人安心。
10、心理学工具书
11、跟书店一样。比书店便宜不少呢

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.tushu000.com