

《自助心理学》

图书基本信息

书名：《自助心理学》

13位ISBN编号：9787510427589

10位ISBN编号：7510427584

出版时间：2012-7

出版社：耿雨 新世界出版社 (2012-07出版)

作者：耿雨

页数：184

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

《自助心理学》

前言

知人者智，自知者明。人生最大的智慧就是能够读懂自己，能够洞察对方的心灵。要想完全了解一个人，就必须读懂他的心。人的心理是一个非常微妙而又难以捉摸的“黑箱”，许多秘密都深藏其中。无论是独处，还是与人交往，我们都需要掌握一些心理学常识。有许多人认为心理学是一门古老而神秘的学问，与我们的生活联系不大。其实这是一种误解。实际上，心理学是从现实的生活经验出发，抽象出一定的理论，最终又回到大部分人身边的。心理学是日常生活中最普遍的学问，在生活中可以说是无处不在。只有更多地了解自己，才能圆满地解决人生中的各种困惑，才能更好地善待自己；也只有更好地读懂他人的心理，才能游刃于人际交往场合，才能更好地在社会上生存和立足。人的心理既丰富又隐蔽，既复杂多变又五彩缤纷。《微知汇：自助心理学》一书用真实的案例与生动的故事，解析那些因为过于熟悉而常常被忽视的心理奥秘。本书立足于生活，从多方面多角度剖析生活中可能出现的各种心理学常识，让读者在轻松的阅读中汲取心理学的智慧，并灵活地运用于实际生活中，以此指导生活，为人生导航。通过阅读《微知汇：自助心理学》，可以从看似平淡的现象中，找到问题的根本所在，从而找到解决问题的办法。人人都有成功的机会，每个人都能比现在活得更幸福。但是我们需要为此做好心理上的准备。从现在开始学习这些不可不知的心理常识吧，本书将会告诉你在普遍的生活现象背后，都有哪些心理的根源，我们应该从中收获哪些经验和方法。如果你因此拥有了透过现象看到本质的能力，成功离你就不会遥远了。

《自助心理学》

内容概要

《自助心理学/微知汇》编著者耿雨。

《自助心理学/微知汇》一书用真实的案例与生动的故事，解析那些因为过于熟悉而常常被忽视的心理奥秘。本书立足于生活，从多方面多角度剖析生活中可能出现的各种心理学常识，让读者在轻松的阅读中汲取心理学的智慧，并灵活地运用于实际生活中，以此指导生活，为人生导航。通过阅读《微知汇：自助心理学》，可以从看似平淡的现象中，找到问题的根本所在，从而找到解决问题的办法。

《自助心理学》

作者简介

资深社科类图书作者，从事社科类图书编写工作多年，经验丰富。

《自助心理学》

书籍目录

第一章 感官心理常识整体性定律幸福公式—酝酿灵感定律门槛效应思维定式错觉原理空白定律成见心理巴纳姆效应对比定律大小刺激定律投射效应第二章 情感心理常识急中生智定律兴趣定律逆反心理旁观者效应潜力最佳状态角色深化定律时间错觉定律晕轮效应两头快中间慢定律眼球定律记忆系统定律体貌效应感官定律陌生时长定律心理暗示的作用记忆选择性定律刻板印象情感宣泄定律期待的力量厌恶心理定律当头棒喝定律情绪共鸣定律近水楼台效应金钱破坏定律亚健康状态寂寞空虚定律冲动惹祸端一诺千金心理第三章 道德心理常识认知地图效应知觉偏差定律果汁软糖实验自我宽恕定律视网膜效应得陇望蜀定律叶克斯—道森定律态度重要定律心理账户厚脸皮定律酝酿效应挑战自我定律第四章 环境心理常识身体语言效应习得性无助行为感觉剥夺定律卡瑞尔公式疼痛麻木定律迁移效应助人为乐定律代偿行为酸葡萄定律皮肤饥饿现象情绪与健康禁果效应杰奎斯法则挫折必然定律指标定律虚假一致偏差目标适度定律下坡容易定律竞争优势定律自我服务偏差狄德罗效应道德定律心理疲劳定律凯西定律感觉适应定律眼不见为净定律体育健全性格定律温水煮蛙效应噪声定律拥挤定律天气定律颜色定律第五章 群体心理常识破窗定律墨菲定律权力膨胀定律成瘾心理环境与心理睡眠效应囚徒困境马太定律

章节摘录

其实，在科学发展史上，创造性活动往往就像阿基米德定律，是灵感突然迸发的结果。在苦思冥想下，阿基米德没有找到答案，没想到洗澡时偶然遇到的现象提示了他，答案就跳了出来。每个人的思维恐怕都遇到过卡壳的情况。比如对一些比较艰涩难懂的知识，第一次学习，很难理解、把握；或者，遇到一个难题，想破脑袋也想不出解决办法。这个时候，继续想下去，可能只是消耗时间，因为灵感似乎离我们远去了，或者是我们的路子不对。那么，我们应该暂时把问题放一放，不去想它，做点别的事情，把脑筋换一换，再回来想这个问题；或者不刻意地想它，等待灵感自己出现，就像诗里说的：“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。”当我们遇到某个问题不能马上解决的时候，暂时放下，即使不去想它。潜意识还是在不断地对我们的知识结构进行整合、更新。当整合接近解决问题时，在某个点上会被突然触发。这个暂停的过程叫酝酿灵感，这种规律就叫“酝酿灵感定律”。酝酿灵感定律对于高难度的问题比较有效。有一个心理实验也说明了灵感的这种特点，心理学家给被试者提出一个比较复杂的问题。在实验中，三组被试者都用半小时来解决问题，第一组在半小时中有55%的人解决了问题；第二组在半小时解决问题中间插入半小时做其他事情，有64%的人解决了问题；第三组在半小时中间插入4个小时做其他事情，有85%的人解决了问题。在这个实验中，主试者要求被试者大声说出解决问题的过程，结果发现第二、三组被试者回头来解决问题时并不是接着已经完成的解法去做，而是像原先那样从头做起。因此，可以认为，酝酿效应打破了解决问题不恰当思路的定式，从而促进了新思路的产生。现在，让我们分析一下灵感产生的过程。首先它需要人有较强的行为动机，并为此进行长时间的探索。而在长时间连续思考后，还没有找到答案，就可能转入休息或进行其他休闲活动。这个阶段就是酝酿阶段。人的意识好像一座冰山，露出水面的叫“显意识”，藏于水中的是暂时抛开这个问题。去休息、娱乐、锻炼，这时人的思维反而排除了外界事物的干扰。显意识活动下降了，潜意识思考活动的信息就可能突然冒出来，灵感就是这样产生的。为了迎接灵感的到来，我们最好在酝酿阶段随时准备一个笔记本，记下脑中闪现的一些思维火花，这其中可能就有我们最需要的答案。

门槛效应 在1984年的日本东京国际马拉松邀请赛和1986年的意大利米兰国际马拉松邀请赛中，名不见经传的矮个子日本选手山田本一出人意料地两次夺冠，令人们疑惑不解。10年后，他在自传中解开了这个谜：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40多千米的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我不懂这样的道理，把目标定在40多千米外的终点上的那面旗帜上，结果跑到十几千米就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。”像山田本一的情况就是缘于一种“门槛效应”的心理。很多研究都证明了门槛效应的存在。加拿大心理学家研究发现，如果直接提出要求，愿意为癌症学会捐款的多伦多居民比例为46%；而如果分两步提出要求。前一天先请人们佩戴一个宣传纪念章，第二天再请他们捐款，则愿意捐款的人数的百分比几乎增加了一倍。不仅是对别人，对自己来说门槛效应的作用也是十分重要的。美国社会心理学家弗里德曼和他的助手在1966年曾以实验证明了这一心理效应。实验过程：首先，弗里德曼派一个大学生去登门拜访一些加利福尼亚州郊区的家庭主妇。声称他正在为“安全驾驶委员会”工作，希望得到主妇们对这一运动的支持，请她们帮一个小忙：在一份呼吁安全驾驶的请愿书上签名。这是一个对人对己都有利的社会公益事件，而且签个字很容易，因此，绝大部分家庭主妇都很乐意地在请愿书上签了名，只有少数人拒绝。两周之后，弗里德曼又派另一个大学生再次挨家挨户地去拜访那些家庭主妇。不过，这次他除了拜访第一个大学生拜访过的家庭主妇之外，另外还拜访了一些以前没有拜访过的。与上一次的任务不同，这个大学生拜访时还背着一个上书“谨慎驾驶”四个字的大招牌，请求家庭主妇们把它竖立在她们各自的庭院里。这是个又大又笨拙的招牌，与周围的环境很不协调。对于这个有点过分的要求，家庭主妇们会答应还是会拒绝呢？结果以前同意在请愿书上签名（一个小要求）的主妇中，有55%的人同意竖这块牌子（一个大要求），而那些第一次没被拜访的家庭主妇中，只有17%的人接受了该项要求。这种现象在日常生活中也经常出现，例如我们在请求别人帮助时，如果一开始就提出较高的要求。很容易遭到拒绝；而如果我们先提出较低的要求，别人同意后再增加要求的分量，则更容易达到目标。这种现象被心理学家称为“门槛效应”。比如一位男士遇到一位心仪的女孩子，如果他马上直截了当地提出要与对方结为夫妻、共度一生，恐怕女孩子会在惊讶之余，躲得远远的。大多数男士不会这

《自助心理学》

么莽撞冒失，他会邀请她一起吃饭、看电影、逛公园等，等这些小要求实现之后，才顺理成章地求婚。做父母的望子成龙、望女成风，做老师的希望学生早日成才，但人才的培养只能循序渐进而不能揠苗助长。P6-P8

《自助心理学》

编辑推荐

《自助心理学/微知汇》编著者耿雨。 只有更多地了解自己的心理，才能圆满地解决人生中的各种困惑，才能更好地善待自己。 只有更好地读懂他人的心理，才能游刃于人际交往之中，才能更好地在社会上生存和立足。

《自助心理学》

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:www.tushu000.com