

<<习惯心理学>>

图书基本信息

书名：<<习惯心理学>>

13位ISBN编号：9787030316226

10位ISBN编号：7030316223

出版时间：2011-6

出版时间：科学

作者：郭锦珠

页数：209

译者：千太阳

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>

## &lt;&lt;习惯心理学&gt;&gt;

## 前言

两人准备100米赛跑。

其中一人的起跑点是距离终点50米远的地方。

结果显而易见，如果不发生意外的话，离终点仅50米远的那个人肯定会率先冲过终点。

当然，现实生活中不存在这样的体育比赛。

但实际上，在我们的人生当中，此类事情比比皆是。

比如，面对同样的问题，因每个人分析的角度不一样，就会造成相差甚远的结果；对同样的业务，有些人的办事效率非常高，而有些人则非常差劲。

人际关系又何尝不是如此呢？

有些人很容易和一群陌生人打成一片，而有些人则很难融入其中。

这些问题都是由习惯造成的。

在绝大部分的时间里，我们只会遵循自己所习惯的思维方式，并按自己习惯的动作去行动。

无论是解决问题，处理业务，还是与人接触等，我们都是在按照自己的习惯去面对并加以解决的。

习惯，这一日积月累养成的心理或动作上的活动，在我们的生活中起着非常重要的作用。

如果我们没有习惯的话，就会对每一件事情都深思熟虑，生活也会因此变得越来越复杂。

习惯，不仅会通过自我控制资源，让我们的生活节奏变得非常流畅，还会成为我们判断事物的标准。

可是，习惯毕竟是一把双刃剑。

在大部分的时间里，我们都会随着习惯思考，随着习惯行动，所以在碰到看似相同但其实并不一样的事情时，就往往会落入陷阱。

当我们发现，按照习惯所选择的对象并不是正确或有效的时候，那就说明，在作出选择之前，我们的习惯本身就是个潜在的危險。

在处理问题或与他人接触之前，个人的某种习惯将会直接导致某种同样的结果。

无论解决什么问题，无论办理什么业务，都不会和那些比我们做得更出色的那些人站在同一条起跑线上。

如果拿100米赛跑来解释的话，他们离终点仅有50米，他们只是在等着枪声响起然后冲过终点。

可以说，是他们的优良习惯使他们站在了离终点仅有50米的地方。

当然，习惯决定的不仅仅是某个人的起跑线，还会决定向终点冲刺所需的时间。

如果不能很好地控制自己的习惯，就会反过来被习惯控制。

如果一个人有“虎头蛇尾”的习惯，那么这个人就不会有什么改变，更不可能得到任何发展。

无论读什么样的圣贤之书，无论明白什么样的人生大道理，无论听到什么样的至理名言，只要没有良好的习惯，最终的结果都只有一个，那就是这些教诲并不能转换成真正的变化，个人不会得到任何发展。

我们的习惯或许会因受到外在的刺激而产生一些变动，但这种变动都不是长久的。

如果我们没有经历由内而外的变化这一过程，就始终不会明白其中的道理，更不能击败自己的陋习，给自己添加自信的机会。

所以，我们首先要战胜自己，要把自己的起跑线往前挪50米。

不然，我们就永远不能得到真正意义上的幸福和成功。

人类最伟大的革新，就是战胜自己的“习惯”。

习惯不仅对个人会产生重要影响，对组织和团队也同样如此。

一个团队也有着自已的习惯。

团队在面对问题时，所采取的态度和处理问题的手段，都来自之前积累下来的习惯和思路。

可以说，个人与团队之间只是人数上不同而已，在习惯的特点上是完全一样的。

业务模式、业务流程、业务菜单等，久而久之共同促成了一个团队的习惯。

团队的习惯形成之后，便会影响到团队的工作效率、创意、合理性等方面，而这些正是决定一个团队成败的关键因素。

心理学把在特定的时间、情境下所做出的特定的动作或心理活动称为习惯。

## &lt;&lt;习惯心理学&gt;&gt;

换句话说，是特定的环境触发了固定提示，而由固定提示所自然引导出来的思维或动作就是所谓的习惯。

当然，一个人的习惯是很难改变的。

不过团队习惯的作用力更大，受此影响，团队成员之间会产生共鸣、互动、集体行为等现象，情况会比一个人的时候复杂得多。

现代社会上的团队和组织更是面临着许许多多复杂的问题。

于是，与以往不同，当今社会上的大部分企业都会首先树立一个目标，在思想上实现统一；然后，企业内部的所有部门和员工都为此目标而努力。

当碰到难以解决的问题时，所有的员工就会团结起来一同出谋划策。

但是，在这种环境下，企业内部的员工很容易被同化。

有一个海边旅游景点里圈养着数百只鹈鹕。

这些鹈鹕常年以游客扔给的食物为生，所以基本上丧失了捕食的本能。

直到有一天，当局发现游客们扔给鹈鹕的食物给景点的海水造成了严重的污染，因此制定了游客不准给鹈鹕掷食的规定。

令人意外的是，由于常年没有捕食，以游客的食物为生的鹈鹕却逐渐饿死了。

为了解决这个问题，当局者想出了一个方案，就是把抓到的野生鹈鹕混入这些鹈鹕群中。

当然，野生的鹈鹕混入海边鹈鹕群之后，轻车熟路地在海边展开了捕食。

没过多久，原来在海边的鹈鹕竟然也跟着它们一起捕食。

从这个自然界的例子可以看出，如果没有外来的新鲜刺激，团队是不可能发生什么变化的。

实际上很多时候，当一个团队吃尽苦头、品尝到失败的滋味之后，方才如梦初醒，着手在团队内部进行改革。

只为了追逐目标和使命而养成的团队习惯，对真正想谋求发展的团队来说，是远远不够的。

所以，如果想成为一个成功优秀的团队，一定要考虑好是当野生鹈鹕，还是当在海边靠游客为生的鹈鹕。

习惯看似毫不起眼，但我们一点儿也不能忽视它的重要性。

良好的习惯不仅能使我们的生活更便利，还会给我们带来成功的喜悦。

习惯本身就是所有变化的开始，从这个意义上说，我们有必要控制好我们的习惯。

当然就如之前所说，习惯也是一把双刃剑，良好的习惯可以带来更好的变化，反之，就会成为变化的绊脚石。

那么，我们该如何摆脱自己不好的习惯，转而让自己和团队养成良好的习惯呢？

心理学会给读者们解答这个问题。

心理学是分析人类的心理活动和行为的一门科学，也是一门分析团体和社会的学科。

如果我们仔细分析一下某个团队或组织就会发现，是成员们的习惯造就了团队的习惯。

所以，心理学也可以称为一门给个人带来生活上的变化，给团队带来发展的科学。

本书分为五个部分。

第一部分主要讲述为了给自己带来变化应该首先了解自己的习惯。

遭遇失败时感到受挫，甚至因惧怕失败连挑战的勇气都没有等，也会成为我们的习惯。

其实，在整个人生中，我们所经历的失败远多于成功，所以从这个层面上来说，我们要养成战胜失败的习惯。

如果我们无法战胜失败，那么也不会享受到成功的喜悦。

而且，我们还要学会如何从“虎头蛇尾”的习惯中逃离出来，因为这种习惯也是阻碍变化的绊脚石。

除了以上提到的几点之外，这部分还涉及现代商务，现代商务也离不开革新和变化。

第二部分主要讲述如何战胜自己的不良习惯，个人和团队想获得成功必须要了解的习惯等。

我们为什么会无法相信自己的直觉，而又必须相信自己的直觉呢？

人类的直觉到底有着怎样的惊人秘密呢？

本部分会为读者们一一解答。

如果我们能正确改变习惯，就能让团队的合作能力提升好几个档次。

## &lt;&lt;习惯心理学&gt;&gt;

良好的习惯不仅能让一个团队领导者可以更合理地给下属分配工作，还能降低工作中的失误率，使工作效率大幅度提高。

正确而良好的习惯，不仅对个人，对团队来说也是一种迈向成功的助推器。

第三部分主要讲述习惯在人际关系中的作用。

由于现代社会信息高度发达，人与人之间的关系变得越来越密切。

尤其从业务的角度上讲，许多领域中的个人业务在现代商务中要想获得成功，必须要有一个出色的团队来提供支持。

当然，我们在与人打交道时，习惯也起着非常重要的作用。

随着业务量的增加，我们与客户之间的接触也会越来越多，但每次接触的时间则变得越来越少。

这时候，有些人认为高频而短暂的接触能给对方留下更深的印象，但实际上这是一种错误的观点。

针对此类问题，本部分会有详细的解答。

同时这一部分，还包含了与人接触时，该如何关怀对方，才能更有效地和对方进行沟通等方面的内容。

其实，只要我们稍微改变一下习惯，把一些经常随口说出的客套话变动一二，就能顺畅地与人交往了。

有关此类技巧，本部分会有详细介绍。

第四部分主要讲述如何读懂对方的心理和习惯。

如果我们能准确掌握对方的习惯，也就可以做到“知己知彼，百战百胜”了。

当我们掌握了对方的习惯之后，就可以通过分析，从而清楚地看到对方的心思和想法。

所以在说服、协商，或者是与客户面对面谈判时，观察对方的习惯是十分关键的。

一个人的习惯其实就是他的弱点，而我们可以利用这个弱点来开启对方的心灵之门。

第五部分讲述的是我们在幻想、休息、战略、热情、转折点等方面的习惯。

这些习惯都是日常生活中经常会碰到并且谁都会经历的。

我们可以通过改变以上的习惯，让周围的生活变得更加有趣，让无聊的工作变得更有激情，让性格变得更活泼，更积极。

如果能做到本书中所提到的大部分要求，那么我相信，读者朋友们肯定可以摆脱不良的习惯，并且会培养出良好的习惯。

如果读完本书之后，读者朋友们不知从何下手，那么请在本书中所提到的20个方法中，选一个自己认为比较简单适用的，然后先试验性地挑战一下吧。

衷心祝愿各位读者朋友读完本书之后，可以把本书中的理论运用到实际当中。

如果一个人能战胜自己的习惯，并因此给自己带来变化的话，那么这个人在其他领域也能得到改善和发展。

换言之，变化是一种多米诺效应。

如果想改变自己不好的习惯，我们就要用自己最热情的态度去挑战！

然后去体验成功的喜悦！

如果用热情的态度去挑战，并且获得了成功，那么这种热情就会增大好几倍，当面对下一个挑战时，自信心也会更加充足。

在一个领域中获得成功之后，所产生的自信心会帮助我们在另一个领域中也获得成功。

这种自信心还会急速膨胀，以至影响到周围的人。

尤其是当一个团队改掉一个不良习惯时，所产生的影响便会被无限放大，团队的其他不良习惯也就会被相继消灭。

个人也是如此。

只要改掉一个不良习惯，其他相关联的不良习惯也会逐个瓦解。

其实，我们在日常生活中碰到过许多类似的问题，看似难以解决，但只要找到关键问题所在，就会像解开乱成一团的毛线一样，越解越简单。

本书中提到的20种关于习惯的心理学方法，不仅能帮助读者解决20种关于习惯的问题，还能指导读者掌握在面对困难时如何克服与战胜困难的技巧。

<<习惯心理学>>

最后，谨以此书特别献给那些所有准备和挑战自己“习惯”的读者。  
郭锦珠2007年

## <<习惯心理学>>

### 内容概要

“为什么很多人铁定的决心都很难超过三天呢？”  
“为什么如钢铁一般的动机也会随着时间的流逝如春雪融化一般消失得无影无踪呢？”  
这是因为有一种东西在阻碍着你，它是你坚定信念的最大敌人，那就是习惯。  
从个人的戒烟和减肥到一个组织合理的决策和高效率的交流方法都是习惯的问题。  
本书以多种心理学实验和研究为基础，提出战胜习惯的方法，即可以战胜习惯的习惯。  
目标动机、让满足感推迟的能力、直觉的力量、处理多重任务、高效交流法、肯定性幻想、产生热情等可以让你的生活变得更加伟大的习惯皆在此书中。

## <<习惯心理学>>

### 作者简介

作者：(韩国)郭锦珠 译者：千太阳郭锦珠，首尔大学心理学硕士，乔治华盛顿大学教育学博士，延世大学心理学博士。

曾任美国斯坦福大学的兼职教授。

1966年，获得过“世界青年学者奖”；现任美国国立卫生研究院研究员，首尔大学心理学教授，主讲发展心理学和人生规划心理学等课程。

## <<习惯心理学>>

### 书籍目录

序言习惯的力量：人类最伟大的革新就是战胜自己的“习惯”

第一部分 不能控制习惯，就会被习惯控制

part1成就动机：为什么我们不能坚持最初的动机呢

part2延迟满足能力：为什么无法摆脱“虎头蛇尾”的习惯呢

part3思考的陷阱：为什么不能积极面对各种变化呢

第二部分 培养战胜习惯的习惯

part4直觉的力量：越不确信，就越要相信直觉

part5集体智慧：良好的习惯会给团队带来创意、革新和热情的工作态度

part6实用智慧：开发导致成功的实用智慧

part7多重任务处理：明明工作很努力，为什么还是这种结果

part8制定决策：从受到启发到一致认同，错误的选择习惯

第三部分 对方会用你的习惯来记住你

part9人际关系与错觉：如果没有错觉，发展人际关系会容易许多

part10关系经济学：适合企业核心人物的关怀艺术

part11沟通：几种高效的沟通习惯

part12欺骗与谎言；不会说谎的人不会成为优秀的媒人

第四部分 知己知彼，百战百胜

part13说服的技巧：读懂对方的心理才能成功说服对方

part14协商的法则：能100%得到满意结果的协商法则

part15营销心理：把握顾客的消费心理

第五部分 先幸福，后成功

part16积极的幻想：180度大转变的成功习惯

part17创造性休息：避免习惯性的工作和习惯性的休息

part18战略性嫉妒：如何把嫉妒转化为武器

part19热情：时刻警惕自己的小习惯

part20转折点：如何让无聊的日常生活变得有趣



## &lt;&lt;习惯心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：学习目标比成绩目标更为重要  
卡罗尔·德韦克发现，人们在决定做某件事情时，最初在想法上的微小差异，对结果会产生重大的影响。

根据每件事情对每个人的影响大小不同，我们可以把最初的目标分为两种：第一种是成绩目标，第二种是学习目标。

追求成绩目标的人，往往会把自己的工作结果当成自我能力的评判标准。

他们会认为成功地完成工作是得到他人认可的唯一标准，于是把业绩、谈判业务的成败等看成直接体现自我能力的标杆。

也就是说，比起过程，他们更注重结果。

另一方面，追求学习目标的人，在同样的工作环境下，会更注重培养自己。

他们认为工作本身就是一个学习的过程，需要在工作中不断挖掘、开发自己的能力。

当然，结果对他们来说，也是一件非常重要的事情。

不过在他们看来，体验其中的过程，学到一些东西，不断充实自己更为重要。

于是，他们会在工作的过程中，不仅注意开发自己的潜能，并且还不断地通过学习弥补自己的不足。

研究表明：追求学习目标的人在学习过程中提高了自信心，在提高自信心方面的效果要比追求成绩目标的人好得多。

另一方面，追求成绩目标的人只会选择自己有把握的工作，因而在自我开发方面远不如追求学习目标的人。

当然，如果职位不够高的话，在职场上可发挥的舞台是有限的，并且因为舞台也是别人给予的，所以自己的业绩确实是别人评判自己的重要依据。

可是别人评判自己的依据何止这些呢？

实际上，职场上的人际关系、口碑等，都是评价一个人的重要依据。

良好的业绩、成果、人际关系、口碑等，这些共同构成了我们在职场上的个人形象。

那么，我们稍微改变一下思路来想想这个问题，如果我们能更注重学习目标而不是成绩目标的话，结果会怎样呢？

可想而知，会让我们变得更专注于工作，同时让我们的进取心更强。

实际上，这本身不仅会直接提升我们的业绩，而且还会让我们在职场上变得更潇洒自如。

这样两全其美的事情，我们何乐而不为呢？

经历成功的失败比失败的成功更为重要  
另一方面，卡罗尔·德韦克发现了人们起初设立的目标各不相同的原因。

她认为这是由“内隐观”导致的。

所谓内隐观，是指人们脑海中对自我能力、性格、特性等方面的自我评价和主观上的价值观。

卡罗尔·德韦克根据此理论把人们的观念分为两大类型：第一类是智力本质观，第二类是智力增进观。

相信智力本质观的人 would 认为智能是种一成不变的实体。

他们会把人类的部分行动结果当成智力的评判标准，也就是说，一个人的所作所为就是其智力的体现。

相信智力增进观的人则会认为智能是可以发生变化的，并认为一个人对问题的看法和对待问题的态度是决定“作为”的重要因素。

因此，持有智力增进观的人认为，解决问题的过程就是可以开发自我能力的机会，并积极地去追逐学习目标。

所以，不管经历多少次失败，他们也会认为这是个不错的锻炼过程，也总会在过程中寻找其他的解决方法。

实际上，这种态度和做法也是把一般的失败转变为成功的失败的过程。

不可否认，追求学习目标的人在失败中学到了不少东西。

反观相信智力本质观的人，他们在相同环境下品尝到失败之后会直接选择放弃。

对他们来说，失败本身就意味着对自我的否定，所经历的事情仅仅是测试自我能力的一种形式而已。

## &lt;&lt;习惯心理学&gt;&gt;

所以，追求成绩目标的人很难产生再次挑战的欲望。

虽然他们也会品尝成功的喜悦，但他们的观念和性格决定了他们的动机，于是在情况变动，尤其是所面临的问题难度增加时，他们是很容易产生挫败感的。

称赞自己的“努力”吧那么，我们应该如何摆脱自己的成绩目标转而投身于学习目标，如何把工作当成一种学习的过程，如何让自己的动机逐步修炼成如钢铁一般坚强呢？

在日常生活中，我们可以通过自我称赞的方式来达到这些目标。

坦白地说，没有一个人对自我称赞是不熟悉的。

“我真聪明”、“不愧是我”、“还是我最厉害”等都属于自我称赞。

只不过与之相比，我们更多的是意识到了外界的因素，比如，来自父母的比较直接的称赞或批评，“考了100分啊，那你在班里排第一名？

真不愧是我的孩子”，“70分？

这考得到底是什么呀！

太丢人了”等。

如果我们把那些批评的话语稍加分析，就能明白它们的意思是“真是白缴学费了！

我真怀疑你的智商。

考了70分？

真让我失望。

为什么他能拿100分，而你却只考了70分？

”往往孩子在遭受此类批评之后，还能拾起信心，重新振作，把失败看成一种学习的过程的可能性是非常低的。

因此，这些孩子往后只会更注重成绩和结果，并且会认为失败就意味着自我能力的低下，会直接否定自己的能力。

不同于批评，称赞会给人带来一种极大的动力。

特别是在团体或组织里，称赞不仅能提高一个人的自信心，而且会让那个人变得更努力。

不过要明白的是，称赞也是一把双刃剑。

在称赞某个人时，尤其要注意次数和方法。

对自己，我们有时候会用“我果然很出色”等方法来激励自己。

但我们可否试着稍微改变一下称赞的习惯？

如果改用“虽然很辛苦，但终于还是完成了，下一次我会做得更好”等方法激励自己的话，那样会让我们的动机变得更为强大，会让我们在面对失败时更加快速地重新振作，再次挑战。

当然，如果我们用类似的方法来激励自己的团队成员，同样会让团队成员变得更为积极，更为奋发图强。

## <<习惯心理学>>

### 媒体关注与评论

最伟大的革新就是战胜自己的习惯。

因为，如果想改掉自己幼稚的习惯，就必须要通过革新和改变。

本书针对现代白领们的习惯，做了非常透彻的分析，书中还提到许多实用的心理学知识。

——李美京本书能帮助读者们更好地规划自己的人生，并可以为疲惫不堪的现代白领们注入极大的能量，是一本现代人所需要的“心灵教科书”。

——张大焕我非常希望把这本书推荐给拥有梦想的年轻人和那些想要更上一层楼的CEO们。读完这本书，我感受到习惯的力量着实强大。

如果我们能控制好自己的习惯，并能得到变化，再读懂团队的习惯，就能更好地管理自己的团队。

——赵东成那些耀眼的成功人士，那些幸福得能让我们嫉妒的人们，都有一个秘密。

他们能控制好自己的习惯，并且能像炼金术师一样准确无误地读懂对方的心理。

当我读完本书，并了解到如何摆脱陋习的方法后，觉得自己也能变成炼金术师。

——秦良惠

<<习惯心理学>>

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>