

<<微心理>>

图书基本信息

书名：<<微心理>>

13位ISBN编号：9787111398592

10位ISBN编号：7111398599

出版时间：2012-10

出版时间：机械工业出版社

作者：孙科炎

页数：199

字数：208000

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>

## <<微心理>>

### 内容概要

生活中的哪些微小事件需要我们给予足够重视？  
这些微小事件会对我们的心理产生什么样的影响？  
我们能否控制这些影响，让自己生活得更加快乐和幸福？  
我们将《人人都用心理学系列·微心理：细微心理变动的力量》要讨论的内容称为“微心理”，用以形象地概括个人生活、家庭、工作和事业中的各种微小心理活动。  
《人人都用心理学系列·微心理：细微心理变动的力量》详细描述了微心理的演变规律，包括细微心理活动是如何发展成大事的，以及微心理的演变可能造成的结果，从而让读者认识到如何能够确保微心理活动更加积极，以更好地为我们的生活服务。

书籍目录

微心理检索表

前言

第1章 如何正确地认识自己

你了解你自己吗？

你是否知道“你是谁”？

就像本杰明·富兰克林说的那样，认识自己是极为艰难的。

通常，我们只能通过别人的评价来了解自己。

事实上，我们总是认为自己是人们关注的焦点，我们也在按照自己的心境看待外界事物，但情况也许不是这样的。

第2章 我们能掌控自己吗

很多时候，我们做好了计划，却没有按计划执行；不该生气的时候，我们却生气了。

许多人都说：“我知道怎么做，但就是控制不住自己。

”你真的控制不住自己吗？

也许你的自我控制能力比较弱，容易变得无助和茫然，不过那没有关系，自我控制能力也能越练越强。

第3章 怎样解释自己的行为

假定你自己处于一个圈子里，别人就在那个圈子外。

你将如何解释圈里圈外的事情？

你为什么没有成功？

别人为什么对你不友好？

在解释这些问题时，你的出发点一样吗？

要正确地解释自己和他人的行为，我们就需要不时转换角度，在必要的时候走到圈外，或者是回到圈里。

第4章 决策时的心理抗拒

人们作出的某种判断和决策，往往是好几股心理力量相互作用的结果。

这些心理力量都有哪些？

直觉判断是对还是错？

我们做决策时容易掉进哪些陷阱？

了解这些心理力量，察觉自己作出判断和决策的过程，我们才能作出更明智的决策。

第5章 经验也会操纵你

过去的经历会成为我们的经验，在外界的刺激下，我们又会在经验的基础上产生行为、能力和心理倾向上的比较持久的变化，这就是学习。

记忆是连接过去和现在的桥，在记忆的作用下，我们可以将经验用来解决现实问题。

不过，事物总是在不断变化的，有时，那些经验也许会成为你的负担。

第6章 言语和行为的碰撞

我们曾说，态度决定着行为，然而，心理学家利昂·费斯汀格却提出：“如果我们的行为是马，那么我们的态度就是马车。

”可见，行为又会改变态度。

行为和态度之间的关系如此复杂，所以必然会发生冲突。

那么，是应该改变行为还是改变态度？

## <<微心理>>

人们又是如何做到言行一致的？

### 第7章 你真的可以梦想成真

我们从小就盼着梦想成真，可梦想真的能成真吗？

无论你相不相信，坚定的信念真的可以让梦想变成现实。

相信你能成功，并努力描绘你自己的梦想蓝图，不要放过任何一个细节，你的信念就会引导你的行为。

也许有时你在惧怕成功，而那就是你自我保护的手段。

### 第8章 价值在于个性的不同

俗话说：“世界上没有两片完全相同的树叶。

”我们每个人也是世界上唯一的存在，没有和我们一模一样的人，正是这种明显的区分，才造就了世界的色彩缤纷，才造就了你我存在的价值。

然而，这缤纷的色彩中又透着和谐。

我们认同自己的群体，并且在与他人的比较中获得成就和自尊。

### 第9章 你就是情绪的主人

我们的情绪就像海平面一样，即使一丝微风掠过，也会引起一些波动。

不过，和海水不一样的是，我们能够控制自己的情绪。

一切情绪都源自我们的内心，理解了情绪，我们就能成为情绪的主人，就能自己调节情绪。

对于坏情绪，只要我们能改掉不合理的信念，运用合理的心理变通法，它们就会被赶走。

### 第10章 从细微处见幸福生活

微心理通常是指心理上的细微变化，以及由这种变化引发的各种连锁反应。

关注微小事件，了解婚姻、社交、职场和学习过程中的障碍，把握自己和别人的心理变化，我们就能将微心理技术应用于生活，让生活减少许多烦恼。

## 章节摘录

微心理20 你的经验将部分的东西当成了完整的 从星期五下午日落开始，到星期六下午天空中出现第一颗星时结束的这一天是犹太教的安息日，按照规定，安息日全天不可以做生意。星期五傍晚，一个叫费尔南多的穷销售员来到一个小镇，请求犹太教堂的执事给他介绍一个可以提供安息日食宿的家庭。

执事告诉他，现在只有开金银珠宝店的西梅尔家可以，而他一向不肯收留穷人。

为了让西梅尔收留自己，费尔南多见到西梅尔后，将他拉到一个角落，拿出一个砖头大小的布包，小声问他砖头大小的黄金能卖多少钱。

西梅尔眼睛一亮，但又想到安息日不能做生意，于是请求费尔南多在他家住宿，并盛情款待了费尔南多。

到了星期六，西梅尔请费尔南多拿出金子以便估价，费尔南多却说：“我这么穷，哪有什么金子，我只是想知道这么大的金子值多少钱。”

故事中的西梅尔受了“完型优先效应”的影响，即人们所获得的即使只是部分信息，也会倾向于作出较为完整的解释。

有些时候，人们所感知的世界可能并不是真实存在的，只不过是他们的直觉经验而已。

微心理21 无事献殷勤的道理所在 有这样一个实验：被试戴一个耳机，左边播放一段散文，音量较高；右边播放几段音乐，音量较低。

为了将注意力集中到散文上，被试要根据提供的文字材料大声跟读。

跟读结束后，他们还需要听几段音乐，其中混杂有刚才播放的音乐。

结果显示，被试虽然完全不能分辨出哪段音乐是之前播放过的，但对之前播放过的音乐却更加喜欢。这种不相关的甚至无意义的讯号能获得人们更高评价的现象被称作“曝光效应”，心理学家也称其为“多看效应”。

多看效应在生活中很常见，那些人缘好的人，往往善于制造双方接触的机会，进而增强彼此间的熟悉程度，互相产生吸引力，这就是运用了多看效应。

此外，我们见某人第一面时，可能觉得这个人难看，可是逐渐接触、逐渐熟悉后，就不会觉得他难看了，有时甚至觉得他在某些方面很不错。

可见，若是你想得到领导的喜欢，不妨多出现在领导面前，“无事献殷勤”的做法是有一定的心理学基础的，当然，我们需要把握好“度”。

.....

编辑推荐

一本可以让你看透自己的案头手册。  
那些看似毫不起眼的心理变化，常常预示着你的命运即将发生改变！

#### 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>