

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<20几岁要懂点心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787511309167

10位ISBN编号：751130916X

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨

作者：霜华重//黄薇

页数：383

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>

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

前言

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理现象发生、发展和活动规律的科学，它的研究及适用范围涉及与人类密切相关的各个领域，如教育、医疗、军事、司法、管理等，对人的生活有着深远的影响。

同时，对于个体而言，企业管理、工作学习、人际关系、恋爱婚姻等都需要了解人的心理，都离不开心理学。

可以说，心理学与我们的生存乃至发展息息相关。

目前，心理学已经在许多领域形成了分支学科，涵盖了人类社会生活的方方面面。

随着心理学的逐步发展，人们逐渐认识到心理学的应用范围越来越广，对人类生活所起的作用也越来越大，因此，掌握并能够应用一定的心理学知识在现代社会就显得尤为重要。

鉴于此，我们编撰了这本《20几岁要懂点心理学大全集》，旨在为年轻读者提供轻松、高效地掌握心理学的方法，帮助他们在人际交往中更加得心应手，在未来拥有幸福与成功。

20几岁懂点心理学，可以洞悉人性，洞察人心。

人具有多面性，在不同的时间、地点，面对不同的人、事、物，会有不同的表现；人性也并不可以一概而论，有美与丑之分。

这就为我们的沟通与交往设置了重重障碍。

但是人的思维方式、行事方法都是有章可循、具有一定规律性的，这也正是心理学所研究的主要内容之一。

因此，了解并掌握一定的心理学知识，就可以依据既定的心理活动规律，透过具有迷惑性的语言、行为等外在表象，洞悉人性，了解他人。

洞悉人性，才能掌握人性的弱点与优点，找到通往成功的捷径。

20几岁懂点心理学，可以圆通处世，知晓方圆。

很多人之所以一辈子碌碌无为，原因就在于其不明白怎样做人做事。

会做人、会做事才能圆通处世，圆润为人。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

人是社会性的动物，同他人的合作与竞争几乎构成了人类生活的全部。

了解并掌握心理学知识，能够提高人际交往的能力，更好地同上司、下属、客户、家人及朋友进行良好沟通。

先知后行，才能把握先机。

20几岁懂点心理学，可以识破诡计，掌控他人。

在这个波谲云诡的时代，斗勇是低等的争斗，斗智是高端的竞争，若想在竞争激烈复杂的社会中占有一席之地，除了必备的基本技能，掌握并利用人的心理达到目的，是成功的必备要素之一。

“有人的地方就有心理”，掌握了心理学知识，可以透过纷繁复杂的表象，一眼认清事情的真相；可以先一步知晓他人的内心，从而掌控对方。

知己知彼，才能百战不殆。

这本《20几岁要懂点心理学大全集》共分五篇，全书内容丰富全面，技巧实用，可读性强，以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，循序渐进地介绍了心理学的基本知识及其在生活中各个方面的应用，教你识破并学会应对各种心理学诡计，洞悉人性，趋利避险，精明生存；掌握快速透视对方内心、迅速赢得他人喜欢、获取对方信任和赞同、让他人心甘情愿帮忙的心理操控术。

同时，书中介绍了最有用的经典心理学定律，让你打破思维定式，走出竞争困境，学会利用心理力量赢得幸福与成功；色彩心理学将带你走进色彩的世界，认识色彩与心理学的神秘联系，透过色彩斑斓的表象认识周围的世界并看透背后的真实。

日常生活中的许多现象背后都包含着心理学规律，只是我们没有注意到罢了。

阅读本书，你将可以利用心理学知识及技巧，看清看透他人，解决生活中出现的各种问题，轻松驾驭生活，从而拥有健康的身心、和谐的家庭、满意的工作、圆满的人际关系、完美的心态和幸福的生活，让你具有超强的心理掌控能力，能够掌控工作，掌控生活，掌控人生，最终成就梦想，拥有幸福。

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

内容概要

随着心理学的逐步发展，人们逐渐认识到心理学的应用范围越来越广，对人类生活所起的作用也越来越大，因此，对于20几岁的年轻人来说，掌握并能够应用一定的心理学知识在现代社会就显得尤为重要。

本书共分五篇，分别为“20几岁，迎头撞上心理学”、“20几岁，懂点心理学的诡计”、“20几岁，学点心理操控术”、“20几岁，必知的经典心理学定律”和“20几岁，懂点色彩心理学”。全书内容丰富全面，技巧实用，可读性强，以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，循序渐进地介绍了心理学的基本知识及其在生活中各个方面的应用，教会20几岁的年轻读者识破并学会应对各种心理学诡计，洞悉人性，趋利避险，精明生存；掌握快速透视对方内心，迅速赢得他人喜欢，获取对方信任和赞同，让他人心甘情愿帮忙的心理操控术；同时，书中介绍了最有用的经典心理学定律，让你打破思维定式，走出竞争困境，学会利用心理力量赢得幸福与成功；色彩心理学将带你走进色彩的世界，认识色彩与心理学的神秘联系，透过色彩斑斓的表象，认识周围的世界并看透背后的真实。

日常生活中的许多现象背后都包含着心理学规律，只是我们没有注意到罢了。阅读本书，可以让你具有超强的心理掌控能力，利用心理学知识及技巧，看清看透他人，解决生活中出现的各种问题，轻松驾驭生活，从而拥有健康的身心、和谐的家庭，满意的工作、融洽的人际关系、完美的心态和成功的人生。

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

书籍目录

第一篇 20几岁，迎头撞上心理学

第一章 “眼见为实，耳听为虚”——感觉

寒冬，“冻死了”为何会脱口而出

将世界尽收眼底

水墨画中为何出现“皎洁”的月亮

音乐为何成为人类通用的语言

冷热、香臭及疼痛之感何来

当感觉被剥夺时，人类会怎样

“珍珠翡翠白玉汤”为何变了味

第二章 障眼法总能瞒天过海——知觉

拇指竟能遮住帝国大厦

魔术为什么能“欺骗”观众的眼睛

同一幅画，是人头还是花瓶

B或13，答案因你的理解而不同

脑海为何先聚焦事物“整体”

“左看右看上看下看”都一样

戴上棱镜后还能确认目标吗

一斤棉花与一斤铁哪个更重

第三章 “虚”与“实”究竟有多远——意识和注意

心理学的鸡尾酒会现象

为什么不少女性都爱“灰太狼”

为何会“视而不见，听而不闻”

德国间谍现形记

范伟为什么被“忽悠”瘸了

深不可测的海底冰山——潜意识

梦是妻子，睡眠是丈夫

弗洛伊德帮你解梦

做梦会影响休息吗

舒舒服服地“睡”吧

你能一手画方一手画圆吗

第四章 从“似曾相识”到“我记得你”——记忆

我们是怎么记住事物的

为什么看得清，却记不住

打完电话就把刚才的号码忘了

有“永恒的记忆”吗

不要等墙倒塌了再造墙

记忆中的“虎头豹尾”现象

如何让记忆更有效

第五章 “你为什么要这样做”——动机与行为

家有娇妻，男人为什么还要偷腥

徐悲鸿为何在买画时赞画

五个玩牌的小孩为何心思各异

为何饥肠辘辘时难以自我实现

一心想考好成绩却偏偏发挥失常

抢得火把的山匪为何没有走出山洞

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

第六章 “冲动是魔鬼”——情绪和情感

喜怒哀乐是怎么一回事
为什么董方卓“得罪”了克劳琛
“情绪”是“需要”能否满足的晴雨表
情绪的“风情万种”：心境、激情、应激
短暂的情绪vs持久的情感
表情是情绪的指南针
凶手为何被“法液”吓死

第七章 “智者千虑必有一失，愚者千虑必有一得”——智力

警车鸣笛寻找受伤的老太太
人会越来越聪明吗
由大器晚成的马援说起
高智商就一定有能力吗

第八章 江山易改，本性难移——人格

“你怎么总是这样！”

人格是天生的还是后天形成的
不同的人，不同的气质
性格与体型是否有联系
人心如面，各不相同
性格是生命的“导向仪”
人的性格可以改变吗

第九章 别留下我一个人——人类的社会性

“人肉搜索”的背后
人类为何害怕孤独
我们为什么喜欢“随大溜”
发人深省的米尔格拉姆实验
洪川大师的“神品”是怎样诞生的
从“三个和尚没水喝”说起

第二篇 20几岁，懂点心理学的诡计

第一章 洞悉人性，拿捏分寸

对方再谦虚，也不要过分表现自我
讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当
活用谎言，让对方乐于同你交流
用真诚掩盖你的不诚实，让他全然接受你
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密
找出对方弱点来，牵着他的鼻子走
以诚动人，抓住他人心
被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分
展现自信的风采，给对方一颗定心丸
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息

第二章 以心交心，互惠互利

如果能被对方需要，你也会变重要
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己
让合作者生活得更好，你也能更好地生活
帮别人的同时，也是在帮自己

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

不报复对方，也是在为自己开路
如果你有用，别怕被利用
告诉他“你很重要”，回报定比器重多
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱
主动吃亏，让对方不得不还以人情

第三章 将心比心，换位思考

想钓到鱼，就要像鱼一样思考
让他知道你了解他、包容他，合作更容易
不揭对方伤疤，他不痛你也好过
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系
站在对方立场说话，他才容易听你的话一
说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去

第四章 以心治心，掌控主动

欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡”
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活
不该仁义时，就要对他凶狠
抓住他的把柄，让其受制于你
单刀直入，开门见山直逼其要害
将欲擒之，先予纵之
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说
巧拉家常，让他不厌恶你的“管理”
收放结合，才能把对方牢牢制住
慑其精神，让他不得不屈服
恭维说得不动声色，将对方“捧”服
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服
刀藏于笑，将其杀于无形之中

第五章 以心攻心，斗智斗勇

要赢，先在勇气上压倒对方
绵里藏针，柔中带刚
故意透露虚假信息，蒙蔽对方
离间，不用硬攻也能削弱对手实力
欲摘鲜花，先从绿叶开始
辩论中先发制人，争取主动权
反其道而行，让对方的努力等于零
顺着毛摸，投其所好掳获之
“上屋抽梯”，将他彻底打败
以己之长，攻人之短

瞄准对方关键点，以一点点击溃其全部

第六章 以心赢心，以力借力

“寄生”于人，成长加速
积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云
巧转关系，借能人为自己办好棘手之事
乾坤大挪移，化他人之力为我所用
鸡鸣狗盗，小人物也能救命
以静制动，让诤友充当自己的镜子

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

圆滑维系“中间人”，迅速扩充人脉
请将不如激将，激将不如逼将
暴露脆弱面，让支柱性朋友帮你告别悲伤
得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图

第七章 以退为进，韬光养晦
闭上生气的嘴，张开争气的眼
忍对方一时之气，为自己换来有利局势
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现
成全对方好胜心，保全自己
欲进一步，先退一步
以自己小失让对方，日后会有大收获
心怀大计，要装疯卖傻为自己蓄势
弱势时打张情感牌，更易被对方认可
掩藏真正意图，才能得到想要的一切
谋晦避祸，在小事上做文章
留得青山在，不怕没柴烧

第三篇 20几岁，学点心理操控术

第一章 快速透视对方内心的心理操控术
服装，让你最直观地了解对方
眼睛是心灵的窗口
表情正是其内心无言的表达
说话的过程，是他向你传达心声的过程
手势指引你走进对方内心
瞄一眼签名，摸清对方的大体性情
从坐姿洞悉对方心理动向
站姿，透视对方个性的有效途径
走姿，脚下流露的心灵语言
从兴趣爱好掀开他的底牌
根据习惯动作洞察对方心理
言谈中诱导对方暴露真心
不要让对方发觉你已读懂他的心

第二章 让对方开始喜欢你的心理操控术
想让别人喜欢你，先去喜欢别人

第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象
精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象
把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅
让对方喜欢你，一切应从友善开始
微笑，赢得他人好感的法宝
适时附和，更容易讨对方欢心
用好“您”字，让你更受欢迎
让对方做主角，他一定喜欢与你交流
到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待

第三章 磁铁般吸引别人的心理操控术
美丽比一封介绍信更具有推荐力
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式
“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注
用小错误点缀自己，你会更具吸引力

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把
让对方占点便宜，他会在心里记住你
用“流行语”增加你的语言魅力
反复暗示，让他对你加深印象
制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意
渲染氛围，增强对他的吸引力

第四章 打开对方心扉的心理操控术

巧说 第一句话，陌生人也能一见如故
熟记名字，更容易抓住他的心
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感
用细微动作可以拉近与陌生人的距离
别出心裁称赞他人，增进彼此好感
适当“自我暴露”能加深亲密密度
幽默，让对方更加向你靠近
运用认同术是达成共识的有效方法
表达你的好感，让对方也有好感
激发对方的情绪，让他滔滔不绝
来点儿社交技巧，增进彼此感情

第五章 获取对方信任的心理操控术

层层释疑，让对方放下心理包袱
赢得信任，设身处地为对方着想
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信
把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感
说话要抓住能够表示诚意的时机
学会推销自己，让他知道你重要
恪守信用能赢得对方长久信赖
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧

第六章 令对方赞同的心理操控术

抓住对方的心理，把话说到点子上
利用人们的逆反心理来说话
用富有热情和感染力的语言影响对方
避免争论，绕过矛盾
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜
正话反说，指桑骂槐
必要时刻，向对方适当提出挑战
巧妙提问，让对方只能答“是”
容忍对方的反感，让他不再反感
让对方觉得那是他的主意

第七章 操纵他人行为的心理操控术

“乐道人之善”，悦纳他人的 第一步
互惠，让他知道这样做对自己也有利
从思路开始，让别人追随你的思想
改变他，先迎合他的自尊心
从对方立场考虑问题，让他自然改变
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服
用“我错了”，让他人心悦诚服地接受批评

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判

吹毛求疵，让对方让步的“常规武器”

发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你

第四篇 20几岁，必知的经典心理学定律

第一章 思维定式：看透自己和他人

光环效应：我们心中都有一顶“光环”

不值得定律：心态决定选择

权威效应：我们为何更相信权威人士

跳蚤效应：目标成就人生

第二章 情绪：心情的颜色决定世界的颜色

情绪定律：情绪影响一切

情感宣泄定律：情感，需要一个宣泄的窗口

罗密欧与朱丽叶效应：“禁果”更有吸引力

情绪转移定律：坏情绪会传染

第三章 高效：简单是种大智慧

艾森豪威尔法则：分清主次，才能高效率

木桶定律：“短板”才是关键

奥卡姆剃刀定律：化繁为简，把握关键

酝酿效应：解决难题，顿悟是个好方法

相关定律：殊途同归

第四章 博弈：一场心智的较量

波特法则：独特的定位造就独特的成功

零和游戏定律：“大家好才是真的好”

权变理论：让计划跟着变化走

达维多定律：捷足者先登

枪手博弈：适者生存

第五章 成功：鱼和熊掌不可兼得

手表定律：一个目标就是最好的目标

马蝇效应：前进需要不断地激励

墨菲定律：成功要会与错误共生

瓦拉赫效应：要懂得经营自己的长处

第六章 人际交往?打好“征服人心”这张牌

首因效应：“印象”也是先人为主

刺猬法则：“距离产生美”

投射效应：“以小人之心，度君子之腹”

刻板效应：小心记忆中的刻板阻断人脉

得寸进尺效应：步步为营，登入对方心境

第七章 职场：走出竞争困境

路径依赖法则：职场，第一步决定成败

蘑菇定律：初涉职场，成蝶需先破茧

青蛙法则：居安思危才能永远前进

自信心定律：点亮自信明灯，秀出你的精彩

第五篇 20几岁，懂点色彩心理学

第一? 有趣的色彩现象

为什么女人喜欢粉色

一到冬天为什么衣服更多彩

“刺客”的夜行衣为什么是黑的

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

投降时为什么要举白旗

换了颜色，旅店起死回生

第二章 走进色彩世界

光与色的迷雾

色彩为什么会“灵异”地变化

探究色彩的缤纷根源

色盲：眼睛与色彩，谁在骗你

色彩的“缩放魔法”

用色彩调节你的神经

从“醒目的红色”说开去

色彩和温度的奇妙关系

第三章 色彩与心理学的神秘之约

奇妙的色觉心理

人类探究色彩的历史

色彩心理学是一门学科

色彩心理学的实践

第四章 从原色彩的喜好洞察人心

加法三原色（RGB）与减法三原色（CMY）

原色彩的含义和象征性

喜欢红色的人：热情、外向

喜欢黄色的人：理性、积极

喜欢蓝色的人：严谨、感性

喜欢绿色的人：和平、朝气

喜欢青色的人：温柔、平和

第五章 不可思议的色彩信息

年龄背后的色彩

地域文化中的色彩

时间隧道里的色彩

世界各国的色彩偏好

第六章 色彩里的健康课堂

色彩不仅影响心理，还影响生理

色彩与人体健康息息相关

冷暖色调与能量

食物色彩与健康

衣服色彩与健康

色彩与减肥

第七章 色彩搭配的心视窗

有关配色的基础知识

黑色的配色 / 印象与心理效果

白色的配色 / 印象与心理效果

红色的配色 / 印象与心理效果

蓝色的配色 / 印象与心理效果

黄色的配色 / 印象与心理效果

绿色的配色 / 印象与心理效果

未来寻求的配色——万能设计

章节摘录

徐悲鸿为何在买画时赞画 “动机”一词来源于拉丁文“movere”，即推动的意思。心理学家认为，动机是由一种目标或对象所引导、激发和维持的个体活动的内在心理过程或内部动力。

换句话说，动机是一种内部心理过程，而不是心理活动的结果。

对于这种内部过程，我们不能进行直接地观察，但是，我们可以通过任务选择、努力程度、对活动的坚持性和言语表达等外部行为间接地推断出来。

通过任务选择我们可以判断个体行为动机的方向、对象或目标；通过努力程度和坚持性我们可以判断个体动机强度的大小。

动机是构成人类大部分行为的基础。

动机是在需要的基础上产生的，它对人的行为活动具有三种功能： 1.激活的功能 动机能激发一个人产生某种行为，对行为起着始动作用。

例如，为了消除饥饿而引起择食活动，为了获得优异成绩而努力学习，为了取得他人赞扬而勤奋工作，为了摆脱孤独而结交朋友等。

动机激活力量的大小，是由动机的性质和强度决定的。

一般认为，中等强度的动机有利于任务的完成。

早在新中国成立前，徐悲鸿刚到北平时，便经常去琉璃厂的字画店里浏览，搜集古今的优秀字画。

遇上他所喜爱的，就会情不自禁地说：“这是一张好画！”

“这是难得的精品！”

等等，直说得站在旁边的画商眉开眼笑，本来没有打算要高价的，现在却向徐悲鸿提出了高价。

而徐悲鸿一旦看中，便不再计较价钱。

有时为了买画，家中的钱又不够，他就再添上自己的画。

徐悲鸿当时的经济条件并不富裕，他自己的生活会过得十分俭朴，连双皮鞋都要到旧货摊上去买，他的妻子廖静文有时埋怨他说：“你何必在画商面前表示你那样喜爱这张画呢？”

你不会冷静一些吗？”

你总是让人家看出你非买不可，结果你原可以少出一些钱就能买到的画，也被人家要了高价。

徐悲鸿温和地点头笑了，承认她的话很有道理。

但是，下一次再遇到画商送来好画时，他还是情不自禁地赞不绝口。

徐悲鸿为什么买画时赞画？

从心理学的角度来解释，就是他作为一个画家，是赏画而不是买画，赏和买是不一样的，再高的价格，他也要拿下，这正是他作为一个职业画家的赏画动机在起作用。

徐悲鸿终生不知疲倦地收集我国古代传统绘画，使它们能得到自己的研究、整理和保护。

当一幅好画突然出现在他面前时，他激动、他兴奋、他赞赏。

假如他对一幅真正的好画能装出无动于衷的样子，那他就不是画家徐悲鸿了。

2.指向的功能 动机不仅能唤起行为，而且能使行为具有稳固和完整的内容，使人趋向一定的志向。

动机是引导行为的指示器，使个体行为具有明显的选择性。

例如，在学习动机的支配下，人们可能去图书馆或教室；在休息动机的支配下，人们可能去电影院、公园或娱乐场所；在成就动机的驱使下，人们会主动选择具有挑战性的任务等。

由此可见，动机不一样，个体活动的方向和所追求的目标也是不一样的。

沃特出身贫寒。

他在读小学时，曾在西雅图滨水区靠卖报和擦皮鞋来养家糊口。

后来，他成了阿拉斯加一艘货船的船员。

17岁高中毕业后，他就离开了家，加入了流动工人大军中。

他的同伴都是些倔强的人。

<<20几岁要懂点心理学大全集>>

他赌博，同所谓“边缘人物”混在一起，军事冒险者、逃亡者、走私犯、盗窃犯等一类人都成了他的同伴。

他参加了墨西哥潘琼·维拉的武装组织。

“你不接近那些人，你就不会参与那些非法活动，”沃特说，“我的错误就是同这些不良的伙伴搞在一起。

我的主要罪恶就是同坏人纠缠在一起。

”他时常在赌博中赢得大量的钱，然后又输得精光。

最后，他因走私麻醉药物而被捕，受到审判并被判了刑。

沃特进入了莱文沃斯监狱时34岁。

以前尽管他和坏人在一起，但从未因此而入狱。

他遭受到磨难，他声称任何监狱都无法牢牢地关住他，他寻找机会越狱。

但此时发生了一个转变。

这一转变使沃特把消极的心态改变为积极的心态。

在他的内心中，有某种东西嘱咐他，要停止敌对行动，。

变成这所监狱中最好的囚犯。

从那一瞬间起，他整个的生命浪潮都流向对他最有利的方向。

沃特的思想从消极到积极的转变，使他开始掌握自己的命运了。

他改变了好斗的性格，也不再憎恨给他判刑的法官。

他决心避免将来重犯这种罪恶。

他环视四周，寻找各种方法，以便在狱中尽可能地过得愉快些。

首先，他向自己提出了几个问题，并在书中找到这些问题的答案。

此后，他开始认真地学习，并努力上进，等出狱后，他刻苦努力，开了自己的公司，他当上了董事长，实现了人生的蜕变。

沃特从囚犯到老板的蜕变过程，起决定作用的就是动机的指向性功能，指导着沃特重新设计了新的目标，并最终实现。

3.维持和调整的功能 动机能使个体的行为维持一定的时间，对行为起着续动作用。

当活动指向于个体所追求的目标时，相应的动机便获得强化，因而某种活动就会持续下去；相反，当活动背离个体所追求的目标时，就会降低活动的积极性或使活动完全停止下来。

需强调的是，将活动的结果与个体原定的目标进行对照，是实现动机的维持和调整功能的重要条件。

由于动机具有这些作用，而且它直接影响活动的效果，因而研究和分析一个人的活动动机的性质、作用是非常重要的。

.....

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>