

<<趣味心理学>>

图书基本信息

书名：<<趣味心理学>>

13位ISBN编号：9787540852955

10位ISBN编号：754085295X

出版时间：2010-4

出版时间：四川教育

作者：阮鹏

页数：145

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;趣味心理学&gt;&gt;

## 前言

任何领域都是那些始祖或鼻祖最有名气了，因为他们开拓了一个新领域，一个赚钱的行业，并养活了一大群追随者。

正如人们只记住了第一个“吃螃蟹”的人，后来者的名气难以超越之。

盲目效仿者往往会被人嘲讽为“东施效颦”。

成功的关键常常在于成功者的创新精神，在于他勇于尝试别人没有做过的事情。

苏联心理学家达维多夫就曾总结出一个规律：没有创新精神的人永远都只能是一个执行者。

只有敢为人先，才有资格成为真正的先驱者。

后来人们以他的名字把它命名为“达维多夫定律”。

科学家做过这样一个实验：将数量相同的蜜蜂和苍蝇各放在一个玻璃瓶里，瓶子横放，瓶底部一律朝向有光线的窗户，而瓶口处则朝着阴暗的一方。

结果，蜜蜂都聚集在瓶子底部寻找出路，因为它们惯于使用光线的引导，最后全部累死在瓶子里。

而苍蝇呢，似乎不拘于常理，在瓶子里嗡嗡地乱窜，无意间发现出口，于是全部成功逃脱。

这个实验对我们的启发就是：不要墨守成规，要敢于打破传统的、呆板的经验，只有创新才有出路。

在现实生活中，有这么一个笑话：在北方有一个香皂厂，因为未知的原因装100个香皂总会出现一个漏装的空盒。

厂领导为了解决这个问题，请了数位博士，多位专家，提供100万元的科研经费。

半个月后，专家们终于研究出了一个解决办法：用一台X光机对所有盒子扫描，数据输入电脑后，凡是出现空盒，电脑就会报警；同时设计了一只机械手，电脑一旦报警，机械手就自动把空盒拿走。

整个工作是在电脑控制下进行的，厂家很满意。

然而这样的情况在南方的另外一个香皂厂也同样出现过，只不过厂长责令那条生产线上的老工人：限你一周之内解决，否则走人！

老工人也没有多想，用了一个很“土”的办法解决了这一问题：在出现空盒的线上摆上一台电扇日夜不停地吹，空盒香皂自然就被吹到一边，问题轻松解决了。

博士专家花了100万用高科技手段解决的问题，老工人用一台电扇就解决了。

到底是谁的办法科技含量更高，更聪明呢？

当然还是博士专家们，只不过缺少了创新。

可见有时候所谓高科技的办法不过是一个昂贵的笑话。

在现实生活中，这样的事情应该不少。

有一家外国酒店，因为电梯不够使用，酒店高层决定新增一部电梯，可是怎么增加呢？

这是一个大难题。

高层领导于是请来多名专家商讨对策，最后专家们一致认为，只有在每层楼的地上打一个大洞才能安装。

在专家们实地考察的时候，一位清洁工听到他们要打洞的消息，很不满地说：“你们打洞，弄得到处都是尘土，我可辛苦了。”

“专家只好抱歉地说：“没办法啊，只好请你多多包涵了。”

“清洁工仍旧不满意：“干脆关闭一段时间再开放嘛。”

“专家说：“那可不行。”

“清洁工最后不耐烦地说：“我要是你，就把电梯放在外面去。”

“其实清洁工这样想不过是为了减轻工作负担随便说说。”

但是听到这句话的专家却眼前为之一亮，来了灵感。

于是他们决定将电梯安装在楼外。

就这样，一个建筑史上的奇迹诞生了，世界首部安装在室外的电梯。

这样的设计不仅为酒店节省了大量的开销，也为其他建筑电梯的安装提供了一个全新的思路。

这就是创新之妙。

<<趣味心理学>>

故事本身也还启发我们：当局者迷，旁观者清。

有时候我们需要多听听他人不同的意见，并且能够谦虚地思考别人意见的可行性。

就像这几位专家，愿意尊重并倾听一位清洁工的心声。

如果专家们摆出一副高高在上的姿态，想必也难以听到那些新鲜新奇的见解并创造奇迹了。

## <<趣味心理学>>

### 内容概要

《趣味心理学》分为成功心理、人际心理、情感心理、教育心理、趣味心理、心理知识问答这几章，介绍了让天敌吃掉你的懒惰、在一半的地方成功、算命先生的秘诀、如果每月都有一次情人节、性格内向外向各有所长、越买越多、当死神在附近等众多故事。

## &lt;&lt;趣味心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 成功心理让天敌吃掉你的懒惰在一半的地方成功信则灵草料丰富，毛驴还是饿死了成败的三种状态如果你是一只毛毛虫给生活来点坏心情成功的催化剂小洞不补大洞吃苦脑筋要转弯小小骨牌可以推倒大厦疯狂的石头烤鸭店的崛起酝酿出的大智慧值得做吗第二章 人际心理算命先生的秘诀像南风一样吹种恶得恶种善得善善意的谎言有趣的拆屋效应情绪病毒说出来就好西施脸上的痣自我解嘲化解危机变化的心灵秤砣每个人身上都有刺一碗水端平当心染上“电脑脸”还要讲多久虚假的共同爱好第三章 情感心理如果每月都有一次情人节相由心生初次约会不要阳光明媚忘不了甩不掉就替换掉喜新未必厌旧在最后一次改变形象朱丽叶与朱丽叶的故事夫妻相之谜第四章 教育心理性格内向外向各有所长环境和条件影响特长爱好从根本上调动积极性难以满足的好奇心假如你也看不见了支付给儿子的生活费网瘾狙击做“尖子”为什么这么累你是一顶蘑菇要出众离不开群众剥花生和分遗产第五章 趣味心理越买越多颜色的心理作用美妙的错觉面对疼痛坚强点见死为何不救每个人的头脑里都有一个审判官平静的大脑爱好刺激植物也有感情昆虫也有心理第六章 心理知识问答当死神在附近不良情绪该向谁倾诉我的孩子是不是同性恋父母为什么表里不一孩子为什么爱摔东西为什么妈妈总给我买男孩的衣服打球有什么不好

## &lt;&lt;趣味心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

冠军笑着回答：因为我平时练的都是两百米啊。这样，比赛100米时，我在一半的地方就赢了你。

真聪明！

在一半的地方取得胜利。

其实，不少运动员都自觉不自觉地加大自己的训练量，平时的训练量往往要比比赛时大得多，如此才可能轻而易举地完成比赛并战胜对手。

心理学家研究发现，人们的心理在半途时有一个脆弱点，容易导致人们半途而废。这就是心理学的“半途效应”。

不能将事情进行到底，既浪费了人力物力造成失败，也给人们带来了失落的消极情绪。这既跟环境、任务本身的艰难程度有关，更与个人的毅力、精神品质有很大的关系。

那么怎么避免半途效应的负面影响呢？

且看张三是如何爬上山顶的吧！

故事里的人所做的一切努力都是为了让张三成功登上山顶。

第一个人给了张三一个海拔计，告诉张三：这座山有4000多米高，你至少得爬一半才像样吧。

张三听了，心里难免有些害怕，4000米，可是会出现高原反应呀！

于是心里面已经抱有半路而返的准备了。

结果等张三爬到2000多米时，发现自己居然已经到了山顶。

他想，难道那人把山的海拔计算错了？

第二个人告诉张三：这座山不高，就4000来米，一般人都能够爬上去。

你那个矮个子同学上回就爬上去过。

矮个子同学都爬得上去，何况自己还是经常参加锻炼的人呢？

于是张三信心十足地开始爬山，爬到一半，张三出现了高原反应，很难受，也很累，几乎想打退堂鼓了，却想起那人说的话，觉得如果自己不爬上去，那就太丢人了。

于是他继续爬山，靠着不服输的信念也成功登上了4000多米的高峰。

第三个人做张三的登山教练。

一路陪着张三登山。

登到一半时，张三明显体力不支，就想下山，教练就不断地鼓励、鞭策张三。

张三终于在教练的督促下成功登上了山顶。

但是他知道，如果没有教练，他就不能成功。

第四个人对张三说，谁登上山顶谁就可以获得100元现金的奖励。

奖金大大激发了张三登山的兴趣。

但是登到一半时，张三就很累了，不想为了区区100元钱伤了筋骨。

这时第四个人及时地把奖金提高到300元，进而再提高到500元。

不断增加的奖金数额促使张三咬牙前进，也成功登上了山顶。

第五个人对张三说：“我登上过山顶，你一定要登顶，那里的风景实在太美了，我简直难以用语言来形容。

难得来一趟，你一定要去看看。

”山顶到底有些什么风景呢？

带着好奇，张三克服了重重困难，终于登上了山顶。

山顶的景色其实没有什么大不了的，就是一览众山小而已，但是那种登顶成功的感觉，站在山巅的气势，确实给了他与众不同的快乐和欣慰。

第六个人对张三说：“既然你这个病不好治疗，不妨试试爬山，运动疗法。

我有个亲戚，患了癌症，无药可救，也没钱看病。

于是他就每天去爬他们后面的那座高山。

早上爬到山顶看日出，心情特别愉快。

<<趣味心理学>>

天气不好也去爬山，挖点天麻、党参什么的中草药，也很有意思。

有一次，下大雨，山体滑坡，他差点发生意外，幸好抓住树藤子才没掉下去。

大难不死，他对人生更乐观了。

两年后，他还没有死，医生也感到很奇怪，一检查，癌细胞全没了。

你就要以他为榜样，挑战高山。

”张三听了，很受鼓舞，于是开始爬山锻炼。

虽然前几次失败了，但后来他终于成功登顶，身体素质也因此提高不少。

第七个人对张三说：“你先登上半山腰，那里有个接待站，你先住一晚，恢复一下体力明天再登顶。

”张三按此安排，用了两天时间成功登顶。

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>