

<<不可不知的心理常识>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的心理常识>>

13位ISBN编号：9787802134751

10位ISBN编号：7802134757

出版时间：2008-4

出版时间：海潮出版社

作者：刘迎

页数：260

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>

<<不可不知的心理常识>>

内容概要

人的心理既丰富又隐蔽，既复杂多变又五彩缤纷。

本书用客观的实验、真实的案例、生动的故事，解析了那些因为过于熟悉而常常被忽视的心理奥秘；通过阅读本书，可以从看似平淡的现象中，找到最根本的解决问题的办法。

“会当凌绝顶，一览众山小。

”本书带给读者的，正是这种感觉。

让我们跟随这本书，去寻访这个宽广、深邃、充满着神奇的心理世界吧！

<<不可不知的心理常识>>

书籍目录

第一章 情绪及情感心理常识 急中生智定律 兴趣定律 逆反情结 旁观者效应 潜能最佳状态 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 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 禁果效应第二章 认知及感官心理常识 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 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 刻板印象第三章 身体及环境心理常识 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 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 噪音定律 拥挤定律 天气定律 颜色定律 成瘾心理 环境与心理 睡眠效应第四章 社会与群体心理常识 破窗理论 墨菲定律 权力膨胀定律 囚徒困境 马太定律 从众心理 零和游戏原理 社会角色转换定律 路径依赖规律 传播扭曲定律 社会促退定律 社会促进定律 德西效应 权威效应 名人效应 社会感染效应 社会懈怠规律 熟人链效应 社会性规律 角色规范定律 时尚效应第五章 个性及道德心理常识 认知地图效应 知觉偏差定律 软糖实验 自我宽恕定律 视网膜效应 得陇望蜀定律 叶克斯一道森定律 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 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 道德定律第六章 人际关系心理常识 邻里效应 纳什均衡法则 个人空间理论 南风效应 换位思考定律 近因效应 标签效应 欲扬先抑定律 3对1效应 完美笑话公式 模仿效应 交往效应 羊群效应 情感宣传定律 物以类聚，人以群分 外部效应 交往适度定律 单面和双面定律 互补理论 首因效应 团体效应 交际氛围定律 互惠原理 叶公好龙现象 自我暴露定律 情感征服定律

<<不可不知的心理常识>>

章节摘录

第一章 情绪及情感心理常识 急中生智定律 一天，拿破仑骑着马正在穿越一片树林，忽然，他听到一阵呼救声。

于是他就扬鞭策马，来到湖边。

看见一个士兵一边在湖里拼命挣扎，一边却向深水中漂去。

岸边的几个士兵慌做一团，因为水性都不好，不知该怎么办。

眼看这位士兵就有溺水而亡的可能，怎么办？

拿破仑问旁边的那几个士兵：“他会游泳吗？”

“只能扑腾几下！”

这时，拿破仑立刻从侍卫手中拿过一支枪，朝落水的士兵大喊：“赶紧给我游回来，不然我就毙了你！”

说完，朝那人的前方开了两枪。

落水人听出是拿破仑的声音，又听说拿破仑要枪毙他，便使出浑身的力气，猛地转身，扑通扑通地游了回来。

拿破仑给那位落水的士兵的强刺激，使他精神一振，进入心理学中所说的应激状态，才使出全部力量和智能，自救成功。

似乎许多伟大人物都具有冷静的心理素质和超常的智谋。

如果一个人的思想能沉着、冷静，那么在紧急情况下就能表现出平时没有的智力或能力。

促使情况发生意想不到的转变。

也许我们都知道“司马光砸缸”的故事。

那时，司马光还不到10岁。

有一天，司马光跟小伙伴在一起玩得正起劲，忽然一个在水缸边玩耍的小伙伴，一不小心掉进了水缸，他在水中拼命挣扎，吓得大声呼救。

水缸很大，要爬上去也不是很容易，而且小孩子力气小，也很难把这个伙伴拉上来。

怎么办呢？

周围的孩子都吓得变了脸色，只有司马光比较镇静，他环顾四周，忽然发现了一块大石头，于是灵机一动，想出一个办法。

那个石头对他来说沉了一点，但他刚好能拿得动，就搬起石头，用力向水缸砸去！

只听“咣当”一声巨响，水缸破了个大洞，水哗啦一下流出来，孩子们七手八脚地把伙伴从缸里拉了出来。

司马光不愧是个天才人物。

从小就体现出与众不同的临机应变的心理素质。

一般来说，在意料之外的紧急情况下。

人都会产生极度紧张的情绪，心理学上把这叫做应激。

当情绪处于高度应激状态时，人的激活水平快速发生变化，表现为心率、血压、肌肉紧张度发生显著的变化，大脑皮层的某一区域高度兴奋。

在这种情况下，人们可能急中生智，做出平时不能作出的勇敢行为，发挥出巨大的潜能；但另一方面，也可能心绪紊乱，惊慌失措，作出不适当的行为。

而司马光与拿破仑显然都属于前者。

不过，急中生智也不是总能发生的。

有的人，急中不但不能生智，反而会吓得慌了神。

乱了手脚，反而“不智”了。

有人认为，急中生智是一种学不会的天赋。

其实不然，现代心理学研究发现，急中能否生智，取决于三个条件。

一是急中要“冷”，就是冷静。

人越到需要紧迫作出决定的时候，思维越容易混乱，甚至思考能力干脆停止了，这样哪里还能生智？

<<不可不知的心理常识>>

其实情况越急，心里越要不急，这样才能想出办法。

总之，要培养在任何情况下都保持冷静的心理素质。

二是急中要“变”，也就是善于变向思考。

一般的，定向思维在“急中”生不了智，常常是变向思维使人眼前一亮。

三是要有比较丰富的知识。

平时要训练自己的头脑，积累丰富的知识，在紧急时刻才有办法可想。

兴趣定律 某影剧院晚间将首次上演一部侦探剧。

这部剧被介绍得惊险绝伦，引起了观众空前的轰动。

首场票在几星期前就被抢购一空了。

人们站在剧场门前议论着：“剧名叫什么？”

“《午夜街谋杀案》。”

“听这剧名还挺惊险的。”

“剧情才有悬念呢。”

听说快到终场时，还没有人能弄明白究竟谁是谋杀者。

当幕布徐徐落下的一刹那，才会使人恍然大悟、茅塞顿开。

刚刚下火车到达此城的迈瑞，向来喜欢看侦探故事，听说这非同一般的议论。

实在按捺不住好奇的心情，于是就花了高几倍的价钱在黑市买了一张包厢里的票位，为的是能认真地听好每一句台词。

当他神情激动地踏进剧院大门时，观众席里已是漆黑一片。

一位包厢侍者殷勤地领着迈瑞来到他的包厢。

此时，舞台上的幕布正缓缓开启。

但是为了挣小费，侍者向他伸出手来说：“先生，这座位还不错吧？”

可是迈瑞此时正目不斜视直盯舞台，哪里顾得上他。

“是否可以替您去存衣处存衣帽？”

侍者不甘心。

“不用了，谢谢。”

片刻之后，侍者又问：“来份节目单怎么样？”

上面还有剧照呢！”

“不，谢谢。”

“散场后，您是否希望叫辆出租车？”

“不用！”

这部剧果然不错，其剧情一开始就扣人心弦，迈瑞生怕错过一句台词，可身边侍者为了一点小费，仍在喋喋不休：“场间休息时，来杯香槟酒或是来几个面包卷什么的，好吗？”

此时的迈瑞，忍耐终于到了极限，他吼道：“不，不要，我什么都不要！”

见鬼，你给我滚远点！

不要影响我！

此时的侍者也终于明白从他这里是赚不到分文了，但因为受到呵斥，心里非常恼火，马上想出了一个报复迈瑞的妙招。

只见他深深一鞠躬，然后伸手指着舞台，凑近迈瑞的耳朵，压低了嗓音说：“瞧那个园丁，他就是凶手！”

说完，他悄然退出了包厢。

顿时，迈瑞怒火万丈，并且沮丧至极，因为他花费高价寻求的乐趣随着这一句话，一下子就化为乌有了。

兴趣可以激起极大的热情，一旦被干扰，就可能会引起怨愤，而使人感到兴致全无、索然无味。

人们的兴趣倾向与人们的情绪状态有直接的联系，于是产生了旺盛的求知欲和强烈的好奇心。

这种求知欲和好奇心得到满足是一种精神上的幸福和快乐。

相反，如果得不到它，就会在精神上陷入痛苦。

<<不可不知的心理常识>>

破坏别人的兴趣，对人是一种精神上的打击。

上面故事中的侍者正是利用这个心理规律，报复了迈瑞对他的无礼，也终使迈瑞花高价买来的电影票瞬间变得毫无意义。

心理学上认为，兴趣是个体力求积极探究某种事物或从事某种活动的意识倾向，是人对事物的真正关心，而不是表面的关心。

它是推动人们去寻求知识和从事某种活动的一种精神力量，一种动力。

它主要表现为个体对某种事物或从事某项活动的选择性态度和积极的情绪反应。

兴趣可分为直接兴趣和间接兴趣两种。

由于对事物本身感到需要而引起的兴趣，叫做直接兴趣。

例如看电影、戏剧或小说等。

对事物本身并没有兴趣，而是对事物未来的结果感到需要而有兴趣。

叫做间接兴趣。

例如对学习本身没有兴趣，但为了学习到知识才具有兴趣。

心理学家认为，兴趣的发展有三个阶段：有趣——乐趣——志趣。

有趣是初级的兴趣，是引人入胜的第一步；乐趣是中级的兴趣，是一种持之以恒的活动过程；志趣是高级的兴趣。

是联系着事业的志向目标。

兴趣，还分物质兴趣、精神兴趣、社会兴趣等。

这些都是导致人们兴奋与激情的基本素质。

在美国有一位读侦探小说入迷的妇女，向法院提出诉讼，要与自己共同生活多年的丈夫离婚，原因是她的丈夫对她过于“残忍”。

这残忍的事实就是，她的丈夫抢先看了她的侦探小说，并把“真凶”写在书的首页上。

这个笑话与上面的那个道理相似，都从侧面说明了兴趣在人心理上激起的巨大热情。

是的，兴趣一旦被激发，人们会伴随愉快紧张的情绪和主动的意志努力，去积极地认识事物，因此兴趣对我们的事业具有无法替代的促进作用。

社会的文明也是在兴趣的驱使下发展起来的。

比如：牛顿对苹果为什么会落地发生兴趣，才发现了万有引力定律；瓦特看到蒸汽对周围的物体产生动力，非常好奇，才发明了蒸汽机；当诺贝尔在实验中发现了炸药的配方时，他的手指和脸被炸得血肉模糊，他却兴奋地叫道：“我找到了！”

可见，兴趣对人的成功是多么的重要。

逆反情结 国外有一种以家庭主妇为对象的电视节目，其中有许多供主妇诉说苦恼的栏目。

有位四十多岁的家庭主妇正在诉说丈夫竟然背着她与别的女人持续交往了几年，这时如果主持人附和说：“怎么能跟这种男人一起生活下去呢，别再犹豫了，趁早分手吧，这种事决不能容忍。”

那么这位主妇反而会变得犹犹豫豫，似乎不愿提及离婚二字。

越是“怂恿分手”越不愿分手，反过来越是劝阻，便越发的一意孤行，这就是人们的“逆反心理”。

例如，有些人处理问题常持“你不让我这样做，我偏要这样做”的态度，这种与常理背道而驰，以反常的心理状态来处理问题的行为，就来自逆反心理。

某地有两家酒店，为招揽顾客，各自在门口张贴广告。

一家说，“本店以信誉担保，出售的完全是陈年佳酿，绝对滴水不掺”；而另一家则说，“本店出售掺水一成的陈年老酒，如有不愿掺水者，请预先说明，但饮后醉倒概与本店无关”。

结果，“掺水一成”的酒店却比标榜“滴水不掺”的酒店生意兴隆。

从心理学上讲，后一则广告的高明之处，就是巧妙地抓住了顾客的逆反心理。

所谓逆反心理，也称逆向心理和对抗心理，是指人们彼此之间为了维护自尊，而对对方的要求采取相反态度和言行的一种心理状态。

试想。

如果事先没有告诉人们这是掺水的酒，结果被发现是掺水的，人们恐怕要找315了。

<<不可不知的心理常识>>

可是如果明白告诉别人这是掺水的，反而能引起人们的好奇。

不明白它为什么要自暴其短。

而产生了强烈的好奇心想尝一尝。

那么，人为什么会有这种“让他往东他偏往西，让他打狗他偏打鸡”的逆反行为呢？

人们的这种逆反，到底是因为什么，又对自己又有什么好处呢？

心理学家说，人的自我价值是一个热爱生活、追求生活意义的心理根基。

任何一个人都不能接受自己无价值地生存在社会上。

当一个人的自我价值受到影响和损害时，自然地会进行自我价值的保护，在态度或行为上抗拒外界的劝导和说教。

我们把这种逆反心理称作“自我价值保护逆反”。

很多父母在家庭教育中，最容易犯的毛病就是不顾及孩子的自尊心，不管在什么场合，看到孩子的毛病，劈头盖脸就是一顿训斥。

在这种情况下，即使他们的批评是正确的，也会使孩子感到丢“面子”，自我形象和自我价值受到贬低和损害，久而久之，会使孩子形成对他们的逆反心理。

为了感觉自己是有主见的，为了显示自己是独立的而不是人云亦云的，孩子会对父母的话形成抵触和对抗。

你让他做的他偏不爱做，即使你说的是对的。

人就是这样，压迫越大，反抗越大。

在社会生活中，有时越是被社会规范所不容，就越想尝试一下，当某种行为被禁止时，人们往往会对此产生更强烈的向往。

因为人们认为这种行为被禁止，自己行动的自由被束缚了，因此就会产生逆反心理，会以各种手段谋求恢复被禁止的自由。

心理学家费尼·贝克和辛德兹做过这样一个实验。

他在某大学的男洗手间里挂上禁止涂鸦的牌子。

其中一块署名为“大学警察保安部长”，并以严厉的口头警告：“严禁胡乱涂写”，另一块署名为“大学警察区委员”，并以相对柔和的语气声明：“请不要胡乱涂写”。

每隔两个小时换一次警告牌，然后调查挂牌子的洗手间里被涂写的数量。

结果挂“严禁胡乱涂写！”

大学警察保安部长”的洗手间被涂抹的情况反而更严重。

这说明越是严加禁止，越是摆出权威，参与涂抹的人也就越多。

我们都知道罗密欧与朱丽叶，他们的爱情大概也恰恰因为是被禁止的，才会更加强烈和牢固。

如果两家毫无芥蒂，一开始就欣然应允两人的婚事，说不定他们就不会爱得死去活来了。

这就是人们的逆反情结。

旁观者效应 据说，香港湾发生一宗交通意外，顿时尽显人情冷暖。

当时，一名女子贪图方便弃用行人辅助线过马路，遭一辆货车撞击被抛弹至5米外，顿时头破血流昏迷倒地，司机见状急忙报警。

近百名途人在旁驻足观看。

警员到场后，向途人呼吁请求帮忙，就是借一条毛巾都行。

不过，众多途人听罢仍只是各自议论纷纷，并无人伸手相助。

请想象一下我们每个人都可能的际遇吧：长途车上遭抢，因没人反抗，抢匪扬长而去；街头患病昏倒，路人佯装不见，连个打电话报警的人也没有；胡同弄堂里遇到色狼，邻居们的窗户关得比任何时候都严，喊破喉咙也没人愿意听见；要是再碰上什么更倒霉的事儿，简直不敢往下想了

<<不可不知的心理常识>>

编辑推荐

成就一生的心灵坐标，改变命运的行动指南。

本书帮助我们了解“点慧治愚”的法则，掌握了其中的“智慧”，我们才能免于做“愚蠢”而又忙碌的“被开除者”，也将不用继续在黑暗中摸索前进的方向，将不会在错综复杂的人性丛林中迷失自己。

拥有了本书。

你就能领略近一个多世纪来最蓬勃发展的科学分支——心理学的智慧魅力，它能帮我们了解支配人类社会和人类行为准则的黄金法则，但最重要的是：它能使我们以更快更稳的生活方式到达成功的彼岸！

<<不可不知的心理常识>>

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>