

<<生活心理学全集>>

图书基本信息

书名：<<生活心理学全集>>

13位ISBN编号：9787802289826

10位ISBN编号：7802289823

出版时间：2008-11

出版时间：新世界出版社

作者：牧之，张震 主编

页数：396

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>

前言

今天，人类所创造的科学技术已经非常发达，使我们对于周围的世界有了十分精确的掌控，甚至都可以飞跃出地球去开拓更为广袤无垠的外部星空了。

美国的“深度撞击号”在人类的遥控下成功撞击了一颗小行星——你如何不叹服人类智慧的伟大呢？可是，在黑夜里，当你躺在床上，听着自己的心跳和呼吸声的时候，你是否想过自己才是这个宇宙中最神秘的事物呢？

我们对于自己的内心世界了解了多少呢？

我们每个人既相同又不同，我们每天都在忙忙碌碌地生活，我们每天都上演着喜怒哀乐、悲欢离合的故事。

这一切的内部的深层的机制到底是什么呢？

心理、心理学，生活在今天的人们对此越来越感兴趣了。

日常生活中，我们每做一件事、每说一句话，都受到一定的心理状态和心理活动的影响和制约，尽管有时候我们觉察不到。

说一个人发脾气、闹情绪，这就是一种心理活动；说一个人洋洋得意、意气风发，这就是一种心理状态；说一个人品行不好、思想消极，这其实就是在做心理学研究了。

心理学能够指导我们的生活，越是复杂的生活，越要懂得心理学的道理才行。

懂得运用心理学管理自己，我们的生活才会幸福、有意义，我们的学习、工作才会有所成就，我们和他人才能友好互助地相处。

亲爱的朋友，你的学习有问题吗？

你的爱情不如意吗？

你的婚姻不美满吗？

你的孩子令你很是忧愁吗？

你的工作业绩不好吗？

你的人际关系很糟糕吗？

你对自己的情绪、性格不满意吗？

你感到记忆、思维不尽人意吗？

你经常做噩梦而心神不宁吗？

或者你还是一个单身族，正在忍受心理煎熬？

……你是不是正在为上述种种问题而感到心力交瘁、无所适从呢？

你了解心理学吗？

你想运用心理学获得生活的幸福吗？

本书将是你的良师益友！

运用通俗、简练的语言，结合大量的实例，本书从身体健康、饮食、美容、爱情、婚姻、家庭、学习、人际交往、压力、性、梦境、性别、性格、情绪、记忆、思维、单身族等多个角度介绍了心理学知识，指出了人们的心理和生活困惑，阐述了现代人常见不良心理、心理障碍的防治策略，还介绍了一些相应的心理治疗的知识和方法，并有一些较为专业的心理测试题，实在是一本难得的实用性的生活心理学好书。

真诚盼望这本书能带给每一个人幸福美满的人生！

<<生活心理学全集>>

内容概要

本书运用通俗、简练的语言，结合大量的实例，从现实生活的各个方面——身体健康、饮食、爱情、婚姻、家庭、学习、人际交往、性、性别、性格、情绪、记忆、思维等多个角度介绍了心理学知识，指出常见的生活困惑并提供心理方面的防治建议，然后总结性地阐述了现代人常见不良心理、心理障碍及其防治策略，最后还介绍了心理咨询的基本知识，实在是一本难得的生活心理学好书。

真诚盼望这本书能带给每一个人幸福美满的人生！

书籍目录

第一章 生活中的心理学 第一节 什么是心理学 第二节 心理学和生活的关系第二章 为自己的心理状况把脉 第一节 心理健康的标准 第二节 影响心理健康的因素 第三节 关于心理健康的误区 第四节 心理健康的自我诊断 第五节 心理平衡与失衡第三章 身体健康与心理 第一节 现代医学模式下的健康概念 第二节 心理与身体的统一性 第三节 心身疾病及其防治 第四节 长寿者拟理特点第四章 饮食中的心理学第五章 美容中的心理学第六章 从心理学爱看情第七章 婚姻中的心理学第八章 家庭中的心理学第九章 人际交往中的心理学第十章 压力与心理第十一章 性与心理第十二章 梦境与心理第十三章 性别与心理第十四章 性格与心理第十五章 情绪与心理第十六章 现代人常见不良心理及其调适参考文献

章节摘录

心理学研究心理现象和行为，它必然是来自生活的；它最终又会回归生活，指导生活。懂得和运用心理学的一些道理，你的生活必然会活得有滋有味。

下面不妨来了解几个日常生活中的心理学效应。

(一)超限效应刺激过多、过强和作用时间过久而引起心理极不耐烦或反抗的心理现象，在心理学上称为“超限效应”。

马克·吐温是美国著名的短篇小说家。

有一次，他听人作募捐演讲。

一开始。

他觉得那人讲得很好，使人非常感动，准备捐些钱。

过了十几分钟，那人还没有讲完，他便有些不耐烦，于是决定少捐一些钱。

又过了十几分钟，那人仍然滔滔不绝，于是乎，他决定一毛不捐。

冗长的讲演终于结束了，大家开始募捐。

马克·吐温却气愤难消，不仅没有捐钱，还从募捐箱里偷走了几元钱。

超限效应也常常体现在人们的家庭教育中。

比如，当孩子考试成绩不好时，父母就会一次、两次、三次，甚至四五次地重复对孩子做出同样的批评。

孩子一开始可能感到内疚和不安，逐渐便会变得不耐烦，最后甚为反感。

孩子一旦受到批评，往往需要一段较长的时间才能从心理不安中恢复过来；受到重复批评时，孩子的心情就无法复归平静，“我偏要这样”的反抗心理便逐渐高涨起来。

所以，家长对孩子的批评教育要在一定的限度内，注意对孩子“犯一次错，只批评一次”。

即使非要再次批评，那也要换种说法或角度，不应简单地重复。

这样。

孩子才不会觉得小辫子被“揪住不放”，逆反心理也会得以避免或减轻。

(二)3对1规律你应该有这样的生活体验，就是当你自己想说服别人或提出令人为难的要求时，别人可能一口回绝；如果几个人同时给对方施加压力，他可能就乖乖就范了。

那么至少需要几个人才能奏效呢？

实验表明，能够引发对方同步行为的人数至少为3~4名。

当两个人统一口径诱使某人采取趋同行为时，他一般会坚持己见。

如果人数增加到3人，趋同率就迅速上升。

如果5个人中有4人意见一致，此时趋同率最高。

人数增至8名或15名，趋同率则几乎保持不变。

但是，这种劝说方法在一对一的谈判或对方人多时就很难发挥作用。

如果对方是一个人，你可以事先请两个支持者参加谈判，并在谈判桌上以分别交换意见的方式诱使对方做出趋同行为。

以纸牌游戏为例，一般由四个人参加，在游戏过程中如果时机成熟，有人会建议提高赌金或导入新规则，同时也会有人反对。

这时如果能拉拢其他两人赞同你的建议，三个人合力对付一个人，那么此人往往会因寡不敌众而改变自己的主张。

(三)皮格马利翁效应有一个希腊传说，说的是古希腊塞浦路斯岛有一位名叫皮格马利翁的国王，他酷爱艺术。

通过自己的艰辛努力，皮格马利翁雕塑了一尊少女像。

他十分钟情于自己的得意之作，整天含情脉脉地注视着它。

爱神阿佛洛狄忒见他感情真挚，就给雕像以生命，使两人结为夫妇。

虽然只是个传说，却蕴含了一个非常深刻的哲理：期待是一种力量。

这种期待的力量就被心理学家称为皮格马利翁效应。

<<生活心理学全集>>

(四)贝勃规律有一个关于“诱敌深入法”的有趣实验。

如果报纸售价上涨0.5元。

人们会十分敏感；而如果房价涨了100甚至200元，人们都不会觉得涨幅很大。

人们一开始受到的刺激越强，对以后的刺激也就越迟钝。

这就是心理学上的“贝勃规律”。

下面再举例子以说明这种“贝勃规律”。

一个人右手举着300克重的砝码，如果此时在其左手上放305克的砝码，他觉察不出有什么差别。

直到左手砝码的加重至306克时，他才会感觉左手的有些重。

同样，如果右手举着600克，这时左手上的重量要达到612克，人才能感受到差异。

也就是说，要比之前的情况多给一倍以上的刺激，人才会有所反应。

所以，要想辨别出刺激间的差异，差额必须足够大。

企业经营中的人事变动或机构改组等活动经常用到“贝勃规律”。

例如，一家公司想裁掉一些员工，但这些人逆反、报复心理很强，首先拿来开刀则可能引起不良后果。

因此，应该先对与这些人无关的部门进行大规模的人事变动或裁员，使其他职员习惯于这种冲击，然后在第三或第四次的人事变动和裁员时再把矛头指向原定目标。

受到历次冲击之后，这些人已经麻木了。

再比如，在谈判中，一开始就提出令人难以拒绝的优厚条件，等谈判基本结束后再指出一些不好的细节并使对方接受，这种“诱敌深入法”基本上也是以“贝勃规律”为基础的。

(五)晕轮效应(光环效应)可能会存在这种情况：就是当你对一个人产生好感时，此人身上就好像出现了积极的、美妙的、理想的光环。

由于这种光环的照射，此人外貌、心灵上的缺点就会被忽略，更甚者你还会主观地赋予他很多本不具有的美好品质，正所谓“情人眼中出西施”。

在心理学上这被称为“光环效应”或“晕轮效应”。

热恋中的男女，往往觉得对方是这个世界上最美的、最帅的、最万里挑一的，可能结婚之后才会感叹：“当初我怎么就没发现这家伙这么多毛病呢？”

正如莎士比亚曾经感叹的，“恋人和诗人都是满脑子的想象”——纤细瘦弱说成“苗条匀称”。

脸色苍白称为“洁白无瑕”，身体肥胖成了“丰满健壮”，脸上黑痣也叫做“美人痣”。

其实，晕轮效应就是“以偏概全”，是一种评价偏见，甚至会达到“爱屋及乌”的程度。

比如，所谓的“追星族”，或称“粉丝”，常因喜欢某位流行歌星或影星的某一特征而盲目模仿。

模仿明星的发型、胡须、穿着，整容模仿明星的长相，甚至不惜代价去搜集歌星使用过的物品。

晕轮效应也常常成为行骗的工具，比如有些人刻意将自己打扮成某种人的外表，从而行骗，屡屡得手。

俄国著名的大文豪普希金恐怕无人不知，但却英年早逝，都是晕轮效应惹的祸。

他狂热地爱上了被称为“莫斯科第一美人”的娜坦丽，并且和她结了婚。

娜坦丽虽然长得美丽，可与普希金的志向、兴趣相去甚远。

每当普希金把写好的诗读给她听，她总是捂着耳朵痛苦地叫：“不要听！

不要听！”

她喜欢交际、玩耍，总是要普希金陪她游乐或出席豪华晚会、舞会，而这些都是普希金所不喜欢的。

但普希金还是为她丢下创作，搞得债台高筑，最后还为她决斗而死。

娜坦丽的漂亮蒙蔽了普希金的双眼，他觉得一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，可是他错了。

在日常生活中，“晕轮效应”随处可见。

年轻人选择恋人，往往很看重外表，全然不去考究人的内心，从而做出错误选择。

总之，晕轮效应是一种认知偏见，对人们的人际交往以及生活的许多方面有较大不良影响，因此我们要尽量地避免和克服这种效应。

(六)巴纳姆效应有一位著名杂技师，名叫肖曼·巴纳姆。

他在评价自己的表演时说过，因为他的节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他很受欢迎。

他能使“每一分钟都有人上当受骗”。

一种笼统的、一般性的人格描述，人们却常常认为十分准确地揭示了自己的特点，这种现象在心理学上称为“巴纳姆效应”。

有位心理学家做过一个实验。

他给一群人做完明尼苏达多项人格检查后，拿出两份检查结果让参加者判断哪一份更贴近自己。

事实上，这两份结果中，一份是多数人的回答平均起来的结果，另一份才是参加者自己的结果。

参加者往往认为前者更准确地表达了自己的人格特征。

巴纳姆效应在生活中十分常见。

比如算命，很多人算命后都会觉得算命先生说的“真准”。

实际上，那些诉诸算命的人本身情绪低落、失意，对生活失去信心，没有安全感。

一个缺乏安全感的人，心理的依赖性大大增强，很容易受到心理暗示。

算命先生善于揣摩人的内心感受，很快就能觉察到求助者的感受，说些稍加安慰的话语，求助者立刻会升起一股暖意。

算命先生接下来的似是而非、无关痛痒的“人生预测”便会使求助者深信不疑了。

<<生活心理学全集>>

编辑推荐

《生活心理学全集》将是您的良师益友！

亲爱的朋友们：您的学习有问题吗？

您的爱情有如意吗？

您的婚姻不美满吗？

您的孩子令您很是忧愁吗？

您的工作业绩不好吗？

您的人际关系很糟糕吗？

您经常做噩梦而心神不宁吗？

您还是一个单身族，正在忍受心理煎熬吗？

……您是不是正在为上述种种问题而感到心力交瘁、无所适从呢？

您想了解心理学吗？

您想运用心理学获得生活幸福吗？

在过去的2500年中，人类渴望揭开广大而幽眇的心理世界的面纱。

在节奏越来越快的现代社会，人们越来越渴望认识最熟悉的陌生人——自己。

<<生活心理学全集>>

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>