

<<每周一堂心理课>>

图书基本信息

书名：<<每周一堂心理课>>

13位ISBN编号：9787115205841

10位ISBN编号：7115205841

出版时间：2009-4

出版时间：郑月玲 人民邮电出版社 (2009-04出版)

作者：郑月玲

页数：226

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>

## <<每周一堂心理课>>

### 前言

让生活失去色彩的不是伤痛，而是内心的困惑；让脸上失去笑容的不是磨难，而是心灵的禁锢。没有谁的心灵永远一尘不染，惟有化解心中的困惑，才能战胜自我，撑起一片晴朗的天空，让生活充满阳光。

而要做到这一切，就要学习心理学，掌握心理学。

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理活动规律的科学，它能够帮助人们认识 and 了解自我，洞察和解释人生，具有非常重大的现实意义和实用价值。

心理学的研究范围非常广泛，涉及人类各个活动领域中的心理问题。

可以毫不夸张地说，无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学的指导和帮助。

著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。

而且，它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。

”学点心理学，也有利于呵护我们的心灵健康。

“在21世纪，全球每5人中就有1人将会出现不同程度的心理障碍；到21世纪中叶，没有任何一种灾难能像心理危机那样，带给人们持久而深重的痛楚。

”这是世界卫生组织的最新预测。

看来，每个人都有学点心理学的必要。

如何化解内心的诸多困惑？

如何呵护自我心灵？

如何轻松掌控自己的情绪？

怎样才能洞悉他人的心理？

怎样才能更好地把握他人的想法和行为？

本书将帮你——实现。

## <<每周一堂心理课>>

### 内容概要

《每周一堂心理课：与生活息息相关的52个心理定律》所选的52个心理定律，都是各个心理学派大师的著名研究成果，如詹森效应、罗森塔尔效应、瓦伦达心态、登门槛效应、首因效应、近因效应、巴纳姆效应、印刻效应、蔡戈尼效应、晕轮效应、超限效应等。

这些心理定律和人们的生活息息相关，涵盖了日常生活与工作的各个领域。

读者通过阅读《每周一堂心理课：与生活息息相关的52个心理定律》，不仅能够化解困惑、掌控自我，还能够洞悉他人、更好地理解他人的想法和行为。

《每周一堂心理课：与生活息息相关的52个心理定律》适合所有对心理学感兴趣的读者阅读。

<<每周一堂心理课>>

书籍目录

第1周 刺猬法则：人与人之间的交往最好保持适当的距离第2周 罗森塔尔效应：将军穿上士兵的制服就会变成士兵第3周 詹森效应：抛开心理包袱，发挥应有水平第4周 登门槛效应：先得寸再进尺，循序渐进才能笑到最后第5周 毛毛虫效应：坚持自己的见解，杜绝盲从他人第6周 感觉剥夺实验：积极感受外界环境，获取知识和信息第7周 巴纳姆效应：正确认识自我，不受外界信息干扰第8周 投射效应：辩证地对待他人和自己，克服投射效应的不良影响第9周 瓦伦达心态：患得患失于事无益，专心致志方成大器第10周 杜根定律：信心是决定成败的关键因素第11周 记忆偏差：亲眼见到的，并不一定就是事实第12周 蔡戈尼效应：每个人都具有天生的完成欲第13周 印刻效应：先入易为主，后来难居上第14周 跨栏定理：成就的大小往往取决于难度的高低第15周 晕轮效应：以斑窥豹未必准，以偏概全要不得第16周 超限效应：过犹不及，做任何事都要讲究一个“度”第17周 心理定势：不要让惯性思维限制你的脚步第18周 齐氏效应：打破持续工作的紧张感第19周 杜利奥定律：充满热情的心态可以改变一切第20周 罗密欧与朱丽叶效应：一味打压只会适得其反第21周 竞争优势效应：我+我们=完整的我第22周 瓦拉赫效应：找到发挥自己潜能的优势方向第23周 韦奇定律：未听之时不应有成见，听过以后不可无主见第24周 反馈效应：及时反馈好处多第25周 霍桑效应：重视加暗示，能让丑小鸭变成白天鹅第26周 威克效应：经验与应变的辩证关系第27周 马斯洛效应：满足他人的不同需求第28周 跳蚤效应：挖掘自身无限的潜能……

## <<每周一堂心理课>>

### 章节摘录

第1周 刺猬法则：人与人之间的交往最好保持适当的距离每个人都需要一个能够把握的自我空间，它犹如一个无形的“气泡”为自己划分了一定的“领域”，而当这个“领域”被他人触犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。

许多人都有这样的经验和体会：与某人的关系越亲密，越容易经常与其发生摩擦和矛盾，反倒不及与初次见面者交往容易。

家庭成员、情侣之间常常相互埋怨，正是这种情况的表现。

按理说应该是交往得越深，就越容易相处，相互之间的人际关系也越好，可事实上并非如此。

原因何在？

这其实可以用心理学上的刺猬法则（也叫心理距离效应）来解释。

那么，什么是刺猬法则呢？

刺猬法则说的是这样一个十分有趣的现象：在寒冷的冬季，两只困倦的刺猬因为冷而拥抱在了一起，但是由于它们各自身上都长满了刺，紧挨在一起就会刺痛对方，所以无论如何都睡不舒服。

因此，两只刺猬就分开了一段距离，可是这样又实在冷得难以忍受，因此它们就又抱在了一起。

折腾了好几次，它们终于找到了一个比较合适的距离，既能够相互取暖又不会被扎。

这也就是我们所说的在人际交往过程中的“心理距离效应”。

在现实生活中，这种例子举不胜举。

一个你原来非常敬佩或喜欢的人，与其亲密接触一段时间后，对方的缺点就日益显露出来，你就会在不知不觉中改变自己对其原有的感情，甚至变得非常失望与讨厌他。

夫妻、恋人、朋友以及师生之间都不例外。

曾有人做过这样一个实验。

在一个大阅览室中，当里面仅有一位读者的时候，心理学家便进去坐在他（她）身旁，来测试他（她）的反应。

## <<每周一堂心理课>>

### 编辑推荐

《每周一堂心理课:与生活息息相关的52个心理定律》洞悉他人心理，掌控自我情绪，决定人生成败的心灵法则。

为什么越是亲密无间的人越容易发生争执？

——刺猬法则告诉我们，每个人都需要自己身边有一个能够把握的空间，人与人之间的交往最好保持适当的距离。

为什么有些人在求人办事时处处碰壁，而有些人则能无往而不利？

——登门槛效应告诉我们，当你请求他人时.如果刚开始便提出比较高的要求，是极易遭到拒绝的；倘若你先提出比较低的要求，等对方同意之后再适时增加要求的分量，会更容易达到目标。

为什么越是重要的比赛越会冷门迭爆、黑马频出？

——詹森效应告诉我们，“实力雄厚”而“赛场失误”的惟一原因是心理素质有问题，主要表现在得失心太重以及自信心不足.为什么人们都说“男女搭配，干活不累”？

——异性相吸定律告诉我们，异性之间会在精神上互悦、智力上互偿、气质上互补、事业上互助。

善用异性相吸效应，能够让我们在工作上事半功倍，在生活更轻松愉悦。

.....无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学。

《每周一堂心理课:与生活息息相关的52个心理定律》辑录了人类迄今为止最权威、流传最广的52则心理定律。

它们不仅能够帮助读者化解困惑、掌控自我，还能够帮助读者洞悉他人、更好地把握他人的想法和行为。

罗森塔尔效应：将军穿上士兵的制服就会变成士兵瓦伦达心态：患得患失于事无益，专心致志方成大器

蔡戈尼效应：每个人都具有天生的完成欲齐氏效应：打破持续工作的紧张罗密欧与朱丽叶效应：一味打压只会适得其反

霍桑效应：重视加暗示，能让丑小鸭变成白天鹅异性相吸定律：男女搭配，干活不累

青蛙效应：生于忧患，死子安乐马太效应：强者恒强，弱者恒弱南风法则：最有威力的武器是爱与关怀

饿老鼠与饱老鼠：节制是获得事业成功的前提权威效应：人微言轻，人贵言重

<<每周一堂心理课>>

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>