第一图书网, tushu007.com

<<心理学自用自查全书>>

图书基本信息

书名：<<心理学自用自查全书>>

13位ISBN编号：9787510401442

10位ISBN编号：7510401445

出版时间：2009-3

出版时间：新世界出版社

作者：韩菲

页数：306

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

内容概要

人在一生中会遇到各种心理问题。
我们面对人际关系方面的挫折、工作中的逆境，被压力挤得透不过气来，感到异常烦闷无从排解的时候，不一定非找心理医师治疗不可；更简便易行的办法是通过阅读实用心理学方面的书籍，了解相关的知识，进行自我调节。
《心理学自用自查全书》就是基于这种认识而专门为普通人编著的、适合不同年龄和阶层的人阅读的科普读物。
　这不是一本尽讲些空洞说教或玄奥理论的学术专著，也不是涵盖大量专业词汇和解释夸种心理现象的教科书；它坚持通俗性和实用性的基本原则，以贴近生活、深入实践为鲜明特色，关注的是一些你马上可以用在生活中、工作上、人际关系上的基本原则和简明方法。
它是一般大众了解心理学，更好地理解人性、把握人生和全面提高自身素质的极好的参考资料。

书籍目录

第一章 日常生活中每个人都应该了解的心理学常识　什么是个性心理特征　心理活动倾向性如何体现一个人的个性　成功者的成就动机有什么意义　为什么自我奖赏能提升我们做事的动力和效率　心理暗示能怎样左右我们的心情　最后给人留下的印象特别深刻　在生活中如何运用跨栏定理　为什么要用较多的时间为一次工作制订计划　在生活中我们不能忽视或轻视直觉的作用　用心理暗示技术可以有效地解决生活中的难题　为什么说良好的情绪是一种最有助于健康的力量　该如何端正对心理异常的认知态度　区别正常心理和异常心理的标准是什么　从健康状态到心理疾病状态的四个等级　异常心理的一般表现是什么　如何发展健康的心理以消除精神疾病的困扰　出现了什么征兆应该去看心理医生　长期持续的高压状态会损害我们的身心健康　为什么说实际上压力源自内心　如何适当、适时、适地地宣泄以舒缓压力　工作生活中感到身心疲劳该如何调节　为什么我们感觉不到快乐　怎样努力去营造良好的内心环境　心理素质自测自查第二章 不同年龄人群的心理健康要点　青少年的心理特点是什么　青少年常见的心理问题有哪些　青春期青少年的常见的心理矛盾有哪些　如何克服感觉自己“长相不美”的自卑心理　怎样才能避免网络对青少年的消极影Ⅱ向　大学生要努力克服哪些常见的人格和心理障碍　大学生应如何把主要精力投身到学习中去　人过30该如何克服年龄恐惧症　中年人的心理特征是什么　如何正确对待中年期的心理卫生问题　中年人应该如何摆脱心理危机　怎样摆脱更年期不正常的心理状态　老年人有哪些独特的心理特征　怎样排除心理干扰，真正地实现老有所乐第三章 与别人和谐相处应掌握的心理学知识　交往对人的心理健康有什么重要的作用　怎样克服社交恐惧症　如何战胜羞怯心理，轻松潇洒地进行交往　怎样改变有碍于和谐的人际关系的不合群性格　为什么人人都渴望被尊重、被认同　在与人交往中如何努力避免偏见　在人际交往中需要克服哪些病态心理　如何克服人际交往中的悲观心理　在为人处世方面如何表现出性格的灵活性　如何避免过分依赖和过分独立的心理　怎样努力给别人留下良好的第一印象　在感到胆怯或自卑时怎样为自己壮胆　怎样从眼神看透对方的心思　在交际中怎样巧妙运用自己的眼睛和眼神　如何从谈话中探知对方的内心世界　男性在与女性交往的时候应特别避免哪些错误　怎样有效增强说服别人的能力　测试一下与人交往时你是哪类人第四章 成功地进行恋爱应掌握的心理学知识　怎样判断自己是不是爱上了一个人　异性之间的相互吸引力心理规则有哪些　男性身体的哪几个部分最能吸引女性　在择偶时如何避免和控制心理错觉　初恋几周内应把握哪些心理学的规律　如何真正读懂女人口是心非的心理　怎样真正读懂女人对你的心意　女性该如何看透男人的缺点　女人该如何捕捉男人传达给你的爱情信号　女人该如何从相反的方向去考虑和判断男人　在你心仪的女子面前如何逐步展开攻势　恋爱的男女彼此之间如何保持吸引力　怎样才能知道你和男友是否可以继续相处　男友决定与你分手的征兆有哪些　女友决定离开你的信号有哪些　如何努力减轻因失恋而带来的痛苦第五章 呵护美满婚姻须掌握的心理学知识　为什么会觉得相爱容易相处难　女人如何采取正确的措施维护和谐的婚姻　怎样把爱通过确切的形式表达出来　维护和谐婚姻必须考虑对方的哪些心理需要　男人沉默的真正意思究竟是什么　怎样给老婆送礼才能取得满意的效果　如何认识和克服影响夫妻不和的心理因素　为了促成夫妻间互补该如何进行自我调节　女性怎样增强自己的吸引力才能把丈夫迷住　为什么争吵后男方很快地道歉并不能真正地解决问题　为了不伤害夫妻感情如何进行更艺术的吵架　如何努力避开婚姻中的4个危险期　怎样才能让夫妻间的交流畅通无阻　如何把夫妻间的矛盾解决在萌芽状态第六章 成功求职必备的心理学知识　造成现代大学生就业难的主要因素有哪些　为什么年轻人要构建明确而合理的职业意识　选择职业的时候如何考虑自己的个性　怎样才能打破传统的求职观念　高学历者如何避免“高不成，低不就”　年轻人成才必须具备什么样的心理素质　年轻人如何避免选择错误的职业　面试时怎样才能在考官面前树立良好的形象　求职者如何从面试官的角度去思考和准备　怎样得体地应对不太友善的面试官　年轻人必须摒弃哪些不利于求职的想法　应该怎样处理自我职业设计与现实的矛盾第七章 纵横职场应掌握的心理学知识　初入职场的新人如何平稳度过工作浮躁期　年轻人如何尽快适应职业工作　为树立良好的职业形象在穿着打扮方面应注意什么　在职场如何努力引起别人的关注　职场中人自检人际关系应考虑的几个问题　怎样努力形成与上司互动默契的人际关系　如何读懂上司和同事所表达的弦外之音　如何判断上司的不寻常的举动和自己的失宠信号　如何与不同的同事进行融洽的交谈　在职场交际中如何避免失言　在工作中怎样保持激情和愉快　怎样才

能更轻松愉快地去工作　如何从心理上跨越工作中遇到的障碍　哪些小技巧适合在办公室随时减压　在激烈的竞争中如何保持健康的心理　怎样把拥有良好的人际关系和减轻工作压力统一起来　如何评估自己是不是有必要换一份工作　如果不能选择更喜欢的工作，如何尽力喜欢眼前的工作

章节摘录

成功者的成就动机有什么意义　　在心理学上，动机是指一种由需要所推动的，达到一定目标的行为动力。
如肚子饿了，需要吃东西，便产生了寻找食物行为的动力。
而“成就动机”，则是指一个人在完成某种任务时，力图取得成功的动机。
它是个人对自己所认为重要或有价值的工作去学习、努力的动机。
如青少年想玩好一种游戏，中年人想维护身体的健康，老人希望在有生之年能完成自认为重要而有价值的工作，等等。
成就动机在人的动机结构中占有重要地位，它是人类适应社会的动力源泉，是人类的抱负、雄心和获得成功的强烈冲动，甚至决定着人们在人生的攀登中最终达到的高度。
成就动机对个人的发展和社会的进步具有重要作用。
它好像一架强大的发动机，激励人们努力向上，在前进道路上克服各种困难，取得一个个成就。
著名心理学家麦克里兰曾设计过一个情境，来测验一个人的成就动机大小。
假设有人让你在一个无人屋子里，独自一个人玩套圈的游戏，你可以自由选择起点位置。
那么你是选择距离目标很近的位置，百发百中；还是选择距离目标很远的位置，鲜有套中；还是选择距离目标适中的位置，约有一半次数套中目标呢？
而这些选择又都意味着什么呢？
麦克里兰告诉我们：如果你选择前两者，即距离目标很近或很远的位置，就说明你是成就动机较低的人。
你做事情是为了避免失败。
确切地说，是为了避免失败带来的负面情绪。
因为距离很近，绝不会失败；距离很远，别人也成功不了，自己也不会因失败而被别人瞧不起。
相反，如果你选择最后一种做法，就是距离目标适中的位置，则表明你是一个成就动机较高的人。
你不断地在自己的潜能内挑战自己，追求可能的成功。
你做事不是为了做给别人看，而是追求自我超越、自我成长。
麦克里兰发现，人具有追求卓越、实现目标、争取成功的需要，这种需要可以成为成就动机。
具有强烈成就动机的人特点是：他们追求的是个人成就，而不是报酬本身，他们极想把事情做得比以前更好、更有效；他们能为解决问题的方法承担责任，及时获得对自己成效的反馈，以便判断自己是否有改进；他们喜欢设置有中等挑战性的目标——因为中等难度的工作既有成功的可能，又有足够的挑战性，能够满足个人的成就动机；他们不是赌徒，所以不喜欢靠运气获得成功，也不喜欢成功概率过大，因为对能力没有挑战性，当一项任务成功的可能性为50%时，他们的表现最好。
心理学研究表明，在两个人聪明才智大体相同时，成就动机高的人比成就动机低的人在活动中成功的可能性一般都要高。
成就动机高的人在活动中要求高标准，并且尽力把工作做好。
在学习上，成就动机高的学生可能会取得好的学习成绩；在事业上，成就动机高的工作人员可能取得优异的工作成绩。
一个人的成就动机水平决定着目标的选择和实现目标所采取的策略，决定着他是追求极高的目标而不怕冒险，还是墨守成规、稳妥至上。
高成就动机者往往喜爱捕捉大目标，放弃一些小目标，一旦面临真正值得追求的目标，他们会无所畏惧、勇于冒险。
在竞争的情况下，高成就动机者也会有出色表现，他们的毅力比低成就动机的人来得更长久。
美国斯坦福大学曾针对成就动机与人生绩效的关系，做过一项调查。
他们对一群普通人进行了25年的跟踪，结果发现：没有成就动机的人，处于社会的最低层；成就动机一般的人，成为蓝领；成就动机很强的人，成为白领，属于专业人士；而成就动机特别强、不达目的不罢休的人，更多地成为社会的精英、各行的领袖。

当然，因为人的价值观、世界观不同，所以每个人对成绩的认同标准就会不同，与之相伴而生的成就感也就各不相同了。
比如，从事同样工作、各方面待遇都基本相同的两个人，就有可能一个有成就感，而另一个却不以为然；同样，两个成就完全不同的人，也可能因为价值观、世界观的不同，而造成有成就的人丝毫感觉不到成就感，而没什么成就的倒蛮有成就感。
但是无论如何，每个人所拥有的成就动机，都会成为他的事业的强大动力。
成功者的成就动机，有一些是来自于对成功者的艳羡与模仿。
不满足是向上的车轮，渴望达到更高的成就和境界，是成就动机产生的根源之一。
另外，还有许多的成就动机来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面鼓励型的。
刺激的发出者经常让承受者感到屈辱、痛苦。
这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤怒、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发起“超常规”的能力。
成功者往往有必胜的决心，有强烈的成功欲望。
成功的欲望源自于你对财富的渴望，对家庭的责任，对自我价值实现的追求。
为什么自我奖赏能提升我们做事的动力和效率　　在生活中，我们每个人都不得不去做一些自己不喜欢但是又必须做的事情。
做这些事情的时候，我们往往因为情绪上的障碍而动力不足，磨磨蹭蹭，效率不高。
这种情况下应该怎么办呢？
怎样才能提高做这类事情的动力呢？
心理学家告诉我们，如果我们在做这类事情的时候，许诺自己做完了就给自己一个奖赏，就将提升我们做这件事的动力和效率。
普雷马克原理就说明了这个道理。
美国心理学家大卫·普雷马克曾提出一个心理规律：人们可以利用频率较高的活动，去强化频率较低的活动，从而促进低频率活动的发生。
通俗地说，就是可以用比较喜欢的活动，强化不太喜欢的活动。
或者说，当有喜欢的事作为报酬时，人们会有更大的动力去做不喜欢的事情。
这个原理叫做普雷马克原理。
它来自于1959年普雷马克所做的一个实验。
普雷马克让孩子们从两种活动中选择一种：一是玩弹球游戏机，一是吃糖果。
有的孩子选择了前者，有的孩子选择了后者。
有趣的是，对于更喜欢吃糖果的孩子，对他们说，只有玩一定时间的弹球游戏机才可以吃糖果，那么，孩子们往往会真的玩那么长时间弹球游戏机；而对于喜欢玩弹球游戏机的孩子，对他们说，只有吃掉多少颗糖果才可以玩弹球游戏机，那么，孩子们就会真的吃掉那么多糖果。
普雷马克原理提醒我们，在做不喜欢的事情时，给自己许诺一个奖赏或者报酬，会大大促进我们做这些事情的动力和效率。
对于不喜欢的工作，为了强迫自己去做，一般有两种方法：或者使用“甜头”，或者使用“苦头”。
苦头，也就是“鞭策”，虽然也可以逼出人的干劲，不过既然有乐趣无穷的方法，又何必自讨苦吃呢？
喜欢享乐是人的本能，所以，甜头是一个让人更舒服的激励方法。
普雷马克原理正是因为注重对人的及时奖赏，而使人拥有巨大的动力，去完成手头的任务。
只不过这种奖赏不是由别人给予我们的，而是我们自己给予我们的，但是它同样具有促进我们做事的效力。
奖赏自己要注意两个问题。
常有人虽设定了成功报酬，却在达到目标前，就先享用报酬。
这样的话，当然无法对我们所做的事情形成动力。

这常是因为目标过大，不容易达成。
为了防止这种缺憾，报酬和目标应该尽量细分。
与其以日后种种好处作为报酬，不如以短期内能实现的报酬作为动力，在一点一点尝到甜头的过程中，去达到目标。
　　另外，如果不能具体指出将来成功的报酬是什么样子，这种方法也会大打折扣。
比如，以读大学为目标，那么就要了解进大学究竟有什么好玩的。
如果不能给自己一个具体的答案，就无法成为强大的动力。
所以，给自己准备的“报酬”要具体而直接，即使在别人眼里微不足道也没关系。
这样，才能促进我们做这些事情的动力和效率。

第一图书网, tushu007.com

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