

<<教育中的心理效应>>

图书基本信息

书名：<<教育中的心理效应>>

13位ISBN编号：9787561745656

10位ISBN编号：7561745656

出版时间：2006-4

出版时间：华东师范大学出版社

作者：刘儒德

页数：273

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>

<<教育中的心理效应>>

前言

“心理学太抽象了，太枯燥了，没什么用！”常常有教师对我说。

“为什么？”我问。

“概念太多，也不知道在教育教学中怎么用。

”他们回答说。

他们的说法多少反映了教师们的实际情况。

一方面，心理学的科学规律、效应和法则汗牛充栋，但那严肃的学术面孔让人望而生畏；另一方面，教师们又特别重视心理学，急需心理学的科学引领。

近年来，教育类报刊上频繁出现将心理效应应用于教育的文章，甚至有些文章出自教师之手，足见心理效应与教育实践的无缝链接日益受到教师们的重视和欢迎。

教育心理学工作者对此“超”链接责无旁贷、义不容辞。

<<教育中的心理效应>>

内容概要

心理学是描述规律的科学，教育自然要遵循科学，但应用科学规律则是艺术，有赖于教师们根据自己的特定情境去创造。

心理学的实验和调查属于科学，生活中、家庭里，课堂上的故事和案例则属于科学的艺术。

教育是科学的，也是艺术的。

藉由理解、模仿和反复实践而不断创新。

心理学的规律和效应非常多，本书精选了64条，并将它们分为教学、教育和管理三部分，以适用于教师的不同方面的工作。

在体例安排上，在每篇文章的正文前面，本书都呈现一个经典的实验、故事或者问题情境，以激活读者的先前知识经验，唤起读者探究正文的兴趣。

<<教育中的心理效应>>

作者简介

刘儒德，1966年生，湖北监利人。
北京师范大学心理学院教授、博士生导师。
主要从事教育心理学、信息技术与学习心理等方面的研究。
出版有《当代教育心理学》、《教育心理学》、《探究学习与课堂教学》、《信息技术与课程整合》、《信息技术教育应用》、《教学软件的选用与评价》等著作。

<<教育中的心理效应>>

书籍目录

代序·鱼就是鱼第一辑 教学中的心理效应U形记忆 ——系列位置效应短时记忆的容量有多大? ——
 —7±2法则解密过目不忘 ——专家记忆优势虎头豹尾 ——首因效应和近因效应不要等墙倒塌再来
 造墙 ——遗忘曲线给学生留点“空白” ——超限效应迈好眼前的一小步 ——高原现象柳暗花明
 又一村 ——思维定势文章不如我,造化不如他 ——归因偏差现象要一个,还是两个? ——沉锚效
 应小步子,大目标 ——连锁塑造小考挺好的,大考就砸锅 ——詹森效应要想吃肉,先得吃青菜
 ——普雷马克原理去年今日此门中,人面桃花相映红 ——情境相似性三个臭皮匠,顶个诸葛亮 ——
 一头脑风暴效应我学故我优 ——学习对大脑的可塑性你听到了你要听的 ——鸡尾酒会效应情令智
 昏 ——情绪判断优先一时遭蛇咬,十年怕井绳 ——厌恶实验弄假成真的谎言 ——认知失调为何
 工作? ——德西效应第二辑 教育中的心理效应布妈妈的启示 ——依恋心理顶着光环行走的人 ——
 晕轮效应不足的完美 ——仰八脚效应感人心者莫乎情 ——南风效应没有最好,只有更好 ——成
 就动机教育无小事 ——蝴蝶效应催眠师的魔具 ——暗示效应山里的水真甜 ——安慰剂效应真实
 的谎言 ——罗森塔尔效应响雷之后必有雨 ——预期效应转念之间 ——知觉中的图形—背景现
 象3+1不等于5-1 ——心理加减法天下英才未必个个是状元 ——第十名现象抽刀断水水更流 ——
 禁果效应带着镣铐亦能舞 ——强迫性行为给学生一件有价值的“睡袍” ——配套效应奖励的艺术
 ——扇贝效应脚踏两条船的感觉 ——手表定理解读算命先生的天书 ——巴纳姆效应绝望的体验
 ——习得性无助不妨来点阿Q精神 ——酸葡萄与甜柠檬心理晴雨在我心 ——情绪ABC理论壮志未酬
 身先死,常使英雄泪满襟 ——齐氏效应为了明天更美好 ——延迟满足第三辑 管理中的心理效应
 凡有的,还要加给他,让他有余 ——马太效应你喜欢他,他就喜欢你 ——互悦机制自己人,什么
 都好说 ——自己人效应人际之间的跷跷板 ——互惠原则哪里有压迫,哪里就有反抗 ——罗密欧
 与朱丽叶效应美丽的玫瑰花 ——霍桑效应美味的肉汤 ——登门槛效应拆掉屋顶还是打开天窗 ——
 一留面子效应课堂管理中的潜规则 ——80-15-5法则想吃活鱼怎么办? ——鲶鱼效应心中的偶像
 ——名人效应最后通牒是不是拖沓者的克星? ——最后通牒效应无孔不入的“偏见” ——决策中的
 非理性为什么锦上添花不如雪中送炭? ——边际递减效应三人成虎 ——从众心理是皮匠还是和尚?
 ——社会助长和社会干扰淹没的责任 ——群体去个性化群体倍乘器 ——群体极化现象囚徒的两难
 选择 ——博弈效应

<<教育中的心理效应>>

章节摘录

世界上最了不起的卖车人乔·杰拉德成功的秘诀就是让顾客喜欢他。为了让顾客喜欢他，他会去做一些看上去完全是费力不讨好的事情。比如说，每一个节日他都会给他的1.3万名顾客每人送一张问候的卡片。卡片的内容随季节而变化（新年快乐，情人节快乐，感恩节快乐等等），但卡片的封面上写的永远是同一句话：“我喜欢你。”

用乔的话来说：“卡片上除此之外就没有什么别的东西了，我只是想告诉他们我喜欢他们。”

乔正是借助于这种方式使他每年的收入都超过20万美元，创下连续12年都赢得“销售第一名”的纪录，他平均每一个工作日都会卖掉五辆车，被吉尼斯世界纪录称之为世界上“最了不起的卖车人”。喜爱引起喜爱 这位成功的推销员深知人与人之间的一种自然心理规律：喜爱引起喜爱。

人们常说，两情相悦。

一般来讲，决定一个人是否喜欢另一个人的最强有力的一个因素，是另一个人是否喜欢他。

大家都希望“被人喜欢”，因此，“喜欢他”和“被他喜欢”互为因果。

在社会生活中，我们经常体验到，当自己很想得到别人的喜欢，而那个人也真的喜欢自己的时候，我们就会对那个人喜欢得深。

这也是“人际吸引律”之中的“对等性吸引律”，就是指喜欢：些喜欢自己的人。

这除了表现在评价态度上外，还表现在自我露的对等和尊重相容的对等上。

与此同时，由于双方心理上的，近与相互帮助，成了各自心目中的“自己人”，因而也就减少了际间的摩擦事件与心理冲突，易于建立良好的人际关系。

然而，如何让别人感受到你喜欢他？

除了直接对他说“我欢你”之外，称赞你羡慕他的地方也不失为一个好方法。

这里一个有趣的小故事。

一个花匠正在为一位著名的法官美化庄园，那位法官跑出屋子来提了不少好建议。

花匠说：“法官先生，您的业余爱好可真不少哇！”

我特别羡慕您那条漂亮的狗，我知道您在家犬大奖赛中赢了不少蓝彩带。

“这小小的赞美之词竟然带来了惊人的效果。”

法官马上兴奋地说道：“是啊，是啊，养狗的乐趣真是无穷！”

你愿意参观一下我家的狗窝吗？

“法官花了将近一个小时领花匠看他养的狗，并介绍那些狗赢得的各种奖品。”

然后，法官问花匠：“你有孩子吗？”

“当花匠回答：“有。”

“法官又问：“他想要小狗吗？”

“花匠急切地说：“怎么不想，如果有了，他会非常开心的！”

...好吧，我送你一只。

“法官说道。

接着，法官又对花匠讲了如何给小狗喂食，讲完后又热切地说：“光给你讲你就会忘了，我把它写出来吧。”

“于是，法官写下了喂狗的方法。”

最后，法官在花匠身上花去了85分钟的时间，送给他一条值100美元的狗。

这一切都是因为花匠真诚地羡慕他的嗜好以及他取得的成就。

其实，任何人都会有一些值得你羡慕的地方，只需要把它挖掘出来，并真心地加以称赞，你收获的就不仅仅是一条“狗”，还有良好的人际关系，这些都会成为你每天开心快乐的重要源泉。

当然，赞美要真诚，人们不喜欢夸夸其谈的、势利的人，更会提防损人利己之徒。

自我暴露也会传递给对方一个信息：“我喜欢你。”

“一个初中男生非常自卑，觉得自己长得不好看，特别是自己的眉毛，经常受到别的同学的“嘲笑”

<<教育中的心理效应>>

新到的年轻女老师发现了，把他叫到办公室聊天，谈起自己初中时“虎牙”的经历，对他说：“我们班的同学是不是对我的虎牙印象特深刻？”

”学生笑着说：“我们都觉得您的虎牙特可爱，很有特色！”

”老师接着说：“其实，在初中时，我为我的虎牙伤心自卑了好长时间，觉得自己的牙特别丑，当同学说我的虎牙的时候，我感到特别难堪，甚至无地自容。

有一段时间，生性活泼的我都不敢说话不敢笑，生怕露出我难看的虎牙。

你想，我是一个女孩，可能比你们男孩子更爱美。

.....

<<教育中的心理效应>>

编辑推荐

心理学的规律和效应非常多,《教育中的心理效应》精选了64条,并将它们分为教学、教育和管理三部分,以适用于教师的不同方面的工作。

在体例安排上,在每篇文章的正文前面,《教育中的心理效应》都呈现一个经典的实验、故事或者问题情境,以激活读者的先前知识经验,唤起读者探究正文的兴趣。

<<教育中的心理效应>>

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>