

<<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：9787561799819

10位ISBN编号：7561799810

出版时间：2013-3

出版时间：华东师范大学出版社

作者：刘儒德 编

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>>

### 内容概要

教师是针对人类心灵的工作。

教师需要掌握一些心理学知识。

本书正是秉持这一目标，对中小学生常见的心理学现象进行详细解析并提供切实有效的应对和辅导策略，为教师铺设了了解学生、走进学生的桥梁。

文中教育故事鲜活生动，心理效应切实可感，值得教师们细细研读。

## <<教育中的心理效应>>

### 作者简介

刘儒德，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的研究，主攻信息技术与学习科学研究方向。

主持国家自然科学基金项目、全国教育科学“十五”规划项目教育部人文社会科学“十五”规划项目、北京市教育科学“十五”规划重点项目、北京市哲学社会科学“十五”规划项目等研究。

著有《当代教育心理学》《信息技术教育应用》《教学软件选用与评价》《教育心理学》《信息技术与课程整合》等，在国内外学术刊物上发表论文五十多篇。

## &lt;&lt;教育中的心理效应&gt;&gt;

## 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 莫等墙倒再造墙——  
 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——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 求速度，还是求正确？  
 ——冲动型与沉思型 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  
 不为做给别人看——成就目标定向 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 戴着镣铐亦能舞——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 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，长使英雄泪满襟——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——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 脚踏两条船的感觉——手表定理 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

版权页：插图：年轻的商纣王吩咐人为自己造了一双象牙筷子。

叔父箕子见了，为之恐惧不已。

别人问他怕什么，箕子回答道：用了象牙筷子，其他餐具当然不会再用陶器，而要使用关玉制作；象箸玉杯所配的，当然也不会再是素菜而会是象鼻、牛舌、豹胆一类的肉食；有了这样的美食，大王怎么会再穿着布衣在矮屋檐下用餐？

他一定要穿着九重华服，建造富丽堂皇的宫殿，最终穷奢极欲……长此以往，商朝离亡国就不远了！这则著名的“纣为象箸而箕子怖”典故告诉我们，人在拥有了一件新的物品后，不断配置与其相适应的物品，以达到心理上的平衡。

人在潜意识中存在一种“搭配”倾向。

一旦面临与潜意识中的“搭配”不一致的客观环境，就会产生心理上的不平衡，我们如果穿上华丽的服饰，行走在陋室里会觉得不舒服，这也难怪纣王使用着珍贵的筷子，会觉得土碗陶杯太寒碜。

人为了达到心理平衡，不断地追求与初始阶段被更新的事物相“配套”的事物或行为，整个系统最终在这种对“配套”的追求下达到一个新水平下的新平衡。

一个乡下来的小伙子在城里“世界最大”的“应有尽有”百货公司当销售员。

第一天上班，快下班时，老板问他说：“你今天做了几单买卖？”

”“一单。

”年轻人回答说。

“只有一单？”

”老板很吃惊地说，“我们这儿的售货员一天基本上可以完成20到30单生意呢。

你卖了多少钱？”

”“300000美元。

”年轻人回答道。

“你怎么卖到那么多钱的？”

”目瞪口呆、半晌才回过神来的老板问道。

“是这样的，”乡下来的年轻人说，“一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的渔钩，然后中号的渔钩，最后大号的渔钩。

接着，我卖给他小号的渔线，中号的渔线，最后是大号的渔线。

我问他上哪儿钓鱼，他说海边。

我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜，卖给他一艘长20英尺有两个发动机的纵帆船。

然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船。

我于是带他去汽车销售区，卖给他一辆丰田新款豪华型‘巡洋舰’。

”

## <<教育中的心理效应>>

### 编辑推荐

《教育中的心理效应(第2版)》不仅适合于中小学教师阅读，也适合师范学生和家長阅读。

<<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>