

《心理学与生活：实用版》

书籍信息

版次：1

页数：279

字数：230000

印刷时间：2013年08月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787509346594

编辑推荐

一本美好人生的行动指南

揭示潜伏在你身边的心理学

带你进行一次生活发现之旅

领会生活的真谛，感悟人生，享受生活！

内容简介

生活中任何地方都有心理学的影子，心理学正在改变着每个人的生活。心理学就像我们每天呼吸的空气、饮用的水和摄入的能量一样，是一种深深地存在于日常生活中，同时又常常被人们忽略的事物。

本书作者用精彩的文字、真实的故事和专业的观点来讲述心理学，让读者朋友通过他人的经历来梳理自己的人生。此外，“拓展苑”栏目主要介绍心理学史上一些经典的实验研究，如“个体受暗示性研究”等。“另眼看电影”栏目从心理学的角度分析电影中的情节和人物，从人格分裂、梦境、孤独症、偷窥等各个方面重新解读电影，让读者朋友感受电影和心理学的双重魅力。

作者简介

隋岩，知名心理作家，心理咨询师，代表作有《心理学与你》、《心理学与生活》、《心理学与人生》、《缺失的心理课》

等。

目录

忧虑中觉醒——约会前睡不着觉
保留私人空间——寻找靠窗的座位
吾日三省吾身——反思自己的所为
自己也会欺骗自己——错觉的引导
赤橙黄绿青蓝紫——色彩改变心情
所谓蓝颜知己——要爱情不要暧昧
敲定你们的相处模式——倾诉or倾听
规划人生——在生活中找到行程
是什么阻止你冒险——找到自己的性格缺陷
人生的终极命题——你为什么而活
哀伤失落的童年——缺乏安全感的孩子
被爱溺死的独立人格——父母溺爱的悲剧
孩子的内心需求——寻求关注的捣乱
不道德的大脑——双重标准

保留私人空间——寻找靠窗的座位

自己也会欺骗自己——错觉的引导

所谓蓝颜知己——要爱情不要暧昧

规划人生——在生活中找到行程

人生的终极命题——你为什么而活

被爱溺死的独立人格——父母溺爱的悲剧

不道德的大脑——双重标准

越描越黑——生活中的言语误解

你幸福吗——定义幸福

冲动是魔鬼——控制愤怒

光阴似箭还是度日如年——感受时间的流逝

随性而行——抛弃“我应该”，抓住“我想要”

每天必刷微博——我们都有强迫症

人生要有所寄——过度自由的恐惧

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

、行为影响情绪——詹姆斯—兰格理论

曾经有心理学家设计过这样的一个实验：他们设置了三个温度不等的房间。第一个房间的温度是33℃，被称作热室，在热室里，人们会感到燥热，浑身都不舒服；第二个房间的温度是20℃，被称作是温室，这个房间温度适宜，待在里面的人会感到很舒服，没有不良感觉；第三个房间的温度是7℃，被称作冷室，待在这个房间里稍会让人行动瑟缩，感到不适。

实验者将被试随机安排在三个不同温度的房间进行书面测试。测试完毕后，由另一个实验者对他们的答案进行评价。这个实验者十分挑剔，有时甚至做出带有侮辱性的评价。在每个被试的房间内都装有一个电钮，在被试听取实验者的评价之后，他可以按动电钮使实验者受到电击的痛苦，以此作为惩罚。实际上，电钮连接的不是实验者，而是一个事先录好人惨叫声的录音机。

实验的结果为：热室中的被试不停地按动电钮，甚至不管实验者说出的话是正确的评价还是使人恼怒的话；冷室中的被试，只有实验者说出他们认为不公正或者带有侮辱性的话时才会按动电钮；温室中的被试没有人惩罚实验者。由此，心理学家得出结论：人的情绪和所处环境的温度有关。

看过这个实验，或许你暂时还不清楚詹姆斯—兰格理论到底要讲什么。那么，我们从几个常见的问题开始吧。生活中，每个人都会发笑，都会哭泣，你是否曾经思考过，我们是因为高兴而发笑，还是因为发笑而高兴？是因为悲伤而哭泣，还是因为哭泣而悲伤？詹姆斯和兰格就思考过这个生活中非常常见的问题。

詹姆斯说：“我们知觉到让我们激动的对象，立刻就引起身体上的变化；在这些变化出现之前，我们对这些变化的感觉就是情绪。”他还说：“那些刺激我们的对象并不能立刻引起情绪。知觉之后，情绪之前，必须先有身体上的表现发生。所以更合理的说法，乃是我们因为哭，所以愁；因为动手打，所以生气；因为发抖，所以怕。并不是我们愁了才哭，生气了才打，怕了才发抖。”詹姆斯认为，情绪只是对于一种身体状态的感觉，而引发这种感觉的原因则完全来自身体，而非外界。因为远在丹麦的心理学家兰格在同一年思考了这个问题，因此这一理论就被称为詹姆斯—兰格理论。

一般来说，人们会认为是情绪引起了人的行为反应，也就是说，人们是因为悲伤才会

哭泣，因为恐惧才会发抖，但是，心理学家的实验证明了与之相反的观点。正如詹姆斯和兰格的看法，人们是因为哭而悲伤，因为发抖而感到恐惧。日本人对面部表情的训练也充分运用了这一理论。

日本出产销往全世界的电器和汽车，而日本人做生意的能力也是举世公认的。但是，由于日本人强烈的东方民族特性，他们不善于表露自己的情绪，甚至不喜欢在谈合同的时候对着客户微笑。所以，但凡和日本人合作过的欧美人都有一个共同的感觉——日本人做起生意来压抑而刻板。

曾经有心理学家设计过这样的一个实验：他们设置了三个温度不等的房间。第一个房间的温度是33℃，被称作热室，在热室里，人们会感到燥热，浑身都不舒服；第二个房间的温度是20℃，被称作是温室，这个房间温度适宜，待在里面的人会感到很舒服，没有不良感觉；第三个房间的温度是7℃，被称作冷室，待在这个房间里稍会让人行动瑟缩，感到不适。

实验的结果为：热室中的被试不停地按动电钮，甚至不管实验者说出的话是正确的评价还是使人恼怒的话；冷室中的被试，只有实验者说出他们认为不公正或者带有侮辱性的话时才会按动电钮；温室中的被试没有人惩罚实验者。由此，心理学家得出结论：人的情绪和所处环境的温度有关。

詹姆斯说：“我们知觉到让我们激动的对象，立刻就引起身体上的变化；在这些变化出现之前，我们对这些变化的感觉就是情绪。”他还说：“那些刺激我们的对象并不能立刻引起情绪。知觉之后，情绪之前，必须先有身体上的表现发生。所以更合理的说法，乃是我们因为哭，所以愁；因为动手打，所以生气；因为发抖，所以怕。并不是我们愁了才哭，生气了才打，怕了才发抖。”詹姆斯认为，情绪只是对于一种身体状态的感觉，而引发这种感觉的原因则完全来自身体，而非外界。因为远在丹麦的心理学家兰格在同一年思考了这个问题，因此这一理论就被称为詹姆斯—兰格理论。

日本出产销往全世界的电器和汽车，而日本人做生意的能力也是举世公认的。但是，由于日本人强烈的东方民族特性，他们不善于表露自己的情绪，甚至不喜欢在谈合同的时候对着客户微笑。所以，但凡和日本人合作过的欧美人都有一个共同的感觉——日本人做起生意来压抑而刻板。

在一个大型公司的办公室，下班之前的半个小时里，所有职员都停止工作，开始练习微笑。每个职员的手里都会拿着一只筷子，所有人将筷子横咬在嘴里，固定好脸上的表情后，再将筷子取出来。这时，人的脸部基本维持在一个微笑的状态，再商谈合作的事宜，就会给人微笑的感觉了。

林鹏在人力资源行业做了很多年，大小公司的人力资源部他都待过，也非常了解当今求职者的迷茫和无措。也许因为自己也是从那个过程走过来的，所以他每次遇到心中装有理想，但是对自己的职业发展缺乏规划的年轻人，都会帮他耐心讲解、细致分析，

希望以他作为一个过来人的忠告能够给予那些年轻人一些帮助。

在一次现场招聘会上，林鹏遇到了一个理工大学的研究生，他叫作季军。季军是学电子的，小伙子相貌英俊，身材高挑，整个人看起来非常阳光，个人素质也不错。公司正缺一位公关企划部的部长，林鹏非常看好这个年轻人。

详细了解过季军的情况之后，林鹏觉得非常遗憾。在他眼里，季军是一个非常难得的人才，各方面素质都很好，如果他选择得当，几年之后一定会有很大的发展。可惜，公关企划这份工作并不是他真正喜欢的。如果林鹏因为一时爱惜人才，将他安置在一个并不适合他的位置上，不仅耽误他个人的发展，也会耽误公司的发展。如果这么轻易地放弃他，林鹏又觉得非常可惜。后来，林鹏将心中所想坦白地告诉了季军，并且针对他的具体情况提出了个人的建议。季军听后非常感谢林鹏，并且决定先让自己静下心来，重新规划一下自己的未来，然后再到招聘会上选择合适的职位。

在每年毕业的600万本科生、40万研究生中，像季军这样的例子还有很多。即使是那些全国高等学府毕业的学生，毕业之时仓促地选择了一份看似不错的工作，几年之后都要面对重新思考职业、重新定位人生的难题。其实，这一切都源于他们在一开始就缺少完善的职业规划和人生规划。刚刚找工作的时候，不知道应该从哪个领域开始自己的职业生涯，于是就挑了个待遇不错、规模不错的公司开始上班。几年过去了，公司内的职务有升有降，更有甚者稀里糊涂地换了好几家公司，换到最后才发现，过去所有的一切都和自己的喜好毫无关系，和原本的人生目标也毫无关系。

在职业的发展中，需要为自己定下一个准确的方向，在人生的道路上，同样需要为自己定下一个明确的目标，或者说一个恰当的基调。内心缺乏准确方向的人，永远是走一步看一步，随波逐流地过日子，就像是一次缺乏行程表的旅行，在兜兜转转中错过了重要的风景，也造成了永远的遗憾。

张鑫和张超是两兄弟，他们住在一座摩天大楼的顶层。这座大楼有80层高，因此他们平时出门都是乘坐电梯。

两兄弟背着沉重的旅行包，在走廊里商量着办法。最后，两个人决定一鼓作气，干脆爬楼梯回家。于是，两兄弟鼓起了干劲儿，开始爬楼。

突然，有个人冒出来跟你讲，你在一次幸运抽奖中获得了前往南极探险的机会，你是否会兴奋地大叫起来呢？

如果这个人又告诉你，在这次冒险中，什么设备都不需要你来准备，你只要做好最坏的打算——你将在冒险中遇到世界上最恐怖的事和最奇异的人，还会遇到一大批形态

怪异的生物。每一天，你都将会体验一种全新的生活方式。此时，你是想迫切地赶到南极，还是心生退却，不愿意冒险？

条件如此变化之后，你的心情是如何变化的？你最终的决定又是什么呢？你会毫不考虑不断变化的客观条件而珍惜这次难得的机会吗？还是面对令自己难过的条件时，为了保证自己的安全，毅然决然地放弃这个机会？其实，你如何选择并不是最重要的，你需要知道的是——是什么阻止了你的冒险。

在专业上，徐靖算是高手中的高手，即使面对院里自称“技术一哥”的张野，他也敢说自己是第一名。因此，进入单位工作以来，他和张野一直都在暗中较量，想要比比到底谁更厉害。然而，他天生软弱的性格却自己的工作发展带来了很大的不利。

另外，徐靖还特别在意别人的看法。他住在研究院的集体宿舍里，虽然一个房间里只住了两个人，他也常常心神不宁，担心室友对他有意见。室友睡觉的时候，他从来都是轻手轻脚地行动，生怕弄出点声音来，影响了室友的睡眠。为此，室友常常跟其他同事讲：“徐靖就像是一个幽灵，走路都没有声音的。”他听在心里，虽然觉得委屈得很，却也不敢去反驳。

不过，性格缺陷并不是始终不变、不可克服的，如果我们在处理生活中的问题时，能够找到避开性格缺陷的方法，那些缺陷的存在也不足为虑了。自省法是一个效果不错的选择。通过写日记或者睡前回忆的方法，将一天中自己的所作所为和经历的各种场景回顾一遍，进行自我反思。找到自身的性格缺陷之后，可以通过与他人交往来加以纠正。在与他人互动的过程中，出现摩擦和争执的地方是彼此意见不一致的地方，同时也是双方的性格出现分歧的地方。可以对比他人的性格特点，逐渐完善自己的性格。

人生的终极命题——你为什么而活

渔夫回答说：“用不了多久，一会儿工夫就能抓到。”

渔夫不以为然地看着商人说：“这些已经足够了。”

渔夫笑着说：“我每天睡到自然醒，到海里抓几条鱼回来，然后跟我的孩子们一起玩耍，再睡个午觉。黄昏的时候可以去村子里喝点小酒，跟朋友们玩玩吉他。”

渔夫疑惑地问：“然后我要做些什么呢？”

渔夫莫名其妙地看着商人，笑着说：“我现在已经是这样了呀！”

渔夫对自己生活的解释，充分地诠释了“走自己的路，让别人说去吧”的生活态度。商人清楚地知道自己的人生，是为了金钱、为了利益、为了名利双收后的功成身退而活，渔夫则享受着此时的自在和惬意，自在游走，随性而活。

我曾经向我身边的朋友们提出过这个问题。虽然他们对提出这一问题的我嗤之以鼻，我还是得到了各式各样的答案。

“因为我暂时不敢去死，所以尽管像大齿轮上一片微不足道的铁屑一样，我依然要重复着悲催的生活。”

“为了责任，对家庭、亲人与社会的责任。”、“你有什么想做的吗？有想保护的人吗？有想关心的事情吗？我正是为了这些而活！”

在不同环境下成长起来的人，身处在人生不同阶段的人，对自己的人生有着不同要求的人纷纷给出了他们心中的答案。然而，尽管我问过了很多人，对于这个人生的终极命题，我依旧在思考。或许，你也如同我一样，整日纠结在哲学家都无法完成的命题里，选择用一种形而上的态度来看待这个世界。

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)