

《活学活用行为心理学》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年11月01日

开本：16开

纸张：轻型纸

包装：平装-胶订

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787121301513

丛书名：实用心理学丛书

编辑推荐

这是一套应用心理学的图书，丛书前一版曾十分畅销。
作者为北京华通正元管理咨询有限公司总经理，具有丰富的实战经验。

内容简介

本书是行为心理学研究成果的简明指导读本。全书共分8章，包括心智反应、效能唤醒、合理有度、决策偏差、行为矫正、行为陷阱、群体极化、关键行为8个主题。这8个主题也是行为产生的内在机制和动力以及行为的外在表现，囊括了普通心理学、认知心理学、社会心理学、人格心理学等几大心理学板块的内容，可以说是对人类行为的全方位研究和呈现，对个人培养正确、积极行为具有突出的指导意义。

作者简介

成正心，本名孙科炎，是北京华通正元管理咨询有限公司总经理。长期从事企业研究、咨询、培训等工作，广泛涉猎心理学、管理学、哲学、文学等知识领域，结合运作企业的经验，撰写了大量理论与实践相结合的书籍、调研报告。目前受教育部委托进行职教教材系列的编写；担任中国创业大赛的评委。

目录

第1章..我们的身体是一部机器：心智反应

感觉——人类是感性的动物 — 2

知觉——是非对错并非总是分明 — 5

记忆——记住该记住的，忘掉该忘掉的 — 8

学习——进取精神需要细心呵护 — 11

意识——难得糊涂还是难得清醒 — 14

潜意识——一股隐藏的神秘力量 — 17

想象——由内而外地改变自己 — 20

内语言——信你所信，得你所信 — 23

体验——从体验开始，再回归体验 — 26

第2章..是什么让你软弱和强大：效能唤醒

目的捕获——目的越清晰，行动效能越高 — 30

动机水平——动机越强烈，未必越有利 — 33

自我实现——你希望实现的，终会实现 — 36
自我控制——自制力就是权力 — 39
兴趣唤醒——做你所爱的，爱你所做的 — 42
态度养成——态度影响行为，行为重塑态度 — 45
意志调节——与惰性本能的自我斗争 — 48
成就理论——成功会带来更大的成功 — 51
第3章..在狂热与冷静的两极：合理有度
超限效应——行为中的物极必反律 — 56
钟摆效应——无聊和痛苦是生活的常态吗 — 60
情绪正念——快乐和痛苦全在一念之间 — 63
热情效应——因为热情，你将获得更多快乐 — 67
内酬心理——内心充盈，就能笑对生活 — 70
延迟满足——迟来的幸福，也许更美 — 74
信念固着——别把顽固不化当成信念 — 77
利己偏差——不要总是往自己脸上贴金 — 80
淬火效应——一张一弛，文武之道 — 84
公地悲剧——大河有水，才能小河满 — 87
第4章..你为什么想错了也做错了：决策偏差
表征性启发——别被表面现象所迷惑 — 92
心理定式——什么困住了你的思维 — 95
酝酿效应——棘手的问题不妨先放一放 — 98
拖延心理——逃避一开始，就会不断恶化 — 101
阿莱悖论——谨慎和冒险都是人的天性 — 104
损失规避——人们更关注损失而非得利 — 107
赌徒谬论——赌徒的口袋永远空空的 — 110
光环效应——一损俱损，一荣俱荣 — 113
后悔理论——后悔了，然后可以做得更对吗 — 116
暗示效应——希望自己是哪样，你就是哪样 — 119
第5章..从焦虑和抗拒中走出来：行为矫正
焦虑与抵抗——因为抗拒，所以焦躁不安 — 124
代偿——谁来代替你的坏心情 — 127
攻击——咄咄逼人为哪般 — 130
嫉妒——嫉妒是心灵的地狱 — 133
堕落——用更大的痛苦减轻小的痛苦 — 136
白日梦——满足于幻想，耽搁于幻想 — 139
退行——年纪越大，越不希望长大 — 142
补偿——总有办法让生活更美好 — 145
幽默——有一种力量叫快乐 — 148
升华——苦难是不可缺少的财富 — 151
第6章..一步错，步步皆错：行为陷阱
习得性无助——失败，只因你承认了失败 — 156
自证偏见——为摆脱责任寻找证据 — 159

- 过度合理化——别让似是而非的理由绑架自己 — 162
- 沉没成本——不可挽回，就不要过多纠缠 — 165
- 对比心理——你的信念总是会受到干扰 — 168
- 投射效应——以小人之心度君子之腹 — 171
- 破窗效应——一扇窗破损，整面墙遭殃 — 174
- 配套效应——好马终须配好鞍 — 177
- 第7章..当你身处群体之中：群体极化
- 从众效应——我们都是害怕被孤立的人 — 182
- 少数派影响——真理总在少数人的手中 — 185
- 群体极化——你我都是疯狂的制造者 — 188
- 群体盲思——因为信念，所以闭目塞听 — 191
- 囚徒困境——没有合作，就没有共赢 — 194
- 社会性懈怠——一人懒散，众人皆懒散 — 197
- 责任分散——多人负责，就等于无人负责 — 200
- 搭便车效应——与人方便才能与己方便 — 203
- 利群偏差——家丑只能自家人说 — 207
- 第8章..你必须知道的一些事：关键行为
- 青蛙效应——命运由行为习惯来决定 — 210
- 蝴蝶效应——勿以善小而不为，勿以恶小而为之 — 213
- 移情效应——己所不欲，勿施于人 — 216
- 敏锐度——只有察觉到，才能想到做到 — 220
- 刺猬效应——独立而又合作是一种学问 — 223
- 懒蚂蚁效应——人与人的最大区别是在头脑 — 226
- 空杯心态——清空一切，才能容纳万物 — 229
- 约拿情结——不要回避，一切自然而然 — 232

前言

很多人对心理学都抱有热情，生活中也经常会引起各种各样心理学的话题。近几年，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的，对某个心理问题、心理学原理、心理活动机制的把握和洞察都可能广泛地影响到个人的家庭、职业、社会生活，正可谓“牵一发而动全身”。但是，普通大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一条鸿沟，我们对心理学，特别是生活中的心理学，并没有系统加以科学了解，当然也就谈不上好好地用心理学知识来解决问题了。

专业心理学知识是作为一门科学存在的。过去，很多人可能认为心理学很神秘，与普通人的相距甚远。其实，心理活动也许很神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。它更像是逻辑测算一样，需要复杂的实验设计，严谨的推测论证，各种可能性的分析、比较、重复性验证，最终尽可能精确地呈现研究结果。所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。

这无疑是很多大众读者无法深入理解心理学专业研究的一个重要原因。我们看到，心理学家们有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正能够看完，更别提深入理解其中的每一个心理学理论了；同时我们看到，专业的心理学研究所提出的各种各样实用的、严谨的心

理技术，人们也未必能

够全身心地投入其中，感受其中的奥秘。

很多人对心理学都抱有热情，生活中也经常会引起各种各样心理学的话题。近几年，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的，对某个心理问题、心理学原理、心理活动机制的把握和洞察都可能广泛地影响到个人的家庭、职业、社会生活，正可谓“牵一发而动全身”。但是，普通大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一条鸿沟，我们对心理学，特别是生活中的心理学，并没有系统加以科学了解，当然也就谈不上好好地用心理学知识来解决问题了。

专业心理学知识是作为一门科学存在的。过去，很多人可能认为心理学很神秘，与普通人相距甚远。其实，心理活动也许很神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。它更像是逻辑测算一样，需要复杂的实验设计，严谨的推测论证，各种可能性的分析、比较、重复性验证，最终尽可能精确地呈现研究结果。所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。

这无疑是很多大众读者无法深入理解心理学专业研究的一个重要原因。我们看到，心理学家们有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正能够看完，更别提深入理解其中的每一个心理学理论了；同时我们看到，专业的心理学研究所提出的各种各样实用的、严谨的心理技术，人们也未必能够全身心地投入其中，感受其中的奥秘。

正是从这个角度出发，我们在过去一年多时间里，组织了一批专业的心理学研究工作者，试图将那些晦涩难懂的心理学专业知识，以贴近大众读者阅读习惯的方式呈现出来，搭建一个从专业心理研究到大众心理读物的桥梁，这也正是华通咨询心理研究中心的使命。

现在，我们把这一使命的初步成果——《实用心理学丛书》呈现给读者。我们将不断地推进这项工作，读者朋友也将不断地阅读到我们的作品，希望我们的努力能够让您满意。

这套书是我们再次努力的起步。这套书也是读者初步了解心理学的一套基本的普及读本，确切地说，是心理学在不同应用领域的普及读本。

回忆起来，从计划做这个工作开始，到今天正式出版，我们始终坚持以下几个基本思路——这些思路也正是这套书的价值所在。（1）科学性和专业性。

本系列图书创作出版的目的是普及应用心理学的专业基础知识。我们每一个人或多或少都听说过心理学的一些知识，也可能通过自身的感悟或多或少了解一些心理活动的状态，但也许你的理解与本书所阐释的内容未必完全吻合。

专业心理学研究的目的在于揭示心理现象背后的各种成因，它们也许是深刻的，也许是简单直接的。但无论它们是什么，我们都以专业心理学研究为基础。换句话说，我们尊重心理学家们的研究成果，并以他们的研究结果为依据讨论各类问题——我们的目的在于让读者最大限度地接近原汁原味的心理学研究成果。（2）通俗易懂，可读性强。

如前所述，专业心理学著作对大众读者来说确实有些晦涩难懂，即使易懂，也缺乏可读性，这阻碍了读者阅读的欲望。我们这套书试图修正这一不足，在尊重科学性和专业性的基础上，尽最大努力保证内容的可读性。（3）侧重于实际应用。

心理学是一门讲求解决实际问题的学科，这套普及读本同样讲求实际问题。在这套书中，我们虽然讨论了某个领域的基本心理特性、基础心理要素，但我们的重点仍是讨论如何用心理学方法改变自己的心理、行为，乃至生活和命运。实用性，是本套书的重要特色之一。我们侧重于实际应用，所以书中的大部分内容是围绕着心理学方法论展开的。（4）尽可能体现应用上的全面性。

每一个心理学知识、原理、方法，在不同的应用领域都有它的特殊性，比如，同样一个心理学定律，在组织管理活动中与在个人生活中可能是两种不同的解释。为了让每一个应用领域的心理学知识和方法都独立地、全面地得到阐释，我们完全按照应用的标准选择每一个“知识点”，这中间可能出现看似重复的收录，实际上是完全不同的两回事，读者朋友要加以留意。

由于笔者能力有限，书中难免有不足之处，诚望读者朋友们谅解并提出宝贵意见！笔者

[显示全部信息](#)

媒体评论

播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。——美国心理学家 威廉·詹姆士

在线试读部分章节

第1章

我们的身体是一部机器：心智反应

我们的身体是一部智能的机器，人的各种心智反应就是这部机器的遥控器，我们的一举一动都会受到内在的心理机制的影响。

人的行为究竟是受理性操纵，还是由感性支配？这是一个难以回答的问题。

但可以确定的是，人们对待外部事物，是从感觉出发的。

人不能没有感觉。加拿大麦吉尔大学的心理学家贝克斯顿等人在一所大学的实验室里进行了“感觉剥夺实验”，表明了感觉对于人的重要性。

一些大学生作为被试被要求24小时待在一个有光的小屋的床上。他们的感觉输入被严格控制——眼睛用塑料眼罩罩着，虽然可以透进一些光，但不会呈现图形视觉；暴露在外的手被套上硬纸板套袖和棉手套，这样他们就不能触摸任何东西了；同时，空调单调的嗡嗡声限制了他们的听觉；接着，他们的头被固定在用泡沫橡胶做的枕头上。

他们可以在小屋内进行简单的日常活动，也可以睡觉、思考。

在实验7天后，许多被试出现了不同程度的病理现象，包括思维迟钝、紧张焦虑、情绪不稳定，有的被试甚至出现错觉、幻觉，以及一些其他继发性的情绪行为障碍。

其他学者在进行了类似实验之后也认为，只要一个人的感觉被剥夺，那么这个人的心理、身体功能都会受到不同程度的损伤，在感觉缺失的情况下，他们的理性思维也将出现

混乱。

这个实验证实了人类行为的一个基本特征：个人是依赖于感觉的。

感觉对个人心理和行为的影响是一个复杂的过程。依照心理学的研究，人的感觉可分为表层感觉和心理上的内在认知活动。社会学家休谟曾将表层感觉定义为“直观印象”，而将内在的认知活动定义为“感性观念”的形成过程。

所谓表层感觉，是个人经由自身感觉器官与外在事物的直接接触、观察而得到的感觉信息。在生活中，我们可以利用感觉器官分辨外部事物的属性，区分颜色、气味、声音、软硬、粗细等特性，这都是直观印象，是表层感觉。

上面实验中所讨论的现象就是针对表层感觉进行的，是直接屏蔽或减少表层感觉对个人生理和心理产生的巨大影响。

相对于表层感觉而言，内在心理认知活动要复杂得多，对个人身心的影响也要大得多。

感觉：人类是感性的动物

人的行为究竟是受理性操纵，还是由感性支配？这是一个难以回答的问题。

但可以确定的是，人们对待外部事物，是从感觉出发的。

人不能没有感觉。加拿大麦吉尔大学的心理学家贝克斯顿等人在一所大学的实验室里进行了“感觉剥夺实验”，表明了感觉对于人的重要性。

一些大学生作为被试被要求24小时待在一个有光的小屋的床上。他们的感觉输入被严格控制——眼睛用塑料眼罩罩着，虽然可以透进一些光，但不会呈现图形视觉；暴露在外的手被套上硬纸板套袖和棉手套，这样他们就不能触摸任何东西了；同时，空调单调的嗡嗡声限制了他们的听觉；接着，他们的头被固定在用泡沫橡胶做的枕头上。

他们可以在小屋内进行简单的日常活动，也可以睡觉、思考。

在实验7天后，许多被试出现了不同程度的病理现象，包括思维迟钝、紧张焦虑、情绪不稳定，有的被试甚至出现错觉、幻觉，以及一些其他继发性的情绪行为障碍。

其他学者在进行了类似实验之后也认为，只要一个人的感觉被剥夺，那么这个人的心理、身体功能都会受到不同程度的损伤，在感觉缺失的情况下，他们的理性思维也将出现混乱。这个实验证实了人类行为的一个基本特征：个人是依赖于感觉的。

感觉对个人心理和行为的影响是一个复杂的过程。依照心理学的研究，人的感觉可分为表层感觉和心理上的内在认知活动。社会学家休谟曾将表层感觉定义为“直观印象”，而将内在的认知活动定义为“感性观念”的形成过程。

所谓表层感觉，是个人经由自身感觉器官与外在事物的直接接触、观察而得到的感觉信息。在生活中，我们可以利用感觉器官分辨外部事物的属性，区分颜色、气味、声音、软硬、粗细等特性，这都是直观印象，是表层感觉。

上面实验中所讨论的现象就是针对表层感觉进行的，是直接屏蔽或减少表层感觉对个人生理和心理产生的巨大影响。

相对于表层感觉而言，内在心理认知活动要复杂得多，对个人身心的影响也要大得多。

内在心理认知活动与表层感觉也是相关的。它是表层感觉与个人的知觉、经验、记忆等各种信息充分融合，并按一定的方式进行加工，最终形成的某种感性观念。例如，当我们与某个人第一次交往的时候，我们通过观察他的言行举止，“感觉”这个人很“友善”或者很“冷淡”。在这里，我们经由“感觉”得出的“友善”或“冷淡”等“观念”都是信息加工的结果。严格意义上说，内在认知活动是表层感觉的深度加工过程，是感性观念的制造者——这里的感性观念是区别于纯数理、逻辑等理性观念而言的。

正因为内在心理认知活动最终会形成一种感性观念，所以它对个人行为的驱动力也是巨大的——当我们感觉一个人友善的时候，无论这个人是否真的友善，我们都可以回报以热情；同样，当我们感觉一个人冷淡的时候，我们会表现出同等的冷淡之情。

看看下面这个实验：

20世纪20年代，哈佛大学心理学教授梅奥的霍桑实验充分地证实了人们的行为并不像通常所认为的那样是经过深思熟虑而做出的，相反，人们的许多行为是直接被感觉（感性观念）所驱动的。

霍桑实验是一组实验，中间涉及多个实验项目，而尤为引人注目的是其中的访谈实验。梅奥和他的研究小组拟定了详细的访谈提纲，而且工人们也并不知晓这是某种心理学实验。此计划的最初想法是要工人就管理当局的规划和政策、工头的态度和工作条件等问题做出回答。但这种规定好的访谈计划在进行过程中却出乎意料，工人们并不想就这些拟定好的问题深入交流。

工人想就工作提纲以外的事情进行交谈，他们认为重要的事情并不是公司或调查者认为意义重大的那些事。访谈者了解到这一点，及时把访谈计划改为事先不规定内容，每次访谈的平均时间从30分钟延长到1~1.5小时，多听少说，详细记录工人的不满和意见。访谈计划持续了两年多，而受访谈的工人的产量大幅提高。

这个实验的结果让人迷惑不解。实验本身并没有改变工人的生产条件，也没有改变他们的福利待遇，只是简单的倾听，就足以使工人提高自身的生产效率。

这项研究最终得出这样的结论：那些被随机抽取而又不知情的参与者，因为“感觉”到自己被重视，所以他们愿意付出努力改善生产效率，生产的积极性大幅提高。工人们提高自身的产量的行为并不是理性思维的结果，而是感觉或者说感性观念作用的结果。

所以，仅仅是感觉上的些许变化——无论是直观印象式的表层感觉，还是深层的感性观念，都能使人的行为发生巨大的改变。

[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)