

<<人性的迷宫>>

图书基本信息

书名：<<人性的迷宫>>

13位ISBN编号：9787801031457

10位ISBN编号：7801031458

出版时间：2000-01-01

出版时间：商务印书馆

作者：多湖辉

页数：193

译者：韩秀英

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>

<<人性的迷宫>>

内容概要

《人性的迷宫》讲述了当人以为对方对自己有好感时，其实是自己对对方有好感、有共同语言、共同经历的人容易产生共鸣、人很容易被眼前的利益所障目，而忘却最终的目的、当人对发生的事情感到不解时，心里会产生极大的不安，以致丧失理智等。

<<人性的迷宫>>

书籍目录

第一章 感情的陷阱1 认真体味对方“玩笑”的含义，才会避免陷入圈套2 即使你对成功没有太大的把握，也不该放弃希望3 人的愤怒与厌恶应适当地发泄出来，否则这种情绪会越积越烈4 后来转变的看法要比一贯的看法影响力更大5 人的情绪一经以哭、笑、恐惧等形式表现出来，其感受就会变得格外强烈6 原为喜欢的行为，但在进行中若受到其他方面不快的刺激，则会对行为产生厌恶感7 当人以为对方对自己有好感时，其实是自己对对方有好感8 有共同语言、共同经历的人容易产生共鸣9 人很容易被眼前的利益所障目，而忘却最终的目的10 当人对发生的事情感到不解时，心里会产生极大的不安，以致丧失理智11 人的局部或与其相关的事物受到评判时，会认为自己的全部都在受到评判12 人在内部环境顺畅时往往会被表面的和谐现象冲昏头脑13 人在对比中才能感到心安理得14 如果对方能中肯地指出你的不足，你对他一定能产生好感第二章 欲望的陷阱15 人为了满足内心深处的另一面，会刻意改变外部条件16 人为了掩盖自己或逃避责任，在言谈中常使用“我们……”的说法17 人的逆反心理是很强的，越是禁止越想尝试18 人的欲望得不到满足时，就越想追求它，以致最后做出一些傻事来19 那种表面上谦卑、沉默寡言的人，往往包藏祸心20 当人的欲望与要求无法实现时，容易产生幻想21 当欲望难以实现或情绪低落时，往往会缅怀过去22 过分地宠爱动物，容易使人变态或陷入不信任人的危险23 心情不快或不安时，切不可郁积在心里，否则会导致神经紊乱24 当人的欲望得不到满足时，可能借助游戏、写作等进行发泄25 一般来说，表面上的顺从，都可能隐藏着逃避责任的心理26 完美主义者大都在实际生活中缺乏灵活性第三章 态度的陷阱27 过分的热情与关心并不一定就是好事，其背后也许隐藏着不可告人的目的28 一般情况下，人们相信好坏兼容的事实，而不相信过分完美的事实29 若要他人服从命令，必须要具备相应的条件：权威与当时的状况30 魅力比信息本身更能改变人的态度与意识31 诋毁别人实际上就是一种忌妒的表现32 人内心的痛苦与不安如不适时地表露出来，会导致痴呆或精神失常33 当人想得到的东西无法实现或者到了手的却又不满意时，便会言不由衷地说些自欺欺人的话34 有时人的能力是被人为地推上来的35 人一旦承担了某种角色，他的言行举止及思考方法也会随着角色跟着改变……第四章 行为的陷阱第五章 意识的陷阱

<<人性的迷宫>>

章节摘录

我们根据亚金斯与达特逊所研究的“学习与惩罚效果”的来说明这一点。这两位学者的研究结果表明，惩罚的强度，必须根据学习情况的难易程度来定，过分的惩罚，只会扰乱学习者的统一性行为，产生负面的效果，换句话说，学习较困难的学生，应给予轻罚，这样才能产生效果。

此外，对说服与沟通颇有研究，且留下斐然成果的C·I·波布拉特，也曾研究过有关“恐惧程度”的问题。

他将恐惧程度分为三个阶段，来调查对蛀牙的恐惧心理。

结果他发现，恐惧程度越大的人，就越不容易让他接受蛀牙有害的事实。

从这项调查结果，我们可以了解到，利用人的恐惧心理，的确能产生一些效果，然而，当惩罚与恐惧感过度时，效果反而会降低。

以前例为证，我们可以了解到人在面对“恐惧”时，有逃避的心理倾向。

就是说，不论任何信息，如果带给自己的是恐惧或不快的感觉，就会对信息本身产生拒绝的反应。

关于这一点在前面认识不协调的理论中已经讲到。

· · · · · ·

<<人性的迷宫>>

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>