

<<像心理学家一样思考>>

图书基本信息

书名：<<像心理学家一样思考>>

13位ISBN编号：9789861854212

10位ISBN编号：9861854215

出版时间：2010

出版人：高宝书版集团

作者：Rolf Reber

页数：224

译者：蔡慈哲

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>

## <<像心理学家一样思考>>

### 前言

該如何在恰當的時機說不？  
為什麼流言總是讓人百口莫辯？  
為什麼我們常常將事情拖到最後一刻？  
如果知道人為什麼會習慣拖拖拉拉，不立刻動手處理手上的事情，我們就可以彌補這個缺點，讓大家在更少的壓力之下，完成更多的事情。

在這本書中，我嘗試回答這類源自心理學的日常生活小問題，並引用科學實驗研究佐證。

科學實驗與我們常常聽到的說法有什麼不同呢？

以前唸書的時候，我打算讀遍應付大考的重要書籍與文章。

但該從何開始，我根本毫無頭緒，卻反倒沉溺於明鏡週刊文情並茂的報導。

我們只能靠意志力，讓自己靜下心來，啃蝕艱澀難懂的文獻，這些話都是老生常談了。

儘管我也下過決心要身體力行，卻一再發現我的意志力總是格外軟弱。

科學實驗會進行不同研究變項的比對，試圖找出辦法，來達成我們想做的事情。

正如「說做就做」一章進一步的說明，康斯坦茲大學的研究人員發現，如果我們能精確具體地規劃在哪個時間點做哪些事情，就比較能夠落實計畫。

光只是說「我今天下午要坐下來讀書」是不夠的；「今天下午兩點要坐下來，研讀關於幼兒時期發展的那個章節。

」才足以展現企圖心。

這個方法不會創造什麼奇蹟，但卻比單憑我們的意志力能完成更多的事情。

本書中的一些研究在於瞭解會對我們日常生活造成阻礙的思考模式、感受模式及行為模式。

這份認知可以幫助我們以更有效的方式經營每一天。

有別於其他著作承諾讀者擁有全新的生活，本書談的是一些能帶來正面效應的小小改變。

而不帶偏見的看待研究結果則左右著我們對此的體認。

可惜，就像我們在關於托兒所的研究中所看到的一樣，當這些洞見與我們自身的信念背道而馳時，我們往往容易產生抗拒的心理。

然而，唯有我們好好去瞭解那些挑戰我們信念的新發現，並抱持開放的態度，我們才能夠體認到自身思考上的不足，進而改變我們的行為。

本書不以無謂的學術理論和技術論述來描述這些研究，而著重於日常生活的實例。

藉此由衷希望能以現代心理學為基礎，與大家分享一些令人著迷的看法。

最後，希望本書能給讀者帶來閱讀樂趣。

## <<像心理學家一樣思考>>

### 內容概要

生活中的各種難題，解答都在「心理學」！

瑞士知名認知心理學教授精選77道生活難題，例如：

名字簡單的股票為什麼容易漲？

美女通常比較親切？

吊橋是最佳的約會地點？

螳螂和人類的共通的弱點是？

登上知名運動雜誌封面是否真是輸球魔咒？

星座預測為何總是看來很準？

那些你以為知道但其實不知道的奇妙心理學實證，本書全部收錄！

讀懂心理學，不僅可以讓你找到好工作，提升個人超人氣，甚至還可以教你育兒和擷獲愛人的心

？

本書作者是瑞士認知心理學教授，他提出77個精采絕倫的心理學實證，內容包羅萬象，精采萬分。

學著像心理學家一樣思考，讓你瞬間扭轉日常生活中的各種劣勢！

Ex.為什麼說冷笑話的人都不覺得自己很冷？

Ex.股票的漲跌和「名稱」及「天氣」有密切關係？

Ex.給客戶越多選擇反而業績越差？

Ex.越不深思熟慮，結果反而更令人滿意？

Ex.只要這樣做，就能成為世界第一？

Ex.避免孩子在超市哭鬧的解決辦法是？

Ex.想增加戀愛的成功率，就去「吊橋」上吧！

Ex.為何路人常常會亂報路？

Ex.飛行員的訓練法和教育小孩有何共通之處？

本書以平易近人，從心理學角度解釋人在生活當中許多想法和觀念。

挑選的範疇很大眾化，議題也是幾乎人人切身，只要拿到這本書都可以找到自己感興趣的篇章閱讀。

每個議題都很生活化，可以迅速讀完，即使是懶惰的現代讀者，也不會感受到大量文字壓力。

本書對於都會中的成年讀者是很大的吸引力。

生活壓力一直存在，人人發現有簡易的方式可以解析自我的想法和心理，更有容易消化的小智慧，可以更輕鬆面對生活，都會有興趣閱讀。

另外，本書內容以輕鬆幽默的現代的文字呈現，讓讀者感覺像是一般生活中的隨意訪談，很容易就接受這本書中有趣又好讀的知識。

<<像心理学家一样思考>>

作者简介

洛夫·雷伯（一九五九年生於瑞士巴塞爾），結束在美國和法國的學術訪問之後，二〇〇三年起於挪威的貝根大學（Bergen University）擔任認知心理學教授。

同時也是瑞士聯合報（Der Bund）的專欄作家。

蔡慈哲 \*\*高雄第一科技大學應用德語所畢。

譯有《芳香療法實證學》（合譯）、《柏林怪咖》（合譯）、《想分手？這樣做就對了》

<<像心理學家一樣思考>>

書籍目錄

- 序 溝通心理學1.可以讓我先印嗎，因為我必須影印？  
2.得寸進尺的「卡門」技巧3.如何在衝突中減少損失 4.不存在的關聯 5.無可避免的偏見 6.偏見如何影響我們的行為？  
7.「揶揄」不是人人都能懂 8.我的笑話才不冷 愛情心理學9.焦慮是愛情的催化劑 10.戀愛的邏輯 11.第一印象為何令人難忘？  
12.美女都比較親切？  
13.我們的感覺可靠嗎？  
14.一加一大於二？  
15.四種婚姻殺手 16.個人期望對記憶的影響 育兒心理學17.媽媽是最棒的！  
18.鏡中身影與同理心 19.結束得漂亮，一切就圓滿 20.托兒所是有害的？  
21.戰鬥機飛行員的養成與兒童教養 22.獎賞的惡性循環 23.每次、偶爾或是從來不？  
24.有效的懲罰原則 25.由內在動機引導 26.目睹暴力就會變得暴力嗎？  
27.「大家都覺得酷！」  
學習（與忘記）的心理學28.遺忘的殘酷 29.貪心不足蛇吞象！  
30.跟隨阿基米德的腳步31.人類與蟑螂的旁觀者效應 32.垃圾資訊的影響 33.複選題會混淆我們的知識嗎？  
34.如何組織記憶 35.加油添醋的記憶 36.結束後就忘光了 工作場合的心理學37.請照我說的去做！  
38.別低估環境的影響力39.流言蜚語的生產過程 40.謠言的殺傷力 41.被偷走的想法 42.預言事業運：電腦比筆跡專家高竿 43.小組合作 = 太棒了！  
叫別人做 44.腦力激盪，但是要用對方法！  
商業心理學45.「十全十美的計畫」並不存在 46.深思熟慮反而更不滿意 47.選擇多不一定好 48.天氣好，股票漲？  
49.事後諸葛的偏誤 50.數字無能，畫面無敵 51.安於現狀的人性 52.自信流暢的謊話勝過吞吞吐吐的實話 宗教與道德的心理學53.相信上帝，划算嗎？  
54.（不）仁慈的撒馬利亞人 55.我以為你都知道 56.值得丟臉的公眾利益 57.雙手洗淨了，罪惡感也消失了？  
58.不曾到來的世界末日 59.面對死神，讓人變得保守 運動、休閒與健康的心理學60.這樣做就能成為世界第一！  
61.我們是因為開心而微笑嗎？  
62.讓銅牌得主比銀牌得主開心的「違實思考」 63.封面人物的詛咒 64.比「假期」本身更美好的是？  
65.無知之恥 66.謀殺、胃癌，哪個機率比較高？  
67.如何和阿茲罕默症病人相處 「我」的心理學68.星座專家的準確率 69.星座預言總是很準？  
70別再去想「白熊」！  
71.別急著吃棉花糖 72.越具體的計畫越好 73.說做就做的魔力 74.創造物品的新功用 75.別高估金錢帶來的快樂 76.正向心理學的「祕密」 77.長歲也長智？

## <<像心理学家一样思考>>

### 章节摘录

如果一個女人很迷人，那一般人都會覺得她人也會「很好」。因此，美國學者提出了疑問，美女是不是都比較親切。因為男人覺得迷人的女人比長相一般的女人更友善，所以會對她們比較好。為了求證，研究學者邀請男大學生和女大學生參與一項實驗，著手研究一般人初次認識的經過。男大學生拿到一個文件夾，裡頭有共同參與實驗的女大學生的資料，還另外附上一張照片。有一半的學生拿到的是最漂亮女生的照片，另一半拿到的照片上頭是一個不怎麼吸引人的女生。這些照片上的人和接下來跟男大學生通電話十分鐘的那些女大學生完全沒有關係。他們的通話經實驗對象同意，會用錄音機錄起來，以供評估。在通話之前、看過照片之後，男大學生要填一份問卷，問題詢問關於照片上的女生特質。結果顯示，如果男大學生認為在電話線另一頭的是一位迷人的女學生，基本上他們就會比較親切風趣。

通話的女學生也會因對方的態度而表現得較為輕鬆、友善。這是一種典型的自我實現預言：這些男大學生以為自己面前的對象是正妹，想像這個女生好親近又幽默。

所以，他們應對的態度就像是面對和善風趣的對象般地聊天，既輕鬆又興奮。這又相對促使這些女學生實際上更平易近人、展現出幽默。拿到另一張照片的那群學生認為電話的那頭是長相普通的女生。他們想像成是一個嚴肅又比較不好相處的人；他們會根據這樣的想法跟對方聊天：愛理不理、態度冷淡。

也難怪這些女學生的反應正如男大學生想像的一樣嚴肅、難以親近。

自我實現預言其實無所不在，正如以下兩個例子：哈佛心理學家洛森塔（Robert Rosenthal）所發表的研究引發全球關注：一個班級的老師宣稱幾位特定的學生素質很好，而且下一個學年度會有很好的表現。

雖然，這些學生其實是隨機選出，經過一學年卻變成了班上的前幾名。

老師們會更加督促這些預設的好學生，多過其他的學生。

與其相信我的女上司處處針對我，如果我相信上司賞識我，我的態度會更為落落大方。這種自然的態度漸漸又會使上司更賞識我，兩者間的互動會好過認定上司不喜歡我而採取謹慎的態度。

這也許是正面思考發揮了作用。

<<像心理学家一样思考>>

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>