

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

图书基本信息

书名：<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条人性原理>>

13位ISBN编号：9787512327580

10位ISBN编号：7512327587

出版时间：2012-5

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎，孙东风 著

页数：292

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>

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

前言

人性是学术研究和个人社会生活共同关注的话题，其中的原因无外乎对社会也好，对个人也罢，人性的影响范围和影响力度都相当大。

而且，了解人性本身也很难。

诸葛亮探讨过人性问题，认为“夫之人之性，莫难察焉”。

大概是说，世界上没有什么事情比知道人性更难的了。

聪明如诸葛亮，也承认这是一件难事。

既重要而又难知，这就成了很多人倾心研究的一门学问。

这门学问的研究发现，常常被运用于经济、教育、社会组织等广泛的人类活动领域，当然也包括社会心理的技术性应用。

严格意义上说，对人性的研究是心理学的源头之一。

心理学研究的内容大多都是人性在各种环境下的作用力、演变等，所以，要学心理学，必先知人性，要知人性，就要熟悉心理学历史上对人性的广泛研究。

哲学家休谟在他的《人性论》一书中提出，如果你能够知晓人性，你也就能够知晓其他很多学科的思想基础和相应的知识。

这一观点可作为本书的注脚。

《人性，原来如此癫狂》一书，是对人性中最重要的基础问题加以阐释，而非全面、系统的介绍心理学或哲学史上的人性理论。

我们的目的是，将那些生活中最重要的人性问题和原理展现在读者面前。

读者朋友可以这样理解：把你生活中最感兴趣的那些人性问题，逐一挑选，然后从心理学对人性的研究中寻找答案。

通过本书对切身的“人性问题”与心理学上“人性研究”的对应展示，我们希望读者朋友能够了解人性的复杂变化和奇妙之处，并运用到工作和生活中。

下面，我们对本书的特殊之处作一说明。

第一，原理的选择标准。

为突出本书的简洁性，本书的内容是直接以人性的一些基本原理(或者假设等)的形式展开的。

这确实是个问题——在心理学的历史上，无数的心理学家们都曾通过自己的实验、实证研究，揭示过各种各样的人性规律，并且从不同方面得出过各种理论解说，如各种效应、原理等，关于这些效应和原理的统计数字并没有确切的答案，但无疑数以千计，而直接关乎人陛的原理也不胜枚举。

在这么多心理学理论中做出选择是一件困难的事。

我们采取了一个简单的方法，那就是挑选出与我们个人生活紧密相关的，或者对社会生活产生广泛影响的那些理论。

本书的原理是华通咨询心理研究中心的成员和一部分试读读者共同选择的。

客观地说，小范围的调查足以达成我们的目的——我们的目的是，确保每一条人性原理都能够让读者更深刻地理解人性，更有效地指导读者的个人生活。

第二，原理的应用方式。

心理学是一门实用科学。

心理学上关于人性的研究，并不是纯粹为了研究而研究，也不是纯粹为了洞察人性而展开实验。

每一个心理学家在着手研究某个方面的人性问题时，总是为了解决个人或社会群体生活中某些方面的困惑和难题。

本书在解读这些原理的时候，力图尽可能地还原心理学家们研究的原貌。

敏锐的读者会发现，这中间的每一个心理学原理与你的个人生活息息相关。

例如，个人如何与他人相处、如何获得职业成就、如何管理与协调他人、如何赋予自身理智的生活态度等。

这些原理提出的各类问题也是你无法回避的生活内容。

最后，谈谈这本书内容上的特征。

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

我们希望读者通过本书了解人性的基本规律，并能在此基础上运用人性知识解决个人生活中的现实问题。

因此，我们在解读每一条人性原理时采用了这样的体例形式：每一条原理的前半部分内容，大体上是对人性引发的一些突出的社会现象、组织现象、生活现象等进行理论分析，这可以使读者从自身经验中体会每一条原理的对个人生活的重要影响，知道这些现象的起因和结果，并理性地对待它；后半部分则是对这些现象所造成的各类问题，以及问题的应对方法给出建议——这些建议涉及面较广，而且大部分建议都是心理学家们研究出来的实践对策。

以上三个方面的特征，是阅读本书的一个基本线索。

这本书的目的是鲜明的，就是提供社会大众读者简单易懂的、生活化的人性心理学知识同时欢迎读者朋友提出宝贵的批评意见，修正我们的不足。

孙科炎 2012年2月于北京

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

内容概要

这是一本对人性心理进行批判性反思的图书，集合了人性心理学和社会心理学中的20条重要研究成果，通过对生活中各种习以为常的现象的解读，道出了人性的复杂与混乱，旨在通过详细解读人性的本质人性中的深层问题，给读者提供一条自我了解、自我认知、灵活把握人性规律的途径。本书共分20章，包括焦点效应、自私假设、有限理性、前景理论、惰性定律、自我效能感、反事实思维等20条人性原理，浓缩了社会心理学研究历程中关于人性的相关问题。

作者简介

孙科炎，北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题颇有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。

作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

书籍目录

前言

第一章 焦点效应

吉洛维奇的实验

透明度错觉

认识自己有多难

自己总是最关键的

自我参照效应

人不为己，天诛地灭吗

功劳归自己，问题归别人

每个人都比别人优秀吗

香烟杀不死你吗

我们被自己欺骗了

悲观有时也是一种力量

第二章 自私假设

经济学的基石

自私的基因

他人就是地狱

狂抢玉米棒子

“联姻”计谋

神奇的告示牌

人性的原动力

第三章 有限理性

纯粹理性存在吗

理性与感性的交锋

专家是可信的吗

好心情效应

恐惧下的理性

说服中的“单双面”

第一次和最后一次

为什么要一步一步来

一场认知的战争

商业奇谋：配套效应

第四章 前景理论

行为源自于心理预期

二鸟在林不如一鸟在手

意外之财，不算财

赌徒永远口袋空空

人人怕风险，人人都是冒险家

我们是最幸运的那个人吗

在少的物品上花更多钱

宁为玉碎，不为瓦全

怎样公布好消息和坏消息

你心中的幸福是什么

第五章 惰性定律

懒惰也可以是致命的

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

大自然是超级楷模
最少运动原理
可以懒时，不会不懒
勤劳无益时，不会不懒
不能懒时，会想懒办法
那些懒人，那点懒事
懒惰也可以改变世界
第六章 自我效能感
班杜拉地发现
越轨行为的警报器
失败的人更失败
破解“失败魔咒”
心理治疗的秘密
成功的人更成功
走路的速度加快%
对的时间，做对的事
成功的因子—我能行
每个人都需要成功的榜样
第七章 反事实思维
为什么“如果”这么多
想象中的“事实模拟”
我们曾错过了什么
失败者的精神圣药
倒霉，还是幸运
越接近成功，越是痛苦
在可能的假设中学会成长
大脑中假想的成功示范
对成功可能性的反思
为下一次成功做好准备
第八章 从众效应
我们倾向于服从吗
从众，是软弱还是成熟
巴菲特的忠告
我们时刻都在接受规范
群体压力的无形控制
让我们电击别人吧
特立独行为何是一种美
第九章 信念固着
固执己见是天性吗
先入为主乃人性必然
越是否定，就越肯定
为错误找证据
过度自信酿造的灾难
成熟对我们撒了谎
不要试图改变别人的观点
对相反的观点作出解释
第十章 过度合理化

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

无偿更好，给钱反而罢工
从合理到不合理的演化
理由充分和理由过度
好心不一定有好报
“天价薪酬”的误区
实施零成本激励模式
职位工资转变为职能工资
放手，请赐予自由
第十一章 意志强度定理
人与动物的区别
我们为什么要努力
越肯定，越努力
越重视，越努力
游走在大与小之间
吃不到的葡萄是酸的吗
效用递减规律
金钱不是万能的
信守你的承诺
知足者常乐
切勿夜郎自大
第十二章 归因谬误
道不清的因与果
不同归因，不同命运
夫妻冷战背后的秘密
大男人常犯的错误
迟到是因为塞车吗
伙伴的谦恭只是性格软弱吗
越聪明的人越容易犯错
对他人严厉，对自己宽容
我们的观点随时在变化
聚焦观点偏见
预设立场未必是件好事
第十三章 旁观者效应
名冷血看客
我们都是旁观者
反正谁也不认识谁
龙多不下雨
人盯人战术
到底发生了什么
该出手时就出手
你会发邮件吗
玩转办公室会议
第十四章 刻板效应
刘备的“慧眼”
美女也愁嫁
新奇的考试规律
你戴“有色眼镜”吗

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

直觉也不可靠

耳听为虚，眼见也不一定为实

公认可参考，但要经过检验

打造最佳第一印象

品牌宣传如何做

打破旧有思维习惯

推开这扇门，你就会成功

第十五章 替罪羊效应

从《圣经》说起

谁是家庭问题的替罪羊

警惕你的“替罪羊”迷局

成本法则+零和博弈=替罪羊效应

不要让学生为自己“背黑锅”

多一手准备，少一点麻烦

第十六章 囚徒困境

合作，还是背叛

美苏的军备竞赛

商家的价格大战

公共品的悲剧

不可遵守的爱情誓言

怎样拥有天长地久的爱情

激励优秀，淘汰低效

伍子胥的智谋

第十七章 镜像知觉

我们都是透过镜子看自己

说你行，你就行

如何精确预测一个人的表现

别人真的这样看我们吗

他真是这样的人

你眼中的我就是我眼中的你

从改变自己开始

适当做出让步

摆脱简单化思维

第十八章 利群偏差

人人都会维护群体吗

根叔一席给力话

家丑只能自家人说

“我们”和“他们”

社会比较和自尊

只需一点点借口

少数派的自我维护

老鹰和响尾蛇的争斗

集体行为

语言性群体间偏差

第十九章 群体极化

莎士比亚的诠释

冒险的更冒险

谨慎的更谨慎
极端是怎样炼成的
是否你也“移情别恋”
网络中的群体
别做它的帮凶
愚蠢的模仿
是成就而非问题
华盛顿的行为哲学
第二十章 少数派影响
奇异的反转测试
一个人也能影响世界
一致性
自信
叛离
两种不同的领导
里根总统的魔术
后记

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

章节摘录

版权页：吉洛维奇的实验心理学家吉洛维奇曾做过一个有趣的实验，他让某大学的学生穿上一件名牌T恤进入教室。

穿T恤的学生事先估计会有大约一半的同学注意到他的T恤。

但结果却出乎意料—只有23%的人注意到。

吉洛维奇的这一实验是为了验证焦点效应。

当你某天回到家中照镜子的时候，发现自己的头发凌乱不堪，你心里怎么想？

“糟糕，难怪刚才走在路上旁人都用异样的眼光看我！

他们一定认为我是一个不注重形象的人。

”还是无所谓地将此事抛之脑后？

在不小心说错了一句话之后，你是否会一直耿耿于怀，不断地埋怨自己的失误，揣测别人对你的评价？

以上情况在正常的情境中，会导致个人产生紧张、沮丧等一系列心理上的变化。

这就是典型的焦点效应所提示的人性特征：人们往往会不自觉地放大别人对自己的关注程度，总觉得自己是人们视线的焦点，自己的一举一动都在别人的视野中，从而高估自身一举一动产生的影响力。

心理学家曾对听力衰退的人进行过一次调查。

他们发现，如果不是由于年老的原因，大部分人(占被调查人数的四分之三)除非迫不得已都不会戴上助听器——即使助听器能够明显地改善他们的听力。

这是什么原因呢？

心理学家在随后的调查中发现，那些不愿戴助听器的人，只不过不想让旁人觉得自己的听力有问题而已。

但真正的问题是其他人是否会像我们想象中的那样关注我们耳朵上戴的助听器呢？

实际上，没有多少人会注意我们耳朵上的那个小东西，而且跟别人对话时，听力差(不戴助听器)很可能比戴助听器更引人关注。

对这些问题所展开的研究，最终都指明人性中存在焦点效应。

它使人们高估别人对自己的关注度，同时也由此引发了一系列误判。

透明度错觉这种焦点效应会同时出现在生活的各个方面，包括我们的情绪体验，例如我们的喜怒哀乐。

我们会想当然地认为在自己悲伤、快乐时候，他人会注意到，并表现出较一致的情感回应。

这实际上是一种透明度错觉——我们错误地认为自己就像生活在透明的鱼缸中，时刻受到他人的审视。

有位女职员，工作时总觉得自己无论做什么，别人都会看在眼里：无论自己说什么，包括给朋友打电话，别人都会听得见。

她每天做任何事情都小心翼翼，神经也总是高度紧绷。

不久因为性格不合，她和男朋友分手了。

她以为自己失恋的事同事们都知道—因为她抽泣着在电话里恶狠狠地跟男朋友说话。

在一次公司的聚会上，她喝了些酒后忍不住地哭了起来，在座的同事面面相觑，感觉莫名其妙。

这时她才发现，原来同事们并不像自己所想象的那样时时、处处地观察着她！

是自己太多心了。

有透明度错觉心理的人，总是习惯性地做自我审查，对自己的情绪、认知和行为的察觉度很高。

他们害怕在众人面前出错或发生尴尬的事情，以为别人会把这些牢记；他们以为自己的任何心思都会被别人了解，以为自己所做的一切都会被注意到。

透明度错觉加剧了人们心理上的不安或紧张。

一位心理咨询师曾接受过许多大学生的咨询，他发现80%的大学生都提到了自信心不足的问题——当众讲话的时候特别紧张，课堂上不敢回答问题。

心理咨询师认为，这是因为他们太看重别人对自己的评价，太关注自己的言谈举止的影响力。

<<人性原来如此癫狂-影响人类生活的20条>>

过于担心在讲话或回答问题时犯错误，反而会使思维受到严重的干扰并产生紧张。

认识自己有多难焦点效应和透明度错觉表明我们在主观上对自己的认识与客观的现实相差甚远。

这让我们对自己的认识，总是建立在某种虚假的想象之上，而且这种想象大部分时候都是由外界对我们的态度和评价引发的。

试想我们是如何判断自己身体的高矮、智商的高低、财富的多寡的呢？

我们借助外界的信息、周围的人认识自己，由此我们树立了比较的标准。

在进行比较后，我们知道了美与丑、大与小、成熟与幼稚、优势与弱点、失败与成功。

我们的生活围绕社会比较而进行。

但是因为比较，我们有了无尽的烦恼。

当别人的收入、地位高于我们时，我们也会相应地提高自己的评判标准；在获得别人的认同时，我们会把它当做别人对自己的积极评价；当别人称赞我们勤快时，我们会觉得很高兴，并会把这种观念植入大脑，融入到自己以后的行为中去。

我们每个人都把别人当作镜子来认识自己。

更关键的问题是，不是别人如何评价我们，而是我们“觉得”别人如何评价我们。

这里的关键是“觉得”二字，也许外界的评价并非我们自己想象中的那样好或那么糟糕，但只要我们“觉得”如此，我们仍会依此行动。

这样看来，我们难以正确地认识自己，已有的认识常常是不可靠的。

曾有人问古希腊哲学家泰勒斯“何事最难为？”

”他回答说：“认识你自己！”

”是的，人类的历史是一部不断认识自己的历史。

不同时期，不同阶段，人对自己的认识都不一样。

我们现在去看以往对自己的认识时就会发现，其中少不了荒诞不经之处。

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。

在过去的一段时间里，围绕这本书的研究与写作，我获得了各种各样的帮助，这些帮助包括心智上的点拨、具体写作过程的指导和资料收集论证上的协助。

要特别说明的是，这本书的创作融入了团队的智慧，我们团队中的大部分人都参与了这本书的撰写或资料收集分析工作。

这些人包括：孙健、洪少生、孙科柳、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、李国旗、石强、孙科江、李京静等。

在此，对以上人员衷心地表示谢意！

作者 2012年2月 北京

编辑推荐

《人性,原来如此癫狂:影响人类生活的20条人性原则》的目的鲜明,提供社会大众读者简单易懂的、生活化的人性心理学知识。

我们想当然地认为自己在悲伤、快乐的时候,他人会注意到,并表现出较一致的情感回应。

悲观者更容易将事情的细节纳入思考的范围,因为他们会担心每次的失败。

同时,悲观的思考方式能防止他们得意忘形。

残酷的竞争并不是实现利益最大化的唯一方式。

在商业领域里,英明的领导者会采用一种柔和、折中的方式——“联姻”来满足自私,获取利益。

自诩自己是“理性的人”是极为可笑的!

人们在面对获得时惧怕风险,在面对损失时却成了冒险家,原因就在于人们更在意损失。

勤劳是一种美德,懒惰才是人的天性,聪明的懒人改变了世界。

相对来说,铜牌选手体验到的“幸运感”比较多,银牌选手则更多地体验到“倒霉感”。

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>