

<<写给上班族的解忧心理学>>

图书基本信息

书名：<<写给上班族的解忧心理学>>

13位ISBN编号：9787514202694

10位ISBN编号：7514202692

出版时间：2011-9

出版时间：印刷工业出版社

作者：[日] 植木理惠

页数：155

译者：袁光,王薇

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>

<<写给上班族的解忧心理学>>

前言

（作者自序）“真想快点忘了那件烦心事！
忘了它我就能以崭新的姿态去追逐幸福了！”

有些事你越想忘就越忘不掉。

你本可以过得更舒心更快乐，结果却被心头的巨石压得苦不堪言。

不光是你，大家心里都有块或大或小的石头。

可人的大脑就是这么古怪。

你想让它记住某事它却记不住，你想让它忘掉某事它又忘不了。

这究竟是因为什么呢？

神为什么要把人的大脑设计成这样啊？

生活中，有些人迫切地“想过上幸福的生活”，并也在为之而奋斗，可结果却不尽人意。

有些人整天一副吊儿郎当的样子，活得稀里糊涂的，却能得到幸运之神的垂青。

你不觉得上述情况有点不公平吗。

可遗憾的是，就心理咨询案例来看，这都是千真万确的事实。

追求幸福有错吗？

追求幸福就只能得到不幸的下场吗？

会不会是你“努力的方法”不对头呢？

那到底怎样才能得到幸福呢？

你如果正为不幸而苦恼，我建议你把本书从头到尾好好地读一遍。

本书能清除掉你心头的巨石。

它会以最科学最明了的方式告诉你该如何面对自己，如何对待他人，如何制造出让双方都满意的幸福感。

本书用通俗易懂的语言阐述了“认知心理学”与“记忆心理学”的精华。

希望你在阅读之后能早一天过上多姿多彩的生活。

近几年的美国心理学界十分关注被称作“白熊实验”的认知研究与记忆研究，但日本人还没有认识到它的重要性。

美国心理学家把想忘记的事称为“白熊”，“白熊实验”就是探讨怎样才能让人彻底忘掉某事的实验。

实验结果表明，你越告诉自己“不要去想白熊”，“白熊”的形象就越会在你的头脑中时隐时现。

也就是说，你越想忘掉某事，记住它的几率就越高。

心理学家把这种奇怪的现象称为“精神控制讽刺过程”。

即，如果你强迫自己做些禁欲精神训练和自我启发，也许到头来只能起到反作用。

“越想做好越做不好”的现实会让你倍感痛苦。

而这种有心栽花花不开的痛苦却理直气壮地折磨得你痛不欲生。

抛开这些理论不说，你想获得幸福，首先就得清醒地认识到自己心中存有“白熊”的事实，其次你还得掌握驯养它的方法。

尊敬的心理学家魏格纳先生是本领域的开拓者之一，他在前些天召开的学会中发表了这样一段讲话：

“人如果没有‘可想’的事，也就没有‘不要去想’的事了。”

我认为这句至理名言一针见血地指出了人的特点。

你要是想着：“赶紧把那件事忘了吧！”

就等于在提醒自己“哎？”

我想忘掉‘什么事’来着？”

这样一来你就又把想忘掉的事回忆了一遍。

记忆的“讽刺机关”会你在不知不觉的情况下悄悄开启，你如果总这样自虐地回忆那件事，时间久了就会形成精神创伤。

因此，为了不陷入这个恶性循环，你就得牢牢记住那件你想忘掉的事。

<<写给上班族的解忧心理学>>

这句话听起来很矛盾，不过从心理学的角度上来讲，它绝对是正确的。

即便你能对此产生“原来如此”或者“也许真是那么回事”的同感，但仔细想来也会觉得很棘手。

那么，具体的解决方法又是什么呢？

究竟怎样做才能赶走心中的“白熊”，让自己过上幸福的生活呢？

放心，有我在你还怕什么！

我会用最新的心理学知识向你详细介绍具体的“对策”。

如果你连自己的心理问题都解决不了，还怎么和别人相处呢？

更遗憾的是，不少时候你的处理都产生了“南辕北辙”的效果。

你如果能掌握认知心理学与记忆心理学的精华，就能大大降低错误处理问题的几率。

只有对症下药才能消除焦虑与不安。

照我说的去做吧，错不了！

做到下列四步你就能变成“理想中的自己”了。

即：振作起来 正确地看待问题 成功地与人交往 变得人见人爱。

你必须改变自己的性格，性格改变人生的“色调”才会改变。

你可以把仅有一次的人生渲染成黑、橙、蓝等各种颜色。

在此，我真挚地祝福你拥有多姿多彩的每一天和一个幸福快乐的人生。

<<写给上班族的解忧心理学>>

内容概要

失恋了，想忘掉伤心的回忆，却总也忘不了？
做工作报告，总是一上台就紧张，自己的观点很难服众？
为什么开会总是漫长无尾并且从来都解决不了问题？
怎么才能成为职场情场中的万人迷？
心情坏散散步就能真正散掉忧伤么？
这本书告诉你终极的解忧秘诀！
好用到令人吃惊的地步！

“日本教育心理学会”史上最年轻的连续获奖者现身说法，从耳目一新的角度，带给都市上班族职场解惑和情场解忧的简单答案！

<<写给上班族的解忧心理学>>

作者简介

植木理惠 (Ueki Rie), 日本知名心理学家、临床心理医生。曾获日本教育心理学会的“城户奖”“优秀论文奖”, 是日本教史上最年轻的连续获奖者。著有《有眼无珠的人》《把邂逅变成偶像剧》《2分钟法则~第一印象心理学》《让讨厌女闭嘴的绝招》《「轻度依靠」的生活建议》等畅销书。

<<写给上班族的解忧心理学>>

书籍目录

第一章 瞬间振作 忘记伤痛的解忧术

越想忘就越忘不了

[“白熊实验”与精神创伤疗法]

如何解决恐慌的情绪

[趋避型控制的限制和危机处理方法]

失恋夜，听“马赛进行曲”会比听“陈奕迅”更忧郁

[利用“情绪不一致效应”重拾快乐]

亲自买乐透，中奖几率更大吗

[向抑郁症患者学习如何摆脱控制性幻觉]

你有“贫穷妄想症”吗

[降低压力强度的诀窍]

第二章 头脑灵光 审时度势的解忧术

为何老板总是只会听到你讲他坏话

[用鸡尾酒会效应甩掉对手]

为什么在联谊会上结成的情侣多会以分手告终

[用虚假记忆看人]

“无风却起浪”的语言

[吵架时的气话不能当真，因为这是“语言遮蔽”]

为什么老二“善于处世”呢

[事业上成功的人，都是学习模仿达人]

三个臭皮匠，却没有诸葛亮的智慧

[集体偷懒的可怕]

第三章 成功与人交往 不被他人控制的解忧术

培育人才很轻松，超简单的人心控制术

[只给“甜枣”不打“巴掌”的调教才是上上策]

人气牛郎悄悄使用的“偶尔不给甜枣”术

[以间歇性强化的方式俘获人心]

坐在能掌控全局的会议位置

[巧用斯汀则效应的魔法分区术]

<<写给上班族的解忧心理学>>

自己的私事为何被陌生人「一语道破」
[善用巴纳姆效应，就能成为算命师？

]

过气艺人重出江湖的秘诀
[借由败犬效应来个大逆转]

第四章 俘获人心 调节自我的解忧术

用赞美的技巧，打造最强的人际关系
[推开「乔哈里窗」的方法]

婚外恋为何屡禁不止
[让魅力倍增的逆反心理]

为何无厘头艺人会这么有人气
[Lady Gaga般的认知不协调]
她不是美女，为何能让男性神魂颠倒
[如果了解自我知觉理论，将会大受欢迎]

结语

译者后记

<<写给上班族的解忧心理学>>

章节摘录

第2章 头脑灵光 审时度势的解忧术为何老板总是听到我讲他坏话[用鸡尾酒会效应甩掉对手]酒席宴上，你本以为躲在角落里讲上司的坏话很安全，可他却像听到了什么似的一直恶狠狠地瞪着你。很多人都能听到从远处传来的有关自己的闲话，这大概就是传说中的顺风耳吧。

人人都有一双顺风耳，但这和他听力的好坏一点关系都没有。

这种现象被称作“鸡尾酒会效应”（图6），它指的是在喧嚣的鸡尾酒会上，你即使正和谁聊着什么，也还是能听到有人在远处谈论你。

其实，人耳朵的构造和麦克、扩音器等机械不一样，它只能选择性地听到和你有关的消息和你感兴趣的内容。

如果别人说的是你感兴趣的东西，耳朵会一下子竖起来给你搜集情报。

不过耳朵的功能貌似有点不合理，它要是能多听听你不了解的事情，帮你扩展一下知识面该有多好。但耳朵为什么只对已知的事情敏感，想听到更多与它有关的消息呢？

63页 图6 鸡尾酒会效应你即使在喧嚣的鸡尾酒会上，也还是能听到别人在谈论你和你感兴趣的事情。

其实，耳朵的构造与大脑活动有关。

据说，大脑在日常生活中仅用占总容积5%的空间工作，它即使收到了新情报也不愿意用迄今为止没工作过的空间去处理。

这种节能高效的工作方式偶尔也会给人一种小气的感觉。

认知心理学把大脑的这种工作方式称作“节能原理”。

我还给大脑起了个更通俗的绰号，“小气脑”。

“小气脑”导致了御宅族的出现大脑只能搜集一些它认为重要的信息，那些和它无关的情报会被它自动屏蔽。

于是，“小气脑”就生出了顺风耳。

有人问你兴趣爱好的话，你肯定不会列举太多，比如说：“我喜欢旅游、看戏、数学、长跑、做手工、打电玩等等。”

一般人提及自己的爱好顶多是两三个，像“看书、听音乐”之类的。

从大脑“节能”的特点来看，它更愿意深入了解某些特定的事物，而不是泛泛地去关注太多的方面。

因此，“御宅族”并不是变态，他们只是本能地用顺风耳搜集自己感兴趣的东西罢了。

他们的行为才是人类最自然的行为。

如此说来，御宅族指的也并不光是在中关村淘游戏软件的人了。

精于勤俭之道的家庭主妇是“节约御宅族”，对潮流敏感的姑娘是“时尚御宅族”，热衷于事业的人是“工作御宅族”。

出了这么一本书的我呢，也可以算是很宅很宅的“心理学御宅族”了。

因为大家精通的都是某个特定领域内的一部分知识，所以说人人都是御宅族。

都是自恋惹的祸心理学家做了几个有关鸡尾酒会效应的实验。

其中较为出名的是，让某政党的支持者与反对者在美国大选期间听取该党派候选人发表的竞选演说，从而比较被试验者对演说的理解力、记忆力与精神集中度。

实验成功地证实了鸡尾酒会效应所发挥的作用。

候选人的支持者对演说很感兴趣，能精神高度集中地记住讲话内容。

但反对者则对讲话内容完全没有印象。

参加另一个实验的是一群教徒，他们的表现和上一则实验中的被试验者一样，都只能记住自己所信仰的宗教的教义，对其他宗教的教义则完全不感兴趣。

这些实验在验证了鸡尾酒会效应的同时，也表明我们会在心理上排斥那些与我们原有的信念、哲学相违背的理论。

对于悖论，我们既不爱听也不爱想。

这样一来，“小气脑”就变成“恶魔脑”了。

<<写给上班族的解忧心理学>>

这种“不想改变自己想法，自以为是”的心理也就是人们常说的“自恋”（个人主义）。

因此，我们能在不知不觉中竖起一对顺风耳捕捉和自己相关的信息。

因为我们很在意别人是否在讲我们的坏话，所以就敏感地启动了耳朵的检测机能。

还有个专门测试人们自恋度的实验。

心理学家让某大学文学系的十名学生读一篇作文，并询问他们对此文作何感想。

心理学家告诉其中的五人说：“作者是理科生。”

告诉余下的五人说：“作者是你们系的同学。”

结果，前者给这篇文章做出了高评，而后者则把它狠狠地批判了一通。

因为后者认为：“这篇文章没有说服力。”

“字里行间看不出作者的真情实感。”

明明是同一篇文章，为什么被告知作者不同之后，大家做出的反应也不同呢？

这就是人的自恋心理在作祟了。

有竞争意识的人会用很挑剔的眼光看待对手，会竭尽全力地寻找对手不如自己的证据。

此时，人的大脑就变成“恶魔脑”了。

其实，人都很自以为是，讨厌别人干涉他自恋。

而且在极度自我肯定的状态下，会对信息做出很偏激的处理。

自恋在本质上和鸡尾酒会效应是一样，即，只有自己感兴趣的对象出现时，人的精神才能高度集中。

抑制恶魔脑才能取得事业的成功的确，没几个人愿意认真地分析对手的情况。

一旦意识到某人是自己的竞争对手时，我们会情不自禁地产生“讨厌他”“不想输给他”的想法。

对手的情况你能听进去多少呢？

越听对方的信息就越会伤到你的自恋心理，你能对此忍受多久？

你越觉得对手强大对自己就越没信心，这种心态的你还能和对手抗衡多久？

然而，人只有能经得住这样的考验才能成为人上人。

我也不想接触和自己同时代的心理学者、心理咨询师，因为和他们在一起会刺激到我脆弱的自恋心理。

但我要是能抑制住对他们的排斥，就可以从他们口中获取新情报，发现到以前没想到的新观点。

如此想来，我就会鼓起勇气尽可能多地参加心理学会，心理咨询案例讨论会，并主动接触那些给我造成心理威胁的人。

怎样才能抑制住蠢蠢欲动的恶魔脑呢？

怎样才能做到能屈能伸呢？

在告诉大家秘诀之前，请先看一下我整理出来的数据吧。

这则数据反映的是商人的活动及其业绩的关系。

结果表明，业绩好的商人们会经常和同行一起吃饭。

商人们会尽量抑制恶魔脑的活动，并利用午餐和晚餐的时间和同行交换宝贵的情报，让自己的大脑充分活动积累更多的知识。

这样他们就能脱颖而出，打败更多的竞争对手了。

只要你狠下心来，做好别人不愿做的事，就能轻松胜出。

不要让你的小气脑和恶魔脑胡作非为，请尽量让大脑的全部空间都活动起来。

为什么在联谊会上结成的情侣多会以分手告终？

[跳脱伪记忆症候群，即可看透人心]生活中“看人”的时候还真不少，谈恋爱也好、录用新人也好，都需要你睁大双眼。

不过，人的好坏还真没那么容易看出来。

你费尽心思才追到手的恋人会莫名其妙地和你分手，千挑百选后录用的新人也会做出让你大失所望的表现。

看人的确是人生中的大事，可是你不觉得自己经常会看走眼吗？

看走眼不是幻觉而是心理问题。

也正是在这个心理问题的作用下，你才爱了不该爱的人，用了不能用的人。

<<写给上班族的解忧心理学>>

在解密这个心理问题之前，我们先来看看人是在“何时”给对方做出评价的吧。

是在初次见面相互寒暄的时候吗？

不是！

你会把对方的第一印象作为数据输入大脑，并由大脑保存一段时间。

等你再去回想“他是个什么样的人”时，大脑就会把上次保存的数据提取出来供你参考。

这才是完整的“评价对方”的行为。

也就是说，“对人产生印象”分为三步“输入—保存—提取”。

强迫性回忆可导致虚假记忆的出现问题多出现在“提取”这一阶段中。

心理学家把“提取”阶段产生的错误称为“False memory syndrome”（图7）。

False就是虚假的意思，所以我们把这种现象叫做“虚假记忆症候群”。

“虚假记忆症候群”已经成为了美国社会的一大难题。

比如，法庭审判时，原告如果在幼年遭受过虐待或性侵犯，就会用被告根本没做过的事去指控他。

原告为什么能如此离谱地把痛苦的经历记混呢？

说来话长，他原打算解救自己才做的心理咨询，竟成了使他产生虚假记忆症候群的主要原因。

73页 虚假记忆症候群见面—保存印象—再次想起（问题出在这里）你对某人的印象并不是在初次见面时形成的，而是在把第一印象保存在大脑一段时间后，再回忆起来时产生的。

而虚假记忆症候群引发的错误也正是在回忆时发生的。

你看过曾在电视里热播的深层心理分析法和催眠疗法吧。

心理咨询师让患者躺在床上闭起眼睛，并用这些方法帮他回忆起曾经的伤痛。

但遗憾的是催眠疗法让患者回忆起来的多是错误信息。

患者会在回忆时产生错觉，想起一些自己从来没经历过的事。

由于这种疗法是在强迫患者回忆往事，所以患者才会把真实和虚幻搅在了一起。

可见，美国心理学家把“催眠疗法”视作虚假记忆症候群的诱因也不是没有道理的。

当然，催眠疗法还会引发其他的问题。

<<写给上班族的解忧心理学>>

后记

这是一本倒过来看世界的书。

我在课堂上也作过这样一个调查：“如果你朋友情绪很低落，你该怎么办呢？”

于是学生们回答说：“陪他出去走走，逛逛街，讲个笑话逗他开心呗。”

我又问：“你自己情绪低落时怎样调节心情呢？”

学生回答说：“没什么特别的好办法。”

可能会找个人说说吧，或者一直憋着。

同样是处理情绪低落，我们在对人对己的态度上为什么会出现这么大的差别呢？

而且，这样的处理方式确实让我们看起来很知道心疼人，特别温柔懂事。

不过，这种处理方式作用在别人身上能产生什么效果呢？

作用在自己身上又会产生什么效果呢？

你陪他走来走去，逗他开心，也许会让他笑一下吧。

但是不是笑过就真的能雨过天晴呢？

他在你回去之后就真的不再纠结这些事了吗？

就我个人经验来讲——不能。

那样的安抚与劝导只能让我觉得这位朋友不理解我，没法了解我真正的内心感受，和我产生共鸣。

其实，从朋友的角度来说，他真的已经用他认为对的方式竭尽所能了。

只不过这种方法在我身上的作用却不那么令人满意。

到底应该怎么办呢？

正确的方法是什么呢？

请把本书翻到“失恋夜，听‘马赛曲’会比听‘陈奕迅’更忧郁：[利用‘情绪不一致效应’重拾快乐]”一节，它会告诉你正解。

读过之后你肯定会有恍然大悟的感觉。

如果你有想忘忘不掉的烦心事，如果你在工作中遇到了困难，如果你感受不到成功的快乐，如果你不知道怎样抓住对方的心，如果你想变成人见人爱的万人迷，请把本书认认真真地研读一遍！

理论并不重要，也不需要你死记硬背。

只要你能活用书中的方法，解决人生的难题，让自己开心起来就足够了。

译稿完成时，我也明白了一个道理：想开心就要因势利导地调节自己。

千万不能咬牙切瞪眼地假装坚强，强颜欢笑。

人生在世，顺其自然最重要。

希望读者朋友们可以通过本书的精彩讲解，找到真正属于自己的幸福和快乐。

本书的成功翻译要得益于下列人士的鼎力相助，林忠鹏先生、刘宝娣女士、王佳璐女士以及袁立军先生。

在此，译者由衷地感谢他们无私的支持和付出。

<<写给上班族的解忧心理学>>

编辑推荐

《写给上班族的解忧心理学》就是要告诉你这些困苦该从何而解！
你会觉得它是最亲最近的亲人，它知你懂你，它体贴地教你怎样才能根除忧愁，获得重生。
它让你彻底摘掉强颜欢笑、故作坚强的假面，让精彩从心而生。
这是一次由脑至心的洗礼，又是工作之余，一桩放松身心、调解情绪的奇妙之旅！
现在市面上多见的书籍是关于“如何成功？”
“如何升职？”
“如何拥有幸福家庭？”
的，却似乎没什么真正关心“成功背后的压力如何排解？”
“幸福背后的辛酸如何解决？”
……美好都是昭示给别人看的，但内心有苦自知。

<<写给上班族的解忧心理学>>

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>