

<<情绪心理学>>

图书基本信息

书名：<<情绪心理学>>

13位ISBN编号：9787811350401

10位ISBN编号：7811350408

出版时间：2008-8

出版时间：暨南大学出版社

作者：陈少华

页数：379

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>

<<情绪心理学>>

前言

如果你可以思考和活动但却没有情绪体验，生活将会怎样？

如果你使自己面带微笑并持续半分钟，你将开始感到高兴；如果你紧锁眉头，你将感到苦闷和烦恼，这是为什么？

我们能否只通过身体语言就能读懂别人的想法，尤其是对方在撒谎时？

人们为什么有时候要掩饰自己的情绪，有时候又变得无法控制？

为什么女人比男人更情绪化？

我们为什么有时候要逃避压力，有时却又需要压力？

怎样判断一种情绪体验是正常的还是病态的？

我们为什么既不能压抑又不能任意宣泄愤怒？

为什么说抚摸对于爱的形成很关键？

如何增加别人爱你的机会？

等等。

这些从本书中随意摘

<<情绪心理学>>

内容概要

在内容体系编排上，本书分三编十二个章节：第一部分是情绪心理学概论，主要涉及情绪的本质、功能、生理基础及研究方法等问题，情绪的经典理论、当代理论模型与理论发展趋势，情绪的表达与识别，以及情绪发展和社会化问题，概论部分有助于我们了解情绪心理学的全貌。

第二部分是情绪的交叉研究，我们将情绪置于一个比较宽泛的学科背景下阐述，其交叉领域涉及情绪与认知、情绪与进化、情绪与文化、情绪与智力、情绪与人格以及情绪与健康等不同学科领域。这种交叉不仅为我们理解情绪的本质提供了一个新视角，而且有利于我们从整体意义上把握人的心理。

第三部分是情绪的专题研究，这也是情绪与现实生活联系最紧密的部分。我们筛选了恐惧、愤怒、抑郁和爱等四种情绪，这些情绪既有基本的，也有复杂的。尽管前三种情绪都是消极的，但我们要辩证地看待任何一种情绪的价值。除关注上述每种情绪的本质、形成及影响外，我们特别强调这些情绪的现实意义。

本书从资助立项到完稿，整整历时四年，尽管整个写作过程由作者一个人执笔，但本书却是集体力量和智慧的结晶。

首先，我们要感谢广州大学教材出版基金的大力资助。

其次，我们要诚挚地感谢国内外情绪研究的专家和同行，是他们为我们描绘了一幅情绪心理学的美好蓝图，书中引用的大量文献资料是他们多年潜心研究的成果。

在这里，我要特别感谢我的学生们，在编写过程中他们为本书提供了大量宝贵的资料和图片，这些资料和图片让本书增色不少。

最后，我要感谢我的家人以及单位的领导和同事，是他们的支持、帮助和鼓励使我有信心和勇气完成本书，同时我还要感谢暨南大学出版社为本书出版所付出的辛勤劳动。

<<情绪心理学>>

书籍目录

前言第一编 情绪心理学概论 第一章 情绪研究的基本问题 第一节 情绪的本质 第二节 情绪的功能 第三节 情绪的生理学 第四节 情绪的研究方法 第二章 情绪的理论 第一节 情绪的古典理论 第二节 情绪的认知理论 第三节 情绪的动机—分化理论 第四节 情绪理论的进展 第三章 情绪的表达 第一节 情绪表达与识别 第二节 面部表情 第三节 姿态表情与体态语言 第四节 表情的相关研究 第四章 情绪的发展 第一节 情绪表达的发展 第二节 几种重要情绪的发展 第三节 情绪理解与调控的发展 第四节 情绪的社会化第二编 情绪的交叉研究 第五章 情绪与认知 第一节 情绪与认知的关系 第二节 认知对情绪的影响 第三节 情绪对认知的影响 第六章 情绪与文化 第一节 情绪的文化差异 第二节 情绪的产生与文化 第三节 情绪的表达与文化 第四节 情绪的跨文化研究 第七章 情绪与个性 第一节 情绪与理智 第二节 情绪与智力 第三节 情绪与动机 第四节 情绪与人格 第八章 情绪与健康 第一节 情绪与健康概述 第二节 压力与健康 第三节 情绪与疾病 第四节 情绪调节与健康第三编 情绪的专题研究 第九章 恐惧 第一节 恐惧的本质 第二节 恐惧的进化与文化 第三节 恐惧的形成与克服 第四节 恐惧症及其治疗 第十章 愤怒 第一节 愤怒的情绪 第二节 愤怒的生理学 第三节 愤怒与攻击 第四节 愤怒的控制 第十一章 抑郁 第一节 抑郁的感觉 第二节 抑郁的理论 第三节 走出抑郁的阴影 第四节 抑郁症及其治疗 第十二章 爱 第一节 爱的本质 第二节 爱情——成人的爱 第三节 爱的心理学研究 第四节 激发你的爱参考文献

章节摘录

(二) 姿态表情的相关研究1. 艾克曼等人的研究人们想掩盖强烈的情绪体验往往是难以完全做到的。

艾克曼和弗里森研究过这个现象，他们让被试观看一部关于女性截肢的不愉快影片，接着研究者要求一部分被试在交谈时假装看了一部愉快的影片，同时录制被试交谈时的表情（面部或身体）。

然后要求另外的人判断录像中的人哪些是诚实的，哪些是假装的。

结果显示，观察身体姿势比观察面部表情更能判断出谁是假装的，谁是诚实的。

他们的研究表明，面部是言语信息最好的传送者，脚和腿是最坏的传送者，手和手臂介于两者之间。

这可能是因为人们在日常生活中更多地注意和学习面部表情的控制，而对脚和腿的运动控制很少注意。

艾克曼和弗里森等人均已证明身体姿势和动作，特别是它的强度有助于情绪的识别。

身体线索对于愉快—不愉快维度似乎并不是特别重要。

在援引这一观点时，艾克曼等人提出了关于情绪交流的一个新见解。

他们指出，非言语行为使我们为欺骗或隐瞒自己的表情所作的努力趋于失败，实际上它泄漏了我们“真正的”情感。

这些欺骗或隐瞒具有三个维度：特点。

欺骗的程度对于相互交往者显然是重要的，这里包含着情境和人格两方面的作用。

相互交往者所持的角色。

即他们是在欺骗或在监察，或一方采用其中一种，等等。

合作或对抗。

关于去发觉欺骗或继续欺骗的一种含蓄的或外显的默契。

他们还提出，每个人对非言语都有一定的传送能力，传送时或快或慢，或多或少，并且能够使它们容易看到或不易被看到。

此外，他们还强调外来反馈的重要性。

来自一方的非言语行为会被另一方作为对其自身非言语行为的反应来觉察。

即便如此，对此不宜作出公开的评论。

例如，尽管我们能够评论某人在我们面前皱眉头，但我们大概不会提到他把双腿挤压在一起这样的事情。

<<情绪心理学>>

编辑推荐

《情绪心理学》主要向我们介绍了恐惧、愤怒、抑郁和爱等四种情绪。

<<情绪心理学>>

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>