

<<别让常识骗了你>>

图书基本信息

书名：<<别让常识骗了你>>

13位ISBN编号：9787802498853

10位ISBN编号：7802498856

出版时间：2011-9

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：李哲禹

页数：230

译者：千太阳

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>

<<别让常识骗了你>>

前言

对于因关系而苦恼不堪、难以入眠的人来说，不为关系而苦恼的人就是幸福的人，但是世间诸事大体上是大同小异，幸运的人毕竟是少数，不那么幸运的大多数人，只能始终因人际关系而饱受煎熬。

如果你天生不具备保持良好人际关系的才能，那么就只能靠后天的努力来改善。要改善人际关系，首先要理解到底是什么影响了你的人际关系，如果对这一问题没有正确的认识，做再多努力也是徒劳的。

我们的关系由多种因素所决定，原本比较圆满的关系，可能会因周围环境的影响而遭到破坏，抑或是因为他人的干扰或怂恿，伤害了原本和谐的关系。

影响关系的因素有很多种，我们能回旋的余地却很少。

我们常天真地以为自己有能力左右局面，错误地认为只要心有所想并付出努力，关系就可以应付自如。这样的认识笔者不敢苟同。

维持关系的难处在于人们不善于换位思考。

人际关系的难题在于，在大多数情况下主动权不在自己的手里。

关系的好坏，在很多情况下取决于对方。

如果对方能站在我们的角度思考，就不会有人为关系而苦恼了。

不幸的是，对方根本不愿意换位思考，所以我们能做到的，就是先改变自己。

要达到圆满的人际关系，首先要学会改变自己。

如果不这样做，而是希望对方改变，等待对方主动，那么关系就会变得越来越糟糕。

关系的出发点就是我们自己本身。

在这一点上约瑟夫·墨菲的话表达得非常确切：“因人际关系而苦恼的人，他的苦恼不是源于和他人糟糕的关系，而是因为和自己的关系糟糕。

”不先熟悉自己，反而想要先和他人关系熟络，这是不可能的事情。

熟悉自己到底是什么意思？

其实很简单。

承认自己原本的脾气和性格，缺点也罢、优点也罢，都要试着接受，对于优点要尽量发挥，缺点则尽量改正。

这是建立良好关系的要素之一，在此基础上不断努力疏通，关系自然就能解决好。

本书从社会心理学的角度出发，阐释决定人与人之间关系的多种因素，同时对各种关系进行诊断，并借此修正我们的行为准则。

社会心理学可以说是与关系紧密相连的学问，特别关注人与人之间的关系。

社会心理学的研究对象并不是局限于特定的几个人，而是把普通大众作为研究的目标，从而剖析和理解关系，由此得出的结论因其客观性较强而更接近实际情况。

理解他人在特定情况下的行为方式，可以说是读懂他人心理的关键。

读懂他人的心理就可以猜测他人的想法，这种有效的猜测可以防止人与人之间不必要的怀疑与误解，因此非常有益于人际交往。

本书以多个社会心理学故事为蓝本，增加了阅读的趣味性，但是希望读者不仅关注可读性，而且能从中学到改善人际关系的方法。

比如在阅读各个章节的同时，希望读者能常常问自己：“如果是我，该怎么做呢？”

”用这样的思考方式来归纳和总结，从而寻找维持人际关系的有效方法。

世上存在被关系牵引的人生，也有牵引关系的人生，怎样的人生是你所希望的？

当然，因个体差异和时机的不同，结果也不尽相同。

但需要强调的是，不管是屈从于关系还是引领关系，都应该是使我们幸福的、值得我们维护的关系。那种不是为了我们自己，而是为满足他人的关系，不是健康的关系。

<<别让常识骗了你>>

内容概要

《别让常识骗了你(用心理学破解人际关系真相)》(作者李哲禹)从心理学的角度,讲述通过解读对方的内心来处理人际关系的技术。

《别让常识骗了你(用心理学破解人际关系真相)》作者把打造良好的人际关系的关键词分为:印象、视线、比较、状况、盲从、错觉、感情、表示、沟通、公平、接纳、价值观等,逐一说明处理各种人际关系的基本常识,并且每章后都设计了趣味性的心理测试。

人际关系中最主要的部分其实是我们自己,所以,只有当你原原本本地接纳自己的时候,才能真正开始建立起良好的关系。

缺点也罢、优点也罢,请接纳你自身的一切!

该放弃的放弃,该发挥的发挥。

这才是建立良好关系的根本。

<<别让常识骗了你>>

作者简介

毕业于首尔大学外交学系，从事广告和杂志编辑工作。

1989年留学日本，在东京大学专攻人类价值观研究及品牌研究，先后取得博士学位，并获得社会心理学学士学位。

回国后，在韩国广播广告公司研究所担任研究员，主要研究消费者意识。

最近通过专刊、讲演、广播等媒体形式把社会心理学介绍给广大的读者和听众。

他所开设的心理学博客受到网友们的广泛关注。

作品包括《影响股票市场的心理法则》、《影响世界的错觉法则》、《幸福的人际关系》、《用心理学解释的恋爱》等等。

<<别让常识骗了你>>

书籍目录

前言

第一章 印象

靠不住的第一印象

首因效应

印象是如何形成的？

心理测试 我的心理健康吗？

第二章 视线

夫妻一起学驾驶难

男人借黄色录像带的时候

调节自我意识

心理测试 对他人目光的在意程度

第三章 比较

不比较会更幸福

当受到关注，同时产生比较的时候

心理测试 我的腼腆程度

第四章 状况

我们在权威面前是脆弱的

角色改变人格

逃往人多的地方就能获救？

人多，反而难以实现援助行动

心理测试 我厌恶单调的人生

第五章 人云亦云

违背内心，服从多数

你信任的任何人都有可能背叛你

Monkey see, moiakey do

心理测试 我是与众不同的人吗？

第六章 错觉

现在的我不是真实的我

我可以左右运气

自尊心是指引关系的力量

心理测试 我是逃避社会责任的人吗？

第七章 情感

不发脾气就无法生活

厌恶反生厌恶

没有什么能比情绪更能左右我们的关系

心理测试 我是以自我为中心的人吗？

第八章 表达

把话都藏在肚子里，会让关系更难维持

礼物是关系的润滑剂

<<别让常识骗了你>>

请你保持笑容

心理测试 我的社交能力如何？

第九章 沟通

处理纠纷，沟通最关键

夫妻关系越差，越需要用眼神交流了解对方意图

通过身体辨清谎言

心理测试 现在你感到孤独吗？

第十章 公平

消除不公平的感觉才能恢复关系

火暴的时事曝光节目

希望公平，但自己却对他人不公

心理测试 和上级的关系和谐吗？

第十一章 接纳

不要因不幸的关系而沮丧

请接受自己的缺点

任何爱情都不会永恒

任何人都有可能遭受背叛

心理测试 我能接受自己本来的样子吗？

第十二章 价值观

没有正确的立场和价值观，在人际关系中就会受人摆布

离婚的原因不是价值观不同

扔掉面具吧！

心理测试 我是否拥有坚定的价值观？

后记 缔造完美关系的准则

<<别让常识骗了你>>

章节摘录

版权页：实验结果表明，参加测试的大学生都没有否定卡片上的内容，而是从问题中选择了可以证明卡片上的既定假设的提问，这就证明了“假设验证偏见”的存在。

这个实验证明，当我们想验证自我判断是否正确的时候，会不自觉地对自我判断的正确性予以肯定，然后只保留能够证明其正确的那些信息。

这样的思考方式和行为方式并非只属于少数人，绝大多数人都有这样的倾向。

这种假设验证偏见既存在于第一印象当中，也贯穿于我们生活的各个方面。

血型性格学认为不同血型有不同的性格，这一理论的流行也是由于假设验证偏见。

人们往往会关注针对自己血型的性格和行为描写，并积累和验证这些因素，最后不由自主地相信血型和性格是有关联的。

比如，血型性格学认为，A型血的人是内向的、小心谨慎的，那么即使某个A型血的人是外向活泼、粗枝大叶的，也会在人们的既定假设中被忽视，内向而小心谨慎的血型性格特征依然是人们对于A型血的人根深蒂固的印象。

美国有一位心理学家曾经整理了555个形容人的性格特征的单词，这555个单词描述了性格的多个侧面。

不仅如此，人的性格还会因时间和场合的不同，表现出多种不同的形式。

<<别让常识骗了你>>

后记

这本书涉及投资心理、人际关系、恋爱等方面的内容，对于这些事情，人们往往无法给出最准确恰当的解答。

经常听到有人问：“你在那个方面有什么秘诀吗？”

”每次遇到这种情况，我就会回答：“我哪有什么秘诀？”

不过如果你有的话请告诉我好吗？”

”这决不是开玩笑。

要明确的是：在这些方面，并没有什么一劳永逸的秘诀，即使有，一旦被公开，也就不再能称其为秘诀。

关系也是如此，根本没有秘诀，所以不要指望通过一本书就能成为人际关系的行家。

……现在所经历的艰难，只是我们培养和塑造自我的过程中的一点考验，其实最终的答案早已经有了，只是我们自己忘记了而已。

只要你能怀抱希望并以积极的心态去面对，答案早晚会知晓。

现在使你最苦恼的人，也许就是你为了人生终极目的而必须要克服的对象。

他并不是你厌烦和憎恶的对象，反而有可能成为你要感激和爱护的人。

要完成人生的考验，首先要面向那个使你苦恼的人，迈开你的步子，站在对方的立场看一看你自己。

也许你会在不知不觉中重新认识自己，重新审视自己。

或许使你苦恼的那个人只是在辅导你如何完成人生的考验而已。

对于这样的人，我们应该予以的是感激，而不是厌恶。

<<别让常识骗了你>>

编辑推荐

《别让常识骗了你:用心理学破解人际关系真相》：为什么说第一印象是靠不住的？为什么权威面前我们是脆弱的。

<<别让常识骗了你>>

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>