

<<婚恋心理学>>

图书基本信息

书名：<<婚恋心理学>>

13位ISBN编号：9787512320444

10位ISBN编号：7512320442

出版时间：2012-1

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎//程丽平

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>

<<婚恋心理学>>

前言

当人们试图靠近婚姻时，内心除了期望，还有一种焦虑感隐隐出现。这种忽隐忽现的焦虑让人们婚姻产生不确定感。

即使听说了很多有关婚姻的话题，人们依然对真正的婚姻生活所知不多。但是，婚姻，始终对人们存在着莫大的吸引力。

于是，人们开始恋爱，开始走向婚姻并且开始经历婚姻的种种。当真正静下来思考自己的婚姻观、恋爱观时，人们却产生了迷惑。我们也发现，当下人们的恋爱、婚姻观让我们一时难以接受。笔者的朋友曾经就有过这样的一段经历。

朋友A在大学时认识了比自己低一年级的男友B，在认识一年后两个人开始交往。刚开始半年他们是令人羡慕的一对，而半年后他们却开始吵架，最凶的一次是A在宿舍接着电话因为生气突然就摔了手机，而B在那个下着雨的晚上在A的窗户底下站了一宿。

第二天，B开始发高烧，但他依然断断续续地说着爱她。A非常伤心，也很内疚，她自责自己怎么就看不懂男友对自己的爱呢。

在随后的日子，他们仍然打打闹闹，但A的怀疑减少了。毕业后，A开始工作，而B还是学生。

同样是半年的时间，A的家人开始问她，什么时候结婚？B到底靠不靠得住？

他以后会不会变心？你这样等他值吗？

诸如此类的问题缠绕着A，其实A自己也矛盾着，她不想听到家人的这些问题，然而她却躲不过自己内心的疑问，她不止一次地在想，自己以后的生活会是什么样子？

自己能不能这样坚持到最后？而两个人分开对彼此的思念最折磨人。

A的困扰，让笔者思考究竟什么是爱，两个人怎样才能顺利地走上婚姻的红地毯。因此，为了让人们对婚恋生活不丧失信心，笔者围绕人们所关注的恋爱、婚姻问题，从心理层面进行了深入的分析。

本书中所涉及的所有问题，始终围绕的一条主线是人们亲密关系发展的各个阶段，即从相识开始，然后两个人产生好感开始恋爱、开始了解男女的不同，接着是谈婚论嫁以及婚后酸甜苦辣的生活，最后是两人或者携手一生或者走向破裂。

围绕这个主线，本书针对各个阶段的人们的疑惑展开论述，向人们揭示了各种婚恋行为背后的真实原因。

有人说，男人和女人之间存在着永恒的话题，即使如此，男人不可能100%地读懂女人，女人也不可能100%地读透男人。

无数的事实向我们证明了这句话的正确性，而婚姻、恋爱从某种程度上也是男女对彼此了解的一个过程。

因此，读懂男女，就一定要读懂婚恋心理学。

了解婚恋行为背后的原因，以指导我们的婚恋生活是笔者的意图所在。

读者在阅读的过程中应该注意的是：并不是每种问题都是绝对正确或者错误的，所以不能针对某种相似问题而随意给自己贴标签，所应有的正确态度是参考和借鉴。

同时，由于笔者资历有限，不足之处在所难免，也欢迎广大读者批评指正。

谢谢！

<<婚恋心理学>>

内容概要

这是一本备受恋爱、即将结婚以及已经结婚的人关注的书。

本书的内容核心是人们婚姻、恋爱背后的各种心理解析，通过大量的案例分析和心理学理论研究，向人们呈现那些看似平常却有着深刻心理原因的各种现象的集合。

我们不仅向读者揭示了各种婚恋现象，更重要的是给读者提供了了解自我、了解伴侣以及经营婚姻所应有的态度。

读者可以和自己比较，并来指导自己的婚姻、恋爱生活。

本书由八个主题构成，遵循人们亲密关系发展的一般特点，即从亲密关系的源头——相识开始，接着依次是读懂男人心、读懂女人心、结婚、性生活、婚后相处、婚姻问题等八章。

每一章的内容和人们所关注的婚恋话题紧密结合。

因此，本书可以让人们更深入、清晰、透彻地了解自己和伴侣，更有技巧地应对恋爱和婚姻中的各种问题，从而让婚恋生活更加幸福、持久。

<<婚恋心理学>>

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频有研究，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。

<<婚恋心理学>>

书籍目录

丛书序

前言

第一章 两情相悦

- 相似原理——夫妻相不是空穴来风
- 接近原则——近距离使人感到亲近
- 频率原理——一日不见，如隔三秋
- 期望原理——你和我内心的照片一样
- 互补原理——你所拥有的，正是我所缺的
- 外表吸引力——情人眼里出西施
- 相互原则——你喜欢我，所以我就喜欢你
- 首因效应——一见钟情确实存在
- 爱情逆反心理——罗密欧为什么喜欢朱丽叶

第二章 读懂男人心

- 安全需要——男人也脆弱
- 单轨思维——我一次只能做一件事
- 尊重需要——不要对我下任何命令
- 不在场状态——疏忽你，我不是故意的
- 责任意识——无论如何，那是我独自承担的
- 压力心理——男儿有泪不轻弹
- 时限定律——男人天生不爱逛街吗
- 恐瞑心理——你无法理解我内心的慌乱
- 空问思维——我的袜子在哪儿呢
- 橡皮筋理论——男人为什么爱沉默

第三章 读懂女人心

- 自我保护——狂热的男人，也会让女人恐惧
- 直觉依赖——不要忽视女人的第六感...
- 羊群心理——缺乏主见是女人的性情使然
- 不安全感——怀疑你的爱，源于我的不安...
- 宣泄心理——我知道怎么做，只是需要你的安慰
- 嫉妒心理——我敏感，所以更容易嫉妒.....
- 服从心理——我其实想说“不”
- 关系导向心理——决策，是你我商量的结果

第四章 结婚那些事儿

第五章 激情之爱

第六章 长相守的秘密

第七章 当婚姻遭遇寒流

第八章 我们还可以在一起吗

后记

<<婚恋心理学>>

章节摘录

版权页： 服从心理我其实想说“不”处于亲密关系中的女性，愿意为男人做自己所能做的一切，这是两性关系和谐发展的结果。

如果女性感觉自己付出得很少，就会继续付出。

如果女性感到是自己在一味地付出，比男性付出得更多，那么，在这种感觉下，这段亲密关系还能持续多久？

玛丽有一次告诉咨询师说：“我现在最大的感觉就是累，我总是在忙，总有做不完的事。

即使这样，杰夫（丈夫）还是让我做这做那，他可不管我忙不忙。

我有时想拒绝他，可说不出来，或者有时还没等拒绝，他就消失了。

”其实，在玛丽的诉说中，她想表达的是自己的付出超过了极限，因此感到不平衡，更重要的是自己不知道如何拒绝丈夫的要求。

如果可以的话，玛丽肯定希望丈夫能体谅自己，也希望丈夫能多付出一些。

面对伴侣的要求和请求，多数女性选择了遵从，这就是女性的一种服从心理，即女性对伴侣的要求有绝对服从的倾向。

有很多女性不知道如何拒绝对方的要求，其中的原因之一是不知道拒绝的技巧，不知道如何在不伤害对方的前提下拒绝。

莫琳就是如此。

莫琳的丈夫约翰临出家门说道：“莫琳，我的衣服今天该拿了，你去洗衣店帮我拿回来吧。

”还没等莫琳回答，约翰就走了。

莫琳想说的是：“我哪有时间去拿啊？

我一会儿要清理房间，还要去接孩子放学，还有那份没完成的企划案要写。

我还得去看看我的朋友茉莉，她住院了。

我都这么忙了，你为什么就不能自己去拿呢？

我付出这么多还不够吗？

”莫琳想说的是自己要忙很多事，可能没有时间帮约翰，所以想让约翰自己去拿，但并没有说出口，约翰也没有给莫琳机会说。

生活中很多事情需要男女分工来做，一旦女性产生自己付出较多的感觉，就有可能产生各种抱怨。

女性虽然没有说出自己的拒绝，但说“不”始终在女性的意识中盘绕着。

同样重要的另一个问题是，即使女性说了“不”，男性也未必能把此理解成为拒绝。

比如交往一段时间后，当男性想有进一步的发展时，如果女性说“我不知道该如何面对，或许我们应该再等等”，这就是容易让男人误解的地方，因为在许多男人的理解中，这可能是一个鼓励其继续的信号，是在把主动权给予自己。

因此，当女性表达的“不”含糊其辞、模棱两可时，多数情况下起不到阻止、拒绝的效果。

从一段亲密关系开始，女性对这份感情有很多的期盼，而一味地付出、取悦男性并不一定能得到想要的结果。

说“不”，说出自己的拒绝，从女性的心理特点来说，并不容易做到。

因此，正像心理学家约翰·格雷博士说的，“女性要说‘不’，最好的方法是直截了当地说出来。

”男性应了解这一点，并鼓励女性这样做，比如鼓励女性在不接受自己的某些行为时直接喊“停”“不”等；男性可以向女性保证自己绝不会生气，不会改变对她的爱。

此外，男性应主动、有意识地观察女性，一旦看到女性有所犹豫、有所顾忌的表情时，就应主动和女性沟通一下，以确认女性这一表情的含义。

总之，男性应了解女性的这一不擅长说“不”的服从心理，对女性的拒绝信号有所观察、分析，并尊重女性的拒绝；同时也应主动表示，不要让女性在亲密关系中一味地付出。

关系导向心理决策，是你我商量的结果 苏海岩对妻子孙敬说：“这个月底咱们回老家住几天，到时可以和父母、我儿时的朋友好好聚一下。

”听到这些，孙敬目瞪口呆，而丈夫以为妻子没回应就是接受了他的决定，所以他非常高兴。

<<婚恋心理学>>

其实，妻子是还没有从吃惊中反应过来，因为她生气的是丈夫竟然不和自己商量就决定了这件事。

当男女之间出现这样的情况时，接下来女人有可能因为生气而不给予任何回应，比如案例中的苏海岩接下来可能会问妻子带什么东西回去，那么孙敬很有可能不想听，也不回答，因为孙敬此时最大的感受是“既然你都作了决定，也就自然不需要再问我的意见”。

孙敬的心理在我们的生活中有着各种各样的版本。

比如丈夫下班回来买了些苹果，妻子看到后却说道：“你怎么买了苹果啊？也不问我一下？

否则的话就让你买西瓜了。

”再如。

岳母的寿辰快到了，丈夫在饭店订了位子，回到家和妻子说：“我订好饭店了，到时咱们接妈妈一起吃饭过个生日吧。

”妻子可能发火道：“你怎么不提前问问我啊？

她老人家想在家聚聚，不想去饭店……”似乎男性诸如此类的行为，经常会遭到情侣的贬斥。

听到这些话的男人心里也非常不好受，他不明白为什么女人总对自己的决定有意见。

和男人产生的疑问一样，我们的问题也是：女性为什么会这样？

这是女性的关系导向心理在作怪。

关系导向心理，指的是女性在作决定的过程中，习惯于考虑、顾及所有相关人员的需要和感受。

意思是说，女性会先和某个决定所涉及的所有人进行沟通，了解所有人的态度，最后才达成协议或作出决定。

而男性完全不理解这一点，他的模式是先提出最终的决定，然后再征求意见，同意则同意，不同意则再商量、再决定。

若男性不了解这一点，就容易遭到女性的攻击，因为女性遵循着关系导向心理，所以她的决定是经过绝大多数人的同意而作出的。

在这种情况下，女性自然希望他人在作决定时也这样——先和自己商量。

女性的关系导向心理，在女性同伴之间比较容易得到满足。

美珠要和大学宿舍的姐妹聚会，但美珠并不知道大家想去哪里玩。

于是美珠作为发起人，和所有人联系，来回地打电话，听大家的意见，然后和所有人沟通，最后选择了一个多数人都同意的地方。

事情就这样搞定了，并且美珠非常满意大家最后一致通过的选择。

所以，像美珠这样，女性会考虑他人的需要和感受，不会私自作某项决定。

换句话说，只要是和作决定相关的事，女性通常喜欢听取他人的意见，然后综合考虑作出决定，甚至有时只要听取了多个人的意见，就会不假思索地按大家的意见去做。

而男性，对于女性的这种决策方式，最大的感觉可能就是麻烦，有时还可能会感到不被信任。

苏鹏的女友苏琪问道：“你说我是接受升职还是拒绝呢？”

”苏鹏说：“接受吧，对你挺好的。

”而苏琪并没有作出明确的回应，对苏鹏的建议没有说不同意，也没有表示接受。

接着，苏琪又给自己的两个好友（女性）打电话，问的还是这个问题。

好友们给了苏琪一系列的意见、分析，最终苏琪作出的决定和男友最初说的一样。

但从苏琪打电话给她的好友那一刻开始，苏鹏就生气了，因为苏琪打电话重新征求朋友的意见伤害了他的自尊心，尤其苏琪最终的决定还是接受，这让苏鹏感觉自己不被信任。

这次事件的直接结果是当苏琪再有事征求苏鹏的意见时，苏鹏不想给予任何意见，因为他不想被苏琪再次伤害。

这是男人对女性作决定的过程产生的反应。

很明显，男人产生了误解，原因在于他并不知道女性的关系导向心理。

而实际上，女性并没有不信任、不看重男性的意思。

所以，女性不喜欢自己作决定，也不喜欢他人，尤其是自己的伴侣在作决定时不和自己商量、不让自己参与。

<<婚恋心理学>>

假若男性已经作了一项决定，并且和伴侣有关，那么男性应该想方设法引导女性来同意这个决定，并且还要让女性认为这是共同商量而作的决定。

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。

本书从最初的调查研究到中途的设计与写作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。

这样说的原因在于，围绕本书的研究与写作，我们获得了专家大量的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。

还需特别说明的是，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本书的撰写或资料调查、收集和分析工作。

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、程丽平、武义龙、李国旗、高垒、石强、孙科江、李京静、邵帅等。

在此，对以上人员衷心地表示谢意！

作者 2011年10月于北京

<<婚恋心理学>>

编辑推荐

《婚恋心理学》围绕人们所关注的恋爱、婚姻问题，从心理层面进行了深入的分析。

《婚恋心理学》中所涉及的所有问题，始终围绕的一条主线是人们亲密关系发展的各个阶段，即从相识开始，然后两个人产生好感开始恋爱、开始了解男女的不同，接着是谈婚论嫁以及婚后酸甜苦辣的生活，最后是两人或者携手一生或者走向破裂。

围绕这个主线，《婚恋心理学》针对各个阶段的人们的疑惑展开论述，向人们揭示了各种婚恋行为背后的真实原因。

<<婚恋心理学>>

名人推荐

愈文明的人，似乎愈不能和一个伴侣有永久的幸福！

——英国哲学家、诺贝尔文学奖获得者伯特兰·罗素 友情是维持亲密关系的基础。

真正的朋友如明镜一般，让你看见真正的自己；真正的朋友令人感觉轻松，绝不难以讨好。

如果亲密关系中缺少了友情，日子久了。

它就会变得很艰难。

甚至一团糟。

——心灵大师、钻石途径创始人阿玛斯 凡是真实的爱情，都充满热情。

它之所以那样地充满热情，是因为在想像中始终存在着一个真正的或虚幻的完美的对象。

——法国启蒙思想家、哲学家 声梭 要让妻子高兴，你只需要做两件事：首先，让她以为你事事顺着她。

其次，真的让她说了算。

——美国第三十六任总统林登·贝恩斯·约翰逊

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>