

<<为你而写的心理学>>

图书基本信息

书名：<<为你而写的心理学>>

13位ISBN编号：9787538540406

10位ISBN编号：7538540407

出版时间：2009-11

出版时间：李喆雨、千太阳 北方妇女儿童出版社 (2009-11出版)

作者：李喆雨

页数：219

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>

## <<为你而写的心理学>>

### 前言

每个人都会以自我为标准判断或评价别人。

但我们往往对成为评价或判断标准的自己不甚了解，即使是自以为很了解自己的人也经常会看错自己。

自我认识中的自己和别人眼中的自己是存在着很大差异的，因为我们怎么自在怎么想的心理决定了我们无法客观地评价自己。

从某种角度上看，也许我们根本就不想了解自己。

因为对自己的了解越深，就越能清楚地看到我们自己眼中的自己和别人眼中的自己之间的差异。

这样下来，我们心里反而比不太了解自己的时候更加矛盾、彷徨。

在一天的24个小时里，我们自我反省的时间有几分钟呢？

大多数人可能连一分钟都不到。

一般情况下，人们都认为别人眼里的自己和尽力做好社会所赋予的角色的自己就是真实的自己。

其实，这并不是真实的自己，只不过是映在persona面具上的模样罢了persona是指为处理好人际关系而在世人面前戴上的面具，它和真实的自己是决然不同的。

当朋友做出一个意外的举动时，我们常常会说，“这可不是你的风格啊！

怎么一点都不像你呢？

”这里的“像你”意味着什么呢？

当然是指我们平时给朋友留下的印象了。

那么，你思想中的“像你”和朋友思想中的“像你”是不是一致的呢？

会不会是“不像你”和朋友思想中的“像你”更接近呢？

## <<为你而写的心理学>>

### 内容概要

《为你而写的心理学：幸福的人际关系》内容简介：寻找自我的心理学法则，从了解“自我”开始，洞察隐藏着的“自我”，“我”的背后是否又有另外一个我？自我的双重性激发我们必须揭开面具背后真实的自己。

表达“自我”的心理法则，一个人想要在社会上生存和发展；不管是否出于自愿，都要先学会自我表现。

迎合现代人的“沾光心理”，炫耀与名人之间的关系；直接或间接地展示自己时才能，宣传自己；审时度势，成为变色龙型的人，都不失为表达“自我”、给人好印象的方法。

使人际关系更加和谐的心理法则，以本来面目示人就是自我表露，这是建立亲密的人际关系的起点。如果希望人际关系更加和谐，还要体悟处世诀窍，通过非语言的信息来解读对方的心理和态度。

## <<为你而写的心理学>>

### 作者简介

作者：(韩国)李喆雨 译者：千太阳李喆雨，韩国社会心理学博士。

毕业于首尔大学外交专业，现担任《广告·设计》杂志主编。

1989年留学日本，在东京大学以“关于品牌指向的研究”获得社会心理学硕士学位，1995年以“关于人的价值观的研究”获得社会心理学博士学位。

曾经是韩国放送广告公社广告研究所和汝矣岛研究所研究员。

目前致力于通过著述、专栏和博客向大众普及社会心理学知识。

著有《左右股市的心理法则》《左右世界的错觉法则》《使人际关系更加和谐的我的心理学》等。

## <<为你而写的心理学>>

### 书籍目录

第一部分 寻找“自我”的心理法则第一章 了解“自我”第二章 洞察隐藏着的“自我”第三章 我有多么在意别人第二部分 表达“自我”的心理法则第四章 表达和展现自己的方法第五章 故意制造不利条件第六章 想脚踩八方须懂第七章 给人好印象的方法第八章 先摆脱困境再说第九章 别无他法就乱来第十章 成为变色龙型的人第三部分 使人际关系更加和谐的心理法则第十一章 以本来面目示人第十二章 体悟处世诀窍

## &lt;&lt;为你而写的心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

二十句测验不是拐弯抹角地对你旁敲侧击，而是直截了当地质问你对自己的认识。因为它简便实用，所以是社会心理学中频繁使用的测试技术。

除测量自我概念以外，它还被用于研究权威主义、马基雅维利主义等其他课题。

分析测试结果的方法如下：首先，观察受试者完成二十个问题的情况。

看他们是否全部完成，如未完成，那么有几个空未填。

其次，将答案的内容按范畴分类观察。

内容范畴分为：（1）显示社会地位的契约性（我在某某公司上班）；（2）信念（我相信正义必胜）；（3）渴望（我想成为富人）；（4）嗜好（我喜欢吃西瓜）；（5）评价（我的自尊心很强）；（6）空白（没有记载任何内容）六类。

以中小学生对的一组测试结果表明，年龄越大，自我概念的内容就越丰富，而且随着年龄的增加，出现姓名、住所、身体特征等外观性明显的客观性内容逐渐减少，而价值观、人际关系知识、心理特征等内在性的主观性内容却呈现出逐渐增多的趋势。

因此，如果成人的回答中外观性的、客观性的内容偏多，那么就可以看做在自我概念上有问题。

调查显示，在前五个问题中大部分受测者都倾向于使用“我是……”的句型，因为其中姓名、性别、年龄、职业等人口统计学性质的答案居多。

在第五个到第十个问题里，答案大多是关于个人嗜好的内容，因而，句式也多为“我……”。

以成人为对象的一组调查结果显示，第十句以后，关于欲望和个人成长经历的内容逐渐增多，第十五句以后，关于潜意识之中的欲望和苦恼的内容逐渐增多。

也就是说，越邻近测试尾声就越容易出现潜意识之中的烦恼和欲望的答案。

因此，认真地分析第十五句以后的答案可发现隐藏在自己心底的欲望和烦恼。

在五分钟之内没有答完问卷的人，我们可以把他们视作权威主义者。

最近的一个研究表明，权威主义者在认知上无法忍受含糊不清的东西。

他们倾向于用黑白分明或善恶对立的二分法来看待世界，这样的人在认知上缺乏多样性，对自己的认识也简单明确。

所以，有较强权威主义倾向的人在表达自己多样性的二十句测验中难以答完所有题目。

虽然自我概念十分稳定，但它并不是一成不变的。

随着周围人的评价或自己想法的改变，自我概念是完全可以改变的。

而且它还会因周围人的反应出现一时的动摇，自我概念不稳定时，自我认识欲就会强烈地显现出来。

“自我认识欲”是指想要了解自己的欲望。

常常在我们脑海中出现的想要知道自己到底是谁的欲望正是自我认识欲。

当自我认识欲很强烈时，人就会收集一切关于自己的信息。

即自我认识欲会在自我概念动摇时出现，并在收集关于自己的信息的过程中逐渐减弱。

举个简单的例子。

有一天，一个自认为很有理性的人听说有人在背后到处说他是一个独断专行的人，眼里只有自己而无视别人的存在。

刚听说的时候，也许他会非常愤怒，但是经过仔细思考之后，他可能会产生“自己是不是真的独断专行”的疑问。

这便是自我概念不稳定的表现，说明他的自我概念已经开始动摇了。

不论是谁，遇到这种情况都会产生正确认识自己的欲望。

产生这种欲望的结果是向周围人询问自己是否真的独断专行，这就是一种收集自己信息的行为。

如果听到朋友们说“谁说的？”

这人是不是有毛病？

你是一个明辨是非的人！

”这时，他的自我概念就会变得坚定，自我认识欲也随之减弱甚至消失。

如果朋友对他说“没错，你才知道啊？”

## <<为你而写的心理学>>

真是一点自知之明都没有！

”那么，他的自我概念就会更加混乱。

然后会不断地询问其他人，继续这种信息收集的行为，直到得到满意的回答，自我概念重归稳定为止。

这种自我认识欲由两部分构成。

一个是“积极地向别人展示自我的倾向”，另一个是“对自己的负面信息很忌讳的倾向”。

## <<为你而写的心理学>>

### 媒体关注与评论

如果你还存在人际关系上的困惑，那么请你看看这本书吧！

这是一本全面解读人际关系，帮你打造正想人际关系的书，它完全是量身定做，适合每一个需要改善周遭环境的人！

——时尚杂志资深编辑 青云 人际关系的好坏直接影响到一个人在团队中的位置，而要建立好的人际关系，正如书中所说：从了解“自我”开始，洞察隐藏着的“自我”，“我”的背后是否又有另外一个我？

自我的双重性激发我们必须揭开面具背后真实的自己。

——某外企人力资源部总监 李强 市面上终于有这样一本适合自己的关于人际关系方面的书了，里面的小测试很好很实用，直接说到我的心里去了！

——某国企员工 顺子 这个社会最重要的就是人脉，而要建立好的人脉，就需要有好的人际交往能力。

这本书深入浅出，通俗易懂，值得拥有！

——某咨询公司经理 梦梅



## <<为你而写的心理学>>

### 编辑推荐

《为你而写的心理学:幸福的人际关系》：人际关系所有的答案尽在于你的心里这本书曾帮助过成千上万的人找到正向的人际关系。

正向的人际关系=了解他人的需求+控制自己的思想+用情感达到目的4大国际权威心理学研究机构推荐9大心理学法则13道权威心理测试用心理学，打造正向的人际关系!正向的人际关系=了解他人的需求+控制自己的思想+用情感达到目的

<<为你而写的心理学>>

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>