

## <<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>

## &lt;&lt;别让常识骗了你&gt;&gt;

## 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>