

<<可以改变自我的心理学智慧>>

图书基本信息

书名：<<可以改变自我的心理学智慧>>

13位ISBN编号：9787811249347

10位ISBN编号：7811249340

出版时间：2010-1

出版时间：北京航空航天大学出版社

作者：崔仁哲

页数：178

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>

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

### 内容概要

从心理学中探索人生智慧，智慧就是敢于承认自身的极限，突破我们心灵的局限性，改变看待世界的“心灵之窗”！

，“心态变，则人生变！”

”在心理学领域，心态就是指“看待世界的心灵之窗”。

看问题的角度、世界观、对人的固有观念等，这些都属于心态的范畴。

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

### 作者简介

崔仁哲，首尔大学心理学教授。

主要研究领域为东方人和西方人的心理学差异，人类的判断和决议、幸福等。

在这些研究课题方面的译著有《思想的指导》、《我被幸福撞了一下腰》。

本书就是以“frame”为焦点，把已经应用成熟的有用的心理学知识统一起来，并且使之大众化。

作者还是在心理学领域具有代表性的国际学术刊物《Personality and Social Psychology Bulletin》编辑委员，已经在著名的国际学术刊物上发表数篇论文。

作者以第一名的优异成绩毕业于首尔大学社会科学学院，后赴美国密歇根大学留学，获社会心理学博士学位。

曾在伊利诺伊大学心理学科任教授，在“Duo Human Life”研究所担当研究的教授。

2003年，获得韩国心理学会颁发的青年学者奖，他的讲义在2005年被东亚日报评为首尔大学3大名讲义之一。

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

### 书籍目录

笔者寄语：从心理学中探索人生智慧序言：观览世界的心灵之窗——心态 粉色国王伯西 心态下的世界第1章 心态改变一个人 幸福的决定者 决定生死的心态 导致失败的逃避心态 被束缚的心灵 History 和Herstory 偏见性失误 “百事可乐”战胜“可口可乐”的力量 博弈游戏 占有与生存的区别 肥胖解决方案 总结第一章 第2章 天啊，让人无法忍受的模棱两可 感觉上的不确定性 顺序的力量 冥王星的命运 铜牌得主较之银牌得主更幸福的原因 “比较心理”的陷阱 质问的威力 总结第二章 第3章 以自己为中心的心态 自我中心性 人们为何会相信自己的选择带有普遍性 映射形象 大脑中的自我主义 心中的监视器——照明效果 “你不了解我，但我了解你” 我活下去的理由，你活下去的理由 总结第三章 第4章 现在的心态——歪曲过去和未来的理由 马后炮效应 “不用猜也知道会这样” 忘记过去 抹杀过去 自传的秘密 自己过去的样子，“很土”吗 计划表的陷阱 难以预测的“明日感情” 套装礼物为什么卖得好 心理免疫系统 总结第四章 第5章 名字心态——智慧的诽谤者 外财 小财 原始价格 文化消费费用 一次性门票与套票 韩币和美元 信用卡与积分 总结第五章 第6章 变化的心态，决定经济抉择的力量 选择的岔路口 损失心态和获利心态 维持现有状态的执著 赠予效应 后付制的威力 总结第六章 第7章 智者的10种心态 保持以意义为中心的心态 坚持接近心态 持有“现在这里”的心态 摒弃比较心态 用肯定性的语言说话 确立榜样 改变周边事物 以体验为目的消费 拥有“和谁”的心态 磨炼出伟大的反复心态结束语：心态变化改变人生参考文献

<<可以改变自我的心理学智慧>>

章节摘录

第3章 以自己为中心的心态 心理学家将“自我”称之为“独裁政权”。

我们无法阻挡自己通过各种手段去认识世界，可是，智慧要求我们，在这种以自我为中心创造的极限面前，要将谦虚进行到底。

数年前，有一个名为《传播见闻录》的节目，一直颇受观众喜爱。

此节目是这样的，主持人首先会请一位小朋友以儿童的视角去解释某种事物，然后让参加节目的艺人们分组猜测儿童解释的是什么。

由于目标事物是从儿童视角被做出诠释的，所以艺人们若想准确猜出答案并不容易。

下面，我就为大家列举几个曾在《传播见闻录》中出现过的问题，读者们不妨一同去猜测一下。

1) “妈妈会吓一跳，爸爸会按下去。

” ( ?

) 2) “一旦他走了，我就会挨训。

” ( ?

) 3) “我得到100分时，爸爸妈妈会说这句话。

” ( ?

) 4) “没有这个唱不了歌。

” ( ?

) 5) “这个东西老是在晃荡。

” ( ?

) 此节目备受欢迎的原因在于，对待同样的事物，儿童和大人会表现出不同的心态。

看到那些大人因心态长期以来被惯性思维所驯化，在这些无厘头解释面前手足无措的搞笑模样，确实会让人忍俊不禁、捧腹大笑。

而更加有趣的是，在节目进行中，主持人只将正确答案展示给观众。

当观众知道答案以后，再去看那些一头雾水的艺人们，就会感觉他们的样子异常搞笑，甚至忍不住想要数落他们两句——明明已经给了那么多提示，怎么还答不上来？

事实上，这是因为我们（观众）已经知道了答案，所以才会觉得这些提示非常清晰，并且有可能会认为，即使不知道答案，自己也能依据提示猜出一两个来。

那么，在看到上述提示以后，读者朋友猜出答案来了吗？

我们不妨去看看自己到底猜对了几个。

1) “妈妈会吓一跳，爸爸会按下去。

” ( 蟑螂) 2) “一旦他走了，我就会挨训。

” ( 客人) 3) “我得到100分时，爸爸妈妈会说这句话。

” ( 真的吗？

) 4) “没有这个唱不了歌。

” ( 预备一起) 5) “这个东西老是在晃荡。

” ( 爸爸的大肚子) 当我们得知答案以后，再去看看这些提示，是不是感觉很贴切呢？

自我中心性 美国耶鲁大学史端博教授认为，愚蠢的第一表现就是“自我中心性”。

而美国斯坦福大学心理学系进行的实验，则向我们展示了，人类是多么的以“自我”为中心。

[1] 在试验中，研究人员将两名大学生分成一组，其中一人用手指敲打桌子演奏某首歌曲，而另一人则需要猜测对方演奏的是什么。

此时，演奏者既不能告知对方歌名，亦不可哼唱，只能用手指敲打桌子以表现曲调。

当演奏结束以后，扮听众的一方需要猜测歌名，并将其记录下来，而演奏者则需要猜出并记录对方猜对的概率。

实验以这种方式反复进行几次，最终，演奏者的期望值和观众的正确度，又会各是多少呢？

实验结果显示，至少有50%的演奏者认为，听众在听过自己的演奏以后，应该能够猜对歌名，但

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

是，真正猜对的人却只有2.5%！

也就是说，真正能够听懂的听众甚至连25%都没达到，而只有可怜巴巴的2.5%，这种结果是不是让人感到有些不可思议？

难道演奏者的手指演奏有问题吗？

我们不妨自己做一下这个实验，由你本人充当演奏者，顺着“噢！必胜KOREA”的节奏，用手指在桌子上敲打、演奏。

这时，如果你闭上眼睛，头脑中应该会出现自己要演奏的音乐，并会伴有架子鼓声、贝司声，以及铿锵有力的欢呼声。

“噢~”的部分，强力敲打，“必胜KOREA”部分，缓和节奏，然后再上升到“噢~”部分，又是强力敲打……当你睁开眼时会发现，自己已然在不经意间开始耸动肩膀了。

是不是感觉这是一场很享受的演出？

节拍、音乐、情感……无论从哪方面来说都无可挑剔、堪称完美。

那么，再让我们换个角度，当回观众吧。

你在不知道对方演奏什么曲目的情况下，只能凭借该人用手指打出的节拍来猜测歌名。

没有歌词、没有哼唱、没有架子鼓声、电子琴声等任何音律，有的只是根本揣测不出任何意义的敲击声。

你丝毫感觉不到任何旋律或演奏所带来的兴奋，无论你怎样努力，试图进入状态，耳边响起的声音只是“啪……啪……”可相反，这时演奏者却会认为，他向别人传达的是自己头脑中所形成的、可谓幻想性的节奏。

一旦进入名为“自我”的框架中，我们时常会认为，自己表达出的意志既正确又客观。

但是，我们所传达的语言、记录、文字信息、邮件信息等，其实只在我们自己的心中是清晰的，别人若以自身的心态去参详，就会感到含糊不清、不确定，而在这种因信息传达不正确引发的误会和矛盾面前，人们又往往会误认为是对方没感觉、没能力、冷漠无情。

父母总是会以“学前教育”为借口，将那些难度高于孩子所处年龄段的知识，硬塞给自己的子女，且又经常会把“这么简单你都不会”挂在嘴边。

很显然，做父母的并没有意识到，这些知识其实只是对大人而言才是简单的。

男女关系中同样如此，面对数小时一直闷闷不乐的女友，男友往往不会去安慰她，反而会说“只不过开个玩笑，你就这样小肚鸡肠！”

”这是因为他并不知道，虽然在自己看来这只是个玩笑，但对于女朋友而言，她的内心已经受到了伤害。

我们经常要求对方“当别人打你右脸时，将左脸贴上去让他打”，可事实上，别人若是打你的右脸，你一定会迅速还他一记左勾拳。

人们为何会相信自己的选择带有普遍性 世界完全如感官上所体会到的那般实实在在，在这个实实在在的世界中，人们更易相信自己的主观经验与客观现实毫无偏差。

哲学、心理学上将这种观点称之为“朴素实在论(Naiverealism)”，在这种理论的作用下，人们普遍认为“我所选择的，别人也会选择”。

1970年，美国斯坦福大学李罗斯教授带领团队进行过如下实验。

[2] 研究人员询问参与实验的大学生“你能否手举写有‘悔改吧’三字的牌子，走到校园内，并观察学生们的反应？

当然，如果不愿意我们也可以换作其他实验。

”询问结束以后，有一部分学生对此表示了同意，当然也有一部分学生表示了拒绝。

随即，研究人员又让参与实验的学生们推测，在本校中，回答“Yes”或“No”的同学会呈现怎样一个比例。

实验结果显示，参与实验的学生中，有64%认为其他同学会做出与自己相同的选择；但拒绝参加实验的学生则预测到“答应这种要求的同学不会超过23%”。

由此我们可以看出，大部分人还是相信自己的选择是具有普遍性的。

同意参加实验的一组学生，其解释如下：“如果遇到熟人就对他说，只是实验而已。”

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

这有什么可丢脸的？

” “如果一定要参与某种实验的话，这种新奇的实验更有意义。

” 但是，拒绝参与此实验的学生却普遍认为，这个实验盲目且荒唐，他们说道：“举着这种牌子！

别的同学会怎样看我啊？

” “未必非要举起牌子看别人的反应，才能知道结果吧，这不是很明显的事情吗？

” “即使能够得到学分，又有谁会冒险参加如此荒唐的实验？

” 但值得一提的是，无论这些学生是选择“做”还是“不做”，在他们的意识中，自己的想法和感觉都是“正常”的。

同意举牌的学生认为，其他同学应该不会在意这种举动；而表示拒绝的学生则预测，其他同学一定也会认为这是一个很荒唐的举动。

正因为这种以自我为中心的心态在作祟，所以我们时常会认为，别人的想法应该与自己相差无几，并误以为这就是“事实”。

此现象被称为“错误共识效应”（falseconsensuseffect），这是一种以自我为中心、误认为自己的意见、偏爱、信念、行动比实际中更加普遍的错误理论。

被“错误共识”所包围的我们必须认清一个事实——在这个世界上，与自己想法截然不同的人，远比我们想象之中要多得多。

**映射形象** 因为我们每个人都怀有“以自我为中心”的心态，因此在评价他人时，往往会将自身形象映射到他人身上。

[3] 例如，有些人在评价他人时，习惯于用“聪明”作为最重要的衡量标准，无论遇到谁，他们总是会会说“看着很聪明”、“看上去很有能力”、“没能进入好大学”、“他只是性格不错而已”等等。

与之相反，另有一些人则爱从“热情四射”、“好客”等角度去评价他人，例如，“真是个好客之人”、“真的很热情啊”等等。

心理学家列维奇研究发现，评价他人时以“能力”为最佳衡量标准的人，在评价自己时，最注重的也是能力。

事实上，这是因为他们在做自我评价时，最看重“能力”这一点，所以才会将这种标准转移到对他人的评价之上。

同理，在自我评价时，注重“热情”的人，评价他人时同样会采用这一标准。

让我们将目光转向周边人群吧。

通常我们在评价10个人的时候，评价标准也就一两条而已。

看重金钱的人会以这10个人的身价为评价标准；注重身材的人会去评价对方的身材；没有房子的人，在看到路人甲时会说“他看起来像是有房子的样子”，并会因此感慨到“在高楼林立的城市中，为何唯独没有我的栖身之地呢？

” 就此而言，从我们对别人的评价及其内容上看，与其说我们是在对某人做出评价，莫不如说我们是在暴露自己的人性。

因此，倘若某人喜欢发牢骚说身边有人诽谤自己，那么你最好对他敬而远之，这样做的原因不在于他身边那个“毁人不倦”之人，而是因为此人本身就极有可能是个喜欢揭人短的人。

相反，如果有人常说“这个世界还是很美好的”、“我身边有很多好人”，那么，你则完全可以放心大胆地去亲近他，因为对于他们而言，无论和谁在一起，首先看到的都是对方的优点。

俗语云“佛眼看佛，魔眼看魔”，这句话真的一点都不假。

**大脑中的自我主义** 我们为何会以自己为世界的中心呢？

在我们的大脑中，是不是也有一个领域专门负责控管“自我”呢？

如果当真存在这么一块对其他信息不做反应，只对“自我”有感觉的“自我中心”，我们应该就可以确定一项事实——在眼观世界时，“自我”的确能够发挥决定性的作用。

假设下方这一单词出现在了电脑屏幕中。

Polite（有礼貌的、客气的、殷勤的）

随后，在下列四项问题中挑选一项对你进行提

## &lt;&lt;可以改变自我的心理学智慧&gt;&gt;

问。

- 1) 这个词能表现出你的品行吗？
- 2) 这个词能表现出乔治·布什总统的品行吗？
- 3) 这个词是大写的吗？
- 4) 这个词是Rude（粗野的、粗鲁的、无礼的）的同义词吗？

如果你表示同意，就按“P”，如果不同意，则按“Q”。

如此这般，使用几个形容词反复进行这种提问，一段时间过后，研究人员会突然对你进行记忆力检查，要求你列出实验中出现过的所有词语。

读者不妨想想，你列出的单词，会与上述四项提问存在什么联系呢？

如果真有联系，那么这些单词在接受哪种形式的提问后，会被记得最牢？

问题4)与单词的含义有关，所以在作出回答前，你需要去思考该词的含义；问题1)、问题2)同样与词义有关，但在回答问题1)时，你需要琢磨的是“自己”，而回答问题2)时，你需要琢磨的却是“别人”；只有问题3)涉及的是该词的物理属性，也就是说除此以外，其他三项提问都需要你对这个词做出思索。

反复进行这一实验以后，研究人员发现，人们在被问及问题1)时，记下的词汇量最大。

就是说，虽然是同一单词，但只有牵涉到“自己”时，人们才会记得更加清楚。

例如，人们在自问“我正直吗、有礼貌吗、有创意吗”时，往往要比回答“哲洙正直吗、有礼貌吗、有创意吗”时，印象更为深刻。

从这一事实中我们可以看出，“自我主义”确实存在着特别的含义。

这种无论面对什么，只有在牵涉到自己时才会将其铭记于心的现象，被心理学家称之为“自我参照效应（self-reference）”。

另外，通过脑电波分析研究人员发现，当某一词汇与“自我”有关时，大脑中的“内侧额叶前皮质”状态会十分活跃。

[4] 然而，虽然是同一单词，如果该词用在别人身上，或者干脆只思考它的物理属性时，内侧额叶前皮质并不活跃。

“唯独在使用单词描述自己时才会活跃”这一点充分说明，该领域就是大脑中的“自我中心”，如同“自己”这个字眼一般，在我们的大脑中，它占有一片特别的领域。

“你不了解我，但我了解你” 如果过分地以自我为中心，我们就会产生一种错觉，即“我非常了解别人，但别人却不够了解我”。

我们普遍认为，自己在看待别人时，非常的客观、公正；而别人在看待我们时，则往往会出现偏差，误会便由此而产生。

同时，我们会一直坚信，虽然自己时常被人误会、被人歪曲，但自己却“非常地了解他”。

这种误会同样会上升到国家、民族的高度上。

我们往往认为，自己的国家和民族受到了其他国家、民族的曲解，而我们却非常地了解他们。

我们虽然义愤填膺地说“日本人并不了解我们”、“碧姬·巴铎了解我们的民族吗？

竟然就这样把我们列为野蛮人”，但我们对于其他文化存在多少误解，自己却毫无感觉。

为了对“我非常了解你，但你并不了解我”的想法做一个深入剖析，笔者及团队进行了如下实验。

[6] 在实验中，我们向参与者提出两个问题。

一，如果有机会与陌生人见面十次，你认为自己到第几次时，能够准确了解对方？

二，你认为对方与自己见几次面以后，才能准确了解自己。

前提是，两人初次见面，此前对对方根本一无所知。

实验结果表明，人们普遍认为，自己了解对方的用时，一定会少于对方了解自己所需花费的时间。

也就是说，站在“我”的立场上看，别人是一个“单纯的存在”、是短时间内就可以了解的；而“我”，则是一个不易被任何人解读的“复杂存在”，“我”需要花费很长时间才能被了解。

即，在我们心中存在这样一种情结——“我一眼即可看穿你，但你却无法一眼看穿我”。



## <<可以改变自我的心理学智慧>>

或许，某人在五分钟之内断定你的为人会令你感到气愤异常，但相反，你却一直坚信，自己只需五分钟时间就可看透某人。

人们往往会认为，自己轻而易举就可以看透别人的内心，感觉仅凭外在的几个特点，就足以了解一个人。

例如，他走路的样子、他的发型、穿着、声音的大小、字迹、喜欢的颜色、常听的音乐……认为掌握这些信息以后，辨别对方的为人已然不成问题。

因此，当人们看到某人字体较小时，就会先入为主地断定——这个人心眼很小；当看到对方喜欢音乐时，就会认定——这个人毫无创意；甚至在对方吃方便面时，也要观察他是先吃面，还是先喝汤，希望借此判断出该人的性格。

而这些，会不会让人感觉有些荒唐呢？

试想一下，如果你的恋人对你说“因为你是B型血，所以不适合跟我结婚”，这时你会作何感想？

当你询问对方为何认定自己心眼太小时，对方若是回答“因为你的字体太小”，你又会怎样？

就因为喜欢舒服地坐在椅子上欣赏音乐，上司就不再将需要创意的工作交付与你，如果遇到这种情况，你会不会感觉它十分荒唐？

会不会因为没有得到正确评价愤然做声：怎么可以拿这些小事，来妄断我的内心世界！

因此，我们亟须走出这一误区。

我们必须认清一点——“我了解你，但你并不了解我”这种想法，只不过是“自我主义”作用下产生的一种错觉而已，甚至可以说它就是一种迷信。

我们应该秉持的正确观点是——“我并不了解你，你同样也不了解我”，或是“我对于你的了解，只相当于你对于我的了解而已”。

“耶稣也没有得到过家乡人的认可”——请不要再用这种华丽的说辞为自己的错误做辩解，不要再固执地认为“我正在被人误解”，其实，在我们身上产生的最大误会就是——我很了解别人！

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

### 媒体关注与评论

看了此书终于知道我们有多么自私的自我中心主义者。终于发现并洞悟了以前所经历的那么多的错觉，错误，傲慢，偏见，过失，误会等种种。最重要的是，本书揭示的可以让你从局限中逃脱的智慧与希望才是本书的真正魅力所在。

——李珉奎（亚洲大学心理学教授，《领导者和我们只存在1%的区别》作者） 《国家地理》杂志的调查显示，我们每天要做150种选择，其中约有30种选择，我们会为之感到烦恼不堪。在这30种选择中，只要作对了其中5种选择，我们会感到非常满足。我们生命的每一个瞬间，都是一种“选择的延续”，这同时也说明了做出一个正确的选择是一件多么艰难的事情。

20世纪，著名的摄影大师亨利·布列松也曾经说过：“如果在我们面前有两种选择，那么我们以后后悔的可能性也有两种。

” 本书通俗易懂地介绍了“frame”——这个行动经济学的主要概念。我们应该用怎样的眼光去看待世界，又该以怎样的方式做出生命中的每一个选择，本书将为你一一说明达到这些目的所需要的洞察力。

通过阅读书中的多种事例和心理学家们的研究结果，读者们可以从中学到更明智的选择方法。当你打开这本书，看着作者个性化的文字时，一定会为自己的选择而感到庆幸。

——郑在承（韩国科学技术院BIO脑工学科教授，《郑在承的科学聚会》作者）

## <<可以改变自我的心理学智慧>>

### 编辑推荐

《可以改变自我的心理学智慧》韩国畅销100000册！

韩国三星经济研究所“SERI书评”推荐图书！

密歇根大学、伊利诺伊大学心理学教授崔仁哲与您分享！

不可不读的心理学中的《智慧书》！

智慧就是敢于承认自身的极限 突破我们心灵的局限性，改变看待世界的“心灵之窗”！

<<可以改变自我的心理学智慧>>

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>