

别让常识 骗了你

用心理学
破解人际关系真相

[韩]李哲禹◎著 千太阳◎译

为什么说
第一印象
是靠不住的？

为什么
在权威面
前我们是
脆弱的？

懂人性
才懂人心
懂人心
才懂人际

为什么说
礼物是关系的
润滑剂？

为什么
夫妻一起
驾驶难？

为什么
你信任的
任何人都可能
背叛你？

为什么
我们希望公平
却对他人
不公？

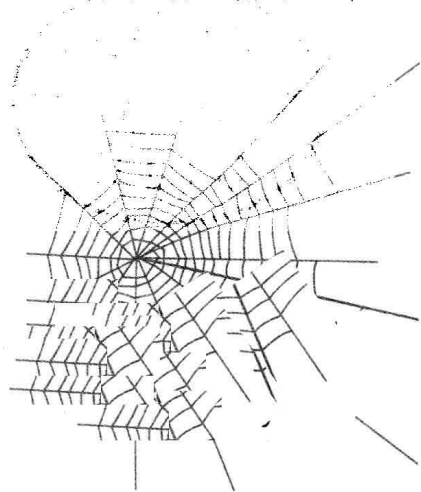


中华工商联合出版社

别让常识 骗了你

用心理学破解人际关系真相

[韩]李哲禹◎著 千太阳◎译



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

别让常识骗了你:用心理学破解人际关系的真相 /

(韩)李哲禹著;千太阳译.——北京:中华工商联合出版社,2011.7

ISBN 978-7-80249-885-3

I. ①别… II. ①李… ②千… III. ①人际关系学:

社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第138833号

관계의 심리학

Copyright © 2008, Lee, Cheol-woo (李哲禹)

All rights reserved.

Simplified Chinese translation edition © 2011 by China Industry & Commerce Associated Press Co., Ltd.

This Simplified Chinese edition was published by arrangement with Kyunghyang Media through Imprima Korea Agency and Qiantaiyang Cultural Development (Beijing) Co., Ltd.

北京市版权局著作权合同登记号:图字01-2010-6671号

别让常识骗了你

관계의 심리학

作 者:[韩]李哲禹

译 者:千太阳

策 划:方 伟

责任编辑:李文慧

封面设计:柏拉图设计

责任审读:李 征

责任印制:迈致红

出版发行:中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷:三河市华丰印刷厂

版 次:2011年9月第1版

印 次:2011年9月第1次印刷

开 本:640mm×960mm 1/16

字 数:130千字

印 张:15.25

书 号:ISBN 978-7-80249-885-3

定 价:26.80元

服务热线:010-58301130

销售热线:010-58302813

地址邮编:北京市西城区西环广场A座

19-20层,100044

http://www.chgslcs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

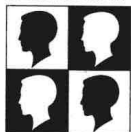
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,请与印务部联系。

联系电话:010-58302915



前 言

良好的关系始于对自己的熟悉

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。

| 目 录 |

Contents

前言 / 001

第一章 印象

人们会对充满自信的人抱有好感，判断对方的自信心，并不是通过外表，而是通过对方的声音和语气。如果你认为自己的外表一般，那么努力去改变自己的声音和语气吧！

靠不住的第一印象 / 002

首因效应 / 006

印象是如何形成的？ / 009

心理测试 我的心理健康吗？ / 015

第二章 视线

不论在家庭还是在公司，如果对方做的事不是他特别熟练的，那么就当没看见。如果是他们熟练的，则应该给予表扬和鼓励。这样的处世之道才是与人建立良好关系的捷径。

夫妻一起学驾驶难 / 020

男人借黄色录像带的时候 / 026

调节自我意识 / 029

心理测试 对他人目光的在意程度 / 033

第三章 比较

和他人作比较，对比较的结果不满意，于是产生不满足的心理，因为不满足所以感觉不到幸福。

不比较会更幸福 / 043

当受到关注，同时产生比较的时候 / 046

心理测试 我的腼腆程度 / 050

第四章 状况

— 我们会随着状况不同而随时改变自身的想法和行为。
面对危难的状况，我们显得异常脆弱；而面对令人满意的状况，又会让我们的感觉到幸福的滋味。

我们在权威面前是脆弱的 / 054

角色改变人格 / 060

逃往人多的地方就能获救? / 065

人多,反而难以实现援助行动 / 069

心理测试 我厌恶单调的人生 / 074

第五章 人云亦云

我们倾向于不自觉地跟随他人的行动。交通信号灯还没变绿,就无意中跟随着旁人开始过马路——这种经验可能每个人都有过。我们每一天都在有意无意地被其他人的行动所影响。

违背内心,服从多数 / 080

你信任的任何人都有可能背叛你 / 086

Monkey see, monkey do / 091

心理测试 我是与众不同的人吗? / 095

第六章 错觉

一旦陷入控制的错觉,本是因运气或者偶然现象所导致的事件,也会被人们主观地看成是自己的控制所得的结果。

现在的我不是真实的我 / 100

我可以左右运气 / 104

自尊心是指引关系的力量 / 107

心理测试 我是逃避社会责任的人吗? / 111

第七章 情感

我们的情绪如此明显地影响着我们所熟悉的人，甚至影响着与我们不相识的人。为了良好的关系，面对对方时，把握好对方的情绪是非常重要的。

不发脾气就无法生活 / 116

厌恶反生厌恶 / 121

没有什么能比情绪更能左右我们的关系 / 125

心理测试 我是以自我为中心的人吗? / 130

第八章 表达

很多人都不愿表露自己的意见，却又总是希望别人能够理解自己。和这种人打交道，最切身的体会就是累。在恋爱关系中也是一样，自己不表露爱，却一直等待对方爱自己，这样的人非常多。

把话都藏在肚子里，会让关系更难维持 / 134

礼物是关系的润滑剂 / 139

请你保持笑容 / 142

心理测试 我的社交能力如何? / 146

第九章 沟通

语言不是沟通的全部，眼神和肢体动作等非语言沟通在人际关系中有时会起到更重要的作用。谎言在人际关系中也起着重要的作用，有时候为了维持关系，善意的谎言是必不可少的。

处理纠纷，沟通最关键 / 150

夫妻关系越差，越需要用眼神交流了解对方意图 / 154

通过身体辨清谎言 / 158

心理测试 现在你感到孤独吗? / 161

第十章 公平

如果对某些事情，我们认定它是公正的，那么至少可以感到心理上的安慰和满足；相反，如果对某些事情感到不公正，愤怒和挫败感便会一涌而上。

消除不公平的感觉才能恢复关系 / 166

火暴的时事曝光节目 / 170

希望公平，但自己却对他人不公 / 174

心理测试 和上级的关系和谐吗？ / 179

第十一章 接纳

认识和接纳自己并不是那么容易，承认自己的缺点并接纳它更是难上加难。但是为了促成圆满的关系，我们必须接受自己的缺点，只有这样，才能有克服和改善的机会。

不要因不幸的关系而沮丧 / 184

请接受自己的缺点 / 189

任何爱情都不会永恒 / 193

任何人都有可能遭受背叛 / 197

心理测试 我能接受自己本来的样子吗？ / 201

第十二章 价值观

看起来完美的价值观，如果与我们自己真实的想法相背离，那么它所塑造的也就只能是人格面具。如果不能逾越他人的期待而被牵着鼻子走，就只能被人格面具牢牢牵制，这样的“价值观”必定无法给个人带来幸福。

没有正确的立场和价值观，在人际关系中就会受人摆布 / 206

离婚的原因不是价值观不同 / 209

扔掉面具吧! / 212

心理测试 我是否拥有坚定的价值观? / 217

后记 缔造完美关系的准则 / 219

第一章



只要你有自信，任何人都不会让你感到自卑。

——埃莉诺·罗斯福



别让常识骗了你

——用心理学破解人际关系的真相

PSYCHOLOGY OF
RELATIONSHIP



初次和他人见面时，我们往往只通过外表或个别言行就对他人的进行判断。人们对某一个人的印象的形成，往往是相当随意，甚至是不负责任的。而第一印象一旦形成，就很难改变。所以为了给他人留下好印象，我们非常执著。



靠不住的第一印象

在当前社会，人们相互结识的方式有很多种，可以通过电话、邮件、网络即时通信等，但在大多数情况下，人与人之间的关系都是始于见面，也就是说，面对面的相见是关系产生的最常见形式。

初次见面无疑是人们相见时的最重要一环。初次见面之所以重要，是因为第一印象一旦形成，就很难改变。虽然人

们对第一印象进行判断时所掌握的信息非常有限，参考的依据只不过是对方的外貌、声音而已，但这并不影响第一印象的形成。

人们喜欢用第一印象来判断对方的一切，比如通过模样、体形、身材、外貌和动作、语气等极其有限的信息来判断对方的性格。

当人们见到胖子，大多会联想他是个乐观、和善的人，同时也会伴随着贪吃、没有节制等印象。同样，当见到消瘦的人，大家多半会认为干练、尖锐是他的性格特征，同时也会觉得这个人没有耐性，可能会有点心胸狭窄。人们常根据自以为是的经验 and 知识，草率树立了对他人的第一印象。

值得一提的是，这样的第一印象一般来说是很难改变的，而且这一印象还会得到延续。为什么第一印象很难改变呢？理由很多，但最重要的是我们心中的假设、验证和偏见在作怪。一旦形成对他人的第一印象之后，我们会在判断结果中选择符合自己要求的那一部分，而不符合自我判断标准的信息，则会自动地采取否定或舍弃，而且很容易便会忘掉。

比如，认为胖子没有节制的人，把注意力都集中在胖子的行为中符合自己印象的一面，而忽视了其他方面，并在这



别让常识骗了你

——用心理学破解人际关系的真相

样重复的过程中确定自我判断，深信不疑。社会心理学把这种现象称为“假设验证偏见”。

论证假设验证偏见的研究有很多，其中以斯奈德和斯旺·W.B这两位社会心理学者的实验为代表。在以大学生为测试对象的实验中，研究者给他们提供了写有外向性格或内向性格特征的卡片，并提示：“你们即将见到的人就是和这个卡片上所写的性格特征相符的人。”同时，参加测试的大学生还需要回答26个问题，比如“假如让你来活跃宴会气氛，你会怎么办？”——这个问题可以判断对方是不是外向型性格；“在热闹的宴会中，哪一点不合你的心意？”——这个问题可以判断对方是不是内向型性格。最后，受测者需从这些问题当中选出12个问题，依据的标准是这12个问题可以帮助他们对之后要见面的人进行判断。例如，施测者会提示：“现在你要见的人是个内向型的人，请你从这26个问题中选出可以帮助你断定他是内向型的人的12个题目”诸如此类。

在这个测试中，受测者可以有三种做法：第一，相信最初的假设，即认为拿到的卡片中对人的性格的描述是真实的；第二，否定卡片中的内容，自己去发现对方的性格；第三，既不肯定，也不否定，平衡地选择两个方面的方法。

假如你是参加测试的大学生，你会采取什么样的