

科学地认识自己，让心理学帮你学会理性生活 聪明地避开错误，让心理学帮你化解生活困扰

敏锐地感知他人，让心理学帮你了解人们的内心
掌握自知心理学，让心情从此更剔透、生活从此更幸福

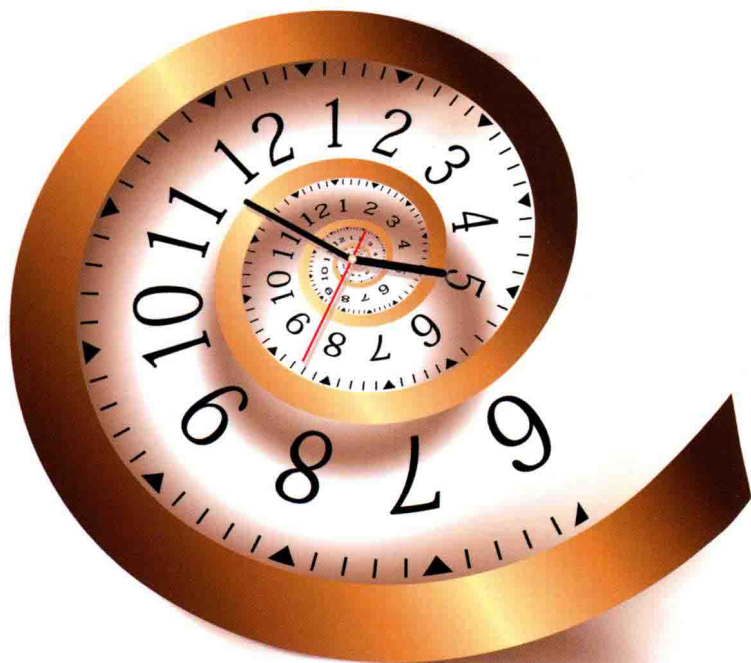
自知 心理学


认清人的想法和行为

李阳◎编著

知人者智
自知者明

为你揭开人生中的
种种谜团



 中国纺织出版社

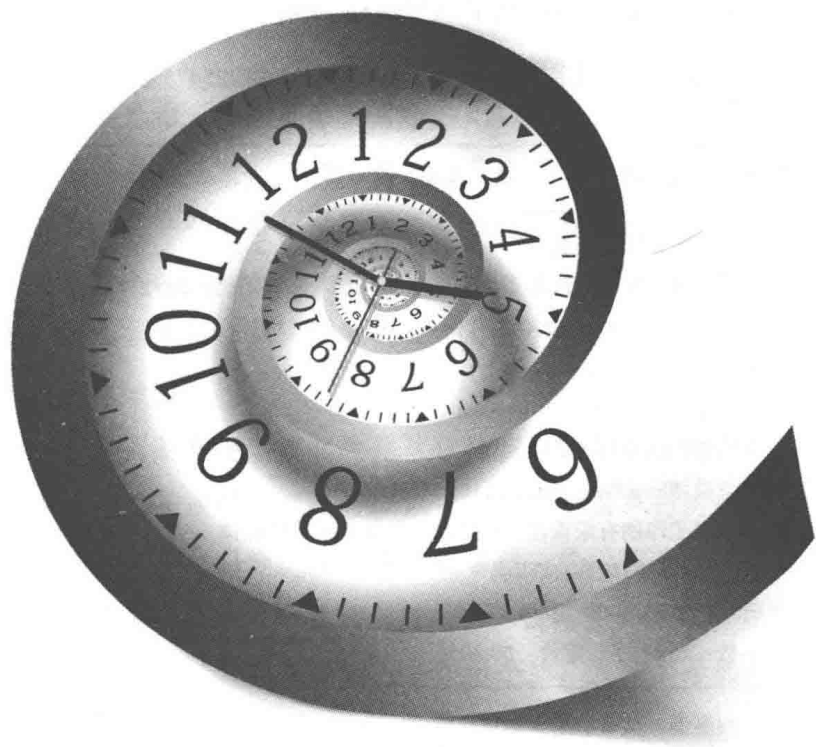
科学地认识自己，让心理学帮你学会理性生活 聪明地避开错误，让心理学帮你化解生活困扰


敏锐地感知他人，让心理学帮你了解人们的内心
掌握自知心理学，让心情从此更剔透、生活从此更幸福

自知 心理学

认清人的想法和行为

李阳◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

人的一生总会经历些风雨，总会遇到些坎坷，如果不能够把控自己的内心，不懂得宽心，那么痛苦和消极就会霸占生活，人生也就失去了阳光和快乐。

本书从心理学角度出发，用朴实的语言阐释宽心做人的重要性。一个胸怀宽阔的人必然是洒脱大度、懂得分享与付出的人，希望通过阅读此书，你可以拥有一颗宽慰的心，懂得看透世间纷繁，让自己远离烦恼，快乐生活。

图书在版编目 (CIP) 数据

自知心理学：认清人的想法和行为 / 李阳编著.
--北京：中国纺织出版社，2017.1
ISBN 978-7-5180-2982-2

I.①自… II.①李… III.①自我管理—认知心理学—通俗读物 IV.①C912.1-49②B842.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第225475号

策划编辑：闫 星 责任编辑：闫 星 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010-67004422 传真：010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年1月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：21

字数：264千字 定价：39.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

古往今来，人们想了解又最难了解的正是自己。认识自己，一直是人们难以逾越的问题。古人常说“知人者智，自知者明”，只有知人又自知，才能将万事万物了解透彻，人生必然也更加顺当。生活中，人们总是努力知人，却忽略了知己。他们甚至觉得好笑，难道自己还不认识自己吗？但是，你真的了解自己吗？你会进行自我评价吗？会自我管理吗？会自我控制吗？如果你没有这些常见的自知，就无法通过自知来调节和控制自己的言行，更没办法处理好自己与周围之间的关系。

或许，你对自己诸多习惯都感到奇怪，比如为什么自己有那么多的反常的行为：为什么只买昂贵的东西？为什么喜欢喂养宠物？为什么喜欢追星？……当然，你对于其他人的一些嗜好也感到奇怪：为什么有些并不缺钱的人却成为小偷，有些人喜欢看恐怖片？为什么青少年如此热衷网络游戏？为什么家庭主妇喜欢看韩剧？这些到底是出于什么原因呢？其实，知人知己，大概是从这些简单的日常行为中开始的。

生活中，每个人都想要了解自我，认识他人，但对自身或者他人所产生的行为往往很难做一个正确的心理分析。以上那些看似简单的问题，但有时候普通人很难探究出其产生的根源。但如果你能掌握一些心理分析的方法，那么，对于这些在平时常见的行为，你就可以轻松探究出其背后隐藏的心理秘密。

我们既是社会的人，又是个体的人。作为个体，人其实是孤独的。哲学家



自知心理学： 认清人的想法和行为

苏格拉底认为，自然界中最大最深的鸿沟，是个人与个人在心灵间存在的那道裂隙，这道裂隙，只能用关心、用爱去弥补，去填平，用自知心理学来更好地认识自己与他人。认识自己，就是不断地反省自己，认识自我，树立正确的人生观、价值观，摆正自己的位置，才能在成长中不断地挖掘自己的潜能。

可以说，本书就是一本实用的心理学教程，它详细地阐述了很多生活中的一些心理现象、解释了人们行为背后的心理原因，了解自己与他人，从这里开始。深谙自知心理学，了解自己、拯救自己、激励自己，那么，我们也能成为一名心理学家！

编著者

2016年3月

目录

第01章 自我认知：从“心”开始了解真实的自己·····	001
你了解你自己吗·····	002
你为什么内向·····	004
为什么对社交感到莫名恐惧·····	006
为什么自己总是充当老好人·····	008
你拥有自知的能力吗·····	011
为什么喜欢吃零食·····	013
为什么人们会有不同气质·····	016
为什么环境造就人·····	018
第02章 行为认知：为什么会做出这样的举动·····	021
为什么有人喜欢照镜子·····	022
为什么开场白太长·····	024
为什么喜欢窥探别人的隐私·····	025
为什么喜欢指手画脚·····	028
为什么总是说错话·····	029
为什么女人总喜欢唠叨·····	031



自知心理学：
认清人的想法和行为

	为什么喝醉了喜欢打电话·····	034
	为什么喜欢当红娘·····	036
第03章	性格认知：惯性行为背后隐藏的真实性格·····	039
	为什么总是说“绝对没错”·····	040
	为什么有的人喜欢说“随便”·····	042
	为什么说话总是慢吞吞·····	044
	为什么说话喜欢夹杂着外语·····	047
	你的解压方式是什么·····	049
	你的站姿透露着什么样的秘密·····	052
	为什么人们通过穿衣来展现个性·····	054
	为什么你对工作不负责·····	057
第04章	心理认知：为什么很多东西可以轻易影响你·····	059
	为什么爱情在逆境中更显炽热·····	060
	为什么明明不差钱却喜欢偷东西·····	062
	为什么人们喜欢看恐怖电影·····	065
	为什么人们会感到恐惧·····	068
	为什么有人非昂贵东西不买·····	070
	为什么乖乖女总遭遇坏男人·····	073
	为什么太容易得到的东西反而不被珍惜·····	075
	为什么越是浪漫的爱情越容易分手·····	077



第05章 情感认知：为什么感情容易让人患得患失	081
为什么说女人心，海底针	082
男人都有恋母情节吗	084
如何闻香识女人	086
为什么说“女人不坏，男人不爱”	088
第06章 感觉认知：为什么生活中会有一些怪诞现象	091
为什么初恋总令人难以忘怀	092
如何走出失恋的阴影	095
为什么越痛苦越能显示出快乐的珍贵	097
为什么心真的会感觉到“痛”	099
你为什么能感觉到别人的疼痛	102
如何安慰悲伤的人	105
为什么有人喜欢逃避人群	107
第07章 兴趣认知：为什么我们会对一些事物感到痴迷	111
为什么大部分女人是购物狂	112
为什么青少年喜欢追星	115
为什么有人痴迷虚拟网络	117
为什么大多数女人喜欢看韩剧	120
人们为什么喜欢赌博	122



第08章	心态认知：为什么我们会感到不快乐·····	127
	病真的是由“心”而生吗·····	128
	为什么你会感到身心疲惫·····	130
	人们为什么会感到绝望·····	133
	为什么人们总是怀念过去·····	135
	精神空虚，到底谁的错·····	138
	为什么人们有害怕孤独的恐惧症·····	140
	为什么人们总将自己的伤痛无限放大·····	144
第09章	情绪认知：为什么不同状态下人们会有不同的反应·····	147
	为什么人们容易生气·····	148
	人类的恐惧感从何而来·····	151
	人类的悲伤情绪到底是怎么来的·····	153
	什么事情挑动了你的笑神经·····	156
	你的负面情绪从何而来·····	158
	为什么阿Q从来不生气·····	161
	如何寻找释放情绪的合适途径·····	163
第10章	动作心理：我们是通过肢体表达思想的·····	167
	什么是肢体语言·····	168
	你能读懂对方的肢体语言吗·····	171
	某种手势隐藏着不为人知的潜意识·····	173



你忽视了脚部的肢体语言吗	176
打电话的小动作有什么端倪	178
你知道他的肢体语言在撒谎吗	181
第11章 欲望心理：欲望于我们而言究竟是好是坏	185
人的欲望心理从何而来	186
为什么死要面子活受罪	188
为什么人们渴望被倾听	191
为什么会不知不觉买很多东西	194
为什么越是紧握的沙粒越容易溜走	197
为什么人们热衷于攀比	199
为什么微博那么受欢迎	202
第12章 人格心理：人们每天辛劳忙碌究竟在想什么	205
心理学就是读心术吗	206
为什么观其行，察其言	208
你能猜出我正在想什么吗	210
如何察人心通人性	213
第一印象准确吗	215
每个人都可以被催眠吗	218



第13章 心理效应：为你讲解心灵反应的规律	223
莱斯托夫效应：脱颖而出有个性	224
德西效应：兴趣对工作很重要	226
异性效应：男女搭配干活不累	229
白德巴定理：简洁更有力度	230
半途效应：你说行就一定行	233
焦点效应：别总把自己当焦点	235
视网膜效应：学会欣赏对方	237
吞钩效应：放手逝去的爱情	240
蝴蝶效应：不容忽视的细节	242
第14章 心理规律：告诉你该怎样通过心灵影响他人	245
首因效应：第一印象很重要	246
移情效应：打开对方的心扉	248
从众效应：少数服从多数	250
权威效应：给对方一份安全感	253
选择效应：让对方做出肯定的回答	255
刺猬效应：交谈不宜言深	257
自己人效应：将对方变为自己人	260
可口可乐效应：触动内心的赞美之词	263



第15章 心理误区：注意那些影响内心判断力的因素	267
任何事情只要努力就可以	268
我毫不起眼，怎么会有大作为呢	270
过分谨小慎微难成大事	272
破除思维定式，合理利用经验	274
别被模糊的明天所羁绊	277
内心畏惧，会让挫折更加强大	279
证明自己是因为怀疑自己	281
第16章 潜意识心理：为什么有时候我们控制不了自己的感知	285
为什么一觉醒来恍若隔世	286
为什么电梯里如此尴尬	288
为什么帮助别人自己也会快乐	291
打哈欠真的会传染吗	293
唱反调是怎么回事	296
为什么喜欢打破砂锅问到底	298
如何请求别人帮忙更有效	301
第17章 心灵感应认知：那些玄之又玄的感应	305
相由心生是真的吗	306
“鬼压床”究竟是怎么回事	308
心灵感应真的存在吗	310



自知心理学：
认清人的想法和行为

梦游是怎么回事	313
说出的愿望真的不灵吗	316
心想事成真的会实现吗	318
预知真的存在吗	320
参考文献	323

第01章

自我认知：从“心”开始了解真实的自己

很多人都信誓旦旦地表示：我很了解自己。那么，你所了解的自己是否是真实的自己？比如你为什么会内向？为什么一社交就感到恐惧？为什么自己总是充当老好人的角色？假如不能很好地认识自己，调节和控制自己的言行，那就很难使自己处理好人际关系，成为一个受大家欢迎的人。



你了解你自己吗

你了解你自己吗？人们对于了解自己，好像并不如想象中那么成功，似乎人们也不那么热衷于了解自己，他们更多的是想办法了解别人。事实上，知人始于知己，如果想了解别人，首先必须了解自己。大部分的时间，我们所认为的足够了解自己，通常来自于旁人的一知半解或评价，我们无法时刻地反省自己，看清自己，也无法把自己放在局外人的位置来观察自己。

认识自己，一直是哲学界久攻不下的难题。早在两千多年前，古希腊人就将这几个字刻在了阿波罗神庙的门柱上。在几千年过去了，人们也无不遗憾地表示：“我还不够了解自己。”认识自己似乎还有很长的一段距离。了解真实的自己，除了利用外界足够多的信息外，还可以时时审视自己。只有这样，我们所了解的自己才足够全面和真实。

威廉与杰克一起去清扫街上的一个大烟囱，为了进去，他们不得不踩着里面的钢筋踏梯。当时，威廉走在前面，杰克走在后面，他们俩一人抓着扶手一步一步地爬了上去，等到打扫完烟囱之后，两个人按照顺序走了下来。威廉依旧走在前面，杰克走在后面。

后来，当他们从长长的烟囱钻出来，杰克发现了一件非常奇怪的事情：威廉的后背、脸上到处都是烟囱里的黑灰，而自己的前面好像一点黑灰都没有，非常干净。杰克看见威廉的样子，心想一定和他差不多，脸上很脏，于是他跑到附近的小河里洗了又洗。而威廉看见杰克的样子，以为自己也是全身干干净



净，他只是简单地洗洗手就上街了。结果，杰克的形象一出现，街上所有人都笑了，而杰克却猜不透是怎么回事。

其实别人谁也不能做你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许会把自己照成天才的。现实生活中，人们通常无法了解到真实的自我，大部分原因在于他们容易受外界信息的影响，就好像杰克一样，他所看见的自己是通过威廉的样子勾勒出来。此外，人们的自我认知往往受到别人言行、外界信息暗示的影响，这样的结果是人们会出现自我知觉的偏差，好像看见别人很脏，似乎自己也很脏。如果一个人要想真正了解自己，就必须让自己成为自己的镜子，而不是陷入别人的眼光中。

你是否询问过身边人对自己的评价呢？用相对间接的方式。

有一位职业保姆用公共电话打给人：“您是否还需要保姆呢？”主人回答说：“不需要了，我已经聘请了一个保姆。”职业保姆又说：“我会帮您清洁卫生。”主人回答说：“我聘请的保姆每天都在清洁卫生，一周一次大扫除，家里已经够干净了。”这位保姆又说：“我会帮您做好饭，在你下班之前。”主人回答说：“我家的保姆已经做了，谢谢你，我真的不需要新的保姆了。”于是，职业保姆挂了电话。

身边的孩子不解地问：“妈妈，你不是就在这家做保姆吗？”职业保姆回答说：“我只是想知道他们是如何评价我的这份工作的。”

职业保姆通过打电话向主人询问收集了一些关于自己工作的信息，这样她就知道自己哪里做得好，哪里需要改进，从而更好地反省自己。对于大部分人而言，尽管人们拥有较为明智和谨慎的判断力，但是这些特质往往是用来评价其他的人和事物，他们很少会拿自己当作参照物。当人们没办法收集到一些关于自己的信息，就不容易做出明智的判断，最终无法好好地看清自己。

为什么算命先生总能说中一些东西？为什么星座、血型的解说总能让人对号入座？当人们对自己无法真正了解的时候，他们常常借助于算命、血型、星座，希望能够更好地了解自己，这时他们的情绪往往是迫切的，内心的安全感也受到影响。这时其心理的依赖性将大大增强，很容易受他人言语的暗示。



所以，当算命先生装模作样地说出一番话，人们很容易对号入座，这就是一种心理倾向。人们了解自己，需要通过正常的途径，收集身边人对自己的评价信息，这样才能更全面地了解自己，从而做出准确的判断。

心理启示

我们应该学会面对自己，不要因为自己有“缺陷”或者自己认为那是缺陷，就通过自己的方法将缺陷掩盖起来，而这样的掩盖方式极其愚蠢。试想，当你把自己的眼睛蒙上时，你就真的掩盖了自己的缺陷了吗？因此，无论是自身的缺陷还是优点，我们都应该正确看待，因为面对自己是认识自己的必经之路。

你为什么内向

社会发展越来越快，人们反而更加缺少语言的沟通，变得越来越内向。在我们的周围，总存在这样一群人：安静、离群、内省、喜欢独处而不喜欢接触人，不善言辞，只活在自己的世界里。他们的行为特征反映出典型的性格特征，我们称其为内向性格。当然，性格并没有好坏之分，内向性格与外向性格都有自己的长处与缺点。从心理学角度，性格指对现实的稳定态度以及与之相适应的习惯化行为方式，是人格的一个最关键的方面。而内向只是一种用于区分人格类型的简单方法。

那么，内向者心理到底是如何形成的呢？

有位性格内向的人这样说：“我并不讨厌这个世界，不过我实在不知道活着是为了什么。我对身边的任何人和事物都没有特别的喜欢，我希望可以独立存在于一个空间，不必面对这个世界。