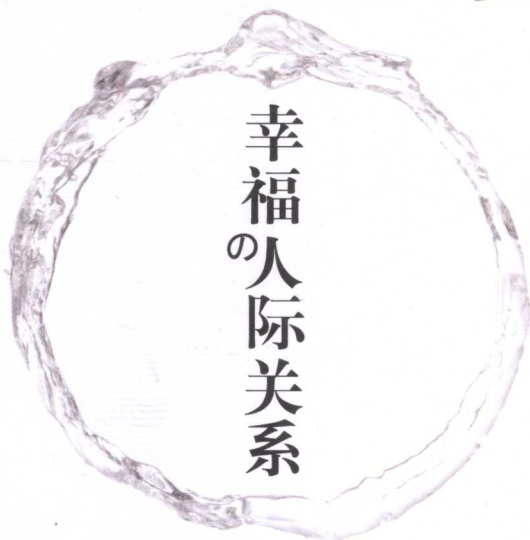


人际关系所有的答案尽在于你的心里

为你而写的 心理学



幸福
的人际关系

[韩]李喆雨 编著 千太阳 译

为你而写的 心理学

图书在版编目(CIP)数据

幸福的人际关系：为你而写的心理学 / 李喆雨编著.
长春：北方妇女儿童出版社，2009. 11

ISBN 978-7-5385-4040-6

I. 幸… II. 李… III. 人际关系学 - 通俗读物 IV.
C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 118873 号

吉林省版权局著作权合同登记号：图字 07-2009-2136 号

나를 위한 심리학 Psychology for myself

Copyright© Lee, Chul Woo. 2008, Printed in Korea
Chinese simplified language translation rights arranged with
THENAN PUBLISHING CO.

Through Imprima Korea Agency and Qiantaiyang Cultural
Development(Beijing)Co., Ltd.

ALL RIGHTS RESERVED

幸福的人际关系：为你而写的心理学

策 划：刘 刚

作 者：李喆雨

责任编辑：于德北 张晓峰

特约策划：千 日

特约编辑：李晶晶 王 薇

装帧设计：棱角视觉印象

出版发行：北方妇女儿童出版社

地 址：长春市人民大街 4646 号(130021)

印 刷：三河市骏杰印刷厂

开 本：880×1230mm 1/32

印 张：7

字 数：281 千字

版 次：2009 年 11 月第 1 版

印 次：2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5385-4040-6

定 价：26.80 元

前言



让人际关系
更加和谐的第一步

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。这样一来，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，人们都认为别人眼中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？

我们在人际关系上存在的最大的问题是，在连自己都不了

解的情况下却想了解别人,甚至还自以为很了解了别人。一个不了解自己的人真的能理解别人吗?以对自己的歪曲认识为标准能客观地评价别人吗?

我们对别人做出评价时,是一定要先经过自己这个过滤器的,要知道不度己怎能度人呢?因为过滤器本身存在问题,所以注定了我们不能得到正确的认识。另外,我们的自我系统有一个只接受对自己有利信息而排斥不利信息的倾向。因此,我们眼中的别人只不过是我们随心所欲地收集信息并按照自己的方式拼凑而成的假象而已。

如果要正确地理解人际关系,首先要正确地认识自己。此书从认识自己开始,介绍了自我系统的特性,并用几个小测验来检测我们的自我认识,即自我概念是否正确。通过这样的小测验,我们能对自己身上的优缺点一目了然。

我们还将观察测定认识自己尺度的自我意识。自我意识的正确倾向是引发人际关系方向的源头,所以我们对自我意识的了解是极其必要的。

接下来,我们将具体讨论在与人交往时的自我表现战略。

世界上有很多人没有经过专门的学习或特别的努力也能游刃有余地处理好人际关系。同时,也有很多人饱读诗书,读遍了天下关于人际关系的书籍,参加了各种各样的研讨会,却仍旧为处理人际关系而苦恼。虽然不能太绝对,但人际关系大部分都建

立在性格基础上。

因此,即使一个人对人际关系的知识了解得再多,要是与他的性格不相符的话,再多的知识也无法应用于现实生活当中。反之,即使有的人对人际关系的技术和理论一无所知,也可以仅以他良好的性格成为处理人际关系的高手。

问题是,性格并不是可以轻易改变的。众所周知,江山易改本性难移,而且改变性格需要一个人付出极大的努力。

如果无法改变性格,那么只能改变想法了。要改变想法,就要先了解别人是如何与人进行交往的。有很多人能在各种场合充分地展现自己。这种人能随着对象和环境的变化,适当地调整自己,与各种各样的人建立良好的人际关系。而有的人却始终不懂得变通,不懂得随着对象和环境改变自己。越是这种不会变通的人,就越会在人际关系上吃亏。

此书绝不是读过之后就能让读者变成人际关系高手的速成秘籍。本书的主要目的是帮助你了解人们在日常生活中都以什么样的行为和方式来表现自己,并揭示出这种行为背后隐藏的心理机制。从某种角度上来看,这也许才是完全理解人际关系的捷径。



第一部分

寻找“自我”的心理法则

011 第一章 了解“自我”

如果自我评价比别人对自己的评价高出很多，那么别人就会说你得了“公主病”或“王子病”。如果自我评价比别人对自己的评价低很多，那么你因消极的态度在人际关系上吃亏的可能性就会很大。这种人很有必要积极肯定地看待自己。

030 第二章 洞察隐藏着的“自我”

人们会在不同的人群面前展示不同的“自我”，人有多少个社交对象，就会有多少个社会自我。所以社会上才会有针对不同的对象和环境改变自己的变色龙式的人，但话又说回来，现代社会要求我们成为变色龙型的人。因此，理解人际关系的第一步便是真正地理解“自我”系统的运作原理，我们的自我系统基本上具有双重性，而且还是相当独断专行的。

044 第三章 我有多么在意别人

为什么当摄像头对准自己的时候,表情就会突然变得不自然了呢?一般的解释是这时候人们意识到了摄像头的存在,实际上是意识到了自己的“样子”,所以表情才会顿时变得僵硬。不敢正视显示器中自己的模样,这是因为人们认为现实中自己的样子要比显示器里的样子好看得多。

第二部分

表达“自我”的心理法则

067 第四章 表达和展现自己的方法

一个人想要在社会中生存和发展,不管愿不愿意都要学会自我表现。别说是在学校和职场中了,就算在家里,如果你不自我表现,也不会得到应有的评价,只会成为半夜里的铺盖没人理。这个世道,如果婴儿不做出肚子饿的表现是不会有奶吃的,只能等着被饿死。

081 第五章 故意制造不利条件

您有没有曾经被别人看做是“只知道找借口”的人呢？如果有，那是你经常做自我妨碍的缘故。自我妨碍是指大事临头时提前制造不利条件。如果您经常说“都怪……”，那么您就是一个自我妨碍成癖的人。人们反复进行自我妨碍的最大原因就是，汲汲于眼前的利益。

098 第六章 想脚踩八方须懂

我们的周围会有一些交际甚广的人。听到他们说“那个国会议员是我们家亲戚”、“你认识那个明星吧”等炫耀的话时，我们很难分清真假。即便如此，我们还是会情不自禁地认为这是一个交际范围很广的人。人们往往喜欢借助名人的知名度来炫耀自己是一个多么了不起的人，其目的是巩固自己的人际关系。这就是炫耀与名人之间的关系的人的心理。

112 第七章 给人好印象的方法

人们给对方留下好印象、展示自己才华的方法有很多。讨好和巴结就是其中之一。但是人们并不是一直都试图讨好别人。如果把讨好和巴结做得过于露骨或者不得法，反而会适得其反，一不小心就会背上溜须拍马、卑微下作和毫无主见的骂名。

130 第八章 先摆脱困境再说

在现实生活中，我们难免会遇到一些突发事件或意外，此时我们往往会陷入困境。比如上班迟到或合同即将签订时被竞争对手抢走……当人们陷入困境时，会千方百计寻找收拾残局的方法。在找不到其他任何有效方法的情况下，人们就会找各种借口为自己辩解。不管最后采用什么样的手段，这便是人们在人际关系中的心理。

152 第九章 别无他法就乱来

犯了错后，从头开始就承认错误，并表示自己将负所有责任的人是极其少见的。否则割掉了父亲喜欢的樱桃后勇敢地承认是自己所为的幼年华盛顿总统的逸事也不就会成为美谈了。

166 第十章 成为变色龙型的人

一个人不可能只和亲密的人相处。我们既要和自己不喜欢的人们见面，也要和自己讨厌的人打交道。因此在与交流时，我们不得不观察对方的反应，对自己想说的话和想要表达的感情作适当的调整。这一过程就是自我监控。

第三部分

使人际关系更加和谐的心理法则

183 第十一章 以本来面目示人

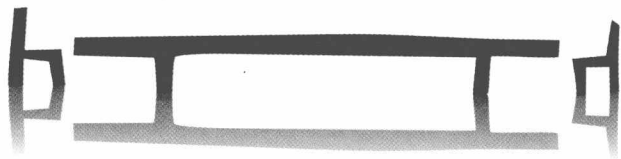
自我表露就是以本来面目示人，这是建立亲密的人际关系起点。自我表露并不像自我表现那样只表现出自己想表现出来的一面，掩饰自己不想表现出来的一面，以此来控制自己的形象，而是有意地把自己不想表现出来的部分表露出来，以便与对方建立更亲密的关系。

196 第十二章 体悟处世诀窍

如果想让自己的社会生活变得顺利，我们必须拥有通过非语言的信息来解读对方心理和态度的能力，即情绪感受性。这种情绪感受性将决定我们对对方心理的理解能力。因此，想要解读对方心理的人与其死背复杂的肢体语言所代表的含义，倒不如努力提高自己的情绪感受。

Part 1

寻找“自我”的心理法则



●
●
●
●
●
●
第一章 了解自我

自我评价和他人对自己的评价常常大相径庭。如果自我评价比他人对自己的评价高出很多,那么别人就会说你得了“公主病”或“王子病”。如果自我评价比他人对自己的评价低很多,那么你因消极的态度在人际关系上吃亏的可能性就会很大。这种人很有必要积极肯定地看待自己。

我是谁？

“我在某某公司上班”、“我是急性子”、“我很胖”等。不论是谁，都会在心里对自己做出认定。人们会对自己的外貌、能力、性格等方面形成固有认识，这些认识汇集起来就组成了形象。

心理学中将这些认识和形象统称为“自我概念”。在所有测定自我概念的测验中，最有代表性的就要数二十句测验了。在这个测验中，所有的被测者要回答“我是谁？Who am I？”这个问题。

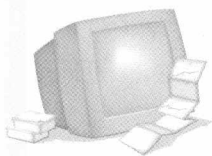
在测量自我概念时会经常用到二十句测验，这是一个利用了投射法的问卷测试。投射法是从精神分析学中投射（projection）的概念引发出来的测验技术。投射指的是对某种刺激的自由的反应中表现出来的防御机制。因此，我们可以通过系统地研究其反应窥探个人的无意识世界。

应答者会被要求在问卷上写下对自己形象的认识。答卷说明如下：

请回答下面二十个“我是谁？Who am I？”的问题，并把答案写在空格内。不必考虑合不合乎逻辑，只需要描述自己，把心里所想到的自我认识写下来。

在回答这个问题时，有的人可能会答（1）男人，（2）30岁，

(3)很胖,(4)性格急躁等,有的人可能会答(1)公司职员,(2)在何处生活,(3)脚大走四方等。分析每个不同的答案,进而了解其自我概念,这正是二十句测验的目的所在。



来,现在开始回答下面的问卷吧!限时五分钟。

心理测试 ① 自我概念二十句测验

0 0

0 0

“我是谁?”

- | | |
|--------------|--------------|
| 1.我(是)_____ | 11.我(是)_____ |
| 2.我(是)_____ | 12.我(是)_____ |
| 3.我(是)_____ | 13.我(是)_____ |
| 4.我(是)_____ | 14.我(是)_____ |
| 5.我(是)_____ | 15.我(是)_____ |
| 6.我(是)_____ | 16.我(是)_____ |
| 7.我(是)_____ | 17.我(是)_____ |
| 8.我(是)_____ | 18.我(是)_____ |
| 9.我(是)_____ | 19.我(是)_____ |
| 10.我(是)_____ | 20.我(是)_____ |