第一图书网, tushu007.com

<<婚恋心理学>>

图书基本信息

书名：<<婚恋心理学>>

13位ISBN编号：9787512320444

10位ISBN编号：7512320442

出版时间：2012-1

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎//程丽平

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

前言

当人们试图靠近婚姻时，内心除了期望，还有一种焦虑感隐隐出现。
这种忽隐忽现的焦虑让人们对婚姻产生不确定感。
即使听说了很多有关婚姻的话题，人们依然对真正的婚姻生活所知不多。
但是，婚姻，始终对人们存在着莫大的吸引力。
于是，人们开始恋爱，开始走向婚姻并且开始经历婚姻的种种。
当真正静下来思考自己的婚姻观、恋爱观时，人们却产生了迷惑。
我们也发现，当下人们的恋爱、婚姻观让我们一时难以接受。
笔者的朋友曾经就有过这样的一段经历。
朋友A在大学时认识了比自己低一年级的男友B，在认识一年后两个人开始交往。
刚开始半年他们是令人羡慕的一对，而半年后他们却开始吵架，最凶的一次是A在宿舍接着电话因为生气突然就摔了手机，而B在那个下着雨的晚上在A的窗户底下站了一宿。
第二天，B开始发高烧，但他依然断断续续地说着爱她。
A非常伤心，也很内疚，她自责自己怎么就看不懂男友对自己的爱呢。
在随后的日子，他们仍然打打闹闹，但A的怀疑减少了。
毕业后，A开始工作，而B还是学生。
同样是半年的时间，A的家人开始问她，什么时候结婚？
B到底靠不靠得住？
他以后会不会变心？
你这样等他值吗？
诸如此类的问题缠绕着A，其实A自己也矛盾着，她不想听到家人的这些问题，然而她却躲不过自己内心的疑问，她不止一次地在想，自己以后的生活会是什么样子？
自己能不能这样坚持到最后？
而两个人分开对彼此的思念最折磨人。
A的困扰，让笔者思考究竟什么是爱，两个人怎样才能顺利地走上婚姻的红地毯。
因此，为了让人们对婚恋生活不丧失信心，笔者围绕人们所关注的恋爱、婚姻问题，从心理层面进行了深入的分析。
本书中所涉及的所有问题，始终围绕的一条主线是人们亲密关系发展的各个阶段，即从相识开始，然后两个人产生好感开始恋爱、开始了解男女的不同，接着是谈婚论嫁以及婚后酸甜苦辣的生活，最后是两人或者携手一生或者走向破裂。
围绕这个主线，本书针对各个阶段的人们的疑惑展开论述，向人们揭示了各种婚恋行为背后的真实原因。
有人说，男人和女人之间存在着永恒的话题，即使如此，男人不可能100%地读懂女人，女人也不可能100%地读透男人。
无数的事实向我们证明了这句话的正确性，而婚姻、恋爱从某种程度上也是男女对彼此了解的一个过程。
因此，读懂男女，就一定要读懂婚恋心理学。
了解婚恋行为背后的原因，以指导我们的婚恋生活是笔者的意图所在。
读者在阅读的过程中应该注意的是：并不是每种问题都是绝对正确或者错误的，所以不能针对某种相似问题而随意给自己贴标签，所应有的正确态度是参考和借鉴。
同时，由于笔者资历有限，不足之处在所难免，也欢迎广大读者批评指正。
谢谢！

第一图书网, tushu007.com

内容概要

这是一本备受恋爱、即将结婚以及已经结婚的人关注的书。
本书的内容核心是人们婚姻、恋爱背后的各种心理解析，通过大量的案例分析和心理学理论研究，向人们呈现那些看似平常却有着深刻心理原因的各种现象的集合。
我们不仅向读者揭示了各种婚恋现象，更重要的是给读者提供了了解自我、了解伴侣以及经营婚姻所应有的态度。
读者可以和自己比较，并来指导自己的婚姻、恋爱生活。

本书由八个主题构成，遵循人们亲密关系发展的一般特点，即从亲密关系的源头——相识开始，接着依次是读懂男人心、读懂女人心、结婚、性生活、婚后相处、婚姻问题等八章。
每一章的内容和人们所关注的婚恋话题紧密结合。
因此，本书可以让人们更深入、清晰、透彻地了解自己和伴侣，更有技巧地应对恋爱和婚姻中的各种问题，从而让婚恋生活更加幸福、持久。

作者简介

孙科炎，北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题频有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。
作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

第一图书网, tushu007.com

<<婚恋心理学>>

书籍目录

丛书序
前言
第一章　两情相悦
　相似原理——夫妻相不是空穴来风
　接近原则——近距离使人感到亲近
　频率原理——一日不见，如隔三秋
　期望原理——你和我内心的照片一样
　互补原理——你所拥有的，正是我所缺的
　外表吸引力——情人眼里出西施
　相互原则——你喜欢我，所以我才喜欢你
　首因效应——一见钟情确实存在
　爱情逆反心理——罗密欧为什么喜欢朱丽叶
第二章　读懂男人心
　安全需要——男人也脆弱
　单轨思维——我一次只能做一件事
　尊重需要——不要对我下任何命令
　不在场状态——疏忽你，我不是故意的
　责任意识——无论如何，那是我独自承担的
　压力心理——男儿有泪不轻弹
　时限定律——男人天生不爱逛街吗
　恐瞑心理——你无法理解我内心的慌乱
　空间思维——我的袜子在哪儿呢
　橡皮筋理论——男人为什么爱沉默
第三章　读懂女人心
　自我保护——狂热的男人，也会让女人恐惧
　直觉依赖——不要忽视女人的第六感…
　羊群心理——缺乏主见是女人的性情使然
　不安全感—一怀疑你的爱，源于我的不安…
　宣泄心理——我知道怎么做，只是需要你的安慰
　嫉妒心理——我敏感，所以更容易嫉妒……
　服从心理——我其实想说“不”
　关系导向心理——决策，是你我商量的结果
第四章　结婚那些事儿
第五章　激情之爱
第六章　长相守的秘密
第七章　当婚姻遭遇寒流
第八章　我们还可以在一起吗
后记

章节摘录

版权页： 服从心理我其实想说“不”处于亲密关系中的女性，愿意为男人做自己所能做的一切，这是两性关系和谐发展的结果。
如果女性感觉自己付出得很少，就会继续付出。
如果女性感到是自己在一味地付出，比男性付出得更多，那么，在这种感觉下，这段亲密关系还能持续多久？
玛丽有一次告诉咨询师说：“我现在最大的感觉就是累，我总是在忙，总有做不完的事。
即使这样，杰夫（丈夫）还是让我做这做那，他可不管我忙不忙。
我有时想拒绝他，可说不出来，或者有时还没等拒绝，他就消失了。
”其实，在玛丽的诉说中，她想表达的是自己的付出超过了极限，因此感到不平衡，更重要的是自己不知道如何拒绝丈夫的要求。
如果可以的话，玛丽肯定希望丈夫能体谅自己，也希望丈夫能多付出一些。
面对伴侣的要求和请求，多数女性选择了遵从，这就是女性的一种服从心理，即女性对伴侣的要求有绝对服从的倾向。
有很多女性不知道如何拒绝对方的要求，其中的原因之一是不知道拒绝的技巧，不知道如何在不伤害对方的前提下拒绝。
莫琳就是如此。
莫琳的丈夫约翰临出家门前说道：“莫琳，我的衣服今天该拿了，你去洗衣店帮我拿回来吧。
”还没等莫琳回答，约翰就走了。
莫琳想说的是：“我哪有时间去拿啊？
我一会儿要清理房间，还要去接孩子放学，还有那份没完成的企划案要写。
我还得去看看我的朋友茱莉，她住院了。
我都这么忙了，你为什么就不能自己去拿呢？
我付出这么多还不够吗？
”莫琳想说的是自己要忙很多事，可能没有时间帮约翰，所以想让约翰自己去拿，但并没有说出口，约翰也没有给莫琳机会说。
生活中很多事情需要男女分工来做，一旦女性产生自己付出较多的感觉，就有可能产生各种抱怨。
女性虽然没有说出自己的拒绝，但说“不”始终在女性的意识中盘绕着。
同样重要的另一个问题是，即使女性说了“不”，男性也并未必能把此理解成为拒绝。
比如交往一段时间后，当男性想有进一步的发展时，如果女性说“我不知道该如何面对，或许我们应该再等等”，这就是容易让男人误解的地方，因为在许多男人的理解中，这可能是一个鼓励其继续的信号，是在把主动权给予自己。
因此，当女性表达的“不”含糊其辞、模棱两可时，多数隋况下起不到阻止、拒绝的效果。
从一段亲密关系开始，女性对这份感情有很多的期盼，而一味地付出、取悦男性并不一定能得到所想要的结果。
说“不”，说出自己的拒绝，从女性的心理特点来说，并不容易做到。
因此，正像心理学家约翰·格雷博士说的，“女性要说‘不’，最好的方法是直截了当地说出来。
”男性应了解这一点，并鼓励女性这样做，比如鼓励女性在不接受自己的某些行为时直接喊“停”“不”等；男性可以向女性保证自己绝不会生气，不会改变对她的爱。
此外，男性应主动、有意识地观察女性，一旦看到女性有所犹豫、有所顾忌的表情时，就应主动和女性沟通一下，以确认女性这一表情的含义。
总之，男性应了解女性的这一不擅长说“不”的服从心理，对女性的拒绝信号有所观察、分析，并尊重女性的拒绝；同时也应主动表示，不要让女性在亲密关系中一味地付出。
关系导向心理决策，是你我商量的结果 苏海岩对妻子孙敬说：“这个月底咱们回老家住几天，到时可以和父母、我儿时的朋友好好聚一下。
”听到这些，孙敬目瞪口呆，而丈夫以为妻子没回应就是接受了他的决定，所以他非常高兴。

其实，妻子是还没有从吃惊中反应过来，因为她生气的是丈夫竟然不和自己商量就决定了这件事。
当男女之间出现这样的情况时，接下来女人有可能因为生气而不给予任何回应，比如案例中的苏海岩接下来可能会问妻子带什么东西回去，那么孙敬很有可能不想听，也不回答，因为孙敬此时最大的感受是“既然你都作了决定，也就自然不需要再问我的意见”。
孙敬的心理在我们的生活中有着各种各样的版本。
比如丈夫下班回来买了些苹果，妻子看到后却说道：“你怎么买了苹果啊？
也不问我一下？
否则的话就让你买西瓜了。
”再如。
岳母的寿辰快到了，丈夫在饭店订了位子，回到家和妻子说：“我订好饭店了，到时咱们接妈妈一起吃饭过个生日吧。
”妻子可能发火道：“你怎么不提前问问我啊？
她老人家想在家聚聚，不想去饭店……”似乎男性诸如此类的行为，经常会遭到情侣的贬斥。
听到这些话的男人心里也非常不好受，他不明白为什么女人总对自己的决定有意见。
和男人产生的疑问一样，我们的问题也是：女性为什么会这样？
这是女性的关系导向心理在作怪。
关系导向心理，指的是女性在作决定的过程中，习惯于考虑、顾及所有相关人员的需要和感受。
意思是说，女性会先和某个决定所涉及的所有人进行沟通，了解所有人的态度，最后才达成协议或作出决定。
而男性完全不理解这一点，他的模式是先提出最终的决定，然后再征求意见，同意则同意，不同意则再商量、再决定。
若男性不了解这一点，就容易遭到女性的攻击，因为女性遵循着关系导向心理，所以她的决定是经过绝大多数人的同意而作出的。
在这种情况下，女性自然希望他人在作决定时也这样——先和自己商量。
女性的关系导向心理，在女性同伴之间比较容易得到满足。
美珠要和大学宿舍的姐妹聚会，但美珠并不知道大家想去哪里玩。
于是美珠作为发起人，和所有人联系，来回地打电话，听大家的意见，然后和所有人沟通，最后选择了一个多数人都同意的地方。
事情就这样搞定了，并且美珠非常满意大家最后一致通过的选择。
所以，像美珠这样，女性会考虑他人的需要和感受，不会私自作某项决定。
换句话说，只要是和作决定相关的事，女性通常喜欢听取他人的意见，然后综合考虑作出决定，甚至有时只要听取了多个人的意见，就会不假思索地按大家的意见去做。
而男性，对于女性的这种决策方式，最大的感觉可能就是麻烦，有时还可能会感到不被信任。
苏鹏的女友苏琪问道：“你说我是接受升职还是拒绝呢？
”苏鹏说：“接受吧，对你挺好的。
”而苏琪并没有作出明确的回应，对苏鹏的建议没有说不同意，也没有表示接受。
接着，苏琪又给自己的两个好友（女性）打电话，问的还是这个问题。
好友们给了苏琪一系列的意见、分析，最终苏琪作出的决定和男友最初说的一样。
但从苏琪打电话给她的好友那一刻开始，苏鹏就生气了，因为苏琪打电话重新征求朋友的意见伤害了他的自尊心，尤其苏琪最终的决定还是接受，这让苏鹏感觉自己不被信任。
这次事件的直接结果是当苏琪再有事征求苏鹏的意见时，苏鹏不想给予任何意见，因为他不想被苏琪再次伤害。
这是男人对女性作决定的过程产生的反应。
很明显，男人产生了误解，原因在于他并不知道女性的关系导向心理。
而实际上，女性并没有不信任、不看重男性的意思。
所以，女性不喜欢自己作决定，也不喜欢他人，尤其是自己的伴侣在作决定时不和自己商量、不让自己参与。

假若男性已经作了一项决定，并且和伴侣有关，那么男性应该想方设法引导女性来同意这个决定，并且还要让女性认为这是共同商量而作的决定。

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。
本书从最初的调查研究到中途的设计与写作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。
这样说的原因在于，围绕本书的研究与写作，我们获得了专家大量的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。
　还需特别说明的是，本书的创作融入了团队的智慧，我们团队中的大部分人都参与了本书的撰写或资料调查、收集和分析工作。
这些人包括孙健、洪少生、孙科柳、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、程丽平、武义龙、李国旗、高垒、石强、孙科江、李京静、邵帅等。
　在此，对以上人员衷心地表示谢意！
　作者　2011年10月于北京

编辑推荐

《婚恋心理学》围绕人们所关注的恋爱、婚姻问题，从心理层面进行了深入的分析。
《婚恋心理学》中所涉及的所有问题，始终围绕的一条主线是人们亲密关系发展的各个阶段，即从相识开始，然后两个人产生好感开始恋爱、开始了解男女的不同，接着是谈婚论嫁以及婚后酸甜苦辣的生活，最后是两人或者携手一生或者走向破裂。
围绕这个主线，《婚恋心理学》针对各个阶段的人们的疑惑展开论述，向人们揭示了各种婚恋行为背后的真实原因。

名人推荐

愈文明的人，似乎愈不能和一个伴侣有永久的幸福！
——英国哲学家、诺贝尔文学奖获得者伯特兰·罗素 友情是维持亲密关系的基础。
真正的朋友如明镜一般，让你看见真正的自己；真正的朋友令人感觉轻松，绝不难以讨好。
如果亲密关系中缺少了友情，日子久了。
它就会变得很艰难。
甚至一团糟。
——心灵大师、钻石途径创始人阿玛斯 凡是真实的爱情，都充满热情。
它之所以那样地充满热情，是因为在想像中始终存在着一个真正的或虚幻的完美的对象。
——法国启蒙思想家、哲学家 声梭 要让妻子高兴，你只需要做两件事：首先，让她以为你事事顺着她。
其次，真的让她说了算。
——美国第三十六任总统林登·贝恩斯·约翰逊

第一图书网, tushu007.com

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