

東方 處世韜略

—現代人心理實戰700題

戰立克 主編

揚起成功的風帆，駛向勝利的彼岸

——《韜略》伴君一生

西方的哲理，東方的智謀，現代人韜略

——《處世》與您同在

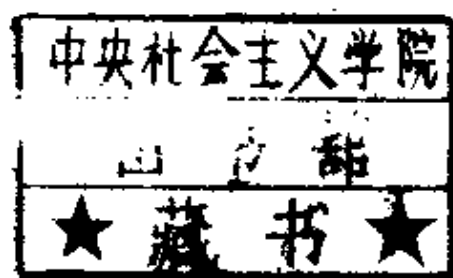


76398

东方字与幅略

——现代人心理实战700题

战立克 主编



农村读物出版社

1990·北京

• 社会人生书系 •

东方处事韬略

——现代人心理实战700题

主 编：战立克

责任编辑：王 云

•

农村读物出版社出版

秦皇岛市卢龙印刷厂印刷

新华书店首都发行所发行

•

787×1092毫米1/32 38.75印张 860千字

1990年2月第1版 1990年2月卢龙第1次印刷

ISBN 7-5048-0985-3/B·37 定价：17.00元

主 编 战立克

副 主 编 黄仁发 王效道

编 著 者 黄仁发 战立克 刘大红

洪德厚 王效道 孙秀媛

赵 凯 汤建南 袁 军

张荣华 宗 彝 梅 雨

苏可心 博 姑

书名题字 玉云光

序

近10年来，心理科学普及工作的发展极为迅速，随之心理学通俗读物也日益增多，其中不乏好书。然而，也存在着一个明显的通病，即雷同者居多，具特色者少。这使读者不是感到深奥难懂，就是觉得浅不解“渴”。这就要求我们心理学工作者深入实际搞科研，在实践中出成果、出理论，而不是照搬老套子；在著作风格上也应不拘一格，而避免千篇一律。本书作者们在这方面进行了有益的探索，做出了卓有成效的努力。这在本书中得到了充分体现。战立克同志及本书全体作者均从事心理科学普及工作多年，通过长期合作，共同探讨，汲取国内外大量心理学科普读物成功之处，避开其不足的地方，形成了自己的著作的独特风格。本书集中表现了这一风格。

本书思想活跃，立意新颖。以人生为轴，以思辨性、反思性、知识性为线索，围绕成功之要素，持心理、社会之解剖刀层层剖析，既阐明基本原理，又面对普遍存在的问题进行诱导。

本书理论联系实际，讲究实用。寓深刻理论于现实生活，采用促膝谈心的语气，与读者一起探讨真理，思索人生，追求生活的真善美，使读者在轻松中得到启迪，在亲切中顿获醒悟，从而产生物质文明和精神文明建设的动力。

本书结构合理，查阅方便。全书分14篇，近700题，内

容丰富，条理井然。全书广铺侧面，面面相叠，串成整体，形成一个合理的结构体系，使之具有查阅方便，答疑明确的特点，读者不仅可系统阅读，从中获得多方面的知识，而且能随时根据需要查阅有关章节，以解工作、学习和生活中所遇之疑难。

总之，本书是有志成功者的良师益友，是在通往成功的道路上劈荆斩棘的锋利武器，是达到成功的彼岸的风帆。它对宣传辩证唯物主义世界观，普及心理学知识，帮助青年进行自我完善，都会起到一定的作用。

全国政协委员
中国社会心理学会副会长
北京师范学院教授

林 传 鼎

1989年元月24日

目 次

点石成金

1. 醒世·成功篇 (3)
 2. 学习·智慧篇 (18)
 3. 技能·创造篇 (109)
-

洞悉人伦

4. 情绪·立志篇 (193)
 5. 人格·品格篇 (275)
-

畅游情海

6. 交往·友谊篇 (375)
 7. 恋爱·婚姻篇 (467)
 8. 家庭·社会篇 (588)
-

砥砺前行

9. 劳动·管理篇 (671)
 10. 消费·经营篇 (763)
 11. 文体·审美篇 (844)
-

走向卓越

12. 儿童·发育篇 (929)
13. 青年·成熟篇 (1011)
14. 中老年·保健篇 (1124)

目 录

点石成金

1. 醒世·成功篇

- 1•1 实现目标的满足感——成功之真谛…………… (3)
- 1•2 有志竟成——愿望和目标是成功的条件之一…………… (5)
- 1•3 越是艰险越向前
——意志力和挑战性是成功的条件之二…………… (7)
- 1•4 万事的开端——信息是成功的条件之三…………… (8)
- 1•5 洞悉未来——预见力是成功的条件之四…………… (9)
- 1•6 “有计划者治人，无计划者治于人”
——计划能力是成功的条件之五…………… (10)
- 1•7 取之不尽的财富——创造能力是成功的条件之六…………… (11)
- 1•8 失于判断将一事无成——判断力是成功的条件之七…………… (12)
- 1•9 锲而不舍 水滴石穿
——意志的坚韧性是成功的条件之八…………… (12)
- 1•10 鼓足勇气 付诸行动
——勇于实践是成功的条件之九…………… (13)
- 1•11 领导艺术是根本关键
——领导能力是成功的条件之十…………… (14)
- 1•12 得人心者正在成功
——交际能力是成功的条件之十一…………… (15)
- 1•13 经营之道是一门艺术
——经营能力是成功的条件之十二…………… (16)
- 1•14 旺盛的精力来源于健康的身体
——身心健康是成功的条件之十三…………… (17)

2. 学习·智慧篇

2·1	人类怎样继往开来——学习的心理真谛	(18)
2·2	“要我学”与“我要学”——谈学习动机	(20)
2·3	从乐趣到志趣——学习兴趣的培养	(21)
2·4	“守财”与“理财”——学习的效率	(23)
2·5	春风得意马蹄疾——心理状态与学习效率	(24)
2·6	点石成金——学习方法浅谈	(26)
2·7	山穷水尽疑无路——学习曲线	(28)
2·8	移花接木——学习迁移	(30)
2·9	一目十行——读书心理分析	(32)
2·10	考试怯场怎么办?——考试心理分析之一	(33)
2·11	怎样提高考试的命中率?——考试心理分析之二	(35)
2·12	智力·创造力·个性——智慧心理结构	(37)
2·13	人类智慧的门户——注意——智慧要素之一	(39)
2·14	一心能两用吗?——注意的品质	(40)
2·15	话说纪昌学射——注意力的培养	(42)
2·16	人类智慧的基础——观察——智慧要素之二	(43)
2·17	苏东坡错改菊花诗——谈有效观察	(44)
2·18	洞若观火——观察力的培养	(47)
2·19	人类智慧之母——记忆——智慧要素之三	(48)
2·20	记不住怎么办?——谈有效记忆	(50)
2·21	好记性不如烂笔头——关于遗忘问题	(52)
2·22	学而时习之——克服遗忘的方法, 复习	(54)
2·23	从结绳而治谈起——记忆术	(56)
2·24	人类智慧的核心——思维——智慧要素之四	(57)
2·25	我知道, 就是说不出——思维与语言	(59)
2·26	愚者千虑, 必有一得——思维效率浅析	(61)
2·27	一泻千里与千回百转——解题的思维活动	(63)
2·28	豁然开朗与尝试错误——解题的心理分析	(64)
2·29	行成于思——思维品质的培养	(66)
2·30	人类智慧的翅膀——想象——智慧要素之五	(67)
2·31	依样画葫芦——再造想象	(69)

2·32	异想天开——创造想象	(71)
2·33	到月球上荡秋千——想象力的培养	(73)
2·34	考试得分与智力水平——知识与智力	(74)
2·35	流体与晶体——两种智力	(76)
2·36	人以群分——智力类型	(78)
2·37	五个指头不一样长——智力个别差异	(79)
2·38	男比女聪明吗?——智力性别差异	(81)
2·39	江郎才尽——智力的发展	(83)
2·40	比比谁聪明——智力测验	(85)
2·41	种瓜得瓜——智力能遗传吗?	(87)
2·42	“神童”在哪里?——超常儿童的识别	(89)
2·43	“神童”还须“神力”——超常儿童的教育	(90)
2·44	真有“笨蛋”吗——低常儿童问题	(93)
2·45	天生我材必有用——低常儿童的特点和教育	(95)
2·46	大器就是晚成——智慧的晚熟	(97)
2·47	龙马精神海鹤姿——智慧活动的最佳时期	(99)
2·48	不失时机育英才——早期教育	(101)
2·49	趁热打铁与亡羊补牢——教育与智力的发展	(103)
2·50	有教无类——皮格马利翁效应	(105)
2·51	零岁前的超早期教育——胎教问题	(106)

3. 技能·创造篇

3·1	动作系统自动化——技能的真谛	(109)
3·2	拳练千遍技自精——技能的形成	(111)
3·3	他山之石可攻玉——技能的迁移	(112)
3·4	龙虎狭路争高下——技能的干扰	(114)
3·5	耕耘收获话“高原”——练习曲线(一)	(115)
3·6	易乎难乎谈“快慢”——练习曲线(二)	(118)
3·7	势难避免说“起伏”——练习曲线(三)	(119)
3·8	似有似无讲“极限”——练习曲线(四)	(120)
3·9	心意到处方有效——练习的条件	(122)
3·10	以毒攻毒莫予毒——技能与习惯	(124)
3·11	假如人类不创造——创造的真谛	(125)

3·12	三种境界——创造过程心理分析·····	(127)
3·13	光芒四射的太阳——发散思维·····	(128)
3·14	船翻未必老大多——集中思维·····	(130)
3·15	逆向思维——提高创造力的一种思维方法·····	(132)
3·16	闭眼看的“万花筒”——梦的启示·····	(134)
3·17	可遇不可求——灵感踪迹·····	(135)
3·18	马祖大师一脚踢——顿悟起由·····	(137)
3·19	唯可意会难言传——直觉一谈·····	(139)
3·20	奕棋大师有法宝——直觉二谈·····	(140)
3·21	何以取此而舍彼——直觉三谈·····	(142)
3·22	急中生智——提高创造力的方法之一·····	(143)
3·23	茅草·鲁班·锯子——原型的启发·····	(145)
3·24	肿瘤会诊求良策——技术的考虑·····	(147)
3·25	得火之后继以油——逻辑功能一谈·····	(149)
3·26	斜塔实验之反思——逻辑功能二谈·····	(151)
3·27	玛丽·劳森好家规——安全感和自由感·····	(153)
3·28	皮匠合成诸葛亮——创造的群体作用·····	(155)
3·29	其实依旧难划一——创造的个体自由·····	(156)
3·30	蜡烛问题——创造性解决问题技能训练之一·····	(158)
3·31	九点问题——创造性解决问题技能训练之二·····	(159)
3·32	洞悉未来——创造者必备素质之一：预见力·····	(161)
3·33	目标意识——创造预见力培养之一·····	(162)
3·34	小处着眼——创造预见力培养之二·····	(164)
3·35	乘法思考——创造预见力培养之三·····	(166)
3·36	对事物的准确断定——创造者必备素质之二：判断力·····	(167)
3·37	一叶落而知天下秋——创造判断力培养之一·····	(169)
3·38	从大处着眼——创造判断力培养之二·····	(170)
3·39	时不再来——创造者必备素质之三：时间观念·····	(172)
3·40	有计划地集中精力工作——利用时间诀窍之一·····	(173)
3·41	今日事今日毕——利用时间诀窍之二·····	(175)
3·42	克服“沉迷行动”——利用时间诀窍之三·····	(177)
3·43	千里之行，始于足下——创造者必备素质之四：实践·····	(178)

3·44	手脑并用——实践的成功要诀·····	(180)
3·45	思维扩散法——创造技法之一·····	(181)
3·46	脑激术——创造技法之二·····	(183)
3·47	类比发明法——创造技法之三·····	(184)
3·48	假想性推测法——创造技法之四·····	(186)
3·49	智力激励法——创造技法之五·····	(187)
3·50	希望点列举法——创造技法之六·····	(189)

洞悉人伦

4. 情绪·立志篇

4·1	情，波也——情的心理实质（一）·····	(193)
4·2	情，体验也——情的心理实质（二）·····	(195)
4·3	焦大不爱林妹妹——情的社会性·····	(197)
4·4	情绪·情感·情操——情的层次·····	(198)
4·5	乐极生悲，苦尽甜来——情的两极性·····	(199)
4·6	人类的活动能源——情的功能·····	(201)
4·7	人情如指纹——人情的异同·····	(202)
4·8	一场惊心动魄的斗牛试验——情的机制史话琐谈·····	(204)
4·9	巴甫洛夫的动型理论——情的机制理论之一·····	(206)
4·10	沙赫特的三因素理论——情的机制理论之二·····	(207)
4·11	情动于内——情的机体内部状态·····	(209)
4·12	情表于外——情的机体外部状态·····	(212)
4·13	暴风骤雨——情的状态之一，激情·····	(214)
4·14	和风细雨——情的状态之二，心境·····	(215)
4·15	急中生智——情的状态之三，应激·····	(218)
4·16	看“岳飞与秦桧”时——情的社会内容之一，道德感·····	(218)
4·17	读“武松打虎”时——情的社会内容之二，美感·····	(220)
4·18	金王冠的鉴定——情的社会内容之三，理智感·····	(221)
4·19	喜乐——情的形式之一·····	(222)
4·20	喜乐与事业——情的形式之一续·····	(224)
4·21	常乐——情的形式之一再续·····	(226)

4·22	悲哀——情的形式之二·····	(227)
4·23	悲哀与事业——情的形式之二续·····	(228)
4·24	忌愁——情的形式之二再续·····	(230)
4·25	愤怒——情的形式之三·····	(231)
4·26	愤怒与事业——情的形式之三续·····	(233)
4·27	制怒——情的形式之三再续·····	(234)
4·28	恐惧——情的形式之四·····	(236)
4·29	恐惧与事业——情的形式之四续·····	(237)
4·30	除恐——情的形式之四再续·····	(239)
4·31	杂情种种——复合情感·····	(240)
4·32	多种反向情绪并生——复合情感续·····	(243)
4·33	情极百病增——情绪与健康(一)·····	(244)
4·34	情舒百病除——情绪与健康(二)·····	(246)
4·35	你的情绪健康吗?——情绪的健康与异常·····	(248)
4·36	你的最佳情绪在何时?——情绪的生物节律·····	(250)
4·37	人若无志,与禽兽同类——意志心理浅谈·····	(252)
4·38	人奇志坚——意志过程心理分析·····	(254)
4·39	“有志者事竟成”析——意志过程心理分析续·····	(255)
4·40	“生于忧患而死于安乐”析——意志过程心理分析再续·····	(257)
4·41	要自觉,不要他觉——立志要素之一·····	(258)
4·42	要果断,不要武断——立志要素之二·····	(260)
4·43	要自制,不要任性——立志要素之三·····	(261)
4·44	要坚韧,不要顽固——立志要素之四·····	(263)
4·45	要灵活,不要固执——立志要素之五·····	(264)
4·46	要艰苦,不要安逸——立志要素之六·····	(266)
4·47	要淡泊,不要利禄——立志要素之七·····	(267)
4·48	正确认识客观世界——情与意的心理调适之一·····	(268)
4·49	正确认识主观世界——情与意的心理调适之二·····	(270)
4·50	正确认识人生道路——情与意的心理调适之三·····	(272)

5.人格、品格篇

5·1	人心不同,各如其面——人格琐谈(一)·····	(275)
5·2	人格是遗传和环境与教育的合金——人格琐谈(二)·····	(277)

5•3	人格的稳定与可变——人格项谈(三).....	(278)
5•4	欲壑难填——需要的心理要义.....	(280)
5•5	马斯诺的需要塔——需要的种类.....	(281)
5•6	需要的系列固定与系统结构——马斯诺理论之一.....	(283)
5•7	“理想的人”——马斯诺理论之二.....	(284)
5•8	洋为中用——马斯诺理论浅评.....	(286)
5•9	需要的不遂——挫折心理.....	(287)
5•10	压抑与发泄——对抗挫折机制之一.....	(289)
5•11	理由化与捏造理由——对抗挫折机制之二.....	(290)
5•12	隔离与逃避——对抗挫折机制之三.....	(292)
5•13	妥协与重做——对抗挫折机制之四.....	(294)
5•14	替代与升华——对抗挫折机制之五.....	(295)
5•15	行为的驱力——动机的心理要义.....	(296)
5•16	好心必须办好事——动机与效果.....	(298)
5•17	内部动机与外部动机——动机的分类.....	(299)
5•18	交往动机——社会动机之一.....	(301)
5•19	威信动机——社会动机之二.....	(303)
5•20	目标——动机的激发与培养(一).....	(304)
5•21	求知——动机的激发与培养(二).....	(306)
5•22	反馈——动机的激发与培养(三).....	(307)
5•23	迁移——动机的激发与培养(四).....	(308)
5•24	中度——动机的激发与培养(五).....	(310)
5•25	认识与活动的倾向——兴趣的心理要义.....	(311)
5•26	人各有趣——兴趣的差异.....	(312)
5•27	伟人伟趣——健康兴趣的培养.....	(314)
5•28	狼孩与猩猩——能力的心理要义.....	(315)
5•29	门罗巴克魔术师——能力的差异.....	(317)
5•30	天才就是勤奋——能力的发展.....	(320)
5•31	急旋风与慢郎中——气质的心理要义.....	(321)
5•32	阴阳五行说——中国古代的气质理论.....	(322)
5•33	体液·神经活动类型说——国外的气质理论.....	(323)
5•34	气质类型特征——气质的描述.....	(326)

5·35 天生我材必有用——气质的意义·····	(327)
附：你属于哪种气质类型自测·····	(328)
5·36 行为的习惯特征——性格的心理要义·····	(332)
5·37 性格四特征——性格的结构·····	(333)
5·38 外倾至内倾——性格的类型理论（一）·····	(336)
附：性格类型自测·····	(338)
5·39 ABCDE及其它——性格的类型理论（二）·····	(341)
5·40 周瑜之死话性格——性格与健康·····	(343)
5·41 环境创造人——性格的培养之一·····	(345)
5·42 人创造自身——性格的培养之二·····	(347)
附：人格成熟程度自测·····	(349)
5·43 人格的宝石——品格的心理要义·····	(357)
5·44 道德认识——品格的基本成分之一·····	(360)
5·45 道德情感——品格基本成分之二·····	(361)
5·46 道德行为——品格基本成分之三·····	(363)
5·47 人格的蛀虫——不良品格的心理分析·····	(365)
5·48 晓之以理——品格不良的矫正之一·····	(366)
5·49 动之以情——品格不良的矫正之二·····	(368)
5·50 导之以行和持之以恒——品格不良的矫正之三·····	(370)

畅游情海

6. 交往·友谊篇

6·1 罗宾逊的妙喻——交往的心理要义·····	(375)
6·2 整合·调节·保健——交往的功能·····	(377)
6·3 接近和相似——影响人际吸引因素之一·····	(378)
6·4 互补和报偿——影响人际吸引因素之二·····	(380)
6·5 才能和仪表——影响人际吸引因素之三·····	(381)
6·6 受人欢迎的人——“人缘儿”的心理分析·····	(383)
附：你的人缘自测·····	(384)
6·7 令人讨厌的人——“嫌弃儿”的心理分析·····	(389)
附：让人讨厌自测·····	(390)

6·8	社会交换——交往原则之一	(393)
6·9	心理相容——交往原则之二	(394)
6·10	自我暴露——交往原则之三	(396)
6·11	严己宽人——交往原则之四	(398)
6·12	因人而异——交往原则之五	(399)
6·13	主题——友谊结构之一	(400)
6·14	旋律——友谊结构之二	(402]
6·15	音符——友谊结构之三	(403)
6·16	益友与损友——友谊的种类	(405)
6·17	知心——友谊的纽带之一	(406)
6·18	知己——友谊的纽带之二	(408)
6·19	知音——友谊的纽带之三	(409)
6·20	道义相砥,过失相规——畏友面谱试析	(411)
6·21	缓急可共,死生可托——密友面谱试析	(412)
6·22	甘言如怡,游戏征逐——昵友面谱试析	(413)
6·23	利则相攘,患则相倾——贼友面谱试析	(415)
6·24	忘年交——友谊模式之一	(416)
6·25	刎颈交——友谊模式之二	(417)
6·26	总角交——友谊模式之三	(419)
6·27	莫逆交——友谊模式之四	(420)
6·28	讲究仪容美——交往艺术之一	(421)
6·29	讲究举止美——交往艺术之二	(423)
6·30	讲究语言美——交往艺术之三	(425)
6·31	讲究会话美——交往艺术之四	(426]
6·32	讲究问候美——交往艺术之五	(427)
6·33	讲究人情美——交往艺术之六	(429)
6·34	腼腆怯场——交往障碍之一	(430)
6·35	自卑自艾——交往障碍之二	(432)
6·36	言语笨拙——交往障碍之三	(433)
6·37	为对方保守秘密——交往道德之一	(435)
6·38	言必信,行必果——交往道德之二	(437)
6·39	不弃旧友——交往道德之三	(439)

6·40	不弃后进——交往道德之四	(440)
6·41	不以亲疏分级——交往道德之五	(442)
6·42	正确对待荣誉——交往道德之六	(444)
6·43	正确对待恩怨——交往道德之七	(445)
6·44	正确对待小节——交往道德之八	(447)
6·45	不能万能交——交往一忌	(448)
6·46	不能江湖义气——交往二忌	(450)
6·47	摒弃异性意识——男女交往之一	(451)
6·48	公开交往——男女交往之二	(453)
6·49	防止早恋——男女交往之三	(455)
6·50	友情与爱情的泾渭——男女交往之四	(456)
6·51	性报偿——男女交往之大忌	(458)
	附：交际能力自测	(460)
	附：交友能力自测	(462)
	附：处世能力自测	(464)

7. 恋爱·婚姻篇

7·1	爱者，情之质也——爱情的机制	(467)
7·2	爱情是性爱与情爱的相嵌——爱情的机制续	(469)
7·3	外在美——异性相吸之一	(471)
7·4	内在美——异性相吸之二	(472)
7·5	性感——异性相吸之三	(475)
7·6	小和尚偏爱“老虎”——情窦初开心理	(476)
7·7	无意识的爱情——初恋心理	(478)
7·8	外在型——择偶向标之一	(480)
7·9	拜物型——择偶向标之二	(481)
7·10	内在型——择偶向标之三	(483)
7·11	完美型——择偶向标之四	(485)
	附：择偶类型心理自测	(487)
7·12	外倾者择偶——青年择偶心态之一	(491)
7·13	内倾者择偶——青年择偶心态之二	(493)
7·14	择偶的力学杠杆——析“男女匹配”	(494)
	附：男女择偶匹配自测	(496)

附：恋爱观心理自测.....	(497)
7·15 外部吸引——恋爱三部曲第一曲.....	(500)
7·16 价值观的肯定——恋爱三部曲第二曲.....	(502)
7·17 角色的配合——恋爱三部曲第三曲.....	(504)
7·18 爱情的脚步——恋爱的模式.....	(506)
7·19 掌握求爱火候——求爱方式之一.....	(508)
7·20 灵活求爱策略——求爱方式之二.....	(509)
7·21 讲究求爱艺术——求爱方式之三.....	(511)
7·22 爱情的源流——理解——爱情要素之一.....	(512)
7·23 爱情的根系——诚实——爱情要素之二.....	(514)
7·24 爱情的灵魂——理想——爱情要素之三.....	(516)
7·25 爱情的基石——尊重——爱情要素之四.....	(517)
7·26 一厢情愿——恋爱错觉之一.....	(519)
7·27 一见钟情——恋爱错觉之二.....	(520)
7·28 情人眼中出西施——恋爱错觉之三.....	(522)
7·29 过早亲昵——恋爱一忌.....	(524)
7·30 婚前性关系——恋爱二忌.....	(525)
7·31 乱赠礼物——恋爱三忌.....	(527)
7·32 多角恋爱——恋爱四忌.....	(528)
附：爱情度测验量表.....	(530)
7·33 渴望·隔离——大龄男女心态之一.....	(532)
7·34 超脱·逆反——大龄男女心态之二.....	(534)
附：大龄青年恋爱成功率预测.....	(538)
7·35 失落·羞耻·虚无——失恋心理.....	(538)
7·36 从情人到眷属——结婚心理.....	(540)
7·37 奔放——婚后心理四部曲第一曲.....	(542)
7·38 转移——婚后心理四部曲第二曲.....	(543)
7·39 负重——婚后心理四部曲第三曲.....	(544)
7·40 深沉——婚后心理四部曲第四曲.....	(546)
附：婚姻心理自我测定.....	(547)
7·41 观念相同——夫妻契合之一.....	(549)
7·42 感情相同——夫妻契合之二.....	(551)

7•43	异质整合——夫妻契合之三	(553)
7•44	自我宽容——夫妻契合之四	(555)
7•45	爱的专一——夫妻契合之五	(556)
7•46	性的和谐——夫妻契合之六	(558)
7•47	性猜疑——爱情的蛊虫	(561)
7•48	性嫉妒——爱情的卫道士	(563)
7•49	不要拴绑死亡的婚姻——离婚心理	(564)
7•50	病树前头万木春——再婚心理	(566)
	附：婚姻心理潜调检测	(568)

8. 家庭·社会篇

8•1	“家”字为什么这样写——家庭真谛	(588)
8•2	家庭像座楼房——家庭结构	(589)
8•3	“一家容不得三姓”析——家庭结构续篇	(591)
8•4	创造物质与精神财富——家庭职能之一：生产职能	(593)
8•5	满足物质与精神需要——家庭职能之二：消费职能	(594)
8•6	生育必须优生——家庭职能之三：生育职能	(596)
8•7	养老送终，继往开来——家庭职能之四：赡养职能	(597)
8•8	感情支柱与感情庇护——家庭职能之五：愉快生活职能	(599)
8•9	造就社会合格公民——家庭职能之六：抚养职能	(600)
8•10	优生还须优育——家庭职能之七：教育职能（一）	(602)
8•11	教育要从“摇篮期”开始——家庭职能之七：教育职能（二）	(604)
8•12	独生子女的教育——家庭职能之七：教育职能（三）	(606)
8•13	密可白的快乐与忧愁公式——家庭管理之一：经济管理（一）	(608)
8•14	统而不死，紧中有活——家庭管理之一：经济管理（二）	(609)
8•15	民以食为天——家庭管理之二：饮食管理	(611)
8•16	放置有序，物尽其用——家庭管理之三：物资管理	(612)
8•17	美化环境，怡情悦性——家庭管理之四：环境管理	(613)
8•18	谨防万一，安全第一——家庭管理之五：安全管理	(615)
8•19	填平亲子代沟——家庭心理调适之一	(616)

8·20	填平婆媳代沟——家庭心理调适之二	(618)
8·21	姑嫂亲,全家和——家庭心理调适之三	(620)
8·22	家务家务,一家之务——家庭心理调适之四	(622)
8·23	文化生活,精神粮食——家庭心理调适之五	(624)
8·24	休养生息,——家庭心理调适之六	(625)
8·25	有客自远方来,不亦乐乎——家庭心理调适之七	(626)
	附:家庭职能调适自测	(628)
8·26	人是社会关系的总和——社会的心理学要义	(629)
8·27	人生的发展——社会化与人生	(630)
8·28	男人与女人——社会的性别角色	(632)
8·29	首因效应——社会认知偏见之一	(634)
8·30	光晕效应——社会认知偏见之二	(636)
8·31	刻板效应——社会认知偏见之三	(637)
8·32	近因效应——社会认知偏见之四	(639)
8·33	为什么人会言不由衷——社会态度浅谈	(640)
8·34	近朱者赤,近墨者黑——社会态度的形成与转变	(642)
8·35	说服宣传者的威信——影响态度转变的客观因素	(644)
8·36	接受者的心理结构——影响态度转变的主观因素	(645)
8·37	逆反心理——态度转变的心理抵抗	(647)
8·38	助长与阻抑——社会对个体活动的影响	(648)
8·39	三个皮匠——社会责任依从原则	(650)
8·40	三个和尚——社会责任分散原则	(652)
8·41	人人为我,我为人人——社会利他行为浅析	(653)
8·42	多行不义,必自毙——社会侵犯行为浅析	(655)
8·43	人生不能无群——社会群体心理	(656)
8·44	人云亦云,随波逐浪——社会从众心理(一)	(658)
8·45	从众现象面面观——社会从众心理(二)	(659)
8·46	服从不是奴隶主义——社会服从行为浅析	(661)
8·47	榜样的力量是无穷的——社会模仿心理浅析	(662)
8·48	风靡只能一时——社会流行心理浅析	(664)
8·49	一传十,十传百,越传越玄——社会流言心理浅析	(665)
8·50	主观意愿的假说——社会暗示心理浅析	(666)

砥砺人生

9. 劳动·管理篇

- 9·1 能率与效率的统一——劳动的心理真谛……………(671)
- 9·2 温度快感带——温度对劳动的影响……………(672)
- 9·3 合理的照明——光线对劳动的影响……………(674)
- 9·4 未来,是颜色的世界——颜色对劳动的影响……………(676)
- 9·5 生活中的一股清泉——音乐对劳动的影响……………(678)
- 9·6 生活中的一股浊流——噪音对劳动的影响……………(680)
- 9·7 返回自然去——风景对劳动的影响……………(682)
- 9·8 哪种工作制好?——工作时间对劳动的影响(一)……………(683)
- 9·9 生物钟与轮班制——工作时间对劳动的影响(二)……………(684)
- 9·10 什么是弹性工作制——工作时间对劳动的影响(三)……………(686)
- 9·11 生理的保护性反应——疲劳对劳动的影响……………(687)
- 9·12 烟与酒——消除疲劳之一……………(689)
- 9·13 积极地休息——消除疲劳之二……………(691)
- 9·14 心理的保护性反应——厌倦对劳动的影响……………(692)
- 9·15 工作丰富化——消除厌倦之一……………(694)
- 9·16 劳动条件的个性化——消除厌倦之二……………(696)
- 9·17 省时、省力、合乎科学——劳动的时动设计……………(697)
- 9·18 高质、多量、合乎科学——劳动的方法设计……………(699)
- 9·19 小米加步枪——劳动的士气……………(700)
- 9·20 胡萝卜加大棒——人性假设之一:经济人……………(702)
- 9·21 关心人,满足人的需要——人性假设之二:社会人……………(703)
- 9·22 创造条件,发挥潜力——人性假设之三:自我实现人……………(705)
- 9·23 走出丛林之路——人性假设之四:复杂人……………(707)
- 9·24 保健与激励——调动积极性之一:双因素理论……………(708)
- 9·25 期望大,动力也大——调动积极性之二:期望理论……………(710)
- 9·26 不平则鸣——调动积极性之三:公平理论……………(711)
- 9·27 让职工参加决策——调动积极性之四:参与理论……………(713)
- 9·28 高效率取得的诀窍——调动积极性之五:活化理论……………(714)

9•29	协同活动的组合——群体的心理含义	(716)
9•30	人以群分——群体的分类	(717)
9•31	规范效应——群体的动力之一	(719)
9•32	舆论效应——群体的动力之二	(720)
9•33	沟通效应——群体的动力之三	(722)
9•34	凝聚效应——群体的动力之四	(723)
9•35	竞争与合作——群体的动力之五	(725)
9•36	矛盾与冲突——群体的动力之六	(727)
9•37	奖励与惩罚——群体的动力之七	(729)
9•38	责任感与信任感——群体的动力之八	(731)
9•39	组织与激励——领导心理的股肱	(732)
9•40	专制、民主与放任——领导的类型之一	(734)
9•41	工作取向与人情取向——领导的类型之二	(736)
9•42	支配和控制——领导者的作用	(738)
9•43	品德与能力——领导者的必备素质	(740)
9•44	改变他人的心理和行为——领导者的影响力	(741)
9•45	决策与授权——管理艺术之一	(743)
9•46	内导人与外导人的使用——管理艺术之二	(744)
9•47	适才适用——对知识分子的使用——管理艺术之三	(746)
9•48	目标意识——对职工的领导——管理艺术之四	(748)
9•49	考核——打破大锅饭——管理艺术之五	(749)
9•50	有效地开会——主持会议的艺术	(751)
	附一：领导者的能力测定表	(754)
	附二：了解自己的领导方式自测	(754)
	附三：了解自己的管理素质自测	(756)
	附四：怎样评议员工（一）：评议表	(759)
	附五：怎样评议员工（二）：配对评比	(761)

10. 消费·经营篇

10•1	由买电冰箱所想到的——消费心理之一：需要与动机	(763)
10•2	爱好与厌恶——消费心理之二：态度	(765)
10•3	消费行为的抉择——消费心理之三：决策	(767)
10•4	入国问禁，入乡随俗——影响消费行为之一：社会文化	(769)

10·5	一人为虚，众人为实——影响消费行为之二，参考群体	(771)
10·6	女主人说了算——影响消费行为之三，家庭	(773)
10·7	人生的又一舞台——影响消费行为之四，角色地位	(774)
10·8	长幼有序——消费差异之一，年龄	(776)
10·9	男女有别——消费差异之二，性别	(778)
10·10	心血来潮——消费类型之一，冲动型	(780)
10·11	认准一个就不变——消费类型之二，习惯型	(781)
10·12	精打细算，细水长流——消费类型之三，精算型	(783)
10·13	开门七件事——消费内容之一，日常生活用品	(784)
10·14	钢琴进入农民家——消费内容之二，文化体育	(785)
10·15	“千年健”与“血见愁”——消费内容之三，医序卫生	(787)
10·16	美女穿破衣——消费内容之四，古董艺术品	(788)
10·17	8小时以外——消费内容之五，业余消遣	(790)
10·18	昆崙智取生辰纲——消费暗示现象，潜移默化	(792)
10·19	抢购风——消费从众现象，随大流	(793)
10·20	街头卷起了“黑旋风”——消费流行现象，赶时髦	(795)
10·21	“叫化鸡”的联想	
	——商品本身影响消费之一，商品名称	(796)
10·22	缩小了的商品——商品本身影响消费之二，商标	(798)
10·23	货卖一张皮	
	——商品本身影响消费之三，包装设计	(799)
10·24	一分钱一分货——商品本身影响消费之四，价格	(801)
10·25	旧书店门庭若市的奥秘	
	——商店环境对销售的影响之一，摆放位置	(803)
10·26	购买商品的“促成剂”	
	——商店环境对销售的影响之二，橱窗设计	(804)
10·27	商店里没有的“商品”	
	——商店环境对销售的影响之三，乐音与噪音	(806)
10·28	时间就是金钱——经营时间，季节	(807)
10·29	南甜北咸，东辣西酸——经营空间，地区	(809)

10·30	椰菜田孩子的问世	
	——开辟新产品的办法：新、奇、巧	(810)
10·31	广而告之——广告的作用；宣传媒介	(811)
10·32	各有千秋——宣传载体比较：报纸好还是广播好	(813)
10·33	眼前一亮——广告制作技巧之一：引起注意	(815)
10·34	大楼上为勾挂白布	
	——广告制作技巧之二：引起兴趣	(817)
10·35	过目不忘——广告制作技巧之三：增强记忆	(819)
10·36	俏女子为何赤脚过河	
	——广告制作技巧之四：刺激欲望	(821)
10·37	“味道好极了”	
	——影响广告效果之一：语言与宣传方式	(822)
10·38	美女可用，却不可滥用	
	——影响广告效果之二：画面与人物	(824)
10·39	浮想联翩——影响广告效果之三：背景音乐	(826)
10·40	触景生情——影响广告效果之四：情绪作用	(827)
10·41	多多益善——影响广告效果之五：重复	(829)
10·42	属于旅客的阳光	
	——营业员心理品质之一：微笑服务	(830)
10·43	良言与恶语——营业员心理品质之二：说话技巧	(832)
10·44	商店的“门面”——营业员心理品质之三：仪表	(833)
10·45	“小骆驼”闯进大上海——开拓市场之一：质量	(835)
10·46	“实行三包，代办托运”的效应	
	——开拓市场之二	(836)
10·47	得寸进尺——推销技巧之一：登门造访	(837)
10·48	越是得不到的越想得到——推销技巧之二：吊胃口	(839)
10·49	“双羽牌”滑雪衫的心理攻势	
	——推销技巧之三：攻其弱点	(840)
10·50	让步不是坏事——推销技巧之四：以退为进	(842)

11. 文体·审美篇

11·1	《投掷铁饼者》——体育是健美的摇篮	(844)
11·2	科学的基础是健康的身体——体育与智力	(845)

11·3	鲁迅的三枚图章——体育与事业	(847)
11·4	人体是有机的统一体——体育与人体功能	(848)
11·5	生命在于运动——体育与健康	(850)
11·6	区别性别、体质——运动原则之一	(851)
11·7	根据工作、条件——运动原则之二	(852)
11·8	利用自然、季节——运动原则之三	(854)
11·9	锻炼要讲求科学——运动方法之一	(855)
11·10	适宜的运动量——运动方法之二	(856)
	附：身体素质的测试及评价	(857)
11·11	冬炼三九，夏炼三伏——运动常识之一	(860)
11·12	长跑好处多——运动常识之二	(861)
11·13	游泳益健美——运动常识之三	(862)
11·14	早晨锻炼好——运动常识之四	(863)
11·15	肌肉酸痛和“极点”——运动常识之五	(864)
	附：体育运动的自我医务监督	(866)
11·16	真善美的统一——美的心理真谛	(867)
11·17	自然美——美的形态之一	(869)
11·18	社会美——美的形态之二	(870)
11·19	艺术美——美的形态之三	(872)
11·20	知识美——美的形态之四	(873)
11·21	顺情与悖理——美的形式	(875)
11·22	美感的窗口——审美的心理之一：感知	(876)
11·23	美感的中转站——审美心理之二：想象	(878)
11·24	美感的深化——审美心理之三：思维	(879)
11·25	美感的促酶——审美心理之四：情感	(881)
11·26	印象·意象·形象——文艺创作的 psychological 活动	(883)
11·27	再创造——文艺欣赏心理之一	(884)
11·28	再评价——文艺欣赏心理之二	(886)
11·29	共鸣——文艺欣赏心理之三	(887)
11·30	主体与客体——文艺欣赏心理之四	(889)
11·31	小说——文艺鉴赏之一	(891)
11·32	诗歌——文艺鉴赏之二	(894)

11·33	散文——文艺鉴赏之三	(896)
11·34	戏剧——文艺鉴赏之四	(897)
11·35	古典文学——文艺鉴赏之五	(898)
11·36	外国文学——文艺鉴赏之六	(901)
11·37	电影——文艺鉴赏之七	(903)
11·38	音乐——文艺鉴赏之八	(905)
11·39	绘画与雕塑——文艺鉴赏之九	(908)
11·40	书法——文艺鉴赏之十	(909)
11·41	舞蹈——文艺鉴赏之十一	(910)
11·42	建筑——文艺鉴赏之十二	(913)
11·43	栽花、养鱼及其他——闲情逸趣之一	(914)
11·44	围棋、象棋及其他——闲情逸趣之二	(916)
11·45	桥牌、麻将及其他——闲情逸趣之三	(917)
11·46	邮票、火花及其他——闲情逸趣之四	(919)
11·47	摄影——闲情逸趣之五	(920)
11·48	垂钓——闲情逸趣之六	(921)
11·49	旅游——闲情逸趣之七	(922)
11·50	畅叙——闲情逸趣之八	(924)

走向卓越

12. 儿童·发育篇

12·1	生命的第一年——婴儿期心理发展的特点	(929)
12·2	生活的小主人——幼儿期心理发展的特点	(931)
12·3	在游戏的王国里——学前儿童心理发展的特点	(932)
12·4	新的起点——新入学儿童的心理特点	(934)
12·5	破坏行为——儿童行为障碍之一	(936)
12·6	攻击行为——儿童行为障碍之二	(937)
12·7	多动综合征——儿童行为障碍之三	(939)
12·8	残忍行为——儿童行为障碍之四	(941)
12·9	对抗行为——儿童行为障碍之五	(942)
12·10	偷窃行为——儿童行为障碍之六	(944)

12·11	巧言乱德——儿童行为障碍之七	(945)
12·12	惧怕——儿童情绪障碍之一	(947)
12·13	人小脾气大——儿童情绪障碍之二	(949)
12·14	软弱怯懦——儿童个性心理发展之一	(951)
12·15	气量·娇气·抑郁——儿童个性心理之二	(952)
12·16	打架与争斗——儿童个性心理发展之三	(954)
12·17	心理健康的摇篮——家庭与儿童个性的培养	(955)
12·18	为所欲为——儿童个性心理发展之四	(957)
12·19	口吃——小儿精神性表现之一	(958)
12·20	遗尿——小儿精神性表现之二	(960)
12·21	睡眠障碍——小儿精神性表现之三	(962)
12·22	心理运动功能障碍——小儿精神性表现之四	(963)
12·23	焦虑·恐怖·抑郁——儿童神经症	(965)
12·24	做一个强者——儿童意志力的培养	(967)
12·25	打开注意的门扉——儿童注意力的培养	(968)
12·26	勇敢地面对挫折——儿童应变能力的培养	(970)
12·27	想入非非——儿童想象力的发展	(972)
12·28	幸福从这里创造——儿童劳动能力的培养	(973)
12·29	记忆是智慧的基础——儿童记忆力的培养	(975)
12·30	儿童与成人——儿童社会意识的培养	(977)
12·31	十万个为什么——儿童好奇心理的发展	(978)
12·32	丰富生活的内容——儿童兴趣的培养	(980)
12·33	赢得分分秒秒——儿童时间概念的培养	(981)
12·34	学习交往——发展儿童的社会性	(983)
12·35	高尚的幼芽——儿童利他感情的培养	(984)
12·36	“我要上学了”——入学前的心理准备	(986)
12·37	小学生的学习态度——儿童学习心理	(987)
12·38	惩罚——负强化的教育作用	(989)
12·39	学习“无能”——一种特殊的学习障碍	(990)
12·40	点燃学习兴趣的火花——挖掘儿童的学习潜力	(992)
12·41	人在社会中的位置——角色意识的培养	(994)
12·42	尽早发现智慧的曙光——智力超常儿童的心理特点	(996)

12·43	耐心与爱要加倍——智力落后儿童的心理问题	(997)
12·44	潜移默化——暗示的教育作用	(999)
12·45	要强进取——一种积极的个性心理品质	(1000)
12·46	了解自己——儿童自我评价的发展	(1002)
12·47	病痛袭击的影响——疾病与儿童心理的变化	(1004)
12·48	关键的时期——儿童期性教育之一	(1005)
12·49	简单·恰当·大方——儿童期性教育之二	(1007)
12·50	当小孩玩弄外生殖器时——儿童期性教育之三	(1009)

13. 青年·成熟篇

13·1	人生的特殊时期——话说少年	(1011)
13·2	身体再次迅速成长——少年生理特征之一	(1013)
13·3	性开始成熟——少年生理特征之二	(1015)
13·4	体内机能增强——少年生理特征之三	(1017)
13·5	认识特点——半成熟——少年心理特点之一	(1020)
13·6	情感特点——半成熟——少年心理特点之二	(1021)
13·7	意志特点——半成熟——少年心理特点之三	(1023)
13·8	自我意识特点——半成熟——少年心理特点之四	(1025)
13·9	独立性与依赖性——少年心理矛盾之一	(1026)
13·10	闭锁性与求谅解——少年心理矛盾之二	(1028)
13·11	旺盛精力与心理水平——少年心理矛盾之三	(1029)
13·12	十大烦恼——少年心理矛盾之四	(1031)
13·13	适应新的学习环境——少年心理保健之一	(1033)
13·14	有效的学习——少年心理保健之二	(1035)
13·15	正确发挥独立性——少年心理保健之三	(1036)
13·16	架起“代沟”桥梁——少年心理保健之四	(1037)
13·17	处理好人际关系——少年心理保健之五	(1039)
13·18	亲其师，信其道——少年心理保健之六	(1040)
13·19	是集体，不是公共汽车——少年心理保健之七	(1041)
13·20	防止结伙——少年心理保健之八	(1043)
13·21	戒掉抽烟恶习——少年心理保健之九	(1044)
13·22	八九点钟的太阳——漫话青年之一	(1045)
13·23	青年的心理健康——漫话青年之二	(1047)

13·24	青年的变态心理——漫话青年之三	(1048)
13·25	身心成熟——青年的生理、心理特点	(1049)
13·26	神经衰弱——青年常见心理疾病之一	(1051)
13·27	歇斯底里——青年常见心理疾病之二	(1052)
13·28	精神分裂——青年常见心理疾病之三	(1054)
13·29	躁狂抑郁性精神病——青年常见心理疾病之四	(1055)
13·30	保持大脑和神经系统的健康——青年心理保健之一	(1057)
	附：健脑七法	(1059)
13·31	保持节奏性的生活——青年心理保健之二	(1059)
13·32	保持积极而饱满的情绪——青年心理保健之三	(1061)
13·33	经受意志锻炼——青年心理保健之四	(1063)
13·34	要理性地自我认可——青年心理保健之五	(1064)
13·35	不要妄自尊大自我拒绝——青年心理保健之六	(1066)
13·36	自我完善性格——青年心理保健之七	(1068)
13·37	防止违法犯罪——青年心理保健之八	(1069)
13·38	防止意外伤亡——青年心理保健之九	(1071)
13·39	青年修养七要素——青年心理保健之十	(1072)
13·40	从约会到结婚——青年的性发育阶段	(1073)
13·41	新婚之夜(一)——婚姻性心理之一	(1075)
13·42	新婚之夜(二)——婚姻性心理之二	(1076)
13·43	新婚之夜(三)——婚姻性心理之三	(1078)
13·44	婚姻与性爱——婚姻性心理之四	(1079)
13·45	不平等的性生活——婚姻性心理之五	(1081)
13·46	家庭之爱与性爱——婚姻性心理之六	(1083)
13·47	纠正种种错误观念——婚姻性心理之七	(1084)
13·48	亲密与距离——婚姻性心理之八	(1086)
13·49	婚姻中的梦——外遇——婚姻性心理之九	(1087)
13·50	敞开胸怀，表露需求——婚姻性心理之十	(1089)
13·51	感情的磨合——婚姻性心理之十一	(1090)
13·52	婚后的心理负荷——婚姻性心理之十二	(1092)
13·53	异性相吸——婚姻性心理之十三	(1094)
13·54	性本能、性爱与情爱——青年性心理发展之一	(1095)

13•55	爱情产生的方式——青年性心理发展之二	(1097)
13•56	青年爱情的心理类型——青年性心理发展之三	(1098)
13•57	不容忽视的大问题——谈早期性教育	(1100)
13•58	适应新的生理变化——少年性心理保健之一	(1101)
13•59	女性的骚扰——少年性心理保健之二	(1103)
13•60	男性的骚扰——少年性心理保健之三	(1104)
13•61	情欲的幻想——少年性心理保健之四	(1106)
13•62	杜绝手淫——少年性心理保健之五	(1107)
13•63	性梦——少年性心理保健之六	(1109)
13•64	异性相处——少年性心理保健之七	(1111)
13•65	不要早恋——少年性心理保健之八	(1112)
13•66	“春机发动”话春机——青年性心理保健之一	(1114)
13•67	亲而不狎，昵而不乱——青年性心理保健之二	(1116)
13•68	同性恋(一)——青年性心理保健之三	(1117)
13•69	同性恋(二)——青年性心理保健之四	(1119)
13•70	同性恋(三)——青年性心理保健之五	(1120)
13•71	同性恋(四)——青年性心理保健之六	(1122)

14. 中老年·保健篇

14•1	三十而立，六十而耳顺——中老年心理鸟瞰(一)	(1124)
14•2	生命系数——中老年心理鸟瞰(二)	(1126)
14•3	生命曲线——中老年心理鸟瞰(三)	(1127)
14•4	生命节律——中老年心理鸟瞰(四)	(1129)
14•5	人生的最佳期——漫话中年	(1131)
14•6	40岁之前该做些什么——漫话中年续	(1133)
14•7	体质衰退——中年生理特点之一	(1134)
14•8	抵抗力下降——中年生理特点之二	(1135)
14•9	身体发胖——中年生理特点之三	(1137)
14•10	疾病增多——中年生理特点之四	(1138)
14•11	男女更年——中年生理特点之五	(1140)
14•12	独立——成熟——中年心理特点之一	(1142)
14•13	进取——自强——中年心理特点之二	(1143)
14•14	责任——压力——中年心理特点之三	(1145)

14 • 15	内部——矛盾——中年心理特点之 四	(1146)
14 • 16	要学会实践理想——中年心理保健之 一	(1148)
14 • 17	要学会适应工作——中年心理保健之 二	(1149)
14 • 18	要学会弹家庭钢琴——中年心理保健之 三	(1151)
14 • 19	要学会合理安排时间——中年心理保健之 四	(1152)
14 • 20	要学会善与人处——中年心理保健之 五	(1154)
14 • 21	要学会消除疲劳——中年心理保健之 六	(1156)
14 • 22	要学会解除精神压力——中年心理保健之 七	(1157)
14 • 23	要正确认识客观现实——中年心理保健之 八	(1158)
14 • 24	要正确认识主观现实——中年心理保健之 九	(1160)
14 • 25	要正确认识人生道路——中年心理保健之 十	(1162)
14 • 26	戒恶习, 长明智——中年心理保健之 十一	(1164)
14 • 27	莫纵欲, 蓄元气——中年心理保健之 十二	(1165)
14 • 28	老年——我们的未来——漫话老年	(1167)
14 • 29	黄花晚节香——漫话老年 续	(1169)
14 • 30	神经系统的变化——老年生理特点之 一	(1170)
14 • 31	内分泌系统的变化——老年生理特点之 二	(1171)
14 • 32	心血管系统的变化——老年生理特点之 三	(1173)
14 • 33	消化系统的变化——老年生理特点之 四	(1174)
14 • 34	呼吸系统的变化——老年生理特点之 五	(1175)
14 • 35	运动系统的变化——老年生理特点之 六	(1176)
14 • 36	泌尿系统的变化——老年生理特点之 七	(1177)
14 • 37	衰老程度的判断——老年人衰老十大表征	(1178)
14 • 38	思想上不适应——老年心理特点之 一	(1180)
14 • 39	生活上不适应——老年心理特点之 二	(1182)
14 • 40	习惯上不适应——老年心理特点之 三	(1183)
14 • 41	人际关系不适应——老年心理特点之 四	(1185)
14 • 42	隔绝感——老年心理障碍之 一	(1187)
14 • 43	没落感——老年心理障碍之 二	(1188)
14 • 44	孤独感——老年心理障碍之 三	(1190)
14 • 45	恐惧感——老年心理障碍之 四	(1191)
14 • 46	轻生感——老年心理障碍之 五	(1192)

金成石燕

1

醒世 · 成功篇

1·1 实现目标的满足感

——成功之真谛

谈及成功，人们不由联想到：全世界无产阶级的伟大导师和领袖、马克思主义的创始人马克思是成功者；现代书画家、篆刻家齐白石是成功者；世界著名歌星约翰·逊是成功者；当代电影明星刘晓庆是成功者；中国京剧表演大师梅兰芳是成功者；国际足坛著名球星马拉多纳是成功者；在哲学和物理学方面均有重要影响的爱因斯坦是成功者；还有现代许多经济开发者，如松下幸之助、亨利·福特等也都是成功者。这样的例子是举不胜举的。

那么，除了这些举世闻名的，取得如此辉煌成就的伟大成功者外，在普普通通，左邻右舍的平常人中有无成功者呢？也就是说，怎样才算成功呢？怎样的人才能取得成功

呢？怎样做才能成功呢？这最后一个问题是本书贯穿始末所讨论的问题；中间一个问题是本篇要讨论的问题；而第一个问题才是本节要谈的问题。

何谓“成功”？有人认为取得极高的声誉和地位，拥有丰富的财产，过优裕的生活，就是成功。众所周知，有些巨富大亨并不幸福愉快，甚至以自杀走完自己的人生道路者也屡见不鲜；有些达官显贵，在权术上如走钢丝，如骑虎背，患得患失，沉浮于宦海之中，苦撑于双重人格之间，有何快乐感和成功可言？有的人认为成功意味着受人尊敬，赢得喝采。还有的人认为成功是自由、自重，或者是追求生命中更踏实的快乐和满足，或者是有机会做更多想做的事。

在我们每个人生的不同阶段，有着不同的事业追求和生活欲望，而成功就是人们实现自己所追求的目标后的一种满足感。这种满足感是一种非常诱人而甜美的感觉，它存在于每个人的生活之中，是现实存在的，经过奋斗，是人人都可达到的。例如，在个人主义较发展的社会里，千人的快乐与幸福被视为一个人成功所追求的目标；而在较重视群体发展的社会中，则以个人在社会里参与的深度和被肯定的程度作为衡量一个人是否成功的准则。

成功是一种感觉，是一种追求，使你明确自我存在的价值，使你体验自我实现的一种成就感和满足感。成功能使人精神振奋、朝气蓬勃、意气风发；成功能使人鹏程万里，生活得更更有意义。而失败给人带来的却是相反的感觉。失败使人失去信心，丧失对自己存在价值的认识，退居至生活的边缘，形同行尸走肉。其实成功与失败虽有着天壤之别，却仅差之于一念。这就是你如何看待你自己。每个人都要正确认识自己的素质和特点，这些包括：爱好、价值观、长处、人

格、外表特征、内在素质等。再根据自己的条件，树立自己的现实可行的目标。然后根据自己的特点和要实现的目标，建立自己的标准，去挖掘自己的潜在能力，不断完善自己，最后达到自己的目标，走向成功。

总之，通过努力，人人可以达到成功。成功的金光大道展现在你的眼前。松下幸之助先生更为成功下了一个直接了当的定义：“成功即干到底，百折不挠”。本书仅为你提供一些自我完善、挖掘自己潜在能力的方法，使你受到一定的启示。真正成功还要靠你自己鼓起生活的风帆，驶向成功的彼岸。

1·2 有志竟成

——愿望和目标是成功的条件之一

成语“有志竟成”，或曰“有志者事竟成”。就是说，有志气的人，只要坚持到底，事业终会取得成功。所以说，愿望是成功的源泉，目标是成功的基石。

社会是个大舞台，人生是实现愿望的一场戏。不同的是人生之戏不能彩排，也只有一次。人们怀着各式各样的愿望活着，而且在没完没了地实现这些愿望和提出新的目标。人们自己描绘梦想般的场景，自己去演出，并竭尽全力热情奔放地演上一场人生剧，都期望着成功的舞台效果给自己带来一番乐趣，给社会带来尽可能大的社会效益。

首先目标要明确。不明确的愿望是无法实现的。也许会有人说：“事已至今，还谈什么要愿望明确化！”这样说的人就是想用自己的双手关上通往幸运大门的人。我们都不要关上成功的大门，要在不同阶段去努力实现不同阶段的目标。例如：我们在童年时都描绘过自由之梦，而随年龄增

长，逐渐懂事，曾隐藏着无限可能性的自由之梦在社会风浪的冲击下逐渐淡化。让我们用美国心理学家马斯洛欲望五阶段的学说来分析一下看。刚进工作单位，心里充满希望，一度曾梦想将来当所长、厂长、经理。这是自我实现的欲望。随着时间的流逝，认识到这一希望难以实现时，就想当一名董事或室主任就行了。待这一梦想也消失时，就想只要能当一名能胜任工作的有能力的人就行了。这是自我尊重的欲望。再后，只想能保护住自己安定地工作就行了。这是社会性的欲望。再进一步发展，就会对世态的严酷而感到不安。这是安全的欲望。最后落得好歹能维持到退休就行了。这是生理上的需要。如果我们总是不努力去实现自己的目标，而仅是一步步退守的话，是不会取得满意的成功的。

其次，有了明确的目标，不努力去追求是不能成功的。圣经上有一段话：“去追求吧，这样做了将有所获。去探索吧，这样做了将有所发现！凡追求者得，凡探索者获。因为门自然会向叩门者开放。

况且，人们心理描绘的愿望，大多都是能够实现的。这就是说，具备了时间、努力和机会等条件，都是可以实现的。

第三，目标要订得稍高一点儿。目标是导向成功的动力。一个人能干与否，其差别就在于是否有明确的目标；一个人成功与否，其差别就在于有没有一个稍高的目标并努力为之奋斗。

总之，我们都要有远大的目标，只有在渴望成功之时，才会去思考，去实践。要有“不想成为将军的士兵不是一个好士兵”的雄心壮志。

1.3 越是艰险越向前

——意志力和挑战性是成功的条件之二

取得任何成功，都要付出很大的代价。如果认识不到这一点，就不可能成功。特别是为当代世界所崇慕的各种开拓事业都具有艰巨性、风险性、费时性等特征。要想取得成功，这就要求我们必须建立积极的心态。所谓积极的心态就是要具备成熟的心理素质，也就是一种积极、奋发、乐观、进取的心态。

首先要富有挑战性，要充满自信心。如果任何一件事，都可以不费吹灰之力地一蹴而就，马到成功，那还有什么兴趣吸引人们去干呢？挑战性就是敢于向艰险挑战，不畏牺牲，明知山有虎，偏向虎山行。何况世界上本也没有绝对安全的事留给人们去做。笔者认为：“人有多大胆，地有多大产”是可笑的逻辑，是自欺欺人的论调。然而，笔者也认为，有十分本事只敢干七分事的是懦夫；有七分本事只干七分事的人是庸人；而有七分本事敢挑十分重任的人是好汉。所差的三分本事，在干的过程中定能学到。这既不是数学游戏，也不是鼓动人们去吹牛。而只有这样去考虑问题，才能树立起坚强的信心。自信心决非盲目自信，而是通过培养产生的。要充分认识到自己的长处和弱点，使长处得到充分发挥，并有效地藉长处的获益弥补弱点带来的损失。对弱点要处之泰然，在必要时克服之，不自寻烦恼。

其次，要培养坚强的意志力，不怕挫折。在人生前进的道路上，没有一个人是一帆风顺的，没有人从未遇到过挫折，更没有人是未面临过失败的。但在挫折与失败面前是后退，还是前进，却是成功与否的分水岭。只要一碰到挫折，

就缩颈后退，那一生也不会取得任何成功。如果遇到挫折，冷静对待，分析失败的原因，挫折的教训，不被其所击败。勇敢地从失败中站起来，反而会成为事物转折的积极因子，这就如“坏事变好事”那句老话所言。

第三，要学会自我激励。在生活中，有的人像部发电机，随着生活的运转，他就有了动力；可是也有的人像电池，生活中遇到挫折或不如意的事，就没电了。每个人都应尽量完善自己，训练自己，使之成为永不停电的发电机。

1·4 万事的开端

——信息是成功的条件之三

人类历史如果单从经济发展特点来划分的话，大致可分为农业化社会、工业化社会、现代的信息化社会和未来的精神化社会等四大阶段。今天，“信息”这个词儿几乎成了人们时髦的口头语，足见其在现代社会中的重要意义。开创一种事业的起码条件是：个人能力、必要信息、人际关系与适当的资金。人际关系也与信息有关，所以信息就占了四条中的两条，能说不重要吗？另一方面，信息是先行条件。任何可行性的调研总是从信息开始，所以说，万事开端，信息当先。21世纪时，无形的价值和人际关系将进一步变成第一位的条件，即真正成为成功的钥匙。

信息的一个重要特征是时间性。可靠的信息不可能早于现实可能而存在，而过时的信息又会变为无用的资料。所以信息的时间性对成功者来说是非常重要的。信息本身是资本，是力量，信息的时差意味着金钱的流向。

信息的另一重要特征是保密性。任何人都知道的事物，是没有实际价值的信息（广告中的商品信息不在此讨论范

围)。要想与对手竞争,只有做到“知己知彼”,才能“百战不殆”。竞争双方都想做到知己知彼,势必形成信息攻防战。一方面要尽可能多地获取关于对手的信息;另一方面要对自己的信息严加保密。

对信息的处理能力是成功者应必须学会的,否则在这信息泛滥的信息社会里,有价值的信息提取不出来,而无效甚至有害的假情报分离不出去,无疑会直接阻碍事业的成功。

总之,及时掌握有效信息的能力是成功的条件之一。

1·5 洞悉未来

——预见力是成功的条件之四

在日常生活中不断思考未来,预测未来,洞悉未来,在我们这个前程莫测,难以捉摸的时代具有十分重要的意义。

一个人能否成功取决于“才”与“遇”,即能力与机会。人在一生中总会遇到若干次机会的。只有那些经常思考未来,高瞻远瞩的人才能抓住某些机会。这些机会可能是掠过的一闪念或一个微不足道的启迪,从而得到意想不到的灵感,开始飞跃,达到成功。

可是,如果一个人没有目标意识,整日漫不经心,看不见自己的前途,糊里糊涂打发日子,就是幸运的苗头从身边擦过,你也会在不知不觉中让其溜掉。所以说,提高预见力要从平时训练起,持之以恒,总有一天会遇到意想不到的成功机会。

总之,提高了预见力,就可使你洞悉未来,遇事可捷足先登而获成功;提高了预见力,就可使你高瞻远瞩,少走弯路,生活过得丰富多采;提高了预见力,就可使你增强竞争能力,在机会面前先发制人;提高了预见力,就可使你熟谙

虚实，打开突破口，抢先占领阵地；提高了预见力，就可使你提前订出计划，先行一步。所以说，预见能力在成功的诸条件中是首要条件。

1·6 “有计划者治人，无计划者治于人”

——计划能力是成功的条件之五

凡大成功者无不具备超人的计划能力。“有计划者治人，无计划者治于人”。连自己都没有计划怎么去领导别人，当然只能跟着别人的计划走。计划，老式说法叫“安排”。自古就有“安排好了，事情就办成八成了”的说法。一般说，活动、工作、商品开发等等，其成功与否，有八成取决于计划。一个完整周密的计划可以避免浪费，抓住要害、实施方便、工作轻松、易出成果。

如果计划不切实际，只好中途修订。于是人力、物力、时间、设计等都会造成巨大损失。这样变更反复几次，人们就会士气下降，差错增多，挫伤工作人员的积极性，工作越来越混乱，形成恶性循环。所以说，计划能给你带来好工作，带来好成果。计划订得好，一切都会顺利；计划不周，处处困难。也可以说，计划能力是成功的根本因素。

在这瞬息万变的时代，我们必须记住，我们的每项计划都必须随机应变，以赶上时代的步伐。然而计划变更频繁，必然引起工作者或自己情绪消沉，乃至使计划无法再实施。最好的办法是长远规划与短期计划相结合。订计划时要留有余地，变更时与大家商量。有了完美的计划，你的事业就能够取得圆满的成功。

要做成一件事，除了要有完美的计划外，还要设计出实施方案，要有一个“设计图”。否则计划就会束之高阁。

无论做大小事情，都要计划在前，行动在后。这样才能事半功倍，马到成功。

计划要写在纸上才能引导你走向成功。空口无凭的“计划”是难以使自己及成员明确理解。计划不明确，就失去了目标，怎么干呢？

总之，订好了计划，就走出了成功的第一步。

1·7 取之不尽的财富

——创造能力是成功的条件之六

人类的历史，就是一部光辉的创造史。数千年的历史说明，民族的繁衍，国家的昌盛，无一不是创造的赐予。

当今是增长智慧的时代，比起物质自身的价值，人们更加推崇的是更为丰富的精神价值。一个国家、一个民族、单凭只有大量的物质财富和劳动力，只能说提供了居于世界领先地位的可能性。要使可能性变为必然性，就要靠全国人民的创造力的充分发挥。

作为个人来说，要发展，要成才，要对国家、民族尽责，光凭力气工作是不够的。要有开拓精神，要有创见，要有与时代潮流同步的智慧。一句话，要有创造力。

要提高创造力，必须同时提高观察力和思考力。离开了观察力和思考力，创造就将成为“空中楼阁”。

人的脑细胞约有140亿个。任何富有天才创造力的人，其细胞量也不会高于这个数字。然而区别在哪里呢？下面几条足以令人思考：

- 1.坦率地抱有创造性地提出疑问；
- 3.使愿望具体化；
- 3.具有进取心和好奇心；

4.对任何事都积极努力去做；

5.常怀危机感，随时积极迎接挑战。

这些难道不是成功者的创造力的心理品质吗？相反，如果一个人，既没有明确的愿望，也没有努力解决问题的疑问，对任何事情都无动于衷，那么他将是个人一事无成的人。

你的创造力，一直在等待着你去开拓，等着你赋予它“就业”的机会。创造力是取之不尽用之不竭的财富。有如此丰厚的财富，何不藉之而走向成功！

1.8 失于判断将一事无成

——判断力是成功的条件之七

欲获得理想的工作效果，使愿望如愿以偿，若没有正确的预见性和冷静的判断力，将一事无成。只有在看得远，判断正确，才可能进行有效的实践，创造出价值来。所以判断力之高低决定着事业的成败，甚于在关键时刻的一次判断，它会使你未来的人生有天壤之别。

当今世界错综复杂，变化多端，格外需要果断的品质。如果当了“头”，却优柔寡断，缺乏判断力，这个“头”要他何用？因为无论是社会、公司，还是下级、客户都要求领导者具备准确、果断的判断能力。不仅领导，一般人也同样需要判断力。从清晨起床到晚上入寝，每个人都在不断地做出大“小”的判断。只有那些每逢大事判断无误的人，才可称得上是“生活的强者”。

1.9 锲而不舍 水滴石穿

——意志的坚韧性是成功的条件之八

中国古语“水滴石穿”，指的是只要有恒心长期坚持，

就能获得成功。而另一古语“锲而不舍”也是指坚持不懈的意思。这两个成语曾鼓励着多少中华儿女坚韧不拔地为事业而奋斗，使之成为炎黄子孙特有的民族精神。自古以来把这种精神的生命力称为“气”。没有“气”就不能成功。也就是说，没有干劲，不能坚持到底的人是不会成功的。

妇孺皆知的张海迪从小因病形成高位截瘫，失去了上学的机会。后来她在乡下看到农民缺医少药，就立志要为农民及时解除疾苦。她用零用钱买来医书和器具，自修医学。在三年多的时间里，张海迪为300多群众治了病，还治好一例脑血栓后遗症6年失语，3年瘫痪的病人。从一字不识到啃完医科大学的部分教程，学会了针灸治病技术。其间何等坚毅，何等坚强啊！

像张海迪这样，确定目标后，充满自信，一无反顾，克服困难，百折不挠，坚持到底的优良品质，叫做“意志坚韧性”。这是成功的重要条件之一。

1.10 鼓足勇气 付诸行动

——勇于实践是成功的条件之九

美国有两位著名的管理顾问，在他们访问了美国历史悠久而又最优秀的数十家大公司之后，探其成功原因，归纳出8个要素，其中第一条就是行动至上。也就是说，这些公司在经营方面，不光坐而言，而且起而行。不断进行尝试，不断追求新的成功途径。企业是这样，个人的成功也是这样。有了好主意，没有行动就不会产生经济效益。要使主意物化，必须通过行动。主意可贵，行动更可贵。唯有那些执著于将美好的意念付诸行动的人，才是真正的智者。如何化抽象的概念为具体的行动，则在于你的决心、毅力和勇气。

勇气是敢于正视特殊条件及可能发生的一切的一种精神。勇气包括面临严峻考验所具有的毅力，包括在面临挑战时的一种不改变既定目标的决心。这是在危急时，不张惶失措的稳定力，是为达到目标所怀抱的积极性。这种坚定不移的信念，使你即使遭到不利的形势，也能坚持原则，面对挑战。

心理学认为，人的潜在意识存在着相当的柔韧性，所以你的潜在意识可以从你的行动及表面意识中正确地反映出来。如果你的恐惧和不健全的思想存在于你的潜意识中，你就会怯于起步；如果勇气与自信存在于你的潜意识里，一旦你面临困难时，它们就会自然地迸发涌现。因此我们应建立这样的思维方式：给予自己朝着理想前进时跨出第一步的勇气。任何一个点都是起点，只要你敢于起步。只要我们用勇气和自信跨出第一步，就是走向成功的大道。

1.11 领导艺术是根本关键

——领导能力是成功的条件之十

现在许多人误认为，一提起“领导能力”，就是“头”、“脑”的事。其实不然。如果以1个人领导4个人为最佳比例的话，那么在341个人中就应有85个领导，占25%。这就是说，在所有工作人员中，有20~30%的人在不同的工作岗位上担负着大“小”的领导职务。他们必须就领导艺术问题，夜以继日地苦思冥想。在工作人员中，不担负领导工作的其余70~80%的人，特别是青年人，掌握一些领导艺术，无疑在走向成功的过程中将会受到许多启迪。何况今日不在领导岗位，明天有可能成为领导，哪个领导在第一次当领导前不同于“百姓”呢？

领导艺术的主要组成是“识人”、“育人”、“用人”三部分。古语说“士为知己者死”。用现在的话来说就是“人为知己者用”。位居领导地位的人如果没有识英雄的慧眼，下属是绝对不会激起干劲的。时代要求领导者要以公平而客观的原则去评估选人，提拔真正有才能的人，这就是“识人”，是培养领导能力的第一件事。发现了人材，要在实践中培养，要激发他们的积极性，使之成为骨干力量。这就是“育人”，是培养领导能力的第二件事。对人用而不疑，放手大胆地使用，并根据不同素质，委托以不同的责任；根据不同情况，给以不同形式的指导。这就是“用人”，是培养领导能力的第三件事。学会了“识人”、“育人”和“用人”，就掌握了领导艺术中的全部行动能力。无论你现在是否在领导位置，都将是走向成功的重要因素。

1·12 得人心者正在成功

——交际能力是成功的条件之十一

天时、地利、人和是成功的三大要素。而其中天时不如地利，地利不如人和。的确，不管干什么，其成功之途，人际关系是个不可忽视的因素。

现代社会中人们交往时奉行一种公平利益原则，即互惠关系。交往双方应互相提供利益。由此可见，在现代社会中人际交往的需要增多，机会增加，我们所要进行的任何事情都必须在与他人的交往中完成。

卡内基大学曾对1万多案例进行分析，结果发现“智慧”、“专门技术”和“经验”只占成功因素的15%。其余的85%决定于人际关系。哈佛大学就业指导小组调查的结果表明：数千名被解雇的男女中，人际关系不好的比不称职的

高出两倍。其他许多研究报告也都证明在调动的人员中，因人际关系不好，无法施展其所长的占绝大多数。因此良好的人际关系是一个人取得成功所必须具备的一种素质。

人际关系是社会生活的中心课题。家庭中的亲属关系；学校中的师生关系；工作中的同事关系；市场上的买卖关系等等，都透过人们之间的直接或间接的关系中介，对每个人发生作用。所以一个人要发挥潜能，为社会做出贡献，必须善于运用人际关系这条杠杆。

1·13 经营之道是一门艺术

——经营能力是成功的条件之十二

我国随着改革的深化，各企业正逐步成为相对独立的商品生产者和经营者。每个企业都不可避免地面临“适者生存，优胜劣汰”的挑战。自己的产品能否占领市场，与企业的生存密切相关。要使产品在市场上具有竞争力，不仅质量要好，而且要能够适应不断变化的市场情况，要与客户的需求相吻合。客观形势要求各企业摒弃过去盲目地靠老经验制订生产计划，无视市场需求的老办法，力求经营管理科学化。所以经营是一门学问，是一门艺术。掌握了这门艺术，就能使企业经营灵活，在竞争中赢得主动权，得到生存和发展。

经营似乎是企业领导人的事，其实不然。我们中约1/3的人是大“小”的领导，而其余2/3的人，在企业独立经营后，与所在企业经营效益好坏直接相关。所以每个成员都应具备经营意识。中国的个体经营者近年来有较大的发展。他们人自为战，如果没有经营头脑，就会在竞争的大海中淹没。所以说掌握经营艺术是每个成功者的必要条件。

1·14 旺盛的精力来源于健康的身体

——身心健康是成功的条件之十三

这最后谈的一个成功条件却是最重要的一个成功要求。人们常说：“身体是革命的本钱”，“留得青山在，不怕没柴烧”，“不要折老本”。意思就是身心健康是最重要的能力，是最巨大的资本。人要是身心不健康，就会力不从心，失去思维能力和行动能力。

可以打个比喻，身体是个乘数，其它诸条件之和为被乘数，而其积为成功机率。如果身心不健康，其极端值为0；其他条件为最高值100，因为0乘任何值都是0，其积也是0。意思是说，身体不好，纵有天大的本事，也是枉然。

只有身体健康，才有旺盛的精力，才有可能藉此并结合其他条件走向成功。

本篇讲了成功的一些主要条件，作了开篇。文中仅强调了其重要性，以引起人们的注意。而理论上详尽的分析和具体的技术方法的传授却是本书全书的宗旨，将由各节分别叙述。朋友们，只要你认真读读本书，就会使自己更加完善，更有信心，在通往成功的大道上勇往直前。

2

学习 · 智慧篇

2·1 人类怎样继往开来

——学习的心理真谛

人类高度发展的智慧，主要是通过学习获得的。我国古代有句名言：“玉不琢，不成器”。意思是说，即使像玉石那样珍贵的材料，如果不经过精雕细刻，也是不能成为“器”的；人若不经经过艰苦的努力学习，也不可能成为有用的人材。我国汉代唯物主义思想家王充，把人的学习过程比喻为制作宝剑。他说，采掘出来的铁矿石，只有经过能工巧匠的冶炼才能制成宝剑；人的禀性纵然差一点，若能勤于学习，坚持锻炼，就能够成材。这些思想，经过千百年的实践证明是正确的。

人类学习的过程是相当复杂的。长期以来，科学家们就致力于人类学习过程的研究，但其真谛至今还不能说已揭示无余。

有人认为，学习过程是遵循“尝试错误”的规律；有人则提出学习是“顿悟”；又有人把学习看作是条件反射的建立过程。这些学说，在一定程度上，都揭示了一定的学习真谛。

人类学习的主要途径，是接受教育。对于教育，历史上却出现过所谓形式教育和实质教育之争。形式教育认为，教育要发展心灵的官能，每种官能可以由一种科目训练。例如，拉丁文可以训练记忆力，数学可以训练思考力。至于所学的科目有没有用无关紧要。实质教育则认为最重要的是让学生学到有实用价值的知识和技能，因此强调实用科目。其实这两种观点都是片面的。教育，必须注意教给学生有用的知识与技能，必须注意促进他们智慧能力的发展。

当然，人的智慧主要是在解决实际问题的过程中得到发展，无论是卓有成就的科学家，蜚声文坛的作家，或者工农业生产中涌现出的能工巧匠、劳动模范，都是为攻克某一难点，解决某一问题或完成某一任务，奋发学习、勇攀高峰，经过长期刻苦的努力才取得令人瞩目的成就。在这个过程中，他们的聪明才智也就达到了很高的境界。但是，另一方面，没有基础知识和基本技能的掌握，要想获得成功，就如同想在沙漠上建造楼阁一样。只有脚踏实地，重视基础知识的学习，形成一定的智力活动方式，才能养成解决问题的能力。

例如，学生学习语文课，不但是为学习其他科学文化知识打下基础，而且通过对汉语规律的掌握也就同时发展了分析、综合、抽象、概括的思维能力。其它如观察能力、记忆能力、想象能力、以及错综复杂的现象中弄清楚各种因素之间的关系，找到解决问题的关键等能力等，都可以从中得到

培养。

2.2 “要我学”与“我要学”

——谈学习动机

“我要学”效率倍增，“要我学”其效甚微。这在心理学上就是学习动机问题。

动机是人的行为的内部力量，当人们渴望求得某种知识时，他就会竭尽全力去学习。而那种“三天打鱼，两天晒网”式的学习，往往就是缺乏这种内部力量。因此，动机历来被认为是学习的先决条件，那么不具备这种条件的学生，能不能使他具有这种条件呢？当然可以，只要坚持学习，学出味道来了，有兴趣了，或者看到了自己学习的好成绩，并因而受到赞扬和鼓励，这时原来没有的学习动机，也就随之而逐渐地被培养起来。因此，动机和学习并不是一种单向性的关系，而是相辅相承的辩证关系。动机固然可以促进学习，而学到的知识反过来也可以增强学习的动机。所以当你不想学的时候，不妨强迫自己学下去，当然，这要有顽强的意志力量。但当你学习入门以后，就会感到轻松自在。对于教师来说，对没有学习动机的学生，最好的办法就是改进教学方法，坚持教下去，当学生开始尝到了学习的甜头，就有可能产生要学习的动机了。

有时也会产生这样的情况，动机太强烈了，反而影响了学习效率。例如，整天想着这次考试要取得第一名，于是愈临近考试，心情就愈烦躁，焦虑不安，影响了学习成绩。这就是说，动机强度过高也不一定有利于学习，根据心理学研究，以中等强度的动机最适宜。但怎么才算中等强度的学习动机呢？这没有一个绝对的标准，一般来说，和下列一些情

祝有关。

1.问题的复杂程度：强的动机，对容易的课题会产生好的作用，对复杂的课题有时就会产生不好的作用。

2.学习者的智力：强的动机，对智力发展水平比较高的学习者来说，对课题的学习会产生好的作用。

3.学习者的感受性：奖励和惩罚都会对学习动机产生影响。例如，获得了某种知识，取得了某种地位，满足了自尊要求，以及得到师长的赞许，这些奖励都会强化动机，从而影响学习效率。而学习上的失败，自尊心的丧失和师长的不赞许，甚至斥责，这样惩罚则会降低动机的作用。但是对奖惩敏感的孩子，尽管是微小的奖惩，也会受到影响，而对于这方面迟钝的人，只有给予强烈的奖惩，才会产生影响。

4.动机作用的分散和集中：反复给予小的赏罚，比只给一次大的赏罚更有效果。

2.3 从乐趣到志趣

——学习兴趣的培养

在电视连续剧《宋代皇帝》中，有一段戏是描写摄政王载沣书写一幅自我解嘲的对联：“有书真富贵，无事小神仙”，他把读书当作消愁解闷的工具，寻找其中的乐趣。这种对读书本身感兴趣，在心理学里称为直接兴趣。就是由知识内容本身和学习过程本身直接引起的兴趣。例如，读到一本自己喜欢的书，就会爱不释手，这就是一种直接兴趣。教学内容新颖，引人入胜，教师讲解生动有趣也会引起学生对学习的直接兴趣。

学习毕竟不是游戏，并不是都能引起直接兴趣的，有时甚至是非常枯燥乏味的；但是，由于意识到学习目的和意

义，认识到学习的结果符合自己的志向，进而产生兴趣。这是一种间接兴趣，正如古语所说“趣从志生，志能生趣”。对于学习者来说，这两种兴趣都是必需的。缺乏直接兴趣，会使学习成为沉重的负担；没有间接兴趣，又会丧失学习的毅力和恒心。只有这两种兴趣有机结合，才能激发学习者主动积极地学习。但是就发展水平来说，志趣高于乐趣。因此，我们不仅要培养乐趣，更要有志趣。

不论是乐趣还是志趣，都存在着个别差异。有人兴趣范围狭窄，但比较专一；有人兴趣广泛但不稳定，容易见异思迁，朝秦暮楚。这两种人的兴趣都有片面性，我们对兴趣的培养，应该是既广又专。学文科的人，应该对理科有点兴趣；读理科的人，也应该有文学的爱好。每一种兴趣，都为我们认识自然、认识社会、认识自己打开一个窗口，会使自己的生活充满乐趣。我国著名作家夏衍，业余致力于集邮；无产阶级革命家朱德喜爱兰花；大文豪郭沫若的兴趣几乎涉及到了知识的各个领域。他们的兴趣都是很广泛的，但同时他们又都有稳定持久的中心兴趣。

如何培养这种兴趣呢？主要是多参加活动，多实践。兴趣是从活动中产生的，不阅读就不会有读书兴趣；不参加科技活动，也就不会培养起科技方面的兴趣。你是怎么对音乐感兴趣的？听多了，兴趣慢慢就来了。其次，提高对活动意义的认识，对于培养兴趣也是很重要的。最后，兴趣的培养还应该和意志锻炼相结合，对于没有兴趣的学习，硬是逼着自己学下去，慢慢兴趣就来了。

2·4 “守财”与“理财”

——学习的效率

有个故事，说的是有个财主，守着家产不事经营，结果坐吃山空。另外有个人，家产不多，但却善于经营，将本求利，利上滚利，结果成了大富翁。前一个人的行为是“守财”，后一个人的行为就是“理财”。理财的行为当然要比守财好。学习也是如此，如果只知道“守住”已有的一些知识不再长进；那么，在知识日新月异的今天，不进则退，结果就会成为“贫困户”。

新知识的获得，是要以已有的知识为基础的。因此，知识经验越是丰富的人，也就越能获得更多的知识。一个人对完全陌生的知识是无法吸收的，因为你根本不理解它；但是完全熟悉的东西，也不能为你增添什么新知识。只有到达理解边缘的知识，才能激起紧张的智力活动，成为你的知识宝库中的一部分，也就是说要善于“理财”。怎样“理财”？

1.要循序渐进的学习、各类知识都是成体系的。前一部分是后一部分的基础，后一部分是前一部分的发展或应用。因此，只有循着这个序——知识的系统性进行学习，才能使要学的知识的每一步都达到理解边缘的程度，这样稍经努力，就能获得知识。从学习心理学来说，作为基础，总要先学普通心理学，然后才能学实验心理学、教育心理学、发展心理学等学科；只有掌握了实验心理学的知识，才能学习工程心理学。有人认为循序渐进的学习是少慢差费，学习应该是跳跃式的。其实知识本身是不能跳跃的，要掌握它就要循着它的“序”。当然，有些所谓“序”不一定就是它真正的“序”，例如，学物理，是否一定要从古典物理学起？代

数、几何是否一定要安排在中学阶段才能学？事实上有些教学实验证明，代数、几何、三角的有关知识完全可以放在小学（甚至低年级）进行学习。这里是两个不同的问题，一个是知识的掌握必须要遵循其固有的系统，一个是各部分的知识安排在什么阶段学习最适宜，否则就是欲速不达。

2. 头脑里已有的知识要理成体系：知识本身是有系统的，在我们头脑里的各类知识也要成为系统，而且各类知识系统之间还要加强“横向联系”，成为纵横交错的知识网络系统。以这样的知识为基础，就容易把新知识吸收进来，成为自己的财富。但有的人在头脑里的知识是杂乱无章的，不成系统，因此在学习新知识时，好像掌握了，理解了，实际上并没有纳入他的知识网络中去，因此并没有真正掌握。

3. 要善于新旧知识的联系：头脑里有了知识网络，还要善于把新的知识纳入这个网络中去，使自己的知识网络越来越丰富，越来越复杂，就象是滚雪球一样。但是这里有一个“善于”与“不善于”的问题。“善于”的人，在学习新知识时能很快地就和旧知识发生了联系。这是因为他们思维灵活，记忆准备性好（即储存的知识随时准备应用），同时掌握了适合自己特点的学习方法。如果我们也从这几方面来努力，那么也可以达到“理财”的地步。

2·5 春风得意马蹄疾

——心理状态与学习效率

人们都会有这样的经验：对同样的信息，有时很容易接受，有时就不容易接受，有时则对外界信息报以抗拒的反应。为什么一个人对同一信息，在不同的情况下会有不同的反应呢？其中很重要的一个原因就是不同情景中的心理状

态不一样。

所谓心理状态是指人在一段时间内心理活动的综合表现。人总是带着一定的心理状态去接受信息的，因此，心理状态的性质就在很大程度上决定了接受信息的质量。所谓接受教育的最佳时机，从心理学角度来分析，无非就是使受教育者处于一种接受教育的最好的心理状态，从而能收到预期的教育效果。学习效率当然也与人的心理状态有关。

从影响学习效率的角度来分析，人的心理状态可以分为最适宜的心理状态，或者称为最佳心理状态；紧张的心理状态；以及消沉的心理状态三种。

唐代诗人孟郊，在46岁考中进士后写了一首诗，其中有两句是：“春风得意马蹄疾，一日看尽长安花”。生动形象地描绘了他当时的得意神态，这就是一种最佳的心理状态。当人处于这种状态时，他的观察效果会特别好，思维活跃，记忆清晰，注意力容易集中，情绪开朗，作事果断，等等。总之，表现出一种精神上的振奋状态。带着这样的心理状态进行学习，学习效果当然会是最好的。

那么，如何产生并维持这种最佳心理状态呢？首先，要有一个适当的期望值，欲望不能过高，虽然不必提倡知足常乐，应该力争上游，但是超过了主客观许可的条件，期望落空，仅会添加烦恼。其次，是对环境的影响应该有一个正确的体验，应该培养自控能力。第三，要注意身体健康，百病缠身，常常会导致多愁善感。

紧张的心理状态，也就是过度兴奋的心理状态。这种状态会导致人的紧张、拘谨、反应迟钝、注意狭窄、灵敏性差，接受信息的能力也会降低。人们带了这种心理状态进行学习，当然就会极大地降低学习效率。例如，有些学生在考

试时，往往就处于这种心理状态，脑子开不动，水平就考不出来。如果以学习效率为纵坐标，以心理状态的紧张程度为横坐标，绘制成一条曲线的话，这条曲线将是一条倒U字形，几学习效率最好是在中度紧张的心理状态，毫不紧张或紧张过度都不利于学习效率的提高。

导致紧张心理状态的原因很多，例如，对新的学习任务或课题毫无准备；对完成学习任务或解答课题的可能性缺乏信心，对于可能产生的不利后果过分敏感，或者对它的严重性估计过头；自制力差；以及神经系统长期过度兴奋，等等。找准了原因，采取相应的对策，就可以解除这种紧张的心理状态。

消沉的心理状态，对于各种活动来说，都是有害的。它表现为精神不振，灵活性和敏感性都很差，沮丧、消极被动、接受信息的能力下降，等等。这种心理状态对于学习效率来说，当然是很不利的，所以要极力避免它。

2·6 点石成金

——学习方法浅谈

这是一个历史悠久的故事。

传说八仙中的吕纯阳要把自己的道传给后人，但是世上利欲重心的人太多，没有适合的人选。有一天，他使用点石成金的方法去试验一个人的心。他用手指在一块石头上点了一点，石头立即变成灿烂的黄金，指着问那人要不要；那人微笑着，摇摇头表示不要。他再点成一块更大的黄金，问那人要不要那人依然摇摇头，表示不想要。吕纯阳感到终于找到了不受黄金的人，可以把道传授给他了。为了进行最后一次试验，于是点成了更多的黄金送给那人，那人还是不想要，吕纯阳

问他，不要黄金想要什么呢？那人回答说：“我不希罕你送给我的这许多黄金，我想得到你那个能够点石成金的指头”。这就是说，那个人要的不是结果，而是取得这种结果的方法。有了方法就不愁没有结果了。

学习也是如此，有个方法问题，不懂得学习方法，只是从教师或书本上讨知识，毕竟是有限的，有了方法，懂得要诀，就会受用无穷，就可以避免时间和精力浪费，而能用最少的精力，在最短的时间内取得最大的效果。

例如，国外流行一种“SQ3R”读书法，即浏览、质疑、阅读、回忆和复习等五步读书法。

浏览：先看书的提要、前言、后跋、目录、插图、表格，以及有关注释等，使对该书有个直觉的印象。

质疑：读书中各章节的大小标题、章节间的承上启下的内容，一边粗读，一边提问题，一个个问题在头脑里盘旋，可以激起学习兴趣。

阅读：从头到尾细读，要眼、口、心、手到，即边读边思考，边圈点和划杠杠。

回忆：即所谓“过电影”，可以巩固记忆。

复习：一般在回忆后一两天内进行，隔一段时间再重复一次，以巩固印象、加深理解。

这种读书方法符合人们读书中的思维活动规律，有助于理解书本内容，增强人的记忆力。

但是也有人认为，读书、学习、做学问不必讲究什么方法，学问、学问，只要肯学肯问就是了；不肯学习，再好的方法也没有用。这话当然也有点道理。因为学习是目的，是根本，方法是手段，是由学习派生的，学习是主，方法是宾，离开了学习，侈谈方法是无济于事的。所以两者的位置不

要摆错了。有些青少年，幻想得到一种使学习成功的秘诀或捷径，把精力和时间都花费在寻觅什么“要诀”、“入门”、“指南”、“百事通”之类的东西。其实对他们来讲，“临渊羡鱼，不如退而结网”，还是努力去学习为好，在学习中学习方法，再用来指导学习。

再谈方法本身还有着高度的特异性，就是说适合甲的方法，未必就对乙有用。方法好不好，还要亲自从学习中去领略，正所谓“如人饮水，冷暖自知”。

但是这不是说方法是可有可无的。学习方法是前人和别人从辛苦中得来的经验，这种经验可以使我们少走许多回头路，可以提高我们的学习效率，那么为什么不去利用呢？

2·7 山穷水尽疑无路

——学习曲线

读者对“学习曲线”还不了解是怎么回事吧！其实这是学习中经常遇到的事情。学习知识或技能，总会感到有时进步很快，写的东西，不但得到别人的赞许，自己也会“孤芳自赏”，暗自得意。可是有时候又会感到步履缓慢，停滞不前，甚至出现退步现象。于是心灰意懒，感到似乎是“山穷水尽”了。然而，埋头干下去，却又出现了“柳暗花明”的境界。把学习进程中进步的快慢情况，用统计图表的方法作一条线来表企，这条线当然不会是条直线，而是一条起伏不平的曲线，这就是“学习曲线”。所以从学习曲线可以看出学习过程中的效率、速度、准确性的变化，也就是学习进步的变化。

学习进步的变化情况，随着学习材料的性质不同，学习者的努力和体力的不同，以及学习时的情景的不同而有不同。

因此，学习曲线的形状也各不同。但也有几种学习过程是常见的。

第一种称为“开始突进”。这是指学习开始阶段进步特别迅速的一种现象，因此曲线呈直线上升形状。形成这种情况的原因可能有：人们往往喜新厌旧，初学一种东西，总有新奇感，兴趣浓，因此开始时进步特别快。其次，知识和技能的学习，往往由浅入深，由简到繁，由易到难，初学时比较地浅显简易，进步当然就迅速了。

第二种是“高原”。有时学习进步到某一阶段就停滞不前了，因而在学习曲线上呈现了平线形状，这段平线所在就称为“高原”。学习进到高原阶段，往往会使人灰心、失望，因而有人称之为“失望的高原”，也有人比喻为“失望之坑”。造成高原现象的原因是多种多样的，例如：学习兴趣下降而导致学习动力不足；不良学习习惯和方法使学习成绩难以进一步提高；学习材料本身的难度增加；产生了疲劳或者生理状况欠佳等等。实际上高原现象是学习效率进一步提高以前的准备阶段，也就是从学习的一个阶段跃进到另一个较高的阶段之预兆。因此，只要继续努力，坚定信心，不为暂时停滞而自怯自馁。若如此，无论此高原如何崎岖险峻，也是不难越过的。其次，若是感到疲劳或厌倦，那就干脆舒舒服服地休息一下，或者转换注意力，然后再去学习，往往就会很顺利地越过这“失望之坑”。

第三种是“短时期的波动”。学习曲线的一般趋势总是向上的，就是高平期也不会持续几个星期几个月。可是短时期内的波动起伏，却是较为普遍的现象。我们平时遇到学习上的不顺利的情况，多半属于这一类。

第四种是“最后的突进”。这是说有些学习曲线，在学

习将要结束时，突然呈现迅速进步的形状。这多半是由于学习者经过一段时间的学习，已经掌握了其中的“枢纽”，因此，往后的学习就能达到“左右逢源”，或者“豁然贯通”的地步。当然，也有可能是学习者知道学习即将结束，作“最后3分钟”的“拼搏”的缘故。

总之，学习之路是不平坦的，它常常呈现弯曲不平的情况，如果读者能把自己平时学习经历和本文所说的几种情况作一对比，从而在学习的方法与学习时的心理状态等方面有所改进，就能提高学习效率。

2.8 移花接木

——学习迁移

很多人都会有这样的经验：学会骑自行车以后，再学习驾驶摩托车就感到容易多了，而会驾驶摩托车再去学开汽车也要容易得多。学会了一种外语，有助于掌握另一种外语。儿童在作文练习时，养成爱整洁的书写习惯，当他们在完成其它作业时，也容易形成爱整洁的习惯。对学生加强听说能力训练，也就有利于更快地提高他们的读写能力。这些现象在心理学里就被称为学习迁移。知识、技能、情感和态度都可以迁移，就象移花接木一样。

其实学习迁移就是一种学习对另一种学习的影响，这种影响可以是先前的学习对后继学习的影响，这种顺向迁移，本文开头所举的一些事例都属于这种迁移。但有时后继学习也会影响先前的学习，这称为逆向迁移。例如，学了历史以后，对先前学的某些地理知识理解更深，能更好的应用地图。不论迁移是顺向还是逆向，其影响的效果都有正负之分。凡是一种学习对另一种学习的影响效果是积极的，起促

进作用的，就称为正迁移，本文前面举的顺向、逆向迁移的事例，都属于正迁移。如果一种学习对另一种学习产生消极影响，妨碍、干扰了另一种学习，这就是负迁移。例如先前学的一种外文，干扰另一种外文的的学习。一般所说的迁移都是指正迁移。

有了迁移，当然可以加速学习的进程，加深对知识的理解和技能的掌握。但是，也不是任何学习都能产生迁移现象。例如，有一些精于数学、自然科学或应用技术的人，对于他们的本行，确有专长，他们的思考不可谓不精密。可是如果教他们去对付政治、社会问题或人际关系，他们的头脑可能会糊涂到难以置信的地步。有一些人，对于历史、地理上的人名、地名和事实，记忆力极强，可是在日常生活上，也许是个“健忘者”。有个班级上化学课，教师要求学生对化学元素作比例计算，可是很多学生不会做。同样的比例题，在数学课上却多数同学能做出来。数学课上学到的知识技能还不能迁移到化学课上来。

学习迁移需要一些条件：两种学习材料有某些共同元素，就容易产生迁移。例如前面举的历史与地理，骑自行车与驾驶摩托车之间或者是有共同的知识成份，或者是有部分共同的动作技能。如果两种毫无关联的学习，那是不会产生迁移的。对一种学习深入理解，能概括出其内在联系，这也能对另一种学习产生迁移。例如，上面举的在化学课上做不出比例题，就是由于学生还没有真正概括出事物之间的比例关系及其运算方法，因此就不能产生迁移。只要事物之间存在着某种联系，而又能把这种联系概括出来，这就能产生迁移。所以，要产生迁移，只有努力学习，深刻理解才行。现在国际教育界提出“为迁移而教”，就是要使学生在学



中产生迁移。从学习者来说，就应该“为迁移而学”，就是说要学会学习知识和技能的知识、技能。

2.9 一目十行

——读书心理分析

读书是获取知识的重要途径，也是学习的重要形式。不要说工作、学习离不开读书，就是在日常生活中，阅读报章杂志、看书信、乃至看广告、看电影戏剧的说明书，一天到晚，可以说没有一刻离得了读书活动。于是古今中外有很多关于读书的名言。诸如陶渊明的“读书不求甚解”，唐太宗的“开卷有益”；那些宋儒说的“读书变化气质”，以及英国哲学家培根说的“读书使人充实”等等，举不胜举。可是这些话不是说得太泛，就是说得太玄。

现代心理学对读书作了不少研究。读书是一种能力，而且是一种相当复杂的能力。“一目十行”、“过目成诵”这些话，都是用来形容读书能力强的。构成读书能力的重要因素有两个，一是速率，一是理解。迅速的阅读能力是每个现代人必须具备的，因为随着社会的发展，文化的进步，需要阅读的材料越来越多，如果阅读速率缓慢，那就跟不上快节奏的社会发展。

阅读的速率和你是“默读”还是“朗读”，是“精读”还是“略读”有关。默读指不出声的阅读，也就是我们平时所说的“看书”。朗读是出声读书，不管是高声朗读还是低声吟咏，都属于朗读。有人说默读重要，有人说朗读重要，其实两者不可偏废。在公共场所阅读书报，如果用朗读，口中念念有词，那末，即使没有人来禁止你，也会有人嫌恶你。但是对于诗歌，通过朗读则更能体会它的美学价值。

默读要养成良好的习惯。有人在默读的时候，别人虽然听不到声音，然而他的喉头、唇舌却在暗暗地发言。这就会极大地限制了阅读的速率。对于朗读如果不得其当，除了减少阅读的速率之外，有时因为太把注意力集中在发言上，对于意义的了解，反而疏忽了，从而形成“小和尚念经，有口无心”的状态。

“精读”是对每一篇文字中的词义、句式、声调、论理、段落和全篇的主旨等等，都要加以了解、比较和练习。

“略读”就是浏览、涉猎，平时看报或看消遣书籍，多半就是略读。精读和略读各有各的作用，在日常生活中，略读比精读用得更多，而略读的良好基础，又要靠精读来培养。

阅读的速率还与眼球的活动有关。分析快速阅读的人的眼球活动可以发现，他们的眼动是跳跃式的，有些文章并没有被眼球注视过，或者说是在视觉扫描区域之外，但人们对这段文章意思的理解是完整的，这就是经验对输入的不完整信息作了补充。“一目十行”就属于这种情况。

读书固然要讲究速率，但也不能顾了速率而牺牲了理解能力。阅读的速度，必需与思考的速度相配合，不能比思考的速度更快。实际上，迅速的读书习惯，对于理解力不一定有妨碍。相反，速率高的人，往往就是理解力较强的人。这当然和智力发展水平的高低有关，和读书时的专心程度也有关系。

2·10 考试怯场怎么办？

——考试心理分析之一

考试作为一种教育评价手段，在社会上广泛应用。一个学生不知要经历多少次考试：升学考试、期中考试、毕业考

试，现在还有求职考试、评职（级）考试等等。在每次或每种考试中，有人应付自如，容易考出水平；有人却会出现“临场慌”，应该能够达到的水平达不到，甚至会在考场中呆若木鸡，不能正常进行分析、归纳、判断、推理等思维活动；记忆障碍、回忆不起已经记住的内容；注意力分散不易集中，不能正确的感知试题要求及监考人员的讲话；焦虑不安，有的还伴有大量出汗、心跳加速、呼吸困难、头昏眼花等。这些就是考试中怯场的表现，或者说是考试中发生的心理障碍。如何消除这些障碍？如何避免考试怯场？

先要了解考试怯场的原因是什么，然后才能对症下药。考试怯场的原因是多方面的。

1.生理和病理方面：例如，过度疲劳、睡眠不足、身体素质差、考试前因心理紧张而食欲不振，以及女学生经期，身体不适等。

2.心理方面：诸如师长对考生期望过高，造成考生心理压力过大；考生以过高的学识和能力作为参照点，从而使自己丧失信心，产生了严重的自卑感；性格上的某些弱点，如情绪容易波动，不易自我控制等等。

3.其它方面的原因：像考题形式与考生认知结构差别过大，造成考生对考题意义不能正确理解；考试时间太紧；监考人员过于严肃，试场气氛紧张；考场通风不良，采光不足；考前准备不全，工具不齐备等。

针对上述这些原因，就可以设法预防和解除考试怯场。

1.要认识怯场不可怕，可以有效地进行预防，因此不要时时担心自己会“临场慌”。

2.端正对考试的态度，不必把考试看成是“一场考试定终身”的东西，一次考试也反映不出“聪明与愚笨”，要相

信“天生我材必有用”，“条条道路通罗马”。

3. 正确估计自己的学识和能力，不在强手面前气馁，增强自信心。

4. 平时加强基础知识的学习和基本技能的训练，知识丰富而能灵活应用，临场也就不会慌了。

5. 学会控制自己的情绪，降低紧张、焦虑程度。

平时还可以进行一种降低焦虑的方法，称为系统脱敏法。练习包括3个步骤：第一，指导怯场学生全身放松，首先让其尽可能坐得舒适些，然后开始放松每一肌肉，按从头到脚的顺序进行，同时伴以深呼吸。第二，待学生全身松弛后，可由教师或学生向他具体而生动地描述考试情景，要求该生随之想象自己步入考场进行考试的情景。这时学生如果开始感到焦虑了，就停止想象活动，再开始做第一阶段的松弛运动，等到全身放松后，休息几秒钟，再次描述考试的情景和现象。如此反复进行，直到该生在假想的考试情景中不再焦虑为止。第三，通过第二阶段以后，就可以让学生在教室里进行模拟考试，并让他默诵一系列指令：“全身肌肉放松，不要紧张，考试没有什么可怕的，集中注意于题目，深呼吸，再慢慢吐气”。这样进行几次以后，就可以避免考试时的过分焦虑，避免怯场。

2.11 怎样提高考试的命中率

——考试心理分析之二

读者看了本节的标题，可能会认为是讲“猜题”的方法。实际上本文的意思正是要否定“猜题”。因为用“猜题”来应付考试，就会忽视对基础知识的学习，就会忽视知识的系统性，而忙于寻找《考试捷径》、《试题百解》等书

籍，把功夫用在记牢一些“范文”和“标准答案”，以期能对上号。于是每年升学考试，总会发现一些考生做作文时，硬套预先背熟的“优秀作文”，结果弄巧成拙，文不对题。有一所重点中学，升学率历来名列前茅，有一年突然明显下降，其原因就是数学和语文教师这次猜错了题，结果辅导学生的内容，在考试时对不上号，这当然就违背了考试的宗旨。如果学生“猜题”成了习惯，还会形成投机取巧的不良心理品质，那就更不好了。

那么不“猜题”，又如何提高考试的命中率呢？

最基本的当然要把知识学扎实，不要去冀求什么“捷径”一类的东西。其次，要灵活应用知识，临场不慌张，特别是遇到难解的试题时，尤其需要沉着镇静。这时有几种办法可以采取：一是转移注意，先做别的题目；二是休息片刻，使头脑完全处于“真空状态”，有条件的也可在这时喝一些事先准备好的饮料，以镇静情绪；三是从多种角度，甚至从相反的方面来思考解答。

粗心大意也会造成“命中率”低。历年升学考试中都有一些考生粗心大意。表现有：

1. 不看清题目的要求就动手去做。例如，有一年高考语文试题中的缩写，要求不超过一千字，有些考生没有看清这个要求，结果字数大大超过。还有一年的高考作文题是《读〈画蛋〉有感》，试题要求“联系自己的实际情况，写一篇读后感”，不少考生对“自己的实际情况”几个字似乎视而不见。

2. 看错题目。例如，有一年高考数学试题（理科）有一题，有的考生把“圆与抛物线在交点处的切线互相垂直”，错看成“圆与抛物线两个交点处的两条抛物线切线互相垂直”。结果答案离题万里。

3.漏题。有一年高考，有的考生答语文试卷，只凭经验，认为作文总是“压台戏”，直到写完了作文，才发现下面还有一道文言文题目，可时间已经来不及了。特别是在前面讲到的把难题暂时放一放的情况下，有些考生就会“忘”了回过头来再做这个难题而缴卷了。所以考试时要提高“命中率”，千万不要粗心大意，要认真看清楚试题的内容和要求，宁可在其它方面少花点时间，但审题无论如何要细心，千万不可在审题上节省时间。

为了提高“命中率”，还可以有重点的进行复习。这和猜题不同，所谓重点有两层意思，一是指知识本身，对关键部分要弄懂；一是指自己，即自己感到困难之处要多花时间学习。这样在准备时就不会平均使用力量。此外，在考试及其准备过程中，尽量发挥自己智力上的优势，扬长避短也是重要的一点。

2.12 智力·创造力·个性

——智慧心理结构

我们都希望自己聪明能干、谋略过人，料事如神，从而能在社会上做出一番事业来，也就是说，我们都希望自己是智慧出众的人。为此就要了解智慧的结构，以便有针对性地进行培养、锻炼。

现代心理学认为，人的智慧由3部分构成，一是智力；一是创造力；一是某些个性品质。当这3部分都发展得好，而且配置得当，那么你将是一个智慧出众的人。

智力包括注意能力、观察能力、记忆能力、思维能力和想象能力。这些能力的活动特点和培养方法在本篇以下各节中都有介绍，读者可参考。这些能力组成了人的智力，它们的发展水平和配置情况就决定了智力的状况。过去认为人的

智慧就等于这些能力的总和；现在认识到只有这些能力的发展是不够的，虽然它们对于人的智慧行为是必不可少的，是基础性的东西。但是如果没有创造力的发展，他就只能在模仿的领域里取得成就，虽然通过辛勤劳动，也会取得一定的成就，但不会有所创造和发明，他们的行为往往倾向于保守。

创造力对人的智慧行为来说，虽然很重要，但是心理学对它的重视和研究却是近二三十年的事情，然而发展很快，已经开始形成专门研究创造的心理學。创造发明固然需要创造力，实际上平时的“随机应变”，靠的也是创造力。创造力发展好的人，他们的思想不为常规所束缚，常常会出人意料地提出一些新思想、新办法，以致我们今天还享受着人类史上伟大的发明和发现所带来的进步。但是没有一般的智力发展作为基础，创造力也难以发展。

除了上面两部分外，还有某些个性品质，对于智慧的发展也是不可少的。例如：求知欲、意志的坚韧性、自信心、智力活动的独立性，以及对事业的责任感和抱负等个性特点和品质，不仅促进了智力和创造力的发展，而且为事业的成就提供了保证。发明大王爱迪生，仅计算他23~63岁这40年里的发明，大大小小就有1328种，平均每年33种，每11天就发明1种。他的这种惊人成就，从智慧方面说，就是上述3方面得到了很好的发展，并且有最佳的配置。有人问他成功的秘诀是什么？他说：“百分之九十是靠努力，”以及和努力相联系的坚韧性、信心等个性品质。但是没有他的绝顶聪明和创造力，再努力也不会有他那么多的成就。

智力、创造力和某些个性品质这3方面的培养，对每个人来说应该同时进行，从小培养。同时进行可收相辅相成之效；从小培养则是这3方面发展的关键时期。

2.13 人类智慧的门户——注意

——智慧要素之一

有位心理学家给人出了这么个题目：一电梯除了司机之外共有12名乘客，请你注意电梯每到一个楼层时进出人数是：2人出，3人进；3人出，4人进；8人出，6人进；4人出，3人进；6人出，12人进；7人出，4人进。现在请你回答电梯一共停止过多少次？结果大多数人都回答不出这个极其简单的问题。原因是人们只注意进出的人数，而没有注意停过几次。对于注意不指向的对象，就会出现“视而不见”、“听而不闻”的现象。

记忆过程也需要有注意参加，可以做一个简单而有趣的实验：请你每个人讲述他上班或上学在路上所见到的事情。你会发现，每个人所能回忆出的事情数量不仅少于实际数目，而且他讲述得最详细的事情一定是能使他全神灌注的事情。再做个试验：现在问你，上星期二下午你在做什么？如果那天没有什么特别的事情，你可能就回答不上来，因为你没有特别留意那天的事。这些试验说明了注意对于记忆活动的重要性。

思维活动也需要有注意。所谓“心不在焉”、“思想不集中”，就是注意没有集中到所思考的问题上来。反之，集中注意思考，就有助于问题的解决。有人问牛顿，你是怎么发现万有引力定律的。他回答说：“由于我总是在想这个问题。”法国大生物学家乔治·库维（1769～1832）根据牛顿的这句话，给“天才”下了个定义，那就是不断的注意。

可见人们的观察、记忆和思维等智慧活动都离不开注意，所以有人把注意喻之为人类智慧的门户。

心理学把注意理解为心理活动对客体的指向和集中。当某个客体成为心理活动的指向对象，并稳定地集中在这个对象上，那么它就成了注意的中心，其它事物就退居于注意的边缘。成为注意中心的对象，我们就会对它产生最清晰的知觉、牢固的记忆和积极思维的内容。

客体能够成为注意中心的对象，不外乎两方面的原因：一是客体本身的某些特点，例如，客体和周围环境的反差很大，成为“鹤立鸡群、”或是“万绿丛中一点红”，这样的客体就很自然成了注意指向和集中的对象了。看书学习时把重要处用红笔划出杠杠，以引起注意，就是这一原理的应用。宣传和广告工作中能注意到这一点就能收到很好的效果。此外，活动的客体就比静止的物体能引起人们的注意，客体的强度、新颖性等也会影响到注意对它的指向和集中。另一方面，主体本身的某些特点，例如，与当前的任务、需要、兴趣等有关的事物就能够成为注意的对象。有时人们对某一客体并不感兴趣，但由于它和要完成的任务有关，因此也会用坚强的意志去集中注意，这就体现了人的主观能动作用。

2.14 一心能两用吗？

——注意的品质

据说列宁在工作的时候，可以一边听汇报、一边审批文件，同时还不时地向工作人员发布一些工作指示。这里不仅是“一心两用”，简直是一心多用了。这固然与列宁的天才有关，但更主要的还是由于列宁的渊博的知识、丰富的经验、敏捷的思维和善于注意分配的能力。

实践证明，注意分配不仅是可能的，而且在实际生活中也有这样的要求。例如，驾驶员、飞行员、乐队指挥、教

师、营业员等工作对注意分配都有一定的要求。不善于注意分配，不仅会影响到工作的效率，有时甚至会造成严重的事。所以注意锻炼注意分配能力是很重要的。

要有效的把注意分配到两种同时进行的活动上去时，必需是对其中一种活动比较熟练的，例如，学生边听课边记笔记就是因为他对写字动作已经掌握得很熟练了。所以一个人知识经验愈丰富，熟练技能掌握得愈多，就愈容易进行注意分配。

注意分配和注意分散不同，前者是有目的把注意分配到当前活动的几个对象上，以便更好的完成任务，而后者则是把注意离开了当前应该完成的任务而被无关刺激所吸引，所以注意分散是应该防止的。为此就要求注意有一定的稳定性，要锻炼自己能把注意集中稳定在需要注意的活动上。注意的稳定性和注意周期性的起伏现象不同，不能把后者看作是注意不稳定。例如，当你在深夜人静伏案写作时，书桌上的钟表滴答声你一会儿听见，一会儿又听不见。这种注意起伏现象和人的生理节律活动有关，它并不影响注意的稳定性。从广义上说，注意稳定性是指注意在一段时间内总是集中在和完成任务有关的一系列的活动中。注意的稳定性当然也是可以锻炼培养的。

注意的转移也是注意的一个重要品质，即能够根据任务的变化，使自己的注意从一个对象转移到另一个对象上去。例如，在一个单位时间里，前半段时间是学习，后半段任务是讨论工作。如果在讨论工作时你的注意还集中在前面的学习活动中，这就影响了工作效率。有些特殊工作对注意转移有较高的要求，例如，飞行员的飞机起飞和降落的5~6分钟时间内，注意的转移达到200次之多，如果注意转移不及时，

后果当然就不堪设想了。法国著名哲学家、教育家卢梭还把注意转移作为自己的一条重要治学方法，他说：“如果我连续研究几个不同的问题，即使毫不间断，我也能轻松愉快地一个一个地寻思下去，这一问题可以消除另一问题所带来的疲劳，用不着休息一下脑筋。于是我就在我的治学计划中充分利用我所发现的这一特点，对一些问题交替进行研究，这样，即使我整天用功也不觉得疲倦了。”

2.15 话说纪昌学射

——注意力的培养

我国古代有个名叫纪昌的，拜神箭手飞卫为师，跟他学射箭。可飞卫并不教他射箭的技能、技巧，却要他锻炼自己的注意力。一是要他用眼睛盯住一个目标而不任意眨眼；二是要把眼光练得非常锐利，使自己看小东西就像大东西一样清晰。于是纪昌用了两年时间，眼睛紧紧盯住妻子织布机上的穿梭，最后练到了有人用锥子刺他的眼皮，眼睛也不眨的程度。然后，他又用头发缚了一只虱子挂在窗上，天天集中注意看它，3年以后，他感到看虱子就像看车轮一样清晰。这时飞卫认为纪昌的注意力已经达到了要求，于是教了他射箭的一些技能，很快他就成了当时最出色最有名的神箭手。

这则故事告诉我们，只要功夫深，注意力是可以得到极大地提高和发展的。像纪昌那样训练自己能随意驾驭自己注意的能力，与其说是培养注意力，不如说是意志的锻炼。为什么这样说呢？第一，因为人的注意最容易为无关刺激所干扰，因此要锻炼注意能高度集中就要和分心作斗争。过去就有人专拣闹市处读书，例如城门口，以此来锻炼自己集中注意的能力。第二，注意和人的兴趣是密切联系着的，感兴趣

的事物，很容易成为注意集中的对象。但有时需要集中注意的对象是非常枯燥的，而无关刺激倒是有着极大的吸引力，这时就需要用意志力量来集中注意力。第三，注意的很多品质，例如注意的稳定性、注意的分配、注意的转移等等都和人的神经系统的特点有关，例如，神经系统的强度、灵活性等特点，就直接制约着注意的这些品质。而神经系统特点的改变不是短时期就能实现的，非要坚持不懈的锻炼不可，就像纪昌那样苦炼了3年之久，作为神经系统的特点来说，也不可能根本的变化，但是对于注意力的提高来说，足以提供物质上的保证。当然，这要耗费许多心血，要有顽强的毅力。所以，要提高注意力首要的是要锻炼意志，有了坚强的意志，就不难提高注意力了。

其次，要培养广泛的兴趣。上面已经讲到兴趣和注意是密切联系着的，兴趣越浓就越容易集中注意力，这是不言而喻的事。有时，我们对事情本身并不感兴趣，甚至还会觉得很枯燥；但是，由于对这件事情产生的结果抱有莫大兴趣，也会专注于这件事。这种兴趣在心理学上往往称为间接兴趣。对于培养注意力来说，不仅要有事物本身所引起的那种直接兴趣，还应该更多的培养自己具有间接兴趣。间接兴趣又来源于对事物意义的认识，认识越深刻也越容易产生间接兴趣。

此外，在培养注意力的时候，还需要采取一些具体的锻炼方法，当然方法不一定是走纪昌那样的专注飞梭或到城门口读书，而需根据各人的特点和条件创造各种合适的方法。

2.16 人类智慧的基础——观察

——智慧要素之二

英国作家柯南道尔在他所写的《福尔摩斯探案集》中讲

到，有一次福尔摩斯问他的助手华生，门前的台阶有几级。虽然华生已经不知多少次走过这个台阶，他却答不上来。福尔摩斯说，“你只是看见了，但是没有观察。我知道是17阶，因为我不仅看见了，而且观察了。”观察是有目的、有计划、并伴有积极的思维活动的一种知觉。所以通过它就能使人们更好地认识世界；它成了人们进行各种创造性劳动的基础和一切科学研究的最基本的方法。

科学史上的一些伟大发现，无不求之于观察。法国著名的昆虫学家法布尔，他可以连续4个小时趴在地下仔细地观察许多蚂蚁在搬运几只死苍蝇。他还花了好几个早晨，一步不离地注视着一堵古老的墙，窥探螫甲蜂捕捉囊蛛的动作。由于他在观察方面的惊人毅力和耐心，使他在昆虫学上取得了巨大的成就，被达尔文赞扬为“举世无双的观察家。”而达尔文自己也是一位杰出的观察家，他把自己的成就归之于自己的观察能力比别人好。

由于观察的重要性，所以科学家们总是注意培养后辈的观察能力。苏联伟大的生理学家巴甫洛夫有一次在上课时，看到有个学生头也不抬地在紧张地记笔记，他马上中断了讲课，对这个学生说：“你在写什么？亲爱的先生。你打算当速记员、秘书？还是当科学家、生理学家？……应当先学会观察、观察、再观察。不学会观察，你就永远当不了科学家。”而巴甫洛夫自己就把“观察、观察、再观察”做为他的座右铭。

2.17 苏东坡错改菊花诗

——谈有效观察

《西清诗话》里记载着这么一则趣事：宋朝宰相王安石

写了两句咏菊诗：“黄昏风雨暝^①园林，残菊飘零满地金。”大诗人苏东坡读后大不以为然，认为菊花是耐寒植物，能够傲霜，所谓“黄花晚节香”，怎么会被风雨吹落呢？于是续诗两句：“秋英不比春花落，为报诗人仔细吟”。

苏东坡对菊花的观察是不全面不深入的。菊花有两种，一种不落花，另一种落花。不落的是多数，一般所见都是这种。另一种不多见，会落瓣掉叶，尤其遇上风吹雨打，就会飘散满地。这样看来原诗是对的。可见如何使观察有效，这里还有些讲究。

要使观察有效，首先要有明确的观察目的和任务，否则漫无目的是观察不出什么东西来的。目的是观察的动力，任务是观察的方向。目的越是明确，任务越是具体，观察的效果也就越大。

其次，在观察的目的、任务指导下，就可以制订出观察的计划，即先观察什么，再观察什么；哪些部分（方面）作为重点观察对象，哪一部分只需要一带而过。有这样的计划，观察就会有条不紊地进行。然而，观察计划的繁、简，根据观察的不同目的、任务和观察对象的情况可以有很大的区别。有的需要详述，甚至是要见之于文字，有的只是“腹稿”也就可以了。

第三，有关知识的准备。俗话说：“外行看热闹，内行看门道”。为什么对同一现象内行就能比外行看出更多的东西，获得更大的收益呢？因为他是“内行，”对他掌握了与被观察对象有关的丰富的知识经验，面对纠纷而复杂的现象，他知道应该观察什么、怎样进行观察。有些人还能把混合在一起的某些成份单独观察出来。例如，一般人欣赏大合

① “暝”当作“打”字解。

唱，听到的是悦耳的合唱声，有的人却是把合唱的人声部作为听觉的背景，而把合唱的伴奏部分成了他的听觉对象，这样他听到的、欣赏的主要是合唱的伴奏而不是合唱的整体。那么这个人十之八九不是位器乐师就是位伴奏员。

第四，观察要和思维相结合。观察就其本意来说只能提供现象，但人们观察的目的总是希望通过观察能了解或掌握对象的本质，这就要求人们在观察过程中要积极开动脑筋。就是说要把观察的这一部分与那一部分在头脑里作比较、用已有的知识加以判断，看出矛盾之处，进行深一步的观察。这也就是观察过程中的思维活动。不动脑筋的观察就只能是“看热闹”，而伴随着紧张的思维活动的观察就会看出“门道”来了。所以有人称观察是“思维的知觉。”

第五，要作好观察记录。观察到的材料是今后分析研究的依据，因此对被观察到的东西应注意忠实地记录下来，在这一点上不要那么相信自己的记忆，还是作一点记录为好，否则到要用的时候只留下个印象而拿不出准确、具体的材料，那是很可惜的。

作为观察记录很重要的一条是不要把观察记录和对观察到的对象的分析、评价混在一起。观察记录就是用朴实的语言如实地记下所观察到的对象和现象，它的任务是为今后的分析研究提供客观材料。对观察到的东西进行评价那是以后的事情，因此在作观察记录时切忌写一些事实插上两句评价或作一些分析，这样在以后要利用这些观察材料时，就分不清哪些是客观的东西，哪些是主观的东西，这就影响了观察记录的使用价值。

2.18 洞若观火

——观察力的培养

“洞若观火”这句成语的意思是说，观察事物非常清楚，好象看火一样。这种“洞若观火”的能力是天生的吗？当然不是，它是后天培养、锻炼的结果。那么如何培养这种观察能力呢？以下各点是必需注意的。

第一，观察是人认识世界的一种智力活动。只有当人有了这种认识需要以后，才会推动人去作种种观察。因此观察力的培养首先要从培养和爱护人的好奇心，激发求知欲开始，这一点对孩子来说尤为重要。因为这是观察的动力，有了这种动力，孩子就会自觉地去观察自然、观察社会。家长和教师对孩子提出的各种“为什么”既不能流露出厌烦情绪，也不宜简单地给以解答，如果有可能的话，就应该启发帮助他通过自己的观察来寻求问题的答案。当你这样做的时候，不仅是很细心的在爱护孩子的好奇心，激发他的求知欲望，而且是在有效地培养他的观察力。

第二，要养成良好的观察习惯。俗话说“习惯成自然，”某种行为方式一旦成了习惯，不但行之自然，而且不这么做就会感到不舒服。所以习惯的形成是很重要的。观察力的培养也是这样。它虽然是一种能力，但和人的行为习惯也有密切的关系。如果一个人从小看什么东西都是马马虎虎，大大咧咧，这种人当然不会具有“洞若观火”的观察力。而且要改变他的这种习惯就要付出十倍的努力。因为这种行为方式——习惯已经成了他的性格的组成部分了，性格的再培养当然是比较困难的。反之，一个细心的人，就为良好观察力的培养提供了性格上的保证，所以要养成良好的观察习惯的第

一层意思，就是要和培养人的性格相结合。

第二层意思是要养成在观察时动脑筋的习惯。如果把“走马观花”用来比喻观察的粗枝大叶，那么“下马观花”也未必就能“洞若观火”。有些人在观察时就是不动脑筋、懒动脑筋，这样他们就发现不了问题，提不出有质量的问题，而观察总是以问题为引线的，观察不仅始于问题，而且是通过一个接一个问题而导致观察的步步深入。这就是主动观察。不能自己发现问题和提出问题，这是一种被动观察。要培养良好的观察力，当然应该是主动观察。主动观察就要善于发现问题，而问题之能否被发现，就取决于在观察过程中是否动脑筋，即开展积极的思维活动。这里也有一个习惯问题。因此从小就要对每次观察提出开动脑筋的要求，并形成规矩，这样习惯成了自然，良好的观察能力，也就能培养起来了。

此外，诸如养成观察必作记录的习惯等等就不再赘述了。

第三，要掌握观察的方法。观察方法本身并不是观察能力，但是在学习、掌握一种观察方法的过程中，也就培养起了相应的观察能力。因此，我们在教人以方法的时候（特别是孩子），应该认识到这样做不仅是技能的传授，而且在传授技能的过程中培养、发展他的观察能力。

2.19 人类智慧之母——记忆

——智慧要素之三

在古希腊神话里有一位记忆女神，名叫姆涅莫辛娜，她是9个专司科学和艺术的缪斯女神的母亲。公元前5世纪希腊大戏剧家、诗人阿斯基洛斯所说的“记忆是智慧之母”。就

是这个意思，没有记忆就没有艺术和科学。其实记忆的重要性何止是艺术和科学，人类的社会经验需要靠记忆一代代的传递、发展；个人的知识、技能也要靠记忆来贮存、巩固。人的观察、思维等智力活动，如果没有记忆参加，就不可能实现，“前事不忘，后事之师”。由于有了记忆，人才能在活动中形成各自的个性特点，形成和发展各自的能力。如果没有记忆，人类将永远处于新生婴儿的状态，一切活动都不可能进行。如果记忆有某些缺陷或发生局部的、一时的障碍，人的生活、学习和工作就会带来极大的困难。反之，如果一个人能提高记忆效率，那么他无论学习、还是工作，都会事半功倍。

对于如此重要的记忆，有些人却在贬低它的价值。例如，有些家长和教师在指导孩子或学生学习时，常常这么说，要动动脑筋，不要死记。学习当然要动脑筋，记忆何尝不要动脑筋呢？这种看法是把记忆和思维对立起来了。其实，没有记忆提供足够的知识、经验，脑筋是动不起来的。我国宋代学者张载说的“不记则思不起”就是这个意思。思维活动需要记忆为它提供材料，记忆过程也要有思维活动来提高效率。

记忆是一种从“记”到“忆”的心理过程，说得具体一点，它包括识记、保持和再现等过程。识记指的是对学习材料的熟识和记住，是记忆过程的开始。先有“记”而后才有“忆”，欲“忆”必先要“记”。记忆的效果和识记的情况有密切关系。识记好，就能保持牢，再现准确；而再现错误，大多是识记错误的结果。再现包括再认和回忆两种。看到一样东西，对它有熟悉之感，这就是再认。材料不在眼前的再现就是回忆。再认比回忆容易，能够再认的材料，不一

定就能回忆。学校里考试试题的选择法，就是用的再认，而填充题就是凭回忆了。

从信息科学的角度来看，所谓记忆就是信息的储存和提取。信息经由传入系统到达脑中枢的相应部位得到加工编码而被储存起来，必要时，这些信息又可以通过解码过程而被提取出来。人类记忆的一个特点是信息的输入能力大于输出（提取）能力，有些信息一时提不出来，不等于当时这些信息没有输入，而是要如何提高信息的输出能力，这就要改善信息编码，使储存的信息在需要时能顺利地取出。很多改善记忆的方法，实际上就是改进信息编码，例如把材料组成“块”来储存，这就便于提取。

2.20 记不住怎么办？

——谈有效记忆

常常听到一些同志埋怨自己的记忆力差，记住了这个忘了那个，丢三落四，不知道怎样才能治好这个病。要治好这个病，提高记忆效率必须注意下列各点。

首先，要树立一个观点，要树立唯物辩证法的观点。“记”和“忘”是一对矛盾，是个对立统一体。没有“记”故然无所谓“忘”，但是在一定条件下，“忘”也能促进“记”，就是说有所“忘”才能有所“记”。国外有人研究“随意遗忘”，认为主动地忘掉一些东西，才能更好地记住要记的东西，这是符合记忆的辩证法的。难怪有人说记忆方法就是“忘却的技术”。我们应该记住必须记住的东西，主动忘掉一些应该忘掉的东西。其实，在我们的工作、学习和日常生活中也不是所有的东西都要求记住的，有的只要记得个大概；有的只要知道材料的出处，要用时可以去找；有的根

本不用记，那就主动地让它忘掉吧！

第二，要有一个信心，就是说对自己的记忆能力要有充分的信心。一个正常人的记忆潜力是很大的。80年代初，有位日本人创造了记忆圆周率(π)到小数点两万位的世界记录。还有人能够记住 100×100 以下的乘法表，以及所有 1000×1000 以下的平方根。据说音乐大师莫札特在童年时，听了一首乐曲，就能凭记忆一句不漏地把乐谱写出来。如果说这些是记忆奇才的话，那么据研究，人的记忆容量可达 $10^{12} \sim 10^{15}$ 比特(bit, 信息量单位)，它大致等于世界最大的国家图书馆——苏联的列宁图书馆藏书量(2500万册)所包含的信息量—— 10^{12} 比特，所以埋怨自己记性不好是没有理由的。如果一个人一边进行记忆，一边怀疑自己的记忆力，那么这种情绪就会成为记忆的干扰因素而影响记忆效率，长此以往还会引起恶性循环。所以，有的教育家认为，学生对自己的记忆力丧失信心，“往往会在儿童身上引起真正的健忘”。

第三，要正确地识记。我们在2·19节里指出识记是记忆的第一个环节，也是最重要的环节，在很多情况下记忆效果差，就是由于识记不正确造成的。怎样才算是正确的记忆呢？

1. 要有明确的记忆目的，否则有些东西虽然天天接触，也不一定对它有记忆。例如，一个人常常回答不出他家里的楼梯有多少级，手上戴的手表表面是什么花纹等等就属于这种情况。一件事要求保持记忆时间的长短和记忆效率也有关系。例如，一个新的电话号码，当你电话打完了，这个电话号码也就忘掉了，以后要拨这个电话号码又得查阅电话簿，其原因就在于没有要求长时间记住这个电话号码。

2.识记时要注意力集中，在2·13节里已经叙述了这个道理。

3.识记时要开展积极的思维活动。这有三层意思：（1）要在对材料充分理解的基础上进行识记，理解是识记的基本条件，理解越深，记忆越好；（2）要把记忆材料纳入到自己已有的知识体系中去，成为这个体系中的一部分，这样记起来就省时省力又不致遗忘；（3）把记忆的材料以概括的形式分门别类地储存起来，这样就便于提取。总之，识记应该伴随着积极的思维活动，切忌把两者隔离开来。

第四，要合理地组织复习。复习怎样才算合理呢？2·22节将说这个道理。

第五，适当利用记忆术帮助记忆。什么是记忆术？怎么用它来提高记忆效率？2·23节将解答这些问题。

第六，了解自己记忆的特点，以便在记忆过程中充分发扬自己的长处，弥补自己的不足。例如，有人记得快忘得慢，有人记得慢忘得也慢，有人记得快忘得也快，有人记得慢忘得快。在这4种情况中，第一种是最理想的记忆，我们应该锻炼自己的记忆能力达到这样的标准；第四种情况是应该极力避免的；而对于第二种情况应该在识记速度上多下些功夫，对于第三种情况就要在复习巩固、努力回忆方面锻炼自己。

2·21 好记性不如烂笔头

——关于遗忘问题

列宁夫人克鲁普斯卡娅在回忆列宁时，有过这么一段话：“列宁并不靠自己的记忆力，虽然他的记忆力是很出色的。……凡是想要记住的地方，他都摘录下来记在笔记本

上。”这真应了中国的一句俗话：“好记性不如烂笔头”。记忆力再好的人，总不免会忘掉些什么，因此遇事做点笔记为好。

那么怎么会产生遗忘的呢？有两种不同的看法：一种认为记忆信息受了干扰就产生遗忘，干扰排除，记忆也就得以恢复，这叫做“干扰说”。另一种学说认为，遗忘是由于记忆信息的强度得不到强化而逐渐减弱，以致最终消退掉，这就是“消退说”。这两种学说都在一定范围内解释一些遗忘现象，但近年来愈来愈多的科学家支持遗忘的干扰说，认为这一假说更接近于实际。我们都会有这样的经验，某一件事怎么也想不起来，稍等片刻或者隔了一天忽然想起来了，可见这一材料并没有真正地从记忆中消失，而是受了某种干扰，使得所需要的信息不能立即取出来而产生了遗忘。著名的加拿大神经外科医生藩菲尔德等人在给癫痫患者动脑手术时，当电刺激触及到大脑外侧部时，患者就报告说似乎听到了过去听过的某首歌曲。平时已经“遗忘”了的这首歌曲，这时却被“诱发回忆”出来了。

那么干扰记忆的有哪些因素呢？人们健康情况、情绪状态、学习材料之间的相似性以及它对它的熟悉程度等等，都可能成为记忆的干扰因素。学生在考试时，由于情绪过度紧张而做不出应该能够做出来的题目，就是情绪状态干扰了记忆。

两个材料紧接着先后学习，有时彼此也会产生干扰。这首先决定于先后学习材料的相似程度，相似程度大，干扰作用也大。如果相似程度大到完全相同，反而不会产生干扰了，因为这对后来的学习就成了复习，当学习材料由完全相同向完全不同逐步转换的时候，干扰也就逐渐增加，学习材

料的相似性到了一定程度，干扰作用最大。以后，干扰作用又逐渐减弱，到了先后识记的材料完全不同的时候，干扰作用又最小了。其次，这种干扰又和学习者对先后学习材料的熟悉程度有关，如果对先学材料已经很熟悉了，那么对后学习的材料尽管彼此相似性较大，它们的干扰作用也不会很大。

根据遗忘的干扰说，我们在安排学习内容、学习时间时就应该考虑如何减少这些干扰作用，找出学习上最优的组织安排。

为了使记忆材料不发生干扰，还应该注意使新旧知识发生联系，使贮存的知识系统化，门类清楚，就像中药铺那样，虽然药膏丸散种类繁多，但它分类存放，按方取药就非常便当。知识的系统化是排除干扰、提高记忆效率的一个重要方法。

2.22 学而时习之

——克服遗忘的方法：复习

“复习是记忆之母”，要记住一个材料，主要就靠复习。那么是不是只要多次复习就可以巩固记忆了呢？那也不是，复习要合理才能收到巩固记忆的效果。怎样才算合理的复习呢？

第一，要及时复习、经常复习。遗忘的发展有“先快后慢”的现象，就是说一个材料在刚记忆的24小时之内，会有较多的内容遗忘掉，以后就逐渐减少了。因此我们要趁记忆内容大量遗忘之前就进行复习，这样就可收到事半功倍之效。正如一位教育家很形象地说的：“我们应该巩固建筑物，而不是修补已经崩溃了的建筑物”。所以复习要及时。及时复习之后还得经常复习，这样可以不断增强记忆信息的强度而

不致于使它消退。革命导师马克思在学习上有一个很好的习惯，他每隔二三年就要把他做的笔记、札记和书本上划有杠杆的地方重新阅读一遍，使重要的材料做到经常复习。那么间隔多长时间复习为好呢？一般说来，刚学过的东西应该多复习，随着记忆巩固程度的提高，复习次数就可以逐渐减少，间隔时间就可以逐渐加长。

第二，复习次数是不是越多越好呢？这就是心理学上研究的所谓过度复习问题。研究的一般结论是对材料读到刚能记忆时，再多读几遍有利于记忆巩固。但这种过度复习以50%为有效限度，就是说在刚能正确背诵时，再用50%的时间来记忆，则会更加巩固。超过这个限度，就可能受到注意分散、厌倦、疲劳等因素的干扰，使复习不仅成为无效劳动，而且反而会影响对材料的记忆。所以切勿认为复习次数总是愈多愈好。

第三，从复习的时间分配来说，是集中复习好还是分散复习好。一般来说，分散复习的记忆效果要比集中复习好。例如，学习外语，记忆外语单词和短句，如果每周用二个半天来学习，不如坚持每天用一小时学习的效果好。当然，过度的分散也是不好的。

第四，在复习方法上是把材料每次都从头到尾的复习好还是分段的复习好。这就是所谓复习的整体法与部分法的优劣问题。一般来说，整体法的记忆效果比较差。最好是把两种复习方法结合起来综合运用。例如，可以先把材料整个地浏览一两遍，然后分段诵读，特别要把注意力集中在困难的段落，接着再整篇读一遍即可。

第五，什么时间进行复习的记忆效果最好呢？如果从遗忘的干扰说来看，应该是临睡前的复习效果最好，因为这时

复习以后就很少再有别的记忆干扰因素了。

第六，复习时采用“尝试再现”是一个好方法，即在对材料复习几遍以后，就可以尝试背诵一下，以便即时发现记忆的难点，从而提高记忆的主动性。

2.23 从结绳而治谈起

——记忆术

记忆术就是关于记忆的一些策略。我们的祖先，早在文字出现之前，就创造了“结绳而治”的策略来帮助记忆，即用在绳上打结的方法来帮助记忆，一天下来，绳索上有几个结，就可以回忆起今天遇到了几件事情。这可以算是最早的一种记忆术了。记忆术可以帮助人们提高记忆效率，但是它有着高度的特异性。由于各人的知识经验不同，工作和学习的习惯迥异，性格特点也不一样，因此对甲有效的记忆方法，对乙可能不起作用。我们要根据记忆的特点，创造适合自己运用的记忆术。这里介绍几种一般的、常见的记忆术，以便读者举一反三。

1. 谐音法：利用谐音来帮助记忆。例如，马克思诞生于1818年歿于1883年，可念成“一爬一爬（就）爬（上）山（3）”，这样就容易记住了。

2. 算术法（推算法）：对一些要记忆的材料进行加、减或相乘的方法来帮助记忆。例如：十月革命发生于1917年，“五四”运动是1919年，中国共产党成立于1921年，这中间都是相隔两年，这样3个历史年代就都记住了。

3. 口诀法：有些记忆材料可以编成押韵的顺口溜，琅琅上口，易读易记。例如，我国历代的名称就可以编成这样的顺口溜来记：夏商周秦汉三国，西晋东晋十六国，南朝北朝

连隋唐，五代十国北南宋，辽西夏并金，还有元明清。

4. 利用材料的某些特征进行记忆：例如，注意某些历史事件发生年代的数字特征，就便于记忆了。像曹操统一中国北方的“官渡之战”发生在公元200年；三国孙权建立东吴是222年；蒙古灭金是1234年；努尔哈赤建立“后金”是1616年等等，200等具有整数特征；222、1616等具有同数特征；1234等可以看作为自然数列，抓住这些数字特征就容易记住枯燥的历史事件发生的年代了。记忆数学、物理学、化学等公式也可以采用类似的方法。

5. 联想法：利用事物之间在时间、空间、性质、因果等方面的联系帮助记忆。有首古诗：“十年离乱后，长大一相逢，问姓惊初见，称名记旧容”。这是由姓名联想起了旧日的容貌，这就是一种联想。学习外语如果将词形相似的词（具有共同的词根）放在一起记，或者将中文词义相同或相近的词放在一起记，或者将反义词放在一起记，这就是利用联想法提高记忆效果。

2.24 人类智慧的核心——思维

——智慧要素之四

有两句气象谚语，如做“月晕而风”、“础润而雨”。意思是说月晕了就要刮风了，地上的砖石潮湿了就要下雨了。我们的祖先看到月一晕就刮风，础一润就下雨，这样无数次的感性认识，就逐渐地领悟到了这两者之间的某种必然联系，于是就概括为上面说的那两句谚语，这就是人的认识的思维活动。

思维活动是人的认识的高级阶段，因为它所反映的是事物的本质和内在的联系。它是在感性认识的基础上产生的一

种概括的认识,因此感觉不能把握的东西,思维却能把握它。例如,对于秒速为30万公里的运动,只有思维才能把握它。人们感觉到的东西,不一定就能理解它,只有理解了的东西才能更好的感觉它。

前面讲到观察的时候,说到观察的效果取决于思维参与观察过程的程度。说到记忆的时候,也指出衡量一个人记忆水平最主要的指标就是看他在记忆过程中思维活动的多少。可见观察能力、记忆能力的水平,最终都取决于思维能力的发展水平。思维在人们的智慧结构中处于核心地位。一个人在十一二岁以后,观察和记忆的能力不会再有很大的发展,但是他的思维能力却还在向更高水平攀登。这就为人类认识世界进而改造世界提供了认识上的保证。

人的思维按照不同的划分标准,可以有各种不同的思维分类。

1.从思维活动所依据的“材料”来划分,则有直观动作思维、具体形象思维和抽象思维之分。小孩的思维活动总是伴随着一系列的具體动作,这就是直观动作思维。成人遇到某种机械故障分析其原因的时候,也是伴随着一系列的操作活动,这也是一种直观动作思维。具体形象思维则是以具体形象作为思维活动的材料,同时也用形象来表达这种思维的结果。例如,唐代诗人虞世南的名诗《咏蝉》^①,以形象的构思,描述蝉饮露水在高桐上叶,而使声音传得很远来表达“居高声自远”的思想。这就是形象思维。当然也可以做篇论文,论述一个人不仅他名望高,而且要品格高洁,那么他的名声就会远播。这就是抽象思维了。

^① 虞世南《咏蝉》,“垂緌饮清露,流响出疏桐。居高声自远,非是藉秋风。”

2.按思维的逻辑结构来划分,则有逻辑思维和非逻辑思维。直觉、顿悟、灵感、想象就属于非逻辑思维。当然想象也可以是逻辑思维里的形象思维,但这里所说的想象更接近于没有严格的逻辑结构的幻想。近来研究者认为,非逻辑思维在创造活动中起了很重要的作用,很多创造发明,都是非逻辑思维的结果。因此不但要研究这种思维,而且要培养人具有这种思维的能力。

3.根据思维的创造性成分,又可以把思维分为创造因素较少的再现性思维和具有创新成分的创造性思维。学生学了一个公式、原理,然后去做练习题,这时就其思维活动来说,大部分是再现性思维。但是德国大数学家高斯,还在读小学时,就用等差级数办法做出1~100的累加计算,这就是创造性思维了。

4.按照思维活动的进行方向,可以把人的思维分为发散思维和辐合思维。发散思维是指思路向各个方向发散,因此对问题的答案就可能有多。辐合思维是考虑问题的思路只朝一个方向进行,因此解决问题的结果也就只有一个。

思维的这些分类,说明思维的复杂性和认识上的重要性。

2.25 我知道,就是说不出

——思维与语言

学生在回答教师提问时,有时会说:“我是知道的,就是说不出来。”我们自己也会有这样的经验。实际上这时对问题的理解还处于朦胧、模糊、零散的阶段,并没有达到真正理解的地步。但这时如果强迫自己把想的东西说一遍,你就会发现,朦胧之处清晰了,模糊的地方也变得准确些了,而零

散的东西成了比较有系统的了，就是说通过叙说，好像把思想“理”清楚了。这里实际上包含着一个思维和语言关系的问题。

语言是思维赖以进行的材料，又是表达思维的工具。不能用语言清晰地表达某种思想，说明这种思想在头脑里还不清楚。通过语言表述，实际是用语言对这个思想进行再思维的过程，它能取得“理顺”思想的功效。语无伦次，说明了思想的混乱，而说话有条不紊，常常反映了思维活动的逻辑性强。但这两者并不是一回事，不能等同。同一思维内容和结果可以用不同种的语言和语汇来表达，同一语言材料可以用来作不同问题的思考材料。例如，我国寺庙大多供奉有弥勒佛的座像。一些构思巧妙的楹联，不仅活脱出弥勒形象，而且还饱含着深刻的哲理，但所用的词语却各人不同。福建莆田广化寺内弥勒座像前的一副楹联是：

“笑口相逢，到此都忘恩怨。

肚皮偌大，个中收尽乾坤。”

峨嵋山上的一副楹联则是：

“开口便笑，笑世笑今，凡事付之一笑！

大肚能容，容天容地，于人何所不容！”

北京潭柘寺的楹联较上则简洁：

“大肚能容，容天下难容之事。

开口便笑，笑世间可笑之人。”

这些楹联都生动地勾画出一位肥头大身、眉开眼笑、敞怀袒腹、盘腿而坐、逍遥自在的佛像，表达的思想，都是劝人豁达大度，宽厚容人。但各联用词却略有不同。

最后要说明一点，这里所说的语言不仅是指有声语言，也包括无声语言、手势语言等等，即凡是能够用来表达和

交换信息的符号及其系统，就都应该是这里所说的语言。

2·26 愚者千虑，必有一得

——思维效率浅析

我国有句成语：“智者千虑，必有一失”。意思是说再聪明的人，在一千次的考虑之中，也会有一次错误。现在标题却反其意而用之，说明愚笨的人，积极思考，必有收获。但是经过“千虑”才有“一得”，这在效率上不是太差了吗？那么，如何提高思维的效率呢？思维活动总是由问题引起的，它的任务就在于解决问题，因此思维效率也就是解决问题（课题）的效率。注意以下各点，可以有助于问题的解答。

1.在2·24节里讲到了人有各种不同的思维，要使脑筋动得好，解决问题有效、就要综合应用各种思维。如果只用一种形象思维去思考问题，其效果肯定没有综合应用直观动作思维、形象思维和抽象思维的效果来得好。同样，如果你在用综合思维的同时，再辅以发散思维，那么就会使你获得多种解决问题的方案。非逻辑思维有时会向你提供巧妙的构思，但是如果不以逻辑思维常常会得不出严密的结论。总之，对一个问题思考，只要有可能，就要有意识的应用多种思维来进行。

2.要善于发现解决问题的突破口，使思维活动沿着正确方向开展，这样就能使课题很快获得解决。有这样一项解决课题的心理学实验，有位被试大学生，寻找解决课题的突破口花了20分钟时间，但要点抓住之后，他就顺此而下，只用了7分钟就解决了这个课题。另一位被试大学生，解同一个课题却用了近1小时，而其中有半个多小时没找准突破口而走

了弯路，他自称是“多余的思考”。所以在解决思维任务时，善于发现突破口是极为重要的。当你面对一个待解决的课题时，首先应该对这个课题作个全面的分析，对课题提供的各种条件，各个因素进行比较，然后综合概括起来看看应该从哪里着手解决为好。如果一个人知识经验丰富，解题时头脑冷静，既不慌张也不急躁，再加上善于应用各种思维活动，那么就很容易发现解题的突破口。平时多在这方面练习，也就会提高自己在这方面的能力。

3. 在解决课题时，要避免定势的消极影响。所谓解题中的定势，是指在经验、习惯影响下，使解决课题的思路带有某种倾向性。这种倾向性有时会妨碍课题的解决，这就是解题中的定势的消极影响。例如，有项心理实验，让学生做选择题。选择题的常规是一组答案中总有一个是对的或错的。但是在这次实验中，却设计了有一组的答案全部是错的。这时有些学生就茫然不知所措，认为总要有一个答案是对的。于是考虑再三，认为其中一个答案是对的。这就是定势的消极作用。有时形成了解决课题的某种思路以后，就跳不出这个框框，不能做到“此路不通”时就很快“另辟蹊径”。这也是定势的一种消极作用。为了摆脱这种不利影响，就要锻炼自己的思维具有灵活性，不为经验、习惯所束缚。

4. 要有一定的知识储备，并且能灵活地应用这种知识来解决当前的问题。否则头脑里完全是张“白纸”，对所要解决的课题一无所知，脑筋也就无从动起。例如证明 $1=2$ 这个课题，如果你具有一定的数学知识，很快就会发现演算的那一个环节是不能成立的：

$$\begin{aligned} &\text{设 } a=b, \text{ 则 } a^2=b^2, \because a=b, \\ &\therefore a^2=a \cdot b, \text{ 两边减去 } b^2, \text{ 即} \end{aligned}$$

$a^2 - b^2 = a^2 - b^2$, 分解因式;

$(a+b)(a-b) = b(a-b)$, 两边再除

$a-b$, 得 $a+b=b$, $\therefore a=b$, $\therefore 2a=a$,

或 $2b=b$, 两同除 a 或 b ,

得 $2=1$ 。这个荒谬的结论错在哪里?

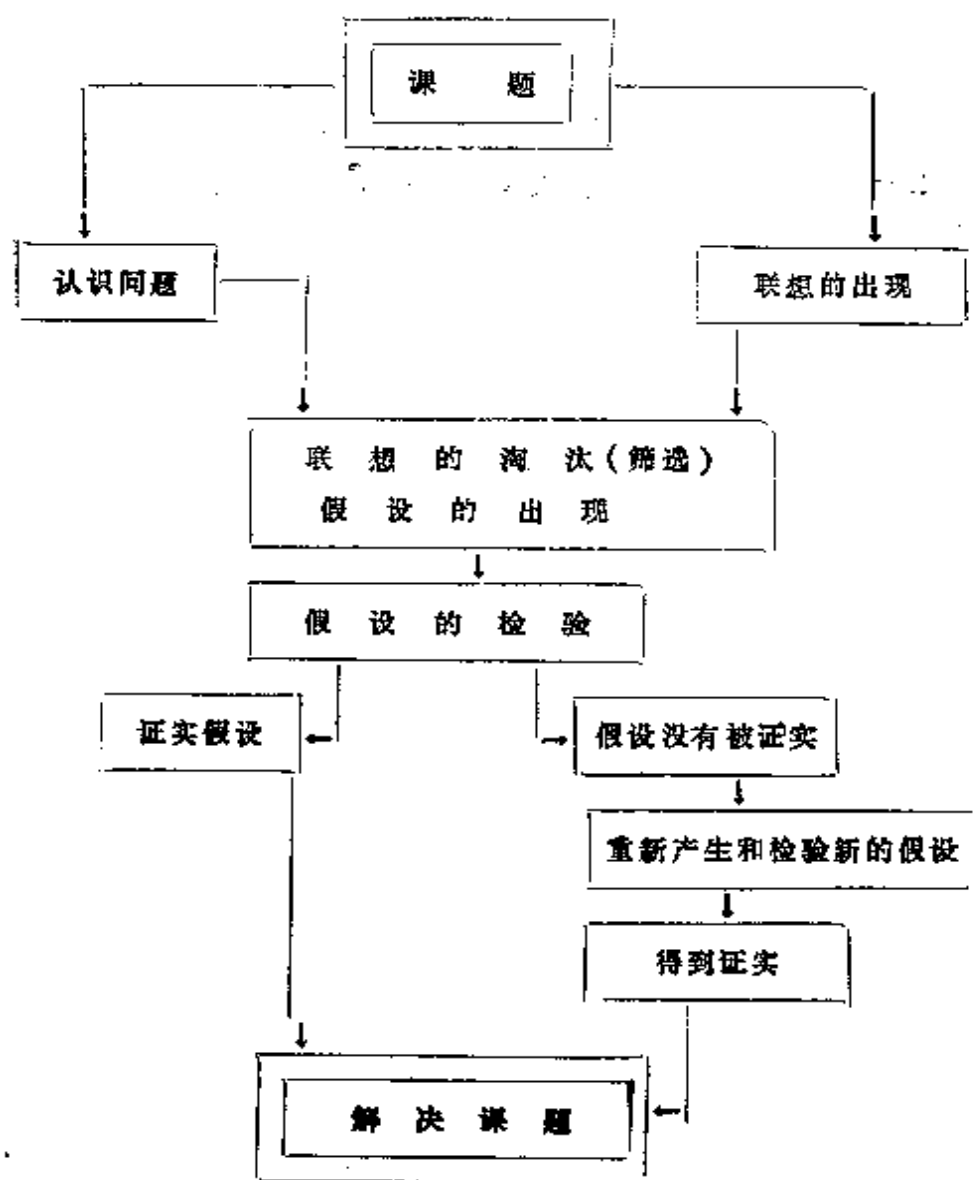
2.27 一泻千里与千荡百回

——解题的思维活动

解决课题的思路,有时如万丈瀑布,一泻千里,多种想法一涌而出,使课题很快得以解决。但有时思路却像涓涓细流,千荡百回,几经曲折,最后才解决了课题。无论是解决课题的一泻千里,还是千荡百回,细细分析起来,从课题的提出,到问题的解决,都要经过若干个阶段。有人经过研究,把解决问题的阶段模式化,下面就是其中的一个。

如果你的思路一环扣一环,每一阶段都顺利地进入下一阶段,这就是上面说的“一泻千里”的情况。一般说来,这种情况不会多。更多的情况是会在某些阶段之间“迂回”,特别是在“提出假设”前后,纵然不是“荡回”“千百”,也会有较多的反复。这不一定是坏事,经过多次的反复、比较,最后解决的课题或得出的结论会更坚实。反之,有时“一泻千里”到会使最后的课题解决显得粗糙。

如何使解决问题的各个阶段能顺利进行呢?这就是“2.26”里提出的提高思维效率的各种有效条件。如果我们把这些条件应用到解决问题的各个阶段中去,那么就能使问题解决得又快又好。



解决问题阶段图

2.28 豁然开朗与尝试错误

——解题的心理分析

解题有时会采用这样的方式：第一种方法不行，选择第二种方法，不行，再选择第三种方法，直至选到一种最佳方法而解决课题，这在心理学上称为“尝试错误”，就是经过

一连串的错误反应，最后得到了一个正确的反应。有人认为这是“瞎碰”碰上的，并不是积极思维的结果。所以有人就用宋代诗人陆放翁的诗句“尝试成功自古无”来贬低它。但是，也有人不服气，就把这诗句改为“自古成功在尝试”，积极的赞誉之。

其实，不通过积极思维的“错误尝试”，确实是有点“瞎碰”。小学生有时可以碰上解答了一个课题，但他并没有真正的理解它、掌握它。“猜题”不也是这种情况吗？那么“尝试错误”是否就一定排除思维活动呢？不排除，它的效果取决于思维活动的积极性。每一次的错误尝试，只要经过认真的分析、综合和比较等思维活动，就为下一次的尝试成功提供了条件，也就是说，每一次的尝试错误都使最后的成功前进了一步。因此，每一次的尝试都有其积极的意义，并非“瞎碰”。我们在解题中所需要的，就是这种伴随着积极思维活动的“错误尝试”。

有时解决课题是另一种方式。面对课题百思不得其解，似乎到了山穷水尽的地步，然而，往往就在这个时刻，突然抓到了问题的关键，豁然开朗，课题得到了解决。这在心理学上称之为“顿悟”。顿悟之所以产生，是由于课题提供的各种条件和过去的知识经验在头脑里发生了各种复杂的联系，于是会突然发现了关键之所在，并会发出这么一句话：“原先怎么没有看出来呢？”而这种联系的接通，又和一个人的知识经验、专注思索有关。所以有人说“顿悟”是“意料之外，情理之中”，课题的最后解决完全出乎意料之外，但细细分析起来，却又是在情理之中的事情，没有努力思考，没有知识的积累，哪会有“意料之外”呢？这也就是周恩来同志对文艺工作者说过的一句名言：“长期积累，偶然

得之”。

如果在解决课题过程中，能把“豁然开朗”和“尝试错误”结合起来，效果当然是会最好的。

2.29 行成于思

——思维品质的培养

唐代文学家韩愈说过：“行成于思，毁于随”。意思是说，做事成功就需要多思考，而失败就由于不经心，太随意。但由于各人的思维品质不同，有人“思而成”，有人却“思不成”。那么，什么品质的思维能“成”？这些品质又怎样培养呢？

一般来说，思维品质有这么一些：思维的敏捷性(或者说灵活性)、思维的深刻性、思维的条理性、思维的独立性和思维的创造性。

思维灵活，在思考问题时就不会被一种思路所束缚，也就是说能摆脱定势的消极影响（见2.26节）。思维深刻常常能抓住问题的本质，反映事物的内在联系。思维活动有条不紊的进行，则保证了课题的有效解决，有的人表述某种思想总是颠三倒四，这可能就反映了思维活动缺乏条理。思维的独立性是指不受暗示，不人云亦云地随大流，对问题总喜欢独立思考。思维活动当然要求创造成分越多越好。

这些品质从培养的角度来说，应该作为整体来对待，就是说，不应偏废哪个方面。例如，特别强调了思维深刻性的培养，而忽视了发展思维的灵活性，那么这种人往往会陷入到一个问题里去而拔不出来，成了人们所说的爱钻牛角尖的人。这当然不是我们所希望培养的。

这些品质如何培养呢？可以在以下4个方面多加注意：

思维方法、知识经验、实际锻炼和语言能力。

方法本身不是能力，但是在掌握方法过程中却可以培养起相应的能力。有效思维是要讲究此方法的。例如，对问题如何进行分析、综合，如何进行比较，应该怎样下判断，如何进行各种推理，怎样作联想等等。这些方法的学习、掌握，不仅会使学生思考问题更有条理，而且会使思维的深度和敏捷性得到发展。

人的思维离不开知识经验，人们就是用已有的知识经验，通过思维活动获得新的知识，而在这个过程中也就发展了思维的各种品质。

实际锻炼包括创造条件自己发现问题、提出问题，然后通过自己的思维活动去解决问题。要鼓励自己大胆设想，敢于辩论，不为权威和传统所吓倒，能够无拘无束地开展思维活动。同时通过实际锻炼养成勤于思考的习惯。

发展自己的语言表达能力也是很重要的事，因为语言是思维的“武器”，是表达和交流思想的工具。我们在“2.25”里分析了其间的关系。通过发展自己的语言来培养思维能力是一个简便而有效的途径。

2.30 人类智慧的翅膀——想象

——智慧要素之五

想象是以形象来概括地反映客观世界的一种心里活动。例如《西游记》里孙悟空、猪八戒的形象，是猴头、猪头和人身的结合。但这猴头和猪头并不是哪一只特定的猴子或猪的头，而是“一般化”了的猴和猪的头，也就是说它是一种概括的反映。能反映出事物的本质。又因这种概括的反映是以形象来实现的，所以它又带有具体、生动性、因此有时

能比抽象思想更为深刻的反映客观事物。正是在这个意义上，恩格斯说他从巴尔扎克的《人间喜剧》中学到的东西，

“要比当时所有职业的历史学家、经济学家和统计学家那里学到的全部东西还要多”。历史教科书中关于李自成一生的叙述和姚雪垠的历史小说《李自成》相比，后者更加具体、丰满而深刻。这就是说，想象具有认识功能，这种功能是其其他心理活动无法替代的。是想象的第一个作用。

第二，想象有助于问题的解决，促进科学创造发明。因为想象活动总是伴随着人的情感，当你受困于某个问题百思不得其解时，不仅感受到苦恼、困惑，而且还会不断地激发和强化你去创新的动机，甚至会使你在睡梦中想象出解决问题的形象，所谓灵感，无非就是一种没有逻辑结构、带有浓厚的情感色彩的一种想象活动。再说，现在对一些复杂问题的解决都喜欢采用模型化手段，而无论是物理模型、还是数学模型，都离不开想象。

第三，利用想象活动可以促进教学质量的提高，增强学习兴趣和提高学习成绩。

各种课程的学习，几乎都需要发挥学习者的想象活动。学习语文，无论是阅读还是写作，都离不开想象。例如读李白的《黄鹤楼送孟浩然之广陵》中两句诗：“孤帆远影碧空尽，惟见长江天际流”，加上想象活动，阅读时就会有如见其人，如闻其声，如临其境之感。

再如读朱自清的《荷塘月色》，在头脑里想象一种皎洁的月光之夜，一片恬静、安谧、清幽、舒适的情境，从而就会感受到一种美的享受。如果对语文只作逻辑分析，那就索然无味了。

写作也是如此，如果没有想象，写出来的文章就平淡、

乏味，不形象、不感人。例如1981年高考作文命题：“毁树容易种树难”，缺乏想象力的考生，只是写毁树、种树和经过，就事论事，或者作些逻辑分析，没有生动的形象，因而也感动不了人。富有想象力的考生就能联想到朝代的兴衰、家族的兴衰，革命的成败，以及人才的毁灭与培养等等。这样的文章内容就更丰富、更深刻。

有位经验丰富的语文教师，在讲授鲁迅名篇《祝福》时，提出了祥林嫂眼睛的十次变化，从第一次到鲁家的表现安分、善良的眼神中，到最后一次像活僵尸的眼珠，使这个不幸女人的身世及其处境，形象、生动地活跃在学生的头脑里，久久不能忘怀。

学习数理化，同样也需要想象。例如，学习几何，特别是立体几何，没有空间想象力是学不好的。物理、化学中的实验、假设等都需要想象。

为什么想象在人的认识活动中具有如此重要的作用呢？因为想象就其性质来说，实际上是一种思维活动，是思维的一种，叫做形象思维，所以它也是认识的高级阶段。苏联伟大作家高尔基以其亲身体会，认为想象在其本质上也是对于世界的思维，但它主要是用形象来思维，是种艺术的思维，它可以补充在事实的链索中不足的和尚未发现的环节。

2.31 依样画葫芦

——再造想象

按照别人画的葫芦的样子画葫芦，这就叫“依样画葫芦”。用它来说明再造想象其实并不贴切。因为这句成语是用来比喻单纯模仿，没有创新。而人的再造想象却有着不同程度的创造性。例如，工人根据机器平面图样想象出它的立

体形象和运转状态。听评弹艺人说《三笑》，就会在头脑里形成唐伯虎的形象。演员根据剧本的规定、导演的提示或有关人物的参考资料，塑造出某个艺术形象。所有这些都是再造想象。当然上述第一种情况的创造性小一些，第二种情况根据各人不同的生活经验，再造出的形象不会一样，这里的创造因素就多了一些。第三种情况已经接近于创造想象了。例如，著名京剧表演艺术家郝寿臣擅演曹操，有活曹操之美称，观众认为曹操就是这个样子，其实谁也没有直接见过曹操的模样。所以再造想象和创造想象的区别，不在于是否有创造性，而是创造因素的多少。用心理学的术语来说，再造想象就是根据语言、文字、图形或其它的信息符号而在头脑里产生出相应形象的过程。

一个人的再造想象和他的生活经验有密切的关系。例如，对于“月落乌啼霜满天，江枫渔火对愁眠，姑苏城外寒山寺，夜半钟声到客船”。这首名诗可以再造出江南水乡秋夜幽美的景色，感受到一种情味隽永的诗意来。有人则会形成茫茫黑夜，寒意侵肌，孤子清寥，旅愁难眠的景象和感受。有一则记载也说明同样的道理：在站一个星光灿烂的夜晚，德国诗人海涅和哲学家黑格尔并肩站在窗前，22岁的青年诗人海涅心醉神往地谈到星星，浮想联翩，称之为圣者的居处。而绝对理性的绝对拥护者黑格尔则喃喃自语道：“星星，唔！哼！星星不过是蓝天上一个发亮的疮疤”。由于不同的知识经验和生活趣味再造想象也就不一样。

其次，再造想象是由某种信息载体的符号系统引起的，对这些符号的理解与否，以及理解的程度，也直接影响到再造想象。例如，毫无机械制图知识的人，当然不可能从图纸上想象出立体的东西来。同样，对唐代诗人李商隐的《锦

瑟》中的两句诗：“庄生晓梦迷蝴蝶，望帝春心托杜鹃。”如果诗句里用的两个典故，即庄周在梦里变成蝴蝶和望帝杜宇死后化为悲啼的杜鹃鸟不了解，那就不可能由此再造出任何形象。

再造想象需要有一定的知识，知识的掌握同样需要再造想象，特别对学生来说更是如此。只有等教师用自己的生动语言、直观教具、书本，唤起学生相应的形象，并和抽象概念相结合，这时才能理解和掌握知识。在思想教育中，也不可忽视再造想象的作用。当少年儿童通过介绍在头脑里出现英雄人物的光辉形象时，这些形象就会成为他们学习的榜样，调节和支配他们的行为。

2.32 异想天开

——创造想象

如果想象的形象，人对己都是前所未有的，似乎是异想天开的，这在心理学上就称之为创造想象。

因为这是一种异想天开的东西，所以一切创新都离不开它，杰出的化学家道尔顿依靠他的创造想象形成了原子理论，牛顿从落下的苹果想到月亮的坠落问题。缺乏创造想象的科学工作者，可以积累一些事实材料，但是走不出事实的圈子，发现不了自然界和社会生活中的新规律，不能成为新事物的创造者，文学艺术的创作也是如此，一个栩栩如生的艺术形象的诞生，也依赖于作者的创造想象。鲁迅笔下的阿Q、曹雪芹在《红楼梦》里塑造的金陵十二钗，歌德名著《少年维特之烦恼》中的维特等等，就是作者创造想象的结晶。唐代诗人王维的“大漠孤烟直，长河落日圆”两句诗，把荒凉乏味的沙漠地区诗化为塞外奇特壮丽的风光，给人以

美的享受。这两句被称之为“千古壮观”的名句，不也是作者创造想象的魔力吗？

但是创造想象决不是瞎说。它总是为了某种目的，利用储存在头脑里的各种形象材料，加以剪裁、分析、综合，然后互相融合为一个新颖的独特的形象。平淡且色如脂

2.33 到月球上荡秋千

——想象力的培养

上海市一个6岁孩子画了一幅到月球上荡秋千的水墨画，荣获了1979年世界儿童画一等奖。就绘画技巧来说，有的孩子比他好，但是为什么他却获得了一等奖呢？因为这幅画的构思独特、新奇，具有儿童稚气和时代特点。这就是说，这孩子具有丰富的想象力。爱因斯坦说过：“想象力比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。”

想象力如此重要，如何使自己具有很好的想象力呢？这就需要培养。对于低年级学生来说，可采用一些智力游戏，组织参观、访问和游览等活动，扩大生活领域，获得丰富的感性材料。高年级学生还可以多选些本科以外的课程，组织他们参加各项科技活动，介绍一些有益的幻想小说，以发展他们的想象力。

也有这样的情况：随着年龄的增长，知识贮存的增多反而导致想象力的衰退。而随着想象力的衰退，科学的生命也就枯萎了。在科技史上不乏这样的事例，即曾经是新学科、新学派的开创者，到后来却成为新的科学思想的反对派。因此，为了永葆科学青春，就要自觉提高自己想象力。许多杰出的科学家，大都是文学的爱好者，除了本行以外，对各种知识，对各种事物具有广泛的兴趣，这不仅是对脑力活动作适当的调节，更重要的是扩大知识面，从中接收新的信息，获得新的启发，以丰富自己的想象力。

有种假设，认为人的大脑具有4种功能区，一是从外部世界接受感觉的感受器，二是将这些感觉收集整理起来的贮

存区；三是评价收到新信息的判断区；四是按新的方式把旧信息和新信息结合起来的想象区。具有大致上相同的知识水平的两个人，虽然工作同样勤奋，但其中一人不断有新的想法，新的创造；另一个人尽管文献看得很多，却很少有自己的想法，没有什么创新。其原因之一，可能就是后一位只是利用贮存区和判断区这两个功能部位，不善于用想象区这个功能部位。而前一位却充分发挥了想象区的功能。但是在日常生活中，人们很少用想象区这个功能部位，有人估计，一般人只用了其想象力的50%。因此，在工作、学习和生活中不仅要自觉地应用想象区，而且要学会善于利用想象区，不断丰富自己的想象力。

2.34 考试得分与智力水平

——知识与智力

孩子在学校里学习成绩好，考试得分高，他的智力发展水平就好，这个判断正确吗？我觉得既有道理又没有道理。说它有道理，因为孩子的学习成绩，在一定程度上反映了他的智力发展情况。大家都知道，知识是通过人的智力活动获得的，人的智力也就在获得知识的过程中得到了发展。很难设想，知识非常贫乏的人，他的智力发展水平会是很高的。因此，学生在校的学习成绩、考试得分，确实从一个方面反映了他的智力的高低。说它没有道理，因为学习成绩的好坏是由多种因素决定的。学习成绩不好，可能反映了这个学生智力发展上的一些问题，也可能是由于学习动力不足，态度不端正，或者是对某学科缺乏兴趣等因素造成的。因此，学校里学习成绩好的孩子，未必都聪明，学习不好的，也不一定就是愚笨。大物理学家牛顿小时候，曾被教师和同学视为“笨

蛋”，因为他的学习成绩在班级里总是倒数第一。15岁时，他的母亲为他的成绩不好而绝望，一度让他退学去从事农业。进化论的创始人达尔文，在学校的学习成绩也很糟糕。他在中学时，由于学习不努力，成绩不良，多次遭到校长的训斥。这些大科学家，能说他们的智力差吗？

再说，有些学校有些学科的考试，主要是考学生掌握的知识，而知识是可以通过不同水平的智力活动取得的。通过死记硬背记住了一些知识，如果考题正好对上这些知识，那么考分就不会差，但是这样的考分充其量只反映了该生此时所贮存的知识。另一个学生，他所贮存的知识，可能没有前一个学生多，但是他的思维敏捷，理解力强，能综合应用已有的各种知识来解决当前的问题，但是他考试的分数不一定会比前一个学生高，能说他的智力发展水平就不及前者好吗？

况且，教师在对考试试题的答案评分时，见仁见智，评分标准会有很大差别。有人做过这样的实验，将一份英文试卷请142位本科教员评分，结果同一份卷子所得分数有40多种，从评为50分到98分应有尽有。实验者又将一份几何试卷请115名中学数学教师评阅，结果所得评分有60多种，其中最低的被评为28分，最高的竟达到92分。在国外教育界还流传着这么一则趣闻，某年夏季许多大学教授在评阅历史考卷，一位教授为评分便利起见，自己写了一份答案作范例。不料这个标准答案错混在其他考卷中了，经另一位教授评阅，得到的分数却是不及格，其他教授对此重评，结果分数从40分到90分。

我国也有人作过类似的调查研究，研究者于1983年高考评卷之前，随机抽取语文、政治、数学、物理每科5份考卷，复印后分发到全国除西藏、台湾外的所有省市自治区，

请各地高考阅卷组分头评分。结果发现同一份试卷误差程度很大，评分误差最大的科目是语文，其次是政治。语文科中，同一份试卷的最大差异高达33分，最低的也有19分。在同一地区，各阅卷组的评分也有同样情况，如某省的语文科的最大差异也有23分。

总之，不能单凭考试得分就判断孩子智力发展水平，应该通过多种途径，应用多种方法，例如智力测验（见2.40节）、解决问题的实际能力等等综合评定学生的智力高低。

2.35 流体与晶体

——两种智力

美国心理学家卡特尔和霍恩，在60年代末70年代初，先后提出人类有两种智力，一种他们称之为流体智力，另一种称为晶体智力。

流体智力是和一个人的知识经验没有直接关联的一种能力，它表现为洞察复杂关系的能力；对新景的适应能力；空洞定向能力；抽象关系的能力，以及知觉与操作方面的能力。这种能力与遗传有直接关系，而且在很大程度上依赖于人的一般生理效率，也就是说，人的各科生理功能都很健康，那么，这种能力的发展就有了很好的基础。这种能力与脑的整体有关，因此脑的任何部分损伤都会危及到这种能力，而且恢复的可能性较小，恢复过程也较慢。这种能力在人出生后就迅速发展，到14~15岁时达到发展的顶峰，22岁以后就出现持续下降的明显趋势。

晶体智力恰好与流体智力相反。它是通过知识经验而形成的一种能力，是由于先前的学习而结晶化了的能力，它具有沉重的文化成份。它表现为语言理解能力；计数能力；语

言流畅程度等等，有人称之为应用社会积累知识的能力，一个人的学识水平就表现了这种能力。它与环境因素、文化背景有直接关系，只与脑的特定部位有关，因此只有在脑的这些部位损伤后，才会影响这种能力，而且容易恢复。脑损伤后得到恢复的多半是这种能力。这种能力随着年龄的增长而发展，直到25~30岁，此后还一直保持这样的水平直至晚年。特别是脑力劳动者，这种能力到晚年还在发展。老年人当他的晶体智力一旦明显下降时，说明大脑出现了器质性病变，要引起高度重视。

区别人的这两种能力，能帮助我们解决了一些难题。例如，人的智力发展与年龄是什么关系？是年龄越大智力发展水平越高呢？还是到了一定年龄后智力就停滞发展了，甚至下降了呢？长期以来对这个问题争论不休。现在清楚了。一种智力是随年龄增长而衰退的，另一种智力则是随年龄增长而发展的。老年人的应变能力很差，遇到新的问题不知如何处置，这表明他的流体智力是衰退了。但是他在专业领域里的能力是很强的，因为他的晶体智力还保持了一定的水平。当然由于流体智力的下降，创新的可能性是小了。所谓“江郎才尽”，尽的才应该是属于流体智力，所以写不出他少年时的那些惊人之句，诗的格局平平，但是他的晶体智力仍在发展。

人们之间的流体智力区别不会很大，但是由于各人所处的文化背景不同，所受的教育不同而使晶体智力会有很大的差别。因此，如果改善环境和教育条件，每个人的智力都可以得到很好的发展。因此我们要创造条件来发展自己的智力。同时要在青少年时期充分发挥流体智力的优势，多学习，多创新，并且为智力的持续发展打好基础。到了老年期

要充分利用晶体智力的功能，注意弥补由于流体智力衰退而带来的不足。

2.36 人以群分

——智力类型

按照某种标准，可以把人的个性分为若干类型，例如外向型、内向型等等，这是大家都知道的。其实人的智力也是有类型的。就拿人的智慧的几个要素来说，就存在着明显的类型。

观察方面，就有所谓综合型、分析型和分析综合型。综合型的人，观察特点是对对象和现象的观察富于概括性和整体性，但是细致不够，对细节常常会“视而不见”。分析型的特点是有较强的分析力，对细节观察清晰，但整体性较弱。分析综合型的观察特点是居两者之间。还可以按照另一标准把观察分为主观型和客观型，所谓观察的主观型是这种人在观察事物时先要属一些主观的东西。例如有人在读报时，总会无意识的加进去一些词，或者漏掉一些词；而有的人则是一字不漏的读，这就是观察的客观型。

记忆方面也有明显的类型差异。例如有的人善于视觉记忆，看书容易记住，听讲就差一些。有的人正好相反，听的容易记住，看的到反而难记住。前一种称为记忆的视觉型，后一种就是记忆的听觉型。还有人在记忆时，总喜欢动动手，踱踱方步，说是这样容易记住，这就是说在记忆时要有运动觉参加，这叫做记忆的动觉型。

思维方面，有人特别擅长形象思维，连讲话都是形象化的，这是形象思维型。有人则善于逻辑推理，分析事情的因果，分层剥剥，步步深入，井然有序，这可称语词逻辑思维

型或抽象思维型。

以上所述的这些智力各个要素不同类型的不同结合，又显现出了智力整体上的类型特点。例如，有的人观察精细、思路集中、定向专一，善于具体的形象的记忆。有的人观察和记忆具有概括性，思路灵活而且发散，注意很容易转移。前一种智力类型的人，考虑问题较细致深入，想到了事情的各个方面及其前因后果，提出方案往往是四平八稳的，倾向于保守。而后一种智力类型的人常常会想出一点新点子、新办法，但是不够细致和稳重。

智力的各种类型很难说哪一种绝对好，哪一种绝对不好。每种类型都是某种生活实践的结果，适合于某种生活环境。例如，画家就需要有记忆的视觉型，而音乐家则要有听觉型。他们正是在各自的实践中形成了特有的智力类型。

对于不同的智力类型，不必“补短平齐”，但是应该“扬长避短”。“补短平齐”的结果，看来是“全面发展”，实际上是抹杀了智力的个性特点。“扬长避短”不仅能使自己更好的适应环境，而且由于顺着自己智力的特点去发展，最后必然会从智力上提供了学习成就、事业成功的保证。

2.37 五个指头不一样长

——智力个别差异

每个人的智力都不一样，这是大家都知道的 事实。那么，有哪些差异呢？概括起来不外乎表现在以下几个方面。

1. 智力发展水平的差异：有人聪明，有人愚笨，孔子把人的智力发展水平划分为“上智”、“中人”和“下愚”³等。现代心理学则把人的智力分为超常或称天才、优秀、中上、中材，愚蠢、（或称愚钝、下愚、白痴等。其中愚蠢是

正常与不正常的分界线。根据统计研究，在全人口中智力分布基本上是常态分配，也就是说，智力发展水平特别好的和特别差的都是极少数。根据我国心理学工作者在部分地区对儿童智力发展情况作抽样调查中发现，智力很差的痴呆儿童和智力超常儿童，大约各占3%。这个比例数不算大，是由于我国人口众多，基数大，因此实际人数是相当可观的。如果能把绝对数如此之大的智力超常儿童发掘出来，加以特殊培养，这将对“四化”建设的最大贡献。同样，绝对数不算小的不同程度的智力落后儿童，如果能早期诊断、早期矫治，那么，其中相当一部分的儿童智力状况将会得到不同程度的改善，这对患儿本人及其家庭，对于社会和国家都是莫大的好事。本篇后面专门有几节阐述这些问题。

2. 智力表现的年龄差异：有些人在童年时期就表现了某些方面的优异能力，这叫做早慧或能力的早期表现。例如，曹植7岁能诗，王勃10岁能赋，明末的夏淳9岁善诗文。据说奥国古典音乐家莫扎特才13岁就发现了三度音程，经他父亲稍加指点，立刻谱就小步舞曲，那时他还不会拿笔。近代控制论的创始者之一维诺，也是幼年就显露了非凡的智力，他9岁破格升入高级中学，18岁获得博士学位。

除了能力的早期表现外，还有所谓“大器晚成”的现象，即他们的杰出才能一直到很晚才发展出来。例如，我国南北朝时代的作家庾信，早年的作品内容贫乏，艺术上也很平庸，可是到了晚年，却写了许多内容深刻，艺术上也甚为感人的作品，杜甫称之为“庾信文章老更成”、“暮年词赋动江关。”我国著名画家齐白石，40多岁才表现出他的绘画才能。达尔文50多岁才开始有研究成果，写出名著《物种起源》。

可见缺乏早期成就的人，不必哀叹将来就不能有优异的能力，作出杰出的成绩。早期表现才华出众的人，如果不及时培养，也将会成为常人。这里除了必要的环境和教育条件外，主要靠自身的刻苦努力。

此外，智力还表现为类型上的差异，这已经在2.36节里说过了。

2.38 男比女聪明吗？

——智力性别差异

经常可以听到这样的说法：男的比女的聪明，或者说小时候是女的聪明，长大了就男的聪明了。这些说法有没有科学根据？心理学为此作了不少研究。

有人对各种感觉的男女差别作了测定比较，认为皮肤觉是女的比男的敏锐，痛觉是女的比男的迟钝，嗅觉和味觉是女的比男的敏感，视觉也是女的比男的敏锐。

但是有人测定的结果，认为在感觉的灵敏度上，男女之间没有实质性的差别。在色盲方面，研究者一致肯定男的比女的多，有人测定男的色盲约占2~4%，女的只有0.1~1%。

在记忆方面，一般认为女的比男的好。在思维方面，男的长于逻辑推理，女的则在文字能力上比男的强。女的善于具体事物的思考，男的则长于抽象事物的思考。因此，有人认为女的学习语言学要比男的好，而男的学习理工等学科则会比女的好。

有人研究认为在学龄初期，女孩的智力比男孩好，但男孩后来的发展比女孩快。但又有人测定10岁半男女儿童的智力发展水平，把他们的平数作一比较，男孩为100.5，女孩

是99.7，这种差别在统计学上是没有什么意义的。

从上面的一些介绍可以看出，心理学对于智力的性别差异的研究虽然很多，但是结论颇不一致。现在一般结论是：不同性别在智力的总水平上没有多大出入，但是各有其特点。正是这些特点造成了智慧行为上的性别差异。

那么男女孩子在小学阶段学习成绩的差异该如何解释呢？分析起来主要有这么几个因素在起作用。

1.男女智力的不同特点在起作用。女孩在语言、记忆和形象思维等方面的优势，使他们能更适应小学阶段的学习要求，加之女孩在这阶段心理发展比男孩快，因此，女孩在这时能更好的完成学习任务。

2.由于女孩在性格和行为方面的一些特点，例如，恬静、守纪律、清洁、端正、听话、按时完成作业等，这就赢得了教师的喜欢。于是教师就会对女学生有意无意地给予更多的关怀、照顾和期望；女孩也会从教师那里得到更多的鼓励、表扬和帮助。男孩由于调皮、淘气、好活动、不大遵守纪律而经常受到教师的斥责。有些男学生还会在女教师和女学生面前显示男性角色的自居作用，产生一种挑衅性行为，这就会遭到教师更严厉的训斥和反感，教师的这种态度，反过来又增强了学生的这种自居作用，这样就形成恶性循环，在学习上就导致了男生学习成绩的下降。

因此，小学阶段学习成绩女学生优于男学生，一般来说，是由于学生的智力特点、性格和行为特点，以及教师的态度造成的。到了中学，特别是高中阶段，由于学习的学科要求学生有更多的抽象思维和创造力，这时男生的智力特点就更加适应教学的要求，学习成绩就容易上升。而这时的女生，一方面智力特点不适应，另一方面传统的“女不如男”的

思想作祟，就会逐渐失去学习上的优势。但是如果女学生能注意智力特点上的扬长避短，同时努力克服自卑感，学习成绩同样能够上升的。

再从一些教育发达的国家来看，他们那里男女中学生的智力更接近于平衡；城市比农村的两性智力差异要小；独生子女比多子女家庭的女儿的智力发展要好。这些情况都说明，教育是智力发展的极为重要的因素，差异是相对的。

2·39 江郎才尽

——智力的发展

“江郎才尽”说的是我国南朝时期著名的文学家江淹的故事。他少年时就能诗擅文，梦笔生花，以文章著名于世。特别是他写的《恨赋》、《别赋》等篇成为传代名作，人们爱称他“江郎”。后来他做了大官，长期过着富贵显荣的享乐生活，于是文学才思日趋减退，再也写不出惊人之句，“时人皆谓之才尽”，才华到了尽头。人的智慧发展有没有尽头？什么时候是尽头？这是一个非常复杂而又十分重要的问题。心理学者对此作了很多研究。

有人经过一系列的研究，认为一个人从出生到5岁这段时间是智力发展的加速期，从5岁到10岁时，发展速度就不如前一时期那么快，但仍然在增长。智力发展从14岁到16岁以后，速度就很缓慢了，甚至有停滞的趋势。但是也有人研究指出，16岁是智力发展的高峰。有的则认为30岁以后还在增长；有的说是40岁以后停止发展，有的说是50岁。但是有人拿出证据说成年期智力不但没有什么衰退，甚至还有增长，认为说成年期智力衰退“是荒诞的神话”。众说纷纭，莫衷一是。但是70年代以前的研究材料较多的表明，智力在20

岁左右发展到了顶峰，在以后的二三十年内可能停留在这个水平上，可能还会有些衰退，到了晚年都将衰退，或许在60岁左右还会有加速衰退。

现在一般的看法是：

1. 智力发展的速度在人的一生中是不平衡的，总的趋势是先快后慢，幼年时期智力发展速度最快，因此早期教育在智力发展上起着极为重要的作用。

2. 人的智力有两种。一种是和文化知识经验直接关联的晶体智力，一种是和文化知识没有直接关联的流体智力。流体智力在14~15岁时发展到顶峰，22岁以后就明显下降。晶体智力则一直发展到晚年（详见2·35节），因此实施终身教育，保持和发展智力具有现实意义。

3. 智慧的各个要素达到最优的年龄各有不同，衰退的速度也不一样。例如，用各种心理测验测得的言语能力，通常在80岁时只表明稍有衰退，在90岁时衰退也仅是中等的。再如，人的短时记忆，一般在十一二岁就发展到了顶峰，以后就不会再有大的进展，而长时记忆却还会随着年龄而不断发展。

下面是一张智力各要素的进展速度表，可供参考。

智力发展表

年龄 类别	10~17	18~29	30~49	50~69	70~89
知 觉	100	95	93	76	46
记 忆	95	100	92	83	65
比较和判断	72	90	100	87	69
动作和反应速度	88	100	97	92	71

注：以100为最高水平，其它数字系与最高水平相比较。

2·40 比比谁聪明

——智力测验

有时可以听到这样的话：“你的孩子IQ是140，真是聪明的孩子。”IQ是什么？IQ=140又是什么意思？

原来IQ是表示智力测验结果的智力系数，中文名称是“智力商数”，简称“智商”。智商等于100，表示被测验者的智力为中等程度，智商在100以上，表示智力在中等程度以上，智商在100以下，表示智力在中等程度以下，详见下列智商分配表。

智 商 分 配 表

智商(IQ)	级 别	在人口中的%
140以上	超 常	1
124~139	优 秀	11
110~119	中 上	18
90~109	中 等	46
80~89	中 下	15
70~79	临 界	6
70以下	智力落后	3

那么，智力测验又是怎么一回事呢？简单地说，它是一组作业，根据被测验者在规定时间内完成这些作业的情况计算得分，称为原始分，然后再把这种原始分换算成标准分，对照该测验提供的比较标准，就得出了上面说的智力系数IQ，这些计算换分在测验手册里都有详细说明，使用起来是很方便的。

现以国际流行的，国内也通用的韦克斯勒儿童智力量表（1981年国内修订本）为例，来熟悉一下智力测验。

该测验包括语言测验和操作测验两大部分，各6个作业项目。

语言测验：

1.常识：从一般到史、地、自然等问题30个，如“一年分为哪四季？”“是谁领导革命推翻清王朝的？”“什么东西使铁生锈？”由被试口答。

2.类同：要求被试说出两物（两事）的相同点，如，香蕉与苹果；忿怒与喜悦；49与121，共17对。

3.算术：从简单的计数到被试自己读题心算作答，共19题。

4.词汇：32个词从易到难按顺序同时通过视听两种渠道显示出来，被试要说出每个词的意义。

5.理解：共17道题。如：“把小朋友的皮球弄丢了，应该怎么办？”“为什么说话必须守信用？”“写信为什么要贴邮票？”等等。以探测被试运用实际知识解决个人和社会问题的能力。

6.背数：主试朗读3~10位的数字表，被试跟着背。测验的后半部要求被试倒背2~8位的数字表。

操作测验：

7.填图：26张图片，每张通着一个图，其中缺少某一部分。受试者要说出每张图上缺少了什么东西。

8.图片排列：共13套图片，被试要把每张图片按正确顺序排列起来，连成一个小故事。

9.积木：需用11张红、白图案和9块1寸的立方体。每一块是用两面红色、两面白色，另两面按对角线分成红、白两色。受试者每次用一个图案，按图案的要求摆好积木。

10.拼图：共4个图。受试者要把每个图的组块拼接起来

组成一个完整的图象。

11.译码：分甲、乙两种。甲：图形符号更替测验，为8岁以下的儿童用；乙：数字符号更替测验，为8岁及更大的儿童用。

12.迷津：用铅笔跑迷津。从易到难共9个。被试人应在规定时间走出迷津，以表明知觉的速度和准确度。

以上背数（6）和迷津（12）为备用测验。

智力测验种类繁多，有的只适用于个别人的测验，上面说明韦克斯勒智力测验就是一种个人测验，每次只能一个人做测验。还有一种团体智力测验，可以对几十人，几百人同时进行测验。除了用文字测验外，还创造了用填图等非文字的测验。

智力测验所测的是一般智力，而且每种测验都有它的严格使用对象和范围。如果能按照测验手册规定的程序和要求，并在专业人员主持下进行测验，那么，测验的结果可以提供一些一般智力的信息。但是一要防止随便滥用，二要防止对测验结果的任意解释。

2·41 种瓜得瓜

——智力能遗传吗？

智力与遗传有没有关系？如果有关系的话，又是一种什么样的关系？这是人们普遍感兴趣的问题。

英国生物学家高尔顿，曾列举了法官、政治家、战场名将、文学家、科学家、诗人、音乐家、画家和神学家等9种人才共977个名人的家谱，与同样数目的普通人家谱作比较，发现智力出众的，在名人家族中竟有535名，而在普通人的家族中却只有4名。由此他得出结论：天才决定于遗传。本

世纪50年代，也有人发表了用类似于高尔顿所采用的家谱法研究智力与遗传关系的报告。其中较有影响的是美国一位遗传学家对音乐天才的研究。音乐天才托斯卡尼尼的父母兄弟姐妹都没有音乐才能，只有托斯卡尼尼音乐才华出众。这位遗传学家认为，托斯卡尼尼父母的家庭可能各带有一个决定音乐天才的基因，但是这一个基因经过好几代都没有机会与另外一个基因会合。一直到托斯卡尼尼父母生育的子女中，按照或然率，总会有一个带有音乐才能的一对基因，而这个人正好就是托斯卡尼尼。根据这些材料，这位遗传学家认为，音乐天才至少要是由两个以上的显性基因所定。

用这种方法来研究智力和遗传的关系，既无法验证，也不能重复实验。于是更多的人就直接观察、测查并计算父母与子女，以及兄弟姐妹之间的智力发展的相互关系，或者分别比较同卵或异卵的双生儿智力发展的相互关系。用统计学的术语来说，就是求出他们之间的智力发展的相关系数，以说明智力和遗传的关系。有一项报告指出，一对出生18个月就分开抚养的同卵双生儿，一个在偏僻的农村长大，一个在繁华的城市，而且是在一个富有智力刺激的家庭里生活。到35岁时，她们接受智力测验，分数差异竟达到24分之多。这似乎又说明，决定智力的不是遗传，而是教育和环境。

总之，用家谱法来研究智力和遗传的关系显然是不科学的，用双胞胎来说明遗传或环境在智力发展中的作用问题，也存在着不少困难。还有人则把智力叫做一个面积，环境是这个面积的长度，遗传是它的宽度，这两者同等重要。这种比喻当然也解决不了智力和遗传关系这个复杂问题。

目前一般的看法是：遗传大体上规定了智力发展的限度，在这个限度之内，环境和教育起着决定性的作用；同时

这种限度也还有一定的可塑性，虽然这种可塑性也是有限的，但一般人终其一生的发展，还达不到这个程度。由此可见，智力的发展，除了可能有的遗传因素之外，主要是环境、教育和主观努力。

2·42 “神童”在哪里？

——超常儿童的识别

在2·37节里指出，根据我国心理学工作者在部分地区对儿童智力发展情况作抽样调查发现，智力超常儿童约占儿童总数的3%。按照这个比例数估算我国两亿儿童就应该有160万神童。如果能及时、准确地把他们发掘出来，加以特殊培养，那么将对我国的“四化”建设，乃至世界的文化事业作出不可估量的贡献。

如何准确地鉴别智力超常儿童呢？4~5岁的孩子，会背诵几十首诗，认识几个汉字，甚至会简单地说一种外语，这算不算超常？用知识来衡量智力往往会造成误差，因为知识不等于智力，这在本篇2·34节里已作了说明。同时智力超常儿童不是指稍为聪明一些的孩子，说实在的，现在聪明一些的孩子多得是，因为独生子女的家长多半注意自己孩子的智力早期开发，因此在幼小时期就教他认字、诵诗。所以不能单凭知识掌握多少来判断智力是否超常。

在西方，把智力测验作为鉴别的工具。以IQ为指标，凡是IQ在140以上的就被确定为智力超常，给以特殊教育。现在发现这种办法过于简单化了。因为高智商是超常儿童的必要条件，但不是充分条件；超常儿童除了一般智力要有较高的水平之外，还需要有其它一些条件。

现在一般认为，超常智力至少应该包括这么几个条件：

(1) 中上水平的智力，这里是指智力测验所测得的一般智力；(2) 高水平的创造力；(3) 旺盛的求知欲、好胜心、强烈的学习动机和坚强的意志、坚持性。这些要素的有机结合，就使儿童成为智力超常者。

根据这样的理解，就应该采用多途径，多指标、多种方法进行综合鉴定。从目前来看，至少应该有以下几个方面：(1) 标准化的智力测验；(2) 各种创造能力、学习能力的测验；(3) 教师和家长根据天才儿童行为检查表提供的信息；(4) 对儿童作品的评定；(5) 学习成绩；(6) 临床法。

我国超常儿童研究协作组近几年来先后研制了《鉴别超常儿童认知能力测验》(适用于7~14岁儿童)和《非智力个性心理特征问卷》(适用于12~15岁)，可以从智力因素和非智力因素两方面来测查、鉴定超常儿童。

近年来还在探索超常儿童的化学指标，例如对头发作化学分析，可以测定与智力超常有关的某种微量元素。探索脑电与智力超常的关系。如果除了心理指标之外，还能发现几个生理指标，那么对于鉴别、诊断智力超常儿童将会更可靠。

2·43 “神童”还须“神力”

——超常儿童的教育

“天才”真是天生之材吗？不是，“神童”还须“神力”，这里的“神力”指的就是环境条件和教育力量。遗传素质当然有一定的关系，但是再好的遗传因素也只有在适宜的环境下，通过正确的教育才能发挥作用。正像鲁迅说的，即使是天才，他的第一声哭声也决不会是一首诗。

如何对超常儿童施行正确的教育呢？至少应该注意 以下各点。

1.早期教育：因为人的智力发展速度是先快后慢的，在幼儿时期智力发展特别快，因此这时进行教育，对于开发智力就特别有效。大多数超常儿童都经受过良好的早期教育。

2.超常儿童的智力发展具有不同的模式，教育就要和这些不同的发展模式相适应。一种模式是跳跃式的前进。例如，有的超常儿童5年内从幼儿园跳到中学。中国科大少年班有个学生，5岁入小学一年级，13岁进科大少年班，16岁又以全国第二名的优异成绩考取出国研究生。跳跃幅度以多大为宜，因人而异，很难有绝对标准。但是不管幅度多大，一要注意基础知识的扎实；二要注意必要的知识衔接，否则跳级后反而会造成学习成绩下降。

另一种发展模式是波浪式前进。有少数儿童，他们在学前期发展非常突出，提前入小学。过了一段时间，发现孩子的智力发展似乎不那么显著了，学习成绩也下降了。但是，一二年后又开始显著地发展。这就是波浪式的发展。当孩子的发展处于波浪的低谷时，家长和教师首先应该认识这也是一种正常的发展现象，所以不必紧张，也不要对孩子采取严厉措施，或者怀疑孩子的智力有什么毛病。其次，再冷静地仔细地分析原因。一般原因可能是：

1.孩子适应能力差，到了新的环境一时适应不了；家长和教师又没有及时帮助他，致使他和环境逐渐失去平衡；

2.由于周围的人，包括家长、教师、同学、亲友，不能正确对待孩子的超常表现，易造成他们的社会适应不良；

3.对他们的期望过高，社会压力太大，引起他们的心理压力过重，造成情绪不稳定；

4.对他们的赞誉过多，而教育工作又没能及时跟上，致使他们的学习动机强度不足，效能下降。

此外，教育不当也是一个可能的重要原因。例如揠苗助长等。

找出了原因，采取对策，又可以使孩子的智力获得超常的发展。

根据超常儿童发展的模式，对他们的教育方式大致有这么几种。

1.跳级插班。采用这种教育方式在国内外较为普遍，它的好处是：（1）能满足智力发展的需要；（2）使孩子不脱离集体；（3）简便易行。问题是跳级间距太大，会造成孩子和班集体在心理上的不相容，带来交往方面的困难，再就是知识的必要衔接问题。如果能处理好这两个问题，这种方式在目前不失是一种可取的办法。

2.设置专门的班或学校，招收有超常表现的少年儿童入学。这种方式目前在国内外都有设置。例如，我国中国科技大学的少年班、北京市第八中学的超常班、天津市某所小学的超常实验班等等。这种教育方式的好处是：能够满足学习、研究的特殊需要，又使学生不脱离集体，可以更快更好地促进他们成长。当然，这种方式也存在一些问题，例如，容易使学生产生优越感，自命不凡；竞争剧烈，学生心理压力大，精神紧张，容易产生心理上的一些问题等等。如果对这些弊病能加以防止，这种方式确实是个好办法。

3.个别教学。主要由家长、家庭教师对这些儿童实施个别教育。好处是最能实现因材施教，缺点是儿童脱离集体，影响个性发展；而且这种方式不太容易实现。

2·44 真有“笨蛋”吗？

——低常儿童问题

在日常生活中，常常会听到这样的话：“你是个笨蛋”。其实，这句话往往带有爱抚、谐趣的意思，倒不一定认为你就是个愚笨的人。这里要说的“笨蛋”倒是有点笨，而且还不是稍为笨一点，是智力落后。

美国智力落后协会1973年规定，智力落后者是指从童年早期开始就在一般智力功能和行为适应方面严重低于常态的。这里有两方面的指标：一是智力功能严重低下，标准化智力测验测得的智商在70以下（详见2·40节）；另一个指标是适应社会环境的能力极差，有严重的行为障碍者。这个定义还规定，这两方面的症状都要是在生命早期就有的，如果是在以后各年龄阶段，由于大脑受到物理的、化学的或者病毒、病菌等因素的损伤而使原来正常的智力受到伤害，出现缺陷，则称为痴呆，不属于这里所说的智力落后。我国称这些儿童为弱智儿童。

智力落后的严重程度可以有很大不同，从能够在普通学

智力落后的等级

智 商	分 类	特 点
50~69	轻度落后	可以接受教育
35~49	中度落后	可以进行训练
20~34	重度落后	必须监护
20以下	深度落后	依靠别人生活

除了这4个等级外，还有一个“边缘智力落后”的等级，它的智商是68~83。在这一智商范围内的儿童，只有一小部分有行为适应困难者才被诊断为智力落后。他们能在普通学校读书，一般混杂在正常人之中，这一类人数不包括在发病数字内，所以一般不把这一等级列入上表内。

我国中科院心理学研究所在从事这项研究工作中，按临床分级为轻、中、重3级。轻度级：生活能自理，能从事简单劳动，有连贯语言，但学习困难，特别是数量概念差，计算困难。中度级：生活能半自理，动作基本可以或部分有障碍，只会说简单的生活用语，连贯叙述困难，数量概念缺乏或简单。重度级：生活不能自理，动作困难，缺乏语言或只会发单音，不识数。

智力落后是由于多种原因引起的，人类最常见的神经系统慢性病，轻者丧失工作和学习能力，重者连生活都不能自理。这就成为父母、亲属的沉重包袱，给家庭、集体和社会带来负担和不安；他们自己也成为人类中最不幸的人。所以有人认为这是当今世界面临的最重要的社会、教育和医学问题之一。

智力落后轻度患者，如果教育、训练得当，其中相当多的人的智力有可能接近正常，至少可以有很大的改善。而轻度患者的人数，据估计约占智力落后总人数的85%。这就要

求早期诊断。然而，智力落后的早期诊断是比较困难的，因为这时症状还不明显，不易为人们所注意。这就要认识智力落后儿童的特点，将在2·45节中介绍这方面的知识。

2·45 天生我材必有用

——低常儿童的特点和教育

智力落后儿童的一个显著症状是智力活动功能发生各种障碍，智力低下。认识这些障碍的特征，一是有利于诊断，特别是早期诊断；二是可以“因人施教”、“对症下药”，提高教育和医疗的效果，使患者的智力得到最大限度的提高。

智力落后儿童的运动机能，从婴儿期开始就和正常婴儿有明显差异，下表是正常婴幼儿和智力落后婴幼儿动作发育的比较。

正常婴幼儿与智力落后婴幼儿动作发育比较（岁）

项 目	会坐年龄	会站年龄	会迈步年龄	会走路年龄
正常儿童	0.58	1.01	1.12	1.23
智力落后儿童	0.97	1.68	1.89	2.08

智力落后儿童感知觉速度缓慢、范围狭窄、辨别能力薄弱，感知觉过程的主动性、积极性消失，他们不会主动地仔细地观察事物，而是漫无目标地东张西望，或者“无所用心”，呆若木鸡。

智力落后儿童的记忆是杂乱无章的，不仅记忆信息难以储存，就是已经储存的信息，也不易取出来。他们一般是瞬时记忆相对地优于短时记忆，短时记忆又相对地优于长时记忆。机械记忆比意义记忆好，视觉记忆明显低下。回忆内容往往是片断、凌乱的。总之，这类儿童的记忆特点是记得

慢、忘得快、再现不准确。

智力落后儿童在言语发展方面有着明显的特征，是诊断智力落后的重要线索和指标之一。他们言语贫乏而不正确，很少使用形容词、动词和连接词，不能理解词汇的意义、言语的语法结构很不完善，句子简单而不连贯，有的儿童已经十多岁了，还只会叫“妈妈”、“爸爸”。他们从幼儿时候开始就比正常儿童的语言发展缓慢得多。

智力落后儿童的思维活动具有明显的具体性。例如，他们不会心算，计算多是依靠实物进行的。一些达到入中学年龄的轻度患者，会机械地做一二位乘法，但还得扳手指。思维的刻板性也是这些儿童的一个特点，在行为上表现为反复做机械性的模仿动作。例如，给室外的花浇水，下过雨以后仍然照旧去浇水。由于这些儿童经常是以“刻板定型化”的行为去适应环境变化，因此就会出现幼稚可笑的滑稽动作。此外，思维活动的不连贯性、调节作用薄弱等也是他们的思维特点。

智力落后儿童除了智力障碍外，还有明显的个性方面的特点。例如，缺乏精神需要，没有什么求知欲望，对事物缺乏正常的好奇感，意志薄弱，甚至看不出有什么意志行动。

在治疗方面，上世纪认为智力落后是不治之症。今天随着医学科学的发展，教育观点的改变和教育措施的得力，人们对治疗智力落后愈来愈充满了信心。国内一些研究、医疗单位应用某些药物治疗，取得了一定的疗效。但不能把药物治疗看成是唯一的治療办法，甚至迷信药物，这是不对的。

是关系到民族素质的大问题，也是在一定程度上可以避免的“人类的灾难”。主要是积极提供并认真实行优生优育，避免环境污染、改善居住条件、提高教育质量和注意培养的科学性等等。同时，注意孕妇产前、产程和产后的安全和护理也是很重要的。

2·46 大器就是晚成

——智慧的晚熟

有人把智力发展的个别差异，比喻为短距离竞赛，有的人从起跑就冲刺，有的人最后冲刺，也有的人分步冲刺，因此，每个人的成就有先有后。这里比喻的第一种人就是早慧儿童，第二种人就是本文章要谈的“大器晚成”。

大器晚成的事例并不少于早慧。例如，我国著名画家齐白石，40岁以后才表现出他的绘画才能。我国文学先驱鲁迅，38岁才发表第一篇小说《狂人日记》，正式登上文坛。英国著名作家笛福，青壮年时代碌碌无为，到59岁时写出了《鲁滨逊漂流记》，一鸣惊人。西班牙作家塞万提斯的传奇之作《堂·吉珂德》是在他53岁时写成的，而在这之前，据美国《读者文摘》介绍：“他的大部分生命消耗在应付债务和不幸事件上，一次战争又夺去了他的左手，他在政府中谋过几个差事，但没有获得过任何成功。他甚至还坐过牢。”摩尔根发表基因遗传理论已经是60岁了。苏联有位农村妇女，40岁才开始学文化，76岁当了博士。美籍华裔桥梁与结构工程专家林同炎，年近7旬，仍能设计出一座别具风格的悬索桥，荣获1979年全美建筑设计第一名。

造成大器晚成的原因是多方面的。一种情况是，因为所专攻的学术领域具有某种长期性，不能一蹴而就，非有长期

的努力不可。例如，达尔文50多岁才开始有研究成果，写出名著《物种起源》，成为进化论的奠基著作。其实这部书的计划，在他25岁时已具雏形，所以是经几十年的研究、思考的结果。正像他自己所说的：“我所完成的任何科学工作，都是通过长期考虑、忍耐和勤奋得来的。”地动说（即日心说）创始人哥白尼，以科学的地动说否定了统治西方一千多年的地心学，成为世界天文学上的一次伟大革命。他的名作《天体运行说》从33岁开始撰写，直到他77岁时才最后定稿，而这本举世闻名的著作的出版问世，已经是在他弥留之际了。

第二种情况是早期不努力，后期倍加勤奋而出了成果。例如，当代美国著名的神经生理学家谢灵顿，早年丧父，无人管教，不仅不好好学习，而且常常惹事生非。长大以后，有一次他向一位女工求婚，不料那位女工不仅断然拒绝，而且还挖苦他说：“我宁愿跳到泰晤士河里淹死，也不嫁给你。”这当头一棒，使他猛然醒悟，感到自己再不学好，不能为人。从此他就发奋读书，刻苦治研，终于成为神经生理学的创始人之一，1932年获得诺贝尔奖金。

第三种情况是，早年智力确实不好，但由于“笨鸟先飞。”孜孜不倦，以勤补阙，终于在后期成了“大器”。例如，我国清代的阎若璩，据说他少小愚钝，记忆力差，6岁入学，读书千遍还背不了，到了15岁，总算读了些书，但仍不解其义。然而，他明知比别人笨，就花费比人更多的心血和汗水，终于成为我国著名的考据学家。

最后一种情况则是由于不合理的社会制度和恶劣的生活条件，使很多有才能的人得不到及早学习的条件和专攻的机会。例如，我国明代著名学者李贽，40多岁以前，为了谋

生，到处飘泊，无所作为，直到57岁才写成名著《焚书》，他的另一部哲学著作《藏书》则是在67岁才写成的。

不论属于哪种情况，都说明只要主观上特别努力，智力终于会像菊花那样，到了秋天总会显示出绚丽多采的风姿。

2·47 龙马精神海鹤姿

——智慧活动的最佳时期

“龙马精神”比喻精力充沛；“海鹤姿”比喻长寿，这是唐代李郢“上裴晋公”中的一句。人的智慧活动在什么时期具有这种“龙马精神”呢？这就是智慧活动的最佳时期问题。

有人作过两千名世界名人首次出成果的年龄分类统计，见表1。

表1显示，分类人中除艺术家外，以21~30岁这个年龄段的人数最多。如果分别计算各类人在他们各年龄段的分布情况，这个趋势更为明显。表2~5就表明这情况。

由于各个领域的情況不同，首次出成果的年龄分布也各

表1 两千名世界名人首次出成果的年龄分类统计

	政治家军事家	科学家	文学家	艺术家	其他*	合计
10~20岁	118	29	169	71	61	448
21~30岁	236	164	175	68	60	703
31~40岁	191	104	103	30	51	479
41~50岁	91	68	50	20	30	259
51~60岁	59	11	13	15	13	111
合计	695	376	510	204	215	2000

* 其他包括：企业家、银行家、航海家、宗教名人等。

表2 著名政治家、军事家首次出成果的年龄分布

年 龄	10~20	21~30	31~40	41~50	51~60
%	16.97	33.95	27.48	13.09	8.49

N=695

表3 著名科学家首次出成果的年龄分布

年 龄	10~20	21~30	31~40	41~50	51~60
%	7.71	43.61	27.65	18.10	2.92

N=376

表4 著名文学家首次出成果的年龄分布

年 龄	10~20	21~30	31~40	41~50	51~60
%	33.13	34.31	20.20	9.80	2.54

N=510

表5 著名艺术家首次出成果的年龄分布

年 龄	10~20	21~30	31~40	41~50	51~60
%	34.80	33.33	14.70	9.80	7.35

N=204

有差异。从表4、表5看出文艺类在早期就出成果了，10~20岁出成果的几乎和21~30岁的差不多，艺术类还超过这个年龄段。但30岁以后，百分比急剧下降。科学研究领域，在20岁以前不易出成果，21到30岁这个年龄段可说是出成果的黄金时期。政治家和军事家虽然最高的百分比也是在21~30岁这个年龄段，但是从表2显示，31~40岁这个年龄段的百分比也很高。这可能和政治家、军事家需要有丰富的社会经验的积累，才能运筹帷幄、定夺有当的关系。但是除了艺术家，其他各类人员的首次出成果的年龄以21~30岁为最。当

然，首次出成果的年龄还不能和智慧活动的最佳时期划等号，但出成果需要有最佳的智慧活动则是无疑的。

为什么21~30岁这个年龄较易出成果？在2·39节里有一张智力各要素发展速度表。该表表明，18~29岁这个年龄段，记忆力发展到了顶峰，以后就开始下降，思维能力的发展已接近顶峰，而这两条发展线的相交点，就落在这个年龄段。再加上这时期已发展到顶峰的动作和反应速度，以及居发展第二位的观察力，这就为这个年龄段成为智慧活动的最佳时期提供了智力上的保证。

21~30岁这个年龄段，又是生理发展的旺盛期，精力充沛，是体力的高峰期，这就为智慧活动的最佳时期提供了物质保证。同时这个年龄段也是社会需求的高峰期，为智慧活动提供了动力。因此，智慧活动的最佳时期应该在青年时期。艺术活动根据它的特点，最佳时期似乎还应该提前。

2·48 不失时机育英才

——早期教育

正确实施早期教育，可以使孩子的智力得到优异发展，这已经为科学研究和生活实践所证实。有的研究提出，如果以17岁测量的智力为标准，那么4岁以前已经发展了他的成熟智力的50%，从4~8岁发展了余下的30%，8~17岁发展了余下的20%。有的研究认为，一个人从出生到5岁这段时间是智力发展的加速期，5~10岁时发展速度就不如前一时期那么快了，但仍在发展，14岁或16岁以后其发展就缓慢了。这些研究在具体说法上虽然各不相同，孩子智力发展的速度是否就像这些研究所估算的那么准确，也大可存疑，但是这些研究强调早期教育对于开发智力的重要性，却值得

我们注意。在生活实践中也不乏通过早期教育而成材的事例。

但是现在对早期教育还有些不正确看法，并导致实施上的偏差。例如，把早期教育等同于知识教育，就是其中突出的一种。

把早期教育等于知识教育为什么不对呢？

第一，知识不等于智力，虽然一个人的知识是要通过他的智力活动获得的，但不等于知识的获得就一定会发展他的智力。特别是有些家长以惩罚的手段来强迫孩子完成学习任务，这样不仅不能发展他的智力，反而会使他畏惧学习，情绪紧张，影响了智力的正常发展。

第二，智力的开发不能只着眼于智力本身，非智力因素会对孩子的智力发展起到促进或阻碍的作用。例如，孩子的求知欲、好胜心、意志坚持性、独立性和自我意识等等非智力因素，都会直接影响智力的发展。但是把早期教育等同于知识教育，往往就会忽视非智力因素的作用，而当孩子在这些非智力因素上得不到很好的培养，那么影响的不仅是智力得不到发展，而且还会影响到个性的健康成长。

第三，智力开发不是早期教育的唯一目的，早期教育应该促使孩子个性的全面发展，因此它的内容要包括德智体美劳等方面。这里有两点值得注意：一是对孩子不宜在早期就进行定向培养，而是应该进行全面教育。对孩子进行音乐、绘画等艺术教育当然是可以的，但是要认识这是用艺术手段来开发孩子的智力、培养他的性格，而不是进行专业教育。二是在早期教育中，家长应该像重视孩子智力开发那样来培养孩子的性格。因为性格培养的关键也在早期，俗话说“三岁看小，八岁看老，”说明幼年时期就为今后性格的形成打

下了基础。

第四，把早期教育等同于知识教育，在教育的方式方法上，往往会忽视游戏的作用，而游戏在孩子智力开发、性格培养上有其独特的功效，有位教育家把玩具看成是孩子的宠物，那么游戏就是孩子的天性。早期教育的所有内容，只要有可能，就应该以游戏的方式进行。孩子在游戏中认识自然、认识社会、认识自己；同时孩子也在游戏中发展了智力和非智力个性特征。当然这种游戏具有目的有计划而又适合孩子的特点组织的。

2·49 趁热打铁与亡羊补牢

——教育与智力的发展

人的心理发展，包括智力发展是分阶段的，每个阶段都有其特殊的智力活动表现。例如，对一个3岁小孩，问他嘴有什么用处，他会告诉你，嘴用来吃饭、吃菜、吃棒冰、吃糖等等，总之是归结为一个“吃”的功能。当你告诉他嘴还可以用来说话、唱歌，过几天再问他嘴有什么用，他还是告诉你可以吃这吃那，似乎没有听说过嘴还有说话的功能。5岁的孩子就会记住你告诉过他的嘴的其他功能。这就是智力发展的不同阶段的不同表现。

那么，智力发展究竟分哪些阶段呢？由于各个学派的观点不同，划分标准也不一样。其中最著名的是瑞士心理学家皮亚杰提出的智慧发展的4个阶段。第一阶段他称之为感觉运动期，从孩子出生到两岁。这时期的特点主要是使感知觉与动作之间逐渐协调，不断丰富感知觉，为今后的发展打好基础。这阶段只有动作活动，还没有思维活动，是智慧的萌芽阶段。

第二、三两个阶段他分别称之为前运算阶段和具体运算阶段。前运算阶段的时期是2~7岁；具体运算阶段7~11岁。前运算阶段的特点是思维的不可逆性，例如，一个3~4岁的孩子，知道 $5+2=7$ ，但是不知道 $2+5=7$ ，当然更不会逆转为 $7-2=5$ ，而到具体运算阶段就有了明显的可逆性。

如果给前运算阶段的儿童看同样大小的甲、乙两只玻璃杯，注入等量的液体，问孩子这两只杯子装的液体是否一样多，他们会说是一样多。然后把乙杯里的液体倒入一只矮而粗的丙玻璃杯里，再问孩子丙玻璃杯里的液体多了还是少了。这时有的孩子会说比甲玻璃杯里的液体少些，有的回答说要多些；而到了具体运算阶段的孩子则会说是一样多。皮亚杰称之为具有了守恒概念，而前一阶段则还没有守恒概念。

前运算阶段还有一个明显的特点是“自我中心，”即他们总是从自己的观点出发去考虑每件事。例如，一个3岁半的男孩，会挑选一辆玩具小汽车作为妈妈的生日礼物，他的这种行为是“自我中心”的，他没有感到，他妈妈的兴趣是和他不一样的。做游戏也是这样，各玩各的，例如搭积木，就是自己只顾自己搭房子、架桥等等。当他们克服了这种“自我中心”，学会共同协调活动的时候，就进入了具体运算阶段。

但是具体运算阶段的智慧活动还有很多局限性，很明显的一点是思维活动离不开具体形象和具体操作，还不会在“心里”运算。而到了形式运算阶段就能进行抽象思维活动，能提出假设，进行判断、推理活动，这时他们的智慧活动已经达到成人水平了，所以这个阶段的年龄起迄期从11岁到成人。

皮亚杰认为，智慧发展的这4个阶段的顺序是不能跳跃的，但每个阶段的起迄年龄可以因教育等条件而有伸缩，教育就要使每个儿童在每个阶段得到最好的发展，不能要求过高过快，否则会“欲速不达。”但是也不要荒废发展的某一阶段，到后一阶段再来补救前一阶段的发展。这就是说，为了适应发展阶段就要“趁热打铁，”不要“亡羊补牢。”

2.50 有教无类

——皮格马利翁效应

本节正副两个标题，乍一看似乎是风马牛不相及的事情。“有教无类”是孔子讲的关于教育对象的问题；皮格马利翁效应是心理学家做的一次心理学实验。其实细细想来，这里有着密切的联系。

先说皮格马利翁效应。1968年，美国一所小学接受了著名心理学家罗森塔尔和雅可布逊的“发展预测”的心理学实验。他们从1~6年级的学生名册中随意摘录了一份名单，交给教师，谎称经过测验，这份名单上的学生会有最佳发展前途。其实这些学生成绩一般，甚至有的还是“差生，”但是，教师却充分相信这一权威性的“预测”。8个月后，这两位心理学家又来到这所学校，对名单上的那些学生进行复试，结果学习成绩都比其他学生进步快，性格活泼开朗，求知欲旺盛，师生关系融洽，品德评语好。对于这一实验产生的教育效应，人称罗森塔尔效应，但实验者却借用希腊神话中的一位主人公名字，称之为“皮格马利翁效应。”

皮格马利翁效应实际上是教师的期望，在潜移默化中对学生起了积极作用。一方面，教师会在有意无意中对学生以更多的关怀和信任，给予更多的爱；另一方面，学生接受

了这样的教育，也就会激起对教师的更深的信赖。两者交融贯通，就必然会促进学生在老师引导下，获得品德、智力和个性的积极发展，产生所谓“皮格马利翁效应”。

再说“有教无类”。这是孔子提出的一种主张，认为教育应该为大多数人服务，人人都应有入学受教育的权利，不应该受到贫富、贵贱、年龄和地区的限制，教育学生应该不分类别。这在当时，当然是一种非常先进的思想，就是在以后，也没有失去它的积极意义。

现在把这两句话放在一起，说明教育不仅要向应该受教育的各类人开放，而且各类人都有教育好的可能。认为哪些学生可以成材、哪些学生教了也白费的观点是没有科学根据的。如果说实现前一条定要取决于社会制度和政治因素的话，那么后一条的实现，就要靠教师对学生的信任和爱。教育不是万能，但是皮格马利翁效应增强了我们教育好学生的信心。

2.51 零岁前的超早期教育

——胎教问题

苏联已故名提琴家列昂尼德·科根，曾对人讲过他自己的一段经历。他有个男孩，长到4岁时学会了拉提琴。有一天，他突然奏出一首从来没有人教过他的乐曲旋律，而这首乐曲只在这孩子出生前的一次音乐会上演奏过，以后再也没有演奏过，也没有灌制过唱片，所以他的儿子是无法听过这首乐曲的。唯一的可能是在他准备那次音乐会演出时，他的临近产期的妻子曾连续帮他练习伴奏过这首曲子。这样，可能的一种解释，就是在胎儿时期，这孩子就“学会”了这首乐曲。

如果说上述事例带有趣闻轶事的性质的话，下面的事例则是一次科学实验研究。

实验是用日本一首短诗——俳句录音后，每天放两次给孕妇听，每次3分钟。待婴儿出生后，从第2天到第6天进行测试，让在母体内曾经听过这首俳句的婴儿和没有这种经验的婴儿听这个俳句，同时记录婴儿的心脏跳动次数。结果，在胎儿期没有听过的婴儿，在听到这首俳句时心脏和脉搏跳动的次数都发生了变化。而在母体内听过俳句的婴儿，反应比较稳定；但是当给他听一首新的俳句时，则出现了变化。这个实验似乎说明，胎儿多次受到相同声音的刺激以后，就能把这声音与别的声音区别开来。

还有人实验，把母亲的心声和血液流动声录下来，让刚出生的婴儿听后，他就会感到安心而停止哭泣。

这些实验由于没有在更大范围里反复试验和验证，因此也难以判定其真伪。但是一般认为，胎儿在生长发育过程中，神经系统特别是感觉神经的听神经发育较早是事实。因此，有人设想通过音乐来对胎儿进行教育，以促进和提高胎儿的听觉神经和大脑功能的发育，达到优生的目的，这样就提出了“音乐胎教”的方法。

音乐胎教一般有两种方法：一是让孕妇听悦耳的音乐，通过母体的神经、体液传递给胎儿，以促进其健康发育。一是将耳机放在孕妇的腹壁上，使音乐直接激发胎儿对音乐的反应。但是最近又有研究报告说，胎儿是无法听到母腹外的声音的。

这些情况说明，胎教问题正在引起人们的兴趣和重视。我国历来就注重胎教。据《史记》记载，周文王母太任在孕期就很注意胎教，她“目不视恶色，耳不听淫声，口不出敖

言，……”所以生下文王自幼体魄健壮，智慧超常，后来果然成为大周天下的创基人。其实“胎教”并没有那么大的力量。文王母亲在妊娠期间所做的就是尽可能使心情愉快，处于最佳心理状态，从而为胎儿健康发育创造了一个好的宫内环境。

如果我们把“胎教”理解为母亲为胎儿提供一个最佳发育环境的话，所谓超早期教育就是要孕妇注意妊娠期的心理卫生，诸如：保持身心健康、情绪开朗、极力避免焦虑和不安，预防感冒等病毒的侵入，不要乱服药物，避免紧张的竞技运动，保持足够的营养等等。至于说孕妇多看美丽的东西，可以使孩子长得漂亮，那是毫无科学根据的。

3

技能 · 创造篇

3·1 动作系统自动化

——技能的真谛

在心理学上，一般把动作规定为由于肌肉的收缩而产生的肢体在空间上的位置变动。例如伸手踢腿，前俯后仰等都是动作；当你“竖蜻蜓”时，头脚正好颠倒过来。人要对世界的改造，要改变客观事物，就必须通过动作。如果你坐在驾驶室里光想着如此这般地开车，车子是动不起来的；只有手脚活动操纵机械，车子才能开动。

但是是否任何能够转动方向盘，拉动操纵杆，踩动油门和刹车的人都能开车呢？显然不是。很简单，光会动作还不行，还得有技能。那么技能又是什么呢？

技能是一组动作的系统，它是根据特定的行为目标（比如开车），按一定的关系（比如先后次序，轻重缓急，等

等)组织起来的动作。在有的技能中,某些动作本身是天生的,比如呼吸、咳嗽等等。但是要把这些动作组织成技能,仍然需要学习,例如为了形成长跑和游泳的技能,就要学习协调或调节呼吸的动作;而演员也得学习或练习哭、笑、咳嗽等动作,才能演好有关的剧情。因此,技能总是和学习与练习联系着,只有经过学与练,才能形成技能。

那么动作练到什么地步可以算作技能呢?一般可以从下面几方面来看。

(1)准确性。它包括动作幅度不大不小,动作力度合乎需要,动作指向不偏不倚。在任何一种技能活动中,动作的准确性都是必需的。

(2)速度。动作的快慢也反映动作技能的熟练程度。在武打影片里,那令人眼花缭乱的拳来脚往和刀光剑影正反映了演员的武术运动技能的高度娴熟。当然,动作的速度是由特定的技能活动本身的需求所决定的。有的技能活动是在强调准确性的前提下保证一定的速度,不过一般说来,准确性和速度在技能中是并重的。

(3)协调性。这是指动作的过渡、转化、衔接要非常自然,没有生硬感,更不是手忙脚乱。有些复杂技能需要在刹那间完成一系列动作,或在一个较短的时间里错落有序地进行若干动作,这样,动作协调性好,就常常给人一种干净利索,富有节奏的美感。新手和老手在这里一比就判然分明了。

可以看出上述3个方面是相互联系的,因此,把它们综合起来考察时,就表现出是否形成了某种技能的一个新的标志,那就是技能的“自动性”。它指的是在执行整个动作系统时很少需要有意识地注意动作本身,而是自然而然地由前

面的有关动作引起后面的动作，好比我们写字，一旦意识到要写什么字以后，一笔一划就很少去考虑它了。

动作技能的自动化具有重要的意义。就拿司机来说吧，只有开车的一系列动作达到自动化，他才可能密切注意道路上的情况，进行分析判断，然后调节开车的动作，从而顺利完成任务。所以说，动作技能的自动化程度越高，技能就越熟练，越完善，从这个意义上看，技能也就是自动化了的动作系统。

3·2 拳练千遍技自精

——技能的形成

俗话说，拳练千遍，其技自精。这道出了技能形成的根本途径在于练习。从用筷子夹菜到蹬自行车，从开车、驾船到绘画、歌唱，凡是比较复杂一点的技能，除了需要示范和模仿，指导和理解之外，还得通过练习方能从不会到会，由生疏而熟练，一般来说，形成一项复杂的技能要经过3个基本阶段。

（1）掌握局部动作阶段。这是练习的初期。由于练习者必须一一学习和练习个别的动作，所以他对每一个动作都要保持注意集中的状态，这样就无法顾及到其他动作，因而表现出顾此失彼，忙乱紧张的现象。此外，初学者对动作的细节不易准确把握，而由于特定的动作联系尚未建立，其他一些无关的动作往往会加入进来，出现不少多余动作。初学骑自行车的情况可以看作这一阶段的一个典型事例。但是随着坚持练习，就会熟悉各个动作以及它们之间的联系，于是步入第二阶段。

（2）动作交替阶段。这时，练习者已较好地掌握了个

别动作，开始将它们联系起来。但是由于练习者在执行协同动作的时候，得先集中注意其中之一，然后再转而注意另一，这里还包括当转换动作时，练习者往往要迅速地想一下“下一个动作是什么”，因而各动作之间的联系还不紧密，转换不自然，常有明显的停顿。不过在这一阶段的练习者已不很紧张了，多余动作也趋于消失，鉴别自己的动作是正确还是错误的能力也提高了，那些在空场上小心翼翼地独立骑着自行车的人就属于这一阶段。

（3）协调与完善的阶段。在这一阶段，各个动作已能联合成一个系统并巩固下来，因而动作过程中的意识参与程度减少到最低限度，只在自觉动作有误时，才暂时有意地注意一下动作本身，紧张状态和多余动作都已消除。由于注意范围扩大了，就能根据条件变化准确而迅速地完成活动。仍然以学习骑自行车来说吧，到达这个阶段时，就可以在马路上骑了。

从以上3个阶段，可以归纳出技能形成过程的几点特点。

（1）一系列局部动作联合成完整的动作系统。

（2）多余动作和紧张状态消失，提高了动作效率，减轻了疲劳程度。

（3）动作过程中意识参与程度不断减少，一个显著的标志是无须用视觉来跟踪，控制动作，而越来越依靠运动觉本身的控制作用，这就保证了动作过程的自动化。

3·3 他山之石可攻玉

——技能的迁移

如果你是用右手写字的，就先写一个字，再用左手写同

样的一个字，然后比较一下，看哪个写得好。答案是不言而喻的。不过如果你也把左手写的字同一位初学写字的儿童所写的比较一下的话，也许还是你写得好些，尽管你从来没有练习过左手写字。根据这个事例，我们已经掌握的技能对掌握新技能产生积极的影响的现象，叫做“技能的迁移”。正所谓：他山之石，可以攻玉。

那么，技能为什么能够迁移呢？

（1）因为已经掌握的技能 and 正在学习的技能之间有较大的相似性，因而在运用或练习这两种技能时，所要求的刺激和反应方面也有较大相似性的缘故。比如，会弹钢琴的人在学习英文打字时就比不会弹钢琴的人进步得更快些。这是因为不论弹琴还是打字，都是按键的动作，都需要迅速准确的手指定位能力，也要求手指具有交错起落的灵活性和弹性。这样，两种技能之间就能够产生迁移。

（2）当两种技能表面上看来不一样，但在实际却要求相似的心理活动特点时，也会产生迁移。在飞行员训练教程中，往往安排一些球类运动的训练。乍一看，开飞机和打球似乎是风马牛不相及的两码事，但是，由于操纵高速飞行的飞机需要敏捷、灵活、准确以及预测的心理特点，而球类运动恰恰也需要这些特点，因此，经常参加球类运动就有助于改善和提高飞行技能的某些方面。

（3）当两种技能活动遵循着共同的工作原理，也容易产生迁移。就拿开头举的例子来说吧。你左手写字不如右手的好，是因为你还没有建立起左手的写字幻觉；但是尽管如此，你左手写的字还是比尚未形成个人风格的初学写字的儿童要好，因为你已具有了笔划结构配置的个人特点，因而你左手写字所依据的工作原理同你右手写字时是一样的。

不过，心理学家发现，身体两侧对应的运动器官的技能迁移总有点特殊。从前有一位外科医生，他在教学生进行需要交替运用左右手的精细的外科手术时，总是训练惯用右手者练习用左手做手术，当学生能熟练地运用左手后，无须进一步训练或练习，也就能自如地用右手来做手术了。心理学家认为，这种有趣的迁移现象主要是由神经中枢决定的，它可能与大脑两半球对身体的对称部位的刺激不易形成分化有关。

3·4 龙虎狭路争高下

——技能的干扰

有时候，先学会的技能会妨碍新的技能的形成，这就是“技能的干扰”现象。例如英文打字员再学俄文打字就往往出错，原因是他不知不觉地用上了英文打字指法；又如学习外语，由于母语发音的干扰，也会妨碍发出外语标准语音；至于运动员为提高成绩而练习新技能时，在一段时期内成绩反而远低于原来水平，这也属技能干扰现象。

技能干扰现象的出现是有规律可循的。当两项技能动作的刺激相同而反应不同时，先已形成的技能就会干扰新技能的形成。例如英文和俄文打字这两项技能，刺激都是键盘，可按键反应的指法不同，于是先学会的英文打字指法就会干扰俄文打字指法。上举语音学习和运动员的例子也可按此分析。

刺激相同而反应不同的技能为什么会产生干扰？这主要是因为削弱或破坏刺激与一种反应之间的旧联系与建立刺激与另一种反应之间的新联系，难以同时进行的缘故。但是实际上又偏偏只有在削弱和破坏旧反应与刺激联系的同时，才可能形成某种新技能。这样，技能干扰现象就意味着新旧动作

反应与刺激间联系的力量相互消长的关系。这可以借用一个龙虎斗的故事来理解。

故事说，龙先找到一条道路可以由此吃到食物。后来来了一只小老虎，由于它一不熟悉路径，二不如龙身强力壮，因此它往往不是迷失岔道，就是被龙排挤到一边。不过时间长了，老虎也长大了，一方面在力量上足以与龙抗衡，另一方面，路也熟悉了。于是龙虎协议互不争斗，谁有需要谁就可以循路觅食。这是故事的一种结尾。另一种结尾是，后来龙老了，虚弱了，于是取食之路被老虎独占了。

故事的两种结尾都意味着干扰现象是可以克服的。区别在于第一种结尾相当于两项需要的正确技能动作通过练习后终于相安无碍，转换自如了，要操纵英文打字机就打英文，要操纵俄文打字机打俄文也没错误。第二种结尾相当于一种技能的正确动作反应终于取代了错的。

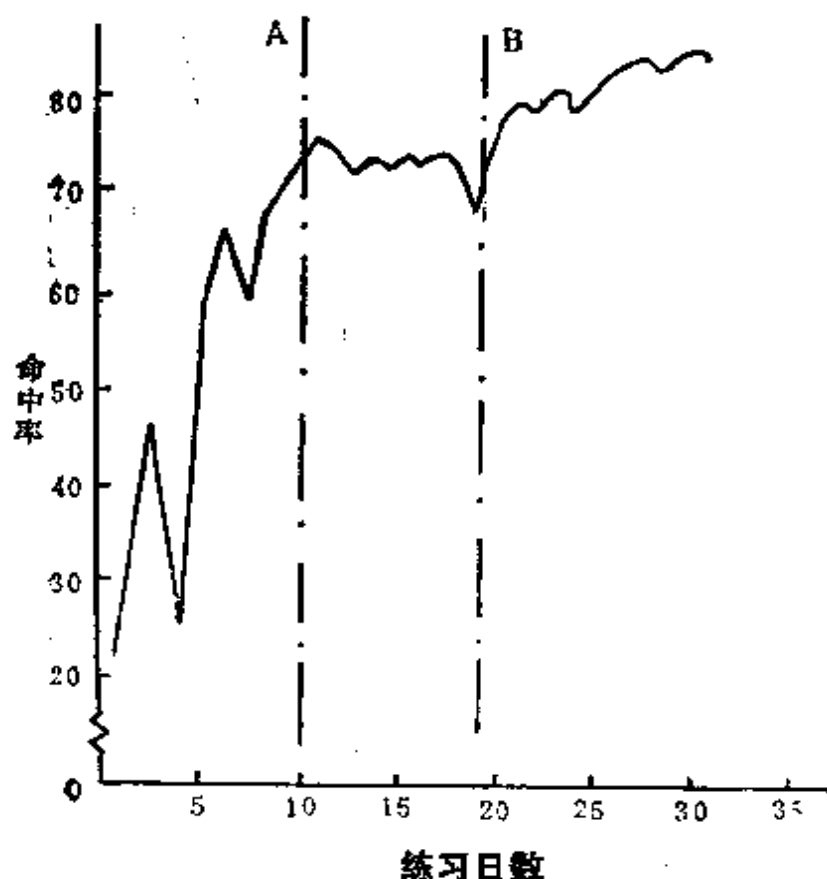
技能干扰是技能练习和训练中应该重视的现象。一方面，它是难以避免的，因此在练习某种新技能时对此要有充分的心理准备，这样才不会在出现暂时的干扰现象时灰心丧气，停止不练。二方面，它又是可以克服的，除了要有耐心和毅力外，讲究科学的训练方式尤为重要。第三方面，它向技能练习者提出一个警告：一旦形成了错误的动作方式，要矫正过来是相当麻烦的。因此，在练习的时候应该及时纠正错误和作，稳健地逐步建立起正确的动作方式、系统。

3.5 耕耘收获话“高原”

——练习曲线（一）

俗话说，一分耕耘，一分收获。这是不错的。不耕耘哪来收获？勤劳的人当然比懒汉有更大的收获！但是，不能把

耕耘与收获的关系理解为一一对应的同步关系。事实上，农民也是积累了春夏两季的辛劳才获得秋天的丰收的。为形成技能、提高水平而刻苦练习的朋友尤其要认识这一点。请看下面这个图，它描绘了一个步枪射手射击技能进步的情况。



先看附加线A。在它左边是最初10天的练习情况。显然，成绩进步很快，命中率从开始时的22环提高到74环。再看附加线A与B之间，这是从第11天到18天的练习成绩。曲线呈平坦势态，表明射手的成绩徘徊不前。这种在练习过程中，技能水平在初期的迅速提高后出现不退不进的状况，就是所谓的“练习曲线的高原现象”。

高原现象主要由两大原因造成，实际上它们造成的是两

种不同性质的“高原”，需要区别对待。

其一，当有利于技能发展的因素与阻碍技能水平提高的因素相互冲突又势均力敌时，会产生一种高原现象。比如技能发展要求练习者在注意集中，肢体肌肉的功能状态良好，但是由于不停顿的练习，练习者产生了疲劳，出现注意涣散、肌肉酸痛，肢体无力等现象，因而成绩无法继续明显提高，结果产生“高原现象”。知道了这个道理后，克服这种现象就不难了。重要的是合理安排练习时间和规定练习强度，保证有充沛的精力和体力进行练习。

其二，由于新的进步有赖于形成新的动作方式系统，可是已经形成的动作方式系统却一时难以改变，这也会产生高原现象。比如一个跳高运动员要跳过新的高度就宜取“背越式”技术，但是他过去却熟巧于“俯卧式”，这样，当他开练习“背越式”跳法时，由于总摆脱不了“俯卧式”跳法的拘束，因而能跳过的高度就会停滞在原有水平上。但是如果这位运动员一旦终于摆脱了“俯卧式”的拘束，熟练了“背越式”跳法，就可能跳过新的高度。因此，这一种高原现象实质上是取得新的更大进步的准备阶段。在这个阶段上，坚定的目标，顽强的毅力和科学的练习是同样重要的。我们在上图附加线B右面也可以看到当这位射手突破了“高原”阶段后，命中率就有了新的提高。

因此，希望自己在某种技能方面不断获得提高的青年朋友应该正确看待高原现象，尤其要正确认识第二种高原现象的实质。

3·6 易乎难乎谈“快慢”

——练习曲线(二)

前面讲了一个“高原现象”，它只是技能练习进程中的一个现象，或者说是练习曲线的一个表现内容。现在再谈技能进步过程中的另一个一般趋势，即练习成绩的提高先快后慢。

这是说开始练习一项新技能时，成绩提高很快，所谓“入门不难”；经过一个阶段后，技能发展的速度就逐渐减慢了，所谓“深造不易”。

为什么会出现这种先快后慢的趋势呢？原因主要有两个。

一是我们在日常生活中总是有意无意地掌握了许多其他的技能或动作，它们中有一些多少和现在要学的技能有牵丝攀藤的联系，因此当我们开始练习一项新技能时，其中的动作很少有我们完全生疏的，这样，我们就可以借助已掌握、已熟悉的技能动作来学习新技能，驾轻就熟，成绩提高也就快了。比如，你即使没有学过弹钢琴什么的，但你在开始练习打字前，总还看到过别人打字吧？于是你对打字就有个大概印象。此外，你总会用手指去打桌子吧？它对初练打字也有帮助。但是到了练习中期和后期，已有的生活经验中所获得的技能动作就逐渐不能满足学习新技能的需要了，掌握新技能愈来愈要求改造旧的动作方式，建立新的动作模式，所以进步自然就慢了。

二是在练习初期，初学者往往要把复杂技能分解为比较简单的局部动作单独进行练习，所以容易提高成绩。可是复杂技能并非局部动作的简单相加，而是相互制约，相互协调地组合起来的。一旦组合时，单个动作在力度，方向或形式

上或多或少会发生某些改变，因此会使练习者感到别扭，不习惯，成绩进步自然就会慢下来。

知道这两个原因后，我们在练习技能时就应该认识到初学阶段成绩提高很快并不意味着这种技能很简单，因而不应低估技能练习的艰苦性；而在练习中后期，成绩提高很慢，倒很可能恰恰表明已开始进入协调至熟练阶段，因此就不该灰心，相反的却是“有利的情况和主动的恢复，产生于再坚持一下的努力之中。”

3.7 势难避免说“起伏”

——练习曲线（三）

我们再看“3.5”的射击成绩曲线图，还可以发现一个趋势，那就是在进步的过程中不时会出现一些退步，有时退步的幅度还是很大的，例如在这张图上，第4~5天的成绩退步幅度最大；第7~19天，退步也非常显著。这种在进步过程中出现的退步现象，就叫做练习成绩的起伏现象。

这是怎么造成的呢？

一般讲来，影响技能进步的因素是很多的，复杂事物在发展过程中都会出现进进退退，高高低低的起伏现象。这主要是由于我们不可能把一切偶然因素的作用都控制得好好的所致，就像气温从夏天到冬天一般总是下降的，但也说不准有那么几天却会回升一下，然后再降得更低些，如此反复多次；人的体重也是这样，从小到大，体重不断增加，但上个月，这个月或下个月，也会减轻一些。所以，练习成绩的起伏现象乃是正常的。

还有，我们的练习成绩也受到自己生理和心理状态变动的影响。例如，最初几天的练习所造成的肌肉疲劳积累到一

定程度时，就会比前天更显著地影响练习成绩，这在体育锻炼中是人人都体会到的。又如某些技能动作比较单调，练习时间长了，产生了厌烦情绪，这也会降低成绩；有时候虽然自己还兴趣浓厚，但持续紧张地集中注意超过了神经系统有效地承受刺激的限度，造成超限抑制，也会导致退步。

此外，有的退步实际上是你提高练习标准所造成的。比如增加了新动作，或者企图使自己的动作更加符合规定，等等。在这些情况下出现退步也是不足为奇的，好比要打出有力的一拳，必得先把拳头缩回来一样。

总之，对于练习中的起伏现象我们一要认识到是难以避免的，属正常现象。二要看到这毕竟是在总的进步趋势下出现的退步，因而是暂时的。这就可以防止不必要的焦虑，紧张等不良的心理状态，从而做好实现新突破的心理准备。为了更明确地了解自己的练习状况，建议为自己的练习成绩作好记录，这样当了解到自己的趋势总的来说是进步的时候，坚持练习的信心也就增强了。

3.8 似有似无讲“极限”

——练习曲线（四）

设想一下，人类百米短跑的速度能否达到9秒、8秒乃至更短的时间呢？你会说，这种设想不可能实现。要是换一个问题，如今人类百米短跑的最高纪录是9.83秒，那么能够再提高0.01秒，即创造出9.82秒的记录吗？这一下你就不大敢说不可能了吧。那么如此地以1%秒的速率提高，不也可以在未来达到百米9秒、8秒的水平吗？于是你要说，难道百米短跑的速度就没有极限了吗？

这就产生了一个矛盾问题。一方面，我们在理论上总得认

为技能进步有某种极限，到了这一步就再也突破不了了，而且我们愈是想象一个距离现有水平愈远的数值，就愈感到有极限存在；但是另一方面，在实际上，过去被认为不能突破的界线却被不断地一点一点地突破，从这里想开去，似乎又不能不使我们问道“到底有没有极限？”这个矛盾该如何认识呢？

我们说，应该肯定，任何动作技能最终都有一个生理限度，这是因为我们的动作要靠肉体做出，而我们身体结构与功能总有局限性。但是另一方面同样要肯定，我们的身体还是大有潜力可挖的，生理限度是不会轻易达到的，例如，有人曾追踪研究过一位卷烟女工的操作情况，发现她在十年内操作速度一直在进步，当她最后达到不再进步的时候，她的作业速度已达到所用机器的物理运转限度了。这就是说，是机器运转的限度限制了这位女工的操作速度，假如机器运转速度还能有所提高，则她的操作速度可能还会有进步。

所以，立足于现实，生理限度总是相对的，我们只能把譬如某个人创下的，并在相当时间内没人打破的记录，经验地称为“极限”，据说著名小提琴家帕格尼尼有一双“魔手”，他留下的曲谱令人感到所记的指法是现在谁也难以真正表现出来的，那么，我们也许可以把这看作是小提琴指法的某种生理极限。

此外，技能训练总要借助于一定的科学理论和技术设施来进行的，只要科学技术有新的发展，也会创造出新的技能训练方式，这样，目前认为的“极限”又可以打破。例如人类跳高运动的技术就经历了最平常的跳法、剪式、滚式、俯卧式，直到现在风行的背越式。目前背越式技术还未达到其极限，但今后是否还会发展出更新的跳高技术呢？

体育运动似乎是人类千方百计地衡量自己技能的生理极

限的活动。但从实用角度看，有许多技能还未达到其极限，就被人所制造的工具所取代了。例如，原始人类赖以维持生存的许多生产劳动的绝技，我们文明社会的人就没有了；中华武术中的许多击技法，随着科学武器的发展，也失去其普遍的实用意义了。因此，就我们现在还需要的技能来说，不能轻易地说目前的水平就是绝对的极限，倒是需要积极地研究它，分析它，或是干脆发明人工装置来取代它。

3.9 心意到处方有效

——练习的条件

练习是形成技能的根本途径，但是即便是练习同样的次数，也不是人人都能达到同样水平的，这里除了人与人之间在生理、心理方面的差异之外，练习的条件是至关重要的。至少，为了使自己的某种技能水平在现有的基础上有所提高，注意以下几点未尝不可说是掌握了技能形成的“窍门”

(1) 掌握动作概念。动作概念是对动作的语言描述。例如跑步时“肘部弯成锐角”，“双手自然握拳”，“前摆时拳不高于鼻子，也不超过面部中线”等等。掌握动作概念就可以在观念上把一个动作过程划分为若干节段，既可进行更细的分解练习，也可以按节段一一唤起正确的动作表象，从而指导实际动作。实验表明，凡正确掌握了动作概念的练习者，一般比未掌握者形成技能更快更好。

(2) 认真模仿范例。这是说技能教练者应该向练习者作出正确的示范，而练习者应该在看示范的同时也有机会摹仿。实验也证实，当视觉和动觉两种通道同时发挥作用时，要比单看，或光根据语词描述来做动作，效果更好。

(3) 及时予以反馈。这是说要让练习者在练习过程中知

知道自己动作做得对还是不对，离要求还差多远，动作的效果如何。实验结果表明，凡是及时予以反馈的练习，一般进步都更快。这是因为有了反馈后，练习者就知道哪些地方自己做对了，哪些错了；对到什么程度，错到何种地步，从而在头脑里把正误动作分开，有意重复，巩固正确动作，抑制错误动作。

反馈可采用多种形式，除了由人发出语词评价的方式外，还可以设计某种装置，只要做出正确动作，该装置就会产出某种明显的效应，这就便于练习者自我矫正；在做某些肢体动作时，练习者难以直接看到是否符合要求，这可以让练习者体会并记住做出正确动作的肌肉感觉，从而借助于练习者本人的动觉反馈来达到正确练习的目的。

(4) 恰当分配练习时间。连续不断的练习叫做“集中练习”；练习之间有间歇隔开的叫“分散练习”。一般讲来，分散练习的效果比集中练习好，因为集中练习容易产生疲劳，从而容易不知不觉地形成并巩固错误动作。另外，技能动作的形成也要靠动作记忆，而记忆痕迹也需要有一个静止时期才能巩固下来。分散练习的间歇期恰好满足了这些要求。

当然，练习过于分散也就成了“三天打鱼两天晒网”，同样谈不上练习效果。心理学家建议最有利的时间分配一般是开始阶段练习次数要多一些，练习时间不宜长，以后逐渐延长两次练习之间的时距，但每次练习的时间可以有所增加。不过，时间究竟如何具体分配，还要根据个人的实际情况而定。

(5) 明确练习目标。这要求练习者应该为自己规定当天或某一阶段应该达到的小目标，按步就班，集腋成裘地最终形成整套技能。要记住，简单重复的练习，效果是不怎么好

的，所谓“小和尚念经，有口无心”是也。

3·10 以毒攻毒莫予毒

——技能与习惯

习惯与技能看起来差不多，首先，它们都是动作系统；其次，它们都可以下意识地作出。但是习惯与技能还是有实质区别的。

(1) 习惯有文野好坏之分，尤其是“好坏”涉及到伦理道德标准。吃饭时“呱呱呱呱”地咂嘴是不文明或不文雅的习惯，开口就嘲出为鲁迅所痛砭的“国骂”之类的口头语，就更不道德。但是技能本身无此之分，虽然它可能被盗用于干坏事。

(2) 技能有水平高低之分，所谓“百尺竿头，更进一步”，指出技能水平的提高是无止境的。但习惯不能比较高低。我们既不能评判两人同一种坏习惯的“水平”孰高孰低，也不能说好习惯比坏习惯“水平高”。但是习惯的一再表露确实会越来越保持原来动作的组织，改变也就更加困难了。

(3) 技能既和一定的情境又和一定的任务相联系，它的发动和终止是要意识控制的。杂技演员只有在需要他表演时才会拿出绝技来。但是习惯只同特定的情景联系，因而纯是由情景所引发。有人一到旅游点，就会忽视一切地在古迹上乱涂滥刻，他既不是不知道这么做不对，也不一定是心怀不良的有意破坏，而是习惯使然，下意识地作出。当然，这不会成为他逃避承担责任的口实。

(4) 技能总是有宏观标准对照的，所以要通过考核而鉴定水平的，而习惯只以个人对自己动作的反馈感觉为标准。

如果他这次动作的反馈感觉和以前的相同，就心满意足，否则，就感到不舒服，所谓“不习惯”。

从某种意义上说，养成好的习惯比形成技能更重要，因为有的习惯对于一个人的生活、工作和学习是非有不可的。于是就产生如何克服坏习惯的问题。

早就有心理学家提出一种“反面练习法”的矫正程序。基本思想是通过有意练习错误动作来破除错误动作。比如某人打字老是打错某些单词，在按正确单词练习后实际打字时仍不奏效，心理学家就干脆叫他有意重复打错，练习一阵后，这些单词竟然不再打错了。道理何在？就在于打错这些单词已成为那人的习惯动作了，因而他根本不意识到自己的错误指法，现在让他有意练习错误打法，就迫使他意识到错误指法，这样，原来下意识的错误动作结构反而瓦解了，于是，他只有在有意识的情况上才会打错，而在下意识中却不会出现错误。真可谓“以毒攻毒”的绝招啊！

3·11 假如人类不创造

——创造的真谛

假如人类不创造，不论是不会还是不愿，就没有火的利用和石斧，于是也就没有人的体质和宇宙飞船；假如人类不创造，就没有原始的巫术，古老的神话，于是也就没有现代的科学、哲学和艺术。正是创造才使人成为万物的灵长、天地之精华！创造既是人类的本性，因而也是每个人的天性。从幼儿拼搭积木到主妇摆设房间，都闪烁着创造的智慧火花，至于科学发现、技术革新、艺术创作、思想建树……只不过是创造的典型形态而已。

创造并不困难，它就是创新，即产生新的东西。狭义地

说，创新是产生对社会来说是前所未有的新东西，例如，作为数学家的高斯作出数学贡献。广义地讲，只要产生对自己来说是前所未有的新东西就是创新，例如作为小学生的高斯用 50×101 的算法来完成从1加到100的算题，高斯的事例告诉我们，从广义的创新是完全可能走向狭义的创新，这样的事例不胜枚举。

当然，并非随便什么“新”东西都属“创造”，否则，吃语的疯子、吹牛大王岂不成了最有创造力的人了？堪称为创造的新东西必须具有社会价值，相对于狭义的创造而言，创新应具有现实的社会价值。

现代科学技术可以在实验室里“点铁为金”，但由于代价远大于开采金矿，因而没有实用价值。然而，这一技术标志了人类切实把握了物质世界某个方面的运动转化的规律，因而具有现实价值。创新，相对于广义的创造而言，应该具有潜在的社会价值，这意味着一个人如果像这样地发展下去的话，就能够作出具有现实的社会价值的创造性贡献。不用说，高斯正是这样。

创造并不难，还因为任何创造出来的新东西都是已有材料的新组合。铅笔与橡皮合二为一也许是最简单的创造产物；美国航天飞机的每个零件在几十年前都能创造出来了，但是只当发现了新的组合方式时，才有航天飞机本身。所以关键在于发现或产生足以组合现有材料的方式、模型、观点、技术……而这一切又无不是不可以学习的。

因此，要创造就需要稔熟有关的知识、突破常规的胆量、失败不馁的热情；要创造就需要严丝合缝的逻辑能力，通权善变的灵活思维，坚韧不拔的意志力量；最后，还要有完成的能力，因为创造的最终结果是要有一件完整的“产品”

——不论它是一个实物，还是一套表述，或是一个（组）实验……

创造是个运动的过程，上举种种方面都是维持这一运动的某些机制；然而，运动要有动力，创造的直接动力就是渴望探求新东西的动机、总想“干点儿什么与众不同的事情”的意识，无论这种“创造意识”是出于严肃的责任感，还是恶劣的环境逼迫，或者是无功利的游戏态度，都是宝贵的。

3·12 三种境界

——创造过程心理分析

近代学者王国维把不同时代的诗人写的三句诗词拿来形容“古今之成大事业、大学问者，必经过三种之境界。”这三种境界就是：“昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路。”这是第一种境界。“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”这是第二种境界。“众里寻他千百度，蓦然回首，那人正在，灯火阑珊处。”这是第三种境界。

这三种境界形象地描绘了创造过程的心理活动。创造首先就要选定创造的目标，而这个目标的选定，就需要高瞻远瞩，看清方向，了解概貌，这样就能为自己选定的目标而执着地努力。这就是创造的第一种境界“独上高楼”。为了达到预定目标，废寝忘食，孜孜不倦，尽管劳累得人消瘦了也不足惜。这就是创造的第二种境界。通过努力，百折不挠，于是“精诚所至，金石为开”，终于取得了成功，这就是第三种境界。

这三种境界，实际上，就是创造过程中的认识活动、情感活动和意志活动。任何创造过程都要以认识作为基础。这里的认识，主要指驾驭知识的能力。所谓创造力就是在解决

任务中能够迅速地以各种方式来利用各种信息的一种特殊能力，而并不仅仅依靠传统的知识和技能来解决问题。有些人学了很多知识，但是却很少有创造性。这当然不是说知识愈少愈有创造性，而是说要有灵活应用各种知识的能力。其次，创造常常始于一种奇特的联想，而具有丰富知识经验的人，比只有一种知识经验的人更容易产生新的联想和独到的见解。这就要有一种“独上高楼”的气势和能力，把握这个领域里的发展脉络，即“望尽天涯路”，才能在茫无头绪中找到线索，为创造提供条件。

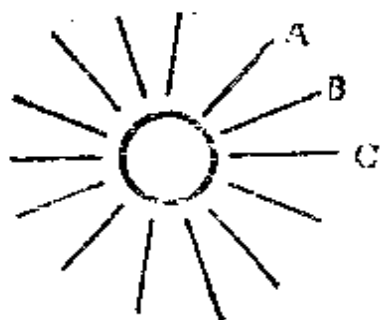
创造是一种艰苦的劳动，没有那种衣带宽了也不懊悔，甘愿为伊（这里就是指创造目标）劳累得人憔悴的饱满热情，就不会执着地去追寻自己的理想，就不会有百折不回的毅力。豁然开朗正是苦心焦思的结果。热情支持了毅力，而顽强的意志力量又激发了感情，使人在创造劳动的苦味中尝到甜头；而所有这一切都要以确定的目标、理想作为基础。这就是创造过程中的心理活动，我们也就要从这三方面来提高自己的创造能力。

3·13 光芒四射的太阳

——发散思维

让我们画一个既简单又一目了然的太阳：先是一个圆，再沿着圆周画上一条条直线。于是，一个光芒四射的太阳画成了。

让我们用这个圆代表头脑中正在想的一个问题，比如“砖可以用来干什么？”而把每一根直线看作是对这个问题的一个回答，或者说“创意”。这样，我们就有了一个“发散思维”的图示了。不难理解，所谓发散思维，就是从一件事



物或问题提出多种多样可能性或假设的思维方式。它是进行创造性思维过程的首要条件。

为什么这么说呢？

如果你还记得“创造就是要产生新东西”的话，就不难理解了。我们看图，那上面有一条粗线，它代表一个众所周知的答案，比如“砖可以盖房子”。你取这条途径来解决问题，虽说是轻车熟路，但总不算是创新吧。为了创新，你得另辟蹊径，于是你尝试走一走线条A；或许这条道也有别人走过了，于是你得走B才能表明你的创造性，如果B也被人走过了，那么你得走C，……依此类推。这么说吧，在一个特定的范围里，你能在别人已经提出的多种创意外，又提出别人未曾想到的创意，那就足以表明你可能更有创造力；或者，你提出的创意比别人的多，这也表明你可能有更强的创造力。当然，所谓“不同的创意”不能是“一碗豆腐，豆腐一碗”之类的，新的创意应该区别于前已提出的创意。这样，发散是为了求异，而求异必得发散。发散思维因此也叫作求异思维。要使自己富有创造力，就得锻炼发散思维能力。下面，我们不妨来练习一下。

题目：请说出砖的用途，越多越好。

条件：限一分钟。

.....

啊，你说了很多，砖可以“盖房、造桥、铺路、垒台……”甚至连“修鸡窝、砌猪圈”都想到了。数一数，你一共说出40多种用途。不错！它表明你在一分钟里几乎一刻不停地在

报告，这反映了你的思绪源源不断如泉涌。我们把这种在规定时间内发散出来的各种创意的数量，称为“发散思维流畅性”。它是衡量创造性思维能力的重要指标。

不过，仔细看一下的话就可以发现你的答案有一个重要缺陷，它们讲的都是砖的一个方面的用途——建筑。从这个意义上说，你的创造性似乎又很贫乏。你的一位同学也许在报告砖的用途的数量上比你少一点，可他提到砖可以用来写字，作乒乓球网，用作武器，甚至作为“武功测量器”……这就谈了砖的多方面用途。我们把这种能否突破事物的常规，进行多方面的发散，称之为“发散思维的变通性”。它是衡量创造性思维能力的又一个重要指标。

发散思维的第三个衡量指标是“新异性”。不过这个指标的客观性不容易确定。因为任何新异性都是相对的。在一般情况下，一个“出乎意料之外，又在情理之中的”创意往往是具有新异性的。

理想的发散思维的品质是这三方面都达到很高的水平，但这不容易。为了锻炼发散思维能力，不妨着重注意“变通性”。因为“流畅性固然好，但它偏重同类信息的提取，这就容易形成一种“惯性”，老是往一个方向流去，而转换跳跃不灵便。“变通性”实际上反映的正是思维的灵活性，由于转换到新的角度、新的方面，结果就往往带来意想不到的新异性。

3·14 船翻未必老大多

——集中思维

旧有“船翻老大多”一语。其实，“老大”多未必一定“翻船”。大家出主意想办法，这不正是前面讲的发散思

维吗？问题在于光发散而无集中，就无法从众多新创意中形成一个切实可行的方法来解决问题，完成创造，这就难免不“翻船”了。可见，光有发散思维还不够，与它相对应的“集中思维”同样不可缺。

为什么这么说呢？

这是因为当我们进行发散思维时，实际是假定了所有发散出来的新创意对于所要解决的问题或预备完成的创造都有同等的价值，彼此不分好坏。但是实际上任何创造性活动都有一定的目的，并且必须在一定的条件下达到这一目的。然而，在不同的条件下，最好的创意也会不同的，因此就需要选出最为切实可行的方法来。可见所谓“集中思维”就是指针对问题、目标，根据实际条件，分析评价发散出来的创意，以期找出最佳办法的思维过程。下面举个大家熟悉的事例。

问题情境：有3个小孩玩皮球，不小心，球落入一个洞里去了，为了再次得到球，该怎么办？

发散思维：小孩甲建议往洞里灌水，使皮球浮出来；小孩B认为干脆把洞挖开取球；小孩C说重买一个球最方便了。

现在你能说上面哪种方法最好吗？由于没有假设条件，就很难说，而在不同条件下，最好的方法是不同的。假如洞不深，又是圆柱型，而且土壤渗水性极差，附近就有水源，那么无疑是第一种方法最好。可是只要缺乏上述一二个条件，灌水法就显然不行，但是只要洞不深，又有锹镐之类的工具可以轻易取到，第二种方法也可能成为最便利的方法。然而若是洞很深，或者比如在公园里，那么即使有锹镐在手恐怕也不宜采用挖掘法，而且假如挖掘的代价远高于皮球本身的

价值，那么采用挖掘法又是得不偿失的。在这种情况下，弃旧买新未尝不是一个好方法。

根据上面的例子，我们可以看到集中思维的两个基本特点。

(1) 集中思维在发散思维之后进行。因为发散出来的创意越多，就越可能有更加好的办法，这时进行集中思维才更有意义。

(2) 如果说发散思维强调自由提议，无羁无绊的话，那么，集中思维更着重逻辑分评，实情评价。由于解决问题，完成创造最终是依赖逻辑的，因此无论如何不能低估集中思维的作用。可以这么说，耽于发散思维而昧于集中思维的人终将成为一事无成的空想家！

3·15 逆向思维

——提高创造力的一种思维方法

这里有两道题目请读者解答。

题一：某小学一年级新生中，有两个长得一模一样的男孩，他们俩不但出生年月日相同，连父母的姓名也完全相同。人们问他俩：“你们是双胞胎吗？”两个孩子出乎意料地回答：“不是”。你知道他们间的关系吗？

题二：一位公安局长正在路边同一老人谈话，这时跑来一个小孩，气喘吁吁地对公安局长说：“你爸爸和我爸爸吵起来了。”老人问：“这孩子是你什么人？”公安局长说：“是我的儿子。”请问，这俩个吵架的人与这位公安局长是什么关系？

对这两道题目不少人百思不得其解。其实答案很简单，只是人们的思维习惯束缚了自己对题意的思考。下面公布这

两道题的答案。

题一：这两个孩子是三胞胎中的两个。由于在实际生活中三胞胎是罕见的，因此当题目条件限制不是双胞胎的时候，人们的思路就被堵住了。

题二：公安局长是位女性，吵架的两个人，一个是公安局长的丈夫，小孩的爸爸，另一个是公安局长的爸爸，小孩的外祖父。这道题的关键是这位公安局长是女的，而恰恰在这个性别问题上，堵住了人们的思路，因为按一般经验，公安局长总是男的，所以不会想到要从性别上去考虑对问题的解答。

这两道题目说明一个原理，就是由于生活经验形成的思维活动，会强有力的支配人们朝一条习惯了的思路进行，其结果常常是束缚了自己而落入窠臼。

创造的一个显著特征就是不落窠臼，这就要求摆脱自然的、习惯的思维方式，从“不自然的”、不习惯的方面来思考，结果常常会出人意料。现代的吸尘器是用吸进尘埃的办法来保持环境的清洁，从想出这种办法的思路来说，它是和日常生活经验相悖的。因为要除去尘埃，那就要把它“赶走”，所以最早的除尘器用的就是把尘埃吹散的办法，但结果反而把灰尘弥漫空间。现在的办法不是“赶跑”、吹散，而是相反地把它吸收进来，这就解决了难题。诸如此类的事例是很多的，从一些创造发明，到解决前面说的两道题目，无不如此。这就是要逆向思维。

所谓“逆向”，在这里是指思路要逆习惯之向、要逆“自然”之向，而不要为“习惯”、“自然”所左右。这就要从小培养，平时锻炼，即遇到问题可根据已有知识从多种思路来思考，不要为“从来就是这样的”思想所束缚，不要怕

被人讥笑为违反常识，这样久而久之，就提高了思维的灵活性，能够多维度的思考问题，从而提高了创造能力。

3·16 闭眼看的“万花筒”

——梦的启示

你玩过万花筒吗？轻轻地旋转它，就会出现一幅幅美丽的新图案。难怪有的图案设计师总喜欢从它那里捕捉灵感，寻求启示呢！

梦，就是一个“万花筒”，不过得闭着眼睛“看”它。万籁寂静，黑甜乡里，梦的万花筒在旋转，变就万千的意象层出不穷，而最美妙的梦境莫过于启示了一个决定性的新创意。据说美国发明家赫威正是因为梦见矛头上长有眼睛的长矛上上下下，才醒悟到缝纫机上缝针的运动方式和针眼的位置该是怎样的。就连纯粹是进行符号与逻辑的抽象运算的数学家们也不例外，剑桥大学的一项调查表明，在69位数学家中竟有51人承认受到过梦的启发。

那么，梦何以会给人带来新创意呢？

也许象有的心理学家推测的那样，当我们专注地思考问题时，会在大脑皮层的某个区域上产生一个强烈的兴奋中心，它象有着巨大惯性的火车，即便是紧急掣动，也还会隆隆滑行很长距离一样，当你入睡以后，兴奋中心还继续活跃着，有关的信息在无意识状态下组合变化，这在时间上延长了思维过程，从而提高了产生新创意的可能性；还有心理学家认为，兴奋中心仿佛是一块能吸引金属屑的磁铁，它能把与所思考的问题有关的信息聚集在一起，这样，梦又起着信息过滤器的作用，提高了围绕既定目标产生新创意的可能性；或许兴奋中心又好比一个高敏度警报装置，一旦出现富

有意味的信息组合，就会触发整个大脑，使你觉醒，意识到这个组合的价值；……

这样的假设还有不少，其科学性虽然还有待检验；然而梦作为产生新创意的一个源泉是无可置疑的。根据经验提出若干建议来发掘梦的潜力也值得尝试：

（1）带着百思不解的问题而睡觉，问题的脉络清晰，症结暴露得愈明确就愈好；

（2）默述着问题解决的设想或逻辑进程而入睡，不管它们在整个问题解决的系列中处于开头、中间，还是结尾，留下断裂的地方由梦去接续；

（3）枕边常备纸与笔，记下梦中的新创意；

（4）有条件的话就立即顺着梦的启示展开工作，不管是半夜还是凌晨；

（5）醒后若还记得梦，不管梦境是否有价值，都值得回忆一下，尤其要分析自己感到有某种象征意义的符号与形象，事件与过程。

梦是一个万花筒，万花筒得事先装有彩色的碎玻璃，因此，那些白天不勤于思考，头脑空空如也的人就不应该奢望梦的启示。

愿你以积日累月经年的勤奋，换取一夜一时的机遇！

3.17 可遇不可求

——灵感踪迹

灵感是一个令人激动的心理现象。古往今来，有多少科学发现、技术发明、艺术创作因得益于它的一臂之助而凯歌高奏，光耀千秋。

灵感是一个神秘的心理现象。因为我们目前不但不能切

实地描述和解释它的产生与运动的机制，而且连间接地控制它也做不到。不是吗？人们最多只能说“我现在来了‘灵感’了”却谁也不能预测它在未来的哪一时刻叩响你思想的大门。

灵感就象一个形态多变的“小精灵。”有时，它宛如一片思絮，飘然而至，带来一个崭新的创意；有时，它好比一道电光，一星石火，刹那间暴露出问题的症结；还有的时候，它仿佛一个精细加工好的榫头，把你头脑中那观念之间的断裂处严丝合缝地铆接起来，……

灵感的特点是可遇而不可求。它常常不速而至，攸然而去。难怪有人因为没能及时捉住它而懊丧不已。灵感的这一特点，反映着创造性活动的偶然性。

然而灵感果真毫无迹象可寻吗？为了幸会灵感，人们总结了一些经验。

（1）坚持长期的辛勤工作，才可能产生灵感。因为创造的过程也就是已有材料重新组合的过程，而长期的勤奋工作能够收集整理大量的材料，从而提高材料之间新颖组合的可能性，因此，灵感不喜欢拜访懒惰者。

（2）稔熟于所要解决的问题才可能产生灵感。因为只有把材料之间的关系脉络搞得清清楚楚，才可能暴露出真正的症结。所以灵感又往往发生在整理、消化旧有材料的时刻。从这层意义上说，灵感只是逻辑思维的补充，因而它不喜欢拜访逻辑能力差的人。

（3）专心致志地思考，才可能产生灵感。因为在注意高度集中的时候，一个人的思维活动最敏捷，工作效率也最高，这时有可能探幽入微于平时所不及的深处，从而突然发现新的启示。因而灵感不喜欢工作时心猿意马的人。

(4) 懂得休息和调节的人有可能产生灵感。因为高度专注的工作有时也会束缚思维，在强烈的逻辑意识的导引下，我们往往会无暇、不顾、甚或不屑于变通我们的思路，于是新的创意就会受到抑制。此时放松一下，休息片刻，干点其他的事情就往往起到解除抑制的作用，从而灵感得以乘隙而入。因此，灵感又不喜欢不懂劳逸结合的人。

最后一点似乎更重要：灵感是个脾气古怪的完人，它不喜欢你求它，却乐意主动帮助你，因此当你渴望它来时，最好不要去想它。

3.18 马祖大师一脚踢

——顿悟起山

在心理学史上，“顿悟”一词虽然最初是根据格式塔学派的一个术语翻译的，但是，实际上它是道道地地的中国佛教禅宗教派的启迪领悟的方式。下面就讲个小故事。

8世纪时有个禅宗大师叫马祖道一。一次有个和尚问他，西方来的菩提达摩有何见解？马祖要和尚先跪下，和尚刚跪下，马祖就给了他一脚，这个和尚顿时恍然大悟了。

和尚悟到了什么，这倒不重要；要紧的是马祖的那一脚和由此造成的顿悟。

顿悟这个术语从字面上就暗示我们创造性思维的进展是阶梯式的，即有一个垂直跳跃登上新境界的环节。分析顿悟的产生，有3个要点值得注意。

(1) 思维进程是有顺序的，不走完这一步就登不上那一阶。

(2) 思维即使进展到这一阶的尽头，“撞了南墙”，仍可能“执迷不悟；”

(3) 这时只要一个提示，就能产生“啊哈，原来如此！”的顿悟，刹那间完成一次跳跃，达到豁然开朗的境界。所以，要产生顿悟，穷尽思索是前提，一个提示是关键。不过，马祖的那一脚究竟提示了什么？可见提示本身的含义又是朦胧的，多义的，其确切的意味还得要和尚有灵犀能参悟，由思考者体味出个中滋味。然而，若思考者果有此灵犀，又何劳别人着急提示呢？他可以自己无意中撞上，这就是郑板桥的故事了。

传说郑板桥曾苦于摹仿不好前人的字体，连睡觉时也在被子上划来划去。一次，他不知不觉地划到妻子身上，妻子嗔曰：“人各有一体，你体还你体，你这是干什么嘛！”说者无意，听者猛醒，郑板桥一下子悟到应该独树一帜，后来他在书法上果然自成一家。所以说，郑板桥是因其“灵犀”发现了“提示。”不过，这个故事未免太戏剧化，一个“体”字意蕴双关，给出的信息实在是太多了。实际上，真正的创造过程中触发顿悟的提示要平淡得多，因而对“灵犀”的要求更高，得首先搜索到提示，方谈得上参悟觉通。

有一个著名的“结绳实验，”被试得将一重物如钳子等拴在一根绳子上使它象钟摆那样摆动起来，方能一手拉住另一根绳子，接到拴有重物的绳子上，把两绳打结。实验表明，当主试漫不经心地告诉被试可以利用屋子里任何东西时，这组被试解决问题所花时间最长，因为这样的提示含义最模糊。然而即使这样，也不过是比较更接近于真实的创造情景，于是可想而知，要真心产生顿悟该需要多么灵敏的心机去寻找和发现提示。

须得提示方能顿悟，说的是思维的拓通得有客观源泉；

须得灵犀方能找到提示，是说顿悟的主观条件；而非得在穷尽思虑时方谈得上提示与灵犀的结合，说的是顿悟的非逻辑特性，至于灵犀何时哪刻才找到提示，谁测得准？所以创造的天地也是一个概率的世界。

3·19 唯可意会难言传

——直觉一谈

著名物理学家卢瑟福很早就直觉到复杂的原子核会带来一些新颖而重大的问题，他本人也对当时其他的物理学家没能像他那样意识到研究原子核的重大意义而大惑不解。其实，这也许得怪卢瑟福自己没把研究原子核的意义有条有理地讲清楚；可是他之所以没讲清楚，是因为他那时还根本讲不清楚。于是，我们从这里可以窥探到科学创造的伟大直觉实质上是一种判断；在上述卢瑟福的事例上表现为一种“战略性预见”或洞察的形态；又具有堪可意会却难论说的特点；然而，它的力量就在于后来的科学发展证明它是正确的。

那么，直觉作为具有如此力量的预见性判断何以偏偏难以言说呢？

有人认为，直觉是一种具有独特规律的思维形式，它不同于我们通常所用的那种形式逻辑，如三段论之类，也难以用形式逻辑来描述，作解释。这好比人们看魔术表演，尽管我们坚信不可能无中生有，但由于我们总是自觉不自觉地以惯常的方式来理解推测魔术变幻的过程，就一而再，再而三地产生不可思议之感。其实，一经魔术师揭穿，我们就会感到一切是那么平常。可惜直觉不会自动告诉我们它的运动规律，但是我们要坚信通过许多学科的共同研究是可以不断摸清其底细的。

还有人认为，我们之所以不能讲出直觉的过程，是因为我们期望得到的乃是问题的结果，这就会忽视解决问题的信息加工过程本身。好比我们急匆匆跑到楼上后却不记得跨了多少级台阶一样。困难的是我们似乎很难改变这种期望倾向，因而直觉的这种现象又与一般的随意注意不一样。

还有人认为直觉过程是在潜意识里进行的，而潜意识是我们所不能意识到的，因而也就无从说起了。这就像我们只看到一个人从楼梯一头出现，至于他在下面的走廊里是怎么走的，我们不得而知。

但是直觉的预见性是人们都承认的，杰出科学家的锐敏直觉甚至是令人惊诧不已的。计算机理论创始人图林，他的一些开创性思想在生前难以被人们理解，结果弄得二三十年后一些人独立研究出来的成果竟然只是再三再四地表明了图林的非凡洞察力而已。不过若不论程度，单讲直觉预见，其实也很平凡。也许你曾交过一个朋友，初次会见后你就觉得此人不善，却又没法说清楚；日后，他的所作所为果然如此，这就是你的直觉。所以，直觉预见能力并非专家大师们独有，这就是说，你也有可能成为具有英明的预见能力的专家大师。

3·20 奕棋大师有法宝

——直觉二谈

可以说，每下一盘棋就是在解决不少新问题，因为出现两盘一模一样的棋局就如同闭着眼睛把芝麻扔进针眼里一样难得。据说奕棋大师可以同时与好多普通棋手下快棋，而且还能赢。在不容细思考、慎琢磨的条件下，就得靠直觉来下棋。

那么大师是如何靠直觉赢棋的呢？

现代认知心理学的研究发现，奕棋大师的头脑里保存着大约5万个棋局模式。下棋时，大师就是判断棋盘上的局势同哪一个模式相似，就按该模式落子儿。这就有点儿像不是用砖一块块地砌房子，而是采用预制板来拼房子那样，速度自然就快了。

更重要的是利用模式来下棋，就改变了解决问题的智力活动方式。本来要一一考虑多种攻守得失的可能性，这得“算计，”也就是思维；现在无须这么做了，只要从脑子里提取出相应的现成模式进行“匹配”就行了，这不过是个“再认”的活动。可见，智力活动方式由分析性思维转换为再认性判断，正是直觉的又一个本质方面。

这种直觉是怎么形成的呢？靠经验积累！扩开讲去，优秀指挥官所以能在瞬间多变、错综复杂的战斗情景中迅速作出正确判断，组织有效的战斗措施，正是靠“身经百战”；而一场场战斗经验就是一个个战斗模式，积累得足够多了，那么在新的情景下遇到的相似性也就大了，判断也就既快又正确，直觉也就“灵验”了。

不过只是消极被动地积累经验，效果是不大的，应该在解决问题后有意识地总结经验，提纲契领，反复体味，经常演练，才能形成招之即来的模式。这一点是应当特别注意的。另外，在主动构造模式时，若能同更高级的一般原理挂起钩来，则效果就更好。由此可见，实际解决问题时的直觉再认乃是过去在平时分析思维活动的基础上的。所谓养兵千日，用在一时！

当然，直觉再认的模式不是僵固不化的。一者因为模式本身是可以不断演化变换的，二者因为在创造活动中不会有

与模式一样的实情，否则就不是创造了。因此模式只是为解决问题判断出一个方向，定下一个大体而已，在这之后进行缜密的思考，为最后的定局作精细的调整同样是忽视不得的。就奕棋大师与普通棋手之间来说，输赢主要是模式定大体的问题；但就大师之间的决战来说，精细的思维调整就攸关重要了，它对直觉判断所常有的模糊性，朦胧性起着补苴罅漏的作用。这样看来，直觉不仅要靠平时的思维涵养，还得有临场发挥应变能力的支持。

3·21 何以取此而舍彼

——直觉三谈

事实上，至少对凡是从事科学研究的人来说，都需要有直觉的能力，这是一个起码的条件。因为解决一项课题一般要从收集资料过渡到提出假设，再过渡到控制性实验检验。只有当检验结果为真时，假设才可能成为科学理论。然而恰恰在完成第一个过渡时，就非要直觉不可！举个例子来说吧。假如你收集了足够多的事实，它们显示出这么一个倾向，即在打预防针的时候，女孩子哭的人数比男孩子多。于是你提出一个课题：“在这种情况下，为什么女孩子中哭的人更多呢？”

在解决这个课题时，你一般会提出这样的假设；这是因为：“女孩对痛更敏感”；“女孩性格比较软弱”……等等，你不大可能提出下面这些假设，如这是因为——“教室里装了5只日光灯”；“男孩的头发比女孩的短”，或者其他稀奇古怪的假设。其实，既然是有待检验后才可以下结论，那么再荒唐，再不着边际的假设也有理由提出来，而且，事实资料——女孩哭的人数多——本身也没有在逻辑上表明肯定不

是某种因素造成的，这就是说，从逻辑上看，对上述（也是任何）问题可以提出的、有待检验的假设在数量和性质上都是无限制的。但是实际上你却相信很多所谓的“假设”乃是“荒唐的”，与问题“无关的”，连考虑都不考虑就把它们给排除了，尽管你未必讲得清楚“何以灯的数量同女孩子哭的人数多寡是无关的”。因此，你实际提出的为数不多的几个假设乃是在无限多个假设中被你猜想为更有价值，更与问题的实质相关的假设。这里，直觉的形态就变成猜想。勿庸多言，这种猜想性的直觉首先是以生活中的常识为基础的。

如果我们再要100个不是学心理学的人来判断你提出的那两个假设中哪一个更有可检验的价值，也许选其中任何一个的人数会差不多，而且不论选哪一个，在某种不同的解释下，会改换本来的选择。这表明选择没有把握，失去了直觉。问题很显然，这是缺乏专门知识造成的。如果我们叫一组学心理学的人去提出某个物理学实验的假设的话，也免不了瞎猜与动摇。由此可见，为了解决专门问题，还得有由专门知识涵养起来的直觉，否则提不出可能性最大的假设，而杰出科学家的杰出直觉，就在于善于提出这种假设。

所以，爱因斯坦说，从经验材料到提出思想，“不存在任何必然的逻辑联系，而只有一种非必然的、直觉的（心理学）联系”；当代美国科学哲学家亨佩尔说“彻底熟稔有关领域里已有知识”将有助于提出假设的创造力。把他们两人的意思联系起来想想，则更有帮助。

3.22 急中生智

——提高创造力的方法之一

人在紧急、危难之际，往往会生发出一些好主意、好办

法，这就是我国成语说的“急中生智”。司马光小时候用砖头敲破水缸，把水放走，救出了不慎跌入水缸里的小伙伴的故事，常常被人们用来说明“急中生智”。但有时也会愈急愈糊涂，急中未必都能生智。要使急中生智，至少要注意以下3点：

（1）急中要“冷”。人在紧急关头要冷静，这样才能分析情况、审时度势、随机应变，想出好办法。例如，诸葛亮在司马懿大兵压境时谋划了空城计，就是在危急情境中，能够镇定自如，冷静思考的结果。否则，急懵了，惊呆了，或者惊慌失措，就只能坐以待毙。因为情绪的高度紧张，必然会抑制思维活动的开展，这样当然就想不出什么好主意了。有些人急中之所以不能生智，毛病多半在这里。

（2）急中要“变”。这是指人在紧急关头要善于开展多维思维活动，特别是要破除平时的思维习惯，这样或许就会产生应急的好办法。“兵来将挡”，这是一般的战争法则，诸葛亮却用空城来对付司马懿的压境大军，这就是在不寻常的情况下，用不寻常的思维方式，取得了不寻常的成果。一辆满载货物的汽车，由于稍微超过了一点旱桥不许通过的高度，驾驶员急得团团转，除了把货物卸掉一些之外，别无良策。这时正好跨过的一辆自行车轮胎泄气了，触发了他的思想：把汽车轮胎里的气放掉一点不就行了吗。这个不同于一般思维习惯的主意就很容易地解决了这个难题。

（3）急中要“信”。就是说在紧急关头，自己要充满信心，要相信自己一定能闯过难关。我国已故著名地质学家李四光，原名李仲揆，自小用功读书，14岁时就以第一名的成绩获准到日本留学。在填出国护照时，他在“姓名”一栏里错填了年龄“十四”两字。由于这张表是花钱买的，他又

花不起钱再买一张，于是急中生智，把“十”字改为“李”，名字变成了“四”，但又觉得不好听，便在“四”后面加一个“光”字，“四光”，四面都光明，象征着前程无量，意思也不错。

以上说的“冷”、“变”、“信”在急中生智中是互相联系、共同作用而发出智慧来的。“冷”实际上是为智慧活动提供一种最佳心理状态，智慧活动能否产生积极的效果，在很大程度上要依赖于当时的心理状态。一般人在危急情境下，总是处在一种高度紧张的心理状态，而这种心理状态就会使人紧张、拘谨、反应迟钝、注意狭窄、灵敏度降低，这样当然就影响了思维活动而出不了“智”。所以“冷”是为出“智”提供心理“基地”。“变”是出“智”的方法。“信”是出“智”的动力、力量。如果我们平时注意锻炼如何控制自己的心理状态；学会摆脱思维的消极定势的影响，并注意思维的训练和知识的积累；同时加强自我思想修养，那么当你在危急时刻，就能急中生智。

3·23 茅草·鲁班·锯子

——原型的启发

好故事不怕多说，因为它能不断地给人以启迪，而鲁班与茅草、锯子的传说就是一个好故事。

相传，木匠的祖师鲁班为了督促工人们加紧伐木，便往山上爬去。也许山坡陡峭，他得拉住一种叫做丝茅草的植物，借力攀登。不料这次鲁班那满是老茧的手掌却被丝茅草划破了。于是鲁班产生了一个疑问：为什么柔软的小草竟能划破粗糙的手呢？接着，他仔细观察，发现丝茅草叶有一圈尖锐的小齿。这时，一个关键性的想法掠过头脑：既然小草能划

破皮肤，那么带有一排尖齿的铁条也能“划破”树木吗？锯子就是这样发明出来的。

锯子是伐木工具，小草与伐木却相去十万八千里，然而锯子恰恰是在与伐木无关的小草的启示下发明出来的，这种创造的过程就叫做“原型启发”。那么，什么是“原型”呢？

所谓原型，是指对想要创造的东西提供启示的事物。在鲁班的这个故事里，他想要创造发明的东西是一种“比斧子更好的伐木工具”，而原型就是丝茅草。所以原型启发就是在原型的“刺激”下突然领悟到一个新创意，一个解决问题的方法，从而奠定了一个创造活动之基础的现象。那么，原型何以会有启发的作用呢？

首先，原型同所要发明创造的那个东西有某种相似之处。不过要注意的是，在我们的好故事里，这种相似处并不像很多书上所说的那样是在于茅草和锯子的形状上，因为在被茅草划破手以前，鲁班根本就没有想到锯子该是什么样子的。那么相似在何处？相似在功能！丝茅草能轻易划开皮肤同鲁班想象的一种能比斧子更利落地“划开”大树的工具恰好在功能上是相似的，而鲁班也正是基于功能的相似，才造出结构或形状与茅草相似的锯子的。

其次一个条件是人具有类推的能力，因而可以看出不同事物之间可能存在着某种共同性。那么，在这两个条件中，哪个更重要呢？

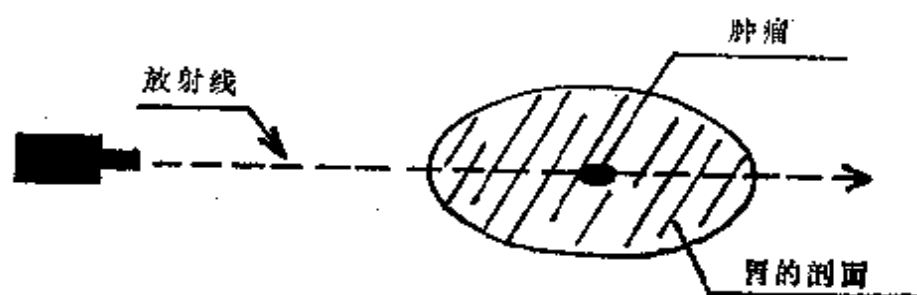
后一个条件更重要！试想，鲁班之所以能发明锯子，难道是因为只有他一个人被丝茅草划破手吗？为什么其他上山伐木的工匠却没能因此发明锯子呢？关键在于鲁班作了类推。从我们的故事里也可看到，当鲁班的手被划破后，他表现

出3个连续的心理活动。一是疑问；二是观察；三是类推。一般的人都能自然地做到前两点，但只有飞跃到第三点，才可能有所创造。此外，事物之间的相似是客观存在的，但是它们不会自动地告诉我们，得全靠我们去发现，从这一点来看，与其说是原型启发我们，不如说是我们“发现”、“领悟”原型。而类推是获得这种领悟的好工具，从功能相似入手则是有效地运用这个工具的好方式。这，就是原型启发给我们的启发。

3·24 肿瘤会诊求良策

——技术的考虑

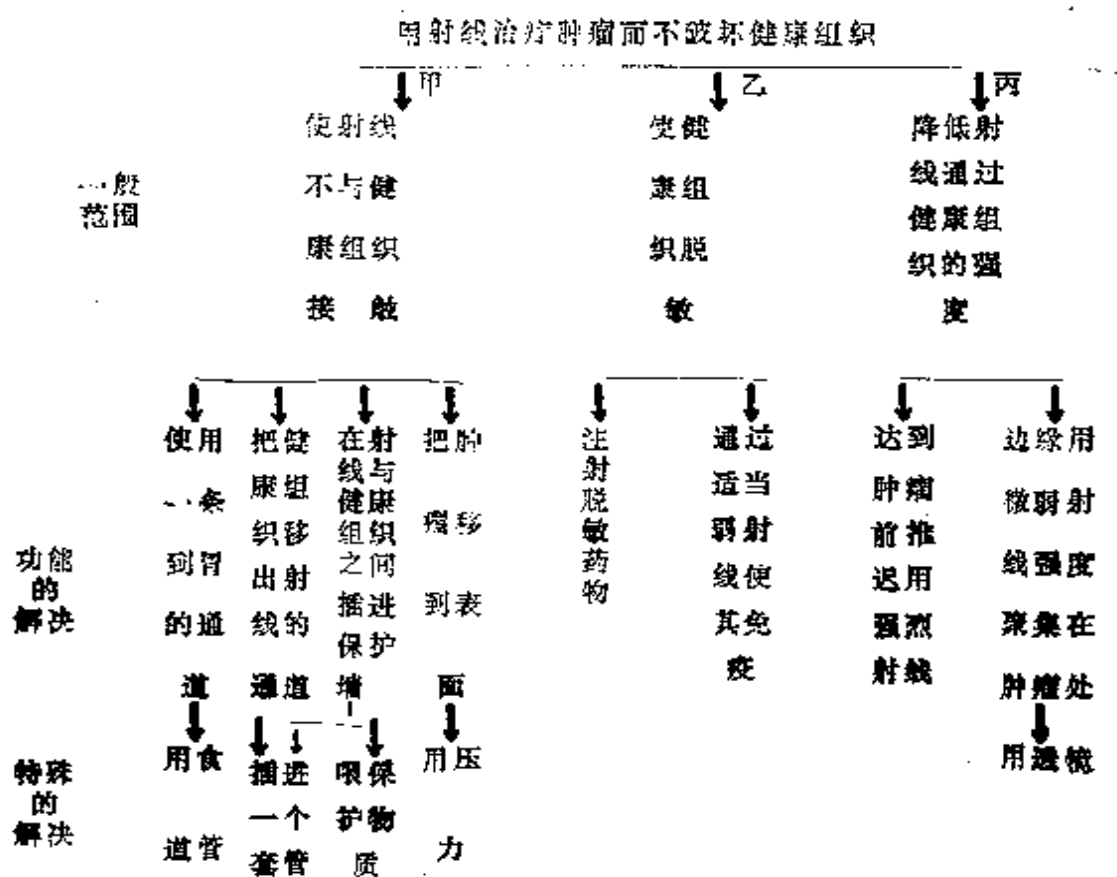
德国心理学家卡尔·邓克尔对一些大学生做过一个解决问题的实验。问题情景如下，并见下图。



有一个人的胃里生了一个肿瘤，无法动手术切除，但可用放射线来破坏。困难的地方在于要破坏肿瘤，放射线必须达到一定强度，但这样强的放射线同样能破坏肿瘤周围的健康组织。于是，所要解决的问题是：怎样才能既用放射线治疗肿瘤，又不破坏健康组织呢？

我们假定邓克尔的学生为甲、乙、丙3人，他们分别从某一个角度提出解决方法，全部的解决过程见下页图。

可是看到，3位学生一开始只提出解决这个问题的一般



设想（即图中的“一般范围”），它们虽然开出了一条思路，却过于笼统，抽象，无法实际应用，比如究竟怎样“使健康组织脱敏”呢？所以必须深入到“功能解决”这一步。

在功能解决这一步，提出了具体的可能方法，例如甲就提出了4种。不过我们看到，方法虽然具体了，可还没有在技术上得到保证，比如“使用一系到胃的通道”，这个“通道”是什么东西？因此，在提出具体方法后，还要进行技术措施的研究，“特殊的解决”就是指这一点。

经过功能解决和特殊解决这两个步骤，最后一共提出8种方法，其中哪一种最好呢？这需要评价，这种评价同样是技术性的。

通过上面分析，我们可以得到几点启发。

(1)真正解决问题时，往往是发散思维和集中思维并用的。通过发散，终于有了8种解决方法；通过集中，要确定一个最切实可行的方法。

(2)发散可以从一般到具体地分层进行，这在解决从未遇到过的新问题时尤其如此，而引导分层深入的乃是“从技术上考虑”。

(3)解决问题最后要靠技术手段，因此，在进行发散思维时必须有意地用技术要求来限制，否则发散容易流为空谈。

最后讲一下哪种方法最好。邓克尔认为采取透镜的方法比其它的更可取。但这还只是创意可取，技术上难以办到。邓克尔自己的方案是：让患者处在一个旋转台上。这样，肿瘤就相当于圆心，在旋转时，它的空间位置保持不移，这就能持续受到放射线照射，强度就可积累起来，而周围健康组织由于旋转的缘故，受到照射的时间就短，强度无法积累，于是达到治疗的目的。邓克尔的方法和采用透镜的方法在原理上是一致的，都是积少成多以达到所需的照射强度，但邓克尔的方法在技术上更简便易行，所以更好。这是我们可以得到的第4点启发。

3·25 得火之后继以油

——逻辑功能一谈

在创造过程中，当我们的思维探索陷于迷途左冲右突时，顿悟（包括灵感、直觉）犹如一星火花倏地闪现，给我们带来希望，指出方向。但火花的闪现毕竟是短暂的，于是我们会走不了几步又落入黑暗之中。因此，要达到创造的目的地，必须使创造性思维的火花燃烧起来。宋人陆桴亭说“得

火之后，须承之以艾，继之以油，然后火可不灭”。使创造性火花得以承继而燃烧的“艾”与“油”便是逻辑思维的加工。这是什么道理呢？

首先，逻辑思维给直觉灵感以清晰严整的表述形式。我们知道，灵感顿悟往往表现为某种结果，而它的产生过程却发生在潜意识里，尽管作为结果的灵感直觉有时是很正确的，但是创造活动的社会价值却在于让人们都理解你的创造成果，让它发挥社会作用。因此，依靠逻辑思维追溯创造过程并向公众表述出来就十分必要，而瞬间即逝的直觉灵感也终因有有意识的逻辑表述而固定下来，不会忘记。我们用以整理和表述灵感顿悟的逻辑工具有语言文字、符号图表、公式模型等，有志于进行创造的人们都应该掌握好它们。

其次，逻辑思维可以剔除似是而非的灵感直觉。人们很难摆脱这么一种倾向，即在谈到灵感，直觉或顿悟时，往往指的是那些终于被证实是正确的一刹那间飘然而至的思絮与创意，其实，在真实的创造过程中会闪现出形形色色的观念，它们实质上无一不是某种“灵感”、“直觉”和“顿悟”，只是鱼目混珠，真假难辨，需要我们如沙里淘金般地“淘出”真正的灵感来，这还得靠逻辑思维这张筛网。因此，真正有创造力的人一方面兼收并蓄一切的直觉灵感，另一方面也严格地筛选它们，从不轻信。杨振宁博士在谈到“氢弹之父”泰勒时就说，泰勒的许多直觉见解“恐怕90%是错的，不过没有关系，只需要10%是对的就行了。”这是一个大科学家虚怀若谷，收蓄各种真真假假的直觉见解的态度；而爱因斯坦说：“我从直觉来回答，并不囿于实际知识，因此大可不必相信我。”这是另一位大科学家要求别人以严格的逻辑工具来对待他的直觉的态度。参照两位科学家

的话，是很有意味的。

再者，逻辑思维还能扩展直觉灵感的成果。在实际创造过程中，灵感、直觉、顿悟往往既是当前思考着的问题的终点，又是与该问题相关联系的其他一系列问题的起点，因此，灵感、顿悟、直觉的产生不仅解决了当前问题，而且更常常为思想的骏马开辟了一片可尽兴驰骋辽阔的天地。于是许多问题势如破竹般地迎刃而解。难怪爱因斯坦说：“……这种公式一旦胜利完成，推理就一个接着一个，往往显示出一些预料不到的关系，远远超过这些原理所依据的实在的范围。”

“直觉和演绎逻辑在精密科学发展中所起的重大作用……都不能忽视”——记住爱因斯坦的话吧！

3·26 斜塔实验之反思

——逻辑功能二谈

亚里士多德曾说，重的物体比轻的先落地。这个信条在两千年里没人怀疑，后来是伽利略打破了它。

提到伽利略的这一创举，人们总爱谈比萨斜塔实验。在那里，伽利略向人们证实了轻重悬殊的铁球原是同时落地的。

其实，单是这样的实验并不足以推翻亚氏信条。因为伽利略在比萨斜塔上无法使一片羽毛与一个哪怕是很小很小的铁球同时落地；再者，或许哪个小铁球确实比大的后落地，只是时间上的差异是那么地小，以至于单凭肉眼、肉耳是辨别不出来的。更重要的是，伽利略是怎么想到做这个实验的？因为该实验只是一个创造阶段所完成的结果。是他心血来潮，偶然想到，纯属尝试性的吗？如果是，那就等于说伽利略在实验前对亚氏信条是否为谬误，根本没有把握，因而实验的

成功也不过是瞎猫撞上了死老鼠。虽说这种可能性未可排除尽，却是不符合科学研究或创造活动本性的，也与伽利略的一贯作法相违背。这就意味着，伽利略一定是经过某种成熟的思考，怀有十之八九的把握，才进行斜塔实验的。

其实，比萨斜塔实验本身并没有树立新思想，它的功绩仅仅在破除旧信念，而为了达到这个目的，只需要一个逻辑推理就行了。

比如，设想把一个1公斤重的铁球和另一个10公斤的铁球拴在一起，使它们自由落下，这时会出现什么样的可能情况呢？一种是，按照亚氏信条，轻的物体下落速度慢，那么轻的铁球就会牵制着重铁球的下落速度，于是两个铁球拴在一起时的下落速度就会慢于10公斤铁球单独下落时的速度。另一种情况是，既然两铁球拴在一起，总重量必大于10公斤，按照重的物体下落速度更快的信条，这时的下落速度就会比10公斤铁球单独下落时要快。这是两个相互矛盾的结论，它们足以证明亚里士多德的断言是错误的。如果你是伽利略，现在就可以设想一个实验了；如果你还想搞得戏剧化一些，那也可以登上另外一个什么塔上去演示。

由此可见，在科学研究创造活动中，逻辑思维的力量是绝对不能忽视的。没有它，或者根本提不出一项创造性的课题，或者只能进行盲目的尝试，浪费许多的精力、财力和时间，结果很可能连“事倍功半”的境地也达不到。另外，人们常以比萨斜塔的实验来赞美伽利略那敢于“冒犯”权威的伟大勇气。现在可以知道，如果没有缜密的逻辑思维能力，是不可能产生真正有现实力量的勇气的。

3·27 玛丽·劳森好家规

——安全感和自由感

玛丽·劳森是一位普通的美国妇女，她给两个孩子定了一条“家规”，要求他们每天必须进行两小时的创造性工作。玛丽·劳森不只是定下规矩就了事，实际上，当孩子们进行创造性活动时，母亲也常常参预讨论。在母亲的鼓励与支持下，只有10岁和14岁的孩子竟已拥有了10项美国发明专利。玛丽·劳森真是一位好母亲，也给我们在应该如何对待创造者及其活动的问题上树立了一个好榜样。

心理学家认为，每个正常的人都有创造能力，但只有在他感到有心理上的安全感和自由感时才会尝试着进行创造活动。创造者的心理安全-自由感在很大程度上取决于他周围的人们对他的奇思异想和与众不同的行为抱什么态度，作出什么样的行为反应。

我们知道，创造就其本质来说，就是要突破常规，标新立异；可是惯常的观念、准则，处事方式又是我们顺利地进行日常生活、工作和学习所不可少的。当我们习惯了这些思想观念、准则方式的时候，往往会自觉或不自觉地对一些富于创造性的人们及其活动感到看不惯，对他们持怀疑、否定的态度；尤其是在他们的创造活动遇到挫折与失败时，损坏了某些东西，“浪费”了某些财物时，就更容易讽刺，挖苦甚至打击他们，这就容易使创造者在心理上受到压抑，产生焦虑，他们将不得不花费更多的时间进行心理上的自我防卫。这就不能不影响、削弱乃至熄灭许多创造的火花。因此，一个人的创造活动能否取得成功，与我们如何对待他们有密切关系。在这一方面，玛丽·劳森是一个正面的好例子。

为了促使有创造力的人们充分发挥他们的才干，需要他周围的人们给他以“奖励”。这不仅仅指物质上的奖励，也不限于名誉上的表彰，因为这两项都只有在取得比较突出的创造成就后才给予的。对于创造者来说，允许他们自由自在地探索是最大的奖励，因此，我们最需要做的乃是不横加干涉，而应充分理解他们。为此，做到下面几点是需要的。

(1) 当你不理解他们的思想与行为的时候，就让他们自在地去干。

(2) 当你认为他们错了的时候，可以提出忠告，但不要强制。这样，你才有可能在创造者亲历失败后，赢得他们的尊重。

(3) 当他们兴致勃勃地向你谈起他们的计划时，你应该乐意倾听，如能参预讨论，当“顾问”是最好不过了，最低限度也应微笑地说：“不妨一试！”

(4) 当他们失败受挫时，你应该避免说：“我早料到不行嘛！”不妨说：“是否某个环节还没把握好，一道再看看吧！”

(5) 当有的创造者灰心丧气地表示再也不干了的时候，你不应该把他当作“回头浪子”来对待，只需平静地接纳他回到常规生活里来就行了，这样或许还能复苏他的创造热情。

你、我、他，每一个人都可能既是创造者，又是创造者周围的人；我们都以正确的态度和行为来对待创造者，我们也就都是具有“安全感”和“自由感”的创造者。

3·28 皮匠合成诸葛亮

——创造的群体作用

“三个臭皮匠，合成个诸葛亮”，这句俗语说的是个体组成群体时，就可能提高智慧的质量。在当今世界上，要进行创造性活动，重视群体的创造功能是很重要的。

当今世界充满竞争。每年每月每天都有许多人不约而同地，甚或有意“憋着劲儿”地从事同类课题，同样项目的创造性研究。最后鹿死谁手，桂冠谁戴，归根结蒂是与时间赛跑的问题。富有创造力的若干个体相互合作，组成创造群体，就能在较短时间里完成单个人得历时长久才能完成的探索与研究。

进入20世纪以来，科学研究、技术发明的复杂性已非往昔可比，一个创造性课题往往涉及到许多不同领域的知识；不仅如此，即使在同一领域里，现在也难见精通各个分支的博学者。因而科学研究的性质本身也要求有创造力的人应该重视群体智慧的作用，而恰恰是创造性群体能够把不同创造者个体的学识与专长有机地结合起来，取长补短，组成一个对研究的课题来说是只有长处，没有短处的智慧才能结构体。卢瑟福领导的卡文迪许实验室就是一个范例。在那里，有擅长管理的查德威克；有长于强磁场设计的卡皮查；有善于把科学洞察力和技术洞察力独树一帜地结合起来的考克劳夫；还有具备非凡的数学洞察力的达尔文，以及在逻辑能力上出类拔萃在狄拉克。这早已不是什么“臭皮匠”，而是群英会萃的智力集团军，难怪在这个实验室里涌现出一批诺贝尔奖金获得者呢！

创造群体之所以能激励创造，还因为一个目标明确，齐

心协力的群体具有凝聚力。凝聚力虽然来源于群体中的个体，但也反过来感染群体中的个体，从而引出更大的热情，更多的智慧，如此往复，产生良性循环，不断加速创造进程。

在群众性的创造活动中组成创造群体应该注意以下几点。

(1) 群体中的个体应是某一研究课题方面的志同道合者，人数不宜太多，“三五成群”也就可以了。

(2) 群体的“领导人物”不应由群体外的力量硬性规定，而应是由群体内部依据信赖感共同推举的。

(3) 群体要约定大家遵守的规则。

(4) 组成群体时能考虑到知识、才能与个性的多样性则更好。

最重要的是，之所以要组成群体，意在取得最大工作效率；而为达到此目的，群体中的个体都要承担一份工作，否则，每个人都想依赖他人，反而会出现“三个和尚没水喝”的局面，那还不如完全单枪匹马地干呢！

3·29 其实依旧难划一

——创造的个体自由

讲了创造群体的活动后，再讲一下创造活动的个体性问题，也许是更有意义的。

如前所述，本世纪以来的科学技术发展导致了创造者个体相互结合，组成群体进行创造活动。这实际上就是把创造活动予以组织化，集体化。但是我们也应看到，这种组织化、集体化并没有消除创造活动的个体性特征，即以个人活动的方式进行创造。这同样是由创造活动的本性所决定的。

首先，创造活动的最重要的阶段是思维的阶段，而脑力劳动的一个特点是可以在非正规的劳动组织和形式中单独进行，因为它既不像农业体力劳动严重局限于特定的自然条件下，也不像工业体力劳动束缚在复杂的机器和工序上。从逻辑上讲，一天之中任何时候都可以进行创造性思维活动，同样，在任何一个特定时刻创造性思维也可能进行不下去。于是就出现在规定的群体活动时间里思路堵塞，而在休息，游玩，睡眠乃至伤病状态下倒涌现出具有决定意义的新创意来。“人为什么笔直地落下来？”回答这个问题对于广义相对论的建树有重要意义，而这个问题恰恰是爱因斯坦摔伤后躺在床上休息时，突然想到的。

其次，进行创造性思维时，各人有各人的风格，有人喜欢在静室幽处思考，有人习惯听着音乐思考，也有人得时常变动活动方式才能思绪如泉涌，还有人忌抽烟却不停地嚼着糖果，……形形色色，五花八门，没有统一的模式，却要求充分的个人自由。如果硬要把所有的人都集中在一个群体活动形式下思考问题，就会相互干扰，一无所获。

第三，创造过程富有非逻辑特性，如顿悟、灵感、直觉。到目前为止，我们还远远谈不上直接控制和操纵它们，不能呼之即来，挥之即去，相反，需要耐心地等候，及时地抓住，并顺势展开，哪怕是在夜半更深，似醒犹睡时。

因此，创造性活动中仍然充满了不确定性，它强有力地排斥着组织性、集中性；而且，一般的规律是，创造性程度越高，个体性也越强，严密的组织活动对之也愈有害。所以必须辩证地看待，恰当地处理好创造活动的组织性和个体性之间的对立统一关系；对于从事劳动组织管理工作的人员来说，就应该把握好管理的自由度问题。一味地强调组织性，

排除个体性，也就等于取消了创造可能性。

3.30 蜡烛问题

——创造性解决问题技能训练之一

心理学家曾经做过这样一个实验：在桌子上放一根蜡烛、一盒火柴和几个图钉。要求所有参加实验的人只用这三样东西，将蜡烛垂直地安置在一个软木屏风上。这就是所谓的蜡烛问题。

解决这个问题的方法是：将火柴盒倒空，将蜡烛溶化在火柴盒子上，并将蜡烛粘在盒子上，然后用图钉将盒子钉在软木屏风上。解决蜡烛问题的方法极其简单，关键是要把火柴盒看做是支撑蜡烛的支柱。但是在实验中，却有许多人不能在限定的29分钟内正确地解决这个问题。

又如，当有几个硬币掉在能看见，但用手却取不到的地方时，有些儿童能想出出乎意料的办法，这就是将平时吃的糖果用做粘合剂，在绳子的一端拴上一块口香糖，用糖将硬币粘住提出来。

世界上的万事万物都有其特定的用处或功能，如火柴盒是用来装火柴梗的；糖是吃的；扫帚是用来扫地的；灯是用来照明的等等。这无疑是正确的，因为在日常的生活和工作中，我们就是用火柴盒装火柴梗；用扫帚扫地，但是，如果我们在创造性地解决问题的过程中，仍然受这些习以为常的固定观点所支配，看不到该物体的其他用处，这将会极大地阻碍我们对问题的创造性解决，蜡烛问题就很好地说明了这一点。在解决问题的过程中，只看到某个物体的某一种功能，看不到该物体的其他功能，心理学中称之为功能固定。

因此，要创造性地解决，就必须突破功能固定，使自己

的思维变得灵活而流畅。

突破功能固定有两种方法：一是“一物多用法”，即不仅要看到某个物体的常用功能，而且还要看出该物体的其它功能。如：扫帚不仅可以用来扫地，还可以“当扁担使”、“支撑东西”、“击撞发音”等等，多做此类练习会使创造力得到提高。二是“功能替代法”，是指在解决问题的过程中，根据某一特定的功能需要（如在蜡烛问题中，需要有一个支撑蜡烛的支柱），从自己周围的物体中找到一个可以替代这个功能的物体来（用火柴盒来代替支柱的功能）。其实，“一物多用法”和“功能替代法”是密切联系在一起的，要进行功能替代就必须看到看到一个物体的多种功能，看到一个物体的多种功用也会便于进行功能替代，一物多用是功能替代的基础，功能替代则是一物多用的目的。

3·31 九点问题

——创造性解决问题技能训练之二

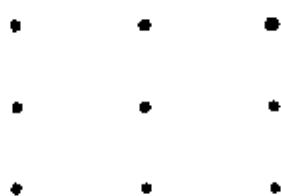


图1 九点问题

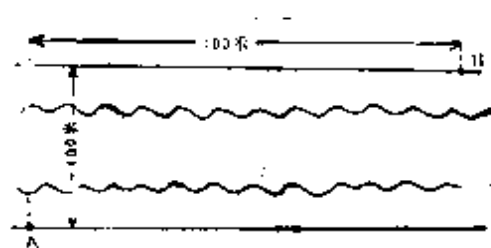


图2 架桥问题

所谓“九点问题”（图1）要求只用4条直线就将九个点连结起来，不管从何处起笔，笔尖不能离开纸面。解决这一问题的时间限制是30秒钟。

读者朋友，你不妨先做做看，看看自己能否在30秒内解

决这一问题（答案见图3）。

九点问题看上去似乎很简单，觉得是“轻车熟路”，但一动笔，却发现要解决这一问题还是比较困难的。原因何在？人们往往把这9个点看做是一个方块，所画的线段也被限制在这9个点所组成的方块中，不能突破这个思考“方块”的限制，将线段画成射线。

图2所描述的是一个架桥问题，一条河的宽度是100米，现要架设一座桥，桥应架在何处才能使从A点到B点走得距离最短？（另外，河的宽度是一样的，不允许斜着架桥）一提起架桥，人们往往会不自觉地受到“桥长远长于桥宽”这一传统观念的影响，思维就不知不觉地限定“桥长远长于桥宽”的范围之中来寻找答案，然而，要解决架桥问题，就必须突破这个范围的限制，造一座长只有100米而宽却有300米的大桥，让人斜着从A点走到B点（桥仍是垂直的，人的行走是对角线，因而并没有违反解题的要求）。

在创造性解决问题的过程中，人类的思维或许存在一种惰性，人们常常会将思维限制在一个“框架”之中，这种限制有时候是不知不觉地存在于我们的脑中，并影响着创造力的发挥。这是一种封闭式的思维，它极大地阻碍了我们对问题的创造性解决。

这类例子有许多。又如：要用6根火柴拼出4个三角形来。许多人在解决这一问题时，只想到在平面上用6根火柴来拼出4个三角形，这种平面式的封闭思维是解决不了该问题的，唯有在思考中突破平面的限制，立体地来拼这6根火柴，才能拼出4个三角形来。

因此，要想创造性地解决所面临的问题，就必须有意识地突破某些阻碍创造性思维的“框架”。因为这些框架会

不知不觉地影响到我们对问题的创造性解决，会阻碍，甚至扼杀我们的创造力。

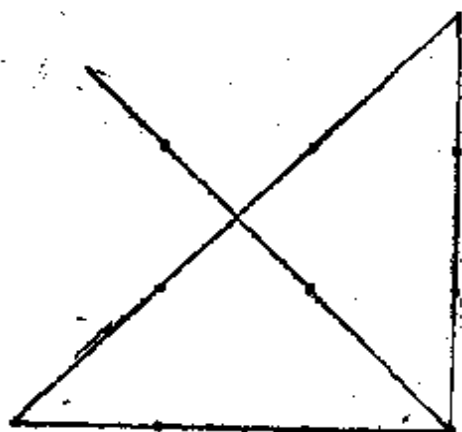


图3 九点问题的答案

3.32 洞悉未来

——创造者必备素质之一：预见力

一看到洞悉未来的预见力这个标题，许多读者也许会叹息道：我可没有预见力，只有科学家、政治家之类的天才才有预见力。这只能说对了一半，科学家、政治家等人是能预见未来，但是普通的常人也有预见力，而且每天都在不知不觉地进行预见。

例如，如果有人说：“明天是世界的末日。太阳在明天不会像往常一样从东方升起至西方落下。”我们大家一定会怀疑说这话的人神志是否清楚，精神是否正常，因为我们大家都认为太阳在明天不仅是从东方升起至西方落下，而且后天乃至将来都是如此。可怎么知道太阳总是从东方升起至西方落下呢？任何人都不能对此做出确切而又令人信服 的证明，这只是我们根据以往的经验而做的预见。如果没有这种不知不觉的预见，我们每个人都不可能满怀信心地计划未来。

因此，人人都有预见力，日常生活中处处有预见的事例。只不过有的人从小事情、小发明开始，悉心培养，积极运用预见力，因而成了成功者；有的人则忽视了自己的预见力，事事听天由命，只会面对别人的创造发明发出各种感慨，从未想到自己也有预见力，最终只能成为一个毫无创造力的人。

处于知识爆炸的今天，各种信息犹如一个咆哮奔腾的大海，如果不能从这些瞬息万变的信息中预见未来，也就不能认清面对我们的问题、机会和挑战，也就谈不上有所创新和改进。时代在呼唤着预见力。

毫无疑问，无论是办企业还是经商，无论是选择职业还是设计服装，等等，都离不开预见力。一个优秀的企业家只有从市场的供求信息中预见人们在将来的需求，才有可能开发出新产品，开拓出新市场，使企业立于不败之地；一个好的服装设计师只有能预见到何种颜色将流行，何种样式会被人们所喜爱，才有可能设计出新颖的服装来。没有预见力的厂长和设计师只会是一个步人后尘、望人项背的模仿家。

创造离不开预见，抱定“事事都能改进”的强烈意识，敏感地预见到问题的症结所在，不断地提出新问题，才有可能创造性地解决问题。爱因斯坦曾经说过：“找出问题比解决问题更为重要，因为解决问题可能只需要数学或实验的技巧而已。”而发现问题，发现新的可能性，以及从一个新角度来看旧问题却是创造性解决问题的第一步，而这恰恰离不开敏锐的预见力。

3·33 目标意识

——创造预见力培养之一——

我常听到不少的青年朋友这样说：“所有重要之事别人都

已经做了，所有好的东西别人也已经发明出来了；所有好的想法别人也已经想过了；每一幅有价值的图画都已画出；所有伟大的交响乐也已经被谱出，在我们的生活里，已经没有什么可创造发明的了。要是早生几十年有多好，那时却有许许多多的东西在等着我们去发明。”可以想象得到，凡是说此话或抱有这种想法的人，尽管心急如焚，一心渴望有所发明创造，但最终仍免不了一事无成。

为什么呢？道理很简单，他们并非没有创造的潜能，而是因为他们没有明确的目标意识，没有强烈的要发现问题的兴趣和意识，正是这些扼杀了他们的创造力。

所谓目标意识，就是脑中要有明确的目标。从广义上来说，目标就是一个人的志向和理想，如想当科学家，想当演员等。从创造性方面来讲，目标意识就是面对某一事物时，总有“应该干点什么”的念头，不停地思索“如何使它更实用”，时时抱有创新的念头。

没有生活目标和远大志向的人，只会变得懒惰，只会听天由命，永远不会去把握成功的契机，永远不会有所创造和发明。高尔基说过：“伟大的动力来自伟大的目标。”树立远大的志向，锲而不舍地抱定“想干什么”，“要搞出点名堂”之类的志向和明确的目标，它最终会成为强大的动力，推动你不停地思考和探索，激励你源源不断地涌现各种独特而新颖的设想。

一般说来，目标意识越强烈、越具体越好。所谓“知之者不如好之者，好之者不如乐之者”说出的正是这个道理，同时是指目标不要太空太大。例如，一心想勤俭节约的人，还不如定个一年内存一千元的具体目标。当你去商店购物时，会想到这件东西眼下还不是急需的，旧的还可以用一段时

间，年内要存一千元，因此还是不要买了。而只想到要做一个勤俭节约的人，却显得空洞，往往难以具体兑现。

同样，在创造性解决问题的过程中，不仅要有解决问题和力求创新的强烈意识，还要能提出具体的目标，找到问题的关键所在，进而把问题表述清楚，做到这一点就等于解决了问题的一半。例如，面对蜡烛问题，即要用一盒火柴和几枚图钉将一根蜡烛垂直地安置在软木屏风上，不仅要对这个问题感兴趣、乐于思考，而且要能发现将蜡烛固定的关键是需要有个支柱，只有有了这种明确的目标意识，才可能会想到用火柴盒来做支柱。

强烈的目标意识是培养预见力和创造力的先导条件。

3.34 小处着眼

——创造预见力培养之二

一个服装设计师如果能预见到不久所流行的服装的颜色和式样，那么，他或她就可能会设计出新颖、独特而又畅销的服装来，因而会给本企业带来极大的经济效益。相反，一个没有预见力的服装设计师即使能很好地模仿别人所设计的新服装，也不能率先占领市场，只能跟在别人后面亦步亦趋。因此，要想创造就离不开敏锐的预见力。那么，该如何培养预见力呢？这就是要从小处着眼。

任何事物的突然变化并不是一夜之间完成的，在其突变之前，必定存在着某些微小的变化，只有从这些小变化、小征兆入手，推知其未来的大变化，并较早地采取相应对策，才能创造出新产品，才能领先于别人，进而取得成功。千万不要忽视大变化之前的小变化、小征兆，因为其中包含着极其丰富的信息，预示着将来的大变化。

在二次大战爆发之前，就有一位英国学者准确地识破了希特勒的军备计划，并比较准确地猜出了德军的兵力和驻扎地区，这一点连希特勒本人都感到十分惊讶。其实，这位英国学者只不过是细心地查阅了德国的地方报纸，认真地阅读报纸上所登载的有关军人婚礼的小型报道，根据参加婚礼的军人的军衔这一细小的信息而做出预测的。

人们往往都觉得专家们的预测比较准确，比较神秘，其实，专家们的预测也是根据细微的信息作出的，只不过他们比一般人更留心于看起来是微不足道的信息罢了。所谓变化“突然”只是对没有看到其变化先兆的人而言的。例如，当一个没有预见力的服装设计师正不知设计什么样的新服装时，“突然”看到街上有不少姑娘都穿着黑裙子，才“突然”想起今年流行的是黑裙子，他之所以感到突然，是因为他没有看到不久之前有许多姑娘都在购买黑布料，没有听到三五一群的小姑娘都在议论黑色是多么好。

所谓预见力正是指事前能由小事推知大事的发生，这也要求人们从小处、小事着眼来进行预测。如果不从姑娘购买黑衣料、谈论黑色这类貌似平常的小事来进行预测，却等到许多姑娘都穿上黑裙子后才“预见”今年流行黑裙子，岂不成了马后炮，到这时已为时晚矣。

日本银行家今井森男说得好：“作为了解公司状况的方法之一是，钻进那家公司附近的酒馆或者茶馆，坐听人们谈话，便能弄清楚公司的商情如何，还能得到意想不到的情报。”因此，要培养创造预见力，就必须留心日常生活和工作的细微小事，注意收集小道消息和街头信息，从小处着眼。

3.35 乘法思考

——创造预见力培养之三

预见离不开情报和信息。大家都知道掌握的情报或信息是越多越好，信息越多，预见也就越可靠、越准确。但并不是人人都知道应该如何合理而有效地利用信息来做出准确的预见。

如果你手上就某一问题已收集了100条信息，现在你又得到了两条新信息，那么你总共有多少条可供利用的信息呢？多数人的回答是102条，对于这种回答最多只能给及格分；满分的回答应该是有二百条可供利用的信息。回答是102条信息的人是根据 $100 + 2 = 102$ 的加法来思考的，而回答有200条信息的人是根据 $100 \times 2 = 200$ 的乘法来思考的，这就是乘法思考法，用公式来表示就是：

已有的信息 $\times$ 新得到的信息 = 乘法思考

从上面所举的例子中可看出：采用乘法思考，不仅可以利用新得到的信息，也可发挥旧有信息的作用，还可以将两者结合起来，得到比单纯加法要多得多的信息，从而提高预见的可靠性和准确性。

由此可见，采用乘法思考可以大大增加信息或情报的数量，但是仅凭数量多还是不足以做出准确无误的预见，信息或情报的“质”也会影响到预见的准确性。所谓信息的质是指对信息的理解和领会是深还是浅，是高还是低，这是比较难把握的。

一般说来，一个人仅从一个角度来理解已有的信息，难免会不够深、不够透，预见也难免有误差。为了最大限度地利用已有的信息，发挥信息的质的作用，在这里也可采用乘

法思考。这就是让自己从不同的角度来理解和看待这些信息，或者是让9个与自己的兴趣、专业不同的人从各自不同的角度来看待和理解这些信息，然后对这些人的看法和想法予以各种组合和综合，根据这些资料再做预见，这既可提高信息的利用率，也会提高预见力。例如，对于同一条消息，不同的人会有不同的理解。工程师可能会从制造和设计的角度来考虑；会计师可能会从预算和收益等方面来思考；推销员则可能会从畅销这方面来理解；如果你能将这些考虑予以不同的拼接，你定会从中得到启发，从而大大加深了自己对这一条信息的理解。

总之，相乘就是揉合和撞击，无论是信息与信息之间的相乘，还是人与人之间思想的撞击，都可能会在撞击之中闪耀出耀眼的火花，用它可点燃我们潜在的创造力和预见力。

乘法思考可大大提高信息的利用率，是培养创造预见力的极好方法之一，读者切莫小瞧它。

3.36 对事物的准确断定

——创造者必备素质之二：判断力

在农业社会中，人们都是过着日出而作、日落而息的生活，刀耕火种，从事的是单调而又极其简单的农业劳动；当人类进入了工业社会时，尽管机器大工业高度发达，流水线的操作方式使得生产力有了极大的提高，但是每个工人只要按照规定进行操作即可，工人的工作也是十分枯燥而又简单的，而且基本上都是以体力劳动为主；然而，当人类进入了信息时代时，工作则变得越来越复杂。仅按规定办事是行不通的。因为大量信息每时每刻都在冲击着我们的大脑，它要求人们有综合处理各种问题和信息的能力，要求人们能随时

根据信息和情报的变化来进行判断，进而提出有创造性的设想或决策来，以更好地适应社会，取得成功。可以说，当今的时代是一个离不开判断力的时代。

所谓判断是对事物之间的关系与联系的反映，它可以分成直觉判断和理性判断两种形式。这两者判断都与创造力有着十分密切的联系，前者是创造的基础。

所谓直觉判断是指：对所面临的事物在一瞬间做出直接的断定或评价。它与创造力的关系是不言而喻的。所谓直觉判断在一定程度上可以说就是灵感，而许多伟大的创造发明都曾得益于灵感，它是一朵最奇妙的创造之花。

所谓理性判断是指：通过逻辑推理或推论的形式来对所面临的事物进行断定或评价，它不如直觉判断来得突然。这是一种十分常见的判断形式。

无论是直觉判断，还是理性判断，其目的都是要达到对所面临事物的准确断定，这是发现问题、准确预见、进而达到创造的前提。例如，下棋就离不开判断，只有具有卓越判断力的棋手，才能出奇兵，出制招，从而使胜利的天平倒向自己一边。

人在一生中会遇到许许多多的十字路口，当站在十字路口时，就需要有做出准确判断的判断力。然而有许多人却懒于判断，缺乏主动做出判断的自觉性，只有在万不得已时才做出判断，做出选择；有的人甚至放弃判断，因此也就放弃了创造和成功的机会。其主要原因是怕冒风险、怕负责任。所谓创造，简言之，就是第一，而要做第一就离不开强烈的责任心和冒险精神。只有不畏风险、勇于判断的人才有可能有所创造，取得成功。而且，也只有这样，才能培养起卓越的判断力。

3·37 一叶落而知天下秋

——创造判断力培养之一

《淮南子》一书中曾写道：“一叶落知天下秋”，即是指一个人能够从一片树叶落下的微弱信息中，判断出秋天将临。这种从微弱的信息变化中判断未来的方法是十分常见的。

例如，美国中央情报局窃取别国情报的能力使人十分惊讶，往往觉得这个机构所采用的手段和方法十分高明、神秘莫测，定是采用了十分先进的科学仪器。其实它主要的工作还是进行情报分析，方法也很简单，他们大量收集别国公开发行的报刊杂志，收听或收看别国电台或电视台的节目，不仅分析其内容，而且还从言辞、语词、语调等的细微变化中，有的甚至从别国领导人名单排列顺序的极小变化中，来判断这个国家的政局、方针、政策乃至人事变动情况等，从而为总统提供参考意见。侦破人员也是根据罪犯留下的蛛丝马迹来寻找破案线索，进而找到罪犯。

世上的万事万物无不处在相互联系之中，善于捕捉细微的信息，并据此运用正确的推理方法就可以准确地判断出事物的发展和变化趋势，为创造性地解决问题提供基础。那么怎样才有这种明察秋毫的判断力呢？

第一，要有敏锐的感受性。所谓敏锐的感受性是指：能敏感地觉察到人们在将来的欲求和需要，能敏感地觉察到事物的不正常或不协调的状态，能敏感地觉察到事物的内在关系、以及事物之间的共同性和差异性。要做到这一点，就必须树立明确的目标意识，从小处、从细微处着眼，在生活中“瞪眼寻视”，即时常问自己：“有无奇怪的事？”“有

没有与昨天不同的地方？”等。例如，当你在等公共汽车时，可以利用等车的时间，看看周围有什么变化；听听人们都在谈论些什么，注意其中有没有对自己有启发作用的话题；或者看看人们的服装怎样，有没有什么新潮的先兆等。如此经常练习，可大大提高自己的感受性，使感觉变得敏锐。

第二，要有舒畅的心境。心情坦荡，心情愉快才会对周围的一草一木、一人一事产生浓厚的兴趣，才会观察周围的人和事，才会体察出其中的细微变化。

第三，要有一定的推理能力。判断所反映的是事物之间的联系，要依靠推理。因此，明察秋毫的判断力不仅需要有洞察细微的感受性，而且也离不开正确的推理，而这需要学习和锻炼。

总之，要时刻睁开自己的眼睛，开启自己的心扉，做生活的有心人，才能从细微预见未来。

3·38 从大处着眼

——创造判断力培养之二

大家一定都听说过盲人摸象的故事，几个盲人为判断大象什么样而各执一词，争辩不休。摸着大象腿的盲人说大象像一根柱子，摸着象尾巴的盲人说它像一条粗绳子，摸着大象身体的盲人说它像一堵墙，摸着大象鼻子的盲人说它像一根棍子。其实大家都知道，这几个盲人都错了，因为他们是根据大象的一部分来下判断的，看不到大象的整体情形，犯了以偏概全的错误。

因此，要想使判断准确无误，有时候要从大处着眼，采用立体式观察，用一种完整而不是分散成小部分的观察来进

行判断。苏轼有一首《题西林壁》的诗写道：“横看成岭侧成峰，远近高低各不同；不识庐山真面目，只缘身在此山中。”所谓“横看”和“侧看”只是一种平面式零碎观察，它会使人和盲人摸象一样，不识“庐山真面目”，而只有跳出此山外，采用立体式俯瞰，才能识其真面貌。

要做到立体宏观判断，首先要学会站在“旁观者”的位置上下判断。好比是下棋，不仅要从自己一方的棋势来判断该如何落子，而且还要站在对方的立场上来判断棋势和棋形，而且更为重要的是要站在第三者的中立立场上来看自己和对方的棋势，这样方能克服视野的狭窄和各种偏见，才能成为下着绝妙的好手。所谓“旁观者清”、“站得高、望得远”说的正是这个道理。事实上，真正的高明棋手也正是从第三者的立场来判断下棋的。要做到这一点并不难，只是许多人都忽视了这一点，因此，在下判断时，要时常提醒自己要站在第三者的立场上，如此才能使自己的判断准确；而且，也唯有站在旁观者的立场上才能发现细微之处，发现或找到解决问题的关键。

其次，要有综合细微信息的能力。所谓“大处”只是“小处”或“细微之处”的总和，没有小处，哪来大处？

“欲穷千里目”，必须得“更上一层楼”。没有底层、一层、二层等，是上不了更上一層的。立体的观察是点、线、面观察的综合，因此，要有综合小处的能力。

认真的读者读到这里也许会产生疑问：3·36节中要求人们从一叶落来判定天下秋，而这里却要求我们从大处着眼，岂不是自相矛盾吗？其实，并不矛盾，前者是讲微观判断，后者是讲宏观判断，这是判断的两种形式。巴甫洛夫根据高级神经活动的类型将人分为两大类型：艺术家和思想家，他

指出：“所有的各种艺术家：作家、音乐家、画家等等——完整地、接连不断地、整个地把握生活现实……思想家，则是把生活现实分割开……。”因此，这两种类型的判断都是有效的，都是客观存在着的。而且，宏观判断和微细判断是相互联系的，如果能将两种判断方法结合起来使用，会使判断更加准确。

3·39 时不再来

——创造者必备素质之三：时间观念

随着信息时代的到来，人们越来越多地被各种信息所包围，人们不得不随时就这些信息做出预见和判断，因而时间观念就发生了很大的变化。“时间就是金钱，效率就是生命”这已成了全世界都流行的口号。所谓把握“时机”，“时”就是指时间，“机”就是指机会。适时地把握住机会，就会成功。对富有创造性的人所做的调查表明：这些人都具有强烈的“时不再来、机不可失”的时间观念。

时间就是创造。所谓创造，从成果方面来讲就是要提出意想不到的构想，有所发明和发现。例如，对某个人而言，创造可能是指发现一个星球，对另一个人而言，创造则可能是画一幅罕见的图画，而对第三个人而言，创造则可能是开发出一种新产品。各种成果或构想可以不同，但有一个共同的特点，这就是发现星球或画出一幅罕见画的人在时间上必须是第一个，因此，创造即为第一，而第一即为走在时间前面，否则就不是创造，而是模仿了。所以说，时间观念是每个创造者的必备素质之一。

从创造预见力来看，为了准确地做出预见，就必须及早

地觉察出事物发生变化的先兆。一般来说，正确的预见做得越早越好，因为预见事物发展变化的趋势越早，也就有更多的时间来做充分的准备，更好地迎接挑战。因此，创造预见力的培养也离不开强烈的时间观念。

人人都知道时间的重要，都知道“一万年太久”，应“只争朝夕”，而且在日常生活中，我们还可以看到有许多人整天忙个不停，忙这忙那，却少有成就。原因何在？在于尽管他们知道时间的重要，却不知道该如何有效地利用时间。好像黑熊掰玉米，一个接一个地掰下去，不问收获如何。有位效率研究专家说得好：“我们为了找到把声音传得更远的方法，花了大量的精力；为了让汽车跑得更快，研制了特别装置；为了提高光能的效率，发明了反光镜，可是，却几乎不开动脑筋来提高我们自身的效率”。

因此，要想适应这个时代，不被这个时代所抛弃；要想发明和创造，就必须有紧迫的时间感，并且还要掌握一生利用时间的诀窍。没有时间观念的人，是不可能走在别人前面而有所创造，只会跟在别人后面模仿别人；有时间紧迫感却不会有效利用时间的人，只会是一个忙忙碌碌却没有什么成绩的人，一个被岁月拖跨了的人。

3·40 有计划地集中精力工作

——利用时间诀窍之一

时代的发展对每个人都提出了新的要求。如果说从前的时代只要求少数人有创造性，而今天则要求每个人都应该具有创造性，大到交通问题、能源问题，小到日常生活中小事情、小东西的改进等等，各种各样的问题都摆在我们的面前。如果我们把这些问题都当作是富有创造性的挑战，那

么，我们将会面临过多的问题，而时间却是恒定的，今天的一小时并不是从前的两小时，这样一来，会使我们的心智无法承担。因此，处在今天的时代，任何人都要考虑如何有效地利用时间这一问题。

有计划地集中精力工作就是一个使有限时间发挥最大作用的方法。

首先，要有计划性。一般说来，问题解决的越多越好，但相对说来，我们做了什么要比我们做了多少更为重要，即解决问题的量并不重要，是否解决了正确的问题才更重要。因此，对所要解决的问题必须分出轻重缓急，要排好先后次序，如此一来，我们才有可能集中精力富有创造性地解决一些比较重要的问题，使有限的时间发挥最大的作用。

没有计划性的人是在众多的问题之间疲于奔命；往往会被问题所击垮。他们也可能集中精力于错误或没有价值的问题上，从而浪费了宝贵的时光。而且，集中注意于错误的问题上，往往会使自己又创造出一个新问题来，生活中最不幸的事情之一，便是我们自己造出的问题，那是最难解决的。

其次，要想有效地利用时间，就必须集中精力解决问题。计划性是集中精力的前提，没有计划性，不知哪个问题重要，哪个问题不重要，只会平均用力，这种“眉毛胡子一把抓”的做法反而会使效率降低；集中精力则是计划性的目的，预先做好计划，正是为了便于集中精力来各个击破，提高时间利用率。

集中精力可使大脑处在高度清醒和兴奋的状态，有利于创造性设想或方案的产生。研究表明：所谓脑子清爽、思维活跃的时候正是精力高度集中的时候，灵感之花也只有在精

力高度集中于某一问题之后才会绽开。

当托斯卡涅80岁时，他儿子问这位举世闻名的指挥家：“一生中最重要成就是什么？”回答是：“我此刻正在做的事，就是我一生中最大的事，不管是指挥交响乐团还是剥橘子。”一心以为“鸿鹄将至”的人是不可能有什么创造的。

有计划地集中精力工作可使人有条不紊、忙中偷闲，因为它能使人最大限度地提高时间利用率，从而使人的生活得愉快、充实。

3·41 今日事今日毕

——利用时间诀窍之二

“明日复明日，明日何其多！日日复明日，万世成蹉跎。”“今日复今日，今日何其少！今日又不为，此事何日了？”这是大家都很熟悉的《明日歌》和《今日歌》，它们告诫和提醒人们要把握今天，要珍惜今天的宝贵时间，不要寄幻想于明天。其实，大家都懂得这个道理，也都知道今天的事应该今天做完，不应该拖到明天再做，可为什么仍有许多人却做不到这一点呢？

从心理学角度来看，主要有以下两条原则在起作用。

一是明日复明日原则。人们欺骗自己，把应该今天做完的事拖到明天时，总会这样来说服自己：这工作今天做完会困难重重，但是等到明天或等到将来的某个时间再做，就会很轻松。等明天来临时，他们又会用同样的理由对自己重述一遍。这就是明日复明日原则。这一原则的使用，可以使一个人：①不必承认自己是在拖延时间；②逃避问题的根本；③保持心理平衡；④仍然满怀希望。

明日复明日的人常会这样安慰自己：“我现在不做这件事并没有不对的地方，因为我还没有准备好开始。也许等我休息好，有了充分的准备，我就会开始。也许过一阵子再做这件事，会比较轻松一点，而且会完成得更好。”例如：有一个人很想成为作家，可他却练习写作，因为他总是在想应该等到明天再动笔，明天会准备得比较充分；他今天不动手写的另一个理由是：等明天或将来“灵感”来了时再写，他认为等灵感来了再写会比较轻松，写出来的作品会更佳。但是，不幸的是，没有平时的辛勤积累，哪儿来灵感？因此他只好日复一日地做着成为作家的美梦。

二是先决条件原则。所谓先决条件原则是指：当一个人要完成一件在他心理上认为非常重要的工作时，一定得先完成另一件比较次要的工作。这项次要工作并不重要，有时甚至与自己最想解决的问题毫不相干，而它却使人心安理得地将今天该完成的工作拖到明天或后天。这就是许多人都抱怨工作太忙、忙得连自己最想解决的问题都没时间来解决的原因所在。例如，有的人很想有所发明创造，但是他们不是从今天、从我做起，却想到自己在创造之前应该读几本有关创造的书；当终于有一天把书看完之后，他们并非立即采取行动，而是想到最好找几个人一起干，自己一个人的力量太薄弱，恐怕不会有所发明创造，如此等等。他们为自己设立了一系列的先决条件，却将主要的问题一拖再拖。

明日复明日及先决条件原则一方面使人不知不觉地将要解决的问题拖延下去，让今天一个接一个地流逝；另一方面又会使人觉得心安理得，否认自己是在拖延。因此，要想有效地利用时间，要想有所创造，就必须说干就干，今日事今日毕。

3·42 克服“沉速行动”

——利用时间诀窍之三

有人说：“人天生有一种惰性”。这话不对，但可以说很多人都有拖延时间的习惯。用沉速行动来转移自己的注意力，拖延问题的解决就是一种不良的习惯。

什么是沉速行动，我们可以通过一个例子来说明。例如，对一个写不出文章（或做不出作业）而心里又十分焦急的人来说，他可能会一支接一支地抽烟，或不停地吃零食，或不断地找人闲聊等等。只要是除了写文章之外的一切事情都可使他获得暂时的满足，使得他暂时忘却写文章的焦虑和烦恼。他逃避写文章，用其他的行动如吸烟、吃零食、聊天等来代替他本应该做的事，这些行为在心理学中被称之为是“沉速行动”。而一旦采取了沉速行动，使自己沉速在新想到的活动中，一方面可使自己摆脱解决问题过程中的焦虑和不安甚至沮丧等，另一方面会使自己对拖延感到心安理得，因为自己很忙（只是忙于从事沉速行动），没有时间来关心原来要解决的问题，因而会觉得自己并不懒。

沉速行动会把一个人的注意力和精力从应该要完成的工作上转移开来，逃避问题的真正所在，拖延问题的解决。这种不自觉的拖延习惯很容易使人上当受骗，看上去似乎是忙个不停，实际上是在逃避有效的行动，在浪费时间。

在每个人的身上都或多或少地存在着这种拖延时间的习惯，尽管我们有时很想抓紧时间以解决某些必须解决的问题，但是往往会不自觉地用各种沉速行动来取代本应该做的事，使得问题一拖再拖。

该如何克服沉速行动以提高工作效率呢？首先，把你认

为自己常常沉速的行动列出表来，其次，应判断沉速行动所要逃避的是什么；再次，应记下你在什么时候可能会采取沉速行动；最后，再按照下面的两种方法来克服之。

（1）时间限定法。可以假设自己在某个时间内必须解决问题，或者假想有人逼着自己做，给自己限定时间，强迫自己将注意力和精力集中在原先要解决的主要问题。

（2）利用反讽技巧。在心中背诵“你这可怜的家伙，我看你是真没法应付这个困境！你这个意志薄弱的家伙，明知这就是沉速行动，竟不能克服”等之类的语句，以夸大你的处境。这种技巧既可帮助你拥有有益的对立立场，也不会打击你自己。

需要指出的是，有时用沉速行动来转移注意力也会有益处。例如，当一个人遭遇到某种不幸时，会采用沉速行动，如全身贯注地投入到工作和学习中，以分散对不幸的注意和记忆，这是有益的沉速行动。它与我们在这里所讲的沉速行动不同，这里主要是指克服那些浪费时间、降低效率的沉速行动，读者要注意到这一点，不可混淆。

3.43 千里之行，始于足下

——创造者必备素质之四：实践

我曾遇到不少的青年朋友，他们有极强的事业心，很想有一番创造发明，但我总是听到他们在感叹：“我就是没有灵感”；“灵感从不光顾我”。是的，创造离不开灵感。灵感好比是打开创造大门的钥匙。但是，他们却忘了，灵感——这是一个不喜欢拜访懒汉的客人。”（车尔尼雪夫斯基语）正如俄国的现实主义绘画大师列宾所说：“灵感“是由于顽强劳动而获得的奖赏。”唯有日日耕耘、长期劳作，才会

引来灵感的拜访。

实践是灵感的源泉，没有长期的实践积累是不可能有感应的。只有有“读书破万卷”的辛勤劳动，才会有“下笔如有神”的创作佳作。人称“诗鬼”的唐朝诗人李贺，才华横溢、聪明绝顶，就是他也每日骑马出游体验生活、积累素材，每“遇所得”，必“书投囊中”，十分勤奋。大家也许都听说过有一个名叫张善子的画家，他画得虎称得上是一绝，其本人就在家养了一只老虎，平时细心观察、认真写生，只有经过这一番功夫，他画的虎才千姿百态、栩栩如生、呼之欲出，极富艺术魅力和感染力。这类例子，俯拾皆是，举不胜举。巴甫连柯说得好：“在任何一个成功的后面都有着十五年到二十年的生活经验……要是没有这些经验，任何才思敏捷恐怕也不会有，而且在这里，恐怕任何天才也都无济于事。”没有实践的“十月怀胎”，那有灵感和创造的“一朝分娩”呢？

实践是试金石。无论是经过长期的思考，还是偶然得到的创造性设想，通常都是欠完备的，都必须应用到实践中去，才便于修改、简化和完善，才能成为解决问题的真正有效的方法。再者，任何创造性设想都必须运用到实际中去，才会产生应有的社会效益和经济效益，否则，再好的设想也只不过是一个漂亮的肥皂泡或者是一张只能到月球上去兑现的支票而已。空想家、清谈家是到达不了创造的彼岸的。

实践是创造力的滋养地，只有通过不断的实践，将各种创造技法运用到实践中去，才能培养起创造力。在生活和工作中，一旦有了合适的设想，请立即把它付诸于实践，与其知道一百件事，还不如坚持做好一件事。从小创造、小发明开始，不可认为事小无意义而不为，点滴的创造固然不如

整体的大创造，但它好比是屋檐滴水一般，一点一滴，持之以恒，就可点穿阶石。没有小创造、小发明的积累，就不可能有大创造、大发明。千里之行，始于足下，没有一点一滴的前进，就进不了创造的殿堂。

3.44 手脑并用

——实践的成功要诀

人们往往都有一个片面的看法，即认为实践只是在想出了创造性的设想或方案之后，再把它运用到实际中去，动脑在前，动手在后；或者认为实践就是要在日常生活中多练习各种创造技法。其实，在思考问题或解决问题的过程中，边动脑边动手也是一种很好的实践方式，而且这种实践对人的创造力有很大的促进作用。

有一个名叫亚妮的小女孩，喜欢画猴，她画的猴子有的可爱，有的顽皮，有的憨厚，呼之欲出，活蹦乱跳。其实她本人不仅可以画出千姿百态的猴，而且还动手动脚地模仿猴的姿态，她可以做出猴的各种姿式，这无疑对她的绘画创造性有极大的帮助。日本也有个叫探幽的画家，他每晚思考作画时，一会儿躺下，一会儿来个金鸡独立，做着各种动作，第二天就把这些动作入画，没想到他这样画出来的鹤十分生动，非一般画师可比。

值得注意的是，当思考问题或解决问题时，边思索，边用手来不停地做着动作，或用手在纸上写着、画着，他自己当作被创造的对象来思考，会在头脑中涌现出比单纯用脑更多的创造性构想来。为什么手脑并用会促进创造力的发展呢？

首先，手的操作可刺激大脑，使脑变得更加清醒和活

跃。生理学的研究表明：在人的脑干部位存在着一个网状激活系统，它对人的清醒和兴奋有着必要的作用，只有在网状结构被激活的基础上才能进行创造性思维。而手的活动，可使感受器受到刺激，当刺激被转化为神经冲动，并通过神经传到脑干的网状结构处时，可使网状结构兴奋，从而使头脑保持清醒和灵活。

其次，对大脑皮层的研究表明：大脑皮层上有各种接受特定感觉和支配特定动作的中枢，支配手指的脑皮层中枢在脑皮层上占有很大的范围，甚至比支配内脏的中枢还大，而且它位于主管创造活动的额叶附近。因此，手的动作和作业可以直接刺激脑皮层的有关中枢，使思维活跃。曾有人提出，智力落后的儿童可以通过锻炼手指来提高或改善智力发展，其依据就在于此。

手和脑有着十分密切的关系。中国民间就有“十指连心”之说，这里的“心”不是指心脏，而是指大脑，中国古代一直把“心”作为思维的所在。因此只要有可能，就要尽量动手动脚，手脑并用，因为创造性思维是身心协调和综合活动的产物。

3.45 思维扩散法

——创造技法之一

思维扩散法是一种最基本的训练和培养创造性思维的方法，其直接的目的就是要打破思维的僵化、凝固和停滞，使思维变得灵活、变通和流畅，从而培养起创造的能力。

思维扩散法有功能、结构、原理、方法、因果、组合、关系等扩散。

(1) 功能扩散。即以某一事物的功能为出发点（或称

扩散点)，尽量想出获得该功能的各种可能性。例如，怎样才能达到取暖的目的？怎样才能使脏衣服达到去污的目的？等等。

(2) 结构扩散。即以某一事物的结构为扩散点，寻找出可以利用该结构的各种可能性。如：尽可能多地找出包含△、□、□等结构的東西，并写出它们的名称。

(3) 原理扩散。即以某一事物的原理为扩散点，尽可能地找出可利用该理的途径或方法。例如，利用苍蝇的复眼原理，尽可能地想出可利用这一原理的可能性；或从鸟类的飞行原理出发，尽量想出可利用这一原理的各种可能性。

(4) 方法扩散。即以人们解决某一问题或创造某种物品的方法为扩散点，寻找或设想出可以利用这种方法的各种可能性。例如，尽量想出人们用“爆炸”或“摩擦”等方法可以解决哪些事情。

(5) 因果扩散。即以某一事物的结果为扩散点，推测出造成此结果的各种原因；或者是反过来，以某一事物的起因作为扩散点，推测出该事物可能发生的結果。例如，尽可能说出火车晚点的各种原因，或尽可能说出钟表坏了的各种原因等；或是反过来，尽可能想出汽车发动机坏了或乱扔杂物等所造成的后果。

(6) 组合扩散。即以某一事物为扩散点，尽可能多地将其他事物和该事物组合在一起，从而得到有用的新事物。例如，尽可能多地想出水果刀或电视机等可与哪些事物组合在一起。

(7) 关系扩散。即以某一事物为扩散点，尽可能地想出与该事物发生联系的各种事物。例如：录音机与哪些事物

相联系？它的发明，在哪些方面对人们的生活产生了影响？等等。

上述各种思维扩散训练法简单易行，不需要有特殊的知识和准备，在生活中可随时加以运用，经常做此类练习，可大大提高思维的创造性和灵活性。需要指出的是，思维扩散训练法并非仅以上所讲的7种，凡是可增强发散思维的扩散训练均可练习，读者不必仅拘泥于这7条。再者，读者在练习时，也可将两条或三条结合在一起加以练习，因为各种扩散训练法并非相互独立，毫不相干的，综合起来使用，效果会更好。

3·46 脑激荡术

——创造技法之二

诺贝尔奖金获得者莱奥·保林曾说：“得到一个好设想的最好方法，就是有很多设想。”得到创造性设想的最好方法就是先产生许许多多的设想，即使看起来是十分愚蠢和荒诞的设想也不放过，因为它们能给人启迪，最后从中挑选出一个最好的来。

脑激荡术是指：面对问题，要尽可能多地想出各种方法和答案，在想的过程中不要对已想到的方案（那怕是十分差劲的方案）进行批评和评价。脑中想到一个方案后立即记下来，不要对它提出诸如“这个方案太蠢”、“太荒谬”、“已有人提过了”之类的批评，而是接着想第二个方案，紧接着去想第三、第四个方案，想的越多越好。

这好比是要从河蚌中寻找珍珠一样，没有人是在从水中捞起一个蚌后立即上岸，把它剖开，看看里面有没有珍珠，然后，再去水中找一个蚌上来。人们一般都会穿好潜水衣，带好工具，先把水中的河蚌都捞上岸来，然后再一个接一个

地剖河蚌找珍珠。在创造性解决问题的过程中，也存在着类似的道理，必须先想出许多方案来，然后再一个一个地验证，最后会挑出最好的方案。只有这样，才能培养自己的创造技能。

人们一般都不愿忍受因得不到立即的结论而产生的焦虑，恨不得一下子就找到问题的答案，所以在面对问题时，往往会立即想出一个答案，并立即评判它是好还是坏，验证它是否行得通，如果这个方案还说得过去，那么就不会再想更好的方案了，创造也就到此为止。只有当这个方案不奏效时，才会考虑再尝试其他方法。这样做的结果一方面是难以找到最好的方法，另一方面是使思维凝固，变得越发没有创造性。

具有创造性的独特方案，往往是从许许多多的设想和方案中产生出来的，越到脑力激荡的后期，所产生的设想会越多，往往也越佳。因此，要暂缓对脑中各种设想的批评和验证，因为一个人既想要创造出新颖的方案，又同时想要对所提出的方案进行批评，就好像是一个人在开车时，既想踩油门又想踩刹车一样，油门不够大，刹车不够牢，结果是车在原地摇晃，最终会丧失创造的能力。

因此，要掌握创造技巧，就不应该紧紧抓住一个设想或答案不放，这会阻碍创造力的产生和发展。如果要想找出新奇且富创造的解答，就应该采用脑激荡术，先想出各种方案，然后再批评和验证。

3·47 类比发明法

——创造技法之三

瓦特看到水壶盖被沸水的蒸汽顶起而发明了蒸汽机；鲁

班因丝茅草割破了手而发明了锯子；人们根据狗鼻子的构造而发明了比狗鼻子更为灵敏的电子鼻。凡此种发明都是类比发明的例子。

所谓类比发明是指从构造或形象、或功能相似的事物中求得思想上的启发，从而得到创造性的解决方案。大家都知道，有一门叫做仿生学的科学，该学科就是研究和模拟生物功能的科学，它根据对动物的研究，模仿动物的某些功能而创造出更为灵敏、更为实用的仪器来，例如，人们正是根据蝙蝠准确回避前方障碍物的机理，类比发明了声纳探测器。

类比发明法的做法是：先把解决问题的常用方法想出来，然后开动脑筋，仔细想一想在自然界的动植物中有没有结构或功能与之相类似的东西（我们把这些结构或功能上与所研究的问题相类似的东西称之为原型），然后，再深入分析这些原型的结构和功能，进而达到模仿和改进。

要想从事类比发明，离不开两个极重要的条件：①敏锐的观察力，要善于从原型中看出可以为我所用的特征和功能。②善于类比、善于联想，要能将从原型中得到的启示迁移到创造发明上来。只有集这两个条件于一身的人，才能化平淡为神奇，才能从日常中十分普遍的事物身上受到启迪，从而有所发明和创造。

那么，该如何培养类比发明的能力呢？

首先，要做生活的有心人。看到某一事物的某一结构或功能，要尽可能地想一想与之类似的物品有哪些，想得越多越好。

其次，强将两个毫无关系的事物联结在一起，即使在逻辑上与所考虑的问题无关的事物和问题之间，也要强迫自己寻找两者之间的共同点和相似点。一种比较常用的做法是：在

10张卡片上写上10个自己想到或看到的事物（如：飞机、录音机、水桶等），随机地从10张卡片中抽出两张来，就这两张卡片上所写的事物进行比较，寻找它们之间的相似点和共同点，要尽量想，不论配对的两个事物看上去似乎是风马不相及的还是十分相近的，也不论找到的共同点是极其明显的还是十分荒谬的，都要鼓励自己想下去。久而久之，会使自己的感觉敏锐、联想丰富，会使自己变得更富创造性。

3·48 假想性推测法

——创造技法之四

要培养创造性思维，就必须摆脱习惯性思维。假想性推测法则是一种可以使人摆脱习惯性思维束缚的好方法，这种方法被有些创造学家称为“创造性思维的准备活动”和“软化头脑的智力柔软操”，经常练习，可以使人摆脱思维的单一性、僵硬性和习惯性，使思维更具多向性、灵活性和独创性。

所谓假想性推测法是指猜想一件在一般情况下不可能发生的事情的后果，它的模式是“假如……将会……”，它是思考一件不可能发生的事，假如真有了将会怎样。例如：假如世界上没有任何货币，将会怎么样？可能的回答有：银行就没必要存在了；造币厂也要关门了；工资不好发了；买东西就困难了，至少得换一种方式了；“有钱能使鬼推磨”这句话会不存在；没有拜金主义者了；没有赌博了；没有抢劫银行或货币的犯罪了……

由于假想性推测法中的“假如”是不可能发生的，有的人会认为这种练习法十分荒诞，没什么意思。其实不然，这种训练可使人们摆脱习惯性思维的桎梏，因为人们在思考或解决问题的过程中，常常有一种习以为常的想法，都认

为，“凡是存在的都是合理的”，常常是力求使自己所想的或所做的要符合现存的一切，而不是让自己所想或所做的一切去打破现存的秩序。假想性推测法正是针对这一点，让人们猜测假如某个习以为常的东西不存在时将会怎样，因此，运用此方法，可以达到摆脱习惯性的僵化思维，锻炼、培养和丰富自由想象的能力，从而提高创造力。

假想性推测法的好处也得到了实验的支持。美国麻省理工学院教授阿诺德曾运用此方法来训练他的学生，要求学生回答的问题是：假如生活在另一个星球上，这个星球的引力是地球的11倍，那么，这个新世界将会怎样？他的目的是要让学生摆脱周围环境的影响，让学生从习惯性的思维中解放出来。结果表明，经过这样的训练，他的学生在创造性技术设计方面都获得了较大的成功。

读者也不妨试着做做这类练习。例如，假如出现下述情况，将会怎么样？①假如世界上没有老鼠；②假如世界上没有文字；③假如世界上没有植物；④假如真有“宇宙人”存在等。读者也可以自己提出假想来进行练习，为了使练习更有效，必须充分结合自己所要解决的问题来设计假想，而且还要有针对性、有目的地来思考假想的答案。

心理学家威廉·詹姆士曾说过：“事实上，所谓天才仅是以非习惯的方式去理解事物的能力而已。”采用假想性推测法，从一种不可能发生的角度来思维，可突破现有条件的限制，可使思维自由驰骋，从而提高创造发明的能力。

3.49 智力激励法

——创造技法之五

大多数的创造技法都是针对个人而言的，强调的是个体

该如何运用各种创造技法来提高自己的创造力，从而达到发明创造。但是一个人的知识、经验必定是有限的，个人的创造力也必定受到限制，思维也比较狭窄，因此产生了集体思考法，就是在一个组织起来的团体中，借助于成员间思想的彼此交流，充分发挥众人的才智，从而达到创造思维能力的改进。俗话说：“三个臭皮匠顶个诸葛亮”，说的也正是这个道理。集体思考法有好几种类型，智力激励法便是其中的一种。

智力激励法是由美国创造学的创立者奥斯本首先提出的。具体做法是：召开智力激励会议，会议每次由5~7人参加（一般不超过10人）每次会议的时间以20~60分钟为宜，与会者必须明确了解本次会议的目的，并围绕会议主题畅所欲言，只要是与议题有关的观点、计划和设想等均可提出，为了做到言无不尽，还做了以下规定：①绝对不允许批评别人提出的设想，但可以“引伸和发挥”；②提倡任意地自由思考；③与会者一律平等；④不允许私下交谈，以免干扰别人的思维活动；⑤不允许用集体意见之类的方式来阻碍个人的创造性思维；⑥强调构想的数量，任何稀奇古怪的念头，只有与议题有关，都受到鼓励；⑦任何人都不作评判性的结论；⑧各种设想不论好坏，一律记录在册（委任一名不参加讨论的书记员专门负责记录）。

自从奥斯本提出智力激励法之后，有许多人对它进行了改进，因而出现了各种形式的智力激励法，如卡片式智力激励法、默写式智力激励法以及三菱式智力激励法等。不管是何种形式的智力激励法，有一条是不变的，这就是使与会者畅所欲言、言无不尽，目的是要集思广益，充分发挥群体的才智。

采用智力激励法的好处是：它能博采众家之长，克服个别思维的局限性，因此在每次智力激励会议后，可得到大量的新方法、新设计，因而便于从中择出最好的方法来。但是，也存在着一定的缺陷，例如：它并不是一种可以经常频繁使用的思维训练方法，在每次会议之前，必须很好地进行安排，不能马马虎虎，敷衍了事；其次，会议之间应有一定的时间间隔，让与会者充分利用会议之间的间隔时间来进行思考，这样会使下一次会议的收获比较大。

3.50 希望点列举法

——创造技法之六

人类对未来有着美好的希望，正是这种希望推动着人们去努力创造，使得明天会更好。所谓希望点列举法是指：面对要解决的问题，将各种希望改进的地方提出来，大量举出如果有了某种事物时的希望。下面就举一个具体的事例予以说明：当你和几个朋友聚在一起时，可就某一问题，如以“改进打火机”为题，让大家自由发言，谈谈自己希望有一种什么样的打火机，凡与这个问题有关的设想和希望都可以提出来，形式不拘。

“我希望有一种极小的打火机，这样一来，夏天出去时比较好带。”

“如果有一种拇指大小的电瓶打火机有多好！”

“我想如果能在香烟盒的边沿上装一个可用20次的打火机，用完就扔掉，岂不更好！”

“如果在每根香烟头上装上少量的化学易燃物质，抽烟时，只要用力吸几下就可使香烟点燃，岂不更好！”

尽管类似这样的讨论并不是每次都能提出最好的创造性

设想，也不一定每次都能解决实际问题，但久而久之，会使自己的思维更加灵活，变得更富创造性。

对某个事物提出要改进的希望，在一定程度上来说，就等于找到了该事物的缺点，也就是找到了问题的症结所在，这是解决问题、提出创造性构想的前提。很多人在解决问题中往往被问题的表面现象所迷惑，不能找出真正的问题是什么，因而也就谈不上提出有创造性的构想了。

有人曾对工程师做过一项研究，结果发现当将问题明确地摆在他们的面前时，这些工程师常常会想出很好的解决办法来。但是若叫他们想出一项有价值而且又是亟待解决的问题时，这样工程师们往往会感到十分困难。同样，做命题作文要比自己命题写作文容易，一旦自己定下了文章的题目，写起来或许会比命题作文好。

因此，在日常的生活和工作中，面对某一事物时，要多多地提出自己的希望，如经常做些“怎样的电视机才理想？”

“怎样的钢笔或照相机才理想？”等之类的练习，会使自己的创造力更加丰富。

希望点列举法既可使我们找到问题的真正所在，又可使我们从中得到启发。希望是我们进行创造的动力和源泉。

何人惹月

4

情绪 · 立志篇

4.1 情，波也

——情的心理实质（一）

人非草木，孰能无情！

是啊！人人都有情，而且对情都不陌生。但是，要用一两句确切的话说出它的实质，恐怕非专业工作者都会感到有一定程度的困难。

据稗史记载，唐代的徐敬业举兵讨伐武则天时，请骆宾王写了一篇檄文。有人把它读给武则天听。武氏只是嬉笑，意谓“秀才造反”。秀才造反，三年不成，何足挂齿！可是，当她听到“一杯黄土未干，六尺之孤何托”这两句话时，脸色蓦然惨变。这两句话怎么会有如此之大的威力，慑住这位铁女人，使她心灵颤抖呢？原来，前一句指她的丈夫新亡，后一句说她的儿女尚幼，势孤力单，直刺着她的心灵

痛处，拨动了她的心弦，勾起感情。

的确是这样。如果说，人的心理只是包括“情”和“理”的话；那么，十分显然：要激动一个人，理远不如情；要号召一个人，情比理容易；要完成某种事情，作为原动力，理的力量怎么也无法与情匹敌。

那么，什么是情呢？

关于情的理论，两千多年前的思想家尹喜，在他的《关尹子》中指出：“情，波也；心，流也；性，水也。”尹喜这里的“性”，是指有机体的平时状态，像江河里的水一样，虽然时刻都在流动，但在无风时是平静的；“心”，是指水的流动状态；“情”，则是一种非常状态的流动，好象平静的水遇上大风而起波涛一样。水的扰乱，叫波涛；有机体的扰乱，则为“情”。

尹喜这种观点是正确的，而且比喻得既生动，又贴切。

往后，历代的思想家对“情”都有所解释，其中以宋代的程颐 and 朱熹为最。程颐说：“性之有动者谓之情，性之有喜怒犹水之有波浪。”朱熹说：“性是未动，情是已动，心包含已动未动。”显然，程、朱的语言是简明，但其观点仍是尹喜的。

现在，我们再看一看西人对“情”是怎么解释的？西文的“情”叫“emotion”，源于拉丁文的“emovere”。

“e”是外力，“movere”是“动”。串起来，西人对情的解释是：情，是在外力作用下而生的心理动态过程。

中西远隔重洋，而对“情”的理解和解释却“同出一辙”。这个“巧合”，道出了“英雄所见略同”的真理。

思想的雷同，导致文化的合璧。中国人描述动情：“把酒酹滔滔，心潮逐浪高。”西人呢？也一样，莎士比亚《奥

赛罗》中写奥赛罗的动情：“正象里海的寒涛滚滚奔流，奔进马尔马拉海，直冲达达尼尔海峡，永远不会后退一步。”何其相似乃尔，都是围绕着“波”而加以阐发。

4.2 情，体验也

——情的心理实质（二）

“人人尽说江南好，游人只合江南老。春水碧于天，画船听雨眠。炉边人似月，皓腕凝双雪。未老莫还乡，还乡须断肠。”

这是晚唐著名词家韦庄的《菩萨蛮》。为什么面对着这碧于天的春水和皓腕凝双雪的如花似月的炉边人，人人尽说好的江南，作者会有如此黯然情绪呢？

这说明人的情是主观的，是对事物的态度体验。这个体验，并不完全取决于外界的刺激，在某种程度上说，更重要的是取决于个体当时的情境，其中以需要和认识为核心。

一般说，人的情是以其需要之是否得到满足为转移。需要得到满足，就产生肯定、愉快之情；反之，则引起否定、不快之情。人的需要有物质的与精神的两种。对于短时间的物质需要不能满足，尚能忍受；对于长期的供应缺乏，就会感到紧张、不安。精神需要不能满足，没有学习的机会，得不到美的享受，人们就感到压抑、难受。人与人之间，需要尊重、友谊、荣誉、爱情、劳动，这些都满足了，人的生活就愉快，有意义；不能满足，人就感到食无味，睡不甜，闷闷不乐，似乎什么都成了多余。

韦庄生于动乱的晚唐，当年避乱南下，弟妹等四散，有家归不得，孑然飘零。江南，怎能驱散他心头的愁云？

由于人的需要及其追求手段的多样，由于需要获得满足

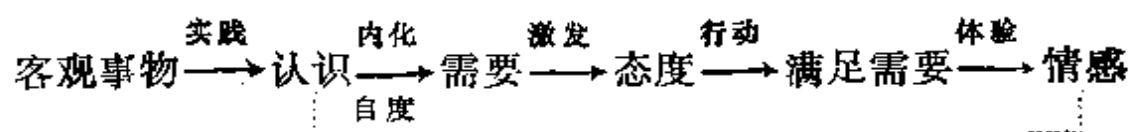
不一，于是，人的情便繁冗复杂，犹如万花筒一般，一旋一个样，五花八门。

人的“情”是在认识过程的基础上产生，并随着认识的改变而变化的。没有感知就没有情，聋者不觉嘈杂声音之可厌，盲者不知秀丽颜色之可喜。“轰隆”数声，若知是敌人的骚扰、破坏，必气愤填膺；若知是我军摧毁敌人阵地，则骄傲之情油然而生。“知之深，爱之切”、“越想越生气”，就是通过思和想，进一步认识、掌握事物本质之后情的深化，反映了情与思维的关系。

一个人认识深化了，其情也随之深化；认识改变了，其情也随之改变。《铡美记》中的秦香莲，原先认为陈世美德才兼备，爱之无以复加；后来发现他是披着人皮的豺狼，便毅然与之决裂，非铡之不得以解心头之恨。

人的情来之于认识，又反作用于认识。天文学家哥白尼说他对天文的深思，是从“不可思议的高涨而热烈的情感中产生的”。的确，一个人从事一种工作，能否有所作为，在很大程度上是取决于他对该工作是否热情。

情，是人脑对客观事物与个体需要之间关系的反映，是在认识客观事物的基础上，对客观事物能否满足自己的需要而产生的一种态度体验。这个过程，可表示为：



4·3 焦大不爱林妹妹

——情的社会性

“自然、‘喜怒哀乐，人之情也’，然而穷人决无开交易所折本的懊恼，煤油大王哪里会知道北京捡煤渣老婆子身受的酸辛，饥区的灾民，大约总不去种兰花，像阔人老太爷一样，贾府上的焦大，也不爱林妹妹的。”（《鲁迅全集》第卷，第164页）

鲁迅的这席话，最为一针见血，道出了情的社会性真谛。

人的情，由客观“刺激”引起，以主观认识和需要为中介。我们知道，人是社会的人，谁也不能离开社会而生活，其需要和认识总是烙着其所赖以生活的社会烙印，总是反映着该社会的某些现实。

人情的社会性，表现得最为明显的，是它的历史性。由于不同的历史阶段，社会生产力发展水平的不同；人们对事物的认识，及其需要的内容和满足需要的方式，也就随之不同。

就拿物质生活和文化生活的需要来说，在原始社会，社会生产力水平低，人只要能果腹，然后围上火堆手舞足蹈就满足了。今天，社会生产力水平提高了，人们的生活水准要求也高了，要吃合口的，讲究色、香、味，讲究营养与卫生；吃罢，还想看彩电，要看好的、新的影片……。

再拿观念形态来说。在科学不发达的时代，人们见到大自然的雷电、飓风、山洪暴发之类，诚惶恐惧；遇上自身的生老病死，迷惑不解。于是，朦胧之余，便委之以迷信，“创造”着数不清的神鬼妖魔，顶礼膜拜。今天，科学发达了，人们认识事物的能力增强了，一个个自然的和自身的奥

秘先后被揭开，并化成服务于人类的领域，大显身手，自信而自豪。

社会不断发展，科学不断进步，新事物不断涌现，人的认识无止境，需要也无止境。这就推动情的不断丰富与深入，推动历史不断前进。

人情的社会性，在阶级社会里，体现得最为淋漓的，是情的阶级性。在阶级社会里，人们所处的社会地位不同，不同阶级的人具有不同的需要，也就必然出现不同的价值观，产生不同的情。

“赤日炎炎似火烧，田野禾稻半枯焦；农夫心内如汤煮，公子王孙把扇摇。”瞧！何等深刻地反映着阶级立场、生活条件不同的人，对同一事物态度体验的迥异。

因此，我们探讨情，必须着眼于具体分析，防止抽象化与概念化。

4·4 情绪·情感·情操

——情的层次

上文，我们总是笼统地提“情”，其实，“情是有层次的，而且层次相当分明。

情绪，是情的第一层次，低层次。它主要与人的生理需要相联系，是由机体生理需要之能否获得满足而产生的体验。情绪在个体发展上，产生较早，出生后不久的婴儿就有所流露，吃饱快乐；饥饿痛苦。一般说，情绪比较不稳定，带有相当明显的情景性。当某种情景消失时，情绪即随之减弱或消失，所以它是不断变化着的一时性状态，是比较现象的东西，而且富有冲动性和明显的外部表现。

情绪是人和动物所共有的心理现象。

情感，是情的第二层次，高层次。它主要与人的心理需要相联系，是人的社会性需要之能否获得满足而生的体验。情感在个体发展上出现较晚，是在社会交往中逐渐形成的。一般说，情感是比较稳定的，既有情景性，又有稳定性、长期性。是比较本质的东西，反映的是人对现实事物比较稳定的态度。

情感是人类所独有的心理现象。

但是，情绪与情感的联系是很紧密的。一方面，情绪依赖于情感，因为情绪的各种不同的变化，一般都受已形成的情感及其特点所制约；另一方面，情感也依赖于情绪，因为人的情感总是在各种不断变化着的情绪中得到自己的表现，离开了具体的情绪过程，人的情感及其特点就不可能现实地存在。因此，在某种意义上说，情绪是情感的外部表现；情感是情绪的本质内容。同一情感在不同的条件下所表现的情绪是不同的，就拿爱国主义这种情感来说，当看到祖国繁荣昌盛时，人们就兴奋喜悦；当祖国受到敌人蹂躏和侵犯时，人们就无比愤怒；当祖国处于危难时刻，人们又会表现出万分忧虑的情绪。

鉴于两者关系的密不可分，所以本书“情绪”、“情感”两者通用。

情操，是情的第三层次，最高层次。它是各种情感的综合体。

4·5 乐极生悲，苦尽甜来

——情的两极性

情绪和情感都有两极性，这是达尔文研究人和动物表情时提出的一个对立性原则。所谓“两极”，是指不论从哪个

角度分析，情绪和情感都有向与背两个方面。大致表现于：

(1) 肯定与否定。如满意与不满意，快乐与悲哀，热爱与憎恨，兴奋与烦闷，轻松与沉重等等，构成肯定与否定的两极关系。

情绪和情感的肯定与否定，有时并不绝对相互排斥，甚至还可同时出现于同一事件中。我们常说的“悲喜交集”；

“又恨又爱”就是这种心理。我们工作上遇上困难，既有百思不解的烦闷感，又有克服困难，战胜困难的兴奋感，也是这种心理。

(2) 积极增力和消极减力。积极的情绪和情感，如快乐、热爱、兴奋，能增强人的活动能力，驱使人积极行动；而消极的情绪和情感，如悲哀、厌恶、忧虑，则会削弱人的活动能力。

情绪和情感的积极增力与消极减力，亦非绝对。有时，在某种情况下，同一情感，两者俱备。如恐惧，可抑制人的行动，减弱人的活动力，处于“呆若木鸡”境地；也可驱使人全力以赴，排除险境，以“背水一战”去“化险为夷”。

(3) 紧张和轻松。这种两极性质常出现于活动的紧要关头。如高考和重大的体育竞技比赛等，活动前夕，当事人有紧张的情绪体验，活动后则会如释重负般地感到轻松。一般地说，这种紧张度与轻松度是成正比的，事前越是紧张，事后就会越发轻松。

这种紧张的程度，客观上取决于行动、任务的性质（即对个人的价值、意义）和环境、情境的感染气氛；主观上取决于个人的心理状态，如活动的准备程度、注意的集中、脑力活动的紧张程度等。

(4) 激动和平静。激动的情绪和情感是强烈的、短暂

的、爆发式的体验，如愤怒、狂喜、绝望等。这种情绪的产生，往往与人生活中占有重要地位的，起重要作用的事件的出现有关。这种事件的出现，常常是出乎人们意料之外的，它违反了人们的愿望和意向，而且往往超出了人的意志控制力。

平静的情绪与短暂而强烈的激情相对立的体验。人们日常生活中，大多处在这种安静情绪状态下。正因为如此，人才得以正常地工作和生活。

(5) 强和弱。一般说，人的任何情绪都有由弱到强的变化等级。如从微弱的不安，到强烈的激动；从愉快、微笑到狂喜；从微愠到暴怒；从担心、不安到恐惧等。

情绪的强度越大，人的全部精神状态被卷入的趋势越大。情绪的强度，取决于引起情绪的事物对人的意义、以及个人的既定目标和动机是否能够实现。

4·6 人类的活动能源

——情的功能

有位心理学者指出：“人类情感生活状况如何，在某种程度上影响着社会前进的速度。”据之，我们完全有理由断言：一个人的发展健康与否、成熟程度如何，取决于其情感生活的状况。

列宁说过：“没有‘人的情感’，就从来没有也不可能有人对于真理的追求。”的确，情感是人赖以生活的能源力量。能源富足，生活蓬勃；能源枯竭，生活就会像瘪了气的皮球，处于瘫痪状态。

情感作为活动能源，一方面表现于对思维发展的促进。实践说明，在一个人思维过程的开端期、发展期和终结期，

其情感都起着重要作用。没有情感作为内驱力进行激发，人的思维过程就不会开始；没有强烈而深厚的热情，思维过程就不能深化；问题的解决，即思维过程的终结期，人们对问题解决的满意而生的成功感，或对问题解决的不尽人意而生的悲苦感（内疚、不甘心等），都能推动人们进入下一个思维过程。所以，在思维过程中，支出的情感能源越大，从思维过程中体验到的情感越强，思维过程的深化并取得成果的可能性也愈大。

情感作为活动能源，另一方面体现了对意志行为的推动。在实践活动中，人为了达到预定的目的，需要有强烈而深刻的情感作为动力，推动人们排除干扰去进行各种各样的活动，并持之以恒，坚持到底，直至成功。一个科学工作者，只有对科学怀有满腔的热情，才能鼓舞他筚路蓝缕地在崎岖的道路上不畏艰难险阻，去攀登科学的高峰；一个人只有对劳动无比热爱，才能创造性地去完成劳动任务，创造业绩。同样，实践也告诉我们，一个人染上不良习气，迷恋于低级趣味而堕落，究其原因，在很大程度上是由于缺乏积极的情感体验；一个人做事虎头蛇尾，半途而废，或功亏一篑，也是积极的情感体验不足的缘故。

因此，心理学者们认为：欲建设物质文明和精神文明，必先高尚人的情感与情操。

4·7 人情和指纹

——人情的异同

人情犹如指纹一样，看起来都差不多；其实，大同小异，没有两个人完全一样。

人情的共同性，表现有四方面。

(1) 同一的情，可由不同的刺激唤起。比如愤怒，可由任何反抗引起，败坏人的声誉；侮辱人的人格；掠夺人的财物；阻拦人的去路，等等，都足以惹人气愤，触人恼怒，直至发生口角、动武等。

(2) 同一的情，可由不同的意识（从最简单低级的感觉到复杂高级的意志）唤起。比如愤怒，可由伤痛或打击引起；也可由正义或真理所激动，如维护集体利益而痛斥害群之马。

(3) 同一的情，表现一样。情的表现是一种普遍的反应，无论刺激性质如何，反应一样，并不对特殊刺激作特殊反应。比如，身体受伤害和精神受挫伤，同样使人咬牙切齿、摩拳擦掌。乍听惊雷，独处暗室，遇着毒蛇猛兽，或临深渊，履薄冰，这一切都同样使人不寒而栗。

(4) 同一的情，可向各种对象发泄。怒者打人、打畜、打家俱、打自己；乐观者，看万物而无不自得。

人情的差异性，表现为五点。

(1) 各人情的倾向不尽相同。情的倾向，是指一个人的情经常指向什么或由什么所引起。不同的人，情的指向是不同的。情的倾向性有是与非、好与坏、高尚与低劣、积极与消极之分。比如憎恨，指向敌人，指向假、丑、恶，就是

故，否则是很难动其衷的。

(3) 各人情的深厚不尽相同。情的深厚，是指情在一个人的思想言行中表现的深度。只有那种渗透到一个人生活的重要方面，联系着思想、志向，并深入到事物本质方面的情，才是深厚的。情的深厚与狂热有质的不同，狂热是缺乏理智的、轻浮的情。

(4) 各人情的稳固不尽相同。情的稳固，是指一个人情的持续时间和稳固程度。情的稳固的基础是主观世界的稳固；那种浮动飘移、变化无常，或表现为胜骄败馁、虎头蛇尾，或表现为见异思迁、喜新厌旧等，都是情的不稳固的表现。

(5) 各人情的效能不尽相同。情的效能，是指情对人的实际行动发生作用的程度。有的人的情可发生效能，成为激励和推动行动的力量，能排除前进路上的困难；有的人则否，情归情，行归行，言行脱节。

由此可见，一个人如果要求自己的个性和谐发展，就情的方面而言，必须从其倾向、兴奋、深厚、稳定和效能等方面，进行全面的自我修养。

4·8 一场惊心动魄的斗牛试验

——情的机制史话琐谈

人们的喜怒哀乐从什么地方产生呢？

远古的人，总以为人的情是从“心”或其它脏腑中产生的。柏拉图说：勇生于胸，肉欲生于腹。中世纪欧洲的医生们说：怒生于胆，乐生于脾。

西人如此，国人亦如此。在我们的汉语中，通常用“心绪”、“心情”、“心肠”之类的词语作为“情”的别名；

表示“情”的词语，在字典上多属“心部”，如“怒”、“恶”、“惧”、“恨”、“爱（愛）”等等。

为什么古之学者都肯定心是情的器官呢？原因是显而易见的。当时，科学不发达，人们探索人情的活动，只能靠观察，靠内省。而首先觉察其变化的是“心”，即使是些微的变化，也能被敏感地察出。比如“心乱”、“心碎”、“冷心”、“热心”之类，都有其明显的征候。“心乱”，心头乱跳，人人都有经验；一个突如其来的刺激，可阻止心的活动，产生病态，这种“心碎”也是人们常有体会的；“冷心”，则脉跳缓和，与受寒时无异；“热心”，则脉跳从速，颇似着热。这一切，大概就是古人以心为情的发源地或发动机的由来。

那么，“心”是情的器官吗？如果不是，那又是什么？且看一场惊心动魄的斗牛实验：

在西班牙的一个斗牛场上，一位黑人斗牛士正在激怒一头牛。那头牛受到刺激，突然野性大作，说时迟，那时快，只见它凶猛万状地冲向斗牛士，眼看一场悲剧就要发生了。观众的心收缩着，又收缩着，有些人干脆闭上眼睛，有些人发出裂心的惨叫。谁知，那头牛刚冲到斗牛士的身边，就像紧急刹车一样，停下来了，原先那股凶暴的蛮劲立刻云散雾消，变得十分温顺。

这是怎么回事呢？原来，美国生理学家德利盖多，事先在牛的间脑里作过手术，埋藏了一个电极。然后，将无线电遥控装置交给斗牛士。斗牛士用遥控器将电波传送到牛的脑中，从而控制着牛的行为，或使它暴怒，或使它温顺，随心所欲。

这个实验，充分地说明：牛的暴怒和温顺的中枢在于脑。

现实生活的现象也说明，一个人心脏发生病变并不影响他的情感，而一旦脑发生了病变，比如精神病，则其情感就随之裂变。

4·9 巴甫洛夫的动型理论

——情的机制理论之一

情与脑的关系，极其复杂。其中许多奥秘，仍在探索。巴甫洛夫的动型理论，是比较有影响的理论之一。

巴甫洛夫是苏联的生理学家，他认为：人的情感和情绪，不是别的，是大脑皮层“动力定型的维持和破坏”。

所谓动力定型，简称动型，是指有机体对构成一定体系的客观刺激所作的系统反应。如我们通常说的“习惯”，就是一种动力定型。外界的刺激，使个体原有的动力定型得到维持、扩大、发展，个体就会产生积极的情绪，比如亲人团聚或观点一致的人谈话投机时所产生的欢乐。反之，外界的刺激，使个体原有的动力定型遭到破坏，“在习惯的生活方式产生改变时，例如，失业或亲人死亡，信仰粉碎时，所经历到的沮丧情绪，其生理基础大半就是在于旧的动型受了改变，受了破坏，而新的动型又难于建立起来”（巴甫洛夫《条件反射讲演集》第383页，个体则产生消极的情绪。

巴甫洛夫认为，动型的维持和破坏，都会引起大脑皮层上的兴奋，进而通过扩散和诱导作用，引起或改变皮层下的中枢的活动。所谓兴奋扩散，是指兴奋产生后，不会停滞在发生点（或区域）上，会向其邻近部位传播开来，使之也出现兴奋，犹如一块石子抛入水中激起波纹向四周扩散一样。所谓兴奋诱导是指兴奋使用接连的区域产生与兴奋相反的神经过程，即抑制过程。当皮层下中枢接受皮层传来的兴奋

后，就会引起一系列内脏器官和腺体等活动的变化（如心跳加快，呼吸加快，瞳孔放大，内分泌增加等），并通过躯体神经引起骨骼肌的相应活动。

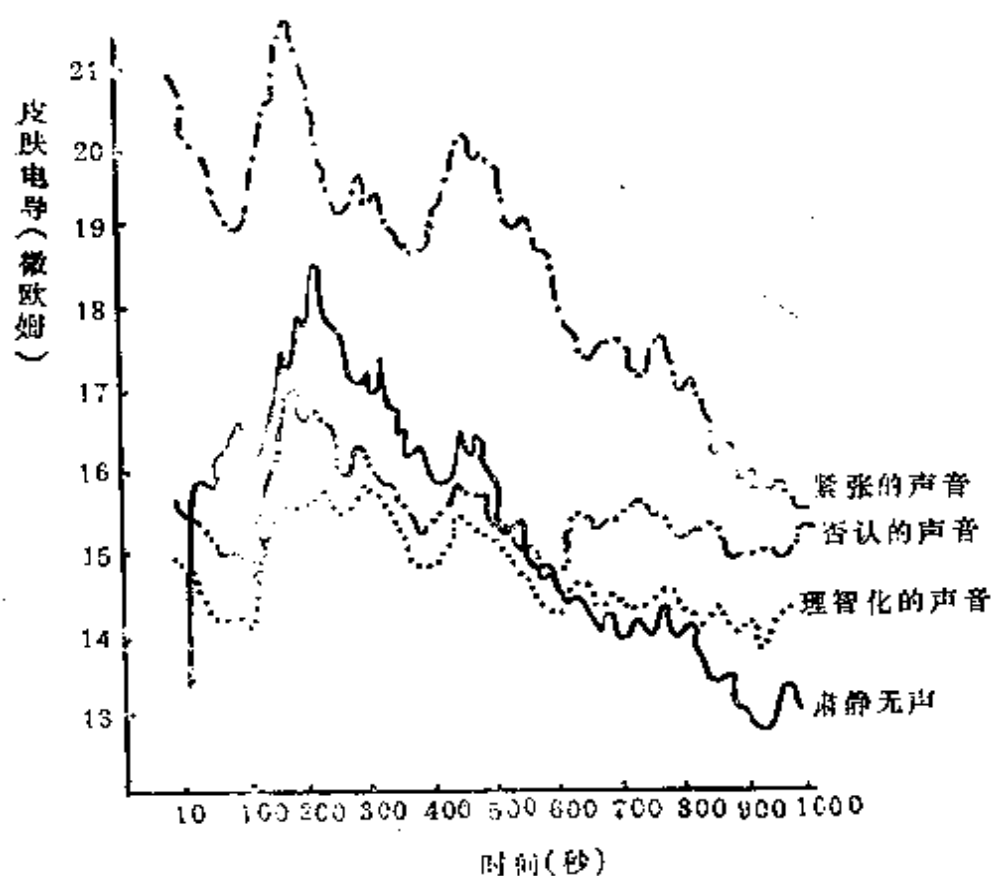
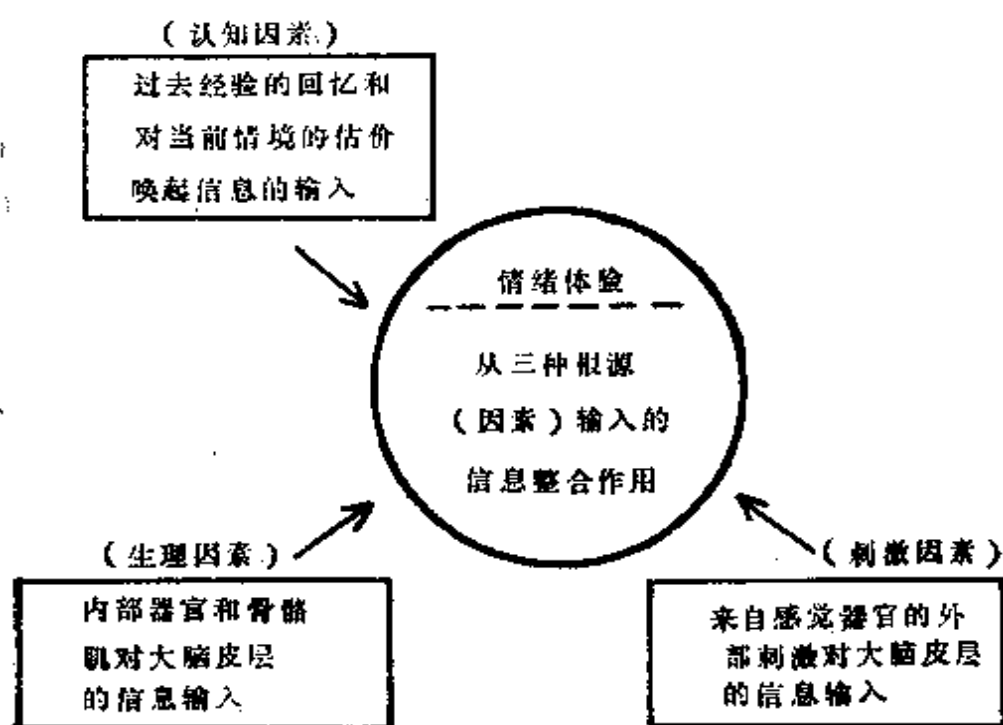
所有这些变化，又发出传入神经冲动，从皮下中枢反到大脑皮层，并与正在进行着的动型的变化结合起来。这时，我们就会体验到各种情绪。

4·10 沙赫特的三因素理论

——情的机制理论之二

沙赫特的三因素理论，是西方众多的情绪机制理论之一，当前颇有影响力。

沙赫特是美国的心理学家，他认为：人的情绪的产生，是刺激因素、生理因素和认知因素三者整合作用的结果。其



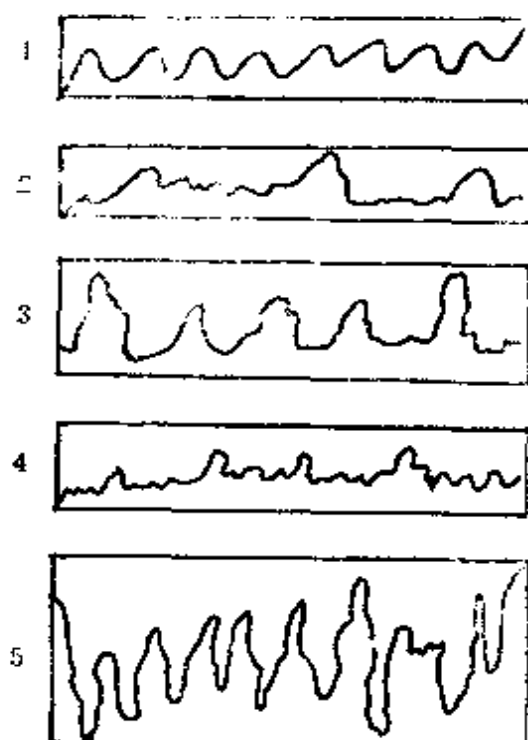
反应，皮肤电反应较低，而且比肃静无声地观看电影的人的情绪紧张反应还要低。

4.11 情动于内

——情的机体内部状态

随着情感和情绪体验的发生，有机体内部会发生一系列的生理变化。偶举数例于后。

(1)呼吸系统的变化。据研究，人处于不同的情绪状态，呼吸是不同的，如下图。愤怒时，每分钟呼吸可达40~50次（平静时，每分钟仅20次左右）；突然惊惧时，呼吸会发



1. 高兴：每分钟17次；
2. 消极悲哀：每分钟9次；
3. 积极地动脑筋：每分钟20次；
4. 恐惧：每分钟64次；
5. 愤怒：每分钟40次。

生临时中断；狂喜或悲痛时，有时还会出现呼吸痉挛现象。

有一种测量情绪变化的仪器叫“肺量计”，能量出人在不同情绪状态下的呼吸比率。心理学家费勒基的研究结果如表所示：

情 绪	常 态	笑	恨	嫌	乐	苦	怒	奇	怕
呼吸比率	0.805	0.30	0.515	1.03	1.11	1.546	1.48	2.49	2.66

有人依据这个原理，测量罪犯的呼吸比率，以确定其口供的真伪。罪犯说谎时，情绪紧张，呼吸局促，比率就有变化。

(2)循环系统活动的变化。血液循环常和情绪相伴。满意和愉快时，心跳正常；愤怒时心跳加快，振幅较大，腹部动脉收缩，将大量血液输送到皮肤、骨骼肌、肺部，这些部位的血压就升高，循环也较有力，血糖增加，血液中含氧量也发生改变。因此，我们看到暴跳如雷的人面红耳赤，甚至全身呈血色。

马尔斯顿用血压计研究欺骗者的血压变化，认为可以测量愤怒和恐惧，百分之百可靠。西方的警察就用此法侦查嫌疑人犯。

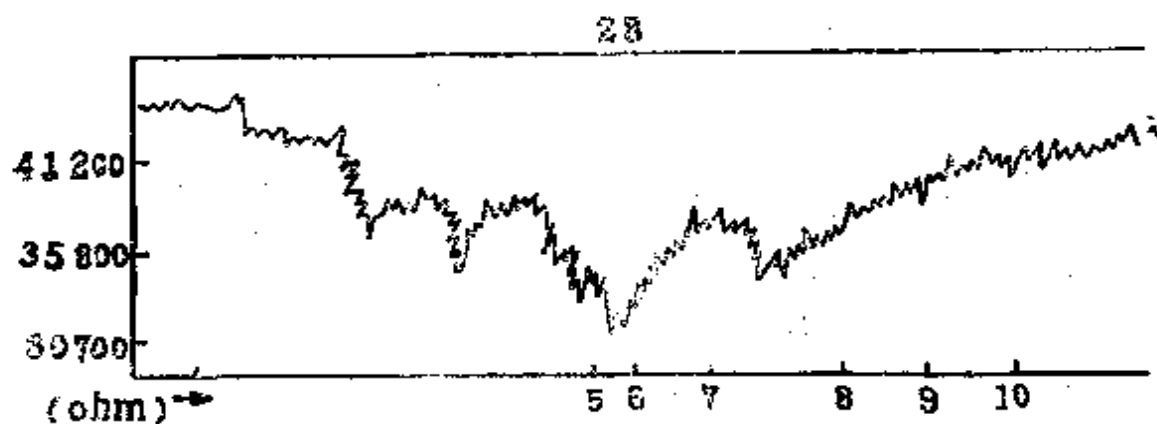
(3)消化系统活动的变化。消化与情绪密切相关。愉快的情绪，通常促使胃液、胆汁等的分泌，提高人的食欲，“心甘水也甜”；而当否定的情绪发生时，多种消化腺的活动受到抑制，如惊惧或愤怒时，唾液常常停止分泌，因之感到口渴。悲哀时，消化受抑，食欲减退。

我国古代有用吞干面粉审判犯人的。一干嫌犯，谁是真凶？命其吞咽干面粉，吞得下者是受枉；吞不下者是真凶，因为他恐惧，唾液停止分泌，干面当然咽不下去。

(4)分泌腺的变化。外分泌腺：人在情绪激动时，腺液向外分泌，最容易观察的是泪和汗。悲哀、恐惧、愤怒及大笑，都有眼泪盈眶现象；怒时冒热汗，以降低体温，惧时出冷汗，以维护体温。

内分泌腺：情绪激动时，肾上腺分泌激素流入血液，影响心脏的活动和肌肉的收缩，以增强力量，应付事变。循环加快，肌肉坚硬，出血易凝，以防血液大量损耗。同时，肝脏的糖质也流入血管，供给能量，提高体温。暴怒、狂喜、兴奋时遍体发热，就是这个道理。这时，如果肝脏血糖分泌量多于消耗量，过量的糖质便泌入尿液，成为糖尿

(5)皮肤电的变化。人处在吃惊、恐惧、困惑及紧张时，皮肤电反应是很明显的。下图记录的，是一个被试在银幕上看到两个扭斗者从悬崖上滚到急流中去时（28）皮肤电降至最低度。



在观看电影故事片过程中描记的皮肤电图。

一般说，人在等待一些责任重大的活动时，皮肤电阻会

降低；活动之后，降得更低。如果皮肤电阻增大，则说明人已过度疲劳，或在活动前有不利的紧张状态。

30年代，美国人依据情动于内的原理，制造出一种测量人们诚实与否、慌张与否的仪器，谓之测谎器。它是一种特制的复写器，由肺量计、脉搏计、血压计、皮电反应计等组成。据悉，测谎完全正确的占82%；无从证实、无从否定的，占17%；不正确的仅占10%。

4.12 情表于外

——情的机体外部表现状态

人的情感和情绪一经产生，就会表露于外，发挥着信号的交际功能。有一位心理学者计算出这样一个公式：一个信息的表达 = 7%的语言 + 38%的声音 + 55%的面部表情。可见，人的表情，主要在面部，其它只起辅助作用。

比如眉毛，展眉表示欢欣；蹙眉、皱眉表示愁苦；扬眉表示得意；竖眉表示愤怒；低眉表示慈悲；垂眉则为欢乐。李白有两句诗，刻划眉的传神：“眉语两目笑，忽然随风飘。”

又如眼睛，喜悦或大笑时，眼睛半闭或全闭，叫“笑眯眯”；惊讶时两眼张开，扩大视野，以认清对方，准备对付；愤怒时双眼收缩，目眦欲裂，集中视线，以攻击敌人。

再看鼻子，耸鼻是轻蔑的表示；恐惧时屏息敛气，以便谛听；愤怒时张大鼻孔，以便呼吸空气，并以鼻音代语言，“嗤之以鼻”；奉承他人，谓之“仰人鼻息”。

综合看整个颜面，情绪不愉快，面孔伸长；发了脾气，俗称翻脸。反之，情绪愉快，如微笑、大笑时，肌肉横伸，脸孔较短，像弥勒佛那样，笑容可掬。

再说身段表情，身段表情是指身体各个部分的表情，比较集中于头部。点头表示同意、应许；摇头表示否认、反对，不愿；垂头表示悲哀；低头表示屈服。

人的体势是多种多样的。欢乐时手舞足蹈；悔恨时顿足捶胸；惧怕时手足失措；狂喜时捧腹大笑；虔敬或沉痛时肃立低头等。在我们的成语里，表达身段表情的不少，如趾高气扬、昂首阔步、垂头丧气、抱头鼠窜、气宇轩昂、神采焕发、形容枯槁，等等。

还有声音表情，声音表情指情绪发生时言语的音调、节奏、速度等方面的变化。悲哀时语调低沉、言语缓慢、语言间断，且高低差别很小；喜悦时语调高昂、速度较快、语音高低差别大；愤怒时声音高而尖、且有颤抖，有时叱咤、言语沙哑。此外，请求、感叹、否认、烦闷、讥讽、鄙夷等，都有其音调变化特点。

有人认为，表情，尤其面部表情，是语言的一种，有时比语言更能传情达意。实际中，用语言传达情意有时嫌太直爽、太明朗、太唐突或难以启齿。这时，最好用表情来代替。的确，手一触、身一转、眼一横、眉一聚，无一不是倾诉衷情的绝妙语言，甚至连走路的样子，也可将心事表达无余。

人是有自我意识的，能意识到自己的行为后果，善于文饰；加上个性不同，心态不一，修养参差，这就给我们观察表情造成困难。所以，我们想通过表情洞悉对方的情绪与情感，务必细心体察，不可冒失。

——情的状态之一：激情

《儒林外史》第三回写“范进中举”。说范进看到报贴上写道：“捷报贵府老爷范讳进高中广东乡试第七名亚元。”看了一遍，又念一遍，自己把两手拍了一下，笑了一声，道：“噫！好！我中了！”说着，往后一交跌倒，牙关紧咬，不省人事，疯了。后来，经他岳父胡屠户一巴掌，吓了一下，疯才见好。

像范进这样爆发猛烈而短暂的情感状态，心理学上叫“激情”。狂欢、愤怒、绝望、恐怖等，都是激情。

激情的表现，除了范进这种沉寂、呆滞、僵直、一言不发、萎靡无力、甚至昏迷不省这种极端类型外，另一个极端，就是吹胡子瞪眼，咬牙切齿、面红耳赤、冷汗一身、手舞足蹈、言语纠缠等。各人激情表现哪种模式，出现哪些行为，视各人的素质和激情情境而定。

哪些刺激能引起人们的激情呢？一般说，与个人生活中重大事故有关的、对立意向的冲突（自己这么想，偏偏那么来）和过度的抑制等，都会引起激情。

激情的意义，要视其所产生的社会效果来衡量。有些激情，能激励人们去克服艰险，产生巨大冲力，如运动员比赛时为国争光的激情，战士为阶级弟兄报仇冲向敌阵的激情等，便是积极的。此外，人们日常生活中所出现的激情，大多是消极的。因为人在激情时，对自己行为的控制力和对周围事物的理解力，都会有一定程度的降低，容易“意气用事”，缺乏“三思而后行”的冷静头脑，说出错话，做出错事，产生不良后果；同时，激情过程引起的生理变化，也有

损于健康。因此，有人把激情视作冲昏头脑、丧失理智的情感；告诫人们做自己情感的主人，控制激情。

激情是暴风骤雨式的情感状态，不易控制，但不等于不能控制。控制激情，取决于个人的修养。一个缺乏教养、不讲文明礼貌的人，是最容易产生无原则的激情的。所以，一个人要控制激情，积极的途径是陶冶自己的情操，培养自己的道德感和文明行为习惯。消极的途径是当刺激来临时，进行自我命令：命令自己走开，脱离刺激源；命令自己不要感情用事；命令自己不得粗野无礼；命令自己注意后果；命令自己开口时，把舌条在嘴里转10圈后再说；命令自己举手时，手指旋10转后再动手。

人是自己行为的主人，如果不幸动了激情，酿出后果，自己要勇于承担责任，以儆效尤。

4·14 和风细雨

——情的状态之二：心境

某人取得某种成功后，在一个相当长的时间，心里总是乐滋滋的，走路带风，容光焕发，处处逢迎，在他的眼光里，似乎一切都是美好的，“山也欢来水也笑”，甚至连平时讨厌的东西，此时也抹上某种顺心的色彩，确是人逢喜事精神爽。反之，遭到失败挫折后，心灰意懒，这也讨厌，那也无聊，似乎一切的一切都是多余的，恰是愁上眉梢睡多。

这种喜者见之则喜、忧者见之则忧，像戴上有色眼镜一样的带有弥漫性色彩的情感状态，心理学上叫“心境”，俗话叫“心情”。这种情感状态，一般比较微弱、持久，犹如和风细雨，湿润心田。

心境一般被认为是激情的“余波”，它可以由对人具有

比较重要意义的各种不同情况所引起。工作的顺逆、事业的成败、人际关系等，都可以成为引起一定心境的原因。过去的片断回忆，无意间的浮想，有时也会导致与之相联系的心境重现。有时，人们对引起自己心境的原因，并不总是清楚地意识到，“无名的忧虑”就是一种。

一个人的健康状况，对心境也有很大关系。健康状况良好，生气盎然，心境欢乐；反之，生病了，萎靡不振，心境就忧郁。

自然界的季节、气候、环境景物等对心境的影响，也是显然的。冬天寒冷，雨雪纷飞，道路泥泞，心境容易抑郁；夏日炎热，心境容易烦躁、懒散；春光明媚，秋高气爽，心境就快乐、欢跃。环境景物亦然，处于西子湖畔，心境欢愉；置身臭水沟旁，心境便沉闷。

心境对人的生活、工作和学习的影响很大。良好的心境能使人处于欣喜状态，头脑清楚，有助于个体积极性的发挥，

提高工作 学习效率 也关乎健康。不良的心境则反之

“眉头一皱，计上心来”。《广西法制报》报道，一位身着便服的侦察员，一次在京穗直快列车上进厕所小便，冷不防一个艳装妙龄女郎一闪身也挤进了厕所，反手将门关上：

“先生，把你的手表和钱包给我。不给，我就喊你侮辱我！”一切来得如此突然，稍一迟缓，这个蛆虫女郎立即会使自己身败名裂。陷入困境的侦察员临机应变，张着嘴巴不停地“啊，啊！”装成哑吧。女郎打手势，他仍“啊，啊！”地表示不懂，抽出钢笔示意女郎把话写在他的手上。当女郎写上“把你的手表和钱给我。不给，我就喊你侮辱我！”时，侦察员翻转手掌，抓住女郎开口了：“我是便衣警察，你犯了抢劫罪，这就是证据。”瞧！多机智。

《三国演义》第四十二回“张翼德大闹长板桥”亦是典型事例。被人称为有勇无谋的张飞，眼看曹军蜂涌而至，自己只有十二随骑。怎么办？他命随从将树枝拴在马尾上，奔驰于林间，造成尘头大起的伏兵假象，自己独自怒目横矛，立马于长板桥上，大喝一声，吓得曹军慌忙后退，自相践踏，弃枪落盔不计其数，转危为安。

(2)急中丧智。遇上险情困境，手足无措，瞠目结舌，欲脱困境，反投罗网。失火时，只要拉开门就可以脱险，有人却死命地推门，陷入绝境。《史记》中记载的“荆轲刺秦王”，挨刺的秦王只慌得抱头绕柱子逃窜，而忘了拔出所佩之剑以抵抗。

据研究，应激过程的身心反应分三个阶段。

第一阶段：惊觉阶段。表现为肾上腺分泌增加，心率上升，体温和肌肉弹性下降，血糖和胃酸浓度暂时性增加。严重时，这些反应能导致临床休克。

第二阶段：阻抗阶段。表现为前一阶段症状的消失，身体的许多保护系统被动员去抵抗这种应激状态。这个阶段持

续的结果，可引起身体糖贮存被过度消耗，或者下丘脑、垂体和肾上腺系统的过度活动，给内脏结构的物理特性带来损伤，如出现胃溃疡或胸腺退化等。

第三阶段：衰竭阶段。表现为有机体的适应储存被消耗殆尽，可导致疾病，甚至死亡。

因此，一个人长期处于应激状态，是很不利的，甚至是危险的。应激之后应有个松弛环境，消除或抑制应激因素，使肌体恢复正常。

应激是可以训练的。通过训练，人们可以增长知识经验，提高意志力和警惕性，动作也可逐渐机敏。这样，就可以遇事不慌，当机立断，化险为夷。有经验的司机，遇险不慌，从容自若，排除事故；老练的消防队员，出入火门如履平地，都是经受训练的结果。

4·16 看“岳飞与秦桧”时

——情的社会内容之一：道德感

“人前做得出的方可说，人前说得出的方可做。”这是《史典》中的两句话。

旅游西湖，参观岳王庙，瞻仰英姿飒爽的穆塑像，诵颂他那气贯山河的《满江红》，内心会一阵阵地涌起对英雄的敬仰和对民族的自豪之情。出了庙堂，信步拜谒岳王墓，见到跪在墓阶下的秦桧，蓦然怒火中烧，射出道道仇恨的目光，真恨不得吐出一口吐沫。

像这样对民族英雄的热爱和对卖国贼的痛恨的感情，我们叫做爱国感。这种感情，是以对待祖国为核心的，包括对社会、家庭和自己的态度体验，是一种比较复杂的高级情感，是人们生活中最重要、最中心的情操。因为这种情操，

具有社会道德规范的意义，所以心理学上称之为“道德感”。

爱国感、集体感、责任感和正义感，是最根本的道德感。

道德感既然是社会行为规范的情操，所以就要求人们在社会生活中，要分清公与私；明辨是与非；判断应该不应该，从而表现出相应的态度体验。像对祖国和人民的忠诚和热爱；对敌人的毫不留情；在战斗中要勇敢；履行职责时要认真负责，要毫不利己、专门利人。

一个人的道德感是怎样形成的呢？它是随着人的道德认识、道德信念和世界观的形成和发展而产生和丰富起来的。这个过程，是社会化的潜移默化的实践过程。比如，拾金不昧。儿童从小受到家庭、学校的教育，知道谁的东西应该归谁，不能拿别人的东西等，进而知道“物归原主”的道理，看到有人把拾到的东西送还给原主受到表扬，把拾到的东西据为己有受到批评，从而逐渐形成“拾金不昧”的信念。于是，产生了对自己或别人的拾金不昧行为感到满意，对别人或自己吞没拾金的行为感到不满，心里难受。至此，我们说这个儿童形成了“拾金不昧”的道德感。

道德感是社会性情感，其内容的核心是道德规范，而道德规范的实质，是统治者的观念形态。所以，不同的历史时代是不同的。比如，封建时代有“不孝有三，无后为大”的规范，而今天我们则提倡“一对夫妇只生一个小孩”；又如，旧时代有“父母在，不远游，游必有方”的行为准则，新时代则提倡“好男儿志在四方”。因此，我们探讨道德感时，要以时代为前提，主张社会主义道德，对形形色色的封建、资产阶级道德应加以摒弃。

4·17 读“武松打虎”时

——情的社会内容之二：美感

读《水浒传》，读到“景阳岗武松打虎”那一回时，见官府的公告，你会为武松酒后贸然过岗而提心吊胆；老虎发狂，你恨不能助武松一臂之力；老虎被武松打翻在地，断了气，你一定会拍手称快，连声叫好。

人们对事物、对人和人的作品的这种美的态度体验，心理学上叫做“美感”。人们遇见可爱的人、美好的事物时，有赞扬，有歌颂，有感叹，也有爱情。这些欣赏和评价，激起情绪的共鸣，使人快乐、入迷、神往、敬仰、爱慕。这就是美感，也是美的情操。

一个人的美感是怎样发生的呢？

心理学认为，美感是一种移情作用。我们读“景阳岗武松打虎”，之所以会产生为武松提心吊胆、恨不能助武松一把之力、直至老虎被打死而欢庆，是因为我们把自己的情感倾注到武松这位英雄人物身上的缘故。

“感时花溅泪，恨别鸟惊心。”（杜甫《春望》）花怎么能溅泪？鸟怎么会惊心？因为人感伤时事，忧国思家；所以，便觉得花也如是，同情地落下泪来。人恨着被迫与家人分离；所以，听见春鸟的鸣叫，也心惊起来。这就是移情作用。

美是客观存在的。辽阔的海洋，蔚蓝的天空，秀丽的田园，平湖秋月，风景名胜，鸟语花香，珍禽异兽等，这些是自然的美；引人入胜的绘画，激动人心的诗篇，扣人心弦的长篇巨著，精巧的工艺小品等，这些是艺术的美；漂亮的长相，轻盈的体态，高尚的品德，模范的行为等，这是人的外

表美、精神美。由于有了自然界的美、艺术的美、人类自身的美，才有美感、美的情操。

爱美之心，人皆有之。是的，美感是人类所共有的。鲜花开放，孔雀开屏，月色如银，风景如画，这是任何社会、任何阶级的人都认为是美的。但是，美感也受到不同的时代、阶级、地区、民族的不同审美观点的影响，具有一定的历史性和阶级性。我国古代的楚灵王认为纤细瘦弱最美，“楚王好细腰，宫中多饿死”；而现在世界上有一个汤加王国，却以胖为美。

美感和人的鉴赏能力与必要的知识经验有关。一个人如果对某事物缺乏鉴赏力和有关的知识经验，即使这些事物是美好的，他也不可能深刻地感受它。因此，你要鉴赏艺术，你就应当是一个在艺术上有修养的人。

4·18 金王冠的鉴定

——情的社会内容之三：理智感

据说，古希腊希艾罗王请金匠为他做了一顶纯金的王冠，又怀疑金匠偷了他的金子，便请阿基米德替他鉴定，条件是不得损坏王冠。

阿基米德接受了这个任务，朝思暮想，仍无法找到解决的办法。一天，他去洗澡，他进澡盆，水往上升，他坐下去，水就漫溢出盆外。同时，他觉得水愈深，则他的体重愈轻。他十分惊奇，豁然开朗：如果金冠放入水后，所排出的水量，没有同样大小的纯金所排出的水量一样轻重，则金冠的金便不纯，掺进比金贱的金属。想到这里，他发疯似地跑上街，欢呼：

“尤洛卡，尤洛卡！”（成功啦！，成功啦！）

哲学家、科学家受到某种事物的启迪，脑中浮现出某新事物模式雏形时，惊奇之余，伴随而来的是深怕理论根据不充分，论证不合理的怀疑。这个怀疑感驱使他一次又一次地去实验探索，夜以继日，废寝忘食，简直到了“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”的境地。这个怀疑感带着他在“山重水复疑无路”中盘旋萦回；最后才领他步入“柳暗花明又一村”的境地，新发现问世了。阿基米德发现物体比重原理的过程就是这样。其它的发明创造也是这样。诺贝尔就是经历过不知多少次死里逃生，不知多少次遍体鳞伤之后才发明炸药的，被人誉为“鲜血淋漓”的科学家。

新的发现往往还会遭到守旧势力的反对与非难。对此，科学家们总是坚信真理，为真理的生根开花而奋斗。“砍头不要紧，只要主义真”。意大利的布鲁诺，就是为维护日心说，大义凛然，抱着真理必胜的信念，毅然踏上柴堆，为真理、为科学献出了宝贵的生命。

人们这种惊奇、怀疑、坚信地追求知识、追求真理的情感，就叫“理智感”，是理智情操。

理智感的另一方面表现，是反对愚昧、反对谬误。因为愚昧和谬误是知识和真理的不共戴天之敌；只有揭穿他们，知识和真理才能得见天日。

4·19 喜 乐

——情的形式之一

人类之情，繁花似锦，哲人们归之为七情：喜、怒、哀、惧、爱、欲、恶。心理学家以喜、怒、哀、惧为基本情，其它数不清的情绪体验都是基本情的混合与派生。因此，要窥探情感王国的奥秘，必须对基本情加以逐一剖视。

程

喜是基本情之一。什么是喜呢？谁都经历过喜，但是要像打开书一样，透彻地说出个道道来，还不大容易。好，我们来解剖麻雀吧！

“剑外忽传收蓟北，初闻涕泪满衣裳。却看妻子愁何在，漫卷诗书喜欲狂。白日放歌须纵酒，青春作伴好还乡。即从巴峡穿巫峡，便下襄阳向洛阳。”这是杜甫脍炙人口的《闻官军收河南河北》，我们细加品味，喜乐的底蕴也就和盘托出。

瞧，又是涕泪衣裳，又是放歌纵酒。诗人避乱于剑外，朝思暮想的是中原的收复，国家的中兴。可是，年复一年，山河破碎，诗人的身心能源被固着在一种动员的状态，焦虑而又悲愤。一声“忽传”，犹如堤坝倏然决口，能源得到释放，一泻千里，激起千重浪花，浮想连翩：中原光复了，自己苦难的逃亡生涯可结束了；国家中兴在望，百姓安居乐业，自己报效于国的日子来了……。此时此刻，忧国忧民的诗人，怎禁得住不“喜欲狂”？人一高兴，动作也轻快了，漫卷诗书”；人也年轻了，“青春作伴”；身在剑外，心已飞向中原，“穿巫峡”，“向洛阳”。

显然，喜乐是继盼望着的目的达到后而来的紧张解除的情绪体验。一个人喜乐的强度和激动的程度，取决于其“目的”意义的大小和追求的程度。如果目的一般，追求一般，目的之达到又是必然的，那么所引起的喜乐只能是轻度的满足；如果目的对个人和社会来说是比较重要的，并曾努力追求，目的之达到又超过意外，则引起的将是十分快乐的情绪；如果目的对个人和社会是至关的，又是自己梦寐以求的，而且达到又是那么出乎意料，势必爆发狂喜。《闻官军收河南河北》，就是狂喜的写照。

喜乐的强度，从满意、愉快、欢乐到狂喜，视愿望的意和追求的程度而异。但人与人之间的差异还是十分明显的。

由于每个人的信念，人生观不同，需要和兴趣的指向不一；所以，同一客观事物，不同的人反映不同，即使是同一个人，处于不同的时间、地点、条件，反映也不同。比如奖励，内导型者重精神奖，外导型者重物质奖。

一个人的知识水平与喜乐情绪也息息相关，所谓“愚者贪图眼前，智者深谋远虑”。

此外，喜乐情绪还与年龄有关。儿童乐游戏，青少年喜学习，中年人图事业，老年人爱享天伦之乐。

4·20 喜乐与事业

——情的形式之一续

英国哲学家斯宾塞有句名言：“生命的潮汐因快乐而升”。

为什么快乐的情绪能使人的生命潮汐起升呢？

首先，人在喜乐时，周身通泰，生理上包括神经系统在内的各系统的运转都处于最佳状态，从事活动精神饱满，动作灵巧，不易疲劳；观察事物，记忆事物，思考问题最具效率。不仅是学习、工作和创造的最好时刻；而且遇上困难，也富于克服的勇气和信心。

其次，人处于喜乐的情绪状态时，就像戴上“喜”字牌的色镜一样，看什么都顺眼，都怡心，似乎客观事物，一切的一切都涂上喜与乐的色彩。这时，人最随和，即使有某种不愉快的现象也可包涵，所以最有利于人际的交往。

的确，人在乐观时，精神的“能源”和机体的“能源”全解放，互为促进，形成一股强大的原动力，无坚而不摧，

我们平常所说的乘胜前进，势如破竹就是这个意思。个人如此，社会也是如此。历史上的兴旺，都是出现国泰民安的时代；万马齐喑，笼罩云翳的时代，最为悲惨。

话得说回来，任何事物都是一分为二的。喜乐的情绪固然是创造业绩的动力；但是，如果因喜乐而失去清醒，那就会把什么都看得简单容易，让胜利冲昏头脑，心理就会失去平衡，潜伏着失败的契机还不自觉。

人们由于只顾喜乐而乐极生悲、招致失败的事例，比比皆是。《三国演义》中的关羽，协助刘备，南征北战，为打出西蜀，形成魏、蜀、吴三足鼎力的局面，立下了汗马功劳，成为西蜀五虎上将的首员，爵封汉寿亭侯。然而，就是这位“神威勇武”一时的汉寿亭侯，恃功倚勇，藐视诸葛军师的战略部署，拒绝与东吴联姻修好，还出言不逊；特别是经过攻拔襄阳郡一役，水淹七军，擒了于禁，斩了庞德，“威名大震，华夏皆惊”，他忘乎所以，终于中了陆逊“卑辞赞美，以骄其心”之计，败走麦城，头颅坠地。这个教训不能不说是惨痛的。如果我们再把事态加以演绎，联及西蜀的覆灭，那则远非“惨痛”二字可以概括得了。

可见，喜乐情绪，就其主流而言，可使人们生活幸福，事业兴旺，确是好事，必须充分肯定；然而，过度了，又会走向其反面，乐极生悲，也须防备。所以，我们追求喜乐时，务必自始至终保持清醒的头脑，做喜乐的主人，使喜乐促进事业；决不能当喜乐的奴隶，让胜利冲昏头脑，损害事业。

4·21 常 乐

——情的形式之一再续

一个人怎样保持自己稳定的喜乐情绪，使生命之树常青呢？

首先，喜乐情绪寓于健康的身体。

一般说，一个身体健康的人，是乐观而少忧愁的。一个人能吃、能睡、无病、无痛，干有劲，力从心，自然少忧；反之，如果整天沉于病痛，怎么喜乐得起来呢？所以，我们要保持自己的乐观情绪，必须锻炼体魄，保持健康。

可见，“健康第一”、“健康是革命的本钱”的话，不仅是口号，确富有真理。

其次，喜乐的情绪寓于开朗的性格和坦白的胸襟。

胸襟坦白、性格开朗的人，是少忧愁的。他们即使遇上不良情绪的袭击，其反应的强度也会弱些，其持续的时间也会短些，而且容易解除，解除之后便云散雾开，不留痕迹。相反，心胸狭窄、性格沉郁的人，特别是那些习惯于压抑自己的喜乐情绪的人，不仅对自己的喜乐感觉迟钝，对别人的喜乐不能共鸣，而且还会使自己郁郁寡欢，给别人蒙上阴影。

因此，我们应当开朗性格，乐吾乐以及人之乐，当个“乐天派”。如果自己性格开朗不起来，起码应要求自己不当“丧门神”。

再次，喜乐情绪寓于丰富的知识。

高尔基说：“人的知识愈广，人的本身也愈臻完善。”的确，知识是人生的幸福源泉；它能使人远见，少失误。因此，丰富知识，喜乐长驻。

最后，喜乐情绪寓于正确的信念和人生观。

喜乐人人向往，但什么是喜乐以及用什么方式去追求它，不同信念和人生观的人回答是不同的。没有正确的人生观，就不会把为社会谋福利作为快乐，也不会有“后天下之乐而乐”。他们追求的是个人的蝇头小利，难免处处碰壁，是无法真正乐起来的。

健康的身体、开朗的性格、丰富的知识和正确的信念与人生观，是相互制约的、相互促进的。因此，我们要常乐，必须加强自己的全面修养。

4·22 悲 哀

——情的形式之二

悲哀是与喜乐相对立的情绪。喜乐是幸福的流露，悲哀是不幸的散发。

心理学认为，人们的悲哀情绪，是源于所热爱的事物的丧失和所盼望的东西的泯灭。比如，亲人的生离死别，健康的丧失，爱物的佚亡，升学的落第，事业的挫折等等，都能引起悲哀情绪。

悲哀的程度，取决于所失去事物的价值。如果所失去的事物对个体或社会意义不是太大，其悲哀的程度将会小些，而且持续的时间也会短些；反之，如果失去的事物对个体或社会的意义甚大，则悲哀的程度就会大些，而且所持续的时间也会长些；如果所失去的事物对个体或社会是至关重要的，那悲哀将会达到威胁生命的程度。

一般说，在人的生活中，悲哀有各种不同的强度，从遗憾、失望，到难过、悲伤、到哀痛、痛不欲生。

悲哀的强度，依存于失去事物的价值。事物的价值，固

然有其客观标准的一面，但更重要的是个体的主观标准。所以，同样的不幸，对张三可能受不了，引起悲伤、哀痛，甚至痛不欲生，而对李四却可能并不作为一件事，只是感到遗憾，失望而已。比如：同样的受委屈，对“曾经沧海难为水”，“叹今生，谁舍谁收？嫁与东风春不管，凭尔去，忍淹留！”（《红楼梦》林黛玉《唐多令》）的人，是无所谓的；而对“炙手可热势绝伦”、“好风凭借力，送我上青云。”（《红楼梦》薛宝钗《临江仙》）的人，则将是难以忍受的。

悲哀的强度，还依存于一个人的生活经验和知识教养。特别是人生观起着左右的作用。一个人，如果是生活在狭窄的小天地里，未经风雨，未见世面，眼睛盯着的只是鼻尖前的一丁点儿，那就容易为一点琐事而忧愁不已，甚至没事儿还要找些什么来忧愁，似乎不忧愁日子就没法过一样，整天价地长吁短叹、怨天尤人。

4·23 悲哀与事业

——情的形式之二续

悲哀情绪产生于事物的丧失和期望的幻灭。这个过程，是一个人的能量忽告减少、枯竭的过程。我们对某事物产生爱或寄以期望，把能量灌注进去，同时也从对方接受能量，收与支大致是平衡的。而今，对方突然丧失了，或者说期望突然幻灭了，不能再从对方接受能量，形成了光从自己单方面支出的局面，渐而渐之，能量整体即告减少，并趋向枯竭。

一般说，喜乐情绪释放能量，给人以增力，有益于事业；悲哀则反之，减少能量，给人以减力，有损于事业。所以，从心理学角度讨论悲哀与事业，主要的是讨论如何降低

能量的减少，如何恢复能量。

张海迪5岁时患脊髓血管瘤，病情反复，动了3次大手术，形成高位截瘫，失去了上学机会。后来，她从学习汉语拼音和查字典起步，乘着书籍的列车进入了一个崭新的世界。

海迪15岁随父母下乡插队，面对群众缺医少药的痛苦，她用零用钱买医书、体温计、听诊器、人体模型和药物等，开始向医学领域攀登。随后，她又买来各种动物的心、肝、脾、肺、肾等进行观察，并对青蛙、鸡、鸭、兔等进行解剖试验。先后读完《针灸学》、《人体解剖学》、《生理学》、《内科学》、《外科学总论》、《实用儿科学》和《临床医药手册》等，在三年多的时间里，为3千多群众治了病，还治好了一例6年不能说话，3年瘫痪的脑血栓后遗症病人。

海迪回城后，因得不到工作机会，也曾经绝望过，服了安眠灵，想了却一生。但当她起死回生后，终于领悟到这样的真理：绝望，是对人生挫折的一种屈服，是被懦弱征服的表现；没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。于是，人生的价值观在海迪的脑际升华了：活，坚强地活下去，把痛苦压在心底，将欢乐赠给他人；活，认认真真地活，即使自己是一根微不足道的火柴头，也要去点燃一片熊熊烈焰……。

于是，海迪更坚强起来了，又操起银针和听诊器，进一步研讨医学，不辞辛苦地与缠在别人身上的病魔战斗。同时，为了扩大自己的知识面，开始攻读外语，学了英语、日语、德语、世界语，翻译了《月亮宝石》和《世界狗类百科全书》等，终于成了受人尊敬的优秀共青团员。

十分显然，一个人从悲哀的情绪中升华的过程，就是不断地端正自己的人生观，增强意志力，不断净化心灵，把痛

苦压在心底加以消融，将欢乐赠给他人，并从别人的欢乐中取得安慰与欢愉的过程。

4·24 忌 愁

——情的形式之二再续

既然，生命的潮汐因快乐而升，那么，生命的潮汐因悲伤而降，也就顺理成章了。

的确，一个人着上悲哀的情绪，犹如戴上“灰”色的眼镜，周围的一切顿失生机。结果，情移境，境染情，形成恶性循环，越发难于收拾。

因此，我们要求自己生活幸福、情绪健康，提出：忌愁。

首先，放眼人类，朝前看。

人类是美好的，前途是光明的。一个人放眼人类，向前看，他就可以把个人的哀怨置于度外，保持乐观心怀。“浪迹江湖忆旧游，故人生死各千秋，已拚忧患寻常事，留得豪情作楚囚。”（恽代英《狱中记》），何愁之有？

如果一个人陷入个人主义泥坑，只看眼前一丁点儿，那么他就将忧愁不已，甚至连一个寻常的离别，也会“眼中流血，心里成灰”（王实甫《耍孩儿》），愁无际。

其次，储蓄能源，抗悲哀。

就像经常锻炼的健儿比起常人有更多的抗病力一样，比常人少病，即使病倒症状也会轻些，药力也容易奏效，病后恢复也快。我们应当经风雨，见世面，扩大眼界，明理达观。这样，愁就会少些，来时也可轻些。

再次，比其不如，心自宽。

人们遭受不幸，沉于悲哀时，总觉得自己是世界上最不

幸、最倒霉的人。其实，这是不确切的，世上的不幸多着呢。你的不幸，但还有人家比你更不幸，人家都能过，你当然也能过，何必自我扩大？

有人说，当你吃力地爬坡时，不要尽看前面的小轿车，回头看一下推板车的。的确，与境遇不如自己者相比，其意气可自平。

末了，克制悲哀，莫扩散。

人们悲哀时，总希望四路扩散，寻觅同情，无可非议。然而，情绪最富感染，所以，应当克制，不要做消极情绪的传染源。这是做人的应有风度。

4·25 愤 怒

——情的形式之三

“天子之怒，伏尸百万，流血千里。庸夫之怒，免冠徒跣，以头抢地。志士之怒，流血五步，天下缟素。”（《战国策·魏策》）

愤怒就是这样可怕，它是一种富于冲动性的情绪，是由于遇到与愿望相违背的事，或愿望不能达到，并一再受到阻碍而逐渐积累起来的紧张爆发的情绪。愤怒的缘由很复杂，一般说，在遇到不合理的事或被人恶意而造成的不幸等情况下，最易发生。如受人欺侮或欺骗，身体受束缚，善意被误解，缺点劣迹被揭发，秘密被泄漏，权利被侵夺，等等。

愤怒的场合，由于愿望被阻，就像原已动员的能源未能如期散发一样，被淤住了。于是压力升高，心理紧张。这种心理紧张，如果内泄，则改变生理机能，影响身体健康；若长期被禁锢，还有引起某种神经疾病之虞。因之，容易动怒的人，一般体质都欠佳，而且还有点神经质。这种心里紧张，如果外泄，将

如决堤洪水，大有摧枯拉朽之势。因之，一些平日温顺、文雅、端庄的人，有时也会发生爆炸性的极端行为。林冲上梁山，岳飞要“饥餐胡虏肉”、“渴饮匈奴血”，皆由于怒。

依据能源被阻和心理紧张程度，愤怒可由轻微不满、生气、愠怒、激怒、大怒、暴怒等。这些不同等级的愤怒，寓于内心，谓之暗怒，示之于外，谓之明怒。明怒示于颜面者，叫忿怒；示于言语者，叫嗔怒；示于举动者，叫赫怒；指向于对象之外且举动激烈者，叫狂怒。

影响愤怒的因素很多，而且因人而异。有生理的，如“人困则多怒”、“人疾则气燥”，工地上的争吵多出现于临收工时，家庭的口角多发生于一方或双方疲劳时；在这种场合下爆发的愤怒，往往误会者多，过后也后悔。有心理的，如政治、文化修养高的人，动气少而弱，誉之“德性高”；政治、文化素养低的人，动气则频且强，鄙之为“野蛮”。但主要决定于个人的自尊心，自尊心强的人，稍受怠慢，便怒气横生，“知耻近乎远”；自尊心弱的人，虽受奇耻，也不生嗔，像一条断了脊梁骨的赖皮狗。

人的发怒，表现也不一。强者搏向致怒对象，与之争斗，决个雌雄；弱者无力反抗，常把怒压下，泄向第三者，谓之迁怒。迁怒对象有三：一是迁怒于人（弱者），如属员受上司的无理责骂，敢怒不敢言，回家骂妻子；二是迁怒于物，媳妇挨婆婆骂，忍气吞声，回头打鸡、骂狗；三是迁怒于己，《红楼梦》第八十九回“颦卿绝粒（林黛玉绝食）”的自我糟塌，就是迁怒于己。

迁怒于人，令人生气；迁怒于物，叫人发笑；迁怒于己，教人惋惜。然而，它们都是人之常情。克制它，只有加强修养，别无他径。

——情的形式之三续

愤怒与事业，是个复杂的心理课题，先读一下《三国演义》中两段关于愤怒的记述：

一是第二回张翼德怒鞭督邮：

“却说张飞饮了数杯闷酒，乘马从馆驿前过，见五六十个老人，皆在门前痛哭。飞问其故。众老人答曰：‘督邮逼勒县吏，欲害刘公；我等皆来苦告，不得放入，反遭把门人赶打！’张飞大怒，睁圆环眼，咬碎钢牙，滚鞍下马，径入馆驿，把门人那里阻挡得住，直奔后堂。见督邮正坐在厅上，将县吏绑倒在地。飞大喝：‘害民贼，认得我吗？’督邮未及开言，早被张飞揪住头发，扯出馆驿，直到县前马桩上缚住；攀下柳条，去督邮两腿上着力鞭打，一连打折柳条十数枝。”

二是第七十八回治风疾神医身死。

话说曹操风疾复发，“头脑疼痛不可忍”，遍求良医，部属推荐华佗。

“操即差人星夜请华佗入内，令诊脉视疾。佗曰：大王头脑疼痛，因患风而起。病根在脑袋中，风涎不能出，枉服汤药，不可治疗。某有一法：先饮麻沸汤，然后用利斧砍开脑袋，取出风涎，方可根治。”操大怒曰：‘汝要杀孤耶？’佗曰：‘大王曾闻关公中毒箭，伤其右臂，某刮骨疗毒，关公略无惧色；今大王小可之疾，何多疑焉？’操曰：‘臂痛之刮，脑袋安可砍开？汝必与关公情熟，乘此机会，欲报仇耳！’呼左右拿下狱中，拷问其情。……旬日之后，华佗竟死于狱中。”

前者读了，令人解气，拍手叫好！后者读了，令人气大愤，唾骂不休。

显然，评价愤怒的意义必须以社会效果为指标。利于社会的宜提倡；弊于社会的应杜绝。

愤怒情绪如果比较轻微，动用的能量适当，对体力和脑力活动，都可成为适当的刺激，也不足以改变人的生活与事业的基调。反之，如果十分强烈，则需要动用体内大部分的能量，必然冲乱身心，改变生理机能，影响健康，摆脱理智的控制与调节，影响生活与事业。人世间的许多悲剧与过错，包括华佗的不幸，都是愤怒情绪的不幸结局。小者损己伤人，大者祸国殃民。

但是，任何一种心理现象，愤怒也不例外，都有它的生物学意义。愤怒的意义在于自卫。凡不能发怒的动物和人，必受同类侵害。有人说，凡是儿童时代从未真正打过架的人，其心理健康便减少一分。个人自卫需要愤怒，社会自卫也需愤怒。试问，如果没有愤怒，特别是公愤和义愤，那有损于社会的言行怎得抵制？社会的正义怎得伸张？社会的冤屈怎得昭雪？群体的权益和社会的安全怎得维护？一句话，没有积极的愤怒，社会不可能进步与生存。

然而，愤怒毕竟难以受意识支配。所以，激发人们的公愤、义愤时，必须以真理为引导，严格控制，使之转化为坚强的意志和冷静的判断。否则，势必越轨，任意发泄，演成暴力与恐怖，造成破坏，不可收拾，这是有历史教训的。

4·27 制 怒

——情的形式之三再续

愤怒行为是冲动性的、爆发性的，而且往往是难为理智控制的破坏性行为。所以，古今中外学人都在致力于消除愤怒“最佳方案”的探讨。民族英雄林则徐提出：“制怒！”

怎样制怒？

首先，忍耐。古人说：“忍之须臾，乃全汝躯。”（《周武王·书铭》）“必能忍人之所不能忍，方能为人之所不能为。凡人具大受之才者必有大受之量，子房不以为人纳履而耻，韩信不以受人胯下为辱。后日皆成莫大功名。乃知当屈辱之境横逆之加，乃锻炼豪杰之炉锤，琢磨圣贤之砥铍。能受其琢磨锻炼，斯成大器，不能者其器不大也。”（丁福保《廿年进德录》）

其次，自反。即自我反省。百怒之源，起之于辱。所以，自反就是审察侮辱的来源与自己是否有可被侮辱之处。遇善意者不应该怒；见恶意者，不值得怒；有则改之，无则加勉。

再次，引退。愤怒情绪最难克制的，是开头的片刻，若按捺不住，势必愈演愈烈，直至同人打骂。所以，当环境中出现致怒因素时，要理智地避开，防止正面冲突。

最后，自解。即转移注意，防止恶化。动怒的情境有时是很难避开的。这时，可采用默诵诗歌或数数的办法以转移自己的注意力。一心不能两用，既默诵着诗歌或数着数，愤怒之举便被置于脑后，即使不能完全排除，温度也得以下降。屠格涅夫劝告刚愎自用而正在吵得火热的人，在发言之前，必须把舌头在嘴里转10圈。转了10圈，怒锋就钝了。

忍耐、自反、引退、自解，基调是忍耐。的确，凡事一忍，就可以化大为小、化凶为吉。因此，我们认为：只要不是原则问题，不是根本的利害冲突，忍是良方。忍与不忍，归根结底是个个人的修养问题，即个人动用自己的社会义务感，发挥主观能动性，克怒制胜。所以，一个善于忍耐的人，正是生活的强者；而不能忍耐的人，才是弱者。

——情的形式之四

恐惧是一种影响最大的情绪，它几乎渗透到人们生活的每一个角落。

据心理学家研究，婴儿除了失却支持和大的响声外，别无他惧。“初生牛犊不怕虎”，人们许许多多的恐惧心理，都是后天习得的。

恐惧有常态与变态之分。常态的恐惧，包括惧不知道的东西，惧事物的改变和惧公众批评等3大类。这3大类，追根溯源，都与人的守旧观念有关。守旧观念既是恐惧的前提，又是恐惧的结果。变态的恐惧，既多且杂，应有尽有，人各不同，五花八门。有人怕血，有人怕雷电，有人怕鬼神，有人怕瓷器相碰撞的声音，有人怕猫、狗、昆虫之类无害动物，……千奇百怪。

恐惧是人们企图摆脱、逃避某种情景而又苦于无力的情绪，它往往是欠缺处理或摆脱可怕情景的力量和知识而造成的。人们在恐惧状态下，其精神和身体犹如能源被冻结一般，不能随意动用。这种身心过程的特征是：血管收缩忽急忽缓、战栗、心脏猛跳、脸色变白，心脏以外各处皆呈血亏现象。如刺激过强，可致风瘫，俗谓“胆战心惊”、“头脑发懵”、“腿灌了铅”，严重者还会休克。

由于恐惧是一种企图摆脱困境而苦于无力的情绪，所以一朝寻得摆脱的途径，就会发出巨大的超常力量。《三国演义》中刘备跃马过檀溪；《史记》中李广误石为虎而射之，“中石没镞”等，皆由于此。

因此，在人类历史上，大凡宣传鼓动、号召动员，都立

基于恐惧心理。《史记·陈涉世家》这样记载陈胜、吴广的起义：“二世元年七月，发闾左适戍渔阳九百人，屯大泽村。陈胜吴广皆次当行，当屯长。会天大雨，道不通，度已失期。失期，法皆斩。陈胜、吴广乃谋曰：“今亡亦死，举大计亦死。等死，死于国乎？”显然，起义是在“失期，法皆斩”的威胁下爆发的。

《清稗类钞》这样记载冯婉贞的抗英：“小敌去，大敌来矣。设以炮至，吾村不齑粉乎？……与其坐而待亡，孰若起而拯之。”很清楚，冯婉贞的抗英是在抗死亡、求生存的旗帜下组织起来的。

现实生活中的宣传教育，如卫生宣传、防火宣传、抗洪宣传、婚姻法宣传、计划生育宣传、交通规则宣传、……，都是罗列不讲卫生、不防火、不抗洪、不遵守婚姻法、不计划生育、不遵守交通规则、……的危害，让人们意识到其严重后果，进而提高警惕，遵照执行。

这里附带指出：我们以恐惧作为手段所进行的宣传，同反动者的反动宣传，有着本质的区别。反动者的反动宣传，是以捏造、造谣、撞骗、颠倒黑白为惯技，不合事实。我们的宣传，是以客观存在及其发展规律为依据，实事求是，目的在于阐明真理，教育人民。

4.29 恐惧与事业

——情的形式之四续

恐惧情绪，就狭义而言，对个人、对社会的事业都是不利的，因为人们处于身心能源冻结的状态下，不仅活力受到削弱，而且心智也难以发挥，是不可能有所作为的。

恐惧严重，有时还会引起心智紊乱、举止失常，行为可

笑而愚蠢；进一步，还可能进入昏迷、休克甚至死亡。民间传说，有一个老财，用箱子做枕头，把地契、银票、财宝全放进箱子，片刻不离手。一天晚上失火，他一骨碌爬起，看着火苗冲门而入，他抱起夜壶冲出大门，到一棵树下坐定，看着熊熊烈火，摸着夜壶，脑子里盘算着重建新庄园。家人看他笃悠悠的，问他怎么不去救火。他说：“这座先祖留下的破庄园，我早就想拆掉它，又下不了手，现在老天替我下了决心，我在盘算重建新庄园。”家人问他钱呢？他拍拍夜壶说：“有这个，什么都有了。”当人家给他指出那是不值钱的夜壶时，他定神一看，大惊失色，头一仰，身一倒，断气了。

由恐惧情绪影响工作效率，在我们的现实生活中，并不少见。比如，在运动场上，运动员越是害怕成绩不好，就越可能出现失误；在考场上，考生越怕考不出被人耻笑或被父母训斥、打骂，便越是思维迟钝、束手无策。

恐惧情绪既不利于事业和身心，那是否可以得出结论说，一个人不需要任何恐惧呢？不！适度的恐惧对人不仅是需要的，而且是必需的。如果一个人失却了恐惧情绪，那他就可以随心所欲，胆大妄为，无法无天。这种有恃无恐的心理，是一切罪恶的根由，对个人必导致堕落，对社会必导致窒息。

因此，对个人、对群体、对社会，都必须施以适当的恐惧。这种适当的恐惧，不是别的，就是社会的道德规范和行为准则，强制以行，对违反者施以应得的惩罚。没有规矩，不能成方圆；跃出规矩，也不能成方圆。

4·30 除 恐

——情的形式之四再续

一个人处于恐惧状态，能源冻结，不会有活力；一个社会，处于恐惧状态，如“白色恐怖”，将“万马齐喑”，进展停滞。所以，解除恐惧情绪，于个人、于社会，都很重要。

怎样除恐呢？解铃还须系铃人，应针对恐惧产生的原因，对症下药。

首先，增长知识，克服愚昧心理。

人们对不知道的事物容易产生恐惧，或表现于戒心，或沉溺于迷信，都是缺乏有关知识的结果，不明事理的缘故。

就拿肺结核来说，是什么？过去人们不知道它，谓之“痨病”，谈虎色变；今人认识了它，而且发明了对付它的药品，就不那样恐惧了。癌症，是什么？现在我们还不知道或者说知道得甚少，还没有办法对付它，患上了，人人惧怕；将来有一天，彻底洞悉它，有了“克星”，恐惧也就可解除。

的确，知识就是力量。人有多少知识，就有多少胆量。

其次，明了事态，克服守旧观念。

人们对事物的变故容易引起害怕。这种心理，与人的惰性有关，总怕已形成的生活习惯被破除。

就拿改革来说，不论改革什么，总有那么些人反对或抵制。他们的反对或抵制，有者是有意识的，有者却是无意识的，追寻其根由都是守旧观念作怪。所以，对于改革者来说，要使改革成功，减少抵制，必须先行实验树立样板，同时巧妙地穿插破旧立新，考虑人们的心理承受能力。如果要

毕其功于一役，须有组织与宣传的有力措施才行。

再次，严于律己，正确对待批评。

人们对于公众的批评是惧怕的，所谓“人言可畏”。“人言”有4种，一种是善意的，符合事实；一种是善意的，但与事实有出入；一种是恶意的，但符合事实；一种是既是恶意的，又不符合事实。因此，对待公论，要虚怀若谷，严以律己为前提，凡是善意的都要表示感谢，只要与事实出入不大，不必解释；对恶意的批评，要一分为二，符合事实要接受，还要感谢，不符合事实的造谣、中伤，可摆事实，讲道理，以事实作武器，让对方在事实面前暴露原形。

那种挥舞大棒，压制批评，甚至镇压批评者，正是自己心灵空虚、违疾忌医的大暴露。

最后，加强锻炼，增强除恐能力。

心理学者告诉我们，人的心理有很大的适应力，凡事惯了，也就不在乎。出入沙场者不畏死，饱经忧患者不避艰难，阅尽沧桑者不惊世变。

一位姑娘见蛇发抖，从事养蛇工作，认识蛇的习性，成了治蛇能手；一个姑娘见死人就失色，后来就业火葬场，终于成了为死尸着色、画眉的出色“美容师”。

恐惧来之后天，通过实践当然可以解除。

4·31 杂情种种

——复合情感

喜、怒、哀、惧，是人情感的基本形式。其实，在人的日常生活中，多见的是它们的复合情绪。复合情绪，多不胜数，归纳为3大类。

一是与感觉刺激相关的情绪，它们有疼痛、厌恶、轻

快等。

疼痛，是由机械的、化学的、电的、放射性的刺激引起。轻度的疼痛，只引起存在感；较强的疼痛，可引起不愉快感；极度的疼痛则引起强烈反应，承受不住还会导致休克。

厌恶，即非常不愉快的情绪，往往会引起强烈的躲避倾向和恶心、呕吐等明显不舒服感。厌恶情绪与个人的知识、经验、人生观有很大关系。粪便的臭味、阴沟的脏气，是令人厌恶的，但环卫工人持着“一人脏，千人净”的观念，决不嫌脏嫌臭。

轻快，即轻松愉快的情绪，有些来自身体上的，如抚摸、拥抱、轻敲躯体、按摩、伸懒腰及打哈欠等肌肉活动、舞蹈和唱歌的轻快、过食后的轻微饥饿等；另一些来自外界事物的结构、颜色、形象、声音、气味等。

二是与自我评价有关的情绪，它们有骄傲与羞耻、内疚与悔恨、成功与失败等。

“骄傲与羞耻”。骄傲是一个人过高地估计自己的知识和才能、过高地估计自己的成就对群体的贡献的情绪。这种情绪体验，脱离实际，带有主观唯心成分，必然导致主客观的矛盾与对立，也必然导致失败。失败多了，会走向另一极端——自卑，甚至自暴自弃。因此，骄傲的人，也就是最感孤立与苦恼的人。

羞耻是一个人意识到自己的行为背离了社会道德规范和行为准则的情绪，它可以是自觉的，也可以是被迫的、甚至是受社会强烈谴责后才认识到的。如果一个人道德水平低，对社会缺乏责任感，是不会有羞耻感的。一个人愚昧无知，势必不知羞耻；一个人麻木不仁，势必不知羞耻；一个人贪得

无厌，也势必不知羞耻……。他们不仅不知羞耻，相反的，有时还会以耻为“荣”，心安理得。

“内疚与悔恨”。内疚与悔恨和羞耻密切相联，但有区别。引起内疚与悔恨的主要原因，是一个人由于自己应该做好的事而没有做好，或事先许下的诺言没有兑现而产生良心上的懊悔，把责任深深地归咎自己。内疚与悔恨性质相同，但程度不一，相比之下，悔恨重些。

“成功与失败”。成功是一个人感到达到或超过自己渴望时的情绪体验；失败则反之，是感到还没有达到渴望水平的情绪体验。

成功与失败，固然有其客观标准，但更重要的是主观标准。当别人认为他没有成功时，他可以感到自己是成功了；同样，当别人认为他已经成功时，他也可以感到自己是失败了。心理学希望当事者，在实践中能逐步地把主观标准与客观标准统一起来，正确地体验自己的成功与失败的情绪。

三是与别人有关的情绪。这种发生在人与人之间的情绪是无限的，但多数排列在我们所熟悉的由积极到消极维度范围之内，其两极是“爱”与“恨”。

爱，在人与人的关系中是普遍存在的，大致可分为血统爱、性爱、敬爱、抚爱与友爱，关于性爱，我们将于《恋爱·婚姻篇》中叙述，其它的简介于后。血统爱是由亲缘关系网织成的爱，如父母与子女、兄弟姐妹、叔侄舅甥等之间的爱；敬爱是指对敬重和崇拜对象的敬仰与亲近的心理体验，如学生对师长的爱；抚爱是长者对幼者，强者对弱者，教养程度高、事业成就大者对教养程度低、事业成就小者的一种爱怜、怜惜、培育的心理体验，如师傅对徒弟、首长对部下的爱；友爱是人与人之间相互对等或基本对等的亲近感

情，它是人类一切的爱的基础。

“恨”，是与怒相连的情绪。一般说，被憎恨的人，大多是和自己比较接近的人。因为，在生活中，接近并不完全意味着熟知，其中也可能存在着某种抵制、冲突与误会。如果恨来之于误会，误会消除了，憎恨也就得到相应解除。

4·32 多种反向情绪并生

——复合情感续

在人的复合情绪中，与“喜”复合的，有亲爱、友谊、醉心、占有等等；与“哀”复合的，有忧虑、寂寞、烦恼、焦急、自卑、忧愁等等；与“怒”复合的，有怨恨、悔恨、妒忌、猜忌等等；与“惧”复合的，有敬畏、羞涩、惊奇、疑虑、怯懦等等。一般说，与“喜”复合的情绪，令人接近，是愉快的；而与“怒”、“哀”、“惧”等复合的情绪，令人远避，是不愉快的。

在心理上，最具恶劣影响的，是多种反向情绪同时并生。如一个人约定同朋友见面，等了又等却不见人来，这时会生起“莫非出了什么事故”的担心情绪，还会生起“那人恐怕不会来”一类不安情绪，甚至还会产生“莫非自己受骗”的愤怒情绪。正当他心里交织着这种暗淡情绪之际，突然背后有人拍他肩膀，回头一看，正是自己等得不耐烦的人来了。这时，心中油然而生起喜乐情绪；但刚才那种担心、不安、恼怒的情绪并不为对方的来临，即期望的实现而立即消除，而是仍旧残留着。于是，种种方向不一的情绪纠缠一起，矛盾交错，使人心理负担很重。

这个原理告诉我们，人的情绪是复杂异常的，犹如颜色一样，只有黄、红、蓝3种基本色，却可混合出数不清的颜

色。由喜、哀、怒、惧复合而生的数不清的情绪，再经由个体的知识经验、心理状态和个性特征的折射，以及情境的渲染，就更是五色缤纷，恰似万花筒，稍一旋动就显出一个图案，没有完全相同的。

我们知道，有机体是一个统一的整体，其结构是亿万年适应环境逐渐进化而臻至完善的结晶，无懈可击。如果其中某一结构的组成成分膨胀了或萎缩了，都是病态。人的情感和情绪也一样，喜怒哀惧是构成人的情感和情绪的有机统一体，反映着客观事物与个体需要之间的种种关系，喜怒哀惧，膨胀了哪一成分或萎缩了哪个成分，都有碍于人的个性的完美，都不利于人对客观环境的反映与适应。

因此，一个人驾驭自己的情感和情绪，目的是为了更好地发展个性，更好地促进事业的发展，而决不是去扬此抑彼。驾驭情感与情绪的核心与根本，是增长知识，提高认识事物的能力，培养正确的人生观，以知识、人生观为舵，发挥情感与情绪促进个性发展与促进事业成功的动力功能，让人生的航船迎风扬帆，破浪前进。

4.33 情极百病增

——情绪与健康（一）

人的情，无论是愉快的还是不愉快的，一旦过了头，过度地刺激神经和内分泌腺，都有损健康。

《红楼梦》第五十七回中说贾宝玉听了紫鹃哄他“妹妹回苏州去”的话，信以为真，“便如头顶上响了一个焦雷一般”，急痛迷心，“眼也直了，手脚也冷了，话也不说了……掐着也不疼了，已死了大半了！”直到见了紫鹃，方“嗟呀”一声，哭将出来，一手拉住紫鹃不放，才缓过气

来。后来，经过紫鹃说明底细，真相大白，病也就除了。

第八十九回写林黛玉窃听了紫鹃、雪雁关于宝玉定了亲的谈话，思前想后，千愁万恨，堆上心来，便升起轻生之念。于是，自我糟蹋，茶饭无心，只半个月，便已绝粒，奄奄待毙。谁知，就在“人事都不醒了”的昏晕时刻，又闻及雪雁与侍书的话，“方明白前头的事情原是议而未成的，又兼侍书说凤姐说的，老太太的主意，亲上加亲，又是园中住的，非自己而谁？因此一想，阴极阳生”，便起死回生了。

这是经受不愉快情绪袭击险遭丧生，后又因原刺激的解除而起死回生的典型。不愉快的情绪如此，愉快的情绪如何？也一样。范进中举，喜出疯来，经他岳父一巴掌才醒过来；《精忠岳传》里“虎骑龙背，笑煞老牛皋”，牛皋喜情至极而死，也是典型。

情绪致病，并不全是在一次激变中爆发，更多的是日积月累的结果。

有人调查情绪与人的寿命的关系，发现大凡衰老急速或未老先衰者，多是消沉、多疑、不安、忧虑、失望、烦恼、易激动的人，特别是过于迷恋过去，对未来忧虑不安的人；而长寿者，多是善和平静、知足常乐、随遇而安，即经常保持稳定情绪的人。确是：“恼怒郁闷催人老，经常笑笑变年少。”

美国哈佛大学的一些学者，用了40年的时间，对204位成年人作了跟踪调查，结果发现在21岁至46岁之间，过着舒畅精神生活的59人中，只有2人在53岁时得了重病，其中1人死亡。而在同一时期里，得不到舒畅精神生活的48人中，都在55岁以前死去。调查有力说明：情绪，在某种程度上说，主宰着人类的健康。

关于情绪与健康，我国两千多年前的医书《内经》，总结临床经验，指出“喜伤心”、“怒伤肝”、“忧伤肺”、“思伤脾”、“恐伤肾”等：“百病之生于气也，怒则气上，喜则气缓，悲则气消，恐则气下……惊则气乱……劳则气耗，思则气结。”

病人抱病求医，总以为其病根在于生理器质。其实，恰恰相反，大多数病根是植于心理因素，即过度的不良情绪。美国新奥尔良的奥施斯纳诊疗所做了统计，发现在500个连续求诊而入院的肠胃病人中，因情绪不好而致病者，占74%。美国耶鲁大学医学院门诊部，也作了统计，结论是求诊的病人中，因情绪紧张而致病的，占76%。

4·34 情舒百病除

——情绪与健康（二）

《三国演义》写“赤壁之战”，有这么一段脍炙人口的描绘：曹操百万大军南下伐吴，水旱并进。周瑜立于山顶，遥望隔江战船，谓众将曰：“江北战船如芦苇之密，操又多谋，当用何计以破之？”众未及对……一阵风过，刮起旗角于周瑜脸上拂过。瑜猛进想起一事在心，大叫一声，往后便倒，口吐鲜血，“心腹搅痛，时复昏迷”，“心中呕逆，药不能下”。

孔明前往探病，曰：“连日不晤君颜，何期贵体不安？”瑜曰：“人有旦夕祸福，岂能自保？”孔明笑曰：“‘天有不测风云’，人又岂能料乎？”瑜闻失色，乃作呻吟之声。孔明曰：“都督心中似觉烦积否？”瑜曰：“然”。孔明曰：“必须用凉药以解之。”瑜曰：“已服凉药，全然无效。”孔明曰：“须先理其气，气若顺，则呼吸之间，自然

痊愈可。”瑜料孔明必知其意，乃以言挑之。孔明屏退左右，密书“欲破曹公，宜用火攻；万事俱备，只欠东风”递与周瑜，并说他可借东风3天为瑜破曹之用。“瑜闻言大喜，夔然而起”，病好了。

事实就是这样：情极病生；情舒病除。

古名医张子和有一个验案，说有一官吏的妻子，情态失常，不吃不喝，只是呼叫打骂，口出恶言，而且愤怒得要杀人，医治无效。张子和叫来两位老妇人，在病人面前涂脂抹粉，故意做出演戏的样子，病人看了大笑起来。翌日，又让两老妇人作化妆摔跤表演，病人看了又大笑起来。后来，又让两个胃口特别好的妇女在病人身边进食，边吃边赞食物的鲜美。病人受其感染，要求尝一尝。从此开始进食，几天后，怒气平息，饮食增加，病好了。

医学实践说明：即使是器质性病变，该用药物，也须考虑患者的情绪，“木郁达之”（《黄帝内经》），“改易心志，用药扶持”（《妇人良方》），“夫气病故当因病用药，尤当以平怒为先”（《医学阶梯》）。因为，人的任何器质病变，都会对大脑功能发生影响，产生情绪，如肺结核、肝炎、风湿等许多慢性病患者，都或多或少呈现神经官能症。这个神经症状，随着疾病对健康威胁程度的加重而加剧。如果让病人处于舒畅愉快的情绪状态，就有利于中枢神经系统的兴奋和抑制的调节，促进内分泌系统、免疫系统、消化系统等发挥正常效能、协调平衡，延缓重要脏器的病变进程，避免或减少动脉硬化和其它恶性疾病的发生，即使发生，也较易治疗。

因此，一个人保持乐观豁达，善与人处，对维护健康至关重要。晋人嵇康的《养生篇》值得参考。《养生篇》指出养

生五难：“名利不去为一难，喜怒不除为二难，声色不去为三难；滋味不绝为四难；神虑精散为五难。”进而告诫人们：“莫忧愁，莫大怒，莫悲伤，莫大惧，……莫大笑，勿汲汲于所欲，勿悄悄怀愤恨，……若能勿犯者，则得长生也。”

4·35 你的情绪健康吗？

——情绪的健康与异常

喜怒哀惧，人皆有之。心理学认为，凡符合下列3条件者，不论是积极的情绪还是消极的情绪，其反应都是正常的，都有助于个体的行为适应：

- 一是其情绪是由适当的原因引起的；
- 二是其反应的强度和引起的情境相称；
- 三是当引起情绪的因素消失后，反应逐渐平复。

一个具备怎样情感结构的人，才算是一个情感健康的人呢？有心理学家提出如下15项指标：

（1）他们意识到自己的行动要对别人负责，在社会中能起一定作用；

（2）他们是自我信任的，能独立地解决问题，创造新的工作方法；

（3）他们能够成功地处理日常生活中的各种紧张状态，能够按照自己的理解去做一些对他们的健康和幸福有益的事情；

（4）他们能够现实地看待别人，而不被过去的经验所约束，他们懂得人与人之间的正确关系，相信自己，也尊敬别人；

（5）他们能够按照社会的要求去行动；

（6）他们能够摆脱偏见；

(7) 独自一人时，不会感到很孤独；

(8) 能够不断地从生活环境中得到美的享受，他们感到花儿是美的；

(9) 他们经常从别人身上学习良好的东西，能够礼貌待人，尊敬有特长的人；

(10) 他们能够区分目的与手段，有效地寻找达到目的的方法和手段；

(11) 他们有一种善意的幽默感，不讥笑别人的不幸，也不通过伤害别人去引起人们发笑，而且，他们的幽默是自发的多于有计划的；

(12) 他们所体验到的情感是合适的；

(13) 他们能够面对现实和接受现实，感到许多社交和业余消遣是值得花时间的；

(14) 他们有能力去接受别人的爱和给别人爱；

(15) 他们的情绪是稳定的。

那么，情绪异常又是怎么样呢？

在情绪反应的强度上，异常情绪有下列一些现象。

(1) 麻木无情。如果对周围的一切事物，皆漠不关心，麻木不仁，毫无情绪反应；或者虽有所反应，但极其微弱，犹如过眼浮云，一闪而过，过而无踪，俗谓“冷血动物”。

(2) 喜怒无常。如果情境没有变化，一会儿哭，一会

应强烈；对沉重打击无动于衷，对区区小事反而暴跳如雷或悲痛欲绝。

在情绪反应的时间持续上，异常情绪表现如下。

(1) 应有的情绪反应持续时间过于短暂，犹如阿Q被王胡揪着辫子碰墙头，虽也有一番“怒目”，可旋即“又仿佛全身……飘飘然的似乎要飞去了”。这是情绪不成熟的表现。

(2) 应有的情绪反应持续时间过长。消极情绪，怒也好，悲也好，惧也好，反应适度适时，有助于人们动员力量去克服困难，有助于人们更深思熟虑去分析、处理问题；但过度了，反应时间过长，便会损害身体，损害事业。

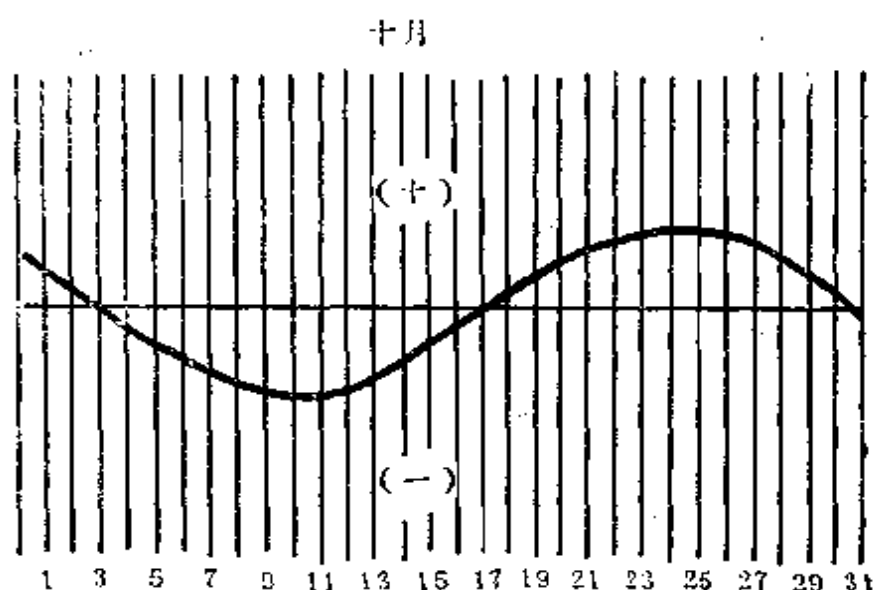
4·36 你的最佳情绪在何时？

——情绪的生物学节律

人体内部有周期性的盛衰，每个人从他诞生的那时起，直至生命的终结，都存在着周期为28天的情绪变化，谓之“情绪生物节律”，如下页图。

图中表示的是一个在10月1日出生的人，在10月份的情绪生物节奏变化的情况。

曲线处于中线以上的日子（即每个周期的前一半时间），称为生物节律的“高潮期”。在这段时期内，人就会表现出强烈的创造力，丰富的艺术感染力，心情愉快，达观。反之，每个周期的后一半时间，称为生物节律的“低潮期”，情绪表现喜怒无常、烦躁、意志沮丧。在跨越中线那段日子，称为生物节律的“临界期”，这是一个不稳定时期，处于过渡状态，机体各方面的协调性能差，容易感染疾病。“临界期”处于零点前后的2~3天。



怎样计算你的情绪生物节律呢？

首先，计算从你出生的那天开始，到你打算了解的那一天的总天数（要把闰年的天数计算正确）；然后，除以28，得到的余数就是你所想了解的那一天的曲线位置（不要用计算器运算，因为计算器不能直接算出余数）。

例如：某人1951年6月15日出生，想了解他在1980年10月1日的情绪生物节律情况。那么，从1951年到1980年共29年，

$$29 \times 365 \text{天} = 10\ 585 \text{天。}$$

$29 \div 4 = 7 \dots\dots$ （余数舍去），即从1951年至1980年的29年中有7个闰年，应加7天：

$$10\ 585 \text{天} + 7 \text{天} = 10\ 592 \text{天。}$$

从1980年6月15日到10月1日为108天。

$$10\ 592 \text{天} + 108 \text{天} = 10\ 700 \text{天。}$$

$10\ 700\text{天} \div 28 = 382\cdots\cdots\text{余}4。$

即某人在1980年10月1日这一天，情绪周期为第四天，处于“高潮期”。

一个人掌握自己的情绪生物节奏周期很有好处，可以充分利用它来更有效地工作、生活和学习，即使是处在“临界期”和“低潮期”，也可用坚强的意志和毅力去加以克服。

4·37 人若无志，与禽兽同类

——意志心理浅谈

“人若无志，与禽兽同类。”（孟轲）可见，古人对于立志，何等重视！

巴尔扎克年轻时，经营出版印刷业破了产，欠下9万法郎的巨额债务，每年光利息就得付出6千法郎。债权人半夜三更来敲门，警察局发了通缉令，要把他拘禁起来。

处于这样走投无路的困境，无为者或听从安排而沉沦，或轻生而解脱。巴尔扎克则不然，他隐姓埋名，搬进巴黎贫民区卡西尼街的一座四面透风的小屋子里，默默地坐着思考：多年以来，自己游移不定，今天干干这，明天干干那，根本就没有专心致志于一项事业。想到这里，他蓦地站了起来，在书房的壁炉架上，立上一座拿破仑的小雕像，在雕像的底部，贴上一张纸条，赫赫地写上：

“彼以剑锋创其始者，我将以笔锋竟其业！”

就是说，拿破仑想用武力征服全世界，没有做到；而我却要用笔征服全世界，而且一定要办到。

于是，巴尔扎克开始发挥自己对文学创作的爱好与专长，重振人生的锣鼓，十年窗下，一举成名，终于实践了自己的抱负，成为世界文坛巨星。

像巴尔扎克这样，自觉地确立目标，克服困难，实现目标的心理过程，心理学上就叫做“意志”。

所谓目标，就是对自己行动结局的预想。这个预想，必须建立在对客观事物及其发展规律的深刻而正确的认识基础上。如果估量过高，人们无论怎么努力仍达不到，结果势必挫伤人的意志效能，以失败而告终；反之，如果估量过低，人们达到目标轻而易举，结果人们的主观能动性受到压抑，也阻抑客观事物的发展。因此，确立目标，必须知己知彼。知己，充分衡量自己的主观可能性；知彼，充分洞悉所从事的事物的实质及其发展规律。

所谓克服困难，是指克服意志过程中来自内外的困难。内部困难，就是人在意志行动中，自身出现了相反的要求和愿望的干扰，即内心矛盾。外部困难，就是人在向既定目标前进时所遇上的客观阻碍。一个人的意志效能，只有在同时克服内外困难的前提下，才能获得充分发挥。

实践说明，人的意志行动的目标与克服困难是互为联系的。一个人对自己活动的目标认识越是深刻，他的情感就越充沛稳定，越是能充满信心地去克服困难，百折不挠，奋斗到最后胜利；反过来，又可从克服困难中去进一步明确目标。这种人，我们誉之为“意志坚强”的人。相反的，一个人对自己的活动目标不明确，认识模糊，情感淡薄，必然随趣而移，“今天干干这，明天干干那”，前进途中一遇困难，就必然退缩。这种人，我们说他是“意志薄弱”者，难有成就。

4.38 人奇志坚

——意志过程心理分析

明代的徐霞客是个大学问家，不时有“官人”拉他去“出仕当官”，他都躲之不见，因为他对“仕途”不感兴趣，被人称为“奇人”。

这位“奇人”志不在仕途利禄，而在于遍览名川大山、边防要塞，探求地理。他30余年如一日，“不避风雨，不惮虎狼，不计程期，不求伴侣”，“旋泊岩栖，忍饥耐寒”，足迹遍及祖国20个省区。一次在广西，登岩失足，跌入洪水，陷身没顶，被洪水冲出后，仍登程前进。在勘探长江源头的途中，几番病重，多次粮绝，特别是到了云南大理，行李、旅费被窃，仍继续跋涉，终于确认金沙江是长江的源流，纠正了当时人们以泯江或嘉陵江作为长江源流的错误。“奇人”的“志坚”，可见一斑。

这个“志坚”的心理过程如何呢？

一天，徐霞客来到雁荡山下，看见大龙湫瀑布，心想：“荡在山顶，龙湫之水，即自荡来。”于是决定攀山。山脊锋凌，十分艰险，怎么上去呢？徐霞客架上梯子，仍达不到顶。于是，砍些木棍，嵌进石缝，踏棍上攀，仍达不到顶，便把梯子架在木棍上，用绳子绑在树上，一点点地攀上绝顶。

这个过程，可以清晰地看到意志行为包含着准备与执行两个阶段。

意志过程的准备阶段，就是采取决定阶段。这个阶段是在脑中进行的，主要包括动机斗争、目标确定和方法选择等方面。“荡在山顶，龙湫之水，即自荡来”，要不要探勘

（动机斗争）？当然要探勘！动机斗争胜利了。怎么探勘？登上绝顶（目标确定）。“山脊锋凌”，怎么登上去？架梯、嵌木棍作栈道和绑绳子等（方法选择）。

意志过程的执行阶段，就是将决定付诸行动的阶段。这个阶段，主要的是时机的选择和克服困难。作为登山，就是路线的选择和克服攀登过程中的种种艰难险阻。在这期间，有时遇上的困难很意外、很棘手，有时还会出现险情，甚至闹了大半天还是失败了。所以，要求人们要有为既定目标百折不挠的精神。徐霞客就是这样，他登雁荡山，用包裹布拧成绳子，系在涧边的大树上，抓住绳子垂空而下，绳子断了，跌了下来，爬起来，扎好伤口，重新系绳子，重新攀登……直至攀上绝顶。

在意志的准备与执行的两个阶段中，执行阶段是中心环节，是决定意志过程是否实现的关键。所以，在人们的心目中，往往把克服困难作为检验意志的标准，甚至把克服困难与意志等同而言。

4.39 “有志者事竟成”析

——意志过程心理分析续

意志过程是以确立目标为起始、以实现目标为终结的心理过程。这个目标的确定，必须是自觉的，取决于人对客观事物，即对自己的行为的深刻认识。认识透彻，目标准确；认识模糊，目标游移。因此，在确立目标这个环节上，既反映出一个人的思想是否深邃，也反映一个人的胆略与气魄是否宏伟。

所以，在确定目标这个问题上，由于人的认识水平和气质的不同，就出现了种种模式。一种是目标过小，实现目标

不需努力，这种落在客观事物发展之后，压抑主观能动性的行为，不叫意志，只能说是爬行，对个人、对社会的发展起着束缚作用。另一种是目标过大，虽努力而无法实现，这种超越客观事物的发展和过分迷信主观能动性的行为，是超意志，就心理学而言，也不叫意志，只能说是冒行。揠苗助长，就是这种超意志的冒行，结果对个人、对社会的发展起着摧残与破坏作用。

实践说明，个体或社会处于停滞或衰落时期，人们容易出现爬行，其心理实质是固着，“不求有功，但求无过”；当个体或社会处于上升时期，人们容易出现冒行，“胜利冲昏头脑”，把一切都看成易如反掌，似乎一切都可以主宰。所谓“人有多大胆，地有多大产”，“敢叫日月换新天”。冒行的结果碰了壁，一掉下悬崖，或反其道而行之转成爬行；或一意孤行，死不认账，把挫折推诿于客观，文过饰非，打肿脸孔充胖子。这种一意孤行，貌似强大，实则虚弱。

可见，真正的意志过程，必须包括两点：一是对客观事物的实质的充分认识和对其发展规律的准确掌握；二是对自己的主观能动性作不偏不倚的估量，不能夸大，也不宜缩小。两者之间，以前者为本，以后者为标；标只能促进本，却不能改变本。

可见，人的意志是自由的，也是不自由的。在自由的范畴里，有志者事竟成；在不自由的范畴里，你再有志事也难成，相反的，志越坚，事越糟。

这里的自由与不自由的界线，在于是否符合事物的发展规律。因为，在事物的发展规律面前，一个人只能顺其道，而不能逆其理。因为，客观事物的发展规律，并不以人的意志而转移。

比如，一个青年立志当个“三好学生”，将来当个科学家，这是符合社会需要的，也是经过努力可以实现的，有志者事竟成；如果他想当个孙悟空，腾云驾雾，七十二变，人的生理无此机能，你再有志，事也难成。

4·40 “生于忧患而死于安乐”析

——意志过程心理分析再续

《孟子·告子章句下》指出：“人恒过，然后能改；困于心，衡于虑，而后作。”这话同现代的“吃一堑，长一智”、“发愤图强”相当。因此，由之而得出的“生于忧患而死于安乐”的结论，是有一定的道理的。

司马迁在他的《史记》里，为此作了注脚：“昔西伯拘羑里，演《周易》；孔子厄陈蔡，作《春秋》；屈原放逐，著《离骚》；左丘失明，厥有《国语》；孙子膑脚，而论《兵法》；不韦迁蜀，世传《吕览》；韩非囚秦，《说难》《孤愤》；《诗》三百篇，大抵圣贤发愤之所为作也。”勉励后人处于逆境时，要向前看，豁达胸怀，信坚志气，化悲痛为力量、投身事业，为社会立不朽功绩。

司马迁的不朽《史记》，就是他遭受腐刑之后，发愤而作的。所以，他的“生于忧患”的告诫，是以身说教，语重心长，绝非一般宣传。

关于如何对待忧患，清代的哲学家杨名时有一番通俗入情的比喻。他说：“寒花耐久，春夏之花则不然。固生于忧苦乱离之人多坚实，风霜之威，天之杀物，正以成物。祸患之降，天之困人，正以成人。草木不经霜雪，则生意不固，人不经忧患，则德慧不成。”

的确，月有阴晴圆缺，人有悲欢离合，此事古难全。谁

都希望自己的人生道路笔直，幸福永驻，但是，到头来谁都得接待忧患的拜访，经受不幸的骚扰。所以，正确地对待和理智地驾驭忧患，是每个人必修的人生课题。

然而，忧患的情绪对人毕竟是不幸的，对健康和事业都不利。因此，从心理学者来说，并不欢迎。生老病死，自然灾害，今天人类仍无力征服，情有可愿；但是，社会性的灾难，人为的不幸，还是希望不要降临为好。如果认为“生于忧患”，可以通过人为的灾难，制造冤狱，去激发人们的图强，去创造人间的业绩，那就大错特错了，那就无异于向魔鬼感恩礼拜了。

4·41 要自觉，不要他觉

——立志要素之一

20世纪初，美国两名自行车修理匠莱特兄弟，制成了12匹马力的汽油内燃机，两个螺旋桨的简陋动力飞机，命名为“飞行者一号”。

在“飞行者一号”试飞的前10天，由美国政府巨款资助的兰利教授负责建造的一架精致飞机试飞当众坠毁。所以，人们认为重于空气的动力飞机是不可能飞行的。

试飞的这天，场地上只有6个观众。其中一人失望地说：“这种烂鸡笼也想飞上天？”另一个则讽刺地说：“当然啰，起了大旋风就能飞哩。”面对这严峻的无情现实，小莱特义无反顾地爬上“飞行者一号”，启动起飞。

“飞行者一号”成功地在空中飞行了12秒，飞行了120英尺。世界上第一架动力载人的飞机——烂鸡笼问世了。这一天（1903年12月17日），永远载入科学史册。

像莱特兄弟那样，对自己行动的目标的正确性和重要

性具有明确而深刻认识的心理过程，心理学上称之为“自觉”，它是立志的第一要素。莱特兄弟所以能如此坚定地排除非议进行试验，小莱特所以能义无反顾地登上被讥为烂鸡笼的“飞行者一号”启动起飞，因为他们对自己行动的正确性坚信不移。

反之，如果一个人对自己行动的正确性和重要性理解不够，或甚至没有认识；那么，他的行动必然会出现与“自觉”相反的“他觉”。

在立志上，“他觉”的表现有二。

一是一切听由别人指使，成了受暗示者。这种人东风来了向西倒，西风来了向东倒，自己一无主见。《伊索寓言》里的“父子和他们的驴子”就是典型。父子俩赶驴上集去卖，听一位姑娘批评让驴子闲着人却徒步，觉得有理，就让儿子骑上；又听一老人批评儿子骑驴让父亲步行，也觉得有理，便换父亲骑上；又听一妇女批评老子骑驴儿子徒步，于是父子俩一起骑；又听一青年批评虐待牲口，说：“还不如你们把驴抬着更恰当些。”又觉得在理，于是，父子俩便抬起驴来。结果过桥时，驴子见桥下水中的影子害怕，挣扎乱踢，弄断了绳子，掉进河里，淹死了，落得财物两空。

二是拒他人意见于度外，一意孤行。袁世凯就是这样，一心想开袁氏帝业万年基，什么话都听不进去，结果众叛亲离，只当了83天的皇帝，便“驾崩”了。

因此，我们立志，对自己的行动目标，一定要深刻认识，抱定主意，不能任人摆布；同时，对人家的意见，要认真考虑，合理的一定采纳，不要唯我独尊，一意孤行。

4·42 要果断，不要武断

——立志要素之二

汉武帝登极后，采取了一系列的改革措施，民富国强。晚年，他学秦始皇，派人四出寻找长生不死的秘方，并大兴土木祭祀神仙。内宫官员东方朔想进谏，又找不到机会。

一天，一个方士（古代采奇药、求神仙，以研求长生不死的方术以惑众者）求见汉武帝，献上一坛长生不死酒。汉武帝欣喜若狂，收下备用。东方朔得悉，觉得这是一个好机会。于是，他便将长生不死酒喝个精光，并故意让太监发现押去见帝。汉武帝喝令斩首。东方朔大笑，得意非凡。汉武帝问其笑因。东方朔说：“如果长生不死酒是真的，我喝了它，你杀我是杀不死的；如果你把我杀死了，那不死之酒便是假的，你为一坛假酒而杀人值得吗？”汉武帝终于从迷幻中解脱出来，领悟听谏。

像东方朔谏汉武帝那样，时机未到就静候，绝不冒失，轻举妄动；时机一到，便当机立断，决不犹豫。人们立志时，善于及时坚决地作出决定、付诸行动，善于把深谋远虑与当机立断结合起来的优良品质，心理学上叫“果断”，它是一个人立志的重要要素。

可见，果断是指时机的准确选择。这个优良品质，是在人们的实践中形成的，是建立在对客观事物及其发展变化的规律性的敏锐认识，和勇于承担责任的基础上的优秀意志品质。

但是，我们在现实生活中所看到的，更多的是与果断相对立的“武断”。武断的表现形式，主要的有二。

（1）是当决而不决。前怕狼，后怕虎，顾忌重重，这

种现象我们称之为“优柔寡断”。优柔寡断产生的原因固然与个人的懦弱性格有关，但核心是对客观事物及其发展变化规律认识不足、掌握不住，而且在责任面前欠缺承担的勇氣，结果坐失时机，有时还会铸成严重后果。历史上的“辛酉政变”，固然有其种种原因，但与皇太后慈安和顾命大臣肃顺等的优柔寡断不能说无关，结果酿成了懿贵妃的48年统治，加深了当时中国的灾难。

(2) 不当决而决。蒂未落就摘瓜，“打草惊蛇”。这种现象我们称之为“冒失”。冒失现象的产生，固然与个人的鲁莽性格和急躁情绪有关，但其核心的根由是客观事物的实质及其发展规律认识不足、掌握不住，欠缺深谋远虑。

“冒失”和“优柔寡断”乍看是两个极端，实则是同一事物的两个侧面，都是对客观事物的实质及其发展规律的无知的产物。因此，我们立志，作出决定和选择行动时机时，一定要深谋远虑，对客观事物作反复分析与辩证推理，审清描准，当机立断；不能优柔，坐失时机，不能冒失，强咽苦果。

4.43 要自制，不要任性

——立志要素之三

一个人的自制能力，是衡量他的意志的试金石。自制能力强，意志坚强；自制能力弱，意志薄弱。

戒烟的确是件难事。有的人用毁掉烟具表示决心；有的人用发誓、赌咒表示决心；有的人用同人立约，借外力监督表示决心……。结果呢？熬了一些日子，熬不过，又找出各种借口重新抽上，而且抽得比原来更甚。所以，有人说：“意志坚强与薄弱，戒烟事上看分明。”

陈老总一度抽烟很厉害，特别是在战火纷飞的年代里，常常是一支接着一支地抽。他在任上海市长期间，有一次，乘车两小时，抽了10支烟。后来调北京出任副总理兼外交部长，工作更忙了，他的烟也抽得更厉害了。一次，陈老总患了支气管炎，医生郑重地告诫他不要再抽烟了。他当即表态坚决戒烟。当时，在场的人有些怀疑，他严肃地说：“我陈毅只要下了决心，就能说到做到。……我小的时候，名叫世俊，长大了，大号叫仲弘。后来，我感到，如果取个名字真要有点什么意义，那么万事成功都要有毅力。于是，我又取了陈毅这个名。这回戒烟，我就拿出点毅力给你们看看。”果然，从此任凭各种烟送到他面前，他都一笑拒之，烟戒掉了。

像陈老总这样，为了达到既定目标，善于沉着、坚定地控制自己行为的能力，心理学上叫“自制力”，它是一个人立志的必备要素。

可见，自制力包括两个内容：一是善于迫使自己去执行决定，顽强地消除一切困难和阻碍；二是善于克制自己的冲动，自始至终以理智去克制感情。我们通常说的意志力，实际上就是指意志自制力。的确，一个人欠缺自制力，不可能希望有任何作为。

自制力反映着一个人的自我克制的意志能力，对一个人的学习、工作和生活都很重要。有自制力的人，能克制住自己的消极情绪和冲动行为，不论是胜利还是失败，都能激励自己前进。因此，具有自制力的人，组织性和纪律性都特别强，情绪也较稳定，学习和工作时注意力能高度集中，并且记忆力强，思维敏捷。

与自制相反的是“任性”。它的表现形式有二。

(1) 胜骄。这种人取得某种成功后，趾高气扬，到处吹嘘，唯恐人家不知，活像一只童话里的“骄傲的公鸡”。

(2) 败馁。这种人遭受失败的冲击后，垂头丧气，尤人怨天，一蹶不振，活像一只泄了气的皮球，怎么也弹不起。

胜骄败馁是一对孪生兄弟，都是性格怯懦，容易受情绪支配的意志薄弱表现。

4.44 要坚韧，不要顽固

——立志要素之四

意大利人索布雷诺，将无水甘油慢慢地加到浓硝酸和浓硫酸的混合物中，得到了硝化甘油。这种很容易爆炸的液体，储存、运输很不安全，无法应用。诺贝尔试图寻找一个方案，既能保持爆炸力，又便于储存、运输和使用。这是一件很危险的研究，诺贝尔明知山有虎，偏向虎山行。

在4年的时间里，诺贝尔进行了400次试验，发生了好几次惊险的爆炸事件。有一次，整个试验室都炸飞了，诺贝尔的弟弟卢德卫和其他4个助手当场炸死，他的父亲由于惊吓、伤心而半身瘫痪。许多人劝他别再搞这冒险的事，他却说：“创造新事物那能不冒危险，但我不怕！”周围的居民因爆炸深感恐惧，向他提出强烈抗议，向政府控告他，不准他在市里试验。

诺贝尔无法，就把实验仪器搬到马拉伦湖的一条船上，继续试验。一天（1867年9月3日），一声巨响，整个船身剧烈晃动，滚滚的浓烟从门窗里冲出来。人们惊恐地喊道：“诺贝尔完了，诺贝尔完了！”忽然，诺贝尔从硝烟里钻出来，面孔乌黑，浑身是血，像狂人般狂呼“我成功了！我成

功了！”

像诺贝尔这样，确定了目标后，不顾挫折、失败，一无反顾，百折不挠，坚持到底，直至成功的优秀意志品质，心理学上叫“坚韧”，它是一个人立志的保证性因素。

然而，现实生活中的一些人，他们的表现貌似坚韧，实则“顽固”。顽固是与坚韧相对立的，是意志薄弱的现象，其主要表现有二。

一是虎头蛇尾。这种人，凡事起始，劲头十足，可是，只能一鼓作气，没有坚持力，楔而舍之，半途而废，甚至有时功亏一篑，令人惋惜。这种人，就是常言的“三分钟热度”的人，是经受不起任何困难挫折的，不可能有所成就。

二是执迷不悟。这种人，目标确定后，死抱教条，不能客观分析情况，不能正确估量自己，其行动业经证明是错的，或无甚社会价值的，或不可能有成功希望的，他仍我行我素，甚至在客观规律面前碰了壁，仍不悔悟。

虎头蛇尾和执迷不悟是一丘之貉，都是意志薄弱的表现。因此我们立志时，要提倡坚韧性，反对顽固。

4.45 要灵活，不要固执

——立志要素之五

据说，某学院于某市招收一名表演系新生，有两名考生各方面的条件都相当，决定通过面试取舍。

面试时，两名考生同时进场。工作人员嘱其填表，并告诉他们：“一进这个房间，我们的面试就开始了。”填毕表，甲被指定进甲室，乙被指定进乙室。

甲敲了两下门，里面便传出清脆的“请进”声。甲推门进去，室内一位正在理妆的少女，从穿衣镜里看到进门的

甲，便惊喜异常地扭过身来，快步迎上，亲昵地喊“哥哥”。这位考生一愣，脸红至脖，连连后退：“你——，你——，你看错了吧！”

乙连敲几次门，屋里才传出带有不耐烦味的“进来吧”。乙推门进去，见一老太模样的人，正戴着花镜对光穿线。他一个箭步扑上去，离老太约1米左右，便跪着前进，扑进老太怀里，双手捧着老太的脸庞端详，眼泪潮潮地下淌：“妈妈！妈妈！”出色地演出一场游子归来的戏。

当然，乙被录取了。

像乙这样，在执行决定的过程中，能够根据主客观条件的变化，及时、认真地修正、调整或改变自己的行为，以适应新形势需要，心理学上叫“灵活”，它是一个人立志的基本素质之一。

与意志行为的灵活相反的，是“固执”。固执的表现是：因循守旧，故步自封，墨守陈规，抱残守缺。我们经常批评的“经验主义者”和“教条主义者”，就是这种人。

世界上没有一成不变的事物，任何事物都是在不断变化、发展着。所以，我们要使自己的行为适应新的情况，在实践中就必须不断反馈，不断修正，使之更符合实际；以不变去应万变，当然只有碰壁，吃苦头。

当然，在立志中讲求灵活，并不是随机而稳，而是有原则的。这个原则，就是既定目标。所以，灵活是原则不变，方法灵活。

4·46 要艰苦，不要安逸

——立志要素之六

宋代的大政治家、文学家范仲淹，在他的名篇《岳阳楼记》中，抒发了“不以物喜，不以己悲；居庙堂之高则忧其民，处江湖之远则忧其君。是进亦忧，退亦忧。”的忧国忧民的宽阔胸襟，进而阐发“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的高尚情怀，为历代士大夫和知识分子所推崇与仿效。

范仲淹这个抱负是怎么形成的呢？原来他年轻时就是一个很有志气的人。他曾经对人说：“一个人如果不能读书，立大志，即使能吃饱喝足，生活舒适，也没有多大意义。”

范仲淹家境贫寒，上不起学。他就一个人跑到一间僧舍中去读书。每天晚上，用糙米煮好一盆稀粥，等到第二天粥凝成了冻以后，就用刀划成4块，每天早晚各取两块吃；没有菜，就把用盐水浸过的野菜茎，切上几十段作为副食。

一天，一位同学（留守——守卫京城的官吏——的儿子）来做客，看见范仲淹每天只吃两顿稀粥充饥，想帮助他。那位同学回去之后，向父亲讲了这件事。留守即刻派人带了好酒大肉，送给范仲淹。过了几天，留守的儿子又来了，看到送来的食物原封没动地放在那里，已经发霉变质了。他感到奇怪，便问范仲淹。

范仲淹对同学的感情表示十分感谢，说：“我并不是不感激令尊的厚意，只是因为我平常吃稀粥已经成为习惯，并不感到苦；现在如果贪图好吃的，将来怎么能再吃苦呢？”

梅花香自苦寒来。

古语说，一个人由俭入侈易，由侈入俭难。“贫困犹如熔炉，伟大才智都会在其中炼得纯净和永不会腐蚀，正如钻

石那样，能够经受千锤百炼而不会粉碎。”（巴尔扎克）相反的，“奢侈会破坏人们的心灵纯质，因为不幸的是，你获得愈多，就愈贪婪，而且确实总感到不能满足自己。”（安格尔）

因此，我们要立志，千万不要贪图安逸，也千万不要嫌弃艰苦。

4·47 要淡泊，不要利禄

——立志要素之七

诸葛亮有句名言：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”这句话是勉励后人：立志应从根本——人生观入手。

居里夫人和她的丈夫，就在一间没有人用的旧棚屋里进行提炼镭的工作。这间旧棚屋，玻璃顶棚残缺不全，四面漏风，没有地板，只有一层沥青盖着泥土地。屋里连个象样的凳子都没有，只有几张朽坏了的榱桌，一块黑板和一个破旧的铁火炉，炉子上安着锈得斑斑剥剥的管子。

每天，居里夫人穿着沾满灰尘和污渍的工作服，翻倒矿石，搅拌冶锅，倾倒溶液，干个不停。矮小的实验室里，铁屑飞扬，蒸汽熏人，而居里夫人那时正患结核病，但她丝毫不顾这些，顽强地坚持工作。经过45个月的艰苦努力，夫妇俩终于从400吨铀沥青矿、1000吨化学药品和800吨水之中，提炼出了微乎其微的一克纯镭。

一天，丈夫读了一封从美国来的请求指导制镭的信，对妻子说：“我们要在两种决定中选择一个。一种是毫无保留地叙述我们的研究结果，包括提炼手续在内……。”

妻子说：“是，当然如此。”

丈夫继续说：“另一种是取得制镭的专利权，不能随便

公开技术秘密。”

妻子想了几秒钟，然后说：“我们不能这样办，这是违反科学精神的。”

丈夫强调说：“我也这样想……但是我不愿意我们这样轻率地作出决定，我们的生活很困难……这种专利代表很多的钱，代表财富，有了它我们一定可以过得舒服，可以去掉辛苦的工作，也可以有一个好实验室。”

妻子立即说：“物理学家总是把研究全部发表的。我们的发现不过偶然有商业上的前途，我们不能从中取利。再说，镭将在治疗疾病上有大用处……我觉得似乎不能借此求利。”

就这样，丈夫写信给美国技师，把制镭的技术告诉他们。

人是社会的人，人生的目的在于继往开来，所以我们立志时应以居里夫妇为榜样，求淡泊，不求利禄，为社会的进步和人类的幸福留下痕迹。如果熙熙攘攘为利禄，持着“人不为己，天诛地灭”的观点，一切以个人为中心，到头来，只能混混噩噩了却一生。

4·48 正确认识客观世界

——情与意的心理调适之一

辩证唯物主义告诉我们：人的心理是客观世界的反映，客观世界是第一性的，心理是第二性的，人的任何心理现象都可以在客观世界找到它的源泉。客观世界的发展与变化是有它的固有规律的，人的心理包括情的修养与志的确立必须与之合拍，方得通泰。所以，调适情与意，必须从正确认识客观世界入手。

客观世界包括自然和社会两大范畴。

人生活于自然界，每时每刻都与自然界的各种对象、现象、发生着相互的作用。一方面，自然界的各种对象、现象，按照其固有的规律，不断地作用于人；同时，另一方面，人也按照自己的规律（生理的和心理的），反作用于自然界。这种作用与反作用，保持着相对的平衡，人就可以处于积极的状态，情绪健康，有效地适应、改造自然，使之成为自身服务；如果失去平衡，如地震、洪水、龙卷风等的残酷袭击，高温和低温的无情折磨，滥伐森林造成生态不平衡等等，人就会被笼罩于消极情绪中，适应困难。在这种状态下，人是不会听凭摆布的，或重新认识自然，或改变自己的行为，发挥主观能动作用，重新调整人与自然的关系，在新的基础上实现新的平衡。

这是规律，人可以改善它，但不能改变它。如果过分地夸大自然，人就会陷进无为的宿命论泥坑；如果无视自然，过分地夸大主观能动作用，要日月改颜，要大地换装，那就会掉入唯意志论的主观唯心主义深渊。

人是自然实体，但生活于社会，必须社会化，实际上每个人都是社会化了的人。马克思指出：“人的本质并不是单个人所固有的抽象物，实际上，它是一切社会关系的总和”。社会关系，归根结蒂，是人与人的关系，其核心是生产关系。在社会的大生产中，每个人所占的地位不同，所扮演的角色各式各样，因之，所烙上的社会烙印也是各式各样的。

在旧社会，生产的社会性与生产资料的个人占有，构成了人与人之间的剥削与被剥削、压迫与被压迫的对立斗争，整个社会成了人与人之间的相互倾轧、尔虞我诈、勾心斗争

的大舞台。

新社会，生产社会性和生产资料的全民集体性，为人与人之间的平等合作关系奠定了基础。就理论而言，人的情绪是积极、愉快、安定、欢乐的，每个人都可得以发挥潜能、有所作为。然而，事实上，新社会是从旧社会脱胎而来的，旧体制的劣根性仍残存着，新体制还有待不断完善，并非理想的天堂，是通向理想天堂的中继站，敌我之间、人民内部之间存在着大量的矛盾。因此，人们在兴奋、欢乐之余，有时也会出现愤怒、烦恼、悲伤与哀痛；人们在发挥潜能中，有时还会受到压抑、阻挠甚至扼杀。

如果我们不这样认识，拿着旧眼光看待新事物或戴上“理想”的色镜洞察现实，那是无法保持积极的情绪，也无法施展自己的抱负。

客观世界繁冗，关系多端，但有其规律，谁循其规蹈其矩而前进，谁就是强者。

4·49 正确认识主观世界

——情与意的心理调适之二

“人的概念并不是不动的，而是永恒运动的，相互

规律；既反映着意识运动的规律，又反映着无意识运动的规律。这些规律犬牙交错，复杂无比，但它是可以认识的。

人们要解放自己，使之从必然的王国进入自由的王国，必须彻底认识自己的主观世界。主观世界多不胜数，主要的认识哪些呢？

认识自己的知识水平及其结构；

认识自己的智力水平及其结构；

认识自己的政治水平及其结构；

认识自己的业务水平及其结构；

认识自己在自然环境和社会环境中的价值；

认识自己在社会集体和家庭集体中的价值。

一个人能正确地认识上述，就能保持自己与自然环境和包括家庭在内的社会环境的平衡。这样，他就能知己知彼，扬长避短，争取主动，正确对待诸如挫折、成败等人生课题，保持积极情绪与乐观精神，勇往直前；反之，如果对主观世界不认识或认识不够，那就有可能走向反面，与自然、社会、集体、家庭等失却平衡，陷入无休止的烦恼，无所作为。

人们认识自己的主观世界，进而改造自己的主观世界以适应客观世界，僧尼式的养性修身是不行的，必须投入生活实践，在与自然的斗争中，在与社会的交往中，不断反馈，逐步推向深化。知之不如行之，“一个人要怎样才能认识自己呢？绝不是通过思考，而是通过实践，尽力去履行你的职责，那你就会立刻知道你的价值。”（歌德）

社会心理学告诉我们，认识主观世界，进一步调适自己，与客观世界保持平衡的核心，是对集体的认识和摆正与

集体的关系。集体是依据其一定目标、原则、章程而形成的共同体，个人只是其众多的成员中的一个。因此，摆正与集体的关系的灵魂，是个人服从集体；要求个人调适自己的目标使之与集体目标相一致；要求个人的行为与集体规范相一致；要求个人在享受集体权利的同时要尽责履行义务。

集体是由个体构成的，人成一百，形形色色，每个成员的气质、能力、性格、需要与兴趣是不尽相同的，文化素养和生活经验也不同，这就为集体生活中彼此产生矛盾埋下契机。因此，摆正个人与集体的关系的另一主要课题，就是如何处理这些矛盾。实践说明：只有取长补短、合作共事，共同前进，别无他径；如果处处以自我为中心，势必与集体格格不入，矛盾百出，情绪既无法积极，潜能也无法发挥。

4·50 正确认识人生道路

——情与意的心理调适之三

认识人生的道路，实际上就是对待生活、对待周围环境中所发生的种种态度。这个态度，不同的气质、性格、能力与需要结构的人是不同的，不同的生活经历和文化素养的人也是不同的。这种差异，归根结底，是人生观的差异。

就拿喜怒哀乐来说，什么是喜？什么是怒？什么是哀？什么是乐？不同人生观的人回答是不同的，有者还是对立的。人生中最为关情、最为严峻的，莫过于“死”，《红楼梦》说“千古艰难唯一死”。有些人为了保命可以变节，不惜从狗洞里爬出来；有些人则要“杀身成仁，舍生取义”，就像《洪湖赤卫队》里的韩英说：“砍头好像风吹帽”，视死

如归。

再拿立志来说，什么是志？该立怎样的“志”？不同人生观的人，回答也是不同的，有者也是对立的。据《名人轶闻》载，奉天（沈阳）东关模范学校的魏校长向学生提出一个严肃的问题：读书是为了什么？有的学生回答“是为了家父而读书”，有的回答“为明礼而读书”，有的回答“为光耀门楣而读书”。而周恩来的回答却与众不同，他铿锵有力地讲：“为了中华之崛起！”鸿鹄与燕雀，志距千里。

人生观的具体化，是生活理想、职业理想和政治理想。政治理想是远大的、崇高的，如果没有生活理想和职业理想加以支持和充实，就将成为空洞的口号。因为，人总是要生活的，总要从事某一职业。所以，一个人只有以远大的理想做指导，以正确的生活理想作基础，他才能干一行，爱一行，钻一行，以满腔的热情去创造业绩，并从中体验欢愉，进而坚定志向，形成良性循环。

生老病死，得失荣辱，构成了人生道路的曲折迂回，崎岖陡峭，人的一生就是在这样的道路上跋涉。因此，没有理想作动力，一个人是很难走向尽头的；没有真理作向导，一个人是很难不迷途的。所以，一个人只有正确地认识人生，坚定理想，才能一步一个脚印地勇往直前。

认识人生，坚定理想，说来容易做起来难。比如科学，就其艰难性来说，确是地狱；就其创造性来说才是天堂。在科学的征途上，每迈一步都要付出代价，需要一个人贡献出毕生的精力，“假定你们每个人有两次生命，这对你们说来还是不够的。”（巴甫洛夫）科学如此，其它的各行各业又何尝不是如此？

在人生的道路上，最难熬的是遭受“委屈”。在某种角

度上说，它比“儿女情长”，甚至比杀头还难受，人们往往就在这个关卡上栽跟斗。一个人处于这样的人生十字路口时，《淮南子》的“患心之不善，不患人之不知己。”可以作为座右铭，自我排解情绪，自我勉励意向，就像常言所说的那样：

让人家说去，我走我的路！

5

人格 · 品格篇

5·1 人心不同，各如其面

——人格琐谈（一）

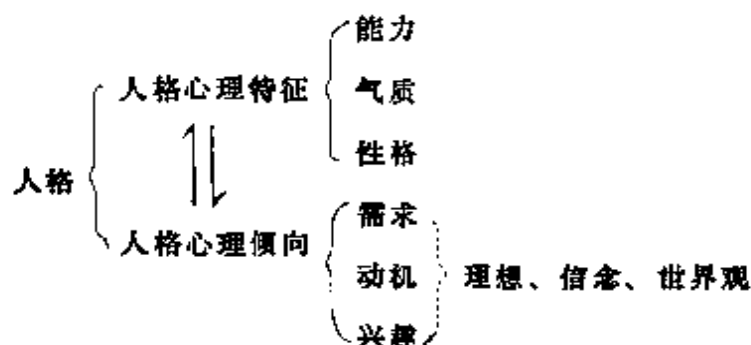
“人格”，在日常用语中，有两层意思：一是指个人的道德品质，如我们说“某人人格高尚”，二是指人作为权利、义务的主体的资格，如我们说“要尊重人家的人格”。心理学上的人格，固然并不排斥上述内容，但主要的是指每个人与众不同的心理特征与心理倾向的总和。因此，又称“个性”。

在日常生活中，我们时刻都会发现：有的人善于观察事物的细节，而有的人却忽略细节；有的人考虑问题仔细，有的人则表现得粗心大意；有的人脾气暴躁，一触即发，有的人却是慢性子，不容易发脾气；有的人工作独立性强，有自制力，有的人则缺乏独立性，盲目性和冲动性较大；有的人

公而忘私，助人为乐，有的人则损公肥私，以个人利益为重；有的人勤劳、勇敢，有的人则懒惰、怯懦，……。诸如此类的心理特点，有的属于能力方面，有的属于气质方面，有的属于性格方面。心理学把能力、气质和性格叫“人格心理特征”。

人格心理特征不是孤立存在的，而是受着每个人的需要、动机和兴趣等的制约。需要、动机和兴趣等，心理学上叫“人格心理倾向”。这种倾向性，是人格的潜在力量。在人的活动中，占优势的倾向性决定着人格的所有心理活动。比如，一个人有了认识某种事物的需要，这种占优势的倾向就会引起一个人与满足该种需要有关的意志活动，并使人处在一定的情绪状态之中，也使智力积极地活跃起来；反之，则否。

人格的这个心理结构，可以表示为：



每个人都有这样或那样的人格心理特征，也有这样或那样的人格心理倾向，这两者错综复杂地交织于一个人身上，构成人各不同的人格。人心不同，各如其面，其原因就在于此。

因此，我们要了解一个人的人格，既要观察他的心理特征，还要讨论他的心理倾向，两者作综合性分析。只有这样，我们才能揭示这个人的性格实质，才能了解他在一定条

件下为什么会有这样的心理特征，而不是另外的一些特征，才能了解他为什么在这种条件下采取这种行动，而在另外的条件下采取另外的行动。

5·2 人格是遗传和环境与教育的合金

——人格琐谈（二）

一个人的人格是怎样形成和发展的呢？

遗传决定论者认为：人的人格是受先天不变的遗传因素决定的。认为人的智力发展水平和品德的优劣是在生殖细胞的基因中就已被决定了，后天的环境和教育只能延缓或加速先天遗传能力的实现，而不能改变它。所谓“龙生龙，凤生凤，老鼠生来会打洞”、“老子英雄儿好汉，老子反动儿混蛋”、“狗嘴里长不出象牙”之类，就是遗传决定论的论调。

环境决定论者则与之相反，认为人格是由后天的环境与教育所机械地决定，否认遗传的作用，也否认个体的主观能动性。美国的桑戴克就这样吹嘘：“给我一打健全的儿童，我们可以用特殊的方法任意地加以改变，或者使他们成为医生、律师……，或者使他们成为乞丐、盗贼……。”我们成语中的“近朱者赤，近墨者黑”等，就是环境决定论的翻版。

上述的论调对吗？应如何正确理解？

辩证唯物主义认为，遗传素质是一个人人格形成与发展的必要物质前提。无脑畸形儿生来不具有正常脑髓，所以就不能产生思维，最多只能有一些最低级的感觉；一个生来就全色盲的人，就无法辨别颜色，更无法成为画家；一个先天耳聋的人，就难于产生听觉和发展言语；特别是高级神经系

统，各人的兴奋和抑制特征不同，有些孩子一生下来就很安静，容易入睡，有些孩子则不然，一生下来就手脚乱动，大哭大喊。这些素质上的不同，为人的性格形成与发展的差异提供了物质基础。如果没有这些物质条件，性格就无可言及。

然而，遗传所提供的，只是性格发展的前提与可能性而已；至于一个人的性格向什么方向发展及其发展到什么程度，则由社会生活条件和教育所决定。

社会生活条件，包括自然条件和社会条件，其中最重要的是社会条件。教育，是一种有目的、有计划、有系统的社会影响，是由一定的教育者按照一定的教育目的和教育对象的心理活动规律，选择或创设一定的环境，组织成一定的教育内容，并且采取一定的教育方法，来对人施加有系统的影响。因此，社会条件（环境）和教育是人的性格形成与发展的决定性因素，教育（特别是学校教育）起着主导作用。

还必须指出，环境和教育对人的性格形成与发展起着决定作用，是通过个体的活动，即通过个体的内部动因来实现的。如果忽视或否定这一点，那就会有掉进“环境决定论”的机械论泥坑的危险。

5·3 性格的稳定与可变

——性格琐谈（三）

一个人的性格，是他的先天遗传素质和后天的环境教育的合金。这个合金的过程是渐进式潜移默化的，一朝形成（一般是在少年期和青年初期形成），就具有相当的稳定性。

正由于性格的稳定性，我们才说人有各不相同的心理面

貌，也才能预料一个人在某种情况之下，将会做些什么？

稳定性的一个对立面是偶然性。偶然性不构成人格特征，如一个人做事总是严肃认真、一丝不苟，偶然间也有粗心大意的表现，这就不能说马虎、草率是他的人格特征；又如，任何人都会偶然把某些事情忘掉，但不能因此而说一切人都有健忘的人格特征，如果这个人经常丢三忘四，才可说他是个健忘的人。

稳定的另一个对立面是可变性。一个人生下来，并没有什么人格特征可言，他们都有可能成为一个热情的人或一个冷漠的人，成为一个勇敢的人或成为一个懦夫。人格特征是在生活过程中形成起来的，并随着生活条件的变化而改变。花木兰是个弱女子，她代父从军，戎马生涯把她锻炼成为一个使敌人望而丧胆的猛将，就是一个很好的说明。

由于人格是先天素质和后天环境与教育的合金，所以在变化的过程中，不同的人格特征的改变速度是不一样的。一般说，受先天素质，即生物组织制约的人格特征——气质，变化就相当缓慢，颇有“江山易改，禀性难移”之慨。一个性情暴躁的人，你不可能指望他在短时间内会有大的改观，就是这个缘故。然而，受后天的环境与教育制约的人格特征——性格，就比较容易改变。一个工作态度马虎、草率的人，通过教育与帮助，当他认识到工作的意义后，就完全可以改变态度，认真而细致地工作。

人格的形成是长期的积累，形成后便相当稳定；所以，即使是比较容易改变的性格，要改变它，也非易举，非下一番苦功不可。决心大，恒心足，方得见效。

5·4 欲壑难填

——需要的心理要义

“欲壑难填”是句古话，古之欲者，今之需要也。欲壑难填的意思，是说人们的需要，像深沟一样难以填平，带有明显的贬义。其实，这种只谈现象而不及其实质的说法，并不完全可取。

据说朱元璋当了皇帝后，每天山珍海味，美酒佳肴，总觉得无味，想吃当年当游方僧（化缘四方，从而传教的僧侣）病倒在破庙，肚饥口干，一位讨饭婆子做给他喝的“鲜美无比”的“珍珠翡翠白玉汤”。皇后马娘娘传旨找来当年做汤的讨饭婆子，照当年老样用剩饭、剩菜、黑锅巴、白菜帮煮了一碗。朱元璋一看，竟是残羹剩饭，火冒三丈，正要发作，认出讨饭婆子，只得舀了一匙倒进嘴里，咸、酸、苦、辣、焦、糊、馊、臭，样样味道都有，就是没有香和鲜，佯堆笑脸说：“真是珍珠翡翠白玉汤，好喝，好喝！”

同样的东西，口干水甜，肚饥饭香，口不干水不甜，肚不饥饭不香。这种对客观事物的需求的反映，心理学上叫“需要”。可见，需要对于人来说，是在主观上通常以愿望或意向的形式而被体验着，它是人的积极性的源泉。

人们的需要是无止境的。除了吃、喝、拉、撒、睡之外，还要求福寿康宁、荣华富贵、自由快乐……多不胜数。而且级别不断提高，就拿吃喝来说，饥渴时求温饱；温饱后求山珍海味、美酒佳肴；有了山珍海味、美酒佳肴后，还要珍珠翡翠白玉汤。再拿快乐自由来说，快乐了还要快乐，自由了还要自由，的确永无止境，难以填平。

但是，在人们不断扩大需要领域和加重需要筹码的同

时，社会也凭借种种规章制度或相约成俗的办法，一方面满足人们的合理需要，另一方面制约人们的需要膨胀，以确保社会的平衡，维护安定。

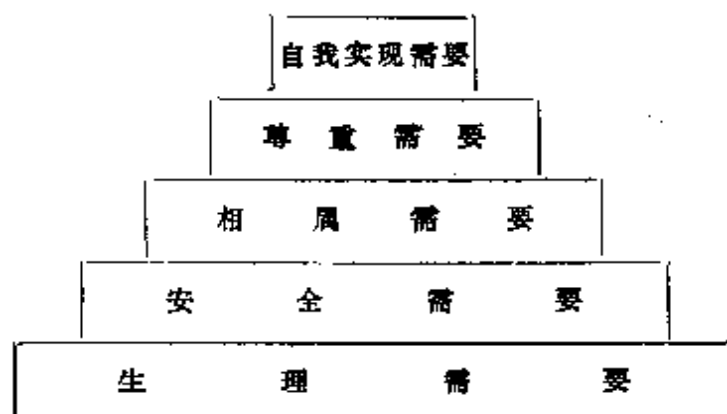
换句话说，人们企求自己的需要，能随心所欲地得到满足；而社会却制出种种“框架”加以约束。这就构成了个体与社会和社会与个体之间的五色斑斓的关系，调适再调适，推动着社会的发展。

正因为人的需要无止境，欲壑难填，才促进人们不断地更新追求，永无休止的攀登，智慧得到无垠的开拓，新事物不断发现；也正因为人的需要无止境，社会关系才得到不断调适，臻至合理。所以，如果人的需要有限，欲壑可填，只要茹毛饮血、围着树林追逐就心满意足，那人类就无法发展，社会就无法进步了。

5.5 马斯诺的需要塔

——需要的种类

人类的需要极其众多繁杂，美国社会心理学家马斯诺，就其发生的先后次序，概括为由低到高的5个层次，形如塔状：



基础是生理需要，中间是相属和尊重，顶峰是自我实

现。人达到了顶峰，也就进入了创造自由的境界。

生理需要系指人因生理作用必不可缺少的供应。如食物、水、空气、排泄、性、休息、睡眠等需要。这是人类最原始、最基本的需要，如得不到满足，人类就不能存在。

安全需要，生理需要得到相对满足以后，安全的需要随之而生。个体需要避免危险、威胁、侵犯，追求安全感。比如，需要劳动保护、职业稳定、生活保证、财产保险、生死病死保障等。

相属需要又称社会交往需要。这是在前两层需要相对满足以后产生的，并能成为强烈的动机。这是指渴望自己有所归属，成为群体之一员的需要，以及希望爱别人，也希望接受别人的爱的需要，包括在家庭、朋友、同事等方面的爱情、友谊、信任、关怀、和睦等需要。

尊重需要多指希望受人尊重、承认、赞许、支持、拥护、注意等；还希望获得地位、权力与荣誉；需要自尊、自重。例如自信、自强、求成、领导、指挥等。这一层次的需要，很少能得到完全的满足，但它一旦成为动机，就会产生持久的力量。

自我实现需要系指实现个人的理想、抱负，使个人的潜在能力得到最充分的发挥。“音乐家必须演奏音乐，画家必须绘画，诗人必须写诗，这样才会使他们感到最大的满足，是什么样的角色，就应该干什么样的事情。我们把这种需要叫做自我实现。”（马斯诺）

上述5种需要，马斯诺认为是按次序逐级上升的，当下一级需要获得基本满足以后，追求上一级需要就成了行动的动力。但是，这种需要层次逐级上升，并不是遵照“全”或“无”的规律，即并非在下一级需要百分之百满足后，上一

级需要才能出现。

这5类需要，马斯诺分为高低两极：生理、安全需要属于低级需要，通过外部条件使人满足；相属需要、尊重需要与自我实现需要，属于高级需要，是社会化了的需要，它是从内部使人满足，而且一个人对尊重和自我实现的需要是永远不会满足的。

因此，马斯诺认为：通过满足人的高级需要来调动积极性，具有更稳定、更持久的力量。

5·6 需要的系列固定与系统结构

——马斯诺理论之一

需要的层次系列，依马斯诺的观点，大多数人是固定的，只有7种人例外，他们可能发生需要层次的颠倒或缺失。

(1) 有些人把自尊看成比爱更重。这种缺乏爱而追求爱的人，想突出自己，那是为了求爱，而不是为了自尊。

(2) 具有天赋创造性的人，视其创造性动机比其它相对的决定因素更重要。这种人尽管缺乏基本需要的满足，仍有创造性。

(3) 有些人的抱负水平可能永远压抑或低下。例如，长期失业的人，只要能在有生之年得到足够的食物，就会心满意足。

(4) 病态性格的人永远丧失爱的需要。

(5) 有些某些需要长期得到满足的人，他反而会对这种需要的价值估计不足。例如，未经历过长期饥饿的人，把食物看得很不重要。

(6) 有些人受许多其它因素的影响，不按自己的需要和愿望行事。

(7) 有理想、有崇高社会标准的人；为追求真理可以牺牲个人的一切。

需要是人对客观事物的需求反映，体现着人的渴求和力求占有的心理趋势。由于各人所处的环境及其经历、教养、性格、信念、人生观和年龄、职业等的不同；所以，其需要的结构模式也就不一样。大体上可归纳为三大需要系统结构模式：以生理与安全需要占优势的需要结构模式、相属需要占优势的需要结构模式和自我实现占优势的需要结构模式；



马斯诺认为，这种需要结构系统类型，是预测人们行为发生概率的工具。这个工具，不仅适用于个人，而且适用于各类群体，直至于国家和民族。依马斯诺的见解，发展中国家是属于生理与安全需要占优势的需要结构模式；经济发达国家，属于以相属需要占优势的需要结构模式；自我实现占优势的需要结构模式，是人类社会理想的模式。

5.7 “理想的人”

——马斯诺理论之二

什么是“理想的人”呢？马斯诺认为优势需要上升为自我实现的人，就是理想的人。为了给理想的人更好地定性，

马斯诺对林肯、罗斯福、爱因斯坦等著名人士及3 000名大学生的特征做了调查，总结出自我实现的人的15种特性如下。

(1) 知觉的明晰性。能正确和充分地知觉现实。

(2) 人已兼顾。既承认自己，又承认别人，对自己体验不到内疚和焦虑。

(3) 自发性、直率性、自然性。是奇异的思想家和有发展的行动者。

(4) 不是自我中心，而是问题中心。

(5) 客观性、独立性。一切行动依赖自己的价值和感情。

(6) 主动性。无须别人的催促或带领，凭自己的主动性与正义感处理事物。

(7) 愉快地生活，青春常在。

(8) 顶峰经验。

(9) 善于深交，十分同情别人。

(10) 能够深交，但常只有少数人。

(11) 民主作风，尊重所有的人，对人态度民主。

(12) 强烈的道德感，虽然他们的正确还是错误的概念不从习惯的，是自我实现的，但他们仍然知道自己活动的伦理意义。

(13) 富有哲理性的友善的幽默感。

(14) 创造性，即具有独特的发现问题的能力。

(15) 不让文化控制他们，对已有的文化类型抗拒和对一切特殊文化的超然。

马斯诺强调他的需要层次论的核心是自我实现，但令人遗憾且具有讽刺意味的，是马斯诺本人根据自己总结的上述

指标，只发现了一个“理想的人”，足见他的“理想的人”是脱离社会实际、高不可攀的虚构“超人”。

5·8 洋为中用

——马斯诺理论浅评

马斯诺的需要层次论，在国外虽有争论，然在企业管理、教育领域广泛应用。在我国也有争论：有人认为马斯诺的理论是彻头彻尾的资产阶级理论，必须完全摒弃，因为我们是社会主义国家，只有革命的需要，没有个人需要；也有人认为马斯诺的理论很正确，我们国家许多人积极性不高，就是因为生理、安全需要得不到满足。

我们认为，需要既是人们对客观事物的需求反映，就必然具有历史性和社会性，企图不考虑国情把马斯诺理论生搬硬套，是不符合马克思主义的；但不考虑人类心理的共性，全盘否定，拒之国门之外，也是错误的。

马斯诺理论的错误很明显，它是建筑在现象学（否定客观世界的真实性）和存在主义（认为存在的不是客体而是主体）哲学基础之上，核心是使人人都成为自我实现的人。而这种自我实现，完全是一个自然成熟的过程，是生而具有的本能活动。认为人的生理需要是为了维持自己的生存；安全需要是出于“趋利避害”；社交需要是为了自己享受生活的乐趣；尊重和自我实现，是为自己出人头地，宣扬个人主义。这种否定人的社会存在对人的成长、需要的决定性影响，主张离开个人同他人、同集体、同阶级、同社会的关系，抽象地、孤立地强调“人的价值”，是主观唯心主义。它只能为“自我设计”、“自我表现”、“自我满足”找根据，导致同社会格格不入的极端个人主义。

但是，尽管如此，马斯诺理论的局部材料与某些观点，对我们还是有重要的参考与借鉴的价值。

第一，马斯诺提出人的需要有一个从低级向高级发展的过程，这一过程的一般趋势，在某种程度上，是符合人类需要发展的一般规律的。

第二，马斯诺把人类各种各样的需要，归纳为不同层次的5大类，同其他心理学家的分类相比，是比较全面、细致、合理的，是比较符合人类需要的实际情况的。

第三，马斯诺认为人有内在价值、内在潜能，要求发挥，重视从内部激发人的行为，强调尊重人，关心人，这对我们的各项工作是有一定的启发的。

第四，马斯诺指出的“理想的人”的一系列特性，只要方向对头，在正确的社会条件下，是有利于社会的。

因此，我们认为，对颇具影响的马斯诺理论要持正视态度，在批判的基础上，吸收其合理的成分，洋为中用。

5·9 需要的不遂

——挫折心理

人类5个层次的需要，不论是哪个层次，其处理的方式，不外乎下列4种。

一是当时满足。也就是说，当需要产生时，当时就顺利地得到满足。

二是延缓满足。就是说需要产生时，当时不能得到满足，必须延缓一定的时间才能得到满足。在这种情况下，人们会产生观念上的满足，即预测未来的满足情景，进而以观念代替现实，激发智慧，采取行动，使观念步步逼近现实。如某人想加入共产党，但条件还不够，他就会以共产党员的

标准要求自己，努力工作，接受考验，让条件逐渐成熟。

三是抑制需要。欲望产生了，但不可能满足，或者虽有满足的可能，为了别人而不能不放弃，于是咬紧牙根将需要压抑下去。这里有两种情况，一是自己有所意识，表现主动，另一种是自己并不意识，表现被动。如晋级、加薪、分房子……，僧多粥少，都会有这种情况发生。

四是潜伏需要。表面上似乎抑制需要，其实不然，将愿望压进潜意识的底层，并未断念。

这后两种，即抑制需要和潜伏需要，实际上就是需要不遂，心理学上叫“挫折”，会产生消极情绪，有时还会伴有消极的行为。

这种客观现实不能满足个人需要的矛盾，根据需要的性质，可有3种类型。

一种是由正确合理的需要引起的挫折。由于社会上存在着各种不正常的现象，往往使一些人的正确需要得不到满足。这种类型的挫折，如果归咎于个人，那就不公道了，应通过克服社会弊端加以防止和消除。

一种是由正确但不现实的需要引起的挫折。个人的需要是正确的，但限于条件不能得到满足，引起挫折。如人们希望生活过得好些，有更多的居住面积、更高级的消费品。这种需要应当说是合理的，而条件限制不能满足，产生挫折感。这种类型的挫折，固然要向受挫者作说服解释的工作，既指出其需要的合理性，又强调其需要的不现实；但如果仅限于此，社会不采取措施，不作改善的努力，那只能是扬汤止沸，解决于一时。

一种是由不合理的需要引起挫折。一些人希望不劳而获或少劳多获，社会不能给予满足而生挫折。对这类的挫折，

不仅要加以说服教育，而且还要给予批评，严肃地指出其错误；如果不加抵制，甚至给予迁就，那社会就会失去公道，引起更多的不满，甚至闹出乱子。

5·10 压抑与发泄

——对抗挫折机制之一

人在一生中，会产生数不清的欲望、情绪，但最终能实现、能满足的却为数不多，所谓“不如意者常八九，可与人言者仅二三”。

面对挫折，古往今来，人们所推崇的是忍耐和克制，所谓“忍之须臾，乃全汝躯”；所赞誉的是压抑，所谓“铁骨铮铮英雄汉，男儿有泪不轻弹”。

是的，乍看凡事忍让、克制、压抑了，大事化小，小事化了，事过境迁，记忆淡忘，问题解决于无影无踪，确是“善哉”。

然而，殊不知这压抑、克制的欲望和情绪，在心理上并不云消雾散，而是积蓄起来，形成能量。虽然在你的压抑、克制阶段，意识不到它还存在，但这只能说明它不在“显意识层”出现，而是通过别的途径转移，成为潜藏于心理深处的“暗流”。这种暗流，如果找不到宣泄的途径，那就会越涨越高，在心理上形成强大的潜压力。人们要么高筑心理的堤坝，防止它的外流，而这势必使人在心理深处与外界日益隔绝，造成精神的忧郁、孤独、苦闷和窒息；或者，这股暗流就要冲破心理堤坝，使人显现出一种变态行为，甚至导致精神失常。

因此，从心理学角度而言，堵塞不如疏导。

美国《读者文摘》记载这样一则笑话：一天深夜，一位

医生突然接到一个陌生妇女的电话，对方的第一句话就是“我恨透他了！”“他是谁？”医生问。“他是我的丈夫！”医生感到突然，也感到意外，有点莫名其妙，于是礼貌地告诉她：“太太，你打错电话了。”但是，对方好象没听见似的，继续说个不停：“我一天到晚照顾4个小孩，他还以为我在家里享福。有时候我想出去散散心，他都不肯，而他自己天天晚上出去，说是有应酬，谁会相信……”尽管这中间医生一再打断她的话，告诉她，他并不认识她，但是她还是坚持把自己的话说完。最后，她对这位素不相识的医生说：“您当然不认识我，可是这些话被我压了多时，现在我终于说了出来，我舒服多了。谢谢您，对不起，打扰您了。”

笑话中的妇女是很令人同情的。她的举动看似错乱，其实很正常，形象地说明了一个人总要有个倾诉、宣泄的地方，而且往往是蓄之愈久，发之愈烈。

为了让受挫者宣泄，美国有“泄气中心”，法国有“运动消气中心”，日本有“特种负工室”……，让受挫者毫不顾忌地“吐苦水”，发怨气，把郁积心中的苦恼一古脑儿“吐”出来，以恢复心理平衡。

5·11 理由化与捏造理由

——对抗挫折机制之二

人类的智慧，不管是源于意识状态下的抑制，还是源于无意识状态下的抑制，都是在处理需要不遂情况下的产物。这就是我们常言所说的“吃一堑，长一智。”

《伊索寓言》中有一则“酸葡萄”的故事，说一只饥饿的狐狸，发现一挂挂簇生的葡萄，馋极了，无奈没有攀登葡萄架

的本领，望而兴叹，只好败兴而去。可是，它心理却不服输地喃喃自语：“那些葡萄没有长熟，还是酸酸的”。这种借助“托词”的方式，以解决需要不遂所产生的不满心理，叫做“捏造理由”。

同样，人遇到自己的能力不够，而不能把事情办好时，也往往借助此种“捏造理由”的方式处理不满。比如，对自己不表好感的男性，有的女性也可能会说出酸葡萄那样的话来：“那个人嘛，跟他一同喝喝茶，看看电影，倒还可以，说到内容就没有什么了不起。”

这种借助“捏造理由”以处理需要不遂的不满，说它虚荣也好，说它掩饰也好，的确可以发挥令自己首肯折服的力量，使心理得到重新平衡。

与“酸葡萄”相反的，是“甜柠檬”。对方纵使有缺点，也会加以理想化，加以美化，从而使自己产生满足感。

“情人眼中出西施”，就是基于这种心理。现实生活中，甜柠檬现象屡见不鲜。如某人想楼房，没能争取到，反说：“楼房并不好，没有出场，不如平房宽敞，有朝地震，楼房危险，哪有平房安全？”

这种甜柠檬式的“捏造理由”，如果没有人充作对手，可能自我发生，既然没有人爱自己，那就自己爱自己了。这叫“自负”，发挥着与酸葡萄形异而质同的功能，以平衡心理。

所谓“托词”，就是“理由化”，当需要不遂时，想方设法制造托词，替不满状态找理由，从而自我谅解。比如，某生考不上某校，就说某校不好；某人向女方求婚，遭到拒绝，便说女方长得不漂亮。这种需要不遂的托词，并非是意识状态下按照逻辑所作的合理说明，而是连自己也觉察不出

其不合理之处，只是自以为是讲道理的。

“托词”，也叫“阿Q精神”或“精神胜利法”。

提起“阿Q精神”，人们总赋之贬意。其实，在社会大舞台上，每一个社会角色的扮演者，总要面临这样那样的冲突。在某种情况下，不来点儿阿Q精神又怎么办呢？挨了赵老爷的哭丧棒，挨了王胡的碰墙，阿Q不转念托词该怎么办呢？某生考试落第，借助托词以转换心境另辟蹊径，不管怎么说，总比整天闷闷不乐地去纠缠落第的伤怀，要聪明得多。

5·12 隔离与逃避

——对抗挫折机制之三

对需要不遂而生的不满，采用“托词”与“捏造理由”的方式去对付，固然可以收效，但往往是一时性的，其不满很难消除，有时像幽灵一样，方遁去，又不期而返。

因之，就不得不求助于隔离和逃避。

所谓“隔离”，是指人们对某需要不遂有所不满，采取事过境迁的办法，在心理上将它加以隔开，并从生活的其它领域去谋取其它需要的满足，以冲淡被隔开的不满。这种心理过程，就谓之“隔离”。

比如，某人于工作场所被上司刁难，跟同事不融洽或工作失误，经受挫折。若以隔离方式处理，便把这个不满作为局部，在心理生活中予以隔离、切断；或者把它视作梦中的事、假想世界中的事，在心理上不让它进入现实的生活圈子，即关在现实生活圈子的门外。

这种隔离的办法，就是我们常言的不要把工作上的不满带到生活中来，不要把前一天的不满带到第二天的生活

中去。

在社会生活中，一个人是他所担当的社会角色的总和，在家里可能是家长，或工作岗位可能是科员，在社团中可能是小组长，进商场购物就是顾客……，就是说人人都是“一身而兼数任”，成了角色综合体（或叫角色丛）。不同的角色，观念不同，没有一个适用于不同角色的通用观念，这就难免产生矛盾与对立，不进行心理隔离能行吗？

心理学研究表明，性格执拗或好发牢骚的人，不擅隔离，所以在任何领域出现的麻烦都多些；而不拘泥固执且能随缘变通的人善于隔离，所以相对而言，就少有麻烦。

所谓“逃避”，是以某种形式躲避。

一是回避可能发生不满的场所与情境。

二是逃避到空想。受挫折后，逃避到酒吧、电影院，或耽读小说之类。

三是逃避到秘密。例如，结交一些不告知家人的秘密朋友，撰写一些绝对不让别人看的日记，或私藏一些宝贝之类。凡此，并非表示秘密自身的重要，只是意味那些秘密的天地乃是逃避现实的避难所。这类逃避，多出现在青少年期，是青少年获得心理安定的手段，心理学上叫“闭锁”。

四是逃避到疾病。一个人对现实忍受不了时，可能会真的患病。例如，被迫非去跟不愿见面的人会面不可，或被迫非去参加那讨厌的聚会不可，那时候，可能会真的恶寒发热，而不是借口生病。

五是逃避到现实。指专心致志于现实生活的漩涡，以求躲避不满。

5.13 妥协与重做

——对抗挫折机制之四

某种需要不能满足时，用其它需要的满足去抵消，或双方互让以缓和其不满，这种心理现象叫“妥协”。

妥协在家庭的亲子关系上表现得最为明显。父母对子女的行为表现有所不满，或耽心直统统地端出来会遭到儿女反抗；或在端出来的过程中，发现儿女反感，置之不理。在此场合，父母往往以自己对于子女的爱，去作为不满的妥协。

“我们是为了你，才这样说的！”“父母为了爱护你才肯这么说，你难道就不了解做父母的这个苦心？”像这样，父母对儿女的表白，目的就是寻求不满与爱之间的妥协。

有些学生在学校里学习不好，学业成绩上受到挫折，便跑去当运动员，以运动上所得的满足来与学业成绩受挫的不满相妥协。

人们需要受挫后的这种妥协行为，有者是有意识的痕迹，但更多的是无意识的，本人绝无以此去与不满作妥协的意识。比如上述父母对儿女的表白，其原意是为给自己的话加重份量，并不意识到自己在向儿女妥协。

有些人做一件事，当进行不太顺利时，会因需要不遂而不满；于是，便将已做过的工作加以推翻，回到原出发点，重新再来。这种心理过程，叫“重做”。比如，学习外语，当遇到怎么也学不好的地方，按理说，应当稍微休息一下，再接着往下学；可是，有些人却不愿如此，无论如何也要从第一步从头重新做起，否则就不甘心。

这种对同一对象用同一手段从头做起的行为，看来似乎幼稚，有点像儿童做游戏。其实是个体的心理保护机制，是

为了避免最后悲惨结局的危险。经过多次一再试行回到出发点，虽然未必能使问题获得合理解决，但起码可以延缓预期的危险，对预期的危险起着缓冲的作用。

重做有时与求全心理相关。一切事情，如不按照预定程序全部进行完毕，心里便不踏实。一个人撰写文稿，中途如有什么地方写错了，便要把已经写好的部分撕掉作废，而后再从第一行开始重写，在这种场合，心理上系从头重新做起，以防将来的失败。既然预感或发现到继续下去会招致失败，当然，上策就是及早约束自己的行动，中止行动，再从头重新做起了。

5.14 替代与升华

——对抗挫折机制之五

“替代”，是指人们对某一对象发生需要不遂，而拿其它的对象来代替。

一个人需要受挫，通过替代以调适心理，有这么两种情况。

一种是寻求弥补。所谓“堤外损失堤内补”，“政治损失经济补”。如一个人在家中与父母的意见不合，便向家庭以外的人去寻求父母所未能给予满足的那份感情。这种家庭以外的人，可以是个人，如朋友；也可以是群体，如正式群（即自己所学习、工作的单位）、非正式群体（即友人圈）。

寻求弥补的对象可以是人，也可以是物，如有些人在人与人之间得不到感情上的满足，便转向喜爱动物。

一种是报复对象。如一个人需要受挫进行报复，限于种种原因，不能对造成挫折的对象进行攻击施暴，便以其它对

象替代之。如小孩对父母怀有反感而又不能向父母进行攻击，便转向欺侮弟妹，或虐待猫狗。

如果我们明白了这个道理，对社会上人们的某些残忍性行为，就多了一条分析的线索。

有些媳妇被婆婆虐待，的确可怜；可是，当她熬成婆时，则虐待媳妇更甚，也的确令人气愤。究其原因，大多是报复的替代，不过只是时间延缓而已。

在社会生活中，谁都有需要不遂，谁都有不满情绪。某些替代从中发挥作用，乃是理所当然。问题是那些替代是否对当事人、对社会有所助益。有所助益者，我们表示欢迎，无所助益，甚至有害者，应加以制约。

“升华”，实际上就是那种有助于个体和社会的替代，注进理智成分。所以，古往今来，学人们阐述需要不遂，对抗挫折，总是强调“升华”，希望人们理智地跳出痛苦的旋涡，化悲愤为力量，发奋图强，开辟新的领域，以事业的成就去医治心灵的创伤，去获得新的、更为壮观的欢乐。

达芬奇的不朽名作《蒙娜丽莎》（永恒的微笑，据弗洛伊德的见解，是失去母爱的升华结晶。居里夫人少女时代当教师，恋爱受门第的社会干涉而破裂，便进大学攻读，毕业时获物理、数学双硕士的大丰收，后来成为科学巨人。

就此而言，孟子的“生于忧患”，对对抗挫折者来说，确是一剂良方。

5·15 行为的驱力

——动机的心理要义

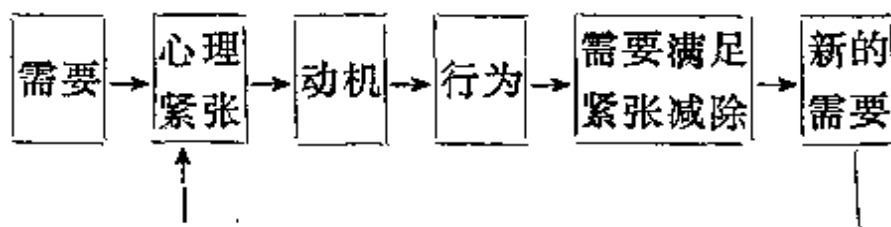
解放军边防战士长年累月驻守在高山荒岛，虽苦犹乐；学生们由小学到大学，十年寒窗；花甲之年的学者仍夜以继

日，或在实验室埋头钻研课题，或伏案著书，壮心不已；一对情侣相亲几十年，死而不渝……他们到底为了什么？其原因是什么？这些行为能否实现控制——判断、预见、鼓励与禁止？要解开这些问题，且看动机。

那么，什么是动机呢？就心理学而言，动机是指发动、维持并指引个体活动以达到一定目的的内部动力，简言之，是个体行为的内驱力，是一种心理倾向。它包括这样一些涵义：

- (1) 动机是一种内部刺激，是个人行为的直接原因；
- (2) 动机为个人行为提出目标；
- (3) 动机为个人行为提供力量以达到其体内平衡；
- (4) 动机使个人明确其行为的意义。

那么，人的动机怎么形成呢？一般说，动机由需要引起。当需要产生时，心理便呈紧张状态；这个紧张状态积累到一定程度，便形成动机，出现与动机相应的行为。动机目的达到，心理的紧张便随之减除；旧的需要满足了，新的需要又抬头。就这样，永无止息。这个过程可表示为：



辩证唯物主义认为，人的需要，特别是人的社会需要，是在人与客观环境相互作用的过程中，在积极的活动中产生的。这样产生的需要，从内容到满足需要的方式，都会随社会历史的发展而改变。也就是说，人们的需要决定于社会生活条件，受其社会关系所制约。因此，表现需要的动机也就

具有社会历史性。同一国家，在不同的社会背景下的人们，即使是同一种动机，也具有不同的水平。

就拿生育动机来说，旧时代的观念是“积谷防饿，生儿养老”，把生育视作个人的事，因此，就有“多福多寿多男子”之说，希望多生育，多生男；新时代则与之相反，认为生育是尽社会之责，是社会的大事，因此，提倡优生，主张“一对夫妇只生一个孩子”，“生男生女都一样”。

有人研究指出，不同的文化层次，不同的职业的人，生育的动机不同，低文化层次，特别是其中一些体力劳动者，生育观还相当陈旧。

5·16 好心必须办好事

——动机与效果

人的行为总是由特定动机引发的，而动机也总是体现在行为之中；因此，动机虽然是一种内部心理倾向，无法直接观察，但是，通过对其行为作系统的观察与分析，一般说还是可以推知的，即常言所说的：听其言，观其行，知其心。

由于客观环境的错综复杂，人们很难一下子就揭示无遗，有时对某些事物很难作出准确的反映，加上人的需要的多样性，所以，就产生动机与行为之间的犬牙交错，同一动机可以产生不同的行为。例如：

为四化贡献力量
(动 机) ↗ 努力学习 (行为)
 → 锻炼身体 (行为)
 ↘ 义务植树 (行为)

也可表现为同一行为的不同动机。例如：

刻苦学习 (行为)
 ↗ 为振兴中华 (动机)
 → 为个人名利 (动机)
 ↘ 为得到父母、老师表扬 (动机)

一般说,个人行为往往被同时起作用的几种动机所支配。这种动机的综合,被称为“动机系统”或“动机模式”,但其中必然有一种动机起着主导作用,被称为“主导动机”。这种主导动机,在不同阶段可以互相转化,即为动机系统中的其它动机所取代。

同样的理由,有时也就出现动机与效果的不一致性。这里有两种情况:一是动机好效果不好,一是动机不好而效果好。这样的现象,在社会生活中比比皆是。

怎样正确对待动机与效果呢?唯心主义者是强调动机的,不顾效果。“事情是弄糟了,但是,人家的出发点是对的,是为咱们好。所以,不管怎么说,我们得好好感谢人家。”这种论调,就是这种意识的反映。机械唯物主义者则反之,强调的是效果,忽视动机。“只要效果好就行了,效果不好,动机再好也是零。”

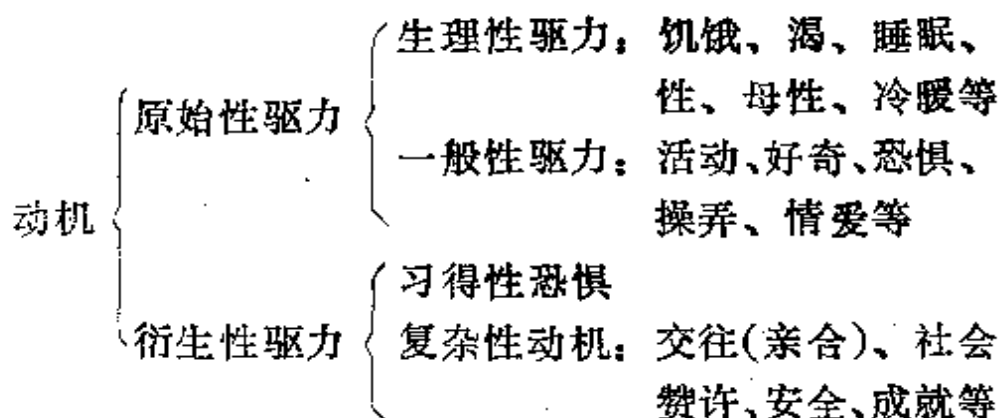
一般说,动机与效果是一致的。动机好效果也好;动机不好,效果不会好。当动机与效果出现不一致、甚至相悖时,辩证唯物主义者是持动机与效果辩证统一观的,即既强调动机又强调效果,见效果探动机,视动机查效果,主张“好心人必须办好事”,既要端正动机又必须取得好效果。

5·17 内部动机与外部动机

——动机的分类

动机是隐蔽的,动机与动机之间以及它们与行为之间存在着复杂的关系,这些为动机的分类增加了困难。

摩尔根把动机分成原始性驱力与衍生性驱力，比较完整：



但是大多数的心理学家，还是主张把动机分为内部动机和外部动机两种。

内部动机是指人们对活动本身感到兴趣，活动能使人们获得满足，是对自己的一种奖励与报酬，无需外力作用的推动。比如，有人创造一种新工具，虽然没人表扬他，但他感到自我满足，孜孜不倦地干。这种自我满足的内部驱力，布鲁纳认为是由3种成分构成的：一是好奇的内驱力，好奇心是一种求知欲；二是好胜心，即胜任的内驱力，好胜心就是一种求成欲；三是互惠的内驱力，因为人们都需要和睦共处，协作活动。

“外部动机”，是由活动以外的刺激，对人们诱发出来的推动力。比如，有人为了争取成为先进工作者而努力工作，或者为了避免受批评而完成工作指标。

事实上，内部动机和外部动机，是缺一不可的，必须结合起来，才能对个人行为发生推动作用。一方面，通过表扬与批评，促使人们去追求符合社会要求的目标，从而实现社会对其行为的调节与控制；另一方面，必须引导人们对其所从事的工作发生内在的兴趣，才能使他们更自觉地做好

工作。

内部动机与外部动机的理论，在企事业的管理中被广泛地应用。一方面，领导者通过激励，激发职工的外部动机，常见的方式如物质奖励、福利、晋升、表扬、批评、惩罚等。这种种激励方式都是外附性的，都是附加于工作以外的，所以叫“外附激励”。另一方面，社会、群体以及领导者，给人以一种成功感。这就其实质而言，也是一种激励。因为工作成功的本身就是一种最大的激励，最高的奖赏，因此，这种激励被称为“内滋激励”。

5.18 交往动机

——社会动机之一

人们是不愿意被孤立、被隔离，而需要和他人交际接触的，需要归属于某一群体，需要他人的关心，需要朋友的友谊，需要爱情，需要他人的支持与合作等。这种需要与他人亲近、交往、结群的内部动力，就是“交往动机”，又称亲合动机。

哈罗对猴子做了“母亲剥夺”的实验，把刚出生的婴猴放在完全隔离的情境中饲养6~12个月，然后让它们与其它在正常条件下饲养的猴子交往。结果发现，被隔离的猴子大部分时间独自蜷缩在一个角落里，晃动身体，团成一团，拒绝戏耍，有时发动无端的攻击，并常有自己伤害自己的行为。这些猴子成年后，缺少适当的性行为。

动物如此，人类呢？完全类似。有75个弃婴被安置在用玻璃罩隔开的大方盒子里，用悬挂在木架格子上的瓶子喂奶。在这个环境中生活4个月后，这些婴儿与正常条件下抚养的婴儿相比，表现出许多差异。他们很少发出声音，也不

咿呀学语，到第8个月摇晃身体很普遍，对玩具也没什么兴趣，甚至不适应成人抱的动作，表情呆板，呈现出“孤儿抑郁”的症状。

婴儿如此，成人呢？巴耶德1933年，率领一支探险队赴南极考察。他自愿地在极端恶劣的气候条件下完全孤立地生活6个月。有充足的食物，有可以阅读的书籍资料，并且可以用无线电与他认识的人联系。唯一不同的是他一人独处。

5.19 威信动机

——社会动机之二

“威信动机”，是一种追求他人对自己尊敬，并希望获得他人赞扬与肯定的动机，它实质上是一种取得成就和获得社会承认的愿望和需要。

美国心理学家赫洛克对威信动机做了实验，他把106名被试分成4组，都练习难度相等的数学题5天，每天15分钟，但4组被试是在不同激励条件下进行练习的。

第一组为受表扬组。每次练习之后，实验者宣布被试的姓名，予以表扬和鼓励。

第二组为受批评组。每次均由实验者宣布他们的姓名，并严加批评。

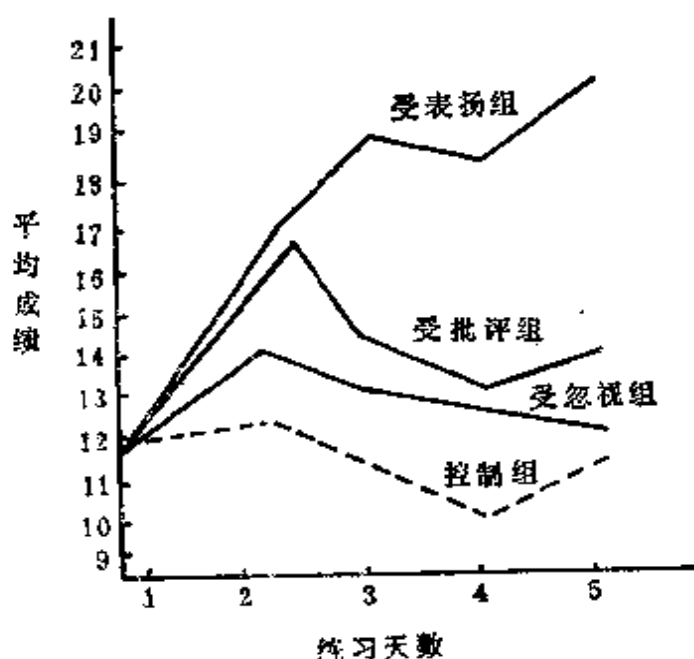
第三组为受忽视组。实验者对他们的练习，既不表扬也不批评，只让他们静听其他两组受表扬或受批评，采取忽视他们的态度。

第四组为控制组。让他们单独练习，既不知道自己成绩的好坏，也不知道其他组情况，不给他们提供任何外来信息。

实验结果如下：

显然，受表扬组成绩连续上升；受批评组比受忽视组好些；控制组成绩最差。

这个现象相对地说明，表扬能激发人们的威信动机，批评也有效果，无论是胜者还是失败者，都能进一步激发其威信动机。如果自己的学习和工作的成绩好坏、与他人相比有何高低上下都一概不知道，则无助于今后工作的进一步开展，即缺乏动力，尤其是缺乏其威信动机的推动作用。



由于威信动机具有这样的性质，所以常被用来作为激发学习与工作积极性的手段。

5.20 目标

——动机的激发与培养（一）

谁都有这样的经验：同样15公里的路，如果走的是马路，走完它会觉得轻松自如；如果是羊肠小道，那情形就完全不一样，你会走一程，望一望，瞧一下手表，走完它会疲劳不堪，而且感到路程比15公里要长得多。

在史无前例的十年动乱时代，许多知青接受再教育，开始劲头很大，后来热情就慢慢下降，终至消沉、焦躁，甚至愤怒、反抗。令人不可理解的，还有人羡慕起劳改犯，说：

“劳改犯还有一个期限，还有个奔头；我们要到哪年哪月，天晓得。”

为什么会产生这样的现象？反常吗？不，很正常。原因

就是有无目标。在马路上有路标，心中有数；走羊肠道，漫无边际，心中无底。知青接受再教育也一样，如果有个期限，比如三年、五年，有谁不愿意在广阔的天地里，来个“大有作为”呢？

因此，我们要培养和激发一个人的活动动机，首要的是明确目标。

第一，目标要远大。高尔基说：“一个人追求的目标越高，他的才力就发展得越快，对社会就越有益。”

有人做了用右食指拉砝码的实验。把被试分成3组：第一组不说明理由；第二组要求表现自己的最高能力；第三组告诉他们拉砝码与某重要社会任务直接相关（如拉砝码同电力输送到工厂、住宅效果有关）。如果以第一组的成绩为基数100，其结果是：

所 完 成 的 工 作		
无特定动机	为了表现自己的最高能力	为了完成社会的重大任务
100	150	200

第二，目标要切实。所谓切实有两方面的含义，一是切合客观事物的发展实际，二是切合个人的潜能实际。太高了，达不到，会挫伤积极性；太低了，易如反掌，也会挫伤积极性。所以，切实的目标，应当是诚如苏联的赞可夫所比喻的“跳一跳，吃果子。”果子长在树上，伸手摘不到，如果使劲一蹦，跳起来，就可摘到。换句话说，目标要订得比现有能力高些，通过努力可以完成。

第三，大目标，小步子。列宁说：“要向大目标走去，就得从小的目标开始。”把大目标进行支解为若干小目标，步步落实。上述沿着马路走向目的地所以轻松，就是支解目

标的结果，15公里15根路标，走一步就逼近目的地一步。

第四，目标要始终如一。要有居里夫人那种“我永远忍耐着向一个极好的目标努力”的精神，不能心猿意马。随意更换目标，朝秦而暮楚，结果一事无成。

5·21 求知

——动机的激发与培养（二）

求知是人的一种认识需要，是力求认识事物、获得科学知识、追求真理，并带有强烈情绪色彩的意向活动，是动机中最现实、最活跃的因素。

因此，培养和激发一个人的活动动机，应着眼于求知。

首先，要保护和发展好奇心。好奇和求知都是一种认识需要，但前者偏重于探究事物的外部现象，易于满足；后者偏重于探究事物的内部奥秘，不会满足于一般现象的了解，不断探求，带有不饱和性。因此，促进好奇向求知发展，是激发动机的重要手段和内容。

培根说得好：“好奇是知识的幼芽。”既是幼芽，就要细心保护和扶植，防止遭受摧残。

其次，要善于“激疑”。朱熹说：“学贵有疑，小疑则小进，大疑则大进。”陶行知说：“发明千千万，起始在一问。”这都是经验谈。可见，要激发学习和工作的动机，“激疑”是条有效的途径。

要“激疑”，就要善于提出问题；要善于发现和揭发事物的矛盾，创设问题情境；要造成“悬念”等。总之，要让人们带着“问号”，带着某种不确定造成的不安去活动、去求知。

第三，要善于鼓动，安排“新意”。炒冷饭，老生常

谈，是引不起求知的欲望的。陈景润的中学教师在讲数论时说：“自然科学的皇后是数学，数学的皇冠是数论，哥德巴赫猜想则是皇冠上的明珠。要有谁能够做出来，那可是了不起呀！”就这样，许多学生求知的火花被点燃，立下雄心要去采撷这颗“明珠”。

最后，要善于在实践中运用知识。“有知识的人不实践，等于蜜蜂不酿蜜。”（萨迪）人们在面临实际问题或任务，运用所学知识时，往往会更加感到知识的重要和不足，更会产生和加强探究新的知识，加深和扩大已有知识的需要，从而自觉去进一步求知。

5·22 反 馈

——动机的激发与培养（三）

前面，我们阐述“威信动机”时，曾引用了赫洛克的著名实验，表明同样的活动，受表扬者效率最高，受批评者其次，最为低劣的是那些对自己的工作与学习成绩的好坏、与他人相比有何高低上下都一概不知的人。这是什么原因呢？缘由在于有无反馈。

所谓“反馈”，用通俗的语言说，就是让当事者知道自己的活动效果，知道自己活动的优势与不足，明白应如何改进、完善，俾使百尺竿头，更进一步。

社会心理学告诉我们，任何个体，从事自己认为重要或有价值的活动时，总是存在着一种想尽善尽美地完成它的内在动力。这种内在动力，有人谓之“成就动机”。

个体怎样实现成就动机呢？常言说：旁观者清。因此，培养和激发一个人的活动动机，必须重视信息的反馈。怎样反馈呢？

首先，反馈要求客观。所谓客观，就是切实，切合当事人活动的实际，不能夸大，不能缩小，更不能随意拔高或贬低。要做到这一点，反馈时要尽可能以事实或数据为依据，让事实或数据说明问题。

其次，反馈要求及时。反馈的目的在于推动活动并趋向完善，而不是秋后算账，所以贵在及时。如果过了时，固然可以作为经验教训总结，但毕竟时过境迁，记忆淡忘，充其量只能起马后炮的作用。

再次，反馈要求分析。分析，就是通过推理对活动的现状进行剖视，寻找优势与有待进一步完善的问题，并在此基础上探讨形成的原因及改进的方法，俾使当事人有所参照。这说明反馈的过程并非摄影，原本地就事论事，而是通过现象本质，起指导作用。

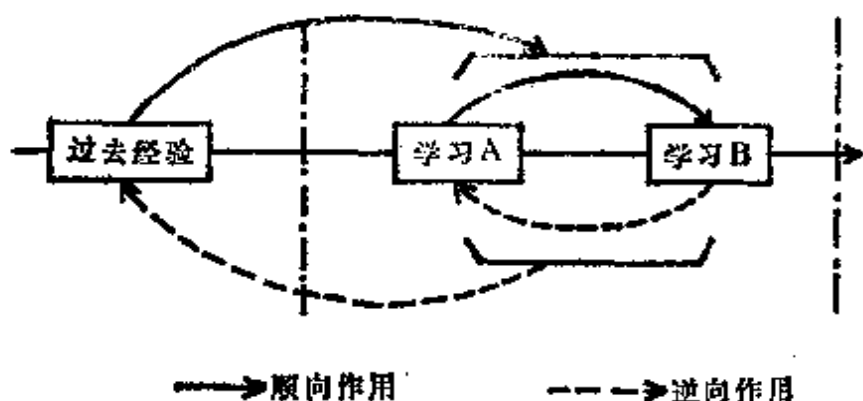
最后，学会自我反馈。俗话说“知人莫若己”，最清楚的是自己而不是别人。因此，最为可贵的反馈是自我反馈，依据目标对自己的活动进行自我剖析，自我总结；同时，将总结所得，付诸实践检验、提高。

5·23 迁 移

——动机的激发与培养（四）

心理学研究表明：任何活动都不是孤立的，都存在着迁移现象。所谓迁移。是指一种活动对另一种活动的影响。影响的模式有二：一种是先前的活动可以影响后继的活动，叫做“顺向迁移”；另一种是后继的活动对先前的活动发生影响，叫做“逆向迁移”。

迁移的性质有正负之分。凡一种活动对另一种活动起积极的促进作用的，叫“正迁移”，如骑自行车对驾驶摩托就



具有正迁移作用；反之，一种活动对另一种活动起消极的干扰作用的，就叫“负迁移”或“干扰”，如学习汉语拼音与学习英语国际音标的某些地方，就存在着某些相互干扰的现象。

就迁移的内容而言，还有一般迁移和特殊迁移之分。原理、原则、概念的迁移，是“一般迁移”，举一反三，一窍通，百窍同；动作技能的迁移，属“特殊迁移”。

上述，是心理学上有关迁移的基本知识，我们在活动中如何进行动机的迁移以推进活动的顺利完成呢？其方式方法颇有点象“移花接木”，某人对这活动不感兴趣而那对那活动感兴趣。设法让他将“那”移到“这”上来。

比如，有些学生缺乏学习的积极性和强有力的动机，利用他们爱好文体活动的动机，开展一些与学习相关联的活动，从中见机行事进行教育，让他们体会到掌握知识的必要性和乐趣，从而形成良好的学习动机。

在科学技术日新月异、活动领域不断开拓的今天，迁移的意义就更形突出。一个人掌握正迁移量越多、越大，他就越能适应不断变化的新环境，解决面临的新问题的能力，就会越强，越有希望取得成功，成为强者。

——动机的激发与培养（五）

电视剧《雨霁》中，有这样一个情节：高材生佟茵参加高考，人们都认为她是“十拿九稳”。谁知，她进了考场，启开试卷时，耳边突然响起她父亲的声音：“只许考好！它关系你的一生命运。”结果，头脑一轰，卷子没答好，名落孙山。

这是怎么一种心理现象呢？心理学家伯奈的不同饥饿状态下黑猩猩取物的实验，给我们做了回答。

实验是这样进行的。将猩猩关在笼子里。笼外挂有食物，笼内放着棍棒。平时，猩猩是会用棍棒取物的。作为实验的猩猩饥饿状态不一，从进食后2、6、12、24、36、48小时等不等。实验结果表明：饥饿时间短的猩猩，取物动机弱，很容易被无关的刺激干扰而完不成取物活动；饥饿时间长的猩猩，取物动机强，往往专注于食物而不顾棍棒，也难以完成取食活动；只有那饥饿时间中等，取物动机中等的猩猩，活动效率最高，表现最灵活。

这种心理现象的机制，与大脑神经活动的扩散与集中和相互诱导有关。刺激强度弱，兴奋扩散力弱，不足于引起兴奋点周围神经的兴奋，取食活动完不成；刺激强度强，兴奋扩散后，引起兴奋点周围神经的抑制——诱导现象，所以也完不成取食活动。

猩猩与人有着本质的不同，但就其神经活动来说，其规律是一样的。

这个现象告诉我们，激发和培养活动的动机，刺激与反应之间并不存在着正比例或反比例，而是存在着“中庸之

道”，轻描淡写不行，用重锤敲打也不行。因为，前者引不起注意；后者会激起情绪紧张，妨碍思维的正常性活动。

所以，有人把培养和激发活动动机比喻为拧发条，称或晓之以理，或动之以情都必须留意掌握分寸，要学会拧发条，寻找最佳强度，说：“拧得太紧，发条会断。”佟茵所以名落孙山，就是她的父亲把发条拧得太紧的结果。

5·25 认识与活动的倾向

——兴趣的心理要义

《世说新语》中，有一则叫“管宁割席”的故事。说管宁与华歆“同席读书，有乘轩冕（坐着车戴着官帽）过门者，宁读如故，歆废书出看。宁割席分坐，曰‘子非吾友也’。”

酒逢知己千杯少，话不投机半句多。一个视乘轩冕者如草芥，不感兴趣；一个以乘轩冕者为荣耀，兴趣十足。兴趣分野，当然坐不上一条板凳。不肖之徒与刚直者岂能与之为伍？

那么，什么是兴趣呢？

兴趣，是指一个人力求认识某种事物或爱好某种活动的倾向。人们的兴趣是以其需要为基础的，需要它就生兴趣，不需要它则不引起兴趣。一般说，人们以其生理性需要为基础所引起的兴趣，是暂时性的，满足了，兴趣也就告终，如饿了，吃饱了对食物也就不感兴趣了；而对以其社会性需要为基础所引起的兴趣则不然，它不会因为满足了而消失兴趣，相反的，需要的满足会激起更强烈、更浓厚的兴趣，如作品发表了，并不就此搁笔，会更加努力创作。

兴趣对人们的生活，意义很深远，是人们活动的强有力

动机之一。一个人对某事物感兴趣，他就会积极地从事这方面的活动，因之，也就获得比别人更多的知识，从而开阔眼界，丰富精神生活。比如，一个人对音乐感兴趣，他会对有关音乐方面的信息给予很大的注意，会为报章杂志报导音乐的消息所吸引，在剧场或收音机中听乐曲时，表现出津津有味，在路上嘴里也常常要哼几句。因之，对音乐的知识，便所知甚多。

从事学习和工作也一样，一个人学自己感兴趣的课程、做自己感兴趣的事，会表现出孜孜不倦，往往会有所创造、有所发现。相反，如果学不感兴趣的东西、做不感兴趣的事，便会感到负担，勉强应付，无精打采，有时甚至连完成任务都有困难。

那么，人的兴趣怎么来的呢？它是在一定需要的基础上，在社会实践过程中形成与发展起来的。由于人的需要的多样性和人的社会实践的多样性，所以人的兴趣极其繁多，既有经济、社会、政治方面的，也有科学技术、文学艺术、体育活动方面的。当然，也就可以在社会实践中改变兴趣。

因此，我们从事学习和工作，遇上与自己兴趣相同或相近的，当然最美不过；若是遇上自己不感兴趣的，不要持兴趣主义而拒之，应设法钻进去，在实践中培植兴趣。

5·26 人各有趣

——兴趣的差异

人与人心理上的差异，在兴趣方面表现得相当明显。

首先，在范围上。有些人对一切事物都有去熟悉、去理解它们的要求，表现着兴趣的广泛性；有些人则不然，兴趣单调，仅陶醉于一种事物或活动之中，表现着兴趣的狭窄。

一般说，兴趣广阔的人，生活面比较广，心情比较活跃，利于交际，对个人的发展比较有利。相反，兴趣狭窄，生活圈缩小，对发展不利。

其次，在稳定上，兴趣的稳定，是指对某种对象或活动能够长时间地保持比较浓厚的兴味，这是从事学习和工作并取得成就的基本要素。有些人兴趣稳定、持久，经久不衰，甚至终生为之奋斗不知疲倦。科学家对他们所从事的科学就是这样。有些人则不然，他们可能对任何事情都发生浓厚兴趣，甚至狂热，但不稳定，见异思迁，一种兴趣容易被另一种兴趣所取代。缺乏稳定而持久兴趣的人，也是没有恒心的人，不可能深入地去掌握知识，实践无力，因此很难有作为。

第三，在效能上。有些人的兴趣能发挥效能，对有兴趣的事能采取积极的行动，并克服在活动中遇到的各种困难，成为掌握知识、形成熟练和发展能力和性格的动力。有些人则不然，自己的兴趣只停留在“心向往之”的静观状态，只限于对感兴趣的事物作表面的认识，而不深入掌握和研究它们，更没有积极行动的表现，不能发挥效能。

第四，在内容上。兴趣的内容有健康的、高尚的，也有低级庸俗、不健康的。有些人的兴趣是健康的，对献身于社会主义建设，并对与之有关的事物产生兴趣；有些人则否，纸醉金迷，向往低级庸俗的东西。

衡量兴趣的高尚与庸俗的指标，是对社会、对个人的发展是否有益。有益者是健康的，有害者则是庸俗的。

5.27 伟人伟趣

——健康兴趣的培养

德国大诗人歌德是个伟人，他不仅对语言、文字很有研究，熟练地掌握拉丁文、希腊文、法文、英文和意大利文，而且对历史、地理、自然科学、数学、修辞学都很热爱，也学过美术、音乐、舞蹈、骑马和击剑，还会弹一手很好的钢琴，会吹一口好笛子。由于兴趣广博，获得知识丰富，使他得到全面发展的机会，为成为著名诗人创造了条件。

物理学家钱学森，被人誉为“万能科学家”，他的成才史也是一部伟人伟趣的教科书。钱学森的专业是航空工程，设计飞机。他对空气动力学，有着深厚的兴趣，孜孜不倦地研究；对铁道机械工程、薄壳结构理论、工程控制论、物理力学和系统工程学等，也结下了不解之缘，经心研究，见解精辟，成果累累。同时，他还爱好文学，学过绘画，学过小提琴，从事过文艺工作，成绩都很显著。

“人类的一切东西对我都不是陌生的。”（马克思）歌德、钱学森以及各个领域的伟人们，他们都是这种人。

如果我们以钱学森为例，将伟人伟趣作心理分析，就不难发现“伟趣”的特点。

一是兴趣广博而有中心。钱学森对人间的许多学问领域都涉及，但始终确立以空气动力学为中心。以渊博知识为背景，发挥优势，无坚而不摧。

二是兴趣深厚而稳定。钱学森确立空气动力学为其中心的兴趣，是笃志不移的，数十年如一日，不知老之将至，从物理学的这个高峰又向另一高峰登攀，永无止息。

三是兴趣健康而有效能。钱学森为振兴中华而献身科

学，将兴趣化为动力，推动自己鞠躬尽瘁。

我们要希望自己成才，必须培养自己具有广阔、稳定、健康而有效能的兴趣，克服兴趣狭窄单调或“样样通、样样松”的兴趣无中心的弊病，克服兴趣下的“见异思迁”、欠缺持久稳定的“蜻蜓点水”的弊病；克服兴趣始终限于愿望阶段，而不能使自己的兴趣成为活动动力的弊病。当然，千言归总，这些必须以兴趣健康为前提。

志之所向，所向披靡。人人若此如，则人人都可望成才。

5.28 狼孩与猩猩

——能力的心理要义

在日常生活中，我们经常可以听到人们说：某人能力强；某人能力弱；某人没有能力。那么，什么是能力呢？

心理学认为，能力是指直接影响活动效率，并使活动顺利完成的个性心理特征。任何活动都离不开组织能力、定向能力、适应能力、实际操作能力和创造能力，它们就是能力的要素。可表示为下图：



这些要素从何而来？先看一下狼孩与猩猩。

狼孩文字记述比较详尽的是印度狼孩。牧师辛格1920年救出两个狼孩。这两个和狼生活在深山老林的女孩，大的七

八岁，小的两岁。辛格把她们送到孤儿院抚养，并给大的取名卡玛拉，给小的取名阿玛拉。阿玛拉入院后第二年死去。卡玛拉习惯用四肢行走，用双手和膝盖着地歇息。她害怕强光，白天喜欢蜷伏在黑暗的地方睡觉，睡觉以腰臀着地。夜间潜行，夜视敏锐，午夜嚎叫，闲逛游荡，企图寻找出路，逃回丛林。她用鼻子四处嗅闻，寻找食物，嗅觉特别灵敏，不吃素食，喜欢吃生肉，不吃人手里的，只吃扔在地板上的，舔食流质。她怕火，也怕水，从不让洗澡，即使天气寒冷，也撕掉给她穿的衣服，摆脱给她盖的毯，生活习性和行为与狼无二。

经过孤儿院的精心照料和耐心教育，两年后，卡玛拉学会了直立，6年后学会直立行走。4年后学会6个字，7年后学会45个字。15岁时相当于两岁小孩的智能，17岁死时相当于岁半儿童的智力。在最后3年中，她基本上改变了狼的习性，和其他孩子生活得差不多，习惯于晚上睡觉，白天活动，甚至害怕黑暗。她喜欢起人类社会来，吃东西用手拿，喝水用杯子，注意穿着，并以自己整洁漂亮的衣服为荣。她还开始产生羞耻心，希望得到别人赞扬。

动物呢？且看动物的佼佼者猩猩吧！美国的加德纳夫妇，对一只一岁左右的叫瓦舒的黑猩猩做了实验。他们用北美聋哑人用的手势语言，对它进行教授。经过6年的训练，瓦舒能掌握160个手势，并能把标示不同词性的手势词汇搭配成对。但无论如何，瓦舒的手势语言在复杂性和灵活性方面是无法与聋哑人相提并论的。美国的海斯夫妇，用6年半的时间教黑猩猩说话，发现它们至多只能发出诸如“mama”、“papa”、“cup”等4个声音，而且很不巩固。

狼孩经过教育，能恢复人的生活习性，学会语言，有人

的心理；而猩猩无论你怎么教育，也无法出现人的生活习性、人的心理，掌握不了语言。这个现象说明：能力是与遗传是分不开的；没有遗传就没有能力。

所谓遗传，是指形成和发展能力的基因、倾向、前提、胚胎形式和上下限度（高低）的可能性。狼孩之所以能恢复人的习性、心理，学会语言，猩猩之所以不能，是因为各自的遗传不一样。

这是问题的一方面。然而，卡玛拉是人类的后代，具有人的遗传素质，可是，当她被狼叼去，与狼共同生活于深山老林时，离开了人类社会，即得不到教育和社会实践，她的素质便被湮没，形成狼性。这又说明，人的能力是后天的社会生活的产物。

因此，我们认为：人的能力，无论哪一要素都是遗传、环境和教育的结晶。遗传素质是人的能力形成与发展的自然基础，是人的能力形成与发展的自然前提和可能性；但是，要使这种可能性变成现实性，决定的是后天的社会生活，即社会环境、社会教育和社会实践。

5·29 门罗巴克魔术师

——能力的差异

人的遗传素质和环境、教育的条件是不尽相同的，所以能力上就有高低和强弱之分。

据美国学者对36名8年级学生的调查，人的能力的高低强弱的差异很大，低者一倍多，高者达20多倍：

科 目	最优	最劣	比 例	科 目	最优	最劣	比 例
读法-速度	6.6	1.8	1:3.7	乘法	17	1	1:17
读法-理解	76	22	1:3.5	除法	18	2	1:8
书法-速度	108	57	1:1.6	拼法	90	51	1:2
书法-品质	90	60	1:1.5	作文	70	30	1:2.3
四 则	15	2	1:7.5	文法	13	6	1:2.2
加 法	15	1	1:15	历史	104	4	1:26
减 法	17	2	1:8.5	平均			1:7.6

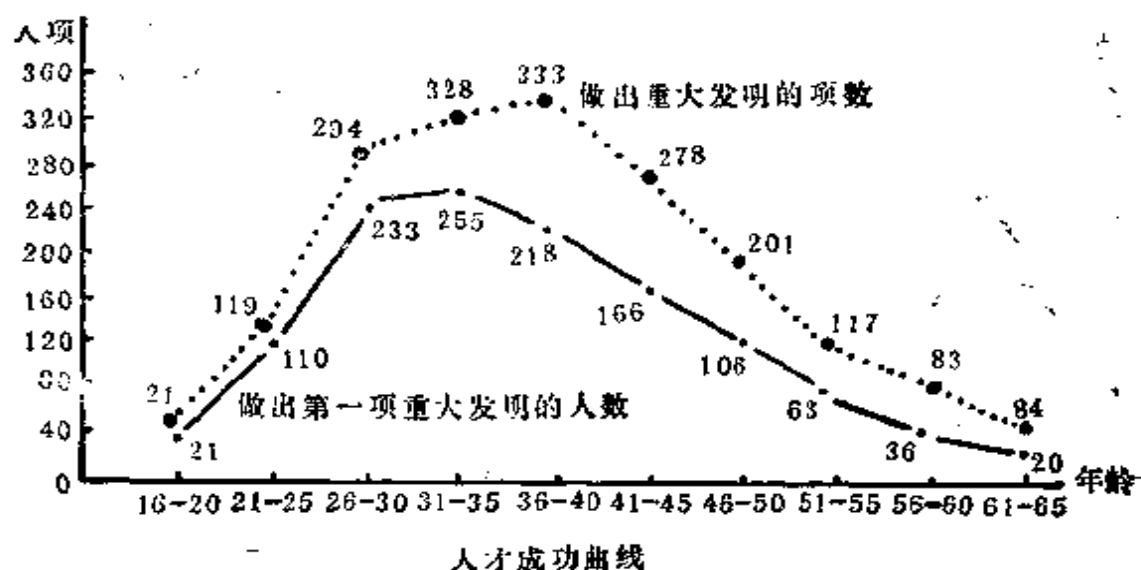
能力既可以调查测量，就说明它的差异是量上的差异，而不是质上的有无。

各种能力，据调查在发展速度上是不同的，有的早些，有的晚些，而且其衰退速度亦不同：

年 龄(岁)	10~17	18~29	30~49	50~69	70~89
知 觉	100	95	93	78	46
记 忆	95	100	92	83	55
比较和判断	72	100	100	87	69
动作和反应速度	88	100	97	92	71

注：100为最高水平，其他数字系与最高水平相比较。

有人统计了1960年前的1 243位科学家、发明家做出了1 911项重大科学创造发明的年龄，并绘出曲线如下：



曲线表明，科学发明的最佳年龄在中年。因为中年人年富力强，体格健壮，精力充沛，既有较强的抽象思维能力，又有较强的记忆能力，基础知识和实际经验都比较丰富、敏锐，少保守。

当然，早慧和晚成者国内外也不少。前者如战国的甘罗12岁当上卿；东汉曹植7岁写诗；唐代王勃6岁善文辞，李白5岁诵六甲……现代的陈雷4岁画出思想性强、内容丰富、色彩鲜明的中国彩墨画；山西的“神童”申克功，心算速度可同计算机相比，对“ $639 \times 33 + \sqrt{884736}$ ”这样题目仅用44秒就算出答案是21 183。后者如齐白石40岁才表现出绘画才能；达尔文50岁才开始有研究成果，写出名著《物种起源》；摩尔根发表基因遗传理论已经是60岁了。

那么，人类能力的潜力有多大呢？

能力的核心因素是创造力，其潜能是无穷的。达·芬奇是世界上第一个把艺术创作和科学知识完美地结合起来的人，他不仅是大画家，而且也是大数学家、力学家和工程师，他在物理学的各种不同部门中都有重要的发现，留给后

世的速写、手稿、设计图7千余件，使他成了科学发明的伟大先驱。美国的爱迪生，一生中共取得了1千多项发明创造的专利权，他曾希望他的实验室每10天就能有一项发明，后人誉他为“门罗巴克魔术师”。可见，人的潜能是无穷的惊人。

5·30 天才就是勤奋

——能力的发展

“门罗巴克魔术师”爱迪生说：“天才，就是百分之一的灵感加百分之九十九的血汗。”

表演大师程砚秋的艺术天才，就是一簇用99%的血浇灌出来的锦色花团。

程砚秋年轻时，为使其台步表现出所演人物的“端庄流利、刚健婀娜”姿势，按传统的方法，他手捂肚子，脚后跟用劲压，裤裆里夹扫帚，每天几十次、几百次地练，练出了既稳重又大方的台步，受到观众的好评。但是，他还不满足。一天，他看见抬轿的，走得稳极了，就跟着人家后面走了好几里路。回来后，他又向师傅和抬轿的请教，头顶一碗水，一步一步地练。开始，总练不好，腰酸腿疼，还是走不像样子。但他不灰心，坚持不懈地苦练。最后，终于练出了能行走如飞，而顶在头上碗里的水一滴也不洒出来。后来，他又不断地琢磨，不断地改进，终于创造出一套既稳重大方，又灵活流畅，风格独特的“程氏台步”，为艺坛增添一朵奇葩。

确是，只要功夫深，铁杵磨成针。

《列子·汤问》记载的“纪昌学射”，就是铁杵磨成针。开始，为练“锥末倒眦，而不瞬也”，便躺在妻子的织

布机下，死盯着上下牵动的脚踏板，两年之后，果然锥子的尖端刺到他的眼角，他也不眨一眼。接着，为练“视小如大，视微如著”，他用一根牛尾毛在窗户上悬挂一只虱子，朝南望着它，结果，3年之后，虱子就被看成车轮那么大的东西了。就这样，纪昌学到了射箭的诀窍。

我们翻开科学史，一页页都浸透着勤奋成才。李时珍《本草纲目》写了27年；马克思《资本论》摘要1500多种书籍；社会青年苏阿芒掌握20种外语，可有谁能算清他熬了多少个日日夜夜。王献之问他父亲王羲之写字的诀窍，王羲之指着家里的18口水缸，说：“写字的秘诀就在这18口缸里，把18口缸里的水写完，自然就知道了。”

天才，就是勤奋；懒惰，与天才无缘。

5.31 急旋风与慢郎中

——气质的心理要义

我们经常听到某人说某人“火爆性，脾气暴躁”；我们也经常听人家说某人“性情好”。这种常人称之为“脾气”、“性情”的，心理学谓之“气质”，它是一个人心理活动的动力特征。

所谓“心理活动的动力特征”，是指心理活动发生的速度、稳定性、灵活性、强度以及指向性的特征。它表现在认识活动上，如感知的快慢、思维的灵活性、注意集中时间的长短以及转移的难易；表现在情感活动上，如情绪的强弱、变化的快慢等；表现在意志行动上，如言行的力量、速度及意志努力的程度等；表现在心理活动的指向上，有倾向于外部事物，也有倾向于自身内部等。

气质使一个人的整个心理表现，都带上显著的个人特

色。带着某种气质类型的人，常在不同的活动中，显示出同样性质的动力特点。比如，一个人每逢考试都表现出情绪激动，在参加体育比赛前，表现出沉不住气、紧张，在等待亲友来到之前，表现出坐立不安等。因之，我们说这个人具有情绪容易激动的气质特征。

苏联心理学者达威多娃，做了“看戏迟到”的实验，发现人的行为基本上可以归纳为4种。

第一种人，急匆匆地赶到剧院，企图闯入剧场到自己的座位上去。他们与检票员争执：说剧场的时钟快了，说他不会影响别人；打算推开检票员径直跑到自己的座位上去。

第二种人赶到剧院，一看情况立刻明白：人家不会放他进场，争辩无益，但可以寻个便当的办法溜进去。

第三种人到了剧院，看到不让他进场，就想：第一场大概不会太精彩，我还是暂且到小卖部等一会，到幕间休息再进去。

第四种人到了剧院，检票员不给进，便自言自语地说：“我老是不走运，偶尔来一次剧场，就这样倒霉。”接着便返回家去。

人的活动力特征，就是这样的不一样。

5·32 阴阳五行说

——中国古代的气质理论

人的心理活动为什么会有这样的动力特征呢？

我国早在春秋时代，就有“阴阳五行”的学说，把人的某些心理上的个别差异与生理特征联系起来，《内经》归纳为木、火、土、金、水5种。

木型的人：肤色苍白，头小面大，两肩宽阔，背部挺

直，身体弱小，体力不强，手足灵活，有才能，非常劳心，多忧虑，勤劳。

火型的人：皮肤呈赤色，脊背肌肉宽厚，脸形尖瘦，头小、肩背髀腹匀称，手足小，步履稳重，对事物理解敏捷，走路时肩背摇动，性格多气、性急，缺乏信心、多虑。认识事物清楚，好漂亮，态度真诚朴实。

土型的人：皮肤呈黄色，脊背肌肉宽厚，脸形方圆，头大，肩背髀腹匀称，手足大，步履稳重，对事物理解敏捷，走路时肩背摇动，性格多气、性急，缺乏信心、多虑。认识事物清楚，好漂亮，态度真诚朴实。

类别	阴阳多少	气 质 特 点	性 格 特 点
太阴之人	多阴无阳	其阴血浊，其卫气涩，阴阳不和，缓筋而厚皮	贪而不仁，下齐湛湛，如内而恶出，心和而不发，不务于时，幼而后之
少阴之人	多阴少阳	小胃而大肠，六腑不调，其阳明脉少，而太阳脉大	小贪而贼心，见人有之，常若有得，如伤和害，见人有荣乃反愠怒，心疾而无恩
太阳之人	多阳无阴		居处于予，如言大事，无能而虚说，老发于四野，举措不顾是非，为事如常自用，事虽败而常无悔
少阳之人	多阳少阴	经小而络大，血在内而气外，实阴而虚阳	提谛好自贵，有小小官则高自宜，好为外交而不内附
阴阳和平之人	阴阳和气	血脉调	居处安静，天为惧惧，天为欣欣，婉然从扬，或与不争，与时变化，合则谦谦，譚而不治，是谓至治

占优势的体液	气质类型	占优势的体液	气 质 类 型
血 液	多血质	黄 胆 汁	胆 汁 质
粘 液	粘液质	黑 胆 汁	抑 郁 质

后来，罗马医生盖伦发展了希波克拉底的学说。于是，“气质”及其类型的概念便正式形成，并被一直沿用下来。

体液说和阴阳五行说，只能说是一定历史的产物，是科学不够发达时代的现象假设而已。

真正回答气质的本质概念的，是苏联的生物学家巴甫洛夫。巴甫洛夫通过对动物的实验研究，发现高级神经活动有兴奋与抑制的强度、兴奋与抑制的平衡性、兴奋与抑制的灵活性等三种基本特性。这些特性的不同组合就形成了高级神经活动的类型。

巴甫洛夫根据3种基本特性及不同的结合，把高级神经活动分为4种基本类型，并与传统的4种气质类型相对应：

高 级 神 经 活 动 类 型		气 质 类 型		
强 型	均 衡	灵活（不稳定的）——活泼型		
		安静（惰性的）——安静型		
	不均衡（不可遏止的）	——兴奋型		
弱 型		——弱型		
		多	血	质
		粘	液	质
		胆	汁	质
		抑	郁	质

巴甫洛夫并不以为仅此4种神经类型，认为还将存在其它的神经类型。

继巴甫洛夫之后，苏联的一些生理学家、心理学家又继续研究，并已发现神经过程的一些新的特点，如神经过程的动力性和易变性；不平衡型中有抑制过程比兴奋过程强的类型等。

科学在不断地发展，新的事物不断出现，气质的科学机制将随着科学的发展而不断深入，总有一天会像被打开的书一样，清清楚楚地和盘托出，这是无疑的。

5·34 气质类型特征

——气质的描述

气质的4个类型的特征，大体上可作如下描述。

胆汁质的人：前文中达威多娃“看戏迟到实验”的第一种人就是典型的胆汁质人。这种人神经过程强而不平衡、不灵活、感受性弱；表现直率、热情、精力旺盛、情绪易冲动、心境变化强烈、急躁、不善于自我控制等，是“热情而急躁的人”。其性子的特点是“急”。

多血质的人：达威多娃“看戏迟到实验”的第二种人。这种人神经过程强而均衡、灵活、感受性较弱、耐受性较强；表现活泼、反应迅速、喜欢交际、注意力易转移、情绪易表露但往往不够深沉等，是“活泼而好动的人”。其性子的特点是“活”。

粘液质的人：“看戏迟到实验”的第三种人。这种人神经过程强、均衡、不灵活、感受性弱、耐受性强；表现安静、稳重、反应较缓慢、寡言、情绪较深沉、注意稳定不易转移、坚韧、执拗等，是“沉着而稳定的人”。其性子的特点是“稳”。

抑郁质的人：达威多娃“看戏迟到实验”中的第四种人就属于抑郁质人。这种人神经过程弱、不均衡、不灵活、感受性强、耐受性弱；表现动作迟缓、情绪体验深刻、善于观察事物的细节、心境不易波动且持久、喜欢孤单等，是“情感深厚而沉默的人”。其性子的特点是“慢”。

上述4种气质类型，是基本的、典型的代表。

在现实生活中，典型气质类型的人是占少数，多数的人是介乎各类型之间的中间类型，或以一种气质为主，兼有其

它类型的表现，如多血质加粘液质、粘液质加抑郁质、多血质加胆汁质加粘液质，等等。

因此，我们判断一个人的气质时，并不是一定硬要把他归入某一气质类型，而是通过日常观察和测定他具有哪些气质特点，这些特点使他的心理活动和行为方式带有什么特色，以便更有效地交往与解决问题。

5·35 天生我材必有用

——气质的意义

有些人也许受着“这山望着那山高”的心理影响，对自己已经具备的东西并不感到珍惜，而对未得的却羡慕异常，总埋怨自己的气质不理想。其实，这个埋怨大可不必。天生我材必有用。气质并无好坏之分，各类气质都有它的优点和缺点，各有千秋。胆汁质的人，积极和生气勃勃是它的优点，而暴躁、任性和感情用事则是它的缺点；多血质的人，灵活、亲切等是它的优点，但也有轻浮、情绪多变等特点；粘液质的人，沉着、冷静、坚毅等是它的优点，而缺乏活力、冷淡等则是它的缺点；抑郁质的人，有情感深刻稳定等优点，也有孤僻、羞怯等缺点。

人间行业，俗称三百六十行，各行各业对人的气质所提出的要求，也是不同的。这就为人们依据自己的气质特点选择职业，和人事部门根据各人的气质特点选拔、调配人员提供方便。一般认为，粘液质、抑郁质的人容易适应持久、细致的工作，而胆汁质、多血质的人则难以适应；多血质、胆汁质的人容易适应迅速灵活的工作，而粘液质、抑郁质的人则难以适应。就拿体育运动来说，据认为胆汁质、多血质和粘液质的人都适宜，但适宜的项目各有不同。胆汁质的人容

易兴奋，比较适合从事短、中距离跑、跳高、跳远、拳击等动作急速、要求爆发力强的项目；多血质的人适应性强，可塑性大，对艺术的感受较深、较快，所以，除了上述的项目外，还可以从事体操、跳水、花样滑冰、击剑、武术等运动项目；粘液质的人，比较适宜于从事棋类、登山、长距离跑等对耐性要求高的项目。

有些人人为自己的气质类型而苦恼，担心影响自己的进步与成才。这种苦恼是不必要的，担心也是多余的。心理学认为，气质只能使个性带有一定的色彩和风貌，而不能决定一个人的个性发展特征的内容；气质只能使智力活动具有一定的风格和方式，而决不能决定一个人的智力与才能发展水平的高低。据心理学家对几位世界文豪的气质鉴定，指出：

普希金：胆汁质；

赫尔岑：多血质；

克雷洛夫：粘液质；

果戈理：抑郁质。

他们气质特征不同，但他们都成了伟大作家，都取得了伟大成就，这说明各种气质类型都可以成才。

因此，我们不该埋怨自己的气质，应充分地认识、掌握自己的气质，自觉地发展自己气质特征的积极面，并限制和克服消极面；同时，了解他人的气质特征，帮助他人扬长避短，在共同的事业中，互相学习，互相切磋，共同前进。

附：你属于哪种气质类型自测

• 测题 •

- 1.做事力求稳妥，不做无把握的事。
- 2.宁肯一个人干事，不愿很多人在一起。

3.遇到可气的事就怒不可遏，想把心里话全说出来才痛快。

4.到一个新环境很快就能适应。

5.厌恶那些强烈的刺激，如尖叫、危险镜头等。

6.和人争吵时，总是先发制人，喜欢挑衅。

7.喜欢安静的环境。

8.善于同别人交往。

9.羡慕那种善于克制自己感情的人。

10.生活有规律，很少违反作息制度。

11.在多数情况下抱乐观情绪。

12.碰到陌生人感到很拘束

28. 常看感情细腻、描写人物内心活动的文学作品。
29. 工作、学习时间长了，常常感到厌倦。
30. 不喜欢长时间谈论一个问题，愿意实际动手干。
31. 宁愿侃侃而谈，不愿切切私语。
32. 别人说我总是闷闷不乐。
33. 理解问题常比别人慢些。
34. 疲倦时只要短暂的休息就能精神抖擞，重新投入工作。
35. 心里有话宁愿自己想，不愿说出来。
36. 认准一个目标就希望尽快实现。
37. 学习工作同样一段时间后，常比别人更疲倦。
38. 做事有些莽撞，常常不考虑后果。
39. 老师或师傅讲授新知识、新技术时，总希望他讲慢些，多重复几遍。
40. 能够很快地忘却那些不愉快的事情。
41. 做作业或完成一件工作总比别人花的时间多。
42. 喜欢运动量大的剧烈体育活动，或参加各种文艺活动。
43. 不能很快地把注意力从一件事转移到另一件事上去。
44. 接受一个任务后，就希望把它迅速完成。
45. 认为墨守成规比冒风险强些。
46. 能够同时注意几件事物。
47. 当我烦闷时，别人很难使我高兴起来。
48. 爱看情节起伏跌宕、激动人心的小说。
49. 对工作抱认真严谨、始终如一的态度。
50. 和周围人的关系亲疏分明。

51. 喜欢复习学过的知识，重复做已经掌握的工作。
52. 希望做变化大、花样多的工作。
53. 小时候会背的诗歌，大了以后似乎比别人记得清楚。
54. 别人说我“出语伤人”，可我并不觉得这样。
55. 在体育活动中常因反应慢而落后。
56. 反应敏锐，头脑机智。
57. 喜欢有条理而不甚麻烦的工作。
58. 令人兴奋的事情常使我失眠。
59. 老师讲新概念，常常听不懂，但是弄懂以后就很难忘记。
60. 假如工作枯燥无味，马上就会情绪低落。

• 方法 •

每题你认为很符合自己的情况，记2分；比较符合自己的情况，记1分；介于符合与不符合之间的，记0分；比较不符合自己的情况，记-1分；完全不符合自己的情况，记-2分。

• 计分 •

每题得分按下表题号相加，并算出总分：

胆汁质	3、6、9、14、16、21、27、29、36、38、42、48、50、54、58
多血质	4、8、11、17、19、23、25、31、34、40、44、46、52、56、60
粘液质	1、7、10、13、18、22、26、30、33、39、43、45、49、55、57
抑郁质	2、5、12、15、20、24、28、32、35、37、41、47、51、53、59

• 鉴定 •

如果某一种气质的得分比其它3种的得分都明显高（高

出4分以上)，则可定为该种气质。如果两种气质的得分接近（二者之差不超过3分）而又明显高于其它两种（高出4分以上），则可定为二种气质的混合型。如果3种气质均高于第四种的得分且相接近，则为3种气质的混合型。

可能有这样13种类型：①胆汁；②多血；③粘液；④抑郁；⑤胆汁-多血；⑥多血-粘液；⑦粘液-抑郁；⑧胆汁-抑郁；⑨胆汁-多血-粘液；⑩多血-粘液-抑郁；⑪胆汁-多血-抑郁；⑫胆汁-粘液-抑郁；⑬胆汁-多血-粘液-抑郁。

多数人的气质是一般型气质或两种气质的混合型，典型气质和3种气质混合甚至4种气质混合型的人都比较少。

5·36 行为的习惯特征

——性格的心理要义

人心不同，各如其面。

的确，世界上有几十亿人，没有两个绝对相同的面孔，也没有两个绝对相同的心理特征。我们看：某人像李四光，坚持中国存在第四纪冰川遗址的真理，藐视当时国内外的所谓“权威”，不畏强暴，独排众议；某人像包拯，刚直不阿，铁面无私，明察秋毫；某人像《天云山传奇》中的吴遥，挺胸腆肚，摇头晃脑，有时装腔作势，有时强作镇定；某人像《法庭内外》的秘书，卑躬屈膝，目光盯着上司，强作欢笑，眼角隐约流露狡诈的奸笑。我们再看，在困难面前，有人坚强，有人软弱；在面临险境时，有人勇敢，有人怯懦；在劳动中，有人勤劳，有人懒惰；在交往中，有人谦虚，有人骄傲……。所有这些不畏强暴、刚直不阿、装腔作势、卑躬屈膝、坚强、软弱、勇敢、怯懦、勤劳、懒惰、谦

虚、骄傲……，表现在人们的态度行为上的稳定心理特征，心理学上叫“性格”。

这种心理特征，每个人都有一些，其中有积极的，也有消极的，有与人相似的，也有自己独特的。但是，各种心理特征，具体到某人身上，是否就是他的性格特征，那还要看是否“稳定”，是否“习惯了”。如果只是偶然出现一两次，还不能认为是性格特征，其态度必须是在各种不同情况下都出现了的、稳定的，其行为方式必须是习惯了的。比如，一个人无论何时何地，也无论是在什么场合，都乐于助人，处处先人后己，时常成人之美，扶危济困，并能对公益行为表示赞赏，看到自私行为表示反感，我们就可鉴定他有助人为乐的性格特征。

现实生活中，有些“偶像”相继幻灭，有些人受骗上当，究其原因，就是把复杂的性格简单化的结果，把偶发事件作为性格特征而进行褒贬，而且一好百好，一差百差。到头来，在炎烈的阳光下，水份蒸发干净，原形也就毕露了。斯时，搬起石头的人，只有自砸其脚，哀叹自己当初“瞎了眼”。

5·37 性格四特征

——性格的结构

性格是一个非常复杂的心理构成物，它有多个侧面，多种特征，其主要者有四。

一是对现实的态度特征。即人在处理各种社会关系方面所表现出来的性格特征。它是性格结构的核心，包括：

(1) 对社会、集体、他人的态度。主要有爱祖国、集体，富于同情心，善交际，为人正直、诚实、有礼貌、公而

忘私等，以及与此相反的孤僻、圆滑、虚伪、粗暴、假公济私等。

我们可以从一个人是否爱交际、是否热情、有无同情心、是否诚实、对人是否尊重来考察他在这方面的态度。

(2) 对劳动、工作、学习的态度。主要有勤劳、认真、细致、首创精神、节约等，以及与此相反的懒惰、马虎、粗心、墨守陈规、浪费等。

我们可以从一个人是否努力学习、工作是否认真、是否热爱劳动等来考察他在这方面的态度。

(3) 对自己的态度。主要有谦虚、自信、大方等，以及与此相反的骄傲、自负、羞怯、自私等。

我们可以从一个人是否谦虚、有无自信心、自尊心，有无独立性，是否自私等，来考察他在这方面的态度。

二是性格的意志特征。意志特征是性格形成的枢纽。包括：

(1) 是否明确自己的行动目的，以及其行为能否受社会道德规范的约束。如有的放矢、有条不紊、严守纪律等，以及与此相反的胡作非为、忙乱无序、自由散漫等。

(2) 行为的自制性，即对自己的行为的自觉控制程度。如坚持到底、克制忍耐等，以及与此相反的半途而废、放荡不羁等。

(3) 行为的坚韧性，即克服困难的坚决性和从事活动的持久性。如刻苦耐劳、坚韧不拔等，以及与此相反的贪图安逸、软弱动摇等。

(4) 在紧急或困难情况下表现出来的意志特征。如沉着镇定、果断、勇敢等，以及与此相反的惊惶失措、优柔寡断、怯懦等。

我们可以通过一个人是否遵守纪律，有无自制力、坚持性，胆量大小等，来了解其性格的意志特征。

三是性格的情绪特征。即人们常说的“性情”，包括：

(1) 情绪的强度，指情绪发作的强弱，可分为强烈、中等和微弱等不同程度。

(2) 情绪的自制性和稳定性，指控制情绪的程度和情绪状态。善于控制情绪的人，情绪稳定，反之，情绪则较易起伏波动、变化无常。

(3) 情绪的持续性，即情绪发作时延续的久暂，可分为长时和短时两种。

(4) 主导心境，即经常起作用的某种心境，如愉快和悲伤、乐观或悲观。

我们可以从一个人是否好激动，情绪是否稳定，是否任性，爱好有何特点等方面，来了解他的性格的情绪特征。

四是性格的理智特征。其个别差异如下：

认识过程	性 格 差 异 对 照
感知	被动观察型或主动观察型；详细分析型或概括型；快速型或精确型；描述型或解释型
记忆	被动记忆型或主动记忆型；信心记忆型或无信心记忆型；记忆中的持续现象强型或弱型
想象	被动想象型或主动想象型；狭窄想象型或广阔想象型；大胆想象型或想象被阻抑型
思维	思维稳定或不稳定；爱好分析或喜欢综合；积极思考或不爱动脑

我们可以从一个人观察是否主动、客观，想象是否大胆，是否善于独立思考等方面，来了解一个人性格的理智

特征。

一个人性格的许多特征，是相互渗透、揉合成为一个统一整体，表现其独特风格。所以，我们要把握一个人的性格本质和全貌，在对众多特征分析的同时，必须加以综合考察，切不可管窥蠡测，以偏概全。同样，我们要塑造自己的良好性格，也必须持全盘观点，全面地严格要求自己，局部改善和调整的成效是有限的。

5 · 83外倾与内倾

——性格的类型理论（一）

性格的类型，是指在一类人身上所共有的性格特征的独特结合。鉴于性格本身的复杂性，加上各家所持的指标不一，所以分类学说纷芸。其中最普遍、广为流传的，是以瑞士心理学家荣格为代表的“向性说”，将人的性格分为外倾型和内倾型：

内 倾 型			外 倾 型	
孤独型	沉默寡言、谨慎、消极、孤独	I	爽朗、积极、能言善辩、顺应	社交型
思考型	善于思考、深入钻研、提纲挈领	II	现实的说干就干、易变化、好动	行动型
自责型	自卑、自责、有强烈的罪恶感	III	瞧不起别人，过高估价自己	自负型
不安型	规矩、清高、小心	IV	胆量大、大方、不拘小节	乐天型
冷静型	小心谨慎、沉着、稳重	V	敏感、喜怒哀乐变化无常	感情型

属于外倾型的人，心理活动倾向于外部，活泼、开朗，

特别善于交际；属于内倾型的人与此相反，心理活动倾向于内部，一般表现为沉静，反应缓慢，易适应困难，较孤独。

外倾与内倾的个性特点，唐纳德·莱尔德指出：

（1）内倾性格的人动辄害羞脸红；外倾性格的人很少害羞脸红；

（2）外倾性格的人比内倾性格的人爱笑；

（3）内倾性格的人寡言少语，外倾性格的人较注意不伤别人的感情；

（4）外倾性格的人讲起话来口若悬河；内倾性格的人善于用书面方式表达自己的思想感情，而不善于口头表达；

（5）外倾性格的人比内倾性格的人更愿意借给别人东西或钱；

（6）外倾性格的人日常活动的动作比内倾性格的人节奏快，如走路、穿衣、说话等；

（7）外倾性格的人的东西，如钟表、衣服等不太注意保管；而内倾性格的人在这方面比较注意；

（8）内倾性格的人不太愿意和异性交朋友；外倾性格的人喜欢和异性交往；

（9）内倾性格的人在大庭广众面前容易发窘；

（10）外倾性格的人往往是天生的演说家；

（11）内倾性格的人不喜欢争论；

（12）内倾性格的人不善于交朋友；

（13）内倾性格的人写信喜欢反复推敲，措词谨慎，加上许多说明，对每个拼写错误和标点符号错误都不放过。

在思考方法和态度方面，外倾性格与内倾性格的区别，大体是：

（1）内倾性格的人经常担心这担心那；外倾性格的人

是乐天派，从不担心什么；

(2) 内倾性格的人容易动气；外倾性格的人不太介意别人说三道四；

(3) 内倾性格的人喜欢考虑周到，吃什么，穿什么等，一切都想得很周到，并告诉别人为什么要这样做；

(4) 内倾性格的人不太愿意接受别人的命令；外倾性格的人把接受命令视作理所当然；

(5) 内倾性格的人爱听赞扬，受表扬能激励他们进步；而表扬对外倾性格的人一般作用不大；

(6) 内倾性格的人对别人的动机往往持怀疑态度；

(7) 内倾性格的人政治和宗教观点通常比较激进；外倾性格的人通常比较保守；

(8) 内倾性格的人宁愿自己拼命去解决问题，而不愿求助于别人；

(9) 内倾性格的人喜欢一个人单独工作；

(10) 外倾性格的人喜欢体育活动；内倾性格的人喜欢看书或翻阅高深的杂志；

(11) 内倾性格的人输不起；

(12) 内倾性格的人喜欢一个人胡思乱想；

(13) 内倾性格的人喜欢做细活，如算账、开模子等；外倾性格的人喜欢做粗活；

(14) 内倾性格的人有时郁郁不快，爱生闷气；

(15) 内倾性格的人做事非常认真。

附：性格类型自测

• 测题 •

1. 在大庭广众面前不好意思。

2. 对人一见如故。
3. 愿意一个人独处。
4. 好表现自己。
5. 与陌生人难打交道。
6. 开会时喜欢坐在被人注意的地方。
7. 遇有不快事情，能抑制感情，不露声色。
8. 在众人面前能爽快地回答问题。
9. 不喜欢社交活动。
10. 愿意经常和朋友在一起。
11. 自己的想法不轻易告诉别人。
12. 只要认为是好东西立即就买。
13. 爱刨根问底。
14. 容易接受别人的意见。
15. 凡事很有主见。
16. 喜欢高谈阔论。
17. 会议休息时宁肯一个人独坐也不愿同别人聊天。
18. 决定问题爽快。
19. 遇到难题非弄懂不可。
20. 常常未等别人把话讲完，就觉得自己已经懂了。
21. 不善和人辩论。
22. 遇有挫折不易丧气。
23. 时常因为自己的无能而沮丧。
24. 碰到高兴事极易喜形于色。
25. 常常对自己面临的选择犹豫不决。
26. 不太注意别人的事情。
27. 好把自己同别人比较。
28. 好憧憬未来。

- 29.容易羡慕别人的成绩。
- 30.相信自己不比别人差。
- 31.注意别人对自己的看法。
- 32.不太注意外表。
- 33.发现异常现象容易想入非非。
- 34.即使有亏心事也很快被遗忘。
- 35.总是把家里收拾得干干净净。
- 36.自己放的东西常常不知在那里。
- 37.做事很细心。
- 38.对于别人的请求乐于助人。
- 39.十分注意自己的信用。
- 40.热情来得快，消退得也快。
- 41.信奉“不干则已，干则必成”。
- 42.做事情更注意速度而不注意质量。
- 43.一本书可以反反复复看几遍。
- 44.不习惯长时间读书。
- 45.办事大多有计划。
- 46.兴趣广泛而多变。
- 47.学习时不易受外界干扰。
- 48.开会时喜欢同人交头接耳。
- 49.作业大多整洁、干净。
- 50.答应别人的事情经常会忘记。
- 51.一旦对人有看法不易改变。
- 52.容易和人交朋友。
- 53.不喜欢体育活动。
- 54.对电视中的球赛节目尤有兴趣。
- 55.买东西前总要比较估量一番。

- 56. 不惧怕从来没做过的事情。
- 57. 遇有不愉快的事情可以生气很长时间。
- 58. 自己做错了事，容易承认和改正。
- 59. 常常担心自己会遭遇失败。
- 60. 容易原谅别人。

• 计分 •

上述测题，每题都有“是”、“似是而非”、“非”三种答案。

凡单数题（1、3、5、7…），“是”为0分；“似是而非”为1分；“非”为2分。

凡双数题（2、4、6、8……），“是”为2分；“似是而非”为1分；“非”为0分。

• 鉴定 •

累计得分在：

- 90分以上，是典型外倾性格；
- 71~90分，是稍外倾型性格；
- 51~70分，是外倾、内倾混合型性格；
- 31~50分，是稍内倾性格；
- 30分以下，是典型内倾性格。

5·39 ABCDE及其它

——性格的类型理论（二）

美国心理学家吉尔福特认为，性格与人的情绪稳定性、社会适应性和心理活动的内外倾向性有关，从而把性格分为12个特征。

与情绪稳定性有关的性格特征有：（1）是否常忧郁，易悲伤？（2）情绪是否容易变化，不稳定？（3）自卑的程

度如何？（4）是否常为某事担心或容易烦躁？

与社会适应性有关的性格特征有：（1）是否容易陷入空想，过分敏感而不能入睡？（2）是否信任别人，与社会保持协调？（3）是否不愿倾听别人的意见而自行其事？（4）是否爱发脾气，有攻击性？

与心理活动的内外倾向性有关的性格特征有：（1）是否开朗，动作敏捷？（2）是急性子还是慢性子？（3）是否喜欢沉思，愿意反省？（4）是否善于交际，能当众人之首？

有人据之在具体人身上的不同结合，把性格分为 A、B、C、D、E 5 种类型：

类型	情绪稳定性	社会适应性	心理活动的倾向性	性格特点
A	不稳定	较差	外倾	谨慎、文静、含蓄、寡言、社会适应性差、不求上进
B	稳定	平衡	平衡	随和、开朗、敏捷、忠厚、社会适应性均衡有进取心
C	稳定	良好	内倾	平稳、被动、迟钝、淡漠、工作效率低、社会适应性好、对周围事物不感兴趣
D	稳定	平衡	外倾	积极、主动、肯干、善交际、群众关系好、工作能力强、有进取心
E	不稳定	较差或一般	内倾	矛盾、疑虑、怒喜无常、易于冲动、喜欢想入非非、不愿与人交往、社会适应性差，有一定专长

此外，西方关于性格类型的理论，还有“机能说”、“独立-顺从说”、“血型说”等等。

“机能说”，是根据理智、情绪、意志在性格结构中何

者占优势，把人的性格分为：

理智型：以理智权衡一切、支配一切。

情绪型：情绪体验深刻，行动受情绪左右并富有情绪色彩。

意志型：具有较明确的目标，行动富有主动性、原则性。

中间型：即三种类型的过渡类型，例如理智-意志、理智-情绪、情绪-意志型。

“独立-顺从说”，根据独立性的程度，把人的性格分为：

顺从型：独立性差，易受暗示，容易无原则地接受他人的意见，在紧张或困难的情况下，经常束手无策，甚至惊惶失措。

独立型：能独立地发现问题、处理问题，自信，果断，易于发挥自己的力量，在困难情况下能应付自如。

反抗型：喜欢把自己的意志、意愿强加于人，相信依靠自己的力量，能改变他人或外物，并在行动中坚持己见。

“血型说”，把人的性格与血型联系起来：

A血型的人，比较理智和谨慎，爱思考。

B血型的人，比较乐观和热情，开朗大方。

O血型的人，比较自信和坚定，事业心强。

AB血型的人，比较怪癖，保守，疑虑重重。

血型说，国外有些研究，争论大，尚无科学依据，有待后人继续探索。

5·40 周瑜之死话性格

——性格与健康

《三国演义》中的东吴都督周瑜，雄姿英发，满腹文韬武

略，孙权称之为“王佐之才”，享年只有三十有六。他的死因，说是“金疮迸裂”，实是争权好胜、心胸狭窄，欲加害才能超过自己的诸葛亮，结果“赔了夫人又折兵”，气极而死。他临终的绝望哀叹“既生瑜，而何生亮”便是明证。

据临床心理学家称：“激动型”以情绪激动为特点，富有同情心，爱打抱不平，且很自信。当他自觉受到委屈时，惯于怒气冲天，高血压病便随之而至。“竞赛型”以好胜为本，有抱负和事业心，凡事爱一鼓作气，谋事不成便发火，冠心病便会成为其难免之疾。“沉默型”喜欢独立思考，沉默寡言，办事认真，运筹周密，遇恶劣处境自忧自闷，让各种致癌因素在其身上滋生。“顺从型”惯于随波逐流，严守职责，想困难多而想办法少，处于困境时悲观埋怨，为溃疡病做了温床。“脆弱型”易罹神经症、精神病。“颓废型”多生怪病。“懒惰型”易患肥胖症等等。

有人将性格特点与疾病的关系列成下表：

疾 病	性 格 特 点
心 血 管 疾 病	愤怒被压抑、急躁、好胜（A型性格）
结 肠 炎	抑郁、强迫性、吝啬
溃 瘍	感情受挫折、依赖、雄心勃勃
哮 喘	过分依赖、幼稚
偏 头 痛	固执、好胜、谨小慎微、嫉妒、好争
癌 症	怪僻、多愁善感、孤独、绝望（E型性格）

有心理学家分析，A型和E型性格易受情绪的影响，大脑长期处于兴奋状态而导致脑细胞的疲劳，易患高血压、心脏病、神经官能症等。甚至有研究认为，A型性格像胆固醇高、吸烟和高血压会导致心脏病一样，已成了患心脏病的第四个罪魁祸首。

性格与疾病的关系，《内经》指出：“百病皆生于气也”、“愁忧者，气闭塞而不行，盛怒者迷惑而不治，恐惧者神惮而不收”、“静者神藏，躁则消亡”等，说明性格的不同对其机体功能的影响也不同，安定平静者能使整个机体保持良好的功能，焦虑急躁者容易使精神衰竭而罹病。

因此，注意性格的培养和锻炼，对我们每个人都是十分重要的。健康的性格应当是善于用理智控制情绪，做到处变不惊、临危不惧、乐观豁达、积极上进、不狂喜、不大怒。具体说，即：

一是要善于安排好自己的工作、学习和生活，做到劳逸结合。

二是对任何事情都要学会心平气和地去思考，心平气和地来处理，切忌动辄发怒。

三是要善于倾听别人的意见，不能固执己见和狂妄自大，亦不要妄自菲薄。

四是要善于处理好与同事、亲友的关系。

5·41 环境创造人

——性格的培养之一

心理学科瓦列夫对一对同卵双生的女大学生，进行了4年的观察。她们的外貌非常相似，在同一个家庭抚养，在同一小学、中学、大学（历史系）受教育，但在性格上两个人

却有相当明显的差别。姐姐比妹妹好交际，也比较果断、勇敢和主动。在谈话和回答问题时，总是姐姐先回答，妹妹只表示同意或补充回答。从生活史上了解到，原来在小的时候，由祖母决定，父母同意，在她们中认定一个是姐姐，一个是妹妹。从童年起，就责成姐姐照管妹妹，要对妹妹的行为负责，作她的榜样，带头执行长辈委派的任务。这样一来，姐姐从小就形成了独立、主动、善交际、果断的性格，而妹妹却养成了追随姐姐、听从姐姐意见的习惯。

这里，很显然，一个人的性格是从儿童期开始，不断经受过社会环境的影响，教育的熏陶和自身的实践而形成的。

家庭是社会的经济单位，也是社会各种道德观念的集中点，是一个人性形成的最先的、奠基的场所。这种作用，主要是通过家庭中人与人之间的关系和儿童在家庭中所处的地位，以及家庭成员（首先是父母）的实际行动对儿童的影响而实现的。（见下页图）

学校是对下一代进行教育的机关，它们在一个人性格的形成上起着主导作用。学校的基本组织形式是班集体，对学生进行教育起主导作用的是教师。因此，一个在师生关系和班集体中得到肯定、尊重、温暖和相等相待的人，往往积极乐观，对生活充满信心，也容易形成集体观念；相反的，一个在师生关系和班集体中遭到否定、排斥、冷遇和不平等待遇的人，会有敌对思想、自卑感等性格特征。

一个人性格的形成在青少年期，所以家庭的健康和学校生活的美满，是至关重要的。

一个人步入社会，走上工作岗位，工作环境是否理想，所从事的工作是否感兴趣，与领导和同事之间的关系是否融洽，对一个人的性格起着推波逐浪的作用，不能低估。

父母养育的态度与儿童性格的关系

父母的态度	儿 童 性 格
支配性的	消极、顺从、依赖性、缺乏独立性
溺爱的	任性、骄傲、利己主义、缺乏独立精神、情绪不稳定
过于保护的	缺乏社会性、依赖、被动、胆怯、深思、沉默不亲切
过于严厉的 (经常打骂)	顽固、冷酷、残忍、独立的或者怯懦、盲从、不诚实、 缺乏自信心和自尊心
忽视的	妒忌、情绪不安、创造力差、甚至有厌世轻生的情绪
民主的	独立、直爽、协作的、亲切的、社交的、机灵的、安全的、快乐、坚持、大胆、有毅力和创造精神
父母意见分歧的	易生气、警惕性高、或有两面讨好、投机取巧、好说谎的作风

环境就是这样创造人。但是，一个人最终怎样被创造，还取决个体对待环境的主观态度，是主动或被动，是接受或抵制，即人的反作用去创造环境。

5.42 人创造自身

——性格的培养之二

一位教育家说：性格决定习惯；习惯决定人生。一位文学家说：习惯决定性格；性格决定命运。彼此的着眼点不同，但说的是同一回事：性格可以自我塑造；一个人要求自己人生美满、幸运永驻，应在性格的自我完善上下功夫。

性格有好有坏。好的性格是成功的风帆，坏的性格是失败的契机。一个人的性格特征，体现着他的思想品德；所以，衡量性格的好坏的核心是“集体与个人”。凡是一事当

先，先为个人打算，一切以“我”为中心，就是坏性格，必须抛弃；一事当先，“一心装着集体，唯独没有自己”，就是好性格，应予赞扬。

良好性格的自我完善可从如下诸方面着手：

（1）实现外倾和内倾的中和。

有些人发现自己的性格太外倾，不时招惹是非，希望自己的性格能内倾些；有些人觉得自己性格太内倾，时常自寻烦恼，企望自己的性格能外倾些。这是人的常情，无可非议。其实，性格的内倾和外倾各有它的长处和短处，要形成良好的性格，必须实现二者的中和。

性格内倾的人重视主观世界，常沉浸在自我欣赏和幻想中；过分内倾，常不苟言笑，伴有抑郁型气质，平时像闷罐子，多愁善感，柔情百结，孤僻好疑，自寻烦恼。性格外倾的人重视外在世界，好活动，爱社交，过分外倾，常夸夸其谈，轻浮浅薄，易怒不安，冲动好斗。

内倾型的人优点是遇事沉着、善于思考，但思想较狭隘，容易产生自卑感，爱抠小事，斤斤计较，忽视大局；外倾型的人的长处是开朗、倔强，遇事不怯场，反应较快，但往往从兴趣、感情出发，做事缺乏计划性和坚持性，虎头蛇尾，敷衍了事。

所以，一个人如果能摒弃任何一种极端的性格倾向，实现两者的中和，做到既活泼又稳重，既刚强又恬静，既果敢又谨慎，既热情又忍耐，那么，他就获得了理想性格类型的心理状态了。

（2）克服性格的弱点。

性格的自我完善，是从克服不良性格的干扰开始的。自觉地检查自己性格的优缺点，扬长避短。比如，发现自己怕

羞，不愿与人交谈，喜欢一人独处，不愿见生人，这是内倾的缺点，就应多出去走走，主动与人交往，大声说话，多交朋友。又如，发现自己健谈，有话存不住，常惹人讨厌，这是外倾的不足，应克制自己，谨慎些，别闲扯，多思考。

克服性格弱点，不是自我折磨，谨小慎微，作茧自缚，而是积极实践，不断总结，持之以恒。

（3）培养良好的行为习惯。

人对己的态度，是反映一个人性格优劣的一个敏感指标。因此，必须自我调节，养成严于律己、宽于待人的良好习惯。原谅自己是自毁行为，原谅别人是至高美德。有人主张：只要不是原则问题，对方即使损害了自己，也应“以德抱怨”，确是经验之谈。

（4）发展自己的兴趣。

积极的兴趣，不仅能净化人的情操，还可以陶冶人的性格。一个人培养、确定自己的一种爱好，会使自己的生活增添乐趣，推动自己的性格趋向开朗；即使生活中遇到苦闷、焦躁和不安，也会在专心致志于爱好的活动中忘却。

人是一个最高度的自我调节系统，一切外界的影响都要通过自我调节而起作用。因此，我们创造自己，一定要从加强“自我”——自我分析、自我控制、自我努力、自我鼓舞、自我誓约、自我命令、自我禁止、自我监督……朝着优良性格一步一个脚印地前进。

附：人格成熟程度自测

· 测题 ·

1. 我的领导和老师对待我的方式是：

（1）老是吹毛求疵，使我经常不得安宁。

(2) 他们一有机会，就对我进行批评。

(3) 只要我遵守规章制度，工作得好，他们不来多管我。

(4) 在工作中给我很多帮助。

(5) 赞扬我工作勤勤恳恳。

(6) 我有错误他们就批评，我有成绩他们就表扬。

2. 我在打牌时或参加体育比赛中，如果我或我的一方输掉，我的反应往往是：

(1) 研究输的原因，以便提高自己的技术。

(2) 对赢的一方的技术表示无比赞赏。

(3) 感到自己不如人家。

(4) 感到对方没啥了不起，自己别的方面比对方强。

(5) 认识到这类活动中的输赢并不重要，很快就置之脑后。

(6) 认为对方这次运气好赢了自己，自己下次碰上好运气也能赢。

3. 当生活中遇到重大挫折时，如不能上大学、恋爱告吹等，我感到：

(1) 这一辈子我肯定不会幸福。

(2) 我兴趣广泛，不久就能在其它方面找到幸福。

(3) 不惜任何代价一定要达到自己的愿望。

(4) 相信命运的安排，“上帝”总会救人于难的。

(5) 努力承受住打击，尽量使自己的境遇好一些。

(6) 这是我命里注定的，我本来就不应该有任何抱负或奢望。

(7) 我没有什么不可放弃的计划和抱负。

(8) 我不高兴了一阵，接着就淡忘了。

4. 人们喜欢我的程度似乎是：

(1) 要么很喜欢我，要么一点也不喜欢我。

(2) 有点喜欢我，但不引为知己。

(3) 第一次见面时人们似乎都喜欢我。

(4) 人们了解我后才喜欢我。

(5) 没人喜欢我。

(6) 很多人都某种程度上喜欢我。

(7) 我说不上。

(8) 如果我能帮某人一点忙，那人就喜欢我。

(9) 人们起初喜欢我，但后来往往转而不喜欢我。

5. 我谈论自己受挫折的经历时大体倾向是：

(1) 无论何时人们对我受挫折的经历表现出兴趣，我就告诉他们。

(2) 在谈话中随便提起，我就告诉人家。

(3) 我很少跟人说起自己受挫折的经历，以免人家怜悯自己。

(4) 我从来不跟人说起自己受挫折的经历，怕人以为自己想博取同情或承认自卑感。

6. 和我意见不相同的那些人是：

(1) 不善交际的，古怪的。

(2) 自私自利的。

(3) 缺乏训练的。

(4) 有理由坚持自己看法的。

(5) 和我的社会背景不同的。

(6) 缺乏经验的。

(7) 智力上比我强的。

(8) 在某一方面智力比我丰富的。

7. 在打牌比赛中我喜欢的对手是：

(1) 技术高超的，这样我有更多的机会提高自己的技术。

(2) 比我的技术略高一筹的，这样玩起来更有兴味些。

(3) 比我的技术差劲的，这样我可以赢他，以显示至少在这一方面我比他强。

(4) 跟我技术不相上下的，我们双方都努力的话，均有机会赢取对方。

(5) 一个具有体育道德的人，不管其技术如何。

8. 我喜欢生活的社会是：

(1) 比现在的社会更简单一些的社会。

(2) 就像现在这样的社会。

(3) 按部就班逐步向好的方面发展的社会。

(4) 变化中的社会，这样我可以利用变化的机会发展自己，造福别人。

(5) 不断变化的社会。

(6) 比现在更好的社会。

9. 我和同事争论的倾向是：

(1) 我总是喜欢随时进行有益的激烈争论。

(2) 如果我有兴趣，我通常喜欢进行争论。

(3) 我很少与人争论，我喜欢自己推敲不同的观点。

(4) 不喜欢争论，并尽量避开争论。

(5) 不讨厌争论。

(6) 我喜欢漫无边际的讨论。

(7) 我喜欢考考人家的知识。

10. 非家庭人员批评我时我的反应通常是：

- (1) 分析批评者为什么批评我。
- (2) 问批评者为什么批评我。
- (3) 保持沉默，过后丢置脑后。
- (4) 遇到机会，也对他进行批评。
- (5) 如果我认为自己是对的，我就为自己辩护。
- (6) 保持沉默，并对他记恨在心。

11. 要在自己的职业中获得成功，家庭影响，即家庭的推动是：

- (1) 总是有害的，因为这会使被推动的人在无人推动的情况下对面临的问题一筹莫展。
- (2) 通常是有害无益。
- (3) 对一个人刚从事某一职业时有帮助。
- (4) 有时是有帮助的，但并不是必需的。
- (5) 总是有帮助的，但并不是必需的。
- (6) 为了出人头地是必需的。
- (7) 总是有帮助的，也总是必需的。

12. 我相信，人们的生活要过得既愉快又有意义，有赖于：

- (1) 他们如何适应环境，并利用好的环境发展自己。
- (2) 他们如何适应环境并利用环境中的有利因素发展自己。
- (3) 即使环境不好，仍然尽量加以利用，变不利因素为有利因素。

13. 我对自己的死的想法是：

- (1) 非常害怕想到死。
- (2) 不喜欢想到死，但不表露出来。

(3) 把死视作必然要发生的事，平时很少去考虑。

(4) 经常想到死，希望自己有勇气去试验一下。

(5) 暗中希望自己死了倒好，但很少在别人面前表露出来。

(6) 公开希望自己死了倒干净。

(7) 从来不去考虑死。

14. 我希望给人一个好的印象的倾向是：

(1) 预先想好，并刻意追求。

(2) 很少预先想好，但如有机会，则设法给人一个好的印象。

(3) 很少去考虑给人一个好的印象。

(4) 不喜欢别人这样做，自己也从来不这样做。

15. 工作或学习中遇到棘手的问题时：

(1) 我就向比我懂得多的人去请教。

(2) 我通常向我的好朋友请教。

(3) 我很少请人帮助我。

(4) 如果我认为我的朋友知道如何处理，我就去问他。

(5) 我尽自己最大的努力去解决，实在不行，才去请求别人的帮助。

16. 我认为生活要有意义就必须生活在：

(1) 比现在关系更融洽的亲戚朋友中去。

(2) 有知识的人中间。

(3) 比现在更多的亲戚朋友中间。

(4) 现在的亲戚朋友中间。

(5) 不管什么人中间。

(6) 志同道合的人中间。

17.当我家里的人批评我或责备我时，我的通常反应是：

- (1) 讨厌批评和责备，但不吭声。
- (2) 为了家庭和睦，接受批评并且说批评得好。
- (3) 不吭声，但以后找机会反批评。
- (4) 不接受批评，进行争论以维护自尊。
- (5) 设法了解别人为什么批评或责备自己。
- (6) 发怒并进行争论。

18.我让人注意我的活动、能力或成就的感情是：

(1) 我希望别人注意我，并故意引起别人的注意。

(2) 我希望别人注意我，但不明显地那么做。

(3) 我喜欢别人注意我，但并不去刻意追求。

(4) 我不喜欢别人注意我，总是回避谈论自己。

19.外表对我来说：

(1) 非常重要，我花很多时间修饰自己的外表。

(2) 不怎么重要，我花很少时间去修饰。

(3) 不重要，我只花很少时间，让人看得过去就行。

(4) 几乎没有什么重要性。

(5) 非常重要，但我花在这上面的时间不太多。

20.我喜欢作伴的人是：

(1) 异性，因为他们（或她们）更了解我。

(2) 和我合得来的人，不管是异性还是同性。

(3) 同性；因为我和他们（或她们）更合得来些。

(4) 我不喜欢任何人作伴，因为不感到有这种需要。

21. 当不得不在大庭广众说话时，我感到：

(1) 极其困难，常使我发窘或说话结结巴巴。

(2) 颇困难，但我还是做出泰然自若的样子。

(3) 这是对我自尊的一种挑战，我毫不畏惧地去干。

(4) 我通常不花多大力气就能干好。

(5) 我喜欢在大庭广众中发表演说。

(6) 除非我认为听众对我是友好的，我感到很困难。

22. 我对预兆的态度是：

(1) 我在我的生活中发现这些预兆总是应验的。

(2) 这些预兆通常是应验的。

(3) 我搞不清这仅仅是巧合，还是真的灵验。

(4) 我不相信预兆真的会应验。

(5) 我知道预兆是迷信，但还是半信半疑。

23. 我在小组会议上的活动情况是：

(1) 我总是带头讨论问题。

(2) 我了解的问题我才参加讨论。

(3) 除非我认为自己说的东西有价值，我才发言。

(4) 我从来不参加讨论，因为我不喜欢小组讨论。

(5) 我不带头，但总是发言，使讨论能继续下去。

24. 我遇到情感问题时：

(1) 我感到喜欢，因为我可以克服它们，得到刺激。

(2) 我不是特别感兴趣，因为我已经习惯了。

(3) 我感到这是我生活道路上出现的暂时障碍。

(4) 我没有情感问题。

(5) 虽然使我不快, 但我努力克制。

25. 我对世界的一般看法是:

(1) 世界充满罪恶, 我希望能逃避现实。

(2) 世界充满诱惑, 要保持干净清白很困难。

(3) 世界是包罗万象的人生大舞台, 我喜欢研究它。

(4) 如果人们过有意义的生活, 世界则是美好的。

(5) 我只能活一次, 所以我不想去解释世界, 我只想生活得痛快。

(6) 不管世界是好是坏, 我要尽自己的最大努力无愧于自己的一生。

• 方法 •

每个问题选择一个回答 (只可选择一个回答)

• 计分 • (见上页表)

• 鉴定 •

计算所得的正分总数与所得的负分总数之和。合格分数为100分。

5.43 人格的宝石

——品格的心理要义

品格, 心理学上叫“品德”, 又叫“道德品质”。它是一定社会道德现象在个体身上的表现, 是个人依据一定的道德行为准则在行动时所表现出来的某些稳固的特征, 是个性中具有道德评价意义的核心部分。所以, 优良的品格, 是一个人人格的无价宝石。

品格是由个人的道德行为表现出来的。但是, 偶尔的或一时性的道德行为表现, 并不足以说明一个人已经具备了某种品格。一个人只有具备某种稳定的道德观念, 并在它的支

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
(1)	-3	+4	-3	0	-3	-2	-2	0	-2	+8	-2	-1	-2	-1	+6	-4	0	-1	-2	-3	-4	-5	-4	0	-3
(2)	-2	0	+10	-3	+8	0	+6	-5	+8	+6	0	-2	-3	+8	-3	+8	-3	-4	+4	+8	+6	-4	+6	+4	-3
(3)	+4	-3	0	0	+2	-3	0	+6	0	-3	+8	+8	+10	-2	0	-2	-3	+8	0	-3	0	-3	0	+6	+6
(4)	0	-3	-6	0	-1	+8	-5	+6	0	-2	+8		-1	-2	0	0	+2	0	-3	-3	+4	+10	-4	0	0
(5)	-1	+8	+2	0		+4	+8	+2	-4	+4	0		-2		+2	-4	+8		+4		+2	-4	0	-1	-2
(6)	+6	-4	-3	+8		-2		-3	0	-4	-4		-3			+4	-2				0				+10
(7)			+6	-2		-1					-4		-1												
(8)			0	-2		-1																			
(9)			0																						

配下，一贯地出现一系列有关的道德行为，才能说这个人具有某一品格。

“品格”与“道德”是两个概念，既有联系，又有区别。品格与道德的联系，主要的在于：第一，品格和道德的内容都是来自社会生活，离开了社会生活，既谈不上道德，更谈不上品格。个人品格的形成、发展，与道德一样，都要经受社会发展规律的制约。第二，品格是在社会道德舆论熏陶和道德教育影响下形成的，社会道德风气的发展变化，必然会在个人的道德面貌上得到反映，而个人的道德面貌亦必然反作用于社会道德风气，特别是一些具有代表性的著名人物的品格，将被作为社会道德的楷模，对社会风气产生深远影响。

品格与道德的区别，主要的在于：道德是一种社会现象，它的产生、发展和变化，服从于整个社会发展的规律，不以个体的存在为转移；而品格是一种个体现象，它的发生、发展则有赖于个体的存在，其发展变化不仅受社会制约，而且还受个体生活、心理活动的制约。

道德是社会意识形态之一，有进步的，也有落后的。因此，表现于个体身上的品格，也就出现优良与不良的分野。优良的品格，对社会、对个体的健康发展起着促进作用；不良的品格，对社会对个体都将起着戕害作用。

品格是一个完整的结构。任何一种品格，都包括着一定的道德认识、道德情感和道德行为三个基本成分，缺一不可。一般说来，道德认识是道德情感形成的基础，而道德情感又影响道德认识的倾向性；道德行为是在道德认识与道德情感的指导与影响下，通过一定的练习而形成，同时，道德行为一旦形成又可以加强道德认识、巩固道德情感。这三个

方面，既有相对的独立性，又是互相联系的；既存在着发展的年龄阶段特点，又存在着个体差异，既有内部矛盾，又有外部条件；既有教师、家长和社会的一系列影响，又有主观努力。

5·44 道德认识

——品格基本成分之一

道德认识，是指对是与非、好与坏、善与恶等道德行为准则及其社会意义的认识。明确是非善恶的界限，懂得做人的标准，即属于道德认识的范围。

道德认识是品格的基础成分，对道德行为具有定向作用，其形成有赖于如下三个方面。

一是道德概念的形成。

道德概念是对社会道德现象的一般特征与本质特征的反映。道德概念的形成，是经过感性认识发展到理性认识的过程，是在大量的道德表现的基础上，经过分析与综合、抽象与概括而形成。因此，如果我们要对一个人进行道德教育，切忌讲空洞的道理和抽象的说教，应提供具体的榜样和典型事例，并进行通俗的讲解，以帮助人们正确地理解、准确地掌握。

一个人只有正确地理解、准确地掌握道德概念，才能摆脱行为规范的具体情境，在更广泛的范围内调节和支配自己的行为，使之适应社会要求。

二是道德信念的产生。

道德信念是在道德概念的基础上形成的。一个人只有把道德概念变成自己的行动指南，坚信其正确性，并在执行时引起情感上的种种体验，才能产生道德信念。

可见，信念具有两个特点：一个是具有情绪情感色彩，按信念去行动产生积极的情感，否则就会产生消极的情感；另一个是带有习惯性，自然而然地按照自己的信念去行动，而且坚信不移。

信念是生命的支柱。一个人具有坚强的信念，他的生命必然闪闪发光；反之，没有信念，其生命则将是一是苍白无华。

道德信念的进一步发展，便是道德理想。

三是道德评价的建立。

道德评价是一个人应用已有的道德概念，对已发生的道德行为进行是非、善恶的评价判断。道德评价的过程，既是一个人的道德概念付诸应用，不断加深理解，增强道德体验和行为的过程；同时，在加深理解并获得体验中又是发展道德评价能力的过程。两者闭路循环，节节上升。

研究表明，个体的道德评价的发展趋势是：

一是从仿效别人的评价到独立地进行评价，即从“他律”到“自律”；

二是从行为效果的评价逐渐转向行为动机的评价；

三是从评价别人逐渐发展到评价自己；

四是从片面的评价逐渐发展到全面的评价。

5·45 道德情感

——品格基本成分之二

道德情感，是关于人的行为、举止、理想、意图是否符合社会道德行为准则而产生的内心情绪体验。如果一个人具备健康的道德情感，那么，当自己或别人的行为符合社会道德要求时，就会产生肯定的情绪体验；否则，则生否定情绪

体验。比如，一个人为自己做了助人为乐的事而感到自豪和满意；看到别人损人利己的行为而感到厌恶和憎恨。

道德情感的内容极其丰富，包括对自己祖国的自豪感和尊严感；对自己民族和阶级的敌人的仇恨感；对社会劳动和公共义务的义务感、责任感；对社会集体的集体主义感、荣誉感；对同志的友谊感、同志感以及国际主义情感等。

道德情感就其表现形式，有如下3种。

一是直觉的道德情感体验。

这是由于某种情境的感知而引起的，它的产生非常迅速、突然。如人由于突然的不安之感而抑制了某些不道德的要求和行为，或由于一种突如其来的自尊感而激起了大胆而果断的行动。这种道德体验与周围的舆论和个人对这种舆论的态度有关。如一些人跳入水中舍身救人，你问他：“是什么支配着你做出这样的英雄行为？”他回答：“看到别人落水，我心里难受和不安。”这就是直觉的道德情感体验。

二是形象的道德情感体验。

形象的道德情感体验，是指与具体的道德形象相联系的内心体验，它是通过人的想象而发生的一种比较复杂、高级的道德情感，其持续的时间也较长。如人们想起屈原、岳飞等历史人物的形象，产生了对民族英雄的敬慕与爱国主义情感。想起李四光、竺可桢的形象。唤起为振兴中华而攻克科学堡垒的社会主义情怀。

形象的道德情感体验，有时外部表现并不明显，但内部作用是深刻的。道德形象一般都具有生动性和鲜明性的特点，容易激发人的情绪共鸣，产生巨大感染力，使人终生难忘。

三是理论的道德情感体验。

理论的道德情感，是建立在道德要求和人主理想的基础上产生的内心体验，是最为复杂、最为高级的道德情感。正因为它是在对道德概念的深刻理解的基础上，所以具有高度的原则性和理智性；也正因为它是与信念、人生观相联系的，所以特别深沉、持久、浑厚，并富有力量。南宋诗人陆游临终的《示儿》：“死去原知万事空，但悲不见九州同；王师北定中原日，家祭毋忘告乃翁。”的爱国情怀，就是这种情感，至死不渝。

5·46 道德行为

——品德基本成分之三

道德行为是在道德认识和道德情感的基础上产生的，是道德品质的外在表现。把道德认识与道德情感发展成为道德行为，必须进行道德行为的训练。道德行为训练，包括道德行为方式的掌握、道德行为习惯的养成和道德意志的锻炼。仅仅停留在道德认识与道德情感上，而没有转化为道德行为，品格则没有最后形成，因此道德行为训练在品格形成中占有特殊地位。

道德行为方式的掌握：一般说，人们的道德动机与行为效果是统一的，但有时也会出现相悖现象，究其因大多是掌握不住道德行为方式。掌握道德行为方式要：

首先，要意向明确，明白为什么要这样做，进而自觉练习，

其次，要创设条件，按照道德准则规定的行为要求，进行练习、实践，

再次，要了解自己行为的结果，及时反馈，及时强化。

道德行为习惯的养成：道德行为习惯，是指稳定的、经常的、在一定条件下自然而然地出现的道德行为方式。与一般习惯一样，道德行为习惯也是一种动型。养成道德行为习惯：

一是创设道德情感，让良好的道德行为重复发生；

二是树立良好榜样，为行为提供模仿；

三是通过有益活动，进行实践练习；

四是及时纠正不良习气，并与已经形成的不良习惯作斗争。

良好的道德行为习惯，能使品格从内心出发，不走弯路而达到最高境界，终身受益。

道德意志的锻炼：道德认识和道德情感相结合成为道德动机。道德意志是指一个人产生道德行为过程中所表现的品质，即是否能以正确的动机战胜不正确的动机，是否能排除内外障碍，坚决执行由正确动机引出的行为决定。因此，自我控制力的程度和言行一致的程度，就成了衡量一个人道德意志的标尺。

道德意志形成的基本过程，是“决心——信心——恒心”三个阶段，一般可采取如下措施进行锻炼：

首先，获得道德意志的明确概念和学习榜样，产生意志锻炼的愿望，如利用《愚公移山》激励学习、工作；

其次，组织行为练习，提高意志力，如完成学习任务、遵守纪律、执行任务等；

再次，针对自己的意志类型，采取相应措施：如易受暗示与固执，则着重培养自觉性；冒失、优柔寡断，着重培养果断性；患得患失，培养自制力；虎头蛇尾与顽固，培养坚韧性；呆板墨守陈规，培养灵活性等。

5·47 人格的蛀虫

——不良品格心理分析

所谓品格不良，是指经常违反道德准则或犯有比较严重的道德过错。这种人，社会上只是少数，但能量大，蔓延力强，不能低估。这种人的存在，对社会的安定团结起着破坏作用，是妨害社会进步的一股浊流。

一个人品格不良，是长期积累的结果，有一定程度的顽固性，不能指望一两次的教育或采取一两次的对策就可以促使他们改正，有时还会出现令人气愤的反复，相当棘手。

品格不良的易发年龄，据有关研究：



显然品格不良初犯劣迹行为的年龄，多在11岁至15岁（占89%）。这个年龄，按我国的现行学制，是处在初中阶段，其心理年龄属“少年期”。难怪国外的心理学家把少年期视作“危险期”，告诫人们要帮助少年渡过“人生难关。”

有人对品格不良者的预后做了追踪研究，结果是（见下页表）：

这份研究表明了这样两个问题：

一是品格不良者的发展趋势是严重的，其中的29%者将成为罪犯，但经教育大部分的人（7%）还是会起不同程度

发展结果		成为罪犯	有所转变 表现一般	进步显著 成绩突出	其它(死亡)
100名 品格不良者	人数	29	63	7	1
	%	29	63	7	1
其中27名 形成不良习惯	人数	22	4	0	1
	%	81.5	14.8	0	3.7

的变化，有者进步还比较显著。这说明，对品格不良者，我们既要关注他们，又不能把他们视作不可救药，要重视对他们的转化改造。

二是品格不良者，特别是已形成了不良习惯者要寄予特别的关注，因为他们的预后十分严重（81.5%将成为罪犯），必须在他们形成不良习惯前严加防止；如果形成了不良习惯，要不惜一切地设法改变其不良习惯。

5·48 晓之以理

——品格不良的矫正之一

人的行为总是受意识支配的。品格不良者心理的最大特点之一，是缺乏正确的道德意识，常常表现“道德上的无知”，甚至是非颠倒。有些品格不良者，缺乏正确的友谊观、自由观、英雄观，是非曲直、善恶美丑颠倒，甚至产生社会或人们不让做而他们偏要做、社会或人们让做而他们偏不做的逆反心理。

有人以“缺乏正确的道德观点”、“形成错误的人生观”、“反动道德观占支配地位”和“正确道德观还能起作用”等4个方面，对100名品格不良者作了个案分析，结果

为：

特 点	缺乏正确的 道德观点	形成错误 的人生观	反动道德观 占支配地位	正确道德观 还能起作用
人 数	76	15	4	5
%	76	15	4	5

这个研究表明，品格不良者的道德认识，正确的与反动的两头小，中间大，主要的是缺乏正确的道德观点，属于认识问题的范围。因此，对他们的教育，主要的是提高认识，把被颠倒了道德认识再颠倒过来，即常言的“晓之以理”。

品格不良者由于是非观念差，有者甚至颠倒是非，所以他们不能在出现错误举动时辨明是非并加以制止，犯了错误以后也不会较快地产生忏悔和改正意向，有者甚至心安理得。因之，一错再错，亦步亦趋，终成品格不良。

因此，矫正品格不良者的认识结构，是对他们进行社会道德规范和行为准则的再教育。这种再教育，首先必须是以爱护关心他们为前提，针对其产生的原因，以其可接受的方式进行，让他们体会到教育者的善意，乐于接受再教育。一定要防止他们产生“意义障碍”，即防止他们由于某些思想或心理的原因，阻碍他们对道德要求的真正理解而拒绝接受。其次，教育集体正确对待和热情帮助他们，让他们体察到教育者的善意和集体的温暖，增强对人的信任感，乐于听教，参加集体活动，从中获取教益。

就有这么一个实例，一个小青年犯了道德过错，他的父亲得悉气恼至极，请了5天假，把儿子召至身边，监督他学习《论人民民主专政》、《南京政府向何处去？》、《敦促杜聿明等投降书》等5篇文章。学习后写“学习心得”。嗣

后，这个品格不良的小青年对他的同伴说：“我过了比坐牢还难受的5天。”不久，这个小青年与家庭反目，流窜外地作案，被人殴打，遍体鳞伤，被一民警收留。那民警精心地给他治伤，照顾生活，一有空就同他天南海北地“扯”，谈人生，谈苦乐，谈生活，谈爱情……无所不谈，就是不谈他的错误和遣散回家。终于，小青年憋不住，开口问民警：

“你为什么对我这么好？你想图什么？”那民警第一次露出严肃的面孔说：“图什么？图社会安定，图你浪子回头金不换。”果然这个小青年改邪归正了，5年后成了“新长征突击手”。

5·49 动之以情

——品格不良的矫正之二

品道不良者，其道德情感往往表现反常，或因失去家庭、学校的温暖而感到人世的冷淡，或因失去师长、朋友的信任而感到孤独，或因遇上困难或挫折得不到同情而产生对立情绪。他们有一种压抑感，情绪易激动、狂躁、喜怒无常，表露明显。在某种强烈的因素冲击下，心理上形成强烈冲突，感情冲动、情感与认识、意志失去平衡，产生对抗心理，大吵大闹，甚至斗殴，严重时还可以伤害他人，危害社会。

有人以“重感情讲义气”、“情趣低级”、“缺乏正义感”、“厌恶社会主义”、“尚能有正确道德感”等方面，对100名品格不良者进行个案分析，结果见下页表。

显然，品格不良者的道德情感也是两头小、中间大，是属于可以改造或可以利用的范畴。

据之，我们应利用其重感情的特点，给予温暖，激发其

特 点	重 感 情 讲 义 气	情 趣 低 级	缺 乏 正 义 感	厌 恶 社 会 主 义	尚 能 有 正 确 道 德 感 作 用	其 它
人 数	33	31	30	2	3	1
%	33	31	30	2	3	1

自尊心，“动之以情”。

品格不良者，由于他们品格不良而经常遭受成人、师长的训斥、惩罚和同学、朋友的耻笑或歧视，流露着挫折与压抑情绪，自卑，背离集体。因此，矫正其反常的不良道德情感，应从点燃其自尊心的火种入手。

自尊心是一种个人要求社会、集体、他人尊重的情感，既是一个积极向上的动力，也是一个人克服缺点的动力。因此，矫正品格不良者的不良品格，成功与否，很大程度上取决于其自尊心的火种能否被点燃。

据报载，有这么一个品格不良者，人家咒他是“茅坑里的石头，又硬又臭”，谁都惹不得，他自己也说：“我是好不了了，我也不想好。”于濒临被开除之际，一位老师收留到自己班上，谁知他以怨报德，挖空心思闹恶作剧与老师对立。这位老师全然不理，于他恶作剧“江郎才尽”之际，一次迎节日布置教室，老师把任务交给班委会，也嘱他参加。届时，老师带领他同班委们一道出色地完成任务，受到集体的真诚的赞扬，使他百感交集，掉下眼泪。后来，为了巩固他的转变，老师把教室的钥匙拴上红彩带郑重地交给他，让他成了“红管家”。从此，这个“又硬又臭”的石头，把硬劲移进学习，终于获得全国数学竞赛“榜上题名”。

这个事例告诉我们，点燃品格不良者的自尊心火种，首先是设法让他们参加能胜任的活动，让他们做出成绩，从中

进行表扬、赞许，使他们看到自己的力量，唤起其自尊心。其次，寄于信任，教育集体团结他们，与集体共同生活，享受集体权利，尽集体义务，增强其集体荣誉感，以集体荣誉感为引，让自尊心火苗越燃越旺。

5·50 导之以行和持之以恒

——品格不良的矫正之三

品格不良者道德意志薄弱，有者已形成不良习惯，这是他们的行为特点。

道德意志在品格不良者克服其品格不良中起着重要作用。现实生活中的许多情况表明，品格不良者并非不懂得行为准则，而是在道德观念与个人欲望的冲突中，屈服于欲望。如道德观念要求一个人采取克制性行为，而不合理的愿望却驱使他们做出粗野。一般说，道德观念与不道德行为，两者处于矛盾之中时，意志力起着左右作用。意志坚强，不合理的个人欲望在萌芽时，就会得到克制；反之，意志薄弱，自制力差，不道德的行为将在领会了道德准则后仍然发生。

不良的行为习惯，是用不符合道德要求的行为方式满足个人的欲望，并且经过多次反复而形成。这种坏习惯形成后，会不自觉地采取类似的行动，并且在行动中产生一种舒适的情绪体验。一般说，不良行为在开始时是偶然的，但一而再、再而三地反复，便形成了坏习惯。不少品格不良者犯错误后说：“我也不知道怎么又犯了错误”、“我已经习惯了，很难改得过来”。

有人以“愿望与行为脱节言行不能一致”、“尚能自制”、“形成不良习惯”，三种情况，对100名有过不道德或违法行为的品格不良者，做了个案分析，结果：

特点	尚能自制	愿望与行为脱节言行不能一致	形成不良习惯
人数	10	63	27
%	10	63	27

显然，品格不良者（特别是青少年品格不良者）中，形成不良行为习惯的占少数，大部分是有过过错，但未定型，这就反映了改造他们的可能性。改造他们，以增强其自制力和纠正不良行为习惯为中心，即“导之以行”和“持之以恒”。

品格不良者形成不良行为习惯，是其不合理的需要与错误行为之间建立的巩固联系，要改变是不容易的。由于错误行为总是在不良诱因影响下，受到内部错误观念的支配，通过一定的行为方式表现出来的。所以，矫正品格不良者的错误行为，既要着意改变其内部错误观念，也要尽量注意控制不良诱因的影响。因此，在矫正行为的初期，切断不良诱因是必要的。如让品格不良者改变环境或暂时避开不良诱因。但根本的是通过品格不良者自身努力，增强在各种环境中的抗诱因能力。为此，不能简单地采取禁止、惩罚的手段，而应创设新环境让品格不良者锻炼意志力，培养他们独立地与诱因作斗争的能力，并形成新的行为习惯。

在形成新的道德动机与新的行为习惯的基础上，通过一定的考验方式使新的高尚动机战胜旧的不良动机，提高自制力。当然，这种考验应有一定监督条件，有步骤地慎重进行。

冰冻三尺，非一日之寒。品格不良的形成并非一朝一夕，矫正他们企望一帆风顺地毕其功于一役是不现实的。他们要反复，而且还要多次反复，所以，我们必须反复抓，抓反复，直至功成正果。

暢遊德海

6

交往 · 友谊篇

6.1 罗宾逊的妙喻

——交往的心理要义

罗伯特·罗宾逊有个妙喻，说：“莎士比亚写完《哈姆雷特》第二场第一行话的时候，他深深地吸了一口气又吐出来，从那时起，风将他呼出的这部分空气同其它空气混合到一起了。而你现在吸入肺部的空气中就包括着莎翁当时呼出的空气的两个分子。”

罗宾逊是英国的化学家，他的这段比喻乍看是对化学道理的阐述，其实是对生活辩证法的一个生动而又深刻的揭示：问题不在于我们吸入的空气中，是否包含着某人呼出的空气，重要的是我们确实生活在互相联结的世界上，你中有我，我中有你，彼此之间都受着密不可分的系统性制约。

植物界有一种众所周知的现象：当某种植物单独生长时，会枯萎、死亡，但当它同另一种植物共同生长时，就会

不长冗枝，挺拔笔直，显得生机勃勃。这种现象，生物学家谓之“共生效应”。人类呢？也一样。独居，孤陋而寡闻，终于窒息；群居，博采而广益，择良友，增智慧，长见识，建友谊，通信息，添能力。

因此，英国文豪萧伯纳说：“倘如你手中有一只苹果，我手中有一只苹果，彼此交换一下，那么你我手中仍各有一只苹果；但倘若你有一种思想，我有一种思想，彼此交换一下，那么，各人将各有两种思想了。”这就是交往的心理真谛。

交往，是人类社会生活的影子。马克思说：“社会是人们交往作用的产物。”的确，人类的社会史，就是一部人与人之间的交往史。在小国寡民时代，人们日出而作，日入而息，封闭、狭隘的单色生活，构成了他们“鸡犬之声相闻，老死不相往来”。祖祖辈辈厮守于方寸之地，父子相传，终身守一业，习一艺，一家门口一个天，人们当然“见闻不出乡里，交往止于四邻”。

今天，现代化的通讯与交通，使“村庄”无限扩大，成了全球性的“地球”村。大洋远隔数万里，可以“千里江陵一日还”；芸芸众生50亿，电钮一按，立即就能近在眼前，彼此“疑义相与析”。地球的这一方到那一方，犹如从一个村庄的东头到西头那么容易、迅速，甚至更容易、更迅速。这就促使我们这一代，必须抛弃传统的垂直交往方式，步入横向网络交往，即全方位、多色彩的开放式交往。

新兴的系统论有这样一个著名定律：“整体大于各孤立部分的总和。”这个定律向人们揭示着：一个系统，一个整体，由于其中各个组成部分的相互联系和作用，使所具有的功能和属性超过各个部分孤立时机械相加的水平。因此，我们必须学会交往，善于交往，不断地增智慧、长见识、添能

力，以适应瞬息万变的社会生活，扬起自己的成功风帆。

6.2 整合·调节·保健

——交往的功能

人们为什么要交往，而且必须交往呢？巴尔扎克有段话说得十分精辟。他说：“精神生活和肉体生活一样，有呼也有吸，灵魂要吸收另一颗灵魂的感觉来充实自己，然后以更丰富的感情送回给人家。人与人之间要没有这点美妙的关系，心就没有了生机。”

是的，社会交往的过程，就是充实自己的灵魂，使自己的心充满生机的过程。因为，人类社会生活的本身是绚丽多彩的，它需要人们变单色调的生活为多色彩的生活，增加求知、审美、娱乐等方面精神生活的色彩。

这个“心的生机”功能怎样发挥呢？心理学家们认为是通过整合、调节与保健等3个方面而实现的。

所谓“整合”，是指以个体为生活与生存单位的人，通过交往的纽带而连结成为社会群体。在社会群体中，各人扮演着各自的社会角色，为着实现共同的目标而殊途同归。

事实告诉我们，社会是个开放性系统，而任何个体或群体，囿于一定的活动圈子，相对地说，都或多或少地存在着闭合性。要打开这种闭合，使之成为正常运转的一环，唯有借助交往；如果缺乏或削弱了交往，或者交往不通畅，则“整合”功能便要受阻。

所谓“调节”，就是协调人与人之间的行为，使之在社会生活中保持平衡，避免产生相互干扰与矛盾冲突。

任何一个企业，其产品之畅销、成本之降低、利润之增多、技术之革新等，都必须从社会上得到信息。这些信息，

领导人还必须在企业内部进行上下左右的沟通，才能引导大家统一步调、集中力量去实现目标。这个从外部得到信息和内部的沟通，就是通过交往而实现的。如果欠缺交往，沟通阻塞，相互之间便会产生隔阂、误会、矛盾与纠纷，形成不良的群体气氛，群体目标就难以实现。

因此，交往是提供信息，增进了解，调节情绪，增强团结的源泉。

所谓“保健”，就是说交往对个人的身心健康有利。人是社会性的，每个人都有着合群的需要，通过彼此间的相互交往，诉说各人的喜怒哀乐，这样就增进了成员间思想感情的交流，产生一种亲密感，发生相互间的依恋之情，从中吸取力量，保持心理平衡，促进健康。

整合、调节、保健这3个功能，在良好的交往过程中是同时实现的，可谓一箭三雕。

6.3 接近和相似

——影响人际吸引因素之一

人与人之间，在情感上的亲疏和远近的关系，不是等同的，而有着不同的层次。人们虽然在同一社会群体中相处，有的虽互相认识但并不直接打交道，有的只是点头之交，有的甚至势不两立，有的来往密切非常友好，也有的成为心腹之交，这就是人和人之间的心理距离。心理距离越近，人们相互之间越吸引；距离越远，越缺乏吸引力。

在影响人际吸引的众多因素中，接近因素和相似因素的作用明显的。

所谓“接近”，指的是空间距离。空间距离越小，双方越接近，越容易引为知己。空间的接近，相互接触交往的频

率，相对地说要多些，容易形成共同的经验、话题、感受，所以关系密切，相互吸引力增强。如学习中的同座、邻座，生活中的街坊邻居。

关于接近因素，研究还表明这样3种现象。

一是陌生人交往的早期，空间因素特别重要；

二是当双方第一印象恶劣时，空间越接近，人际反应越消极，成正比例；

三是随着时间的推移，接近因素的作用越来越少，成反比例。

所谓“相似”，包括年龄、性别、社会地位、教育水平、经济收入、职业、籍贯、兴趣、价值观、信念、态度等，其中以信念、态度、价值观为最重要，即所谓“志同道合”。

相似之所以具有较大吸引力，是因为：

第一，相类似的人，如具有相似兴趣爱好的人，多趋于参加类似的社会活动。在共同的活动中的交往机会多，接近相悦。

第二，彼此态度一致，情意相投，经过社会比较，相互能正确反应自己的能力、感情和意向，对双方都会产生相当高的社会强化作用，维护和提高双方的自尊，从而增强吸引力。

第三，相类似的人，彼此容易沟通，较少因意见传递困难而造成误会或冲突。即使是初次见面，也会减少陌生感。

对于接近与相似对人际吸引的影响，心理学家纽卡姆做了研究。他以大学生住宿为实验。入舍前测定他们关于政治、经济、审美、社会福利等方面的态度和价值观以及他们的人格特征，然后混合安排宿舍，一起生活4个月，定期测定他们对上述问题的看法和态度，让他们互相评定室内人

员,喜欢谁,不喜欢谁。研究的结论是:在相处的初期,空间距离决定了人们之间的吸引,到了后期彼此间的态度和价值观念越是相似的人,相互之间吸引力越大。

6.4 互补和报偿

——影响人际吸引因素之二

所谓“互补”,是指当双方的需要以及对对方的期望,正好成为互补关系时,就会产生强烈的吸引力。

有机化学的创始人维勒和李比希,两人的性格如同水火。李比希激烈、爽朗、勇敢、自信、好奋斗、肯牺牲,是个风风火火的人,是“一团烈火”;而维勒温柔、平和、有耐心、有见识,遇攻击不动声色,显得没有生气,是“一盆冷水”。

这两人长期合作共事,相得益彰,共同对无机化学、有机化学作出贡献,被人们誉为“水火相容”的科学家。李比希在自传中写道:“我有个大好运气,即得到一位志趣相投和目标相似的朋友。……我们毫无妒嫉,手携手地努力向前,这一位要行动时,那一位已经准备好了。”

美国民主党总统候选人杜卡基斯和他的夫人凯蒂,个性和背景的歧异,简直令人吃惊。他冷静,她热情;他谨慎,她开放;他在家铜板一个个地存,她在外头大钞一把把地花;他酷爱清洁,案头纤尘不染,她大而化之,桌上废报堆积如山;他是希腊后裔,她是真正的犹太人;听到笑话,他微微一笑,她哈哈大笑。两人性情迥异,情意却相投,伉俪恩爱,形影不离。杜卡基斯竞选总统,凯蒂是他最得力的助选员。

脾气暴躁的人和耐心随和的人成为好朋友,喜欢主动支

配他人者和期望别人支配自己者友好相处，是互补；活泼健谈的人和沉默寡言的人结为金兰，乃至夫妻，是互补。这种彼此特点的取长补短、相互满足的互补心理现象，一般说来，多半发生于友情深厚时，建立于“感情相同、正直无私相同、致力于目标相同、奋斗务实相同”的四相同的基础上的。

所谓“报偿”，与互补相近，是指在人际交往中，双方都要达到一定的目的，满足一定的需要。因此，报偿就成为自觉或不自觉的人际交往的社会动机。

现实生活说明，人们相互交往的频率，往往受预期中的报偿因素所支配。他人若能满足对方的需求，吸引力便增强；否则，吸引力将削弱，直至消失。

当然，这里的“报偿”，并不只是指物质的追求，重要的是指精神上的期望。如在交往中企图得到别人的赞成、同情、安慰、鼓励、怀念等；或自己对别人有所期待，希望他能做出成绩，为集体争得荣誉等；或力求个人的抱负、信念、理想、利他愿望的实现等。

6.5 才能和仪表

——影响人际吸引因素之三

民间流传着这么一句话：愿宁为有能者拎包袱（行李），也不愿给无能者当军师。这句颇具哲理的话，却反映出人们在社会交往中，受着“才能”因素的制约，喜欢同有才能的人交往。

所谓才能，是指能力与特长。一个人在能力与特长方面，如果出众或比较突出，就具有较大的吸引力。因为，有才能的人在观察、分析事物时，往往比较准确，决断比较果

断，行为比较富有魄力，容易取得成功，给人以敬佩之感；同时，有才能的人往往知识比较渊博，经验比较丰富，见多识广，眼界开阔，容易取得人们的信任，并且产生信赖感。

心理学家对一个人的才华与缺点对交往吸引力的影响做了研究，得出这样3个结论。

一是一个看起来很有才华的人，如果表现出一点小小的过错，或暴露出一些个人的弱点，反而会使一般人们喜欢接近他；如果一个表现完美无缺、十全十美的人，倒会使人感到高不可攀，望而却步，自己认为自身太差，而不敢与之交往。

现实生活中，有时树英雄模范典型作为教育人民的榜样，之所以未能收到预期的效果，不能不说是把典型树得瑜中无瑕有关。

二是，能力差而自尊心低的人，他们对能力高超者有崇拜心理，即认为理想人物不该有可以克服的缺点存在。

三是，能力强而自尊心也高的人，他们对于才能出众而连一点小缺点也不能克服的人，感到失望，认为这种人不值得崇拜。

所谓“仪表”，指人们的长相、穿着、体态、风度等外在因素。它们也影响人际间的吸引。在社交中，谁都喜欢同一个长相好、穿着入时、风度翩翩的人在一起，而不愿与“看了恶心、想起伤心”的丑八怪为伍。

研究表明，仪表对人的吸引是暂时的。随着交往的延续与深入，仪表的作用便逐步缩小，最终让位于道德品质等内在因素。

上述接近、相似、互补、报偿、才能、仪表，还有开朗热情的性格与幽默、风趣等因素，在交往过程中，都在不同

程度上发生作用，有时这个因素占主导地位，起缩小或掩盖其它因素的作用，有时那个因素左右其它。但是，不论是这个因素，还是那个因素，对个人发生作用时都要受到个人的主观认识的影响，包括个人的自我认识和自我意象。虽然，个人的认识未必正确，但在个人的主观上，却觉得是正确的；因此，在人际吸引上，也就出现了“青菜萝卜，各人爱”的现象。

6.6 受人欢迎的人

——“人缘儿”的心理分析

任何群体中，都有一些受欢迎的人，有许多人喜欢同他交往。这种人，心理学上叫“人缘儿”。

据国外研究，当代受人欢迎的人的特征如下。

(1) 聆听重于表达。在人们自我表现倾向普遍化的今天，能静下来聆听别人说话，已成为一种美德。多听有助于资料的搜集、人事的观察，还可以避免因多言而造成的差错，是现代人重要的修养之一。

(2) 尊重别人的隐私权。人们接触的密切，并不表示彼此一定要互诉衷肠。适度的相互开放，有助于和谐关系的维持。

(3) 勿太过于谦虚。当他人赞美自己时，只要自己当之无愧，不妨大方的回以微笑，表示谢意。这种适度的谦逊，使自己显得更值得尊敬，而不矫柔造作。

(4) 自己犯错误时立即承认并且大方地道歉，可以避免许多不必要的误解与麻烦。

(5) 尽量不要为自己的不当行为找借口，否则，只会徒增别人的不满和猜疑。坦诚而适宜地表达心声，往往能够

获得别人的原谅。

(6) 不要过分牺牲自己去讨好别人。必要的牺牲是应该的，但不必为了讨好别人而故作姿态，何况想讨好一切人是根本不可能的。

(7) 珍惜自己和别人的时间。那些到处游荡道人长短的闲人，势必被快速变动的社会所淘汰，现代人应学会善于安排自己的时间，也珍惜别人的时间。

我国心理学者黄希庭以大学生为对象，对“人缘儿”作了研究，认为：

次序	个 性 特 征	人数	%
1	尊重他人，关心他人，对人一视同仁，富于同情心	39	100
2	热心班集体活动，对工作非常可靠和负责	37	94
3	持重，耐心，忠厚老实	37	94
4	热情，开朗，喜爱交往，待人真诚	36	92
5	聪颖，爱独立思考，成绩优异，乐于助人	35	89
6	重视自己的独立性和自治，并且有谦逊的品质	35	89
7	有多方面的兴趣和爱好	20	51
8	有审美的眼光和幽默感，但不尖酸刻薄	15	38
9	温文尔雅，端庄，仪表美	12	30

我们要成为受人欢迎的人，就应据之修养自己。

附：你的人缘自测

· 测题 ·

1. 你最近一次交朋友，是因为：

- ①你发现这些朋友令人高兴、愉快;
 - ②他们喜欢你;
 - ③你认为不得不结交。
- 2.当你度假时,你是否:
- ①通常很容易就交到了朋友;
 - ②喜欢独自一个人消磨时间;
 - ③希望交到朋友,可是往往很难找到。
- 3.你已经定下了要去会一个朋友,可是你却疲惫不堪,当你无法与他(她)相会时,你是:
- ①不赴约了,希望对方会谅解你;
 - ②去赴约,并且尽量玩得高兴;
 - ③去赴约,但问对方如果你早些回家的话,他(她)是否会介意。
- 4.你和你的朋友会友好多久?
- ①大多数都能保持友谊多年;
 - ②长短不等,志趣相投者可以长久;
 - ③一般时间都不长久,因为你不断地弃旧交新。
- 5.一个同事向你吐露了一件极有趣的个人问题,你常常:
- ①为同事保密,不把这件事再告诉别人;
 - ②连考虑都没考虑,就把这件事告诉了别人;
 - ③根据情况决定是否要告诉别人。
- 6.当你有了困难的时候,你是:
- ①通常总感到自己能够解决;
 - ②向你信赖的朋友求助;
 - ③只是当困难确实难以解决时,才向朋友求助。
- 7.当你的同事有困难时,你发现:
- ①他们愿意来找你请求帮助;

②只有与你关系密切的少数朋友才来向你求助；

③他们不愿意来麻烦你。

8.你通常都是这样来结交朋友的：

①通过你已经认识的人；

②从各种各样的接触中；

③只在经过很长时间或患难考验以后。

9.作为你的一个朋友，下面三种品质中，你认为哪一种最重要？

①具有能够使人感到幸福快乐的能力；

②看来诚实可靠；

③对你感兴趣。

10.和别人在一起时，你常常使别人感到：

①有所思索；

②无所谓；

③感到舒适自在。

11.如果有人请你去玩或在聚会上唱歌，你往往：

①找个借口推辞掉；

②饶有趣味地欣然应邀；

③断然回绝。

12.对于同事的优缺点，你的处置办法是：

①我喜欢赞扬别人的优点，缺点则尽量回避；

②我相信真诚，所以对于我看不惯的缺点，我不得不进行指责；

③我既不吹捧奉承同事与朋友，也不求全苛责他们。

13.在你选择朋友时，你发现：

①你只能同你趣味相同的人们友好相处；

②一般说来你几乎能同任何人都合得来；

③兴趣爱好不同的人偶尔也能谈谈。

14.对于同事们搞的恶作剧，你是：

①和他们一起大笑；

②感到生气并发怒；

③看你的心情和环境如何，也许和他们一起大笑，也许生气并发怒。

15.对于他人对你的依赖，你的感觉如何？

①一般地说，我并不介意，但我希望我的朋友们能有一定的独立性；

②很好，我喜欢被人依赖；

③避而远之，我不喜欢结交依赖性强的朋友。

16.当你周围有同事生病住医院时，你常常是：

①主动探望；

②只探望同你关系密切者；

③有空就去探望，没空就不去。

17.当你进入一个新的工作单位或工作岗位后，你给周围新同事的首次印象往往是：

①为人很谦虚；

②有些清高；

③百事不管。

18.对于同事间的矛盾，你喜欢：

①打听、传播；

②不介入；

③设法缓和。

19.在你和同事谈论问题时，领导正好走过来，于是你就：

①主动和领导攀谈；

②继续你们的谈话；

③中止谈话。

20.每天上班以后，对于扫地、打开水一类琐事，你的态度是：

①主动做；

②轮流做；

③想不到做。

· 方法 ·

根据你自己的实际情况，在每测题的①②③中选择一个。

· 计分 ·

序	分	题																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
①		3	3	1	3	3	1	3	2	3	2	2	1	1	3	2	3	3	1	1	3
②		2	2	3	2	1	2	2	3	2	1	3	2	3	1	3	2	2	2	3	2
③		1	1	2	1	2	3	1	1	1	3	1	3	2	2	1	1	1	3	2	1

· 鉴定 ·

如果你的得分在50分以上，说明你的人缘很好；

如果你的得分在41~50分，说明你的人缘还不错；

如果你的得分在31~40分，说明你的人缘只是一般；

如果你的得分在30分以下，说明你相当孤僻，不大合群。当然，这并不一定就是坏事，或许你对广泛的交友本来就不感兴趣。但是，如果你确实想把自己的人缘搞得好一点，那么，你就需要改善一下你同周围人们的关系，即在每题失分的地方多留意。

6.7 令人讨厌的人

——“嫌弃儿”的心理分析

任何群体中，都有一些不受欢迎的人，人们都不太乐意同他交往。这种人，心理学上叫“嫌弃儿”。

嫌弃儿的人格特征，被认为是：

(1) 不尊重别人的人格，对他人缺乏感情，不关心他人的悲欢情绪，甚至把别人作为自己使唤的工具；

(2) 自我中心主义强的人，只关心自己的利益和兴趣，忽视他人的处境和利益；

(3) 对人不真诚，只关心自己，不顾别人的利益和需要，采取一切手段想获得自己的利益和好处，并以此为前提和他人交往；

(4) 过分服从并取悦别人的人，过分惧怕权威而又不关心他的部下的人；

(5) 过分依赖他人而又丧失自尊心的人；

(6) 妒忌心强的人；

(7) 怀有敌对情绪与猜疑性格的人，怀有偏激情绪的人；

(8) 过分自卑、缺乏自信心的人，对人际关系过于敏感的人，对他人批评过分的人以及完成工作任务后过分自夸的人等；

(9) 情绪孤立，不喜欢与人交往的人；

10. 怀有偏见、固执，不愿接受他人规劝的人，过分使用防御机制的人，报复性强的人等；

(11) 好高骛远地提出过高要求、过高目标、苛求他人的人等。

黄希庭对大学生的研究,认为嫌弃儿的特征如下表所述。

次序	个 性 特 征	人数	%
1	自我中心,只关心自己,不为他人的处境和利益着想,有极强的妒嫉心	55	100
2	对班集体的工作缺乏责任心,敷衍了事或浮夸不诚实,或完全置身于集体之外	55	100
3	虚伪,固执,爱吹毛求疵	50	90
4	不尊重他人,操纵欲、支配欲强	45	81
5	对人淡漠、孤僻,不合群	45	81
6	有敌对、猜疑和报复的性格	43	78
7	行为古怪,喜怒无常,粗暴,粗鲁,神经质	39	70
8	狂妄自大,自命不凡	38	69
9	学习成绩好,但不肯帮助他人,甚至小视他人	35	63
10	自我期望很高,气量狭小,对人际关系过分敏感	30	54
11	势利眼,想方设法巴结领导而不听取群众意见	30	54
12	学习不努力,无组织,无纪律,不求上进	24	43
13	兴趣贫乏	18	32
14	生活无约束	8	14

明乎此,吾人该如何加强修养,不言而自喻。

附:让人讨厌自测

• 测题 •

1.你和别人聚会,是否经常姗姗来迟,甚至不守信用?

2. 你是否喜欢独占谈话时的话题？
3. 你是否经常做不速之客，事先不通知就到同事、朋友家中拜访，使人感到被动甚至讨厌？
4. 你去别人家里作客时，不到每个人都疲倦时，你是不打算起身告辞？
5. 别人并无要求，你会不会主动提出建议，要他如何如何做？
6. 你讲的故事或轶事是不是又长又复杂，常常使人不愿意听下去？
7. 当他人正在融洽地交谈时，你是否贸然去打扰？
8. 当他人正在紧张地工作时，你是否经常去闲聊？
9. 坚持要别人阅读你认为有趣或值得一读的东西，你是这样的吗？
10. 你是否经常与别人谈论一些他们不感兴趣的话题？
11. 你在打电话时常常说个没完，让其他人在旁等得发急，是吗？
12. 你自己的种种不如意的事情，你老是找人“诉苦”吗？
13. 当别人谈到你不喜欢的话题时，你就不打招呼走开了，是吗？
14. 你是否喜欢津津有味地与别人谈论一些他们不认识的人？
15. 你喜欢打听别人的隐私，并且乐于传播吗？
16. 别人不愿告诉你的事情，你是否千方百计希望知道？
17. 你看见漂亮的异性，常常显得格外殷勤，是不是这样？

18.领导在场时，你常喜欢表现自己，有这种情形吗？

19.你请求别人帮助时，往往不管别人是否愿意，有无能力，总要想尽办法达到目的，是这样吗？

20.随便什么问题，你是不是都喜欢表态，并且总认为自己的意见有道理？

21.你从不轻易放弃自己的观点，即使明知有错，也要力求自圆其说，是这样吗？

22.别人写信给你，你经常忘了回信，是吗？

23.同事、朋友请你参加他们的活动，你常常借故推托，是不是？

24.你不喜欢肯定别人，更不习惯赞美别人，是这样吗？

25.同事、朋友生病，你是否懒得去探望？

26.你借了别人的东西，常常忘记还吗？

27.别人借给你的东西，你从没想到要比自己的东西更爱惜吗？

28.你批评别人的时候，常有使人下不了台的情况吗？

29.你有事无事，常喜欢到朋友家闲坐，是不是这样？

30.你买东西时，见队伍排得长，就想办法到前面插队，这种情况多不多？

· 方法 ·

对每个测题，依据自己的实际情况，作“是”或“否”的回答。

· 鉴定 ·

如果回答“是”的居多，就要注意了。不要让人讨厌你。

6·8 社会交换

——交换原则之一

每个人都有交往的需要，但是并非每个人都能很好地与他人交往。

美国卡内基工业大学曾对一万个个人的案例记录进行分析，结果发现“智慧”、“专门技术”和“经验”只占成功因素的15%，其余的85%决定于良好的人际关系；根据哈佛大学就业指导小组调查的结果，数千名被解雇的男女中，人际关系不好的比不称职的人高两倍；不少研究报告还表明，在每年调动工作的人员中，因人际关系不好而无法施展其所长的占90%以上。

这些数据，都说明着人际关系在某种程度上左右着人生。我们应当学好交往这门必修课，即使不想当个交往的佼佼者，起码也得熟悉一些交往中的ABC。

怎样才能搞好人际关系呢？社会心理学认为首要的必须掌握交往的“社会交换”原则。

“交换”这个概念取自商品学中的以物易物。贯穿商品交换的始终的，是“等价”原则。价值价格相当便是合理的，“公平交易”；否则，就不合理、不公平、不公道。

“社会交换”与商品交换不同，它所进行的不是可用度、量、衡加以衡量的“物”，而是感情上和理智上的交流。但是，尽管理智与感情的交流抽象不可捉摸，仍然需要遵循“对等”原则，交往双方的“施”与“受”在天秤的两端必须等同，诚如《诗经》的“投桃报李”。如果交往对方，一方“投之以桃”，另一方不“报之以李”交往的天秤就要出现倾斜；那么，交往就无法进行。

交往的“社会交换”原则的具体化，一是观念上的平等，二是行为上的相应。

所谓“观念上的平等”，就是你与人交往时，必须持着平等观，与对方处于平等地位，因为人际交往的过程，是角色的互动。如果你高踞上极，动辄就摆出一副居高临下之势，以“三娘教子”的态度教训人；如果你屈居下极，处处摆出“居于屋檐下，不得不低头”的卑贱相，那就“互动”不起来，理智和感情就无法交流。

所谓“行为上的相应”，就是观念的平等付之于行为，使行动与观念相对应。比如，交往中的用语问题，如果说“希望各位朋友献计献策”，这就是以领导者的身份居高临下来说话，而不是平等的态度，是心理上对朋友的不尊重；如果改成“群策群力”或“我们一起商量”就承认大家的地位平等了。反之亦然。

行为是受观念支配的，决不是简单的形式，因此，“社会交换”的灵魂是观念的平等。

6·9 心理相容

——交往原则之二

所谓心理相容，是指人与人之间的相互吸引，相互信任，呈现出“不分什么是‘我的’，什么是‘你的’”这样一种相容的心理气氛。正是这种相容，才是交往的坚实基础。

人际交往包括着行为的（角色行为）、情绪的（吸引力与好感）、认识的（感知与理解）的互相调节，其中情绪的（即人与人之间的喜爱）起主要作用，是人际关系的稳定性、深度与亲密性的主要调节器。因此，这就很容易产生对

自己的喜爱者涂上肯定的色彩，产生评价的放宽尺度，进而“利友主义”，陶醉于对朋友的倾心支持与接受。

在这样的心理支配下，某些反常现象也就成为理所当然了。比如，发现朋友有什么缺点，也不愿意揭出，放宽尺度，结果成了朋友的缺点和错误的辩护士还不自觉；又如，你干某件事，你也知道该这样做，但你看到朋友那样做，虽然他没有对你这样做有任何干涉，但他的先期行为却从侧面给你施加了“压力”，使你在心理相容的气氛中改变初衷，情不自觉地步入明知故错的决策；再如，看到朋友受到某种攻击，你会对攻击者怒不可遏，为了保护朋友免遭危险，不问青红皂白，冒出“天下之大不韪”。

情感的膨胀，必然导致理智的销声，为“险情”的潜伏提供土壤。

因此，人际交往中遵循“心理相容”的原则，必须始终头脑冷静，以理智出驾驭可能导致“险情”的评价放宽尺度和对朋友倾心支持与接受的陶醉。

首先，掌握好交往的心理距离。朋友是分层次的，可以是伙伴朋友，可以是亲密好友，也可以是知心挚友。处于不同级的心理距离状态，应当采用不同的交往方式，包括言语的遣词、语气、语调、表情、行为以及交往深入速度、谈话涉及范围等。另外，还必须在交往中作好动态评估，及时发现心理距的级差变化，及时调整交往方式，争取主动。否则，如果交友心中无数，尽管一片热心，至诚交友，也往往会回天乏力，徒负痴心。

第二，掌握好人际的社交距。即使是精心筛选的知心朋友，固然是你畅所欲言、宣泄感情的对象，甚至和爱人不能尽言的烦恼与困惑都可一吐为快，亦应持重。盲目急于缩小

社交距，只会适得其反。

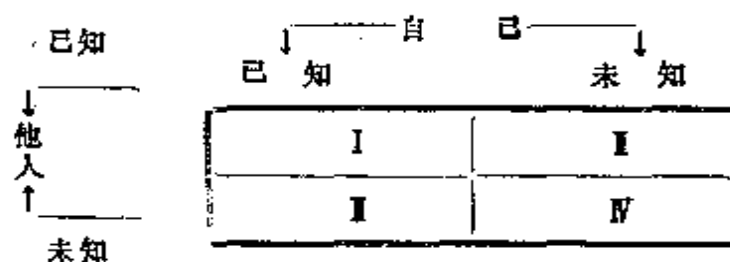
朋友交往，有说有笑，尽管可以不分什么你的、我的，但每个人都有一点心理“敏感区”，是碰不得的；否则，就会秃子面前说灯亮，招惹不测。

此外，朋友之间经常打交道，虽有利于联系感情、增进友谊，但也要掌握分寸，莫过频繁，须知：久聚难为别，频来也亲疏。

6.10 自我暴露

——交往原则之三

行为科学家麦克雷戈把人的的人格特征绘成“自我形象之窗”：



I 格自己觉察到，旁人也觉察到；II 格自己觉察不出，旁人可觉察到；III 格自己能够觉察，若不自我暴露，旁人是难以成功地觉察出来；IV 格自己、旁人均难觉察到。

自我暴露，就是自己运用语言的或非语言的手段，将自知而人不知的内层信息（III）传递给别人，倾自己的想法诉于人，展自己的行为示于人，让别人最大限度地了解自己，进而通过别人的反应和自己的观察认识自己。同时，别人应邀，通过你敞开的心扉，进入你的神秘的内心世界，主动、热情地帮你认识你那“主观者迷、客观者清”的那一格

(I)。这样，你就可以发现许多自己的新东西，开拓自己的视野，增长新的见解，得到你渴求的友谊。因此，在别人面前如实地表现自己的本来面目的“自我暴露”，是认识自己、改造自己最简便、最可靠的方法。

再者，一个人把自己的真正能力、欲望、性格、价值观等如实地表现出来，既没有企图掩饰的努力，也不怕暴露缺点，甚至连过分的谦逊或过分的保留也没有，心理上坦荡荡，这种心理正是发挥自己的才能、维护身心的保健措施。与此相反的，是“自我掩蔽”，严严实实地掩饰心灵深处，整天“常戚戚”，不仅妨碍与人的正常的理智与感情的交流，而且还有损于健康。为此，，美国一位心理治疗专家这样告诫人们：“自我隐蔽”是成千上万人精神错乱患者的一个共同特点，一切清醒的角色扮演者切切不可重蹈覆辙！

自我暴露深层的信息，包括自己的缺点、弱点，会不会使人家减少对你的喜欢程度呢？甚至招惹是非呢？社会心理学告诉我们，人际交往是遵循着“熟悉效应”的，相对而言，谁都喜欢“熟悉”而畏惧“生疏”，常言的“以心换心”就是这种意思。可见，自我暴露既促使自身的认识深化，也促使别人对你的信赖。

那么，一个人交往中该怎样自我暴露呢？必须遵循社会交换的对等原则。就是说自我暴露必须与对方处于同等水平，才能唤起对方喜欢，否则会使对方感到惊奇。一方暴露，另一方要作相应的暴露。如果对方不愿相应暴露，便会感到一种心理威胁，引起知觉防卫，拉长距离、因此，自我暴露过早涉及到太深的个人亲密水平，来得“太强烈”、“太快”的人，不仅不会招人喜欢，相反还会让人讨厌。原因就是一方自我暴露比对方暴露更显得亲密和详细，对方会

害怕过早地驶进亲密关系的领域而考虑刹车。

因此，要使自我暴露真正收到熟悉吸引，必须对等，以相互了解、相互理解、相互接受为第一要旨。

6.11 严己宽人

——交往原则之四

“对自己应该自勉自励，应该严一点，对人家应该宽一点，‘严以律己，宽以待人’。”周恩来同志的这句话，应当成为我们人际交往的座右铭。

国外有位学者，曾列出555个描绘人的个性品质的词汇，让众人说出他们喜欢哪些个性品质，并说明喜欢的程度。结果发现，评价最高的是“真诚”，评价最低的是“虚伪”。

大浪淘沙粗沉底，狂风扬谷莠（瘪谷）先行，这是自然规律。人们乐于与真诚、热情、友善的人合群，不愿与自私、奸诈、冷酷的人为伍，是很自然的。如果不是如此，反而不正常。因此，一个人要想在人际的海洋中畅游，必须在律己与待人方面加强修养。

律己的原则是“严”。它包括两个方面。

一是优化自己的个性品质，独善其身。一个人的个性品质的特征许许多多，一分为二，不外乎“利他”与“利己”。一事当先，先替别人着想，就是利他。只有利他，在人际交往中才最具吸引力。一事当先，先替自己打算，一切以“我”为中心的人，是难以找到知心朋友的。

二是当出现问题或发生矛盾时，要在主观方面找原因，不要推诿客观。如果责任在于自己，要勇于承担。原谅自己的缺点和错误，是给交往自挖坟墓。

待人的原则是“宽”，这也包括两个方面。

一是不能苛求对方。人总是有缺点的，而且会犯这样那样的错误。人际交往，应持求同存异心理，只要求大的方向一致，不要要求什么都一致。如果发现对方有缺点或错误，便斩断交往纽带，最后落得自己成了“孤家寡人”的结果。

二是对朋友的缺点错误要帮助。对朋友的缺点错误“事不关己，高高挂起”，是对朋友的不负责任，也是对自己的不负责任。

6.12 因人制宜

——交往原则之五

人际关系的性质不同，交往必须有异。亲子关系的交往模式，就不能用于师徒；对待自己配偶的模式，就不能用之于对待一般的异性朋友。这是就人际交往的块块而言。块块之外，还有条条，各人的职业，各人的性格，都需要作特殊的考虑，做到因人制宜。

一个好汉十人帮。一个人要成就一项事业，既要同层次的朋友的帮忙，也要不同层次的朋友的帮忙。就像一座房屋一样，砖瓦沙石，钢筋水泥，木料玻璃……少一样都建筑不起来。这就是我们要交各种各样的朋友的理由，要学会同各种各样的人交往的依据。

侯宝林被人家誉为中国的卓别林，他的相声之所以说得那么富有个性、幽默、诙谐、风趣、滑稽而又不失其真，就是他得助于那些戏曲工作者、小说家、诗人、教师、领导干部、工人、农民、战士、花匠、渔人、相面人、卜卦者、代销店老太、弄堂口小皮匠等朋友。

在人际交往的“因人制宜”方面，鲁迅堪为人师。对文

人墨客，他以诗文应酬；对青年学者，他热情辅导；对劳苦大众，他同情关切，为了让人力车夫等劳苦大众有杯茶水，他还在上海四川北路的内山书店门口设了个茶桶，免费供水……。就是讲演，鲁迅每次也是充分考虑不同听众的不同心理。

人之不同，各如其面，的确是一个人一个模样。所以，人际交往的因人制宜，还应在研究社交对象的身份的基础上，过细地研究他们各自的脾性、兴趣、爱好、习惯、价值观等，区别对待。比如，对性格活泼者，随便调谑，开个玩笑什么的是可以的；对性情耿直者，可直言不讳，即使偶有失言，也无碍大体；而对敏感而多疑者，则应掌握措辞的分寸，出言之前，应思之再三，力求辞能达意，等等。诸如此类，都要见机行事，交往方得成功。

情随境移，社交形势瞬息万变。有时，随着社交过程的开展，社交双方的心境会发生奇妙而神异的变化。因此，我们交往时，还必须充分留意对方的现场心理，随机应变。比如，一个拘谨的人，有时在喜庆的场合，也会一时活跃起来，你捕捉住这一瞬间，请他献个节目，可能收到极好的社会效果。又如，有些平素斯文的人，在某种情境下也会暴跳如雷，你若去火上加油，只能自讨没趣。

6·13 主 题

——友谊结构之一

20世纪末的友谊主题是什么？一句话：同心同德地为实现社会主义的现代化而奋斗。我们交朋友，讲友谊，都必须以它为中心，才能适应新时期的要求，沿着正确的轨道发展，吐出鲜艳的花蕊，结出丰硕的果实；如果偏离了这个主

题，就难免误入歧途。

恩格斯写了一首诗，其中有这样两节：

那走在最左面，穿着胡椒色的裤子，

怀着胡椒般辛辣的心的，

长腿的人是谁？是奥斯渥特——山岳党人（恩格斯）！

不论何时何地，他都坚决而凶狠。

他只擅长一种乐器——弹奏断头台这种琴，

他只爱唱一首抒情调，

其中不断重复着一句叠韵：

“摆好你们的队伍，拿起武器，公民们！”

……

谁跟在他身后，风暴似地疾行？

是面色黝黑的特利尔之子（马克思），他有一颗暴烈的心。

他不是走，不是在跑，而是在风驰电掣地飞奔。

鹰隼般的眸子，大胆无畏地闪烁，

紧攥拳头的双手，愤怒地向上伸，

好象要把苍穹扯下埃尘。

不知疲倦的力士一味猛冲，

好似恶魔缠了身！

马克思和恩格斯的友谊，是人类友谊史上最光辉、最动人的友谊。

梅林在《马克思传》中写道：“像这样的友谊，是史无前例的”，“他们的友谊成为全部历史上无与伦比的联盟。”

列宁在《弗里德里希·恩格斯》一文中写道：“古老的

传说中有各种非常动人的友谊的故事。欧洲无产阶级可以说，它的科学是由两位学者和战士创造的，他们的关系超过了古人关于人类友谊的一切最动人的传说。”

为什么马克思和恩格斯的友谊是“史无前例”、“无与伦比”的呢？因为他们的友谊是建立在以解放全人类为目标的无产阶级革命事业的基础上。

“让统治阶级在共产主义革命面前发抖吧。无产者在这革命中失去的只是锁链。他们获得的将是整个世界。”马克思和恩格斯就是在弹奏着“断头台”的乐器、高唱着拿起武器的“抒情调”，为实现这个崇高目标的共同奋斗中，建立和发展着友谊。所以，他们始终同心同德地手携手、肩并肩、亲密合作，终生不渝。

6·14 旋 律

——友谊结构之二

“同心同德地为实现社会主义的现代化而奋斗”这个友谊主题的旋律是什么？一句话，政治上互相促进、工作上互相支持、学习上互相帮助、生活上互相关心。有了这个旋律，友谊内容就无比生动、丰富，具有强大的生命力。

朱德和周恩来的友谊，其旋律堪为典范。

朱德为了追随革命，曾到上海向陈独秀汇报心愿，遭到了冷遇，十分徬徨。后来，他决心到马克思的故乡德国去寻找革命的真理，怀着戒备（怕又遭冷遇）之心去拜访周恩来。谁知，周恩来十分热情地接待他，两人一见如故，交谈十分投机，同意介绍他加入共产党。

从此，周恩来与朱德成了刎颈之交。往后，几十年的革命生涯，风风雨雨，他们始终携手战斗，互相支持，互相帮

助，十分默契，其友谊亦日见深笃。

1931年，国民党26军万余人在赵博生、董振堂领导下，举行了宁都起义，参加工农红军。在庆祝胜利时，董振堂赠给朱德一条毛毯以志纪念。这条毛毯，朱德带着它进行了二万五千里长征，带着它来到延安。董振堂壮烈牺牲后，朱德对这条毛毯更为珍惜。西安事变后，周恩来作为党的代表经常往返于延安、西安之间，朱德便把这条纪念故人的毛毯转赠给了周恩来。“七七事变”后，朱德任八路军总司令，在即将奔赴前线时，周恩来又把这条充满革命战斗情谊的毛毯回赠朱德。

友谊，就是在“政治上互相促进、工作上互相支持、学习上互相帮助、生活上互相关心”这个旋律中起舞的。如果离开了这个旋律，友谊将成为空洞的抽象物了，即使不是名存实亡，也是带引号的。

《庄子》上说：“泉涸，鱼相处于陆，相响以湿，相濡以沫。”这样死生与共，风雨同舟，共患难，同欢乐，友谊才能万古长青。

6·15 音 符

——友谊结构之三

“共同工作、共同劳动、共同学习、共同战斗”，就是友谊的“音符”。

恩格斯称马克思为“第一小提琴手”，称自己为“第二小提琴手”。他们在共同的革命事业中，的确像乐队中的“第一小提琴手”和“第二小提琴手”那样，密切配合，奏震撼世界的乐章。

在学问上，马克思和恩格斯不分你我，互相切磋，互相

合作。当恩格斯写《反杜林论》时，马克思放下自己的工作，为这部书写了有关经济学说史的一部分。马克思在写作《资本论》和其它著作时，恩格斯也一样，他对马克思向他请教的问题，总是认真考虑后才作详细答复。《共产党宣言》、《神圣家族》和《德意志意识形态》等著作，就是他们共同劳动的结晶。《新莱茵报》，是他们一道创办的；国际工人协会（第一国际），是他们一道创立的。

1851年夏天开始，马克思每周要为《纽约每日论坛报》撰写两篇文章。当时，马克思还不大精通英文，不能熟练地用英文写作。恩格斯就经常把马克思用德文写的文章翻译成英文，有时就干脆替马克思代写。马克思为《纽约每日论坛报》提供的文章，至少有三分之一是恩格斯写的。

在经济上，恩格斯给予马克思长期的大量支援。为了使马克思能够专心从事理论研究，恩格斯干了将近20年他所讨厌的“该死的生意”，以使用赚来的钱负担马克思一家的大部分开支。每当马克思处在贫困艰难的境地时，恩格斯总是伸出友谊之手，给予大力帮助。

在生活上，他们互相关心，互相体贴。恩格斯非常关心马克思的生活情况和健康情况。马克思也一样，十分关心恩格斯。恩格斯喜欢骑马打猎，马克思经常替他担心。当恩格斯生病或者发生什么不愉快事情的时候，马克思就像自己遭到困难和痛苦一样。有一次，恩格斯得了病，马克思去英国博物馆图书馆翻遍了各种医学书籍，各方面寻医访友，告诉恩格斯应当怎样治疗，应当怎样注意身体。难怪马克思的二女婿拉法格说“恩格斯是马克思的第二个我”。

马克思和恩格斯的友谊，之所以数十年如一日，时间越长，情谊越深，就是因为其音符的合拍无间。

6·16 益友与损友

——友谊的种类

“益者三友，损者三友。友直，友谅，友多闻，益矣；友便辟，友善柔，友便佞，损矣。”（《论语》）

孔子这种把朋友分成有益与有害两大类，然后又把有益的朋友分成正直的、诚实的和见闻广博的3种，把有害的朋友分成谄媚逢迎的、当面恭维而背后毁誉的、夸夸其谈而华而不实的3种，是经验之谈，到今天仍有现实意义。

莎士比亚在一首题为《乐曲杂咏》中写道：

朋友间必须是患难相济，
那才能说得上真正友谊；
你有伤心事，他也哭泣，
你睡不着，他也难安息；
不管你遇上任何苦难，
他都心甘情愿和你分担。

结交直、谅、多闻的朋友，你就得到这样高尚而纯洁的友谊，周身充沛力量，对自己、对社会都将受益无穷。

结交损友，结局只能是克雷洛夫寓言《小树林和火》中的小树林，交上了火，死无葬身之地：一个冬天的早晨，一颗快要熄灭的火苗，跟小树林攀谈，它甜言密语地对小树林说：“跟我做个朋友吧！”火苗自吹它是太阳的兄弟，能够给小树林带来温暖，可以使小树林在冬天保持春夏季节的苍翠。小树林信以为真，与火苗交上了朋友，为火苗添上燃料。火苗得到燃料，变成熊熊大火。火焰飞上了大小树枝，黑烟成团成云地冲上天空，很快小树林便被化为乌有。

小树林被毁灭，该怪谁呢？只有怪自己有限无殊，交上

了“损友”。

民间流传着一首叫《结交行》的诗，云：“种树莫种垂杨枝，结交莫结轻薄儿；杨枝不耐秋风吹，轻薄易交还易离。君不见昨日书来两相忆，今日相逢不相识。不如杨枝犹可久，一度春风一回首。”比起轻薄儿，损友则厉害得多，他们“易交”却不“易离”，非缠住你拖上歧途不罢休。

孔子说过：“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，则与之俱化矣。与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之俱化矣。”墨子也说：“染于苍则苍，染于黄则黄。”因此，我们交友时必须慎重：择其善者而从之，其不善者而改之。

6·17 知 心

——友谊的纽带之一

在中国古代历史上，被传为美谈的友谊故事之一，是“管鲍之交”。

“管鲍”是管仲和鲍叔牙。他们都是春秋时期的人，合伙做过买卖，共同谋过事，一起打过仗。后来，两人都在齐桓公手下当大官。

管鲍之交，据《列子》记载管仲的话是：

吾少穷困时，尝与鲍叔贾，分财多自与，鲍叔不以我为贪，知我贫也。

吾尝为鲍叔谋事而大穷困，鲍叔不以我为愚，知时不利也。

吾尝三仕三见逐于君，鲍叔不以我为不肖，知我不遭时也。

吾尝三战三北，鲍叔不以我为怯，知我有老母也。

吾幽囚受辱，鲍叔不以我为耻，知我不羞小节而耻名不显于天下也。

生我者父母，知我者鲍叔也。

管仲这段话，说了他与鲍叔牙交友过程中的5件事。

第一件事，他年轻穷困的时候，曾经与鲍叔牙合伙做生意，赚了钱，他分给自己的多，分给鲍叔牙的少。鲍叔牙从不计较，并不以为他贪财，知道他家境贫寒。

第二件，他曾经为鲍叔牙出主意办事，结果把事业办得很糟。可是，鲍叔牙并不因此而认为他愚蠢，知道是由于客观条件的不利。

第三件，他曾经三次当官，又三次被罢免。鲍叔牙并不以为他没出息，知道他没有遇到好机缘。

第四件，他曾经三次作战，三次败北。鲍叔牙并不认为他是胆小鬼，知道他是顾虑自己的老母亲。

第五件，他原来曾为公子纠争当齐国国君出过力，与后来当国君的公子小白（齐桓公）有过“一箭之仇”。公子小白当了国君后，管仲便被“囚禁”。鲍叔牙并不以为他忍辱无耻，知道他“不羞小节”，只是耻于不能显名于天下。

这五件事说明鲍叔牙对管仲的“五知”：“知我贫也”、“知时不利也”、“知我不遭时也”、“知我有老母也”、“知我不羞小节而耻名不显于天下也”。这“五知”，概括起来，就是“知心”。朋友知心，相互间腹心相照，确是一条可贵的友谊纽带。

鲍叔牙对管仲并不止于“五知”，而且还在齐桓公面前说了不少好话，保荐他当齐国宰相，而自己心甘情愿当副手。这就难怪管仲感激涕零地说：

“生我者父母，知我者鲍叔牙也。”

以知心为纽带联结起来的友谊，就是这样坚如盘石，任它风雨飘摇，就是岿然不动。

6·18 知己

——友谊的纽带之二

千百年来，脍炙人口的友谊佳话之一是“羊左之交”。

“羊左”，就是羊角哀和左伯桃。他们两人，也是春秋时代的人。《今古奇观》上有一篇《羊角哀舍命全交》，讲的就是“羊左之交”，其故事梗概是：

左伯桃在幼年的时候，父母双双去世。他依靠自己的刻苦攻读，“养成治世之才，学就安民之业”。然而，年近40，还没有捞到一官半职。听说楚王“招贤纳士”，左伯桃便离开家乡，投奔楚国。他走的时候，正好“时值隆冬，风雪交加”。一天傍晚，他去一家茅舍“求借一宿”。茅舍主人就是羊角哀，他也是“孤独无亲”，从小喜爱读书的人。羊角哀热情接待了左伯桃，当夜“抵足而眠”，“共话胸中学问”，谈得十分投机。第二天仍是雨雪，羊角哀又留住左伯桃，“殷勤相待，彼此契合，结为兄弟”。两人经过商量，决定结伴一道去楚国求功名。

他们带了些路费和米粮，一路同行。谁知道，行不两日，碰到了阴雨。因为带的路费少，途中不敢耽搁，只得冒雨前进。天公不作美，又刮起大风，下起大雪。这时离楚国还很远，而通楚国的路又“并无人烟，尽是深山，猛虎成群，甚是难走”。两人顾不得这些艰难，继续前行。“衣服单薄，寒气透骨”，左伯桃感到吃不消了，他跟羊角哀商议：此去尚远，路上又无村庄，我们衣单粮缺，如果一人独往，尚可到达楚国，“二人俱去，势必两伤”，我将衣服脱

下给你，你背上粮食去楚国。羊角哀当然不同意，扶着左伯桃继续上路。行不数里。左伯桃就在道旁停歇，在火堆旁脱下衣服，交给羊角哀，逼着羊角哀接受。羊角哀坚决不肯，并要脱下自己的衣服让左伯桃独自去楚求功名。两人争执当儿，左伯桃“神色已变，四肢皆冷，口不能言”，断气了。羊角哀无奈，取了衣粮，悲恸上路。

后来，羊角哀到了楚国，当上了大官。得官后，羊角哀马上回到左伯桃冻死之处，埋葬了左伯桃的尸体。想起“脱衣共粮”的往事，决定“尽心图报”，也就自刎而死，让从者把他的墓设在左伯桃的墓旁。

左伯桃让衣让粮，宁可自己冻死，也要成全朋友，精神确实可钦；而羊角哀感其恩德，“舍命全交”，固然可歌，却非善举，“尽心图报”的真正含义，应当是竟朋友未完之事业才是。当然，这是以今人之眼光，评古人之行为。但是，不管是古人，还是今人，交友必须知己，把友谊紧紧地系在“知己”的纽带，却是至上之理。

6.19 知 音

——友谊的纽带之三

“知音”，是指朋友之间互相赏识，互相了解对方的志向爱好，是指朋友间具有共同的理想和抱负。

提起“知音”，人们会自然地想起“钟俞之交”。“钟俞”，是锺子期和俞伯牙，他们也是春秋战国时代的人。

《警世通言》上有篇题为《俞伯牙摔琴谢知音》的小说，就是讲“钟俞”的友谊故事。

楚人俞伯牙，在晋国做官，一次出使楚国乘船回国。8月15中秋之夜，船行至汉阳江口，突然大雨如注，风狂浪

涌，只好停泊于江边山崖之下。一会儿，雨止云开，风平浪静，天空出现一轮明月。俞伯牙在船舱中独做无聊，就抚琴遣怀。曲犹未终，“刮喇”一声，琴弦断了一根。伯牙判断岸上有人，想派人上岸去查。

这时，岸上有人答应说：“我是樵夫，刚才避雨，听你先生弹琴。”俞伯牙哈哈大笑，“山中打柴之人，也敢称‘听琴’二字。”这个樵夫也不客气，高声说道：“大人出言谬矣！”伯牙见他出言不俗，就问道：你说是听琴的，你可知道我刚才弹的是什么曲？樵夫答道：刚才大人所弹的曲子，乃是《孔仲尼叹颜回》，这首词共4句，弹了3句，琴弦就断了。俞伯牙听他回答得有理，十分喜欢，就请他上船，又提出了两个问题考问他：“此琴何人所造？抚它有甚好处？”那樵夫对答如流，说得源源本本，头头是道。俞伯牙又进一步问他：如果我弹琴，心中有所思念，你能听得出来吗？樵夫说：可以试着猜猜。俞伯牙重整断弦，沉思半晌，意在高山，抚琴一弄。樵夫赞道：“美哉洋洋乎，大人之意在高山也。”伯牙又凝神一会，意在流水，再奏一曲。樵夫又赞道：“美哉汤汤乎，志在流水。”至此，伯牙一改怠慢，连呼“失敬”，彼此通报名姓，结为“知音契友”。别时，约好明年8月中旬就在此地再会。

第二年的中秋，伯牙如约，未能会到子期。次日上岸寻找，途中遇到子期的父亲，知子期于几个月前因病去世，“五内崩裂，泪如泉涌，傍山崖跌倒，昏绝于地”。哭罢，赶至子期坟前揖拜，边落泪边抚琴，吊唁子期。哀曲奏罢，伯牙割断琴弦，把琴摔碎：子期不在对谁弹？

《马路天使》主题歌的首句就是：天涯海角觅知音。实在是金银易得，知音难觅。一个人找到一个与自己兴趣爱好

相同、理想抱负相近的朋友，“斯世当以同怀视之”。

“知己”、“知心”、“知音”、这三条友谊的纽带，古人惜之，今人也当惜之。

6·20 道义相砥，过失相规

——畏友面谱试析

“砥”是磨刀石，“道义相砥”，就是说道德和正义上，朋友之间要互相切磋，互相琢磨；“规”是规劝，即批评，“过失相规”，就是说在错误和缺点方面，朋友之间要批评和自我批评。这样的朋友，就叫“畏友”或“诤友”。

“畏友”，从字面看似含有可畏的意思，其实，道是可畏却有情，名为畏友，实为爱友。

我国古代历史上，关于畏友的记载，比比皆是。晋代的王叔处是个畏友，他的朋友祖士言是个棋迷，常用下棋排解其“有志不得酬”的苦闷，虚度了不少光阴。王叔处就用“禹惜寸阴”的古训规劝他，指出：你在京都长大，又到过许多地方，国家大事你都耳闻目睹，何不把这些事情记述下来呢？祖士言听规，后来就致力于“披阅文史”、“记述”历史，做出了贡献。

唐代的张籍，也是一个畏友。他和韩愈是很亲密的朋友，“出则连辔驰，寝则对榻床。披穷古今书，事事相酌量。”韩愈这位大文学家虽然有许多优点，但也有若干缺点。在议论问题时，不能虚心听取别人的意见，就是他的一个缺点。他的另一个缺点，是喜欢赌博。张籍严肃批评再三，韩愈不得不表示：一定接受教诲，决心悔改。

“子今此去来何时？后有不可谁予规？”这时王安石送友诗的两句，表示了古人对于“规”的重视。

费尔巴哈有一段话说得十分精辟，他说：“假的朋友是谄谀者，他们甚至嘉颂朋友的缺点，赞之若神。但是，真正的朋友，却只是像爱一个人那样地爱朋友，嘉颂他的德行，然而也责备他的缺点。”

的确，在是否砥与规上分出了真朋友和假朋友：

真朋友：见到朋友的缺点和过失，就严肃地规劝、批评、责备，毫不留情、甚至不惜为之而争执。这才是真正的爱朋友、帮朋友、救朋友。

假朋友：见到朋友的缺点和过失，眼开眼闭，装做不见，不但不规劝，不批评，不责备，还要原谅之，容忍之，包庇之，甚至“嘉颂朋友的缺点，赞之若神”。这样做，貌似“爱”朋友，实则害朋友，故谓之假朋友。

因此，我们珍惜友谊，既要为朋友的优点栽花，还要为朋友的缺点栽刺。

6·21 缓急可共，死生可托

——密友面谱试析

岁寒然后知松柏之后凋，患难然后见朋友之交情。

晋代有个荀巨伯，一次探望一位病中的朋友，恰巧碰上打仗，敌军攻破了城池，黎民百姓纷纷逃难。朋友劝他：“我的病这么重，走不了，你赶快逃命吧！”荀巨伯说：“我远道赶来，就是来探望你的。现在敌军进城，你又病着，我怎能扔下朋友，独自逃命呢？”荀巨伯端药倒水，细心照料朋友。

“呼！”门被踢开了。几个敌兵冲进来，冲着荀巨伯喝道：“你是谁？我们一来，全城的人都跑光了，你为什么不走？”荀巨伯指指躺在床上的朋友，说：“他是我的朋友，

病得很重，我不能扔下他去逃命！”接着，转向敌兵，正气凛然地说：“请你们别惊吓我的朋友，有事找我好了。即使要我代替朋友去死，我也绝不皱眉！”

敌兵愕然，看着荀巨伯的无畏精神，感动地说：“啊，真想不到这里的人如此高尚，怎么好意思侵害他们呢？咱们走罢。”说毕撤兵走了。

晋代还有一个朱晖，被后人赞为“千古一朋”。他与同乡陈揖是对好朋友，经常在一块读书，研究学问。不幸，陈揖于夫人怀孕后不久便去世了。这个遗腹子出世后叫陈友，朱晖代为抚养、教育。后来，朱晖的一个朋友当了南阳太守，叫朱晖的儿子去做官。朱晖想到自己与陈揖的友谊，便请求太守换人，并推荐陈友，太守鉴及朱晖的道义，为了成全朱晖的心愿，便答应了以陈友替换朱晖的儿子。

是啊，朋友之间就应当这样，缓急可共，死生可托，当朋友处于逆境时，伸出援助与拯救之手，就像普希金所说：

当我要掉下隐秘的深渊时，
你用坚定的手来支援我，
你使朋友得到希望和安宁……

荣辱相与共，密友照千秋！

6·22 甘言如饴，游戏征逐

——昵友面谱试析

昵友的面谱，唐代韩愈《柳子厚墓志铭》里的一段话，刻划得维妙维肖：

“今夫乎居里巷相慕悦，酒食游戏相征逐，诮诨强笑语以相取下，携手出肺肝相示，指天日涕泣，誓死不相背负，真若可信。一旦临小利害，仅如毛发比，反眼若不相识，落陷

井而不一引手救，反挤之，又下石焉，皆是也。”

像这类平时吃、喝、玩、乐，嘻嘻哈哈地围着你转，向你讨好，甚至信誓旦旦永不相负，到头来为蝇头小利而翻脸，甚而你下井他投石的呢友，在现实生活中並不鲜见，俗话说叫“可以同欢乐不能共患难的朋友”。

关于昵友，莎士比亚有首诗，也写得入木三分：

有些人对你恭维不离口，

可全都不是患难朋友。

说几句空话算不得什么，

真心的朋友世上可不多：

只要你花钱不在意，

谁都是你的亲兄弟；

等到你手边的钱不多，

谁也不管你死和活。

你要是拿钱乱挥霍，

他们就夸你手头阔，

谄媚的言辞没个底，

“恨不得你能作皇帝。”

可如果你一旦倒了霉，

没人会对你再恭维；

那些人昨天待你如兄弟，

今天见你只恨躲不及。

韩愈和莎翁对昵友的描写和揭露，真是淋漓尽致。如果我们交上了这样的朋友，扮演着“行时”被捧、“背时”被踢的角色，也的确叫人寒心。

昵友是建筑在“利己”基础上的友谊，与“利他”为灵魂的密友相对立，还是不交为好。如果交上了，应当警惕！

——贼友面谱试析

《红楼梦》中的贾雨村和《官场现形记》中的仇五科之流的嘴脸，就是贼友的“蒙太奇”。

贾雨村是个一度被革职的“县太爷”，靠着贾府中贾政帮忙，才“谋了一个复职”，当上了“金陵应天府”的。此人一上任，就碰上了一桩命案。作案的凶手薛蟠，是贾府的亲戚。贾雨村徇情枉法，“胡乱断了此案”，马上写信给贾政，讨贾家的好。后来，他到京都“候补京缺”，三天两头往贾府上跑，老是要去见贾政，巴结得很。为了迎合奉承贾政，他还“回回定要见”贾宝玉，庸俗充高雅，肉麻当有趣！不久，贾雨村当上了京兆府尹，恰此时刻，御史弹劾贾府，朝廷派他去“查明实迹”。“你说他怎么样？他本沾过两府的好处，怕人家说他回护一家儿，他倒狠狠地踢了一脚”。这一脚“踢”出去好厉害，结果“锦衣军查抄宁国府”，贾府遭了抄家。

这里，我们不是说贾府该不该抄，而是揭示贾雨村这个“势倾则绝，利穷则散”的贼友面谱。

仇五科之流，则是另有花招。山东洋务局的“候选通判”陶子尧，奉命到上海购买机器。这个一心想乘机捞一票的“陶大人”，一到上海就结识了仇五科和魏翩仞，托他们办理买机器的事。这两个“朋友”嘴巴上甜言蜜语，满口“我们都是好朋友”、“替朋友帮忙，难道还要你的好处吗？”装出一副真心实意帮忙的模样。事实上呢？他们既骗又诈，大敲竹杠，从中渔利，挣得了许多银子，把那“好朋友”陶子尧害得死去活来。

十分明白，“贼友”是披着朋友外衣的贼，其实质与“友”这个概念不相容。它与昵友相似，但亦不同，以害人为始。以害人为终。对贼友，我们必须倍加警惕，要透过“友”的现象去揭露其贼的本质，及早地、及早地断绝，万不可存侥幸之心。

6·24 忘年交

——友谊模式之一

“忘年交”的“忘年”，顾名思义，就是忘掉了双方的年龄差异，老幼相交的好朋友。

梅琛葆和罗曼·罗兰这对知心朋友就是忘年之交。玛尔达维·方·梅琛葆，是歌德的孙女，德国人，年已七十有三，是位老太婆，罗曼·罗兰，法国人，年23岁，是位小伙子。他们俩在法国凡尔赛相识后，就结为朋友，感情十分真挚。两人在同一个地方时，经常往来；两人分别两地时，不断通信。即使在同一个地方，时常相见，两人也总有书信来往。从1890年1月到1903年2月这13年多的时间里，罗曼·罗兰写给梅琛葆的信有600多封，梅琛葆给罗曼·罗兰的信也是600多封。两个知心朋友，谈思想，谈心情，谈见闻，谈理想，谈往事，谈艺术见解……，坦率诚恳，无所不谈，体贴入微，一片深情。那位长者，以深切的关怀和老人的经验，鼓励罗曼·罗兰在人生道路上迈步前进；那位后生，以天真的热忱和青春的朝气，给梅琛葆孤寂的暮年带来莫大的安慰。罗曼·罗兰决心放弃教书的职业献身于文艺，遇上不少困难，唯一支持他的是梅琛葆。因此，罗曼·罗兰在一篇文章中称梅琛葆是他“精神上的忠实伴侣”，是他的“第二个母亲”。

章太炎和邹容亦是一对难得的忘年友。邹容追求孙中山

从事革命，写了《革命军》，章太炎立即写序，以使该书广为流传。清政府怕章太炎倡导革命，把他投入监狱，邹容闻讯，勇敢地投案，跟章太炎一起坐牢。邹容在狱中反抗非人待遇，惨遭迫害，身染重病，后来死在牢里。章太炎抚尸痛哭，写诗曰：“邹容吾小弟，披发下瀛州。快剪刀除辫，乾牛肉作餸。英雄一入狱，天地一悲秋。临命须掺手，乾坤只两头。”辛亥革命后，孙中山封邹容为“大将军”。章太炎在邹容坟上修了墓道，并亲自作了墓志铭立碑墓前。

正是：友谊路上无老少，论心扶携总相宜。

忘年交所以如是深沉，有着其心理学的依据。朋友双方年龄的差距，固然是个屏障。但这个屏障一经拆除，就把人类的抚爱之情和敬爱之情融为一体。长者可从幼者的有为中吸取生活的力量与心理的安慰；而幼者则可从长者的知识经验中吸取生长的养分，前进路上就可以少走弯路。两者恰好形成心理互补，相得益彰；同时，由于抚爱与敬爱的融合，所以就可以避免友谊生涯中的矛盾与冲突，使友谊经久不息。

6·25 刎颈交

——友谊模式之二

“刎颈交”，就是好到把头割下来都可以的朋友

京剧的传统节目中，有一折《将相和》，说着战国时期赵国的相国蔺相如和大将廉颇的故事。廉颇对蔺相如被封为相国大为恼火，说：“我是大将，为赵国立下多少功勋！蔺相如凭一张死嘴就爬到我的头上。哼，路上撞着，我非给他脸色看不可。”这活传到蔺相如耳里，他想：“强横的秦国为什么不敢侵犯赵国？因为文有我，武有廉颇。如果我们两人闹起来，两虎相争，必有一伤，秦国就会趁机而入。国家

至上，个人受委屈又算什么！”于是，他路上见到廉颇就躲开让路，手下人很不服气。他说：“秦王那么大的威风，诸侯各国都怕他，我却在秦国的朝廷上责备他，我怎么会怕比秦王威风小的廉将军呢？我的忍让，是为了保护赵国……。”

这句话传到廉颇耳里，他羞愧交加，裸着上身，背着荆条，径直往相府请罪去。两人交颈相抱，和好如初，同心协力治国。

达尔文和赫胥黎的友谊，亦堪称“刎颈之交”。达尔文《物种起源》问世后，遭到非难。伦敦矿物学院地质学教授赫胥黎站出来，表示：“我准备接受火刑，如果必要的话……我正在磨利我的牙爪，以备来保卫这一高贵的著作。”

赫胥黎骄傲地声称“我是达尔文的斗犬”，达尔文则把赫胥黎作为自己的“总代表”。他们不遗余力地与教会和保守势力作斗争，为寻求真理，坚持和传播真理而共同奋斗。

显然，刎颈之交是友谊的最高层次，其基础是社会的最高利益。廉颇与蔺相如的刎颈是为了国家的安全，大局为重；达尔文与赫胥黎的刎颈是为了捍卫真理。这种友谊之所以至高无上，被人视作楷模，就是因为摈弃了个人的得失，为社会利益而置身度外，因此，尽管狂风恶浪，也奈何它不得。

如果我们理解了这一点，就不难明白：为什么在革命队伍里，同志之间会把方便留给对方而把困难留给自己，而且在必要的时候，宁可牺牲自己（包括生命），也要保存对方；如果我们理解了这一点，我们就可以完全明白，为什么交朋结友非要志同道合不可的道理；同爱国主义之志，合社会主义之道。

——友谊模式之三

所谓“总角交”，就是从小结识的好朋友。古代的小孩子束发为髻，叫做“总角”。

鲁迅和许寿裳是一对好朋友。他们两人既是同乡，又是同学，后来是同事，可算是总角之交。他们两人，互相关心，互相照顾，知无不言，言无不尽，数十年如一日，是终生不渝的挚友。

许寿裳写过一本《忘友鲁迅印象记》，书中就记述了他们两人间的友谊。许寿裳在回忆他和鲁迅的交谊时写道：“我和鲁迅生平有三十五年的友谊，彼此关怀，无异昆弟。”

鲁迅曾说过：“季葦（许寿裳的字）他们对我的行动，尽管未必一起去做，但总是无条件地承认我所做的都对。”他很为自己有许寿裳这样的知心朋友而自豪。

鲁迅和许寿裳的友谊之所以“无异昆弟”，正是他们是从从小就结识，并通过“三十五年的交谊”中积累起来的。

现实生活中也确是这样，如果你要问一个上了年纪的人“最好的朋友有哪些”，在他扳着指头算的有限的几个人中，必有总角交。理由也很简单：第一，一个人从家庭走向社会，首先接触到的是朋友，而小时结交的朋友除了地域的接近朝暮相处外，多是兴趣爱好的比较接近的，一般说并不受社会偏见的影响，都比较纯真，最为了解，最为熟悉。第二，一个人学习社会，适应社会，接受社会的影响，是通过朋友交往途径的，小时候性格尚未形成或正在形成，所以彼此的影响很突出，你中有我，我中有你，互为渗透。每个人不管往后怎么发展，其性格中都有小时朋友的影子。第三，人生的道路是

曲折的，特别是当一个人遭受不幸与挫折时，特别喜欢追忆，历历在目的是小的时候，而占据重要的镜头是小时的朋友。所以，总角交的朋友不管时间怎么转移，相处最无拘束。

一些白发斑斑的老华侨拄着拐杖回国寻摇篮地，找孩提时代的故友叙旧，就是基于这个心理。

“衣服新的好，朋友旧的好！”

6·27 莫逆交

——友谊模式之四

“莫逆之交”就是情投意合的好朋友。“莫逆”二字，出自《庄子·大宗师》：有三个人“相视而笑，莫逆于心，遂相与为友。”彼此心意相通，无所违逆，即称“莫逆”。

歌德和席勒是德国文学史上的两颗巨星，又是一对好友。歌德体格结实、神态威严；席勒瘦弱憔悴，驼背凹胸。歌德比席勒大10岁，但从外表看，似乎席勒比歌德大10岁。两人的身世和遭遇也截然相反，但他俩的友谊却终生不渝。

歌德和席勒合作出版过文艺刊物《霍伦》，共同出版过讽刺短诗集《克赛尼恩》。席勒能够不受周围环境的影响，专心致志地创作，并不断地鼓舞歌德的写作热情。歌德在席勒的影响下，一气呵成写出了叙事长诗《赫尔曼和窦绿蒂亚》完成了《浮士德》第一部。难怪歌德对席勒深情地说：

“你给了我第二次青春，使我作为诗人而复活了——我早已不是诗人了。”

歌德回顾他和席勒的友谊时说：“像席勒和我这样两个朋友，多年结合在一起，兴趣相同，朝夕晤谈，互相切磋、互相影响，两人如同一人，所以关于某些个别思想，很难说出其中哪些是他的，哪些是我的。有许多诗句是咱们

在一起合作的，有时意思是我想出的，而诗是他写的，有时情况正相反，有时他作头一句，我作第二句，这里怎么能有你我之分呢？”

席勒死时，歌德如泣如诉：“如今我失去了朋友，我的存在也丧失了一半。”后来，歌德死了，就把遗体 and 席勒葬在一起。

从歌德与席勒的至死不渝的友谊中，启示我们：“莫逆”的“彼此心意相通，无所违逆”，首先必须是兴趣相同，目标一致；其次是朝夕相晤，而这个朝夕相晤，必须是为了实现目标的互相切磋；其次，是目标的实现，共同长进。这样，朋友就成了手足，成了构成自己的不可或缺部分，情投意合，地久天长。

6·28 讲究仪容美

——交往艺术之一

从前，南开学校里，有一面大立镜，上方悬着《容言格言》：“面必净，发必理。衣必整，钮必结。头容正，肩容平。胸容宽，背容直。气象勿傲勿暴勿怠，颜色宜和宜静宜庄。”这个格言，堪为交往之本。

“容止”包括“仪容”和“举止”，我们将分两篇阐述，本文只涉及前者。的确，“容”和“止”，在人际交往中，特别是初次交往，犹如商店的门面，十分重要。一个人蓬头垢面，衣冠不整，邋里邋遢的，这样的“容”虽不说一定会给人家留下不好印象，但起码使人感到不舒服。

怎样讲究仪表以利交往呢？众所周知，人的长相是遗传的，无法改变。人靠衣裳马靠鞍，三分娘子七分妆。所以，讲究仪容美，实际上就是讨论打扮。

英国美学家夏夫长博说：“凡是美的，都是和谐的和比例合适的。”怎样打扮才能做到“和谐”和“比例合适”呢？。

第一，打扮要与个人的体征相协调。服装的和谐美，除了主要修补服装比例失调外，还应从服装的款式、色彩方面进行修补。比如，窄肩体型可穿坎肩的或一字领等增加肩部横向宽度的服装；小胸围体型者，可穿蝙蝠衫之类宽松的上衣；粗腰围体型者，可选用套衫、开衫之类款式等。此外，服装的和谐统一，还在于与穿着者的年龄、性格、职业、肤色、地区、风俗习惯等相称。年幼者，活泼、喜玩，宜穿宽松便于活动的服装；年轻者，尚时髦、好风流，宜穿流行、热烈、兴奋的色彩和多装饰、能体现身材曲线的服装；中年人，宜穿典雅、温和的色彩和协调大方的服装；老年人，持成而稳重，宜穿淡朴和谐的色彩和对称庄重服装。

服装如此，其它的修饰也可参照。

第二，打扮要与周围环境相协调。这里说的环境是人际交往的社会环境，即所谓场合。场合不同，穿戴应有所区别。如果失之检点，不仅有损仪表，还有失礼之嫌。比如，亲友结婚，你去恭贺，穿着就要华美，男者要刮胡理发，女的可适当化妆。如果衣履不整，衣裳过于素淡，就与气氛不协调。如果参加丧仪，装束要与沉痛肃穆的气氛相协调，一般以着素为妥，不要穿第一次上身的新衣服。打扮与周围环境相协调，才会给人一种美感。

第三，打扮要与自己的身份相协调。迷人的“幸子、衫”，一般姑娘穿上就不错，走向社交场合还会给人一种美感；如果你是一位年轻女教师，还是不穿为妙，穿它出现在讲台上或走向某种社交场合，人们只好报你以善意的哄笑。

第四，打扮要与节气相协调。服装有春夏秋冬之分，发型也有四季之别。一个少女，冬季梳理个长波浪，雍容大方，美极了，而夏季就不适宜了，起码青春的活力受了影响。

“衣衫是文化的象征，衣裳是思想的形象。”（郭沫若）我们走向社交场合，一定要适时适度，力求给人家一个好的形象。

6·26 讲究举止美

——交往艺术之二

一个人长相好，也善于打扮，外表的确不错，如果举止粗野，就像成语中的“金玉其外，败絮其中”和俗话“绣花枕头”一样，人们并不感兴趣，甚至反感。

人们常说，坐要坐相，站要站相，走要走相，讲的就是动作姿势。这些“小节”大有讲究必要。美的动作姿势给人悦目、舒适之感；丑的动作姿势，给人以反感，厌恶的印象。

坐的姿势要求端正、舒适、自然和大方。不论坐在椅子上或沙发上，最好不要坐满，只坐一半，上身端正挺直，不要垂下肩膀，这样显得比较精神，但不宜过分死板、僵硬。年轻人或身份低的人，采取这种坐姿表示对对方的恭敬和尊重。时间坐长了，可以靠在沙发上，但不可伸直双脚半躺半坐，更不可歪歪斜斜地摊在沙发上。坐时两腿要并拢或稍分开，男的可以翘“二郎腿”，但不可翘得很高，不可抖动；女的可以小腿交叉，但不可向前直伸。切忌将小腿架在另一条大腿上或将一条腿在椅子上，因为这种动作是很粗俗的。入座时，动作要轻而稳，不要猛地坐下，以免发出响声。入座后，手可平放在腿上或沙发扶手上，手也可以托着下

巴，但不能托着脑袋，以免显得无精打采。手不要随心所欲地到处乱摸，要绝对避免边说话边搔痒或将裤腿捋到膝盖上。坐定以后，两眼要平视，要注意与你交谈的人或发言者，不要肆无忌惮地打量人家室内陈设。

人的风度和动作，有着明显的性别之分，男的和女的各有各的美态标准。男属阳，女属阴，男的要阳刚之美，女的要有阴柔之美。男的要男人的气质，要表现出男人的刚劲、强壮、粗犷、强悍、英勇、威武之貌，给人一种“动”的壮美感。女的要有女人的特点，要表现出女性的温顺、纤细、轻盈、娴静、典雅之姿，给人一种“静”的优美感。

无论男女，走路时不可把手插进口袋，更不要插进裤袋，也不要插腰或倒背着手。走路脚步要干净利索，有鲜明的节奏感，不可“拖泥带水”，沓里沓拉，抬不起脚来，也不可重打如锤，砸得地动楼响。几个人走路，步调要一致，既不要过快，也不要过慢，显得与众格格不入。明显地超前或拉后，无非是为了表示不满，是一种无声的抗议。社交场合，脚步的强弱、轻重、快慢、幅度必须与场合协调。在室内走路要轻而稳，在公园散步要轻而缓，在病房或阅览室要轻而柔，在婚礼上要欢快、轻快，在丧礼上要沉重、缓慢。

手的动作姿势也宜自然，说话讲到自己时应将手掌按在自己的胸口，讲到别人时不能用手指；介绍人时，应掌心向上，由内向外自然地伸开手臂；同人握手时，是右臂平伸，掌心向左，双方以温暖的掌心相握，眼睛看着对方，脸上应有诚挚、亲切的笑容。

有些人貌不惊人，甚至还有点丑，却赢得人们的好感与敬意；有些人一表人才，相当的帅，却并不讨人喜欢，固然与

各自的品格有关，但其举止是否文明也是原因之一，有时还是相当重要的原因之一。

6·30 讲究语言美

——交往艺术之三

讲究语言美，就是要言之有礼。有礼的语言可以概括为文雅、和气和谦逊3个方面。

文雅的语言，是指在社会中要学会使用日常生活中的招呼语、见面语、感谢语和致歉语。在这方面，我们已经概括为“礼貌用语十个字”：请、您好、谢谢、对不起、再见！这十个字，包括了上述4个方面，应用得好，就会给人以“有教养”的好印象。

语言的文雅，还表现在语调、语气上。同样的语词，可以表达不同的思想感情，即使是礼貌用语十个字，也是一样。比如，“对不起”一词，可以表示歉意或友好的情感，也可以表示威胁或讽刺。因此，在社交场合，一定要注意把语意和语调、语气结合起来，使语调、语气温和、亲切。

文雅的对立面是粗俗，用语时一定要力戒。带有流氓习气的粗话和带有庸俗味的俗话，一定要从语言中清除出去，就像不锄掉杂草庄稼长不好的道理一样，不除掉粗话、俗话，语言是美不起来的。

和气，就是要心平气和地同别人说话。语言和气的中心是“以理服人，不强调夺理，不恶语伤人”。美言一句三春暖，在美言之下如果你有什么不周，人家亦可包涵。北京百货大楼优秀营业员张秉贵就深得其中之味，他工作再忙，顾客来了也主动打招呼：“请您稍微等一下，我们卖得快，一会儿就能给您拿。”顾客听了舒服，既维持了秩序，又减少不少不

必要的摩擦。

谦逊，就是要尊重对方，多用商量、讨论的口吻说话。

谦逊的语言，首先是“谦称己，恭称人”，就是要养成对人用敬语、对己用谦词的习惯。这方面，祖国的语言里是很丰富的，如称对方用“您”，呼对方量词用“位”等等，要牢记、常用，形成习惯。其次是多用祈求和商量的语气，不用或尽可能少用命令的语气，遇上不得不用时，语调也应缓和，不能盛气凌人。

6·31 讲究会话美

——交往艺术之四

人际交往，最基本的方式是会话。交往的成功与否，往往取决于会话的成败。

语言是人与人之间沟通思想的桥梁。会话成功的第一要领是说话必须明确目的。每说一句话都应先想一想：这话与目的有何关系？多大的关系？可能产生什么样的效果？想好了再说不迟。先说什么，后说什么，也应考虑，心中有个腹稿。记住，没有把握住明确目的的话，那怕只是一句，也是废话，对说的人和听的人，都是浪费时间。

说话时，除了语调和语气外，速度也要注意，应掌握好中途的“暂停”，以便给话语留下余韵，同时也便于调动对方听话的注意力，增强说话效果。

一切事物都有明与暗、峰与谷、动与静这样相反的两方面。有明才能看到阴影的部分；有谷才能突出峰来；有静才能使人觉察出动来。说话也应与此相同，有连续说话的“动”的时间，也有暂停的“静”的时间。

为了增强效果，说话时视线要对着对方。

说话最为忌讳的，是毫无目的地，在现场把想到的一切，口惹悬河般地说出来，眼睛东瞄西扫，装腔作势，至于他的话给予对方什么样的影响等等，他简直毫不在乎。这种人，只令人讨嫌。

会话成功的第二要领是当好听众。善于说，不如善于听。你若想成为善于说话的人，必须先行强制自己做个好听众。人家说话时，要欠着身体听取。边听边将对方的话加以琢磨消化，随着对方的思想，插进“答茬儿”，使对方的谈话活跃起来，延续下去。常用的答茬儿，诱导性的有“于是”、“其后”、“因而”、“如果说”、“那么”、“怎么啦”等；同感性的有“的确”、“诚然如此”、“我也这样想”、“实在是”等；同情性的有“辛苦啦”、“不得了啊”、“真危险哟”等；喜悦性的有“那真愉快啊”、“实在有趣”等。“答茬儿”是谈话的滑润剂，可收浓郁气氛之效。

听话最为忌讳的：一是随意打断人家的话路；二是抢话锋，即使是在争论中，也不应抢话锋；三是不耐烦，即使对方言语噜嗦，也应耐心听下去；四是视线离开对方。这些，都是对对方的不尊重行为。不尊重对方，实际上就是不尊重自己。

6·32 讲究问候美

——交往艺术之五

中华民族是礼义之邦，重情也重礼，讲究情礼的统一。

“每逢佳节倍思亲”，节日来临，看到别人合家团聚，友朋云集，身在异乡，孤孤单单，见景生情，自然会涌起思念家人，想念故友之情。这时，如果接到亲友的问候，当然

“家书抵万金”。

因之，自古以来，朋友之间都十分重视彼此的问候。怎样问候呢？形式多样。

“红豆生南国，春来发几枝？愿君多采撷，此物最相思。”（王维《相思》）这是“物候”，寄去几粒殷红的相思子，让友人在异乡种植，俾使见物思人。

“君问归期未有期，巴山夜雨涨秋池。何当共剪西窗烛，却话巴山夜雨时。”（李商隐《夜雨寄北》）这是“信候”，抒发彼此思念之苦。

“故园东望路漫漫，双袖龙钟泪不干。马上相逢无纸笔，凭君传语报平安。”这是“口候”，即捎个口信，彼此沟通“千里共婵娟”。

问候的内容，除了上述的沟通思想感情彼此激励外，可以对友人的不幸表示慰问。“浮云终日行，游子久不至。三夜频梦君，情亲见君意。告归常偕促，苦道来不易。江湖多风波，舟楫恐失坠。出门搔白首，若负平生志。冠盖满京华，斯人独憔悴。孰云网恢恢，将老身反累。千秋万岁名，寂寞身后事。”（杜甫《梦李白》）怀念之余，对朋友的处境表示愤愤不平，对朋友的遭遇深表同情，对朋友的业绩无限赞赏……。这样的书信，无疑是给朋友注进暖流。

问候也可以对朋友进行警戒、提醒。杜甫当了左拾遗后，岑参从远方寄书：“圣朝无阙事，自觉谏书稀”，一方面祝贺，一方面又规谏。圣朝“阙事”不多，当然“谏书稀”了；若是“阙事”多，见“阙”应“谏”，切不可尸位素餐，如寒蝉仗马一般。可见，古人的友谊，也不在于一味恭维，也总是处处互勉以善。

现代交通方便了，邮路四通八达，对远方友人的问候，

还可以寄一点本乡本土的土特产，让友人尝一尝异地风味，也可以寄一点有意义的小摆设、小物品之类，让朋友睹物思人，在物中感受珍贵的友谊，“千里寄鸿毛，礼轻情意重。”

问候该用什么方式、赋予什么内容，要视实际情况而定，讲究真诚，言之有礼。

6.33 讲究人情美

——交往艺术之六

“礼品”是物化的情谊，人们向来重视。古人谓“礼尚往来”；今人说“礼多人不怪”。

朋友婚娶，必须作贺；朋友丧葬，必须吊唁；弄璋弄瓦，要庆祝；远行要送行……。诸如种种切切，都要礼，空着手是不好的。怎样通过馈赠更体味人情呢？这里大有讲究。

孔子是讲礼的老祖宗，他主张“礼以敬为本”。就是说，真正的礼，首先要尊重别人，尊重别人的人格，尊重别人的愿望、感情。

鲁迅是很重情谊的，说：“交道是人间的美德”，把礼作为美德。他的译著《毁灭》出版后，赠给叶圣陶一本，并附上一信：“聊印数书，以贻同气，所谓‘相濡以沫’，殊可哀也。”当挚友郁达夫举家远行时，鲁迅为之送行的，是一纸条幅，上书：“人生得一知己足矣”。半张纸的秀才人情，胜过黄金万两。

的确，人际交往，朋友之间，互相馈送点妥贴得体的礼品，不仅可以加强社交气氛，而且可以增强互相了解，助长友谊。比如，到朋友家去，朋友家有老人的，买盒蛋糕，有小孩的带点玩具或糖果之类，就十分得体，既反映着对朋友

的敬意，也反映着对长者的尊敬和对幼者的爱抚。

遗憾的是现实中的一些人，把礼品视作笼络感情的唯一纽带，便“一本正经”地大送其礼，这就不好了。更有甚者，有些人把“礼品”作为办某些事或获得某种目的的“敲门砖”，美其名曰“感情”投资，这是对礼的原意的歪曲，是对感情的亵渎。

再说，把社交建筑在“礼”的基础上，斤斤计较于礼多礼少，礼厚礼薄，势必使关系庸俗化，助长势利眼，污染社交，污染友谊。

《人民日报》曾对长沙江南机器厂某一班组的9人作了调查。发现这9人从1984年1月1日至2月底的短短两个月里，为亲戚朋友同事的婚事、丧事、生日、过节、压岁、生孩子、开欢送会、请客等，送礼共达51次，礼金高达764元。这9人的每月工资总额为399元，两月总和为798元，扣除礼金，余下33元。9个家庭平均每月每人的生活费还不到2元。何以养家？何以活口？“礼”成了“灾”。

庄周说过：“君子之交淡若水，小人之交甘若醴。君子淡以亲，小人甘以绝。”现实也的确是如此。一个正直的人，无私的人，真正想通过社交寻找友谊的人，是从来不把礼之厚薄看成是交谊深浅的准则，视作交谊准则的是彼此的忠诚。

6.34 腼腆怯场

— 交往障碍之一

人们初次与人交往，特别是与长辈或异性交往，往往会产生脸红心跳、感到难以支配自己的现象，叫腼腆怯场。人们产生腼腆怯场时，往往会感到只有自己是这样，别人并不

如此。其实，谁都腼腆怯场，只是程度不同而已。腼腆怯场是正常的，如果有谁不论在何种场合，气色都毫无变化，心脏的跳动也完全没有变化，那才是异常呢！

从心理学角度看，腼腆怯场是神经活动的过敏。它固然同一个人的先天遗传神经类型有关，但主要的还是出自后天的原因，完全可以克服。

怎样克服腼腆怯场心理，成功地走上社交之路呢？

第一，要增强自信心。有心理学家指出：怕羞者常常担心自己被别人否定，他总把别人看作是自己的“法官”——自然，这样他就会跟周围的人在一起时感到老不自在。其实，真正最能判定是非的“法官”是自己，想定了，认真地做去，事情往往能做得很不错，再加上一次次的实践、修正，就一定能把事情办得好的。

因此，克服腼腆怯场关键在自己，要增强信心，当感到有些紧张、羞怯的时候，要自我暗示，力求镇静下来，把自己面前陌生的社交对象，设想为是自己的亲友或熟悉的人。这样，怯场心理至少可以去掉一半。

第二，作好社交前的准备。就是有意识地创造条件，多次重复登场前的预备性演习，以使神态自然，语言流畅，情绪稳定。比如，你将在明天的社交场合发表讲演，那么，不妨先拟好稿子，念熟，再脱离稿子练几遍，再把自己讲话时别人的可能反应设想一下。这样一一准备就绪后，就不会出现“上场昏”了。

第三，学会刻意模仿。对那些在社交场合能做到泰然自若、活泼开朗、善于应付的人的言行举止和风度，仔细地进行观察、分析，并刻意地模仿。当然，这种模仿要结合自己的实际情况，力求做到融会贯通，扬长避短。模仿的面可以

广一些，努力做到取众人之长，揉合于自己一身，那样你就可以青出于蓝而胜于蓝了。

第四，争取锻炼机会。实践出真知，要使自己在社交中成长起来，最权威的办法是实践。当然，这种实践锻炼应由易到难，先在熟人范围内多发言，在家人、同事或朋友面前大声朗诵诗歌和散文，以增强其对腴腆怯场的抗力，然后，再一步步地扩大范围，更易场合，持之以恒，就能变得应付自如了。

6·35 自卑自艾

——交往障碍之二

自卑，在社交中也是一个常见的心理障碍。自卑是一种主观反常的自我意识，它一经形成便笼罩着整个的社会过程。

社交自卑心理形成的原因是多种多样的。人的一切属性，不论是性别、相貌、肤色、身高、体重、胖瘦等生理属性还是非生理属性，在社会活动中，都被赋予一定的社会评价意义，制约着人的心理。

就先天因素而言，相貌、肤色、身高、胖瘦等等，如果有某种先天不足，特别是身体残缺，就会滋生自卑，形成沉重精神负担，自惭形秽，影响社交。

后天的因素有两方面，一是家庭状况、父母的性格、职业以及对子女的养育态度等，对子女的自卑心理的形成都有密切关系。比如，生长在有政治、道德问题的家庭、破裂的家庭里的孩子，容易产生自卑心理；二是自己的生活挫折，特别是政治挫折，或事业下一事无成，或工作老落在人家之后等，以及社会适应性差，在人际交往中常处于困境，都会导致社交自卑心理的产生。

自卑心理的形成并不是一次性的，往往与屡次挫折的教训有关，确切地说，是消极地吸取“教训”的结果。

自卑心理形成后，如果处理不当，就可能与嫉妒结缘。自卑与嫉妒都是出于对别人成功的态度，所不同的是嫉妒多表现于攻击情绪，自卑多表现为羞惭的闭锁性。

因此，消除社交自卑心理：

一是正确对待自身条件的不如人意。自身条件是客观存在的，是静态的，而对待不如人意的主观因素，才是动态的。因此，操持客观条件的不是条件本身，而是主体的人。就拿困境来说，有些人消极地吸取教训，自怨自艾，一蹶不振；有些人则积极对待，冷静地分析，吸取教训，重新再做，力取成功。

二是扩大自己的内在光晕。众所周知，人际交往是彼此沟通思想感情的过程。在这个过程中，不可讳言的，外在条件是起着作用，但那是暂时的，永久性的是人的内在因素，特别是人格和品格。因此，外在条件不尽人意者，可以通过自身加强修养，去赢得人家的吸引。有篇得奖小说《矮的升华》就谈了这个问题。现实的社交生活中，我们经常可以看到：有些人貌不惊人，甚至很丑，但他心地善良、为人正直、态度谦虚、乐于助人、文明有礼，结果赢得了人们的普遍好感和尊敬。

不要自怨自艾，而要扩大人格光晕。这就是我们对社交自卑者的进言。

6·36 言语笨拙

——交往障碍之三

在人与人之间的应酬与说明，或者是略致问候、例行的祝辞中，非常活泼、感觉良好，振振有词的人有；举止安

详，一本正经或用流畅声调说话的人也有；揪嘴挠腮，结结巴巴、词不达意的人也有。这后一种人，被认为是“言语笨拙”的人。

日本坂川山辉夫认为，说话笨拙“是略微粗暴的错觉”。在坂川山辉夫看来，人是没有“说话笨拙”的，之所以说话笨拙，是因为没有明确说话的目的就开始说起来的缘故。

根据有关心理学家的见解和心理咨询的材料，我们觉得所谓“说话笨拙”的形成过程，大体是：

第一步，场合错觉。场合错觉产生的原因是对场合的不适应，诚惶诚恐。如学生进导师的工作室；对方是初次相晤的异性等。

第二步，心理紧张。场合的错觉，加上自己的过高期望，害怕失败，因之，内心紧张，说起话来就战战兢兢，打乱了原先的腹稿，结果或结结巴巴，或语无伦次。

第三步，短路思考。场合错觉，心理紧张，导致交往失败，自我悔恨，自然就归因于自己“说话笨拙”，这就是短路思考。

因此，要克服“说话笨拙”，要冲是疏通自己的思路，摆正笨拙的“归因”，进而解除短路思考，从思想上解决“我生来就笨嘴笨舌”的错误观念。在此基础上，从下面几方面进行自我努力。

第一，澄清心思。俗话说：“心清则话明，心慌则语乱。”因之，我们说话前，一定要澄清心思，明确说话的目的，盘算好用哪些话去实现目的，并对可能出现的情况及其应付办法也想一想。这样，开起口来，话就流畅了。

有人提出“三不”说：没有浮现想法，不说；想法不集中，不说；虽然想说，但不知说什么才好时，不说。这话是

经验谈，说明了心不清，语不出的道理。

第二，丰富语汇。语汇是一个人所用的词和短语的总称。语汇丰富，话语就生动，语汇贫乏，话语就单调。语汇与一个人的精神生活相一致，一个人精神生活贫乏，不可能培育出开阔的人情味来。因此，丰富语汇应从学习语言和丰富精神生活，双管齐下。

第三，善于学习。学习别人的说话技巧，纠正自己的说话“笨拙”。当别人表达某种思想感情很成功时，你就应当躬身自问：如果是我会怎样表达？从中进行比较，吸取可用之处，作为借鉴，牢记于心。

第四，恒于实践。体育也好，文艺也好，把技术学到手，都不是凭感性知识就能理解的。都要靠多次练习，即使是同样的练习，也要一回一回、一招儿一招儿地好好玩味，下苦功夫。说话也一样，不实践是不行的，恒于实践，久久见功。

6·37 为对方保守秘密

——交往道德之一

据说美国人的交往准则的第一条就是“为对方保守秘密”。我国呢？也一样，因为人的心理是相通的。

1959年庐山会议后，遭到错误批判的彭德怀回到北京后，陈毅同志就前往探望。两位老帅促膝谈心，无话不说。陈老总告辞时诚挚地握着彭总的手，千言归为一句，说：“老兄，想开点吧！大局为重。正好利用这段时间，读几年书，有话慢慢说吧！”这次谈话的内容，尽管“文化大革命”的高压，陈毅仍是守口如瓶。

我们知道，每一个人都有一些“隐私”，不能广之以

众，有些只能在自己与挚友之间“你知我知”。这些“隐私”可能是“伤心事”，如家庭纠纷，生理缺陷，也可能是个人的恩怨等。朋友之所以向你倾吐，说明他信任你，想得到你的同情、爱怜，及时帮助他出点子，想办法。

当然，朋友向你倾吐“隐私”，有时要求你保密，有时并没要你保密。但是，要求与不要求都一样，你听了后都应保密。

为什么要为朋友的隐私严格保密呢？

第一，既然是隐私，就是不便语之于人的东西。虽然事情本身并不见得有什么“丑”，但就朋友那一方面而言，起码他主观上认为“不美。”因此，你扬出去，对朋友是有损的。即使客观上未必有损，起码朋友是不情愿的。为什么我们要干朋友不愿意的事而损害情谊呢？

第二，朋友把隐私告诉你，说明他对你高度信任的，你扬出去对得住朋友的信任吗？朋友上了当，以后还能信赖你吗？

第三，既是隐私，多少有点秘或趣。你公诸于众，很难说不引起人们的风言风语，甚至被人歪曲或故意夸大，一传十，十传百，越传越离奇。这不仅不利于事情的解决，相反的还会把事情搞坏，甚至不可收拾。

陈老总和彭老总的私下谈心，我们绝对相信是光明磊落的，没有什么见不得人的东西。尽管如此，如果扬了出去，在十年动乱的年代，人妖颠倒，落在阴谋家手里，将会产生怎么样的严重后果，是难以想象的。

因此，在“为对方保密”上，衡量出一个人的成熟程度，也衡量出一个人是否可靠。

然而，话得说回来，为朋友“保密”是有条件、有原则

的。如果朋友做出有损于社会的事，要你保密，你就不能答应。应当启发朋友觉悟，主动坦白，承担责任；如果朋友坚持错误，你可向组织反映，以便组织上采取措施，共同帮助他及早认识和改正错误。只有这样，才是真正的爱护朋友。

6·38 言必信，行必果

——交往道德之二

近代文学家苏曼殊的绘画造诣很深，“声腾中外。”苏曼殊与赵伯先交谊甚笃。一天，赵伯先请苏曼殊作画。苏曼殊一口应承，但当时正忙着收拾行装准备去日本，没来得及动笔。谁知他俩分别不久，黄花岗之役爆发了。赵伯先是革命党人，他为黄花岗起义失败无比悲愤，呕血而死。苏曼殊得知好友去世的消息，异常悲痛，当即画了《荒城饮马图》，托人带回国内，焚化在赵伯先的墓前，以示哀悼。即使这样，苏曼殊还觉得愧对朋友，从那以后，就不再作画，以示内心的歉疚之情。

言必信，行必果，是一个人待人接物的基本品格，也是我们中华民族的美德。在社交中，要取得人们的信任与敬重，必须言而有信，俗话说“不求千金，只求一诺”。

周恩来之所以那么受人敬重，固然是他品格高超，能力超群，忠于祖国，但其中有一条是他信守诺言。1961年，周恩来一次视察农村，访问了贫农张二适家。临别时，张二适紧握总理的手，请求“抽空一定再来”。总理微笑着说：“有机会一定来，如果我不来，也一定派人来看你。”周恩来许下的“一定”就是“一定”。一年、两年、三年，一连五年，周恩来在日理万机的繁忙工作中，每年都派人看望张二适。国家总理对普通农民都如此坚守信用，我们在交往中就更应

信守诺言。

因此，我们认为，对待社交中的诺言，应当是：

第一，一旦许下诺言，就一定要实现，即使是付出代价，也要努力去实现。的确是非人力之所能为的，也一定要及时地向对方说明情况，请求谅解，当然，这是万不得已的。

第二，量力许诺言。有许多诺言是否能兑现得了，不只是决定于主观的努力，还有一个客观条件的因素。有些照正常的情况是可以办到的事，后来因为客观条件起了变化，一时办不到。这是常有的事。因此，我们在社交中，不要轻率许诺，许诺时不要斩钉截铁地拍胸脯，应留有一定的余地。当然，这种留有余地是为了不使对方从希望的高峰坠入失望的深谷，而不是给自己不作努力埋契机。自己必须竭尽全力。

第三，不能轻诺失信。有些人口头上对任何事都“没问题”、“一句话”、“包在我身上”，一口承诺；可是，嘴上承诺，脑中遗忘，或脑中虽未遗忘，但不尽力，办到了就吹嘘，办不到就噤若寒蝉。这种把承诺视作儿戏，是对朋友的不负责行为，要不得，迟早得为人所抛弃。

第四，警惕有人把许诺言作为骗取友谊与信任的手段。电影《子夜》中赵伯韬对吴荪甫的许诺，吴荪甫对“红头火柴”的许诺，“红头火柴”对工人的许诺，都是欺骗，都是尔虞我诈的“挡箭牌”。这类剥削阶级的伎俩，现实生活中并未杜绝，我们在社会生活中要多加警惕。

6·39 不弃旧友

——交往道德之三

“弃旧交则败，重旧交则兴。”不信，请听两则历史故事。

农民起义英雄陈胜，在未得志时结交了一些足登草鞋的穷朋友，他在向他们抒发“鸿鹄之志”之余，信誓旦旦“苟富贵，无相忘”。后来陈胜举兵抗秦，只半年，就成了拥有雄兵数十万的王者，实现了“苟富贵”。这时，那些聆听诺言的“佣耕者”，请求陈胜实践“无相忘”的诺言。可是，陈胜这时对这些“泥腿子”旧交不感兴趣了，下令轰走，这些旧友仍不知趣地死缠，陈胜就“斩之”。这一“斩”，老朋友们看了寒心，忿忿而去；新朋友们也感到陈胜靠不住，对他敬而远之。人心一失，陈胜还能站得住吗？司马迁总结这段历史教训，指出“此其所以败也！”

唐太宗李世民在当秦王时，有很多朋友辅佐他打天下。后来，他当了皇帝，威势赫赫，又结交了许多新朋友。据说，有一次李世民得悉旧友李劼得了一种怪病，需要人的胡须烧成灰当药引，便将自己的胡须剪下派人送去。李氏帝业的兴旺，能说与他那“既纳新交，又不弃旧友”之德无关吗？

社交中，“纳新交，重旧友”是一条基本的准则，也是应持的基本道德。朋友之间以相互信任、相互尊重为准绳。当初，你信誓旦旦，赢得了对方的信任，建立了友谊；今天，你对朋友冷淡了、忘却了、抛弃了，这不能就说明你当初对友人的种种“友情”是虚假的吗？因此，抛弃旧友，实际上就是对朋友的不尊重、不信任，也是对自己的不尊重、

不信任。

有些人用“吐故纳新”的理论为自己抛弃旧友的不道德行为作辩解，这是徒劳的。须知，灵魂的空虚和道德的堕落，是没有掩饰的遁词。社交中，有旧交有新知，这是自然的，它们并不矛盾，并不存在相互的排斥，俗话说“人怕钱少，不怕朋友多”。产生新旧朋友的抵触的处所，不是别的，正是自己的思想——剥削阶级的“有用者，朋友也”作祟，感到有些旧友已经无用了。既无用，留之成赘疣；抛之如敝屣，也就“理所当然”了。

因此，我们奉劝世人：当你地位高升，或经济发迹时，要牢记旧友为你今天优越的境遇所作的历史帮助与铺垫。有的曾旷日持久地为你提高业务出力；有的曾为你扫清前进道路上的障碍；有的在你遭受挫折或困难时给你种种的安慰与鼓励；有的曾批评你使你头脑清醒……当然，这种帮助与铺垫有的有形，有的无形。你难道能抛弃这些为你发迹的直接或间接的“功臣”吗？不仅不能抛弃，而且要衷心感激。

因此，我们奉劝世人：当你发迹后，不要鼻子朝天，把人家视作碌碌之辈，斜着眼睛看人，说话打哈哈，拿腔拿调，冷若冰霜，给人家指着脊梁骂：

缺德！

6·40 不弃后进

——交往道德之四

大雁起飞有先有后，花儿开放有早有迟，人的10个指头都不一样长。所以，——人群中先进与后进，也是很自然的事。

“花靠叶捧，人靠人帮”、“一个篱笆三个桩，一个好

汉三个帮”。一个人生活在上，总是需要别人的帮助的。朋友有缺点，有错误，不等于朋友道德缺损；朋友道德有缺损，不等于不可救药，即使是不可救药，也应做到仁至义尽，以尽朋友的社会职责。

“所谓友谊，这首先是诚恳，是批评同志的错误。”（奥斯特洛夫斯基）法国作家拉封丹写了一则寓言：南风和北风比试，看谁能把一个人身上的衣服脱掉。北风施展威力，行人为了抵御北风的侵袭，把大衣裹得紧紧的。南风则徐徐吹动，顿时风和日暖，行人只觉春温身上，始而解开钮扣，继而脱掉大衣。我们结交后进者，维护友谊、发展友谊，就应当诚恳地帮助后进者，充分运用这种南风心理机制，进行批评，使之变后进为先进，共同进步。

一是“滚雪球”。所谓“滚雪球”，就是先批评不痛不痒的小问题，使对方易于接受；然后，循序渐进，将雪球越滚越深入到症结所在。可见，滚雪球就是对被批评者自尊心的因势利导。

二是“背后鞠躬”。所谓“背后鞠躬”，就是你在批评、规劝别人时，不妨通过第三者“漫不经心”地向他转述你的意见，或者创设条件让他“无意中”听到批评意见，如同许多电影中常用的“隔墙有耳”的手法，让一方“无意中”听到对方的表白而解开心里的疙瘩。

三是“以矛攻盾”。欧阳修批评宋祁就是运用这个原理。宋祁爱用冷僻字，欧阳修欲加批评，但考虑到人家比自己大20岁，碍于面子，又不好直说。一天，他去拜访宋祁，恰好宋祁不在家，灵机一动，便在门上写道：宵寐匪贞，札闼洪休。”随后就在附近散步。宋祁回来，见门上的字，又不解其意，很是恼火。这时，欧阳修上前施礼：“弄脏了您

的门，真抱歉。这8个字就是‘夜梦不祥，题门大吉’啊！”

“你就写‘夜梦不祥，题门大吉’好了，何必用这个冷僻字？”欧阳修哈哈大笑：“这就是您老修唐书的手法呀！”

‘迅雷不及掩耳’多明白，您编写成‘震雷无暇掩聪’，这样的史书谁能读懂呢？”宋祁听了，又惭愧又感激，往后就把毛病改掉了。

四是“寓否定于肯定”。一次，李世民与魏征发生了争吵，下朝后扬言要杀掉这个“乡下佬”。长孙皇后穿上礼服，立于庭前。李世民惊问其故，她说：我听说君主英明臣就正直。如今魏征正直，是因为陛下英明，我怎能不祝贺呢！”李世民终于悔悟，更加信任魏征。用祝贺代替批评，寓否定于肯定。

五是“架梯下楼”。有的人已知错误，但为保全“面子”对批评就是不接受，你就可以架个梯子让他下楼，不必争你错我对。

“天下莫柔过于水，而攻坚者莫之能胜。”（老子）团结后进，共同前进，当以此为效。

6.41 不以亲疏分级

——交往道德之五

孔子在《易·系辞传》中说：“上交不谄，下交不渎。”“谄”，谄谀，谄媚阿谀，用卑贱的态度向人讨好；“渎”，怠慢，不敬。不谄不渎，就是平等。一视同仁。

平等，自古以来就是社会交往的原则，也是一个人待人接物的基本道德观。

周总理一次设午宴宴请日本著名乒乓球运动员松崎君代，请西园寺公一夫妇、日本乒协负责人长谷川喜太郎和“智

多星”获村伊智郎作陪。总理对松崎招待热情周到，专做了合她胃口的饭菜，但也时时穿插同其他人的问答。席后，总理给松崎送了礼，也给其他陪客送了礼。这样“四美（良辰、美景、赏心、乐事）俱，二难（贤主、嘉宾）并”，怎不使主宾皆欢、主客陪客尽兴呢？

然而，现实生活中的有些人，他们并不如此。他们在社交场合，以亲疏分等次，以尊卑论级别，庸俗不堪。比如家宴，席上坐着男主人、科长和几位同事，一盆盆菜上桌时，男主人把科长面前已吃得半空的菜盘推向他方，接过热菜放在科长面前，接着便笑容可掬地给科长夹菜、斟酒，而对其他同事只是敷衍一声“请”而已。

这种以庸俗当文雅的待客方式，只能令人生厌。我们知道，社会主义制度下，人与人之间在政治上和人格上是平等的。“真正的友爱，只能从处于平等的地位上产生。”（宋振庭《唯以平等待人方可谈友爱》）朋友们坐上你的家宴桌，并不一定是为了吃点什么，喝点什么，主要的是通过这种社交形式互叙友情。你冷此热彼，被冷者似乎矮了一节，当然不高兴，只是碍于情面不说而已，个个心中有数；被热者，也未必心里好受，实际上自己或无意或有意地被推向被冷者的对立面，形成人为隔阂。

怎样做到平等待客，不拘尊卑一视同仁呢？要从思想到行动，做到：

第一，不要以尊卑定冷热。

地位的高下，只是在工作关系中发生作用，但在日常生活的交往中地位是平等的，不存在尊与卑，因此，也就毋需冷与热。一视同仁有益于官民关系；冷与热不管其用意如何，只能给关系笼上阴影。

第二，不要以亲疏定冷热。

人与人交往，亲疏是自然的，有密友，也有一般朋友；但是，在交际场合，还是一视同仁为好。如果要分冷热，还是对疏者热对亲者冷为宜，因为亲者关系密切，相互比较了解，随便些不至于产生变故，疏者关系不深，热些是礼上当然。

第三，不要以礼品定冷热。

礼轻是朋友，礼重也是朋友，如果以礼的轻重定冷热，那圣洁的友谊不就成了利上的交易吗？

6.42 正确对待荣誉

——交往道德之六

《新唐书》的纪和志部分是欧阳修撰修的，列传部分是宋祁撰修的。脱稿后，宋仁宗皇帝下诏，命令欧阳修对全书进行加工润色，使之文体一致。欧阳修感到为难，一来宋祁是自己的长辈；二来宋祁工诗能文，素有真知灼见，造谐颇深，诗写得尤为佳丽；再者，各人想法，毕竟不同，自己怎能贸然去修改别人的文字呢？思之再三，皇帝的旨意难于从命，于是，连夜写出奏折，请求皇上收回成命。仁宗看了，感到欧阳修言之有理，就不再提起这件事了。

接着，又出现署名问题。按照传统旧例，一本书由几个人合撰，只署其中职位较高者的名。当时，欧阳修是枢密副使、参知政事，而宋祁是翰林学士，当然应当署欧阳修的名。但欧阳修不愿这样，他一向尊致宋祁，两人交谊又深，感到宋祁在修《新唐书》的过程中，花费的心血比自己多，自己怎能凭职位而掩盖他人的功劳呢？于是，他又奏明皇上，主张同署二人之名。皇上准奏。

社会是个大舞台，人与人之间的关系，就像一场戏中的角色与角色的关系一样，是互相牵制的，戏唱得成功与失败都是合作的结果。花靠叶拱，人靠人帮。这种关系，在社会性的大生产中，合作只有直接与间接之分，而没有有或无之别。因此，这里面就发生了如何对待成功的荣誉和失败的责任的归属问题。有德行者，大多把荣誉更多的归于他人，把责任归于自己；欠缺德行者，往往反之，把功劳归给自己，把责任推给别人。

友谊的本质是无私的，也只有用无私灌溉的友谊之树才会万古长青。如果把荣誉实事求是地大家分享，友谊就能日见深笃；否则，把荣誉归于自己或更多的归于自己，夺友人之功，友谊就难于久存，人家一次吃亏，二次吃亏，第三次就不会再干了，你只好当“寡人”。

欧阳修是封建士大夫，我们20世纪的人当然不会甘居古人之后。

6·43 正确对待恩怨

——交往道德之七

生活好像是一部巨大的教科书，它教我们学到许许多多东西；然而，生活又不像教科书那样有系统，那样完整，有许许多多的内容又要靠我们自己去体察，去品味，“恩”与“怨”就是要我们体察、品味的问题之一。

雨果《悲惨世界》中冉·阿让和卞福汝主教，有这样一段故事：冉·阿让服了19年苦役被释放后，饥寒交迫，无人理睬，卞福汝主教在家里热忱地招待了他。然而，冉·阿让却以怨报德，偷了卞福汝主教的一篮子银器，不辞而别。当冉·阿让被警察押回来对质时，卞福汝主教又以德报怨，不

仅替他遮掩了盗窃行为，而且又送给他一对价值昂贵的银烛台，并对他说：“不要忘记，永远不要忘记您允诺过我，您拿这些银子，是为了去做一个诚实的人用的。”冉·阿让虽然没有允诺过什么，但从那以后，他懂得了人生的真谛，改恶从善，不再报复任何人了，而且用自己的全部力量去帮助别人，终于成了一个诚实的人。

在某些铅字印成的教科书里，卞福汝主教的行为和冉·阿让的转变，同样不可理解。然而，现实生活中，它却实实在在的存在着，过去有，现在有，将来也肯定会有。看来，铅字的教科书要学，生活的教科书也要翻。

我们希望在社交中，人与人之间都是以德报德，大家拱手相贺，弹冠相庆。但是，这样静谧的世外桃源不多。更多的是恩与怨的犬牙交错。怎么办？听段历史故事吧！

小说《三国演义》中描写，袁绍进攻曹操时，请陈琳写了一篇檄文，陈琳才思敏捷，斐然成章，在檄文中，不止把曹操骂得狗血喷头，还骂到曹操的父亲、祖父的头上。当时，曹操恼怒至极，气得全身直冒冷汗。不久，袁绍兵败，陈琳为曹军所俘。人们总以为，这下陈琳将死无葬身之地。谁知，曹操抛弃前嫌，委陈琳以重任。陈琳很受感动，后来为曹操出了不少好主意。

所以，我们认为：

其一，别人有德于你，你不应该忘记。要还之以德；如果无德可还，但绝不能以怨报德。

二是别人有怨于你，你不要牢记，不要持“人若犯我，我必犯人”去以怨报怨，不妨学一下卞福汝主教和曹操，以德报怨。

三是你有德于别人，不要记于心。如果你记于心，思图

别人的报酬，那你的德就要加上引号了。

四是有怨于别人，必须记于心，及时向人家道歉或进行弥补，求取人家的谅解。

6·44 正确对待小节

——交往道德之八

刘备有一句名言：“莫以善小而不为，莫以恶小而为之。”的确，大海的波涛汹涌源之于涓涓细流，没有小是不会有大的。大恶起于小恶，大善来自小善。因此，不论小而谈大，只能说是侈谈。

然而，现实的社交场合，我们经常可以看到这样的现象：比如，会场上不许抽烟，有的人却偏偏烟不离嘴，吞云吐雾，呛的别人直打咳；比如，大家聚在一起讨论问题，有的人却脱下鞋袜，把脚提上椅子，大抠起脚丫；比如，大家逛公园，有的人瓜皮果壳随地抛；比如，排队插队、上车抢先恐后……。诸如此类，你若要说，那是“小事一桩，何必顶真！”；你若再说，那就有可能被扣上“只拣芝麻，不抱西瓜”的帽子。反常似乎成了正常！

我国是文明之邦，自古以来既讲究大节，又讲究小节。“曾子避席”的故事就说明了这一点。曾子在与人交往中，当别人对他说话时，他总是认真的听，从不打断对方的说话，如遇到师长、老人同他说话，他就马上离开座位站起来，净耳恭听，以示对说话者的尊敬。当然，时代不同了，一些繁文褥节应当删剔，赋予时代气息。

遗憾的是有些人倒脏水时把婴儿都倒了，批判吸收文化传统时，抛出了“小节无害论”。似乎一个人只要“大节”保住了，就可以为所欲为，甚至把这种不拘小节的行为冠之

于“革命行动”。于是乎，谁拘小节谁就是死抱“封资修”大腿不放；谁不拘小节，谁就越“革命”，真理就是这样被无情地阉割。

歌德说得好：行为是一面镜子，在它面前，每个人都显露出各自的真实面貌。”很难想象：一个不拘小节、小节丧尽的人，会是一个政治上可靠，道德情操上高尚的人。恰恰相反，只有处处拘小节的人，才是真正的有德者。周恩来身居总理，理发排队，吃饭交钱，会见外宾误了餐，为了不劳碌炊事人员，就在职工食堂买上三只窝头和一碟小菜对付一餐，夜间到宾馆访客，怕开电梯影响别人休息坚持步行上楼。瞧！总理多体贴人，多拘小节！

祸患常积于忽微。社交中小毛病不改正，小节不拘谨，随着日长月久，积累起来，形成不良习惯，就会成为不受欢迎的人，招来人们对你的指责和厌恶，对你避而开之。相反，时时考虑别人，考虑公共场所的秩序，注意拘小节，不仅表示对别人的尊重，而且也表示对自己的尊重，必能赢得人们对你的人格与尊严的承认，赢得朋友。

6.45 不能万能交

——交往一忌

中央电视台曾播过一段相声《不正之风》。相声的主人公名叫“万能交”，此公交友的面很广：他和布店、肉店、饮食店的营业员交朋友，和医院里的工作人员交朋友，和汽车司机交朋友……，真是什么朋友都能“交”。“万能交”的交友目的，是为我所用。比如，帮助我弄几块便宜的衣料，帮助我弄几斤排骨，帮助我弄几张病假条……，甚至吃早点可以不排队并且吃上炸得又老又脆的果子。拉关系，搞“关

系户”，我给你便宜，你给我好处，互相利用，这是“万能交”交朋友的手段。他为了用汽车，就给司机送上一条过滤嘴的凤凰牌香烟；为了吃早点方便，就替饮食店的“徐姐”买了一块便宜的衣料……。友谊等于交易，这就是“万能交”的交朋友公式。

欧阳修认为，朋友有两种：一种是“以同道为朋”，一种是“以同利为朋”。他指出：以道义相同结为朋友的，“以之修身，则同道而相益，以之事国，则同心而共济，始终如一”，是真朋友；以私利相同结为朋友的，“所好者利禄也，所贪者货财也，当其同利之时暂相党引以为朋者”，“及其见者而争先，或利尽而交疏，则反相贼害”，是假朋友。

显然，“万能交”是“以同利为朋”的假朋友。不足为交。

问题是在当前的社会生活中，由于风气不正，所以似乎不行“万能交”，许多事情都难于办成。人有生理需要，也有心理需要，并不是不吃人间烟火的精灵。因此，纯理论要求有时很难行得通，必须面对现实，实事求是。

怎样既不“万能交”，又能合情合理地解决人与人之间的某些交往关系呢？

一是端正友谊观。友谊的旋律是“政治上互相促进，工作上互相支持，学习上互相帮助，生活上互相关心。”我们必须紧紧地按着这个旋律跳舞，出了旋律，就是互相利用。互相利用的结果必然是“见利争先”、“利尽交疏”、“反相贼害”，友转为敌，两败俱伤。

二是划清交情与公事界线。交情是交情，公事是公事。公事应当办得公，按原则办，不可以公徇私，以公事应酬交

情；交情应尽力去关心、爱护、帮助朋友。这期间的分水岭就是“原则”二字，原则内秉公，原则外尽力。

三是摆脱关系网。关系网本身就是损公肥私、损人利己的。一个人在关系网中受益，必然在关系网中损身。所以，如果陷进关系网，要及早抽身。记住：藤萝爬得再高，终久成不了大材；独立自持成长的青松，才永远翠绿青葱。

6·46 不能江湖义气

——交往二忌

“义”，辞典解释为“合宜的和正直的举动”，“义气”就成了“甘当风险的气概”。因此，作为“义气”本身是褒的，无情无义在任何时代、任何社会都是行不通的。

问题是义气的冠词“江湖”二字。在漫长的封建社会中，广大劳苦大众常常被反动统治者压迫剥削得妻离子散，家破人亡。他们只好流落他乡，闯荡江湖。因为他们有着共同的命运，所以很容易团聚在一起，以“义”相聚，以“义”相激励，以“义”相约束。

“江湖义气”，大致有3种模式。

一是“流浪汉”模式。“在家靠父母，出外靠朋友”是他们的行径。这是什么意思呢？请看那些以“变戏法”为生的流浪汉，他们占场地，敲锣鼓，双手一拱“出门靠朋友”，意思是说：你如果有钱，看了“戏法”扔下几个帮帮兄弟的忙；如果没有钱，请站着凑热闹，代兄弟捧捧场；如果没钱又不捧场，请别揭穿“戏法”的西洋镜”，代兄弟包涵包涵，否则就不够朋友了。

二是帮会模式。游民无产者聚在一起，互相保护，互相帮助，有时也反抗地主、买办、官僚，如建国前的哥老会、

三合会、大刀会、在理会等。由于他们实行“行帮主义”，所以容易被强豪恶霸所操纵，在群众中起破坏作用。

三是流氓模式。即流氓头子打“江湖义气”旗号，行为非作歹之实。如旧上海滩的黄金荣、杜月笙、张啸林之类，结帮营私，称霸一方，其性质是完全反动的。

理解了这些，“江湖义气”是什么东西，社会主义制度下的80年代该不该闹“江湖义气”也就可不言而喻。

然而，有些人却胡里胡涂地拾起这面封建破旗，聚在一起“不求同年同月同日生，只求同年同月同日死”，“有福同享，有难同当”；彼此“哥们”“姐们”地叫得连天响，宣扬要“闯荡江湖”“两肋插刀”……。结果呢？大抵是并不怎么妙哉的。他们有的搞什么“劫富济贫”，走上了犯罪的道路；有的闹什么“闯荡江湖”，破坏了社会治安；有的要“两肋插刀”，最后关进了班房。

也许有人会说：“江湖义气”不好，但“哥们义气”、“姐们义气”的友情却是深的。友谊么，当然是要讲“友情”的，没有“友情”，也就不成其为友谊了。问题在于：“哥们”、“姐们”的“友情”高尚吗？健康呢？不高尚、不健康的“友情”再深也不能要。是吗？！

6.47 摒弃异性意识

——男女交往之一

人口中，男女各占一半。如果男女交往这条渠道堵塞，那么，我们社会的整个社交面，就要缩小了一半。

从社会学的角度看，男女是共同维护社会存在和推进社会前进的动力，一个人从儿童期起就必须学习男性和女性的角色，学习男性和女性的交往，以期关系契合。

从心理学的角度看，男女的心理特征是不一样的。就其思维而言，倾向不一，男性比较奔放、敏捷，富于想象力，而女性则比较缜密，富于分析力；就其气质而言，倾向亦异，男刚女柔，等等。通过社交，男女两种不同的思维优势和气质优势等互相结合，互补短长，对彼此的成长，相得益彰。

因此，男女开展社交，对男女的自身，对社会，都十分重要。

然而，男女交往也的确存在其特殊的心理问题。我们知道，个体发展至青春期，性的发育开始并臻至成熟，性意识开始觉醒，彼此对异性产生本能性的向往和倾慕，渴望体验异性的心理、性格、感情等，这无疑是男女开展社交活动的积极一面。但是，由于当前性的科学知识还没有普及，男女对自身的性和对对方的性总觉得神秘，加上社会上“男女授受礼不亲”的封建残余意识的作梗，男女对社交，特别是女方感到羞涩、不习惯，戒备重重，而一旦进入社交，交上异性朋友，就自觉或不自觉地与婚姻联系起来，这无疑是男女开展社交活动的消极一面。

怎样拆除男女交往的心理屏障进行健康的交往呢？

第一，必须摒弃极端的异性意识。

所谓“异性意识”，就是对性的关心与冲动的抑制，表现于行为上，轻者脸红耳赤、轻度口吃，动作粗笨欠文雅；重者揪耳挠腮、惶恐不安、举指失措、甚至觉得别人比自己行，跌入自卑。

摒弃异性意识，就是思想上要丢弃一切思虑与困惑；行动上要拿出自然而坦率的态度，即拿出同性朋友或与自己同血统的姐妹交往的心情，同异性交往。

第二，必须态度诚实纯真。

态度诚实纯真的具体化是，一方面把原原本本的自己原原本本地表现出来，不要为了取得好印象而矫揉造作；另一方面言语要力求轻松愉快，切忌谈吐可能给对方联想及性方面的话。

第三，必须把恋爱放进括号里。

男女接触多了，对异性萌发倾慕与爱恋的念头，是自然现象。然而，友情毕竟不是爱情，其间有量的不同，还有质的差异。所以，最好将恋爱念头抹去或放进括号里，以保持友谊的纯真；否则，友谊迟早得天折。

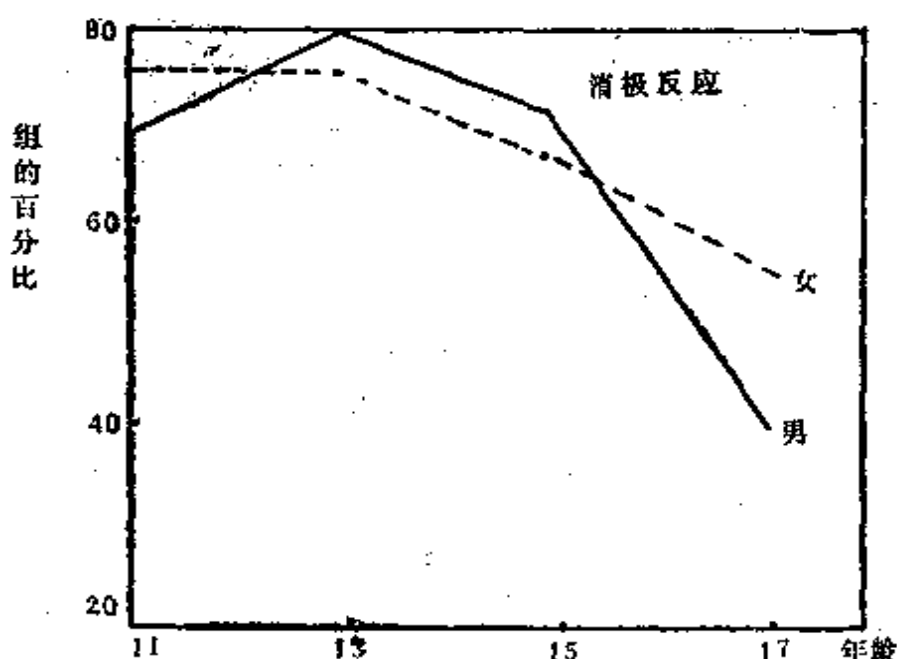
6·48 公开交往

——男女交往之二

男女的素质，生而有别，其社会角色的地位亦不同；所以，他们在对朋友的需求方面存在明显的分野。据美国心理学家道文等的观察认为：女性对朋友有所期望，她们要求的朋友是忠诚的、可信赖的，支持情感的源泉是可靠的；男性则不然，他们在集体活动中很少神经过敏和移情作用，对朋友的要求，是亲切的、协作的，能够控制攻击性的冲动的。

柯尔曼对11~17岁的男女做了大量的研究，发现女性对友谊关系，表现出更多的焦虑情绪。紧张、妒忌和与要好朋友之间的矛盾，也是女性比男性多。情况如下页图。

据认为，女性对友谊关系比男性更有焦虑情绪的原因，首先是由于男女的社会化过程和社会地位的不同；其次是友谊对男女意义的不同。男性强调客观知识因素（相互深刻的理解），以及理智上的相似因素（有共同的兴趣、思考能力等），女性则强调情绪需要的满足。



因此，心理学者提出男女的“公开交往”原则。

首先，交往内容公开性。男女的交往，必须以彼此的学习、工作以及有关事务为内容，而这些内容都是“光明正大”、没有什么不可告人的，不要寻找借口而无事登三宝殿。

其次，交往方式公开性。最好是与彼此的学习、工作等相联系的集体性活动，平时的接触也应在公开性场合进行，光明磊落，落落大方，不要避开人们的监督的单独幽会。

再次，交往距离公开性。据美国心理学家霍尔的研究，人际是存在着空间距离的。18英寸的接触是角力、调情、或亲昵的交谈。在这个距离内，人们传递相互的信息就不仅仅依靠语言，而且靠接触、微笑、身体的热度，每人都能感受到对方呼吸的快慢、皮肤肌理及颜色的变化。1.5~2英尺是私人的空间距离，它相当于生活在非接触性文化中的个人企图维护的私人空间的大小。妻子可以自由自在的呆在丈夫私人空间距离之内，如果其他女人试图闯进这个距离，妻子就会大发雷霆。

因此，男女交往的接触，尤为单独接触，不要贸然进入个人空间距离。

6.49 防止早恋

——男女交往之三

男女相恋，天经地义，无可非议。早恋之不该，不是不该在“恋”，而是不该在“早”。

所谓早恋，通俗的说，就是男女还没有达到恋爱年龄（一般在20岁以后，男的还得相应加2~3岁）就谈恋爱。早恋的特点之一是恋爱双方都欠缺适应社会和组建家庭的能力；之二是冲动有余，理智的友谊观、爱情观不足，甚至还没考虑与爱情有关的各种社会因素，因此，心理学家们把早恋视作“不自觉的爱情”。

据研究，具有如下特点的人容易早恋：

- （1）学习成绩差，对学习不感兴趣；
- （2）学习好，才貌出众，但意志薄弱；
- （3）对个人前途不抱希望，欠缺上进心；
- （4）家庭缺乏温暖和爱抚，需要别人同情和理解，尤为女孩，希望得到安慰和温存；
- （5）经济困难，虚荣心强，容易为贪图别人的财物或喜欢听别人的甜言蜜语而早恋；
- （6）亲友中有生活作风不好或犯有两性错误的人，受其影响而过早涉足“爱河”；
- （7）看了黄色淫秽书刊、影视，接受影响。

早恋的模式，大致有三：一是默默的爱，把对对方的爱深藏心底，甚至直至分离也未向对方流露；二是不专一的爱，感到有多个可爱的异性，经常同喜欢的异性在一起；三

是专一的爱，即对某一异性有特殊爱慕，形影不离。

早恋的感情虽然强烈，但远没有像成年后的青年恋爱那样深刻和丰富的社会内容，往往只是一种朦胧的对异性的眷恋和向往。这种向往，感情成分多，理智成分少；还没有自觉意识到必须专一；还没有确立必须以建设家庭为目标。因此，它是不稳定、不成熟、未定型的恋爱，与成年人的恋爱有着实质性的区别。这说明对早恋的疏导是可能的，不存在“拆散鸳鸯”，也不存在给早恋者“留下心灵创伤”问题。

疏导的原则是尊重、理解、关怀、引导。尊重孩子的人格；理解孩子的美好而纯真的感情；关心孩子的思想、学习、生活；引导孩子回到集体中，减少与异性的个别往来。

疏导的内容，是教育孩子用理智约束自己的感情。如果心中有了爱的萌芽，要理智的珍藏心底，待条件成熟后再萌发。

疏导的方法切忌简单粗暴。有些家长对孩子的性爱心理视作洪水猛兽，以为早恋就是思想意识有问题，就是生活作风有问题，就是变坏了；于是，动辄打骂，搞逼、供、信，甚至勒令、制裁，如临大敌。有些家长虽不打、不骂、不训，但在“洪水猛兽”的思想支配下，教育时的语气、脸色都给孩子难以承受的压力。

简单粗暴不仅收不到效果，相反的，还会引起逆反心理，弄成两代人反目，适得其反，把孩子推向其早恋对象的怀抱。

6·50 友情与爱情的泾渭

——男女交往之四

友情、爱情，一字之差，相距千里，泾渭分明。

友情与爱情的联系有三：就性质而言，两者都是人类之情，彼此平行；就关系而言，两者交叉，彼此相容，友情中溶

着爱的成分，友情真挚，爱情中揉着友的成分，爱情才深笃；就发展而言，友情是基础与前提，爱情是友情的发展和质变，但友情可以发展为爱情，也可以永远只是友情，它们的转化是有条件的，并非必然。

但是，友情与爱情，颇似“私有制”与“公有制”，虽可互补，然性质不同，不能混淆。其区别：

一是支柱不同。友情的支柱是“理解+理智”，爱情的支柱是“理解+感情”。友情的理解，不仅是熟悉对方的长处、优点，就是缺点、短处也认清，这种理解是“理智性的”；爱情则不然，它是对对方理解后的美化，把对方视作合乎自己理想伴侣后才产生的感情，这种理解是“感情性的”。二者截然不同。

二是地位不同。友情的地位是“平等”的，爱情却要求“一体化”。朋友之间立场相同，地位平等，彼此之间无须多余的客气，如果遇到朋友不对时，可直率、坦然地提出忠告，必要时不惜动怒，也要义正词严地规劝，因此，既有人格的共鸣，也有剧烈的冲突；爱情则不然，它要求一体化，情人之间，只能相互融合，而不能互相碰击。

三是体系不同。友情的体系是“开放”的，爱情则是“关闭”的。两个人有坚固的友情，当人生观相同、志趣相投的第三者、第四者想加入的话，大家都会欢迎；爱情则不然，两个人在恋爱，如果第三者从旁插进，是不允许的，会立时生起嫉妒心理和发出排斥行为。

四是基础不同。友情以“信赖”为基础，爱情则始终纠缠着“不安”。一份真诚的友情，具有绝对的信赖感，即使分开了，彼此的心里都是安稳的；爱情则不然，一对相爱的男女，虽然不存在彼此的不信任，但是彼此老是被种种的不安

所包围，害怕变故与不测。

五是心境不同。友情的心境充满着“满足感”，爱情则充满着“欠缺感”。当两人交往，成为亲密的好朋友时，彼此都有满足的心境；爱情则不然，当两人成为情人时，虽然初期会有一时的满足，但不久彼此都得接待不满足的拜访，总希望有更强烈的爱情保证，经常受一种“莫名的欠缺”所追随，有着某种“着急”的感觉。

友情耶？爱情耶？当处于十字路口徘徊、踟躅时，依据上述5个指标，仔细地观察、反省，并作综合分析，一般是有助于定向的。

6.51 性报偿

——男女交往之大忌

在心理咨询中，未婚失贞和已婚失身者中，我们发现许多是“性报偿”所致。嗣后，给自己蒙上终生的不幸阴影，有者酿成人间悲剧，令人心酸。

“性报偿”是古今中外都存在的一种社会现象。因为读者尚未在书刊上见到这种提法，所以有些生疏。为了在本书中讨论这种社会现象，我们权且用“性报偿”一词。

何谓性报偿呢？笔者试划了这样一个范围，即性报偿多指这样的性行为：其主要动机不是为了追求性欲快感，也不是为了现钱；双方不是合法夫妇；一方对另一方未进行欺骗；双方是自愿进行的。

这就与强奸区分开了。强奸是指一方（主要是男子）使用暴力与另一方（主要是女子）性交。

这就与诱奸区分开了。诱奸是用欺骗的手段使异性与自己发生性行为。

这就与妓女卖淫区分开了。一般人对妓女卖淫的狭窄概念为：将与己性交的权力出售给男人们，以便为这种行为本身获取金钱报偿的妇女。

这与一般通奸也有区别。一般通奸是指男女双方没有夫妇关系而发生性行为（多指一方或双方已有配偶。但只能区别于那些双方以性快感为主要动机的通奸，而实际上，性报偿可以说属于不以性快感为主要动机的另一部分通奸。

由于性报偿种类多样，程度各异，而且都掩盖其真正性行为动机，所以它的区分界线又不十分清楚。比如，它正像广义的妓女卖淫的概念。因为广义的概念中包括这样的情况，即为非金钱报偿，或为礼品，或为其它照顾，而发生一次性行为的男女。又如，如上所述，它包含在通奸中，是其中一部分。

我们不是从法律方面追究，所以仅分析这种社会现象，说明其大致含意就可以了。

“性报偿”的原因很多，有的是人家教我“技术”；有的是人家“提拔”了我；有的是接受了人家的“恩惠”，有的是人家“救”了我；有的是为得到有关证件或文凭；……为了“报答”而献出自己的身体。湖北的一位姑娘信上是这么说的：“我连自行车带人滚进塘里，是他冒着刺骨的寒风下塘救了我，并把我送进了医院。我出院了，而他却为我染上风寒仍躺在床上。我带点礼物去看他，他还说我不该破费。……没有他，我早就不在了。……我想报答，看样子他什么也不缺。而且觉得怎么报答都太轻……我是女人，我献出了身体……总以为这样了却心愿，谁知却种下了怎么也刨不掉的祸根。”

问题就是这样清楚，怎样认识和处理这类社会现象呢？首先，关于性行为问题。

性行为，必须以爱情为基础，以婚姻为条件。恩格斯说：“对于性交关系的评价，……是不是由于爱情，由于相互的爱而发生的？”接受人家的恩德的感情是“感激”，它是因对方的好意或帮助而对对方产生的好感。这个“好感”是属于人类的“敬爱”、“友爱”范畴，与爱情是两码事，爱情是男女相互间的感情倾慕、思想共鸣、个性的契合以及异性的吸引。既然是两码事，那就不能混而为一。

再说，爱情必须以婚姻为条件，就是说性的行为是婚姻的专利品。只有以婚姻为条件的性关系才是合法的，离开婚姻的性行为，不管出于什么原因，也不管处于什么情境，都是非法的，也都为道德所不容。

理论上是这样，事实上也是这样。要不，性报偿后怎么会出现种种的不幸，甚至酿成悲剧呢？

其次，关于报恩问题。

知恩懂报，是一个人有道德的表现。一个人如果忘恩负义，那倒是应该受到谴责的。问题是怎样“知恩懂报”。我们认为，把人家的好处牢记于心，学习人家的长处做个助人为乐的人，光大施恩者的光晕，送点东西，比如纪念品，与施恩者作为朋友往来，就是最好的“知恩懂报”。性报偿是不可取的危险下策，也无意义。

一般说，施恩者如果是有德行的人，他是不会图报的，对你的性报酬也是不会接受的。如果接受了你的性报偿，那他的恩就要打引号了。如果施恩者索取性报偿，那他就是卑鄙小人，对卑鄙小人还有什么“恩”呢？

附：交际能力自测

• 测题 •

1.一位女朋友邀请你参加她的生日，可是任何一位来宾你都不认识：

①你非常乐意地去认识他们。

②你愿意早去一会儿帮助她筹备生日。

③你借故拒绝，告诉她说：“那天已经早有别的朋友邀请我了。”

2.在街上，一位陌生人向你询问到火车站的路，这是很难解释清楚的，况且，你还有急事：

①你让他去向远处的警察打听。

②你尽量简单地告诉他。

③你把他引向火车站的方向。

3.你的好朋友到你家来，你已经有两个月没有见到他了。可是，这天晚上，电视上有一部非常精彩的电影：

①你关上电视机，让这位朋友看你假期中的拍摄的照片。

②你说服朋友同你一道看电视。

③你让电视开着，同朋友一起聊天。

4.你亲戚给你寄来一些钱：

①你把钱搁在一边。

②你和你的朋友们小宴一顿。

③你买一些东西装饰一下你的卧室。

5.你的邻居要看电影去，让你照看一下他们的孩子，孩子醒后哭了起来：

①你关上卧室的门，到餐厅去看书。

②你把孩子抱在怀里，哼着歌曲想让他入睡。

③你看看孩子需要什么东西。如果他无故哭闹，你就让他哭去。

6.如果你有闲暇，你喜欢干些：

①与朋友一起看电影，并与他们一起讨论。

②到商店去买东西。

③呆在卧室里听唱片。

• 方法 •

在每题的3个答案中，选择一个适合于你的，并对照下表计分：

题 序 \ 分	1	2	3	4	5	6
①	2	1	3	1	1	3
②	3	2	2	3	3	2
③	1	3	1	2	2	1

• 鉴定 •

14~18分，说明你非常善于交际，你的伙伴们非常爱你。因为你总是面带笑容，为别人考虑比为你自己考虑得多，朋友们为你而感到幸运。

8~13分，说明你不喜欢一个人呆着，你需要有朋友围在身边。你非常喜欢帮忙，如果不花费太多精力的话。比起爱来说，你更加寻求被爱，但这是不够的。

7分以下，说明你置身于众人之外，仅仅为自己而活着。你是一位利己主义者。不要奇怪为什么你的朋友这样少，从你的贝壳中走出来吧！

附：交友能力自测

• 测题 •

1.除了父母配偶或兄弟姐妹，你是否还有一个可以互诉衷肠的“知心人”？

2. 你有两个以上交了多年的“老朋友”吗？
3. 你有一个起码称得上“知己”的异性朋友吗？
4. 除了同龄人以外，你是否也有一些“忘年交”？
5. 当你遇到意外事故时，你是否能轻而易举找到一个朋友帮你解难？
6. 你是否能每周至少一次去朋友家坐坐？
7. 遇到节假日，你是否会常想念朋友们？
8. 朋友邀你去玩玩时，在一般情况下，你是否会找点诸如“最近我太忙”之类的借口婉言谢绝呢？
9. 朋友遇到意外事（如生病、搬家等）时，你是否会主动去表示关心？
10. 同远方的朋友，你是否经常用打电话或写信的方法保持较为紧密的联系？
11. 每过一段时间，你是否会增加新朋友？
12. 你交朋友的目的不是为了自己获得某种“方便”而纯粹是为了赢得友谊和感情？
13. 你正忙时，恰遇朋友来访。这时，你仍会热情接待吗？
14. 除了赠送礼品，你还有更多“办法”增进与友人的友谊吗？
15. 当你遇到不幸和感到寂寞时，你会走出家门向朋友诉苦或发牢骚吗？

• 方法 •

如果你回答“是”，就在题前打“√”；如果回答“否”，不做任何记号。

• 计分 •

一个“√”为一分，计算总分。

• 鉴定 •

总分达13~14分，说明你有很强的交友能力；9~12分，说明你有较好的交友能力；6~8分，意味着你尚能维持与朋友的友谊；5分以下表明你的交友能力差，希望能在薄弱处努力提高自己。

附：处世能力自测

• 测题 •

1.当你正在埋头赶一件急事，你的一个朋友上门找你倾吐苦闷，你是：

- ①放下手中工作，耐心倾听。
- ②显得很不耐烦。
- ③似听非听，还在想自己的事。
- ④向他解释，同他另约时间。

2.你的朋友想向你借新买的录音机，你自己尚未好好听过，你是：

- ①借给他，但是满腹牢骚。
- ②脸色很难看，使你的朋友不得不改口。
- ③骗他说你已经借给别人了。
- ④告诉他你想先用一个时期，然后再借给他。

3.在公共汽车上，你无意踩了别人一脚，别人对你骂个不停，你是：

- ①充耳不闻，任他骂去。
- ②同他对骂，甚至不惜大吵。
- ③推说别人挤了我，才踩到你的脚上。
- ④请他原谅，同时提醒他骂人是不对的。

4.在影剧院里是不准高声喧嚷的，但你的邻座偏偏旁若

无人地讲话，你是：

①很反感，希望别人能向这个人提意见。

②大声指责他们“没修养”。

③请服务员来干涉他们，或者在自言自语中对他们进行指责。

④很有礼貌地请对方别讲话。

5. 星期天你忙了一整天，把房间全部打扫干净，你的爱人下班回家后却指责你没及时做晚饭，你是：

①心里很气，但仍勉强去做饭。

②大发雷霆，骂爱人自私，要爱人自己去做饭。

③气得当晚不吃饭，并采取沉默对抗态度。

④向爱人解释，然后邀请对方一起出去吃饭。

6. 你孩子得急病，但医务人员毫不着急，你是：

①苦苦哀求，希望对方发善心。

②同医务人员争吵，甚至骂对方“断子绝孙”。

③想办法开后门。

④提醒医务人员注意自己的职责，必要时向领导反映。

7. 你和朋友为某事发生争论，朋友显得有些不高兴，你是：

①不再争论下去，但心里很不高兴。

②不管朋友高兴不高兴，一定要对方服从你的意见，为此不惜同朋友争吵。

③嘴上说朋友的意见也有道理，但言语中又否定朋友的意见。

④不急于争论下去，也不轻易放弃自己的观点，而是求大同，存小异。

8. 你辛苦了好几天，自以为某项工作做得不错，不料领

导很不满意，你是：

①不耐烦地听他埋怨，心中满是委屈，但不作声。

②拂袖而去，认为自己不应受委屈。

③把责任推给客观原因。

④注意自己做得不够的地方，以便以后改正。

9.某一天你家有急事，领导上不了解情况，要你加班，你是：

①人去加班了，心中却在埋怨领导，只是不吭声。

②拒绝加班，言语十分生硬。

③推说自己身体有病，不能加班。

④同领导商量能否不加班，如确需自己加班，那就服从领导安排。

• 方法 •

在每题的四个答案中，根据你自身的实际情况选择一个答案，并打“√”号。

• 统计 •

把答案的次序①②③④分别统计“√”数

• 鉴定 •

你的回答多数选择②，说明你的自制力较差，还很不善于待人接物；多数选择③，说明你虽有一定的处世能力，但为人不够真诚、坦率；多数选择①，说明你的处世态度过于消极，凡事与世无争，实际上心中并不服气。这些都不是我们应取的态度。多数选择④，说明你既有较强的自制力，同时处世态度又积极上进，为人真诚坦率，这才是值得提倡的。

7

恋爱 · 婚姻篇

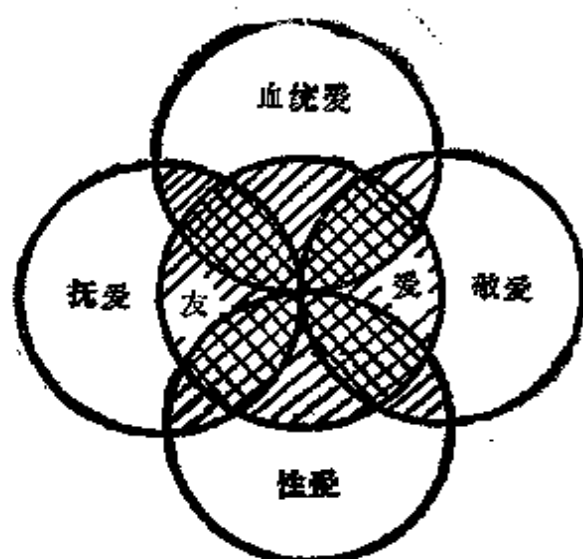
7.1 爱者，情之质也

——爱情的机制

据说，有位青年搜集了许多古今中外的爱情名言，整理成册，反复阅读、思考，仍不解其义，苦恼至极，气忿地在册子的扉页批之：“爱情，你姓什么？”

的确，人世间的事物千姿百态，数其奥秘、数其难以捉摸的，莫过于爱情。爱情，人类间之爱，包括男女相爱，是繁冗众多的，可归纳为血统爱、敬爱、抚爱、友爱、性爱等5大类，它们的关系如下页图示。

心理学认为：爱情是人类之爱的“性爱”部分，是指血统之外异性间相互倾慕、亲近的心理活动。这种心理活动的最终企求是结婚，互为占有。



性爱源于人类的繁衍本能，在个体的发展上，它是发生最晚却最为完备、最为复杂、最为微妙的人类之爱。性爱的演进可分为本能的、情绪的 and 理智的3个时期。

本能的性爱，是性觉（由生殖器官而生的内部感觉）或皮肤、视、嗅等知觉，与达到性欲目的诸动作之间的一种固定关系，是本能的行为，遵循着性的两原质——精子与卵子的相互吸引原则，纯属肉欲，目的即达，即告分离或遗忘，甚至冷淡，仇视对方。蜂后竟置与之交配的雄蜂于死地；蜘蛛交配以后，雄者常被雌者所吞噬。动物如此，人类中的某些人，由于退化和返祖，也有此种现象的残存、变态现象，如虐待、遗弃、重婚、纳妾等。诸如此类行为，与蜂的残杀、蜘蛛的吞噬，一脉相承。

情绪的性爱，即常言的恋爱，它代表着性欲的高一级的进化。情绪的性爱，除性觉外，还有美感、慈爱、友谊、赞扬、尊重、敬畏、自尊、同情、爱占取、爱自由等复杂情绪。显然，情绪的性爱，是肉欲与精神相混合的性爱，是人的先天本能与后天社会习得相嵌的产物。

理智的性爱，是指摒弃肉欲的纯精神的性爱，以肉欲为亵渎，断言“真正爱情不能在婚姻内存在；真正的爱情应当避免一切同居”。理智的性爱，也称精神的性爱，倡于柏拉图，故谓之“柏拉图式性爱”，它只能想象而不能感觉，不近人情，违背天性。因此，我们认为：理性的性爱是性爱的反常，是情场失意的反动；不是性爱的进化，而是性爱的退化。

至此，我们可以奉告那位醉心于爱情的青年：爱情，是人类之爱中的性爱部分，确切地说，是性爱演进中的“情绪的性爱”。这种性爱，在今天的文明社会里，是与血统爱不相容的；而与敬爱、抚爱、友爱相容，即要求平等、互敬和互慰，换言之，敬爱、抚爱、特别是友爱的成份越多，性爱就越稳定、纯真、深笃。

7·2 爱情是性爱与情爱的相嵌

——爱情的机制续

给爱情以心理释义最为确切的，是苏联的科恩。他说，爱情的“核心问题，就是‘性欲’和‘爱情’相结合。所谓性欲，指的是身体的、肉欲的、生殖的快感；而所谓爱情，指的是人之间的全面接近、心理上的亲密、精神的融洽。这两种需要在少年身上是分不开的，而成年人的最高理想是融合在一起的。”

这里，科恩的“性欲”就是我们要阐述的“性爱”，“爱情”就是我们笔端的“情爱”。它们的关系犹若一幅美妙的图画，传神之笔是情爱，其不可或缺的“底色”是性爱。

所谓“性爱”，包括倾慕、怜惜和性的欲求等成份。倾慕，是对自己喜欢的异性的一种思念、亲近、渴望的情绪体

验，怜惜，则是关心、体贴、爱护对方的感情倾向。它们往往由对方的外貌所激起，进而引起性觉。性爱是爱情的基础，更多地属于自然属性，几乎是纯感情的。没有性爱，不能称之为爱情。

所谓“情爱”，更多地属于社会属性，除了强烈的感情因素外，还内涵着相当大的理智因素，其主要内容是理想、情操和个性。

理想，是对未来事物的想象，它是爱情生涯的指路明灯与力量源泉。男女双方只有确立远大的理想，才能珍惜爱情的价值，在爱情生涯中表现出严肃的态度，摆脱性欲的羁绊，用理智的缰绳去勒住感情的野马，才能有效地防止彼此之间在奋斗目标上的分歧，并在爱情的坎坷中折射出暖人的光辉。

情操，是情感与操守的结合，是以某一或某类事物为中心的有组织的感情倾向。情侣双双拥有高尚情操，其爱情生涯才能表现出高度的责任感和无私的奉献，使充满性爱的男女之情，迸发着“鼓舞人，唤醒他内心沉睡的力量和潜藏的才能”（卜迦丘）。

个性，是每个人所具有与众不同的心理倾向（需要、动机、兴趣）和心理特性（气质、性格、能力）的总和。作为爱情的互爱双方，心理倾向必须相近，心理特性必须相容，方得生活融洽，经受住爱情生涯的风风雨雨。

人是自然实体，具有自然属性；但也是社会实体，具有社会属性。揭示其爱情的辩证法的是马克思夫妇。“诚然，饮食男女等等也是真正人类的机能。然而，如果把这些机能同其他人类活动割裂开来，并使他们成为最后的和唯一的终极目的，那么，在这样的抽象中，它们就具有动物的性质。”（马

克思)“没有爱情的婚姻只不过是庸俗的契约。”(燕妮)

明乎此,我们就不难理解,在爱情的性爱与情爱的混合物中,性爱是爱情的外壳;爱情的内容是情爱。性爱更多的属于自然属性,表露于外,来之于先天;情爱更多的属于社会属性,潜藏于内,来之于后天。所以,一个人要加大自己的爱情砝码,应从加大自己的情爱份量入手,即不断地完善自己的理想、情操和个性。

7.3 外在美

——异性相吸之一

爱情是性爱与情爱的合金。那么,性爱怎么引发,情爱怎么产生?换句话说,为什么一个人爱的心扉只向某一异性打开,而不向另一异性打开?这确是一个奥秘。其实,道理很简单:某一异性的吸引力比另一异性大。

异性相吸,往往是发轫于外在美。

“大自然的美全部集中于,而且个性化于两性的差异上。”(费尔巴哈)

美,是一种主观的情感体验。瘦燕肥环,各有其倾倒的人。“嫫母有所美,西施有所丑。”(《淮南子》)哪些表征能唤起人们的欢愉,产生向往与爱慕?哪些则与之相反,令人生厌,产生拒绝的态度?固然有其一定的客观标准,但主要的须经个体的需要为中介,而成主观形态。因此,美与否,不同的时代、民族、阶级、阶层的人,看法也就不同了。

古代对男性的美,是要求“面若中秋之月,色如春晓之花,鬓若刀裁,眉如墨画,面如桃瓣,目若秋波,虽怒时而似笑,即瞋视而有情。”(《红楼梦》)这种女性化的男

子，古时的女性为之倾倒，今日的女性是不太感兴趣的，甚至嫌之欠缺“男子汉味”而生厌。今日的女性，所要求的男性美，大致是身材魁梧、匀称；肌肉发达，有力感；五官粗放、协调；行为快节奏等。

古代对女性的美，集中于“肩若削成，腰如束素。延颈秀项，皓质呈露。芳泽无加，铅华弗御。云鬓峨峨，修眉联娟。丹唇外朗，皓齿内鲜。明眸善睐，靥辅承权。瓊姿艳逸，仪静体闲。柔情绰态，媚于语言。”（《洛神赋》）如此纤弱的女性，古代男子奉之若仙，今日的男子为之倾慕者，恐怕不会太多。今日男子眼中的女性美是：健康苗条；皮肤光润；毛发浓密光泽；牙齿洁白整齐；鼻梁挺直；颈项长；眼大眸明；口唇红润、轮廓分明；步履举止轻盈妩媚等。

当然，这些天然的美，是否能勾起人们的愉快感，则有赖于其配伍的是否得当，丹凤眼配起樱桃口，两美合成一丑；还有赖于相应的风度和表情，一幅惹人喜欢的仪表，但坐无坐相、立无立姿、走无走态，举止鲁莽，语无伦次，恐怕不会有多少人欣赏；亦有赖于衣着打扮的衬托，人凭衣裳马靠鞍，三分姿色七分妆，瘦长型的女性穿上旗袍，其美无比，矮胖型者穿之，则其丑无比。

这些，仅就一般而言。如果落实到具体的人，由于各人的审美观点不尽相同，所以倾向也就不一样了。萝卜青菜，各人喜爱，情人眼中出西施。

7.4 内在美

——异性相吸之二

异性相吸，力量最为强烈的是内在美。

贝多芬貌不惊人，短小臃肿的躯体，硕大的头，头发浓

密、粗壮，根根逆立，面色土红，额角隆起，配上他那个又短又方又宽的鼻子，活像一只雄狮；而且这只狮子的脸还因为左下巴有深陷的小窝而失去对称。就这副模样，年轻而美貌的勃仑施维克小姐却为之倾倒。原来，贝多芬这只雄狮，才华超群，举止言谈及其演奏，表现出倔强而坚韧，流露出超乎常人的刚与力。用勃仑施维克小姐的话，是“被他的歌和目光渗透了，感到了生命的丰满。”

可见，异性相吸，正是一方的内在特征满足了另一方的潜在心理欲望。它们是：

1. 力感。即一个人体现于身躯及其风度（包括姿态、表情等）上那种给人以力量的感受的特征。《水浒传》里的武松，“身躯凛凛，相貌堂堂，一双眼光射寒星，两弯眉浑如刷漆。胸脯横阔，有万夫难敌之威风，话语轩昂，吐千丈凌云之志气。心雄胆大，似撼天狮子下云端；骨健筋强，如摇地貔貅临座上。”是力感的标本。

能表现人的力感的内在心理特征，一般说是：沉稳、执着、刚毅、豁达、豪放、爽朗、乐观、好胜、倔强、坚韧、暴烈、威严、大胆、果断、勇敢、泼辣、狂热等品质。

必须澄清，力感是适时、适度、合乎人性的，给人以美的感受。那些不适时、不适度、反人性的，如阴谋家的“沉稳”、刽子手的“威严”，令人望而生畏，不寒而栗，不仅无美，而且只有丑。

2. 柔感。即一个人体现于身躯及其风度上那种给人以和顺的体验的特征。达·芬奇的《蒙娜丽莎》，在柔和的背景中，刚从脸上掠过的笑影，于嘴角留下神秘的笑痕，教人迷恋，催人陶醉，荡漾着永恒的柔美。

表现于男性的柔美是：亲切、热情、温存、体贴、和

悦、宽容、忍让等品质。

表现于女性的柔美是：柔弱、顺从、温和、体贴、深情、依赖和适度的撒娇等品质。

柔感是两性吸引的底色，伴随着人的审美观而变化，并不固着。因此，随着性爱的平等与自由，随着人权观念的发展，其标准将获得相应的更新。

3. 智感。即一个人洞悉并驾驭事物、机智而果断地待人的特征。智感主要从交谈中的睿智、幽默、眼神和举止中体现。话剧《伊索》中的奴隶伊索，论其外貌，丑陋不堪，却能在短短的时间里博得其女主人——哲学家的妻子克丽雅的爱，就是他的智感的硕果。他用智慧编织了一个优美的寓言，代替与主人的对话，既幽默又深刻。他先是机智地戏弄愚蠢的男主人，后来又机智地拯救了他。这一切，都闪烁着伊索的智慧之光，给人以智感的体验。

在两性相吸的内在美中，智感是核心。

现实生活中，只要是正常的人，每个人都具有力、柔、智，所不同的是各人的配伍不一：有的全面地强些，有的全面地弱些；有的这方面强些，那方面弱些。我们鉴定一个人是属于哪一类型，就是看他那一方面起主导作用。

一般说，男性多追求女子内在的柔美，以柔为主；柔中有刚，是女子吸引男子的理想气质。女性追求男子的内在美，多注意力和智；在强烈的力感和智感中，适当地揉合着柔，刚中有柔，是男子吸引女性的妙方。

马克思把柔弱视作女子最珍贵的品德，而把刚强视作男子的至高品质，极为精辟。这种男女内在美的追求分野，并不意味着男女有什么区别，恰恰反映着社会对男女角色的需求。

7.5 性 感

——异性相吸之三

性感，是两性之间启动性亲近的心理体验，在爱情中，具有催化与滑润的功能。

男性的性感体征，集中于躯体、肌肉和眼神上。左拉的《小酒店》是这样描绘男子的性感：“他的颈像柱子一样粗，又像孩子的颈那么白，胸膛很宽，足可以横躺着一个女人。”“当他用力的时候，可看到他肌肉隆起，皮里顿起许多肉峰。”于是，他成为女人们喜欢的“美丽的天使”。眼神的“甜滋滋”、“火辣辣”，可唤起性感，而“痴呆呆”、“冷冰冰”，则将扑灭性感。

女性的性感体征，表现于眼、唇、乳房、臀部、以及圆浑的双臂和精巧的手足等。女性的修饰与化妆，有时亦能调动男性的性感，如乳罩、口红、香水和暖色的内衣等。

异性相吸，通常出现这样的情形：平时看到或想象到的有关异性外在美和内在美的零星形象，贮于心中；一朝触及异性，会闪电般地产生相似性的联想，犹如“顿悟”地被牢牢吸引。这种一触即发的启动，不是别的，就是对方性感催化的结果。

性感有雅俗之分。高雅的性感，是正常爱情关系的滑润油；而卑俗的性感，则是泄欲与堕落的泥潭。这其间的分水岭，一是恋爱观的是否正确，二是表露得是否自然健康。

外在美、内在美、性感，作为两性相吸的因素，是辩证统一的。外在美是基础，没有它，等于没有外壳，不成形；内在美是核心，没有它，等于没有灵魂，不充实；性感是催化剂，没有它，尽管内、外美俱全，爱情亦难以启动。

外在美、内在美、性感中某些因素的突出呈现，构成磁石般的强吸引力，谓之“魅力”。一个人可能有一双多情的眼睛，善于表达丰富而细腻的感情而显示出魅力；一个人可能有一个好嗓子，言语甜美圆润动听而显示出魅力；一个人可能具备坚毅的性格而构成吸引对方的魅力；甚至，一个人有双无以伦比的手也构成特有的魅力。诸如此类，不胜枚举，确是万绿丛中一点红，动人春色不须多。

魅力是异性相吸的钥匙。这把钥匙，并非人人都与生俱备，但都可以通过后天的努力去获得它。比如，有些人的确外貌不扬，性感欠缺，先天不足；但可以通过强化自己的后天，以内在美去弥补其不足。怎样强化？美国心理学家罗列达华提供了几项培养的方法：

一是注重礼貌仪态，任何场合都要以礼待人，温文娴雅；

二是态度开朗，和蔼可亲，慷慨大方；

三是对别人的一切，显示浓厚兴趣和关心；

四是与别人交谈，要经常与人目光接触；

五是要不断吸取知识和博览群书，便于交往中随时投入，成为主导者，不致言语无味。

这些，乍看似乎是个别方法或技术问题；其实不然，恰是一个人力、柔、智入门的综合自我训练。

7·6 小和尚偏爱“老虎”

——情窦初开心理

民间流传着《小和尚偏爱“老虎”》的故事。说一个老和尚收了一个男婴为徒，抱回山门，隔绝红尘，成天关在佛堂里教他念经颂佛。小和尚长大了，老和尚带他进城见世面，归途遇上一位妙龄少女。小和尚看得出神，不知是甚尤

物，便问老和尚。老和尚告诉他说是“老虎”。小和尚为之一怔，进而追问：“是吃人的老虎吗？”老和尚点头称是。回到寺里，老和尚问小和尚这天所见之中最喜欢的是什么，小和尚不假思索地回答：“老虎！”

既然老虎是吃人的，小和尚为啥偏要爱它？

发展心理学告诉我们，孩子发育的年龄虽略有不同，但一般说来，女孩到了11、12岁时，开始来第一次月经，到13岁时，有46%到95%的女孩都来了月经；同时，出现第二性征，最为明显的是乳房丰满，臀部增大变圆。男孩到13、14岁时，出现在梦中遗精，到14岁时，有46%的男孩都发生过遗精现象；这时，出现声音变低，长出胡须等第二性征。一般说，男孩性成熟开始的年龄，要比女孩晚1~2年。

据奥修伯尔的研究，个体的早熟、晚熟是参差不齐的，但其身体成熟而发育为成人的顺序，是十分一致的。男性是按照下列顺序发展的：阴囊的成长→长出笔直的阴毛→初期声音的变化→遗精→出现卷曲的阴毛→身体的最大成长率→长出腋毛→明显的声音变化→长胡子；女子的发育顺序则是：乳房的肥大→笔直阴毛的出现→身体的最大成长率→卷曲阴毛的出现→初潮→腋毛的出现。

性开始成熟，对孩子的整个身体都发生影响。女孩子第一次月经来得早的，一般说身材长得比较矮；第一次月经来得迟的，身材长得比较高。这是因为月经开始后，会使身体成长速度变慢的缘故。男孩也一样，在阴毛长出前两年，身体成长速度很快，以后就变慢了。

性开始成熟，对孩子的心理，也发生着重大的影响。最初是感到惊奇、恐惧、不安和害羞。当他们对这些生理变化稍有认识后，就会对性产生新颖感和好奇心，明确地意识到两性

的区别和关系，对异性发生兴趣。

孩子对异性发生兴趣的心理表现，是对性知识的追求、对异性的爱慕和性欲望与性冲动的出现。机体的发育与机能的增长是相适应的，孩子的这种对异性的兴趣是渐进的，但其表现往往带有蓦然爆发的现象。

混沌初开，万物惊蛰。小和尚偏爱老虎，就是他的性觉醒、对异性产生爱慕和渴求的心理流露。

7.7 无意识的爱情

——初恋心理

一个人的情窦一开，便伸出爱的触须去窥探异性世界，寻找适合于自己的投射对象，奉献出自己素洁无邪而又馥郁纯真的芳芬。这个历程，就是初恋，或叫思春。

少年男子谁个不会钟情？妙龄女郎哪个不善怀春？这是人性中的至洁至纯。他们的性意识萌于心灵深处，荡于灵肉之间，暗地里勾画着异性的偶像。在女孩来说，就是自己最喜欢的男电影明星或歌星，球场上的英雄，附近的大学生，小说中男主角等混合起来的“混合像”；男孩也一样，把女影星A的眼睛，芭蕾舞女演员B的胸腰，体操女运动员C的胳膊和大腿……混合起来，像剪辑照片一样，拼凑成整体。思春男女内心里孵化、培育出的这种“理想像”，有朝一日脱颖而出，投射到周围的某一异性身上，“初恋”便问世了。

可见，初恋是一个人情窦初开时，对异性的第一次体验，其实质是对自己的虚幻偶像，献出自己的爱的赞美之歌。初恋的过程，归根结蒂，是和一个主观上理想化了的“自己”恋爱的过程。因此，17世纪法国的人生评论家罗·布留伟尔说：“一个人会从心里产生爱情，只有一次，那就

文

是初恋。以后的各种爱情，并没有像初恋那样无意识的。”

初恋之“恋”，是个体从未有过的破天荒第一次，个体未染世俗，其恋情既纯真，又洁净；同时，初恋又是个体爱欲积聚的爆发，是青春活力的被点燃，既炽热，又执着。德国心理学家克奥娜这样描述：“如同春日，‘宇宙生动’

‘万物更始’一般，在人的身体细胞国里活跃。”既如此，怎么说它是“无意识的”呢？我们不妨作番“解剖麻雀”！

歌德十四五岁时，钟情于一位年龄相仿的叫格兰脱欣的姑娘，狂热的初恋情绪驱使他别出心裁地杜撰了一封想象中的格兰脱欣写给自己的情书。情书写好后，竟天真地送给姑娘签名；而格兰脱欣也幼稚地答应了他的请求，签上自己的名字。歌德因之想入非非，自编自织着恋爱的情网，虚幻地塑造着理想的格兰脱欣的偶像，陶醉于纯真而幼稚的恋爱情绪中。

显然，初恋与爱情并无等号存在。爱情是意识的产物，恋爱双方是实质的交流，总要加入人生的盘算，赋予社会内容，在社会规范与准则范畴内讲究方式方法。而初恋是思春情绪的产物，往往要等到事后才意识到“那是初恋”。初恋往往发生于偶然的机，比如雨天没有带雨具，用了人家的伞，又比如被人家传言后，自己有了这种意思等。初恋者这种偶然发生的感情，如果进一步地发展，那就会信以为真，踌躇于内心，又不懂得适当的表达方式，于是灵魂飘忽，缠绵悱恻，跌进常言的“单相思”。

初恋象征着人类对自己未来的美好憧憬。虽然大部分的初恋都不会结出果实，但那种花的模样却永远活在人们的回忆中，并不时地震撼着心灵，给人的内心世界以丰足。初恋者经由初恋的迷醉、羞涩、疑惑与孤独的紫荡，其感情品质犹如玉石经受雕琢而成器，给将来涉足爱河，驾驭爱情，无

疑是个有益的“演习”。

7.8 外在型

——择偶向标之一

“东方夜放花千树，更吹落，星如雨。宝马雕车香满路。风箫声动，玉壶光转，一夜鱼龙舞。蛾儿雪柳黄金缕，笑语盈盈暗香去。众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。”这是辛弃疾的《青玉案》，咏颂元宵。我们用之比喻描绘青年男女的择偶，维妙维肖。

青年男女经由生理与心理的冲突、灵与肉的搏斗后，决意启开爱的心扉。但向哪一位异性启开呢？大家都在暗自观察，悄悄寻觅，反复思忖；既兴奋、向往，又羞涩不安。他们徘徊于爱情的紫禁城外，伺机向目的物射出丘比特的箭。踏破铁鞋无处觅，却在“灯火阑珊处”。

哲学家斯宾诺莎说过，世界上没有两片完全相同的叶子。当然，也就不可能有两个内心世界完全相同的人。不同的人，需要不同，动机不一，寻找伴侣的向标当然也就迥异了。某甲对张三来说，是理想的伴侣；而对李四，却未必是意中人。

事物尽管繁花似锦，但就其质的规定性，仍可据之分类，探讨其固有的规律。青年男女择偶的向标，比较普遍的是追求对方的外表，我们谓之“外在型”模式。

所谓“外在”，是指个体因素的外露条件。外在型的择偶者，注重对方的外表，特别讲究对方的长相、身材、举止和风度。

据研究，不同的人，对外表的追求层次是不同的。层次低的，只要求对方长得漂亮，身高、胖瘦在规定的范围之内。层次高一些的，则除了仪表之外，还要求对方具有自己

所希望的举止和风度。但不论是哪一个层次，都要求对方外在悦目怡情：如身材匀称、比例协调；五官端正，搭配和谐；音色甜润，语调适中；举止端雅，风度翩翩；衣着打扮入时等。如果某些方面被认为“有碍观瞻”，必被排除于候选圈外。

有人对1 000名大学生的择偶向标做了调查，发现要求对方“相貌好”者，占69.6%；有人对10 000名工人做了调查，发现他们的择偶向标中，要求对方必须“相貌端正”者，占50.8%。

看来，“窈窕淑女，君子好逑”，古人如斯，今人亦如斯，无可非议。的确，择偶是选择终身伴侣，夫妻相处，朝朝暮暮，彼此怡心悦目，方得白头偕老。如果你看我讨厌，我看你恶心，夫妻怎能同衾共欢？

然而，必须指出：人的外表是不稳定的，受着自然规律的制约。岁月的流逝，犹如风刀霜剑，所谓“岁月易逝，红颜易改”。一旦原有的满足消褪，已结成伉俪的对方便难以继续满足需求；那时，维系爱情的纽带就会断裂。“以色列人者，色衰而爱弛。”（司马迁）所以，择偶苛求于“外在”，唯“外在”而转移，是不可取的。

7.9 拜物型

——择偶向标之二

青年男女择偶的向标，另一个比较普遍的现象，是追求对方的非个体因素的“物”，我们谓之“拜物型”模式，即拜倒在“物”的神像面前。只要“物”的条件优越，其它的条件差一些，也就无所谓了。

据研究，“拜物型”卵翼着4种情况。

其一，是物质至上。追求对方诸如住房、工资、存款、

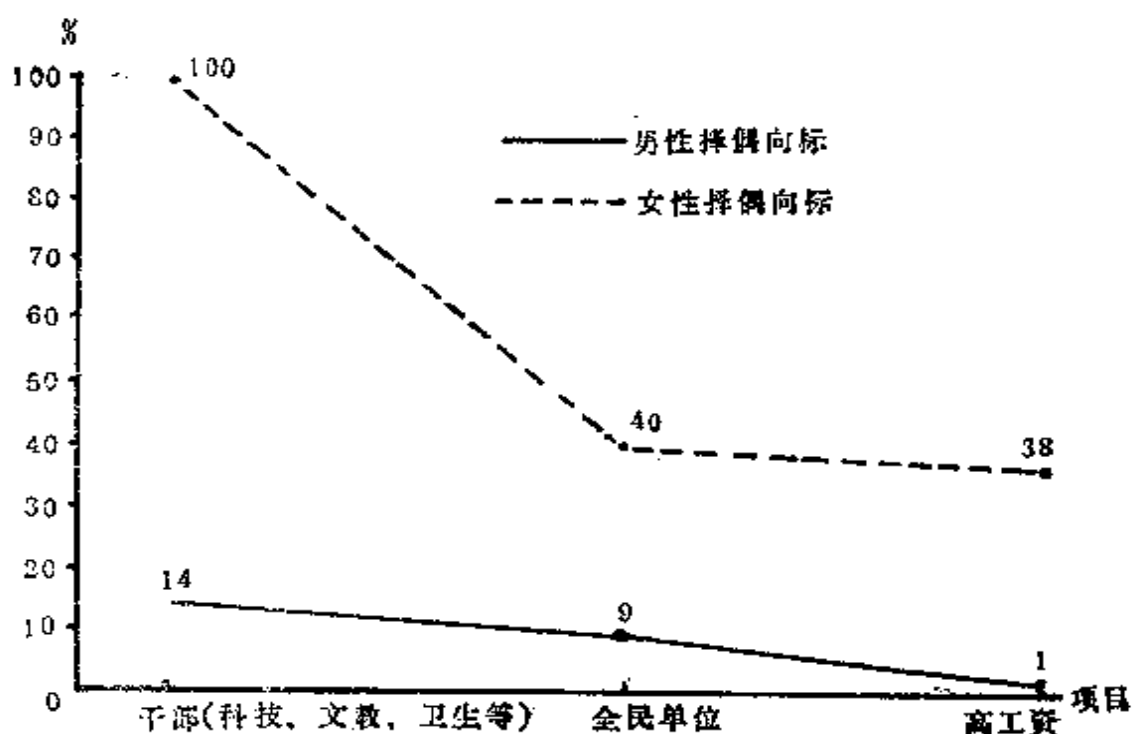
家俱等物质实力。

其二，是贪图虚荣。追求对方的职位、职称、学历、名气、政治地位等，甚至连对方父母的官衔等，也作为主要的权衡因素。

其三，是谋取实惠。即以对方的理家能力、社交能力和驯服程度等，作为爱情的前提。

其四，是蓄意利用。即为达到某种个人的目的而与对方履行结伴手续。

有人对重庆市某婚姻介绍所393份择偶登记表中有关“物”的项目做了统计，其结果如下：



显然，男女择偶向标的“拜物”，主要的是女性，似乎成了必备前提；而男性则考虑得较少，甚至“不屑一顾”。

这种现象，固然与当前的某些制度有关，但更重要的反映着我国的某些传统观念还在起着作用。在我国固有的家庭

结构中，男子是扮演着“外子”的角色，是“打天下”的，要把养家糊口、成家立业勇敢地放在肩上，并具有坚强的自信心，似乎不如此就显不出其大丈夫男子汉的气概。在这种意识的支配下，他们对女方的“物”的因素并不太经心，有也好，没有也无所谓。相反的，女子对于男子的“物”的条件便视作至关重要，因为她们在家庭中是扮演着“内子”的“坐天下”（理家）的角色，家庭物的生活条件依赖丈夫提供。

宋代大儒苏东坡，他把择妻的要求归纳为6个大字：“善良、健康、美丽”，对“物”只字不提。旧时代，民间流传着这样的俗语：“嫁汉，嫁汉，穿衣吃饭。”对照这样的传统，今天男女的择偶向标，一脉相承。这反映着当前我国的婚姻观念，还相当陈旧，更新有限。

择偶以“物”为筹码，其爱情是不稳定的。因为财产有破落的时候，实力也有下降的时候。传说杰克·伦敦成名时，有一位贵族小姐向他奉上求爱信，提出了一个幸福的公式：美丽的名义加上你的崇高的地位，再乘上万能的黄金，就足以建立起一个比梦幻更美好的爱情天堂。杰克·伦敦给她这样的回信：“根据你列出的那个爱情的公式，我看还要开平方得个平方根才有意义，而我们两个人的心就是要开平方的那两个数。可是很遗憾，这两个数相乘后开得的平方根却是负数，毫无意义。”以“拜物”为纽带的爱情，是何等的脆弱啊！

7·10 内在型

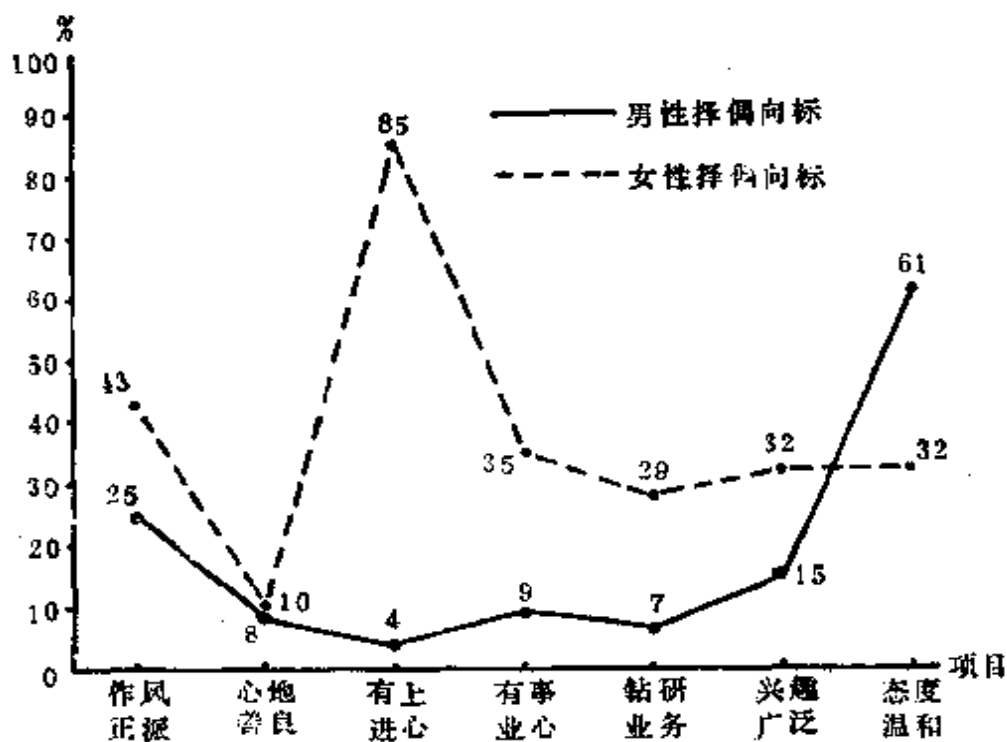
——择偶向标之三

青年男女择偶向标的“内在型”模式中的“内在”，是指一个人的人品、志趣和个性等因素。

“内在型”择偶模式，注重异性的内在素质。只有对方

的内在素质全面地符合自己的要求，才算得上是理想中人，至于其它条件，就不在其主要的关心之列了。

有人对重庆市某婚姻介绍所393份择偶登记表中有个体“内在”的项目做了统计，其结果如下：



显然，这份统计揭示着这样一种现象：在个体“内在”因素的不同项目中，有些项目如“作风正派”和“态度温和”等，男女要求于对方都比较高，而且比较接近；而另一些项目如“有上进心”、“有事业心”和“钻研业务”等则不然，男女的要求出现分野，女要求于男高，男要求于女低，而且高低相当显著。

“作风”和“态度”，男女彼此都要求较高，这反映着男女青年对爱情的忠贞的关注和对家庭和睦的重视。他们反对爱情的朝秦暮楚，讨厌家庭的火药味。

“上进心”、“事业心”和“钻研业务”等，是成功的

要素。一个人事业上的成功,就意味着地位的晋升和待遇的提高,女子希望自己的男人是个强者,“夫贵妻荣”,如果男人无志,“夫庸”则“妻辱”。这反映着当今的女性仍囿于传统的依赖心理。另一方面,也反映着男人对于女性的自立,尊重与支持也还很不够。

众所周知,人品、志趣、个性等个体的内在因素,凝聚着个体的生命活力,体现着个体的精神面貌,标志着个体的价值;互爱双方内在因素的交流与渗透,彼此得以互相帮助和提高,使爱情得以不断巩固和发展;相爱双方随着彼此内在因素的不断自我完善,爱情便得以不断更新、生长和创造。

谁都希望自己长相漂亮,但长成什么样子,自己无法选择;谁都希望自己的地位、经济和住房等条件优越,但牵涉面广,尽管努力,改善它并非一蹴而就。如果把择偶的期求放在这些非主观所能改变的条件上,无异强人之难。人品、志趣和个性等,来之后天,可以通过主观努力去自我完善;只有把择偶向标指向个体的内在,所得的爱情才能基础牢靠,才能经得起时间的考验。

7·11 完美型

——择偶向标之四

择偶向标“完美型”的“完美”,顾名思义,就是要求对方个体因素的外在条件、内在条件和非个体因素的“物”,统统都得优越。

西班牙作家塞万提斯名著《堂·吉珂德》中有个名叫蕾欧内拉的使女,开列过一张《情人品德表》,说明了她理想中的情人应该具备的品德。其中包括:知感激、和善、够得上绅士、慷慨、热情、坚定、温文、诚实、显赫、忠诚、年

轻、高尚、正直、贵家出身、富裕、阔绰、乖觉、独特、殷勤、慎密、沉默、真挚、一心爱护对方的名誉等。蕾欧内拉找到了她的意中人否，小说没有交代。但是，我们完全可以断言，她一辈子也找不到这样的情人，因为世界上这样十全十美的男人是没有的。

金要足赤，人要完人，爱情要尽善尽美。这种愿望是好的，但以之作为选择对象的尺度，在实际生活中往往是要碰钉子的。因为生活不是诗，像千百首情诗中咏叹的“白雪公主”、“白马王子”，在现实生活中是没有的。

我们把青年择偶向标进行归类，目的在于便于分析。其实，青年男女的择偶向标，纯粹的外在型、拜物型、内在型、完美型是极少见的，一般都是综合型的，即对对方加以综合的“人生盘算”，择其善者而从之。

金无足赤，人无完人。鱼我所欲也，熊掌亦我所欲也。如果两者可以得兼，当然其美无比；否则，应取人品、志趣和个性等个体的内在因素，舍去对个体外在因素和非个体因素的“物”的苛求，方是上策。因为，后者的不足可以前者去填充，而前者的不足却怎么也无法弥补。

据有关研究，青年男女的择偶成功率，与双方的择偶模式的配伍息息相关，一般认为：

如果相爱双方属同一择偶模式，条件必须相当，才能成功；如果存在着差异，则难成功。比如，双方都是追求“外在型”，双方都必须美；一方美，一方不美就成功不了。

如果相爱双方属不同择偶模式，只有相容才能成功。在这种情况下，男方的有利条件，必须是女方追求的；女方的有利条件，也应当是男方所着重的。比如，“外在型”择偶向标的男子与漂亮的“拜物型”择偶向标的女子，有可能成

功，因为他们相容了。又如，有魅力的“内在型”的男子与有才干的“外在型”的女子，也有可能成功，因为他们也是互容的。

“内在型”与“拜物型”是互为排斥的，其成功率微乎其微。因此，“拜物型”的人只能选择同类型的人，或选择“外在型”的人，以达到相互满足。

附：择偶类型心理自测

男子量表

- 1.我最喜欢读书，特别是那些富有哲理性的书。
- 2.我认为人生的幸福，最重要的一点是找到一位美貌的妻子。
- 3.我看到马路上穿戴时髦、身材苗条的妙龄女郎总要回头多看一眼。
- 4.所谓人生的幸福，主要是物质丰富，吃、住、娱乐条件好。人长得漂亮，又不能当吃、喝，有什么用！
- 5.我卧室里的挂历，宁要美人画而不要山水画。
- 6.我喜欢事业心强，有学历、有毅力而且聪慧的女性，外貌一般就行。
- 7.我不喜欢卿卿我我，我也不希望她过多的发嗲、撒娇。
- 8.妻子主要会操持家务，手脚勤快，书本知识是次要的。
- 9.我宁愿侍候美丽的妻子，而不要并不美貌的妻子侍候我。
- 10.我很讲究婚姻的门当户对，对方家境要好，否则即使她是一枝花也不行。
- 11.我喜欢看爱情故事，特别是那些有关性的细节描写。
- 12.婚姻大事一定要由父母最后决定，否则父母不给房子

和结婚费用。

13.我觉得女子如没有信仰和理想，只有美丽的躯壳，是不足取的。

14.我希望找到一个像电影《乡音》里陶春那样温顺的妻子。

15.妻子的社交能力强，能为我疏通人事关系是重要的。

16.夫妻生活主要是探讨人生，我反对在生活上斤斤计较，总是把眼睛盯着柴米油盐。

17.我经常想象10年、20年后她外貌的变化，她会很快衰老吗？

18.只要她有丰富的陪嫁，并不要我过多的彩礼，人长得差些也可以。

19.找一个高干的女儿或阔小姐或有海外关系的女子，是很实惠的选择。

20.“女子无才便是德”，只要她温柔、贤慧就可以。

21.对她的衣着，我只要求朴素、合体，不希望太时髦、太漂亮。

22.挑选情人，她的职业和工种是首先要考虑的。

23.如果通过她能为我调个更好的城市或工作，甚至出国一趟，即使外貌差些也可以。

24.我喜欢带她看思想深刻的影剧，并展开讨论，而不喜欢那些一味武打的电影。

25.诸葛亮甘愿娶丑才女的做法，我是欣赏并力行的。

26.我只相信百万富媛的价值，而不相信巾帼英雄的作用。

27.我希望她一心扑在工作上，哪怕她经常出差、学习，家务事由我来做，我也甘心。

28.一定要有足够的存款，否则无法组成家庭，无法生儿育女过日子。

29.对妻子应信得过，不反对她与别人有来往。

30.没有必要的家俱和现代化的娱乐品，结婚是一大遗憾。

女子量表

1.我最喜欢读书，特别是那些富有哲理性的书。

2.我认为人生的幸福，最重要的一点是找到一位美貌的郎君。

3.我最欣赏那些仪表堂堂、穿着时髦的男子汉。

4.人生的幸福主要是物质丰富，吃、住、娱乐条件好，人长得漂亮又不能吃喝，有什么用？

5.我认为婚姻恋爱，两人长得相匹配是重要的。

6.我理想的男子，应该是有学历、博学多才、事业心强的人，对于他的年龄和外貌，我要求不高。

7.我不喜欢卿卿我我，而只愿他像导师般地与我漫谈人生。

8.选择丈夫的重要条件是他必须会料理家务，手脚勤快，要那么多书本知识有什么用？

9.只要他潇洒、风度好，受人赞扬，我宁愿侍候他。

10.我很讲究婚姻的门当户对，对方家境要好，否则他再美我也不乐意嫁他。

11.我喜欢看爱情故事，特别是那些细节描写。

12.婚姻大事，一定要由父母最后决定，否则父母不给嫁妆。

13.男子汉没有信仰、理想和事业心，再美有啥意思？

14.我理想的丈夫应像电影《模范丈夫》里的男主角那

样听话。

15.丈夫社交能力强,处世活络是十分重要的。

17.夫妻生活主要是探讨人生,用那么多精力盘算生活,在柴米油盐里打转转,有何意思?

17.10年、20年后他还这么有魅力吗?我经常想象他以后衰老的样子。

18.只要他家庭经济有实力,住房条件好,人长得差些怕什么?

19.如果有条件,找一个高干或有海外关系的男子,是实惠的。

20.我不注重男子的才干,只要人忠厚、听话就行。

21.男子的衣着朴素、大方、合体就行,何必太讲究?

22.我非常注重他的职业和职称。

23.如果他能为我调个好的城市、工作,甚至出国一趟,即使长得差些也可以。

24.我喜欢看思想深刻的影片,像《伤逝》等,而不喜欢看武打片《少林寺》等。

25.我很佩服宋庆龄的眼力和勇气。

26.我只相信金钱的作用,而不相信书生意气的价值。

27.我希望他一心扑在工作上,哪怕他经常出差、学习,家务事由我担当,我也情愿。

28.一定要有足够的存款,否则无法组成家庭、生男育女过日子。

29.对丈夫应该信得过,不反对他与其他异性有正当来往。

30.没有必要的家俱和现代化的娱乐品,结婚是一大遗憾。

以上30条，按下列标准评分，每符合一条累加一分。

内 在 型

1. (是)； 5. (否)； 6. (是)； 7. (是)；
8. (否)； 11. (否)； 13. (是)； 14. (否)；
16. (是)； 20. (否)； 21. (是)； 24. (是)；
25. (是)； 26. (否)； 27. (是)； 29. (是)。

外 在 型

2. (是)； 3. (是)； 4. (否)； 5. (是)；
6. (否)； 7. (否)； 9. (是)； 10. (否)；
11. (是)； 13. (否)； 17. (是)； 18. (否)；
21. (是)； 23. (否)； 25. (否)； 29. (否)。

拜 物 型

4. (是)； 8. (是)； 9. (否)； 10. (是)；
12. (是)； 14. (是)； 15. (是)； 16. (否)；
18. (是)； 19. (是)； 20. (是)； 22. (是)；
23. (是)； 24. (否)； 26. (是)； 27. (否)；
28. (是)； 30. (是)。

完 美 型

完美型是三者之最，可综合三者鉴定。

判 断

哪一项的累加分超过10分，则你就是侧重哪一类型。

7·12 外倾者择偶

——青年择偶心态之一

大千世界，芸芸众生，似乎差不多，高点矮点，胖点瘦点，都五官四肢加躯体，或男或女，青春一萌发，都追求伴侣，很难说有甚不同。然而，我们只要留神，就不难发现这些有

血有肉的男女之躯，有的热情急躁，有的活泼好动，有的沉着稳定，有的沉默迟缓……。他们都有感情，但表达方式不一；他们都追求异性，但追求的心态不同。

具有外倾色彩的人，性格开朗，活泼，感情外露，自由奔放，做事当机立断，不拘小节，独立性强，善于交际，有一定组织能力和行动能力，其最大的弱点是轻率。他们表达感情的方式和追求异性的心态，大体上有两种模式。

一是“外倾冲动”；二是“外倾活动”。

外倾冲动的人最明显的特征，是感情有余而理智不足。他们感情发生迅速、强烈、显露，在求偶中往往对爱情的内涵还没有考虑成熟，对幸福的理解尚处于朦胧状态，便盲目地追求起来。在表达爱情的方式上，他们胆大心粗，急不可耐，不善于对对方作客观、冷静、持续的全面观察，往往一厢情愿，如痴如狂，似乎整个身心都被爱情所支配。他们希望得到爱情的动机是强烈的，又怕对方中途变卦，所以往往过早出现亲昵，甚至有时不惜粗野，强制对方作出爱情保证，等不到蒂落就要摘瓜。

这种人，由于求偶的主观随意性强，考虑客观基础不够，加上过于直露的求爱方式难为对方所接受，所以其成功率不会太高，有时还会事与愿违。如果对方为其热情所感，匆匆与之定情，日后发现彼此志向、性格、情趣等存在较大距离，难于相处，将后悔不迭，甚至因之而导演出爱情的悲剧。

这种人，耐挫折能力低，一遇挫折，便心灰意冷，意志消沉，甚至采取偏激行动，如向对方报复、轻生等。

外倾活动的人，最明显的特征是随情而移。这种人，感情发生迅速、显露，但比较微弱。他们的爱情多由对方的容貌、仪表、地位、财产等个体外部条件所唤起，喜欢追求爱

情的浪漫性，往往把对方美化得完整无缺，把未来的生活憧憬得如花似玉。这种人活泼、热情开朗，善于交际，机智敏锐，反应灵活。他们在同异性交往中，善于捉摸对方的心理，投之所好，善于捕捉向意中人传递爱情的时机。因此，他们比较容易博得对方的欢心。

这种人，最大的弱点是对感情体验不深，独立性差，不够坚定，易受暗示而改变初衷，对方投之所好便聚，对方不投之所好便散，颇似变色龙，内心不留痕迹，或留下的痕迹很快消除。他们即使有痛苦，亦可在短期内消逝。

7.13 内倾者择偶

——青年择偶心态之二

具有内倾色彩的人，性格沉郁，安静，处事谨慎，深思熟虑，其弱点是动作缓慢，不善交际，应变能力差。他们表达感情的方式和追求异性的心态，大体上也有两种模式。

一是“内倾冷静”；二是“内倾执着”。

内倾冷静的人最大特点，是自制力强，善于以理智驾驭感情。他们感情发生缓慢，不显露，也较微弱。他们的择偶态度比较谨慎，注重对方内涵，追求精神结合、心灵默契和生活与事业上的互相支持。这种人沉着稳重，追求爱情含蓄、谦恭，善于客观、全面地观察、分析对方和处理爱情道路上出现的问题。他们能尊重事实，不强加于人，说话得体，态度持重。

这种人外表呆板，往往给人以淡漠之感。如果对方是外倾的人，特别是外倾冲动的人，其恋爱过程就有急性子碰上慢郎中之虞；如果对方是内倾者，那恋爱过程就有可能演成“斗智”。因此，也存在着一定的失败率。

内倾冷静的人，耐挫力强，对待挫折比较理智，能引咎自责，自我开脱，把受损伤视作不慎被狗咬、蛇啮。一个人

被狗咬、蛇噬怪罪于狗、蛇有什么用呢？不如明智地张罗医治。

内倾执着的人，最大的特点是感情发生缓慢，但一发生便体验强烈、深刻、稳定、持久有力，故谓之“执着”。这种人的爱情是专一的，对自己的偶像一往情深，追求顽强，不惜付出代价，百折不挠，勇于同困难作斗争，颇有“不达目的，誓不罢休”之气概。

这种人追求爱情的方式，比较呆板，反应速度也慢，行动迟钝，含蓄有余而表露不足，有时相当固执，给人以冷淡之感。不知情者，会视之为“冷血动物”；知情者，则会誉之为“热水瓶”——外凉内热。

这种人，如果道德修养不够，会为其执迷不悟的一往情深所驱使，一意孤行，做出蠢事，如当“第三者”，如不顾客观条件以死相逼等，严重者还会为之触犯刑律。

我们把青年的择偶心态分成两大类型4个模式，是就其典型而言。其实，现实生活中的人多呈交叉混合状态，而且典型中还有次典型、再次典型。因此，芸芸众生，求偶模式，形形色色，犹如万花筒旋一下一个花样，再旋一下又一个花样，构成了人世间男女择偶的五彩斑斓。

有位作家说过这样的话：当爱情叩响你心灵的大门时，你要像年长的老妈妈那样，先在门里问一声“谁呀？”然后再拉开一道门缝，仔细地瞧一瞧，问一问，不要一下子把门拉开，让陌生人闯进来。明智的做法，应当是先内省自己，再审度对方，掌握规律，扬长避短。摸准了，再敞开爱情的心扉。

7·14 择偶的力学杠杆

——析“男女匹配”

莆仙剧曾有这样一折戏：一位独眼姑娘托媒说亲，媒婆给她物色了几个对象，都因不够倜傥而告吹。一位跛足少

年，一心要娶美女，也来托媒。媒婆掂量双方，觉得般配，便设下机关，安排相亲。这一天，媒婆嘚跼足少年骑匹骏马，缓辔徐行，又嘱独眼姑娘手捧鲜花，倚门探望，自己从中指点拉线。效果很理想，双方满意，当场立下婚约。洞房花烛时，双方都发现上当，揪来媒婆。媒婆出示婚约，当众宣读。当读及“三人五眼，莫道长短足”时，男女失色，面面相觑，啼笑皆非。嗣后，经双方长者开导，彼此“茅塞顿开”，携手向媒婆作揖致谢，终成恩爱夫妻。

这折戏格调不高，有嘲弄生理缺陷之虞。但它却揭示着一条真理：择偶必须般配。

爱情是纯洁的安琪儿，“除了相互的爱慕以外，就再不会有别的动机了。”（恩格斯）但那要到“消灭了资本主义生产和它所造成的财产关系”之后，今天说来只是“理想”。

旧时代宣扬“才子佳人”、“门当户对”，文艺中有所谓“白马王子”、“白雪公主”之类。现在这类语言是少了，但其阴影在人们的意识深处仍根深蒂固。一个丑男子娶上一个美女，被说是“癞蛤蟆吃上天鹅肉”，一个条件优越的女子嫁给一个条件低劣的男子，被说是“一枝鲜花插在牛屎上”。这些现象说明：如果婚姻和恋爱超出了世俗允许的程度，就会被认为不正常，遭受非难。

我们知道，旧时代的“才子佳人”是男求貌，女求才，不重视德与行；“门当户对”是追求非个体因素的门第、财产、地位的相当，抹杀男女彼此的个体因素。因此，我们如果剔除其剥削阶级的观念形态，从性吸引力本身去理解，匹配原则确是择偶杠杆，其力学结构展示着择偶的成功率与可行性。

怎样估量自己和对方条件中最本质的东西，运用匹配这根杠杆的力学结构以提高择偶的成功率呢？

一是择偶类型考验，一是恋爱观考验。

择偶类型考验是指择偶的外在型、内在型、拜物型、完美型，都有其合理的一面，亦有其不合理的一面，不要作绝对性的肯定与否定。择偶者的任务在于准确鉴定自身与对方的类型归属，寻找沟通途径，架设起通向志同道合、心心相印的爱情桥梁。

恋爱观考验是指一个人的择偶向标，反映着他的恋爱观。择偶者的任务，在于依据社会的需求，对自身和对方的恋爱观作出判断，如果不正确或不完全正确，就必须互相帮助，端正恋爱观。

附：男女择偶匹配自测

项 目				得分	备 注
个 体 因 素	内 在 条 件	气质性格	好	10	犯过道德过错扣5~15分
			一般	7	
			差	4	
		理想情操	有	15	
			一般	10	
			无	5	
	外 在 条 件	相貌身材风度	好	15	特别出众加5分 有缺陷酌情扣5~10分
			一般	10	
			差	5	
		健康状况	好	10	
			一般	7	
			差	4	
非 个 体 因 素	主 观 可 变 条 件	文化水平	大学	10	研究生加5分 文盲扣5~7分
			中学	7	
			小学	4	
		政治状况	进步	10	
			一般	7	
			后进	4	
	主 观 难 变 条 件	经济及家庭情况	好	15	住房条件优越加5分 无住房扣5~10分 需要赡养扣5分、有外援加5分
			一般	10	
			差	5	
		职业及社会地位	好	15	
			一般	10	
			差	5	

满分为100分（全优越可达130分）。得80~90以上者择偶易；60~70分以上有择偶可能；40分以下者择偶困难。但不管是容易、可能或困难，得以相配者的双方积分必须相当或上下浮动10分左右；40分以下择偶困难者，若对方积分与之相当，不相高下，经撮合和一段时间的彼此犹豫后，也可望结合。

附：恋爱观心理自测

· 测题 ·

- 1.你想象中的爱情是
 - a.具有令人神往的浪漫色彩
 - b.能满足自己的情欲
 - c.使人振奋向上
 - d.没想过
- 2.你希望同你的恋人的结识是这样开始的
 - a.在工作学习中逐渐产生感情
 - b.从小青梅竹马
 - c.一见钟情，难舍难分
 - d.随便
- 3.你对未来妻子的主要要求是
 - a.别人都称赞她的美貌
 - b.善于理家
 - c.服从你的意见
 - d.能在多方面帮助自己
- 4.你对未来丈夫的主要要求是
 - a.有钱或有地位
 - b.为人正直，有上进心
 - c.不嗜烟酒，体贴自己
 - d.英俊、有风度
- 5.你认为完美的结合应该是
 - a.门当户对
 - b.男才女貌
 - c.心心相印
 - d.情趣相投
- 6.你认为巩固爱情的最好途径是
 - a.满足对方的物质要求
 - b.用甜言蜜语讨好对

方

c.对爱人言听计从

d.努力使自己变得更完美

7.在下列爱情格言中你最喜欢的是

a.生命诚可贵，爱情价更高

b.爱情的意义在于帮助对方提高，同时也提高自己

c.有福共享，有难同当

d.为了爱，我什么都愿干

8.你希望恋人同你在兴趣爱好上

a.完全一致

b.虽不一致，但能互相照应

c.服从自己的兴趣

d.互不干涉

9.你对恋爱中的意外曲折是这样看的

a.最好不要出现

b.自认倒霉

c.想办法分手

d.把它作为对爱情的考验

10.当你发现恋人的缺点时，你的态度是

a.无所谓

b.嫌弃对方

c.内心十分痛苦

d.帮助对方改正

11.你对家庭的向往是

a.能同爱人天天在一起

b.人生有了归宿

c.能享受天伦之乐

d.激励对生活的追求

12.自己有一位异性朋友时，你是

a.告诉恋人，并在对方同意下交往

b.让对方知道，但决不允许对方干涉

c.不告诉对方，因为这是自己权利

d.可以告诉，也可以不告诉，要看恋人的气量与态度

13. 看到一位比恋人条件更好的异性对自己有好感时, 你是
a. 讨好对方 b. 保持友谊, 必要时向对方说明真实情况
c. 十分冷淡 d. 听之任之
14. 当你迟迟找不到理想的恋人时, 你是
a. 反省自己的择偶标准是否切合实际 b. 一如既往
c. 心灰意懒, 对婚姻问题感到绝望 d. 随便找一个算了
15. 当你所爱的人不爱你时, 你是
a. 愉快地同对方分手 b. 毁坏对方的名誉
c. 千方百计缠住对方 d. 不知所措
16. 你的恋人对你不道德变心时, 你是
a. 采取“你不仁, 我不义”报复手段
b. 到处诉说对方的不是 c. 只当自己瞎了眼
d. 从中吸取择偶交友的教训
17. 当你发现自己所爱的人已有恋人时, 你是
a. 更加热烈地求爱 b. 用一切手段拆散对方的关系
c. 若对方尚未确定关系, 就进行合理的竞争
d. 不管对方是否确定关系, 自己都主动退出“情场”
18. 你认为理想的婚礼是
a. 能留下美好而有意义的回忆
b. 有排场, 为别人所羡慕
c. 亲朋满座, 热闹非凡 d. 双方父母满意
- 计分 •

你在每一题下的四个答案中, 于最符合自己心理状态的答案上打“√”, 然后根据下页表格标准算出你的得分:

• 鉴定 •

总得分在46分以上者, 恋爱观正确; 42分以上还可以; 42分以下, 恋爱观不够正确, 应该注意改进; 如果18题中有

题	a	b	c	d
1	2	1	3	0
2	3	2	1	1
3	1	2	1	3
4	0	3	2	1
5	1	1	3	2
6	1	0	2	3
7	2	3	2	1
8	1	3	1	2
9	1	2	0	3
10	1	0	2	3
11	2	1	1	3
12	3	2	1	1
13	0	3	2	1
14	3	1	0	1
15	3	0	1	1
16	0	1	2	3
17	1	0	3	2
18	3	0	2	1

一半不知怎么回答，则表示恋爱观还游移不定，就需及早确定。

7·15 外部吸引

——恋爱三部曲第一曲

“春日游，杏花吹满头。陌上谁家年少，足风流，妾拟

将身嫁与，一生休。纵被无情弃，不能羞。”（韦庄《思帝乡》）

“画毂雕鞍狭路逢，断肠一声绣帘中；身无彩凤双飞翼，心有灵犀一点通。金作屋，玉为笼，车如流水马如龙。刘郎已恨蓬山远，更隔蓬山一万重。”（宋祁《鹧鸪天》）

前首词，风流年少勾引少女情思，拟以身相托，“纵被无情弃，不能羞”，决心何其大也；后首词：断肠一声，摄去了少男的魂魄，想入非非，决意金屋藏娇。显然，妙龄女郎、风华男儿对异性所发的情思，是由对方的外形——“足风流”、“断肠一声”所引起；而且一经引起，便达到不可遏制的地步。

这种由“形”而勾起与“形”有关意义的模糊轮廓，并由此推及事物意义的心理过程，谓之“直觉”。它反映在男女恋爱上，叫“一见倾心”或“一见钟情”，其特征是“闪电式”。

我们知道，一个人的行为是他的心灵外显，一笑、一颦、一举手、一投足，都与一个人的心灵修养相关。对深奥哲理凝神屏息，表现此人好学，并具有一定的素质，对奇装异服略一皱眉，表现此人不喜艳丽，内心朴实；情之所至时手舞足蹈，表明性格开朗、活泼；对颇为有趣的事物微微一笑，是稳重、深厚的体现；满口脏话，是粗俗的外显；称谓他人喜用贬词者，通常自以为是，不会尊重别人；不修边幅者，往往懒散；对低级趣味津津乐道，是浅陋的反映；在陌生人与熟人前谈笑无异，说明处世能力强……。心理学研究表明，人的喜、怒、哀、乐的表情是一样的，外表反映着内心的情绪、情调。因此，从人的情绪反应，一般说是可以窥知他的性格与修养的。

然而，由于人的情绪是随着情境、心境和需要而转移的；而且人是能意识自己的行为后果的，有时为了某种需要，将情绪掩饰起来，有时又为另一需要而伪装某一情绪。因此，如果仅仅凭一时一瞥的外形，就对其内心作出判断，是冒着一定的风险的。

婚姻心理学告诉我们：青年男女在涉足爱河之先，已在脑中或模糊或清晰地勾划出异性的理想像。直觉所提供的信息，以是否嵌合自己的理想像为转移。如果嵌合，便一见倾心，犹如《红楼梦》所书贾宝玉初见林黛玉，心里一怔：

“好象那里见过”。似曾相识燕归来，恨相逢已晚。可见，一见倾心、一见钟情，实际上是直觉形象与心里理想像的相嵌过程，若据之定情，只能说是押宝，输赢各半。

我国有个成语叫“买椟还珠”。说有个楚国人到郑国去卖珠，他用珍贵的木兰做匣子，用桂椒熏它，用玉石镶嵌它，用美玉装饰它，上面还挂着用翠鸟的羽毛攒结的穗子。郑国人买了匣子而退还匣里的珍珠。青年男女涉足爱河，引亢高歌爱情三部曲第一曲时，应以“还珠买椟”为戒，防止图其外表，未究其中，取舍失当。

7·16 价值观的肯定

——恋爱三部曲第二曲

“爱情这个精灵，象梅子黄时的江南天气，时阴时晴，一天十八变。你说阴转晴或晴转阴的规律，我看就是气象卫星也预报不准。一男一女，有的介绍时彼此很满意，可到头来吹了；有的介绍时很犹豫，可不久却送来了喜糖。”这是一位当了30年工会主席现任某婚姻介绍所所长，介绍他当了半辈子“红娘”的经验时的一席感喟。

这是为什么呢？请探讨恋爱三部曲的第二曲。青年男女，彼此对对方的外表，表示满意或不讨厌，这就具备着继续交往的基础，彼此可以问鼎恋爱三部曲的第二曲，即进入恋爱的第二阶段——彼此肯定价值观。

所谓价值观，是指人对周围事物的是非、善恶与重要性的评定，也是对人的价值的看法，对生活意义的评价。男女价值观的互为肯定，是在交往中互相渗透而实现的，并随着交往的深入，逐步向广度、深度推进。

所谓“广度”，指男女的思想和共同活动，涉及到社会、人生和个人的各个领域、各个方面，如工作、学习、家庭、社会政治、经济生活等，无所不及；所谓“深度”，指在认识每一个问题时，他们都触及到彼此的灵魂深处，而各自又都能不加掩饰地表明自己的信念、态度、兴趣、爱好等。如果男女双方在主要的方面能够达到一致，能够彼此作出肯定的评价，他们便能感到“高山流水遇知音”般的相互理解；那么，他们就不仅建立起了深厚的友谊，而且还会认为自己在生活中找到了真正的伴侣，从而产生相互依恋、帮助的感情，也就是说产生了爱情。反之，如果彼此对对方的评价是否定的，那就话不投机半句多，只好分道扬镳了。

燕妮把男女价值观的肯定视作“巨大而又必须的考察”，说：“当你打算和一个人共同生活、白头偕老的时候，用五六年的时间来做巨大而又必须的考察大概不算长。”我们的青年性急，五六年嫌长，但二至三年却不能再短了。

爱情三部曲第二曲该怎么唱呢？即怎么加强考察的效度？

第一，考察双方必须真诚。不能存伪，不能抱观点，不

能故意制造事端，即通过正常的接触，留意观察，认真思考，用事实做砝码。

第二，不能以“我”为核心。不能只考察对方对自己是否温存、体贴、关心、爱护；应考察对方对事业、工作、同志的态度。

第三，考察应就本，不就标。思想品质、生活态度、感情性格是本；工作性质、生活条件、经济待遇是标。不能本末倒置。

鲁迅有句话说得好：“从喷泉里出来的都是水，从血管里出来的都是血。”经过长期、全面而又周密的考察，对方的价值是水还是血，自然托出。是血，就拥抱；是水，就推开。

7.17 角色的配合

——恋爱三部曲第三曲

恋爱的归宿是结婚。一对男女经由价值观的肯定，感到“高山流水遇知音”，是不是就可以“笃定”了呢？不！还不能笃定，因为婚姻生涯还有它的“别别窍”——除却巫山不是云。

现实生活也告诉我们：梅兰芳的琴师，程砚秋未必欣赏；一位模范厂长，在家里不一定就是好丈夫；一个优秀护士，在家里也未必就是理想的妻子。因此，要使未来的婚姻美满，恋爱时还必须唱好第三支曲——角色的配合。

“角色”这个概念源于戏剧，指演员扮演的剧中人物。一台戏，有许多演员，各扮各的角色，各唱各的戏，但必须默契配合；否则，就会乱套，戏唱不下去。夫妻、家庭，同一台戏一样，角色不配合是不行的。

夫妻的角色配合，用心理学的语言，就是个性的配合，

其中以气质的相嵌和性格的相合为中心。

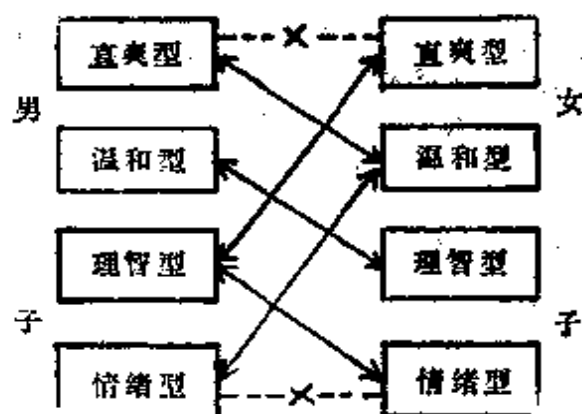
不同的气质，不仅表现于择偶模式的不同，而且影响着婚姻的组合。婚姻心理学研究表明：青年男女在选择恋爱对象时，会出现互为补充的对立气质的相互吸引。共同的心理追求导致完满和协调。恬静型的人缺乏积极性和主动性，活泼型的人会对他产生吸引力；与之相反，活泼型的人需要一些抑制，而恬静型的人会经常给予他这种影响，从而达到心理上的平衡。暴躁型的人的激烈和爆发的气质，会被抑郁型的柔顺和犹豫所冲淡。这样，在爱情中就能产生出一系列的有利组合。

关于气质相嵌与婚姻的关系，研究认为：

气质嵌合	婚姻结果	举 例
相同气质嵌合	不 利	胆汁质与胆汁质，抑郁质与抑郁质， 多血质与多血质，粘液质与粘液质
接近气质嵌合	有利与不利兼有	胆汁质与多血质，粘液质与抑郁质
不同气质嵌合	有 利	胆汁质与抑郁质，多血质与粘液质 胆汁质与粘液质，多血质与抑郁质

关于婚姻中性格的相合，心理学者拉梅特里指出：“在女性，心灵还要受体质柔弱的影响，因之就产生这种柔顺，这种温情和这种凭感情甚至于凭理智的多愁善感。……在男性，他们的脑髓和神经生得比较坚固，是有一切固体的坚实性，因此，他们的心灵和他们的面容一样，也比较强壮。”

心理学者结合青年男女的生活条件和择偶心理要求，提出恋爱婚姻的性格组合模型为：



相嵌与相合，是爱情的鲜花与绿叶，两相扶持。

7.18 爱情的脚步

——恋爱的模式

打开爱情宫殿大门的钥匙并不存在；爱的胜境要靠自己
去勘察、登攀。

托尔斯泰曾经说过，一千个人有一千种爱情。人之相似
而爱恶各异，情之相仿而扬抑二致。爱情，既可以在长期的感
情积累中一朝爆发，也可以在愉悦的邂逅中偶然萌发；既可
以是青梅竹马结鸾凤，也可以是月老牵线生情缘。是的，爱
情具有特别强烈的个性，总喜欢以自己独特的形式去行动。

男女青年勘察、攀登爱的胜境的途径，大致有 4 条：一
是自由恋爱；二是媒人介绍；三是父母包办；四¹是一见钟
情。

这 4 条途径，比较而言，以第一条最值得提倡，因为自
由恋爱，男女双方容易相互充分了解，有利于建立志同道合
和个性契合的感情，而且其爱情的发展也比较自然、酣畅。
第二条途径，要具体情况，具体分析。有些人或因没有接触

异性的机遇，或囿于性格不善于与异性交往，通过中间人的介绍，才得熟悉，并发展为自由恋爱，当然不错。但是，也有一些人出于“男大当婚，女大当嫁”的考虑，自己又无合适的对象，经由中间人介绍，觉得彼此“条件”还相当，便匆忙成婚，这就不太好了。第三条途径，因为缺乏爱情基础，颇有点“拉郎配”，当然不好。第四条途径，虽属自由相识，但彼此了解肤浅，其婚姻的缔结带有很大的盲目性，不宜提倡。

友谊是爱情的金桥。不论是自由恋爱，还是介绍恋爱，爱情的萌发都必须以友谊为铺垫，而且铺垫得越坚实，爱情便越健康、深沉。的确，友谊不仅同好感相伴，而且在交往的过程中，深化着彼此的理解。对未来的美好憧憬，对现状的热烈探讨，对工作的共同切磋，对学习的互相帮助，对生活的彼此关心，常能在不知不觉中默化着双方的理想、追求与情操，契合着各自的兴趣、性格、爱好，从而自然地展开爱神的触须，去沟通彼此心灵共鸣的通道。

异性之间，如果欠缺友谊的铺垫，交往贫乏，那就很难避免对异性的好奇心与神秘感，从而出现更多的假性恋爱，或跳跃式恋爱，这对于获取健康的爱情，无疑是极不利的。

友谊是爱情的前奏，爱情总是循着友谊的脚步而来的。遗憾的是现实生活中的一些青年男女，他们不谙这个真谛，一经接触异性，特别是经中间人介绍人接触异性，虽然口头上也说是“交朋友”，其实在思想深处把朋友加上了引号，“交朋友”成了“谈对象”，把对方视作“恋人”。这种误解是不幸的，作茧自缚，捆着自己的爱情脚步，很难采撷到爱情的甜果。

7.19 掌握求爱火候

——求爱方式之一

痴情男女启开爱的闸门，怎样让爱的信息沁进对方的心田，绽开出爱的花朵来，不啻于一个严峻的考验。有些人顺利地绕过这道心理滩礁，采撷到爱情的花朵；有的人则不然，弄巧成拙，抱憾终生。其中奥秘何在，一个重要的问题是是否能掌握得住求爱的火候。

爱情的发展是有它的规律与轨迹的，穿越友情与爱情的“三八线”，一般说要求男方操主动，自觉地向对方提出爱的请求。

爱情与友情的“三八线”在什么地方？没有现成的地图让你“按图索骥”，必须从交往中对方所表现的某些“生活细节”加以综合判断。一般说，这些“细节”是：

其一，她是否喜欢找各种借口和你接近，并且常常偷偷看你，若没有外人在场，她总是持久凝视着，除非你突然地正眼看她。

其二，她是否跟你在一起时总是无话找话，向你介绍一些与你无关的事，如她家的情况，她哥哥的小孩如何好玩等，并特别喜欢听你谈或和你谈未来和理想。

其三，对你突然亲密，接触频繁。

其四，对你突然疏远，故意躲避。

其五，经常关注你的仪表，不时微笑地指责你衣服该洗了，头发该理了。

其六，你有时向她说些情爱之类的话，或者津津有味地谈起爱情小说或电影中的爱情镜头，她也愿听，毫无反感和厌倦。

其七，你向她求助，她总是十分乐意，同时，她也常向你求助，尽管有时并非只有你才能办到。

其八，她总是喜欢在你面前注意仪表美，很愿意你首先看到她穿的新衣服。

上述各种行为，如果肯定率越高，则说明求爱的心理环境越佳；反之，则表明火候未到。

“劝君莫惜金缕衣，劝君惜取少年时。花开堪折直须折，莫待无花空折枝。”（唐·杜秋娘《金缕衣》）

是的，到了火候就得求爱，如不求爱，坐失时机，“待到无花空折枝”时，多么令人惋惜。但是，如果火候未到而提出求爱，那就会犯冒失、莽撞的错误，只有碰壁。

怎么办？一般说，有七至八成把握时，就可以壮着胆子求爱，含蓄一点，留有余地。

7·20 灵活求爱策略

——求爱方式之二

怎样向对方求爱，没有固定模式，视双方的个性和所处的环境而转移。

一是，明快直露。双方志同道合，而且彼此都清楚对方的脉搏，只是没有卿卿我我的条件，只能直截表露。

列宁的求爱就是这种模式。列宁从事秘密革命活动，结识克鲁普斯卡娅，彼此相爱。后来列宁被捕，被流放西伯利亚，一次给她写信，大骂“民粹派”，信尾写上又及：“请你做我的妻子好吗？”克鲁普斯卡娅的回信，也大骂“民粹派”，信末写道：“有什么办法，那我就做你的妻子吧。”

采取这种策略的心理基础是“稳操胜券”，只是“敲定”以释相思的心理折磨。

二是，回旋含蓄。双方“心有灵犀”，碍于生硬，含蓄表露，留有回旋。

马克思的求爱就是这种模式，于一次约会中，显得满脸愁云对燕妮说：“我已经爱上一个人，决定向她求爱。”并递给她一只小木匣，说他爱的人的“照片”就在匣中，求她在他走后再开匣。燕妮打开匣子，发现里面只有一面镜子，镜中照出自己的脸庞，便恍然大悟。

采用这种制造悬念，以收到先惊后喜而体味爱情深挚之效的求爱方式，主客观上都要有“稳操胜券”的心理基础。

三是，暗示试探。双方很难揣测对方的心思，为了避免尴尬，只好借暗示以试探。

贾宝玉的求爱就是这种模式。他借林黛玉看《西厢记》之机，笑对林黛玉道：“我就是那个‘多愁多病的’身，你就是那个‘倾国倾城的貌’。”貌似戏语，实则是一种转弯抹角的求爱。

四是，缠绵反复。双方具有一定的爱情基础，但由于种种原因一直处于犹豫不决的境地，这方爱的锋芒虽屡被冷淡磨损，但仍坚贞不移地追求，似乎非彼不属，不达目的不罢休。

俗话说“烈女也怕缠”，缠绵反复求爱有相当的成功率，用诗的语言说：“草鞋的破处，隐藏着甜蜜的一吻。”但这一吻是建筑在“同情”的心理基础上，如果不及时升华，迟早会出现麻烦，因为“同情”不等于“爱情”。

五是，冲动速成。恋人之间于特定的情境下，利用感情的冲动，“先拥抱（接吻）后表白”，一槌敲定。

这种求爱，事先不必过多的思考和设计表达方案，也不必担心外界的压力，只要瞄准机会和对方同意就行了。但

是，双方的感情如果尚未炉火纯青，那就得吃夹生饭，因为其心理基础是“冲动”，靠的是亲昵的手段。

7.21 讲究求爱艺术

——求爱方式之三

求爱该讲究些什么？《情爱论》的作者瓦西列夫说：“一个男人应该在不失去男子自尊的条件下，一个女子在不失去女性的诱人之处的前提下，找到表白感情的方法。这要求他们有深厚的情感、真诚、内在的亲切、温柔以及……分寸感。”

向对方表白感情，简而易行的是口头语言，最为讲究的是准确、诚恳而朴实，力求富有哲理性、知识性和幽默性。为了浓郁情趣，轻松气氛，有时措词可以俏皮些，男的夹点戏语，女的伴着撒娇，只要适当而又分寸，会起着一定的滑润作用。

口头语言带有即兴性，有时很难从容，而且又有些唐突；所以，有文化者总喜欢求助于书面语言，即写“情书”。

27岁的巴斯德教授，看中了校长的女儿玛丽，给校长写了信：“……我是没有财产的。我所有的只是健康的身体，一颗善良的心和我的工作成绩。……我计划把一生献给化学研究，并希望能有某种程度的成功。我以这些微薄的聘礼，请求您允许我和您的女儿缔婚。”玛丽对巴斯德印象不好，他给玛丽写信：“我只祈求您一点，不要过于匆忙地下判断。您知道，您可能错了，时间会告诉您，在我这个矜持、腼腆的外表下，还有一颗充满热情的向着您的心。”就这样，玛丽的心被打动了，他们终结良缘。

情书就是这样写的，诚实朴素，让对方在你的情书中体

味到智慧与力量，憧憬着未来的美好。既不失男子汉的自尊，又和盘托出向着对方的心。

情书最为禁忌的是雕琢矫揉，堆积着那些诸如“你是灯塔”、“你是真善美的化身”之类言不由衷的热得发烫的语言，和诸如“抱”啦“吻”啦之类俗不可耐的词语。

男女之间的爱是微妙的，有些感情的表白，用嘴说的确羞以启齿，用笔写似乎又难以达意。因此，异性的接触，人们更多的是求助于非语言系的表达手段，即表情动作，求其“此时无声胜有声”的境界。

关于人类的表情动作，本书第四篇已作详述，可以参阅，恕不赘疣。这里，只是说明一点，对男女之间的表情作出判断时，一定得结合当时的情境与对方的个性，防止误差。比如说，人对自己所喜爱或感兴趣的对象，眼光投射的次数要多，注视的时间要长，有心理学家认为异性之间的眼睛正视对方10秒钟就有爱的成份，其实，许多青年，尤为女性，对倾慕的对象往往不敢正视，采取偷视以隐其衷。

7.22 爱情的源流——理解

——爱情要素之一

印度诗人泰戈尔说：“爱情，是理解的别名。”把爱情与理解之间划上等号。

“理解”，就心理学而言，就是多维思维的综合。它不仅有对对方的外在美和性感的感受，而且更重要的还有对对方内在美的体验。多维思维的综合，是渐进式的螺旋上升，知之深爱之切，知之浅爱架空。因此，恋人之间的理解，实质上就是彼此把炽热的感情纳入理智的思考，经过内化与深化，升华为理性行为，彼此通过推理去了解对方、解释对方。

这样，爱情便可渊源流长，永葆青春。

两颗相爱的心灵之间怎样搭上理解的鹊桥呢？邓颖超告诉我们：“真挚的持久的爱情，不是‘一见倾心’，因为相互的全面地了解，思想观点的协和，不是短时期能达到的，必须经过相当的时期才能真正了解，才能实际地衡量对方的感情。”邓大姐这席话为青年男女的恋爱指出了“全面的了解”、“思想观点的协和”和“相当的时期”等三大理解维系。

“全面的了解”，是理解的广度维系。鲁迅说：“如果你真的爱上对方……需要了解对方的友谊——真实的革命感情。……主要还是政治、思想、革命感情的基础。”这里，鲁迅为“全面”规定了外延：德行、情操与才干。正是德行、情操与才干，才构成一个人的稳定行为方式，而这些品质又蕴藏于一个人的内部；因此，理解它们就不能光从某一侧面，根据某些事实，而必须由此及彼、由表及里，互为参照，综合分析。这就是说，了解一个人不仅要考察他在一般情况下的表现，还要考察他在特殊情况下的表现；然后，进行比较，寻其规律，并通过实际生活，加以具体化、验证。

“思想观点的协和”，是理解深度维系，恋爱的时间再长也是短的，婚后的共同生活则是几十年。因此，它要求于人的，不只是同事朋友间的思想观点的一致或相近，而是夫妻家庭内思想观点的协和，混为一体，在共同生活中，你帮助我，我体谅你，犹如两块泥团揉和在一起，无论捏出什么东西来，都是你中有我，我中有你。这就涉及到彼此气质和性格的互相理解，摸深熟透。

“相当的时期”，是理解时间维度。青年人的爱情神秘化与恋爱的简单化，是彼此互相理解的严重心里障碍；加上

有些人，为了摄取爱情而掩盖其丑恶面，亮出最美丽的羽毛，暴戾者表现温顺，粗鲁者表现文雅。因此，只有相当时期的综合多维思维，才能作出比较准确、比较切近真实的鉴定。

幸福的爱情是相似的，其相似的核心是双方彼此理解，脉搏相谐，源流渊长，永不干涸；不幸的爱情各有各的不幸，其不幸的共同根由，都是双方恋爱时彼此理解不够，源流只限于狂热的初衷那一刹那，一泻即告枯竭。

7·23 爱情的根系——诚实

——爱情要素之二

“诚实是永久的伴侣。”这是富兰克林的座右铭，问津于爱情的青年朋友应奉之为至尊。

高尔基爱上了卡嘉，给她的信是这样写的：“首先彼什科夫（高尔基）并不那么单纯和开朗，他过于相信自己与众不同，这可能只是一种自负。这种自负使他向众人提出了许多过高的要求，并且有点傲慢地蔑视他们。仿佛聪明人只有彼什科夫一个人，而所剩下的人全是白痴和傻瓜。此外，他粗鲁而又无教养……容易激动，有时甚至凶狠，品质完全不是第一流的。这就是他的心理学。”“他的社会地位，一个流浪文人，一个今朝囊中鼓鼓，明日一贫如洗的人……浪迹四方的生活，充满着不测的风云和贫困……他的报章文字，只不过是些行云流水。他没有时间搞文学。这是他的社会学。”“他的物理学。他，我认为很快就要呜呼哀哉。严重的风湿病——这个疾病若是卷土重来，就要送他去阴曹地府。他的胸部十分衰弱，脊背时刻作痛。总之，他是一个行将就木的人，他需要的不是一个妻子，而是一个护士。”

文豪的信启示我们，所谓诚实，就是向对方介绍自己时，既要报喜，也须报忧，特别是自身生理的、心理的以及社会地位上的、历史上的缺陷，和家庭存在的问题、经济上和人际关系等方面的不足，要和盘托出，切忌隐瞒掩盖。这样，对方就可以根据你提供的信息，给出你的全身心理解剖图，并从中体味到你的忠诚；同时，对方也可向你提供他的全息心理解剖图。于是，双方都得以对对方进行有效的多维思维综合，得以全面理解，共同设计爱情大厦的施工。

爱情不只是一种感情，同时也是一种艺术。向对方介绍自己，一定要注意掌握火候。当你和对方刚刚相识，彼此的为人、气质、情趣、追求与抱负还不十分有把握，这时如果兜出自己的一切，特别是隐痛，便是为时过早的冒失行为，等待你的将是聾牙难嚼的夹生饭，因为这时对方接受的思想准备还不够充分；而双方的关系进入角色配合时，彼此感情已经相当牢靠，对方接受的思想准备大体就绪，这时如果再不兜出来，就为时过晚了，等待你的将是难以下咽的糊锅巴。

恋人之间必须诚实，但诚实不是目的，而是增进与巩固关系的手段。因此，必须与信任相结合，相辅而行。凡是涉及双方的事，必须毫无保留地告诉对方，保证诚实；此外，应以缄默为宜，双方都应给对方留下一块任何人都不能踏入的内心秘密的“自留地”，诚如列宁与克鲁普斯卡娅之间的“互不盘问，决不隐瞒”。

健康的爱情是以诚实与信任为两翼的，只有两翼一样健全，才能自由翱翔于伊甸园的蓝空。

7·24 爱情的灵魂——理想

——爱情要素之三

“爱情是理想的一致，意志的融合，而不是物质的代名词，金钱的奴仆。”（莎士比亚）的确，理想一致，“夫妻恩爱苦也甜”，理想分歧，同床异梦；没有理想，行尸走肉。

马克思和燕妮的结缡是理想融汇的典范。马克思是穷光蛋，燕妮生于望族，许多贵族子弟都痴情地追求她，可她只爱马克思。当马克思成为反动派最痛恨的人物，被解除《莱茵报》主编准备流亡国外时，她毅然抛弃豪华生活同他结婚。婚后，过着经常为饥饿和寒冷所袭击，为商人、房东逼债所追逐的生活，但她仍认为自己是“我有幸是少数幸福者中的一个，因为我身旁有我亲爱的丈夫”。

与之相反的，是湖南的“姐妹争嫁白头翁”。白头翁是古稀之年，月退休金100余元，又有8万元的遗产，两位黄花闺女竞相争嫁之，终于姐姐得胜。姐姐是怎样想的呢？她想：“我虽非出身名门，金枝玉叶，但也长得眉清目秀，以前是男方家底不满一万不嫁，等到27岁了，总算找到目标了。”父母、亲友、单位领导规劝，她说：“谁钱多，我就跟谁，用不着你们瞎操心。”迫不及待地与老翁非法同居。谁知好景不长，一年后，老翁子女得讯赶回，接收了财产，逼得“新妈妈”忍痛割爱，嚎啕出走。

心理学认为，理想是对未来追求和向往的形象，在人生的道路上，它使人方向明确，精神奋发，奋力向前。一个人拥有远大理想，其情操必然高尚；其胸怀必然开阔；其行为必然磊落；必然珍视人类感情的美好价值。建立在理想一致

基础上的爱情，犹如建筑在磐石上的楼阁，风吹雨打，岿然不动。

事物的合理，是有其质的规定性的。我们强调理想，并把它视作爱情的灵魂，并不意味着否定恋人在其爱情生涯中的正当物质要求。鲁迅说过：“人必生活着，爱才有所附丽。”的确，爱情并非不食人间烟火的纯精神现象，如果男女双方不具备起码的物质生活条件，婚后生活势必生活艰辛，影响对理想的追求和事业的发展。鲁迅《伤逝》中的子君和涓生，起初相爱得那么纯洁、热烈，后来的离异，固然有其性格和追求上的差异等因素，但不可否认的，是婚后的生活困窘，爱无所依附。

我们强调理想，是主张恋人双方必须理想一致，反对不谈理想的婚姻；我们主张物质，是要求恋人用自己的智慧和双手去奠定爱情的物质基础，反对唯物质观点和不劳而获。

7.25 爱情的基石——尊重

——爱情要素之四

萧乾说：“爱情的温度计是以无私为水银柱的。”恋人之间无私奉献的核心内容是尊重，包括自尊和他尊。

一个人只有自尊，珍惜自己的理想情操，珍惜自己的人格品格，才能真正理解爱情的本质内涵，懂得爱情的价值，进而尊重对方。

在旧社会，人类不平等，三纲五常，三从四德，男权至上，女子只能以男人的马首是瞻，爱情被扭曲，谈不上尊重。新社会，万象更新，男女实行平等，主张爱情自主，互相奉献；但是，数千年封建礼教这条百足之虫，死而不僵，时时借尸还魂，特别是在低文化层次的角落，还相当猖獗，

男子这只“中山狼”，仍张开着血盆大口，伺机吞噬女性的精灵。因此，从实际出发，爱情生涯中的尊重，核心是尊重女方的人格与自由。不可违言，现实上也的确存在着一些女权盖顶的爱情，“河东狮吼”也足够厉害的，但这种现象毕竟是少数，不是主流。

现实生活中，恋人之间的不够尊重行为，并不鲜见，有些似乎成了司空见惯。姑且不说诸如打、骂等侵犯人权的明显行为，就拿常见的擅自拆阅对方的信件来说，你若指出其欠妥时，他（她）会感到惊讶，亟力辩护。说什么爱情是合二而一的，彼此可以互为替代；说什么拆阅对方的信件，是为了了解、关心对方……。乍听似乎也成理，其实是强词。是的，恋人要一体化，但一体化不等于各自的权利与自由可以任意践踏；是的，恋人之间必须互相了解、关心，但侵犯对方的权利与自由能叫关心吗？一句话说穿，作怪的是骨子里对对方投不信任票。

恋人之间为什么会对对方投不信任票呢？除了爱情的排他与独占欲等固有因素外，与爱情的停滞和恋外情效应有关。

爱情的停滞。恋爱初期，双方都比较注意互相尊重，相互交心，不断地给爱情的火焰增添燃料，情火越烧越旺。但是，当双方的恋爱关系确定后，大局已定，便生松弛情绪，热情逐渐冷却，体贴逐渐减退，处理问题就不那么尊重对方了，信念危机滋生。这时，如果发现恋人与异性接触，便疑心生暗鬼。

婚外情效应。恋人之间，尽管彼此倾心，并无异志，有时遇上其他异性，为其某些美色所吸引，而产生一种倾慕色彩的性爱感情，这是人之常情，一般不至于爆发疑虑，只

是产生一种莫名的醋意而已。如果这对恋人感情上出现冷却或裂缝，或过早亲昵，特别是越轨行为，这时，越轨行为的表象便会复活，顿生疑虑。若遇风吹草动或听到某种流言蜚语，疑虑便恶性膨胀，转化为信任危机。

尊重与信任是爱情的两条腿，跛了一腿，就是瘸子。

7.26 一厢情愿

——恋爱错觉之一

“一厢情愿”也叫“单相思”，有“不完全单恋”（无感单恋）和“完全单恋”（有感单恋）之分。

不完全单恋（无感单恋），即常言所说的“毫无理由的单相思”。有两种情况。

一种情况是你深深地恋着对方，羞以启齿，你的表情一直未为对方觉察；反过来，对方也在深深地恋着你，也未为你所觉察。这种情况，如果有人从中挑破这层面纱，双方如梦初醒，喜结良缘，其单相思就成了冤枉的相思。美国电视剧《爱情变奏曲》就刻画着这么一对男女。如果无人挑破这层面纱，有情人难成眷属，抱憾终生。魏巍《东方》中的郭祥爱着杨雪，杨雪亦恋着郭祥，彼此疑对方“心中怎么想”，面纱未能挑破，结局阳关道与独木桥，阴差阳错。

另一种情况是你恋着对方，对方毫无表示，甚至还不认识你，而你却执迷地追求。这种单恋，大多是幻想式的。单恋者往往将深情隐隐地埋藏在心底，形成一种痛苦的自我折磨。

完全单恋（有感单恋），即常言所说的“自以为有理由的单相思”，有三种情况。

一是“落花有意，流水无情”。你爱对方，对方不爱

你。你向对方明确表示爱的心迹，得到的却是婉言拒绝。

二是你爱过对方，对方也爱过你，由于种种原因对方不再爱你了，而你却仍深恋着对方。

三是你爱上了不可能也不应该爱你的人，换句话说，对方已有家庭，你成了“第三者”。

完全单恋者的爱明确遭到对方的拒绝，或者说根本不能够实现。因此，完全单恋是名副其实的单相思。

单恋的基本心理特征是痴情。痴情派生着关注、幻想、焦躁等心理倾向和爱屋及乌的移情心理，将自己推进死胡同。有时，你疏远、冷淡，会被认为是你在考验；你回绝，会被认为是矜持；你不回信，会被认为你是在试验其耐心。有时，还表现于对对方的言行、眼神、信件等反复品评，想入非非，作茧自缚，其痛苦决非局外者所能体味与形容。

如何为单恋解除不幸呢？

首先，单恋者。如果是不完全单恋，不应把爱埋在心底，应及时如实地坦露为好；如果是完全的单恋，则应坚决斩断缠绵情丝。

其次，被恋者。作为被恋者，一经发现对方执着地爱着自己时，应旗帜鲜明地告诉对方根本不存在着爱情；含糊其词或听之任之是不道德的。

再次，局外者。局外者应根据单恋者的单恋性质，从中疏导。

7·27 一见钟情

——恋爱错觉之二

青年男女，偶然邂逅，一见倾心，于是携手扯起爱情的风帆，驶向“幸福”的彼岸。”一见钟情”的脸谱，大抵

若斯。

为什么把幸福加上引号呢？请看两个有文字详尽记载的现实。一个是戴高乐与汪杜洛，他俩于一次舞会上，在优美的华尔兹舞曲伴随下，翩翩起舞。当舞曲第6次响起时，他们便在心中结下了鸾凤之好，前后时间仅一个多小时。说时迟，那时快，迅雷不及掩耳。戴高乐与汪杜洛婚后，数十年如一日，恩爱如初，在戴高乐事业的发展上，汪杜洛是“贤内助”。

另一个是普希金和“莫斯科第一美人”娜塔丽娅，也是在舞会上一见钟情而迅速决定彼此结合的。然而，他们的命运就惨了，两人志趣迥异，普希金把写好的诗读给她听，她总是捂起耳朵，整天要普希金陪她游乐，出席豪华舞会。普希金为她丢下了创作，弄得债台高筑，最后为她决斗而殒命。

“一见钟情”的心理机制是“第一印象”。一个人情窦开后，渴望伴侣，那时他们的心里总有一尊自己崇拜、欣赏的偶像，主观上为之拟定出一些若明若暗的具体条件。一旦闯入眼帘的异性，符合这个偶像的标准，便油然倾心。戴高乐的内心偶像是“温柔、谦和、漂亮”，汪杜洛完全印上，普希金的内心偶像是“娇艳多姿”，有谁能比得上“莫斯科第一美人”更娇艳多姿呢？

可见，“一见钟情”乍看事出偶然，其实，一点也不偶然。

“一见”而倾心定情的依据，大多是偏重于外在因素，即外在美。而人的外在因素与内在因素并不存在必然的联系，这就产生了这样两种情况：一是外在美与内在美相一致，秀外而慧中，汪杜洛就属这一类型；一种是外在美与内

在不一致，金玉其外，败絮其中，绣花枕头，娜塔丽娅就属这种类型。因此，一见而倾心定情充其量只能说是“押宝”，输赢各占一半。

一个人的外在美显露于外，一目了然；而内在美在潜藏于内的，即使是心明如镜的智者，也不可能“一见”就看透别人的灵魂。所以，“一见”提供给人的，是具有一定的表面性甚至虚假性的形象，即潜有某种程度的错觉。

因此，婚恋心理学者，对涉足于爱河的钟情男子和怀春女郎，总是这样告诫：

第一，要确立比较正确的择偶标准，秀外慧中，慧中第一，秀外第二；

第二，不要把一见钟情”与“闪电恋爱”划上等号，应把“一见”的好感作为恋爱的开端，莫作恋爱的结束。

7·28 情人眼中出西施

——恋爱错觉之三

青年男女携手畅游爱的伊甸园时，总觉得暗香浮动，春风得意，踌躇满志，因为在他们的心底里认为，自己的恋人是举世无双的。这就是所谓“情人眼里出西施”的脸谱。

果真他们之中的每个人都有“羞花闭月之容，沉鱼落雁之貌”？不！但在他们的心目之中，恋人确实如此。若是当年的西施再生，也不能与他（她）心中的“西施”媲美！

爱情中怎么会出现这样的“特殊”呢？心理学认为，“情人眼中出西施”的机制，就是光晕心理效应，即情人的某一二特征特别突出，掩盖着其它心理品质，而这一二的特征正是自己所梦寐以求的。

因此，“情人眼中出西施”心理，多少带有某种幻觉，

具有一定的片面性与虚假性，有着其一定的错觉性质。

君不见，有的人貌似博学多才，其实是个嘴尖皮厚腹中空的家伙；有的人风度翩翩，却是灵魂丑恶无比的人；有的人道貌岸然，举止斯文，原来是伪君子。绣花枕头，花样翻新，不一而足。青年初涉爱河，男的钟情，女的怀春，处于异性的吸引圈中，往往容易把通往爱情王国的路，想象成为铺满鲜花的康庄。如果过了最佳恋爱年龄，对异性的追求热度与日俱增；这时，见了异性，犹如苍蝇见血，尽管还不尽人意，也会扒肝掏肺，沉于幻想的旋涡。

《青春之歌》中的林道静，仅是萍水相逢，便把余永泽视作“多情的骑士”、“有才华的青年”，献上爱情，并与之同居。结果在重重的矛盾与分歧的现实中，逐渐清醒，毅然弃之，去另寻阳关大道。

婚恋的心理研究表明，作为一个人的性的吸引力的外在美、内在美和性感，其中的任何特征都可以成为光的晕效应中的光晕，起着光晕作用。光晕作用的引发及其力量的强弱，并不决定于性的吸引力的特征的本身，而决定于个体的需求与愿望。

因此，评价“情人眼中出西施”的中心，是评价一个人的择偶向标。婚姻是一种社会现象，爱情是一种社会感情。如果择偶的向标是倾注于内在美，则应提倡，诸葛亮弃天下美女独娶黄氏丑才女，其乐陶陶，终生恩爱；如果择偶的向标倾注于外在美或性感，那就有必要将狂热暂且冷却，纳入理智，全面地考察对方的内在因素，衡量是否匹配于自己的企求。

情人眼中出西施。谁不希冀自己的情人是西施而不是东施？愿有情人在彼此的心目中永远是“西施”！

——恋爱一忌

拉法格追求马克思的女儿，马克思用书面告诫她：“如果你想继续您和我女儿的关系，您就应当放弃您的那一套求爱方式。……即使她同您正式订婚，……不能表现在随意流露热情和过早地亲昵。”

青年朋友应怎样去理解马克思这席话呢？

我们知道，青年性发育成熟，追求异性意识强烈，开始求爱或恋爱早期，囿于羞涩与胆怯，一般都表现比较含蓄；但随着感情的发展和性的冲动，爱的追求便会爆发式地直露出来，要求亲昵，如依偎、拥抱、亲吻等，这是自然现象。然而，青年人自控能力比较脆弱，一经亲昵刺激，五十步与百步，容易忘乎所以，一旦失控，感情的野马将会闯出不良后果。

再说，恋爱不等于婚姻，即使是最深沉的热恋，也不能为最终的结缡开出保票。恋爱是属于男女交际范畴，充其量只能说是婚姻的某些“前兆”，“不是“前奏”或“前夕”。事物不断变化，今天恋爱，谁能担保将来不生变故；因此，伦理道德的屏障不能拆除。

还有，恋爱是社会现象，总得在一定的社会环境中进行。我们是社会主义国家，社会主义精神文明要求爱情高尚。内外无别、场合不分的亲昵行为，风尚难容。有些青年男女旁若无人地猥亵过市，被人直指脊梁就是这个道理。现实生活中也的确存在这样的辩证法：婚前越是疯狂相爱的恋人，婚后过日子越是唇枪舌剑，大打出手，乃至同床异梦，以决裂而告终。如果一定要查原因，就是过早亲昵挡住了双

方相互了解的视线，拆除了彼此在对方心目中的尊严。

据社会心理学研究，人际之间是存在着空间效应的，50厘米之内是个人的空间，是角力、调情和亲昵的所在。因为在这个空间内，人们传递信息就不仅靠语言，而且靠接触、微笑、身体的热度以及呼吸、皮肤肌理、颜色等的变化。因此，过早亲昵，揠苗助长，是对自己和对对方的不够尊重的行为，给人的只能是轻浮与猥亵的印象。

问题是怎样算过早、怎样就不算过早？这里有个界限：恋爱全过程经历外部吸引、价值观肯定、角色配合3个阶段，只有到了角色配合后才算恋爱成熟，那时，关系确立，礼仪式的亲昵才被允许。此外，都是过早。

7.30 婚前性关系

——恋爱二忌

两性关系，在法律、道德与风尚方面，都是赋予婚后的行为；婚前，是被禁止的。

婚前性行为发生的情况，大致可归纳为两个类型。一是双方结识后感情发展比较顺利，彼此对对方都还满意，有继续发展关系的愿望，渐而渐之，产生彼此合一之感。在这种背景下，伴随着亲昵而生的爱的炽热与陶醉，冲动不可遏制，导致性行为。这种性行为的心理基础是：“反正将来要结合，迟早有这一天，定期支票提前兑现。”二是一方对另一方有所图，对恋爱的前景把握不住，来个先行“敲定”，把生米煮成熟饭。比如，一方对另一方的仪表、地位、财产等垂涎欲滴，极力想弄到手，就“献身”敲定；又如，一方发现（有者是敏感或臆想）另一方感情若即若离，害怕变卦，就纠缠或逼迫对方以身相许，保证无异心。

不管是哪一种情况，有个现象（现实）必须指出：人的主观愿望尽管再好，都要经受客观现实的制约。“海誓山盟”就那么可靠？有情人都能成为眷属？不一定。既如此，今日发生了关系，来日结出的果能全是甜的？恐怕还是苦的、酸的、咸的、辣的、涩的居多，何必咽下这杯未卜的酒呢？值得提醒的是：那些迫不及待要求发生性关系的人，并非真心实意的人。恰恰相反，那些举止稳定、行为检点的人，却常常蕴藏着丰富的情感和深沉的爱情。

一般说，男女婚前的性生理是不同的。男方富有性欲，女方则否，只有接触欲。大凡婚前的性关系，除极少数者外，都是在亲昵中，在肌肤相触中，男方性欲勃发，接着要求、哀乞、死缠（有者要挟），女方拒之不过或推后而就的苟合。这种苟合，尽管感情汹涌、理智销声，但非法之感对双方都是清晰的。这样的苟合，局促鲁莽，双方都陷入不安境地。因此，婚前的性行为，给男女双方的心理感觉和留下的记忆痕迹，不是得到了什么，而是丢掉了什么，给爱情抹上的不是光辉的一层，而是永远难以泯灭的卑俗阴影。同时，在医学上也将产生严重后果。因为婚前的性行为谈不上和谐，那种特定的心理行为，有时还会使一方（尤为女方）产生对性生活的痛楚不洁至屈从的可耻心理，将永远地影响婚后的正常性生活，甚至造成性冷淡，到那时要补救也补救不了。此外，婚前性行为还有导致怀孕的可能。怀孕了，陷入困境，或提前结婚或流产、引产、承受不幸。

据某区法院统计一年的离婚案例，发现有婚前性行为者占42.1%。他们之中，长者婚后5年，短者连蜜月（对他们，已不是蜜月）都没度完，一般是2~3年，问题能说不严重吗？

因此，心理学者们希望涉足爱河的青年男女不要玩婚前的性行为，并非要当封建的卫道者，并非道貌岸然的说教。

7·31 乱赠礼物

——恋爱三忌

“礼物”，被赋予物化的感情。通过赠送礼品间接传递感情，所起的效果，有时比言语、表情动作等直接传递更为微妙。因此，古往今来，男女交往接触，都喜欢向自己所倾慕的人馈赠礼品，以“表表心意”。

那么，该赠送些什么礼品？该怎么送呢？

某地有个小青年，给刚结识的女朋友送了一只镶人造宝石的金戒指，并给她戴在右手的无名指上。这天，恰好是女朋友被招工第一天上班。厂工会女工委员看到了，就把她引到一边，亲切地询问：“你年纪轻轻的采取了什么措施？”她莫名其妙，回答说“没有”。女工委员进而追问：“你吃了药没有？”她也答没有。下班时，女工委员送她一包药，嘱她每天晚上睡前服，不能间断，她回到家照办了。不久，她母亲发现她服药，感到奇怪，一看是避孕药，又气又急，当场就昏倒了。嗣后，阴差阳错，几经周折，最后才弄清孽障就是右手无名指的那只戒指。

笑话归笑话，但其中却揭示了许多道理。

第一，馈赠礼品必须与恋爱的阶段性相适应。在友情阶段绝不能馈赠被嫌含有爱情色彩之物，以免招惹误会。这位小青年给刚结识的女朋友送金戒指，显然欠妥。

第二，馈赠礼品必须与当地的风俗相适应。当地人们戴戒指有个讲究，男左女右，戴在食指是求（寻）婚，中指是订婚，无名指是结婚，小指是离婚。把戒指往姑娘的无名指

上套，的确欠考虑。

第三，馈赠礼品必须具有象征性。物的贵重不在于其本身的价值与价格，而在其所蕴涵的意义。贾宝玉这个公子哥儿，什么宝贝没有，却偏以手帕定情；唐代大诗人顾况，与韩氏宫女结缘是一片红叶，千古传为佳话。

第四，馈赠礼品必须以高雅为准。对方考上业余大学，送支金笔或讲义包；对方酷爱小动物，赠以动物造型精美的工艺品；对方不修边幅，馈之电动剃刀。诸如此类，多高雅！既涵鼓励上进，又蓄陶冶情操。

第五，馈赠礼品必须端正动机。不能以礼品作为攀登爱情之峰的梯子，摆阔逞豪。今天时髦服装，明天紧俏商品，左一只戒指，右一条项链地无以休止。须知，以物代梯登爱情之峰，登上去了，爱情基础不牢，隐患四处；摔下来了，来日追回馈物还得对簿公堂。

这位小青年刚相识就送人家高档品，大概就是企求以物为梯，如果我们的推理不错的話。

7·32 多角恋爱

——恋爱四忌

英国诗人乔叟说过：“爱的种子虽然十分甜蜜，但若播散得太广了，那所结出的果实就会苦口。”多角恋爱，就是把爱的种子播散得太广。

多角恋爱，常见的是三角恋爱。一般有这么几种情况：一是你自己同时爱上两个人或两个人以上；二是你同时被两个人或两个人以上所追求；三是你追求的对象已同人家确立了关系，而你仍在追求着；四是你已经同某异性确立了恋爱关系，仍有人在执着地追求你。

我们知道，爱情同恋爱并不是同一概念。恋爱作为双方感情交流的过程，属于交往范畴，并不具有道德的约束性；但是，爱情是专一的，恋爱一经发展到爱情，它就成为一种具有道德约束性的理智感情。

一个人选择对象谈恋爱，心理总要装几个异性对象，放进脑海的屏幕上，不时地对各自的容貌、气质、性格、理想、志趣、情操等，像过电影一样，一次、两次甚至十次、百次地反复比较、鉴别、筛选，最后认定其中的一个，再把爱情的箭射出去。在此之前，男女之间彼此保持朋友的关系；而当爱情的箭射出去之后，才进入恋爱关系。

多角恋爱与此不同，它是同时与两个或两个以上的异性对象谈恋爱，保持爱情关系。今天同这个卿卿我我，明天同那个如胶似漆，朝秦而暮楚，脚踏两只船。这是对他人感情的玩弄，是不道德的行为。

搞多角恋爱的人，他们有他们的哲学，什么“全面撒网，重点选择”啦，“东方不亮西方亮”啦，“水路不通走旱路”啦。乍听，似乎也在理。其实，是对爱情极端不负责任。结果也很可能使自己陷入烦恼的爱情纠葛中。

你同时追求两个或两个以上异性，出于比较心理，你必然会拿这个异性的优点同另一位异性的缺点相比较，结果出现两人都不理想，沉于犹豫的苦恼之中。如果你追求某一异性，别人亦追求他（她），出于性嫉妒心理，投入与“情敌”的斗争与角逐，作出违心的抉择。这些，对爱情的确立都很不利。

因此，青年谈恋爱时切忌陷进多角恋爱。如果你同时倾慕两个或两个以上异性，应及早作出抉择，取其一而舍其他，并把抉择告诉其他；如果同时有两个或两个以上异性倾

慕你,你必须及时接受一个人的爱情,并向未被接受者说明,不能丝毫含糊;如果你倾慕的异性,有了对象你应“勇退”,若他们的关系未确定,应请对方从你与另一个之间作出抉择。

从道理上说,理智应该控制感情;但实际上人的感情是同人的利益与自尊交织在一起的,所以要真正做到也的确难。正因为难,恰恰就构成对我们的理智力和自制力的考验。

附:爱情度测验量表

· 测题 ·

1. 你是否想过, 如果你们没谈恋爱更好些。
A. 常想到 B. 偶尔想过 C. 极少想过
2. 如果你可以重新恋爱, 那么你:
A. 还和原来的恋人谈 B. 和另外的人谈 C. 不
谈了
3. 你们一起外出活动多吗?
A. 多 B. 不多 C. 极少
4. 假日期间, 你们喜欢:
A. 一起呆在家里 B. 一起外出 C. 一人在家,
一人外出或分别外出
5. 你们有事互相谈吗?
A. 从不谈 B. 偶而谈 C. 经常谈 D. 所有的
事都谈
6. 你关心爱人的身体状况吗?
A. 经常关心 B. 有时关心 C. 几年从不过问
7. 指出你认为影响你们关系的因素:
A. 兴趣爱好不同 B. 爱人同他人来往过多
C. 爱人有恶习 D. 与家庭其它成员的矛盾

8. 你们婚姻生活中有几方面使你感到满意?
A. 没有 B. 一方面 C. 两方面 D. 三方面以上
9. 当你们发生矛盾时, 一般是怎样解决的?
A. 男方让步 B. 女方让步 C. 都不让步
D. 互让互谅
10. 你们是否有因矛盾激化而两人较久不来往?
A. 没有过 B. 有过
11. 你是否有惹恼对方的情况?
A. 从没有过 B. 偶尔有 C. 有 D. 经常有
12. 你们是否互相鼓励独自参加某些活动, 各自结交不同的朋友或各自成为一个独立的人?
A. 是 B. 不是 C. 无所谓
13. 当你做错了事时, 是否向对方道歉?
A. 会 B. 不会 C. 随便
14. 处理与对方家庭中亲戚的关系:
A. 一向一致 B. 时常一致 C. 偶尔一致
D. 常不一致
15. 彼此对问题的认识和看法:
A. 一向相同 B. 时常相同 C. 偶尔相同
D. 常不相同
16. 你们的地位平等吗?
A. 平等 B. 不平等 C. 有时平等
17. 你们交流感情的技巧:
A. 一致 B. 偶尔一致 C. 不一致
18. 你们婚姻的共同目标与价值观:
A. 相同 B. 不相同 C. 没考虑

19.你们是否互相尊重及正确评价;

A.是 B.有时是 C.偶尔是

20.你们经常有爱抚的要求吗?

A.常有 B.有时有 C.需要刺激才有

• 计分 •

每题按照自己的实际,选择一个答案,对照下表计分
(括号里的是男方分数)

分 数 测 题	答 案	A	B	C	D	分 数 测 题	答 案	A	B	C	D
1	2	2	2	6		11	5	4(5)	3	3	
2	7	1	1	1		12	5	5(4)	2		
3	5	4	2			13	5	3(4)	3		
4	6	4(3)	2			14	5	5	2	2	
5	2	2	4	5		15	4(5)	4	3(4)	3	
6	5	3	3			16	5	4	3		
7	6	5(4)	3(2)	2		17	5	5	2(3)		
8	3	3	4	5		18	5	4(5)	3(2)		
9	3(2)	2(3)	2	6		19	6	4	2		
10	7	1				20	5	5	3		

• 鉴定 •

男子平均105分,女子平均92分,表明双方关系好;71~60分,表明双方关系尚可;60~47分,表明双方关系不理想。

7.33 渴望·隔离

——大龄男女心态之一

“大龄”这个概念,随着时代和地区而不同。当今,在

乡村，女过25岁，男至30岁；在城市，女过30岁，男至35岁，被视为大龄。错过最佳婚嫁年龄的大男大女，经“红娘”牵线搭桥，一般说男的比较容易解决，难的是女的，有些成了“老大难”。所以，社会关注的“大龄”，主要的是大女。

这些姑娘之所以成为“大女”，有人归结其原因：

一为家庭作出牺牲。弟妹多，经济困难，同父母共挑重担，无暇考虑个人问题。等弟妹长大了，自己也错过了最佳择偶年龄。

二为事业让路。集中精力于学习或工作，无暇顾及爱情。功成业就，自己成了大女。

三受过爱情创伤。有恋爱史，受挫伤怀，以后就不愿或不敢轻易再谈恋爱。

四缺少机遇。或因性格内向、工种特殊与异性接触少、当上先进等，难找合适对象。

五未遇理想人选。或自恃条件优越，横挑鼻子竖挑眼；或条件虽不优越却要求过高，又执拗不肯降低条件，年复一年，终成大女。

不管出于何种原因，她们错过了最佳择偶年龄，有者仍象冬青和翠柏，挺拔青葱不减；有者则象落叶梧桐，色泽黯淡。表面上，她们表现平静，内心里却十分矛盾，其心态颇似晚唐诗人阎选的《八拍蛮》所书：

“愁锁黛眉烟易惨，泪飘红脸粉难匀；憔悴不知缘底事，遇人推道小宜春。”

“渴望”是指大女随着岁月的流逝，眼角鱼纹的加深加长，红润细腻的两颊的消褪，渴望异性真诚爱抚的心理倾向与日俱增。这种心理，受着其好胜意识的支配，被深深地埋

进心底，自我掩盖，深怕被人知道。

追求爱情是人的天性，大女应主动把心扉启开，伸出双臂去拥抱幸福。求偶者不应为她们的冷淡外表所吓退，应大胆地以热忱去激起她们心底的爱情潜流。她们的爱情火苗一经点着，其情火就会熊熊燃起。

“隔离”意谓女子30岁仍未确立对象，就会越来越害怕别人向她们提及婚恋，表现其心理防卫的“隔离”反应：回避别人谈及婚恋问题，忌讳别人问及她们的年龄、有无意中人、何时成婚等问题，痛恨别人冒昧问及她们有无子女及子女多大等令她们难堪的问题，甚至躲闪别人谈及她们的家庭成员、弟妹婚配等情况。总之，凡直接或间接涉及婚恋的事，她们或岔开话题不让人谈及，或搪塞语词不让人再问。

大女这种心理应得到同情，与之交往千万不要盲撞。

7·34 超脱·逆反

——大龄男女心态之二

“超脱”：超脱有两种模式：一是积极的超脱，也叫“替代”或“升华”，以事业替代爱情，抛弃爱情幻想，扑向工作或学习。二是消极的超脱，又叫“封闭”或“闭锁”，是颓废心理的反应。她们超脱现实，对火热的现实生活不感兴趣；不与周围的姐妹，特别是正在恋爱中的姐妹合群，只身到山林或河旁去寻安静，自视清高，与俱乐部、舞会等娱乐场所绝缘，喜欢离群索居，在文学作品或自然景色中默默地抒发自己的感情，孤芳自赏。

颓废是没有出路的，应针对其思想症结从中引导，充以活力；升华固然可佳，然而对人生总感欠缺，事业与爱情相辅相成，并不矛盾。

“逆反”：逆反也有两种模式：一是逆社会常情，如对穿着时髦的青年投以蔑视，对卿卿我我的情侣流露厌恶，对炫耀婚恋幸福的人表现敌视等。一般青年喜欢的事，她们冷淡，一般青年不乐意的，她们偏干。二是逆自身常态。如她们本性喜欢素雅、庄重的衣着和稳健持重的发型，会突然穿起比时髦还时髦的服装，打扮得比别致还别致，藉以向其厌恶者挑战。

大女的逆反心理，是她们对自己爱情生涯不随心的抑郁心情的宣泄，具有非理性的反抗性质，应防备其恶性循环。

婚恋心理学者研究认为：为家庭作出牺牲、为事业让路和缺少机遇的大女，一般都比较自尊、矜持、倔强，不善干，也不喜欢与异性嘻嘻哈哈和没有分寸的亲近，但对爱情并不苛求，只要合适，便可以作为伴侣。只要“红娘”牵线，善于撮合，她们的爱情大门是会洞开的。

那些受过爱情创伤的大女，心理比较复杂。她们强咽苦果，可能因噎废食，自动关闭爱情闸门。对待她们，应真诚疏导，散其内心积郁。在她们的积郁得到消除后，引进新情，点燃其爱情的火种。

问题大的是那些未遇理想人选的大女。她们未遇理想人选，并非未遇，而是自己在爱情大门上装上“猫儿眼”，把择偶的范围一缩再缩，缩成了零。这类大女的心理发展进程，有人归成一条“失意链”：

高傲→苛求→错过最佳年龄→不降低条件（固执或虚荣）

↗稳定

→大龄→恐慌→变态

↘草率成婚

· 预测表 ·

据之，打断“高傲”和“苛求”这两个失意链，往下的

	类 别	得 分	
		男	女
基本条件	年龄、身高,工资、住房等		
	英雄模范人物	5	5
道德品质	先进人物,思想品质高尚	4	4
	遵纪守法,讲究文明礼貌	3	3
	缺乏社会公德	0	0
理想情操	有理想、有志气,好学上进	5	5
	热爱工作,刻苦钻研,有事业心	4	4
	爱好学习,热爱生活,心胸开阔	4	4
	见义勇为,助人为乐,为人正直	3	3
	胸襟狭窄,斤斤计较	0	0
工作职业	脑力劳动者	5	5
	体力劳动者	4	4
	军队服役者	4	4
	无业、游民	0	0
文化水平	研究生以上	5	5
	大学毕业	4	4
	高中(中专)毕业	3	3
	初中毕业	2	2
	小学毕业	1	1

续表

	类 别	得 分	
		男	女
实 际 能 力	出类拔萃，工作能力超群	5	5
	有专业知识技能，并有成就	5	5
	自学成才，有一技之长，获得一定成果	4	4
	心灵手巧，有所革新创造	4	4
	踏踏实实，能够适应工作	3	3
经 济 状 况	家庭条件优越	5	5
	无家庭负担	4	4
	自食其力，靠工资收入	3	3
	家庭负担较重	2	2
个 性 仪 表	气度非凡，谈吐不俗	5	5
	热情大方，活泼开朗	4	4
	文质彬彬，沉默风趣	3	3
	腼腆羞涩，含蓄温和	3	3
	不修边幅，大大咧咧	1	1
	言行粗野，刻薄冷漠	0	0
身 体 素 质	体形健美，漂亮	5	5
	健康，五官端正	4	4
	健康一般，相貌平平	3	3
	不够健康，略有缺陷	1	1
介 绍 方 式	自找对象，相互了解，感情良好	5	5
	知心朋友介绍，比较了解，感情较好	4	4
	父母、亲戚说合，有所了解，有一定感情	3	3
	婚姻介绍所牵线，缺乏了解	1	1
	刊登征婚广告相识，缺乏感情	1	1
	参加有关活动结识，缺乏了解	1	1

严重后果便不会出现，错过最佳年龄者，应着力打断其“不降低条件”这一链，实在不行，也要打断“恐慌”链，因为恐慌是导致心理变态或草率成婚的根由。

车尔尼雪夫斯基说：“爱情赋予万事万物的魅力，……黎明虽然可爱、美丽，但在接踵而至的白天，那光和热却比黎明时分更大得多。春花鲜，秋花艳，大女的爱情火焰一点燃，就会“霜叶红于二月花”。

（见上页）

附：大龄青年恋爱成功率预测

· 记分法 ·

在认为合适的那一项目得分栏里打“√”。如果你是男性青年，就先在自身这一栏里打“√”，然后再根据自己对对方的了解打“√”。反之，也一样。如果你自己把握不住，可征求别人的意见。此表可反复试填多次，以便从中选择最佳方案。把打“√”处分别按照男性和女性的得分数累计相加。如果男方和女方的总分相当，应该说这一对是基本相配的；如果得分悬殊，就要重新考虑，适当调整。在计时，既不要光计个别项目的分数就下结论，又不可忽略基本条件。基本条件虽不计分，但却是成功与否的重要因素。

计时，要学会寻找“结合点”，即男女双方各自具有的某些特长、优点的相互结合，尽量做到层次对应，条件相当。

7·35 失落·羞耻·虚无

——失恋心理

失恋，不仅给人带来终生难以愈合的创伤，而且还能在一个时期内引起难以压抑的冲击，使人失控、反常。失恋后，失恋者的心理表现着明显的失落感、羞耻感和虚无感等特征。

“失落感”，是失恋者对恋人的寄托和依赖的丧失而产生的一种消极情绪。一般说，情侣由于持续的交往接触，形成一种对恋人依附、依赖的感情取向心理定势。这种定势一旦中止，就会产生一种怅惘若失心理，似乎丧失了生活的乐趣与人生的价值。

失落感驱使失恋者追忆往昔的恋情，并企图找到失恋的原因，出现怨恨、愤急、遗憾等各种综合的失落性烦恼的情绪。在这种情绪下，寻找到的原因常常是紊乱而模糊的，很难作出合理的解释。这时，失恋者的心理极度矛盾，一方面，对昔日情人满怀怨恨；另一方面，又难以割断思念之情。这种矛盾交织，很容易出现恶性循环，引起心理失调。

“羞耻感”，是由失恋者的荣誉感（有时是虚荣心）所引发的一种失去情人而生的羞涩心理。这种羞耻感，与猜忌和嫉妒心理具有一定的潜意识联系。一方面想象昔日恋人与另一异性的亲蜜而生嫉恨；另一方面又揣测昔日的恋人把自己的隐私和弱点向新恋人张扬，羞耻之余，涌起自我保护思想。有的为了“雪耻”和“自我保护”而萌生报复动机，对昔日的情人及其新恋人进行攻击，从诽谤直至行凶。

“虚无感”，是一种由失恋导致的意识偏离和感情痛苦而生的悲观厌世心理。当人的情绪强烈时，会丧失对事物的正常分析、判断力，对突如其来的变化会丧失适应力。痛定思痛，难免出现某些偏激性幻觉。失恋者感到舍他（她）便没有能适应自己性爱需求的对象，对其他异性表现反常的抵触与冷漠，觉得人间只有他（她）才能给自己幸福。于是，在强烈的自卑的同时，徒然涌起悲观厌世情绪，仿佛人生如梦，万念俱灰，严重者会有轻生念头。

莫里哀说：“爱情是一位伟大的导师，教我们重新做

人。”怎样从失恋这位“导师”中获取做人的新知识，登上人生的新阶梯呢？

第一，冷静分析失恋的原因，从“宽心”的角度提供消除郁闷的理智途径。

第二，及时疏导心中的郁闷。方法很多，可用抒发法、转移法、遗忘法、补偿法等。

第三，积极克服各种心理障碍——难堪心理、报复心理、渺茫心理等。

第四，勇敢地投入新的生活洪流。在事业中忘却失恋痛苦，焕发生活光彩，凝炼人生价值。

7·36 从情人到眷属

——结婚心理

人为什么要结婚呢？理由有三：一是寻求一个基于互相恩爱和志同道合的稳定的终生伴侣；二是求得性关系的社会的、法律的和道德观念的认可；三是建立家庭，生男育女，繁衍种族。因此，从情人走向眷属的中心课题是优选配偶和隆重婚礼。

经过了恋爱，确立了爱情关系的情侣，当然是自己心目中最优等的，但还不等于就能作为眷属，必须经过婚检，通过医学鉴定。据上海市黄浦区1985年4～9月婚检的7956人统计，就有先天性遗传疾病者（低能、痴呆、精神病、癫痫、色盲、侏儒疾、兔唇裂腭、白化病、聋哑等）3%，内科疾病（心脏病、肝炎、肾炎、甲亢、糖尿病、高血压等）5%，男性和女性生殖系统疾病（包茎、包皮过长、精索静脉曲张、阴茎睾丸发育不良、隐睾、鞘膜积液、子宫和阴道畸形、卵巢肿块、附件炎症、阴道霉菌、阴道滴虫、乳房肿

块等) 17%。这1/4的人或可以正常结婚,或手术治疗后可以结婚、不宜生育,或不宜结婚等的结论,须由医疗机构作出。看来,为了婚姻幸福,为了社会进步,婚前医检,不仅必要,而且必须。

婚礼所以要隆重,有心理学者认为:

一是,结婚是人生旅程的枢纽站,俗称“终身大事”,隆重才表示对终身大事的重视。《礼记》:“婚礼者,将合二姓之好,上以事宗庙而下以继后世也,故君子重之。”

二是,要让这件终身大事使大家都知道,以取得社会的承认。

三是,表示对新娘的尊重,用隆重婚礼来表示非苟合。

四是,使男女双方在最美好的年龄,办最美好的事情,穿最漂亮的衣服,在婚礼中成为大家注目和啧啧赞美的中心,以获心理满足。

五是,使双方亲友能借此机会欢聚,并给新郎、新娘留下一个甜蜜的、醉心的纪念。

恩格斯说过:一切存在的东西都是合理的,但是合理的并不等于就是进步的。隆重婚礼是人之常情,的确需要。然而,当今的现实生活中,有人利用婚礼排场、比阔,那就走向事物“合理性”的反面。据调查,1978年结婚费用平均是1500元左右,1983年则增至3900元,1987年为7000元,行情还在看涨。温州市一对青年婚礼花8万元,另一对5万元,闹所谓“手表冷盘”、“信封冷盘”,即宴席上盘中盛手表,来客一人一只,信封中装“大团结”10~20张,每人一封,这就有点近似荒唐了。

非淡泊无以明志,非宁静无以致远。婚礼的隆重不在于形式,而在于内容。举行集体婚礼或开个茶话会,请有德行

的长者主婚，明之理义，行之礼仪。然后，像山东栖霞县的一些乡镇那样，夫妻当场宣誓，交换誓约，亲友祝愿。

学问要看胜于我者，则德业日进；境遇要看不如我者，则意气自平。青年男女应当在爱情上多下功夫，不要向陋俗低头，攀比摆阔，应争当文明结婚的先锋。

7·37 奔 放

——婚后心理四部曲第一曲

恋爱，必须以结婚为归宿。婚前，青年男女的心情，颇似古诗所言：“夜永对景，那堪屈指，试把花期数”，憧憬着“微雨燕双飞”。结了婚，随着庄严法律的首肯，新家庭的大门自然洞开，恋人跨进门阶，携手踏上人生的爱情盘陀。在这条爱情盘陀的路上，长亭连短亭，山覆着山，水覆着水，男女的心理潜移默化，微妙而曲折。如果没有一定的相濡相沫的精神，是难以恩爱如初地走向尽头的。

人生不满百，婚后几十年。在这几十年中，男女的心理变化，跌宕曲折，浪花层层，心理学家将它谱成四部曲，并以社会、感情、精神、修养、身体为“音符”探索弹奏夫妻生活的和谐悦耳之乐章。四部曲的第一曲就是“奔放”。

“奔放”，从热恋到婚后一二年。新婚燕耳，甜蜜、亲昵，夫妻依恋强烈，性亲近广泛、频繁，感情浓烈、外露，如胶似漆，无忧无虑，充满着爱情的幸福激流。小夫小妻，颇似李煜《一斛珠》所描绘：

“晓妆初过，沉檀轻注些儿个。向人微露丁香颗。一曲清歌，暂引樱桃破。罗袖裊残殷色可，盃深旋被香醪洩。绣床斜凭娇无那！烂嚼红茸，笑向檀郎唾。”

正是：春宵一刻值千金，回眸一笑百媚生。

在这一曲里，尽管男女贪婪地享受着爱情的欢愉，自以为彼此很了解，很爱对方；其实，总的说来，他们的感情还是比较肤浅的，对为什么爱还是说得不太清楚的。

有心理学家认为，在青年夫妻的爱情奔放期间，只要双方性生活和谐、合拍，不会出现大的矛盾与不幸。

还有心理学者认为，在夫妻奔放期的后期，如果女方怀孕或生出可爱的小天使来，夫妻的乐趣将更上一层楼。反之，如果婚后两年，女方仍无怀孕迹象，奔放就会或多或少地为“不安”所骚扰。

更有心理学者指出，如果这对夫妻在恋爱期间，过早亲昵，特别是发生过两性关系，尤其结婚是在下一代要求下进行的，即怀孕了不得不结婚，那奔放将是另一种色调，起码使“爱的激流”降低浓烈的程度。

7·38 转 移

——婚后心理四部曲第二曲

小生命哇哇坠地了，随着日子的转移，生活节奏、经济开支、感情调适、人际交往等方面，逐渐出现矛盾，激情随之消褪。夫妻关系的指针，随着矛盾的产生与消除而摆动。一般说，矛盾期短，矛盾不甚尖锐、突出，预示着这对夫妻和谐相处或基本和谐相处；反之，则预后不佳。婚前彼此缺乏深入的真正的了解者，尤为经人介绍而闪电结婚者，将出现隔阂，心存芥蒂、这个隔阂与芥蒂，如果得不到及时的解除，其不协调的感情将愈演愈烈，最终必然导致婚姻关系的解体。

青年男女恋爱时，只觉得爱的甜蜜，为了博得对方的欢心，总是极力地掩饰自身的短处，亮出最美丽的羽毛。为了表示忠诚，可以忍痛揪下一缕头发赠给对方做纪念，乃至献

身、殉情……。于是，许多不利结合的因素，都在这甜蜜的柔情中被掩盖或忽略掉。婚后，这些被掩盖或被忽略的东西，随着激情的消褪而逐渐地暴露出来。婚前，男女双方对对方都觉得有一股诱人的魅力和神秘，促进两性的亲热与倾慕；婚后，对方生理上和心理上的一切秘密，全被揭开了。神秘的消除，必然导致性爱强度的下降。恋爱时，双方总构思着“夫妻恩爱苦也甜”，殊不知这种幻象，竟被婚后的一早买菜、做饭，到晚上的洗澡、熄灯的呆板程序所替代，加上人事、环境和生活等的一些冲突，爱情的纽带一根根地松弛。诸如这些，如果缺乏心理准备或准备不够，如果不善于处理或处理失当，都将成为爱情破裂的潜在隐患。

有人对婚姻的不幸做了调查，发现这个时期是家庭解体、离婚的高峰期。

因此，婚后培育感情和彼此保持魅力，促进爱情的发展和更新，断断不可缺少。如果以为结了婚，有了法律和世俗的维系与保护，互相爱护和尊重可以放松，那是极端的错误，其感情的同盟势必瓦解。须知，男女双方的衣、食、住、行，都是“分”与“合”的天秤砝码，一方过于纠缠另一方，或一方过于冷却另一方，都是不祥之兆。

有心理学者从人生与感情的相关出发，认为小生命哇哇坠地后，夫妻的注意力转移至对下一代的养育与生活琐事，冲淡了性的欲求，是这一时期最大的矛盾契机。因之，告诫人们应注意仪表，保持青春的活力。

7-39 负重

——婚后心理四部曲第三曲

在婚姻生涯中，这一部曲既璀璨又晦涩，最难以演奏，

其感情的浪花，大体上有三种模式。

一种是第二部曲的感情纠葛未得解决，其纠葛的焦点多半是在双方的社会见解、人生观及其感情和性的需求上的不同，双方或者从未冷静和成熟地理解这些问题，或者未能认真地解决这些问题。因之，夫妻之间的共同语言就日见减少，直至话不投机半句多，严重地干扰家庭的生产、消费、抚育子女和赡养老人以及两性生活等职能的实现。双方或互为埋怨、争吵、斗殴，渐至厌倦，臻至冷淡、冷漠，或由于磨擦的不断而恶化，终于离异。

第二种是个性的变化。不论是男方还是女方，婚后的个性，都可能产生某种变化。有的从粗暴变得温存，从娇气变成贤淑，这种变化有利于家庭生活的巩固；有的则反之，破坏着家庭的维系。一方可能要求从依赖和被支配中解脱，要求有更多的自由，另一方表示拒绝；一方可能发现自己的主张常不被接受，另一方却始终要自居于家庭的主宰者地位。于是，爱情的天秤倾斜了，家庭关系变得松散、脆弱。

第三种是由于孩子的离去带来双方感情的波动。

众所周知，维系婚姻的纽带是内在的感情，而不是外在的舆论、法律或经济压力等。因此，第三曲的和谐悦耳之音，核心在于更新爱情和防止冷漠。现实生活告诉我们，婚后的感情危机主要的是发源于倦怠感，如果不持续地往爱情的火炉里添薪加柴，单靠恋爱时的那一点能量是无法取暖终生的。往爱情火炉里添薪加柴的中心课题，是不断地更新爱情。一提起更新爱情，有些人便指望于“更人”，这是极其错误的。殊不知新欢也会冷却、倦怠。“更新”是手段，目的在于增进感情。更新的内容，应当是从性感、价值观和角色配合等方面，慎重地审度，进行调适、再调适，扶植原有

的婚姻之树，勤浇水，勤施肥，勤锄草，使枝叶常青。

有的心理学者认为，人到中年百事忙，上有老，下有小，还要工作、创业，有许多事情需要安排，无忧无虑的时代已经过去，夫妻双方都要挑起社会和家庭的重担。在这种情况下，如果认为只要彼此互相帮助，互相勉励，就可以在尽义务中，体味爱的真挚，那问题只说对一半；还有一半就是不要忽视性和谐的探求与更年期的情绪适应。

7·40 深 沉

——婚后心理四部曲第四曲

《论语·为政》：“六十而耳顺，七十而从心所欲，不逾矩。”

的确，人生的历程就是这样，到了60岁，满脸的皱纹和花白的头发记下了他们的奋斗痕迹。他们风风雨雨，积累了丰富的正反两方面的生活经验，对社会上的和家庭里的事，大大小小、耳闻目睹，顺乎自然，应付起来相当自如，不论怎样想、怎么做，超越规矩就不大可能了。

年过花甲，生理上的和心理上的变化，使老夫老妻由性的依恋转为性的伴恋。几十年缔结的感情、共同的生活、波折与命运，使双方都产生了深沉的伴恋感。这时，儿女长大了，而且也都离开了，老夫老妻从社会走回家里，朝日相对，除了你就是我，成了剔除了生理屏障的兄妹或年龄悬殊的父女（母子）感情的变异。夫妻象同胞兄妹般的默契，相敬如宾；丈夫看着满脸皱纹、牙齿脱落的妻子，宛如自己寸步难舍的母亲，妻子视老态龙钟、两眼昏花的丈夫，犹若相依为命的父亲，性爱减退并转化为情爱，伴恋缱绻。

伴恋是生活模式的动力定型。一方是另一方生活模式中不可或缺的一环；缺之，生活模式便被打破，动力定型便失

却平衡，如同方亭的一根柱子折断了，整座建筑物就要倾斜倒塌一样。因此，晚年丧偶，存活的一方（尤为男方）寿命将大减，就是这个道理。

当然，也必须指出，如果这对老夫老妻，其青年时代或中年时代的不和谐之音仍然存在，因为种种原因关系仍维持着，未唱出破裂的悲歌，那么，其隐痛的记忆，将时时从婚姻建筑物的缝隙中溢出哀怨，使伴恋成为无可奈何的埋怨，埋怨对方“老不死”。这种埋怨情绪，随着生物性的返老还童，加上彼此数十年的生涯摸透了对方脉搏的套路，变得喋喋不休，甚至斤斤计较，互相寻机报复，你纠来我缠去，剪不断，理还乱，也的确教人心酸。

附：婚姻心理自我测定

· 试题 ·

在下列各项中，挑出兴趣和爱好3种，即你最喜欢的活动；最厌恶的3种，即你最讨厌的活动。挑选时，男女分开，各做各的，不要商量，也不要传阅。

看电影

看戏剧（各种戏剧）

参加体育活动

看小说或画报

下棋或打牌

看专业书籍

上公园

技术革新、小试验、小发明

木工、缝纫

看电视

听收音机

观看体育比赛

欣赏艺术（听音乐、去博馆、展览馆等）

旅行

睡觉或休息

散步、逛街或上商店

种花、养鱼

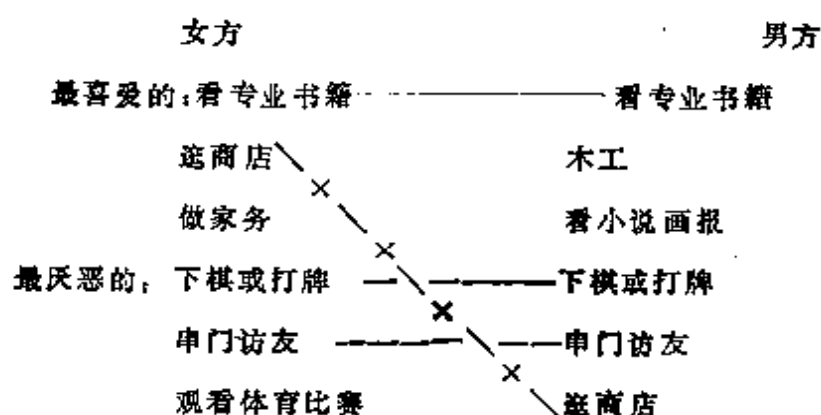
绘画、写作、歌唱、演

串门、访友	戏剧或玩乐器
参加社会团体或群众活动	和朋友集会或聊天
做饭菜	做家务
	讨论时事或政治

• 计分 •

基本分数为45分，每一项相同的最为喜欢的项目减去10分；每一项相同的最为讨厌的减去5分，若一方最为喜欢是另一方最为厌恶者，则每一这样情况加上15分，最后计算总分。

计分举例：



如上述所示，男女双方，有一项（看专业书籍）是相同的兴趣；有两项是共同厌恶的（下棋打牌、串门访友）；和一项双方相反的（女方最喜欢逛商店，男方最讨厌逛商店）。

具体计分为：

$$\begin{array}{ccccccc}
 & & \text{规定数} & \text{规定数} & \text{规定数} & & \\
 & & \vdots & \vdots & \vdots & & \\
 45 & - & 1 \times & 10 & - & 2 \times & 5 \\
 \vdots & & \vdots & & \vdots & & \vdots \\
 \text{基本} & & \text{项} & & \text{项数} & & \text{项数} \\
 \text{数} & & \text{数} & & & & \\
 & & & & & & + 1 \times 15 = 40 \text{ (分)} \\
 & & & & & & \vdots \\
 & & & & & & \text{总分}
 \end{array}$$

• 评定 •

70分以上……兴趣极不相投

50~69分……兴趣不相投

40~49分……一般

30~39分……兴趣相投

29分以下……兴趣极相投

• 说明 •

有些情侣，在测验后感到失望，因为他们兴趣相投情况不够理想。那么，请你再看一下，那些双方都未加选择的项目。以上述那一对为例，看电影、看电视、旅行、欣赏艺术……，均未被列为最喜欢或最厌恶的活动。那么，不妨讨论一下，或许可以找到潜在的共同兴趣，从而发展双方在爱好方面的基础，促进爱情向有利的方向演进。

7.41 观念相同

——夫妻契合之一

费孝通说：“夫妻关系是人和人关系中最需要契合的一种，……契合包括观念上的相同，感情上的相合，能够互相推己及人。”费老的话告诉我们：夫妻必须契合；契合的内容是感情相合和观念相同；检验契合的指标是推己及人。

夫妻婚前长期恋爱，观念上的和感情上的问题应当说是解决了的，为什么婚后又提出来呢？这就牵涉到爱情与婚姻的关系。爱情伴随着澎湃的激情，一方面尽情美化对方，甚至连应“存疑”的也加以“忽视”，另一方面掩饰自身，构成“爱情幻梦”；婚姻则是恋人从甜言蜜语回到面对现实的“对话”。从爱情的空对空，到婚姻的实打实，浪漫的面纱一层层剥除，现实的面目就一步步暴露，幻梦觉醒了。

夫妻契合，就是探讨幻梦觉醒后夫妻之间可能出现的矛盾与纠纷及其治理途径。怎样防止从爱情到婚姻的观念裂变

以契合夫妻呢？

第一，摆好婚姻与恋爱的辩证关系。

年轻人恋爱，是以文艺作品为“入门的向导”，为自己树立完美无缺的“白马王子”和“白雪公主”的理想偶像，沉溺于浪漫蒂克的情愫。婚后，在生活琐事或偶发事件面前，包子露馅了，方深深领悟到白马王子和白雪公主，原来是不折不扣的凡夫和俗女。

因此，要避免婚后为恋爱与婚姻的落差而产生的失望与苦恼，婚前必须充分认识理想与现实的落差，认识每一条生活道路都有其长与短，认识无懈可击的完美家庭是不存在的，然后根据自己的需求，冷静地衡量对方，择其善者而从之。这样，有了思想准备，就可临难不慌，从容调适。

第二，摆好精神与物质的辩证关系。

恋爱更多地与精神相联系，而家庭则更多地与物质、财产、社会化大生产和性的和谐相联系。因此，有效地防止婚后为物质与精神的落差而生失望，婚前在审度对方精神境界同时，冷静地衡量对方和自身的物质状况，用自己的智慧与双手去创造物质基础，使爱情有所附丽，也使彼此增进“一体感”。

第三，摆好一体化与相对独立的辩证关系。

赵孟頫夫人管氏写了一首词：“你浓我浓，忒煞情多，情多处，热如火；把一块泥，捏一个你，塑一个我。你我两个，都来打破，用水调和，再捏一个你，再塑一个我。我泥中有你，你泥中有我。与你同生一个衾，死同一个椁。”夫妻到了你中有我，我中有你，生理心理一体化，便能休戚相关，推己及人，其观念自然契合。然而，你中有我、我中有你的一体化，必须要以你、我这两个不同实体的相对独立为

前提，否则，一体化的“一体”就是吞并的代名词。

第四，摆好客观存在与主观能动的辩证关系。

幸福不能赐与，但幸福可以争取。作为婚姻乐章的音符的社会、感情、精神、修养、身体，男女不可能完全相同，这是客观存在；理想与现实和精神与物质的落差，也是客观存在。我们不能改变这些客观存在之间的制约关系，但完全可以用主观努力去改善这种关系。因此，我们要求夫妻契合，一方面必须承认客观存在的严峻性，但更重要的则是面对现实，依据条件，各自发挥主观努力，去缩小落差，去调适生活。

7·42 感情相合

——夫妻契合之二

当代婚姻，男女作主，哪对青年携手跨进婚姻登记处的门槛时不是情投意合？为什么有些人会把婚姻“变成一片遍布荒茔枯冢和破碎心灵的真正阴暗的荒原，变成一座可怕的地狱。”（别林斯基）究其原因，是源于“感情障碍”与“个性失调”。

感情障碍，指夫妻由于某种生理上或心理上的原因，对对方的行为产生感情上的抵触，导致感情交流与沟通的堵塞。感情障碍一般是从心理失调开始的，而心理失调又往往出自一些诸如你嫌我噜嗦、我嫌你邋遢之类的鸡毛蒜皮的生活琐事。千里之堤，毁于蚁穴。家庭长期因小事而闹矛盾，积累起来，量变到质变，夫妻感情从冷淡、疏远、对立到破裂。

“个性失调”，指夫妻脾气、性格合不来，男女二重唱，各唱各的调，不合拍。

怎样防止和消除感情障碍与个性失调使夫妻契合呢？

第一，学会消除感情障碍。

消除感情障碍应从小事做起。日常事务，共同完成；家庭问题，商量处理；意见分歧，多替对方设想，不妨调换位置，站在对方立场想一想，这样你就会发现对方并非无理。若对方遇上不幸，应充分同情，伸出友谊的手，充当支柱；若对方动肝火，出言不逊，应绝对忍让，理智地避开，待对方心情平定后再作理论，吸取教训。若如斯，感情障碍便失去土壤。

第二，学会弹好家庭钢琴。

一架钢琴，如果只发一个调，那这架钢琴是废品。一个家庭，特别是夫妻之间发同一个调，成不了悦耳的乐章。夫妻是异质的，重要的是谋异调同工，即在大的人生态度一致的前提下，夫妻在专业和兴趣上各唱各的调，各吹各的号，只要这两种调、号不影响家庭的和谐就行。异调同工的明智做法，是双方互相搭台，尊重并支持对方，互相学习，并肩前进。

第三，学会培植家庭民主。

家庭的事特别复杂、微妙，因为凡事一掺进感情，便染上奥秘色彩，超出常理，“清官难断”。作为家庭，要实现生产、消费、生育和赡养长辈与抚育晚辈的职能，而这些职能的实现既受夫妻感情的制约，还受家庭人际关系的制约。因此，夫妻的契合，除了夫妻自身因素，还受着家庭职能的实现程度与家庭人际关系的影响。处理这样犬牙交错的关系，只有民主协商，使家庭每一成员都有发言权，都有认同感和参与感，既是履行者，又是决策者。

第四，学会夫妻思想交流。

夫妻的感情之路，并非全程铺满绿草和鲜花，更多的是蔓着荆棘。哪对夫妻都存在着彼此的不满，都需要靠交流思想来消除。交流思想最简便的是言语，若不便当面说，可用书信。

消除感情障碍、弹好家庭钢琴、培植家庭民主、交流思想，乍看是家庭生活的艺术，其实是夫妻双方健全人生观、理想、信念、道德与情操的总汇。所以，夫妻契合——感情相同的灵魂，是互相帮助、共同提高，俾使双方都思想明澈。

7·43 异质整合

——夫妻契合之三

人是血肉之躯，各人有各人的素质，有各人的兴趣、气质、性格与能力。婚前，浪漫的霞光遮去了这些质的不同；婚后，浪漫之光一收敛，便和盘托出了，并在婚姻生涯的路上，一步深似一步地留下印记。异质相斥，一重矛盾，一层冲突。因此，夫妻契合，还要求男女双方致力于异质的整合。

社会心理学者以“生活取向”为指标，对婚姻做了研究，指出男子的取向是事业，女子的取向是感情。女子感情细腻、持久，脚踏实地；男子要求变化和创造，喜欢飞腾的想象。认为夫妻之间不愉快的冲突，是彼此对对方的取向理解不够的反映，认为一切不幸女人的通病是不理解丈夫的事业，一切不幸男子的通病是不理解妻子的感情。

心理学者曾对婚姻的分歧做了分析，认为男女对于婚姻存在着潜在的分歧，许多不幸婚姻的不幸在于：女子对于男子的性的要求留意不足，男子对于女子的爱的保存欲给予满

足不够。因此，契合夫妻生活，维持和发展爱情的内容，是灵与肉之间的互补，彼此互相自我调整以适应对方，使之积极主动地嵌合，以达到彼此的平衡。

异质整合一般要经过迁就、接纳、应心三个阶段。

迁就，是一方顺着另一方，迁就另一方。夫妻之间，诸如一方要咸，一方要淡，一方爱音乐，一方好棋牌之类的兴趣爱好分野；一方当教师，一方当护士，一方当钳工，一方当营业员之类的职业所构成的生活方式分野；一方活泼好动，一方安静稳重，一方坦率热情，一方抑郁孤僻之类的气质性格分野等，许多家庭都存在，彼此难免产生不习惯、不适应现象。迁就就是彼此思想认同，行为顺着。

接纳，是迁就的习惯化。如果说迁就是克己妥协和让步的勉强过程；那么，接纳就是勉强的解除，并渐趋自觉的过程。迁就的时间久了，有些也就习惯了，不仅不觉得勉强，反而觉得非此不可。比如，爱吃甜的苏州人，与爱吃辣的四川人结合，从拒辣到尝辣到吃辣，到后来成了无辣不下饭。至此，这位苏州人的苏州口腹同化于四川美味了。

应心，就是得心应手。指夫妻经过长期生活，性格、气质、习惯、作风等方面的全面适应，比起对某一具体生活方式的接纳，有着质的飞跃，夫妻互相熟悉，配合默契，臻至高度的和谐，达到随心所欲不逾矩。许多感情深笃的夫妻，就是达到了这种境界。

夫妻生活异质整合的从迁就到应心的过程，是一个潜移默化的过程，其基础是爱情。夫妻是个异质整合的共同体；所以，就不存在整合中的孰是孰非与孰优孰劣了。

——夫妻契合之四

有人说，婚姻是爱情之蜜；有人则说，婚姻是爱情的坟墓。著名的性心理学家埃里森却把婚姻作这样的幽默描述：

“在外的人想进去，在里的人想出来。”看来，婚姻这个尤物，确实是个谜。

其实，要解开这个谜也不难。心理学认为，爱情同婚姻这两个概念，既互有联系又截然不同。爱情与理想相伴，婚姻同现实结缘。从爱情到婚姻，是恋人从甜言蜜语到面对现实的对话。对话成功，婚姻是一次爱的升华，当然是蜜果；否则，将是一次爱的毁灭，当然是坟墓。

恋爱时，男女都把对方视作理想的化身。女方的任性，男方会视作娇爱之情，倍加宠爱；男子专横，女方则将视之为男子汉气概，投以依恋。诸如此类的理想霞光，在婚后的天长日久中，会逐渐还原为瑕疵。就拿生活方式来说吧，若对方是“事业型”的，恋爱时会为他有文化、事业心强、前程远大而骄傲；婚后，发现其家务低能，又不善于缠绵于儿女情长的温柔乡，感到受屈，时时为孤独寂寞所冲击。若对方是“生活型”的，里里外外一把手，事无巨细，周全妥贴，恋爱时会为自己能找到这样的对象“享清福”而庆幸；婚后，则觉得庸庸碌碌，为其胸无大志而难堪。再拿仪表来说，若对方其貌不扬，尽管绝对忠诚，你也会一辈子感到委屈；反之，对方英俊潇洒，风流出众，你在受人艳羡的欣慰的同时，内心又难免担惊受怕。遗憾的是人们存在对得到的那一面并不总觉得珍贵，而对未得到的那一面却耿耿于怀。正是这种心理惯常，不时啃啃着婚姻的梁柱。

心理自我宽容的人，面对现实，既对自己形象能真诚接受，对对方的形象也能真诚接受，既接受优点，也接受缺点，不受外来的包括舆论与流言所左右。与之相反的人，是自我嫌弃。

心理学家们认为：夫妻的和好相处，关键不在于他们的性情是否相投，而在于他们是不是一对能够自我宽容的配偶。假如夫妻双方都是自我嫌弃的人，那么他们的婚姻生活将会是悲惨的，彼此的心灵都将会备受累累创伤。

心理学者还认为，如果夫妻双方中有一方能够自我宽容，而另一方是自我嫌弃；那么，就只能是丈夫自我嫌弃，妻子自我宽容才有获救的可能，即必须是善于自我宽容的妻子来照拂心理有毛病的丈夫。假如颠倒过来，变成是善于自我宽容的丈夫照顾自我嫌弃心理特别严重的妻子，那么，他们婚姻的幸福程度，肯定是很低的。

春好秋亦妙，夏天不失其美，冬天得其造化。人们若能如此通达地看待事物，处处自我宽容；那么，他们的婚姻生活必然和谐而又融洽。

7.45 爱的专一

——夫妻契合之五

“君知妾有夫，赠妾双明珠。……还君明珠双垂泪，恨不相逢未嫁时。”这是唐代张籍《节妇吟》的起联和结联。诗为拒官僚笼络而作，却刻画出一具爱的专一的坚毅面孔。

“要是人们在自己的婚姻生活中感受不到欢乐和温馨，他们就要到另一个地方去寻求爱的满足。”（国分康孝）显然，爱的不专一是对原有婚姻不满足的反映。

这种爱的不专一的婚外恋的产生，一般是：

“旧欢重拾”：一对恋人，由于种种原因不能结合，各奔东西；但是，当初那种美好的感情却永存心间，一朝重聚，惆怅之余，旧情复燃，重拾旧欢。

“相处萌情”：双方都与原配感情一般，相处一起，志同道合，言语投机，日久天长，其友谊逐渐变质，转化为爱情；当发现或醒悟时，已坠入情网，不得自拔。

“填补空虚”：一方或双方对原配情意不投，又不能离异，生活厌倦，精神苦闷，遇上情意相投者，由知己而相恋，喘息其痛苦的心灵，填补其空虚的精神。

生命科学研究所的郭桦认为：既然存在着没有爱情的婚姻，没有婚姻的爱情也就必然会发生。可见，对爱不专一的婚外恋的评价，必须建立在其动机的真实而又准确的分析之上；否则，只能使其理论芜杂而陷入混乱。

婚外恋的心理倾向，男女有共性，也不尽一致。相对而言，男性往往偏重于外在形式，追求情欲；女性则偏重于内在，追求精神补偿。因此，男性对婚外恋比较轻率，耐压性较低；女性则往往要经历一番殊死的心灵搏斗，其感情火焰一经点燃，付诸行动，便难以逆转。

婚外恋，特别是对那些由于不善择偶、或择偶不当虽已结婚仍未享及两性之爱的男女，无疑是一次新的人生转折，其感情的炽热，其追求的勇敢与坚定，“双方甘冒很大的风险，直到拿生命孤注一掷”（恩格斯）。然而，尽管如此，他们毕竟是精神裂变的“双重人格”者，其心理状态始终都与时隐时现的羞耻感和罪恶感相联系，总觉得自己在道德上和法律上没有爱的权力，是个“戴着镣铐的舞蹈家”。

婚外恋的解决，主要是改变两种力量——第一者与第二

者的契合力和第三者对第二者的吸引力的对比，加强契合力，削弱吸引力。外因通过内因起作用，关键在于夫妻重新契合，亡羊补牢，其办法是“出口转内销”，和风细雨，交流思想，解决问题。回忆当初，哪对夫妻都有一段令人陶醉与向往的日子，只是时间的长与短而已；检讨当前，分析矛盾冲突根由，各作自我批评；展望未来，探讨重新契合途径。这样做的目的，在于用加倍温暖的心去弥合对方心田的创伤，去唤回对方的离散之心。“拉”字当头，不计前嫌，允许“离心”，也允许“回”心。夫妻关起门来，绝对秘密地内销。若对方一意孤行，视“内销”为软弱，再诉之于组织不迟。

与之相反，有些人既不冷静，又不明智，完全屈服于情绪。发现配偶有外遇，气恼、愤怒接踵而至，竭力报复，或扑向配偶（男性多扑向配偶，因为他们认为是配偶给自己带来奇耻大辱），或扑向第三者（女性多扑向第三者，因为她们认为是对方夺走了自己的丈夫），非置于死地不可，似乎不如此就便宜了配偶，便宜了第三者。殊不知，这样一闹，无异把配偶逼进死胡同，里外不是人，欲回无门，只得横下心来割断最后一缕情丝，投向第三者的怀抱。

一块一碎为二的钢板，经过焊接，有时强度胜过原先。破碎的爱情，经过修补，难说不会浪子回头金不换。

7·46 性的和谐

——夫妻契合之六

日本心理学者津留宏说：“性永远是窥视人类存在的重要窗口。”其实，夫妻契合与否，性又何尝不是窗口呢？

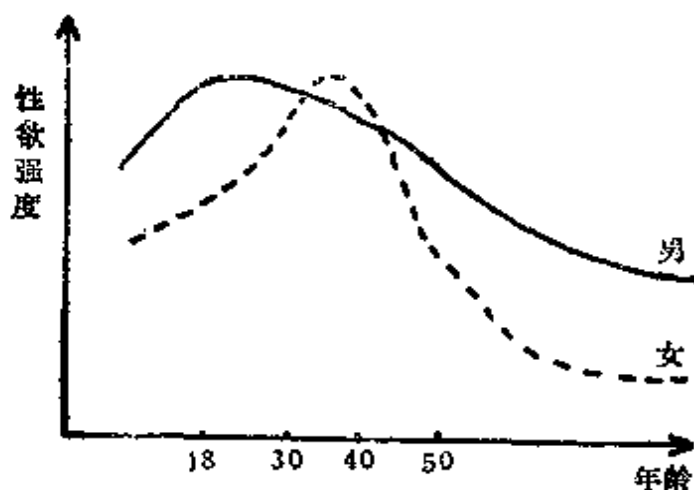
苏联《新闻工作者》杂志披露，苏联的离婚率高达

30%，其中约50%是与性生活不协调有关。我国没有这方面的材料，但情况不会相去太远。

夫妻之间，就男方而言，性生活满足，内心充实，表现温存、体贴、爽朗；反之，则暴躁、粗野。就女方而言，性生活满足，充满幸福感，表现特别温柔、顺从；反之，先是不满意，而后生闷气，直至憎恶自己的丈夫。

心理咨询材料表明，夫妻性生活不和谐与性知识贫乏有关，有些人简直是性盲。因此，解决性和谐应从性知识的掌握入手。

男女性发育及其强度的年龄不同（如图）。男子于18岁



性欲达到高峰，往后就随着年龄而缓慢减弱，女子的性欲高峰年龄是30~40岁，更年期后便骤衰。

现实生活中，青年婚后，男方一味纵欲，女方厌烦；到了中年，男方移情于事业和对子女的教育，恋性减弱，女方生闷气等。若了解两性的发育差异，对这两个年龄段所以成为离婚的高峰期，便可察出端倪。

男女性勃发时间存在差异，其特点是“男快女慢”和“男强女弱”。男方一勃发就强烈，一般3分钟左右达到高

潮；女方勃发时比较微弱，一般10分钟左右才达到高潮。若男方不考虑这个特点，一味贪图自己的快感，势必动作急促、粗鲁，引起女方不快，女方兴味未开而艾，感到委屈，久而久之，便形成性冷淡，甚至冷漠。

男女性高潮的发源地不一。男方源于阴茎，并集中于阴茎，高潮与性行为于射精时结束；女方源于阴蒂，而后弥漫性地扩及全身，高潮过后仍要维持一定的时间。男方引起性欲是外在的性感，女方引起性欲是内在的爱抚。男方通过自身的能动取得快感，女方则在被动的接受中领略乐趣。如果男方不考虑这些特点，只顾自己，事前不求爱，事后不爱抚，扼杀女方的幸福感，势必激起女方的“无名之火”。

另外，男女对性行为的要求也有差异。男方要求的是“量”，即次数；女方要求的是“质”，即满足感。若男方不经心，凭自身的需要而纠缠，也将引起女方的厌恶与鄙视。

性心理学家研究认为：夫妻性生活的和谐，不是自然获得的，需要共同探索，不断调适。从调动性欲的方法到性行为的姿势，各人不同，没有共同的模式。和谐的性生活是爱情的产物，而性生活的满足，又促进爱情更上一层楼。因此，男女双方不要把性生活停滞于生理上的满足，应视作爱情的支付过程。

为了默契性生活，夫妻双方都要留意对方的信息。对性的满足的需求，男女的渴望是平等的，所不同的是表达的方式。一般说，男方直露，或采用语言，或采用动作，对方容易领会；女方含蓄，可能是姿势，也可能是暗示，容易为男方所忽略或误解。如果丈夫误解了妻子的暗示，妻子就会闷气横生，甚至变得脾气古怪，有时还会演化成性报复，对对

方的性要求以牙还牙，从而戕害夫妻的契合。

还需要指出的，是夫妻不能以性作为制裁对方的手段。有些女人，为了达到某种欲望与要求，便以性作为交易筹码，逼迫男方就范，说什么“把胃口吊得高高的，然后紧急刹车”、“女人在这方面心要狠，不能为男人的可怜相而软化”。男人的制裁是无休止的施暴，要女方“解脱不得，熬受痛苦”，活象豺狼。

性与情是爱情之舟驶向幸福彼岸的双桨，光用一桨，爱情之舟只会在原地旋转，遇上风浪，就会沉没；用上双桨，爱情之舟才能乘风破浪，穿梭前进。

7.47 情猜疑

——爱情的蛊虫

鲁迅对性猜疑有一番痛斥，说：“见一封信，疑心是情书了；闻一声哭，以为是怀春了；只要男人来访，就是情夫；为什么上公园呢？总该是赴密约。”

莎士比亚名著《奥赛罗》中的主人翁黑人将军奥赛罗，听了他的部下伊阿古编织的他的妻子苔丝狄蒙娜偷情的谎言，把自己曾经深深爱过的妻子扼死。当真相大白后，奥赛罗追悔莫及，自刎于妻子遗体旁以示赎罪，悲剧一场，埃及电影《忠诚》中的卡玛医生，看见自己当护士的妻子和一个男人手挽手地并肩走进别人家的卧室，怀疑妻子背着他在外边偷情，将妻子加以遗弃。其实，他的妻子是在丈夫丢了工作，家庭经济拮据，为了补贴家用，又为了顾全丈夫的面子，悄悄外出充当富人的家庭护士，她搀扶的那个男人，就是她护理的盲人富翁，又是悲剧一场。

情人之间为什么会演出这样的悲剧呢？作祟的是爱情

的蛊虫——性猜疑。

猜疑是一种闭路思维，以某一假想的目标出发，进行封闭思考，自我求证，造成一种自圆其说感，最后又回到假想的目标，就像一个圆圈一样，越画越粗，越画越圆，不可自拔。

猜疑一朝染上性的色彩，在爱情排他性的驱使下，会发出疯狂性的爆炸，招来灾难。听奥赛罗怀疑妻子不贞的怒吼：“正像里海的寒涛滚滚奔流，奔进马尔马拉海，直冲达达尼尔海峡，永远不会后退一步。”此刻，他的妻子，曾为他所倾倒的美丽而温柔的苔丝狄蒙娜，顷刻变成了十恶不赦的蓝眼睛妖魔：“让她今晚腐烂、死亡，坠入地狱吧！”瞧，多可怕！

性猜疑是客观的假性信息与主观独占欲的混合物。这两种爱情的劣性，推波逐浪，互为因果。但是，追溯其根由还是对对方的理解与信任不够，即爱情的根不深，基不牢。

怎样防止和克服夫妻间的性猜疑呢？

第一，打破封闭思路。解铃还须系铃人。当猜疑产生时，一定要冷静分析，切莫意气用事，不妨多设想几个对立面，只要一个对立面突破了封闭性思路的循环圈，理智就可能及时得到召唤。

如果冷静分析后，仍然难以解除猜疑，那就应该及时同对方交换意见，核对事实，以大白真相。

第二，深化夫妻感情。理解对方、信任对方是夫妻深化之本，也是防止性猜疑这条爱情蛊虫作孽的预防疫苗。

——爱情的卫道士

莎士比亚说：“爱情统治的王国，以拨弄是非为能事的嫉妒，自愿充当着卫道士。”

嫉妒是一种不服、不悦、自惭与怨恨交织的复杂情绪。法国作家拉布吕耶尔将它分成4类：不公正的嫉妒、无根据的嫉妒、公正的嫉妒和情理之中的嫉妒。出于不服与自惭而不甘居下，奋发努力，以适应社会要求和发展自身，就是积极公正和情理之中的，应当提倡；出于不悦与怨恨，打击对方以提高自己，对被嫉妒者进行诋毁、诽谤，甚至行为损害，便是消极的、不公正的和无根据的，必须防备、杜绝。

嫉妒一旦与性相结合，成为性嫉妒，就将是一股强不可摧的力量，或促进爱情开出更加璀灿的花朵，或一口吞咽爱情。

卡尔德隆说：“没有醋意的爱情等于没有灵魂的躯壳。”是的，夫妻之间有爱、有感情才有嫉妒；没有爱、没有感情，管他（她）跟谁好？因此，瑞典作家斯特林堡提出检验爱情的方法，说：“激起她的嫉妒心。这是一个立竿见影的方法，如果她的爱情还没有熄灭，它在这种情况下总要表露出来的。”

消极的性嫉妒，有追前嫉妒、现时嫉妒和防范嫉妒。

追前嫉妒，是狭隘的性占有欲的反映。它是一种希望对方未沾其他异性痕迹的苛求心理，以对方的绝对清白、忠贞为最大的心理满足，其启动力是独自占有对方的一切。

一对夫妻，尽管情笃，仍不时萦回着追前嫉妒。如果了解到对方曾同别的异性有过较亲密的接触和感情上的交流，

便耿耿于怀。墨西哥电视连续剧《诽谤》中的达维，不管妻子怎么解释与表白都不肯饶恕，就是由于妻子婚前曾与其他人热恋过而产生的追前嫉妒在作祟。

现时嫉妒，是膨胀了的爱情排他性作案的产物，它存在于婚恋的始终。一方发现另一方与其他异性接触，或在自己面前夸耀其他异性时，会不由自主地涌起醋意。如果这时，一方又对对方提出批评或表示不满，被批评的一方就会马上由怀疑而进入肯定，产生一种“缠住他（她）”的心理，表现以责问、监视、盯梢、暴力等对待对方，因之容易失控、冲动，具有一定的破坏性。

防范嫉妒，源于过分的、不恰当的排他性，是唯恐对方与其他异性再亲近的嫉妒心理。因为害怕对方与别人相爱，便对对方实行监视、警戒，不准对方在其他异性面前展示魅力，甚至不准对方打扮，不准对方参加正常的社交，严重地侵犯对方的人格与自由。

“嫉妒是绿色妖魔，谁作了它的俘虏，谁就要受到愚弄。”（莎士比亚）我们应当克服狭隘的性占有欲，尊重对方，信任对方，遇事冷静，不当嫉妒的俘虏，不受其愚弄。

7·49 不要拴绑死亡的婚姻

——离婚心理

据资料报道，我国1979年全国受理离婚案件是21万件，1985年是40万件，并未构成社会问题。离婚案件的特点是：35岁以下者居多，约占70%；结婚5年以内（有者短到刚结婚几天或几个月）者多，约占70%；由女方提出者多，约占70%；没有孩子或少孩子者多，约占70%。他们为啥离婚，该不该离婚？

有人从天津市河西区人民法院于1984年审理的589件离婚案例中，随机抽样100件，并从伦理道德的角度进行分析，发现这样3个惊人的数据：一是工人职业的占75%；二是年龄在32岁以下的占70%；三是初中文化以下的占97%。其中41%的案子涉及丈夫毒打妻子的严重情节，而且都理所当然地认为这是作丈夫的权力；28%是妻子被丈夫无端怀疑不贞；15%是妻子婚前失贞被丈夫发现后而施以暴力。

调查材料清晰地显示出一个社会层次或一种亚文化层次。这个层次，是离婚的高发层次，而且是一个道德水准不高、婚姻观念十分陈旧的层次。生活在这个层次里的妇女，她们在家庭里地位低下，人身依附丈夫，从根本上说，还没有成为现代人。对她们，就得解放！

从心理学角度看，婚姻的裂变要经历着纠纷、戒备、裂痕、犹豫、破裂这样5个阶段。

纠纷：夫妻婚后，经过炽热期，便进入矛盾期，若矛盾未得及时解决，便演成纠纷。一般说，纠纷在低文化层次多表现于外泄，如口角、殴斗、毁物等；经斡旋，可解决，但过后又重演。在高文化层次，多表现于内郁，不争不吵，彼此冷漠，心存罅隙，斡旋乏效。

戒备：纠纷的积累，夫妻从隔阂而戒备。戒备的形式，拜物型者多从财产、收支上互相隐瞒，外在型者掩盖与异性的来往等。为了防止对方抓住把柄和了解到事实情况，不仅在经济、社交关系等方面戒备，甚至连个人事业问题、前途问题等，也向对方隐瞒。

裂痕：戒备总会披露，造成更严重纠纷，于是加重戒备，形成恶性循环，出现裂痕。裂痕表现于情绪是强烈不满，表现于行为是相互背离。

“犹豫”，裂痕出现后，对合还是分开始犹豫。一般地说，年长、修养高的人，犹豫期长些；年轻、冲动性的人，犹豫期短些。处于犹豫状态下的夫妻，感情上厌恶，行为上分居，并从事有关法律、征求亲友意见的离异试探。

破裂：裂痕越来越大，感情彻底破裂。感情破裂后的夫妻，其抉择模式大致是：（1）离异，通过法律离婚，（2）凑合，考虑种种原因不好离异，只好凑合生活，夫妻名存实亡，忍挫负重；（3）是拖累，感情破裂，无法逆转，为了折磨对方，拒不离婚。拖累既愚蠢又不道德。

死亡了的婚姻不要拴绑，但离婚毕竟是不幸的，应力求避免，夫妻应从社会责任感出发，防止纠纷，避免出现裂痕，防患于未然。鉴定婚姻是否死亡，指标是感情是否彻底破裂，若只要尚存一缕情丝，就应全力以挽。

7·50 病树前头万木春

——再婚心理

月有阴晴圆缺，人有生离死别。怎样给鳏夫寡妇建立家园，享受天伦之乐呢？

再婚心理，主要的是再婚贬值与适应性遗忘。

再婚贬值是迫前性嫉妒与世俗偏见的混合物，其根植于传统的“贞节观”。人们把再婚者视作已把其最好的东西（感情上的或肉体上的）献给了别人的人，自己得之感到委屈，加上世俗偏见的兴风作浪，形成心理障碍。说它自私，是自私，说它封建，是封建。但是，却很自然的在单方再恋的未婚一方普遍存在，也在双方再恋的男方存在。

再婚者一般都是曾经沧海难为水的人，每个人都有一部不幸史，正反两方面的经验都很丰富，这就存在着这样两种

适应性遗忘：一种是良性的亲昵、亲近，勾起与前夫（妻）类似情景的追忆，泛起怀念之情；另一种是劣性的冲突与纠纷，联想起前婚的酷似境遇或相反境遇，成了恶性刺激。境遇酷似，产生悔与恨，重演抱怨消极情绪“我又瞎了眼，又找了个狠心人”；境遇相反，则哀怨呻吟，升起怀旧情绪“我真倒霉，好的走了，却来了个恶的”。

“沉舟侧畔千帆过”。对一个再婚者，最为明智的，一方面是拒绝世俗的偏见，克服追前嫉妒。另一方面，是面对现实，善于运用适应性遗忘心理，如果是良性的，应把对前婚的怀念之情迁移到今婚，让今婚甜上加蜜，如果是劣性的，应消除抱怨和怀旧情绪，努力于调适，使今婚和谐。

再婚心理还有两个现实的心理问题：继父母与继子女的相处和子女对老年人再婚的态度。

继父母与继子女的相处，的确比亲父母与亲子女的相处要难得多，其原因有认识上的、感情上的、心理上的。继子女的心理症结是对亲父母的思念和对继父母的戒备；继父母的心理症结是把亲子女视作自己的根，把继子女看成别人的苗。

解决继父母与继子女的关系，关键在继父母。继父母应把抚育子女作为是对社会履行义务，在感情上和行动上都要“不是亲人，胜似亲人”为本，对继子女倍加疼爱，以唤起继子女的心灵共鸣和感情融汇，消除戒备心理。

老年人丧偶，是人生感情生涯中最为坎坷的遭遇之一。心理学研究表明，老年人最怕的是孤独，引起老年心理变态和影响寿命的都是孤独。为了摆脱孤独与寄托心灵，萌生再婚念头。子女干涉父母再婚的原因，大体有三：一是难堪心理，认为自己都成家了，父母再婚是给自己“找爹”、

“找娘”，面子无处摆；二是自私心理，担心父母再婚后失去对财产的支配和继承权；三是隔膜心理，对父母丧偶后的心理需求不理解。

社会在发展，科学（医学）在进步，老年化问题越来越突出，老年再婚越来越为人所关注。该是摒弃世俗观念、理解老人、为老人的幸福晚年创造条件的时候了！让再婚的幽兰在和煦的阳光下，自由地散发馥郁的清香！

附：婚姻心理谐调检测

• 测题 •

题 一

1. 在子女处理不好人际关系的时候，丈夫给予指导。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不加过问为好 D. 绝对不要插手
2. 丈夫在客人走后，负责家里的收拾打扫。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 岂有此理
3. 丈夫在亲戚朋友经济上发生困难的时候慷慨解囊。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不可
4. 丈夫在妻子的女友来访的时候，热情接待。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不得如此
5. 丈夫常跟子女谈及自己的工作。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 不该如此
6. 当妻子受到他人的责难时，不管她是否有错，丈夫都始终不渝地站在妻子这一边。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.不该如此

7.丈夫和朋友不期而遇，为了叙情一道上酒馆开怀痛饮。

A.理所当然 B.亦无不可 C.不要为好 D.绝对不可

8.丈夫尽己所能，给子女创造接受高等教育的机会。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.不该如此

9.由丈夫决定妻子是否有社会求职之必要。

A.应当如此 B.最好如此 C.还是由妻子自己决定为好 D.绝对不该由丈夫来作决定

10.丈夫不过问家庭财政，由妻子总理家庭经济事务。

A.应当如此 B.最好如此 C.还是过问为好 D.绝不可让妻子擅权

11.丈夫与妻子的娘家亲戚保持正常往来。

A.应当如此 B.最好如此 C.大可不必 D.绝对不要

12.丈夫代妻子上街买菜及购置日常生活用品。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不行

13.丈夫跟妻子谈论非家庭生活方面的社会见闻。

A.应当如此 B.最好如此 C.不谈为好 D.绝对不必

14.领到工资后，丈夫先留下自己的零花钱，而后才将剩余的部分交给妻子安排家计。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不

可

15.丈夫不让妻子过问家庭财政，而由他自己总理家庭经济事务。

A.应当如此 B.最好如此 C.大可不必 D.绝对不行

16.虽然有可能因此而冒犯妻子，丈夫还是将自己的真实想法毫不隐讳地告诉她。

A.应当如此 B.最好如此 C.不要为好 D.绝对不可

17.丈夫想与妻子行房事，但妻子不愿意，此时丈夫自我克制，不强迫对方。

A.应当自我克制 B.最好自我克制 C.无须自我克制 D.不该自我克制

18.家里的电视由丈夫决定收看哪个频道。

A.应当如此 B.亦无不可 C.不要为好 D.绝对不可

19.当妻子遇到麻烦时，丈夫为她出谋献策，帮她排忧解难。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.最好不要

20.丈夫平时节俭，手头有所积蓄，以备急用。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.最好不要

21.丈夫与自己的本家亲戚礼尚往来，关系融洽。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.不得如此

22.丈夫起床后自行折叠被褥，整理寝室。

理
A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.岂有此

23.丈夫负责收拾整理房间，打扫家庭卫生。

要
A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.无此必

24.丈夫自尊心受到妻子的伤害时，则对妻子公开发怒。

可
A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不

25.丈夫对家庭的生活设施及日常用具作一点力所能及的小维修。

该
A.应当如此 B.最好如此 C.无此义务 D.根本不

26.丈夫负责照看孩子，给孩子喂饭、洗衣服以及给孩子洗澡。

务
A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.无此义

27.丈夫尽可能不参与社交活动，奉行以家庭为中心的自我闭锁政策。

可
A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不

28.丈夫要做子女的楷模，为子女树立一个好榜样。

务
A.应当如此 B.最好如此 C.大可不必 D.无此义

29.由丈夫决定和安排全家度假旅行的有关事宜。

必
A.应当如此 B.最好如此 C.无此义务 D.绝对不

30. 丈夫在必要时，要照料妻子的双亲、兄弟姐妹。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此义务 D. 大可不必
31. 丈夫出席孩子学校的家长会。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不必
32. 丈夫与妻子以外的其他女性保持密切的朋友关系。
A. 应当如此 B. 亦无不可 C. 最好不要 D. 绝对不可
33. 由丈夫决定给孩子多少零用钱。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不可
34. 丈夫在开饭前帮着准备好餐具，并端饭上菜。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不该如此
35. 丈夫对妻子保持有相对的独立性，不一定把个人秘密全部吐露给她。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 绝对不可
36. 烧饭做菜这一部分家务由丈夫承担。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 岂有此理
37. 丈夫在经济生活方面避免挥霍浪费的现象。
A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦无不可 D. 绝对不必
38. 在家人患病时，有关治疗事宜均由夫妻商量后做出决定，丈夫决不擅自作主。

必 A.应当如此 B.最好如此 C.亦可不必 D.绝对不

39.丈夫在性生活方面绝对地返璞归真，最大限度地追求性的刺激和享受。

可 A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不

40.由丈夫自行选择和取舍社会职业。

此 A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.不得如

41.在子女患重病时，由丈夫亲自看护。

必 A.应当如此 B.最好如此 C.亦可不必 D.绝对不

42.即使家庭生活处境窘迫，丈夫也仍然乐观洋溢，富有幽默感。

重为好 A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.还是持

43.丈夫对亲戚朋友家的红白喜事应酬周到。

可 A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不

44.在有关子女入学受教育的问题上，没有与妻子洽商并取得妻子的同意，丈夫个人不作任何决定。

理 A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.岂有此

45.丈夫负责烫全家人的衣服。

理 A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.岂有此

46.丈夫为自身社会地位的提高而不断进取，不断努

力。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不应有野心，应该与世无争

47. 丈夫在结婚前与妻子以外的女性发生过两性关系。

A. 完全可以 B. 无所谓 C. 最好不要 D. 绝对不可

48. 丈夫在空闲时陪妻子一起玩（诸如看电影、上街蹓跹、买东西、出门旅行等）。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 绝对不必

49. 丈夫与左邻右舍保持融洽的关系。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不该

50. 在迁居、建房及房屋修缮等家庭问题的重大决策上，丈夫和妻子共同洽商，决不擅自作主。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不该

51. 丈夫在性生活中持积极主动的态度。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 绝对不可

52. 丈夫在有空暇的时候陪孩子玩。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不可

53. 丈夫在妻子生日或在对她有意义的日子里，向她赠送礼物。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无多大必要 D. 根本

不必要

54. 丈夫邀请自己的同事、部属到家里来作客。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦无不可 D. 最好不要

55. 丈夫在决定与子女有关的问题时，也听取子女的意见。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不该

56. 丈夫与妻子以外的女性发生不正当的两性关系。

A. 完全可以 B. 毫无所谓 C. 最好不要 D. 绝对不可

57. 丈夫要购买高档的消费品时，先与妻子商量并征得她的同意。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 应自行定夺

58. 丈夫负有保证家庭经济生活稳定的责任。

A. 理所当然 B. 应尽力而为 C. 不必强调 D. 无此义务

59. 丈夫除正常的职业工作外，还参加某些社会团体，从事社会活动。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不可

60. 丈夫对妻子的谈吐举止、服饰打扮留意观察，提醒她改变自身意识不到的某些不良习惯。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不该

61. 除了固定的工资收入外，丈夫还从事第二职业，争

取额外收入。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不该

62. 丈夫了解妻子的兴趣爱好，理解她的理想追求并对其持鼓励的态度。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 闲事少管

63. 孩子做作业的时候，丈夫在旁给予指导。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 绝对不该

64. 由丈夫负责管教子女。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不必强调 D. 无此义务

65. 丈夫要邀请他人到家里来作客或自己要到别人家里作客，事先都给妻子打个招呼，并征得妻子同意。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 应当自决

66. 在必要的时候，由丈夫负起赡养父母亲以及抚养弟妹的责任。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不可

67. 在计划生育方面，丈夫征求妻子的意见，尊重妻子的个人意愿。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 岂有此理

68. 丈夫只要在自己需要时均可与妻子发生性关系

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不必强调 D. 岂有此

理

69. 由丈夫决定该给亲戚朋友送什么礼品。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 完全不必 D. 绝对不

可

70. 丈夫每天至少与妻子拥抱或接吻一次以示对妻子的爱。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不必苛求 D. 无此必要

题 二

1. 自己的孩子在外受欺时，妻子挺身而出，做子女的保护人或辩护人。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不要为好 D. 绝对不可

2. 在有客人要来的时候，妻子把家里收拾得干干净净。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 实属多余 D. 绝对不必

3. 妻子在亲戚朋友经济上有困难时给予援助。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不可

4. 妻子在丈夫的朋友前来做客时，热情款待。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不该如此

5. 作为教育子女和促进母子感情的一种手段，妻子常跟孩子交心，给孩子讲述有关家务劳动及职业工作方面的趣闻。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不该如此

6.当丈夫受到他人责难时，不管他是否有错，妻子都始终不渝地站在丈夫这一边。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不该

7.妻子在没有丈夫作伴的时候也独自一人进出餐馆或到某些游乐场所消遣。

A.理所当然 B.亦无不可 C.最好不要 D.绝对不可

8.妻子竭尽全力使子女得以接受高等教育。

A.应当如此 B.最好如此 C.大可不必 D.无此义务

9.在社会就业的有关问题上，妻子征求并尊重丈夫的意见。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.应自行作主

10.妻子不因丈夫下班回家迟便对其生疑，而是认为丈夫自有其迟回家的正当理由——或是工作繁忙，或是公务缠身。

A.应当如此 B.最好如此 C.不要对丈夫过份轻信
D.不应自作解人，而须查个清楚

11.妻子和丈夫家的亲戚朋友保持正常来往。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不该

12.妻子将上街买菜，购置日常生活用品视为自己的份内事。

A.应当如此 B.最好如此 C.大可不必 D.绝对不该

13. 妻子常与丈夫谈家常。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不必

14. 妻子为了表明自己的社会存在而从事哪怕仅是象征性的职业工作。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 可以不必 D. 绝对不该

15. 妻子把经济大权紧紧抓在自己手上，由自己总理家庭经济事务。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 太不应该

16. 虽然有可能因此而冒犯丈夫，但妻子还是将自己的真实想法毫不隐讳地告诉他。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不可

17. 妻子想与丈夫过性生活，可丈夫却没有性交的欲望，此时，妻子自我克制，不勉强对方与己交欢。

A. 应当克制 B. 最好克制 C. 没有克制的必要 D. 绝对不该克制

18. 家里的电视由妻子决定该收看哪个频道。

A. 应当如此 B. 亦无不可 C. 不要为好 D. 绝对不可

19. 当丈夫遇到伤脑筋的问题而一筹莫展的时候，妻子帮他出点子、拿主意，协助他解决问题。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 闲事莫多管

20. 妻子平时节俭，手头有所积蓄，以备急用。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 不要更好

21. 妻子与自己的娘家亲戚保持正常来往。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不得如此

22. 妻子负责起床后床铺的收拾和房间的整理。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不该如此

23. 妻子负责家庭卫生的打扫。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不必强调 D. 无此必要

24. 妻子自尊心受到丈夫的伤害时，则公开显露出忿懣的表情。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 绝对不可

25. 妻子对家里的生活设施及日常用具作一点力所能及的小维修。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此义务 D. 绝对不必

26. 妻子负责照管孩子，给孩子喂饭，换洗衣服及洗澡。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不必强调 D. 无此义务

27. 妻子尽可能不参加社会活动，奉行以家庭为中心的自我闭锁政策。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不可

28. 妻子要作子女的楷模，为他们树立一个好榜样。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 无此义务

29. 由妻子决定和安排全家度假旅行的有关事宜。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 绝对不可

30. 在必要的时候，妻子也赡养丈夫的父母及抚养其弟妹。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此义务 D. 岂有此理

31. 妻子主管子女的学习并出席子女的学校所召集的家长会。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 绝对不必

32. 妻子和丈夫以外的男性也保持密切来往。

A. 应当如此 B. 亦无不可 C. 最好不要 D. 绝对不可

33. 由妻子决定给孩子多少零用钱。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不可

34. 妻子在开饭前准备好餐具并端饭上菜。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 不该如此

35. 妻子对丈夫保持有相对的独立性，不一定把个人秘密全部透露给他。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 绝对不可

36. 烧菜做饭的家务由妻子承担。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不可

37. 妻子在经济生活方面避免挥霍浪费的现象。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 绝对不必

38. 在家人患病的时候，有关治疗事宜均是夫妻商量后作出决定，妻子决不擅自作主。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 绝对不必

39. 在性生活方面，妻子对丈夫采取来者不拒的态度，并与其共同追求各种性刺激。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝不应该

40. 由妻子自行选择和取舍社会职业。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 不要为好 D. 绝对不可

41. 当子女患重病的时候，妻子亲自看护。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 绝对不必

42. 即使家庭生活处境窘迫，妻子也仍然乐观洋溢，富有幽默感。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 还是持重为好

43. 妻子对亲戚朋友家的红白喜事应酬周到。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不可

44.在有关子女的入学问题上,妻子不擅自作主,而是夫妻双方商量后共作决定。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.由妻子自行决定

45.全家大小的衣服烫熨全由妻子代劳。

A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.岂有此理

46.妻子对丈夫的工作或社会活动提出批评、建议或出谋献策。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不可

47.妻子和丈夫以外的男性在婚前发生过性关系。

A.完全可以 B.毫无所谓 C.最好不要 D.绝对不可

48.妻子在空暇的时候陪丈夫一起玩(诸如看电影、看电视、上街蹓跹、买东西、出门旅行等)。

A.应当如此 B.最好如此 C.亦可不必 D.绝对不可

49.妻子与左邻右舍保持融洽的关系。

A.应当如此 B.最好如此 C.亦可不必 D.绝对不必

50.在迁居、建房及房屋修缮这一方面的家庭重大决策上,妻子征求并尊重丈夫的意见,决不擅作决定。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不该

51.妻子在性生活方面持消极被动的态度。

A.应当如此 B.最好如此 C.亦可不必 D.绝对不

该

52. 妻子在有空暇的时候陪孩子玩。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 大可不必 D. 绝对不

可

53. 妻子在丈夫生日或对他有意义的日子里，向他赠送礼物。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦可不必 D. 根本不必

必

54. 妻子邀请亲戚朋友到家里作客。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 亦无不可 D. 最好不要

要

55. 妻子在决定与子女有关的问题时也听取他们的意见。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 绝对不

该

56. 妻子与丈夫以外的男性发生不正当的两性关系。

A. 完全可以 B. 毫无所谓 C. 最好不要 D. 绝对不

可

57. 妻子在购置高档的消费品时听取并尊重丈夫的意见。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 无此必要 D. 应自行

决定

58. 为了增加家庭经济的收入，妻子也从事职业工作，领取固定的工资报酬。

A. 应当如此 B. 最好如此 C. 最好不要 D. 绝对不

该

59. 妻子除了照顾家庭之外，还参加某些社会团体及从

事社会活动。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不可

60.妻子对丈夫的谈吐举止、服饰打扮留心观察，提醒他改变自身的某些不良习惯。

A.应当如此 B.最好如此 C.多管闲事 D.绝对不该

61.妻子做一点家庭手工或外出打工，以补贴家庭生活的经济开销。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不必

62.妻子对丈夫的兴趣爱好、理想追求有所了解并对其持鼓励的态度。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝不应该

63.当孩子做作业的时候，妻子在旁给予指导。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝不应该

64.由妻子负起管教子女的责任。

A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.无此义务

65.妻子要邀请客人到家来玩或者自己要到别人家里做客都事先跟丈夫打个招呼，并征得丈夫的同意。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.应当自决

66.在必要的时候，妻子负起抚养自己的父母及弟妹的责任。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不
该

67.在计划生育方面,妻子与丈夫洽商并取得一致的意
见。

A.应当如此 B.最好如此 C.无此必要 D.绝对不
可

68.当自己需要时,妻子任何时候均可与丈夫发生性关
系。

A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.岂有此
理

69.由妻子决定该给亲戚朋友送什么样的礼品。

A.应当如此 B.最好如此 C.最好不要 D.绝对不
行

70.妻子每天至少和丈夫拥抱或接吻一次。

A.应当如此 B.最好如此 C.不必强调 D.无此必
要

· 方法 ·

题一属于丈夫角色的权利与义务,男性可在认为与自己的观点一致或者是与自己的立场比较接近的答式下做了“O”号;女性在认为符合自己立场的或者是最近自己的立场的答式下做个“□”号。

题二属于妻子角色的权利与义务,男性可以从中择一个与自己的观点基本一致的答式,做上“O”号,女性在认为与自己的观点一致或基本一致的答式下做“□”号。

· 计分 ·

在每一题目顺序排列的四个答式中,要是双方所选择的刚好是同一个答式,例如是:A⊗CD,那么该题目的得分

为3分；要是双方对同一题目的答式选择差一个阶次，例如：A⑥③D，那么该题目的得分为2分，要是双方对同一题目的答式选择差两个阶次，例如：A⑥C④，那么该题目的得分为1分；要是双方对同一题目的答式选择差三个阶次，例如：④BC④，那么该题目的得分为0分。

• 评鉴 •

一对婚侣如果检测结果第一部分（题一）和第二部分（题二）的总部都在170~180之间，那么可以说明他们的婚姻观的一致性和婚姻生活的谐调性不低于一般标准，他们的婚姻生活是正常的，或者说会是正常的；如果总分达不到170以上的，只有160分甚至更低一点的，如150分的婚偶双方就应真诚对话，在彼此尚未选择的题目或阶次大的题目方面进行商讨以缩小其分歧。

• 说明 •

本材料系日本心理学者国分康孝所设计，很全面；同时应结合我国国情、民族风尚。

8

家庭 · 社会篇

8·1 “家”字为什么这样写

——家庭真谛

要知道“家”字为什么这样写，先听一则古希腊的神话，也饶有趣味。

神话说，人从前是一种“圆球状的”东西，有4只手，4条腿，4只耳朵，有1个能观察相反方向的两面孔的脑袋。那时候的人，本领十分高强，使得住在奥林匹斯山上的众神惶恐不安，于是，主管众神的宙斯便把人劈成两半。这样，人有两条腿、两只手了，变得软弱多了。可是，人的身体被劈成两半以后，每一半都急切地扑向另一半，强烈地希望重新为一体。因之，就产生了后来尘世上的爱情与家庭。

那么，这被劈成两半后“软弱”的自然实体，“融为一

体”后怎样生活和存下去呢？他们躲（住）进了穴洞，一面防御猛兽，一面狩猎较为弱小的动物，喝其血，食其肉，寝其皮；吃不了，就把脚上无爪、头上无角、肉多性温的豕饲养起来。汉语“家”字上边的宝盖，代表洞穴，下面的“豕”就是猪。这大概就是古书所言的“穴居野处，茹毛饮血”。

猪肉可吃，猪血可饮，猪皮可穿，那么猪类呢？后来发现能作肥料，于是，兴起了“庄稼”。有人推断古代的家庭是建立在农业经济基础之上的。大概就是以此为据。

神话，是古时的人对自然现象和社会现象的主观想象所构成的故事，尽管不够科学，但它却反映着人类的美丽向往。

恩格斯在他的《家庭、私有制和国家的起源》中指出：“历史中的决定性因素，归根结蒂是直接生活的生产和再生产。但是，生产本身有两种。一方面是生产资料即食物、衣服、住房以及为此所必需的工具有的生产；另一方面是人类自身的生产，即种的繁衍。一定历史时代和一定地区内的人们生活于其下的社会制度，受着两种生产的制约：一方面受劳动的发展阶段的制约，另一方面受家庭的发展阶段的制约。”

可见，家庭是由宙斯所劈成两半的男女的联姻，“粘在一起，犹如“火把传递”一般，一代接一代地亘古至今，继往开来，推动着历史的发展，创造着社会的繁荣，永无止境！

8·2 家庭像座楼房

——家庭结构

“结构”这个词儿，源于建筑业。在建筑业，说到“结构”，人们自然会想到房子的房梁、房柱等以及它们的相互

关系；在家庭，说到“结构”，便是指家庭成员、规模等以及其相互依赖。两者相似，故称家庭像座楼房。

按社会学的分类，我国的家庭结构可分为单身家庭、核心家庭、主干家庭和联合家庭四种类型。

“单身家庭”，是指一人一家的家庭。如孤老太太一人过活；如某男（女）全家迁居他地，单独留下，自掌门庭；还有，一些独身者。这类家庭是“看守内阁”，过渡性的。老太太死了，某男（女）结婚了，单身家庭就不存在了。

“核心家庭”。所谓核心，是带有最本质、最基本的意思。这个名称是美国社会学家默多克于本世纪50年代提出的，认为它是家庭的最基本类型。核心家庭，是由父母与未婚子女两代人组成的家庭。如果只有夫妻而没有子女，也称核心家庭。

“主干家庭”，是指家庭有三代人，即由祖父母、父母、子女组成的家庭；祖父母或父母有失偶的，或暂时没有第三代的，也包括在内。主干家庭是我国传统的家庭结构形式。

“联合家庭”，是指两个或两个以上的核心家庭合并而组成的家庭。

建国后，特别是随着近年来社会经济的发展，我国的家庭结构发生了相当明显的变化：

首先，家庭的代际关系越来越简单了。换句话说，传统的主干家庭日见瓦解，逐渐被核心家庭所取代，成为家庭结构的主要形式，全国城市目前核心家庭已占70%。

其次，在我国当代家庭结构中，每个家庭的平均人口数量正在逐渐减少。1970年上海每户家庭平均人口为4.1人，1980年则下降至3.7人。北京市，1982年每户家庭平均人口

为3.69人，1984年便下降为3.46人。农村也有下降趋势。

第三，我国当代家庭结构中，完全以男性家长为核心的状况，逐渐被家庭成员之间相互平等的关系所取代。

这些家庭结构的变化，给社会生活带来影响。积极的方面是使家庭关系变得简单，从而减少了家庭成员之间许多不必要的矛盾纠纷，如传统主干家庭中常见的婆媳矛盾、妯娌不和之类以及兄弟姐妹之间在生产劳动、经济开支和日常生活中的瓜葛等。同时，代际关系的简单化；对儿童的教养提出更高的要求；早期教育被普遍重视。消极的方面，是对老年的赡养扶助有所削弱，亟待克服。

8·3 “一家容不得三姓”析

——家庭结构续篇

美国社会学家波沙特做了家庭人口数对家庭关系的影响的研究，列了一个公式：设家庭人口数为N，则家庭关系数为： $\frac{N^2 - N}{2}$ 。

照这个公式计算，家庭中如果有两个人，则家庭为

$\frac{2^2 - 2}{2} = 1$ ，即只有1对关系；家庭中如果有3个人，则家

庭关系为 $\frac{3^2 - 3}{2} = 3$ ，即有3对关系；有4人，则有6对关系；有5人，则有10对关系；有6人，则有15对关系……。这就是说，家庭人口越多，关系就越复杂。

波沙特的这个理论，与我国“一家容不得三姓”的俗话，是不谋而合的，主张核心家庭（核心家庭只有两姓，一般人口也少）优于主干家庭和联合家庭。

有人就青年人和老年人对家庭结构的要求做了调查，

发现青年人都希望建立一个核心家庭。北京市被调查的1071人中89.32%的人希望建立一个与老人分居的家庭；天津、上海的调查，有这种想法的青年都在80%以上。青年人之所以有这个想法，固然有少数是不愿尽赡养老人的义务，但绝大多数是因为怕和老人在一起生活，关系复杂，诸事不便。但是，老人的想法就完全不同了，他们在生活上需要小辈照顾，在精神上需要小辈安慰，所以他们希望同小辈同住，上海长宁区的调查，60~79岁的老人，83%希望和小辈同住，80岁以上的老人100%希望和小辈同住。

可见，主张和向往核心家庭者，仅是青年一辈的心理反映。

心理学认为，每一个人的生理素质和心理素质都不一样，处在一起，朝夕与共，利害相关必然会有矛盾与纠纷出现，核心家庭人口较少，夫妻间比较容易一致，关系比较简单，是个优点。但是，人的心理并不是孤立的，家庭是由婚姻、血缘关系为基础的一种社会生活组织形式，与老人分居，老小之间失去互相帮助，失去血缘关系的维系，心理上和感情上总是个缺陷，特别是需要人多力量大时，只好嗟叹。

当前，开放搞活，个体户、承包户应运而生，如雨后春笋、形势要求家庭结构的扩大。据湖北咸宁、崇阳、通山3市县的调查，主干家庭和联合家庭的比重不断增加，如崇阳的大桥，1964年占3.43%，1980年占39.3%。据四川5个县379户的调查，主干家庭和联合家庭占58.6%。

我们认为，家庭关系的好与坏，并不决定于人口的多少，而是决定于成员之间感情的好坏、道德水平的高低。感情好、道德水平高，即使家庭人口多、结构复杂，家庭关系仍旧很好；反之，感情不好、道德水平低下，家庭人口即使

再少、结构即使再简单，家庭关系仍旧搞不好。因此，选择家庭结构形式还是依据实际情况为好，若父母和子女感情深厚，关系和睦，以合为宜；否则，公婆和媳妇总是吵架，以分为佳。若父母和子女能住得近些，既不相互干扰，又能互相照顾，则更理想。

8·4 创造物质与精神财富

——家庭职能之一：生产职能

“职能”，是个社会学的概念，用通俗的话，就是“用途”。在我们的周围，有许多各不相同的、由人与人的关系构成的社会单位，它们各有自己存在的用途。比如，学校是让人们受教育的，我们就可以说它有教育职能；工厂是从事生产的，具有生产职能。那么家庭呢？作为一个最基本的生活单位，在我们的日常生活中起什么作用呢？社会学家研究认为：家庭的职能有生育、抚养、教育、赡养、生产、消费和愉快生活等7大职能。

人要生活，须有赖以生活的物质条件；人要生存，须有赖以繁衍后代的物质条件。这两个物质条件，不能靠社会赐予，只能靠自己的智慧和双手去创造。人的生活是以家庭为单位的，因此家庭的第一个职能就是“生产”。这里说的生产，不仅包括创造物质财富，也包括向别人提供劳动和服务等等。在自然经济中，男耕女织，是家庭发挥生产职能的典型和普遍形式。我们现在，农村的包产到户、专业户和城镇的个体户，都是以家庭为生产单位进行生产的；其他的是通过社会集体生产，以取其值。

这样，便出现了生产的善与不善、价值的大与小、报酬的多与少等一系列问题。生产能力强、价值大、报酬丰，家

庭的物质条件就优越；反之，物质条件就要差些。

家庭生产，是社会生产的一部分，在社会的指导下，全家庭内具有劳动能力者的力量联合，必须配合默契。要是劳逸严重不均，其职能必然受损，矛盾与冲突将由之而生。一条被窝盖不出两种人，不堪设想，一个生产能手可以同一个懒汉无赖相处无间。

生产是社会的大分工，无贵贱之分。在家庭中，不能认为谁地位高、工资多，谁就可以居特殊地位。作为社会劳动是有价格的，而作为家务劳动则难体现价格。比如，做饭洗碗，在馆子里是有价的，在家里则否。所以，把社会劳动视作生产，不把家务劳动视作生产，是没有道理的。如果存有这样的思想行为，厚此薄彼，家庭成员的平等与和睦就难以维系了。

心理学家提出“返璞归真”，要求人们摆脱世俗，回到人性的奔放。这点对家庭很重要，如果家庭里摆出一副“我是经理”，“你是服务员”的架势，平等就会被尊卑的阴影所笼罩，所扭曲。

8·5 满足物质与精神需要

——家庭职能之二：消费职能

在家庭中，和家庭生产职能相连的另一个经济方面的职能，是消费职能，一家人一起吃饭，一块儿享乐，各种耐用的消费品，也大都是以家庭为单位来购买的。

一个家庭成员每个月收入的钱花到哪里去？一般是用于购置生存资料、发展资料、享受资料3个方面。

“生存资料”，是指维持和延续人们生命的基本生活资料，如住房、水、电、煤、吃饭、穿衣等。“发展资料”，是指发展人的智力、体力方面的资料，如书报、文体用品

等。“享受资料”，通常是指家庭的高级消费品。当然，这是一般的划分，有些消费的性质应作具体分析，比如一般饭菜属生存资料，海参汤、炒虾仁之类就应属于享受资料；收录机用于学习属发展资料，用于消遣就是享受资料了。

由于人与人之间的价值观不一，所以每个家庭消费的结构模式也不尽相同。把家庭收入的大部分用于吃、穿、住、行、用等生存资料，其它消费则保持在最低水平，是属于“生存消费型”；把40%以上的收入用于享受，生存消费的比例保持较低水平，属于“享受消费型”；把40%以上的收入用于购买学习用书和作为学习工具的收录机、计算器等发展资料，属于“发展消费型”。若按生存消费的内部结构，还可分成吃为主、穿为主、用为主等类型。

据1982年城市职工家庭开支的抽样调查，在购买商品支出方面，食品占58.65%，穿用品占14.37%，日用品占9.22%，书报杂志占0.89%；在非商品支出中，房租占1.5%，水电占1.07%，学杂费占0.59%，文化娱乐占0.51%。

同年，对农民家庭抽样调查，食品费占67.71%，衣着占12.7%，生活用品及其它占6.57%，文化娱乐占2.72%。

由此可见，我国家庭消费结构，基本上是以吃为主的生存消费型。当前，随着生产力的发展、社会生活方式的变化和家庭生活水平的提高，家庭消费有这样的明显发展趋势：用于生存需要的开支比例逐步缩小，用于发展的开支比例在增加；用于物质生活费用开支在下降，而精神生活费用开支在增加。

美满的家庭离不开合理的消费，而合理的家庭消费结构应该是首先保证生存资料需要，同时尽量保证发展需要，有余力时再满足享受需要。

8·6 生育必须优生

——家庭职能之三：生育职能

民间有句俗话，说“教儿用牛使耙，不用教儿当爸”。

是的，母鸡下蛋孵小鸡，大猫生小猫并授之捕鼠本领，本而能之，勿须教。人也是自然实体，就其生物性而言，与动物无异，男女发育成熟后，会自然结合生小孩，一代接一代地延续下去。

然而，人这个自然实体与动物的自然实体不同，是社会化了了的，能意识到自己的行为后果。这就出现了一个为什么要生育的问题。如果视生育是为了继承遗产，就必然希望生男孩，因为女孩总是“外姓人”；如果视发育是为了“养儿防老”，就必然希望生得越多越好，即所谓“多子多福”；如果视生育是为了培养接班人，那就必然根据社会需要，生男生女都一样，实行计划生育和优生优育。

计划生育是我们的国策，经过这么些年来的努力，群众也深深意识到“为啥生活提不高，归根结底娃娃多”绝大多数的人已自觉贯彻。

优生，相对地说是比较简单易行的。凡是《婚姻法》规定和婚检由医学作出不能婚配或不宜生育的结论的，不婚配、不生育；同时，遵循医学进行保健就行了。另外，据研究，儿女的智力、体质与父母生育年龄密切相关，最佳的生育年龄是男方29岁、女方26岁左右；还有，母亲38岁以上怀孕的小孩，伸舌头痴呆和先天性畸形的机会大；还有，父母狂饮（酒）后怀孕的小孩，有39%小头畸形、存活者智力多低下；还有，母亲孕后情绪低劣，也会产生后代畸形和智力发育不全等。这些，记住了，身体力行，优生是有所保证的。

问题是现实生活中的一些人，或欠缺科学知识，或对科学的信任不够，有的简直是科盲，对《婚姻法》的执行不够坚决，对婚检忽视，又不讲究医学保健，生育的小孩不理想，会给自己，给社会都带来麻烦。

优生，问题就复杂得多了。把一个自然的实体教育成为社会的人，用费孝通的话说，就是“把小畜牲教育成人”，确实是个复杂的社会问题。本书将列“家庭教育”专题阐述。

生育职能中的一个现实问题，就是有些夫妻双方或一方欠缺生育能力，“无后为大”嘛，的确令人焦虑。我们认为还是面对现实好，既然生育是个社会问题，你生我生都一样，自己不生带别人的，抚育大了一个样。由于不能生育而闹离婚，不明智；由于一方不能生育，另一方便瞒着对方在外寻野合，搞所谓的“偷种子”、“借缸酿酒”，更不明智，也为道德所不容。随着科学技术的发展，人工授精、试管婴儿等生物技术无疑将为解决某些不育问题和预防某些遗传病提供手段，但目前只能在少数医院试验，尚难满足广大求育者的需求。

8·7 养老送终，继往开来

——家庭职能之四：赡养职能

人不像有些动物，一生下来就能离开母亲独立生活。人的出生，不仅需要怀胎十月，而且生下来之后，还需要亲人的抚养，才能活下来，才能长大；还需要受教育，才能成为社会真正需要的有用之人。还有，当一个人为社会、为亲人劳累了一辈子，老了的时候，他应该有幸福安乐的晚年。他不再能劳动，需要亲人供养；他行动不便，需要亲人照顾。

因此，家庭还应具有抚养、教育、赡养的职能。赡养职能，在某种意义上说，是家庭生育职能的顺延和扩展。因此，赡养不仅是人类存在和进化所必须的，而且也是社会文明进步所要求的。

“慈母手中线，游子身上衣；临行密密缝，意恐迟迟归。谁言寸草心，报得三春晖。”（孟郊《游子吟》）

是的，人类的亲子关系就是这样心心相连、终生不渝的。如果明白了这个道理，我们就不难理解世上的人之所以宁肯牺牲自己也要保存下一代的道理；同时，为什么人类自古以来就把孝敬父母作为社会行为规范的道理，也就可以迎刃而解。

遗憾的是现实生活中的有些人，他们只顾享受父母抚养他们的权利：自己长大了，过河拆桥，力图逃避赡养老人的义务，把赡养看作是“负担”、“累赘”，个别的甚至加以虐待或遗弃。可不！就是这么一种人，谈恋爱时，以“二老归天”为条件；结婚时，要以与二老“划清界线”为先决，的确教人气恼而又寒心。

随着社会经济的发展，核心家庭逐步成了家庭结构的主要模式。老人与子女分开了，赡养老人普遍出现的问题，是对自身的父母愿意承担，而对对方的父母则不愿承担，或者在正常的情况下承担，而在非常情况时便拒绝。这都不是正常的。须知，夫妻是一体的，家庭也是一体的，分成你我彼此的本身就是错误的；再说，患难见真心，烈火见真金，非常时期放弃老人，只能意味着放弃的是“自己”。

8·8 感情支柱与感情蔽护

——家庭职能之五：愉快生活职能

家庭千差万别，许多家庭的生活方式和生活内容，常常大相径庭；但是，充当成员紧张状况下的感情支柱和感情蔽护的堡垒，却是相同的。这种感情支柱与感情蔽护，是建立在以婚姻或者血缘之间特殊的伦理关系之上的，所以特别自然、牢靠与安全。家庭成员生活在这种感情的气氛中，既亲密又愉快。

我们知道，一个人在他的一生中，会产生数不清的意愿、情绪，但最终能实现、能满足的却为数不多，那么未能实现的意愿和情绪，在社会上必须千方百计地压抑下去，克制下去，而不能让它发泄出来，因为发泄的结果会更多地招惹不幸，“为人且说三分话，不可全抛一片心”说的就是这个。然而，这种被压抑、克制的意愿和情绪，并不因为你的压抑、克制而消灭，相反，它会在心底积蓄起来而成为“暗流”，处处寻找渲泄的途径。如果得不到渲泄，势必使人在心理深处与外界日益隔绝，造成精神的忧郁、孤独、苦闷和窒息，久而久之，便转化为身心病疾。

防止和消除这种意愿、情绪不遂的挫折，心理学家们研究认为，最好的机制是家庭。一个人在工作或学习上遇上挫折，或者不幸染上某种病痛，在家里得到亲人们的安慰，就像伤口敷上消炎剂一样，很快得以愈合复原，不至于溃烂而不可收拾。美国心理学家马丁说：“当家庭成员积极支持你，作你的后盾时，你积极主动地克服困难，成功地适应应激的能力将会加强。”相反的，如果一个人在外遇上挫折，回到家里，又“雪上加霜”其心理负荷势必恶性膨胀，很可能导致精

神崩溃。

人们都有这样的体会，有时家庭内产生的紧张情绪，对人们的影响远远超过在工作中、学习中产生的紧张情绪。有一项研究发现：急诊病室里76%的心脏病猝死者，他们在发病之前都遇有重大的家庭危机。这一现象，虽然不是以说明家庭应激“引起”心脏病，但足以说明家庭危机会使整个家庭失去平衡、无法控制应激。

因此，作为家庭，不仅要满足成员的物质生活需要，还要满足成员的感情生活需要，必须彼此互爱互助、关心体贴，充满温暖与愉快，使成员幸福地在这里休息，为新的学习和工作养精蓄锐，享受天伦之乐，在亲人的安慰、鼓励和支持下，坚定扬起成功的风帆的信心与决心。

8·9 造就社会合格公民

——家庭职能之六：抚养职能

婚礼的奏乐启开了家庭的大门，小生命的到来使家庭进入了一个新的阶段。

小生命是父精母血的合金，是父母的生命繁衍，谁不望子成龙，望女成凤？然而，现实生活中却严重地存在这样的两个障碍。

一是重男轻女。重男轻女是封建社会男尊女卑的余澜。在封建社会里，“生男曰弄璋，生女曰弄瓦”，使男儿视作宝玉，把女儿视作瓦砾。在社会主义社会里，政治、经济、文化等各方面都保障了男女平等，科学也说明男女的智力各有千秋，并不存在质的差异而影响成才。但是，千百年来“儿子传代，女儿绝代”、“儿子自家人，女儿外家人”的封建意识，在某些角落仍根深蒂固地存在着，弃女婴、贱女孩，甚至对生女孩的妇女加以虐待、遗弃的现象时有发生。

发生。

清代诗人胡熊锸，夫人生了一个女儿，心里不好受，他写了一首《生女慰内》：“穠穠泛露幽兰苗，襟祝初传莫喜悲。来日只应同负戴，于公何贵有须眉？霜林未合歌茱萸，秋实徒增慨黍离。一语慰卿卿索笑，士夫如鲫几男儿！”宽慰妻子，祝贺她生了一枝茁壮的幽兰，表示将对待儿子一样地把女儿培养成材。

封建诗人尚有如此远见，何况于我们新时代的公民？

二是疼爱不得法。天下父母都爱子女，随着计划生育，四二么围着“小皇帝”，爱字被加上了引号。不得法的爱，归纳起来有如下几种基本类型。

“娇纵的爱”。父母对孩子从小溺爱娇宠，孩子说什么是什么，要什么给什么，对孩子的缺点不闻不问，放任自流，或者大事化小，小事化了。

“包办的爱”。什么事情都由父母包办，孩子的任务就是读书、长身体。劳动、家务，同孩子统统绝缘，同孩子有关的事也由父母包办。

“专横的爱”。父母对待子女像对待物品一样，从不研究子女的心理，也不讲究方式方法，往往借助于打、骂、吓等简单粗暴的手段，或者采取封闭式的教育，把子女禁锢在自家的小天地里，不许同他人、他家和社会接触。

娇纵的爱、包办的爱，只有培养子女的任性、娇弱、胆小和怕苦，名为“爱，实为害。专横的爱，只能使子女胆小、孤僻、多忧虑，遇事容易犹豫和退缩，决不能教出理想的孩子。

要把孩子抚养成为能合群、不任性、能自立、有同情心和责任感的社会合格公民，“爱”必须明智，即对子女

既讲慈爱又不溺爱，既讲严格又不苛刻，具体地说，必须：
生活上不包办。从小让子女参加一定的劳动——自我服务性劳动、家务劳动、集体劳动。

习惯上不懈怠。从小让子女养成良好习惯——生活作息习惯、独立完成任务习惯、吃苦精神。

品德上不放纵。从小培养子女高尚品德——关心人、自立、诚实、追求高尚情趣、献身理想等优良品德。

志向上不马虎。从小激发孩子对社会而献身的志向，做个有益于社会的人。

8·10 优生还须优育

——家庭职能之七：教育职能（一）

合抱之木，始于毫末；参天大树，起于平地。父母应怎样从孩子的“毫末”与“平地”培养他们成为有益于社会的栋梁材呢？

首先，培养孩子的求知兴趣。求知兴趣的培养，可从如下三个方面入手。

（1）热情保护孩子的好奇心。心理学家一致认为，儿童的智力是在好奇——满足——好奇的螺旋式前进中得到发展的。好奇心是兴趣的幼芽，是儿童心灵下的智慧火花。儿童对世界感到无限新奇，凡事都要问个“为什么”，都要打破砂锅问到底，父母要保护孩子的好奇心，热情地引导他们通过知识的探求来满足自己的好奇心，使探求知识成为须臾不离的兴趣。

（2）善于发现和引导孩子的偶然性兴趣。偶然性兴趣，是偶然对某事或活动产生的兴趣。儿童的兴趣大多是偶然、突发、不稳定的，若引导得好，会有利于孩子的定向

发展，有利于孩子的求知欲，否则，不但无法唤起孩子的求知欲，相反还会把孩子潜伏着的偶然兴趣，熄灭于孕育之中。

(3) 尽可能让求知同兴趣联系起来。心理学研究认为：兴趣给人的心理带来快感；不能使人获得愉快、感到厌烦的事情无法引起兴趣，即使原先有些兴趣，几次下来，也会发生兴趣转移。因此，父母培养儿童求知兴趣时，不要把求知仅仅局限于“读书”的范围；不要让“读书”充塞于所有的课余时间之中；不要忽视兴趣效果的反馈。

其次，塑造孩子的优良个性。优良个性的塑造。可从如下内容入手。

(1) 开朗：儿童的本性是开朗的。如果父母不和，经常吵架，拿他们出气，他们感到家庭缺乏温暖，心理承受压力；父母对他们要求过高，难以办到，心理背上包袱；父母万事包办，不适当地干预他们的主动性等，他们就会久而久之，形成忧郁、沉闷，或者执拗、反抗的性格。因此，要培养孩子的开朗性格，必须消除上述不良因素。

(2) 热情：热情是坚强意志的熔铸基础与正确人生观的塑造前提。培养儿童的热情性格，要注意养成他们对简单、重复事物的兴趣，重复的事情常做不厌正是热情的表现；不要过多地指责孩子的幼稚行为；多让孩子经历新鲜、惊奇的事物。

(3) 忍让：忍让是同任性、自私对立的。培养儿童忍让的性格的具体做法是：不要迁就孩子；重视形象化的说理教育；把潜移默化与行为强化结合起来。潜移默化是通过耳濡目染，在不知不觉中经受陶冶；行为强化是通过正确的奖惩，使正确的行为得到巩固与加强。

(4) 勇敢：心理学研究表明，人的胆怯在相当程度

上起因于缺乏自信，而自信又同他信互相联系和促进。因此，培养孩子的勇敢性格，父母的信任和放手必不可少。当孩子表现胆怯时，父母都表示同情，并鼓励他们再干；当孩子稍有勇敢的表现时，要及时表扬。

(5) 顽强：顽强是求学、工作、创业的铺垫。顽强性格的培养需要英雄的榜样，其方法是“大目标，小步子”，先学着克服小困难，渐渐地小困难不在话下，中困难也敢克服了；待中困难不在话下时，大困难也可试着跳过去了。

再次，纠正孩子的不良习惯。习惯决定性格，性格决定命运。一个人形成了不良习惯，如不及时矫正，对其发展的危害，怎么估计也不过份。矫正不良习惯，应从晓之以理入手，让他们了解为什么不良；动之以情，体验到不良习惯的危害性；持之以恒，不良习惯的形成，冰冻三尺非一日之寒，所以克服它不可能一蹴而就，必须动员意志力量，坚持下去，直至功成圆满。

8·11 教育要从“摇篮期”开始

——家庭职能之七：教育职能（二）

17世纪的捷克教育家夸美纽斯认为，一个人最初的印象是深刻的，而再教育是很困难的，主张“从睡在摇篮时就开始教育”。

近来，国内外的许多研究和实践都表明，对婴幼儿因势利导，抓好早期教育，对儿童以后的发展，能起到决定性的作用。

脑是智力发展的基础。据研究，儿童3~4岁时脑重量相当于成人的 $\frac{2}{3}$ ，6岁已达成人的95%，12岁时几乎发育完善。

美国著名的心理学家布鲁姆通过对1000多名儿童的追踪

研究表明：假如，把一个人在17岁时达到的普通智力看作是

100分，那么，在60岁时，他的智力水平大约只有10分，由此可以推知，人

(4) 特别要注意个性的差异，贯彻因材施教，按个别速度、个别施教，不能追求集体和统一。

8·12 独生子女的教育

——家庭职能之七：教育职能（三）

近30年来，国内外教育学的心理学家对独生子女做了广泛的调查研究，由于调查方法和对人的身心发展的基本理论观点不同，所以所得的结果大相径庭有的认为，独生子女的身心发展全面地优于非独生子女，似乎是“天之骄子”；有的则认为独生子女的身心发展，全面地差于非独生子女，确是“问题儿童”。

我们认为，作为人降落于人间时是一块自然物质，独生子女与非独生子女是一样的，没有差异，后来的所谓发展之所以全面地优于非独生子女或全面地差于非独生子女，完全是后天的“独”字的生活环境与教育的结果。因此，独生子女的教育，是扬“独”字之长，避“独”字之短。

独生子女的优势，一是他们的父亲望子成材之心迫切，重视教育；二是他们的父母有较充裕的时间和精力教育他们；三是他们的家庭经济条件比较富裕，为实现他们的早期教育提供条件。因此，只要善于运用教育学和心理学的知识规律教育他们，他们完全可以发展得比非独生子女更茁壮。

独生子女因为只有一个孩子，父母把一切爱和希望都倾注在独子身上，孩子成了他们心目中的“小太阳”。于是，家中所有的人都对孩子百般爱护、关心，渐而渐之，教养过程中就出现了三怕：怕孩子长不大；怕孩子长不壮；怕孩子苦被人欺。这种心理促使父母长辈对孩子娇宠无度。

有些家长怕孩子生病，往往给孩子穿得过多过暖，养成

孩子弱不禁风；孩子要自己盛饭，怕烫手，母亲抢着干；孩子摔了一跤，便嚷着找医生、诸如此类，时间一长，孩子便养成了胆小、懦弱的性格，成了温室里的鲜花。

有些家长给孩子添置了各种玩具、图书、衣服、糖果，没人和他分享，无人与他争夺，似乎一切都是他的，从小就给他一个印象：一切都是我的。久而久之，便形成自私、孤僻、骄横的性格。

有些家庭，父母要求严格，但爷爷奶奶却过份宠爱，教育要求不一，一管一护，孩子做了错事有防空洞，有恃无恐。这样一来，骄横、虚伪、撒谎、嫉妒等不良性格就慢慢形成了。

还有，独生子女在家与大人朝夕相处，缺少与同龄相处的机会，所模仿的一套是大人式的，导致“早熟”（这种早熟主要表现在说话老练，它不是真正的发展，只能说是成人化）。幼儿期的情绪不安、拒食、不合群等，都与这种早熟相关。

高尔基说：“爱孩子，这是母鸡也会的事。可是，要善于教育他们，这就是国家的一桩大事了。”教育独生子女，应以去娇宠为前提，让他们多与同龄人相接触。

我国教育家刘绍禹提出的教育儿童的“六不要原则”，可为教育独生子女的准绳。它们是：

（1）不要太关心儿童，因为这样很容易养成儿童过度的自我中心心理，结果成为自私自利的人；

（2）不要太亲近儿童，儿童如果时刻和成年人在一起，容易养成依赖或自卑心理，将来离家进入社会，会感到困难；

（3）不要给儿童一切他想要的东西，儿童从小应当知道权利与义务的关系，不尽义务，不能享有权利；

(4) 不要贿赂儿童，因为这等于奖励他，会养成要挟的习惯；

(5) 不要过于夸奖儿童，因为过度的夸奖容易养成沽名钓誉心理；

(6) 不要完全代替儿童解决问题，而应当帮助他分析环境，衡量他的行为。应当让儿童有练习解决问题的机会，以便锻炼意志，增长智慧。

8·13 密可白的快乐与忧愁公式

——家庭管理之一：经济管理（一）

狄更斯的著名小说《小卫·科波菲尔》里，有位密可白先生，曾经制定了一个快乐与忧愁公式：进款20镑，支出19镑19先令6便士，结果快乐；进款20镑，支出20镑6便士，结果忧愁。

这个快乐与忧愁公式告诉我们，家庭经济管理的核心是量入为出。

“算了再用常有余，用了再算悔已迟”。的确是这样，花钱是个无底洞，如果大手大脚，先用后算，即使家财万贯，也是要前吃后空的；反之，先算后用，家庭经济即使紧一些，只要安排得当，生活仍旧可以过得非常美满。因此，量入为出首先要求家庭经济必须要有计划。

计划开支，就是用钱要有预算，根据经济收入，框算开支的大谱。日常开支，按生存资料、发展资料、享受资料记流水帐。10天一小计，盘个大概；1个月一决算。将决算和预算相较，看看是超支还是盈余。如果超支，下个月在某方面节约些，也可能是预算定得太紧，下个月可放宽些；如果有盈余，可以将余款存起来，或移入下月使用。这样实行起

来，家庭的经济管理，就不会出大的纰漏。

“钢用在刀刃上，钱用在节骨眼儿上”。情况就是这样。如果钢不用在刀刃上，那是浪费；开支也一样，不用于节骨眼儿上，也是浪费。因此，量入为出另一个关键是精打细算。

要做到精打细算，必须：

（1）避免盲目性消费。购买东西一定要根据实用，不实用的东西再便宜也不能买。

（2）节制有害性消费。烟、酒之类的消费，是有害性消费，能不买就不买。

（3）减少浪费性消费。东西买多了，用不了是浪费；给孩子穿质量过好的衣服，是浪费；不烧煤用电炉，是浪费。这类的事，家庭经济开支中是很多的，处处留心皆学问。

（4）限制积压性消费。抢购、赶时髦，没有计划，造成家中物质积压，不应该。一般物资，以用多少买多少为宜。

（5）制止突击性消费。节日的暴饮暴食，喜庆的大操大办，都不好。细水长流，能节省就节省。

（6）利用再生产消费。购买能创造新价值的东西，就是再生产消费。如缝纫机可用于缝补衣物；自行车可节省交通费和时间；洗衣机可节省体力和时间；家庭用具维修的小工具以及提高业务的书报等，都是再生产所必需。

若如此，家庭经济管理便合理了，家庭生活的快乐就会有所保障。

8·14 统而不死，紧中有活

——家庭管理之一：经济管理（二）

俗话说“清官难断家务事”。这里说的家务事，大多是指

家庭中的经济纠纷。这种纠纷之所以“难断”，是因为它出自家人，公说公有理，婆说婆有理。因此，为了维护家庭的和睦，必须科学地管理家庭经济。

家庭经济管理中常见的问题，是家庭经济的来源和消费的掌握。

家庭经济的来源，是全家庭成员的劳动生产所得。每个成员的劳动所得是全部交家庭公用，还是部分归公？这要视家庭的结构模式而定。核心家庭，夫妻把收入并在一起，共同维持家庭生计；主干家庭，特别是联合家庭，各人收入不一，并在一起吃“大锅饭”不太合适，应采用协商集资方式。不过，不管是什么模式的家庭和采用什么方式“合作”，都必须统而不死，留有一定余地，在不影响家庭生活的前提下，各人留点零用钱，并允许零用钱积蓄，个人机动使用。有人以为，家庭是个祸福与共的共同体，应溶而为一，个人零用钱的积蓄是搞“私房钱”，居心不端。这种指责是不公允的，须知没有民主的集中，没有自由的约束，就不利于调节家庭成员的关系，不利于调动大家的积极性。

家庭经济的开支，应确定专人掌管。谁掌管，由家庭成员协商。钱集中在一起，你用我用大家用的“自由式”不行，因为这种形式容易流于无计划。人少、经济宽裕还可以；人多、经济偏紧就会捉襟见肘，应付不过来，甚至乱套。“独揽式”也不行，一人独揽，众人听从，如丈夫要买包纸烟必须“请示”管家的妻子，妻子要买条手帕非经管家的丈夫“批准”不可，家庭成员成了老板与雇员。因此，家庭消费的开支，最好的是“协商式”的，大的事协商办理，小的日常开支由管家者安排。这样，既注重实际，又职责分明，家庭经济才会有条不紊，生活保证正常化，成员之间的关系

才会和睦相处。

8·15 民以食为天

——家庭管理之二：饮食管理

有人统计，我国城市家庭的家务劳动时间，三分之二左右是耗在饮食上，难怪俗话说“民以食为天”。

饮食管理的中心，是让成员吃饱、吃好、吃得卫生。怎样实现呢？

要吃饱，关键是增进食欲，要求烹调“色、香、味”俱佳，使饭菜端上桌，看起来悦心，闻起来垂涎，吃起来可口，越吃越想吃。“八分饱，无灾无病活到老”。可见，所谓吃饱，并不是撑开肚皮，适可而止，即使请客吃饭、出席宴会也应如此。

吃好，并非吃山珍海味，而是吃东西要讲究营养，即多吃一些含有蛋白质、脂肪、糖类、无机盐、各种维生素等人体需要的营养素的食物。祖国医学指出：“五谷为养，五果为助，五畜为益，五菜为充，气味合而服之，以补益精气。”显然，只要我们将食物调配好，各种营养素也就俱备了。

讲究营养，烹调方法大为讲究。淘米以轻淘、少搓、少冲洗为佳，防止营养流失。有人试验：淘米2~3次，维生素B₁流失40~60%，B₂损失20~25%，无机盐损失5%，蛋白质丢失20%。米饭最好用蒸法，营养素能较多保存。新鲜蔬菜先切后洗或切后久放，都会增多维生素的破坏和氧化，宜用“热锅、滚油、急火、快炒”。如果加点淀粉，可减少维生素的损失。食盐是调味品，入胃后，其中的氯构成了胃液中胃酸的主要成分，既能刺激味觉，增加唾液，促进食欲

助消化，又能杀菌，所以民间流传“多吃一两盐，走路走在前”的话。但对老年人每天控制在10克左右，高血压或冠心病患者则控制在5克以下，这就是老年人“以清淡为主”。还有，铜锅破坏维生素C，铁锅破坏胡萝卜素，铝锅怕碱，炖肉宜用砂锅；醋含有维生素B₁、B₂和烟酸，可健胃助消化，炒菜加醋可以使菜中钙、磷、铁等溶解吸收，烧鱼加醋使鱼骨中的钙磷溶解出来，以利吸收。诸如此类，大有讲究，确是文章人人会做，巧妙各有不同。

吃得卫生，就是防止“病从口入”，即吃的东西要新鲜、干净。应当熟吃的东西一定要弄熟了才吃；蔬菜、瓜果一定要洗净去皮；隔夜的饭菜要回锅；变味的东西不要吃等。加上饭前洗手，饭后漱口，餐具烫开水，不喝生水，饮食卫生关大致上就可以了。

时间是金钱，时间是生命。家庭的饮食管理只要做到吃饱、吃好、吃得卫生，可节省时间的一定要节省，不必过于讲求“食不厌精，脍不厌细”。

8·16 放置有序，物尽其用

——家庭管理之三：物资管理

每一个家庭都会有许多物资，富有富家当，穷有穷家当，家徒四壁者是没有的。家庭的物资，包括房屋设备、家具、衣服、日常用品、电器用具等，都必须加强管理，使之物尽其用。

物资管理的主要点，是物资的保管、使用、维护和变废为宝。

为了便于保管，物资必须分门别类，放置有序，切忌乱放。比如衣服，或按人分开存放，或按季节分别存放，这样

不仅用起来便当，也好维护；如果把一家人的衣服都堆在一起，那无异是给自己找麻烦。

物资的使用，一是要求正确使用，如日光灯管，开关次数多了就会影响寿命；电视机开得太亮，也会影响显像管的寿命；化纤衣物不能用热水烫，不能硬搓硬拧，不能曝晒；用洗衣粉泡衣物时间太长会损伤衣物等。二是要求细心使用，如衣服要勤洗；不要把电器放在潮湿处；木制家具不能多拖动等。

物资的维护是一门大学问。首先要求懂得维护的知识，如大米缸底放几个蒜头或辣椒，可以防止陈旧蛀虫；生油要装满瓶，加盖后置于阴凉处；皮鞋要经常擦鞋油；衣物每年要晒一两次，呢绒毛料和绒线衫在入箱前要洗干净，箱内要放樟脑；家具要定期涂家具蜡；自行车淋雨后要及时擦干，转轴处要涂润滑油等。其次，要求学会一些诸如修理水龙头、处理电路中断、木质家具的敲敲钉钉的小维修等，及时损坏，及时修补，免得“小洞不补，大洞叫苦”。

家庭内有些废物，动动脑筋很可以变废为宝。比如柑皮，放在热水中煮一会儿，挤出汁来，用于洗头可使头发柔软，用于洗脸洗澡可使皮肤保持柔嫩，用于浸白衣服可以漂白，用于洗带色的衣料或毛衣料可避免褪色；又如香烟头泡水用于喷洒花草可以除虫，即使烟灰，也可用于洗擦银器、铝器，其碱性可以消除器皿上的乌斑。诸如此类，只要懂得废物利用的知识，的确能物尽其用，变废为宝。

8.17 美化环境，怡情悦性

——家庭管理之四：环境管理

根据试验，结构形式相同的住房，物品放置杂乱无章、

垃圾积存时间长、灰尘较多的家庭，室内空气中的细菌数比整洁的家庭要高2~5倍。室内整洁的家庭，家庭成员传染性疾病的发病率比不整洁的家庭要低12~30%。家庭环境管理的重要性，可见一斑。

家庭环境管理，首先是整洁。房间面积小，家具应小一些、少一些、实用一些，最好使用组合式、折叠式或多用的家具，尽量腾出空间来，以增加舒适感。同时，尽量利用室内空间，如在墙上钉小书架、搁板放书刊或小件东西；墙角钉几层三角形木板，放茶杯、化妆品之类。此外，注意室内墙壁、家具、窗帘色调的协调。

其次，重视室内绿化。室内摆设的盆景花卉，以观赏性植物为主，喜阳的植物应放在向阳靠窗台的地方，耐阴的植物放在离窗稍远的地方，适于垂吊的植物可放置高处，小品盆景则宜置于案头。一般说，盆景花卉不宜过多，一个星期左右调换一次。一则使室内盆景得以更新；二则也让原室内盆景调养生息。

美国环境保护署有人做过试验，发现环境污染程度最为严重的地方，不是街道，也不是工厂区，而是家里。据分析，室内污染的原因是：煤气燃烧时给空气增添了多种对身体极有害的气体；煤油炉散发出来的一氧化碳等有毒气体；此外，在室内抽烟也给空气带来许多污染。统计表明，如果室内有一个人不停地抽烟，那么空气中的污染程度将远远超过一个工厂在24小时内允许排出的总污染量。因此，家庭环境管理应注意保持室内空气流通。

此外，安静的环境能使大脑皮层的兴奋和抑制保持良好的平衡状态，使人思路清晰，有益学习、工作、休息和健康。所以，家庭环境的管理还得力避噪音的干扰，力求宁静。

室内如此，室外若有条件，也应收拾整洁，见缝插针地栽花种树，绿化环境。这样，我们就可以获得一个宜人的学习、工作、生活环境。

8·18 谨防万一，安全第一

——家庭管理之五：安全管理

家庭的安全管理，就是防止意外的不幸事故，主要的要从下述几方面进行。

(1) 安全用电。安全用电的关键在于掌握一些用电知识。用电时，电压大小要匹配，电流的大小要适当。要防止碰坏绝缘体，不要去碰已经露出的带电部分。如果发现有人触电，最要紧的是先将触电人和有电的部分隔离。如果附近有开关，将开关关掉；如果开关离得远，而触电的电压是低压电（即民用电压），可用不导电的木棍将电线挑开。救护时，切忌用手直接去拉触电的人，以免自身触电。

(2) 安全用煤气。装煤气表、煤气管的厨房，不能睡人，防止煤气表、煤气管漏气，发生中毒。使用煤气时，要注意燃烧情况，有时煤气火焰会被风熄灭或溢出的汤扑灭，从而漏出煤气，防止中毒。停止使用或临睡前，应检查开关是否关闭，最好关掉煤气表上的总开关。平时在室内若闻到煤气味，应立即进行仔细检查。

(3) 防火。使用煤气要防漏气，发现漏气应立即打开门窗，切勿启开电灯或点火照明。使用液化石油气，用毕随手关闭阀门，气瓶要远离明火。煤油炉应放在周围无可燃物的地方。不要带火加油，更不能使用汽油。煤炉不要放在可燃的地板上或紧靠木楼梯、板墙等可燃建筑物。烟窗、烟道

不要紧靠建筑物和可燃部分。烹调不离人，防止油锅温度过高或油外溢起火。此外，电熨斗、电烙铁、电炉等用毕切断电源；收音机、电视机、录音机使用时间不要过长，防止发热起火；电线不要乱拉、陈旧的电线要及时换掉；烟头不乱丢；香蕉水、汽油、酒精等易燃物要妥善保管；不在室内放鞭炮等。总之，一切可燃之处，都要时刻防备。

（4）防盗。住宅要加固门锁，最好用“三保险”锁；楼下住宅应装窗栅。有人敲门时，不要乱开，要问问清楚。晾晒衣物要照看；贵重物品要藏好。外出时，钱包不要放在外露的衣袋中。在人群拥挤时，背包、拎包要放于身前。

安全安全，时刻警惕；不怕一万，只怕万一！

8·19 填平亲子代沟

——家庭心理调适之一

有人曾在上海市虹口区某街道调查了349户老人和小辈生活在一起的家庭，其中关系相处得好和比较好的有143户，占41%；关系一般的有103户，占29.5%；家庭不和睦，老人和小辈经常发生矛盾和冲突的也有103户，占29.5%。

父母和子女的关系，是血缘关系，舐犊情深，骨肉相连，为什么会产生这样普遍的“代沟”呢？原因是多种多样的，溯其根由，是父母和子女年龄相距悬殊，彼此经历不同，造成一层心理上和感情上的隔膜。心理学认为，感情的融洽，是一个从心理相容到心理相融的过程。因此，填平代沟需要父母和子女双方的努力。

要求于父母的是“十忌”：

一忌偏袒。对儿子、媳妇、女儿、女婿、养子、养女要

一视同仁，不要厚此薄彼。

二忌猜疑。不要捕风捉影，无事找事；有事当面讲，不要背后嘀咕；有疑当面问，不要乱猜测。

三忌过话。不要在亲友中议论晚辈，以免把话传错，引起误会。

四忌挑剔。孩子有自己的兴趣爱好，生活讲究美化，不要看不惯，更不要挑剔。

五忌争钱。只顾自己需要，不顾孩子的经济条件、生活状况，计较给钱多少是不应该的。

六忌专断。不能只讲尊老，不讲爱小。长者应是指导者、参谋者，不是指手划脚的命令者。

七忌迁就。不要怕矛盾，对孩子的缺点该讲不讲，该制止不制止，结果反而影响家庭和睦。

八忌唠叨。孩子不懂的事要教，做错的事要讲，但不要没完没了的唠叨。

九忌冷漠。对孩子不要整天板着脸孔，没有笑容，使孩子心冷、孤独。

十忌偏激。遇事不冷静，没弄清事情真相就发脾气，说绝话，做绝事，使孩子感情疏远，或直言顶撞。

要求于子女的是“五不要”：

一不要公开顶撞老人。老人自尊心强，即使在家中已不处主导地位，仍要发表“权威性意见”。对此，切忌顶撞，应耐心听完；特别是在外人面前顶撞，老人是受不了的。尊重他们的意见，会使他们高兴。对老人提及的一些似乎可笑的问题，不应嘲笑；对老人的固执己见，采取其中合理的成分。特别是不应不加分析地盲目强调“代沟”，以“代沟”为盾牌而拒绝父母的教育和指导。

二不要限制老人的活动。小辈不要替老人做他们能做的事，使他们处于孤独状态。相反，应积极鼓励并安排老人从事一些力所能及的工作，或参加一些社会活动，使他们生活充实而有意义。

三不要嫌老人唠叨。人到老年，十分留恋过去的生活，并经常回忆和唠叨往事。小辈想象未来比较多，对老人这种叙旧不耐烦。这不应该。

四不要厌烦老人的衰退。老人由于视觉减退，不能胜任某种工作或参加某些活动而情绪消沉；由于听觉迟钝而情绪激动；由于味觉失灵对茶饭不满等。小辈应体贴老人这种心理变化，鼓励他们的生活信心。

五不要嘲笑老人“返童现象”。有些人到了老年，会变得贪吃、贪玩，表现得很天真，像个孩子，晚辈切忌过多埋怨，应多观察老人的需要，在合理范围内满足他们。

8·20 填平婆媳代沟

——家庭心理调适之二

有人说，100对婆媳中有90对是不和的。这话有点夸张，却反映着婆媳不和的普遍性。据对上海市某居委会30户的调查，婆媳关系差的占53%，分灶的占65%。还有一份调查材料，调查了35户，婆媳关系好的只有两户。

家庭是一种以两性结合和血缘联系为纽带的特定形式的社会关系。两性结合产生夫妻关系；血缘联系产生亲子、同胞关系。这些关系，有着天然的内聚力。婆媳则不然，它只是通过儿子、丈夫这个特定双重角色，而产生的间接“血缘-亲缘”关系，没有天然的内聚力。关系特殊，相处就自然困难得多。

婆媳的矛盾，往往发生于如下5个方面。

(1) 家务矛盾。婆婆把家务推给媳妇，当“甩手婆婆”；或媳妇全然不理家务，当“甩手媳妇”；或婆媳都做家务，但是一方做得不符合另一方的心意等，矛盾就由之而生。

(2) 子女矛盾。婆婆一般比较疼爱孙子孙女，媳妇虽然也疼爱自己的子女，但管教打骂起来，就会引起婆婆的不满，渐而出现矛盾。

(3) 经济矛盾。媳妇花钱不称婆婆的心，婆婆花钱不合媳妇的意；媳妇给娘家财物没和婆婆商量等，都会构成矛盾。

(4) 个性矛盾。婆媳属于两代人，经历、教育不一，生活留在各自身上的烙印都带有各自时代的特征，彼此不投契，产生矛盾。

(5) 亲疏矛盾。婆婆对子女不平等，厚此薄彼，媳妇感到自己被“薄”了，引起不满。

诊断目的在于治理，该如何调适呢？

首先，注意调整期待。每个人都有期待，而内心期待值同期待实现值又构成一对矛盾。期待实现值超过内心期待值，引起情绪振奋；反之，则生压抑、不快。知足常乐。因此，作为媳妇的，在跨进婆婆家门之前，应注意调整自己的期待要求，与其偏高，毋宁偏低。这样，退可免除失望，进则可望“喜出望外”。

其次，谅解老人心理。儿子娶媳妇，母亲乐融融；但媳妇进门后，又怕儿子“娶了媳妇忘了娘”，希望同儿子的关系能同媳妇进来前一样亲热。媳妇应当谅解老人这种心理，不要有意无意把婆婆当作外人，一言一行都要使婆婆感到：

家庭的扩大并没有改变而且倒有可能深化原有亲热的母子关系。

再次，防止角色混同。婆媳关系同母女关系有同有异。同者，均为上下辈关系；异者，前者无血缘关系，后者则有。因此，女儿对母亲的孝敬，一样适用于媳妇对婆婆；但女儿对母亲的任性，则应在婆媳相处中杜绝。对母亲可以随便，而在婆婆面前必须注意身份和礼节。

在当前，婆媳关系主要的是媳妇，故我们多对媳妇进言。其实，人的心理是互酬的，任何关系都是双方的，调适也是双方的，婆婆应多体贴媳妇，彼此相处应在人格上互相尊重、感情上真诚相待、生活上互相关心。

在婆媳关系中，儿子是中介人，应成为婆媳和睦的使者。当婆媳矛盾时，要冷静、慎重，要原则性与灵活性相结合，不能无原则地袒护母亲，也不能一味地迎合妻子；要在坚持原则的前提下，既照顾母亲的利益、心情，又不伤妻子的自尊心，当好儿子，作好丈夫。要当夹心饼干两边甜，不要当贴饼子两边烙。

“当面笑脸迎母亲，鬼脸（眨眼示意让步）对媳妇，当个八级泥瓦匠，甲乙双方都满意；背地两边叙短长，对母亲和风细雨谈爱幼，对媳妇倾诉衷情论尊老。”这是一个“五好家庭”中儿子的经验谈，不无参考价值。

8·21 姑嫂亲，全家和

——家庭心理调适之三

神话《柳毅传书》中，洞庭龙王的女儿与渭水龙王的儿子结婚后，本来感情不错，但由于小姑搬是非，结果弄得两家大动干戈，数万生灵涂炭，还搅翻了800里洞庭。的确，

在有小姑介入的家庭中，人际关系的制约因素比没有小姑的家庭要多得多。

一般说，姑嫂年龄相差不大，属于同时代人，又是同为女性，思想观点、兴趣爱好不会相距甚远，共同语言较多；同时，生活在同一家庭，虽没有天然的血缘，但共同的家庭利益却是一条共同的感情纽带，应当说关系是融洽的，为什么会生齟齬、纠纷呢？

究其心理原因，是小姑的“自外”心理和“视外”心理在作祟。所谓“自外”，是自己把自己当作外人。有些小姑，认为自己迟早要嫁出去，而现在的家庭迟早要成为哥嫂的“一统天下”，因面对自己置身其中的家庭缺乏应有的责任感。所谓“视外”，就是把不是外人的人视作外人。有些小姑，对嫂子进门后带来的家庭关系的自然变化缺少心理准备，见到哥哥对嫂子好，对自己和母亲似乎不及婚前那么亲了，就觉得来了嫂子这个“外人”，拆散了一家人的手足之情，于是对嫂子处处设防。在这样的心理支配下，对嫂子就必然貌合神离，无法推心置腹，一旦有了看法就深存城府，甚而推波助澜，投入家庭纠纷的契机。

小姑的这种心理纯属错觉，作为小姑，在家庭心理调适中应起缓冲与撮合的工作。第一，多讲嫂子的好话；第二，当母亲对嫂子有意见时多作疏导；第三，对嫂子赤诚相处，诚于中而形于外。

人的感情是相通的，将心比心，以心换心。所以，就嫂子而言，也应注意。

（1）对婆婆的亲疏要取谅解态度。婆婆对女儿比对媳妇更亲，是情理之事，不能对婆婆生意见，对小姑有妒心，应用自己的行为去说明自己是家庭中可亲、可信的一员。

(2) 对小姑要宽宏。“长嫂如母”，应有“长嫂”的胸怀，对小姑的任性加以谅解，对小姑的心思、苦闷、愁绪要主动关心，唤起小姑感情上的共鸣和回流。

(3) 当母子、兄妹发生矛盾时，要严以责夫，宽于待人。常言道：亲者严，疏者宽。婆婆、小姑固然谈不上“疏者”，但终究不像丈夫那样同自己有姻缘的纽带；因此，严于责丈夫，宽于待婆、姑，是理所当然的。

若如此，姑嫂之间的心理芥蒂自可消除，家庭中的人际关系则可望融洽无间。

8.22 家务家务，一家之务

——家庭心理调适之四

据调查，在我国城市中，自来水、电、煤气、卫生等各项生活设施比较齐全的家庭，夫妻每人每天用于家务劳动的时间是3小时35分钟，生活设施不齐全的家庭，每人每天需要4小时44分钟。据北京市统计局1982年对566名女职工进行的时间分配情况调查表明，她们每天用于家务劳动的时间是3小时43分，比男职工要多1小时29分，其中25~50岁的女职工家务尤为繁重。

家务劳动大致有：做饭、买菜、照看孩子，照料老人，洗晒衣服，打扫房间，取牛奶，缝补，照管火炉或液化气罐，修理家庭用具，照料病人，照看花草鱼鸟，看家护院等13项。

这么繁重的家务，如果夫妻双方不作恰当的安排和协调，必然会造成或扩大双方在思想、心理上的矛盾。怎样调适呢？

(1) 一致原则。家务是没有底的，房间可以布置了又

布置，桌子可以抹了又抹，一件外衣可以半月洗一次也可两天洗一次，天天买菜可以生活几天买次菜也照样生活。诸如这些问题，夫妻都需要商量，取得一致意见后，照此办理。此外，对家庭内较大的事务，如重新布置房间，室内大扫除等，也需事先商量，否则，双方要求不一，心理就会出现矛盾，彼此干起来也不愉快。

（2）分工原则。夫妻都是家务的主力，应根据各自的不同特点，作合理的分工。一般说，男同志体力好，富于想象，可以在买米购煤、擦地板、维修家庭水电设备、布置房间等方面多做些；女同志感觉纤细、观察细致、形象思维发达，又擅长缝补、烹调，可以在家务饭食、喂养子女、缝补浆洗方面多尽力。也可以根据上下班远近和时间的不同，在买菜、烧饭、接送孩子等家务上，进行因人制宜的分工。下班后，开饭前，家务比较集中，夫妻应共同配合。这样有分工又有配合，夫妻之间都有支持感，干起来欢腾，相处得和谐。

家务家务，一家之务。孩子长大后，应及时分配他们参与家务，做力所能及的劳动，培养他们的独立生活能力和家庭义务感，防止滋生“小姐”气、“少爷”派。

（3）宽容原则。夫妻各自的经历、习惯、工作忙闲及家务能力不同，在家务中承担的量 and 完成的质有差别，彼此宽容。比如，丈夫下班早，做晚餐，烹调技术不高，饭菜不可口，妻子应宽容；妻子因为菜难买，品种单调，天天老一套，丈夫应宽容。

家务是夫妻和谐的催化剂，也是夫妻冲突的催化剂，双方必须留意互相调适，不可粗心大意。

8.23 文化生活，精神食粮

——家庭心理调适之五

提起家庭生活的心理调适，人们总是着眼于物质生活和人际关系，而忽视文化生活，殊不知人类的物质需要与精神需要是相辅相成的，物质生活贫乏影响家庭的生存，文化生活贫乏则影响家庭的发展。

高尔基说得好：“照天性来说，人都是艺术家，他无论在什么地方，总是希望把美带到他的生活中去。”是的，我们应当把文化带进自己的家庭，使家庭朝着“美”化发展。

家庭文化生活的内容极其丰富，大致有这样一些方面：广播、电视、录音；电影、戏剧、音乐、舞蹈、曲艺等；图书、报刊；体育活动；旅游、逛公园、摄影；书法、绘画、写作；乐器、唱歌；棋类、扑克；集邮、收藏；种花、喂鸟、养金鱼等。这些文化活动，在家庭里工余饭后，或欣赏或从事活动，或个别成员活动或家庭集体活动，不仅能使人恢复疲劳、增长知识和陶冶情操，而且还会给家庭增加乐趣、活跃气氛，浓厚内聚力，调适感情。

怎样安排家庭文化生活呢？应循下述原则。

（1）处理好家庭物质生活和文化生活的关系。安排家庭经济开支时，在安排物质生活，满足生存需要的同时，不可偏废文化生活的需要，两者要协调地发展，防止产生两个极端：一是拼命地讲究吃、穿，追求物质享受，而文化生活十分贫乏；一是不顾经济条件，在收藏、摄影、旅游等方面花了过多的钱，造成基本物质生活的困难。

（2）是集中目标，持之以恒。家庭文化活动虽然可以自由选择，自由转换，但一个人的精力和经济力都是有限

的，所以面不要涉及太广。今天收集邮票，明天摄影，一会练书法，一会又迷于下棋，过几天又种花草。什么都涉及，最后都是浅尝辄止，劳民伤财，还会引出一大堆的家庭矛盾来。

(3) 适可而止，不要过度。许多文化活动，本来是有益的，如果超过一定限度，就会有害于身心健康，甚至影响学习和工作。比如看电视，既是娱乐，又是学习，如果沉湎于此，就会损伤视力，影响睡眠，上班精神不振。又如打扑克，是个好消遣，还可锻炼智力，但一上瘾，削弱了家务，影响了工作就不好了。

(4) 各有所爱，不必强求。每个人的兴趣爱好是不一样的。选择活动听凭自由，不能强求一致，更不能强加于人，扬此抑彼。家庭成员中，各唱各的调，各吹各的号，完全可以，只要不影响家庭生活就行。

8.24 休养生息

——家庭心理调适之六

如果说社会是个大舞台，文戏尚唱，武戏尚打，你所扮演的社会角色，是文是武，都是够劳力费神的；那么，家庭就是这个大舞台的后台，供你演罢卸妆宽衣，休养生息，以期抖擞精神重上舞台。

家庭作为人生休养生息的处所，是多层次的，各层次不同，其内容与方式虽有联系，但更多的是迥异。

“栖息”层次。俗话说，鸟儿筑巢人营室。鸟儿外出一天觅食，填饱了肚皮，天黑了，回巢安眠；人劳累一天，精疲力尽，回到家，吃吃喝喝，吃饱了，喝足了，四肢一伸，进入梦乡，风雨不动安如山。这是低层次的，也能最基本的层次。

“天伦”层次。把家庭作为享受天伦之乐的处所。上班

时间到了，各奔各的去处，各尽各的社会之责，付出智慧和力量；下班了，大家回来，共聚一堂，洗刷疲劳。儿女绕膝，夫妻絮语，谈谈心，叙叙情，陶陶其乐。

为了积极地休养生息，家庭可以开展适当的文娱体育活动，如看书、下棋、看电视、听音乐、打球、游泳之类。各人喜爱不同，可以各投其好；各人喜爱相近，可以协同活动，如夫妻一起散步、父子共同游泳、女儿教妈妈跳迪斯科等。节假日还可以举家活动，如逛公园、游泳、旅游等。通过文误体育，既可休息，还可锻炼身体，陶冶情操；同时，还可加强家庭成员的心理联系，增强家庭生活乐趣。

“升华”层次。社会大舞台是复杂多变的，处处有困难、有挫折，所谓“不如意者常八九”。这些困难与挫折，

“可与人言者仅二三”，只有通过家庭，进行调适。比如，妻子碰到困难愁眉苦脸，丈夫的一席鼓励就会信心十足；丈夫不幸受挫，熬受痛苦，妻子的一番安慰，伤痕自痊。的确，一个人只要有家庭亲人的后盾，就可以勇往直前，无所畏惧！

正是：天伦自有回天力，风霜雪剑只等闲：

8·25 有害自远方来，不亦乐乎

——家庭心理调适之七

谁都要接待亲友，谁也要拜访亲友；然而，要当一个贤主、嘉宾却不是一件轻而易举的事。弄得不好，不仅会影响外环境——社交的稳定，而且还会影响内环境——家庭的稳定。

拜亲访友，一般不要选择主人用餐和忙于家务的时间；至时，应轻敲门，必要时得自我通报，待主人开门招呼表示欢迎后方可进门；与主人交谈时要轻声细语；对主人的接待要表示感谢；告别时要向主人的长辈致意，对主人的送行要

婉拒；如果是逢年过节要带点礼品；如果不是主人的盛情邀请，不要举家造访。

亲友来访，不管是生客熟客，不管是上级、下级，都要亲切招呼，热情相迎。

客人进门要请落座，倒茶、敬烟，如果是盛夏，要递扇子和凉毛巾。如果小孩在旁，要教孩子叫“叔叔好”、“阿姨好”。

待客要真诚，所用的茶杯、烟灰缸等要擦干净；和客人握手眼睛要注视对方；端茶要用双手，一手执杯，一手托底；和客人交谈，思想要集中，态度要专诚，如果身体欠适或有要事，应如实告诉客人，事情短时间可办完，可请家里人代陪，短时间办不完，应和客人另约时间；客人告辞时应挽留，客人执意要走，让客人先起身；送客，一般客人送到房门口，对长辈、老年客人要扶下楼梯，握手道别，目送客人远去。

如果客人带了礼物，要真诚感谢，收下搁在一边，待客人走后再打开；若出于某种考虑不便收下，一定要坦率说明原因，婉言谢绝。

如果客人来临时，家中凌乱，应尽快整理，并向客人道歉；如果客人来时，自己正在吃饭或陪客人谈到吃饭的时间，要诚恳地邀请客人用餐，客人执意地不落座，不要勉强。

如果来客是访家里的其他人，也应热情接待，若与己无关应尽量避开，无处避开应如常地干自己的事，不要在旁聆听，更不要随便插嘴。

亲友交往还有许多繁文缛节，上述仅是一般的大概，各地的风俗习惯不同，还必须随风随俗，免生误会。如湖南春节拜年有“初一崽，初二郎”的规矩，你年初二就不要乱串门；又如闽南有“陈三五娘”之忌，你把伞挟在腋下就不能把

伞把朝后。诸如此类，不胜枚举，入村一定要问俗。

“贤主”，“嘉宾”，自古以来都被认为是处世的“二难”。我们认为，说难也难，因为繁文缛节太多了；说易也易，只要诚于内必形于外，对方是完全可以心领神会的。

附：家庭职能调适自测

• 测题 •

1. 当我遇到麻烦时，可以从家里人那里得到安慰。

A. 经常 B. 有时 C. 根本没有

2. 我对家庭的指责和分担痛苦的方式感到满意。

A. 经常 B. 有时 C. 根本没有

3. 家庭能理解和支持我的意愿去建立新生活。

A. 经常 B. 有时 C. 根本没有

4. 对家里人所表现出来的感情以及对我的感情反应如愤怒、辛酸和爱憎的反应方式感到满意。

A. 经常 B. 有时 C. 根本没有

5. 我对家里人共同消遣的方式感到满意。

A. 经常 B. 有时 C. 根本没有

• 计分 •

“经常”得2分；“有时”得1分；“根本没有”得0分。

5个分加在一起为总分。

• 鉴定 •

总分7~10分，为高职能家庭；总分4~6分，为职能中度失调；总分为0~3分，为低职能家庭（高度职能失调）。

• 说明 •

第1题是反映适应性的；第2题是反映夫妻关系的；第3题是反映成长过程的；第4题是反映情绪生活的；第5题是反

映调节能力的。这个调查表可以自测，也可以由他人进行。总之，它能恰当地估计一个家庭的内聚力，从而有助于排解危机并指出每个成员的职能弱点和改正方向。

本表是美国社会学家丝密尔克斯汀制订的。

8·26 人是社会关系的总和

——社会的心理学要义

马克思说：“人的本质是一切社会关系的总和。”这句话说的是：人是社会的产物，不能离开社会而单独生活。就拿《鲁滨逊漂流记》的鲁滨逊来说，他一人漂流到荒岛，开垦土地，种植粮食，猎取山羊，制造工具，采集果实，建造房屋，缝补衣服，在孤岛下度过28个春秋，似乎可以离群索居。其实不然，鲁滨逊刚到岛上，如果不是把船上的粮食、食具、衣服、火枪和工具等带上岛，他是难以生存下来的，至少活不长。那些粮食、火枪、工具等不都是社会的体现吗？比如火枪，光造一支枪筒，就得有开矿的、采煤的、冶炼的、机械加工的等等，孤独的鲁滨逊一人能做得了这些吗？

这里，十分显然，所谓社会，是由一堆人或一群人组成的。这“一堆”或“一群”的人，他们之间有一种你少不了我，我离不开你的”粘性。这种“粘性”，就是劳动。人就靠着这种“粘性”，分工合作，相互依存，互相联系，互相制约。因此，我们说：社会就是人们在一定物质生产活动基础上形成的相互联系的有机整体。

这个有机整体的相互联系，表现于横向，是同一时代里人与人之间彼此互为依赖。在古代社会，人们是生活在小社会里，为了求得生存，彼此之间关系拉得紧紧的，你牵着

我，我扯住你，以共同谋求生存。在现代社会里，社会关系更加复杂化了，这种联系也就更加紧密了，从衣食到住行，每件事都要与别人发生关系。社会越发达，分工越细，这种关系越密切。这个事实告诉我们，无论在哪个时代，都要“万事去求人”。“万事不求人”只是一句空话。

这个有机整体的相互联系，体现于纵向，是历史的联系。现代的文明社会，就是从“穴居野处，茹毛饮血”的社会一步步走过来的，就像一条链子的环一样，一环套一环过来的。人们把这种纵的联系，形象化地比喻为“火把传递”：父亲走完了自己的旅程，把火把传给儿子；儿子跑完了，再交给孙子。这样，人虽不断死去，而火把却一代代传下去。作为社会的个体，在新陈代谢的过程中，总有部分不断死去；而作为社会的整体，却在这个过程中，不断地获得更新。

8·27 人生的发展

——社会化与人生

社会为了维护自身的存在和发展，通过一系列行为模式，规定和调整人们的相互关系，来限制人们的生物本能，使每个人按着群体生活的行为模式办事，以维持社会秩序。这种在特定的社会与文化环境中，个体形成适应于该社会与文化的人格，掌握该社会所公认的行为方式，心理学上称之为“社会化”。

可见，个体的社会化是一个过程，是经过个体与社会环境的相互作用而实现的，它是一个逐步内化的过程。

人，作为一个生物体的个人，刚从母胎里分娩出来，便被置身于一个复杂的社会环境中，任何时代的社会都会使用

幼 儿 期	1.学习走路	6.获得生理上的安定
	2.学习吃固体的食物	7.形成有关社会与事物的简单概念
	3.学习说话	8.与父母兄弟姐妹及他人建立感情
	4.学习大小便的方法	9.学习区分善恶
	5.懂得脾气的好坏,学习控制自己的脾气	
儿 童 期	1.学习一般性游戏中必要的动作技能	5.发展读、写、算的基础能力
	2.培养对于自身有机体的健康的态度	6.发展日常生活必要的概念
	3.和同伴建立良好关系	7.发展道德性及价值判断的标准
	4.学习男孩和女孩角色	8.发展人格的独立性
青 年 期		9.发展对于社会各个单位和各个团体的态度
	1.学习与同龄男女的新的交际	6.准备选择职业
	2.学习男性与女性的社会角色	7.作结婚与组织家庭的准备
	3.认识自己的生理结构,有效地保护自己的机体	8.发展作为一个市民的必要的知识与态度
	4.从父母和其他成人那里独立体验情绪	9.追求并实现有社会性质的行为
壮 年 初 期	5.有信心实现经济独立	10.学习作为行动指南的价值与伦理体系
	1.选择配偶	5.管理家庭
	2.学会与配偶一起生活	6.就职
	3.家庭中添了第一个孩子	7.担负起市民的责任
中 年 期	4.教养孩子	8.寻找合适的社会团体
	1.形成作为市民的社会责任	4.充实成人的业余生活
	2.建立一定的经济生活水平,并且维护这种水平	5.接受并适应中年期生理方面的变化
老 年 期	3.帮助十几岁的孩子成为一个能被 人信赖的幸福的人	6.照顾年老的双亲
	1.适应体力与健康的衰退	的亲密的关系
	2.适应退休和收入的减少	5.承担市民的社会义务
	3.适应配偶的死亡	6.对于物质生活方面的满足要求降低
	4.与自己年龄相近的人建立快活	

种种方法对他施加影响，使之成为一个符合该社会要求的成员，使他懂得什么是正确，是被社会所提倡与鼓励的；什么是错误，在被社会所禁止与反对的。与之同时，个人也随时随地对社会环境与其自身的独特方式作出反应，反作用于环境，从而表现着人的主观能动性。因此，个体成为一个怎样的人，既取决于其周围环境对他的影响，也取决于本人对周围环境反作用的行为方式。

社会化是通过人的整个一生完成的，各不同的发展阶段，其内容是不同的。美国社会心理学者哈维哈斯特提出人生各时期的发展课题如上页表。

人要成为合格的社会化的人，应据之进行自我完善。

8·28 男人与女人

——社会的特别角色

角色，是戏剧术语，指演员扮演的剧中人物。一台戏，有许多演员，各扮各的角色，各唱各的戏，但必须默契配合；否则，就会乱套，戏唱不下去。换成心理学的语言，角色乃是个人在社会和群体中占有的地位，被该社会和群体规定了的行为模式。比如，家庭中父亲这个角色，意味着他在家里占有一家之主的地位，有着一套被规定好了的做父亲应该具备的行为：他要参加工作，抚养子女，教育孩子，计划家庭生活等，他的一切言语与行为都应该像一个父亲的样子。

人们的角色认知，是个学习的过程，包括学习角色的权利与义务和学习角色的态度与情感，这个学习的参照系是社会群体的期待。人类学家鲍里，比较了110个未开化的社会群体，研究他们教育子女、形成男女角色的社会化过程，发现社会对男女行为的强化与鼓励是不同的，情况如下表：

社会化过程中对男女孩童行为的强化与鼓励(%)

鼓 励 的 行 为	对于女孩	对于男孩	不分男女
家务与照看弟妹	82	0	18
服 从	35	3	62
负 责	61	11	28
成 就	3	87	10
自立(靠自己)	0	85	15

显然, 82%的社会群体要求女孩要操持家务和照顾弟妹, 而没有一个社会群体对男孩有这种要求; 87%社会群体要男孩追求的是成就, 只有3%社会群体对女孩提出这种要求; 85%社会群体鼓励男孩自立、依靠自己, 却没有一个社会群体鼓励女孩自力更生。

对男女角色行为的强化, 是全方位的。家庭, 学校的教科书, 社会宣传媒介——电影、电视、广告、小说、报刊等, 简直是水银泻地无孔不入, 形成了社会的根深蒂固的强化体系。

我国心理学工作者张德对51名宣传干部学习班学员做了男女特点调查, 结果如下页表。

全体被试中有61%和57%的人, 把“胸怀宽广”和“意志坚强”看作是男人的特点; 而许多被试把“细心”、“善操家务”作为女人的特点。

有人以银行干部、大学生和初中生共288人为被试, 要求回答“适合男人和女人的职业各是什什?” “被试认为: 矿

男 人	女 人
1. 胸怀宽广	1. 细 心
2. 意志坚强	2. 善操家务
3. 直爽大方	3. 性情温和
4. 深思熟虑	4. 心地善良
5. 有勇有谋	5. 嫉妒、软弱、好哭、好嘟囔

工、战士、政治领导、企业管理、航空、举重、外交、法官、警官等18种职业适合于男人去担任；而认为女人适合担任服务员、保育员、纺织工、秘书、护士、演员、缝纫师、小学教员、办事员、广播员17种职业。此外，多数被试主张男人适合当工程师技术员、从事科学研究工作，主张女人适合当教师、医生、营业员等。

存在的都是合理的，人们对男女社会角色的见解，一般说来比较符合男女身心特点的分野；但是，合理的并不全是进步的，因为人们的见解中，许多都体现着世俗的偏见，有待改变。

8·29 首因效应

——社会认知偏见之一

两个素不相识的人，第一次见面时留下的形象，俗称“第一印象”，心理学上叫“首因效应”。别小看这个首因效应，它却是人际关系的起点与发展的依据。双方的首因效应好，就有继续交往的愿望，其关系也将逐步增进；否则，只好各奔前程。倘若你要问这是为什么，当事人似乎也很难说清，只是笼统感觉“我喜欢”或“我不喜欢”。

据研究，如果初次见面前，对对方的情况一无所知，影响首因效应的是直接感知的外表或音容笑貌；如果初次见面前，对方已有某些资料，如传闻、介绍等，影响首因效应的则是这些资料，先入为主。

引起首因效应的直接感知或间接资料，只是心理效应的客观因素，还须通过主观因素才能起作用。首先与个人的需求、喜爱有关，有人喜欢这样的人，有人则喜欢那样的人，不尽相同；其次与个人当时的心理状态有关，对同一个人，心情舒畅时是一种印象，情绪烦躁时又是另一个印象。

首因效应一经形成，往往不易改变；要改变它，必须通过实践，在实践中增加对该事物的新的认知因素，而且这个新的认知因素必须比形成首因效应的因素强而有力。我们经常可以见到这样的现象：有些人给你的初次印象不错，但交往几次后，事实教育你改变了初衷；而另一些人给你的初次印象并不太好，但随着多次交往和了解的加深而好转。马烽《我的第一个上级》，就详尽而生动地描述了他的第一个上级，在他印象中怎样由一个窝囊古怪的老头，转变成为一位真正伟大而受人尊敬的人。

人的外在素质与其内在素质，有它的一致性，但更多的是不一致；传闻、介绍等资料，有真实的，也有不真实的。因此，对待首因效应，我们只能视作认知的参考系与线索，绝不能作为依据；不能以貌取人，不能偏听偏信。

同时，生活的实践也告诉我们，假性的首因效应因素迷蒙于人的，是暂时性的，经不起事实的考验，水一落石就出；而给人以良好的印象的长效因素，是人的思想修养和文化素质。

因此，我们在交往等社会生活中，希望自己能给人一个

好的印象，希望得到社会的承认，固然要留意修饰自己的外表，但更重要的，是加强自己的思想和文化素质，独善自身。

8·30 光晕效应

——社会认知偏见之二

“偷斧子的人”这个寓言故事，是尽人皆知的：有一个人丢了一把斧子，怀疑是邻居所偷。于是，他留心观察，发现这个邻居一举一动，一言一行都像是个偷了斧子的人。后来他找到了斧子，再看他的邻居，觉得举止言行根本不像偷斧子的样子。这种对同一个对象怀疑之前和释疑之后截然相反的心理现象，心理学上叫“光晕效应”。

“光晕”这个术语来自摄影学，摄影成像是由于光线在底片上的乳剂层上感光造成的。当光线过于强烈时，它不仅会射出乳剂层，而且会穿过乳剂层到达片基并被片基反射回来，造成乳剂层的二次感光。这样，在成像的周围就会出现一圈像月晕一样的像影，叫光晕。光晕的产生，会影响人的解像力，使人对事物的本来面目产生模糊印象。

光晕现象对人的认识的影响是遮掩性和弥散性。所谓“遮掩性”，是指人的认知专注于某一些特征上，妨碍了对其全面的了解，以局部代替整体。日常生活中，由于对一个人印象好而忽视其缺点，印象欠佳就忽视其优点，就是光晕效应遮掩性的结果。所谓“弥散性”，就是对一个人的整体态度，还会影响到跟这个人的无关事物上。成语中的“爱屋及乌”和“厌恶和尚，恨及袈裟”的意思就是光晕效应弥散性的体现。

霍姆兹说：“存有偏见的人，他的思想像眼睛的瞳孔；

光线越强，收缩得越厉害。”我们应当怎样克服偏见，走出光晕效应的迷宫呢？一是注意“投射倾向”；二是避免“循环证实”。

所谓“投射倾向”；是说一个人从好的一面解释别人言行，犹如东郭先生，尽管多次上当受骗，仍不醒悟，因为他有一副“菩萨心肠”；从恶意判断他人行为，明显的善行，也会强以为出于卑劣动机，因为他本人心术不正。这种把自己的某些心理特点强加给对方的心理现象，就是投射倾向。欢乐者的心目中，别人也该是欢乐的；卑劣者常以小人之心度君子之腹。

所谓“循环证实”，指一个人对他人的偏见，常会自我证实。比如，你对某人心存怀疑，时间一长，自然会为人所觉察，对方必然会产生戒心。而对方这种情绪的流露，又反过来使你深信自己当初想法的正确性。这种双方向反馈，循环证实，势必使一方陷入越来越深的偏见中去，走进光晕效应的迷宫，迷而忘返。因此，当我们看不惯某人时，对某人怀有成见时，应理智地检讨自己的态度和行为。当发现自己已经陷入光晕效应，就应自拔，切断偏见的恶性循环，从而推动自己步入光晕的迷宫。

8·31 刻板效应

——社会认知偏见之三

知识分子是文质彬彬的；北方人是豪爽、能吃苦耐劳的；草原上的牧民是粗犷豪放的；妇女是温柔、善良、内向的；老人是不禁风的……这是人们带有普遍性的看法。

人们就是这样，在长期的社会生活经验积累的支配下，形成了思维定势，使感知、评价客观事物时持有特殊的心理准

备状态，对人会不自觉地按其籍贯、职业、地理、文化、年龄和性别等特性进行归类，并据之作出判断，突不破框框，从而产生偏见或成见。这种心理现象，心理学上叫“刻板效应”或“社会刻板效应”。

刻板效应是人们的长期社会经验的积累，提供了某些概括性的认知倾向，它有利于人们较快地了解与其交往者的性格、生活习惯和品质等，无疑是有益的。比如，你来到草原上，由于对牧民有着一定的刻板印象，认识到他们豪爽、粗犷、好客、就必然会尊重他们，乐意接受他们的热情款待，很快地与他们结下友谊，避免不愉快事情的发生。

但是，社会刻板效应更多的是使人们陷入偏见的困境。由于这种印象是在长期的生活过程中产生的，在不同社会时期会受到某种错误思想的影响，从而对某一类型的人产生错误的见解。由于社会刻板印象是对同一类型人的普遍看法，而同一类型的人虽有共性，但也有个性，而且这种个性因为生活经验的不同而相距甚远，甚至截然相反；因此，如果用刻板印象作为评价一个人行为、品质的准则，那就必然会对人作出错误的评价、认识。所以，社会刻板效应，不仅是对生活在不同区域等的人的偏见，而且还可能在生活和工作中，造成各种不应有的混乱。

据研究，刻板印象的产生，个人的生活经验是个因素，他人经验、宣传工具的作用也是一个因素，而且是更具重要的因素，特别是以真理者或权威者的化身面目出现时更是教人无以抗拒。同时，研究还表明，社会刻板效应与首因效应、光晕效应是共生的，交织一起共同起作用。

正因如此，所以当刻板效应表现在对某人产生好印象后，就会一好百好，甚至连缺点都加以美化，“情人眼里出

文

西施”，英雄身上无瑕疵；反之，则认为一切都是坏的，甚至做好人好事也是心怀叵测。因此，心理学者总是谆谆告诫人们：防止做刻板效应的奴隶，尤其热恋中的恋人和各种各样的崇拜者，更应自我警惕。

8·32 近因效应

——社会认知偏见之四

在对人的长期了解中，最近了解的东西往往占优势，掩盖着甚至否定着对该人的一贯了解。这种心理现象，心理学上叫“近因效应”。近因效应是对人的社会认知的又一偏见，在人的交往等社会生活中，有时会产生极其微妙的影响，轻者闹一段别扭，重者还能酿成悲剧。

社会心理学家洛钦斯做了这样的实验：分别向两组被试介绍一个人的性格特点。对甲组先介绍这个人的外倾特点，然后介绍内倾特点；对乙组则反之，先介绍内倾特点，后介绍外倾特点。当介绍完第一部分后，插入其它诸如数字演算、听历史故事之类与实验无关的作业，之后再介绍第二部分。结果表明，两组被试都一样，都是第二部分材料留下的印象深刻，近因效应明显。

近因效应心理现象，在现实生活中相当普遍。某人平时大家都觉得并不怎么的，由于突然建了某种奇功，人们便刮目相看，改变了对他的看法，成了一个英雄人物；某人为群众做了许多好事，获得好评，只是一次失误，损害了群众的利益，便为人所唾。诸如此类，每个人都是会有所体验的。所以，心理学者主张对人的评品不能感情用事，应持冷静慎重态度，不能光看一时一事，要看其全部的历史和全部的工作，辩证地分析，实事求是。

近因效应有由不好转好的正性效应和由好转不好的负性效应。其产生的诱因及其内容，据研究前者大多属于品德和情操方面，后者大多属于与志趣和爱好相关的日常生活事务。

负性近因效应，虽然大多源于日常事务，牙齿与舌条，没有多少原则可言。就像台湾民歌“挖泥鳅”那样：“阿公（祖父）要吃咸，阿妈（祖母）要吃淡”，争起来连锅都打破了。尽管如此，但在人的社会生活中，却是令人不愉快。就拿交往来说呢，如果双方认识的时间长，情谊深笃，负性近因效应的影响固然只是一时性的，还不足以导致分道扬镳，但留在彼此心里的不愉快痕迹，却不会像行云流水那样，过后无踪；如果彼此认识时间短，理解不够，感情不深，或由于外人挑动，或由于蛛丝马迹的误解，问题就会由量变到质变，产生不安与疑虑心理，进而捕风捉影，“循环证实”，情谊的土壤也就板结了。

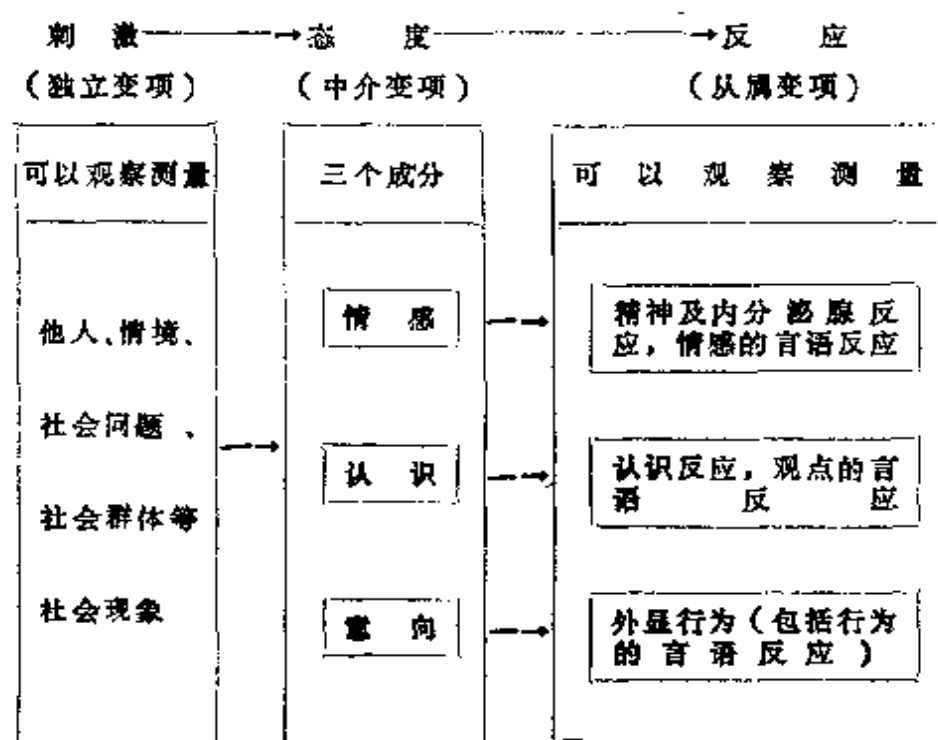
显然，一个人要排除负性近因效应的困境，首先，在诱因面前要多“想当初”，不要感情固着，其次，在疙瘩面前开诚布公，光明磊落地拨开笼罩心头的阴翳。

8·33 为什么人会言不由衷

——社会态度浅谈

从心理学角度而言，态度是个体比较持久稳定的内在心理倾向，它是外界刺激与反应之间的中介因素，由认知、情感和意向三因素构成。一般说，认知、情感、意向三因素是协调一致的，如某人认识到学习科学文化知识的重要性，乐于参加学习，并作了种种坚持学习的思想准备。但有时态度三因素之间也会发生不一致的现象，言不由衷就是一个说明。

为什么人会言不由衷呢？这就涉及到态度和刺激与反应之间的中介关系，社会心理学家卢森堡将这个关系图解为：

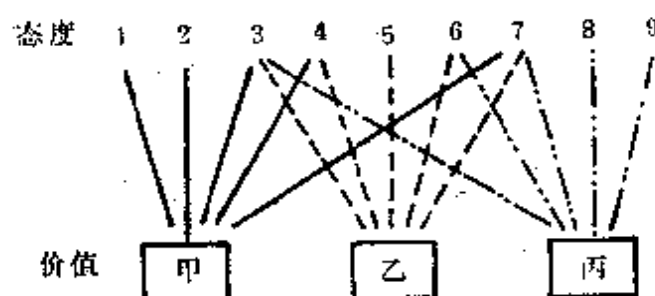


我们时常听到人们这样说：“我虽然知道某人并不坏，有不少优点，但不怎么喜欢他，很少与他往来”，“这件事在理智上知道应该如何处理，但在感情上扭不过来”。显然，在认知、情感、意向发生矛盾时，情感因素起着主导作用。的确是如此，一个人的认识转变是容易的，但感情转变是比较困难，要转变也很缓慢。两个人发生误会，伤了感情，之后虽经第三者调解澄清真相，但很难保证双方往后的感情融洽如初。

那么，人的社会态度的源泉是什么？研究认为：态度来自价值，价值是态度的核心。“价值”这个术语，来自经济

学，是指凝结在商品中的商品生产者的社会劳动。心理学用此术语，是喻社会中的人对其周围事物的评价，是人们在社会生活中形成的对客观事物的取向。这个取向所持的观点，就叫做社会价值观。

态度与价值的关系，是：



显然，同一种价值可以产生不同的态度；同一态度亦可能来自不同的价值。

由于每个人所处的环境与教育条件不同，具有不同的价值观。同一事物对人有无价值？具有什么价值？并不绝对，受着个人的需要、兴趣等个性倾向所制约。因此，我们在社会生活中，不能以自己的尺度去衡量、要求别人，强加于人；同时，通过态度判断人的价值观时，不能形而上学，要辩证分析。

8·34 近朱者赤，近墨者黑

——社会态度的形成与转变

态度的形成与转变，是个体的社会化过程，其形成与转变

是与社会化的程序同步的。近朱者赤，近墨者黑。一个人在良好的环境 and 教育熏陶下，形成正确的态度，就会促使个体与外界取得平衡；否则，就会阻碍个人在社会中的适应。

态度的形成与转变，社会心理学家凯尔曼提出了“服从、同化、内化”三阶段。

“服从”。人们为了获得物质与精神的报酬和避免惩罚而采取表面顺从的行为，叫做服从。服从行为不是真心实意的行为，是限于在可能获得物资、金钱、被他人承认、赞扬等社会报酬下，也限于在避免批评、罚款、处分等精神与金钱的惩罚下，才服从于某一行为。因此，服从是一时性的，只要报酬与惩罚一消失，其行为便立即终止。有些学生在老师的视线之下，表现得规规矩矩，而老师一离开便马上“捣蛋”起来，就是这种行为。

“同化”。是指一个人不是出于被迫，而是自愿地接受他人的观点、信念，从而使自己的态度与行为与他人要求一致。同化现象能否顺利实现，取决于他人或群体的吸引力。某学生之所以喜爱排球，想当排球运动员，是因为老师（教练）的教学有方或对排球队的向往。因此，从态度的构成要素看，同化多属情感成分，教育上的“以情动人”、“动之以情”，原理就在于此。

“内化”是指一个人从内心深处，相信并接受他人的观点而彻底形成或改变自己的态度。内化是基于理智辨认之上的，是个人经情感作用所同化的态度、价值观等协调统一的过程。因此，从态度的构成成分来说，内化多属于态度的认知成分。

服从、同化、内化这三个阶段，实际上是个人心理经受社会影响的三个层次。经由服从、同化、内化这三个层次而

形成的态度，往往就成为个人个性的一部分，持久而稳定。然而，这并不是所有的人对所有的事物的态度，都能完成这个过程。有人对一些事物的态度可能完成了整个过程，而对另一些事物则可能只停留在服从或同化阶段，有人即使到了同化阶段，但要经过多次的反复，才有可能进入内化阶段，也可能一直停留在同化阶段徘徊不前。如一个先进班组，其成员的组织性与纪律性看起来很不错，但并未进入内化阶段，一旦班组长被调走，要不了多久，其组织性纪律性便松弛了。

8·35 说服宣传者的威信

——影响态度转变的客观因素

说服宣传是转变人们态度的主要途径。交换意见、参观访问、大众传播等，是说服宣传常用的方式；然而，不论哪一方式的说服宣传，都包括以认知转变态度——“晓之以理”和以感情转变态度——“动之以情”两个方面。

社会心理学家哈夫兰特研究表明：说服宣传者的威信，由专家身分和可靠性两个向度构成。所谓专家身分，是指说服宣传者对被说服者来说，是某方面的专家、权威，具有某种威望。如教育、专业训练程度、职业、经验、年龄等，有时社会地位也可提高专家身分。一般说，威望高的人所说的话，比较受人重视，更能转变人们的态度。比如，由某一位口腔医生评价某一药物牙膏的疗效，其说服力比一个喜剧演员或厂商自己评价要大得多。

所谓可靠性，是指被说服者对说服宣传者言论的相信程度。影响可靠性因素有二：一是说服宣传者的人格特征、仪表、讲话时的神态表情、信心等；二是被说服者对说服宣传者意图的理解。如果被说服者相信说服宣传者的说服宣传工

作是出自高尚的动机，与人为善，就容易由信服而转变态度；反之，如果被说服者理解说服宣传是为其自己得到好处，那就会对可靠性打折扣，甚至加以抵制，就更谈不上转变态度了。因此，说服宣传者尽量使说服宣传工作婉转含蓄，是很重要的。

社会心理学家伯鲁研究说服宣传者的威信，认为：

第一方面是宣传者的对人态度，包括：

公正——不公正；

友好——不友好；

诚恳——不诚恳。

这是可信任因素，很重要。

第二方面是宣传者的业务水平，包括：

有训练——无训练；

有经验——无经验；

有技术——无技术；

知识丰富——知识欠丰富。

这是专业性因素，也很重要。

第三方面是宣传者的表述能力，包括：

勇敢——胆怯；

主动——被动；

语调坚定——语调软弱；

精神充沛——疲倦乏力。

这是表达效果，相对来说，重要性低些。

8.36 接受者的心理结构

——影响态度转变的主观因素

人们看到：某一说服者所传播的同一信息，有的人被说

服，有的人则不被说服。接受者为什么会有这种心理差异呢？据研究，取决于：

第一，接受者的原有态度。

接受者对原有态度信奉的强度，影响他是否接受说服、改变态度。研究表明，原有态度信奉的强度依赖于：是否在这一态度基础上采取了行动；是否公开表示了态度；是否是自己自由选择的态度；态度的复杂程度等。一般说，已采取行动的态度、公开表示的态度、自己选择的态度、复杂的态度（即包含许多矛盾与事实的态度）较难改变。

接受者原有态度与说服信息的距离，也影响他是否接受说服、改变态度。研究表明，距离大，不易接受；距离小，容易接受。因此，要求人们改变态度，应分步提出要求，不要急于求成，欲速则不达。如果要求过高，接受者的原先态度不仅难以改变，而且还会坚持原来立场，持对立情绪。

第二，接受者的人格特征。

（1）智力水平。人们总觉得智力高的人比智力低的人难以说服；然而，调查研究并不支持这种观点。有研究表说明，对强调注意与了解的信息，也就是复杂而深奥的信息，智力高的人比智力低的人较容易接受；对强调相信并执行的信息，也就是意义简单浅显的信息，智力低的人比智力高的人较容易接受。

（2）自尊心强度。自尊心强的人一般对自己的评价会高些，自尊心弱的人一般对自己的评价会低些。前者不易被人说服，后者比较容易被说服。

（3）权威主义倾向。权威主义倾向，是指人们对权威过分尊敬与服从。权威主义倾向强的人容易被他人说服。

第三，接受者的当时需要。

如果可以满足其本人当时的最大需要，逃避最大的惩罚，获得新知识，发挥自己最大的潜力时，容易接受宣传而转变其态度。

第四，接受者的性别差异。

许多研究资料表明，女子比男子容易被说服。

8.37 逆反心理

——态度转变的心理抵抗

所谓“逆反心理”，就是作用于个体的同类事物超过了个体感官接受的阈限，使个体感官饱和后产生的一种相反体验。通俗地说，就是在一定条件下，你说正，对方却得出负的感觉，你希望某人朝东，他却偏偏产生一种向西的要求。

逆反现象，在说服宣传工作中屡见不鲜，究其缘由，各种各样，有客观的，也有主观的。客观方面，主要的有：

(1) 宣传言过其实。言过其实的一种情况是危言耸听，引起对方高度恐惧，导致逆反。琼斯做了这样的实验：给甲组看一部彩色科教片，电影介绍了一个抽烟厉害的人患了肺癌而接受手术的过程，让被试看到患者被打开了胸腔中糜烂的肺，引起高度恐惧。给乙组看这一电影时，上述镜头剪去了，被试只看到患者肺部X光片及医生的口头介绍，引起中度恐惧。实验结果表明，甲组被试接受宣传改变抽烟态度者仅34.4%，而乙组则高达68.8%。

言过其实的另一种情况，是“假作真来真作假”。比如树“典型”，部分典型有“水分”，接受者就容易从自己耳闻目见的“水分”典型出发推而广之，产生逆反。

(2) 宣传者素质不高。没有理想的人讲理想，道德低下的人讲道德，纪律松懈的人讲纪律，这种“贼喊捉贼”，

怎能不引起接受者的逆反？

(3) 宣传方法简单，为宣传而宣传，以命令的形式进行宣传，要求人们不准这样，不准那样，就是不说理由。

“禁果最甜”，你不禁，我不摘，你越禁，我越要摘，越要尝尝看究竟怎么样。如果你在树上挂块牌：“不要吃这些果子，已经喷撒了农药。”还会有谁去摘呢？

另外，喋喋不休地“年年讲，月月讲”，让人听得耳朵都生了老茧，能不反感？

主观原因，主要的是接受者的“心理护卫”与“好奇心。”

所谓“心理护卫”，是个人感到在某些方面享有自由行动的权力被剥夺时，自身激发出的一种动机状态，目的是想确保行动的自由。这种自由对个人越重要，心理上的抵抗就越大。

“好奇心”人皆有之。人们由于好奇心的驱使，往往产生了与宣传意图相反的效果。比如，有些文学作品存在缺点，宣传者想让大家否定它们，提出“禁止”，结果往往起了相反的作用，人们反而千方百计去搜集、阅读。

因此，我们进行宣传工作时，要实事求是，不要哗众取宠，要引导人们自己去辨别香臭与是非，必要时组织讨论，共同评价，相互提高。

8.38 助长与阻抑

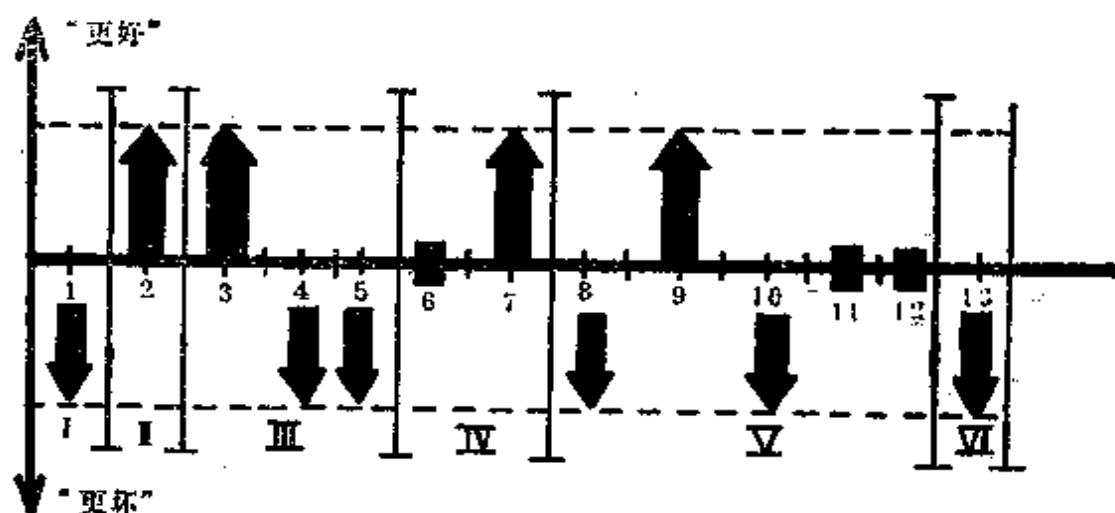
——社会对个体活动的影响

我国学者50年前在清华大学做了蚂蚁挖掘沙土的实验，发现蚂蚁在单独、成双或三只一群时挖掘沙土的数量是很不一样的。三只蚂蚁一起挖掘沙土时，其每一只蚂蚁的工作量

是一只蚂蚁单独工作时的三倍。

人呢？泥瓦工筑墙要拉成一线，整齐划一地一起上；据说这样才“出活”，作家却要“自我封闭”，单独关在小房间里才能写出“水平”，要“窗下无人问”，才能“成名天下知”。

这是怎么回事呢？阿尔波特做了实验，结果是：



注解：

一箭头表示有“别人在场”条件下心理活动各种指标向“更好”或“更差”方面的变化方向；

■方块表示在单独考察和在“别人在场”条件下心理活动各种指标不明显的差别。

I(1)感受性，痛觉、听觉、嗅觉、动觉。

II(2)肌肉紧张的用力(能量)。

III(3、4、5)注意，成效、广度、集中。

IV(6、7)记忆，短时、长时。

V(8、9、10、11、12)简单的智力活动：算术运算(8)，有指向的联想(9类似联想；10对比联想)，自由联想(11)，节制联想，即一些联想可以记录到，另一些联想漏掉(12)。

VI(13)复杂的智力活动(“解决问题”)。

显然，任务简单只要求一定的动作技能者，共做多起助

长——增质或增量作用；任务一般而且要求智力技能一般者，心理活动各种指标无明显差异；而任务复杂、要求智力技能较高者，共做多起阻抑——减质或减量作用，对诸如独创的论据和思想的产生这样要求高度智力技能者，阻抑作用特大，可由单独工作条件下的66.6%降至33.3%。

关于这种助长与阻抑的机制，社会心理学家查荣克认为：一个人在动机很强烈的时候，他的优势反应能够很轻易地表现出来，而较弱的反应会受到抑制。所谓优势反应，是指那些已经学习和掌握得相当熟练，成为不加思索就可以表现出来的习惯动作。如果一个人从事的活动是相当熟练的，或者是简单的机械性动作，共做则使之动机增强，活动更加出色；相反，共做便生干扰作用。

这就启示我们：

第一，如果你是作为个体，你选择哪一种自我满意的方式表现自我，取得社会的承认，应当根据自己从事活动的性质而定。

第二，如果你是群体的头头，领导“劳动密集”型群体，力求共做，领导“智力密集”型群体，在解决问题初期，应采用智力激励，鼓励成员提出新颖的创见，彼此启发，激起发散思维，而后引导成员独立思考完成。

8·39 三个皮匠

——社会责任依从原则

“三个臭皮匠，合成一个诸葛亮”。这个成语比喻人多智慧多，有事情只要大家一起商量，就会想出好办法。的确，人们在社会生活中，“独思则滞而不通，独为则困而不就”。（《中论》）

许多研究都表明：共同工作会产生社会促进。我国的一些社会心理学者，从共同决策与个人决策方面进行了比较分析，认为只要排除社会的地位作用（地位较高的人的意见具有较大的影响力，容易使人服从，产生决策失误），共同决策的精确性高于个人决策。因为，共同决策，成员之间的相互提示和启发促进了信息的交流，提供了许多选择方案；同时，成员间还能彼此检查对方意见所存在的不足。这些，个人决策是没有的。

共同工作产生社会促进的机制，是社会责任依从原则，它可以产生如下3个方面的心理效应。

（1）社会归属感。所谓“归属感”，就是群体内各成员发生相互作用时，行为上表现得很协调，同一群体成员一致对外，彼此都体会到大家同属某一群体，同舟共济。

（2）社会认同感。所谓“认同感”，就是群体内各成员对一些重大事件和原则问题，都保持共同的认识和评价，群体内其他成员的认识对个体的认识具有某种约束力。

（3）社会的支持力。“社会的支持力”，是说当一个成员表现出符合群体规范的行为时，群体就会给予他赞许与鼓励，以支持其行为，从而进一步强化他的行为。

“归属感”给个人感情上的依据；“认同感”对个体认知给予知识与信息；“支持”则给予个人以力量，使个人的行为坚持下去。这些心理效应，体现着社会责任依从原则，使活动效率增强。因此，马克思说：“12个人在144小时的总劳动日中共同劳动，比12个孤立的劳动者各自做12个小时，或1个劳动者每日做12小时连续做12日，会供给一个更大得多的总生产物。”

那么，是不是可以得出这样的结论：责任依从原则好得

很，一切工作都可效法？不。凡事都应有个度，过了度，就可能使个体角色失去个性，淹没在群体中，大哥二哥麻儿哥，只谈“依从”，不谈个体智慧的发挥，“吃大锅饭”；结果，“责任”丧失，一切“减力”。

8.40 三个和尚

——社会责任分散原则

一味追求社会责任依从，吃大锅饭，光依从，无责任，到头来只有落得“三个和尚没水喝”。怎么办？这就涉及社会责任分散原则。

有位心理学者做过拉绳实验：让年轻人分别以单独、2人、3人……直至8人小组的形式拉绳，测量记录下他们在不同群体规模下用力的情形。结果显示：当他们单独时以平均63公斤的气力拉。如果以此类推，2人组应有126公斤拉力，3人组应有189公斤拉力……8人组应有504公斤拉力。但实际上，在两人一起拉时只有118公斤的拉力（减少8公斤），3人只有160公斤拉力（减少29公斤）……而8人组仅使用256公斤的力气（减少248公斤）。这说明，群体活动过程中存在一种损耗现象。当群体合作完成一项共同任务时，由于“过程损耗”，共同使出的力气就可能低于这些人单独活动时使用的气力的总和。可见，角色群体蕴含着一种“责任分散”原则。

“责任分散”虽然与“责任依从”不同，但结局还是使人在不知不觉中遗忘了自己的“责任”，导致着三个和尚都遗忘了责任，结果也是没有水喝。

这个现象在利他行为的过程中，也明显地表现出来。有人遭受流氓欺侮，许多人在场，结果之所以出现“群体性袖手旁观”现象，谁也不举手相助，就是因为大家遗忘了自己

作为一个公民必须“见义勇为”的责任的缘故。

如果说，是否可以得出结论：社会责任分散原则一无是处，必须摒弃？不，且看实验：

群体决策的方法和创造性与个人决策试验表明：群体决策在解决问题的方法和创造性决策上，低于个人决策。

群体对逻辑性问题决策与个人决策的实验结果：群体决策水平低于个人决策水平。但在解决复杂的逻辑问题时，如果分工合作，每个成员独自完成自己负担的那部分任务，然后大家一起交换意见，彼此检查错误。这样，群体决策就会优于个人决策，因为复杂问题需要多种知识技能，适合于群体解决。

这说明了：在一定程度上的责任分散，会激起个体意识到“责任”，利于发挥智慧，农业的联产承包责任制、企业的层层承包责任制、机关的公务员承包责任制的价值与生命力就在于此。

因此，我们必须把责任依从与责任分散有机地结合起来，既不能忽视群体对个体智慧的促进作用，也不能忽视个体的发展，因为群体的生命力取决于其中个体的活力。

8·41 人人为我，我为人人

——社会利他行为浅析

在动物界，斑马群在受到狮群攻击时，年老的或体弱的斑马会“故意”落在后面，用自己的生命换得整个斑马群的安全；蚁巢遭到攻击时，受伤的兵蚁会比未受伤的兵蚁更凶猛，更加勇往直前，更有可能冒生命危险与入侵者搏斗。这一切，都是以自己的死去换得群体安全的利他行为。

人类有没有利他行为？有。人是万物之灵，利他行为最

为灿烂多姿，为了别人获得方便与利益，可以同情、慈善、救难，直至捐躯。如果说，人类的历史就是用利他的笔写的，并不夸张。

从心理学角度，利他行为是一种不期望以后报答而出于自觉自愿的助人行为。这种助人行为有两种形式：一是利他主义的行为，以助人为行为的目的，即“我为人人”；一是报答性行为，自己曾受人帮助认为自己应该帮助人，即因为“人人为我”，所以我要帮助别人。

影响利他行为的因素众多，归纳起来有三点。

(1) 个人因素：一个人随着年龄的增大，自私行为逐渐减少，利他行为慢慢增多。另外，一个人的品质对利他行为直接产生影响。许多人所以能临危不惧，表现出可歌可泣的利他行为，就是因为他们有崇高的品质。

(2) 情境因素：情境与利他行为的关系很复杂，它既可以诱使利他行为的产生，也可以抑制利他行为。当一个人处在危险之中，如果周围人中间有几个人出面去抢救，那这些人的利他行为往往可以成为其他人模仿的榜样，使其他“责任依从”，一起去抢救处在危险中的人，反之，没有人首先出面去抢救，其他人往往会“责任分散”，在相当长时间里对处于危险中的人熟视无睹，不予帮助。

(3) 被帮助者的特点：被帮助者的特点，主要指性别、年龄、仪表等。一般说，女性被帮助的机会多于男性，因为男子体力比女子强，社会规范强调强者要帮助弱者；老年人与幼儿能比较多地得到别人的帮助；仪表也影响别人是否愿意帮助。如一个人穿着奇装异服，招摇过市，当他发生困难的，帮助与同情他的人很少，因为人们认为他是自作自受，帮助他不会获得精神上的自我安慰。

怎样判断一个人的行为是否是利他行为，可依据如下 4 个指标：

- (1) 必须是自觉自愿的；
- (2) 必须以有益于他人为目标；
- (3) 必须不附带任何报答的期望；
- (4) 利他者必须付出一定的代价。

8·42 多行不义，必自毙

——社会侵犯行为浅析

一块光洁夺目的玉，具有瑕疵，令人惋惜；一个社会存在侵犯行为，教人遗憾！

众所周知，侵犯行为是故意伤害他人身心健康的行为。它的特点之一是“外显”，不是感情、动机、态度等内在心理状态，而是外部表现出来的行为；它的特点之二是“有意识的”，即它不仅是在意识清醒的情况下作出，而且更重要的是对被伤害者充满着敌意，这与父母体罚孩子、司机过失撞死或撞伤人等性质不同。这两个特点，是我们鉴定是否侵犯行为的指标。

据研究，发怒和偏见对侵犯行为发生着动机作用，前者是一种侵犯的愿望，后者是一种侵犯的内在心理结构。

暴力行为直接伤害他人身体健康的，是侵犯行为，像造谣诽谤、恶言辱骂等伤害他人心理健康的，也属侵犯行为。

世界上没有无因之果，侵犯行为的常见原因有三。

(1) 欲望被阻。一个人遇到不合理的挫折或被人的恶意而造成欲望被阻，最易产生侵犯行为。侵犯行为大多指向直接妨碍其欲望满足的人，或迁怒于人于物，乱发脾气，乱扔东西，有时，也迁怒于己，产生自伤，甚至自杀行为。

(2) 侵犯习惯。一个人在其社会生活中，形成了不良的侵犯习惯以后，变成了个人的性格。因之，为了一点小事动辄侵犯他人，无事生非，意气用事，逞能逞强，称王称霸。

(3) 报复。个人过去曾经受过他人的侵犯，为了报复而生侵犯行为。许多侵犯行为，如果我们加以归因，都或多或少地与报复相关。

侵犯行为对社会是个不稳定的因素，对个人也是一个不道德的行为，多行不义必自毙。我们应当怎样制约它呢？第一，个人必须加强自我修养，提高认识，“制于外，养于内。”（孔子）切断侵犯行为的内因。第二，社会要加强宣传，强化法治，对侵犯者视其情节给予应有的惩办，不能姑息养奸。

8·43 人生不能无群

——社会群体心理

假如把社会大舞台形容为信息流奔腾的大海，那么，我们每一个社会角色的扮演者都不过是一滴水而已。“一滴水怎样才能不干涸？”佛教的创始人释迦牟尼曾这样问他的弟子。弟子回答不出来。释迦牟尼说：“使它放到大海里去。”是啊，一滴水论份量只能以毫克计，论体积微乎其微，其寿命是短暂的；如果汇入海洋，它就是永生的。

“人生不能无群。”荀子在两千多年前说的话，迄今仍是至理名言。个体的发展取决于周围环境，个体的活动制约于周围环境。离开了周围环境——社会和群体，人只会返回为自然物质，例如狼孩、猪孩之类；离开了周围环境——社会和群体，纵使你“力拔山兮气盖世”，其活动的结局也只

能是“骓不逝兮奈若何”——霸王别姬。的确，“我的一切几乎全是别人的，而这一切，确然也是我的。”（茹科夫斯基）

人类赖以生活的群，如果是出自正式（或明文）规定的，如班组、车间等，成员有规定的权利与义务，有明确的职责分工，根据个人贡献和负责程度，占有一定地位，扮演一定角色，叫“正式群体”。如果出自个人喜爱，没有确定的目的，成员之间的关系带有明显的情绪色彩，如志趣相投的朋友，叫“非正式群体”。

但是，不论是哪一类型的群体，要成为良好的群体，必须具备以下几项心理学原则。

（1）目标整合：群体是由不同的个体组成的整体，整体有整体的目标，个体有个体的目标，两者必须统一起来。对群体来说，总目标应该包括和满足个体的需要和愿望，使个体目标在群体内得以实现；对个体来说，其目标应与群体目标一致或趋向一致，若有矛盾，应以大局为重，修正甚至牺牲个人目标。

（2）志向相投：群体内，各成员在动机、理想、志向、信念、兴趣爱好等方面，应该相投或基本一致，个体的积极性才能得以发挥，群体才能得到发展。

（3）心理相容：群体中成员与成员，成员和群体，领导和群众，领导人之间是否相容，直接影响着心理效能。如果相容，则互相吸引，和睦相处，互相尊重，互相信任，互相支持，群体和个体共同发展；反之，若不相容，则相互排斥、相互猜疑、相互攻击，相互歧视、个体和群体都会浸于心理紧张的压力之中。

（4）智能互补：群体中，每一个成员所扮演的角色不

同，完成的工作任务不同，既需要具有不同智力水平的人们，也需要具有不同智力结构的人们共同协作，取长补短，才能出色地完成工作任务，促进发展。

滴水必须汇进大海，大海也应溶合滴水。

8·44 人云亦云，随波逐流

——社会从众心理（一）

有人在商店门口看见“长龙”，便不由自主地排到队尾，然后才问“这里卖什么”；有人在马路上看见围着一圈人，不管自己有事没事也要挤进去瞧一瞧；在礼堂开会，前几排有人回头向后张望，坐在后排的会立即发出连锁反应，也纷纷向后张望，其实后面什么事也没发生。

这种事儿好笑吗？是好笑。奇怪吗？不奇怪，因为每个人都经历过，而且屡屡如此。

社会心理学家做了这样的实验：在被试面前的墙上挂着两张纸，一张纸上画有三条长度不等的线，另一张纸上画一条与上图三条线中之一等长的线，单独令被试选择等长线，结果正确率是97%。之后，采用小组实验，8人为一组，其中7人是假被试，只有1人真被试排在第7个位置上，要求假被试统一口径，故意选错。当前6名假被试作出同一的错误选择后，轮到真被试选择，他犹豫了一下，37%的被试附和假被试，作出错误的选择。

这种心理现象，心理学上叫做“从众”，俗话叫“人云亦云”或“随波逐流”。

一个人为什么会从众？究其原因：

（1）信息压力：生活的经验告诉人们，个人生活中所需要的大量信息，都是从别人那里得到的：离开了众人提供

的信息，个人几乎难以活动。而人们往往认为，众人提供的信息更加全面、可靠。一位口渴的旅行家在沙漠的一个绿洲上，看到当地人从这口井里打水喝而不打另一口井里的水，他同样也会只喝这口井里的水。

我们之所以遵从别人的意旨办事，是因为我们觉得，他们有着或者似乎有着我们所没有的信息，他们的信息，将有助于我们。这在模棱两可或对事物性质不明的情况下，更是如此。所以，个人对群体中其他成员的意见越信任，认为他人意见传递的信息越多，他就越会遵从他人。

(2) 规范压力：规范压力，就是对偏离群体的恐惧。几乎在所有的社会情境中，对偏离的恐惧都是一个基本的因素。一个面临与群体意见不一致的人是不愿偏离的，他希望群体喜欢、优待、接受他，害怕群体讨厌、虐待或驱逐他。为了避免这种后果，只好遵从。

心理学家莱维特指出：如果在管理委员会中个人意见与群体有分歧，群体会对他采取4种施加压力的方式：理论讨论、怀柔政策、铁腕政策和开除政策。就是说，先用讲道理的办法使个人遵从；讲不通，就“和稀泥”；再不通，就公开施加压力，甚至把个人开除出群体或对他的意见根本不理睬。这4种方法，实际上就是群体对个体施加压力的4个阶段：讨论或争论阶段；怂恿或劝说阶段；谴责和攻击阶段；心理上孤立和隔离的阶段。这种群体规范的压力，不能不促成成员从众。

8.45 从众现象面面观

——社会从众心理（二）

“信息压力”和“规范压力”是客观存在的；然而，人们所

表现的从众行为却有多种形式。

一是表面从众，内心也赞同。个体处于这种状况，心理上没有压力。

二是表面从众，内心却拒绝。此时，个体内心将引起不协调。

三是表面不从众，内心却接受。在这种状态下，个人虽不从众，但不会有反从众行为。

四是表面不从众，内心也拒绝。这种现象多半是个体具有坚强信念、个性倔强或另有支持而有恃无恐。

个体是否易于从众，取决于情境因素和个性因素。

情境因素是：事情的性质——问题复杂、情况不明、判断无标准，个体容易从众；群体的声望——群体为人们所认同、大家乐于参加的，个体在其中就容易从众；群体人员的身份——群体成员的地位与声望多数高于自己，个体易放弃己见表现随群；群体的凝聚力——群体成员凝聚力高，个体在其中易从众；群体的情绪气氛——群体多数成员对坚持己见者不能容纳，甚至公开威胁，而对顺从者则大事表扬奖励，容易使个体从众；群体中的网络结构关系——群体内多数派的意见、行动，若得到更大群体或社会的支持，个体一般难以抵抗，除非具有为真理而献身的精神。

个性因素是：智力的高低——智力低者易受群体压力而从众；情绪的稳定性——焦虑多、情绪不稳定者，对外力的抵抗力差，易从众；自我观念——对自己看法不固定、缺乏自信心者易从众；人际关系——过分依赖他人与重势利关系者，易受暗示而从众；社会态度与价值观——重视社会秩序与权威、处处顾全大局、喜欢息事宁人或墨守陈规者，易从众，反之，一个人世界观坚定、不怕孤立、不怕牺牲，就不

会盲目从众。

可见，无论是从众行为还是反从众行为，都有其两重性。我们应作具体分析，应在其方向和客观效果是否有益于社会的发展，进行过细剖析。从众可以是无定见的随声附和者，也可以是识大体、顾大局、遵常规的群策群力者；反从众也可以是固执己见的偏离者，也可以是不受落后势力、传统偏见所左右的先进人物。因此，我们应视不同情况不同对待，提倡识大体、遵常规、群策群力的从众者，培育不受落后势力与传统势力左右的反从众者。

8·46 服从不是奴隶主义

——社会服从行为浅析

与从众行为不同，服从是被迫的。从心理学而言，服从是按照社会要求、群体规范或别人的意志而作出的行为，具有强迫性质。

引起服从行为的原因，主要的是奖惩、威胁和说理。

奖惩：奖励和惩罚是引起服从行为的最简单方法，许多人在要求别人服从时，最初的大多是采用奖惩，而且大部分人在奖惩面前表现出服从行为。

威胁：威胁是在奖罚的基础上采取的进一步措施，在奖惩不能达到预期的服从行为时，紧接着就会采取威胁的方法。

说服：说明道理使人服从，这是一个有效的好办法，通过讲道理，展开辩论，让人们理解为什么要服从的理由，进而表现出服从行为。

此外，权威和情景压力也是引起服从的重要因素。许多人尽管不情愿，但在权威和情景压力面前，不得不服从。

人生活在社会、群体中，并成为其中的一员。作为社会、群体，总有规范与纪律，上至国家宪法，下至各具体单位的规章制度。这些，个体服从它十分必要，不仅有助于社会、群体的稳定，而且还有助于人与人之间关系的协调。否则，社会生活就不可能正常进行，于人于己都有害。比如交通规则，大家遵从照章办理，秩序就井然；如果不遵守它、违反它，那就难免要酿出事故来。

当然，对于个人来讲，特别是对独立性强的人，服从是件不愉快的事。特别是刚开始会很不习惯。但是，只要持之以恒，这种被迫服从就会逐步转变为自愿服从，习以为常，不服从反而不舒服。比如禁止随地吐痰，开始不习惯、不方便，到养成了习惯，被迫感也就消失了。

可见，服从社会、群体规范与纪律，是人的美德，与奴隶主义是两码事。

但是，必须指出，我们提倡的服从是对真理的绝对服从。对待那些阻碍社会发展的陈规旧俗，我们主张的是改革，不是服从；因为服从陈规旧俗是盲目的行为。至于那种慑于淫威服从，我们坚决反对，因为慑于淫威是屈从，对个人是个耻辱行为。

8·47 榜样的力量是无穷的

——社会模仿心理浅析

古代有个故事叫《东施效颦》，说美女西施因为胸部疼痛，经常在人前捂着胸部皱眉头。邻居丑女见了，觉得那样很好看，回去也学着在人前捂胸皱眉头。

这类现象，在日常生活中我们屡见不鲜。娃娃在电视上看到老子趴在地上让小子当马骑，就要求父亲趴着让他骑上

去；《海灯法师》放映之后，小朋友们就在校园里，如法泡制，大打出手；《芙蓉树下》电视小品上，未婚妻送未婚夫回部队，于芙蓉树下把伞一遮，羞答答地低下头，要求男的来个“像电影镜头上那样”。诸如此类，不胜枚举。

这类现象，心理学上叫做“模仿”，是在不受外界控制的情境下，个体受到其他人行为的影响，仿照他人的行为，使自己的行为与之相同或相似。

模仿在社会生活中具有重要的作用。儿童的社会化过程，实际上就是通过模仿学会成人社会生活的准则和方式；一个人进入陌生的环境，之所以能够适应它，也是通过模仿，与他人交往、建立联系、了解并逐步熟悉这个环境，进而适应。同时，模仿还是社会某种行为方式推广的传播者。比如，在建立精神文明的过程中，树立榜样，就是为广大群众提供模仿对象，藉以传播好风气。

促使人们去模仿他人的原因是多方面的，主要的有三。

（1）新奇好玩：人们看到一个新奇行为，感到好玩，模仿着做，以获得心理上的满足。儿童、青少年的模仿大多是出自这个心理要求。

（2）摆脱困境：一个处于困难境地的人，如果看到其他人的行为能较好地摆脱困境，就会模仿着去做，以求解脱。

（3）自我完善：一些品德高尚、学识渊博、能力过人的，最为人所敬重。人们为了自我完善，便模仿他们的性格、风度、生活方式和行为举止。

儿童、青少年最善模仿，由于知识经验不够，良莠难辨，所以“近朱者赤，近墨者黑”。孟母为了教育儿子的需要而“三迁”，为后人树立了一个光辉无比的母亲形象。我们作为社会的一个成员，特别是作为孩子们主要模仿对象的

长辈和教师，一定要严格地要求自己，给其他人留下一个良好的印象。

8·48 风靡只能一时

——社会流行心理浅析

“城中好高髻，四方高一尺；城中好广眉，四方且半额；城市好大袖，四方全匹帛。”

这是一首古民谣。的确，人们的一些生活方式，就是这如萧管曹随，跟着别人的步履前进。人们的现实生活就是这样，“魔方”风靡了一时，大人小孩，男女老少都迷着玩，似乎玩了它就智力倍增，可是曾经几时，就销声匿迹了。

“喇叭裤”，颇有一统天下之势，喇叭口越开越大，终成“扫把”，可现在只留有玉照以资纪念。

这种心理现象，心理学上叫“流行”，是指社会上相当多的人在较短时间内，由于追求某种行为方式，一轰而起，人们相互之间发生连锁感染。

流行心理的特征，一是争相仿效，连锁感染；二是来也匆匆，去也匆匆，盛衰迅速；三是循环往复，周而复始，万变不离其宗。

就拿最为普遍的服装款式来说，一位英国学者经过多年研究，发现其循环存有一定规律：如果一个人穿上离时兴还有5年的时装的话，就会被人认为是怪物；在前3年穿戴被认为是招摇过市；提前1年穿，会被认为是大胆行为；正在时尚的当年，穿这种衣服的人就被认为非常得体；1年后 再穿显得土里土气；5年后 再穿用，就成了老古董；10年后 只能招来耻笑，可是过了30年再穿，人们又会认为很新奇，具有独创精神。

心理学者研究流行心理，认为其机制：

(1) 好奇。每个人在社会中都以不同的手法和途径来显示自己，引起他人注意，以满足其心理需要。

(2) 从众。随大流，免得被讥为“不合潮流”。在从众中，有威信的人起着影响源，《韩非子》记载：齐桓公喜穿紫色，结果天下皆着紫。紫色贵，齐桓公担心，便问管仲。管仲献策道：“你若要阻止这种风气，首先是自己不穿。”果然，一天之内，大臣不着紫；一月之内，国人不穿紫；一年之内，管辖之内无一人穿紫了。

(3) 与性格、年龄、性别相关。一般说，脾气易变化、爱华丽的人对流行特别敏感，虚荣心、好奇心、好胜心强的人比较喜欢追求流行；青少年喜欢追求时髦；女性比男性追求流行。

一般说来，流行只要不违反社会规范，应允许人们自由选择，如女青年烫发、穿高跟鞋等，不要评头品足，不能设禁。但是，有些不良的流行，如中小学生抽烟、喝酒等，必须教育、禁止。

8·49 一传十，十传百，越传越玄

——社会流言心理浅析

传说某君咳了一口痰，似羽绒状，告诉邻居，邻居又告诉乡里，一传十，十传百，传成某君吐了一只鹅。远近男女，络绎不绝，以求一睹，弄得某君啼笑皆非，尴尬万状。

这种心理现象，心理学上叫“流言”，其实质是人们相互传播而提不出任何确切依据的信息。它与谣言不同，谣言是恶言的攻击，流言本身并不存有恶意，其不确切性往往是无意讹传所致，它的后果可以很恶劣，也可以是无所谓的；谣言是凭

空制造的，流言内容不确切，但不一定完全不真实，如现实生活中的“小道消息”，在某种意义上说是流言，尽管不完全对，却并非一点影子都没有。

社会心理学家奥尔波特认为流言的发生与流传有3个条件。

(1) 在缺乏可靠信息的情况下，最易产生与传播流言。人们越是弄不清真实的情况，流言就越是容易传播。

(2) 在不安和忧虑的情况下，会促使流言产生和传播。比如，某种货物价格上升之后，人们就会产生不安与忧虑，担心其它物品也要涨价，于是关于物价上涨的各种流言便应运而起。

(3) 在社会处于危机状态下，如战争年代、地震、灾荒时，人们容易产生恐怖感与紧张感，流言也容易传播。

流言传播的基本特点，是一传十，十传百，越传越玄，一直传得面目全非。在这个过程中，根据个人的经验，有的人可以减去一些内容，有的则可以增加一些内容。这种加墨润色是造成流言之所以不确切的主要原因。

流言是不确切的信息，有时会引起社会的混乱，应当制止。

首先，社会各有关部门要及时向群众提供确切信息，把真象向群众通报，流言就失去了传播市场。

其次，个人应有清醒的头脑，明智的态度，对信息作确切判断，并劝说别人不要参与流言的传播。

8.50 主观意愿的假说

——社会暗示心理浅析

《古今医案》记载：一个在姻家醉酒的人，送宿花轩，

半夜口渴，吸槽之水。天明醒来视之，见槽中俱为小红虫，骤然惊恐，竟铸痿膈之疾，遍求医之，医而不愈。医生吴球用红线分开剪断犹蛆状，和巴豆（泻药）为丸，嘱其吞服。事后，该人欲泻，令坐盛有水之盆。泻毕，该人见水中所泻之物荡漾若蛆，大快，病从此解。

这种在无对抗条件下，用含蓄间接的方法对人们的心理和行为产生影响，从而使人们按照一定的方式去行动或接受一定的意见，使其思想行为与要求者的意志相符合，心理学上叫“暗示”，实际上不一定有依据，是一种被主观意愿肯定了的假说。

暗示现象在生活中极其普遍，小孩怕打针，母亲说“打针不痛，宝宝勇敢不怕疼”，于是信了母亲的话接受打针。这是语言暗示。有些商贩推销商品，故意让其同伙拥挤摊头，似乎“生意兴隆”，路人不知有诈，误以为其商品价格物美，所以买者很多，于是挤进去抢购。这是行为暗示。有些商号出售商品，冠以“出口转内销”以招徕顾客，因为在人们的印象中，出口的东西质量好，转内销会减价，于是竞相购买。这是信誉暗示。

暗示信息来自他人，称为他人暗示。暗示者威信越高，暗示效果越好。同样的诊病，若出自权威医生之口，病人言听计从；若出自一般医生之口，则会大打折扣。暗示信息来自本人，叫做自我暗示。一个人的自信心，实际上就是自我暗示。

影响暗示效果有主观原因，也有客观原因。就客观原因讲，暗示者的条件，如权力、年龄、知识、地位等，对暗示效果有很大的影响。这些原因，主要是通过提高或降低可信度而影响暗示的效果。同时，暗示者的暗示方法也影响暗示效果，一般说暗示得越含蓄，效果越佳。小孩偏食，不肯吃

青菜，父母与其命令，不如自己大口大口地津津有味地吃，并且说“这青菜真好吃”，作出榜样。就主观原因讲，一个独立性强的人，不大容易受人暗示；反之，一个独立自主倾向较弱的人比较容易受人暗示。

暗示在社会生活中，可以发挥积极的作用，也可以产生消极的影响，这要以暗示者及其暗示内容而定。事实上，医学领域、教育领域、商业领域、体育领域等，都大量运用暗示原理，造福于人；事实的另一面，不少青少年犯罪，也是接受教唆者或其他坏人暗示的结果。所以，我们在生活中，既要利用暗示，又要防止暗示带来的不良后果，特别是对那些独立性较差的人，不能让他们与有不良习惯、有犯罪前科的人接触，可在一定程度上防止暗示对青少年的不利影响。

砥礪人生

100

9

劳动·管理篇

9.1 能率与效率的统一

——劳动的心理真谛

“劳动”，词典中释为“人类创造物质或精神财富的活动。”在这个活动中，就心理学而言，牵涉到“能率”与“效率”这两个形近而实远的概念。

关于能率与效率，阐述最为贴切的，是日本的土光敏夫，他在《经营管理之道》一书中写道：“历史地来看，‘能率’这个概念是以生产为中心，偏重于提高产量。因此，它主要以体力劳动为对象。与此相反，‘效率’这个概念则是以管理为中心的，努力于提高质量。所以，它的对象，主要是脑力劳动。”

可见，劳动活动是以能率和效率，即产量和质量为两翼

的。没有产量的生产劳动，是不可想象的；没有质量的产量，又有什么用呢？大鹏要腾飞，必须两翼健全；我们要提高劳动生产率，必须能率与效率同时并进，既要提高产量，也要提高质量。

在提高劳动生产率的过程中，心理学的任务，在于“用自己的方法，解决劳动的人道主义化”（苏联克雷洛夫《劳动心理学》），即根据劳动者的身心特点，优化劳动条件，俾使劳动者在劳动过程中维持人的最佳状态。

我们知道，劳动的主体是人，体力劳动也好，脑力劳动也好，从付出到收获整个过程的各个环节，都与人的身心状态紧密相连。因此，维持劳动者在劳动中的最佳状态，首先涉及的是劳动者与操作相关的自然因素，只有改善它，使之适应人的需求，才能做到“付出最小的代价换取最大的劳动效果”。

我们还知道，人是社会的实体，体力劳动也好，脑力劳动也好，都是社会化的。随着现代化生产的发展，社会性的程度日益强化，那种“日出而作，日入而息，帝力于我何尤哉”的时代一去不复返了。人们在现代化的劳动中，人与人之间形成的关系日益更新。因此，维持劳动者在劳动中的最佳状态，核心的因素是以人际关系为中心的社会关系，只有调适到理想化程度，人的身心才能完全解放，迸发最大潜能。

9.2 温度快感带

——温度对劳动的影响

春夏秋冬，寒暑易节。人是恒温的，生活于不定温的自然环境中，经受着温度变化的严峻考验。温度宜人，人舒

畅，温度不宜，人欠爽。那个给人舒适的温度范围叫“温度快感带”。

人的温度快感带有两条：体温快感带与气温快感带。

人的正常体温是 37.5°C ，这是保持身体健康和工作效率的基本条件。体温降至 36°C 以下，人会颤抖，手脚失灵，说话结巴，甚至丧失意识，工作效率无从谈起；体温超过 37.5°C ，叫发烧，是疾病的征兆，必须诊治，工作效率更无从谈起。人的体温快感带，就是 37.5°C 。

气温快感带随季节而不同，夏季是 $20\sim 25^{\circ}\text{C}$ ，春秋是 $17\sim 22^{\circ}\text{C}$ ，冬季为 $16\sim 21^{\circ}\text{C}$ 。

人体对高温的忍受力是很有限的。长时间在高温环境下工作，人的体温调节就会失去平衡，产生不良的生理及心理反应，如恶心、头晕、疲劳、注意力涣散、中暑等，从而导致工作效率的下降。

研究表明，高温易使操作错误增多；高温情况下，反应时随工作时间的延长而加长的趋势越加明显。在高温环境下

气温之所以影响效率，并不是它本身与效率有什么直接关联，它是通过影响人的精神状态而起作用的。美国得克萨斯州一家工厂发生了这么一件有趣的事：这家工厂装有调节气温、湿度的通风设备，但是，自工厂开工那天起，工人们一直抱怨工厂太闷热、湿度太大。厂方对空调设备进行检查，发现设备运转很正常，气温和湿度都符合要求。那么，问题出在哪里呢？经过分析，关键在于工人对环境的感觉。原来这些工人大多是农民出身，习惯于露天劳动，经常吹到野风。他们从来没有在窗无一扇的大厂房里工作过，所以一进工厂就本能地感到气闷。厂房的空调通风口在16米高的天花板处，无怪乎工人们感觉不到空气在流动。据此，心理学家们让工厂有关部门在通风口悬一些飘带。这样，工人们感觉不到风，但看到了风，抱怨也就停止了。

既然温度是通过人的精神状态而起作用，所以我们在条件仍然较差的条件下，建设社会主义，应当振奋精神，一边改善条件，一边努力工作。做气温的主人，征服气温，把气温的不良影响降至最低点，不要做气温的奴隶，屈服于气温的淫威。

9·3 合理的照明

——光线对劳动的影响

照明好，能使人工作和学习起来不感到吃力，从而提高效率；反之，照明不好，会使人感到压抑，降低效率，而且还会损害眼睛，造成近视。

当提到照明时，人们总习惯地用光线充足不充足去衡量，这是不够科学的。科学的照明，是要求合理，要求照明度最佳、光线均匀不眩目。

照明强度用米烛光计算，性质不同的工作，要求最低的照明度和最佳的照明度是不同的。根据同等能见度原则，美国照明工程学会对各种工作最低照明度的建议是：

工 种 或 场 所	最低米 烛光
走廊、楼梯和电梯内	6
书房、会议室和更衣房	9
普通装配车间	9
一般机器操作工作和检验工作	15
旅馆前厅办公处	15
钳工和磨床工作	30
阅读处理手写文件的工作（如编辑）	30
理发室和美容室	30
校对和银行出纳	45
分色、分拣和检验精细产品	60
设计和制图	60
缝纫和剪裁	90
印刷业中的排字和拾字	120

灯加以解决。

那么，是不是光线越强越集中越好呢？不。照明分配不合理，光线过分强烈或集中，都会造成眩目，不仅容易使眼睛感到疲劳，而且还影响能见度。这点大家都有经验，晚间在马路上行走，打着强烈灯光的汽车迎面开来，汽车过后，我们会一时什么也看不见。

眩目轻则影响人的视力，使人的视觉易于疲劳，降低工作效率；重则使人暂时丧失视力，诱发事故，危及安全。

眩目的产生是因为视野中有较亮的直接光源或有两个比度太强的区域，或有反光性强的表面——抛光金属、玻璃板等。因此，工作场所除眩目可对症下药：强烈的光源用灯罩或装在工人视线射不到的地方；让工人戴护目镜或眼罩；反光物除上退光漆等。

我们在日常生活中，严重眩目的现象不多，但照明不合理却比比皆是。比如用台灯照明，台灯照明面积有限，如果周围光线过暗，两者比度太强，仍会使眼睛容易疲劳，因为人们不可能将视线固着于台灯的照明范围内，会不自觉地向室内四周游移。一明一暗，眼球一张一缩，久而久之，疲劳不期而至。

如果理解了这个照明原理，我们就可以明白照明学家的建议：开台灯的同时，房间里还须开一盏吊灯；看电视时，房间里最好也开一盏瓦数较小的灯。

9·4 未来，是颜色的世界

——颜色对劳动的影响

据报道，美国有一家锁厂工效特别高、工伤事故特别低。研究结果，是颜色帮了大忙。原来这家工厂，用黄色代

替传统的红色作为危险信号，把传统的暗灰色机器改漆鲜亮的颜色，把机器的防护套和导管等漆成绿色。这样一来，工人容易发现机器上的灰尘，加强保养，一举目就看到绿色，眼睛得到适当的调节。

工程心理学家研究认为：色彩可以兴奋或抑制人的神经，合理的色彩环境可以激发工人的积极情绪，消除不必要的紧张和疲劳，从而提高劳动生产效率。

人们对工作场所大小的感觉，可受制于工作场所色彩的布置。具体地说，色彩明度高的物体看上去似乎大一些，色彩明度低的物体，看上去似乎小一些。青、蓝、绿等冷色使人觉得空旷，红、橙、黄等暖色使人觉得狭窄。所以，工作场所的墙壁刷成浅色或冷色，设备也选择浅色或冷色，就可以使工作场所显得宽敞、开阔，使人在里面工作就会感到比较轻松、愉快和舒适。如果工作场所太大，显得太空旷，应选用深色或暖色，以起缩小的作用。

不同色彩给人的轻重感和冷暖感也不一样，浅颜色的东西使人觉得比较轻，深颜色的东西使人觉得比较重；暖色使人感到暖，冷色使人感到冷。因此，对一台机器设备或四壁，基础部分应该用深色，上层部分可用浅色或白色，给人以一种稳固、牢靠之感。另外，庞大的机床可漆成浅绿色，使人看上去觉得轻巧、悦目，减少给人的压抑感。至于色彩与冷暖感关系规律的应用，最简单明了的例子就是高温车间涂冷色，低温工作场所涂暖色。

色彩也影响人的情绪和感觉，蓝色使人感到安静和满足，红色使人感到热烈并易使人发怒，白色使人感觉轻快、舒畅，黑色使人感觉沉闷、悲哀等。据此，工程中可选用红、黄色作提醒和警告色，借蓝、白色稳定操作者的情绪。

据此，医疗机构广泛应用，如让发高烧的病人住进浅蓝色病房，以起退烧作用；让孕妇住进紫色房间，给予安全感；让低血压患者住赭石色病房，以增高其血压等。

在劳动安全方面，色彩也有妙用。美国交通部门在几条公路上做了实验，于不同的路段涂上不同颜色，或提醒司机注意行人，或限制汽车速度等。据悉柏油马路涂颜色已初见成效，汽车喇叭使用少了，噪音少了，事故发生率也降低了。

有趣的是颜色用于农作物，可收到改良品种提高产量之益。据研究，小麦在蓝紫色光照射下，发育快，蛋白质含量也高；甜菜、甘蔗等糖料作物在红光照射下，含糖量会大大增加；胡萝卜在红、黄色混合光照射下，生长特别快；甜瓜在红光下不仅长得快，而且瓜内的糖分和维生素含量也高；茄子喜欢紫色光，增加紫光照射，果实结得又多又大……。因之，有人便利用彩色薄膜，运用滤光原理，制造人工颜色，以增加收益。

看来，未来确是颜色的世界！

9.5 生活中的一股清泉

——音乐对劳动的影响

孔夫子听了“韶乐”，三月不知肉味。的确，海浪的拍击声，树叶的簌簌声，汨汨的山溪流水，能使人心旷神怡。冼星海颂音乐“是人生活中的一股清泉”，意思就在于此。

心理学家把音乐作为生产的背景，引入工厂、车间，于工作中播放，借以娱乐人的身心，提高劳动生产率。据调查，背景音乐能增加产量4~25%。98%的工人认为背景音

乐令人工作起来比较愉快；74%的工人认为背景音乐使他们非常愉快。

背景音乐的做法必须正确：小车间用功率适宜的小喇叭，所在高度以车间墙高的 $\frac{3}{4}$ 为好；大车间用功率适宜的音柱，斜放，约向下倾斜 30° 。有条件的工厂，可用耳机听。

背景音乐的播放时间应适当：白班每次播音以15分钟为宜，累积时间不应超过1.5~2小时；夜班播放时间可稍长些，尤其需注意在凌晨1:00~1:30和清晨4:30~5:00两段事故多发时间播放。开始工作前播欢迎曲；工作开始播工作曲；工作两小时后播鼓动曲；下班前后播结束曲。

背景音乐播放的内容要选择：内容依工作特点而定，一般说，做清理等单调的工作时，播放旋律简单、声音平缓、节奏鲜明欢快的音乐；在车床上做中等程度的操作时，播放声音很轻的单色音乐。工作乐曲和鼓动乐曲要用节奏鲜明、有力的进行曲。同时，还应根据操作者是青年还是老年选择轻音乐或戏曲，根据民俗风情的不同选择不同的民族音乐。总的说来，背景音乐，以充满热情、希望的曲调和赞美的曲调为主。

遗憾的是，现实中的某些人，道听途说，盲目从事。架起高音喇叭，高兴时就整天播到晚，抓到什么或自己喜爱什么就放什么，交响乐、爵士乐、激烈豪放的舞曲，甚至催眠曲，无所不放。结果，清泉被搅成浊流，起着噪音的作用，使工人疲劳、分心，影响了工作效率，甚至闹出事故来。

音乐用于医疗，这是众所周知的。说来也滑稽，国外某医院的一位医生，给患胃神经官能症的病人开了这样一张处

方：德国古典唱片1张，每日3次，饭后用（听）。病人遵嘱，果然很快病就痊愈了。据报道，神经性胃炎患者，听了音乐，食欲可以恢复正常；高血压患者听了音乐，血压会下降15毫米；音乐伴随拔牙，比打麻药还灵；小孩受惊吓，听了音乐会镇静；孕妇听音乐，分娩顺利；老年人听音乐，能解除神经障碍等。真是妙不可言。

更有趣的，有人用音乐作为饲料和肥料。“对牛弹琴”，牛性变温，母牛乳量增加15%；对鸡播放轻音乐，母鸡下蛋率增加10%。有人用耳机套在西红柿上，结果西红柿长到4斤重；让甜菜“听”节奏性强的进行曲，甜菜长到13斤；用于卷心菜、萝卜、蘑菇等，都收奇效。

看来，音乐大有用武之地，也大有研究价值。

9.6 生活中的一股浊流

——噪音对劳动的影响

如果说乐音是人生活中的一股清泉；那么，噪音就是人生活中的一股浊流。所谓“噪音”，就是不需要的声音，即使是很好听的音乐，对一个专心致志于思考的人是不需要的，也是噪音。

噪音使人烦躁不安，逆耳恶心，达到一定强度对听力会产生有害影响。一个人每天如果受到90分贝以上噪音的影响，久而久之，其听力会受到损害。如果短时间内受到100~125分贝噪音的影响，耳朵会暂时变聋。如果受到150分贝以上噪音的暂缩冲击，耳朵会永远失去听力。噪音除了致聋外，还能造成其它一些生理危害。研究表明，当受到95~110分贝噪音影响时，血管会收缩，心律会改变，眼球会扩张。噪音停止后，血管收缩还会持续一段时间，从而影响

血液循环。有人认为，长时间不间断地受强烈噪音影响，还会引起高血压，导致心脏病。强烈的噪音也能引起肌肉紧张。心理学家指出，噪音会影响一个人的心理品质和心理状态。那些在噪音极其严重环境中工作的人，比在安静环境中工作的人更具侵犯性，更多疑，更易发怒。噪音使人注意力分散，易感疲劳，烦躁不安。

测量噪音的单位是分贝。在物理学中，分贝是测量音强的单位；在生理学中，分贝测量声音的感受强度或者说主观强度。零分贝是可听见音的最低强度，其它如下表：

噪 音 源	分 贝	噪 音 源	分 贝
呼吸	10	锅炉房	90~98
轻声说话（离1.5米远）	30	印刷厂	90~100
一般家庭中	50	冲床	100
离0.9米的谈话	60	强声电动割草机	107
离9米的普通汽车	74	迪斯科舞厅、摇摆舞	110~120
一般工厂里	80~90	水压机	120
厨房里搅拌食物的电器	90	喷气机起飞	150
机器车间	90	火箭发射	180

关于噪音对工作效率的影响问题，研究者的意见很不一致，一般认为会降低工作效率，操作越复杂，影响越大，尤其对脑力劳动，噪音的干扰尤为明显，有时教人难以忍受。

70年代初，国际标准化组织把噪音列为首位公害。目前在我国，噪音也成为仅次于空气污染的第二大公害。因之，一个消灭、防止噪音的安静运动，已在包括我国在内的许多

国家掀起。

如果噪音不能消除或减弱，则可以采取其它方法加以抵制。工厂、车间里，可以用吸音材料做墙或天花板，同时给工人防震耳塞、耳套或头盔等。脑力劳动，如在办公室，我们主张保持冷静，采取“不管”态度。如果你动了情绪，那么情绪的干扰会比噪音的干扰影响更甚！

9·7 返回自然去

——风景对劳动的影响

随着工业的发展和城市的膨胀，人们的生活，越来越感到紧张和压抑，希望返回到大自然，在静谧的桃源里，舒展神经。

在这样的心理思潮下，工厂公园化和办公室花园化，竞先兴起，不胫而行。

所谓工厂的公园化，顾名思义，就是把工厂修建得如同公园一般。建筑物座落有致，厂区内小桥流水，亭榭回廊，假山喷泉，绿树成荫，花香扑鼻，使人置身于工厂犹若置身于公园。

这样的工厂，空气污染降低，噪音降低，气温也能获得一定的调节。工人上班时，操作机器，眼睛一游移，就能望到绿荫，不仅保护了眼睛，平和了紧张感，而且还有助疲劳的消除，减少事故，提高生产效率。工人下班后，茶余饭后，休息于林间，娱乐于亭榭，心理自然舒畅，人际关系亦得到调适。

办公室的花园化，就是扫去传统的把办公室分隔成一间间相互隔绝的局面，改为统房。统房间从职员到厂长，都在一起办公。办公分成一个个工作小组，每组由各种风景陈设

隔开，如盆栽的植物、低矮的屏风、橱柜和书橱等。大的厂，办公人员多，统房可大若一个足球场。

花园办公室，很多有空调设备，把温度调至最佳范围，把湿度也调至最佳范围，使人在这样的温度和湿度范围内工作，感到舒适。

据悉，这种风景办公室，除了有造价低廉和容易维修等经济好处外，还具有便于交际和工作流传的优点。职员和管理部门负责人在一起办公，有助于增强集体心理亲合和相互协作配合，便于交际，减少隔阂，提高办事效率。

但是，职员们的看法却不这样一边倒，他们认为有利有弊。优点是看上去舒适美观，能够促进交流和友谊；缺点是

组进行实验：第一组每周工作44小时，第二组40小时，第三组48小时。结果发现每周工作40小时者，工作效率最高。

实验还发现这样两个事实：一是每周40小时，只有一半时间用于真正的工作，另一半是被浪费掉的；而且浪费掉的时间，是一天8小时工作的中间那部分时间，即所谓“两头紧中间松”现象。二是一周工作的时间越长，每小时的实际产量的下降幅度越大。

于是，“紧缩工作制”如雨后春笋在许多国家的工厂实行。目前认为一周工作5天，一天8小时，最为适宜，而且工作效率最高。

70年代中期，许多工厂、机关和政府部门出现1周4天的工作制。其方式有二：一是每天工作10小时，1周的工作量仍是40小时；二是1天工作9小时，1周的工作量为36小时（工资不减）。这种改革很受工人欢迎。有个对13家已经实行1周4天工作制的公司的调查研究表明，92%的工人喜欢这种新工作制，并希望能继续实行下去。还有一份实行1周4天工作制的试验报告指出：实行了新的工作制，工人干劲十足，生产增长6%，缺勤率从3%降至1%。

看来，这里很有不投资而受益的学问，值得研究。

9·9 生物钟与轮班制

——工作时间对劳动的影响（二）

有些企事业单位，一天24小时内均需有人工作，这就需要轮班工作制。或分早、中、晚三班倒，或采用早、中、晚、夜四班倒；不管三班、四班，工人都反映夜晚班难熬。为什么会产生这种体验呢？要探明这个底细，还得从人体生物钟谈起。

有一种叫招潮的小蟹，落潮时活动，涨潮时栖息。它有保护色，落潮时变淡，涨潮时变暗。潮汐每天推迟50分钟，招潮的行为和生理节奏也每天推迟50分钟，十分准确。动物就是依靠这种生物钟与外界的周期性保持一致，以适应环境，维持其生活与生存。

人呢？科学家作了实验，用深达40米的地洞或特殊的实验室，对被试进行研究。被试一进入这个环境，便失去从外界获得的任何时间暗示。实验结果表明，被试的节律性活动和生理过程，基本上保持24小时的周期，存在着生物钟现象。人类就是依据自己的生物钟，安排作息，白天工作，晚上睡眠的。

工人之所以对轮班制适应困难，就是因为轮班制干扰了他们的生物钟。据统计，常上夜班的职工比不上夜班的职工，更多患有程度不同的神经衰弱和慢性疲劳；胃溃疡的发病率也明显提高。不仅如此，夜班职工还因为疲劳，而使警觉降低，操作失准，事故发生率高。

如何把干扰生物钟的危害降至最低限度？上海、天津辽宁等地的一些企业，从实际情况出发，探讨改革，改三班倒为“四班三运转制”和“四六工作制”。四班三运转制是上两个早班，两个中班，两个夜班，每班8小时，夜班后休息两天再上早班。这种轮班制轮换周期不长，对人体生物钟的正常活动干扰不大，干扰后得到较充分休息，有利于身心健康的复原，很受工人欢迎。四六工作制就是每班工作6小时，四班倒。这种轮班制缩短了工作时间，降低人体生物钟被干扰的程度，保持了职工的工作积极性和工作能力，效果也佳。

9.10 什么是弹性工作制

——工作时间对劳动的影响（三）

随着社会的发展，信息的成倍增长，人的社会生活便更加丰富多彩。职工需要有更多、更灵活的供自己支配的时间，以便得到高效的休息；以便从社会上获得大量信息，增长知识，提高工作能力。加上个人的具体情况不同，要求于时间的支配也不一样。在这样的形势下，划一的、呆板的工作时间制就有嫌不识“时务”了，弹性工作制便应需而生。

弹性工作时间的最大特点，是让职工自己调节上下班时间，把一天的工作时间分为两部分：一部分是任选的，一部分是硬性规定的。职工可在8:15~8:45之间报到，于16:45~17:15之间下班，这是任选部分。硬性部分是8:45至午餐和午餐后至16:45。这样，每人一天至少可以工作7.5小时，最多8.5小时，每周的工作总时数是40小时。

有关研究报告指出：弹性工作时间制可增产3~5%，96%的职工喜欢弹性工作，不愿回到传统的固定工作时间制；28%职工反映弹性工作制使他们感到更满足；25%职工说弹性工作制使他们超过了以前的工作量。此外，弹性工作制还获得了缓解城市交通拥挤的副产品。

有人归纳职工的反映，认为弹性工作时间的优点是：

- （1）感到较自由；
- （2）有时间买东西；
- （3）能够准时赴约会；
- （4）上下班较省力；
- （5）不大可能迟到；
- （6）能够利用好天气；

- (7) 有调休机会;
- (8) 感到不舒服时可调节上班时间;
- (9) 有时间从事个人业余爱好;
- (10) 有时间进行社交活动;
- (11) 可根据工作忙闲调节工作时间;
- (12) 有责任感;
- (13) 可提高工作数量和工作质量;
- (14) 可减少工作与家庭生活需要的矛盾。

9.11 生理的保护性反应

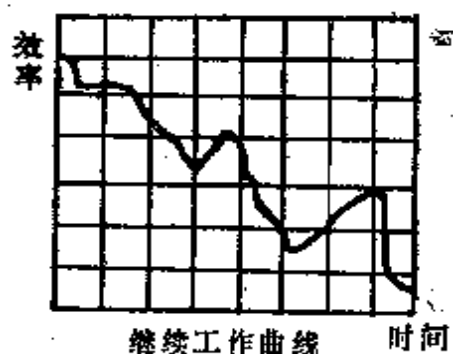
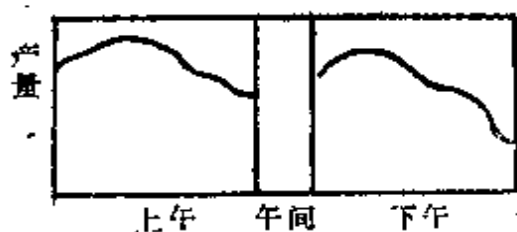
——疲劳对劳动的影响

体力劳动，脑力劳动，就生物学的意义来说，都是能量的消耗过程。这个过程，持续到一定程度，就要亮出“红灯”，发出警告：停止劳动！若强之以行，先是效率下降，终是崩溃。这个“红灯”就是疲劳，是人的生理保护性的反应。

日本心理学家荒井，曾作继续不断工作降低效率的研究。她心算4位数乘4位数，每天12小时，完全没有休息，结果如下页右图。显然，在工作的后期，发生了疲劳。

心理学家还对人们的一天工作效率，做了大量的研究，并将其结果绘成曲线。比较典型的曲线如下页左图。显然，上午也好，下午也好，都一样，工作的后期发生了疲劳。相对之下，下午尤甚。

人们的工作和学习的疲劳机制，科学家们的意见很不一致，众说纷纭。比较有代表性的是“毒素论”，认为机体继续活动，会产生毒素，身体细胞因之瓦解；同时，机体借新陈代谢作用，把毒素除去，补充新细胞。如果除去毒素的进展不及产生毒素的进展，即新细胞的产生不及细胞的瓦解，



便产生疲劳。

体力疲劳之后，肌肉失调，姿态拙劣，肌肉扭曲、痉挛、麻木。极度的生理疲劳，可使脑部受损，神经崩溃。体力疲劳是客观的，必须设法消除。

脑力疲劳的表现是倦于工作，没精打采，懒洋洋的，心头烦躁，百无聊赖；结果注意分散，思想混乱，反应迟钝，情绪不安，不但工作效率降低，甚至麻痹、瘫痪，使工作完全进行不下去。脑力疲劳是主观的，经鼓舞，提起精神，疲劳也即消散。

其实，体力疲劳与脑力疲劳是紧密相连的、相互影响的，极度的体力疲劳很容易使人懒于动脑，昏昏欲睡；而极度的脑力疲劳，又往往使人觉得四肢乏力，懒于动弹。

影响疲劳的因素，研究认为：

其一是心理因素。包括操作者的性格、气质、能力及当时的情境，受到暗示等。如粘液质者可以干很长时间的单调重复工作不易疲劳，而多血质者则极易疲劳，又如干有一定难度的工作，能力差者就比能力强者容易产生疲劳。

其二是工作速度。工作以适中速度进行，持续的时间最长，即不易疲劳。这种现象与长跑赛相似，长跑时，运动员一般是平均使用力气跑完全程。这一因素的影响，重体力劳动中表现得尤为明显。

其三是工间休息。工间休息应在感到非常疲劳之前进行，疲劳越深需要休息的时间越长。因此，次数多、时间短的休息最佳。

消除疲劳的途径是休息和进食。进食以含有水份、盐份、糖、淀粉、维生素B、维生素C者为佳；休息以放松肌肉、松弛神经为主。

9.12 烟与酒

——消除疲劳之一

有人为了消除疲劳，求助于烟、酒等刺激品，还说什么“酒过三巡，赛过南面王”、“饭后一支烟，快乐如神仙”，是这样吗？

酒在古代，是作为药用的。一个人完成了工作任务或劳累一天后，或招待朋友，喝上三杯两盏，松懈松懈，助助兴味，自是佳事；但是，喝过了量，或在工前饮，那无疑于自寻罪灾。

科学实验表明，喝酒能使视觉昏迷。工作前喝酒，看不见笔在哪里，篮球目标在哪里；观察能力降低，细小的字体不能辨别；驾车只看见一线路面，来车和附近的东 西 看不见，和飞行员缺氧相似。喝酒还可困迷听觉；听人呼唤、听音乐节奏，都不灵敏。喝了酒则气力软弱，不稳定，降低动作的灵活性和准确性，表现迟钝。喝了酒，就难学习新的知识和动作，妨碍对新事物的记忆，语不经心。喝了酒，辨别和判断力衰弱；过了量，还会越过墨绳，辨别和判断出错，

等等。

有人对酒精中毒效应做了实验，结果是：

酒精中毒效应

饮 酒 量 (单位一英两， 标准浓度90)	血液中酒精含量 (约计%)	效 应 (体重150磅)
1	0.03	一般无效应
2~3	0.06	温暖、轻松、兴奋感、轻度肌肉障碍
3~4	0.09	某种不受限制的行为和夸张的情绪表现， 较多的肌肉障碍
5~6	0.12	反复无常的行为，摇晃，相当多的肌肉 障碍，言语含糊不清，显然醉了
10~12	0.25	严重的知觉与肌肉障碍(看见双象、跌 倒)，可能完全失去知觉
25	0.50	完全昏迷，可能死亡

注：1.一英两=0.567市两=28.3克

2.在国外，血液酒浓度是法律上用作确定酒精中毒的依据，一般规定是
0.1~0.15%

酒是什么东西，至此不言自喻。难怪民间咒骂它：

酒是穿肠的毒药！

烟能消除疲劳也无科学根据。恰恰相反，烟的害处却为大量的事实所证明，据统计，全世界一年因抽烟而导致死亡者达250万人之众。经化验，烟中含有苯并芘和亚硝胺等致癌物质。肺癌死亡率，抽烟者比不抽烟者高10.8倍。在男性肺癌者中，抽烟者占96%以上；未满20岁开始抽烟者，占肺癌病的1/3。喉癌发病率，抽烟者比不抽烟者高6~10倍；喉癌

患者中96~98%是嗜烟者。还有研究报告称，母亲抽烟将影响胎儿的健康。更有研究报告，不抽烟的人呼吸为烟所污染的空气，对健康极为不利。在事实面前，国外的一些香烟制造厂家，不得不在烟盒上标明：“吸烟危害健康”！

难怪民间咒骂着：烟是裹着棉花的炸弹！

十分清楚，抽烟百弊无一利，喝酒弊多利少，无助于疲劳的消除；而且一经用上，就会生瘾。上了瘾，要戒就不容易了。平时，人们用了它，之所以觉得对疲劳似乎有些缓解，那完全是因为“过瘾”的缘故，纯属错觉。

9.13 积极地休息

——消除疲劳之二

疲劳既是保护性抑制，消除的办法就只有休息了。

休息有两种：一是静态休息；一是动态休息。

所谓静态休息，有静站、静坐、静躺等，主要的是指睡眠。彼得洛娃实验表明，狗25天不进食还能活着，而5天不睡眠就死去。据统计，在6年中每天睡眠不足4小时的成年人，其死亡率要比每天睡7~8小时的人高18%。同时，还有科学研究指出，每晚睡眠超过10小时的成人，其死亡率比那些每晚只睡7~8小时的人高出80%。这些资料有力地表明，睡眠不足影响健康，而睡眠超限度亦影响健康。一般需要睡眠的时间是：1岁左右幼儿每天14~15小时；2~3岁为12~13小时；学龄儿童9~10小时；青少年8~9小时；成年人7~8小时，老年人5~8小时。

人睡眠时，能抑制细胞功能的毁坏，使疲劳的细胞逐步恢复功能。睡眠的好坏并不单纯看时间的长短，还要看睡眠的质量，即睡得熟不熟。因此，如何睡眠，大有讲究。一般要求

睡时穿松软、舒适睡衣；要定时睡，睡前一小时左右不要看容易引起过度兴奋的书，停止紧张的脑力或体力劳动，不吃有刺激性的东西等。

所谓动态休息，是指用调换活动的方式调剂精神，恢复疲劳。这种活动的方式，有文娱活动、体育活动，或用一种学习和工作代替另一种学习和工作。马克思把演算数学题，作为理论研究后恢复脑力疲劳的方法；爱因斯坦则在工作之余拉小提琴、划船、旅行。

有个工厂做了改变活动方式实验：工作两小时，活动15分钟，其休息方式与效率增加的关系是：

休 息 方 式	效 率 增 加
坐椅，完全宽弛	9.3%
坐椅，谈天，抽烟	8.3%
听音乐	3.9%
喝 茶	3.4%
散 步	1.5%

专家们认为，脑力劳动后休息以体力活动至上；体力劳动后休息以静休或脑力活动为佳。

9.14 心理的保护性反应

——厌倦对劳动的影响

厌倦似乎与疲劳差不多，其实是两个截然不同的概念。厌倦和疲劳两个状态，对人的劳动能力都产生消极影响，都是人的不适感觉，这是共同点。不同点在于：疲劳状态是由

脑力劳动或者体力劳动的繁重引起的，而厌倦状态在轻松不累的劳动中也会出现；疲劳状态是一个具有阶段性的过程，而厌倦状态呈现为起伏的波状曲线，也就是说疲劳的后果是劳动能力的下降，而厌倦是劳动的波动；疲劳状态加剧心理上的紧张，而厌倦状态则减轻心理上的负担。

厌倦的机制，维诺格拉多夫认为是“千篇一律复现着的刺激物的抑制作用是厌倦感的生理学基础，脑皮质受刺激区越是局限，即产生刺激的定型系统组成越简单，抑制作用表现得就越迅速、越深入。”居然厌倦的机制是“抑制”，我们也就有理由视作是心理的保护性反应。

厌倦的表现有不满、心烦意乱、倦怠、无聊、无精打彩。心理学家的研究发现，厌倦与个人的智力和个性有很大关系。一个人的智力水平越高，就越有可能对重复单调的工作感到厌倦。相反，一个人的智力水平较低，却要他从事较复杂的工作，他倒有可能感到厌倦透顶。此外，外向性格的人容易对工作感到厌倦。有一个研究表明，那些对工作感到极其厌倦的女工，往往不喜欢生活中呆板的日常事务。她们喜欢娱乐活动，对家庭和个人的生活多少感到有些不满。而那些对工作不感到那么厌倦的女工，一般说来比较安分知足，对自己的生活较满意。

厌倦也叫单调，它的产生可以提前疲劳的来临。所以，要提高劳动生产力必须与厌倦状态作斗争，维诺格拉多夫提出5项措施。

(1) 将极为简单和单调的工序合并成较为复杂的内容、比较多样的工序。

(2) 定期改换每个工人的工序操作，即工序协同。

(3) 周期性地改变作业节律。

(4) 实行间歇。

(5) 启用其它刺激物(发挥背景音乐功能)。

另一位心理学家列维托夫则提出:

(1) 承担单调无味的工作时,必须深刻认识其必要性,那么动机、刺激在工作上的作用会提高,工作结果也很起作用。在每个工序上工人对自己工作成果,看得越清晰明确,他对自身的工作的兴趣越强,厌倦感就会越弱。

(2) 应当努力在单调乏味的工作中发现有趣味的内容

(3) 应当设法提高操作动作的自动化程度,为的是分散注意力,比如思考有趣的事情等。当然,只有从事乏味而且简便的操作时用之。

(4) 创造旨在减轻乏味感的外界环境,在某些情况下,例如将作业由室内转到露天环境,以便减少单调感。

(5) 播放背景音乐。

9.15 工作丰富化

——消除厌倦之一

据调查,从事单调操作的工人,大多数在上午上班后一小时和下午上班后半小时便进入疲劳状态,工作效率开始下降。从体力上说,这两个时间正是工人一天工作中的最佳时间,疲劳的产生显然是由单调而引起的心理厌倦,怎样消除它呢?且看国外某大公司对处理股东来信的改革实例:

这个公司有一组女职员专门负责回答股东的来信,其办法是从处理来信的现成通用模式中摘取段落,加以拼凑,而后加以称呼和结尾交负责人签字批准,统一付邮。这条流水线,有条不紊,节节相扣,可以确保回信无误。然而,女职员们无精打彩,工作效率低,需要负责人改正的差错也多。

后来，进行了改革，公司委以权力，责成一个人负责一个方面，全权处理，以自己的名字回信，自己付邮，不再由负责人审阅。结果，每个职员都钻研业务，成了某一方面的里手行家，效率高，回信的质量也高，解决了该公司长期棘手的问题。

这个实例启迪着人们：在现代工作分工十分精细的流水作业中，每个工人所从事的操作单调得像机械一样，无法得到像个体劳动者那样的心理满足，厌倦在所难免。解铃还须系铃人。因此，要消除厌倦，必须从消除厌倦的罪魁祸首——单调入手，使工作丰富化。但是，话说回来，哪样工作不单调呢？遇上单调就可以甩手不干吗？因此，消除厌倦还得从主观上努力，增强工作动机与意向，在劳动成果中去体味价值，调动工作积极性。

心理学家赫茨伯格，依据动机保健理论，提出消除厌倦的方法。

- (1) 去掉对职工的某些控制，增加他们个人的工作责任。
- (2) 可能的话，给予职工以自然完整的工作单元。
- (3) 在工作中给职工更多的权力和自由。
- (4) 定期把生产报告直接告诉职工，而不是告诉监工。
- (5) 鼓励职工承担新的更困难的工作。
- (6) 给职工以高度专门化的工作，使职工成为某一具体工作或操作的专门家和能手。

要做到这些，要冲是对现行的或传统的工作结构进行改革，使之符合于工作丰富化的要求；核心是管理者的观念更新，从把职工作为劳动力的观念中解放出来，让职工充分参与企业的民主管理。

9.16 劳动条件的个体化

——消除厌倦之二

疲劳和厌倦，特别是厌倦，在很大程度上取决于劳动条件。因此，我们要消除厌倦，必得探讨劳动条件的合理化与个性化，以期使疲劳和厌倦降低到最小限度。

劳动条件个性化的中心课题之一，是根据职工的心理素质为其分配工作。人的心理素质有差异，而不同行业对人的心理素质的要求也不一样，这就完全可以按职工的不同心理素质分配其工作，让他们发挥自己的特长、回避自己的弱点。

普罗特金在第聂泊特洛夫斯克的一家设计院，考察了设计人员的活动。结论是：外向性设计人员适宜承担集体性设计任务，内向性设计人员适宜于一个人完成的设计任务。性格不同，完成任务的操作方式也不同，各有各的优势，各有各的弱点，就其长效率倍增，就其短则事倍功半。

怎样才能知道某人在哪些方面有优势呢？可从生理缺陷、反应时速、感受性和耐受性等方面，对职工进行测定。

“生理缺陷测定”，可以通过一般体检进行根据生理要求与工种的关系进行安排，如色盲的人就不能搞美术和涉及彩色信号辨别的工作等。

“反应时测定”，主要测定个体神经系统对外界反应的敏捷程度，以刺激信号发出到被试作出反应的时间为尺度。如反应时速慢的人，就不适宜于当司机、操纵高速精密设备等。

“感受性测定”有两种：一是绝对性感受性测定，即测定外界刺激达到多大程度受测者才能感觉到，如微弱的声音

传来时，被测者在声音达到多大强度才能感觉到；一是差别感受性测定，即测定外界刺激的变化达到什么程度时受测者才能感觉到，如在手托1千克重物的情况下，至少要加多重的东西在上面被试者才能感觉到确实增加了。

“耐受性测定”测定职工对各种强烈刺激的忍耐程度，及在强刺激下的心理状态。如挑选钢铁工人可测验其耐高温的品质如何；挑选潜水员要测其耐水压的能力如何等。

劳动条件个性化的中心课题之二，是个性调节。既要考虑劳动性质与劳动者个性之间的合理配对，选择工作岗位、工作任务；还要根据劳动者的个性特点，使生产环境（照明、劳动进度和制度、背景音乐等）个性化和合理化，不求强行的划一。

9·17 省时、省力、合乎科学

——劳动的时动设计

时间是没有弹性的，并不因为某人珍惜时间，一分钟就可以成为61秒；而人的体力是有限的，并不因为某人有某种愿望，就可以像机器一样无限止地运转而不产生疲劳。那么，怎样提高劳动效率呢？

美国的泰勒做了研究，他选择一个工作效率高的车工，对这个工人的全部操作过程进行电影摄影；把车工的操作活动分解为若干基本动作，并用秒表把每个基本动作所需要的时间记录下来；取消无用动作，保留有用动作，并以它们组成新的操作方法；把有用的动作所需的时间相加，再加上一点必要的或不可避免的停滞时间，就是所允许的最佳操作时间。据此，便可以定出工时定额，从而确定每日的合理工作量。

泰勒的研究已过100余年，今天我们所实行的工时定额、

计件工资等，就是从泰勒的原理中脱胎出来的。

后来，吉尔布雷思在泰勒研究的基础上，进行了动作的有效研究。她在工人面前放置一个“微小动作指示计”和照相机，记录工人在一天内不同时间的各种劳动动作。她还用“周期时间记录器”，把电灯泡系在工人的手指上、身体或材料的某个部位上，用摄取光的运动路线的方法，来研究动作的路线，以寻找和发现多余的、不科学的动作。进而，提高简化操作以提高效率、减低疲劳的设想。

建筑工人运用吉尔布雷思的研究成果，把原光砌砖的18个动作减少为5个，每小时砌砖量由120块提高到350块。贴鞋油盒商标的女工原先的工效是每40秒贴24个。运用吉尔布雷思原理，工效提高为每20秒贴24个。看来，颇有点“立竿见影”。

人类的解放在于自身，每个人所从事的工作，只要加以检查，都有些无用的、无效的动作，我们要提高自己的工效，必须动脑筋，改进和压缩动作，使整个操作过程的动作协调起来。比如：手的动作应尽量在指、腕、前臂、上臂、肩的范围内，将涉及的肢体缩小到最小限度；双手和双臂的活动尽量同步进行，并对称、协调；除规定的休息时间外，双手不应同时空着；尽量采用圆滑的曲线运动，少用甚至不用突然改变方向的直线运动；尽可能利用惯性以帮助动作进行；尽可能多用冲击式的动作，少用比较固定和受控制的动作；动作应尽可能用其轻松自然的节奏；尽量解除手的工作，让脚分担部分动作等等。

若如此，则我们的劳动就可以省时、省力，合乎科学，减少疲劳，提高工效。

9·18 高质、多量、合乎科学

——劳动的方法设计

方法对头，事半功倍；方法不对头，便事倍功半。这是每一个人都有所体验的，但作为理论去认识，重视还是远远不够。

科学家们对人类常见的7种负重方法，进行了实验研究，其间以人体的耗氧量作为是否省力的指标。参加实验的是7位正常健康的志愿人员，他们每人被要求负重30公斤，按规定的速度和路线步行1公里，7天内每天采用一种负重方法。这7种方法是：单肩挎、头顶、双肩背、前额顶（将负载物装成一袋，放在背上，用一系带套在前额上）。双肩扛、轮肩担（用左右肩轮流挑）和双手提。结果是：

负 重 方 法	耗 氧 量
单 肩 挎	100
头 顶	103
双 肩 背	109
前 额 顶	114
双 肩 扛	125
轮 肩 担	129
双 手 提	144

耗氧量最少的是单肩挎，以它的耗氧量为基数100。显然，单肩挎耗氧量最少，最不易产生疲劳；耗氧量最大的是双手提，最容易产生疲劳。

科学家们结合其他有关研究，找出最佳负重方法：负重物的位置以不妨碍负重者的正常平衡姿势和重心为佳；负重方式要以负载物的重量、形状和搬运的距离为转移，轻载宜采用高位，重载宜低位，近距离搬运对方式的要求较松；负重的方式还要以负载者所从事的活动为转移，比如登山需腾出双手，用前额顶就比较适宜等。

负重如此，其它的操作又何尝不是如此？任何操作都有许多不同的方法。俗话说“苦干不如巧干”，这个巧干就是根据具体的任务，寻找并设计出可使产品高质、多量，原材料消耗降低，劳动强度减少，保障安全生产的最佳方法。

在实践中做有心人，善于总结，我们每个人都可以设计出适合自己的科学方法。

9.19 小米加步枪

——劳动的士气

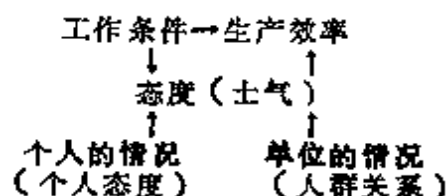
“小米步枪胜过飞机大炮”，这条真理已为中国革命所证实。生产劳动中也存在这类现象吗？存在，美国的霍桑实验做了证明。

霍桑是美国西方电器公司所属的一个工厂，专门生产电话和电器设备。该厂做了这么一个实验：两组女工干同样的活，但条件不同。一组作为实验组，照明度比平时低，另一组为对照组，照明度同平时一样。实验结果表明，实验组尽管照明差，而产量不仅没有降，反而有所增长。于是，实验者又改换其它条件，如变换工作时间、改变工资计算方法、增加休息时间等，都出乎意料，实验组的产量仍在增加。后来，干脆把改变的条件，其中有许多是为工人增加福利的，统统取消，以为这样一来肯定会造成工人不满，影响产量。

谁知又出乎意料，产量仍在增长，而且打破了以往的纪录。

这是什么原因呢？通过个别交谈的资料分析，原来是女工们被作为实验，意识到是在测量她们的生产率，感到自己是特殊人物，受到人们的极大注意和重视。因此，她们把每次变化工作——或改善或降低，都看作是提高产量有利的，越来越努力工作。

这个实验有力地说明这样一个真理：在生产中，人是最根本、最活跃的因素。人是社会的人，是有意识的人；因此，人的劳动积极性就成了影响产量的举足轻重因素。而人的积极性不仅取决于个人的素质，还取决于家庭、社会生活以及企业中人与人之间的关系，其模式可图解为：



据此，我们可以得到如下的启迪。

一是，生产率是个极其复杂的问题，不仅受物理的、生理的因素影响，而且还要受心理的、社会的因素影响。因此，提高生产率，既要积极地改善工作条件，还要积极地提高劳动者的劳动积极性（士气），两者不能偏废。

二是，影响人劳动积极性的因素，除了物质条件以外，还有社会和心理因素。因此，调动劳动者的生产积极性，既要考虑物质的措施，还要考虑到精神的措施，两者有机结合，不同类型的人不同对待。

三是，人的社会与心理因素，与单位内平行、上行、下行的人际关系直接关系。因此，调动劳动者的劳动积极性，要花大力气调适、融洽劳动者的平行、上行、下行的相处气

氛，合作共事，为同一目标共同努力。

9·20 胡萝卜加大棒

——人性假设之一：经济人

“经济人”，也称“实利人”，是西方的管理理论之一。

“经济人”的理论认为，人的一切行为都是为了最大限度地满足于私利，劳动是为了获得经济报酬。这个理论的基本内容为：

(1) 多数人天生是懒惰的，他们都尽可能逃避工作；

(2) 多数人都没有雄心壮志，不愿负任何责任，而甘心情愿受别人的指导；

(3) 多数人的个人目标都是与组织目标相矛盾的，所以必须用强制、惩罚的办法才能迫使他们为达到组织目标而工作；

(4) 多数人干工作都是为了满足基本的生理需要和安全需要，只有金钱和地位才能鼓励他们努力工作；

(5) 人大致可以分为两类，多数人是类似上述。另一类能够自己鼓励自己、克服感情上的冲动。这些人才能负起管理的责任。

“经济人”这种理论与我国荀子的性恶论：“今人之性，饥则欲饱、寒则欲暖，劳而欲休，此人之情性也。”可以说是不谋而合。

既然人是天生的好逸恶劳，工作是为了经济报酬，当然待之只有“胡萝卜加大棒”了，诱之以利，惩之以罚。基于这样的见解，经济人理论的泡制者，对劳动管理的措施必然是：

(1) 管理工作的重点是在提高生产率, 完成生产任务方面; 而对于人的感情和道义上的责任不是管理者考虑的问题。所以管理就是计划组织、经营、指导、监督等;

(2) 管理工作是少数人的事, 工人只有听从管理者的指挥而无权参与管理;

(3) 在奖励制度方面, 严格制定定额, 实行计件工资, 以金钱刺激工人干活; 同时, 对消极怠工者采用严厉的惩罚措施。

“经济人”理论的执行者, 在表面上有的表现得很强很硬, 有的则相当温和, 特别是在工人的压力下, 不温和也得温和。他们摆出一副“菩萨心肠”, 开口关心工人的福利, 给工人某些发言权, 强调劳资调和, 闭口和为贵, 制造良好的心理气氛等; 但是, 当工人提出要求时, 他们不予满足, 最终在事实面前露了馅, 还原了其“经济人”的丑恶面目。

“经济人”理论代表了资本主义向垄断过渡早期的管理理论, 现已过时, 但其影响不可低估, 有些人认为: 只要

“钱书记”作动员, “奖书记”作总结, 职工的积极性就会充分调动起来, 企业中的各种思想问题就会迎刃而解; 有些人压制和打击工人的合理批评等等, 不能不说是中“经济人”理论的毒。

9.21 关心人、满足人的需要

——人性假设之二: 社会人

“社会人”, 也称“社交人”, 是西方的又一种管理理论。

“社会人”的假设, 是由霍桑实验的主持者梅奥提出。

的。这个假设认为：人们在工作中得到的物质利益，对于调动人们的生产积极性只有次要意义，人们最重视的，是在工作中与周围的人友好相处。良好的人际关系对于调动人的生产积极性，是决定性的因素。

这种强调人际关系的思想，与我国的俗语“天时不如地利，地利不如人和”，可以说一脉相承。

“社会人”理论的主要论点如下。

(1) 传统管理把人假设为“经济人”是不完全的，人是“社会人”，除物质条件外，社会心理的因素对人的生产积极性有很大影响。

(2) 传统管理认为生产效率主要取决于工作方法、与生产组织，而霍桑实验表明，生产率的高低与降低和工人的“士气”有很大关系。而社会生活，人与人的关系都是影响士气的重要因素。

(3) 传统管理只注意“正式组织”，而霍桑实验发现在正式组织之外，群体中还有“非正式组织”的存在。这种非正式组织中，有其自定的行为准则，在相当大程度上决定着工人的行为表现。

(4) 霍桑实验还提出新型领导的问题。领导者在了解人们合乎逻辑行为的同时，还须了解不合乎逻辑的行为，找出其中的真正原因。要善于倾听职工的意见，并注意使正式组织的需要与非正式组织的需要加以协调。

根据这种假设，“社会人”理论在管理措施上提出：

(1) 管理人员不应只注意完成生产任务，应把注意重点放在关心人、满足人的需要上；

(2) 管理人员不能只注意指挥、监督、计划、控制和组织等，应更重视职工之间的关系，培养和形成职工的归属

感和整体感；

(3) 实行奖励时，提倡集体的奖励制度，培养集体精神；

(4) 管理人员应在职工与上级之间起联络人的作用。一方面倾听职工的需要和了解职工的思想感情；另一方面，要向上级呼吁、反映。

从“经济人”的假设到“社会人”的假设是进了一大步。这种管理上的人性观改变并不意味着资本主义性质的改变，它只能说明资产者为了竞争的需要，不得不缓和劳资关系。尽管如此，“社会人”的假设是存在着一些“合理的内核”，可供我们批判吸收，洋为中用。

9.22 创造条件，发挥潜力

——人性假设之三：自我实现人

“自我实现人”，是西方的又一种管理理论，它是根据马斯诺的需要层次论而提出来的。马斯诺认为：人类的高级需要是最富有激励作用的，其顶峰就是自我实现的需要；人只要能充分发挥潜能，就可以把工作做好。

“自我实现人”假设的基本观点：

(1) 一般人都是勤奋的，如果环境条件有利，工作如同游戏或休息一样自然；

(2) 控制和惩罚不是实现组织目标的唯一方法。人们在执行任务中能够自我指导和自我控制；

(3) 在正常情况下，一般人不仅会接受责任，而且会主动寻求责任；

(4) 在人群中，广泛存在着高度的想象力、智谋和解决组织中问题的创造性；

(5) 在现代工业条件下，一般人的潜力只利用一部分。

显然，这种“自我实现人”的假设与“经济人”的假设截然相反，互为对立，它与我国孟轲“人之善也，如水之下也”的性善论，确是异曲同工。

这种“自我实现人”假设的管理措施如下。

(1) 在管理重点方面，“自我实现人”假设把注意力集中到创造一种适宜的条件，使人们能在这种条件下充分发挥自己的潜力，自觉地完成组织的目标。

(2) 管理人员的职能在于为发挥人的才智创造适宜条件，减少和消除职工在发挥自己的潜能时遇到的障碍。

(3) 奖励方式的改变，强调采用内在奖励。外在奖励如工资、提升、良好人际关系等；内在奖励如工作中获得知识，增长才干，充分发挥自己的潜能等。主张管理的任务在于：创造一个可以允许和鼓励每个职工都能从工作中得到“内在激励”的环境。

(4) 管理制度的改变。要保证职工能充分地表露自己的才能，使工作变得更具有挑战性，即在完成工作中能充分应用自己的潜力并获得可期望的成就。如果总是从事一些简单重复的工作，就失去了工作的挑战性；因之工作需要丰富化、扩大化等。

“自我实现人”的假设，是资本主义发展到高度机械化，把工人绑在机器上导致士气低落时代，抛出来的理论。从理论上讲，人既不是天生懒惰的，也不是天生勤奋，因此它同“经济人”理论一样，是错误的。但是，它提出的诸如创造条件发挥职工个人才能、把奖励分为内外在主张集体奖励、领导应相信职工的独立性和创造性等，值得我们借鉴。

9·23 走出丛林之路

——人性假设之四：复杂人

“复杂人”的假设，又称“机变理论”，是西方新近的一种管理理论。“复杂人”的假设认为：“经济人”、“社会人”、“自我实现人”的假设都有一定道理，但不能适应一切情况。因为一方面人的本身很复杂，另一方面人是在不断变化着的；因此，对人的管理方式应随情况的不同而改变，没有同一的、固定的模式。

“复杂人”的主要论点有5点。

(1) 人的需要是多种多样的，而且这些需要随着人的发展和生活条件的变化而转变。每个人的需要不尽相同，需要的层次也不尽相同。

(2) 人在同一时间内有各种需要和动机，它们会发生相互作用并结合为统一的整体，形成复杂的动机模式。

(3) 人在组织中的工作和生活条件是不断变化的，因此会不断地产生新的需要和动机。

(4) 一个人在不同单位或同一单位的不同部门工作，会产生不同的需要。

(5) 由于人的需要不同，能力各异，对于不同的管理方式会有不同的反应。因此，没有一套适合于任何时代、任何组织和任何人的普遍行之有效的管理方法。

从“复杂人”假设出发，提出的管理措施，是要求管理人员根据具体人的不同情况，灵活地采取不同的管理措施，就是说，要因人而异，因事而异，不能千篇一律。

“复杂人”理论是莫尔斯和洛希于170年代提出的，在西方很受重视，目前有许多人在进行实验或试点，被誉为是

管理理论中“走出丛林之路”。

就理论体系而言，“复杂人”的假设是烙着历史唯心主义的烙印，只注意个性，而忽略了人的共性，即人在生产关系中所处的地位的阶级实质，把人抽象了。但是，应当承认，它含有一定的辩证法因素，强调根据不同的具体情况、针对不同的人采用灵活机动的管理措施，对我们的工作是有启发性的，必须肯定。

9·24 保健与激励

——调动积极性之一：双因素理论

美国心理学家赫茨伯格通过大量的调查研究，对调动职工的积极性，提出了双因素论，认为职工满意与不满意的因素是两类不同性质的事物：一种事物，当它存在时，可以引起满意，当它缺乏时，是没有满意，这一类称之为“激励因素”；另一类事物，当它存在时，人们并不觉得满意，而是没有不满意，当它缺乏时，引起不满意，这一类称之为“保健因素”。

赫茨伯格从他所作1844人次的调查研究中得出结论：造成职工非常不满的原因，主要的是公司的政策和行政管理、工资水平、工作环境、劳动保护、地位、安全、监督与关系等方面的因素处理不善。这些因素改善了，只能防止人们对工作不满意而造成的损失，不能使职工变得非常满意，也不能激发其积极性，促进生产率增长。这是一种维持现状的因素，只能防止疾病，不能医治疾病，像保健防病一样，故称之为“保健因素”，它是由外界所引起。

可图解为：

没有不满意（保健因素）不满意

赫茨伯格又从1753人次的调查研究中，得出另一结论：使职工感到非常满意的因素，主要是工作富有成就感、工作成绩能得到认可、工作本身具有挑战性、负有较大的责任，在职业上能得到发展成长等。这类因素的改善，能激励职工的积极性和热情，使人从内心受到鼓励，是一种促人上进的因素，能提高个人生产率。如果处理不好，也能引起不满，但影响不是很大的。像锻炼可以提高素质一样，这种因素的满足，可提高积极性，更好地发挥人的潜力，所以称之为“激励因素”。

可图解为：

满意（激励因素），没有满意

双因素理论告诉我们：

（1）只注意保健因素是不够的。保健因素的满足只能防止不满意的产生，但不能因此而生满意；只能使动机停留在原动机水平上，而不能激发新动机。如提薪、增加福利设施，改善环境等，只能起短暂的刺激与安慰作用，不能长久。

（2）更重要的是在保健的基础上，采用激励。如提高职工的主人翁责任感，给以挑战性工作、丰富工作内容、扩大工作范围等。

我们认为，双因素并不绝对，关键在于善于运用。比如，优化工作环境，如改善照明、绿化环境等，是保健因素，如果让工人从中体验国家和组织对自己的关怀，产生满意感和温暖感，就转化为激励因素，提高责任心，促进积极性。再如，发放奖金是对工人劳动的肯定与褒扬，是激励因素，结果搞平均主义，便转化为保健因素，给多不感激，给少就不干，节节加码，恶性循环。

正是：戏法人人会变，巧妙各有不同，管理学何大矣哉！

9·25 期望大，动力也大

——调动积极性之二：期望理论

美国心理学家弗鲁姆，对激励和领导行为做了大量而深入的研究之后，提出了一个新的理论——期望理论。

需要本身是一种动力，但在需要未得到满足之前，对需要者来说，只是一种期望。所以，需要作为一种动力，是通过期望表现出来的。动力大小与期望大小成正比，而期望大小又决定于两个因素：目标的价值与目标实现的可能性。因此，弗鲁姆的期望理论可以用这样的公式来表示：

激励的力量 = Σ (目标价值 $\times$ 期望概率)

目标价值，是指达到目标对满足个人需要的价值。同一目标，不同的人有不同的价值，如同是10元奖金，甲觉得是个数目，大力争取，乙则不屑一顾，同一目标，对一个人的不同时期具有不同的意义，如10元钱，在家无所谓，而在外盘缠短缺时却是一个数目。

期望概率，是指达到目标的可能性，个体认为可能性越大，吸引力就越大，积极性也越高。个体认为不可能实现的目标，对他没有吸引力，也起不了调动积极性的作用。“万元大奖储蓄”，谁不想当万元户，但是一万份只有一奖，中奖的概率太低，感兴趣者不多，银行改为头奖、二奖、三奖、四奖，而且奖不奖都有一定的利息，感兴趣的人就多了。

期望理论的核心是期望值，一个人对他所追求目标的价值看得越大，估计实现这个目标的概率越高，那么，他的动

机就越强烈，激励的水平也越高，其内部潜力被调动也就越充分；反之，亦然，如果目标价值或期望概率，有一项等于零，期望即为零。没有激励作用。

因此，就出现这样3种情况：

一是实际结果 > 期望值：格外地高兴，激发的力量倍增；

二是实际结果 = 期望值：预料之中，积极性维持在期望值水平，不会激起新的动机；

三是实际结果 < 期望值：出乎意料，会产生消极力量，发生挫折感。

9·26 不平则鸣

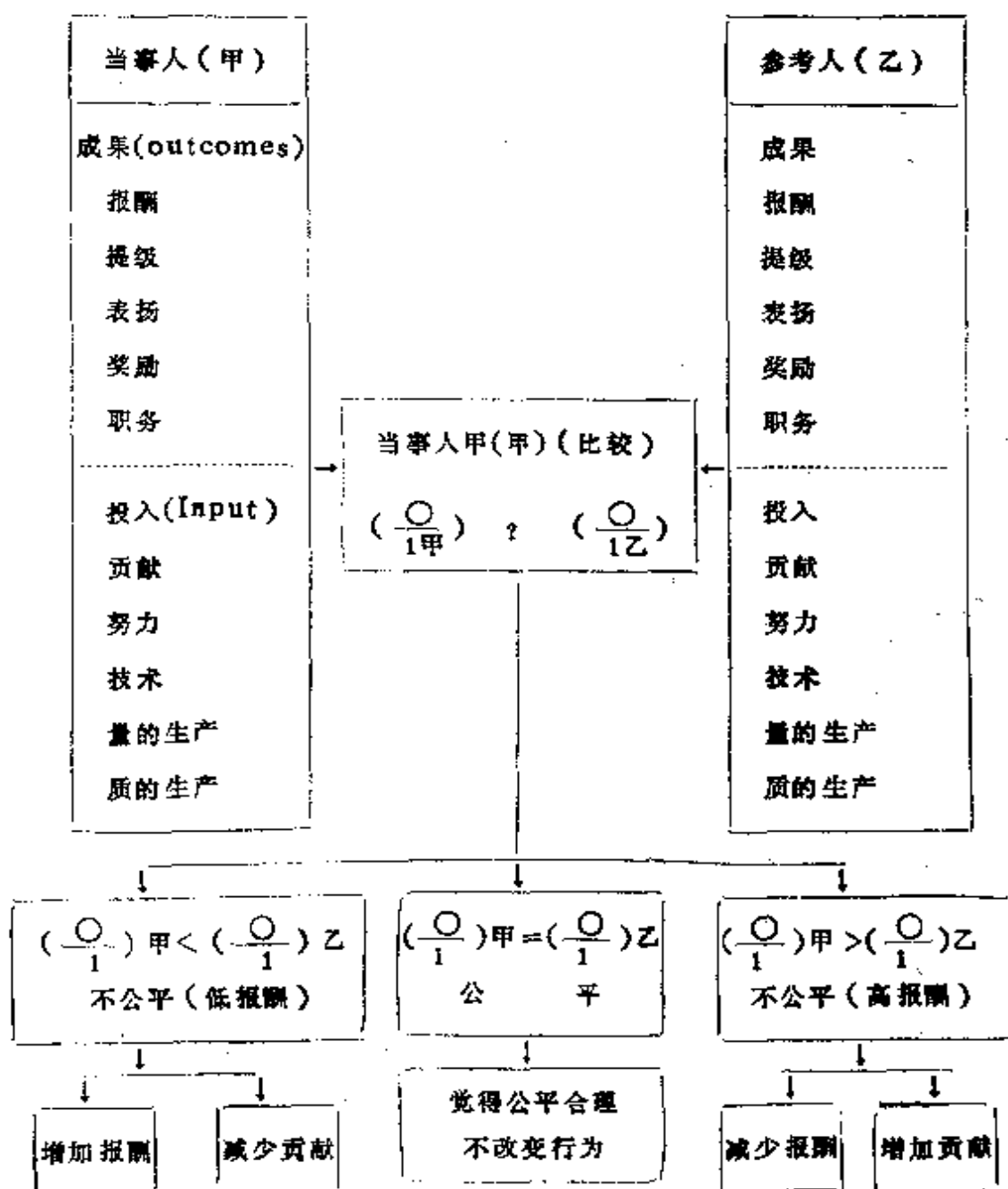
——调动积极性之三：公平理论

美国心理学家亚当斯，研究工资报酬的合理性、公平性对职工生产积极性的影响，提出了公平理论，认为：职工被激励的程度，不仅受其所得的绝对报酬，而且受到相对报酬（本人收入与相类似的工人收入的比较）的影响。

的确是这样。人们总是习惯于把他自己付出的劳动和所得报酬，与别人所付劳动和所得报酬进行比较；也会把自己现在付出劳动和所得，与自己过去的劳动和所得报酬进行比较。如果比较的结果证明是公平的、正常的，心情就会舒畅，努力工作；如果觉得自己比从事同类工作的人收入低，或是目前的收入不如过去，就会产生不公平感，甚至会产生怨气，影响工作的积极性。

亚当斯的公平理论，可用下式来表示：

$$\frac{\text{报酬}}{\text{贡献}} (\text{自己的}) = \frac{\text{报酬}}{\text{贡献}} (\text{别人的})$$



显然，起作用的关键因素是个人在比较中的均衡感觉。而这个均衡感觉是主观的，与个人的思想觉悟和人生观密切相关。

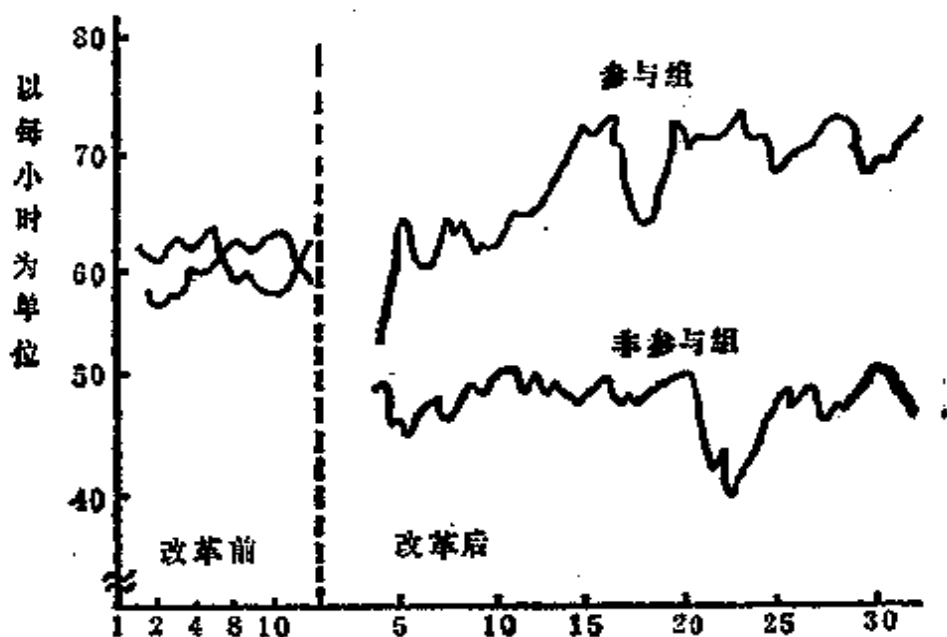
实践证明，明显的不公平会激发强烈的情绪，对比越明显，情绪越强烈，这是人们心理活动的规律。因此，我们做

人的工作时，不仅要注意个体的自身状况，还要注意到人际间的影响，力求平衡，防备不平则鸣。

9.27 让职工参加决策

——调动积极性之四：参与理论

美国一家公司要实行一项改革，这项改革涉及到要改变部分工人的工作性质和工作方法，估计会受到工人的反对。心理学家孟洛就此进行了实验。实验是这样设计的，把情况相当的工人分成两组：一组是参与组，对他们详细地说明为什么要实行改革，并组织工人讨论如何改变工作方法、如何降低成本等问题；另一组是非参与组，只对他们说明新的工作安排的新的计件制度，实验结果如图。



与改革前相比，十分显然，参与组改革后的第二天，产量就恢复到以前水平，三个星期后产量比改革前提高了14%，而且情绪稳定。而非参与组，改革后的产量下降

35%，一个月后并无好转，情绪低落，怨声载道，9%的工人离职，六个星期后情况更糟，当局只好解散这个小组。

两个半月之后，实验者把被解散的非参与组成员重新集合起来，按参与组的方式组织他们讨论改革方案。结果，这个组的产量迅速恢复，一个星期内便超过了改革前的水平，生产情绪相当良好。

为什么参与会有如此明显的成效？研究家认为：因为工人参与决策使他们明确了工作任务，而且还得到了与管理人員处于平等的地位，改善了双方的关系。

看来，孔丘的“民可使由之，不可使知之”得改成“民应使由之，更应使知之”。

参与管理，日本推行得最为卖劲。丰田汽车公司组织工人俱乐部，鼓励工人提合理化建议，即使不采用也给象征性的奖励，就是一个典型。还有什么生日送礼物、管工一起郊游野餐、设立调解职工纠纷的“健康管理室”、终身雇佣制等等，无它，目的在于给职工一种安全感，把职工与企业的命运拴在一起。

我国现行的“职工代表大会”制，是参与管理的创造性形式。遗憾的是有些头儿对职工不信任，不愿接受群众监督，不愿把权力交给职工代表大会，形成“工人在台下当家，领导在台上作主”局面。这样的局面，工人能当好家吗？领导能作好主吗？

9·28 高效率取得的诀窍

——调动积极性之五：活化理论

为什么同样的工作会有不同的工效？美国心理学家斯克特提出了活化理论。

所谓活化，是指人的大脑接受各方面来的刺激而产生的兴奋程度。

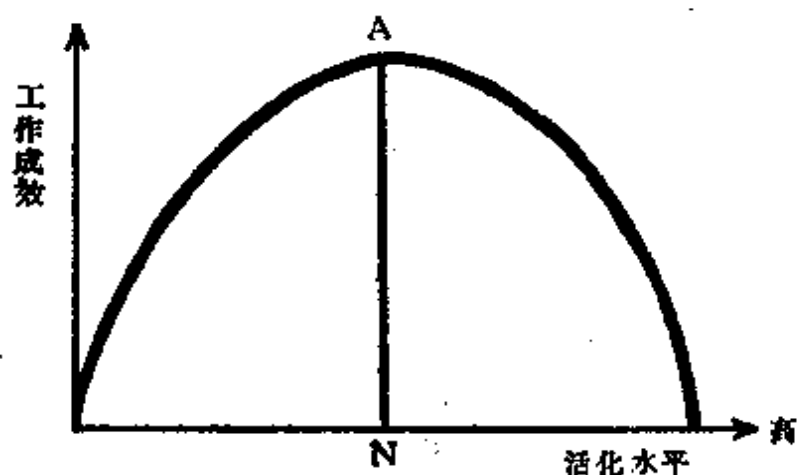
活化理论认为，一个人的工效往往决定于两个因素：能力和动机，可表示为：

$$\text{成效} = \text{能力} \times \text{动机}$$

动机是一种内隐变量，必须通过激励（活化）才能启动，化为推动某种行为的力量。动机决定于活化程度，活化程度又受激励水平的影响，可表示为：

$$\text{动机} = f(\text{活化程度}) = f(\text{激励水平})$$

研究表明，成效与活化水平之间的关系，是呈“倒U型”曲线，如下图：



为什么工作成效与活化水平会成这样的曲线呢？研究家们认为：活化水平低时，人对工作的警觉和注意水平都低，感官不灵敏，肌肉缺乏协调，工效就低。随着活化水平的提高，工效逐渐提高，在适中活化水平（N）时，工效最佳。活化水平再高，工效反而下降，因为高度紧张会使人的肌肉

失去控制，引起动作瓦解或精神疲惫；达到极端时，甚至会
使反应完全混乱，工作无成效。

可见，一个人能力的发挥，是有限度的，激励太高，因
为人们已经满足了预定的需要，激励作用便不起作用了。

那么，一个人的工作怎样才能取得高成效？记住：当
活化水平低时，活化与表现成反比；当活化达到饱和状态
(N)时，成效达到最高峰(A)；当活化超过饱和点(N)
后，成效与活化成反比。所以，取得高成效的诀窍，就在于依
据各人的具体情况，寻找活化的饱和点并维持在这个点上。

9·29 协同活动的组合

——群体的心理含义

“群体”也叫“团体”，顾名思义，是一些人的集合
体。这些人，如果彼此间没有心理上的联系、交往与影响，
只能称为“一群人”或“一堆人”，俗称“乌合之众”。如
电影院里的观众、公共汽车上的乘客、街头巷尾因某些突然
事件或因交通阻塞而聚集在一起的人群等。他们的聚集，虽
然在空间上和时间上有着某些共同点，但心理上谈不上有什
么明显的相互作用；所以，不能称为群体。

要称得上群体，必须具备3个条件。

一是“同群感”。集合体中的每个成员，不仅意识到自
己是这个群体的成员，而且意识到群体中其他成员的存在，
与之发生相互影响，建立起互为依存的关系与感情，有着
“我们感”。

二是“角色感”。集合体中的每个成员，都占有一定地
位，扮演一定的角色，执行一定的任务。比如：一个学术群
体，有会长、秘书长、委员和成员，各就其位，各司其职，

在头头（会长、秘书长等）的领导和组织下，开展学术研究，提高学术水平。

三是“目标规范感”。集合体中的每个成员，怀有共同的兴趣与共同的目标，如上述学术群体中，成员的共同兴趣是探讨学术，共同的目标是提高学术水平。目标是共同的，如何协调一致去实现它呢？这就导致规范的形成，大家共同讨论制度，共同遵从，如上述学术群体的规范就是该学术群体的章程。

同群感、角色感和目标规范感是群体的三大特征，也是区别是否群体的标志。

有时也有这样的情况，比如一些顾客排队买紧俏商品，自动组织起来维持秩序，进行编号，防止插档，或从顾客中推选出代表向商店进行交涉等。人一走，茶就凉，购买任务一完成，大家各奔西东，群体也就乌有了，这种从组织到解散，历时虽短，但却具备了群体的条件，即有组织结构，有共同目标，有带头人，还有防止外人插档的规范。所以，应承认它是一个群体——临时群体。

9.30 人以群分

——群体的分类

物以类聚，人以群分。

根据群体规模的大小，分为大群体和小群体。当然，大与小是相对的，一个工厂与车间比是大的，但与所属的公司比就小了。心理学区分群体大小的指标，是群体成员之间是否有直接的、面对面的接触和联系，凡是群体成员之间有直接的，面对面的接触和联系的，称小群体；否则，成员之间通过群体目标、各层机构间接接触和联系的，称大

群体。

根据群体的社会规定性，分为正式群体和非正式群体。正式群体，是指由正式文件规定的群体，成员有固定编制，有规定的权利和义务，有明确的职责分工，其头头或由上级指派或由群体成员选举。比如，党、团支部，车间，班级等，都是正式群体。非正式群体，是没有文件规定的、甚至不为社会所承认的群体，其构成（集结）是以个人间的好恶、喜爱等情感因素为基础的，其“头头”大多是自然涌现的。比如，学习工作上的密友，志趣相投的伙伴等，都是非正式群体。

正式群体是社会性的、以工作为基础的组织，成员所属由组织安排，个人的自由度不大，比如组织需要你到某车间去，你就必须去，除非有足够理由经组织认可后才能改变。非正式组织则是自然性的、以情感为基础的组织，你参与不参与，或今天参与明天不参与，悉从尊便。

如果非正式群体存在于正式群体内，通常被称为“小圈子”。

在群体分类中，有两个概念需要澄清。

一是“假设群体”，是指实际上并不存在，只是为了研究和分析的需要而出现。比如，青年、老年、男性、女性、工人、医生等。

二是“集体”。群体和集体都是人群的集合体。一般说，集体是群体发展到高级阶段的特殊形态，是个人间的关系以对个人有意义、对社会有价值的共同活动为中介的群体。它除了具有一般群体的特点外，还有其自身的特征。这些特征是：

就目标而言：更具有社会意义；

就组织而言：更具有纪律性；
就心理而言：更具有团结性；
就交往而言：更具有集体主义和同志关系。

9·31 规范效应

——群体的动力之一

一个群体，同一个社会一样，为使其成员的行为符合本群体的需要与目标，必须制定一些准则，共同遵守，以维护群体的存在。

这些行为准则，如果是正式群体，或由上级颁发，或由本群体成员讨论拟定，往往是成文的。如车间公约，或来自厂方，或来自车间公议之后写上几条，贴在墙上，以便大家遵照执行。如果是非正式群体，有的可能经过公议，有的并未议论，通过大家的行为而相约成俗，多是不成文的，不管成员意识与否，但它确实是存在的。

这些成文的或不成文的东西，通过舆论导演着成员的行为，使之标准化。导向这个标准化的机制：一是激励，勉励成员信守，例如赞许、人际关系的亲热、扩大个人意见在群体舆论中的份量等；二是制止，制止那些违背规范的行为，如谴责、人际关系的冷淡等。规范本身的作用，加上运转中产生的群体心理的作用，于是，哪一个成员想要毫无约束力地“天马行空”，那就恰如鲁迅所讽刺的“拔着自己的头发想离开地球”一样可笑了。

群体规范的形成，受模仿、暗示、顺从等社会因素的制约。美国心理学家谢里夫做了这样的实验：让被试坐在暗室里，看前方出现的一个光点，光点出现几秒钟即熄灭，然后让被试判断光点移动方向（其实，光点未移动，但在暗室中

看光点，因为无背景，会产生光点在移动的错觉）。经过几次实验后，每个人都会形成自己特有的反应模式，有的觉得光点向上移动；有的觉得向下移动；有的向左；有的向右；或者向右上、左下等。总之，反应模式各不相同。随后，让被试一起坐在暗室里看光点，边看边讨论。过一段时间，大家对光点移动的方向逐渐趋于一致。这就是说，大家在讨论过程中彼此模仿、暗示，形成一致的规范。

群体规范形成之后怎么样？谢里夫又做了实验。他把对光点实验形成规范后的被试，又进行单独判断光点位置的实验，结果每个人都保持群体形成的规范，都未恢复形成规范之前的个人原先的对应模式。

这充分表明了当一种规范形成之后，给每一个成员的行为起着定向作用，按规范行事不逾矩。群体之所以存在，依赖的就是这个规范的“粘合剂”作用；群体之所以能保持一致、发挥力量，依赖的也是规范这副“粘合剂”。

9.32 舆论效应

——群体的动力之二

群体舆论，是群体成员的意见与看法，表达着成员的某种信念，也可以说是信息沟通后的一种共鸣。

人们遇到某一现象，必然会产生不同的反应，带有一定的主观性。这些带有主观性的反应，经过公众彼此间的相互作用、影响，逐渐加以汇集，使个人的主观反应得以改变，最后形成一种相同的看法。这就是舆论形成的过程，与规范的形成大致相似。所不同的，舆论偏于意识，规范偏于行为。

舆论的作用是评论，由于它是人们比较一致的看法，所以对所涉及的人有巨大的心理压力，能在很大程度上左右事

态的发展。比如，群体成员之间为了某一问题发生矛盾与冲突，大伙对此作出评论，理屈的一方会从众而停止争吵，作出让步。有时，一个人行为失检，在舆论压力下，慑于人言可畏，会有所收敛。公共场合下的矛盾与冲突，在人们的一致舆论下，也会较快解决。

舆论的功能是多方面的，主要表现在四方面。

一是对舆论者而言，参加议论的人，可以通过舆论的传播，表达自己的思想感情，既得到与其他成员交流信息，丰富自己精神生活的机会；又获得对群体活动主动参与的心理满足。

二是对舆论的人而言。被议论的人，或听取公论检点自己的过错，或慑于群威而约束自己的言论和行为。特别是正确、健康的舆论，能使那些偏离社会规范，但还没触犯刑律的人，悬崖勒马，不在错误的道路上滑得太远。

三是对下情而言，舆论能成为下情上达的工具，使领导者了解群众的思想、意志，从而不做或少做背离民意的事。

四是对上情而言，舆论可以成为上情下达的工具。领导者可以利用自己手中所掌握的舆论工具，宣传自己的政策和策略。事实上，一项新政策的实施，都是要借助舆论的力量，通过舆论的作用，使政策家喻户晓，深入人心，顺利推行。

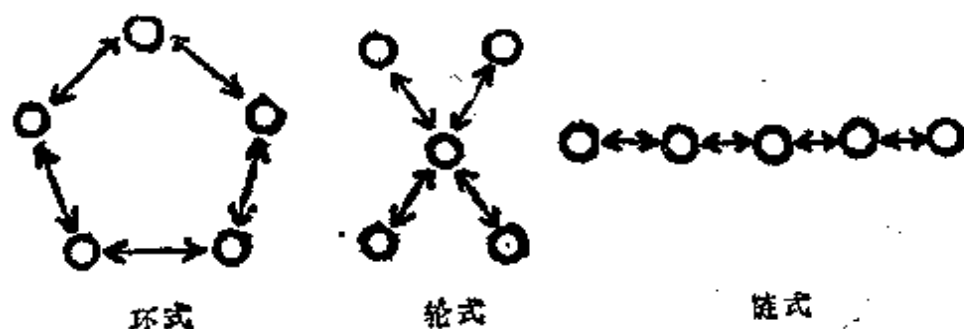
舆论有健康与不健康之分。健康的、正确的舆论，能够团结群众，鼓舞群众，阻止不道德的言论和行为的发生；不健康、不正确的舆论会瓦解人的斗志，造成混乱，给社会带来不安定。因此，我们一定要正确对待舆论，对那些正确、健康的舆论要充分利用，对那些不正确、不健康的舆论要加以积极引导，避免产生不良后果。

9.33 沟通效应

——群体的动力之三

沟通，就是信息的交流。在群体中，人们交往的路径（线路）形态称为沟通网络，它反映着群体的结构。

美国心理学家李维特对小群体的交往网络进行了研究，提出了3种交往形态，即环式、轮式和链式。



圆圈代表信息的传递者，箭头表示信息传递的方向。沟通模式假设由5人组成，其结果：

交往形态	环 式	链 式	轮 式
解决问题速度	慢	快	快
正 确 性	低	高	高
领 导	无	明 显	非常确定
士 气	很 高	低	很 低
适应工作变化	很 快	慢	慢

显然，不同型式的沟通网络，对群体行为的不同指标，有着不同的影响效果。轮式对解决问题的速率、正确度、群

体作业的组织化和领导人的产生会产生良好的效果，但对于士气和工作变化的适应则生不良作用；环式传递信息的速度比链式、轮式慢得多，正确性也差，但从情绪的角度具有士气高、效果好的特点；链式的传递效率高，但士气很低，遇到复杂问题适应就成问题。

这些情况告诉我们，作为群体结构系统的沟通网络，不论哪一型式，都有其优点，也有其缺点。因此，一个群体，究竟采取哪一种沟通型式，应视任务的不同进行选择。如果要求迅速、正确、容易控制，采用轮式沟通较好；如果任务不急，旨在提高士气，采用环式沟通比较理想；如果群体成员多，需分层管理，采用链式沟通比较有效。

众所周知，信息的沟通包括传达者、接受者、信息内容、信息载体等4个要素，传达者的文化背景上的差异，对所要传递的信息是否理解透彻；是否能考虑到接受者的接受程度，清晰地传递；是否在传递的过程中不受情绪因素所干扰；以及接受者是否怀有接受信息的情绪准备等因素，都会造成信息的失真或误差。

在这些因素中，研究表明，最大的阻碍是来自个人的心理动因，即掺入个人的主观态度。人们往往根据主观判断，推测对方的需要和情感，以至常常歪曲事实，导致误会。比如，一些下级揣摸上级的心理，向上级反映情况，报喜不报忧；对上级的指示不是如实理解，而是“各取所需”，猜测“弦外之音”。

9·34 凝聚效应

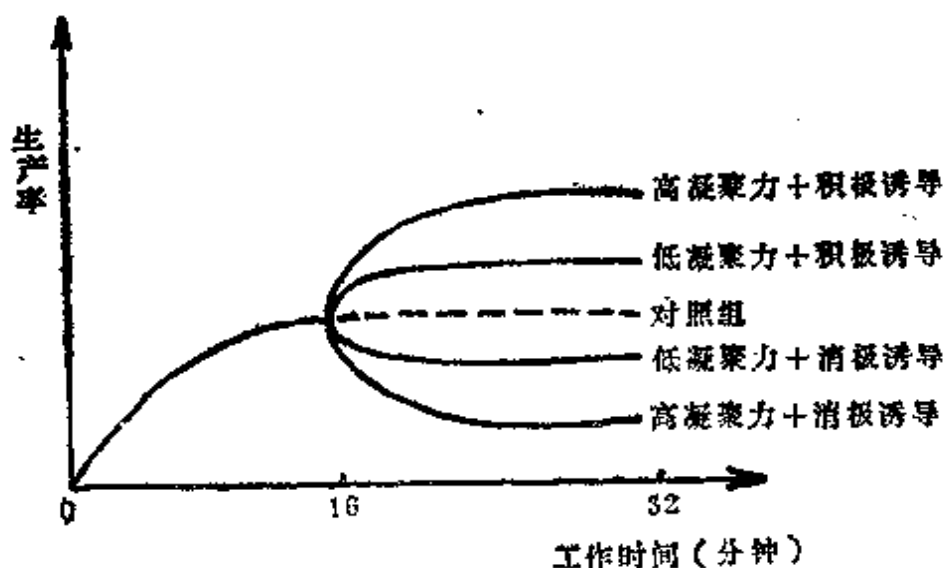
——群体的动力之四

凝聚，是物理学术语，指气体由稀变浓或变成液体的过

程。群体中，凝聚力是指群体对其成员的吸引力，既包括群体成员与整个群体的吸引，也包括成员与成员之间的吸引。这种吸引力，表现于群体成员对群体的自豪、忠诚、我们感、共同的看法和统一的步调等方面。

心理学家沙赫特做了群体凝聚力与群体生产率的实验。他将被试分为实验组和对照组，实验组又分为4个小组，分别在4种条件下制作棋盘。这4种实验条件是：高凝聚力+积极诱导；高凝聚力+消极诱导；低凝聚力+积极诱导；低凝聚力+消极诱导。“凝聚力”的高低由指导语的控制产生，“诱导”的积极或消极用递给被试的字条控制。字条是借群体（小组）其他成员的名义写的。积极的诱导要求增加生产；消极的诱导要求减慢生产速度。对照组的被试在没有上述两种控制条件下制作棋盘。

实验分两阶段进行：前16分钟，每个实验小组的被试都没有进行诱导，被试只收到中性的字条；后16分钟，每个实验小组的被试都收到6次诱导字条。结果是：



显然，在实验的第二阶段，两种诱导产生明显不同的效

应。无论凝聚力高低，积极诱导都提高生产率，而且高凝聚力组生产率最高；消极诱导明显降低生产率，而且高凝聚力组生产最低。

这个现象告诉我们，群体凝聚力是两重性的，随诱导而转移。正确诱导可以促进群体积极向上；不正确的诱导，会产生狭隘的小群体主义，无视社会的要求。所以，作为群体，通过加强成员感情提高凝聚力固然必要，但必须注意对成员的思想指导和教育，防止小群体主义，产生副作用。

群体凝聚力的高低，主要受下列因素影响：

一是目标认同，群体目标为成员所认同，既有社会价值又有个人意义，经努力实现后既提高群体威望又满足成员需要，凝聚力会增高。

二是领导方式。民主的领导方式，成员思想活跃，感情融洽，凝聚力最高。

三是外在压力。群体外有与之竞争的同类群体或其他压力，会增强凝聚力。

四是沟通方式。一般说环式型凝聚力较高。

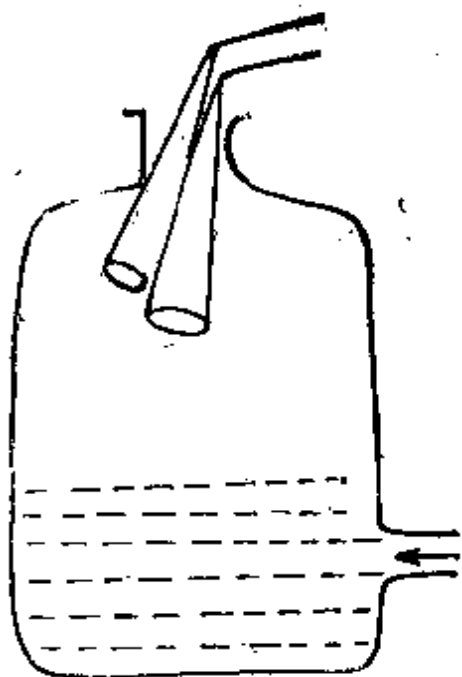
五是个性特征。群体内退缩、孤僻、不合作与攻击性的成员多，凝聚力便低。

9.35 竞争与合作

——群体的动力之五

群体中，所谓“合作”是指同属一个群体的所有成员，彼此互相共同接近或实现目标的行为；所谓“竞争”，是指群体中某个人或者某几个人为进入或接近目标而妨碍其他成员进入目标的行为。

美国心理学家明兹，设计了一个“竞争与合作的瓶颈实



验”如上图。一个大玻璃瓶里装有多多个纸做的圆锥体，每个锥体的尖端系着细绳连在瓶外，牵动绳子可以将锥体拉出瓶外。但瓶颈较窄，每次只能拉出一个。瓶底与一水管相接，可导水入瓶。实验是让几个被试各执一绳，要求尽其所能于最短的时间内将锥体拉出瓶外。如果时间过长，从瓶底逐渐上升的水就会把纸锥体浸湿。

实验者以指导语创设竞争与合作两种情境：竞争情境是对被试说，如果锥体没湿以前拉出瓶外，每人奖励25美分，失败则罚5美分；合作情境是对被试说，实验的目的是要看他们如何合作，以尽快的速度将瓶内所有锥体都拉出瓶外。

实验的结果表明：合作的成绩远远超过竞争。

心理学家道奇以自己的学生为被试，做了关于讨论“人类关系”问题的竞争与合作实验。他把学生分成两组，对甲组学生说，将以合作为基础打等级分数，视他们如何成功地对付乙组的情况打同一等级的分数；对乙组学生说，将以竞

争为基础给个人打等级分数，视个人对讨论“人类关系”问题的贡献大小给等级。

实验结果表明：合作解决问题的群体成员比竞争群体成员协调一致，较多地采纳相互间的意见，彼此能友好地对待，能更快地彼此记住姓名；相反，竞争解决问题的群体成员之间，很少沟通，误解较多，侵犯行为也较多，更多地表现出忧心忡忡。

根据上述的实验，并结合其它有关研究，可以归纳几点结论。

（1）如果工作比较简单，而且群体每一成员都能独立完成工作的每一程序时，个人竞争的工作效果优于群体合作。

（2）如果工作难度较大，而且有一部分成员不能独立完成工作的每一程序时，群体合作的工作效果优于个人竞争。

（3）如果群体成员的态度属于群体取向，而且又有明确的群体目标时，群体合作的工作效果优于个人竞争。

（4）如果群体成员的态度属于自我取向，而且工作本身又缺乏内在兴趣时，个人竞争的工作效果优于群体合作。

9.36 矛盾与冲突

——群体的动力之六

矛盾是普遍存在的，激化到一定程度，就会以一定的冲突形式出现。可见，矛盾与冲突实质上是一回事，只是一隐一现而已。任何群体，要想不存在矛盾，不发生冲突，都是不现实的。

心理学家们对于矛盾与冲突的见解是发展的。最初，认

为矛盾与冲突是消极的，只能起破坏作用，主张采取各种办法加以避免。近些年来，通过深入研究，认为矛盾有原则和非原则、冲突有建设性和破坏性的，不能一概地反对，应具体问题具体分析。

群体中成员与成员之间的矛盾与冲突在形形色色的，内容各不相同，原因也是多种多样的。一般是在如下几种情况下引起。

一是“信息基因”。人们信息沟通的渠道不同，彼此间又互不通气。比如，制订计划时，计划科与供销科发生矛盾冲突。计划科坚决主张多生产本厂的传统产品，因为其信息来源于上级的规划；供销科主张多生产新产品，因为其信息来源于市场调查。

二是“认识基因”。人们的知识、经验、态度、观点等的不同，对于同一事物会有不同的认识，于是引起矛盾和冲突。比如，人们在采用新设备、处理问题、发展企业的方式方法、用人等都会有不同的认识。

三是“价值观基因”。价值观是人对是非、善恶、好坏的一般概念。个人的价值观不同，当然会引起矛盾冲突。比如，有些领导人认为提高产量是企业的首要任务，有些领导则不然，认为质量的提高是首要任务；有人认为首要的是生产，有人则认为是经营等等。

四是“本位基因”。个人都在某一单位（车间、科室、班组）工作，处理问题时往往先着眼于本单位的利益，因而引起矛盾冲突。

怎样妥善处理群体内的矛盾冲突呢？

一是“协商解决法”。当部门之间发生矛盾冲突时，需双方派代表协商解决。要求双方顾全大局、互相让步，切忌纠

缠。比如，企业中两个部门在分配经费、担任任务方面发生矛盾冲突，需经协商，使经费分配合理，各自多承担任务。

二是“仲裁解决法”。协商无法解决，请第三者或较高层领导人出面调解，进行仲裁，使矛盾冲突得以解决。要求仲裁者必须有威信，持事公平。

三是“权威解决法”。当协商不能解决，又不服从仲裁时，由上级主管部门作裁决，按“下级服从上级”原则办理。权威解决法是强制手段，往往不能消除引起矛盾冲突的基因，因此只宜于在特殊情况下采用，防止扩大事态。

9.37 奖励与惩罚

——群体的动力之七

通过奖惩分明来调动人的积极性，心理学上称之为“因果法则”。

奖惩的机制是“强化”。对人的某种行为给予肯定和奖赏，使这个行为巩固、保持和发扬，叫正强化，即奖励；相反，对这个行为给予否定，使它减弱、消退，叫负强化，即惩罚。强化学说的一个重要原则，就是凡是直接或间接对社会做出贡献和成绩的人，必须给予肯定和奖励；否则，就等于这个行为没有价值，得不到社会承认，积极性就会消退，这种行为就无法持续下去。反之，凡是直接或间接对社会做出危害的人，必须给予否定和惩罚；否则，就等于社会默认它，其行为便维持下来，甚至变本加厉。

奖惩的第一原则是“公平性”。当奖当惩，必须让事实说话。事实材料必须建立在可靠的证据上，要经得起考验；不要建立在“总的印象”上，更不能凭个人的好恶，意气用事。

公平的另一层含义，是一视同仁，对事不对人，不要牵

扯到个人的某些历史或其它方面的情况。须知，事物是在发展着。那种“先进世袭”，把违反操作规程给国家造成损失说成“好心人办坏事”，不构成影响当先进而得奖；那种“后进遗传”，把破冰救落水儿童还要查一下“动机”，不足以摘落后帽子，仍要受处罚的垄断做法，是不得人心的。

公平的再一层意思，是一贯性，前后一致。不能一会儿松、一会儿紧。同样的事，在不同的时间，奖惩尺度不一的做法，是不会得到拥护的。

奖惩的目的在于扬善抑恶，促进事业的发展，所以奖惩的第二原则是“及时性”。及时奖惩是对人的行为提供及时的反馈和强化。心理学研究表明，对某一行为作出及时强化的效果比延时强化的效果要好得多。那种平时对待好人好事和坏人坏事，“研究研究”，甚至熟视无睹，到时候为了完成任务胡子眉毛一把抓的搞“奖励运动”，对事业的促进是有限的。而且这种算总帐的工作方法，会给一些投机者留下可钻之孔，“当先进，月底几天卖把劲；不受惩，月底几天留个神”。

奖惩的第三原则是“效价”。人的需要是各不相同的，同一奖惩对不同年龄、不同性别、不同职务的人，效果大不相同。所以，同样的奖惩，应采用不同的方式。心理研究认为：奖励可以多，惩罚应该少；奖励应以物质奖励和精神奖励相结合，精神奖励以激发主人翁精神和责任感为佳；奖罚要绝对保护被惩者的人格和自尊心，特别是女性更要留意。惩罚是手段，目的是教育，因此施惩前后要对被惩者做过细的思想工作。

9.38 责任感与胜任感

——群体的动力之八

影响人们积极性的激励因素，有环境因素和个体因素两种。其中，个体因素是最重要、最根本、最终起作用的因素；而环境因素，只有通过个体因素的中介与折射，才能转化为动机，支配行动。

心理学研究表明，个体因素极其繁多，职工作为企业的主人，激励他们的积极性，最为有效的，是激发他们的企业主人翁责任感和对工作的胜任感。

怎样激发职工的企业主人翁责任感呢？

一是，必须尊重职工的企业主人地位和保证其主人翁的权力。

主人翁的地位与主人翁的权力，是相伴而生的，因为地位必须以权力为保证。没有权力作保证的地位，是空的地位，名存实亡。

俗话说，要犁田必须套上犁，要知道柴米油盐贵必须当家。一个人当上了家，肩负着家的兴衰责任，其积极性是使不完用不尽的。动脑筋，想办法，实干苦干。

如果口头上给以地位，实际上不给权力，企业的经营管理，凡事由“领导人考虑”，职工不沾边，成了袖手派，其积极性怎么发挥得起来呢？

二是，明确职工责任。发挥职工的主人翁责任感，除了提高思想觉悟、道德修养外，还要明确责任。没有责任，就没有责任感。企业盈，不得益；企业亏，不受罚。天天上班，月月工资，大锅饭，铁饭碗，哪来责任感？“联产如联心，谁联谁操心。”把职工的权力、利益、责任结成一

体，责任感也就得到了发挥。

怎样激发职工的胜任感呢？

每个人都有自我实现的需要，都有控制工作环境，做好工作的愿望，凡是包给他的任务，他总是要千方百计去完成，工作中往往表现着努力、刻苦。

个人的胜任感，一般地说，与工作性质、工作成果有直接的联系。工作性质越是适合个人的志愿、爱好、兴趣，就越能激发责任感；工作成果越大，胜任感就越强。在胜任的目标得到满足后，胜任感仍然起着激励作用，新的、更高的目标，又在已达到的目标的基础上树立起来。就这样，逐浪高涨，永无止境。

激发职工的胜任感，可以采用“责任制”、“合同制”。现实生活中，责任承包，一包就灵；涌现出来的能手行家，许多在原先都是貌不惊人的“被遗忘”的小人物。这些都足以显示胜任感的生命力。

9.39 组织与激励

——领导心理的股肱

就心理学看来，“领导”是个过程。它是动态的，主要由领导者、被领导者及所处环境等三大因素组成的复合函数，可表示为：

领导 = f (领导者、被领导者、环境)

生领导的三大要素中，领导者是中心，具有最大支配与控制作用。因之，日常生活中，人们总是把领导与领导者混为一谈。

领导的功能，千头万绪，归根结蒂，就是“组织”与“激励”。所谓“组织功能”，就是实现群体目标，它的内容包括：

根据群体内部和外部条件、需要和可能制定目标和决策；为实现群体目标的决策，合理地组织、使用人、财、物；据之，建立一套科学的管理体系。

所谓“激励功能”，就是领导者在特定环境中的实施。一个领导者，如果本身仅仅缺乏足够的技术性知识和能力，还不足以涉及到他能不能成为一个好的领导者，实现有效的领导。只要他充分发挥领导的激励功能，将被领导者的智慧和积极性调动起来，就可以借他人的知识和能力，弥补自己的不足，实现有效领导。反之，如果一个领导者不动用激励手段，调动被领导者的积极者，吸取被领导者的智慧，纵使他有丰富的技术性知识和能力，也不可能实现有效领导，成为好的领导者；相反的，他的技术性知识和能力将成为自己的掘墓人。

激励功能包括：

（1）提高被领导者接受和执行群体目标的自觉程度。

被领导者的个体目标与群体的目标，统一程度越高，个体行为的积极性也越高；反之，被领导的个体目标与群体目标统一程度低，甚至发生对抗，个体行为的积极性便越低。领导的功能，就在于把群体目标的实现和满足被领导者的需要统一起来，创造出一种环境，使被领导者增强对群体目标的感受性，从而提高接受和执行群体目标的自觉性。

（2）激发被领导者实现群体目标的热情。

热情来自需要的满足。因此激发热情，关键在于领导者满足被领导者的各种合理需要，特别是心理方面的需要。如果忽视了，被领导者的热情是调动不起来的。

（3）提高被领导者的行为效率。

被领导者的行为效率是鉴定领导激励功能优劣的直接

依据。

被领导者接受和执行群体目标的自觉性和实现群体目标的热情，固然构成被领导者行为效率的因素；但它们还不是有效行为，只是为有效行为提供必要的前提和条件。有效行为还有赖于被领导者的需要结构、知识和技能、群体内的人际关系、规章制度、领导作风方式等。领导的功能，就是从各方面替被领导者创造有利于提高行为效率的物质环境和心理气氛。

9.40 专制、民主与放任

——领导的类型之一

美国著名的心理学家勒温，做了领导类型的实验研究。他把11岁的男孩分成几个小组，各组都由专制型、民主型、放任型的领导者（大学生）轮流领导他们制作石膏工艺品，观察并记录各组孩子的行为表现，结果见下页表。

显然，三种领导作风产生了不同的心理气氛。实行专制领导的小组。成员的攻击言行相当多，对领导者驯服，但牢骚满腹，“我”字使用率高，故意引人注目的行为多，遇到挫折时彼此推卸责任或相互埋怨，领导者借故不在场时工作不积极；实行民主领导的小组，攻击言行少，彼此友好，以工作为中心的接触多，“我”字使用率低，有“我们感”，遇挫折时团结一致想办法解决问题，领导者借故不在场时仍能继续认真工作；实行放任型领导的小组，情况介于专制和民主小组之间，小组成员跟领导者的关系虽不尖锐，也无多大好感，但成员之间关系尚好。

三种领导作风对群体工作效率是极不相同的：专制组虽然完成了工作指标，但质量不如民主组；民主组的工作任务

	专制型领导	民主型领导	放任型领导
群体方针的确定	一切由领导者个人决定	所有方针都由群体讨论决定，领导者在旁激励与协助	由群体或个人决定都可以，领导者不参与
群体活动的了解与指导	工作内容和方法由领导者分段指示，成员无法了解下一步骤及群体整个目标	成员已在最初的讨论中了解工作的程序和目标，在需要指导时，领导者提供两种以上方法，让成员自行选择	领导者提供各种工作上需要的材料，成员发问就回答，不做积极的指导
工作分担与同伴分配	由领导者决定后通知各成员	工作的分担由群体决定，同伴由自己选择	领导者完全不干涉
工作的参与及对工作的评价	除示范外，领导者不参与群体作业，领导者根据个人的好恶，进行表扬和批评	领导者与成员一起工作，但不干涉指挥，领导者依据事实进行批评和表扬	除非成员要求，否则领导者不主动提供工作上的意见，对工作成绩不作任何评价

顺利完成，质量最好；放任组的工作任务完成得最少，质量也差。

关于领导作风与群体心理气氛，有研究指出：独裁型性格的人，喜欢有指挥能力的专制领导。

关于领导作风与群体工作效率，有研究指出：专制型领导工作效率最高，尤为部队，专制型领导的部队战斗力最强。

行文至此，有两点必须指出。

一是，领导是动态过程，离开领导者、被领导者及当时的环境，封闭性的研究必须导致结论的差异。

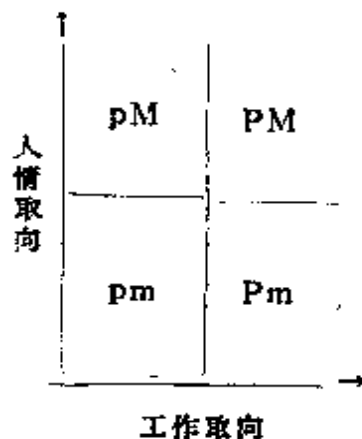
二是，现实生活中，三种极端工作作风的领导类型极少，大多是处于两种极端类型之间的混合型。

此外，必须指出，这里所指的“民主”，与我国的民主集中制的民主是不同的，借鉴时应加以留意。

9.41 工作取向与人情取向

——领导的类型之二

所谓领导行为的工作取向，是指偏重于群体目标的实现，关心工作；人情取向，是指偏重于维持群体成员的士气和凝聚力，关心下级。

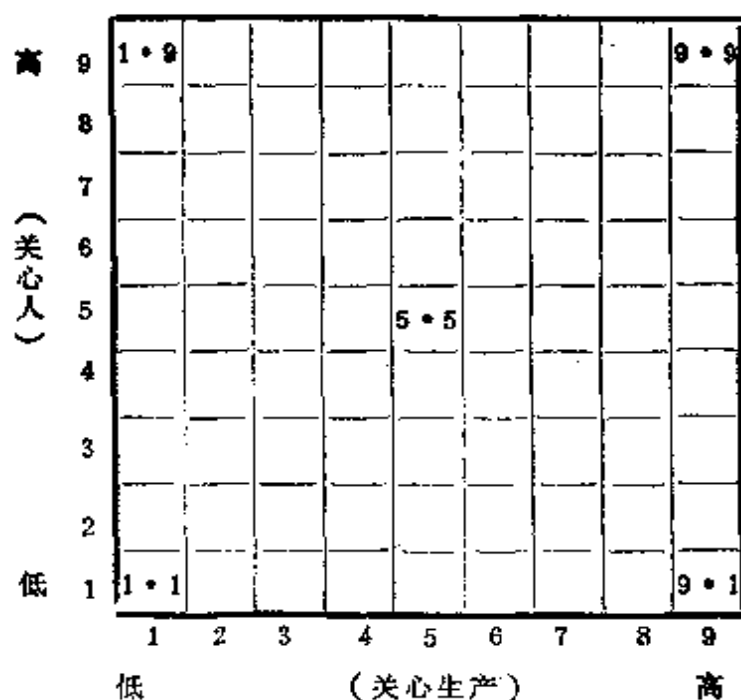


日本学者三隅二不二，根据工作取向（P）和人情取向（M）高低的不同，将领导分为4种类型（如图）。一种是工作取向和人情取向都高（PM）；二是工作取向高而人情取向低（Pm）；三是工作取向低而人情取向高（pM）；四是工作取向和人情取向都低（pm）。

三隅经过20多年，调查了煤炭、钢铁、电力、燃料、机械、石油化工、铁路、公路运输、银行等行业15万人次，把调查的结果与企业的实际效果，即生产率、高效率、废品率、缺勤率、退职率等指标，对应地进行数理统计分析，结果如下：

领导类型	产 量	对公司及工会信赖度	凝聚力
PM	最 高	最 度	最 高
Pm	中 间	第 二	第 三
pM	中 间	第 三	第 二
pm	最 低	最 低	最 低

美国心理学家布莱克和莫顿，在研究的基础上，提出了“管理方格图”如下。这是一张九等分的方格图，横坐标表示管理者对生产的关心程度，纵坐标表示对人的关心程度。评价管理人员时，就按他两方面的行为表现，寻找交叉点，确定其领导类型。



比如，某经理关心人的程度很高，达到9、而关心生产的程度很低，只有1，两者的交叉点就在1·9，他就是1·9

型经理。按此类型，可得81类型。

布莱克和莫顿，列举了如下5种管理的典型。

1·1型（“贫乏管理”）：对职工和生产都不关心。

9·1型（“任务管理”）：只抓生产任务，不关心人。

1·9型（“俱乐部式管理”）：企业内充满轻松友好气氛，但是生产任务得不到关心。

9·9型（“战斗集体管理”）：生产任务完成得好，职工关系协调，士气旺盛，职工利益与企业目标相结合。

5·5型（“中间式管理”）：多数是“仁慈式独裁型”，完成任务过得去，不突出。

9·42 支配和控制

——领导者的作用

领导者在实现领导的过程中，有什么作用呢？一言以蔽之，具有对企业内包括人、财、物在内的最大支配和控制作用。因此，他是实现领导的主要方面，是群体中的关键人物，诚如俗话所说“干部决定一切”。

这个作用，概括起来有二：

一是领导群体成员采取一定的手段以实现群体的目标；

二是协调群体内各成员之间的关系，促使各成员之间保持和谐关系。

领导者与群体一样，有正式领导者和非正式领导者，他们所起的作用各有侧重。

正式领导者拥有群体中的正式职位、权力与地位，主要起领导群体成员实现群体目标的作用，往往被称为“工作领袖”，具体是：

（1）负责协调群体中各项活动，并监督各项决定的

实现；

(2) 根据上级的要求与希望以及群体成员的要求与条件制定具体政策和方针；

(3) 决定为实现群体目标所采用的手段与方法；

(4) 提供为实现群体目标所必须的知识与技术；

(5) 授权下级，分配任务；

(6) 代表群体和外界联系；

(7) 对群体成员实行奖励和惩罚；

(8) 协调群体内部各部门的关系；

(9) 沟通群体上下思想。

非正式领导者，固然没有组织赋予的职位和权力，但由于其个人的条件，如知识经验丰富、能力技术超人或关心照顾他人等良好的性格特点，使群体成员佩服，从而成为群体的实际领导者。这种领导者，往往被称为“情绪领袖”。非正式领导者主要起满足群体成员的个别需要，促进群体保持人际的和谐作用。具体是：

(1) 帮助群体成员解决私人问题；

(2) 倾听群体成员呼声、意见，安抚情绪；

(3) 协调和处理群体成员之间的关系；

(4) 提供各种资料、情报；

(5) 向群体成员进行宣传，引导他们正确地进行价值、信念等判断。

非正式领导者，由于对群体成员具有实际的影响。因此，如果他赞成群体目标，便可促进目标的实现；反之，目标的实现将会受到阻碍。

可见，一个真正优秀的领导者，应该同时起正式领导者和非正式领导者的作用。也就是说，必须既是工作领袖，又

是情绪领袖，兼两个角色于一身。

9.43 品德与能力

——领导者的必备素质

“一种德接重西，一种德且光” 2014年12月10日

- (7) 对人理解能力; (9) 培养下级能力;
(8) 解决问题能力; (10) 调动积极性能力。

心理学家们普遍认为, 这些品德和能力, 是在实践中形成的, 可以通过训练和培养加以造就。

9·44 改变他人的心理和行为

——领导者的影响力

影响力是一个人在与他人交往中, 影响和改变他人心理和行为的能力。领导者的影响力是实现有效领导的关键。

影响力有强制影响力和自然影响力之分。

所谓强制影响力, 是指领导者基于手中拥有的奖励权、惩罚权和合法权等组织给予的三大特权, 以外力形式强制被领导者改变其心理行为, 适应领导者的要求。这种影响力的特点是强迫性, 被影响者的行为是被动的, 所以对个人的激励很有限。这种影响力的构成因素及其心理效果如下。

(1) 传统因素。被领导者接受领导者的影响理所当然。这种观念, 作为社会规范, 为个人所内化, 并由此产生对领导者的服从感。

(2) 职位因素。领导者拥有正式职权, 可左右被领导者的行为、处境, 甚至前途, 由此产生对领导者的敬畏感。被领导者最感敬畏的, 是“顶头上司”, 不怕官只怕管。

(3) 资历因素。资历虽然反映的是过去, 但与现在仍有内在联系。人们对资历深、历史光荣的领导者往往比较尊敬, 产生敬重感。

所谓自然影响力, 是指领导者基于自身的专长与品质, 以自然形式促使被领导者, 按照领导者的要求改变自己的心理行为。这种影响力的特点是潜移默化, 被影响者的行为是

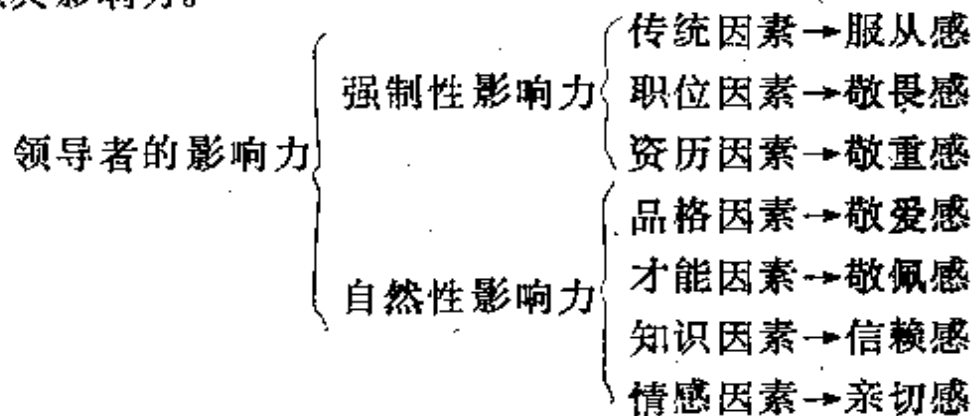
自愿、主动的，因之它对个体的激励是长效的。这种影响力的构成因素及其心理效果如下。

(1) 品格因素。领导者的品格，主要指道德、人格、作风等方面的品质。被领导者往往把品格高尚的领导者当楷模，产生敬爱感。无论职位多高的领导者，倘若品格上问题严重，其影响力就会一落千丈，甚至威信扫地。

(2) 才能因素。领导者的才能是其影响力的主要构成因素，有才能的领导者会给群体带来成功，由此使人产生敬佩感，自觉接受影响。

(3) 知识因素。知识本身就是一种力量。知识丰富的领导者容易取得人们的信任，给人以信赖感，而增强其影响力。

(4) 情感因素。情感是人际交往互相吸引的中心。如果一个领导者待人接物总是满腔热情、平易近人、和蔼可亲、体贴关怀，那么他就会被成员深深吸引，产生亲切感，而增强其影响力。



在领导者影响力结构中，强制影响力的核心是领导者的权力；自然影响力的核心，是领导者自身的素质与行为，以品格、才能为主。相对而言，自然影响力占主导地位，自然影响力强会增强强制影响力；反之亦然。

9·45 决策与授权

——管理艺术之一——

所谓决策，通俗地说，就是人们为某一事情拿主意，下决心作出合理选择的过程。

一个企业，事务如麻，领导者所负责的工作远比自己所干的工作多，如果什么都得自己定夺，势必沉于事务主义，放弃领导，给自己戴上官僚主义帽子，遭受职工埋怨。所以，要实现有效的领导，必须下放权力，授权给下属，进一步沟通上下关系，调动积极性，同时也弥补自己的精力和智慧不足。

美国心理学家迈尔根据决策问题质量难度的重要性和决策问题认可难度的重要性，把决策作了如下分类，为我们提供了授权的启迪：

第一类，高质量-低认可问题。这是一类与企业损益密切相关，而与职工利益无直接联系的问题。例如，工厂的原材料由哪里进，产品销往何处，这涉及企业的成败，却与职工工作和生活联系甚少，人们兴趣不大。这类问题，由领导者和专家作决策，以保证达到一定标准。

第二类，高认可-低质量问题。这是一类与职工个人需要密切相关，而与企业损益无重大联系的问题。例如，运输班进了一辆新车，许多司机都希望驾驶，应给谁驾驶呢？可由运输班民主讨论协商解决，领导者不必过多干预。

第三类，低质量-低认可问题。这是一类与职工利益和企业都不密切相关的问题。这种问题，既不必由领导者出面解决，也不必交由群众讨论决策，只要随机（掷硬币）就行了。

第四类，高质量-高认可问题。这是一类既与企业利益密切相关，又与职工利益密切相关的问题。例如，对操作办法进行改革，制定生产指标等问题。这类问题需要领导者决策，以保证达到高质量。当然，最好由领导者组织群众进行民主讨论，在领导者的引导下，实行参与制决策，以达到职工的高认可。

总之，战略性问题、具有高质量的偶发特殊事件，由领导者决策；此外，可授权下级按规定解决，或让职工参与决策。

实践说明，只有敢于授权，善于授权，并在授权中，将监督和指导结合，才能造成大权集中、小权分散的局面，才能更有效地发挥权力的作用。

授权先授财权和人权。财权就是被授权者可根据任务的需要支配、使用企业资金；人权就是调动、招收、任免人员。

领导者授权时，必须搞好与下级的关系，才能调动下级的积极性，才能保证授权的顺利和有效的实施。为此，授权者必须支持被授权者，并为之解决困难；授权后由被授权者自行解决问题，授权者不要干预或代作决定，如果被授权者有所疏忽，应给予善意的辅导与指示，不能恶意指责。

9·46 内导人与外导人的使用

——管理艺术之二

人群中，的确形形色色，但就其群体角色而言，不外乎外导与内导两种人。

所谓内导人，相当于独立型性格的人。这种人，能独立地发现问题，处理问题，自信、果断，易于发挥自己的力量，在困难情况下能应付，个人信念强，好自作主张，甚至

喜欢把自己的意志和意见强加于人。这种人，在群体中期望扮演举足轻重的角色，是一位角色的传送者。

内导人具有浓厚的创造性，并能在工作中证实自己的能力。然而，如果组织中大多数是内导人也是危险的。因为每个成员都希望自己的价值和观念能付诸实施，就必然会造成无组织状态，在进行任务规划、决策、执行等功能方面将会造成无效或效率低下。而且，内导人走向极端之后，会产生不顾大局，对抗领导，甚至发生分裂行为。因此，在现实生活中，有些领导者对内导人，是不欢迎的。

所谓外导人，相当于顺从型性格的人。这种人，独立性差，易受暗示，容易不加批判地接受别人的意见，照别人的意见办事，在紧急情况下表现张惶失措。这种人在群体中的行为，是一种顺势行为，有时还是屈从行为，只能完成他人所指派的任务，自己欠缺主见，是一位角色的接受者。

由于外导人对上级能做到必恭必敬，而且能依样画瓢地完成规定的任务，无反抗性，就是有点意见也是“出口转内销”，所以，在组织中最容易得到上司的赏识。然而，就组织前途而言，如果组织中都是外导人，则整个组织将会毫无创见，在竞争中必然为社会所淘汰，也是十分致命的。况且，外导人走向极端，就会吹牛拍马、阿谀奉承，大搞关系学，败坏社会风气；有的还会欺上瞒下，拉帮结伙，至此组织也就不好收拾了。

怎样正确认识和起用这两种人，做到不偏不倚，运用自如，使组织有效运转呢？这确是一个用人之道的大问题，也是领导者的才识和领导艺术所在。据研究，对两种人的起用，应视组织的规模而定，一般是：

组织	一般小型	大的复杂体系	
类型	外导型最好	中下层管理多用外导型	高层次管理者优先考虑内导型
	人员不多，领导者本人就是组织的中心，其它成员应以他的作为、观念和想法为归宿。不容许有太大分歧存在，不太需要内导人来困扰他的工作	中下层的大部分工作是服从性的执行工作	因为中下层解决不了的问题必然集中到高层，需要富有创造性的人来思考、作出规划和决策指导全局。如果高层次都是顺势者，这个组织就不会有生气和创新

9·47 适才适用——对知识分子的使用

——管理艺术之三

“知识就是力量”这句培根的名言，越来越发出光彩。科学技术就是生产力。有人估计，当代发达国家80%以上物质财富的增长，是靠科学技术取得的。

知识分子，旧时代称为自由职业者，是脑力劳动者，习惯于自由劳动，其成就的大小，很难衡量。如果安排得当，他们能够发挥极大的作用，起着栋梁的功能；否则，往往连一个普通人都不如，有时还会产生副作用。这里，就存在着一个如何进行科学管理的问题。

对知识分子的管理，总的原则是适才适用。怎样适才适用呢？

首先，用其所长。安排知识分子的工作时，应在掌握其学历、履历和德行等方面有关材料的基础上，充分征求本人意见，对他们的才干作全面客观的分析与估量，结合本单位实际，着重考虑：这个知识分子能做什么工作？他最能显

现的才华是什么？他在什么情况下能显出最大才能？

其次，优化条件。根据本单位的条件，应采取切实措施，优化他们的工作条件和生活条件，解除他们的后顾之忧，全神倾注于工作，不要干扰他们，勉强他们去参加无止境的和无意义的会议。

第三，真诚相见。知识分子有个“士为知己者死”的问题，平时应多同他们谈心，联络感情，了解他们想的是什么，帮助他们解决工作和研究中的困难，鼓励他们的创见。如果他们在革新中遇到阻力，应坚定地做他们的后盾；如果他们在工作中受到挫折，应帮助他们寻找主客观原则，吸取教训，再接再厉。

第四，奖惩得当。这里有两种情况，一种情况是某知识分子经过一段时间仍不见成绩，不要说他一钱不值，应保护其自尊心，再观察，再分析，的确才干欠缺不能胜任，可作启发，尽可能给予体面的调离，使之理解调离是对他的爱护。另一种情况是某知识分子做出了成绩，应当衷心祝贺，论功奖赏，奖励应以精神奖励为主。至于是否提拔到行政领导岗位上来，得充分衡量利弊。因为行政领导需要的是管理方面的知识经验，有些知识分子并不熟悉，并不愿意为之而放弃专业。况且“上了长字号，除了学术名”，对国家也是个损失。如果的确需要，亦应安排荣誉性的社会地位为宜。

第五，政治关心。知识分子也是人，也是凡夫俗女，不可能没有缺点错误，不能照顾面子，应从政治上多帮助，批评教育，启发他们自我教育、自我完善。

——管理艺术之四

人的行为，都是有目标的行为。一个企业有总体目标，每一个职工也有具体的产值指标。“大锅饭”，及其派生的消极怠工、消费物资、滥用或损坏设备等等，归根结底，是职工的目标意识淡薄，甚至头脑中就没有目标意识。

管理心理学家波特和斯蒂尔斯，认为目标有6个属性：

(1) 目标的具体性，即职工的目标定得越具体越好，

(2) 目标制定的参与，职工参与制定目标使职工看到自己的作用和责任；

(3) 目标过程中的反馈，职工得到了信息反馈，可以改善自己的行为；

(4) 现实目标中的竞争；

(5) 目标的难度，目标定得太低和太高都不利发挥积极性；

(6) 目标的可接受性，目标要为职工同意和接受。

可见，作为企业的领导者，对职工的科学管理，实际上就是目标管理。其管理工作的中心，就是组织职工依据企业的总目标，制定自己的个人具体目标，指导并帮助职工完成目标。

在这个总的精神指引下，领导者与职工之间的利益便一致起来了。作为职工，其努力的方向就是完成指标，树立起完成指标光荣、不完成耻辱的意识。作为管理领导者，所谓“领导就是服务”，应树立起千方百计当好职工实现目标的后勤的意识。一方面为职工创造完成目标的条件，作出可靠的保证，如原材料的供应，技术的指导直至排除职工后顾之忧

忧的福利，等等；另一方面，对职工完成目标的情况进行检查、督促，并作出符合实际的评价。

调动职工积极性的杠杆是奖惩。依据目标的奖惩，必然公平，职工信服，可激发力争上游的积极性；反之，离开目标的奖励，必然导致职工的不满，摧残积极性，甚至产生难于愈合的后遗症。

这部分职工得奖。为什么得奖？要立足于目标，在职工本身主观方面多寻原因，激发他们再接再厉，更上一层楼。

那部分职工受惩。为什么受惩？也应立足于目标，首先在领导管理方面找原因，承担领导管理不善的责任；然后，就事论事地与受惩者一道探索没有完成指标的惩结，探讨改进的方案，使受惩者在受惩中获得教育。

对待那些触犯规章制度、工作怠工、不听指挥、浪费物资、滥用或损坏设备、违犯安全操作规程等之类的“不肖”职工的惩办，也应遵循先领导后本人的责任分析，做到惩办成为拯救本人和教育包括领导者在内的全体的过程，以儆效尤。

9·49 考核——打破大锅饭

——管理艺术之五

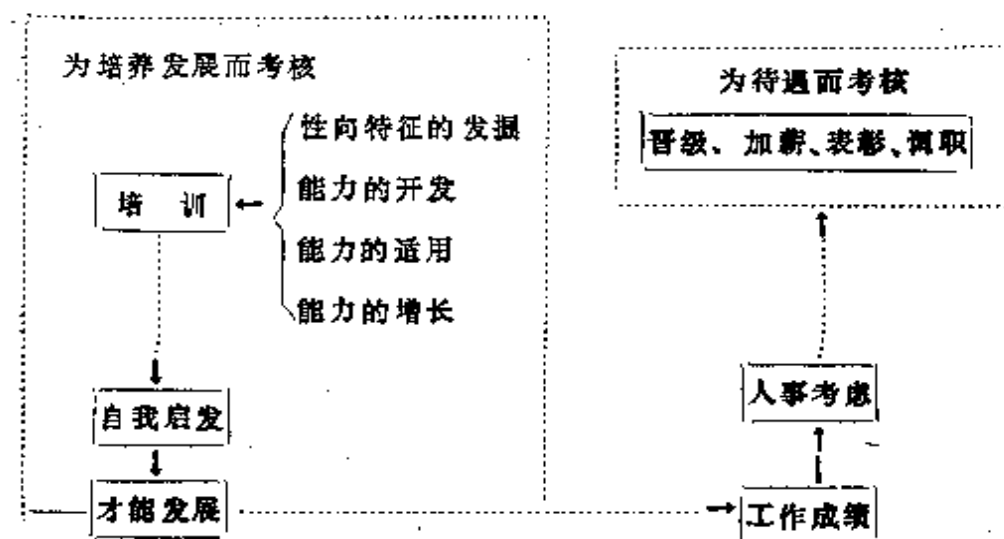
如果说目标管理是打破“大锅饭”的途径，那么，考核就是其措施了。

考核的功能是“发现”，有人归纳为：

- (1) 发现个体潜在能力和人才，使之得到发挥；
- (2) 发现突出专长和成就，借以改革科技与管理程序和方法；
- (3) 发现工作缺陷采取对策，以提高工作质量；

(4) 发现能力缺陷, 进而进行培养发展。

一位日本学者将考核作出系统关系:



显然, 考核是为了增进工作效率, 提供才能发展的机会, 待才能发展并取得成绩之后, 晋级、加薪、表彰等, 就成为必然结果了。

考核的方式多种多样, 常用的有4点。

(1) 主管考核。即上级考核下级。一般说, 上级是了解下级的, 考核可靠; 但往往由于主观偏见、疏忽或观念偏差, 容易造成评价不公或与客观事实有出入等弊病。

(2) 自我考核。即自己考核自己, 如自我小结、自我鉴定等。总的说来, 自己是最了解自己的, 知我莫若我; 但是, 也经常发现有些人谦虚过甚, 有些人言过其词现象。主管或人事部门参照时, 要留意这些因素。

(3) 互相考核。即同行考核。同行朝夕相处, 了解较深, 考核比较中肯; 但应防止关系学的干扰, 也应考虑“同行是冤家”的劣根性, 特别是不能让那些投机者拉拢关系、搞派性、钻空子。

(4) 单位考核。即小组评议、车间鉴定之类。一般说，群众是最公道的，考核比较准确，但是，也应防备某些人操纵或“多栽花、少栽刺”，大家互不得罪现象的发生。

因此，或个体考核，或群体考核，只能作为考核的一个侧面，要作综合分析，去末就本，力求准确。考核的成功，激发积极性；考核的失败，挫伤积极性。

考核应当是经常性的，作为述职的一部分，定期进行，这样就可从发展的线索中寻找“忽现”。一张卷子定终身不对，但不讲平时，搞年终突击也不对，因为人们的认知总是受着适应性遗忘心理和近因效应心理的制约。

9.50 有效地开会

——主持会议的艺术

会议的种类很多，就其实质内容，可分为“产生观念的会议”和“解决问题的会议”两大类，性质不同，方式有异。“天下之事，虑之贵详，行之贵力，谋之贵众，断之贵独。”产生观念的会议，要在“详”和“众”上下功夫；解决问题的会议，要重于“力”与“独”上做文章。

怎样做到“详”与“众”呢？产生观念的会议，也称“政策性研究会”，其目的是找有见解者共同讨论、集思广益，产生一种带方向性的见解。因此，这种会议切忌领导者一言堂，应充分发扬民主，百家争鸣。领导者虚心听取各种意见之后，从中吸取精华纳入自己的总结中，同时，对其它意见作必要的肯定或表示可供参考，使与会者感到自己的意见受重视而生满意感。最为禁忌的，是与会者发表意见后，领导者作总结时发表自己早已准备好的意见，把大家的意见抛在一边。这样，久而久之，会议空气必然窒息，对领导者

来说是很危险的。

怎样做到“力”与“独”呢？解决问题的会议，包括布置任务、协调矛盾、充分动员实施等，有时十分简捷，直接宣布某些决定。这种会议，国外叫“五W-H”。所谓“五W”，就是What（什么事）？Why（为什么干这件事）？Where（哪个单位执行，什么地方执行）？Who（由谁执行）？When（什么时间执行，什么时间完成）？所谓“-H”，就是How（如何执行，准备采取哪些有效措施）？因此，在这种会议上，领导者应严密控制会议的进行，会上只允许讨论与目标有直接关系的事项，排除一切干扰会议的因素，应当显示出“行之贵力”、“独之贵独”的风格。

会议的目的在于沟通信息、安排、协调、咨询和决策，确保企业目标的实现。因此，必须讲究效率，时间不能太长。须知：人在生理上产生疲劳的界线是1小时，让与会者保持脑力最佳状态，才能引起注意力集中和兴趣。过了这个界线，与会者产生疲劳，会议也就无效了；再继续下去，与会者就会疲劳轰炸，望会生畏了。

与会议效率相关的，是废除会议的封建陋习：开大会，不论有无关系，主席台上领导者坐满几排；开小会，生产副厂长讲了，厂长、书记非要再重复指示不可等等，这是反效率的封建主义官场习气，有待废除。

讲究效率，开好会议，必须做到八戒：

一戒开无目标会议；

二戒开多议题会议；

三戒开无准备会议；

四戒开可开可不开会议；

五戒开无关人员参加一大堆的会议；

六戒开会时作离题的发言或议论；
七戒开会时作重复别人讲过的发言，
八戒开议而不决的会议。

才能	内 容	欠佳	尚可	良好	甚佳	特优	说明
1.智 力	学习能力、理解能力及了解与吸收新事物的能力						
2.领导能力	知人善任，领导有方，以身作则，						

附一：领导者的能力测定表

（见上页表）

• 测题 •

• 评分 •

本表分别由被评定者的上级与下属填写，每项上格上级填写，下格下属填写。

每项才能的打分标准是：欠佳2分；尚可4分；良好6分；甚佳8分；特优10分。

填写后，将所有的分数相加，除以2，即为该被评定者的所得分数。

• 鉴定 •

60分为及格，超分越多，才能越佳；60分以下不及格，分数越低，才能越差。

• 说明 •

构成领导者的影响力结构中，自然性影响力居主导地位，其中以品格、才能为主，知识、情感为次。一个领导者如果品格出了毛病，成了负值，其它条件的值必然受影响，其总值可能是零。一般说，领导者在品格因素及格的前提下，决定其影响力大小的因素是才能；才能及格，就是感情因素；感情及格，就是知识。

才能来之于后天，本表的评定可以反映出一个领导者的称职水平，发现其才能的结构状况，使之明确今后的努力方向，不断提高自己，当个好领导者。

附二：了解自己的领导方式自测

• 测题 •

1. 你是否喜欢表现自己的威风？

2.在实施一项决定或政策之前，你是否认为应该花费若干时间和精力去详细说明理由？

3.在你的领导职责方面，你是否愿意从事行政管理——计划、文书处理等，而不愿负起监督职责或直接地同下属人员一道工作？

4.新调来一个下属，而且你知道是你的下属所请来的新职员，跟他接触时你是否先问他的姓名，而不是先自我介绍？

5.你是否让下属人员知道与他们有关的各种最近发展情况，并认为这是理所当然的？

6.你在向下交派任务时，是否只讲清目标，由下属人员决定工作方法？

7.你是否认为一个领导者应该与下级保持疏远态度？因为关系密切，会使下级养成一种不尊敬你的心理？

8.下级人员选择星期三为集体旅游的日期，你了解大多数人都赞成星期三，但你认为星期四更好，你是否将这个问题交给大家表决，而不由自己决定？

9.假如你能够按自己的意思办事，你对下级是否只作“按钮”式指导，把个人之间的接触与联系减到最低限度？

10.你是否认为对下级人员的处理是件很容易的事？

11.你是否认为对下级人员态度越友好，就越容易领导他们？

12.你经过相当的时间想出了解决问题的办法，当你把它交给你的助手时，他不予理会，问题仍然没有解决，对这种情况你是否只感到烦恼，而且不对这位助手生气？

13.你是否认为想避免纪律上的问题，最好的办法是对违反纪律者规定惩罚的措施？

14.你对一项情况的应付办法受到了批评是否只向下级

人员解释你的观点？而不向他们表示因为你是主管人员，决定不能变更？

15.在每天非正式工作接触中，你是否要下级人员先向你接近？

16.你是否认为你的每一个下级都应该对你表示忠诚？

17.你是否希望有一个委员会来解决一项问题，而不是自己着手处理？

18.你的下级意见不一致，有人认为这是正常现象；也有的人认为这是影响人员团结的缺点，你是否同意第一种观点？

• 方法 •

每题用“是”或“否”解答。

• 统计 •

第一组：1、4、7、10、13、16。

第二组：2、5、8、11、14、17。

第三组：3、6、9、12、15、18。

• 鉴定 •

如果你在第一组中的“是”最多，说明你倾向于专断式管理企业；在第二组中的“是”最多，说明你可能采用民主式管理企业；在第三组中的“是”最多，说明你采用自由式管理企业。

附三：了解自己的管理素质自测

• 测题 •

1.如果让你选择不同于现在工作的一个职业，你喜欢做一个：

A.医生

B.勘探员

2. 你喜欢读关于哪一方面的书, 尽管它们都不是你的专业:

A. 地理学

B. 心理学

3. 你喜欢怎样度过一个夜晚?

A. 做新家俱

B. 和朋友做游戏

4. 如果某人耽误你的时间, 怎么办呢?

A. 总是很耐心

B. 往往会发火

5. 你喜欢做哪件事?

A. 会见陌生人

B. 看展览

6. 你喜欢别人评价你:

A. 善于合作

B. 足智多谋

7. 每样物品的存放都各有其位, 这对你:

A. 很重要

B. 不怎么重要

8. 你是否能很容易地放下正在阅读的、很有吸引力的书籍?

A. 能

B. 不能

9. 你随便做什么事情, 喜欢:

A. 事先有个计划

B. 做起来再说

10. 你讲的故事, 经常是:

A. 引人入胜

B. 枯燥无味

11. 你认为口才对你来说:

A. 很重要

B. 无所谓

12. 你心里想说的话:

A. 必须马上说出来

B. 可以忍耐一段时间

13. 你同一个陌生人相识, 大多是:

A. 对方主动

B. 你主动

14. 同别人谈话, 你是否能经常左右话题:

A.是

B.不是

15.在陌生人多的场合,你感到:

A.很不自在

B.没有什么不自在

16.你同别人争论问题,经常是:

A.适可而止

B.非分胜负不可

17.对变化莫测的情况,你感到:

A.十分头痛

B.可以泰然处之

18.当你设想的情况未能出现时,你是:

A.烦躁不安

B.灵活处理

19.如果你强烈反对某人,将怎么办?

A.尽量回避对方

B.不妨和平共处

20.你觉得要别人信任你:

A.是件很难的事情

B.并不困难

21.别人在大庭广众给你难堪时,你习惯的反应是:

A.当场反诘

B.一笑了之

22.从一件复杂的事情中理出头绪来,你感到:

A.不很难

B.很难

23.你平时是否很喜欢管“闲事”?

A.是

B.不是

28.你发现自己很容易结交朋友:

A.是这样 B.不是

29.你对别人提意见,不喜欢留有余地:

A.是 B.不是

30.“与其默默无闻,平平淡淡地生活,不如到有可能成功,也有可能失败的地方闯一闯”,你同意这种看法吗?

A.同意 B.不同意

• 方法 •

根据个人情况,在每题的A、B之间作出选择。

• 鉴定 •

具有管理素质的人,通常回答如下:

1.A 2.B 3.B 4.A

5.A 6.A 7.B 8.A

9.A 10.A 11.A 12.B

13.B 14.A 15.B 16.B

17.B 18.B 19.B 20.B

21.B 22.A 23.A 24.A

25.A 26.B 27.A 28.A

29.B 30.A

• 说明 •

管理才能不是先天的,是在实践中锻炼、提高的。因此,即使自测结果不理想,并不意味着你注定不能成为一个优秀的管理者,要紧的是善于学习、善于提高。

附四:怎样评议员工(一):评议表

• 评议表 •

员工评议表

被评议者姓名：

日期：

工作部门：

职称：

请在适合于该员工表现的项目下画一“√”

工作量：

工作速度缓慢：——

有时需要督促：——

合乎工作要求：——

比要求做得更好：——

工作质：

不佳：——

有时在可接受的标准之下：——

尚可接受：——

精确：——

个人表现：

不能与同事合作：—— 能合作：——

常缺席：—— 不常缺席：——

工作马虎：—— 工作认真：——

浪费时间：—— 抓紧时间：——

工作被动：—— 工作主动：——

常引起麻烦：—— 极少惹麻烦：——

希望此员工继续为你工作：——

拟推荐他做其他工作：——

评语：

• 方法与说明 •

这是一种群众评议的方式。为了解除人们的顾虑，一律采用不记名方式，只要选择与自己意见相同的描述划一个记号（√）便可以了。

这种评议，处理结果比较集中，便于数量化和规范化。

如果还需要评议什么项目，设计表格时可以添上。

附五：怎样评议员工（二）：配对评比

• 评比表 •

配对评比表

	甲	乙	丙	丁	戊	...	...	总 分
甲								
乙								
丙								
丁								
戊								
⋮								
⋮								

• 记分方法举例 •

以5人对比为例，如图。从横行看，以甲与乙、丙、丁、戊依次进行对比。如甲为优，则记1，否则记0。例如，

	甲	乙	丙	丁	戊	总分
甲		1	0	1	1	3
乙	0		0	0	1	1
丙	1	1		1	1	4
丁	0	1	0		1	2
戊	0	0	0	0		0

第一横行中，甲与乙比，甲优于乙，记1；甲与丙比，甲劣于丙，记0；甲与丁比，甲优于丁，记1；甲与戊比，甲优于戊，记1。以此类推，在第二行，以乙和甲、丙、丁、戊比。这样，在表中每个格内都有1或0。按横行加以总括，甲共得3分，乙共得1分，丙共得4分，丁共得2分，戊得0分。按此得分次序排列：丙、甲、丁、乙、戊，丙最优，戊最差。如果按此名次来评奖，则乙应得一等奖。

• 说明与评介 •

这种表格是供干部对其下属作评价时填写用的。

在评比时，不是简单地对比哪个优哪个劣，而是将对比内容分成若干项目，按每个项目进行对比，然后加以统一计算。也可以分成项目，供评议者从这几方面去对比配对的工人中哪个优哪个劣。例如，从工作态度、工作效率、技术水平、群众关系、纪律性等方面去对比。

这种方法的优点是容易下判断，缺点是如果人太多，评起来较麻烦。

10

消费 · 经营篇

10·1 由买电冰箱所想到的

——消费心理之一：需要与动机

消费者决定花钱买东西的行为，是在某种动机推动下进行的。人的行为，一般都是由一定的主观原因，即动机支配进行的；而动机又与需要密切相关，是在一定条件下的需要的体现，是由人的需要转化而来的。换言之，当个体的需要必须通过购买行为才能获得满足时，便产生了对商品的购买动机。消费者到商店购买某种商品，就是因为他需要这种商品。

有一个家庭购买了某一牌号的电冰箱，本来这笔钱可以用来买更多的日常用品，也可以存到银行留作他用，但他们却偏偏购买了电冰箱，而且又是某一牌号的。这是为什么

呢？其原因可能是：

为了免除天天买菜的麻烦；

左邻右舍都已经有了电冰箱，出于自尊心的需要；

原有的单门电冰箱已过时，出于显示自己社会地位和排场的需要；

受广告介绍或别人推荐这一牌号电冰箱的影响，激起了购买欲望，等等。

在消费心理学中，需要是指对某种商品的欲望或要求，而购买动机则是指能够引导人们购买某一商品的动力。当需要产生以后，人们总是千方百计地想使其得到满足，这就导致了购买动机的形成，进而产生一定的行为方向。见下面消费者的需要与动机关系图：

刺激→产生需要→购买动机→购买行动→满足需要

就目前看来，消费者的心理需要有4个特点，即伸缩性、复杂性、发展性和可变性。具体说来，主要的有以下几种：习俗心理需要；同步心理需要；优越心理需要；趋美心理需要；便利心理需要；选价心理需要；惠顾心理需要；新奇心理需要；偏好心理需要和求名心理需要。

消费者的购买动机是复杂的、多层次的、交织的、多变的。我们可以把多种多样的购买动机概括为生理性购买动机和心理性购买动机。

（1）生理性购买动机：这是生理需要引起的。人为温饱、保存生命、组织家庭延续后代等激起的购买动机，就是生理性购买动机，它是最基本的购买动机。在满足生理需要方面，购买者特别注重的是商品的实用价值，而不强调其外观质量，如购买食品只要求食品可口和有营养价值。但

是，在现代生活中，单纯受生理需要驱使而购买商品的消费者并不多，生理性的购买活动往往伴随着各种各样表现的欲望、享受的欲望、娱乐和审美的欲望。

(2) 心理性购买动机：表现个性、享受美感等心理需要，都可以导致购买行为，并成为购买行为的重要方面。心理需要的产生受社会环境的制约，包括社会的地理环境、风俗习惯、科学文化、经济状况、阶层团体。同时，心理性购买动机也受消费者的个人因素的制约，如性别、年龄、性格、爱好、能力等。

需要和动机是决定销售和消费的力量。只有了解和掌握消费者的购买需要和动机，才可以促使商业经营者以不同方式去适应消费者的需要，促进购买行为的产生。

10·2 爱好与厌恶

——消费心理之二：态度

分析消费者的态度，对于厂家和商店来说都是十分重要的，因为消费者的态度或多或少地影响消费者的购买行为。同时，消费者根据商品的使用经验，常常改变态度，影响下次购买商品的决策。

70年代早期，在“独身消费者”中，对克罗斯-厄帕牌牙膏被评价得比克莱斯特牌高，虽然克莱斯特牌是整个市场的霸主。为改变消费者的这种信念，克莱斯特公司利用牙科医生的权威评介和典型的诊治牙病案例为号召，采取了强调防腐作用，增加香味、利用化妆效果等方式，对消费者进行说服，结果取得了良好的效果。

态度是个人对待外界对象的较为稳固的内在心理倾向，它由认识、情感、行为倾向3个成分组成，是决定行为的潜

伏动向。

在消费心理学范围内，消费者的态度有5个特点。第一，学习动向，即接受信息后，经由判断而形成的消费态度。第二，需求动向，即消费者自身需求而形成的消费态度。例如，消费者对能满足自己需求的名牌商品，如烟酒、家用电器等持满意态度，而对非名牌商品则持不满意的态度。第三，集体动向，即消费者受所处的集体等影响而形成的对商品的态度。第四，文化动向，即消费态度形成的文化动因，喜好什么样的食品和服装，或多或少地受消费者的文化素养和生活方式的影响。第五，经验动向。消费者对于某种商品的经验可能形成满意的态度，也可能形成不满意的态度。比如某一消费者购买了某厂生产的食品，感到味美、新鲜，便对这个厂家抱满意的态度。

消费者的爱好（或厌恶）与其消费行为存在着密切的关系。班克斯对芝加哥地区465名主妇调查7种商品的偏爱商标、购买意图和实际购买的相互关系。结果表明偏爱商标和购买意图几乎相同，96%左右的主妇在有购买意图的商标中都包括她们最喜爱的商标。所以了解对商标的爱好是预测购买情况的有力因素。

消费者态度一旦形成就很难改变，善意的态度往往是实际购买行为的驱力。作为厂家或商店，首当其冲的是将消费者对商品的恶意的或中性的态度改变为善意的态度。怎样改变呢？

第一，要考虑的因素是传播者的效果，值得信赖的传播者，消费者对他很信服，就容易改变态度。

第二是信息的内容，即广告信息的效果。若消费者与传播者观点一致，只说优点即可；如果消费者文化程度较高，

难受片面说服的影响，就应既说商品的优点，也说缺点，并带情绪色彩。

第三是传播信息方法的效果，如广告、推销员推销、口传信息及新闻报道等，在决定购买过程的各个阶段，效果是不同的，对消费者的作用也不同。其中口传信息是最有效的传播信息渠道。

第四是接受者的效果，例如消费者能力的强弱，对信息理解的深度和速度是不同的，对策应有所区别。

对商品抱有最善意态度的消费者具有明确的购买意图，而抱有恶意态度的消费者则完全没有购买意图。因此，要生产消费者喜爱的商品，就要了解消费者的态度，并努力使消费者对商品持善意态度。

10·3 消费行为的抉择

——消费心理之三，决策

消费者在购买之前，都有一个决策过程，是买，还是不买？买什么牌子的？买多少？到哪儿买？等等，都要经过消费者的考虑、权衡，最后才做出决定。消费者的这个决策过程，受着商品、个人心理、经济条件等因素的影响。

因为学外语的需要，某青年工人想买一台收录机，但不知买什么牌子的好，忽然他想起前几天电视上曾播放过一则广告，说是第一百货商店刚到了一批可供学习用的熊猫牌收录机，式样、质量都很好。他还记得同事那儿有一台红灯牌收录机，收录的效果也不错。到底买哪一种呢？他从价格、式样、功能等方面进行了比较，决定还是买熊猫牌收录机。

这就是一个购买商品的决策过程。从这里我们可以看出，消费者决策过程包括认识问题、寻求解决方案、评价解

决方案、购买和购买后5个阶段。在认识问题阶段，消费者发现了需要解决的问题，产生了对商品的需要。从寻求解决方案阶段开始，消费者着手搜集各方面的信息，为解决问题来寻找方案。评价解决方案则对消费者找到的数种方案进行权衡、比较，以便从中选出最佳的方案。购买和购买后评价

(3) 消费者个人的心理因素, 如性别、年龄、性格、知识经验、态度等;

(4) 反应因素是指选择商品的数量、购买的数量和次数等, 它们对下一次的购买及决策影响较大。

总之, 消费者的决策过程是一个权衡得失的过程, 它要经过个人内心的动机斗争, 受着主观和客观两方面因素的制约。

10·4 入国问禁, 入乡随俗

——影响消费行为之一: 社会文化

每个国家由于民族、历史、地理位置以及物质生活等方面的不同, 产生了各自独特的社会文化。在不同的文化环境中成长出来的消费者, 其思想意识必然受到这些社会文化的深刻影响, 在消费观念、方式上表现出明显的不同, 带有各自社会文化的浓厚色彩。

美国有一种小型汽车, 名叫奎克特 (Cricket)。这个字英文的意思是“蟋蟀”, 如同蟋蟀一样, 三跳两跳就跑远了, 在市场上很有吸引力。而英国人很喜欢打板球, 一听到“奎克特”就认为是板球, 所以, 这种汽车在英国难以招徕顾客。

这是社会文化对消费行为的影响。我们所要谈的文化是指一个国家中大多数人以及和消费有关的崇尚爱好和风俗习惯。就其内容来说, 社会文化包括国家或民族的传统风俗、习惯、信仰以及艺术、道德、宗教、法律思想等意识形态诸方面。

我国是一个历史悠久的富有民族传统的东方文明古国, 有其独特的社会风貌。在这种社会文化背景下, 作为中国市场的消费者, 具有一些特有的消费心理特点和行为方式。它主要表现在以下几个方面。

一是保持了传统的家庭结构和家庭伦理观念。消费以家庭为单位，个人的消费行为往往与整个家庭紧密地联系在一起。

二是重人情和具有求同心理。中国人最重视人际关系，习惯与周围的人保持一致，比较注意社会规范，考虑行为的社会效应。在生活方式上受外界的影响较大，喜欢大众化商品。三是朴素的民风 and “节欲”心理。崇尚节俭是我国传统民风，是民族意识的一个方面。花钱较为慎重，长于计划，精打细算，追求商品的实用、耐用。

当然，这是就传统而言。今天，随着社会经济、文化的迅速发展，人们收入不断增长，消费模式发生了很大变化，已不再是昨日的“温饱型”了。随着“对外开放，对内搞活”，青年中标新立异者日益增多。

随着对外开放的深入，我国的对外贸易日益频繁，由于客观环境不同，文化差异也很大，因此，我们了解各国的文化和具体商品的流行趋势，才能提高出口商品的竞争能力，打进国际市场。

比如，日本人比较喜欢吃咖喱菜肴，但我国出口日本的咖喱鸡罐头却卖不出去。因为这种咖喱鸡的烧法不合日本人口味。我国许多商品都以熊猫作为牌号，可是出口到巴基斯坦的熊猫牌炼乳，由于客方将熊猫误认为是猪，是对伊斯兰教的亵渎，后来虽经我方解释，仍无效果。我国出口的白象牌电池畅销于东南亚，而在英美市场却销路不好，因为“白象”这个词的英文意思是又笨又大的蠢物，自然影响了销路，等等。

总之，出口商品的销售与各国的文化背景关系很大，为做到适销对路，我们必须把握各国、各民族的气候和自然环

境、语言文字、宗教信仰、价值观念、生活习惯以及审美观念等。

10.5 一人为虚 众人为实

——影响消费行为之二：参考群体

消费者的行为，不仅受自身的需要、动机等内部因素的影响，还会直接或间接、正面或侧面地受到他人的影响，影响他对商品评价；影响他对购买的决策。别人的赞同会使他更加自信，别人的议论会使他感到后悔。在一定的程度上，参考群体的确左右着一个人的消费行为。

上海民族乐器一厂为了推广儿童打击乐器，为产品开辟新市场，请少年宫出面组织了一个儿童打击乐器培训班，由乐器厂提供乐器培训教师。参加培训的老师学会后，纷纷让幼儿园购买儿童打击乐器，教小朋友演奏、排练节目。然后，乐器厂又牵头组织了一次比赛，并向优胜者赠送了打击乐器。在演出过程中，台上演出的小朋友无形中成为台下大小观众的参考群体。他们给儿童打击乐器的潜在购买者和使用者以强烈的影响。那些没有打击乐器的幼儿园老师，看了台上其他幼儿园小朋友的生动表演，很受启发，从而唤起她们要求自己幼儿园也买一套儿童打击乐器的欲望，纷纷向器厂购买了打击乐器。

上海民族乐器一厂的成功之处，在于他们很好地利用参考群体来影响其他人的消费行为。凡是影响一个消费者的价值观，影响他对商品和服务的看法及其购买行为的人，都称作这个消费者的参考群体。这些参考群体主要有：家庭，亲戚朋友，同学同事，左邻右舍等，尤其是那些非正式群体的影响最大。一般地，参考群体对消费者行为的影响主要表现在

以下的几个方面。

(1) 如果一个消费者对某一商品或服务没有什么第一手经验，这个人就会主动去寻求参考群体的指导或示范。

(2) 参考群体能产生一种团体压力，使消费者服从群体。

(3) 某种商品及其有关资料在未到达消费者手中或消费者未见到之前，就已经被参考群体作了某种程度的修正。

参考群体之所以能在很大程度上影响消费者行为，其心理依据为：

(1) 模仿：某一参考群体里个别人的行为如果具有榜样的作用，会被别人仿效和重复。一种新式服装在某个人身上一穿。其同事和朋友马上会竞相仿效。

(2) 从众：群体中人与人之间是互动的，如果众人一致，就会形成一种很强大的力量，迫使一个人的行为服从群体的比较一致的行为。

(3) 认同：在一个群体内，其他成员的认识会促使一个人产生认同感，自觉地从认识上和行为上与群体趋于一致。

(4) 感染：在群体条件下，由于人们之间的相互影响和作用，会使一些符合群体要求的行为模式表现出来，而一些不符合群体要求的行为模式就被压抑住了。

一个人是否都把某一群体作为消费行为的标准，还取决于：第一，群体因素，一个被认为是可信的、有吸引力的或者有权威的参照群体能够导致消费者态度和行为的改变；第二，个性因素，有的人可能表现出相当大的独立自主性，而对于模仿性强的消费者来说，就不会越出参考群体的模式之外；第三，与消费者要购买的商品有关，那些比较熟悉或价

值不大的商品一般谁都可以自作主张。因此，参考群体对个人消费行为的影响，不能一概而论。

10·6 女主人说了算

——影响消费行为之三：家庭

家庭和消费的关系极为密切，一方面，个体在社会化过程中，从家庭主要成员那里学得了消费行为；另一方面，消费者的现实家庭环境直接影响到每个家庭成员的消费方式和消费习惯。据研究，家庭组织几乎控制了82%的消费者行为。

在某个家庭里，上大学的儿子从朋友那里拿到了一张购买彩电的票，凭票供应的彩电比敞开供应的便宜几百元。购买上的优惠激发了潜在的需要，引起了购买欲望。父亲向同事们详细了解了有关彩电的情况，在母亲的支持下，父亲也同意不买20英寸而买18英寸的彩电。具体什么牌号的，是国产的还是进口的，由儿子决定，而到哪家商店后去购买是父亲与儿子共同选定的，最后的购买决策是全家在一起作出的。

从这个例子中，我们看到了家庭对消费行为的影响，它影响到家庭中每个成员的消费心理，并产生各种各样的购买动机和购买行为。

家庭作出购买决策不外乎有两种情况：一种是个人说了算；一种是大家商量，共同决定。至于出现哪种情况，取决于下面几个条件。

(1) 角色指向。家庭成员的角色越具体，分工越明确，家庭成员就越有可能在“自己的职权范围内行使权力”。

(2) 家庭中的民主气氛。民主型家庭，每作出一种购买决策，都会事先征求其他家庭成员的意见；而在家长制的

家庭里，或是大男子主义一人说了算，或是女主人当家的“一言堂”决定。

(3) 家庭生活周期，在新婚阶段或孩子还小的时候，家庭中的购买决定大多是共同作出；孩子长大独立时，一般家庭中确立购买决策的情况就比较多样化。

(4) 商品的重要性：价格高，作用大的商品，家庭常常是共同作出决策的；一般日常生活用品则可以独立决策。

(5) 可觉察的风险：家庭成员所觉察到的购买风险越大，他们就越可能共同作出决定；觉察到的风险越小，越有可能个人作出决定。

那么，在家庭决策中，谁的作用更大呢？目前来看，表面上以女性为主体作出购买决策的风气似乎正漫延世界各国。当然，有些影响是很微妙的。例如，当男性作出决定要选购某一商品时，但在实际上，女性却施加了决定性的影响。女性的这种影响可能表现在口头上，也可能表现在情绪上。口头上以绝对口吻表露出来，公开显示她在家庭重大问题决策中的决定性作用。例如：“我们一定要买台洗衣机。”（命令式）；“能买一台洗衣机那多好”（劝告式）。有时在口头上含蓄地希望能够拥有某种商品，显示出女性在安排家庭经济生活中的影响力，如，“很多家庭现在都有了洗衣机”（暗示）。她们还会以非口头的情绪方式表示出来，例如，站在商店洗衣机展销部前迟迟不走，脸上露出依恋神情。

10·7 人生的又一舞台

——影响消费行为之四：角色地位

人们在每天的活动里扮演着各种各样的角色，期望以某种方式、方法去行动，即个人在社会中无论所处的地位如何，

都有某种被接受的行为范围。在消费行为上，角色地位的作用也是如此。

在一次商品展销会上，一位中年妇女在服装部前停留了很长时间，最后还是恋恋不舍地走开了。这时，恰巧一位熟人碰到她，问她为什么不买，这位中年妇女说：“买是想买，那种颜色和式样的外套我是很喜欢的”，“那就买一件吧”，“不行不行，我都是快要做奶奶的人了，穿那个不合适”。

为什么这位中年妇女要舍弃自己喜爱的服装呢？这就是角色的影响。

角色是指与一定社会位置相联系的行为模式，是占有某一社会位置的人应有的行为表现。它规定了一个人活动的范围，即应该做什么，不应该做什么。

由于一个人往往扮演着一个以上的角色，这些角色要求各种不同的行为模式。例如，一个50岁左右的妇女，在家里是母亲的角色，其消费行为往往要考虑到家庭，拿到工资后她可能先想到的是给孩子买件衣服。在单位里，她是一个校长的角色，其消费行为要考虑地位和职业，不允许她穿着古怪。在年龄上，她的消费行为还要符合中年人的角色，她不适合穿超短裙，也不能乱花钱。美国有一项研究，比较了1千多名女性消费者的购货行为，发现地位高的更依赖广告的帮助，更喜欢上百货商店，很少光顾拍卖行。这是角色地位对消费行为影响的第一种表现，即每个消费者的消费行为必须与自己的角色地位相符。

角色地位对消费行为影响的第二种情况，表现在对购买决策的影响上。扮演不同角色或地位不同的人，在购买决策上的作用是不同的。在家庭里，常常是父母在购买决策上的

作用最大。一些主持家政的母亲，往往要通盘考虑家庭成员的不同需要，在许多问题上，她是影响最大的人，能起决定作用。但在某些重大问题的决策上，比如说购买彩电、冰箱，这时父亲总爱摆出传统习惯赋予他的家长地位来行使最后的决策权。而子女一般需等到长大后，才取得了某些决策者的地位。现在，家庭的型式不断向着共同协商型发展，商量着办的气氛越来越浓。在家庭外，同学、同事、朋友之间也存在着消费行为上的相互影响。日本交通公司曾经对日本的旅客进行过一个调查，结果表明，有69%的旅游者是经朋友或熟人的介绍而外出旅游的。

在广告中，角色或地位对消费行为的影响就更明显了。许多厂家聘请社会上的名人、影星、歌星、球星来做广告、利用其角色和地位来影响广大消费者。比如，根据清代宫廷秘方，结合现代科技成果研制出的“紫禁城”牌香皂，就请清代皇帝溥仪的弟弟溥杰使用，而后由他证实说这种香皂同清朝宫廷的御用香皂极为相似。很多消费者在看了类似的广告后，出于崇拜和模仿心理，常常会想：“如果这样的名人不觉得这种商品好，他不会为它做广告”。“如果说好，那一定没问题”。“专家们都用这种产品，买了准没错”。从而相信了广告，接受了专家和内行的劝导和指点，减少了购买风险，消除了对商品质量和性能的疑虑，纷纷去购买广告中宣传的商品。

10·8 长幼有序

——消费差异之一：年龄

一个人从出生起就开始了他们社会化的历程，同时跨入了消费者的行列。在其一生的成长过程中，他们的消费行为

在不同的年龄阶段表现出不同的特点，显示了消费行为的年龄差异。

在商场里，我们经常可以看到这样的“人以群分”的镜头。玩具柜台都是年轻的父母带着自己的孩子在挑选、购买；体育柜台前围着的大多是青年人。某个柜台如果正在销售一些式样陈旧，但不影响使用，而且价格便宜的商品，这里面不乏有中年人的身影。一系列防寒保暖用品总是老年人所感兴趣的。

消费心理学根据个体在不同年龄阶段的心理特征，把消费者按年龄划分为4个部分，即少年儿童消费者、青年消费者、中年消费者、老年消费者。

（1）少年儿童消费者：由于他们还不能全部自觉意识到自己的真正需要，所以，其用品的购买多由家长来考虑，但他们可以影响成年人的决策。少年儿童的消费内容在学前以食品、服装和玩具为主，上学后则转向文具和书刊读物。现在的父母对自己的孩子都非常宠爱，对孩子的要求总是尽量予以满足，对少年儿童用品的要求也越来越高。他们要求儿童食品含有多种强化营养素，要求玩具功能全，能开发智力，要求服装颜色鲜艳，能体现出儿童的活泼可爱。

（2）青年消费者：青年是消费者队伍中的一大生力军，在某些领域，如时装、文体用品及化妆品等，已近乎垄断整个消费市场，并影响着消费品的流行周期和发展趋势。他们的消费行为十分复杂，消费意识变化极快，对消费市场的需求不断更新，求新心理最强。在购买方式上，他们往往凭直觉判断，不甚挑拣，在购买时易于冲动，不大注重价格，较多注意商品的外观和时式。凡是美观、新颖、时髦、别致和能表现个性的商品，都是青年消费者所追求的。

(3) 中年消费者：中年人在家庭里是一家之主，负担比较重，既要照料老人，又要养育子女，因此在消费问题上他们倾向于深思熟虑，反复权衡，以理智性购买动机为主，不像青年人完全根据个人的好恶进行购买，而是注重商品的价格和实用性，比如，为了减轻家务劳动，他们愿意购买洗衣机、半成品食品等。

服也换了四五次了，假如女性一直没有发现最满意的一件，她也会摇摇头离开柜台。而旁边的男性想到的则是随时准备付钱。

一般说来，由性别造成的消费差异，主要有：

（1）购买动机。在家庭生活中，男子操持家务通常不如女子那样周到细致，他们很少把眼光放到了解市场动态上去。在购买动机上远不如女子那样强烈。而女子由于经常采购物品，她们对市场信息掌握得很多，是日常生活用品的主要决策者。

（2）计划性。女性多半主持家政、在经济方面考虑多一些，无论购买什么往往都要作一番考虑，就是自己喜爱的商品也要服从家庭的日常经济支出。而男子在商店里若看到自己所需要所喜爱的物品时，他只需略加踌躇便能决定购买与否。

（3）完美性。女子总是希望商品完全符合自己的心愿，无论是价格、款式、还是颜色、质地，只要有一样不合心愿，她决不迁就。而男子虽然也希望商品最好是自己所需要的，但如果有一两点要求没达到，他们也会掏钱包的。

（4）独立性。女子在购买商品时极易受周围环境的暗示和影响。即使是自己所喜爱的商品，如果很少有人问津、或旁人议论纷纷，她们都会举棋不定或打退堂鼓，所以她们在购买商品时，很希望能得到别人的帮助，有时哪怕是一句赞美的话，她们也会去购买自己并不太喜爱的商品。而男子在购买商品时独立性较强，很少受他人影响，只要是自己喜欢的商品，他就“一直往前走，不朝两边看”。

（5）迅速性。男子一般不大花时间挑选商品，只要没有多大毛病，他随便翻翻看看就付钱成交。而女子选购商品

时喜欢东挑西拣，拿着商品作较长时间的研究，只要有点滴斑点，就换上一件再细加琢磨，不厌其烦。当然，如果是购买耐用消费品，男性也会注意仔细挑选的。

总的来说，男女两性在消费上存在着明显的差异，女性在购物过程中，一般都比较细致，对商品的要求较高，挑选时间较长，容易受到很多因素的影响。而男子的购物则比较简单，他们购货往往比较快，既当机立断，也能自作主张。

10·10 心血来潮

——消费类型之一：冲动型

六月的一天，南方某城市最大的服装商店正展销一种连衣裙，它式样新颖，做工考究，尤其是颜色和花样多种多样，吸引了很多女性消费者。她们争相购买，有的甚至还买了多条。这时，一位年轻姑娘路过，见不少人正在争购，于是也挤上去了买了一条。昨天，她还觉得这种连衣裙不好看，今天她却穿了起来，而且还觉得高雅、时髦。

这就是冲动型消费者的一些表现。冲动型消费者在购买行为上的主要特点是：他们很容易受广告或别人的影响，发觉某种商品符合他“当时”的心愿，一时兴起，就当场拍板成交，丝毫不考虑商品的价格与实用性，而有时购买活动结束后就后悔了，要么是影响了本月的经济开支，要么是买回来仔细分析用场不大，要么是自己已有了类似的商品，甚至买重了。

在商店里我们也经常可以看到这样的情况，有些消费者原来进店的动机可能是购买其它商品，或仅仅是逛商店，可看到大家都在争相抢购一种商品时，便产生冲动性的购买欲望，心血来潮，也争着去购买。

从年龄上来看，冲动型消费者以青年人为多，这主要与他们的情绪和性格有关。青年人的情绪与性格，是以强烈，冲动与温和、细腻共存为其主要特征。在行为上，强烈与冲动表现为行动果断、迅猛，如疾风暴雨般出现，甚至不考虑后果。青年人的这种特点具体表现在购买过程中，思想酝酿时间比较短、具有果断、迅速和反应灵敏的特点。只要认为商品合意，就能迅速作出购买决定，有时甚至超过个人购买能力，也要想方设法去购买。他们主要考虑的是商品的外观和自己的兴趣，不大讲究商品的用处、性能。当然，有时他们购买行为也是有计划性的。

从个性上来看，冲动型消费者有一些典型特征，他们情绪容易冲动，反应敏捷，客观刺激物容易引起心理的指向性。他们易受商品包装或外型和广告宣传的影响。因此，冲动型消费者多以直觉为主，新产品，时新商品对其吸引力较大。一般说，他们对所接触到的头一件商品，只要合适就买下，不愿作反复选择比较。

作为营业员，在接待冲动型的消费者时，应当热情为他们当好参谋，详细介绍商品性能、商品优缺点和商品用途，尽量避免消费者购买后产生后悔心理。

10·11 认准一个就不变

——消费类型之二：习惯型

近几年，我国市场出现了少有的繁荣景象，货源充足，品种繁多，人们尽可能挑选最满意的商品。可是有些消费者却忠于某种牌子的商品，信任某种商品，购买他所认定的商品。时间一长，他们便对这种牌子的商品印象越来越深，形成了一种习惯性购买和使用方式。

一个副食品商店每天早晨出售绞肉，有自己的经营特色，他们按照消费者的要求出售，一两、二两都卖，还附带帮助有的消费者加工，满足了不同家庭的需要。再加上营业员服务态度好，操作卫生，提供包装袋，为此吸引了很多消费者。有些消费者一想吃绞肉便想起了这家副食品商店。久而久之，他们便成了常客，即习惯型消费者。

此种类型的消费行为，以粘液质和抑郁质的人为多。这类消费者对某一厂牌或商店的商品十分熟悉和信任，注意力稳定，体验深刻，形成了购买习惯。他们一般在进入商店前，已有明确的购买目标，对商品名称、规格、样式、颜色，以及价格的幅度等都有明确的要求。进入商店后，他们都是有的放矢地选择商品，并主动提出需购商品的各项条件，可以毫不迟疑地买下商品，购买行动迅速。而对自己不熟悉的新商品或新牌号总感到不如老商品顺眼，对于新产品在吃不透前怀有戒备心理，不轻易接受。

习惯型消费者之所以会成为某一商品或某一商店的忠实的拥护者，主要取决于他对商品或商店的信念。如认为可以保证安全的信念；认为可以满足某种情感需要的信念；认为值得信赖的信念等，这些都能加深他对商品或商店的印象，形成一种习惯态度，使之在需要时不加思索地去购买某种商品或光顾某家商店。

最后，我们还要提一句，很多老年消费者也属于习惯型，但他们和一般的习惯型消费者稍有不同。老年消费者之所以采取习惯型购买行为，一是由于记忆力的缘故，他们对以前使用过的商品及其牌名、商标能够记住，对新近购买的新产品的牌名、商标却记不牢；二是他们对已经形成习惯的商品，一直保留有清晰的印象，过去经常光顾的商店，能作为老主

顾被热情接待。

10·12 精打细算，细水长流

——消费类型之三：精算型

在商店里，我们经常能看到这样的消费者：在柜台前，他们观看商品细致认真，一会看看这一种，一会看看那一种，几种型号商品反复比较；既衡量价格，又衡量质量。最后，优选其中的一种进行购买，购买成交时非常认真。

这种消费者就是典型的精算型消费者。精算型消费者的购买行为以理智为主，他们以理性来把握自己的购买行为。喜欢根据自己的经验和对商品的知识，在采取购买行为之前，收集商品有关信息，了解市场行情，经过周密的分析和思考，做到心中有数。在购买中，他们主观性较强，不愿别人介入，受广告宣传以及营业员的介绍影响甚少。须经对商品的细致检查、比较，反复地衡量利弊后，才作购买决定。

从个性上来说，精算型消费者中以抑郁质和多血质的人为多，他们善于发现别人不易觉察的价值差异，选购商品多从经济角度考虑，价格意识强。但他们不是绝对以价格来选购商品，而是以价格和商品的效用关系来权衡。例如，有的从价格的昂贵确认商品的优质，而选购高价商品；有的从价格的低廉评定商品的便宜，而选购廉价品。

在年龄上，一般中年人多为精算型。因为从经济上来讲，他们负担较重，虽然他们的子女大都成年，但他们并未因此而解脱，还要继续为子女操心。如果上有老人的话，又得照料老人。所以他们虽然有相当的收入，但要更多地考虑家庭中其他人的需要，在购买时倾向于深思熟虑，对商品的价格、实用性特别重视和敏感。

这样看来，精算型消费者的形成主要有3种原因：一是由延时消费构成，如某人每月收入80元，维持生活尚有多余，想购置高档消费品，每月储蓄一点，压缩现行消费。这种情况，实际上是把现实的消费延缓了。二是由习惯造成，有些人过惯了节俭生活，容易知足，这就驱使他们处处节衣缩食。三是由经济条件限制，心有余而力不足，只能“一分钱掰成两瓣花”。

10·13 开门七件事

——消费内容之一：日常生活用品

俗话说：“开门七件事，柴米油盐酱醋茶”。事实正是如此，虽说这些日常生活用品很不起眼，但它与每个消费者都有关，关系到千家万户。

日常生活用品市场是一个广阔的市场，据1982年的一项统计，全国城乡居民消费结构中，日常生活用品所占的比例是：

生活费支出	吃	穿	用	烧	住	非商品支出
100%	60.1	11.9	11.6	4.8	8.45	3.15

可见，“马大嫂”（上海话买、汰、烧的谐音）的确是一个引人注目的问题。

消费者在购买日常生活用品时是很有特点的。因为这类商品是早已熟悉的商品，而且是买后即用，在短时间内消耗掉，所以他们不愿在购买上花太多的时间。消费者在这样的感情动机的支配下，要求购买方便，希望商品在摆放时能占用较大的陈列面积，把商品的花色品种应有尽有地放在最

明显、最易选购的位置上，便于立即购得，满足求快心理。他们还希望这类商品实用、携带方便，在包装上要求不高，类似塑料薄膜袋、纸袋之类的包装就可以了，这样既经济实用，又卫生，便于携带，满足了消费者的求实心理。

对于日常生活用品，消费者最为关心的是价格。人们在

1984年2月14日的《中国青年报》，在第一版以“钢琴进入农民家”为题，报道了北京市朝阳区南磨房乡青年农民程秀芝花了1600多元，买了一架星海牌钢琴的新闻。

谁也没有想到，钢琴这种高级乐器竟会在中国这样一个盛行古筝洞箫、二胡竹笛等民族乐器的东方国家，成为最时髦、最畅销的商品。

这就是当前我国文化体育消费市场上的一个特点，即文化体育消费的高档化的频繁化。

那么，为什么消费者愿意把钱花在这方面呢？原因有四。

一是有些家长望子成龙，望女成凤心切。为了全面地提高下一代的文化修养，从孩提时代起便以音乐手段开拓他们的智力潜能，于是买来小提琴、电子琴，甚至钢琴。为孩子请来家庭教师，把孩子送进音乐训练班。

二是有些商品具有自我意识比拟的心理作用。在消费者的心理活动中，他们通过联想与想象，把商品价格与个人愿望、情感、个性心理特征相结合，通过这种比拟来满足心理上的要求或欲望。这种自我意识比拟包括多方面的内容，一般有社会地位的比拟、文化修养的比拟、生活情操的比拟等。例如，有些消费者并不爱好音乐，却购买高级音响组合器材，以拥有这种高级商品而获得心理上的满足。有的消费者不会演奏乐器，由于钢琴在有些人的心目中已由单纯的乐器发展变化成为某种知识和高度文化修养的象征，于是纷纷购买。

三是丰富业余生活。很多消费者（尤其是青年消费者）不仅需要节奏紧凑的学习和工作，也需要浪漫的业余生活。他们要听音乐，要看比赛，有点基础的人不时还要唱上几段、拉上几曲，打打球、下下棋或练练健美。自然，良好的“物质装备”便是不可缺少的了。

此外，还有出于健康的需要，在购买健身器材上投资，也会报名参加健身俱乐部或健美训练班；出于时尚的心理，加入某一消费的行列，前些时候的“吉它热”便是例证；还有些出于责任心的驱使，成了这方面当然的消费者。

总之，在生产愈来愈智能外，讲求信息和体现个性的现代化社会里，人们的消费观念已经发生了很大的变化，文化体育的消费需要越来越迫切，他们乐意在精神生活上进行投资，花钱“买来”精神的商品，以确立自己的社会地位。

10·15 “千年健”与“血见愁”

——消费内容之三：医疗卫生

在消费市场上，有一项特殊的消费内容，即医疗卫生，它是不容忽视的。

常言道：“谁不得个发烧感冒什么的，哪有不生病的人。”是啊，谁都不愿意生病，可它却偏偏又找上门来。晚上睡觉不小心踢掉了被子，第二天早晨起来便头痛腹泻，浑身乏力；出门在外没在意，也会闹个消化不良。既然得了病，就要抓紧时间治，看医生，找大夫，抓药、吃药。

在治病过程中，药物治疗是一个重要环节。药物通过其药理作用对机体的生理机能发挥作用达到治病的目的，这是药物的生理效应；另外，药物还可通过非生理效应，在病人心理上引起良好的感受而导致疾病的好转。在医疗卫生消费方面，主要就涉及到这一药物的心理效应问题。

直接影响消费者购买和使用医疗卫生用品（以药物居多）的因素，主要有以下几个。

一是命名。药物会引起病人一定的心理作用，从而影响药物的疗效。好的药名能从各个角度来避免给病人带来不利

的心理影响，以利于助长药力，促使病人早日痊愈。如一味强筋健骨的中药，叫“千年健”，意即服用之后能“一千年康健”。“维他赐保命”则告知人们它具有滋补的良好功效。“血见愁”这种止血良药，血一见它就愁，可见止血功效之大。

二是包装。就包装设计来说，老年人饮用的滋补品包装，用图文介绍服用后能延年益寿，突出滋补品的主要成分，即某些贵重药材，如果采用绿色的包装，往往给人以健康宁静、充满生机的感受，使人产生“生命之树常青”的联想。

另外，为了消除消费者对某些商品的疑虑心理，在包装上应科学地注明药品的成分功能、使用方法、保管方法和有效限期等，尤其要标示出“无副作用”、“特效”、“已经药理检验”、“非人工合成”等字样。

三是价格。有些消费者求病心切，在心理上把商品价格看成是价值的符号、品质的代表，对这类商品的知觉，不仅顾及商品的基本属性，还考虑其衍生的特性。

除了这3个因素以外，有些消费者还过分相信进口药品，有时看到带有英文说明的药品也会提高其身价。

可见，在药品等医疗卫生用品的购买和使用上，有些消费者的观念是很特别的。我们只要注意和利用这些特点，药品就能发挥其本身并不具备的功效，满足消费者的需要，造福于人。

10·16 美女穿破衣

——消费内容之四：古董艺术品

中国人民勤劳智慧，用一双双灵巧的手，创造了无以伦比的艺术珍品：景泰蓝、印章、字画、文房四宝、檀香扇、

水磨骨金玉板扇、首饰、玉雕、漆器，以及唐三彩、兵马俑仿制品等。这一切令人赞叹不已，真是人类的奇迹，无怪乎很多外国旅游者特地到中国来采购这类商品。

一位外国旅游者买了一件名贵的嫦娥奔月玉雕，可是没有包装盒，商店就找来一个装玩具的纸盒和一些碎纸条，说是凑合着包一下，这位旅游者看了直摇头。迫于无奈，只好让这件价值上千元的玉器装进了破盒子里，就好像让美女穿上了一件破衣，不伦不类。

这就是销售古董艺术品首先遇到的一个问题，即包装问题。古董艺术品的包装应当具备两个功能，一是保护功能，二是衬托功能。艺术精品、珠宝首饰、古董文物等贵重物品，如果配以构思巧妙独特、材料上等名贵、制作精细别致、保护性能强、欣赏价值高的包装，那么，它必然会受到消费水平较高或出于某种心理动机的消费者的喜好，引起他们的兴趣。例如，某些珍贵工艺品的包装，采用上等材料制成的小木匣，匣面雕刻历史故事人物和花草树木的图案，玲珑浮突，栩栩如生；匣内垫上红丝绒座，把工艺品盛装在上面，给人以端庄、稀有的感觉。如此一来，就包装本身来说，就已经是一件难得的艺术品了。

古董艺术品的外形也是一个应该引起重视的问题。一般来说，古董艺术品特别受到收藏家和旅游者的欢迎，他们既有较多的时间来鉴赏，也有丰富的知识和一定的鉴赏能力，因此对古董艺术品很“挑剔”。我国传统的雕刻艺术、编结艺术、刺绣艺术、书画艺术正是赋以精美的外形，取得了消费市场的优势，满足了消费者对商品外形的心理需求。而我国还有一些传统的民间工艺，至今仍以“傻大粗”的形象出现在消费者的面前，为此失去了一些消费者。

购买时的环境因素也很重要。购买这类商品，人们总是一面欣赏，一面挑选，所以，设置一个优美的环境，会激发一些“单纯”欣赏者的购买欲望。商店应当设立专销售点，环境优雅、安静，光线适宜，以显示商品的高雅、名贵和特殊，满足消费者的某些心理要求。

总之，生产者和经营者应当赋予古董艺术品一种特殊的象征，树立高贵的形象，提高商品的身价，使消费者从中获得一种地位和身份感的满足，从中得到美的享受。

10·17 8小时以外

——消费内容之五：业余消遣

辛勤工作了一天，8小时下来，无论是体力劳动者，还是脑力劳动者，都会感到疲劳。这时，寻找一个适宜的休息方式便成了大家共同的愿望。于是乎，集邮、下棋、打牌、欣赏音乐、摆弄花草、钓鱼、打球、看电影，等等，便成了人们8小时以外的活动方式，人们从中放松身心，增长知识，增进友谊，其乐融融。

从消费者行为的角度来看，这些业余消遣也是消费的一项内容，也有许多值得研究的问题。

业余消遣，是指在可选用的或分散的时间里，人们从事娱乐活动和一些与工作无关的自我满足的活动。这些时间不包括必需的时间，诸如工作时间、睡眠时间和家务劳动时间。

美国曾作过一项调查，得出了在美国人当中最为普遍的十项消遣活动。如下页表所示。

从这项调查中我们可以看到，美国女性比男性更倾向于以家庭为业余消遣的中心，而且活动项目相对集中些；男性业余消遣的兴趣则表现得多样化。

业余消遣活动	女 性		男 性	
	等级	百分比	等级	百分比
欣赏音乐	1	89.9	3	83.2
走访亲友、赴宴	2	89.2	1	85.4
读书取乐	3	88.7	9	62.9
写信, 猜纵横填字的字谜	4	85.9	5	
同小孩玩耍	5	84.4	5	77.1
看电影	6	84.2	4	82.4
开车兜风	7	84.1	2	85.2
消遣的艺术	8	83.9		
野餐	9	81.6	6	75.0
桥牌或类似的纸牌	10	80.6	7	67.2
看体育比赛			8	64.8
去酒吧或夜总会			10	61.9

类似这些调查, 还有更深一层的意义, 那业余消遣活动中潜藏着的巨大消费市场。哪一项活动不与消费有关? 难怪美国许多商人, 都看中了这项估计价值80~150亿美元的消遣市场。

那么, 这个市场上的消费者都有哪些特点呢? 这些消费者都是某一消遣活动中的行家, 他们对某一消遣活动有浓厚的兴趣, 往往在其生活中会主动地注意收集有关的资料, 积累一定的知识, 分析起来头头是道。因此, 厂家、商店或娱乐场所所在向其提供商品或其它活动器材时, 在质量、价格等

方面容不得丝毫马虎，更不能有虚假。

另外，受强烈的目的性和趣味性的支配，这类消费者往往能为某一项消费倾力而为，不惜代价。有的不惜重金去买一只鸟；有的集邮迷为了能买集邮珍品，一切在所不惜；有的球迷为了能得到一张球票，可以排上几天的队。因此，在向他们介绍活动项目，或进行推销时，一定要慎之又慎，投其所好。

每个消费者都需要在8小时以外尽情地消遣，厂家、商店和娱乐场所怎肯放过这些大主顾？

10·18 晁盖智取生辰纲

——消费暗示现象：潜移默化

《智取生辰纲》是《水浒传》中精彩篇段。故事说的是北京大名府梁中书委派杨志押送价值10万贯金珠玉翠——生辰纲，去东京开封，结果这批珠宝在中途黄泥岗被晁盖等7人智取。为了实现智取，晁盖、吴用等人精心安排了一场“卖酒戏”，他们采取巧妙的销售技术，紧紧抓住了杨志等15人的心理活动特点，使杨志等人喝下了混有蒙汗药的酒。

晁盖等人之所以能取得成功，关键在于运用了心理学上的暗示原理，从刺激杨志等消费者的需求欲望入手，冲破了他们的第一道防线。当杨志一行来到黄泥岗之后，先由白

取生辰纲的目的。

暗示是一种心理影响作用，是用间接、含蓄的方式，对别人的心理或行为加以影响的过程，使他人接受暗示者的某一观点、意见，或按暗示的一定方式活动。

在商业活动中，我们可以广泛地利用暗示原理，采取语言的、行动的、表情的、甚至某种符号的方式，都可以达到我们的目的。商店里到了一批时令服装，橱窗里摆上一个穿上新服装的石膏模特儿，消费者看到了，对消费者就是符号暗示；商店里只要有人排队，马上就会有人跟着排上来，形成长蛇阵，这是行为暗示；某人买衣服后喜形于色，对别人就是表情暗示；而某人买了衣服后赞不绝口，说价廉物美，自然是一种语言暗示。这些符号、行动、表情和语言，都没有直接“号召”消费者去买衣服，只是有意或无意地用间接含蓄的方式达到了目的。

做广告也可运用暗示原理，以引起人们的潜在消费意识，从而激发购买行为。比如，天津市广告公司创作设计的“美人蕉花露水、珍珠霜”广告，没有多少文字，主要靠使用商品的妇女形象的美，来暗示其他妇女消费者去购买。

所以说，经营者研究、掌握消费者的心理，运用暗示的原理，会使消费者不知不觉地朝经营者的方向行动，会比直接劝说获得更好的效果，促进销售经营的成功。

10·19 抢购风

——消费从众现象：随大流

从众现象在消费者的行为中是屡见不鲜的。对它的了解不仅对诱发从众很重要，而且对于抢购风的形成和防范也有积极的意义。

每当年底的时候，各地都会刮起一股抢购风，在从众心理的作用下，人们争相抢购某些商品。而其中有些人购买这些商品的需要并不急迫，但大家都抢着买，这种气氛使买者需要的急迫感剧增，所以也跟着别人去抢购，其结果自然是厂家或商店得到了好处，连那些库存的甚至是滞销的同类商品也一销而空。

从众，顾名思义，是指个体在团体的压力下，改变个人意见而与多数人取得一致的行为。一个人在所选商品的式样、质量等并没有一定的客观标准的情形下，他的决策如果受到集体标准的影响，最容易出现从众倾向。在现实的购买行为中，大家或许都有这样的经验：当自己想要购买一种既缺乏有关知识又无经验的商品时，自然希望能够跟随别人去购买。为什么呢？因为自己认为别人是有着有关的知识和经验的，跟随购买不会上当。有时，在对商品的喜好或者说物美的标准很少有客观标准的情况下，消费者很容易遵照别人的意见行事。比如，在百货商场里，某个柜台前面，围着几个人在选购某种商品，随之，不时会有人前来探望，有时还会越聚越多，争相抢购，他们甚至能为抢购到这种商品而感到幸运。在一些国家里，为了推销某种商品，店主甚至不惜雇人充当“顾客”，有意造成一种抢购的情境，以诱发消费者的从众行为。

厂家和商店都愿意自己的产品和商品成为畅销货。可是，流行商品是怎样流行起来的呢？这是一个相当复杂的问题，它取决于多种因素。因素之一就是从众心理。因此，了解从众的规律，自觉地创造诱发从众的条件，对于商店和厂家是十分重要的。

而抢购风之所以能够刮起，主要就在于当有人听到商品调价的消息或谣传时，受其影响的人由于缺乏自信，总认为

在抢购中会得到好处，因此便凑上去“随大流”了。

10·20 街头卷起了“黑旋风”

——消费流行现象：赶时髦

一股黑色的旋风悄悄地卷来了。

早在去年夏天，上海等大城市街头就被黑色流行时装染遍，如黑色柔姿纱连衣裙、黑色丝绒喇叭裙、黑色涤盖棉西裤、黑色健美裤、黑色长筒袜……据行家预言，黑色服装将成为近几年时装的“宠儿”。黑色旋风，大有不可遏止之势。

翻开人类服装史，黑色装束早就为人们所重视。托尔斯泰的名著《安娜·卡列尼娜》中有这样一段情节：在一次舞会上，安娜穿了一件黑色的天鹅绒长袍，使其他女士们相形见绌、黯然失色。托尔斯泰的这段描写，竟在俄罗斯上层女界掀起了一个很长时间的黑色热。

这就是消费上的流行现象。所谓流行，是指社会上相当多的人在较短时间内追求某种行为方式，并使之在整个社会中到处可见，从而使人们相互之间发生了连锁性感染。

流行现象的形成，主要在于一种生活模式的新颖，给人以刺激，从而引起暗示、模仿和从众等心理效应，成为社会上一时的普遍倾向。至于为什么要这么作，要达到什么目的，很多人并没有详细考虑，而往往是凭时兴而行动。流行的特征一是来势突然，蔓延迅速，一旦有人带头，就群起模仿，从而迅速流行起来；二是呈周期性循环，经过了一段时间以后，某种流行式样便被另一种流行式样所代替，前一种流行式样的流行也就结束了。在社会消费中，这种流行式样的循环总是不停地进行。

时装，最能体现消费的流行现象。自从史前人类开始用

彩色泥土装饰自己的身体以来，服装始终是一个引人注意的重要生活问题。根据美国商业部的报告，美国妇女每年要花费80亿美元买成衣。在很多情况下，当前的时装仅仅是过去的时装为适应目前的口味的重新翻版，大致每七八年有一次循环，这是普遍接受的规律。如果把衣服收起来，经过几年又会重新回复。时装循环像钟表的指针一样，在一个圆圈内出现，经过不同的间隔又重新出现。

一般说，一个消费者在性成熟期对时装最敏感。男性消费者与女性消费者一样受时装支配。青年消费使用的物品和服装打扮最能反映时代的面貌和他们的精神状态，因为服装的价值就是使人们自我宣扬，以获得他人的注意和称赞。由于受显示欲的支配，在服饰上他们力求能引人注目，谋求别人的认可，同时，由于社交圈的影响，为了赶时髦，他们会很快地接受新的生活观念，促使服装及其它商品的流行。

流行商品对于市场消费是有股推动力，这股力量一旦出现，消费者就很难抗拒。但是，凡是流行都是来得匆匆，去也匆匆。因此，厂家和商店必须时刻留意和盘算商品行情。

10·21 “叫化鸡”的联想

——商品本身影响消费之一：商品名称

商品名称不仅是消费者借以识别商品的主要标志之一，而且是引起消费者心理活动的一种特殊刺激物。由于商品名称概括地反映、描述了商品，使商品分别有着独特色彩的美号。

相传100多年前，有一个乞丐偶然得一只鸡，因无烧具，于是将鸡杀死后，也不去毛，在尾部开了一小口取出内脏，用湿黄泥涂在鸡身上，放在火中煨烤。烤干后鸡毛连同

泥壳一起脱落，香气四溢，招引众邻。后人照法煨制，取名“叫化鸡”。这种鸡酥嫩香浓，名字也很有趣，从此“叫化鸡”的名字便叫开了。

如今的市场上，商品的名称是数不胜数的，然而，要让商品在市场上站稳脚跟，要发挥商品名称对消费者心理活动的良好影响力，任何商品的命名都必须符合一定的心理要求。

第一，名实相符：商品名称应该与商品实体的主要性质和特点相适应，能准确而又迅速地传达它所代表的商品。

“美加净”化妆品就是一个很好的例子，消费者只要看到或听到这个名称，而无须接触商品，就能望文生义，对其特性和功能了解个“八九不离十”。

第二，易认易记：商品命名应力求文字简洁，能高度概括地标志商品的实体，商品名称最好以5个字以内为佳，这样便于记忆，印象清晰。同时要易读易懂，即发音要容易，音韵要良好，读音要好听及字要易于辨认。

第三，诱发情感：商品名称要根据消费者的个性特点，给商品取一个具有独特情绪色彩的名字，使不同的商品名称各具特色，或典雅、或富丽，或朴实、或简洁。如“益母草”、“百岁酒”等，就有独具匠心、构思精巧之妙。前者适合妇女心愿，后者带有对老人延年益寿的美好祝愿，都能诱发消费者对商品的积极情感。

第四，启发联想：商品名称还应有一个内在功能即启发消费者美好的联想。如“维他赐保命”就是融科学性和艺术性于一炉的好名字，且富有中国民族特色，尤其是“赐”字的巧妙运用，真是典雅脱俗，寓意深长，含义美好，富有艺术感染力，能唤起消费者的向往。

第五，不生歧义：如“玫瑰”牌男衬衫在欧洲市场打不

开销路，原来是因为“玫瑰”在英语中还有一个解释，那就是“生活作风不严肃的人”，谁还去买！所以商品名称应该注意消费者的消费习惯，民族风俗等要求。

同每个人有一个名字一样，商品应当有一个好的名称，会给人留下一个好的印象。

10·22 缩小了的商品

——商品本身影响消费之二：商标

商标，是由厂商应用于商品的一种特定标志。它表示商品的独特性质，并区别于其它同类商品。这种标志通常是用商品的牌号，象征性的图形和特定的符号分别组成或综合组成。它是经过注册登记，具有专利并受到法律保护的。

早在我国公元10世纪的北宋时代，一些手工业者就开始使用商标，如当时的山东济南刘家功夫针铺，就以“白兔儿”为标记代表其经营的商品。时至今日，商标的必要性和重要性更是与日俱增。商标所代表的良好的商品特征或劳务精神，及其本身独特的标记，是增强消费者信任感和购买欲，提高对商品的辨别与识



海产品公司



灯泡制造厂
(西德)



奔驰牌汽车



“P”工具
厂(西德)

记能力，创造“认牌购货”和重复购买等习惯心理的重要因素。一个过硬的商标往往会拥有一大批忠诚的购买者。

商标的设计必须符合消费者的心理，必须具有出奇制胜地抓住消费者心理的魅力。一般要求：

第一，文字简炼，形象生动，构思巧妙，象征性强，使人一目了然，并直接想到它所代表的商品。读者一看图中的商标，就很容易认识它所代表的对象。在头一个商标广告中，图形是一朵棉花，棉花的枝杆又是由英文“cotton”（棉花）组成。其它图形即使不看下边的文字也能知道它的含义。

第二，寓意美好，音韵和谐，使人产生丰富的联想，产生“意犹未尽”之感。“IF”化妆品，表示某种愿望或憧憬，“IF”包含着一连串“假如”、“说不定”、“也许”、“可能”……它把人带入梦幻的诗一般的境界，给人一种奇妙的感受。

第三，入乡随俗，投其所好，符合各民族、宗教、领域的风俗习惯。在信仰佛教的国家和地区，“卐”是一种常见的符号，但出口欧洲，可能将其误认为纳粹党的标记。“8”的广东话读音近似“发”，意即“发财”，所以以“龙8”为商标的商品很受香港人的欢迎。

总之，一个成功的商标应当具有鲜艳夺目的艺术形象，让人产生各种美好的联想，同时必须尊重各国、各民族的风俗习惯，使人见到了商标，就如同见到商品实体一样。

10·23 货卖一张皮

——商品本身影响消费之三：包装设计

商品的包装对于消费者的心理影响是很大的。早在古代

我国就有“买椟还珠”的故事。《韩非子·列储说左上》：

“楚人有卖其珠于郑者，为木兰之柜，熏以桂椒，缀以珠玉，饰以玫瑰，辑以羽翠，郑人买其椟而还其珠。”

“买椟还珠”是一则寓言，但它却道出了购买心理与购买行为的某些真谛。一件内在价值一般的商品，如果有精美的包装，在人的心理上会提高对它的评价。牡丹虽好，须有绿叶扶持；明月虽皓，需要拱云相托。的确，好的包装能强烈刺激消费者的视觉，唤起浓厚的兴趣。

我国的“绿皇后”化妆品，整个包装的色调处理成绿色，以暗示潜在的青春活力。“绿皇后”作为商标，会使人联想到皇冠，留下这是“第一流的产品”的印象。“绿皇后”化妆品正由于包装设计不落俗套，使商品给容易产生一般化倾向的化妆品包装“印象”带来了新的气息，从而使商品在同类中脱颖而出。

从消费者心理学的角度，一个适宜的包装应当满足如下的要求：（1）方便（重量）；（2）适当（形状与大小适当）；（3）安全感；（4）地位和威信（能给消费者带来自豪感和尊重感）；（5）可靠性（有益于使消费者信赖商品及其厂家）；（6）美感（从包装的形状到色彩等使消费者愉快）。另一方面，不同类型的消费者对包装的要求也有差异，因此在设计上，儿童用品的包装要具有趣味性、知识性、形式多样，生动活泼、色彩鲜艳；男性用品的包装应体现强健、有力的男子汉特点；女性用品最好是桃红色包装，造型柔和、秀丽。

不同价值商品的包装也应有所区别，以符合消费者的消费水平。例如陶瓷茶具，高档的包装最好是手提箱式，箱面配上丝绸织锦，箱内垫上丝绒内垫，显得高雅、富丽；中档

的包装宜于用塑料硬盒，内镶防震的海绵，使人感到素雅、保险；低档的包装用瓦楞纸盒，内填碎纸防震即可，既轻便安全，又经济实惠。

在采用上述心理策略的同时，还应根据商品的主要特点和消费者的不同愿望，在包装上加上提示性的语言，如食品包装上标上“新鲜”、“脆”、“松软”字样；药品包装上标上“特效”、“无副作用”字样，这样就更具感染力和吸引力。

人凭衣裳马靠鞍，让我们设计出好的包装，让人“一见好感”。

10·24 一分钱一分货

——商品本身影响消费之四：价格

商品价格是消费者购买心理中最敏感的因素，消费者在价格心理上把价格看作是衡量商品价值和商品品质的标准。他们认为价格高的商品，商品的价值就大，商品的品质就好。所谓“一分钱一分货”就是这种价格心理现象的具体反映。

在商店里，我们经常可以看到这样的一些现象：一些内在质量类似的商品，只是包装装璜不同，价格却有较大差别，为什么消费者愿意购买？有的新产品价格昂贵，为什么消费者愿意购买？处理商店削价幅度越大，为什么消费者的疑虑心理会随之增加？这就是价格心理在起作用。

那么，怎样给商品定价才能有利于销售呢？

第一，非整数定价法。消费者总想买到物美价廉的商品。比如某种商品标价99元，给购买者的印象是“不到100元”。如果标价101元，就是“100元”以上了。这两种标价差

异不大，而给予消费者的心理信息却是悬殊的。这种定价方法给消费者的另一种印象是定价认真，一分钱也算得很清楚，使购买者认为价格定得准确合理，因而信任价格。根据美国心理学家的调查，售价49美元的商品远比售价50美元的销量好。

第二，习惯价格定价法。有类价格是广大消费者已习惯的购买价格，它在心理上起着稳定性和合理性的作用。如日用消费品和主副食品就是习惯价格商品，因此当同类新产品问世时，在定价上就应该控制在原有的价格范围内，否则稍有提价，也会引起消费者的强烈不满，从而拒绝购买。

第三，处理商品定价法。对于处理商品，消费者很关心降价幅度，如果降价很少，是不能吸引消费者的。那么是不是降价幅度越大越好呢？不，俗话说，“便宜没好货，好货不便宜”，如果降价幅度超过50%，消费者就会怀疑商品的内在质量，自然就打消了购买的念头。所以一般商品的降价幅度是10~30%。

第四，名牌商品定价法。价格昂贵的名牌商品往往会给人带来一种优越感和满足感。例如，“金利来”领带比其它牌子的贵得多，但仍有不少人购买，这不乏是为了取得好声望的心理。消费者往往认为高价格商品可与自身的价值相比拟，满足自我。所以，给这类商品定价时，可以采取整数价格，可以定高些，因为这里的价格是消费者自我意识的象征。

第五，渗透定价法。当试销某一种新产品时，开价要低一些，并且要低于竞争者的价格。支持这种试销开价技术的理论是：即使以后提高价格，顾客还将买用惯了的商品。但是这种方法使用要慎重，因为以后提价过高，可能会导致销

售量的急剧下降。

看来，制定一个商品的价格确是一门高深的学问，必须考虑到消费者的心理效应，不能让消费者“望价却步”。

10·25 旧书店门庭若市的奥秘

——商店环境对销售的影响之一：摆放位置

旧书店给人的印象是门可罗雀，但是有一家旧书店却是例外，常年门庭若市，光顾者甚众。究其原因，老板笑着说：“人家书店里的书都是整齐地排列在书架上，有什么书一目了然。而我的书都是散乱地堆在那里，由于读者的好奇心，他们喜欢从旧书堆里寻宝，总希望能发现“新大陆”。而我每天又加一些旧书进去，这样给读者就造成每天换书的印象，每次来都要把书翻个够。”

这虽然是旧书店老板的“匠心”，而给我们的启示是很大的。商店里的商品究竟如何摆放，才有助于商品的销售呢？

从心理学的角度来看，商品的摆放必须符合消费者的习惯心理和选购心理，达到促进购买的作用。

第一，触发感知觉。一是视觉的利用，给消费者以整洁、美观的视觉印象，这就需要在摆放时要合理使用空间，注意摆得宽阔、充实、美观、协调，展示商品的个性特点，同时要注意视线角度、高度和距离，尽量提高商品的能见度，使消费者对商品一览无遗，易于感受、比较和挑选商品。二是嗅觉的利用，商品陈列要给人以清新的感觉，要保持柜台以及陈列的商品清洁而没有异味刺激，必要时可喷洒带有香味的洁净剂。三是触觉的利用，用途多样的物品在摆放时应便于消费者用手触摸以鉴别物品的质量。

第二，适应购买习惯。人们日常生活必需的功能性商

品，适应时节的商品和名牌商品消费者比较熟悉，交易次数频繁；因此在摆放时应占用较大的陈列面积，摆放在最明显、最易选购的位置上，如商店的底层或出入口附近，这样可以方便快捷地成交。而时装、家具、家用电器等商品，一般价格较高，使用期较长，消费者对其知识掌握不充分，不常购买，在选购时希望能从质量、功能、样式、色彩、价格等方面进行比较和选择；因此，这类商品应相对集中地摆放在光线充足和宽敞的地方，以便于消费者来回观看和比较。至于那些功能独特或高级享受的名贵商品，如彩电、空调、工艺品等，应有专门出售点，以显示其特殊性。

第三，适应行走习惯。根据观察，我国消费者逛商店时多数是沿着逆时针方向行走的，因此，男性专用商品或日常生活用品宜摆在逆时针方向的入口处；而妇女儿童用品或挑选性强的商品，宜摆放在距逆时针方向入口处稍远的地方，以既适应不同消费者的购买行为，也利于商店走道的畅通。

10·26 购买商品的“促成剂”

——商店环境对销售的影响之二：橱窗设计

上海某百货商店陈列飞跃牌电视机的橱窗里，在米黄色睛纶地毯上，左边排列着电视机，中间转台上也放着一台。右边有两个女模特儿，一个坐在沙发上，一个倚在沙发旁，全神贯注地欣赏着电视节目；橱窗上部醒目地写着：“飞跃的目标是世界先进水平”，中部上方是有关图片和获奖证书；橱窗中间在大型的变幻灯光中鲜明地把“飞跃”的商标显示出来。

橱窗设计把经营的重要商品，按照巧妙的构思，排列成富有装饰性和整体感的货样群，给人们以实物的广告宣传和

装饰美术的美感享受，有很强的吸引力和说服力。

由于商店橱窗天天与消费者见面，在设计上必须从消费者的心理欲求出发，要满足消费者的各种心理要求，赢得消费者的喜爱，激发购买欲望，促进和增强购买信心，增加销售量。

橱窗设计要达到上述要求，首先应当塑造优美的形象，给消费者乃至行人以艺术享受。橱窗都是临街的，来往的行人（包括来店购货的消费者）都是它的鉴赏者，因此，橱窗设计要从适应消费者的求美心理出发，进行橱窗各方面的艺术构思，运用多种艺术处理手段，鲜明和谐地把种类繁多、形式不一的各项商品组合起来，以一定的艺术形式确切地表现主题，衬托提高商品的外观形象。这样具有艺术感染力的橱窗，能给消费者以美的享受，引起对事物的美好联想；获得精神上的满足。

其次，橱窗设计应当充分展示商品，突出商品，适应消费者的选购心理。橱窗设计无论用何种手法进行美术装饰，都不能喧宾夺主，应让消费者的注意力集中到陈列的商品上去。因此，在陈列商品时就要细加琢磨，那些热门货，时令性的商品，反映商店经营特色的商品，新颖美观和构造独特的商品等，就应该放在显眼的位置上，给消费者耳目一新的感觉，起到刺激消费欲望，指导消费行为和促进商品销售。另外，在橱窗设计中，还应以最佳的形式与角度展示商品，并用生动具体的图文来说明商品的主要用途和效果，引导和方便消费者购买，增强购买商品的信心。

所以说，好的橱窗设计对商品销售有很大的促进作用，它能赢得消费者的喜爱，给消费者带来强烈的审美感和选购的方便感等有益的心理感受。

10·27 商店里没有的“商品”

——商店环境对销售的影响之三：乐音与噪音

不知何时刮起了一阵风，家家商店都配置了录音机，从早到晚播放着流行歌曲，走在街上就仿佛在一个巨大音箱里行走，前后左右都是“冬天里的一把火”、“南无阿弥陀佛”、“心中的太阳”等。起初，只有少数几家商店用录音机播放音乐时，消费者觉得挺新鲜，不知不觉也就走进了这家店。可是如今遍街都是，震耳欲聋，不但招不来顾客，反而赶走了顾客。

音乐或其它声音对消费者的购买行为究竟有什么影响？有人做过实验，把“音量”作为自变量，在两个大型超级市场中进行实验，音乐由轻到响，共分8个等级，结果发现音量大的时候，人们呆在店里的时间极短。也有人把“音速”作为自变量，分慢速（每分钟72拍以下）和快速（每分钟94拍以上），在一个中等规模的超级市场中进行实验，结果发现慢速背景音乐使店内的流通速度慢得多；而快速音乐时，流通速度骤然加快。

实际情况也是如此，商店里的声音对消费者的购买行为有很大的影响。商店里的走路声、交谈声，电器调试声等噪音的干扰，都会使人的心情烦躁，注意力分散。刺耳的噪声还会使消费者反感，不愿留步，想尽早结束购买活动，相反，当消费者进入商店以后，如果听到轻松愉快的音乐，他不仅不因等候而烦躁，反而更愿在商店里选购更多的商品，在音乐欣赏中轻松地完成了购买的任务，时间再长也不会滋生烦闷、厌倦情绪。

因此，商店除尽量降低各种噪音外，还应当经常播放一

些轻松柔和、优美动听的音乐或流行歌曲，或播送一些商品信息，以冲淡嘈杂的噪声，并促使消费者自觉降低谈话的调门，以欣赏乐曲或收听广告。但是乐曲或广告的播放响度，必须控制在一定限度以内。音乐曲目的选配也应恰当，要和商店的环境相吻合。如果能做到这些，不仅调节了商店环境的气氛，而且消费者也会心情愉快、精神焕发，对商店发生好感。

当然，音乐的这种功能也是相对的，轻松柔和的音乐能够“留住”消费者，但人们的动作也会放慢，流通速度自然也就降低了，所以如果想加快周转速度，增加销售量，这种背景音乐就要重新甄选了。

10·28 时间就是金钱

——经营时间：季节

在我们生活的世界上，各种各样的花类、果类、菜类，都是严格地遵循时间的安排。春天的牡丹，夏天的芍药，秋天的桂花，冬天的梅花，其花期都绝对固定。5月的枇杷，6月的杨梅，7月的荔枝，8月的桂圆，也总是应时而鲜。人们要提前或延缓品尝某种瓜果，除非采用特种栽培技术；否则，只能听从季节的赐予。

商业经营活动也是如此，虽然工业品的购买和消费不如农产品那样严格地受时间的限制，但季节影响的印痕还是很深。

根据流行色预测中心的报告，今年的夏装将流行黑色。某服装厂得知这一信息时已是4月了，他们立即组织力量进行设计，并迅速调进一批质地优良的面料，经过一个半月紧张战斗，一组黑色或以黑色为主的背心、T恤衫、连衫裙、

西装短裤赶在夏季到来之前投放市场。由于今年夏天来得早，这些衣服又很适时，很快便销售一空。而几乎是同时，另一些商场仍在展销高档西装，其命运就惨多了，只有很少的几个人来购买。

这种现象告诉我们，人的消费行为是有时间特征的，商业经营活动必须围绕着它来进行。就拿窗帘选配来说，如何适应季节性的需要大有讲究。冬天一般以深色厚质为宜，夏天则以轻薄淡雅为好。而春秋两季又以淡绿的花布或丝绸较受人们的欢迎。人们对服装的需求的变化反映在销售量上随季节变化就更明显了。服装是一种时式性较强的商品，它在式样、面料及颜色上的变化较频繁，一般人不愿隔季买服装。比如六七月间买羽绒服的人就很少，因为谁也不敢说到了冬季会不会有更新款式的服装应市。为保险起见，人们只好按习惯行事，什么季节买什么服装了。其他的商品也有类似情况。如洗发精、香皂、肥皂，在夏天销售量很大，而化妆品、发乳则在冬天更为畅销。皮鞋在春天和秋天常常是俏货，而凉鞋、拖鞋则只有在夏天才好卖一些。

当然，如果实行“季节差价”，也可提高销售量，比如在六七月间销售皮件或呢制服装，价格下跌30%左右，则同样可以吸引一些消费者。因为这类服装时式性不很强，而现在既便宜，又可以细细挑选，买上一件两件留到冬天穿不是很实惠吗？另一方面，商店或厂家则可以换得一些资金，加速资金流通，去进行其他产品的生产或购进其他商品。所以说，实行“季节差价”是一件双方得利的事，同类性质的厂家或商店在适当的时候不妨一试。

10·29 南甜北咸，东辣西酸

——经营空间：地区

我国地大物博，全国可分为东北、华北、华东、西北等几个地区。由于自然环境和文化特点上的不同，人们对商品的消费方式和消费行为也存在着差异。拿对食品的喜好来说，南方人喜欢吃米饭、甜食，菜的味道要清淡些；北方人喜欢吃面食，菜的味道要浓；湘蜀一带的人喜欢吃辣椒；山西人喜欢吃醋；陕北人不吃鱼，等等，正所谓“南甜北咸，东辣西酸”。

在商业经营活动中，居住地区以及风俗习惯等对消费者的购买行为也有很大的影响。烟台木钟厂生产的“北极星”牌木钟一直是国内外钟表市场上的畅销货。该厂的设计人员充分认识到地区的销售中的决定作用。他们通过分析发现，我国某些城镇用户喜欢钟壳色泽素静、清雅，该厂就设计生产了各种具有现代风味、造型美观大方的浅色钟壳；而广大农村用户喜欢钟壳红火喜气，色彩浓烈，该厂就设计生产了具有民间传统艺术特色的红漆圆头座钟和饰有金色云涛和骏马的雕花铜柱各式座钟。这些木钟迎合了不同地区消费者的口味，很快便打开了销路。

假如烟台木钟厂的产品没有针对性，千篇一律，那是很难取得商业经营活动的成功的。所以说，作为经营者的厂家或商店（尤其是厂家）来说，就应该认真分析各地区的特点，诸如气候条件、地理条件、风俗习惯等，分析这些因素对消费者行为的影响。以耐用消费品家具为例，一般婚龄青年都需要添置家俱，但城市住房比较拥挤，青年购买家具的要求是少而精，尺码也要小一些，色彩要淡雅一些（以造成房间扩大

的错觉)。而农村青年不存在住房紧张的问题,对家具的要求是大而齐全。因此,同样是家具市场,其中却有不同要求,应该区别对待。上海生产的印花床单,近几年由于产品的图案设计创新不够,一度出现滞销局面。可是这些印花床单在福建却很受欢迎,原因是福建人有把床单当成被里来用的习惯,因此需求量很大。甚至日用品,如洗脸毛巾,也存在着地区上的差异,北方人要求毛巾厚实、吸水性能好,南方人则讲究毛巾要质感柔软,大小适中、便于绞干。

至于出口产品,则更应考虑适应性问题了,因为不同的国家有着不同的语言文字、宗教信仰、价值观念以及生活习惯等,它们对消费者购买行为的影响就更明显,也更强烈了。

10·30 椰菜田孩子的问世

——开辟新产品的办法:新、奇、巧

不久前,在英美出现了一股“布娃娃热”。一家厂商设计了一种碎布娃娃,其貌不扬,甚至是丑陋的。它的扁圆的脸略带漫画化,由电脑起了各个不同的名字,并附有出世纸和领养证,可以为它换尿布,配鞋子。这种布娃娃叫做“椰菜田孩子”。“椰菜田孩子”这种新产品一经问世,便风靡一时,震动美国以及整个西方国家的玩具市场。

椰菜田孩子的问世对我们开发新产品很有启示。创新产品是满足消费者不断发展的需求的重要策略,发展新产品成为适应时代特征和满足人们需要的具体体现。但是,开发新产品不是一件轻而易举的事,除了要付出较多的人力、物力、财力的代价外,还要承担一定的风险。据国内外的经验,一般新产品从构思到上市,成功率是20%左右。因此,

开发新产品必须对消费者的需要作全面的调查和预测。

一般说来，消费者对新产品的购买动机，重要之处在于新产品优异于旧产品。求新是消费者购买新产品的重要的心里动机。因而，新产品必须贵在一个“新”字，如果新产品的优点相对较多，满足消费者需要的程度就高，市场扩散率就大。设计新产品还应使产品奇而巧，无论是外形还是功能上都要让消费者看了叫绝，从而满足了消费者美的享受和感情上的需要。

在电动玩具泛滥，低档玩具衰退的今天，椰菜田孩子之所以能够畅销，关键正在于此。厂商想了一个出奇制胜的花招，他们让购买者“领养”一个“孩子”，每个“孩子”的“出生纸”写明出生地点和日期。购买时还必须办领养手续。在出生证上签名，“领养”了“孩子”一周年后，可以收到一张给“孩子”的生日贺卡。这种办法可以说是把西方国家消费者的心理状况摸透了。西方社会由于工业化的发展，人际关系开始变得非常冷漠，人们普遍有一种孤独感和空虚感，因此也就产生了一种寻求依附，填补空虚的需要，人们用各种方法来满足这种需要，其中包括购买物品的行为。而这里通过取名，办理认领养子养女手续等等，使拥有者产生一种对布娃娃的亲切感，从心理上把布娃娃看成是自己的“孩子”。这无疑给西方一些人的空虚心灵中注射了一种镇静剂，迎合了他们追求新异刺激的需要。

10·31 广而告之

——广告的作用：宣传媒介

“广告”二字，如果仅从字面解释，有“广而告之”的意义，即生产者和销售者通过各种传播媒介向消费者传递一

系列有说服力的信息，旨在激起消费者的购买欲望，使消费者产生购买行为。广告能使消费者知道一种新产品，产生消费新产品的需求，对某种产品品牌建立起忠实感和信任感。成功的广告还能使消费者的态度发生改变，购买和消费他曾抵触过的产品。

我国早在西周时代就出现了广告。在《诗经——周颂·有瞽》一章就有“箫箫备举”的诗句，说的是卖粮食的小贩以吹箫管之声招揽生意，这就是当时的音响广告。《韩非子·外储说》中曾记载：“宋人有沽酒者……悬帜甚高”。此悬帜即酒幌子，是酒肆的标志，也是我国最古老的广告形式之一。

作为商品宣传媒介的广告有5方面的心理功能。

(1) 认识的功能：这是广告最基本的功能，消费者通过广告可以得知商品的名称、商标、性能、用途、使用与保养方法、购买的手续、时间和地点等信息，由对商品的陌生变成了了解和熟悉。

(2) 诱导的功能：良好的广告可以使消费者产生美好的联想，改变他原有的偏见和消极态度，从而激发其潜在的购买欲望，产生购买的意向活动。

(3) 艺术的功能：一则成功的广告本身就是一种完美的艺术作品，它既能传播商品信息，美化生活环境，又能以独有的风采给消费者带来美的文化艺术享受。

(4) 教育的功能：好的广告有利于培养健康向上的情操，丰富精神生活，指导生活消费。

(5) 促销的功能：广告是“印在纸上的推销术”，它把有关经济信息和商业信誉显露、渗透到各个角落，引起了消费者的兴趣和注意，激起欲望，促进商品的销售。

若想使广告发挥上述功能，必须做到以下几点。

(1) 建立产品印象，促进品牌与消费者的沟通：大多数消费者都有这样的一种消费心理，认为购买那些他们长期使用过的商品，冒风险较小。而广告能向消费者提供某种商品的质量、性能及适用范围等知识，有利于消除消费者对新产品的各种疑问，使消费者对新产品建立了信任感并愿意购买这种商品。

(2) 刺激购买需求：广告的宣传能够造成一种消费气氛。促进和刺激消费者的需求。消费者在别人的劝说、鼓动下，决定去购买某种商品的事实比比皆是。

(3) 改变消费者的态度：开始，男性化妆品销路不佳，主要是人们的习惯心理认为化妆品是女性的专用品，因而采取抵制态度。根据这种情况，厂家和商店用广告向消费者宣传：使用护肤化妆品能使男子更具男性气质，能保护皮肤，抑制其老化或褐斑的产生。这样，就改变了男性消费者对化妆品的态度。从而在男性中间建立起护肤化妆品的消费市场。

“推销商品而不做广告，犹如在黑暗中送秋波”。我们应当在研究消费心理的基础上提高广告的艺术水平和科学水平，使之成为消费者喜闻乐见的消费指南。

10·32 各有千秋

——宣传载体比较：报纸好还是广播好

上海有家电器商店，准备清仓处理一批收录机。为了早日将这批收录机脱销，商店广告部开始草拟广告，以便及早传播信息。但到底选择何种宣传载体呢？有人提议张贴海报，有人提议用电台广播，也有人提议上电视，最后他们选

择了《新民晚报》。结果3天内销售一空。

这则广告为什么选择《新民晚报》作宣传载体呢？

广告媒介是沟通广告者与消费者的一种手段，它能使广告产生效应。在目前看来，报纸、杂志、广播、电视是最主要的4种载体，其中，报纸广告主要以简明的文字和图案来进行传递，它能用最快的速度向消费者传递广告信息，并能反复地、连续地进行反映，不受呈现时间的约束，给人留下明确、深刻的印象。同时，由于报纸素有的群众威信，这无形中使消费者对其传递的广告信息抱有信任的态度，产生一定的信赖感。但它时效短，而且由于报纸内容复杂，一般的广告不易引起人们的注意。

广播广告，易引起人们的注意，活动空间大，针对性强，它可以在最短时间内，把广告信息传及广泛的活动空间，因而适应性强，便于消费者在各种活动中接收，是一个走门串户的推销员。广播还可以进行形式多样、不拘一格的广告活动，更有效地吸引消费者注意与激发购买兴趣。但它瞬间即逝，随着电波的消失而消失，而且无法明确而具体地反映商品的形象，给人的印象淡薄。

虽然消费者每天都能接触到这些宣传载体，但由于兴趣等方面的差异，就会有不同的选择。因此，企业或商店在作广告时，就必须从消费者的角度出发选择不同的载体，以使那些潜在的买主可以看到或听到他们所需要的信息。同时还应该考虑到各种宣传载体的特点，提高针对性。

这家电器商店之所以选择报纸作为宣传载体，是因为晚报雅俗共赏，传播面广，而且是在比较悠闲的晚间休息时间被阅读，读者比较从容。尤其是晚报上广告时间性强，更体现了这种降价的时间性，给人一种“机不可失，时不再来”

之感。而广播的听众过于分散，不可能大家都不约而同地来专门收听电台的广告节目。

10·33 眼前一亮

——广告制作技巧之一：引起注意

无论采用何种方式为广告媒介，其中首先考虑的是如何能引起人们的注意，尤其是将人们的无意注意变成有意注意。一则广告通过艺术加工、美学渲染，使之图文并茂、布局新颖、寓意深刻，就会增强情感渲染的作用，达到引起注意的目的。

某航空公司在招揽生意上曾构思出一则新颖的巨幅彩色广告。广告的标题是“由小鸡到钢琴”。广告的画面几乎有1/2的面积是画着3只孵出没几天的令人喜爱的小鸡雏，以不同的富有生机的姿态站在一架新型的名牌钢琴的键盘上。钢琴的右上角标出大型标题“由小鸡到钢琴”6个大字，钢琴的左下方就是说明该航空公司的货运的效率，“不但要求迅速，尤其要求安全”。尤其醒目的配合画面写出：“细心周到，妥善照料您的货品是本航运公司的传统精神”。这一广告勾起了人们的好奇心，引起了人们的注意，从小鸡到钢琴的画面深深打动了人心，令人对该公司的信任达到无言可问的地步。

根据注意的特点，广告要引起和保持消费者的注意，应考虑到以下的问题。

(1) 增大刺激的强度：有的广告主为了让自己的产品与劳务广告引人注目，设计了一些巨型广告，美国得克萨斯州的沃思堡有一家出租服装的商店，这家商店的墙上，画了一条长达60米的巨型拉练。印第安纳州的辛辛那提五金公司，

其公司建筑远看去竟是一把巨大的板钳。这些巨型广告先声夺人，不由你不望而驻足，生意已做成一半。

(2) 增加刺激的新异性：一个有经验的广告主在宣传他的产品时，从不集产品的各种性能或特点于一幅广告中而长期不变，而是不断地更新广告的部分细节，以期达到保持广告新异性，便于吸引人们的注意。比如，美国老人牌麦片公司利用老商标中的老人头像翻新变化，各个时期创造出来的新广告，都与由老人头像变化的图案，有机地连接在一起，有力地宣传了这家公司的悠久历史和老牌名气。

(3) 加强刺激的变化：街头成排的广告画中，如果有一幅闪动的画面，人们首先注意到的将是那幅动态的广告。上海南京东路有一大幅广告，由无数五彩薄铝片连缀出一活泼的孙悟空形象，由于其在微风下也能摆动，因此，在光的作用下，不停地闪耀，很引人注目。

(4) 巧妙运用色彩、对比等因素。广告心理学指出，暖色调比冷色调更能引起人的注意，更富有吸引力，因此国外有些广告商把暖色调的使用推崇到无以复加的地步。他们认为商店装饰和商品上鲜明的黄、橙颜色能使消费者心甘情愿地掏钱买东西。颜色对比在广告中的使用会引起醒目的视觉效果。例如，美国可口可乐的广告画，只是在红底色上醒目地写着Coco Cola几个大白字；又如美国吉列剃须刀片的广告，则是蓝色底上白字的对比使用。

因此，广告的设计首先应当从吸引人的注意力着手，给人“眼前一亮”或“耳目一新”之感，从而引起一系列的心理效应。

——广告制作技巧之二：引起兴趣

一则好的商品广告，不仅要能吸引人的注意力，更要使这种注意具有持续性，进而发展到对广告商品发生兴趣。倘若消费者在众多的广告中能注意到你的广告，并进一步对其发生兴趣；那么，他就可能成为该商品即时的或潜在的购买者。因此，诱发消费者的兴趣，这是每个广告者所企求的。

几十年前的一天，在某城市繁华地段的一幢大楼上，突然挂上了一块白布，比电影银幕还大四倍。街上行人很快就议论开了，是不是某公司要放一场露天电影？但出乎人们的意料，一连6天毫无动静。一直到第7天，才在白布上出现了“不久即与群众见面”8个大字，这几个字更令行人感到纳闷：这到底是要干什么呢？为什么不能即与人们见面呢？过了4天，这白布上换成了“不日内见面”5个字，这更引起了行人的兴趣。又过了两天，在这特大白布上才出现了非常美丽的画面，一个美女的形象，手托着一瓶“蝴蝶”牌雪花膏，整个画面上有不少颜色和姿态各异的蝴蝶飞舞着。由于这块白布早已是家喻户晓了，所以，凡是看过这个广告的人，都成了该厂商品的义务宣传员。从此，“蝴蝶”牌雪花膏打开了销路。

为引起广大消费者兴趣，广告应着重从以下几方面进行制作。

(1) 形式活泼：一则广告如果密密麻麻全是字，照本宣科，人们宁可闭目养神。相反，如果广告形式活泼，引人入胜，就能使人产生兴趣。如“Locan”饮料广告，把“Locan”瓶装饮料照片同一位饮者逆光照片剪贴在一起。饮者黑影手中的玻璃杯和饮料也同饮料瓶一样，是正面

光（艺术剪接的效果）。这样，一明一暗，光线对比强烈，人们都情不自禁地注意这幅广告。尤其是饮者的神态把饮料的清涼可口，表现得淋漓尽致，引起人们极大的兴趣。看了谁不想品尝一口呢？

（2）巧设悬念：布下悬念，使人产生兴趣，为满足好奇心一定想刨根究底。如解放前上海某药房一则广告标题说：“奉赠一万元”。乍一看，不知究竟为何而出此言。待看下去，开始使人惊异，及到后来，才知道是卖关子：“倘有人将该药中劣质指出者，立赠大洋一万元”。原来是这么一回事。也曾有一家点心店，故意将店牌上点心店的“心”少写了中间一点，很多消费者对此兴趣很浓。可是后来有人将缺的那一心补上，结果弄巧成拙，光顾者大减。

（3）别开生面。在上海解放前的一家报纸上曾登出一个对联的上联：“五月黄梅天”，并且公开以巨额征求下联。待到广大消费者对此注意并产生兴趣时，又登出了下联：“三星白兰地”，从此三星白兰地酒便家喻户晓了。

（4）出奇制胜。广告历来是“王婆卖瓜，自卖自夸”，以扬长避短。但有时若反其道而行之，会收到意想不到的效果。《电子报》在1983年5月刊登了一则不到250字的《征订启事》，其中却有76字揭自己之短：“《电子报》主要缺点，纸张和印刷质量较差；文字校排错误较多，技术性错误也间或出现（今年以来虽有显著改善，但仍未杜绝）；版面有限，无力刊登系统性基础理论教材和知识性的科普文章。”另有23字拆自己之台：“高级电子专业科研人员和毫无基础的初学者，不宜订阅。”这则广告别具一格，给人以诚实、负责的良好印象，引起了很多读者的兴趣。

因此，广告设计者必须认真分析消费者心理，只有知己

知彼，才能扩大广告的宣传面。

10·35 过目不忘

——广告制作技巧之三：增强记忆

优秀的广告作品应当使消费者“过目不忘”，将宣传的商品牌子和商标牢牢记在心上。广告传达的商品信息有些是消费者正在搜寻的，有的只是让消费者在心中留下印象，留下记忆，日后一旦需求某种商品时，获得的商品形象就会在脑中浮现出来。这样广告的市场推销目标也就达到了。

我们面前的电视屏幕上，正播映着一种新型卷扬机的广告，伴随着画面的更替，播音员照例介绍这种卷扬机的性能如何优良，使用如何方便，价格如何低廉，最后又是“实行三包，代办托运”。末了是厂址：某市某路某某号，紧接着是电话、电报挂号。看起来这则广告很完备，可是等到人们想买时又记不起该上哪儿买了，因为厂家的地址，电话和电挂都只匆匆播放一遍，很难记住。而“可口可乐”路牌广告是世界上公认的成功广告。它的特点是构图、线条、色彩等方面和谐地结合在一起，使匆匆而过的行人，一眼便能抓住主题，留下深刻的印象。

怎样增强消费者对广告的记忆呢？根据广告心理学原理，有以下几条原则。

(1) 形象具体：俗话说，“若要记得，必先懂得”，它是指容易理解的材料易于记忆。广告要具体化、形象化，切忌空洞抽象，以求给消费者留下深刻印象。南京市一家工厂的涂料广告，最初用了“价廉物美”等套话，后来改为：“涂料每公斤7角钱，可以涂刷4平方米左右墙面”，接着又为用户算一笔帐：“27平方米的住房，只用6.5公斤涂料，不到

5元钱”，使人听了留下深刻的印象，销售量随之增加。

(2) 简短易懂：广告的文稿应简明扼要，尤其是广告的标题必须少而精。人的短时记忆的广度是 7 ± 2 单位，而电波广告时间有限，转瞬即逝，只能靠短时记忆。因此广告文字，语句原则上以不超过记忆广度与知觉广度为宜，这样可以提高信息接收和贮存效率。

(3) 重复：“一回生、二回熟”，在广告宣传中，有意识地采取重复的方式，反复刺激消费者的视听，加深有关信息的印象，延长信息的贮存时间，是可以利用的心理策略。例如，琴岛-利勃海尔电冰箱广告语“琴岛-利勃海尔”，由于多次重复，一旦播音员说出“琴岛”，观众就会跟着说出“利勃海尔”来。

在广告中恰当地运用几种技巧，也有利于记忆。

(1) 如果将广告画有意设计得模糊不清（要适度），可以使消费者增加好奇心，因而格外注意和动脑筋去理解画面的真正意义，结果加深了印象，记忆也随之巩固了。

(2) 在文字上如果恰当地把广告文稿写成诗歌、顺口溜等，使之合辙押韵，读来琅琅上口，记来得心应手。若能巧妙地运用成语、习语、双关语，也能增强记忆的效果，打字机广告的题目是“不打不相识”，就巧妙地使用成语说明商品的性质和质量，语意双关，新鲜有趣，过目不忘。

(3) 别出心裁的牌名也能取得良好的记忆效果。美国的克宁奶粉的宣传就巧妙地运用了记忆原则，人们一见克宁（Klim）的牌名就经久不忘，因为在英语中Klim是Milk（牛奶）的字母顺序的倒写。

——广告制作技巧之四：刺激欲望

消费者在购买商品前有多种多样的欲望和需求，除非为了满足某种欲望，否则他是不会付诸购买行动的。因此，广告必须瞄准消费者的欲望，促使消费者产生购买行为。

有一幅日本鞋广告画，画面上一位女子正在涉过小河，她宁愿打赤脚趟水，也要把那双鞋子小心翼翼地提在手里。通过这幅富有生活气息和情调的画面，夸张地表现了妇女对这种鞋子的珍爱，增强了商品的吸引力，刺激了人们的购买欲望。

广告心理学认为，广告的力量在于能刺激和提高消费者对商品的欲望，最后的结果是消费者为了满足欲求而将之买回家中。这就要求广告设计者在制作广告时应努力作到以下几点。

（1）唤起想象：能唤起想象力的广告可以将消费者心理移向新的领域，使消费者具有实际使用广告商品那种享受的想象。这种过程对于商品的销售极为重要。日本“冷气机”的广告，以“使您的夏天如在北欧”为标题，挑起消费者连绵的想象，使人联想到凉爽的高地，或者有身在北欧的感觉，而对冷气机产生购买的欲望。

（2）激起情感：一幅推销咖啡的广告画，画着一对男女在一间精美的房间内喝咖啡，旁边的炉子炉火正在熊熊燃烧……这幅广告画使消费者由喝咖啡联想到恋爱，由舒适精美的房间，联想到严冬里温暖的家，由此激发购买咖啡的欲望。

（3）现身说教：宁波某商店进了一大批“包汤圆器”，

小巧灵活，使用方便。然而由于人们一向认为汤圆的皮子是用糯米粉制成的，易裂，用机器制成必定露馅，所以喜欢手搓捏，包汤圆器虽只三角钱一只，买者仍寥寥无几。后来一家个体点心店用它来包汤圆，顾客吃了点心，看了包汤圆的示范操作，有的还亲自试一试，消除了疑虑，结果不到5天时间包汤圆器销售一空。

(4) 造成心理失调：成功的广告使人看（或听）了以后产生一种认知失调的心理，即本来并没有购买某种商品的意向，受到广告刺激之后，心理上产生了一种“不买就感到不平衡”的感受。如某人用惯了某种牙膏，当他看到另一种特效牙膏经医学鉴定，证明对牙病具有消炎、脱敏、止痛作用的宣传后，就弃旧购新。

因此，在广告设计中，应当有针对性地利用各广告因素，刺激和适应顾客心中的欲望，令其信服、向往、愉快引起有益的共鸣和情感的冲动，导致购买行为。

10·37 “味道好极了”

——影响广告效果之一：语言与宣传方式

一则广告必须具有感染力和吸引力，有精心设计的画面，也有能够传递比较详细信息的文字说明，为消费者的购买决策提供基础。一般说来，广告的文字说明要求简明扼要，在短短的几句话甚至几个字中，要表达丰富而清楚的内容，才能促进产品的销售。

中国雀巢咖啡的电视广告节目中，一群美丽的中、美青年男女欢快集合、跳舞后，在欢乐气氛中饮用誉满全球的雀巢咖啡，其中一名男青年说了声“味道好极了”。整个广告就凭这一句话，深深打动了消费者的心，使消费者对雀巢咖啡留下

好的印象。

中国早期也曾有一则牙刷广告，上面画了一个小孩在拔牙刷的毛，旁边写了四个字“一毛不拔”，妙趣横生，吸引力很强。

这两则广告的成功之处在于它把握住了人的心理特点。

人们看广告，往往是先看标题，如果吸引他，有兴味，就继续看下去；否则便置之不理。因此，广告标题应力求简洁、生动、独特、富于趣味，易读易记。

一般说来，广告标题应做到以下几点。

(1) 新颖有趣：利用消费者的好奇心，以新奇而富于趣味性的标题吸引消费者，激发起购买兴趣和欲望。这种标题往往易读易记。解放前有一张“永安堂虎标万金油”广告，标题是横写的4个大字“张飞都怕”，乍一看莫明其妙，但又吸引住人的好奇心，猛将张飞怕什么？使人非看下去不可，看完全文，才知道张飞也怕病，而万金油能治病。

(2) 创新独特：广告标题必须别出心裁，有自己的独到之处。日本丰田汽车公司作的广告上，就这样写着“车到山前必有路，有路必有丰田车！”这暗示着丰田车有着广大的市场，在效果上要比“×××畅销全世界”之类的说明要好得多。

(3) 真实直接：标题应当开门见山，并具有真实感，能让消费者一览而知其梗概，不要牵强附会，也不要华而不实。英国一家书店的标题是“欢迎到布莱克威尔书店来”，用词诚恳，令消费者感到亲近。

良好的广告标题还需要有良好的广告正文相配合。广告正文应能吸引消费者，词句力求活泼，要避免使用冷僻的字、词或专业术语，也应避免使用可能引起消费者反感情绪

的字眼。因此，广告正文的设计上应当做到的是：

(1) 容量要大：广告正文必须携带宣传所需的各种信息，以使消费者对所推销的商品有个全面的了解。

(2) 韵律要好。一个具有生动韵律节拍的广告，往往能吸引消费者，便于口头传诵，利于记忆。此外，广告正文如果能充分利用为消费者熟悉的诗词、成语、谚语、典故等，效果更佳，如鞋油广告用成语“足下生辉”，一语双关，富有情趣；而酒类广告用唐诗“牧童遥指杏花村”之句，则不仅引人注目，便于记忆，而且能给人以诗中有画、画中有诗的艺术情感，从而激发积极的情绪活动。

(3) 立意要高。广告正文应当能激起积极的情绪反应，促使消费者为模仿而加入购买的行列。有一张销售儿童营养品的广告上，图案是一个健康的母亲手里拿着一瓶营养品，面对着她的孩子。旁边的文字说明是“孩子，我要你将来比我强”。再比如，一种咖啡广告的文字说明是“创造友谊的气氛”，也很能激起消费者积极的情绪反应。

10·38 美女可用，却不可滥用

——影响广告效果之二：画面与人物

美国消费与广告心理学家曾作过一项研究，分别让人挑选出50幅最受欢迎的广告和50幅最不引人注意的广告。结果，最受欢迎的广告中，29幅有人像，最不引人注意的广告中，有产品而无人像的，就占了32幅。由此可见，具有人像的广告比只有产品的广告更有吸引力。

人像在广告中具有良好的积极作用。在广告画面中，如果人像设置得恰当，不仅可以吸引消费者的注意，而且可以创造一种亲切积极的情绪气氛。因此，广告中人像的制作

要十分考究。对此，心理学家强调：“要精心制作嘴和眼睛”。因为人在注视广告时，眼睛总是不断地运动着，对广告画面进行连续不断的扫描活动，而并非在画面上只看一下就结束了。在整个“扫描”过程中，人像的嘴和眼睛被“经历的”次数最多，被注视的时间也最长。如果这两部分设计成功，将会极大地增强对消费者的吸引力。因此，如果需要在广告中设置人像时，人像和眼睛必须精心制作。

在广告画面中设置人像，不仅要将在人像本身精心制作外，而且还要选择一个“合适”的人像，使得人像与整个画面协调、融洽。现在的很多广告，一律都用美女来作广告，效果并不好。因为，人像在整个广告画面中的作用，只在于吸引人的注意，使人产生一种亲切感，广告的主体是商品，人像只起陪衬作用（不是指图像大小，而是指在意境上）。可见，人像在广告中的作用是烘托商品，假若喧宾夺主，就会转移消费者的注意，广告也就失去了意义。所以，在选择人像时，应考虑到被宣传的人的年龄、性别和职业等，如婴儿食品广告中的人像宜用身体健康、活泼可爱的婴儿、保健医生或营养学家；化妆品宜用电影明星；体育用品宜用体坛健将等，因为这些人 与商品之间关系最密切，对消费者的说服力最强。如果在摩托车广告上出现一个弱不禁风的美女，就显得不伦不类。

如果在广告画面上滥用人像，比如为了吸引注意，在一幅不大的画面上，把美女的形象放在极醒目的地位，而真正广告的主题和内容却处于从属地位，造成本末倒置、主次不分，那么，这幅广告就根本起不到应有的职能作用，而成为一幅供人欣赏的人物作品，商品印象被淹没到人像中去了，适得其反。

——影响广告效果之三：背景音乐

古代希腊、埃及和罗马，在用餐或宴会中，音乐是不可少的。那富有表现力的音调，形成一种平和而宁谧的气氛。因此，古典音乐大师们写了不少轻松愉快的曲子，以作为吃饭或宴会时的背景音乐。

在广告中，背景音乐也是不可少的，它能集中人的注意力，增强人的记忆力，使人产生联想。在广告中使用背景音乐，就是利用音乐的联想，而且多是类似联想。

日本寿司饭店的威士忌酒是在京都郊外的山崎制造的。当采用广播广告时，播音员则以“SANTORY（酒名）”的故乡，是在日本酿造威士忌最适当的京都郊外的山崎，说完就播放了一首夹有潺潺溪流声和小鸟啼鸣声的轻音乐，于是在优美的音乐声中人们在头脑中便开始联想“威士忌迷恋的地方”，后来，这则广告获日本第8届民间电台大会最佳奖。

里斯特的名曲《匈牙利狂想曲》，第一号序曲有大提琴的沉重旋律。在这个沉重旋律过后，有某一个胃下垂药的广告。一个男播音员说：“胃部沉重，食欲不振，身体衰弱……”这是应用沉重的音乐，使收听者联想到胃部沉重的痛苦，这里应用的就是“类似联想”的原理。

在广告中除了利用背景音乐外，还可通过对音量等方面的变化来引起消费者的注意。美国的“杜邦化学宝库”的广告较长，所以能吸引观众，靠的就是背景音乐的变幻，先由强音乐引出广告，然后音乐由强变弱，在介绍到商品名称时音乐稍微扬起又减弱了。在这以后画面上出现了顾客购买

商品的镜头，这时音乐戏剧性的奏起，当顾客点名只买这种商品时，音乐起伏起来，最后是顾客使用后称赞该商品的镜头，音乐也达到了高潮。

在选择背景音乐时，必须切合商品的性质。一些时新商品可以选用流行歌曲，一些新产品的广告可以选用节奏明快的乐曲。但一般不宜斩头去尾只选择某部大型交响乐中的一小段，也不宜播放节奏过分强烈的或忧伤的抒情曲。音量不宜过大，以不妨碍文字的介绍为宜；否则，就有喧宾夺主之虞。

现实生活中，就有这样的蠢事，比如去年某天，电视台播放某中成药的广告，在宣讲该药的“养血安神”功效时，配上了节奏强烈的迪斯科音乐，结果弄巧成拙，造成了人们的反感。

10·40 触景生情

——影响广告效果之四：情绪作用

商业广告的优劣，不仅在于它能否吸引消费者的注意，更重要的还在于它能否唤起消费者积极的情绪体验。因为消费者对于商品及其广告的好恶，直接影响着他对商品的购买行为。

1979年7月7日，“朝日新闻”上刊登了一则丰田汽车公司的广告，题为“百惠红菱艳”。该广告宣传的产品是两种新型的小轿车。引人注目的是，在整个广告上，主要的图象是山口百惠，而两部套红印刷的小轿车却成了山口百惠的一双“红色的鞋”。当时，山口百惠是日本青年心目中的偶像，同时，购买小轿车的消费者，又以青年居多。在这种场合下，突出山口百惠的形象，把汽车画作“红菱”，象征代步

工具，给人以美的感受，有力地唤起青年消费者的喜悦、兴奋之情。那两部小轿车自然也就成为美好的感情之物，令人喜爱和向往。

在电视广告节目中，也有这样的例子。美国电视广告节目中有一种“一分钟电影”，它制作精细，很引人入胜。这个节目目的在于宣传某种产品，比如化妆品，但是，在屏幕上我们看到的并不只是一系列的化妆品，听到的也不只是效果如何如何好。相反，播放广告时，看到的是漂亮的女子，健壮的男子和活泼可爱的小孩，或者美丽的山水，或者这种化妆品是由某个电影明星、歌星所使用。在这里，所有的美好情感与要我们去买这种化妆品的信息和化妆品本身联系在一起，提高了对这种化妆品的积极肯定情感，从而提高了购买的可能性。

在商品广告中，颜色也能引起强烈的情感联想。广告心理学研究认为，在绘制食品广告时，不要用蓝、绿色彩，因为这两种色彩容易使人联想到腐烂、败臭，因而恶心、大倒胃口。

广告的字体，也有一定的心理功能，设计者应慎重选择表达适合他们的商品和适合他们想宣扬的感染力的字体。一个灵巧、华美的字体会使人产生轻快、高雅和欣悦的心情，而刚劲、有力的字体则常与尊严、激动人心这样的心境相联系。另外，一幅广告中如果字迹不清，易读性差，不仅会减弱进一步阅读的动机，而且在阅读材料时经受的挫折性情感体验还会蔓延到商品上去。

的确，人们对广告的认知，总会带有一定的情绪色彩，它不仅会随着认知对象的消失而消失，还会影响到消费行为。广告设计者必须对广告所联系情感的各个方面进行调查

研究，充分认识与该产品相联系的恰当情感的图解作用，使广告作品引起消费者的肯定情感，激起消费者的购买欲望。

10·41 多多益善

——影响广告效果之五：重复

社会心理学里有一条原则叫“熟悉性原则”，它是指为人所熟悉的东西，可以在其心目中增加积极意义，通俗地说，就是见到的次数越多，越会增加喜欢的程度。

查荣克为证明这一点，做过多次实验。在他的一个实验中，他让被试验者看一些人的照片，有的照片只让看一两次，有些却看了25次之多。然后，让被试者说他们比较喜欢哪个人，结果，被试说比较喜欢多次看过其照片的那个人。

熟悉性原则是一种相当普遍的心理学原则，应用到商业上也可以提高广告效果。一些精美的企业说明书，就是为了提高商品和服务的名气，消费者对于精美的说明书能够百看不厌，即是利用重复所能达到的功能。

商品和含有厂家名称的广告标语，同样能够以重复获得引人注意和增强记忆的效果。如在同一种杂志的不同期刊中，都登载同一幅广告，不仅会被新读者看到，还能被一些在以前的杂志上曾看到过此广告的人再次看到，提高累积的效果，这样就引起该杂志读者的注意。有时，我们也可以看到在某些商店的墙壁上，连续贴满许多广告。它具有强烈的刺激量，能提高注视率。所以说屡次看听，就能充分加强记忆的映象，而且这个记忆的映象能够将过去的经验不断复苏。屡次出现在广告中的标语，很多消费者都会无意识地启唇阅读，这个无意识的动作，可以帮助标语的保持。

至于应该将同一则广告重复多少次，至今尚无定论。根

据调查，广播广告稿至少要将同一内容播报3~6个月，否则没有效果。同时还要考虑到频度的问题。例如每两周至4周为间隔的频度，不如以一周为间隔频度来实施有效果。如果不实施连续的频度，第一次建立起来的广告声势，在第二次出现时会减色不少。

当然，重复不等于千篇一律，广告设计者应在保持广告
的同一主题内容前提下，进行细节的变换（如定期广告），
与一贯的广告相互辉映，发挥记忆的连锁反应的特点，这样
由一个个广告构成的系列广告，就会给人以一种新鲜感。例
如，天津产的威娜宝香波和护发素电视广告节目中，既有美
丽少女的如云美发被风吹得飘然起舞的镜头，又有胖老头、
中年妇女、小孩头发上堆满了该产品泛起的泡沫随风起舞的
镜头，也有英俊小伙子腾飞踢足球的画面。这一系列宣传威
娜宝产品的广告节目极富吸引力，引起广大消费者的赞叹，
给人印象也极深刻，想购买洗发、护发化妆品的人，大多会
不由得回想起“威娜宝”，而且在商店里能将其识出。

10·42 属于旅客的阳光

——营业员心理品质之一：微笑服务

1930年是美国经济萧条最严重的一年，全美旅馆、饭店
倒闭达80%。希尔顿饭店也负债50万美元，但他们上下一
致，不把心里的愁云摆到脸上，始终恪守“饭店服务员脸上
的微笑永远是属于旅客的阳光”这一信条。经济萧条一过，
希尔顿饭店领先进入了经营的黄金时代，同时充实了一批又
一批现代化设备，使希尔顿饭店的名声显赫于全球旅馆饭店
业，终于成为世界最大规模的饭店集团之一。

笑，是一种体态语言，反映出人的情绪状态及精神面

貌，同时，笑也是一种世界通用语言，用它进行交际，有时比说话更能表达友好的目的。

微笑服务是营业员必备的心理品质之一。如果我们对于来到商店的一切人员都能笑脸相迎，不言而喻，对这一态度，谁都会有良好的反应，表现得更加和蔼、善良、诚挚，就会更加信任营业员。在这种情况下，消费者也就比较容易接受营业员的影响。

微笑服务对于营业员与消费者建立感情上的联系也具有特殊的作用。在消费者面前，用微笑的态度，表示欢迎光临，以此温暖客心，刺激消费者的购买欲，还会使之常来光顾，从而提高了商业交往水平，使得商业交往更加完善。再比如，在售货过程中，经常会有几个消费者在同一个柜台购货，这时千万不要只顾接待一个消费者，而忽略其它的人，在适当的时候向他或她笑一笑，或者问一声怎样称呼，给人一种尊重的感觉，生人也变成了熟客。难道不能说微笑服务是一种招徕方式吗？

但是，有些青年营业员，对于所谓的微笑服务是否合适表示怀疑。在他们看来，无缘无故地对消费者微笑岂不是一种变相的虚情假意和伪善态度？消费者若很快明白了营业员的这种“把戏”，那么他的笑容对消费者又能起到什么作用呢？殊不知，对陌生顾客笑脸相迎绝非伪善——这是表示好感的一种特殊形式，是建立某种关系的前提，是交往的好兆头。

当然，笑，也要有个场合，并不是随时随地都能起促进作用的。笑容要同当时的气氛和营业员的情绪配合得当，要笑得自然。如果在关系紧张的情况下满脸堆笑，就可能被消费者误解为一种讥讽，只会适得其反。

对消费者微笑一下并不难，却能给予消费者一点好感。
“请不要忘记笑容！”

10·43 良言与恶语

——营业员心理品质之二：说话技巧

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，它充分说明了语言对顾客心理的作用。因此掌握说话技巧是营业员必备的心理品质之一。

营业员的用语要有引导性。“引得顾客多开口，何愁货物不出手”，这句顺口溜说明了营业员通过与客人交谈，了解其内心需要，销售商品，我们知道，进入商店的消费者中，有一类是前来巡视商品销售行情的，他们没有确定的购买目标，因而进店后神情自若，随便浏览商品。这时，营业员应让他们在轻松自由的气氛下任意观赏，一旦发现他长时间地把目光集中在某个商品上，或用手触摸商品，并寻找同类商品进行比较时，营业员就应该及时把握良机，招呼问候，强调该商品的优点。曾经有一个外国旅游者在商店对一条白玉项链和一条雕漆项链发生了兴趣，但拿不定主意是买还是不买，或是买哪一条。营业员便主动地介绍说：“白玉的夏天戴着凉爽，会显得漂亮而富于魅力。雕漆的适于春秋使用，会显得端庄高雅，仪态万方。如果一样买一条回去，您女儿一定会很高兴的”。于是客人欣然买下这两条项链，并称赞营业员的话使人感到亲切，会做买卖。在这里，就是因为营业员热情、主动，通过生动的介绍，激发了客人的购买欲望，把握住了一次做生意的机会。

营业员的用语还应该恰当。例如，一位营业员在接待一位较胖的女顾客时，听说她想买两米花呢做上衣，便说：

“像您这么胖，最少也得两米三。”本来是好意，但说“胖”似有“揭短”之嫌，挫伤了顾客的自尊心，结果衣料没卖成，不欢而散。所以，在与顾客打交道中，应当注意说话的技巧。同样是胖，如果是年轻的妇女，就用“丰满”的字眼；如果是青年男性，就用“魁梧”的字眼。在说话时还应当清晰、柔和，让人觉得舒适。比如当某种商品卖空时，营业员如果说“没有”时的语气柔和，就容易被接受。如果再加上：“暂时无货，请您过两天再来看看”，效果就会更好。相反，如果营业员大声说“没有”，就使人感到营业员不耐烦，拿顾客当受气包。

所以说，语言是营业员和顾客进行沟通的主要工具，要运用得当，体现出热情、亲切、友善和诚恳来，它对于激发顾客的购买欲望，扩大商品的销售量有着很积极的作用。

10·44 商店的“门面”

——营业员心理品质之三：仪表

在商品销售中，营业员处在众目所视的位置，消费者对其服务态度和服务质量的评价，甚至于对整个商店的评价，往往是从感觉其仪表开始的。所以，营业员的仪表有如商店的“门面”，它给消费者的视觉印象，直接影响着消费者的心理变化和对商店的综合印象。漂亮的梳妆打扮、优雅的姿态、甜美的笑容——这一切都能使营业员赢得消费者的好感和欢心，激发消费者的购买欲望，扩大商品的销售量。

仪表不仅是一个人的表面特征，即相貌、穿着、仪态等，而且还与人的生活情调、审美观和教养品格有关。在商业活动中，营业员的仪表主要包括如下一些方面。

(1) 体态容貌：营业员应当做到精神健康，整齐清洁，

如果是女营业员，可适当化妆，但不应妖艳俗气，应当给消费者以朴素自然、健康向上、精神焕发的美感，给消费者留下良好的印象。

（2）服饰穿着：如果一个商场或商店的职工着装统一，可以增强营业员的自我意识、职业意识和职业责任感，促使营业员更加自觉地按照规范约束自己。一个商场也可以根据工作岗位来区分服装的式样，如百货商场各营业部营业员的服装款式相同，但颜色不同或有不同的标记，这样不仅有利于相互竞争和相互促进，而且也便于消费者的监督。营业员的服饰穿着总的准则是整齐清洁，款式新颖，美观大方，给人以端庄信任之感。如果穿着式样古怪、极端花俏，会给消费者一个极不雅观的印象，引起对营业员个人品质的怀疑，持戒备的态度甚至感到讨厌，从而不愿在他的柜台购货。这就抑制了消费者的购买行为，甚至有损商店声誉，影响经营效果。

（3）行为风度：待人接物中表现出来的站立、行走、动作、言谈的姿态、声调和面部表情等，应是个人精神面貌的自然流露。一般说，营业员站立要挺直、自然；行走要协调、精神；动作要沉稳、熟练；言谈要清晰、准确；面部表情要轻松、愉快等，这些会给消费者以亲切舒服、稳重可靠的感觉，使消费者从内心深处信赖营业员。相反，一个营业员即使容貌出众，穿着入时，如果行为举止粗俗懒散，说话吐字不清，也会让人望而却步，由此而打消了购买的念头，影响商店的声誉。

10·45 “小骆驼”闯进大上海

——开拓市场之一：质量

每年，市场上都有一些新的产品问世，而遭受的命运却是不同的。有的新产品打不开销路，以失败告终；有的新产品初上市时，销路尚好，但随着时间推移，销售状况逐渐走下坡路，最终在市场上被淘汰；有的新产品初上市时也许并没有很多消费者肯于接受，但渐渐地其销路却不断扩大。造成这些状况的因素固然很多，但质量却是首当其冲的重要因素。

“小骆驼”闯进大上海便是对这个问题的很好说明。近几年，电风扇市场已经出现了供大于求的局面，可是江苏吴江县防爆电机厂的“骆驼牌”电风扇却生意兴隆。“小骆驼”不仅闯进了大上海，而且在上海打开了市场，在消费者的心目中树立了良好的形象。为什么他们能取得这么好的经营成果，诀窍在于“优质”。“骆驼”电扇的质量是过硬的。

俗话说，不怕不识货，就怕货比货。质量是商品的内在特性或内在价值，商品经过对比才能让人更加明确其好坏，质量越好就越能吸引消费者购买，就越能取得消费者的信任。

很显然，消费者在作出购买决定时，是很重视质量问题的。试问，有谁愿意买个次品回去呢？电视机、收录机这类商品，人们是买来享受的，有谁喜欢三天两头送去修理呢？买了一个玩具刚刚用上两天就“死亡”了，谁还会再去买这个厂家的产品。

我们可以看看有的产品是怎样靠质量来开拓市场的。

日本西铁城钟表商为了在澳大利亚打开市场，把手表从

高空的直升飞机上抛下，手表竟安然无恙，其名声也从此不胫而走。

国产旋风牌电风扇在百货公司陈列橱里，日夜连续运转长达一年之久，平稳自如，深得信任，成了畅销品。

这就是质量的效应！

当然除了质量这一因素外，还应当考虑到其它的因素，因为一种高质量产品的设计和制作往往会增加产品的成本，增加销售困难，而且一种时式产品如果追求产品的高质量也是得不偿失的，因为一切时式产品都是短暂的，总有衰退过时之日。所以商品的性能、使用价值、价格、时式等，对新产品能否开拓市场也有很重要的作用。

10·46 “实行三包，代办托运”的效应

——开拓市场之二：售后服务

售后服务是文明经商、开拓市场的重要内容，旨在通过消除顾客的疑虑心理来达到迅速推销商品的目的。它是指商品到达消费者手里，达到消费领域之后，还要提供的各种服务。通常，售后服务包括：保修期的包修、包换、包退服务；保修期以外的维修服务；提供零配件供应的服务；提供知识性指导及产品咨询的服务等。

日本许多商店特别重视售后服务，开展一种所谓无店铺销售，也即送货上门。若顾客需要某一物品，只需一只电话，一张明信片，一般就可由商店免费送上门，不必担心包扎、运送等问题，并允许有一定时期的试用期等，充分显示了“顾客”就是“上帝”的宗旨。

为什么要进行售后服务呢？一般来说，消费者在购买商品时，特别是在购买一些贵重物品和耐用消费品时，心理总

有一点风险之感。因为购这类商品要花很多的钱，如果产品质量不过关，就会“上当受骗”，因此商品能否保证使用效果就成为消费者慎重考虑的问题。而售后服务则恰恰减弱或消除消费者的这种疑虑。消费者对那些有着周全的售后服务的商店或厂家，就会产生一种安全感，对商品的质量也会产生信赖和满足感。

日本名表“精工”的广告一定广为人知。当你到钟表店购表，觅见一只式样新颖、价格合适的精工表，犹豫不决之时，脑子里闪现出“在中国各大城市都设有维修点”这句广告用语之后，一定会欣然买下表来。

我国的很多广告，在结尾时经常使用“实行三包”，或“实行三包、代办托运”一类的字样。一些大型百货商场，也专门开辟了一个服务部，负责接待那些前来对商品进行调换、修配或咨询的消费者，这些都是属于售后服务的内容。消费者便乐意购买这些厂家的商品或去这些商场购货。

可见，在商品竞争愈来愈激烈的情况下，要开拓市场，采用更多、更好、更完备的售后服务是一个关键。那些包装期长，服务点多而固定的厂家和商店，往往既能巩固一些老客、常客，促使他们重复购买，又可以通过消费者的间接宣传和影响，争取到更多的新消费者，以扩大商品市场。

10·47 得寸进尺

——推销技巧之一：登门槛

《战国策·秦策》中有这样一段文字：“得寸则王之寸，得尺亦王之尺也，今舍此而远攻，不亦缪乎。”这就是我国成语“得寸进尺”的出处。

在美国，也有一个心理学术语与此涵义相似，叫登门槛

技术，它是指向对方提出一个可以被接受的小的要求，而后逐步升级，提出较大的要求，这样易于达到目的。登门槛技术最初是美国社会心理学家弗拉瑟和弗里德曼等人进行的一项反复深入家庭，向家庭主妇提出由小到大而获得成功的研究。1966年他们挨门串户告诉家庭主妇他们是安全饮水委员会的人。他们希望主妇们支持他们的倡议，在请愿书上签名，请愿书将提交给参议员们，以便通过饮水安全的立法。几乎所有主妇都签了名。数周后，他们又来询问这些主妇，同时也访问以前未曾访问过的主妇，要求她们把“小心饮水”的大标语贴到院墙上。先前签过名的主妇中55%的人同意贴标语，而先前未访问过的主妇中，只有17%的人同意。这表明，先前提出小的要求提高了对较大要求的服从。

其实，这种技术在商业活动中常被有意或无意地运用着。有一家吸尘器厂的推销员在一次走门串户的推销过程中，来到一个住户门前，向家庭主妇提出了一个小小的要求，即是想占用一点点时间，进屋喝点水，好客的家庭主妇把推销员让进了家门。进屋后，推销员一面喝水一面同主妇拉起了家常，不知不觉地又过去了一些时间。这时，推销员发现这个家庭没有吸尘器，就佯装为感激主妇的热情招待，愿意帮她点忙，这个主妇自然也不好拒绝这个要求。于是他便从包里拿出了吸尘器在她家地毯上工作起来，一边干一边介绍吸尘器性能如何好、使用如何方便，噪音如何小等等。最后，他问主妇买不买吸尘器，到了这个时候，这个主妇看来不得不买这种吸尘器了。自然，一笔交易也就做成了。这就是登门槛技术！

那么，为什么登门槛技术能够成功呢？原因在于，当一个人同意了一个小要求，就被卷入了某个事件中，并且对那

个问题本身或从事的行为产生一定的责任感，改变了自己对这项活动的态度。所以说，厂家或商店在推销自己的产品或商品时，如果能“引诱”消费者首先同意一个很小的要求，就会减少对抗心理，那么最终他就会同意别人通常不会接受的重大要求，前来购买产品或商品。

10·48 越是得不到的越想得到

——推销技巧之二：吊胃口

这是一个事实：人们越是得不到的越想得到。

消费者不大欣赏容易得到的成功。所以经营者真的想让对方满意，就让他们去努力争取每样能得到的东西。

这个战略非常有效，实行起来非常简单。一个有技巧的经营者如果能够善于利用这个战略就是争取到了提高销售额的好机会。

举例来说：某百货店的经理这几天心急火燎，因为正是月终季末，销售计划尚未完成，眼看就发不出奖金了。可是店里实在没有什么商品是畅销货，怎么办呢？看着店里那堆积如山的牙膏，他犯愁了。忽然，他灵机一动，立即拟写了一张广告：“本店出售牙膏，每人仅限一支！”贴在店外最显眼的地方，并一本正经地吩咐营业员说：“没有我的同意，只准卖一支。”不一会，广告前就围了一群人，人们议论纷纷：“怎么只能买一支”、“说不定要涨价”，渐渐地这家店里就热闹起来了。为了能买到那一支牙膏，有的人甚至不惜排几次队”。与此同时，一些亲朋好友也通过电话留下了一箱又一箱牙膏。傍晚所有积压的牙膏全部卖完，这时经理的脸上的忧愁也烟消云散了。

这位经理运用的就是“吊胃口”这一推销技巧，他充分

利用了人们的不安心理、好奇心理、争胜欲望以及逆反心理。其中逆反心理是最重要的一个因素，一般说来，人是对越是得不到的东西，越想得到，越是不能接触的东西，越想接触，越是不让知道的事情，越想知道。可以说，这是人们心理发展的一般情况。这种逆反心理在消费上主要表现为越是不好买的商品，越能激起人们的好奇心和争胜欲，俗话说“物以稀为贵”，就是这个道理。越不好买越要买，这种行为的实现会使人得到更大的心理满足。而且，消费者从以往的经验中形成了一种“心理定势”，认为“限购”或凭票购买的商品是紧缺商品，大家都争着买的是好商品或便宜商品。

那么在推销过程中怎样吊对方的胃口呢？主要是不要让对方从容取胜，这包括不要太快便提供给对方额外的服务，不事先答应给予快速的送货，己方不负责运费，不完全遵照对方的规格要求，不提供有利的条件或者降低价格等。在这些方面一般不轻易让步，即使在恰当的时候要作些让步，也不能作得太快。比如说，经营者可以跟消费者说：“假如你想要以这个价格购买，则交货期必须为6个月”，“如果你先付给我们一万元的订金，我们就可以接受这个订单。”这样做，不仅可以做一笔很好的交易，而且还很可能使对方不觉得被占了便宜。何乐而不为呢？

10·49 “双羽牌”滑雪衫的心理攻势

——推销技巧之三：投其所好

1982年底，上海飞达服装厂为了使时装服装赶上时代潮流，大胆试制了一种中空人造羽绒新式滑雪衫，一度风靡上海服装市场。飞达厂的领导深知人们对御寒服装的偏好是必

须具有软、轻、暖的特殊性能，又得知某学院研制了一种异性涤纶纤维，它具有保温性能，较高的弹力和卷曲弹性。他们立即意识到：以这种“中空”涤纶纤维为原料，制成中高档新型滑雪衫，必能投消费者之所好，毅然进货，制成了500多种新款式“双羽牌”滑雪衫，几个月内销售超过30万件，盛况空前，在上海掀起了一场“羽绒服装热”。

在商品的推销过程中，投其所好是一种常用的推销技巧。人，各有所好，经营者不能以自己的爱好去代替消费者的爱好，因为经营者和消费者是不同的角色，有不同的利益，而且消费者人数众多，兴趣各异，情况复杂，更不是经营者自身好恶所能代替得了的。唯一的原理是：了解消费者的多种爱好，并各投其所好。要做到投其所好，就要掌握消费者喜好的是什么，现在主要喜好什么。四川人爱吃辣，那就辣点，江浙人爱吃甜，那就甜点，而不是按照自己的口味办事。

日本“方便面”打进美国市场也说明了这一问题。美国市场调查机构曾认为，美国人没有吃热汤面的习惯，因而“方便面”在美国不能发展。而生产“方便面”的日本日清公司总经理安藤却认真分析了美国人的心理。他发现，美国人的饮食习惯也在变化，主要表现为减肥的生理需要和心理需要比较突出，而低卡路里的方便面正适应这种需要。因此日清公司做了“入乡随俗”的改革，把面条切得短些，以利于用叉子，把汤的味道做得更合乎美国人的口味。还给方便面起了个“杯面”的名称，并加副名“装在杯里的热牛奶”。后来发现美国人把纸杯方便面作为一种带面条的“快速汤”食用，于是又将副名改为“远远胜于汤”。这里日清公司做的几项改革都是从投其所好的角度出发的，为此才赢

得了美国消费者的喜爱。

一则理想的广告也应该投其所好，激发消费者的肯定态度。就色彩来说，彩色容易使人联想，诱发情感。比如，我国人民在婚礼喜庆时，使用的物品多为红色，所以做这方面商品的广告，最好能用彩色照片，让消费者从主观上产生愉快的情感。

记得几年前曾有一个外国朋友说：“你们卖的是你们生产的东西，而不是我们需要的东西。”这就一针见血地点出了经营者和消费者之间的距离相差太远，这一点希望能引起有关部门的重视，要摸清消费者的心理需求，去生产更多更好、消费者所喜爱的商品，投其所好。

10·50 让步不是坏事

——推销技巧之四：以退为进

国外曾经有一个非常有名的香烟广告，这个广告上写着：吸烟有害，请不要吸烟，其中包括皇冠牌的。消费者一看，就感到很奇怪：提出不抽烟就行了，为什么还专门提出皇冠牌的？皇冠牌的烟有什么特殊之处呢？于是大家都去买皇冠牌香烟尝一尝，看有什么特殊。广告制作者用故意说反话的方式达到了正面的效果，皇冠牌香烟成了畅销货。

以退为进是一种很实用的推销技巧，它主要表现为在向消费者推销产品时，作出适当的让步，给对方看起来这好象是在“退”，受好奇心的驱使或觉得能得到好处，前来购买这种产品，结果促成了推销。

有时，我们应该作出让步，如果通过让步可以获得更多的消费者，推销出更多的产品，那当然是最好不过的了。比如促进消费者购买更多的产品，或者购买配套产品，或者成

为长期货主，价格差别是一个很好的调节器。我们在价格上或其它方面作出让步，但同时又提出一些条件，这说明我们并没有完全向消费者让步。

那么如何才能做到没有丝毫损失的让步呢？这个策略的妙处在于谁都可以去做，且使得结局对自己有利。这里我们给大家介绍几种方法。

(1) 注意倾听对方所说的话，这是一个最省钱的让步。

(2) 尽量给他最圆满的解释，使他满意。

(3) 如果你说了某些话，就证明给他看。

(4) 即使是相同的理由，也要一再地说给他听。

(5) 对待他温和而有礼貌。

(6) 向他保证从这里得到的好处最多。

(7) 尽量重复地向他指出这次交易将会提供给他完美的售后服务。

(8) 向他说明做出相同选择的不只他一个人。

(9) 提供他察看产品的机会。

(10) 如果可能，向他保证未来交易的优待。

(11) 让厂家或商店销售部门的负责人亲自出马，使消费者满意而有信心。

(12) 让他了解商品的优点及市场的情况。

(13) 某些产品可提供样品试用。

(14) 在付款方式上可不必一次付清。

以上的每个让步都会提高消费者满意的程度，而这些让步究竟令我们损失了什么呢？不，相反，我们得到的更多。这不是很实惠吗？

11

体育 · 审美篇

11·1 《投掷铁饼者》

——体育是健美的摇篮

《投掷铁饼者》，这座古希腊的雕塑品，塑的是一个健壮结实的男运动员，正把铁饼掷出去。虽然我们看到的只是照片，但仍能十分清晰地看出他那平静的表情，紧绷着的肌肉，显得含蓄而深沉。欣赏着这件艺术品，你会受到一种蕴含着的力量冲击，得到一种健与美的享受。

关于健与美，不同时代、不同民族、不同地区的人，由于思想意识、道德伦理，特别是审美趣味上的不同，所以各有独特的理解及其相应的标准，确是一言难尽。

综合中外美学家的意见，认为：

男性的健与美，要求粗犷、有力，身体各部分肌肉发达匀称，线条明显、清晰，外观刚劲、饱满，充满青春的活

力。这些指标，与我国传统的“虎背熊腰”，就总的方向来说，基本上是一致的，它反映着人们把身体的健美同生命和力量联系起来，反映着人类的乐观向上精神。

女性的健与美，有这样几条标准。

- (1) 骨骼发育正常，关节不显得粗大凸出；
- (2) 肌肉发达，体形匀称；
- (3) 五官端正，没有缺陷；
- (4) 双肩对称，三角肌（肩膀肌肉）发达；
- (5) 脊柱正视垂直，侧看有正常弯曲度；
- (6) 胸廓隆起，乳部丰满；
- (7) 腰部结实，腹部扁平；
- (8) 臀部圆满适度，腿部线条柔和。

世界女子健美冠军，美国姑娘比萨里昂认为：“真正的女性美，应该是结实、精干、肌肉健强且富有区别于男子的线条美。”

健与美是相关而不能截然分开的两个概念，健是美的物质基础，美是健的客观反映。男性也好，女性也好，每个人的健与美固然与各自的生理遗传素质有关，与后天的生活条件，尤为营养条件有关，但重要的是体育锻炼。因此，健美学家们说：

体育是健美的摇篮。

11·2 科学的基础是健康的身体

——体育与智力

智力，是观察力、记忆力、想象力、注意力和思考力的总称，它是人脑的机能。因此，大脑的状态，直接地关系到智力的开发。

有位学者曾用动物做过一个有趣的实验：他将两只鸚鵡分别喂养，并对其中的一只进行训练，结果发现，经过训练的一只鸚鵡的大脑皱褶，要比没经过训练的另一只要多得多。这个实验有力地说明活动可以改善大脑的素质。

生理学告诉我们，大脑对氧和营养物的消耗，几乎占全身的 $\frac{1}{5}$ 。人体各器官和组织中，也以大脑对氧最敏感。肌肉可以在短暂的缺氧情况下坚持工作，而大脑缺氧却一分钟也不行。有人实验，每天慢步行走3~4小时，其吸氧量比平常坐着不动的吸氧量增加4倍，脑的血液循环加快，脑神经的兴奋和抑制及其扩散与集中和相互诱导，都显得灵活。脑神经活动的灵活性有助于智力活动的主动性和灵活性，有助于思维、记忆、想象与观察力的发展和提高。

同时，体育活动还能使肌肉发达，肌肉的缩张力增大；使血液的循环功能增强，心肌发达，提高心脏的工作能力；增加肺活量，提高呼吸系统功能；使消化系统功能得到改善等。这些，都从不同角度改善着大脑的营养供应，为智力的开发创造了良好的生理条件。

生理学还告诉我们，大脑是分左右两大部的，右半部分支配左半身，左半部分支配右半身。左半脑掌管高级精神生活的大部分，主要进行的是论理、分析的思维，右半脑起着协助它的作用。而且，从身体的发育来看，右半脑是非优势的。因此，生理学家们提倡减轻左半脑的负担，加强右半脑的协调作用。怎样让右半脑发挥作用呢？做左半身的体操。

可见，我们要开发智力，必须为智力的发展创造良好的生理条件。这里，除了注意营养和用脑卫生外，主要的途径就是开展体育活动，加强体育锻炼。请牢牢记住居里夫人的名言：

科学的基础是健康的身体。

11.3 鲁迅的三枚图章

——体育与事业

据说，鲁迅刻了三枚图章：“戎马书生”、“嘎剑生”、“文章误我”（指八股文），意在自勉：做一个能文能武、对国家有用的人。

的确，干什么事都得要有一个好的身体，没有好身体，不仅干不成事，甚至连起码的生活与生存都会发生问题。

生物界有个规律叫“适者生存”，即谁强有力谁生存，谁力量削弱谁就被淘汰。野猪比家猪寿命长一倍，大象在野外可活到200年，而动物园中人工饲养的象还活不到80年。为什么？原因很简单。野生动物由于环境所迫，必须到处奔走，寻找食物和躲避敌害，运动量大大地超过了家养动物。

人呢？也一样。

张燮林一天之内参加了7场比赛，连续苦战了14个半小时，始终保持旺盛的精力，挫败了一个又一个世界名手。他为什么有如此惊人的耐力和顽强的斗志？因为他身体素质好。

许多革命前辈，所以能在长期的白色恐怖和恶劣的生活条件下，夜以继日地工作，就是因为他们练就了一副好的体魄。登山运动、南极探险、宇宙航行……，没有好的体质，是难以胜任的。就是从事一般的工作，也是需要有好身体的。

的确，身体是一切的本钱，我们每个人都要：“健康第一”。

在现实生活中，我们经常可以看到：有的人，精力非常

旺盛，无论做什么事都好象有使不完的劲；有的人，却经常疲倦不堪，做起事来，总有一种力不从心的感觉。有的人，看上去很瘦弱，实际上却有很强的承受力；有的人，看上去身魁体壮，实则外强中干。这些，虽然都是身体强弱的表现，但从另一方面讲，它又反映出了人体素质的好坏。

所谓人体素质，包括力量、速度、耐力、灵敏性和柔韧性，它是人体肌肉活动的基本能力，它看不见，摸不着，却确实实实在在地潜在表现在每个人的生活和工作中。

一个人身体素质的好坏，与先天的遗传有关，也与后天的营养条件和体育锻炼有关。一般说，人的素质就其先天成分，差异不大；只要生活正常，其营养基本上也可以保障；而锻炼与否，却是一个人体素质天壤之别的根源。

据研究，人们进入青年期后，身体素质的自然增长速度就减慢，男女19岁后基本趋于稳定。如果经常锻炼，其素质仍可提高；如果长时间减少或停止锻炼，其素质就会逐渐下降。

因此，体育锻炼要求人们从小开始，要求人们不要停顿，要活到老，锻炼到老。

11.4 人体是有机的统一体

——体育与人体功能

人体结构复杂，系统繁多，有神经系统、肌肉系统、骨骼系统、循环系统、呼吸系统、消化系统、内分泌系统等等。这些系统各有所司，在大脑的统制下，形成统一整体。体育对它们的影响是综合性的。

就神经系统而言。人体的一切活动都是在神经系统的调节和支配下进行的，运动可以改善神经系统的功能。因为运

动的结果不仅改善着大脑的营养状况，而且炼就神经反应的灵敏迅速，提高看反应的准确性与协调性、持久力，不易疲劳。有人测得：人体感受外界的刺激信号，到传入大脑皮层并且作出反应的时间，一般人是0.3~0.5秒，而经常锻炼的人，则只需0.12~0.15秒。

就循环系统而言。循环系统的主要功能，是实现人体的新陈代谢。心脏是人体血液循环的动力站，要想使身体适应剧烈的运动和劳动，就得增强心脏的功能。有人测得：长期参加体育锻炼，可使心肌发达、肥厚、收缩有力，心脏重量可由300克增至500克；容血量可从765~785毫升增至1000毫升左右；心脏每搏动一次的喷血量，可从60~70毫升增至100毫升左右。

就呼吸系统而言。呼吸的主要功能是供给组织所需的氧气，并排出体内的二氧化碳，维持人体正常的生命活动。有人测得：在安静状态下，一个人大约每分钟需要250~300毫升的氧气，一般只需一小部分呼吸肌收缩，调动1/20的肺泡参加工作便可完成；而在运动时，氧的需要量则大大增加，比安静时大10倍。不断锻炼，可使呼吸肌发达，收缩有力，使更多的肺泡张开，从而提高肺组织的换气功能，肺活量随之增大。

就消化系统而言。消化系统的主要功能，是供给营养——活动的能源。体育锻炼，可以改善胃肠的蠕动，增加消化液的分泌，促进食物的消化和吸收。消化和吸收为运动提供了动力，运动又反过来促进消化。这种情形，我们每个人都会有所体验。运动或劳动后，饭量增加，吃得也香；反之，坐着不动，饭量减少，食而不知其味。

够了，其它各系统我们就不再列举了，道理一样，运动

可改善其功能，使之臻至最佳状态。

人体的功能是遗传的，但发挥它、改善它是靠运动，特别是体育运动。体育运动对人体功能的改善，不是单一的，而是全面的，涉及所有系统。因此，一个人要完善自己，必须时刻处于运动中。

11·5 生命在于运动

——体育与健康

法国有一位名医叫蒂索，他说了一句极其精辟的话：

“运动就其作用来说，可以代替任何药物，但所有药物都不能代替运动的作用。”

的确是这样。据说法国文豪大仲马请医生给他开一剂能使身体健康起来的药。医生开给他的是：“每天早晨7点钟到凯旋门吃一个苹果。”大仲马遵嘱，果真身体一天天地好起来。这位高明医生开出如此高明的处方，依据就是“生命在于运动。”

现在医院里组织病人打太极拳、做气功，开展各种各样的体育文娱活动，是很符合科学的。有些病人的出院，与其说是药物治疗的结果，不如说是在药物辅助下体育活动的结果。

科学工作者做了这样的研究，以身体完全健康的20~30岁的男子为对象，分成两组。一组要求卧床20个昼夜，不准起、坐、站立和做床上运动；另一组也要求卧床，但一昼夜须在专门的器械上锻炼四次。当实验进入到三五天后，第一组的人全部感到背部肌肉酸痛、食欲不振、便秘等，20天结束时，他们一起床就感到头昏目眩，肌肉极度衰弱，脉搏加快，心脏功能下降20%左右，体内组织缺氧；第二组的人身

体功能没有出现变化，因为他们天天坚持锻炼。

身体锻炼好比储蓄，储蓄得越多，得到的利息就越多。人的生命，就是在这种运动中不断向前延伸的。

唐代名医孙思邈活了101岁。他家境贫寒，衣食不周，自幼体弱多病，博览群书，常感体力不支。特别是好友卢照邻因不堪疾病的折磨而投水自尽的事，大大地震动了他，使他悟出“预防为主”的道理。于是，开始健身锻炼，数十年如一日，从不间断。90多岁时，他仍耳不聋、眼不花，筋骨强壮，魏征请他协助编修齐、梁、周、隋史，他全凭口述，把前代的社会变动和风土人情一一详述出来，其记忆力之好，简直到了惊人地步。

研究还表明，人到25岁以后，如果停止或减少运动，身体的新陈代谢能力，将每10年递减7~8%，消耗不了的多余脂肪，将积存于体内，三四十岁就开始发胖，不少疾病也随之而来，并且出现早衰等现象。

因此，我们要健壮自己的身体，扬起事业的成功之帆，必须时刻不忘锻炼。

11·6 区别性别、体质

——运动原则之一

男女生而有别，素质不一。所谓身体素质，就是人体肌肉活动的基本能力。男女相比较，女性比男性优越的，是肌肉活动的柔韧性和灵敏性，其它的就远不如男性；力量素质，女性只有男性的2/3；速度和耐力为4/5；弹跳力为3/4。

再就人体功能而言，男女亦存差异。比如，正常青年，心跳男子平均每分钟75.2次，女子则为77.5；肺活量男子平

均为4 124毫升，女子则为2 871毫升，等等。

男女既然有别，所以适合于各自运动的项目也就有所不同。比较而言，女性较男性更适合一些节奏性的活动内容，如舞蹈、艺术体操、花样滑冰等。另外，像爬山、游泳、跑步、武术、滑雪、篮球、排球、乒乓球、羽毛球等，也都适合于女性，但是，运动器材和运动负荷量的大小，男女应有所区别。

有些人认为，男女身体素质和功能上的差异反映着性别之间的量的差异，并不说明有根本上的质差，所以主张男性能办到的女性也能办到。我们认为，即使如此，一些过于剧烈的运动项目，对一般女性仍是不适宜的。

由于种种原因，人的体质不可能一般齐，有强有弱，因此运动的项目也应有所区别。

体质强壮者，可以参加各种自己所喜爱的运动项目。此外，还应针对自身素质的情况，有意识地加强某一薄弱环节的锻炼，力求身体各部位均衡发展。比如，如腹肌力差，可进行仰卧起坐、悬垂、收腹举腿等；腰肌力差，可进行俯卧上体抬起，站立负重体前屈、后起身等。

体质弱者，特别是患有疾病，可练太极拳，气功及徒手操等。同时，应本着循序渐进原则，逐步提高运动的难度和运动量。比如，在刚开始体育锻炼时，可采取散步的方法，逐步加快步行速度，当身体有一定基础后，再改用跑步，由慢和近，逐步向快和远的方向发展。

11·7 根据工作、条件

——运动原则之二

人间活计三百六，行行不同；而且，任何一行对人的健

康的影响都有其不利的一面。开展体育锻炼的目的在于增强体质，促进健康；因此，运动项目的选择，不仅要根据各自的兴趣爱好，更重要的是要结合各自工作的性质，以期收到克服不利影响，促使全面发展之效。

当前，我国的体力劳动与脑力劳动还不能做到有机的结合，脑力劳动者沉于会议、文件的汪洋大海，欠缺活动，或者白脸书生，未老先衰，或者过早“发福”，大腹便便。因此，开展体育锻炼，急不容缓，晨间锻炼，工间活动和工余文体，都有待普及。

体力劳动，目前机械化、自动化水平还有限，劳动量还相当大，不少人因工作性质而导致某种职业病，必须根据具体情况，积极开展活动，防患于未然。如纺织工人、售货员、理发员、交通警察等，长时间的站立，易患紫斑和静脉曲张等病，应多开展扩胸和四肢运动，尤其下肢运动，像跑步、打球、各种体操等。这些运动有利于促进下肢血液的回流，可以改善血液循环的不平衡状态。又如，从事井下劳动或室内操作的人，不能经常得到阳光的照射，影响着身体对自然环境的适应能力和对疾病的抵抗能力，应多做室外运动，呼吸新鲜空气，接受日光浴。再如，工作要求经常固定一定姿势或长时间重复一种动作的人，要注意身体各部位的匀称发展，避免身体局部畸形，一方面要在工作中多变换劳动姿势，另一方面还要多参加一些全身性活动的体育锻炼，以防止可能发生的局部肌肉劳损。

话说回来，当前由于种种原因，我国的体育尚未普及，人们所处的工作、学习及居住环境，缺少体育活动场地和器材，因此，开展体育活动，必须因地制宜，创造条件。各种体操、武术、气功、乃至跑步等大路体育活动，既不需要场

地，也不需要器械，随时随地都可进行。我们就应立基于此，动脑筋、想办法，创造条件，逐步扩大活动范围，逐步多样化。如闽粤地区的人利用房子的山墙做篮球架，开展球类活动，就是一个好办法。

11.8 利用自然、季节

——运动原则之三

春去秋来，寒暑易节，体育活动也应随之调整。冬季寒冷，应选择运动量较大的项目进行锻炼；夏季炎热，须适当地减小运动量，并安排晨、晚进行；春光明媚，秋高气爽，气温适中，锻炼的内容可以更丰富些。

大自然给我们提供了生息的环境与条件，也向人们伸出双臂，欢迎人们向它索取增强体质的要素。我们能充作懒汉套着饼子而饿死吗？实践说明，利用日光、空气和水等自然条件锻炼身体，对增强神经系统功能，促进新陈代谢，提高工作能力，最为显著。

日光浴，从夏季开始比较合适。海滨、河岸、庭院、阳台上都可进行，但应选择空气流动较小的地方。上午10~11点是比较理想的时间，因为这个期间阳光中紫外线比较充足。进行日光浴，男穿短裤，女加背心，采用躺卧法，头部稍微垫起，遮之草帽，每次5分钟，往后逐渐加长时间，先俯卧、后侧卧、再仰卧，每个部位的日晒时间要均等，俾使身体各部位依次轮流晒到。

空气浴，是使人体适应空气温、湿度变化的一种锻炼方式。从气温适中的春夏季的早锻炼开始，逐渐过渡到低温下的锻炼，穿衣越少效果越佳（视体质灵活掌握）。空气浴可与早晨的跑步、作操等运动结合起来进行。

冷水浴，有冷水擦身、淋浴和游泳等。冷水擦身，是先用湿毛巾摩擦臂、肩、颈、胸、背、腿等部位，然后用干毛巾用力擦遍全身，直到皮肤发红为止。冷水淋浴，是先用冷水淋浴几分钟，然后用毛巾擦干。冷水游泳，是冷水浴中最好的一种锻炼方法。冷水浴从夏季开始，往后随着季节的变化，天气逐渐变冷，人的适应能力也不断地增强。一般说，只要身体无严重疾病，具有坚强的意志力，是可以全年坚持的，闯过第一个寒冬，往后就可以等闲视之了。不过，有心脏病、皮肤病的人和妇女月经期间，是不能进行冷水浴的。

11·9 锻炼要讲求科学

——运动方法之一

人们总认为，只要体育锻炼，便可以增强体质。其实并不尽然，体育锻炼并不一定都能增强体质，关键在于锻炼是否得法，是否适度，是否符合人体的发展规律。如果在锻炼时不讲方式方法，一味蛮干，非但对身体没有好处，还有可能带来意想不到的恶果。

怎样使体育锻炼收到良好的效果呢？

(1) 量力而行。人体结构虽大致相同，但体质却并不一样，少年儿童与青年人；青年人与老年人；男人与女人；体强者与体弱者，在体质上就有很大的区别。因此，选择运动项目，一定要量力而行，不能勉强从事。

(2) 循序渐进。要想增强体质和提高运动能力，必须通过一定负荷量的运动。而这个运动负荷量，应根据体质的提高状况而逐渐加大。比如长跑，初练时距离要短些，速度要慢些，累了可以走走跑跑，随着跑步次数的增加和适应能力的提高，再逐步增加距离和速度。这样，身体各器官、各

系统的机能,就能逐渐地适应越来越紧张的运动,天长日久,体质随之增强。

(3)全面发展。全面锻炼身体的各个部分,促进匀称发展,避免畸形;全面锻炼身体的素质,提高人体的活动和工作能力,增进健康。

(4)是注意保健。体育锻炼与卫生保健相辅相成。锻炼前要根据运动的内容做好准备工作,动员身心进入运动;锻炼中,要注意掌握正确的呼吸方法,养成用鼻呼吸的习惯;锻炼后,要做好整理工作,使运动状态逐渐恢复到正常状态,如果出汗,要及时擦干,防止伤风。另外,饭前后和睡前,不要做剧烈运动。

(5)持之以恒。体育锻炼的效果,一方面表现为速效性的,即当经过一段时间的锻炼之后,感到体质有明显的增强;另一方面则表现为潜移默化。速效是一时性的,并不巩固,只有潜移默化才是永久的。

的确,锻炼犹如打铁,打了再烧,烧了再打,打尽一切杂质,百炼而后成钢。

11·10 适宜的运动量

——运动方法之二

生物研究表明:机体对刺激的反应,从属于刺激的强度、性质及机体功能对反应的准备。弱的刺激不能引起机体功能的变化,而过强的刺激则对机体有破坏作用。体育运动对于生理功能的作用就是这样,运动量不够,无甚作用;运动量过头,则影响身体健康。

所谓运动量,就是体育锻炼给予人体的生理负荷量。由于每个人的运动经历、身体素质和选择运动项目的不同,其

相适应的运动量很不一样，甚至可以说一个人一个指数。

怎样测定运动量的大小呢？

(1) 自我感觉。运动量适度时，运动后出现的疲劳感能比较迅速地消除，精力充沛，精神轻松，食欲旺，睡眠好。如果运动后出现头痛、情绪低落、失眠，食欲减退，疲劳感长时间不能消除，或对运动产生厌恶感，甚至出现心悸、气喘、胸痛、心脏急性扩张、肝肿大等现象，就是运动量过大，应立时调整。

(2) 体重变化。正常的情况是刚开始锻炼时，体重会程度不同地有所下降，过一段时间就会回升，最后稳定在一定水平上。

(3) 心脏机能状况。当运动量适度，人在安静时，脉搏比较稳定，并随着运动经历的延长而逐渐减缓。如果人已经安静下来，脉搏次数仍然较高，说明身体机能反应不良，可能是运动量过大引起的过度疲劳，应及时调整运动量。

(4) 运动水平变化。在正常情况下，经常进行的锻炼项目的技术水平，应逐步提高或保持在相对稳定的水平上。如果运动量过大，容易产生过度疲劳，反应迟钝，爆发力减弱，这时应减小运动量。

进行体育锻炼，必须时时注意自己的体质变化，确保运动量适中，防止过量。只有这样，才能有效地提高运动水平和健康水平。

附：身体素质的测试及评价

• 项目及方法 •

(1) 1分钟仰卧起坐（腰、腹肌力）

全身仰卧于垫上，两腿并拢伸直，两臂平放于大腿之

上。此外，还需有人协助，压住两脚踝关节处。起坐时，以手触及压脚人的手为成功一次（手、肘不得撑垫，拉裤腿，或借助于两臂摆动的力量）。仰卧时，两肩胛骨必须触垫。计算1分钟做的次数。

（2）60米跑（速度）

站立式起跑，用秒表记录跑完全程的时间。以秒为单位，取一位小数。

（3）屈臂悬垂（静止悬垂耐力）

两臂全屈，反握单杠，两手与肩等宽，使横杠位于下颌之下，身体静止悬垂，下颌不得挂在横杠上。计算时间从引体向上开始，至头顶低于横杠时止。记录时间以秒为单位。

（4）立定跳远（弹跳力）

两脚自然并立，站在起跳线后，原地尽力向前跳，连续跳两次。以厘米为单位，记录两次中跳得最远的一次。

（5）400米往返跑（耐力）

选择50米距离的一段跑道，在跑道两端内侧50厘米处各插一根标杆（高1.2米）。用站立式起跑，绕杆跑4个来回。以秒为单位记录跑完全程的时间，取一位小数。

• 评价 •

（1）单项评价

利用已知成绩，对照下页表，查出自己单项身体素质应属的评价等级。

（2）综合评价

将几种素质测试指标综合起来进行评价，鉴定个人身体素质的全面发展水平。

其方法是：测完5个项目，先查出各项指标的成绩所属的级别，然后按优5分，良4分，中3分，中下2分，差1分的

计算方法，将各项指标所得分数相加，计算出总分。

身体素质单项评价标准表

项目	等级 性别		优	良	中	中下	差
1分钟仰卧 起坐(次)	男		46 以上	43~45	37~42	32~36	31 以下
	女		36 以上	31~35	24~30	18~23	17 以下
60米跑	男		8.3"以下	8.6"~8.4"	9.2"~8.7"	9.7"~9.3"	9.8"以上
(秒)	女		10" 以下	10.6"~10.1"	11.6"~10.7"	12.7"~11.7"	12.8"以上
屈臂悬垂	男		79" 以上	66"~78"	48"~65"	35"~47"	34" 以下
(秒)	女		40" 以上	24"~39"	11"~23"	6"~10"	5" 以下
立定跳远	男		246 以上	232~245	212~231	198~211	197 以下
(厘米)	女		185 以上	178~184	157~171	138~151	137 以下
400米 往返跑	男		83" 以下	87.2"~83.1"	94.2"~87.3"	100.8" 94.3"	100.9 以上
(秒)	女		102.2" 以下	108.6" 102.3"	119.3" 108.7"	128.9" 119.4"	129" 以上

评价：总分在19分以上为优秀；16~18分为良好；11~15分为中等；8~10分为中下等；7分以下为差。

举例：某男测试结果，仰卧起坐36次，属中下等，得2分；60米跑8.9秒，属中等，得3分；屈臂悬垂64秒，属中等，得3分；立定跳远177厘米，属差等，得1分；400米跑95.3秒，属中下等，得2分。合计总分为11分。该男身体素质综合评价为中等水平。

11·11 冬炼三九，夏炼三伏

——运动常识之一

人体素质“用进废退”，通过锻炼可以提高，停止锻炼则逐步下降。因此，锻炼必须持之以恒，不能三天打鱼两天晒网。

“三九天”，是一年中最冷的时刻；“三伏天”，是一年中最热的日子。严峻的气候条件，最有利于锻炼身体的适应能力，同时，还可以磨炼一个人的意志。所以，运动学家们无不强调“冬炼三九，夏炼三伏”。

不过，话说回来，“三九天”和“三伏天”的锻炼难度，毕竟要大得多，而且还有其特殊的问题，运动时必须多加留意。

“三九天”，气温低，寒冷的刺激使肌肉的粘滞性增加，弹性、伸展性降低，所以肌肉变得较僵硬，关节欠灵活。因之，运动前必须认真做好运动的准备活动，使各部位肌肉和关节韧带都呈活动准备状态；骤然的剧烈活动，容易受伤。同时，运动时应尽量穿温暖轻软的服装，多穿一些；活动量增大后再逐渐减少；运动结束，立即擦干身上的汗水。穿好衣服，预防感冒。另外，运动时应用鼻子呼吸，剧烈活动感到吸气不足，才允许用鼻子和口做混合式吸气，要尽量避免冷空气直接刺激呼吸道，导致呼吸道炎症的发生。

“三伏天”，骄阳似火，气温高，运动时必须注意。

第一，不要在强烈的阳光下日晒过久，防止紫外线灼伤皮肤。引起皮炎；

第二，防止中暑。运动中出汗过多，身体内的水和盐排出过量，又得不到及时补充，水盐代谢一旦发生障碍，就容

易发生中暑。

为了防止中暑，运动服的颜色宜取白色或浅色，宽大一些，以利散热；伙食中适当增加一些食盐，以补充运动时由于出汗而失去的盐分，保持体内水盐代谢的平衡；运动时间以早、晚为宜；经常洗澡，确保皮肤清洁。

11·12 长跑好处多

——运动常识之二

长跑是全身性的运动，男女老少、体强体弱都适宜，而且不受场地、环境条件的限制，所以深受广大群众所喜爱。

据研究，长跑，首先能增进心脏器官，尤其是循环系统和呼吸系统的机能。经常长跑的人，比一般人心跳慢，每次搏动的血输出量大，呼吸缓而深，这些都是体质增强的重要标志。其次能促进新陈代谢，改善消化系统的活动状况，经常长跑能使胖者变瘦、瘦者变壮。再次能提高身体各器官的功能，改善机能废退现象，长期坚持长跑的人，可以收到防病、治病、延缓衰老之效。

同时，长跑还可以提高一个人的耐久力，干起活来不易疲劳。工作时。大脑皮层神经细胞是最先出现疲劳的，然后才影响到心脏、呼吸器官和肌肉。耐久力的提高，表明神经系统机能的改善，能够适应长时间、较大强度的活动。因此，经常长跑的人，精力充沛，工作效率高。

怎样长跑呢？

(1) 轻松。在跑的过程中，一是用力要轻松，如后蹬、扒地等，要顺着身体的惯性用力，不要紧张和用力过猛，自然协调地推动身体前进；二是上、下肢的摆动要协调轻松，充分利用惯性的作用，节省体力；三是脚落地要轻松，轻松

的落地能减少着地时的制动作用，又能利用前进的惯性；四是心情要轻松。心情紧张会使呼吸、动作节奏产生紊乱。

(2) 协调。是肌肉紧张与放松正确交替进行和各部分动作密切配合的结果。长跑过程中，要有轻松的前提，才会有相互协调的可能。

(3) 平稳。指运动中身体重心要平稳，不要起伏过大或左右摇摆。跑的速度也要均匀而平稳。不要忽快忽慢。

(4) 坚定。是针对信心而言，因为长跑会使人产生一定程度的疲劳，三九天，三伏天，没有坚定的信心，长跑是难于坚持下去的，时断时续对身体是不利的。

11·13 游泳益健美

——运动常识之三

人在游泳时，身体处于水平姿势，全身大部分肌肉都参加了工作，加上水对皮肤的不断冲击，起着按摩作用，促进了血液循环。长期游泳，可使胸肌和心肌更加发达、血管壁增厚，弹性增强，从而提高心血管系统的功能。

水的密度比空气大820倍。游泳时，水对身体的压力大大高于空气对身体的压力，这就是人在水中呼吸比在陆地上呼吸吃力的缘故。因此，游泳锻炼必然加大呼吸肌的负担，时间长了，会使胸肌更加发达并加大胸廓的活动范围，调动更多的肺泡参加工作，从而提高肺活量。据调测，一般人胸围的呼吸差只有7~8厘米，而游泳运动员可达14~15厘米。

游泳是全身性的运动，不但有利于提高血液循环系统和呼吸系统的功能，而且还能促进身体各部位肌肉，特别是四肢和腹背肌肉逐渐发达起来，既提高人体的力量、速度、耐力、弹跳、灵活性等素质，又健美身躯。

由于水温低于气温和体温，刺激着人的感觉神经末梢，引起神经中枢兴奋，促使皮肤血管扩张。长期锻炼，可增强人体适应温度的适应，提高对感冒等疾病的抵抗力。

为了提高效益，开展游泳活动时，应注意3点。

(1) 游泳前要做好准备活动，提高大脑和肌肉的兴奋程度，使人体各器官的机能提高到适应游泳时的需要，防止肌肉拉伤及肌肉痉挛（抽筋）的发生。

(2) 饭后和剧烈运动后不要立刻下水。饭后下水，各运动器官会抢去大量的营养，消化器官的血液供应量和消化液的分泌会减少，影响消化功能，有时会导致腹痛；剧烈运动后，体温高，身上有汗，立即下水会因体温与水温的大温差，引起感冒和抽筋。

(3) 患有心脏病、严重高血压、肺结核、传染性肝炎、严重皮肤病、癫痫以及妇女的经期、产期、孕期等，都不宜游泳。

11·14 早晨锻炼好

——运动常识之四

一年之计在于春，一日之计在于晨。早晨的空气最清新，少杂质，含氧量最高，最适宜于锻炼。

人们都有这样的感觉，只要晨间在室外活动活动，一天都会感到舒服，工作效率也会有所提高。这是因为人们夜间休息时，大脑处于抑制状态，肌肉放松，呼吸和心跳变缓，新陈代谢减慢，人体对氧的需求量降低。早晨，当人们醒来之后，身体（特别是大脑）对氧气的需求量增大，这时，只要在室外适当地进行一下体育活动，就能使全身的机能都积极地活动起来，使身体很快从静止、抑制状态过渡到兴奋状

态，使人体对氧气的需要得到满足。这就是早晨锻炼，所以能给人一种愉快乐观、精力充沛的感觉的所在。

研究表明，人体内肾上腺皮质激素的分泌，在清晨睡醒前最旺盛。肾上腺皮质激素能动员身体机能，促进糖元分解，以适应肌肉活动的需要。因此，清晨锻炼最容易发挥体力，不易疲劳。

根据人的生理活动规律，早晨锻炼应注意4点。

(1) 早晨锻炼应坚持在室外进行，最好到公园、江、河、湖、海边，树荫下进行。一句话，哪里空气清新就到哪里去锻炼。

(2) 早晨起床后，应先活动一下身体各关节，先从小关节开始，逐渐活动到大关节，活动内容应简单些，运动量不宜太大。

(3) 因为早晨人体机能尚在动员和组织阶段，还未进入完全的工作或运动状态，所以应尽量避免做剧烈的运动项目。较剧烈或技术性较复杂的运动项目，最好放在稍晚些时候进行。

(4) 早晨锻炼后，不要忙于进食，应适当地休息一会儿再吃饭。如果运动量大，休息的时间要相应地长些。

11·15 肌肉酸痛和“极点”

——运动常识之五

“肌肉酸痛”和“极点”，是运动过程中的常见现象，要有正确的认识。

所谓“肌肉酸痛”，是运动量过大的反应，它是生理的“报警”。如果运动量过大，超出了个人当时所能承受的负担量，就会造成肌肉中乳酸的增多，使局部的肌肉暂时肿

胀，新陈代谢作用在短时间内不能恢复正常状态，从而造成肌肉酸痛。因此，一个人在运动过程中或运动过后出现肌肉酸痛现象，就应视作是运动过度或肌肉拉伤，必须采取措施，轻者适当减小运动量，重者暂时停止运动。

有人认为，肌肉酸痛是初锻炼的正常现象，只有熬到肌肉酸痛的程度，才能收到锻炼效果。这种见解是不正确的。

怎样避免肌肉酸痛呢？运动前做好准备活动，坚持循序渐进，保持运动量适中，每次运动达到略有疲劳感或身体见汗的程度即可。

所谓“极点”，是指运动到一定时间后，出现呼吸困难、胸口发闷、身上觉得很累等现象。“极点”是生理惰性的“高原”现象，产生的原因，是人体从安静状态较快地转入剧烈的运动状态时，内脏器官的生理惰性未被克服，暂时不能适应肌肉活动的需要，血液大量流向各运动器官，造成体内暂时缺氧。

“极点”反应过后，由于内脏器官的机能逐渐适应肌肉活动的需要，由于惰性的克服和吸入氧气、呼出二氧化碳相对增加，不舒服的感觉便慢慢消失。这种现象，通常被称为“第二次呼吸”。

“极点”现象的出现因人而异。经常参加体育活动，随着运动能力和技术水平的提高，可以使“极点”推迟出现，反应也会小些。

“极点”既是生理的高原现象，所以出现时不要产生顾虑，更不要停止运动，应继续坚持下去。因为体育锻炼不仅要克服生理惰性，还要克服心理惰性。

附：体育运动的自我医务监督

· 主观感觉 ·

1. 通过参加劳动，是感觉精力充沛、活泼愉快呢？还是感到精神萎靡不振、软懒无力，或倦怠和容易激动呢？如果实于后者，则要考虑是不是身体有病或是运动过度了。

2. 要了解运动时的心情。一种是对参加运动有好感，或能心情愉快地参加运动，这是正常的。另一种是对运动不感兴趣，表示冷淡，甚至有厌倦情绪，产生这种情况的原因，可能与锻炼方法不当有关，或是过分疲劳的表现，应注意适当调整运动量或运动内容。

3. 睡眠好坏，对人体消除疲劳、机能恢复和体质健康有重要关系。为了鉴别运动效果，应注意睡眠的状况：如果睡得快，睡得熟，梦也少，第二天精力充沛，为睡眠良好；如果出现失眠、屡醒而多梦，第二天精神不振者，则应考虑运动的内容与运动量是否合适。

4. 剧烈运动后，对每个参加运动的人来说，都会有一定的反应。体育锻炼水平高的人，身体反应小些，恢复得快些；体育锻炼的水平低或有病的人，身体反应就大些。但是，如果在运动后出现头痛、头晕、恶心、气喘或腹痛等症状时，均应考虑调整运动量。

5. 注意运动期间食欲变化情况。

· 客观检查 ·

1. 脉搏。经常参加运动的人，安静时的脉搏频率较为缓慢，这是心脏功能提高的表现，如果逐渐加快，则为不正常，可能与睡眠不好或生病有关。据统计，早晨脉搏10秒钟增加1次时，20%的人自我感觉不好，增加2次时，40%的人

自我感觉不良；增加到3次时，则有60%的人自我感觉不佳。

2. 体重。参加体育活动后，体重变化大致可分为三个阶段：第一阶段，初锻炼者，特别是身体较胖的人，体重会明显下降，这是由于锻炼初期排出了体内的水分和脂肪的缘故。

这涉及真、善、美三者的关系问题：它们既各自独立，彼此有别；又互相联系，有机统一。真，是客观世界的实在性，是事物在运动发展中表现出来的客观规律，不以美丑善恶的评价为转移。比如，毒蛇猛兽并不因为人们的憎恨与厌恶而灭亡。赵国遇到强秦的入侵，正确抵抗则国存，犯了战略错误则国亡，两种可能性同时存在，不以人的主观意志为转移。善，是对人的行为所作的伦理道德评价，是人们对于改善人类的生存条件所作的努力和追求的肯定。从其活动的方式看，并不总是与真和美相合拍的。大臣们的劝谏，从拯救国家危亡的目的上看，不谓不善，却未必是“美言”，反由于忠言逆耳而激怒了太后，有悖于初衷。

然而，真善美又有相统一的方面，人们可以认识和运用客观规律实现自己的主观目的，用真的手段达到善的目的，像触龙一样，善于审时度势，因势利导，既信且美，既善且辩，达到真善美的统一。合规律性（真），合目的性（善），是美之存在的必要条件，也是美的重要特征。反之，离开了真和善，无美可言。因为，虚伪的谎言，只能把人们引向灾难；罪恶的意图，只能带来毁灭和暴行。

“美只有一种，即宣示真实的美。当一个真理，一个深刻的思想，一种强烈的感情，闪耀在某一文学或艺术的作品中，这种文体、色彩与素描，就一定是卓越的；显然，只有反映了真实，才获得这种优越性”。（罗丹）

真善美有时存在矛盾，只有统一了矛盾，才是真正的真善美。

——美的形态之一

“谁把杭州曲子讴？荷花十里桂三秋。那知卉木无情物，牵动长江万里愁”。

这是宋代谢子厚的一首七律，说的是孙何帅钱塘，柳永写了《望海潮》词送他，词中有“重湖叠嶂清嘉。有三秋桂子，十里荷花。”等句。“此词流播，金主亮闻歌，欣然有嘉于‘三秋桂子，十里荷花’，遂起投鞭渡江之志。”（《鹤林玉露卷十三》）

这种把金侵宋说成是由宋词所引，只能说是牵强附会，但是，它却道出自然美的力量。

下面，是诗人贺敬之《桂林山水歌》：

云中的神啊，雾中的仙，

情一样深啊，梦一样美。

如情似梦漓江的水！

水几重啊，山几重？

水绕山城桂林城……

是山城啊，是水城？

都在青山绿水中……

啊，此山此水入胸怀，

此时此身何处来？

……黄河的浪涛塞外的风，

此来关山千万重。

马鞍上梦见沙盘上画：

“桂林山水甲天下”……

啊，是梦境啊，是仙境？

此时身在独秀峰！
心是醉啊，还是醒？
水迎山接入画屏！
画中画——漓江照我身千影，
歌中歌——山山应我响回声……

瞧，如此之美，怎不令人销魂？自然，何以为美呢？一句话：“人化”的结果。而这种“人化”，却以人的认识和需要为“中介”。

随着人们认识事物的深入和需要的发展，人类对自然美的领域，便不断扩大。到今天，凡人类意识之所及，自然美已无所不包。

自然美，概括地可分为两大类。

(1) 天然自然美。如山、水、花、鸟、飞虹、怪石……皑皑雪山，茫茫荒原，给人以开阔胸襟；莺啼燕啭，姹紫嫣红，给人以赏心悦目；奇峰怪石，劲枝虬藤，给人以怪诞神奇；春光明媚，秋高气爽，给人以心旷神怡；漂亮的面孔，翩翩的风度，给人以神往心移；……无不唤起美感。

(2) 人造自然美。即经过人工改造过的自然，如楼台亭阁，花卉盆景，田园农舍，以及人们日常衣、食、住、行的一切用品，都按人的愿望塑造美姿，让人游泳以美的海洋。

11·18 社会美

——美的形态之二

自然上，凡是美的是否都能唤起人们的喜爱呢？不一定。且看《巴黎圣母院》。

《巴黎圣母院》里的钟楼怪人加西莫多，其丑无比，谁

看了都恶心。但是，当你看到他从刑场上救出爱斯梅哈尔达之后，你会不由得欣赏起他的灵魂之美来，斯时，你对其丑陋的外表也发生了神奇的变化，喜欢起他来。相反的，那个有“太阳神”一样英俊的骑兵队长，初见的确讨人喜欢；可是，当你看到他先骗取了爱斯梅哈尔达的爱情，后又参与对她的迫害的可憎行径时，那副漂亮的脸蛋和翩翩的风度，在你的面前立即转化为青面獠牙，激起你的憎恨。

这是为什么呢？因为人是社会人，其审美观总是带着社会的色彩，即要以善和真为前提。在社会的发展上，始终存在着侵略与反侵略；侵犯与反侵犯；压迫与反压迫；进步与落后等方面的矛盾斗争。凡是反侵略、反压迫、进步的都属正义范畴，为人所颂扬；凡是侵略、侵犯、压迫、落后的，都是邪恶，为人所唾弃。

“怒发冲冠，凭栏处，潇潇雨歇。……驾长车踏破，贺兰山缺。壮志饥餐胡虏肉，笑谈渴饮匈奴血。待从头收拾旧山河，朝天阙”。（岳飞《满江红》）千古绝唱，美极了，道出了中华儿女反侵略的强音。岳王庙香火，千年不绝，反映着后人对民族英雄的崇敬与怀念。

歹徒行凶，对与歹徒搏斗，扭送歹徒至治安部门法办者，谁都翘起大拇指，投以敬重的目光；而对袖手围观者，尽管他是道貌岸然、西装革履的一表人才，人们也是报之以鄙视的目光。

观看《新星》电视连续剧，人们的心很自然地与李向南连在一起，为他的胜利而欢呼，为他的艰难而揪心；而对那些潘苟世之流的形形色色的官僚主义者，发出阵阵的切齿咬牙。

这些，告诉了我们：美是善的升华，向善就是美；为正义就是向善，就是美！

据说，扬州有个富家女子叫金凤钗，貌美才高。她读《牡丹亭》入了迷，要婢女打听汤显祖里居年貌。当她得知汤显祖是江西临川人，年近50，已有妻室时，她沉默了很久，后来还是给汤显祖写了一封长信，表示“愿为才子妇”。但此信辗转到达汤显祖手中时，已是半年之后。等到汤显祖星夜兼程赶到扬州，金凤钗已死一个多月了。她在临死之前还对婢女说：“不得一见才子，虽死目亦难瞑”。并嘱咐死后要用《牡丹亭》陪葬。

为什么《牡丹亭》有如此巨大的魅力？因为艺术具有超绝尘寰的美。

艺术，是人类对现实的提炼。它来自现实，却又超出现实；构成了与社会、自然相媲美的，甚至超越了社会与自然，居于最高审美样式。

艺术, 包括文学、绘画、雕塑、音乐、舞蹈、戏剧、电

摄影作品，通过文学记叙，通过电影银幕，我们却可以尽收眼底。

比起现实美，艺术美更集中、更强烈、更具有典型意义。因为，艺术美不是现实美的简单的原版复制，而是经过艺术家的集中、提炼和再创造，使它的某些特征更加突出和鲜明，把分散的美化为集中的美，把局部的美变为整体的美。《天鹅湖》中的4只小天鹅的舞蹈，固然采用了一些天鹅的造型，但更多的是艺术家运用舞蹈的形体语言进行艺术的创造，出自天鹅，胜过天鹅。若是天鹅有知，亦当自愧弗如。文艺复兴时期的意大利艺术家拉斐尔，画古希腊海伦的肖像，把全城的美女都找来，取各之所长，最后经艺术加工，集中于一身，终于熔铸出一个超绝人伦的美女。

艺术家在塑造艺术美的过程中，总是渗透着创造者的审美情操和审美理想。因此，优秀的艺术品，总是充满着鞭挞黑暗，追求光明，体现着人类一往无前的奋发精神，让人从中受到启迪与教益。

11·20 知识美

——美的形态之四

《圣经》里有一则神话故事，说上帝创造了年轻而又俊美的亚当和夏娃，让他们在伊甸园里生活，饿了吃树上的果子，渴了饮河水的水，过着无忧无虑，自由自在的生活。

上帝放亚当和夏娃进伊甸园时，曾经给他们立下这样一条禁令：不准吃智慧树上的果子，否则将遭受灭顶的灾难。谁知，亚当和夏娃却偏要“冒天下之大不韪”，偷吃了智慧果。偷吃了之后，他们有了智慧，开始告别蒙昧的动物状态，发现自己赤身裸体之丑。当上帝找他们时，他们害羞地

躲了起来。上帝大为恼火，便把他们逐出伊甸园，贬到人间受磨难。

被称为“万能”的上帝，却不知道人类为追求知识和智慧宁遭灭顶之灾的心理。当然，这只是神话，但它却饱含着极其深邃的哲理，启示人们应当奋力去追求知识之美。

蚕吃桑叶，是为了他日献上雪白的丝茧，把温暖和美丽留给人间；人追求知识，是为了饱吸精神食粮。今日书海泛舟，他年长空展翅，把聪明和才智献给社会与人民。“书，要算是人类在走向未来幸福富强的道路上所创造的一切奇迹中最复杂、最伟大的奇迹。”（高尔基）

有人把知识美称为科学美。的确，我们每个人都有这样的经验：经过一番努力，你解决了某一个曾经百思不解的难题，顿时，一种快乐的感触从心底油然而生，你所付出的艰辛劳苦，便在这顷刻的感受中得到了补偿，美极了。这种快感，又将构成内心驱力，推动你更加信心百倍地向新的高峰登攀。人类的社会，就这样朝着美好与理想，永无止境地向前。

柏拉图把人们领略知识美，视作审美的高级阶段，说：“从此再进一步，他应该受向导的指引，进到各种学问知识，看出他们的美。……这时，他凭临美的汪洋大海，凝神观照，心中掀起无限欣喜，于是孕育无量数的优美崇高的道理，得到丰富的哲学收获。”

知识，包括社会科学知识和自然科学知识，它们都是人类社会劳动的结晶，是人的精神产物。劳动创造了美，其中也包括知识美在内。它是人类聪明才智的对象化，是人类改造世界的组成部分，对历史的发展起着极大的推动作用。我国古代的四大发明，不仅促进了我国古代的经济文化繁荣，

而且当它们传入欧洲后，也影响和促进欧洲的繁荣。

知识不但具有美的本质，而且具有美的形式。就拿数学来说，正数和负数、加法和减法、轴的对称图形等，都是对称的形式之美。其中的“黄金分割”，在雕塑和绘画中，在音乐中，在其它艺术中，甚至在其它科学中，都熠熠生辉。

11·21 顺情与悖理

——美的形式

八国联军侵略中国，清政府腐败无能，与侵略者“议和”，丧尽中华民族的尊严。会议上，有一个侵略军代表出了一个上联，要求中国代表即席对出下联。其上联是：

“琵琶琴瑟八大王王王在上”

其态度嚣张跋扈，骄横之意溢于言表。霍地，一位中国代表应声而起，充满着愤怒和轻蔑，朗声答道：

“魑魅魍魉四小鬼鬼鬼犯边”

义正词严，凛然难犯，造语不凡，对仗工整，令人叫绝，长了中国人民的志气，灭了侵略者的威风。

美是客观事物的反映，客观事物繁冗复杂，其运动形式也是多种多样的，但是，它是有规律的，尽管飞云当面化龙蛇，而乱渡仍从容，顺乎情理。物质的结构及其运动的空间形式和时间方式，最基本的规律是整齐、对称与和谐协调。因此，美的固有形式就表现于整齐、对称与和谐。上述对联之所以美，就是它兼整齐、对称与和谐而蓄之。

雁儿飞翔，一会儿成一字形，一会儿成人字形；一队红领巾，打着星星火炬的队旗，一色的白衬衫、蓝裤子，踏着一个节拍，訇然作响，朝公园走去，人人赞美。美在何处？整齐一律。生物的躯体（包括人体），美，美在何处？

对称均匀。少女穿色泽鲜艳服装，益增其青春朝气，美，美在和谐协调；如果改穿西装上衣，中装裤子，美吗？不美，因为不伦不类，搭配不起来。

顺乎情理者，美；逆乎情理者呢？如果是否定之否定，也美。

建国前流行一首《古怪歌》，歌词中有：“太阳西边出，月亮东边落；天上星星地上栽，河里的石头滚上坡。”逆情反理。其实，它是对违背公理、荒唐怪异的现象的否定，也就是说，是通过对丑的暴露鞭挞来肯定美。

《红楼梦》第一回《题石头记》：“满纸荒唐言，一把辛酸泪！都云作者痴，谁解其中味？”然而，当读者理解了作者荒唐言之味后，就可领会到其美无比。《聊斋志异》中，幻化为鬼魂、花精、狐仙的人，摆脱封建礼教对人的束缚，积极追求美好的爱情，启迪人们对非人社会的否定，鼓励人们去战胜非人社会争取自由幸福，美就在其中。《西游记》中，大大小小的吃人妖魔，是人世间邪恶势力的变形。作者以子之矛攻子之盾，以变形对付变形，塑出能七十二变，能上天入地、腾云驾雾的孙悟空，将其一一擒捉，为人们踏平征途上的险阻，美也就在其中。

11·22 美感的窗口

——审美的心理之一：感知

美感，是一种赏心悦目的心理状态，它是由接触到美的事物时所引起的反映。这种反映，源于审美的感知，诚如美学家王朝闻所说：“只有诉诸感觉的东西，才能引起强烈的感动。”

《巴黎圣母院》中的钟楼怪人加西莫多，替副主教克罗

德·孚罗诺劫持爱斯梅哈尔达，被乞丐王国的流浪汉们抓住，痛遭鞭笞后，被扔在烈日下曝晒，气息奄奄。爱斯梅哈尔达不计前嫌，给他送水喝。加西莫多喘过气来，没有倾诉身心的伤痛，也没有抱怨命运的不公，他看着眼前的爱斯梅哈尔

——审美心理之二：想象

古代选拔画师，常以诗句为题进行考试。一次，考题是《野渡无人舟自横》。应试者都觉得便当，不加思索，挥笔便画。有的画江边停留着一只小舟；有的画一只乌鸦在船尾呱呱乱叫；等等，结果全落选。被选中的只有一幅，画的是一个艄公蹲在船尾吹笛子。

为什么这幅画被选中呢？因为作者通过想象，突出了野渡的荒凉，突出了艄公的寂寞，教人一看便动起联想，激起想象，进而掌握画的意蕴。我们知道，人们在感知客观事物的过程中，大脑皮层留下的兴奋痕迹，并不随着刺激物的消失而消失。这种痕迹，就是记忆表象。客观事物又是互相联系的，人们通过记忆表象，看到“此”社会很自然地想到“彼”，这叫联想。作者就利用联想，发挥想象，构思出既让观赏者直观地观赏，又让观赏者在直观观赏的基础上，激发联想与想象，对作品进行补充、发现与评价：艄公模舟吹笛，不正是渡头寂寞，杳无渡客的意境吗？

还有一次，考题是《万绿丛中一点红》，应试者所画，或绿草地开一朵红花，或绿丛中一片红墙，或一片松林上立着一只丹顶鹤等，想象和联想都不高明。但有两幅却立意不凡：一幅是万顷碧波上升起一轮红日；一幅是一个少女在翠楼上倚栏沉思，鲜艳的口红与翠艳的枝条互为辉映。其想象和联想多么独特！

想象和联想在审美感受中，起着触类旁通的作用，使人对审美对象的感受更加丰富多彩，更加有声有色。比如，建筑和音乐本来是两种截然不同的艺术，然而，建筑却能唤起

人们对音乐美感的想象与联想，被誉为“凝固的音乐”。山西应县佛宫寺释迦塔在多层垂直方向上的音乐感，“犹如一曲音乐的高亢结尾，突出且悠长”；从天安门进入故宫，“人们所看到的，是一部大型的、凝固了的乐章”；颐和园长廊给人的感受，“与一部狂想曲毫无二致”，而音乐的旋律，“特别是在苏州的园林中，有淋漓尽致的发挥”。

文学艺术中的形容、夸张、比、兴及其移情作用等等，究其审美心理实质，都是想象和联想的结果。创作如此，审美亦如此。

美感中想象与联想活动，是与生活经验、学识教养等密不可分的。生活经验、学识教养等为欣赏者提供了直接的或间接的生活印象，使想象与联想增添了翅膀。生活经验愈丰富，学识教养愈多，那么，想象与联想的翅膀也就愈丰满，所得到的审美愉悦和审美享受也就愈强烈。

因此，一个人要提高自己的审美能力，应从生活经验和学识教养方面自我完善。

11·24 美感的深化

——审美心理之三：思维

“洞房昨夜停红烛，待晓堂前拜舅姑；妆罢低声问夫婿，画眉深浅入时无。”

这是一首有名的唐诗，作者朱庆余，唐代宝历年间进士，终生官运不达。如果我们仅凭审美感知，又发挥审美想象，对诗只能依据词的表述，形成新嫁娘床第之私的形象。这就未免囫圇吞枣，阉割诗意。如果我们能提出几个“为什么”，想一想，进行一番寻根问底，那情形就会完全不一样。据《全唐诗话》称：“庆余遇水部郎中张籍，因索庆余

新旧篇什，择二十六章置之怀袖而推赞之。时人以籍重名，皆缮录讽咏，遂登科。庆余作是诗以献。籍酬之曰：越女（朱系越人）新妆出镜新，自知明艳更沉吟；齐纨未足时人贵，一曲菱歌敌万金。由是朱之名流于海内矣。”理清了这个来龙去脉，诗的脉搏便跃然纸上，其意境就更进一层了。

我们听贝多芬的《英雄交响曲》，初听时只能感到旋律、节奏的美，对其内容还不太了解。听过多遍以后，又进一步了解了它的历史背景，这样就会不仅对其节奏、旋律有更深的理解，而且对其表现的内容，也有较深的把握。这首交响曲的历史背景是18世纪法国大革命后，拿破仑称帝前后。贝多芬原打算将这部交响曲奉献给拿破仑，但拿破仑称帝后，他愤然地扯下封面。这表明在贝多芬心目中的英雄，是为法国人民争取自由、平等、博爱而斗争的英雄，而不是建立军事独裁、扼杀革命和进步的个人野心家。理解了作者的热爱民主、追求进步的思想，对乐曲的内容就会有更深一步的领会，美感和审美享受就更沁人肺腑。

美感中的审美思维，就是透过美的感性形象，深切地抓住审美对象的内在美。这个过程，不是抽象的概念和逻辑推理，而是在对于美的感性形象的品评与体验中，达到对美的本质认识。这样理解后的美感，既保留现象中的具体生动性，又达到深刻地反映事物的本质，从而构成美感中的感性认识与理性认识的统一，完成美感作为情与理相统一的心理功能。

事实就是这样：感知了的东西；我们不能立刻理解它；只有理解了的东西才能更深刻地感知它。因为，任何美的事物不仅具有感性形式、生动可感的形象，而且还有内在的本质和内容。形式显露于外，本质深藏于内。因此，审美思

维，是美感的高级状态。有些人精神高尚的，其貌不扬；然而，其品质的完美致使外貌的残缺退居次要地位，仍不失其美。相反，有些人具有女皇般高贵的仪表，却掩盖着其卑劣愚蠢的思想，教人不屑一顾。这些，如果不通过审美思维，凭感性直观去主宰，后果是可悲的，“后悔药”也无能为力。

11·25 美感的促酶

——审美心理之四：情感

说一则文坛趣闻吧。

宋代女词人李清照，一年重阳节，在东篱下自斟自饮，品赏菊花，感到寂寞无卿，兴趣索然，挥毫遂成《醉花阴·重阳》：“薄雾浓云愁永昼，瑞脑销金兽。佳节又重阳，玉枕纱橱，半夜凉初透。东篱把酒黄昏后，有暗香盈袖。莫道不消魂，帘卷西风，人比黄花瘦。”写完，即差人给在外当官的丈夫赵明诚送去。

据《琅环记》称：“易安（李清照）以重阳醉花阴词函致明诚。明诚叹赞，自愧弗逮，务欲胜之，一切谢客，忘食忘寝者三日夜，得五十阙，杂易安作以示友人陆德夫。德夫玩之再三，曰：‘只三句绝佳。’明诚诘之，答曰：‘莫道不消魂，帘卷西风，人比黄花瘦’。政易安作也。”

这则趣闻告诉我们：创作与审美，都必须有真挚的感情；没有感情作艺术的“酵母”，作品就难于动人心弦。就知识量而言，赵明诚或许在李清照之上，然而创作不是掉书袋，必须以真挚的感情为基础，要有感之作。无感之作，充其量只是文字积木游戏。

冼星海的作品《风》在巴黎演出，盛载声誉。他回忆其

创作过程，说：“我写自以为比较成功的作品《风》的时候，正是生活逼得走投无路的时候。我住在一间七层楼上的破小房子里，这间房子门窗都破了。巴黎的天气本来比中国南方冷，那年冬天的那夜又刮大风，我没有棉被，睡也睡不成，只得点灯写作。那知风猛烈吹进，煤油灯（我安不起电灯）吹灭了又吹灭。我伤心极了，我打着战听寒风打着墙壁，穿过门窗，猛烈嘶吼，我的心也跟着猛烈撼动，一切人生的、祖国的苦、辣、辛、酸、不幸，都汹涌起来。我不能自己，借风述怀，写成了这个作品。”

科学是以理服人，而艺术则是以情感人。美感中的情感体验，有时也被称作审美快感。快感是生理的，引起生理的舒适与愉快，它是美感产生的生理基础和必要条件。听到悦耳的声音，感到舒适；看到鲜艳的色彩，感到愉快；吃到鲜美的东西，觉得可口等，这些，其本质是物质的。而美感则是精神的，它要求的是“赏心悦目”，而不是物质情欲的发泄。因此，审美情感，是人的一种高级心理活动，它能震撼人的整个心灵，影响人的整个精神世界。

美感中的情感体验，与审美对象的感性形式是密切相联系的。在审美中，由审美对象引起的感觉、知觉、表象本身就带有一定的情感因素，而在感知与表象基础上进行的想象活动，更推动情感活动自由地扩展和抒发。这就是“情境交融”，登山则情满于山，观海则意溢于海。

据心理学家分析，人们的审美情感活动有两种模式：旁观模式与参与模式。前者审美时处于超然的、静观的态度；后者则沉浸于被观赏的对象之中，就像看戏人同剧中人共呼吸同命运一般。但不论哪一模式，都会从对象美的欣赏中获得精神上的享受。艺术的魅力越大，越能激起人们感情的波澜。

——文艺创作的心理活动

“朱雀桥边野草花，乌衣巷口夕阳斜；旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家。”

这是唐代诗人刘禹锡的名篇《乌衣巷》。南京的乌衣巷、秦淮河都是东晋时豪门世族居住的地方，王谢是东晋的两个宰相王导和谢安。从字面上看，《乌衣巷》描绘的是一幅春天的景象；然而，却没有春天应有的生机。“桥边野草”、“巷口夕阳”，形象凋零。燕子为何不恋旧巢？因为昔日的雕梁画栋已破落不堪，不足为栖。怎么会败落得如此之迅速？显然当时的繁华是建立在鱼肉百姓的基础上，既脆且弱。于是，一个日薄西山、气息奄奄的封建社会环境便跃然纸上。帝王将相，兴衰更迭，犹如走马灯，“王嫡飞燕皆尘土，唯有汉宫旧时花”，只有人民才是永存，思想内容何等深刻。

就此，我们可以清晰地看到，艺术创作的心理活动过程，大体上是经历着印象、意象和形象3个阶段的。

艺术家在对生活的细微观察中，为生活中某些人物、事件或自然景象的强烈吸引，在心灵中留下了不可磨灭的印象，从中领悟着某种意义、价值和美，从而产生创作的念头。这是创作的准备阶段，即形象的“受胎”过程。

接着，艺术家开始运用艺术想象来孕育“形象的胚胎”，即在脑中形成艺术形象的蓝图，熔进思想感情。这种带有浓厚感情色彩的构思和想象，谓之意象。意象是生活实践的产物，是对生活的发现，体现着艺术家的创造、智慧和经验。当艺术家有了具体的创作意图后，在生活实践的基础

上，进一步深入把握对象，使艺术构思中的形象不断明确、具体，对对象本质深入研究，把它同更多的事物联系起来。进而，艺术家通过想象和虚构，把前一段感受、观察、理解所得的成果，加以选样、集中、提炼、组合，造出一个能够充分显示对象的个性本质的形象，即典型形象。

意象的形成，是内心想象出艺术形象的过程。然而，要把孕育的意象表现为作品中的形象，还需要艺术家的高度技巧，使完美的艺术形式与深刻的内容统一起来，并形成作品。

郑板桥把他画竹的过程分为“眼中之竹”、“胸中之竹”、“手中之竹”三个阶段：

“眼中之竹”，是指现实中竹的客观形象作用于画家的感官而产生的印象；

“胸中之竹”，是指现实中的竹的形象与画家的思想感情相结合而成的意象；

“手中之竹”，是指经过画家的笔墨技巧所表现出的形象，是把画家头脑中浮游的意象物化为典型的艺术形象，形成具体的艺术作品。

郑板桥的这席经验谈，是对艺术创作过程的真实而形象的描绘。

11·27 再创造

——文艺欣赏心理之一

艺术欣赏，是沟通艺术家与欣赏者之间的思想感情的渠道，是艺术发挥和实现它的社会功能的重要环节。优秀的文艺作品，都有强烈的感染力，能够永远留在人们的心坎上，给人以启发、以力量，陪伴人们走完人生的历程。

艺术欣赏活动的过程，主要的是欣赏者通过想象和体验对艺术形象进行再创造，从而达到欣赏对象与欣赏者的辩证统一。

“敕勒川，阴山下。天似穹窿，笼罩四野。天苍苍，野茫茫，风吹草低见牛羊。”

这是一首南北朝的民歌，我们在欣赏它的过程中如何实现再创造呢？有人以此对某业余学校美术班的学员进行测试，嘱他们作画，并将民歌译成口语，结果发现：

（1）所有的被试者的画，都是草原放牧，无一例外；

（2）71%的被试者的画上，添上了民歌中所没有的东西，如蒙古包、工厂、拖拉机、高压电塔等；

（3）凡是把“见”理解为“发现”的画，牛羊画成或隐或现，牧草茂盛起伏（12%）；而理解为“看见”的气魄要小得多，草短（有者只涂上绿色），无甚风感（88%）。

这些事实告诉我们，艺术欣赏过程中的再创造要达到欣赏对象与欣赏者的辩证统一：

第一，欣赏者在接受欣赏对象的制约的同时，必须积极、能动地突破那种制约；

第二，要突破欣赏对象的制约，必须通过想象和体验，不但要理解艺术家所创造的艺术形象原来所包含的内容，而且还要创造出更为深刻的艺术形象，甚至对原来形象进行必要的加工，体会到艺术家不曾说出或不曾想到的东西；

第三，只有这样，欣赏者才能摆脱思维固着，更深刻地感受和体验艺术形象，并发掘出艺术形象的思想内容。

因此，我们要求提高自己的艺术欣赏的再创造水平，防止差错，必须具备正确理解艺术所藉以表达的语言、文字以及有关符号、标准的水平。例如，“风吹草低见牛羊”的

“见”，古文的含意是“现”，如果不能破译这个词眼，理解成为现代文的“看见”，那再创造就要受到影响。

同时，欣赏者的想象与体验活动，是以他自己直接或间接的生活为依据的。所以，我们要提高自己的艺术欣赏再创造水平，还必须不断地增长自己的知识和丰富自己的生活经验，即不断丰富自己有关表象的储备。

11·28 再评价

——文艺欣赏心理之二

欣赏活动，是对艺术家已创造出来的形象的一种再创造，同时也是对艺术家在作品中已经评价的生活的一种再评价。只有经过再评价，欣赏者才能对艺术作品所反映的生活，所蕴藏的社会意义，作出自己的结论，从中受到教育。

徐悲鸿的《奔马》，人人喜爱。我们欣赏时，通过那马的飒爽英姿的形象，感受到兴奋、向往与力量。马那样的无拘无束、自由自在，那样的和睦相亲、幸福安详。无知的马尚如斯，那么，万物之灵的人类呢？画如其人，我们不难想象画家画画的动机心理：对当时的黑暗统治、对当时社会上的尔虞我诈的不满，追求光明和自由。当作们感受和理解这些时，内心会不由地迸发出兴奋，充满力量，为争自由、谋幸福而奋勇直前。

艺术家在文艺作品中，对描写的生活已作了一次评价。欣赏者的再评价，是结合着自己的思想感情对作家反映的生活加以重新认识。这个重新认识有这样的两种可能。

一种是与作者一致。这里的一致只是相对而言，要完全的、绝对的一致是不可能的。有高于作者的，作者不以为然，只是思想感情所趋，信手着笔；而读者却从中挖掘出艺

术的意蕴，而且合情合理，有时还可以达到使作者惊讶，甚至“翻然有所悟”。这方面，在作者参与的读者座谈，导演听取影评时，都时有发生。有低于作者的，即欣赏者挖掘出作品的不足之处，或主题的缺陷，或技巧的短拙。这方面，大多是“主观者迷，客观者清”。

另一种是与作者不一致或相反。这里的原因也是多方面的，有正常的，也有反常的。正常的是属于艺术的认识分野，比如有些人对某些流派的作者持不赞成的态度。反常的往往是出于某种“特殊需要”而颠倒黑白，彭德怀的“万言书”被错误地批评就是一个典型。

再创造和再评价是相互联系的，在艺术欣赏中不仅同时进行，而且互为补充，所以有时很难截然分开，你中有我，我中有你，再创造中有再评价，再评价中有再创造。但是，它们的区别也是显然的，如果说“再创造”是在感受基础上的想象活动和体验活动，那么，“再评价”则是思维活动和体验活动，后者的理性成分更多。

因此，我们要提高自己艺术欣赏的再评价能力，在致力于提高文艺修养的同时，要致力于政治思想和道德水平的提高。只有这样，才能实事求是地、准确地对艺术作品作出再评价。

11·29 共 鸣

——文艺欣赏心理之三

《红楼梦》第二十三回“牡丹亭艳曲惊芳心”，写道：

这里林黛玉……自己闷闷的。正欲回房，刚走到梨香院墙角上，只听墙内笛韵悠扬，歌声婉转。林黛玉便知是那十二个女孩子演习戏文呢。只是林黛玉素习不大喜看戏文，便

不留心，只管往前走。偶尔两句吹到耳内，明明白白，一字不落，唱道是：“原来姹紫嫣红开遍，似这般都付与断井颓垣。”林黛玉听了，倒也十分感慨缠绵，便止住步侧耳细听，又听唱道是：“良辰美景奈何天，赏心乐事谁家院”。听了这两句，不觉点头自叹，心下自思道：“原来戏上也有好文章。可惜世人只知看戏，未必能领略这其中的趣味。”想毕，又后悔不该胡想，耽误了听曲子。又侧耳时，只听唱道：“则为你如此美眷，似水流年……。”林黛玉听了这两句，不觉心动神摇。又听道：“你在幽闺自怜”等句，亦发如醉如痴，站立不住，便一蹲身坐在一块山子石上，细嚼“如花美眷，似水流年”八个字的滋味。忽又想起前日见古人诗中有“水流花谢两无情”之句，再又有词中有“流水落花春去也，天上人间”之句，又兼方才所见《西厢记》中“花落水流红，闲愁万种”之句，都一时想起来，凑聚在一起。仔细忖度，不觉心痛神痴，眼中落泪。

这是一则艺术欣赏中“共鸣”的绝妙写照。所谓“共鸣”，是指读者、听众或观众在欣赏文艺作品时，受到感染而产生的一种思想冲动，犹如振动周期相同的物体，甲振动时乙随之谐振一样。他们与艺术家“同声相应，同气相求”，爱其所爱，憎其所憎，同悲欢，共休戚。

诚如鲁迅所说：“是弹琴人么，别人心上也须有弦索，才会出声；是发声器么，别人也须是发声器，才会共鸣。”共鸣需要一定相同或相近的思想感情和心理经验为基础。一般情况下，艺术家与欣赏者之间，阶级立场、政治倾向、社会理想、生活经历，必须大致相同或接近，如果是不同阶级和不同思想的两者之间，也需在某些方面有一致或接近之处，否则就无法彼此理解，更谈不上共鸣了。

心有灵犀一点通。林黛玉之所以与《牡丹亭》共鸣，因为她 and 杜丽娘一样，都是在封建礼教的千斤巨石下寻求爱情雨露的弱草，有着相似的命运。今天封建时代一去不复返了，为什么《牡丹亭》、《红楼梦》仍为大众所共鸣呢？因为，在现实生活中，爱情的追求仍存在有这样那样的艰难，欲而不得的苦恼、缠绵不舍、向往与失望交织的伤感，仍可能在某些青年男女中产生。这正是生活在今天的人们，对杜丽娘和林黛玉的心情产生共鸣的主观心理基础。

共鸣是一种心理活动，它固然由外物引起，但外物能否引起人们产生共鸣，主要取决于人的生活经验、思想感情及审美趣味和审美理想。思想感情健康积极的人，在审美欣赏中不会从消极方面产生共鸣；如果审美趣味和审美理想不健康、不正确，就容易为消极的艺术现象牵着鼻子走，如有些人对情趣低下、醉生梦死的靡靡之音产生共鸣。

11·30 主体与客体

——文艺欣赏心理之四

宋代翰林学士宋祁填了一首牌为《玉楼春》的词：

东城渐觉风光好，
縠皱波纹迎客棹。
绿杨烟外晓寒轻，
红杏枝头春意闹。

浮生长恨欢娱少，
肯爱千金轻一笑。
为君持酒劝斜阳，
且向花间留晚照。

其中“红杏枝头春意闹”一句，引起一场笔墨官司。李渔嘲笑：“此语殊难著解，‘闹’字可用，则‘吵’字、‘斗’字、‘打’字皆可用矣。”而《花草蒙拾》则以为“卓绝千古”，《人间词话》称：“著一‘闹’字而境界全出”。褒方、贬方，走向两个极端，而且都没有说明理由，官司当然裁决不

了，只好任其扯皮。

为什么会出现这种现象呢？这就牵涉到文艺欣赏的主、客体关系问题。

文艺欣赏的客体，就是欣赏对象，在这里就是作品，现是艺术家创造的产物。艺术家在创作时，一方面再现客观现实，另一方面还要表现自己的主观世界。这种再现与表现融合为一体的艺术形象，就是欣赏对象。

艺术欣赏的主体，就是读者、观众和听众。他们都是一定历史条件下的人，不仅具有某些共同性的思想、理想、愿望、要求，而且还有各自的个性，有着独特的爱好、趣味。但是，不论是谁，作为艺术的欣赏者，还必须具备一定的审美情感，一定的审美感受、审美理想、审美理解能力；具备一定的艺术修养和历史文化知识、生活经验，等等。

艺术欣赏的主体与客体，犹若别林斯基所说“后者是生产者，前者是消费者；后者是演员，前者是以自己的共鸣和热情奖励着演员的听众。”它们是辩证统一的。白纸黑字，一清二楚，双方的交流渠道是畅通的。

然而，诚如鲁迅所指出的：“但看别人的作品，也很有难处，就是经验不同，即不能心心相印。”“红杏枝头春意闹”的笔墨官司，就是这样的。我们知道，世界万物是彼此联系着的，人的感官对世界的反映是综合性的，心理学上叫“统觉”。杏是红的，红色象征热烈，使人联想到百花吐艳、万木争荣、洞房花烛、鞭炮锣鼓，自然是欢声笑语，热闹非凡；而且杏开于春，又独放枝头，这就赋有儿童的天真烂漫味。可见，这个“闹”与吵、斗、打，是毫不相干的，用上确实“境界全出”，不愧为“卓绝千古”，宋祁不愧是翰林高手。李渔一代风骚，在这里仅凭单觉，不能体味统觉意

境，犯上了错误。

因此，我们要提高自己的文艺欣赏水平，务必全面地加强修养，在品评意蕴时，多多留意象外之象、景外之景、韵外之致、味外之旨；捕捉作品的脉搏。

11·31 小 说

——文艺鉴赏之一

有位作家说：一个人走进世界，小说扮演着向导的角色。这话也许有点夸张，但人们对小说的喜爱以及小说对人的巨大影响，确是事实。

小说是一面五光十色的“魔镜”，我们应当怎样去鉴赏它呢？

（1）抓人物形象。人物形象的塑造，是小说的灵魂。一篇小说的成败及其感染力的强弱，很大程度上取决于人物形象的塑造。

恩格斯说：“现实主义的意思是，除细节的真实外，还要真实地再现典型环境中的典型人物。”可见，要求人物塑造得鲜明、生动，核心在于“典型”，反映个性与共性的统一。

个性的要求是鲜明，即人物形象不仅外貌、声音、行为、动作、心理、气质必须具体、清晰、逼真，而且其思想感情、性格、兴趣、习惯、衣着打扮，以至言谈、体态、风度等，都必须独特。只有这样鲜明的个性化，人物形象才能栩栩如生，诱发出艺术的感染力。《红楼梦》里大小几百个人物，个人呼之欲出，而没有一个雷同。无须去看主要人物，且看陪衬人物，那么多的丫头，可她们的面貌、声音、性格、气质、体态、衣着，乃至一言一动、一颦一笑，无不各有特

点。她们都是伺候主子的丫头，身份相同，而心性、处境迥异，其苦难的命运也不尽相同。

共性要求生动，即从“这个”人物形象身上，使人看到现实生活里众多的这一类人物的身上，都可“对号入座”。鲁迅笔下的阿Q，概括着旧中国病态社会中的某种共性，犹如一面镜子，照出人们身上的种种病态。作品一发表，许多人惶惶不安，到处打听作家所描写的到底是谁，因为，从作品中他们照见了自己。

(2)析情节结构。小说中的人物形象是平面的肖像画，要使它站起来，动起来，必须借助情节结构。

小说的情节结构，通常由开端、发展、高潮、结尾几个部分组成，即所谓“起承转合”，有的还在前面加序幕，后面加尾声。根据人物刻划和主题表现的需要，作家各具匠心。《阿Q正传》全篇9章，就是以序幕到尾声9个部分组成；《祝福》，开篇写除夕之夜祥林嫂冻死街头的悲惨结局，之后回叙她一生的不幸遭遇和苦难命运，形成了“结局、开端、发展、高潮”的格式；果戈里的《死魂灵》则以“发展、高潮、结局、交代、开端”的情节结构，让人读完作品方悟及主人公的卑鄙目的。

我们读小说，就是要鉴赏作家运用多种表现手法，如描写（肖像、心理、语言、行动、环境描写）、叙述（顺叙、倒叙、插叙）、抒情（直接或间接叙情）、议论（对人物、事件、时势的议论）等，巧妙地通过这些手法把人物的“形”与“神”写活，跃然纸上，动人心弦。同时，还要鉴赏作家精心选取和剪裁散乱的生活素材，处理复杂的人物间矛盾关系，严谨结构安排千变万化、盘根错节的情节，使之条理清晰、主次分明、网络相联、环环相扣而又起伏跌宕，引

人入胜。

(3) 挖主题思想。任何一篇小说的诞生，都是因为作家在观察和体验生活的过程中，被某些人、事、物打动，引起人生思考，才产生创作的欲望与冲动。由此，把自己所感受的生活材料加以选择、提炼，经过分析研究，找出主要矛盾，理出一个比较明晰的中心思想，然而再通过一定的艺术手法加以表现，形成作品。这个比较明晰的中心思想，就是作品的主题思想，它是作品的主体和核心，真正的灵魂所在。

怎样捕捉作品的主题思想呢？

(1) 通过人物形象的赏析，析其包含的思想意义。比如，捕捉《祝福》的主题思想，就应分析祥林嫂这个人物形象所包含的思想意义。祥林嫂代表勤劳、善良的旧中国劳动妇女，鲁四老爷、卫老婆子代表封建旧礼教反动势力，通过祥林嫂的悲惨结局控诉封建礼教的“吃人”反动本质。

(2) 抓住作品中事件的主要矛盾，弄清其性质和思想倾向。比如《药》，写了两条情节：一是夏瑜被杀，一是华小栓病死。这两条线索虽然都有一定思想意义，但都不足以单独表现作品的主题。两者交织，“革命者流血牺牲，群众无动于衷”的旧民主主义革命的缺陷——脱离群众这一主题便揭示出来了。

(3) 研究作品的时代背景。任何小说，都反映着一定时代的一定社会生活，因此，不弄清时代背景，主题是揭示不出来的，上述的《祝福》、《药》，如果不了解其时代背景，是难以理解的，即使理解也是不深不透的。

——文艺鉴赏之二

唐代诗人高适，奉命赴浙东巡察，路过杭州清风岭。时令仲秋，清风岭上红叶遍野，白鹤高飞，诗人诗兴大作，提笔在寺墙上题了一首七绝：

绝岭秋风已自凉，鹤翔松露湿衣裳。

前村月落一江水，僧在翠微闲竹房。

第二天，高适路过钱塘江，发现江水比昨晚少了许多。原来这江水月升时随潮而涨，月落时随潮而退，诗中“一江水”不切实际。无奈公务在身，只得继续前行。半月后，高适巡察归来，特地取道清风岭，将“一江水”改为“半江水”。

这个故事告诉我们，诗是半点马虎不得的。它是一种讲求音韵与节奏，文词凝练，高度概括，寓意传真的文艺形式。我们要鉴赏它，必须把握其情、境、味3个环节。

“诗情”。“情动于中而形于言”，这是诗的第一个特点。

故人西辞黄鹤楼，烟花三月下扬州。

孤帆远影碧空尽，惟见长江天际流。

这是李白《黄鹤楼送孟浩然之广陵》。前两句交待时间、地点和友人去向；后两句言情。“孤帆远影碧空尽”，船都看不见了，还不归去，送别人依依不舍之情溢于言表；“惟见长江天际流”，诗人望着江水，久久伫立……这一对好友的情谊有多深，只有那长流不息的江水才知道。情景交融，意味隽永。

可见，情是诗之魂，有情诗才有灵性。

“诗境”。情在于形，形在于境，这是诗的第二个特点。

千山鸟飞绝，万径人踪灭。

孤舟蓑笠翁，独钓寒江雪。

这是柳宗元《江雪》给人的图景是：绝无人踪鸟迹，一片空旷寂寞，惟有江上孤舟，老翁独钓。《江雪》是作者永贞革新失败被贬为永州司马后所作，孤寂的境界正是作者不屈精神与沉闷感情的融汇，好一个“孤舟独钓”的老翁。意境的深邃，形象的优美，思想的不凡，三位一体，给人回味无穷。

“诗味”，内容的感情澎湃，形式的格律有致，这是诗的第三个特点。

所谓格律，就是诗里的一些形式上的规定，其要素是：平仄，押韵，对仗和字句，其中以平仄、押韵和对仗为主要，尤以平仄为最。

现代流行“自由诗”，西方还有“抒情诗”，虽然对格律要求松些，但还是讲究的，还是要求读起来节奏明显，音韵铿锵。

我们鉴赏要求：领略诗情，探寻意境，品尝诗味。要做到这些，必须：

(1) 情调健康。只有自己情真，才能体会出诗人的真情；自己淡漠寡情，或情调不健康，是难以领略到诗情的精髓的。

(2) 发挥想象力和丰富生活知识，否则，诗的意境是探寻不到的。

(3) 学习一些诗词格律的基本知识，尽可能熟悉历史，否则，诗味是品尝不出来的。

散文是一种内容广泛、形式灵活自由的文学艺术形式，篇幅短小，文字优美，妙用哲理，人人爱读。

散文的特点是“形散神不散”。所谓“形散”，主要指散文的取材十分广泛自由，不受时间和空间的限制。在同篇中可以从人物的一个侧面或事迹的一个片断谈起，涉及上下几千年，纵横几万里的事，随意选择，不拘一格，或叙事或抒情或议论，自由调度。

所谓“神不散”，是指具体到每一篇文章，或叙事。或抒情，或杂感，或游兴，笔之所至，尽管天南地北，上下古今，纵横驰骋，思接千载，文容万象，但是，所要表达的中心思想总是明显贯穿全篇。“用一根思想的线串起生活的珍珠，……成其为整体的珠串。”（秦牧）

正由于形散神聚的特点，所以，散文在组织材料、揭示中心思想等方面有它自己的独特方式：它不像小说那样，通过完整的人物形象、故事情节和集中的矛盾冲突来表现中心思想；而是抓住生活中感受最深的某一事物，挖掘其所包含的深刻意义或象征意义，并进行丰富的联想，借以揭示中心思想。

比如茅盾的《白杨礼赞》，作者选择了感受最深的白杨

文学知识

华北平原纵横决荡、用血写出新中国历史的那种精神和意志”。这正是文章的主题所在。

再如，杨朔的《荔枝蜜》，由荔枝的鲜美写到荔枝蜜的清甜，进而落笔于蜜蜂，欲扬其多贡献、少索取的大公无私精神，“活到限数，自己就悄悄地死在外边，再也不回来了”。颂扬之余，把蜜蜂的辛勤酿蜜和农民在水田里的辛勤劳动揉在一起，画龙点睛地点出：“他们正在用劳力建设自己的生活，实际也是在酿蜜——为自己，为别人，也为后世子孙酿造出生活的蜜。”“哦：作者以“勤劳”这个形象为轴，讴歌蜜蜂的忘我精神，实际却是借以歌颂劳动人民勤劳、质朴的美德。

因此，我们鉴赏散文：

第一，欣赏文章的取材和运笔，撷其优美的文字和哲理性的议论，吸取美的陶冶；

第二，注意找出贯串全文的线索，领略文章灵活多变手法，就其想象与联想的套路，顺藤摸瓜，揭示其中心思想，即文章的意旨，获取有益的思想启迪。

11·34 戏剧

——文艺鉴赏之四

戏剧是在舞台上集体演出的综合艺术。它是集文学、表演、美术于一体，借助演员的语言和动作，概括地、集中地反映生活中最尖锐的矛盾冲突，以创造完整的舞台艺术形象，反映社会现实生活。

戏剧的主要特征是集体性、综合性和表演性。

所谓集体性，是指戏剧是集体的艺术。一场戏的演出，包括剧作家、演员、导演、舞台设计者、音乐家等的共同劳

动，所有参加戏剧创造和演出的人，都是戏剧的创造者。任何一个环节的缺陷，都会影响演出效果。

所谓综合性，是指戏剧是综合艺术。在戏剧中，各种艺术成份：演员的姿态，是雕刻成份；演员的动作，是舞蹈成份；演员的化装及舞台设计，是美术成份；演员的声音及舞台效果，是音乐成份；演出的剧本，是文学成份，等等。它们在戏剧中，虽然地位不同，但都是不可缺少的。戏剧被称为“综合性艺术”，道理就在这里。

在这种“综合”中，中心是“表演”。因此，戏剧的各种成份的综合，必须服从演员的需要和演出的需要，一句话，为戏剧的主题思想服务。

所谓表演性，是指戏剧必须以表演为中心，表演必须以剧本文学作基础。剧本、演员和舞台是戏剧的三大要素，或说是一出戏不可缺少的三个基本条件，其中以演员最为基本。同一剧本，同一舞台，通过不同的演员表演，有时效果是大不一样的。

剧本、演员和舞台，在戏剧中，它们各有其独特的作用，但又相互联系，成为有机的统一体，为演出服务，为表达主题思想服务。

理解了上述道理，我们该如何鉴赏戏剧心中就有数了。

第一，鉴赏戏的思想内容的社会价值，即给人以什么启迪。鉴赏时，要特别留意题旨的隐喻，留意言外之言，弦外之音。

第二，鉴赏戏的艺术匠心，即如何在有限的时间（一二小时）和空间（有限的舞台）里，反映出复杂的人物关系和社会生活面貌。换句话说，如何抓住主要人物生活事件中的主要矛盾，加以集中、概括，形成尖锐、剧烈的戏剧冲突，

并巧妙安排，做到波澜迭起，扣人心弦。

第三，鉴赏台词和潜台词。戏剧的语言，是个性化的语言，精练概括，并富有行动性，需加体味。比如：

潘：这一次公债只要买得顺当，目前我们就可以平平安安地度过去，这关度过去，你这点功劳我要充分酬报的。

李：我总是为经理服务的。呃，呃，最近我听说襄理张先生要调到旁的地方去？

潘：（沉吟）襄理，——是啊，只要你不嫌地位小，这件事我总可以帮忙。

李：谢谢，谢谢，经理，您放心，我总是尽我的全力为您做事。

这是曹禺《日出》中潘月亭和李石清的一段对话，勾心斗角，把两个人物的言外之意和老奸巨滑的心理、神态都刻画得入木三分。

11·35 古典文学

——文艺鉴赏之五

中华民族是一个有着悠久文化传统的民族，在漫长的历史长河里，祖先们为我们留下了极其丰富而宝贵的遗产，我们必须继承，继往开来，开拓更为光辉灿烂的未来。

然而，历史总是发展的，社会总是朝向进步，我们今天的时代与古代大不相同，从某种角度说，新旧社会两重天。我们今天学习、鉴赏古典文学的目的，在于汲取古人的实践经验，增长和丰富自己的学识，陶冶自己的情操。因此，鉴赏古典文学，应遵以下几点。

（1）不可以今量古，苛求古人。每一部作品都是其一

定时代的窗口，反映当时的社会生活面貌，烙着时代的烙印。小朋友看《西游记》说孙悟空“笨”，“变庙就变庙，干吗要把尾巴变成旗杆，变成高射炮不好吗？再贴上，‘提高警惕，保卫祖国’的标语，二郎神就辨不出来了。”是的，说得很对，可是吴承恩的生长时代，就是刀枪棍棒的时代，那来火器？有些小青年看《梁祝》，批评祝英台：“十八相送时说一声自己是女的不就得了呗。”若能如此，又何必女扮男装？

怎样正确地理解古代作品？阅读之先，最好学习一些古代历史知识，了解一下该作品产生的历史背景，以及作家的经历和当时所处的历史环境。

（2）不可鉴古通今，盲目仿效。鉴赏古典文学，不能简单类比，因为今昔毕竟不同。就以古典文学中宣扬爱国主义、忧国忧民、视死如归等高尚情操的名著来说，虽然能给我们以美与善的移情作用，但作品本身反映的是过去的时代，过去的社会生活，作家的思想观点不能不受时代、社会和阶级的局限。因此，作品中所颂扬的正面人物，及其行为、思想观点，我们也只能借鉴，不能盲目仿效。比如，“行侠义气”行为，“士为知己者死”行为等，如果失去原则，就很危险。

因此，我们鉴赏古典文学，应持求知态度，采取历史唯物主义观点，从社会价值和美学价值的角度，看待作品和作品中动人心弦的艺术典型形象，只有这样，才能所教益，才能不致迷误。

（3）从实际出发，量力而行。古典文学浩瀚无垠，况且古汉语也难学难懂。因此，我们学习它，一定要从自己的文化素养和古汉语水平出发。如果水平一般，最好从学习文学史

入手，先了解古典文学发展的脉络，然后选一些适合于自己水平的、有代表性的作品进行阅读，由浅入深，循序渐进，不要囫圇吞枣。

(4)对武侠小说，应正确看待。武侠小说，源于唐人传奇和宋人话本，接近民间说唱文学，通俗易懂，情节曲折、惊险，引人入胜，其中的侠客、义士行为磊落，性格豪爽，嫉恶如仇，常为人所神往。然而，武侠小说大多是侠义形式的忠君内容，糟粕多，鲁迅斥之为文学作品的“末流”。因此，我们最好不读或少读，偶尔涉猎，也应是历史地、批判地看待。

11·36 外国文学

——文艺鉴赏之六

与祖国文学一样，一切优秀的外国文学作品，都是人类文艺宝藏中的珍品，闪烁着不灭的光辉。我们探寻它们，不仅具有巨大的社会认识价值，帮助我们开阔眼界，认识世界，增长知识；而且它们所表达的先进思想与情操，都能给我们有益的启示与教育，丰富我们的精神生活，为我们增加艺术美的享受，为发展和繁荣我们的社会主义文艺事业，提供不可缺少的有益借鉴。

外国文学，上下数千年，纵横几十国，浩如烟海。它开端于古希腊、古罗马，经由漫长的封建神权主义，进入欧洲的文艺复兴、启蒙运动和批判现实主义。随着资本主义的发展，又孕育出所谓“现代派”文学。

与欧洲文学齐驾并驱的，还有亚非文学。前者称“西方文学”；后者称“东方文学”。

随着工业革命的开展，无产阶级登上历史舞台，国际无

产阶级文学，像一颗在黑暗夜空闪耀的明星，放射出绚丽奇异的光彩。

我们应怎样鉴赏外国文学艺术瑰宝呢？

（1）鉴赏的着重点应放在国际无产阶级文学方面。无产阶级文学，批判地继承了人类优秀的文化遗产，并作了创新，不仅具有深刻的革命内容和教育意义，而且在艺术上也积累了可贵的经验。它是人类文学史上最先进、最革命的文学。

因此，鉴赏无产阶级文学，我们可以从中汲取无穷的德、智、美的养分，坚定一个革命者应取的人生道路。

（2）鉴赏外国文学，脑中一定要绷紧“外国”这根弦。一个国家、一个民族，都有其固有的国情与民风，气质上、习惯上也不尽相同。欧洲人有欧洲人的生活方式，非洲人有非洲人的风气，我们有我们的中华民族传统，世界的民族之林，各有各的特色。我们不能把自己的意志强加于人，当然也不能把别人的模式套在自己的脖子上。比如，家庭观念，作为社会的细胞，每一个国家、每一个民族都是一样的，但细胞犹如生长在人的不同身体部位形状不同一样，各有各的微妙之处。

因此，鉴赏世界文学，包括无产阶级文学，必须充分留意国情，只能作为借鉴，洋为中用，批判接受，不能全盘承袭。

（3）鉴赏世界文学，必须持着批判尺子。面对着世界文学宝库，一方面，我们应努力汲取其中的艺术精华，丰富我们的知识、阅历和精神生活；另一方面，我们又必须看到，由于时代和阶级的局限性，无不具有复杂的矛盾性和思想糟粕。这就需要在阅读时，弄清时代背景，有分析

地、批判地加以欣赏和借鉴，万不可盲目崇拜，简单类比，生吞活剥。

因此，我们鉴赏外国文学，应如同对食物一样，必须经过自己的口腔咀嚼和胃肠运动，送进唾液胃液肠液，把它分解为精华与糟粕，然后排泄其糟粕，吸收其精华，才能于身体有益。

11·37 电 影

文艺鉴赏之七

“不是内行的电影鉴赏家，那么，这种具有最大思想影响力的现代艺术，就会像某种不可抗拒的，莫明的自然力量似地来任意摆布我们。”（匈牙利贝拉·巴拉兹）

电影谁都欣赏过，也都喜爱它，而且评论起来也都能说出一些道道来。但是，这些道道是不是都切中要领，是不是能不为那种“莫明的自然力量似地来任意摆布我们”，那就很难说了。

电影是用画面塑造形象的艺术，它把文学、戏剧、摄影、美术、音乐、舞蹈、雕塑等熔为一炉，形成比戏剧的综合性还强的艺术。因此，观众欣赏时，不仅能看到演员的精彩表演，精练生动的语言（包括非语言的表情动作），起伏跌宕、扣人心弦的事件情节，五湖四海、天上地下、优美壮丽的景物风光，变化万千的电影摄影艺术；而且还能听到动人的音乐和清晰、真实的音响效果等，使人如临其境，发出共鸣。

根据这个特点，我们鉴赏电影时，应当着重三方面。

（1）人物的可视性。在某种角度上说，电影和小说、戏剧等一样，都是通过人物形象的塑造，表达一定的主题，但

它们的手法有所不同。小说塑造人物的形象，主要是靠文字的描述，在读者的想象中“活化”；戏剧塑造人物形象，固然辅助手段不少，但限于舞台场景，只好寄托于台词；电影则不然，它既可集各种艺术为其用，又可随意支配时空，所以塑造人物的形象，更多的是通过非语言系的表情动作，化有声于无声，求其“此时无声胜有声”。

比如，《人到中年》里的一组镜头：陆文婷拖着疲乏沉重的双腿回到家里，看见儿子用白粉涂抹自己的鞋子，一气之下打了他。迟疑片刻，立即又把儿子搂进怀里，脸颊上滚着两行热泪。这组镜头，把陆文婷生活的艰辛和难言的苦衷一泻无余，观众的心被紧紧地揪住，进入剧情，与角色悲欢与共。

（2）语言的适度性。电影的拍摄的依据是剧本，进入镜头必须把文学语言转换为电影语言。电影语言的最基本反映就是它的镜头。所谓镜头，是指通过摄影机，运用变化无穷的摄影技巧，连续拍摄在电影胶片上的一系列画面。比如，一个人内心感慨万千的激动情绪，用一个诸如波涛翻滚之类具有象征意义的镜头，就可以隐喻。当然，为了让观众精细观察、体验事物或人物的变化，加强表现力，可以不断地转换镜头的位置、距离和角度，大至茫茫苍穹，小至眉眼、肌肉颤动，顷刻之间齐收眼底。

如果离开画面，靠人物的说教，就不说大煞风景，起码艺术效果大受影响。

（3）结构的合理性。电影艺术的结构，就是镜头与镜头的组接，即所谓“蒙太奇”。蒙太奇是法语的音译，原意是构成、装配，用之于电影就专指镜头的剪辑与组合。

结构的合理性有两层意思：一是电影镜头的组接，应该

以人们的现实生活作为基础；二是组接的方式，必须以人们对客观事物观察的需要和思维的逻辑为依据。

成功的组接，可以使影片精炼、生动，人物形象突出，矛盾集中，主题表达充分并增强电影的节奏感；反之，就会使影片显得冗长、沉闷或疏漏、肤浅，不符合情理。我们可以观看的感受，进行鉴定。

11·38 音 乐

——文艺鉴赏之八

鲁迅说：“人在劳动时，既用歌吟以自娱。”的确，音乐与劳动同古，其遗产也特别丰富。《乐记》记载：“情动于中，故形于声；声成文，谓之音。”又指出：“乐也者，圣人之所以乐也，而可以善民心，其感人深，其移风易俗，故先王著其教焉。”

《乐记》这席话所告诉我们的，第一，音乐是陶情养性，移风易俗的，是一门高尚的、严肃的艺术；第二，音乐这个功能的实现，是通过作用于人的感情，潜移默化地熏陶人的情操与品格。

音乐的这个效能，从心理学角度说，是通过调节人的心理活动，使人精神奋发，消除疲劳。因此，人们在实践中，广泛利用音乐为民造福，《国际歌》、《义勇军进行曲》等为人民求解放立下不朽功勋，人口皆碑。我国历史上的楚汉战争，力拔山气盖世的英雄项羽，就是在“四面楚歌”声中败北而别姬自刎的。音乐作为教育手段，是古今中外教育家所提倡并付诸实践了的。当代，音乐更向生产、医学、司法等部门深入，利用音乐提高劳动生产率，利用音乐治疗人的疾病，利用音乐改造罪犯等，难怪有人说：未来的世界是属

于音乐的。

“声成文，谓之音”，音有音调、音强、音色等属性。作为抒发情怀的音乐，起始是来自对客观自然的模仿、进而引申、象征。如模仿急风暴雨、和风细雨、春花秋月、金风玉露、竹簧松涛、小溪大海、鸟啾虫鸣等；随之，拟飘荡为仙女，雀跃为喜悦，阴沉为悲哀等。因此，不同的乐调就可激起人们不同的情绪。据国外有关资料，认为人们对音调比较一致的认识是：

C调：纯洁、果敢、刚毅、虔诚。

D调：热烈。

E调：安定。

F调：柔和、热情、和悦、阴沉、悲哀、神秘。

G调：真挚、平静、谐趣、忧愁或喜悦。

A调：自信、希望、柔情、伤感。

B调：勇敢、豪爽、骄傲、悲哀、恬静。

音调的渊源，东西方是不一样的。西方是CDEFG AB 7音，我国古代是宫、商、角、徵、羽5音，没有F和B。这个渊源说明不同民族的音调心理是不同的。

据英国心理学家迈尔斯的实验，人们欣赏音乐有4种类型。

主观型：注重音乐对感觉、情绪和意志的影响。

客观型：注重音乐批评，议论音乐本身的技巧。

联想型：注意音乐所引起的联想。

性格型：以音乐拟人，仿佛音乐就是性格的表现。

音强是指声音的强弱；音色是指各发声体所发出的声音的差异。它们与音调一道，对人的心理共同发生作用。

那么，是否所有音乐都具有积极意义？并不尽然。日本

有一位学者对120名哺乳期妇女分成两组进行实验。一组听欧洲古典音乐；另一组听爵士音乐和流行音乐。有些妇女用耳机听，有些听扬声器播送。结果表明，听了通过扬声器播送古典音乐的妇女，分泌的乳汁量增加20%；通过耳机听的妇女，乳汁量增加100%。而收听爵士音乐和流行音乐的妇女，不管用耳机听或听扬声器播送，乳汁量的分泌均减少，减少的幅度为50~60%。

我国有人访问了一大批家庭，调查音乐对他们的影响。他亲眼看到3种情况：爱听典雅严肃音乐的家庭，一家人总是相处和睦，彼此之间很讲礼貌；爱听热情奔放音乐的家庭里，个个思想活跃，充满朝气；而那些专听黄色音乐的家庭里，动不动就吵架闹事，充满火药味。

可见，鉴赏音乐的第一个原则，就是要有所选择，把业余音乐生活变成陶情养性的学校，不要让情趣低劣的靡靡之音腐蚀心灵。

音乐是凭借一缕缕抽象的、流动的声音，通过作曲家的匠心，构成音乐，给人以听觉刺激。这种刺激的心理反应，是通过听者的类比、联想，使人产生感受，领会作曲家的意图，引起共鸣。这种从抽象的旋律中去感受作曲家的意图，推知其思想和追求的鉴赏活动，并不容易，没有一定的音乐知识和修养是有困难的，而且难度比鉴赏其它艺术形式都大。有些人听一般音乐可以，听稍复杂些的听了半天还听不出所以然，就是这个缘故。

因此，鉴赏音乐的第二个原则，就是要不断地学习音乐知识，不断地实践，提高音乐素养，这个学习与实践有时是困难的，但只要当有心人，迈步向前，每个人都可以在繁花似锦的音乐百花园里采撷到自己喜爱的花朵。

——文艺鉴赏之九

各种艺术，都有它独特的艺术形式和不同的表现手法。如果说：文学（小说、诗歌、散文等），运用的是语言文字；音乐，运用旋律音响；舞蹈，运用身段动作；电影，运用活动画面；那么，绘画运用的手法，就是线条色彩了。

绘画，是一个十分广阔的天地。宋代的评论家刘道醇指出：应“先观其气象，后定其去就，次根其意，终求其理，此乃定画之铃键也。”往后的鉴赏家、评论家，虽各有所说，但基本上都没有超越这个范畴。

据此，我们鉴赏绘画作品，首先要看画家所塑造的艺术形象，然后去捉摸画家的表现意图。

艺术形象，对于人物，是要求人物必须具有精神、性格；对于山水、花鸟，是要求其内在本质、内在生命、内在意义等。一句话，画面的形象，是否传神。我们看齐白石《虾趣》的虾，不仅躯体有一种透明感，而且有一种栩栩如生的运动感。形神兼备，维妙维肖。正如齐白石自己说的“我画的虾几十年才得其神”。

有些作品，只有形似，而无神似，那只能说是匠人之作。

其次，分析各种表现技巧。技巧很多，可着重“形”与“色”。

就“形”方面而言。鉴赏作品的“形”，应从画面的线条入手，视画笔的轻重疾徐和偏正曲直，有“笔使巧拙，墨使轻重”之说。换句话说，一幅优秀的画，应当是有笔有墨的。墨以笔为骨，笔以墨为血肉。古代绘画，讲究“形真”，

即以形写形；近代发展为“形似”，讲究似与不似之间。但是，“形真”也罢，“形似”也罢，都要求传神。

绘画的“形”还要求结构布局，画面的松散与丰满，空白分割，必须合适恰当，做到既完美又和谐。

就“色”方面而言。要求色着纸上，墨色相兼，给人一种墨中有色、色中有墨的“浑化”之感。

雕塑是一种状物抒情的造型艺术，实际上是一种立体的绘画。所以，我们鉴赏时，把那些鉴赏绘画的要求，化平面为立体就八九不离十了。

11·40 书 法

——文艺鉴赏之十

鲁迅说“写字就是画画”。

汉字书法有篆、隶、真（正楷）、行、草之分，它们在长期的发展中，吸取了文学、绘画、雕塑、舞蹈、音乐等艺术形式的特点，独树一格，形成“无色而具画图的灿烂，无声而有声音的和谐”之美。耐人欣赏。

怎样鉴赏书法呢？可从笔法、结构、布局3个方面去分析、研究。

“笔法”，是指书写的点画要合乎规矩法度，每个字的点、横、竖、撇、捺、挑、钩、折等笔画，都要入法。不同的书体，有着不同的点画笔法，但是，不论哪种笔法，都必须给人以力感和质感，笔锋所到之处，或刚或柔，或苍或媚，都应该“力透纸背”，笔笔有神。

关于笔法，清代周星莲《临池管见》指出：“擒纵二字是书家要诀。有擒纵方有节制，有生杀用笔方醒，醒乃骨节通灵，自无僵卧纸上之病。否则寻行数墨，暗中摸索，虽略

得其波磔往来之迹，不过优孟衣冠，登场傀儡，何足语斯道耶？”这话相当精辟，告诉我们鉴赏书法的笔法，要仔细体味笔锋。

“结构”，即构字，指点、横、竖、撇、捺、挑、钩、折等，一笔一划如何构成一个字，让人欣赏其中的形体之美。

汉字是方块结构，方正、工整，书写虽无绝对定法，但仍要讲究其内在格局，这就为书法家留下驰骋神思、独具匠心的广阔天地。就拿草书来说，有杜度的“章草”，张芝的“今草”，怀素的“狂草”，王羲之的“小草”，张旭的“圣草”等，虽变动犹若鬼神之不可端倪，但其字体大小、长短，字形的正倚、巧实，以及姿态的动静收放，用笔节奏的轻重快慢都是错落有致的。

作为书法艺术，字的结构不管如何变化，都应和谐统一为尤。一点一竖的搭配，都应显露出奇巧、自然，有神韵；而不能像人工拼凑那样造作、呆板，没有生机。

“布局”，是指全幅作品的字与字、行与行之间的全面安排，给人以整体美。我们可以看到在有些不太成熟的书法家的作品中，有些字单独存在很不错，但放进整体中却给人以格格不入的感觉，成为瑜中之瑕。可见，布局确是一门学问。

11·41 舞 蹈

——文艺鉴赏之十一

我国古代的《毛诗·序》中，论及舞蹈时指出：“情动于中而形于言，言之不足故嗟叹之，嗟叹之不足故永歌之，永歌之不足，不知手之舞之，足之蹈之也。”这句话告诉我

们，舞蹈是一种用身段动作抒发思想感情的艺术形式，比起诗歌，更为强烈。

舞蹈的身段动作，有的是在动物动作的启迪下创造出来的，如芭蕾舞《天鹅湖》演员的身段动作，就是提炼天鹅的动作；有的则是从人们在日常生活中的劳动动作和表达思想感情的动作中选取来的，如“华尔兹”舞，就是源于农民在打谷场上的踢打动作。舞蹈的动作，不管来自何方，每一个都有着一定的形式和规格。

舞蹈动作，是富有连贯、流畅的韵律性的，人们不仅看到舞蹈演员躯体运动的方向和速度，而且还赋予这种运动速度以不同的象征含义。人们往往把缓慢的、小幅度的、下垂的、软弱无力的动作赋予悲哀的含义，而把大幅度的、快节奏的、有力的、向上的动作赋予兴奋激动的含义。

因此，我们鉴赏舞蹈，就应把着眼点放在演员的身段与动作上，分析其是否自然、流畅，悟其象征含义，同时分析节奏是否展示了与之相应的内心世界，揭示了主题思想。

随着时代的演变，舞蹈也不断地更新。就拿交谊舞来说，以华尔兹和探戈为古典交谊舞的代表，以吉特巴、爵士仑巴、迪斯科和霹雳舞为现代交谊舞的代表，它们的区别就十分显著：

类 别	古典交谊舞	现代交谊舞
舞姿方面	特征是“两直一平”	特征是“两弯一摇”
动作范围方面	两条腿的动作约束颇多	全身动作并幅度甚大
动作规范方面	死板生硬	灵活随意
步法方面	脚掌直进直出	八字脚走八字步
重心方面	靠上	靠下
气氛方面	拘束	自然
风格方面	强调庄重斯文	突出灵活豪放
动作组合方面	花样是平面的	立体交错
节奏方面	重音在前	重音在后
目标方面	着眼于外表形式	讲究内在感受
力量趋向方面	偏于向上	趋于向下
人数方面	男女成对	人数不定
服饰方面	穿西装礼服硬底皮鞋戴领带领结	穿流行便服软底胶布旅游鞋
场地方面	打蜡木制地板, 面积较大并较高	不锈钢地板, 面积较小并较矮
灯光方面	闪变不明显	亮度剧烈变化并用电脑控制 与其音乐强弱变化同步
音乐方面	起指挥作用, 一拍一步	起激发作用, 促进情绪, 兴奋高潮时曲调旋律占主导地位
表情方面	严肃	活跃
生理效果方面	一般	刺激

续表

类 别	古 典 交 谊 舞	现代交谊舞
构图方面	有方向性	无方向性
性质方面	封闭式	开放型
形象方面	表现绅士贵族	表现开拓创新者

据之，鉴赏就有谱了。

11·42 建 筑

——文艺鉴赏之十二

建筑，同书法一样，既有实用价值，又有审美价值。实用价值与审美价值的揉为一体，是建筑的宗旨，也是鉴赏的宗旨。

任何建筑物都具有实用性。桥梁，是为了交通；亭榭，是为了躲避风雨；寺院道观，是为了防寒祛暑；万里长城，是为了防御；浮屠（塔），就当时的迷信来说，是为了“镇邪”……。各种建筑物，修建于什么时代，就成了我们今天窥视那个时代文化的窗口。如果我们用历史的眼光去欣赏它们，就会像读史书一样妙趣横生。

随着时代的发展和人类文明程度的提高，人们的审美观也不断更新，建筑的实用与审美的统一也日臻和谐。在实用基础上，人们的兴趣越来越注意到塑造建筑的形象美，推敲它们的外形、轮廓、虚实、起伏、比例、尺度；着重美化厚的砌筑的实体，给它们加以线脚、雕饰；琢磨它们的凹凸、明暗、分划、走向等等，不断使建筑形象的体积形态、空间结构、装饰形式、环境布置都达到和谐统一。

建筑，属于空间造型艺术，是一种主体的作品。它以三

度空间、即长、宽、高的形体而存在着，以建筑艺术的语言，如形体、质感、比例、尺度、色彩、空间等构成的形象，直接诉诸人们的视觉。人们对它的美的全面感受，必须置身于建筑之中，随着空间序列的展开，才能领略其全貌。

一个比较复杂的建筑，往往不只是一个单一的内部空间，而是由一系列空间组合起来的，成为建筑群。这些形状、大小、纵横、明暗、开阖等的建筑，相互映衬，“各抱形势，钩心斗角”，形成一定气势。比如，北京故宫，从正阳门一直到景山，全部建筑沿着一条长达七华里的中轴线布局，成百个院落纵横穿插。有前序，有发展；有高潮，有结尾；几百所殿宇高低错落，有主体，有陪衬，有烘托，雄伟壮观，气势磅礴。

因此，我们鉴赏建筑，在抓造型美的同时，应着眼于气势美的审度。

随着科学的发展和时代的进步，壳体结构，悬索结构和网络结构进入建筑，再伴以各种颜色，使建筑审美价值得到了极大的挖掘，成为真正的“凝固的交响乐”。

11·43 栽花、养鱼及其他

——闲情逸趣之一

生活的天地是无垠的，8小时之外，干些什么呢？人际交往、锻炼身体和文艺鉴赏外，还可以从本文及往后将要介绍的领域里，发挥自己的爱好，表现自己的情趣，陶冶性情，升华自己的美好情操。

花儿，色彩斑斓，散发清香，可以美化环境，令人精神愉悦；花儿，繁茂多姿，充满生机，给人增添青春气息。因此、闲暇时，利用居室的一角，或阳台，或庭院，种植几盆

花，不亦乐乎？

种植花儿，从种子下土（或移栽）、浇水施肥，到剪枝，都是细活，而且都有所讲究。各种花卉都有其自身的特性，需要的泥土和肥料不尽相同，抗病虫害与对气候的适应也有差异，钻进去，是一门不浅的学问，边学边实践，其乐陶陶。

当众花争艳，竞放芬芳时，你会对自己的辛勤劳动心满意足，你会对自己的智慧感到自豪。在欣赏之余，你会勾起阵阵遐想，体会到生活的诗情画意；你会引发节节深思，悟出人生的哲理。

月有圆缺，花有荣枯。为了使生活充满生机，不使虫僵叶落、草焉泉枯的严冬感到寂寞，栽花时可栽些常青的木本，制作盆景，置于案头，或安放卧室之隅，四时悦目。

再美的花儿也不会常开，而养鱼却可长期赏心。那一缸缸、一盆盆、红似火，白如雪，黑如墨，如玉非玉，似霞非霞，矫若游龙，翩如惊鸿，千姿百态，一年四季都施展着其特有的魅力。

养鱼，大多养金鱼或热带鱼。比起热带鱼，金鱼更具有雍容华贵、雅艳兼备之美。厅房中，明窗前，摆设一具玻璃缸，内养各色金鱼几尾，配上绿藻青草，假山怪石，锦鳞闪动，使人百看不厌。金鱼养熟，见人不避，拍指可呼，尽堪寓目，实在妙趣横生。

如果尚有兴味，还可以养鸟、喂猫之类小动物，亦乐在其中。

——闲情逸趣之二

南京莫愁湖旁有一座楼叫“得胜楼”。据说，明朝开国皇帝朱元璋，约大将徐达于该楼楼上对奕。奕棋完毕，将死子拿开，朱元璋发现徐达不仅赢了自己，而且棋盘上留下的棋子竟排列成“万岁”二字。朱元璋高兴，便将该楼命名为“得胜楼”，并赐给徐达。故事虽含有逢迎帝王的成份，但却说明了奕棋趣味无穷。

的确，闲暇无事，逢上对手，杀它几盘，其乐无穷。

奕棋，奕者开棋的布局，总是按照自己的战略目的，采用最佳的战术，布置于自己有利的棋局。在这个过程中，奕者要根据对方的棋势，随时改变自己的战术。一般认为，理想棋局布置基本完成后，与对方进行短兵相接的大砍大杀才开始。布置，可以使奕者进行加强自身处理事物的战略、战术思想训练。

中盘厮杀，是奕者检验自己布局是否合理，推理判断是否正确的过程。在这个拼搏过程中，即使感到有所失误，也应保持头脑冷静，沉着应战，将计就计，力争棋局向着有利于自己的方向转化。遇事冷静，逢险不惊，顽强机智等意志性格，可以从中获得锻炼。

最后，奕者面对残棋，更要留意对方的每一步棋，仔细体察、研究对方的战术特点，制定应战措施。胜不骄、败不馁，坚持到底的意志坚韧性和自制力，从中得以培养。

总之，在对奕的三部曲中，每一阶段，都需要奕者付出艰苦的脑力劳动、启用智能。

两军对奕，棋局千变万化。只有成竹在胸，才能用子如

神。有时一步棋定胜局，有时一步错，步步被动，负于对方。有时一步不引人注目的棋，可能是“瞒天过海”的妙计；一步十分引人注目的棋，可能是“调虎离山”、“打草惊蛇”、“声东击西”的谋略。

要使奕棋“成竹在胸”，只有始终集中注意、细心观察、分析、判断，知己知彼，多谋善断才有可能。所以说，奕棋是锻炼头脑，培养注意力、记忆力、想象力、思维力和意志力的最佳运动项目。

上述，我们是以围棋为例进行了粗浅的介绍。其实，棋类很多，比较普遍性的还有象棋，也具有强烈的魅力，也是锻炼思维和提高心理品质的有效运动之一。此外，还有跳棋、军棋等等，各有各的规则，各有各的玩法，都很有益。

11·45 桥牌、麻将及其他

——闲情逸趣之三

桥牌的牌52张，就是现代的扑克牌除去大小鬼，全世界的人都在玩。据说，它的祖先是我国古代称为“叶子戏”的纸牌，由马可·波罗传到欧洲，又由哥伦布带到美洲。

桥牌是一种数字性很强的游戏。分为“叫牌”和“打牌”两个阶段。两个同伙合成一组，两组围坐一桌，进行对抗竞赛，或4人组成一队，进行队际复式比赛。叫牌阶段，各自运用数字加上牌的花式（或无将）互通信息，以期达到一个对本方有利而不利于对方的定约。打牌阶段，各自发挥牌技完成本方的定约，或击败对方的定约。最后，以各方赢得分数的多少决定胜负。

桥牌是一项很有趣的智力竞赛。玩时，彼此不知道各人手中有什么牌，只能通过叫牌来互相配合，这就有助于提高

人们的注意、记忆和观察、分析、推理的能力。另外，桥牌非常重视作风，不允许搞欺骗、打暗号，不能大声叫嚷，所以，被公认为一项“高尚的娱乐”。

在娱乐世界中，最复杂而且规则最多的，应数麻将。

麻将基本是一种“配合”游戏，与桥牌有点近似，麻将由136枚牌和花牌等构成，4人一桌，各打各的，具有相当大的偶然性。有人用三分机遇、七分技能或三分技能、七分机遇来形容麻将游戏的结局，一点不错。正因为存在着机遇性，所以特具魅力，老少皆宜。胜者可以欢庆自己，败者可以推卸于“运气”而不自馁。谁都有可能成为牌中强者，谁也都可能被击得一败涂地。就这点而言，与奕棋不同，因为奕棋高者永远是高者，要刚学者取胜是异想天开。

然而，玩麻将要取胜，还是有许多因素的，配牌、叫牌、听牌以及出牌顺序等都需匠心。一方面，必须了解对方的竞技状态，对对手手中的牌进行揣测，以发现其破绽，还必须注意对方的表情、言语、动作；另一方面，又不能让人了解自己，或者设法迷惑对方，将对方引入歧途。这个心理战的过程，实际上就是智力竞赛，很需要观察力、注意力和敏捷的决断力，对人的智力发展不无有益。

游戏世界中，玩牌的花样很多，就以扑克来说，还有打百分、四十分下台、度蜜月……不胜枚举，都饶有趣味。

打牌是激智娱情的活动，好东西。问题是魅力大，有时玩起来就没完没了，影响休息，也影响工作与学习，加上，有些人为了“刺激”搞成赌博或变相赌博，难怪遭人反对。

因此，我们玩牌，第一，一定坚持在8小时之外；第二，绝对保证纯娱乐。

——闲情逸趣之四

从1840年世界上第一枚邮票在英国诞生迄今，全世界已发行了20多万种邮票，按其性质有普通、纪念、特种、航空、欠资、加盖、军事、快信、挂号、包裹、公事、储金等12类。我国目前发行的，有普通、纪念、特种3类。其形状有正方形、斜方形、横长方形、直长方形、正三角形、直角三角形、等腰三角形、倒等腰三角形、倒等边三角形、横菱形、梯形、直菱形、六角形、八角形、椭圆形、圆形、异形等17种。我国目前发行的，有正方形、横长方形、直长方形、三角形等几种。

邮票，不只是邮资凭证，也是精巧的艺术品和宣传品。一张张小小的邮票，也可谓方寸之内，可鉴五洲，可知古今。举凡一个国家的政治、经济、文化、历史、科学技术、自然资源、山川景物，风土人情……无不兼容并蓄，简直是小百科全书。因此，集邮不仅可以扩大眼界、增长知识，还可以陶冶情操、娱乐精神。“集邮长知识，嗜爱颇高尚。”（老舍）

怎样集邮呢？行家们的经验谈是：

（1）量力而行，以专题集邮为佳。每个人可以依据自己的爱好，集中于一两个专题：如体育、文艺、建筑、领袖、诗人、作家、动物、植物、绘画、地理风景、风俗习惯等。

（2）参加集邮协会，扩大交往，建立互通有无、交换邮票渠道。

（3）讲求邮德，不私自揭别人信件上的邮票。

(4)端正态度，持之以恒。

火花，即火柴盒上贴的商标图案，收集欣赏，并不比集邮差，亦饶有趣味。

此外，还有人喜欢搜集花布图案、商标设计之类。这类工作也很有意义，如果从中研究出规律，有所创新，还可以转化为生产力，直接为生产服务。

11·47 摄影

——闲情逸趣之五

人们不仅喜欢自身留下倩影，还渴望到大千世界去寻觅优美的素材，拍摄赏心悦目的画卷。

怎样摄影呢？行家们的经验认为，关键是取材和构图。

(1)取材：即捕捉美的形象。美在哪里？一句话，到处是美，无所不在，看你善不善于捕捉。天井后院、大街小巷、绿荫庭园、名山大川，你只要善于提炼升华，都能摄到美；云雪日月、花草虫鸟、木石水土，各具天趣，你只要善于猎取，都能摄到美；人之生活，千姿百态，无论是恋人的互相奉献，还是亲子的互表衷情，无论是生日的欢乐，还是挫折后的重振精神……只要你善于寓真挚于平凡，寄深情于毫微，都能捕捉到瞬间的美影，摄到美。

(2)构图：如果说取材是独具慧眼，那么构图便是独具匠心。所谓构图，就是在一个平面上处理好高、宽、深三度空间的关系，以突出主题，增强艺术感染力。

构图的原则是均衡、对比与视焦。

均衡是构图的基础，主要作用是使画面稳定。均衡和对称并不是绝对平均的，只是一种一般化合乎逻辑的比例关系。平均是稳定的极限，缺少变化，显得呆板，是摄影之一

忌。

对比是构图的手段，主要作用是突出主题、强化主题。对比有3种：一是形体对比，如大与小，老与少，高与矮，胖与瘦，粗与细等；二是色彩对比，即冷色与暖色的对比；三是明暗对比，即高调与低调的对比。运用对比方法，应注意恰到好处，防止喧宾夺主和过犹不及。

视焦是构图的重点，主要作用是把观赏者的注意力吸引到画面的焦点——主题上来。视焦的位置不是固定的，可以根据主题的需要，任意置放，但不论放在何处，画面所有物体的延伸线都要向它聚集。多视焦是摄影之忌。

摄影是门艺术，也是一门学问。通过摄影，既可增长知识，还可陶冶情性，享受美的乐趣。

11·48 垂 钓

——闲情逸趣之六

醉翁之意不在酒，钓翁之意不在鱼。

有一首《湖滨垂钓乐陶陶》的歌，道出了钓翁之意：

“……春风拂面，波光闪耀，我们投身在太湖的怀抱。鱼钩抛入碧水中，浮标在水面上轻轻地飘。无限希望满腔情，但等湖面冒水泡。微波荡漾心悠悠，湖滨垂钓乐陶陶。浮标下沉，水泡直冒，水中发出了喜悦的信号。唰！竹竿一挑浪花飞，哈……拉出了一串水粼粼的笑。……彩霞飞舞，山花含笑，大自然陶冶我们情操，鱼儿蹦蹦跳跳心欢畅，歌声阵阵随风飘，湖滨垂钓乐陶陶。”

垂钓，要懂得鱼的生活习性。鱼是冷血动物，在气候浮动、乍冷乍热时刻，是欲眠少食的。早春时节，地气上升，细雨濛濛，气温较为恒定，鱼喜觅食；夏秋两季，晌午

气温较高，鱼乐于游入深水草中小憩，只有清晨傍晚，气温适度，鱼儿才觅食；冬天，气候寒冷，鱼儿一般是在能避寒取暖的朝阳的浮草中。“春钓雨雾夏钓早，秋钓黄昏冬钓草。”

还有，鱼儿一般喜欢在富有氧气的水域游动，如缓缓水流注入的河道口和池塘边。另外，寒冷的冬天，炎热的夏天，鱼喜欢在深水区域活动，春秋则乐于在浅水区域畅游。

垂钓，还要讲究技术。钓前，先在下钩的地方撒些蚯蚓、饭粒、面粉团、豆饼等鱼饵，以诱鱼群，即所谓“将欲取之，必先与之”。钓时，要当机立断：火候来到，甩竿早了，由于鱼钩还未将鱼挂牢，鱼出水面后，易落入水中逃走；火候过了，甩竿晚了，则鱼儿会在贪到便宜后脱钩而去，待到无花空折枝，使你空喜一场。鱼钩是否挂上了鱼，一般可从鱼漂在水中漂动的形式和下沉的速度上加以断定，但这要靠实践观察、领会、把握。

工休节假，扛上鱼竿，流连郊野，凭台垂钓，即可修心养性，养成活泼开朗而又稳重、含蓄的性格，还可取得收获，打打牙祭，何乐而不为。

11.49 旅 游

——闲情逸趣之七

古人说：“仁者乐山，智者乐水。”反过来说，乐山、乐水，便是仁者、智者的主要特征之一了。山与水乃自然之造化，为何与人的仁、智这些性格、智力联在一起呢？问题的答卷在于“旅游”。

美国的麦金托计把人的基本旅动机划分为4大类。

(1)身体健康动机。包括休息，运动，海滨消遣，轻松

的娱乐活动及其他与身体健康直接有关的动机。其他旅游原因可能还有医生的嘱咐和建议：去洗矿泉浴、药浴，接受医疗检查及从事类似的健康恢复活动。这些动机都有一个特点，即通过身体的活动来消除紧张。

(2) 文化动机。了解其他国家(地区)的欲望——了解他们的音乐、艺术、民间习惯、舞蹈、绘画和宗教。

(3) 交际动机。包括会同新的民族、探亲访友、摆脱日常事务、摆脱家庭或邻居，或结交新朋友等欲望。

(4) 地位和声望动机。这类动机与自我需要和个人发展有关。出于这类动机的旅游有事物旅游，会议旅游，考察旅游，实现个人兴趣爱好的旅游和求学旅游。通过上述这些旅游，人们可以被承认、被注意、被赏识、被尊重以及使获得良好的声望的欲望得到满足。

随着物质生活水平的提高，人们追求精神的满足将越来越强烈，闲暇的时间将越来越多地交付于旅游。

那么，怎样提高旅游的实效呢？

(1) 收集有关旅游点的名胜古迹和特点的信息，然后根据预定时间选择参观重点，做好计划，以期事半功倍。

(2) 准备好详细的交通路线图，事先备妥详细的交通图，标明参观重点，画出各点之间的最佳路线，以便届时按图索骥。

(3) 掌握当地价格信息。诸如交通工具与住宿的价格，食品、旅游纪念品的价格等，以期计划开支。

(4) 了解旅游点的治安状况。如果治安状况不佳，不要贸然前往，非去不可也应做好安全准备，以便在特殊情况下泰然处之。

(5) 带足旅游必备品。出门行装，从简为上，但必需之

品还需带全，以免届时要用时没有或临时购买增加开支。

11·50 畅叙

——闲情逸趣之八

“君问归期未有期，巴山夜雨涨秋池。何当共剪西窗烛，却话巴山夜雨时。”（唐·李商隐《夜雨寄北》）瞧，古人对与知心朋友的畅叙是何等的渴望啊！为什么人们总希望知音聚首，开怀畅叙呢？英国哲学家培根给我们做了回答：“有时与朋友作一小时的促膝交谈，可以比一整天的沉思默想更令人聪明。”

知音聚首，畅叙些什么呢？一般有如下3个方面。

（1）互诉心曲：社会是个大舞台，每个人都有被卷进情绪旋涡，引起精神紧张的时候，人生的道路是曲折的，每个人都有迷惑于十字路口的困境时刻。在这不遂心或遭受挫折时，人们往往容易自疑自贬，灰心丧气，或委屈重重，无于言状。在这种时辰，如果得与知音相聚，倾吐心境，不仅可以得到知音的同情与支持，从感情上获得安慰，排解心中的烦闷，而且还有可能寻求到摆脱困境的办法，朝着既定目标继续前进。

（2）切磋学问：三人行，必有我师焉。我们每个人对人生、对社会都有着美好的憧憬，喜欢探索与思索，但限于个人的观察力和想象力，往往容易卡壳。这时，如果志趣相同的知音间，互相切磋，不断交流，就可以使思想变得更加活跃，观察力更加敏捷，想象力更加丰富。三个皮匠胜过诸葛亮，创造的启迪往往就脱胎于知音的切磋。

（3）互相学习，增进友谊：知音者聚首，互相介绍自己的工作、学习和生活，互相介绍自己所看到的好文章、好书籍、好电影、好戏剧，互相讨论彼此感兴趣的事和物，等

等。互相学习、互相启发，在增长知识的同时，彼此进一步互相了解，增进情谊。

畅叙切忌不着边际的高谈阔论、不负责任的说三道四和言不及义的无聊逗乐。

走向卓越

12

儿童 · 发育篇

12·1 生命的第一年

——婴儿期心理发展的特点

1890年，心理学家威廉·詹姆士大胆地提出了这样一种看法：“婴儿一生下来，眼睛、鼻子、皮肤和内脏就同时受到刺激，他们感到整个世界闹哄哄，一片混乱。”经过多年的观察和认识，人们认为事实并非如此。

新生儿一出生就能出现一系列防御反射式定向反射，但他们的眼球组织还很不发达，无法将任何距离的图象尽收眼底，只对相距20厘米左右的物体看得最清楚。10天左右能“注视”投入视野的客体，20天到1个月，眼睛能追着移动的物体，3个月时，能积极寻找物体，并开始区别颜色。

新生儿出生几个小时以后可以感觉到某些声音，不同频

率和强度的声音能引起他们的反应，2~3个月时，他们开始有意识去听，3~4个月能转头寻找声源，8~9个月能辨别各种不同的声音。

虽然新生儿对不喜欢的气味不会捂鼻子，但他们事实上是能区别各种气味的。味觉是婴儿出生时最发达的感觉，因为味觉具有保护生命的价值，它可以保护婴儿不吃有害物质。

调节体温的能力是新生儿维持生命的关键，足月新生儿在室温降低时，能调节体温。研究表明，3个月的婴儿，能区别33℃和31.5℃水的差别。婴儿有痛觉，而且对疼痛的敏感性与日俱增。

半岁以后，由于眼、手协调动作的发展，孩子可以把视觉、触觉、运动觉联系起来，不仅感知事物某一方面的特点，而且感知事物多方面的特点，逐步把握一个事物完整的特征。动作的发展对婴儿期各种心理现象的发展起着积极作用，有人说：“动作是智力大厦的砖瓦。”婴儿首先通过具体的身体动作，然后才通过脑力活动来学会行动。当婴儿中枢神经、肌肉及骨骼成熟时，就会抬起头来，婴儿迷恋于自己会做的每一种新技能，不断地练习有趣的新玩意儿，直到熟练为止。一般来说，孩子两个月能挺胸；3个月头能竖直；4个月能扶着坐；5个月能仰卧翻身；6个月能坐；7个月扶双手能站；8个月能爬；9个月能从卧位坐起；10个月扶一手能站；12个月扶着能走。

我国婴儿言语发展分3个阶段，第一阶段是初生到3个月，这是简单发音阶段，能发出最基本的韵母，如啊、唉等。声母还很少。4~8个月发音增加了连续性，发出重复连续的音节。9个月~1岁发音音调常变换，听起来接近说话。

新生儿已有情绪反应，当温暖、吃饱、舒服时有肯定的情绪反应。2~3个月会笑，也有惧怕的反应。

总之，婴儿是具有认知、适应和学习能力的积极活动者，父母及保育工作者，应掌握儿童的心理发展特点，重视早期教育，使他们身心健康发展。

12·2 生活的小主人

——幼儿期心理发展的特点

在幼儿期，儿童开始自由行走；言语迅速发展；也学会了自己吃饭；控制大小便；能玩一些简单的游戏；和周围人们频繁交往。

学会说话，是儿童早期生活中极为重要的成果。开始时，他们只是模仿一些声音。本能地学习从大人说话中听到的一些词。两岁时，语言表达能力发展得特别快，词汇也大量增加，3岁就能掌握3千多个词汇，并开始运用一些简单的句子。1~2岁时句子比较短，大部分是5个字以下的。2~3岁时，以单句为主，句子增长，一半以上的句子含有6~11个字。

掌握语言，给幼儿全面发展带来哪些重大变化呢？

(1) 在分辨颜色、空间、物体的大小及位置等可以直接感觉的特征时，如果用相应的语言：“红的”、“大的”、“很远”等来表示，儿童掌握起这些概念来要快10倍左右。

(2) 掌握语言以后，儿童活动的性质发生了变化。儿童在执行给他的规定时，是作为一种要求，作为行为和活动规则来接受的。而动物是根据条件信号而行动的。

(3) 当儿童会应用“我的”、“你的”、“他的”这些词汇时，了解了所属关系，他们能用语言反映自己，促使自我意识发展。

(4) 由于任何一个词都具有概括意义，所以儿童在掌握词汇的过程中能很快过渡到感知范畴。

(5) 语言可以表达情感、感受、态度，以及表示自然界各物体之间和各现象之间的联系。语言可使儿童正确地理解和认识这些内容。

(6) 最重要的是语言加强了幼儿与他人的交往，是形成个性很重要的条件。

幼儿的记忆以无意记忆为主，可自然而然地记住他们感兴趣、吸引他们注意的东西。对成人反复讲述的音调、和谐的歌谣和优美动听的童话，他们能很快背诵。幼儿的模仿力很强，他们在“假装”做各种事时学习生活，如玩“过家家”等。特别是对父母及教养人员的动作，很早就能模仿。

幼儿已具有简单的有目的性的行为，也表现出克服简单困难，努力达到目的的初步的意志行为。但儿童的目的非常容易改变，兴趣变换不定，不善于控制自己的行为。特别是受到娇惯的孩子，事事能获得满足，独立性差，意志发展也受到阻碍。幼儿情感也发展很快，但情感不稳定，不善于控制自己，容易发脾气。

中国有句古话：“三岁看小，七岁看老”。在这一阶段，父母的爱与家庭的教育对儿童心理发展具有重要作用，可为儿童个性发育奠定一定的基础。

12·3 在游戏的王国里

——学前儿童心理发展的特点

学龄前儿童机体继续迅速成长，不仅身高体重增加很快，重要的是肌肉、神经系统、骨骼和各器官及其机能都在发展。大脑从1110克增加到1350克，大脑两半球皮质的调节

作用及对皮质中枢的控制作用加强了。形成条件反射的速度加快，特别是第二信号系统急剧地发展起来。身体的发育为儿童独立性的发展提供了必要的条件。

学龄前儿童的特点是了解周围世界，投入社会生活。

儿童运用学会的动作和语言积极探索周围世界、积累经验，他们逐渐掌握认识事物的方法，观察周围环境和他人的生活，此时父母如能正确引导，儿童掌握的知识便能更广泛、深刻、有条理。当然，儿童观察世界，并不是将看到、听到的一切全记在头脑中。他的观察内容是由兴趣、情感、愿望决定的。他们对有趣的、新奇的、不能理解的事特别好奇，可激起求知欲。对好奇心进行的正确引导，可激发儿童对认识多种多样事物的热情。

儿童首先注意发展同龄人之间的联系，形成“儿童社会”。但对成人世界，成人的生活以及成人的相互关系也产生巨大的兴趣。儿童是通过游戏来认识世界的。心理学家认为儿童与成人共同生活的意愿不可能在共同劳动的基础上得到满足，儿童开始是在游戏中来满足这种需要的。他们用自己的动作、语言、感情来模仿周围人的世界和生活。有的男孩扮成司机，驾驶汽车；有的扮医生；有的玩买卖东西的游戏。这些都是他们观察到的成人的所做所为，并加上他们的想象。在游戏中，孩子们扮演成人的角色，不仅再现生活，而且再现社会关系，并且了解人与人之间所担负的义务和权力，了解人们的相互联系。与此同时，游戏培养了儿童相互协作的能力，养成有益的习惯。

学前期儿童视觉、听觉、皮肤觉——运动的感受性的阈限大大降低，视敏度、辨别颜色和色度的精确性都增高了。语言和听觉发展起来，手变得更灵巧。这些发展与变化，是

儿童积极探索世界，进行各种创造性活动的结果。

学前儿童的思维发展与知觉的完善有密切联系，他们的思维方法以具体的形象思维为主，头脑里所想的事情都是亲身经历的、具体而生动的形象。他们对父母抽象的说教不能理解，往往依靠他们的具体体验来领悟。因此，父母要使教育产生效果，必须注意使幼儿头脑中产生生动形象的联想。

12·4 新的起点

——新入学儿童的心理特点

儿童从幼儿园进入小学，在生活的道路上向前跨出了一大步，但在心理上，他们却往往跟不上这一飞跃。他们还保留着幼儿期的特点，需要适应学校环境的新要求。

(1) 时间观念不强。学龄前的儿童，生活往往比较随便，渴了，马上就喝水；要大便，拉开门就往外跑，在幼儿园迟到、早退是常有的事，这些习惯与学校的生活制度有很大差别。儿童上学以后，要教会他们认识时钟，自觉地受时钟的限制。家长可为孩子制订一个作息时间表，合理地安排孩子一天的生活。吃饭也要定时，避免磨磨蹭蹭吃不完饭又得去上学，造成营养不良，影响发育。家长经常提醒孩子按时做好该做的事，孩子的时间观念便会逐渐加强。

(2) 活泼好动。儿童都爱活动，特别是六七岁的儿童体力增强，活动量和活动范围更大了。他们在幼儿园里以活动为主，在学校里以安静地学习为主，这需要他们有一段适应的过程。一是家长不要强制他们安静下来，要尽量满足他们活动的愿望，但必须要求他们在完成学习任务之后才能玩。二是活动须适量。儿童由于不适应学校生活，一放出门便开始“疯”跑，玩起来比过去更兴奋，更不知疲倦。但他

们毕竟年龄小，容易疲劳，会造成学习时精力不足。所以家长要帮助他们控制活动量，适时休息。

（3）求知欲强。儿童刚进入小学，对一切都感到新奇。这时他们问题很多，这正是父母对孩子进行教育的好机会，可以启发、引导他们养成良好的学习品质。父母要认真回答孩子的提问，不仅不厌烦，还要借此机会多与孩子谈谈心。

儿童在这个年龄也非常好模仿，他们模仿老师，模仿父母以及周围的人。父母要教育孩子尊敬老师，不要随便模仿老师的声调和习惯动作。也要防止儿童模仿社会上一些人的不良习惯或模仿电影、电视中一些人物的动作。儿童开始时不过是觉得好奇或有趣，如不及时引导，便会逐渐形成不良行为。

（4）情绪不稳定。儿童刚上学，由于环境的变化过大，心理上一时不能适应，失去平衡，可造成情绪波动大。这时可以表现为爱哭、爱耍脾气、不听话等等。在这段时间，也要注意让孩子多休息，保证充足的睡眠。要在感情上与他们多交流，如抱一抱他们，跟他们一起谈谈学校生活。晚饭后可散散步，使他们紧张的神经松弛下来。但这时也要注意不能放松对孩子的要求，严格要求孩子，养成一个学校生活的良好开端。

总之，儿童开始学习生活是人生的一件大事，它是认真进行严肃的学习活动的起始阶段，这一阶段的教育对儿童是十分重要的。

12·5 破坏行为

——儿童行为障碍之一

孩子在幼年，常有一些破坏行为，如摔坏东西，折坏玩具等等，这都是不健康的行为。在幼儿期，儿童的大脑发育还不完善，手的动作也不熟练，做什么事情不能像大人那样得心应手。有时幼儿想拿住某样东西，结果却一松手扔在地上，这不是故意摔东西，也不是粗心大意，是不能责怪的。大些的孩子，对自己游戏的成果有时不知爱护，比如用积木搭大楼，刚搭好，用手一下子推倒；手工刚做好，又用剪刀剪成纸条等等。这是因为他们感兴趣的是游戏本身，也就是说，至于玩什么，结果怎样并不太关心。推倒“大楼”也是玩，剪纸条也是玩，这也是正常的破坏行为。在孩子自我意识发展初期，有显示自己力量的意图，常利用破坏来显示自己，引起别人的注意。孩子的好奇心也会引起破坏行为，娃娃为什么会哭？汽车为什么会走？好奇心驱使孩子拆开汽车，砸破娃娃，看看里面到底有什么。这是儿童认识世界的一个过程。

以上这些游戏中的破坏行为，随着孩子年龄增加，父母适当地引导，可以逐渐抑制并消除。但是有些儿童，经常故意用石块打坏公共场所或邻居玻璃，掐死别人种的花草，用弹子打路灯等，往往是由不正常心态造成的行为问题，必须引起重视。儿童破坏行为往往由以下几种原因引起。

（1）报复情绪。受到攻击与批评以后，不敢采取光明正大的应付方法，而是采取偷偷摸摸的报复行为。例如与同学打架，被打败以后用砖砸破对方家里的窗户。

（2）嫉妒。受到溺爱，自我意识过强的儿童，不能允

许别人比他强。如果有超过他的可能，便压抑不住击毁对方的情绪。

(3)发泄。有的儿童脾气很大，当他发怒心烦意乱时，容易把怒气施于周围客体，如摔杯子、撕衣服等等。这样来宣泄怒气，使自己内心获得平衡。

(4)炫耀。这是喜剧性的破坏行为，目的是为了向伙伴显示自己“英雄”，“你们不敢我敢”。

对于有破坏行为的儿童，首先要找出他们造成这种行为的原因，不要就事论事，而要从根本上解决。耐心、热情地引导和帮助他们认识自己的错误行为，提高分辨是非的能力。其次是帮助儿童提高克制能力，即使有某些不愉快，也应该能够忍受。最后应告诉儿童如何与别人合作，而不是采取破坏行为；学会合作可赢得人们的欢迎和支持，否则就会受到限制和孤立。如果不及早纠正儿童这一不良行为，可发展为反社会心态。

12·6 攻击行为

——儿童行为障碍之二

对孩子的攻击性行为，家长往往既欣赏又生气，一方面为孩子“厉害”而高兴；一方面为孩子惹事烦恼。弗洛伊德认为，攻击性行为，是人的天生本能，攻击性倾向表现在我们与别人的关系中，在很大程度上也是国与国之间战争的起因。他认为，儿童和成人都是具有攻击性的，并且要以各种形式表现出来。

但是，人的攻击性行为表现程度不同，这与幼年的经验及家庭教育有关。在幼年，如果孩子攻击他人得逞，便懂得了攻击别人可以得到自己所需要的东西，下一次他还会采取

攻击行为。被欺侮者一旦经反抗获胜，也会明白采取攻击性行为不吃亏。

在家庭中，父母放任孩子，孩子的攻击性更强些，因为孩子在外面欺侮了别人不受责备，这使他明白，攻击性行为是被允许的。如果孩子生活中缺乏温暖和关怀，父母经常采用强制式打骂方式；家庭中有专横的父亲或母亲，剥夺了家庭其它成员的自主权利，孩子也会到外边去发泄自己的压抑和挫折，随意欺负别人，强迫别人按自己的意图办事，来取得心理上的平衡。

对孩子的攻击性行为，父母如果加以体罚，会适得其反。父母的行为必然增强孩子的攻击性情感，只能增强他的攻击性。

对攻击性强的较小的孩子，如果犯了错误，家长可以用不让他看电视或取消一次出游来惩罚他。当孩子长得较大时，父母应用说理的方式来教育。父母要先了解孩子为什么持强欺弱，如果他是想显示自己比别人“伟大”，想让同学们钦佩，应告诉他，同学们钦佩的是有头脑，有主见，知识丰富的人。欺负别人的人只能受到大家的憎恨和厌恶。

如果儿童欺负别人是为了宣泄受到的压抑，或是学父母的样子想强迫别人按他的意图行事，父母首先要纠正自己的不良行为，努力在家庭中建立民主气氛，使孩子有权对家庭事务，自己的事发表意见。父母要多与孩子交谈，交流感情，耐心倾听孩子的心事，帮助孩子发展自我控制的能力，鼓励孩子多考虑别人的愿望和权利。

溺爱孩子的父母也要检查自己的教育方法，改变孩子任性、自我中心的不良习惯，教育他关心别人，鼓励他们为别人做好事。做了好事父母要给予一定的奖励。

对攻击性强的孩子，要引导他们学会爱，学会关心他人。从幼儿期开始，教会他们爱花草，爱小动物，纠正残忍和破坏行为。因为花草、小动物在幼儿心目中是拟人化的。长大些要教育他们爱小朋友、爱老师、爱爸爸妈妈。只有使儿童懂得了爱，他们才会有持强欺弱与扶助弱小的是非标准。

当然，对儿童攻击性行为的限制应有限度，在高度竞争、高度发达的社会中，儿童在很早就得应付日常生活，处理人和人之间的关系。因而除了教会他们自控外，还要引导他们的攻击性以社会能够接受的方式释放出来。

12·7 多动综合征

——儿童行为障碍之三

当孩子淘气时，许多父母都怀疑“这孩子是不是得了多动症？”大家都把孩子的好动误认为是多动症，去看医生，任意服药。究竟什么是多动症（多动综合征）呢？

（1）活动过多。活动过多是多动症的主要症状。患儿在婴儿期就好动，不安宁、爱哭、入睡困难、易醒或是难以唤醒。这种孩子很不好带，一不留神就登梯爬高，不知危险。在家里翻箱倒柜或是自己跑到街上到处走，不是打翻盆碗，就是摔碎东西。上学以后，不停地做各种动作，在座位上移来移去，用脚踢桌椅，或做各种怪样。他们虽然活动过多，但却不如正常好运动的儿童灵活，在室外运动时显得笨拙。他们的活动杂乱无目的性。

（2）注意力不集中。这也是多动症的表现之一。患儿不能较长地专心做一件事，他们很快更换所做的事情，例如丢下书就去打球，打了3分钟就去看别人下棋，然后很快又

去干别的事情。他们做起事来丢三落四，有始无终。他们往往不能按家长和老师的要求做，有时不是故意的，而是对成人的话没注意听。

(3) 冲动行为。多动症患儿的行为带有冲动性，即动作先于思维，很多事不加思考就做，所以经常做错事。例如，在儿童心理测验中，要求他们在许多图片中选出一张与标准图片相同的图片，患儿会不加思索地很快从中取出一张，结果往往是错的。在日常生活中，他们也常做一些危险动作，并非是喜欢冒险，而是没注意事情的后果。

以上3个特征是儿童多动综合征的主要症状。

多动症患儿智力正常，多在2~3岁时出现多动症症状。关于此病病因，目前尚无一致意见，可能由不同病因所致。有的由脑结构改变；有的为神经系统反应性异常所致；有的有遗传因素或社会心理因素。经过药物和心理治疗，一般愈后还是较好的。

在家庭中，家长要加强指导，帮助患儿培养自我控制能力。对于患儿注意力不集中、不耐烦听老师和家长讲话的缺陷，不要责备他不听话等等，可试着对他进行一对一的谈话，可亲切些，使他安静下来听。如果让他办什么事情，可多重复几次，多提醒他注意。有些孩子兴奋起来不能控制自己，做出一些出格的事，不接受家长的管教，有的好发脾气，大喊大叫。这时父母对其打骂，结果往往适得其反，加重病情发展，此时或是不理他，或是将他独自关进小屋，什么时候安静下来，什么时候对他进行教育。

总之，对多动症患儿，应在服药治疗的基础上，注意管教方法，耐心纠正各种不良行为，才会得到好的效果。

12·8 残忍行为

——儿童行为障碍之四

在许多凶杀案中，我们常看到凶手为一点小事，手段十分残忍凶暴，使人不能理解。心理学家认为，残暴的根源产生于童年。

在缺少爱的家庭中生活的孩子，往往感情淡漠，性情粗暴。有些家庭父母不和睦，孩子便是双方的出气筒，没有温暖，经常无缘无故接受暴力。有的家长缺少正确的教育方法，只知所谓“棒下出孝子”，动不动就是一顿拳脚。这样家庭中的孩子，感情受到压抑，他们会把积蓄的情绪向其他方面发泄，往往也使用暴力。在幼年时，他们揉烂鲜花，敲打小动物。大一些便毁坏公物，打架斗殴，因一点小事拼命追打同学，欺负小孩。

有些孩子与继父或继母生活在一起，他们得不到应有的爱，不懂得爱，只懂得恨。在能够发泄的场合，稍不如意，他们就会伤害别人，他们从折磨和戏弄小动物、欺凌弱小孩子中得到乐趣，逐渐养成在恶作剧中寻求刺激的心理。

有些善良的父母，用娇惯毒害了孩子，把孩子培养成利己主义的人，这样的孩子只知道满足自己的愿望，一点个人愿望不能满足，都会造成他们的极大痛苦。但别人的痛苦与他们无关。他们为达到自己的目的，可以置别人的痛苦于不顾，去伤害别人或幸灾乐祸。

还有一些弱智儿童，学习能力、分析能力较差，干起事来无计划、无目的，但表现很强的生理欲望和残忍性。

为避免孩子产生残忍心理，父母在教育中应注意以下几点。

(1) 要给孩子充足的爱。这就使他们感到家庭的温暖，体会到人与人之间互相关心，互相体贴的情感，培养家庭责任感和义务感。

(2) 教育孩子要善良。我们中华民族是善良的民族。但善良不能遗传，须父母精心培养。不善良的孩子，在集体中是没有位置的。家长一定要从小培养孩子的同情心、恻隐之心，使他们乐于帮助弱小的人。告诉他们不要怕吃亏，对别人要将心比心，遇事与人为善，要谦让、厚道。

(3) 注意孩子情感的培养。孩子在游戏中表现出来的破坏行为，往往是产生残忍心理的开端。他们践踏玩具、折磨小动物，可能是为了显示自己的体力，但日久天长，就会情感失调，产生邪恶意念。另外要防止孩子积蓄不满情绪，如有不愉快，可以让他转移或发泄。积蓄不满可表现出极大的破坏性。

(4) 限制不当游戏。游戏本身有正当与不正当之分。正当游戏有利于孩子智力的发展和感情的培养；不正当游戏，胡打胡闹，把完整的東西打烂等游戏有害于孩子身心健康，应加以制止。

12.9 对抗行为

——儿童行为障碍之五

孩子在三四岁时独立意识增强，任性不听话，这是儿童心理发育到一定阶段出现的正常现象。三四岁的孩子不仅意识到自己的存在和力量，而且试图在生活中像成人一样地显示这种力量，不愿服从成人的安排，随着年龄增长，孩子的理性增强，便会逐渐讲道理听话了。但如果这阶段不能给与正确引导，会出现大人说“正”，却使孩子产生一种“负”

的感觉，越不允许他做，越增强他这样做的欲望，即俗语说的“叫他向东偏往西，叫他打狗偏骂鸡”的逆向反应的情绪，在心理学上称为“逆反心理”。

孩子容易产生逆反心理主要有3种原因。一是好奇，禁果格外甜，越是禁止的事越想干，向往之情，格外迫切。二是对立情绪，对大人的要求、命令反感、厌烦。所以不管正确与否，一概不听，甚至怀恨在心，故意唱对台戏。三是心理需求，人都有想得到得不到的东西的愿望，在理智程度较差的孩子身上，这种心理需求表现得更强烈。

不少人对孩子的这种心理反应不能容忍，情绪急躁，沉不住气，企图采取暴力压服。可是这种孩子偏偏越压越不服，抵抗情绪、对立行为随之而来。往往凭家长千言万语，孩子却无动于衷。正像父母抱怨的那样“对他说话好象没听到一样，一点不理解你，没有反应，再说他就顶嘴耍脾气。”

对不顺从的孩子，家长的要求和命令不要过多，什么都管，处处限制，唠唠叨叨，孩子听到的总是“要……”，“不要……”，便会产生对抗情绪。最好的办法是父母抽出一些时间来参加孩子的活动，在游戏中训练孩子能与自己及他人合作。游戏中不要过多地命令及批评孩子，使游戏充满愉快的气氛。如果孩子能不闹脾气，很顺从的合作，要给予表扬和奖励。经过一段时间，可在游戏中提出高一些要求，使其按父母的意见玩，如仍能配合，那么要奖励他，并不断训练。如果孩子耍脾气，就不与他玩耍，在其对抗或无理争辩时，不要理睬他。父母与之生气或争辩，会使这种行为更牢固，而且对抗行为会逐步升级。当孩子吵闹、发脾气时，就把他独自留在屋里，直到他安静下来听家人话时才跟他玩。如能这样长期对孩子进行训练，可以培养孩子的顺从行为。

对于孩子的逆反心理，家长可以因势利导，将其好奇心引导为求知的动力，趋使孩子执着地追求新知识。逆反心理中还具有求异和思辨的特点，这是发明创造的源头。循循诱导，可利用这种心理培育孩子创造精神的幼芽。

12·10 偷窃行为

——儿童行为障碍之六

孩子大概都有过往家里拿别人东西的事情，但这不一定是病态行为。例如在婴幼儿时期，孩子还分不清“你的”、“我的”、“集体的”这一归属权问题，还没有道德概念，只有占有欲望，喜欢的就想要。因此有时把邻居小朋友的或是托儿所的玩具、糖果拿回家来，据为己有。在家中孩子也有些瞒过家长拿东西的行为，如妈妈把糖果收起来不让吃，孩子自己拿出来吃了。有的孩子在父母不在家时，自己拿钱去买一件喜欢的东西。这些都不能算作偷窃行为。父母要帮助孩子认清是非标准，告诉他们哪些是允许的，哪些是不允许的，以防上述行为发展到偷窃。

孩子偷东西的原因是很多的，家长要认真细致地了解儿童发生偷窃行为的原因，检查自己教育中的失误。

(1) 由贪小便宜发展到偷窃。孩子在学龄前由于好奇心强，喜欢将各种各样的小东西拣回家来。如果家长不注意正确引导，允许把拣到的钱物拿回家来，会逐渐养成贪小便宜的不良习惯。另外，有的家长喜欢贪小便宜，买菜时多拿两棵菜，上班往家里拿公物，这些孩子都看在眼里，并进行模仿。拣和偷虽然有本质的不同，但都不是自己劳动所得，心安理得地拣回别人的东西，就养成了不良品质。

(2) 换取感情。有不少家境很富裕的孩子，也有偷窃

的毛病，他们并不缺少什么，而且偷的也不是他们需要的东西，这是为什么呢？这些孩子虽然生活上很富裕，但由于父母忙于工作，很少照顾他们，使他们缺少爱和温暖。有些孩子便想用物质来换取与其它孩子的亲近。孩子没有经济来源，先是从家里拿，成了习惯，便开始在外边偷窃。

（3）反抗的表现。有的孩子在幼儿园里受到不公平待遇，如两个孩子为玩具争执，老师把玩具给了她偏爱的孩子，对不喜欢的给予批评，那个受了批评的孩子就有可能感到不公平，偷偷把玩具拿回家去玩。有些儿童得不到想要的东西，便去偷窃。

发现孩子有偷窃行为，不要试图用从物质上满足来使他改正，孩子的欲望是父母永远也满足不了的。重要的是让孩子知道，任何人不可能得到自己希望的一切事物。

父母要耐心地了解孩子偷窃的原因，不要严厉责罚，要帮助他认识这种行为错在哪里，分析得与失的关系，鼓励他下决心改正。

有些父母发现孩子有贪小便宜或小偷小摸行为不以为然，使孩子胆子越来越大，造成严重后果。所以对孩子这种不良行为，父母不能掉以轻心，一定要坚持长期观察、教育，直至其彻底改正。

12.11 巧言乱德

——儿童行为障碍之七

几乎每个儿童都说过谎，说谎是最常见的儿童问题。对孩子撒谎，特别是七八岁以后的孩子撒谎，家长不可掉以轻心，否则将铸成大错。

孩子为什么要说谎？其原因很多，归纳起来有以下几点。

(1) 父母是孩子的第一位教师，家长的行为给孩子留下深刻的印象。有时，成年人的一些行为需要掩饰是正常的，但却忽视了对孩子的影响。例如，父母带孩子到朋友家做客，到了中午怕影响主人休息，托故告辞。回到家里，父母应该认真地向孩子解释为什么这样做，说明你不是说谎欺骗别人，而是关心别人。否则，孩子将把这一幕当作撒谎记在心里。还有些家长有意无意地让孩子与他一起撒谎，例如，父亲要在家干点事，怕人打扰，就跟孩子说：“要是有人找我，你就说我不在家。”长此以往，孩子也就学会了说谎。

(2) 有些家长对孩子求全责备，对孩子过分严厉，孩子有了小的过失也严厉斥责，造成孩子心理上过度紧张和恐惧，性格懦弱的孩子则更甚。家长这样做，易于使孩子学会说谎，当孩子做错了事，甚至做了任何可能引起父母责难的事以后，都想办法掩饰来解脱自己。

(3) 有的孩子喜欢言过其实地表现自己，常说一些吹嘘自己的话，让别人羡慕他是英雄好汉。有的是为了弥补自己与同伴的差距，不愿承认自己比别人差，他们多是受父母溺爱，表现依赖、顺从、敏感、胆小、缺乏独立性、有自卑感的孩子。他们易把自己希望的事，幻想中的事当做真事讲，以自我优越感来代偿自卑，这往往是由异常心理产生的所谓“病态性说谎”。

孩子有说谎的不良行为，应该怎样纠正呢？

首先，父母应该认识到说谎是一种不良行为，在家庭中以身作则，给孩子树立好的榜样。同时，父母平时要细心观察孩子的言行，对于孩子偶尔说谎，也不能放过。父母要清楚地向孩子表示，父母不会容忍说谎行为。对说了谎的孩

子，不要应下类似这样的许诺：“只要你说实话，我就饶了你。”这样容易使孩子产生误解，父母应该让孩子记住，说谎是要受到惩罚的。如果父母了解孩子确实撒了谎，在父母面前不肯说实话，那就要让他知道，不但要惩罚原来的过错，而且要惩罚为掩盖过错而编造瞎话的行为。

对孩子的说谎行为，父母和老师要单独地给予耐心细致的帮助，使他认识说谎的害处，不要当众指责他，用讽刺挖苦的话来刺激他。对有自卑感的孩子，要多给予表扬，父母从各方面帮助他，增强他的安全感和自信心，使他真正取胜。

总之，孩子都会犯这样那样的错误，父母的责任在于引导他们。

12·12 惧 怕

——儿童情绪障碍之一

惧怕的儿童对周围事物的一种健康反应，据心理学家统计，大约40%的2~14岁儿童至少惧怕一种东西，只有5%的儿童不惧怕什么。儿童惧怕的内容随年龄的增长而变化，幼儿多害怕一个人在家，害怕黑暗。学前儿童害怕魔鬼，神话故事中的怪物和恶人。随着儿童能力和智力的发展，由于对事物有了新的认识，对原先惧怕的东西变得不怕了，不过可能又会怕另一种东西。

是什么造成了儿童惧怕的心理呢？

(1) 泛化作用。也就是一种东西与儿童害怕的东西联系起来，也会变成可怕的。比如有的孩子怕猫，进而遇到任何毛皮的东西都害怕，不敢触摸。

(2) 儿童具有模仿的特点。孩子模仿父母的一言一行，

他们对待事物的情绪态度也不自觉随父母变化。在一个家庭中,父亲或母亲怕一种东西,孩子往往也害怕。例如,母亲非常怕壁虎。女儿也怕壁虎。特别是对事物过于敏感,神经质的父母,易养成孩子惧怕情绪。

(3) 父母的教育方式对于儿童惧怕的产生起重要作用。很多父母在孩子小时,如孩子不听话,使用某种东西吓唬孩子,造成孩子对这种东西的惧怕。例如说“再闹把你关到小黑屋里去”、“别哭了,再哭老狼叼你来了。”等等,结果造成孩子怕黑,一到晚上就害怕;或是独自呆着的时候,就怕老狼来。

(4) 强刺激也是儿童惧怕的原因。有些父母爱看惊险片和武打录像,带孩子一起看,有些血淋淋的镜头给接受能力强,但分析批判能力差的儿童造成强烈刺激,印象过深,形成惧怕。

怎样防止和消除惧怕心理呢?

(1) 儿童的许多惧怕是因为缺乏科学知识造成的,例如他们怕鬼,当家长向他们讲清没鬼以后,也就不怕了。

(2) 家长要在儿童小时就避免吓唬孩子,要让孩子听话应该讲道理,道理讲通了孩子就自然听话了。吓唬孩子的教育方法虽然一时奏效,但难以持久,当儿童懂了以后就不再听话了。这种教育是有害无益的。

(3) 父母要注意自己的一言一行,一喜一惊,遇事沉着冷静,不要大惊小怪。即便遇到自己害怕的东西,也不要孩子面前表现出来,以免孩子模仿。

(4) 对孩子惧怕的情感,可通过对条件反射原理设计的一些方法来矫正。例如孩子怕黑,一开始可由大人带他到黑处走一走,站一站,或是玩耍,如果他没有害怕的表示,

可及时表扬。这样适应一段时间后，让孩子单独在黑的地方呆一会儿，大人在远处看着他，同时要给予必要的鼓励，这样逐渐引导，孩子慢慢就不怕黑了。

总之，惧怕虽普遍存在于儿童发展的过程中，但若不注意克服和正确引导，惧怕心理过于持久，会损害儿童身心健康，造成难以治愈的精神障碍。因而，家长要注意避免引起儿童惧怕的因素，正确引导和矫正儿童的惧怕心理。

12·13 人小脾气大

——儿童情绪障碍之二

孩子小时都很可爱，爱笑，逗人喜欢。但不久，或早或晚孩子学会了发脾气，使父母们无所适从。人发脾气是一种冲动性的情绪表现，是由于遇到与自己愿望相违背的事，或愿望不能达到而爆发的。孩子没有更好的方法表达这种情绪，往往是大哭大叫摔东西，或坐在地上两脚乱踹，两手拍打地面，甚至用头撞墙，用手拍自己的脑袋。

孩子学会发脾气一般有两方面原因，一是他们开始有了独立的愿望，萌生了自我意识。他们不愿事事受父母管束，对父母包办和摆布反感。当大人不满足他们的要求时，他们就会把心内的不满毫不保留地发泄出来。另外，孩子刚刚具备了一些初步的简单的生活知识，生活经验，对偌大世界中发生的形形色色的事情还远远不能充分理解，他们要独立，然而自己又做不好，此时也会因达不到目的着急发脾气。二是孩子不善于用语言表达，有些事情他们还说不清楚，因而在大人坚持要他做不愿做的事时，或大人坚持不能允诺他的要求时，就会发脾气来宣泄他压抑的感情。

孩子并不是一生下来就爱发脾气，动不动就发脾气的毛

病是后天养成的，父母对孩子应注意性格的培养，从小做起，防患于未然。首先是尽量避免造成孩子发脾气机会，对要求孩子做的事情，要讲清道理说服他去做。激发他的兴趣，而不是勉强他去做。对孩子提出的要求，如果是合理的，可以办到，就满足他；如果不合理，或是难于办到，就向他讲明道理。有的孩子不讲道理，那就想办法转移孩子的注意力。孩子的要求和注意往往不能坚持很久，比如他要一辆玩具车，你不能满足他，就说：“我们用板凳搭一辆火车，玩开火车的游戏吧。”他就会忘掉刚才发生的事。如有必要，事过之后可耐心地向孩子讲解不能满足他愿望的原因，这时孩子一般能接受大人讲的道理。总之，大人要尽量不使矛盾激化，来避免孩子发脾气。

避免诱使孩子发脾气，是不是一味迁就他呢？不少父母疼孩子，怕孩子发脾气，迁就和顺从孩子的不合理要求，几乎是俯首贴耳，唯命是从。结果助长孩子以自我为中心，不明是非，不关心别人，只要不能满足自己就胡搅蛮缠，不讲道理。

在孩子发脾气的时候，有的家长也控制不住，跟孩子发起火来，又打又骂。这样一来，孩子会受家长的影响，性子更急，脾气越发越大。有的虽然慑于父母的压力，暂时停止发脾气，但将怒气、怨气压在心理，长此以往，容易形成消极、孤僻、乖戾的个性，这对孩子的身心健康都是不利的。因而，孩子发脾气时，父母可暂时不理睬他，去一旁做自己的事，但不要离开他。这样有的孩子很快就能平静下来。有时孩子在他人面前发脾气，父母感到尴尬，这时不要打骂孩子，使矛盾进一步激化。可将孩子带到无人的地方，使孩子安静下来。总之，家长不要操之过急，不要“和孩子一般见识”，以粗暴的方式强迫他服从自己，而要想办法采取有效

的方式，说服引导孩子帮助他逐步学会控制自己的情绪，注意努力培养他的良好性格。

12·14 软弱怯懦

——儿童个性心理发展之一

天真烂漫活泼好动是儿童的天性。可是有些孩子，遇事畏缩；做错了事，稍稍批评都承受不了；小朋友们一起玩耍，不敢争先；受了欺负也不敢吭气，这样的孩子心理上比较懦弱。

造成怯懦心理的原因是多方面的，有些孩子天性内向，沉默寡言，不好表现自己，但多数还是教育和环境因素造成的。

（1）在孩子幼年时，父母过分照料，宠爱他们，事事包办，没注意培养孩子的创造性和好奇心，他们缺少生活能力。结果孩子像温室里的小花，弱不禁风。特别是身体不好、常闹病的孩子，受到父母过多的照顾，若不注意，更易造成懦弱性格。

（2）幼时受到过多照顾的孩子，稍长大些，受到了简单、生硬的管教，很容易习惯于顺从、乖乖听话，温顺听话可发展为怯懦。

（3）模仿是儿童的主要特点之一，家长要注意自己的一言一行，一举一动都对培养孩子性格起着作用。有些家长过于谨小慎微，给孩子心理上留下胆小怕事的印象。

（4）家长应该懂得，孩子在一起你推我一下，我打你一下，这是正常的。有些家长怕孩子受欺负不让孩子和小朋友在一起，或是包办、代替、干涉孩子们的矛盾，使孩子有依赖思想，不敢自己解决自己的矛盾。性格怯懦的孩子容易自卑，受他人支配，胆小怕事，缺乏竞争能力。因而家长发

现孩子这种倾向时，应该及早纠正。

怎样矫正儿童软弱怯懦呢？

（1）切忌用简单、生硬、恐吓的手段教育孩子，也不要嘲笑或惩罚他胆小。

（2）培养孩子的独立性、坚强的意志和良好的生活习惯，让他们干力所能及的事，独立处理遇到的问题。

（3）耐心地加强对孩子的训练，使他们不比别人差，来培养他的自尊心，鼓励他敢于参加小朋友的活动。

（4）让孩子多参加有竞争性的游戏，如棋类、球类等，培养他的竞争意识。

（5）让孩子多与父亲在一起，参加冒险性、创造性、探索性强的活动，特别是到大自然中去，锻炼和培养孩子大胆、顽强、开朗的性格。

总之，怯懦是人的一种心理现象，如果成了习惯，就会使人变得孤僻、胆小怕事、意志不坚强、缺乏进取的勇气和信心。但是儿童还处于性格未定型阶段，因此，父母要认真引导，帮助孩子克服怯懦的心理状态，成为勇于进取的开拓型、创造型人才。

12·15 气量·娇气·抑郁

——儿童个性心理发展之二

儿童的天性是活泼、天真、开朗。但是随着年龄的不断增长，人和人的心理性格特征逐步出现差别，有的儿童活泼好动，开朗随和；有的儿童则怯懦，易伤感。后者比较内向，不开朗。这样性格的孩子表现得“心眼小”“气量小”，常常为一件小事、一句话撅嘴不高兴，甚至哭起来，不易和同学搞好团结，使父母也感到为难。

不开朗的儿童，经常为小事不高兴，动不动就抹眼泪。他们比一般儿童敏感，对于别的儿童不觉怎么样的刺激，他们也能反应出不愉快情绪。孩子是不会掩饰自己的情感变化的，不高兴就是不高兴。这样的儿童如不及时纠正就可形成抑郁、懦弱、不善与他人相容的性格。

人的性格是遗传、环境和教育等因素的交互作用下形成和发展的，性格在适应和改造环境的过程中反映家庭、学校和社会对人培养教育的结果。特别是家庭，为一个人性格的形成奠定了基础。父母及家庭成员的有意识和无意识影响，给儿童的性格打上深刻的烙印。俗话说“三岁看小，七岁看老”，说明了早期教育对儿童性格形成的重要性。

儿童郁闷的性格，同样来自教育上的过失，如幼年缺少母爱，家庭关系紧张，大人教育方法和意见不一致，都可使儿童变得敏感多疑；从小过于娇惯，十分任性娇气，可出现意志薄弱，不易控制自己的感情；有的儿童在家庭中受到特殊的优厚待遇，养成“以我为中心”的行为习惯。在与小朋友的接触中和在集体中，当不能“以我为中心”时，便不能忍受，感觉委屈。有的父母或老师对孩子过于严厉、不公平，使儿童的感情受到压抑，内心体验增强。总之，这种性格的出现与家庭和社会环境有密切的关系。

儿童气量小，情绪郁闷，不开朗，不但影响团结，影响孩子健康，而且会逐步形成不良性格，影响身心发育。因此，父母在孩子性格没有定型的时候，要很好地帮助和引导。

(1) 可多带孩子参加各种活动，使孩子心胸逐步开阔。如带孩子外出旅游，看一看祖国的大好河山，结合古往今来的英雄业绩，使孩子眼光放远，不再过分关注那些琐碎

小事。可多给孩子讲前人建立宏伟业绩的故事，引导孩子向英雄学习。

(2) 帮助孩子建立帮助别人是愉快的这样一种道德情感，使儿童逐步能容人，能与别人合作，并且要善于看别人的优点，看自己的缺点。

12·16 打架与争斗

——儿童个性心理发展之三

一两岁的孩子就会攻击他人，2~5岁开始爱打架。虽然父母希望孩子与小朋友及兄弟姐妹总是和睦相处，相亲相爱，但不管怎样努力，无论用处罚或奖赏的办法，都不能长时间起作用，打架总是避免不了。

打架对孩子有什么影响呢？

首先，打架可以训练孩子如何应付对手，应付竞争，体察失败的失落感。在争斗中，他们可以发现对方和自己的弱点和强点，纠正自己的错误；学习用正确的眼光去判断差异，可增强自尊心和自觉性；同时，可培养坚持自己意见，不盲从顺从的个性。

但这并不是说，儿童打架完全是件好事。有些孩子比他人更多攻击性行为，有些是恃强欺弱，还有的是好打抱不平。另外，由于感情过分压抑，用打架宣泄情绪也是常见的原因。

对好打架的儿童，父母应一方面了解其好打架的心理因素，一方面多带他参加竞赛性体育活动，多看足球赛、冰球赛、排球赛等，通过参看这些激烈的竞赛来宣泄情绪。

家长应如何对待儿童们的争端呢？一般说大人不要卷入太深，因为儿童通常不把打架的事看得多严重。不少儿童呆

在一起就打架，打过之后，他们照样在一起玩耍。当然，有的儿童互相不喜欢，所以经常打架，如果是这样，就禁止他们在一起玩，除非他们能和睦相处。

有的儿童是“小霸王”，到哪里玩都欺负别人。家长可告诫自己的孩子不要与“小霸王”玩，同时警告“小霸王”，不许他欺负别人。

儿童们打架或拉拉扯扯，只要不过分，没有人受到伤害，就不是什么要紧的事，最好让儿童自己停止打架。较大儿童力气较大，打架时若导致损害或破坏行为时，应采取迅速而坚定的干预行为。打架开始时多是开玩笑的打闹，但打闹中一个孩子受到伤害，为了防卫而进攻打闹便变成打架。因而孩子打架多没有明显的开始，所以要追查在一场争斗中谁是谁非，谁先动手，都没有什么意义。关键要让孩子明白，以武力服人并不高尚，打架是荒唐行为。家长要耐心听取孩子的分辩，问问他们“发生了什么事？”“为什么会发生这样的事？”“应该用什么办法解决？”

“身教胜于言教”，父母在家庭中不要使用暴力，努力创造家庭的民主气氛，通过讨论和协商解决家庭内外的矛盾。这样儿童便会逐渐懂得在人际关系中不能为所欲为，应用文明方式处理小朋友之间的纠纷。

12·17 心理健康的摇篮

——家庭与儿童个性的培养

人的生活环境一为社会，二为家庭，家庭对造就一个人就像魔术师那么神奇，家庭的潜移默化的力量是不可思议的。因此，家庭对人个性的形成有着密切的关系。在家庭中，双亲及其长辈，是孩子的第一任老师，父母的个性和要求会给孩子

子留下很深的烙印，是终身难忘的。例如，岳母“精忠报国，保卫家园”的思想和个性倾向，对岳飞、岳云坚贞不屈报效国家的个性有着深刻的影响。

家庭教育上的缺陷，对儿童个性的形成起着不良的作用，如娇生惯养的孩子自我中心，任性放纵，独立性差，胆小脆弱；专横的教育使孩子过于拘谨畏缩，过于倔强；缺少温暖的孩子性格内向，孤僻，多疑，多虑。

心理学家曾经做过这样的试验，他们让男孩描绘自己，然后，让他们的母亲描绘出她希望自己的孩子成为什么样子。结果发现，凡是男孩的自我描绘和其母亲心目中儿子的形象描绘相差越大，男孩子的焦虑水平就越高。这样的男孩子感到自己不能达到父母要求的标准，他们长大以后，可能自卑感较强。

心理学家还举过这样一个例子来说明不同的教育方法如何对孩子产生不同的心理效果：有两对父母发现自己的孩子在玩一种不被允许的游戏。第一对父母把孩子叫到屋里，给他解释这种活动为什么是不允许的，告诉孩子再发生这样的事将受到惩罚。第二对父母揪着耳朵把孩子揍了一顿。其结果是第一个孩子将会分辨是非，其行为受到是非观的限制，第二个在做“坏事”时主要担心“别再被抓住”。

不同家庭的孩子其个性往往不同，例如，知识分子家庭的孩子，一般思想敏捷，谈吐举止温文尔雅，善良谦恭，求知欲强。爱幻想，但优柔寡断。干部家庭的孩子思路开阔，善交际，语言表达能力强，敢于发表见解，自信开朗，热情直爽。工人家庭的孩子现实感强，讲求实际，朴实勤劳。农民家庭的孩子谨慎老实，自卑感强。

父母的离异与再婚不利于儿童个性的培养，由于家庭的

争吵与变故，孩子缺少父母的爱和家庭的温暖与和谐。继父或继母的到来使孩子的人际关系变得复杂，他们会过早地失去儿童的纯真，变得消沉自卑，畏缩悲观，敏感多疑，影响他们的身心发展。

总之，温暖和谐的家庭，以及家庭成员温文尔雅，勤奋好学，互相关心，是促使孩子个性健康成长的摇篮。

12·18 为所欲为

——儿童个性心理发展之四

有些孩子非常任性，稍不如意就说：“就不……”“偏不……”，犯起拧来，无论怎样劝说也不能回心转意，在公共场合常使家长十分尴尬。要改掉孩子任性的毛病，必须先搞清他任性的原因。

有些父母重“养”轻“教”，总觉得孩子还小，怕他受委屈，所以，对孩子没有要求，或是有要求，却不严格，态度不坚决。例如，孩子饭前要吃冰棍，妈妈说：“饭前不要吃冰棍！”但孩子自己打开冰箱拿出冰棍吃，妈妈也没有坚持，听之任之了。这就使孩子感到，可以坚持自己的意见。有的父母管起孩子来一时紧一时松，同样的事情，今天家长高兴就允许了，明天不高兴就禁止。另外，有的家庭大人的要求不一致，有的事情母亲答应了，父亲不同意，有时候父母不给的东西，爷爷奶奶给了。这样使孩子不辨是非，无矩可循，当然就由着自己的性子来了。特别是当孩子做了父母不让做的事不受惩罚，或是一哭闹父母就迁就了他以后，他更是敢于为所欲为，蛮横耍混了。

如何纠正孩子任性呢？

（1）要避免孩子任性，不使矛盾激化。如果遇到孩子

不听话，不要与之僵持，可转移孩子的注意力。小孩的兴趣、注意力都极不稳定，原来的想法、意愿常因一时冲动而被遗忘。所以当孩子任性时，可用其他事岔过去，再积极引导，它比消极制止效果好得多。

(2) 对孩子的要求要有一定准则和规矩。这一点要从孩子出生起就坚持，家长对孩子的行为要用“要”“不要”，“可以”，“不可以”加以肯定或否定，不能含含糊糊，准则不能随意变动。如果家长能坚持按准则办，就给孩子养成了服从一定行为准则的好习惯。

(3) 对任性的孩子不能迁就。孩子也用他们的办法与大人做斗争，例如哭闹、打滚、不吃饭等等，遇到这种情况，父母不能心疼孩子，要横下心来，坚持自己的原则，不要理睬他。孩子本是闹给大人看的，没人理他也就没意思了。闹过之后，家长要把道理向孩子讲清楚，使其服从道理。

(4) 家长不要发脾气、打骂孩子。孩子任性要混，常使家长十分生气，特别是当着亲戚朋友的面，或是在大庭广众之下，觉得很丢面子，不由得也发起火来，想强迫孩子听话，孩子往往也不示弱，结果打骂起来。这样一来，家长不仅没挽回面子，反而让大家看着教子无方。孩子任性时与他对发脾气，用暴力强制其服从，不仅纠正不了孩子任性，反而会造成其更犟或怯弱。因而家长要因势利导，注意方法，讲究分寸。

12·19 口 吃

——小儿精神性表现之一

口吃是一种常见的言语障碍，常发生于3~4岁的儿童。

这时正是儿童学话的阶段，他们此时对周围环境十分感兴趣，词汇越来越丰富，但不善于恰当地选择词汇。说话表现迟钝、重复、间断。这种发育中的现象，随着年龄的增长会消失。据统计，学龄儿童真正口吃的只有1~4%，其中50~80%可不治自愈，延续到青春期或成年期仍然口吃的只有1%。男孩口吃比女孩几乎多4倍。

口吃的原因很多，除精神因素如惊吓、紧张、突然改变环境、受到严厉惩罚以及模仿别人以外，患传染病、大脑损伤以及体质过弱等，都是引起口吃的原因。特别是在儿童学习语言的阶段，成人对其语言的嘲笑和指责，很容易造成口吃，因而社会心理因素在口吃的发生中起重要作用。

口吃的基本症状是声带和唇、舌、腭、咽部肌肉紧张，功能不协调，与呼吸运动不配合造成的。有的儿童口吃时还伴有挤眼、歪脖、摇头等动作。

口吃的儿童入学以后，由于不能很顺利地表达自己的意思，影响同学之间的交流，课堂上也难于清楚地回答老师的提问，课下难于参加各种业余活动。加之同学们的嘲笑和谴责，家长的责怪，使口吃儿童内心十分痛苦。他们往往避开人群，寡言少语、孤僻、自卑，胆怯。同时情绪波动较大，焦躁、敏感、易激动。

口吃怎样纠正呢？

(1) 如果口吃是模仿来的，要立即制止其继续模仿，然后耐心地进行纠正。让孩子说话慢一些，先想好再说，平时多与孩子一起朗诵儿歌，带他说话。

(2) 如果由于语言不熟练，说话时紧张、激动而口吃，要稳定孩子的情绪，告诉他不怕说不好，慢慢说清楚，不可训斥打骂，以免增加其心理负担。如果孩子不愿说话，

不要逼他讲，否则孩子又急又怕，更易口吃。

(3) 惯用左手的孩子，家长不要强迫其使用右手，因为控制语言的中枢和控制右手的中枢同在大脑左半球上，改左手为右手，可扰乱控制语言的中枢神经。

(4) 在纠正训练时，让口吃儿童在自然环境下及恐惧情形下练习讲话。例如先与最熟识的人交谈，然后在公众场合下与熟识的人交谈，逐步过度到与陌生人交谈。取得进步，要给予鼓励。老师可先在课下与之单独交谈，进而进行课堂提问。这样来消除其紧张自卑心理。

纠正儿童口吃，可结合心理治疗一同进行，运用暗示方法，消除心理上的问题，给予科学的训练。事实证明，早期矫正儿童口吃是不困难的。

12·20 遗尿

——小儿精神性表现之二

3岁以内小儿夜间无意识地尿床，属于正常心理现象。根据国际上统一的诊断标准，5~6岁儿童每月至少尿床两次，再大些儿童每月至少尿床一次才可诊断为遗尿症。男孩患遗尿症者比女孩多一倍。

婴儿出生以后，开始时排尿仅受脊髓中枢控制，随着年龄增长和神经髓鞘及大脑皮层功能发育成熟，渐能意识到膀胱充盈及尿意，并能自动控制尿道括约肌、腹肌及会阴部肌肉，以控制排尿。排尿在一定程度内成为一种随意动作，即，既能在一定程度内控制尿意，控制脊髓的反射排尿，又能在膀胱未完全充盈时有意识地排尿。在睡眠中，这种内脏感觉可经网状结构向中枢传导，使小儿醒来排尿。大多数儿童在一岁左右已能意识尿感，3岁能控制排尿，并在睡眠中

因尿意而觉醒。如果在发育过程中，有些不良因素影响大脑对排尿功能的控制，在熟睡时不能接受来自膀胱的尿意而觉醒，仅发生反射性排尿，便成为遗尿。

除少数遗尿是由于蛲虫病、脊椎裂及其他脊椎病外，大多数孩子为与神经精神因素有关的功能性遗尿，分为原发性和继发性。

(1) 遗传因素。患儿控制排尿的功能发育较慢，膀胱容量小，到达一定年龄多能痊愈。

(2) 精神因素。婴儿期排尿训练不合理，出现尿床现象后给予了过度的呵责和打骂，受惊，环境突然改变，失去母爱等。继发性遗尿多由各种精神刺激引起，而遗尿本身对儿童来说也是一种紧张刺激，反过来加强了遗尿现象。

(3) 体质因素。在患全身性疾病之后，或发生尿路感染等疾病时，癫痫、智力落后的儿童，均可发生遗尿。

(4) 难以觉醒。尿床的儿童一般都难以觉醒，特别是在他正尿的时候难以叫醒他，近来对睡眠过程的研究表明，遗尿症患者有睡眠机制的障碍。

除此之外，日间过度疲劳、兴奋，睡前饮水过多，也可偶然发生尿床。

患有遗尿症的儿童可受到同伴们的歧视和嘲笑，使患儿意识到羞愧恐惧，精神负担加重，遗尿症也因之加重。因此，父母要认识到孩子不是故意尿床，不是没出息，而是患了一种病，注意加强对孩子的保护，不要过多的呵责，以免产生过度紧张和自卑。

在儿童两岁左右，应及早采取排便训练，即教给孩子脱裤子，蹲在便盆上撒尿，然后穿上裤子等一系列动作。做得好，给予鼓励，使孩子学会有尿到便盆去尿。大人可经常检

查幼儿的裤子是干的还是湿的，干的予以表扬，湿的不给予表扬。经过这种训练，孩子可学会控制排便。

另外，还可药物治疗，减少午后及晚间饮水，夜间定时唤醒孩子撒尿等方法纠正遗尿。

有的儿童膀胱较小，可训练其憋尿，即有排尿感后，再憋5分钟，然后上厕所。能憋住要给予奖励，以后延长憋尿时间，使其学会控制膀胱的收缩。

12·21 睡眠障碍

——小儿精神性表现之三

有些儿童的睡眠习惯很好，到时上床即睡，一夜不醒；有的睡觉要大人拍摇，或要听故事；还有的时常出现夜惊等。儿童的睡眠习惯好与不好，都是大人养成的。

(1) 恶梦与夜惊。儿童在梦境中经历恐怖情景，如从高楼上摔下来，被人追赶等，醒后仍害怕哭闹，经大人反复安慰，才能安静下来。出现夜惊与儿童白天过于兴奋、紧张、惊恐有关。晚间任意玩耍和看电视过晚也可造成这种情况。

(2) 梦游。15%的5~12岁儿童可出现梦游现象。主要是半夜坐起，甚至下床行走，还有的干些事情，然后回床继续睡觉，第二天不能回忆。这种现象主要与儿童大脑皮层抑制过程不足有关，有人认为是企图以象征化的方式解决与幻想有关的心理冲突，在睡眠状态中将梦中情景在行为上表现出来。应注意避免在儿童面前谈论病情的严重性，并消除其紧张情绪。

(3) 入睡困难与睡眠不足。儿童需要充足的睡眠时间，来保护神经系统和促进神经系统机能的均衡发展，但有

些儿童出现失眠现象。幼儿失眠及入睡困难主要与好动、贪玩有关，突然更换休息环境也会引起入睡困难。较大儿童失眠是神经症或人格障碍的一种表现。幼儿入睡困难，要查明原因，晚间不要与孩子玩得太兴奋、太晚，早些使其安静入睡。大些儿童出现失眠，应请医生治疗。

有些儿童睡眠不安，与身体不适，白天过于兴奋，睡眠不规律和有不良习惯有关。由于夜间睡不好，白天精神萎靡，坐卧不安。父母要注意改善儿童生活环境，合理安排孩子的休息、娱乐和睡眠，养成早睡早起勤锻炼的好习惯。

(4) 有关睡眠的不良习惯。有些儿童夜晚睡觉时害怕，怕的内容很多，如怕黑，怕鬼怪，怕坏人，怕老鼠等等。如果父母不陪着一起睡，就久久不能入睡。对这种情况父母不要严厉训斥，可向他们讲清道理，这种惧怕是暂时的，可随年龄增长而消失。有的孩子睡前有些小毛病，如拿一件玩具放在枕下；抱着娃娃或绒布动物玩具睡；或是手里拿着手帕等东西，每晚必是如此，不能更换。这些毛病对睡眠没有什么影响，而且随着年龄增长可逐渐淡化，所以不用强制其改掉。

12.22 心理运动功能障碍

——小儿精神性表现之四

儿童少年时期是心理发育的重要阶段，生理的、疾病的因素，社会环境、教育方法以及精神创伤等不良影响，都会干扰正常的心理发育，引起儿童少年期特有的障碍，如行为、神经机能和习惯的失调。儿童的心理运动功能障碍是多种多样的，例如幼儿长期缺乏母爱，可出现幼儿情感依恋性神经症，表现出来表情呆板，对环境刺激无反应等。当婴幼

儿遇到过早断奶，突然离开母亲等情况，可产生精神紧张，可能出现某种身体动运的增加，如晃头、摆动身体、眨眼、吮指、咬指甲等。

(1)吮指癖。吮指多见于一岁以内，特别是小儿在饿了的时候常吮拇指或其他手指自慰。如果随着年龄的增长，这种习惯没有消失，便为吮指癖，表现患者人格上的幼稚。吮指癖大部分是由某种心理问题引起的，如缺乏母爱、不被人关注、受到挫折或心理矛盾等。这种儿童多半安静、温和、不好动感情。

与吮指癖常常同时存在的习惯动作是拔头发，这种孩子发怒或受到挫折便拔自己的头发。

(2)咬指甲。这种习惯在3岁以内少见，多见学前期儿童，此动作可持续终身。咬指甲多在情绪紧张，思考作业或考试时不知不觉进行。有这种习惯的儿童大部分活泼、好动、情绪不稳，并且不专心，个性又较强。当其感情不能充分表达、家庭关系紧张、出现紧张焦虑状态时，可产生咬指甲的行为，长期下去成为习惯。有些是因为家长有咬指甲的习惯，儿童加以模仿。

(3)屏气发作。这是一种婴幼儿时期呼吸方面的神经官能症，6个月以前及6岁以后少见。当孩子受到刺激以后，表现恐惧、发脾气，哭一会儿便憋住气，呼吸暂停、口唇发紫、四肢强直甚至昏厥。1分钟左右以后可恢复，严重的一天可发作几次。随年龄增长发作次数逐渐减少，5~6岁以后均可停止。矫治的关键在于正确的教养。有的家长怕孩子发作，百般娇惯，事事顺从，结果孩子脾气越来越大，不仅发作次数不会少，给家长带来各种麻烦，而且造成性格上的异常。对这样的孩子过分严厉冷漠也是不恰当的。应该既给他们充

分的爱及耐心教育，帮助他提高控制自己的能力。

(4) 晃头。有些儿童有晃头的毛病，前后或左右地摇晃脑袋，每分钟约60次左右，每次持续15~60分钟。这种不良动作是为了缓解紧张情绪造成的，如果大人对孩子关注得少，孩子可采用晃头、努嘴、皱眉、眨眼等动作来满足他感觉上的需要。一般认为这是患者特殊情绪问题的象征性表现。这类儿童大多是具有敏感、羞怯、孤僻、易兴奋、激动和爱动等特点，还有的伴有遗尿、口吃、睡眠障碍等症状，家长应该懂得孩子并非故意作怪样，而是不能控制的怪动作，对他们不要打骂或过分严厉，要使孩子建立信心，合理安排生活，使之逐步克制。

12.23 焦虑·恐怖·抑郁

——儿童神经症

神经症是一种精神障碍。小孩和大人一样，也会因大脑神经功能长期失调引起神经症，包括神经衰弱、恐怖反应、强迫症、过度焦虑反应等。

(1) 儿童神经衰弱。多发生于少年时期，女孩多于男孩。表现为身体疲劳无力、注意力不集中、记忆力减退、爱发脾气、睡眠不好、胆小易惊等。儿童患神经衰弱，主要是由于长期精神紧张所造成的，父母对孩子要求过高，教育不讲方式，家庭不和睦，缺乏温暖等都可使孩子患上此病。孩子患病后，只要父母耐心劝导，安排好生活，使孩子的神经松弛下来，很快可恢复正常。

(2) 儿童强迫症。儿童的强迫行为指患儿重复地进行某些活动，明知不必要、不合理，却无法控制和摆脱。此症多发生在10岁左右的儿童，男孩多于女孩。患儿大多智力发

育良好,特别爱整洁、有礼貌、好思考,较拘谨刻板。儿童的强迫行为多种多样,例如,有的反复计算数字,或反复数桌子腿、台阶等;有的不停地洗手,洗了一遍又一遍;有的做完作业翻来复去地检查。遇到孩子有这种情况,应尽早请医生治疗。

(3) 焦虑反应。这种病主要是由于儿童遇到一些问题,如失去母爱、生病、学习上遭到挫折等而引起的,患儿表现为敏感、多虑、缺乏自信心,常伴有无名的恐惧。患儿常因小事而过度焦急、烦躁不安、担心害怕、哭闹不止。有的还引起睡眠不好等症状。这类儿童多数性情温顺、老实、负责任、守纪律,但缺乏信心。对他们要耐心帮助,逐步训练,既不要苛求太甚,又不要给予特别照顾;既避免各种不良刺激,又要着重培养坚强意志,消除紧张心理,使其性格逐步开朗起来。如果父母给予过多保护,会使他们更加经不起一点挫折,发展成过分忧虑、胆小、自卑的性格。

(4) 恐怖反应。这是指某些儿童对于不值得大惊小怪的事情却出现了极度惊恐。此症表现多种多样,不能解释惊恐的原因,有相应的心理改变,影响儿童的适应能力,此症多发生于10岁以内,男女无多大差别,一般无智力缺陷和违反社会规范的行为。多由于父母过分溺爱,使儿童过分依赖而形成。

(5) 抑郁反应。这种神经症的症状主要是情绪低落,对外界事情无兴趣,食欲不好,睡眠也不佳,自卑、不愿与别人接触,多发生在突然断乳或失去母爱以后,称为幼儿情感依恋性抑郁症。如能给予抚爱关切,从情感上满足其依恋愿望,使其有安全感,症状可以消失。

12·24 做一个强者

——儿童意志力的培养

意志是人们自觉地克服困难、实现预定目标的心理过程。意志薄弱是能力表现和发展的障碍，是一个人一事无成的主观原因。而坚持持久的意志力，是能力发展的必备品质。意志铸造生活的强者，在坎坷的人生道路上，没有坚强的意志，决不会有事业的成功。

意志是可以培养的。

(1) 要善于自觉地、主动地、独立地调节自己的行为，使它服从于一定的有益的目的、任务，而不是事事依靠外力。父母要注意培养孩子的独立性，独立性强的儿童有明确的目标来支配和调节自己的行为，不指望别人的帮助和催促，也不屈从于别人的强迫。由于他们目的明确，独立性强，所以能主动地做事，对自己的行为很有信心，有勇气，并且有把事情做好的热情。而依赖性强的孩子缺乏热情，常常等待别人帮助自己。因而，依赖性强的孩子是软弱的，他们缺少独自处理问题的能力，也就缺少自信。

(2) 要使孩子善于按一定的观点、原则，经过深思和熟虑后，果断地处理一些充满矛盾的问题。当一个复杂的问题出现在面前时，需要人们明确而及时地作出决定。这时，性格坚强的人能够清醒地了解行为的结果，作出果敢的决定，而性格懦弱，意志薄弱者则优柔寡断，不能当机立断，做出正确的结论。果断是以勇敢为前提的，即果敢。勇敢是在困难和危险面前，沉着冷静，有战胜困难，获取胜利的信心，敢于进行有效的斗争。而意志薄弱者，在困难面前，畏首畏尾，自卑心理占上风，自然不能客观地进行分析综合、

判断推理，深思熟虑，做出有效决定了。

(3) 要使孩子养成贯彻始终，坚持到底的坚毅精神。坚持性是人在长期的工作中表现出来的意志特征。父母要帮助孩子逐步学会抵制不符合行为目的的主客观诱因的干扰，养成不达目的不罢休的坚韧性格，从小教育他们做事要有始有终，在活动中，如果遇到困难，可以给他们指导和提示，但不代替他们克服困难，让他自己克服困难。也要注意，应该帮助孩子制定力所能及的目标，有时父母要求过高，孩子不能完成，结果半途而废。经常如此，不利于孩子顽强性格的培养。

(4) 要使孩子善于控制和支配自己的行动，善于迫使自己去完成应当完成的任务，并抑制一些无关的或外界强烈吸引的活动和行为。自制力是自己对自己控制的能力，坚强的意志就是能够控制厌倦、懒惰、恐惧等消极情绪。要达到预定目标，必须能克制自己的欲求。孩子的自制力是逐渐培养起来的，小学生的自制力还比较差，还须用鼓励、提醒等辅之。

12·25 打开注意的门扉

——儿童注意力的培养

孩子上学前注意力如何，家长一般不太关心，当孩子上小学以后，不少父母为孩子注意力不集中犯愁。小学低年级的孩子，经常做作业时心不在焉，错误百出；上课时东张西望，不注意听老师讲课；看书时眼睛发直，“走神”等。

要训练孩子增强注意力，必须首先了解儿童注意力发展的特点。注意分无意注意和有意注意两种，无意注意也称“不随意注意”，指没有自觉目的，也不需要任何意志努力

而自发的注意。引起无意注意的是刺激物本身的特点，如一个声音，一道强光，一种颜色等。小学儿童好奇、好动是他们的特点。他们精力旺盛，对新异刺激最为敏感，所以很容易发生无意注意。例如上课时窗外有人走动，有小鸟飞过等等，他们经常注意那些成年人没有看见，而对他们来说十分新鲜的东西。有意注意亦称随意注意，指有自觉目的，必要时需要作一定的意志努力的注意。它是一种主动的，完全服从于一定目的、要求的注意，如专心听讲、刻苦学习等便是有意注意。人在从事任何活动时，都会遇到使人毫无兴趣而又必须通过有意注意来完成的事项，而且需要克服许多干扰和外界刺激。所以有意注意是人们从事各种活动所不可缺少的一种心理条件。我们所说的提高孩子注意力，即是提高儿童控制自己，克服干扰的能力。这种能力随着年龄的增长而提高。一般来说，5~7岁儿童集中注意于一事物的时间平均为15分钟左右；7~10岁的孩子在20分钟左右；10~12岁孩子约为25分钟；12岁以上的孩子约为30分钟，如果家长不了解这一特点，强求低年级孩子精神持续集中一两个小时是不实际的，孩子越小，越要让他们多休息，经常变换内容，使他们有兴趣，感觉新鲜。另外，低年级儿童形象思维占主导地位，而抽象思维正在发展，所以他们对直观具体的内容比较注意，而对抽象的概念及道理不易引起注意。细心的家长可以发现，有时同一件事情，孩子与你们注意的方面不一样，往往就是这个道理。

健康儿童注意力不集中原因很多，主要有三条，一是因为外界刺激，吸引了他们的注意；二是过于疲劳，如睡眠太少，学习时间过长，或者是白天玩了一天，晚上学习注意力就不易集中；三是对所做的事不感兴趣，因而无论让孩子学

什么，都不要强迫孩子学，防止孩子产生厌烦。

孩子的注意力是逐渐培养的。如果家长不注意培养，任其发展，便会养成注意力分散的不良习惯，时间长了，不易纠正。训练儿童注意力的游戏很多，如迷宫、数字游戏等，这些游戏吸引儿童较长时间思索，才能得出答案，即能使孩子有兴趣，又可以达到训练的目的。

12·26 勇敢地面对挫折

——儿童应变能力的培养

现在的年轻父母都十分疼爱孩子，尽自己的能力关心孩子，为孩子创造良好、安宁的生活环境，以及和谐、温暖的家庭气氛。但是，孩子并不只是在父母身旁生活，他们还要到社会中去。在他们进行社会竞争、处理人际关系、成长发育的过程中，总会遇到这样那样的麻烦与苦恼，孩子会因缺乏应变能力而受挫折，影响进步，因而，提高孩子适应社会生活的能力，增强克服困难的信心，已成为父母的新课题。

(1) 父母与子女之间的谈话有助于孩子克服困难。父母应从孩子小时开始注意每日留出一定的时间，轻松自然地与孩子交谈，让孩子谈谈他的生活，他的愿望，他的困难。孩子上小学以后，生活范围加宽了，需要交谈的事情就更多。如果孩子说不出什么，父母可以引导他，慢慢养成习惯。这种习惯有三点好处，一是通过两代人的交流，孩子感到了父母的信任与支持，增加了信心。二是当孩子遇到什么困难，父母可以了解并帮助他分析。三是帮助孩子建立自尊心，他们学会了如何得体地发表自己的意见和见解，感到自己在大人心中也有一定的地位。

(2) 和谐的家庭气氛有利于孩子鼓起勇气，正视面前的

困难。父母的爱抚和拥抱可以使他们紧张的神经得以松弛，父母的疼爱和信任使他们增强战胜困难的信心。现代心理学家很推崇古老的方法——父母通过身体接触把爱传入孩子体内，使孩子得到莫大的安慰和力量。而家庭的冷漠使孩子感到孤独，没有友谊和慈爱，孩子的心里是空虚的，他们软弱的心不堪一击。

(3) 父母的关心可帮助孩子度过难关。当父母注意到孩子神色不对头——眼中充满惊恐和疑虑，表情激动，神色慌张的时候，不要大声喝斥，应该轻松地坐下来温和地问问孩子遇到了什么事情。一旦使孩子不快的事情说出了口，孩子的恐惧和紧张就会烟消云散。孩子们只要把内心的委屈、不愉快向亲近的人倾诉出来，就觉得没什么可怕可担心的了。很多孩子由于自尊心强，在外边遇到委屈不愿说，父亲和母亲可以单独和他坐一会儿，使他安静下来，再慢慢交谈。不管孩子说出什么，父母不要火冒三丈地教训他，否则他再有事也不会找父母了。

(4) 要教孩子自己安定情绪。成年人遇到烦恼会听听音乐、去钓鱼、找老朋友喝两杯来消除。孩子也可以他们独特的方式使自己镇静下来，如对墙踢球、抱抱小动物、打打沙袋、找小伙伴们玩玩，都可减轻不愉快的心情，父母也可以将简单的自我放松法教给孩子，使他们尽快摆脱不愉快的心境。

总之，帮助孩子克服困难的最有效方法是父母之爱，有位幽默大师说：孩子最不值您爱时却是最需要您爱的时候。

12·27 想入非非

——儿童想象力的发展

孩子们爱想象。想象是人脑在改造记忆表象的基础上创建新形象的心理过程。因此，想和其它心理过程一样，是实践活动过程中逐步形成和发展起来的。一岁以内的婴儿缺乏想象，想象的出现标志孩子的心理发展达到了一个新的水平。随着年龄增长，孩子头脑中所记忆的客观事物的形成越来越多，想象力也随之发展。

想象在人类生活中起着重要的作用，离开想象，就会缺乏预见，缺乏创造。爱因斯坦说过：想象力比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。严格地说，想象力是科学研究中的实在因素。我们知道，在生活中各种创造性劳动都离不开想象，而一个人的想象力的发展水平，与早期教育中是否有意识培养关系很大。

童话故事、儿童诗歌对儿童有很强的感染力，这些文学作品都具有丰富的想象。孩子们经常听这些故事发展了自己的想象力，小鸡小鸭的形象在他们头脑中活跃起来。他们逐渐能够进行再创造形象，即用故事中的形象再编故事、编游戏、画画等。家长应鼓励孩子复述故事或自编故事，复述中添枝加叶、夸张的特征和情节，正是他们在运用自己的想象。因此，家长帮助幼儿读各种优美的童话故事是十分有益的。

游戏也是培养幼儿想象力的一种方式，儿童的游戏往往表现较多的创造性，如过家家、搭积木、做手工等，在游戏中，他们把生活中积累的形象进行创造性想象。父母要鼓励孩子做创造性游戏，正是这些游戏点燃孩子心灵中创造

的火花。

想象在学习中起着很重要的作用，例如在学习语文时，要理解和欣赏文学作品，必须能够对作品中人物和情节的色彩、声响、形象、表情、动作进行想象，在头脑中根据自己生活的经验进行一次再创作。要写好一篇作文，同样需要运用已有表象在头脑中独立创造新形象。随着年龄的增长，想象的现实性也在发展，到小学中高年级，孩子不再喜欢童话，而更喜欢英雄、惊险故事等等。总之，想象渗透在孩子们学习、生活的一切方面，成为他们顺利学习、积极生活、朝气蓬勃地成长所必备的心理品质之一。

家长要注意正确引导孩子的想象，幼儿的想象往往和现实相混淆，有时把自己想象的当作真实的事情，这要与撒谎相区别。幼儿的想象还具有一定的夸张性，与他们所画的画一样，这也不必指责。但入学以后，家长就要帮助他们分清现实与想象的界线了。

在小学阶段，家长对孩子脱离现实的、荒诞的、不切实际的幻想，要及时纠正和引导，用现实的创造性活动代替空想，使孩子们的想象向正确的、有益的方向发展。

12·28 幸福从这里创造

——儿童劳动能力的培养

心理学家进行过这样的比较，观察456个孩子，直到他们到了中年，发现那些在孩童时期就做简单家务劳动的人，比不做家务的人生活得更愉快和更富裕。一位精神病学家说：这并不难解释，因为那些在家里和社会上做了一些工作的孩子获得了能力，开始意识到他们是社会中有一价值的一分子。而且，因为他们觉得自己有本事，别人也就觉得他们有

本事。

儿童从很小的时候起，就有从事简单劳动的能力，要让他们从小习惯于做各种力所能及的事情。对幼儿来说，首先做日常生活中的自我服务性劳动。稍大一些，可以教他们为家庭、集体做一些事情，如管理一些花，喂养金鱼等，这需要一定的努力并掌握一些技能。干这些事不仅可以使孩子增长知识，情绪饱满愉快，而且培养他们的集体感、责任感和勇于克服困难的好品质。孩子入学以后，生活要逐步自理，并可以帮助家里、邻里做些事情，在学校里参加力所能及的劳动。

儿童脑的发育与劳动能力的提高相辅相成，孩子在劳动中通过观察世界，运用他们所学到的知识和技能，使智力与体力同时活动，所以说“心灵手巧”这一说法是十分科学的。在劳动过程中会遇到许多困难和麻烦，也提高了儿童处理问题的能力。

教育孩子参加劳动，要注意以下几点。

(1) 明确劳动目的。孩子刚开始参加劳动时，什么都干不好，也许还会弄得一团糟。不少家长觉得与其这样，不如自己干倒省事。这是家长没有认识到，让孩子干活主要目的不是减轻父母负担，真正目的在于发展孩子的责任感、独立自主、自尊、自信和提高劳动能力。

(2) 家庭劳动教育要尽早开始。孩子一会走路就有帮助大人的愿望，家长不要忽视这一点，应因势利导，养成孩子爱劳动的好习惯。

(3) 支持孩子参加公益劳动。公益劳动即帮助邻里做

69.1%。有的学生说：“别人的事我才不管呢！”家长应认识到，参加公益劳动，可锻炼孩子人际交往能力，积累更多的经验，并学会按不同人的要求做好事情。

（5）不要用钱鼓励孩子劳动。孩子为家庭干了活以后，可以向他表示感谢，给予表扬，但不要给钱或给东西。否则，他会变得干一点活儿都跟别人讨价还价。

（6）劳动不要过多。孩子参加劳动是一种学习，家长不要因孩子会干、手巧，就把许多劳动推给孩子，占用他过多的课外活动时间。过多的劳动使孩子觉得劳动不是乐趣，感到他是家庭的奴隶。

12·29 记忆是智慧的基础

——儿童记忆力的培养

有许多家长抱怨孩子记性不好，但仔细观察一下可以发现，这些孩子是“该记的”的没记住，“不该记的”全记住了。这是因为人的记忆分为“有意记忆”和“无意记忆”，有意记忆是指有预定的目的，按照一定的方法和步骤，经过必要的意识努力所进行的识记。如学生背课文，记生字等。无意记忆是没有预定目的，不经任何努力的记忆。无意记忆有明显的选择性，凡是容易引起人的兴趣和注意的对象，也就容易引起无意记忆。幼儿常用无意记忆，记住那些引起他们兴趣的事物，经过训练和培养，逐渐发展有意记忆。

由于儿童还不掌握很多记忆方法，所以往往死记硬背，即多采用机械记忆，用简单重复的方式进行识记。但随着儿童年龄增长，逐渐变为以理解记忆为主。实际上，理解才是打开记忆大门的钥匙。有的心理家进行实验，请3~8岁儿童看10根小木棍的排列图形，这10根木棍按从最短到最长排列。

一周后请这些儿童画出记忆中的图象。结果发现年龄较小的孩子只能画许多根棍，不能反映排列次序，而年龄较大的由于他们理解棍子长短不一，排列关系不同，便能正确或较正确地反映这一关系。可见儿童的记忆能力受智力发展水平的限制，儿童是按其理解来记忆的。要加强儿童记忆能力，既要利用儿童机械记忆强的特点，又要多解释，使其理解，不要强迫他们去记忆不理解的东西。

提高记忆力的方法很多，父母可逐步帮助孩子掌握。

(1) 对孩子来说比较枯燥，难于记忆的内容，可以用多种方式综合利用，一边看，一边念，一边写，一边听，特别是学习外语，这样做比单看或单念效果要好。

(2) 帮助孩子学会归类、对比、联想等方法。

(3) 及时复习，帮助孩子回忆当天讲课内容、经常进行阶段复习，有时间便从第一课开始复习，打好基础。

(4) 要帮助孩子理解所学的内容，理解得越透，记得越深。

(5) 要提高孩子学习的兴趣。

当然，要提高儿童的记忆力，还要为他们创造较好的条件，例如，要注意营养，供给脑组织足够的能量；使孩子有较安静的学习环境，并注意使其安静下来以后再去学习，帮助孩子养成有条有理的好习惯。

总之，提高记忆的方法很多，应该从孩子小时开始训练，久而久之，养成良好的习惯和方法，使孩子应用起来得心应手。

12·30 儿童与成人

——儿童社会意识的培养

在婴儿期，孩子把大人当作全部生活需求的源泉，是他安全的保障，在妈妈身旁，孩子获得安全感，显得特别兴奋、活泼。

3岁以前，孩子都表现出对亲人的依恋心理。他们在妈妈怀抱中感到无比安全。会走路以后，妈妈走到哪里跟到哪里，特别是男孩子，还表现出不同程度的恋母情绪。

对学龄前儿童来说，父母通常是权威，他们相信父母，对父母的评论不产生疑义。他们仍然事事依赖父母，生活上处处需要父母的帮助。独立性差的孩子产生依赖心理，缺乏独立学习和自理生活的能力，没有父母的支持，他们显得脆弱和无能。

小学低年级学生，把老师当作权威，老师提出的要求，学生无条件服从，甚至父母也要履行老师要求的一切，老师是学生生活中最主要的人物。苏联教育家加里宁曾经说：“如果教师没有威信，那么这个教师的影响就会在某些学生身上永远留下痕迹。”因而，老师应珍视学生对自己的信任，为人师表，一言一行都要给予孩子们好的影响。

9~10岁的孩子能很快发现和评价老师与他们接触中直接表现出来的品德。他们把老师是否公正放在第一位，然后，注意老师是否善良，而后才注意到他的业务能力。如果老师很公平，学生们对他的严厉和严格并不反感，他们懂得严格是为自己好，这种要求是必要的。

孩子们敬爱哪一位老师，就会把他的活奉为金科玉律。也有些老师的行为使孩子们失望，失去对他的热情。因而，

老师就其地位而言，有“威”是比较容易的，但要真正取信于学生，则必须依靠自己渊博的知识，高超的教育教学艺术去满足学生的求知欲，以崇高的品德成为学生的师表，赢得学生的羡慕和尊敬之情。热情地关心爱护学生，真诚地信任学生，学生才会以信赖、敬重、爱戴之情来报答教师。学生的服从只有建立在这样的基础之上，教师才算是有了真正的威信。

老师要获得威信，并不仅仅为了让学生服从，心理学认为，人的情感，可以提高人的活动能力。驱使人积极地行动。教师以自己良好的行为表现，满足了学生的求知欲，必然会使学生处在良好的，朝气蓬勃的心情。同时，由于师生之间互相信任、信赖之情的交流和共鸣，心理相融，学生会由衷地接受老师的教诲，自觉地模仿教师的行为。

在小学高年级，孩子们的眼界更加开阔，他们不仅注意周围的成人，生活在他们环境以外的英雄、文学作品中了不起的人物，古代的豪杰，都受到他们的注意和爱戴，这有助于小学生树立良好的道德风尚。孩子年龄越大，对人们了解得越多，他们开始了解人与人之间的复杂关系，这对他们踏入复杂的社会有重要意义。

12·31 十万个为什么

——儿童好奇心理的发展

孩子总是不断地询问、探索，处处表现出好奇心。心理学家认为，孩子强烈的好奇心，为以后的推理、解决问题、社会适应等能力奠定了基础。

一般来说好奇心强的儿童有两个特点，一是对新奇的、神秘的、自相矛盾的东西有积极的反应。这些东西能引起他们的关注与探索的愿望，例如他们看到一种没见过的虫子，

便会注意观察这虫子，并把它拣起来，装在小盒子里养起来，然后向父母提出一系列问题。二是好奇心强的儿童对他们感兴趣的事要“刨根问底”，他们的问题一个接着一个，有些很难回答，从问题中可以看出他们在动脑筋探索，但这并不是说不爱提问的孩子好奇心就不强。心理学家认为，性格外向的儿童爱提问，而有些内向型的孩子喜欢独立思考，不爱提问。因此不能以提问多少来判断孩子好奇心强弱。

从性别上看，男女好奇心的强弱没有太大区别，只是从内容上看，女孩子喜欢社会性强的玩具，对人际关系更注意；而男孩子的好奇心更多注意新奇的装置。如果大人对孩子的探索加以限制的话，男孩子表现得更积极主动。

缺少安全感的孩子相对好奇心弱一些，例如缺乏母爱的孩子，表现冷淡、迟钝。当母亲不在身边时，幼儿的探索行为也会减少，只有在他们感到安全舒适时，才自由地表现好奇心。

父母怎样对待孩子的好奇心呢？

（1）对孩子提出的问题要认真。有的父母被孩子的问题扰得头疼，常常不知如何是好。孩子正在探索大自然的规律，此时父母的态度比回答问题本身更重要，只有认真对待孩子的问题，才能鼓励孩子的好奇心，使其增加对父母的信任。他们会观察到父母乐于帮助他们。

（2）回答孩子的问题要简单、耐心、正确。孩子的有些问题要回答清楚很复杂，但对孩子没有必要把他理解不了的都讲出来，只需告诉他一个最简单的答案就可以了。要耐心听孩子的问题，不要他说他的，你想你的，问几遍还没听清；也不要说“我没时间”“这些你不懂”之类的话。孩子想了解周围世界，好奇心得不到满足，就会受到压制。回答

孩子的问题一定正确，父母不要不懂装懂，信口开河。父母与孩子之间的信任感要在他们小时开始培养，孩子逐渐长大成人，他们会遇到许多困难和问题要与父母商量，求助于父母。因而父母不要忽视孩子这些小小的提问。另外心理学家发现，对儿童的问题给予回答和不予认真回答相比，前者好奇行为将提高60%。

(3) 要强化对好奇心的影响。父母应以各种方式奖励孩子的探索行为，并通过注意、反应来支持儿童的探索，最简单的奖励就是有问必答，让他们有问问题和获得回答的机会。

12·32 丰富生活的内容

——儿童兴趣的培养

从心理方面看一个人的个性特征，首先要看他的兴趣。兴趣是一种意识倾向，是指人力求认识和趋向某一对象的心理现象，兴趣的发生以需要为基础，它在人的生活过程中形成和发展起来，又成为人的活动推动力。因而，家长要把孩子的兴趣与爱好，作为正在形成某种能力的契机来培养。兴趣是一推动力，它能不断地促使孩子去实践，去探索，不断开辟智慧发展的道路。

孩子在小学期间学习的兴趣是有一定特点的，他们在小学低年级，主要对学习的过程、形式感兴趣。以后逐步发展，才对学习的内容，如需独立思考和研究的算术题、作文等感兴趣。低年级对某一科没有什么特殊的爱好，以后才逐步产生对某科选择性的兴趣。在幼儿及小学低年级，孩子对游戏感兴趣，而在中年级以后，这种兴趣逐步降低，游戏式的学习也逐步减少。儿童对课外阅读、社会活动的兴趣逐步增强，对抽象知识的兴趣也在发展。

父母应该如何培养孩子的学习兴趣呢？

(1) 兴趣对一个人知识的获得，眼界的开阔，心理内容的丰富，具有重要意义。兴趣贫乏，会使一个人生活枯燥单调。一个人知识渊博，精神生活丰富，个性全面发展，是以兴趣广泛为前提的。父母培养孩子广泛的兴趣，对其一生的心理发展都具有重要意义。

(2) 兴趣广泛必须有一种主要的兴趣为中心，不然难以有所成就。各式各样的兴趣只有在以某主要兴趣为中心而联系起来时，才能成为一种珍贵的品质，漫无中心或兴趣过窄都是不可取的。

(3) 要培养孩子兴趣的持久性，兴趣多变是一个人的弱点，不能保持持久兴趣的人，如果一时爱好这种活动，过一时又转向另一种活动，结果无论在哪个活动领域里也不会有大的成就。

(4) 兴趣有积极兴趣与消极兴趣之分，家长要限制孩子对无意义甚至有害活动的兴趣，例如弹球、拍三角等，将其兴趣转向有意义的活动。有些活动虽有一定意义，但盲目的兴趣过浓也会影响学习，如看电视、玩电子游戏等，也要加以限制。

12·33 赢得分分秒秒

——儿童时间概念的培养

婴儿虽然一落生就坠入时间的长河，但他们对认识时间的概念并准确地反映它却要经历一个很长的时间，这是因为时间看不见摸不着，它只能通过生活和自然界连续发生的事件来表现。

帮助儿童认识时间，对提高他们认识客观世界的能力十

分重要，因而家长要想方设法促进儿童对时间的认识发展。

(1) 通过幼儿生活的规律，帮助他们认识时间。特别是上幼儿园的孩子，生活比较有规律，知道早晨就是天亮了，太阳升起来了，早晨要起床，吃早饭，做早操；中午要吃午饭，午睡；晚上就是天黑了，应该上床睡觉。通过生活经验来认识时间关系，把时间与具体事情联系起来。

(2) 引导儿童通过观察外界事物发展过程来认识时间。孩子没有大人那样的时间概念，明智的家长不向孩子许诺下星期或10天以后干什么。孩子越小能理解的时间概念越短，如果你说：“我们下月去旅行。”孩子可能马上就收拾东西准备走。如果你们打算午饭后去看电影，孩子可能每隔十分钟问一次：“妈妈，该走了吧。”所以要使孩子了解时间，可引导他去观察外界事物发展过程，与他们一起种花。观察种子发芽长大，观察花开花落，使他们了解时间不能加快也不能变慢，时间是一个过程，不能缩短也不能延长。

(3) 帮助儿童理解和掌握时间用语。中文中关于时间的词汇很多，如从前、以后、起初、昨天、明天、后天、大后天、大前天等等，幼儿对这些词语有个认识过程，例如有的孩子午睡一觉睡到傍晚，便问：“妈妈你说今天是明天了，还是昨天了？”对孩子来说认识这些抽象概念有一定困难。因此家长要经常有意识地使用时间词汇，并且要正确使用，不要乱用时间来搪塞孩子。

(4) 心理学研究表明，小学孩子掌握的时间单位与其生活制度有关，6~8岁儿童，知道一小时、半小时、一刻钟等，因为这些时间单位与他们的生活关系密切，但他们还不理解这些时间有多长。10岁儿童能掌握秒、分、小时、日等知识，但对这些时间概念没有确切的了解。准备掌握时间，

是学习和掌握知识的需要，也有利于抽象思维与想象力的发展。因此，父母应重视孩子时间观念的发展，要把时间与具体时间标志结合起来，这些时间标志是：①钟表的时分秒辨认；②对日、周、月之间的关系的认识；③四季变化；④期中、期末考试、节假日、家庭的纪念日等。可尽早教会孩子看日历、看表，这也助于培养孩子的时间概念。

12·34 学习交往

——发展儿童的社会性

人是属于社会的，任何人的发展都不可能脱离社会。儿童一生下来，就进入到社会之中，在成人及小伙伴中成长。

最初，母子之间保护与被保护的关系使儿童产生基本的安全感和依恋心理，这种心理促使婴儿愉快、活泼、健康。但随着幼儿体格及能力的发展，孩子逐渐产生离开母亲，与小伙伴结识的要求，这种合群心理是人的自然属性。心理学家认为，当人的生理、安全需求得到满足后，便自然地产生一种与人结伴，与人为伍的心理需求。而剥夺一个人的归属，会产生极痛苦的孤独感，时间长了，可以使人变态。但有些家长总担心孩子小，怕被人欺负；把孩子的交往范围缩得很小，往往只局限于家庭成员之间，这样便压抑了孩子的合群心理，使孩子缺乏社会交往能力。

父母要支持孩子与小伙伴之间的交往。幼儿对找小伙伴是十分主动的，他们常被不相识的儿童的活动吸引过去，甚至主动参加进去。孩子们在共同活动中都十分认真，很快能彼此理解，并建立起一定的感情。这是培养交往能力的萌芽。随着年龄增长，有些孩子组织“团伙”，并有了自己的领袖，他们在儿童社会中开始学习社交。这是儿童在家庭中

学不到的一课。在家庭中孩子与成人接触，成人一般都迁就孩子，相互的地位也不同。同龄人则不一样，伙伴之间是平等的，这种关系需要的是友情、信赖、协调与合作。这对于培养儿童许多必备的品质、性格和能力，都具有重要意义。

从小能够和伙伴结交的孩子，上小学以后，自立能力和社交能力均较强，能很快适应班集体的环境，和同学友好相处，并对集体、对他人有一定的责任感。这样的孩子能积极参加各种课外活动，并胜任社会工作，处处表现出较强的社会活动能力。

孩子的友谊不要仅限于同龄人，也要学会与成人交往。在孩子小时，就要让他与生人接触，家里来了客人，最好都让他见一见，请客人抱一抱他。有的家长用这样的话吓唬孩子：“你再不听话，就叫人来把你抱走！”这自然使孩子产生对陌生人的恐惧感。孩子上学以后，父母可以帮助孩子选择一个有教养有学识，又受孩子信赖的成年人，与孩子结成忘年交。

孩子的交往范围扩大了，自然会遇到许多复杂情况。如果孩子结交了一个毛病很多的朋友，虽然这个孩子会令人生厌，父母也不要粗暴地限制两个孩子一起玩。但应该私下告诉孩子，他的朋友身上有哪些坏毛病，并告诫他不许效仿。

12·35 高尚的幼芽

——儿童利他感情的培养

儿童心理学家发现，当一个一岁半的幼儿听到另一个婴儿哇哇大哭时，他会想办法去哄那个婴儿，或是把自己的妈妈找来，请妈妈帮助这个婴儿。心理学家认为，这是儿童的早期的同情心，如果注意培养，这种单纯的同情心可以发展成为利他主义思想。

美国一位心理学家认为，婴幼儿早期不具有“我自己”的观念，他们把自己的忧伤与他人的忧伤相混淆，把别人的痛苦当作自己的痛苦，把别人的欢乐当做自己的欢乐。总之，此时他们还不会区别人与自己。一岁以后，幼儿开始认识到别人和自己有区别，但他们仍然觉得自己高兴的事也能使别人高兴起来。他会想办法，哄别人，让人高兴。例如，在妈妈哭了的时候，用糖果去哄妈妈。

在家庭中受到过度照顾的儿童，往往以自我为中心，他们只知道接受别人的帮助和照顾，不懂得去关心和爱别人。一切从我出发，心安理得地接受人们对他的关怀。在集体中，他也会感觉不到他人的存在，很少关心别人。

不同的儿童对别人的感情作出不同的反应，这是与家庭及父母的影响分不开的，一般来说，富有同情心的母亲养育的孩子比别的儿童更会关心别人。儿童会以母亲为榜样，模仿母亲去爱护他人。例如到吃饭时，爸爸还没回来，提醒孩子想着爸爸，给他留下饭菜，然后再吃。妈妈下班回来，十分疲倦，要孩子给妈妈递一杯水。家庭成员之间互相关心和爱护，可从小熏陶孩子的利他之心。

在家庭中，要让孩子参加力所能及的劳动，只有让他们参加劳动，儿童才能亲身体会到他人的辛苦，从而知道体谅关心那些为他服务的人。有一个三年级小学生，在家里妈妈处处照顾他，饭来张口，今天想吃这个，明天想吃那个，暑假中妈妈让他负责买菜，洗菜，切菜。妈妈下班回来，他给妈妈递上一杯茶说：“今天我才知道妈妈真不容易。”

儿童能够在家庭中照顾老人和弟弟妹妹，才能在人际交往中懂得关心别人，为别人服务，这样才能结交朋友，建立真正的友谊，并且成为一个对别人有用的人，受到人们的认

可。在他们长大成人后，只有懂得并乐于关心别人，才有能力建立一个幸福的家庭。在我们的人类社会，不会关心他人是得不到幸福的。

总之，心理学家认为，婴幼儿的利他感情可以培养并发展成为利他思想，但如不进行正确教育与引导，这一幼芽也很容易证明利己的萌芽。一个儿童这样很接近于利己思想和善

学前要养成一些好的习惯和品行，如讲究个人卫生，讲究公共道德等。生活上要有自理能力，要有劳动习惯等。如果缺乏一定的劳动技能，在集体生活中就会遇到很多困难。有些学生不会扫地擦桌子，值日时只好叫父母来代替做。这样做会受到大家的嘲弄。

(3) 培养适应集体生活的能力。在家里玩惯了的 孩子，特别是霸道者和懦弱者，不适应集体生活。父母要给孩子讲一些关心集体，助人为乐的故事，对孩子进行爱集体的教育，使他们能关心帮助他人，团结同学。

(4) 要学会有条有理地说话。上学以后，孩子要用语言和老师、同学进行广泛的交流。要正确回答老师的问题，回家向父母转达老师的要求，还要参加各种讨论活动。因此，不仅要学会正确理解别人对他说的话，还要独立造句，将较复杂的意思用语言表达出来。

(5) 要有足够的知识和良好的学习习惯。学前儿童应掌握一定的概念，如时间、空间概念，动、植物等常识；能够理解老师和同学们的谈话。并且要用各种方法启发孩子的学习兴趣，临近上学，为他提供良好的学习环境，安排读书、放书本文具的地方，买些书籍，使孩子有一定的新鲜感。儿童入学前，父母大多不注意纠正孩子读书写字的姿势，有的孩子趴着、躺着看书，有的歪着肩膀写字，在书本上乱画，随便撕书等。这些毛病一养成，上学以后需花大力气纠正。所以，良好的学习习惯最好在入学前就开始培养。

12·37 小学生的学习态度

——儿童学习心理

不少家长发现，端正小学低年级学生的学习动机是件很

困难的事情。如果你问孩子，“你学习的目的是什么？”他可能答不出来，因为他还没想过。或是回答说“为了祖国”，“为了当科学家”，“为了发明×××”，这似乎回答得很好，但实际上，与其说是表达他们个人的学习动机，不如说在模仿大人的说教。

心理学家发现，开始，是一种新的地位使孩子对上学感兴趣。在学龄前，孩子看到哥哥姐姐们上学了，他非常羡慕。等他自己到了上学年龄，才真正获得了这种地位：有了校服、肩背书包、铅笔盒、各种书和本等等。他能够像大人一样，清早上学，中午下学。这种新的社会地位对刚上学的孩子来说非常有诱惑力。不仅如此，人们对他的态度也发生了改变，他在家开始有“一席之地”，有自己的桌子，书架等等。当他做作业时，全家人都非常重视。

一年级新生上学以后，他周围都是新鲜事物，此时他们注意力不在老师和同学身上。他能好久还不认识自己同桌同学，不知道同学叫什么名字。他也不注意老师，可能没听见老师留什么作业，或讲什么课，上课时心不在焉。

当新生对班里的活动熟悉了，不觉得新鲜以后，老师才成为他注意的对象，并且开始注意学习的分数。因为好的学习分数使他受到老师的表扬，受到同学的尊重。但他们往往还不能理解分数的意义，例如，有个孩子非常高兴地告诉家长：“今天老师给我打了各种各样的分数。”他们还不懂得老师对孩子劳动的评价，老师要用很大努力才能帮助孩子理解这一点。

随着小学生知识的增长，他们的学习动机开始发生变化，为了满足自己的求知欲，小学生们更多地为了了解自己感兴趣的事情而读书。他们开始关心星星、森林、海洋、野生

动物等等带有神秘色彩的事情，想读些书来探索其中的奥秘。在这种情况下，学习不再单是为了成绩，在认识新事物和探索发现的过程中，学习变得越来越富有吸引力。

我们可以看到小学中高年级的孩子认真地练习较难的数学题，他们那种入迷的神态证明对学习有了真正的兴趣和爱好，他们开始体验脑力劳动的乐趣。

12·38 惩罚

——负强化的教育作用

在心理学上，把奖励和惩罚分别称之为正强化和负强化，负强化就是指某种刺激，增加它从而减少在此刺激前的频率的反应。可以看出，惩罚的作用在于抑制某种反应的频率。因而，在阻止儿童不良行为方面，惩罚能起到一定的积极作用。

“明知故犯”是儿童常见的毛病，他们不是不知道自己是错的，却不能克制，这是因为儿童的自制力还很差。如果父母能正确地使用惩罚这种手段，便可以在他们的行为和惩罚之间建立条件反射，来达到教育的目的。怎样对孩子进行惩罚更有效，应注意哪些问题呢？

(1) 不要用打骂、恐吓的方式惩罚儿童，打孩子只能暂时使孩子停止某些不良行为，效果短暂，并且容易使孩子产生反感，出现对抗心理。也不要用不给饭吃、不准睡觉的方式，这是有害于孩子身心健康的。轰出家门的办法最不可取。

(2) 不要当众惩罚儿童，孩子的自尊心是极其宝贵的，当众责罚孩子，不仅使孩子自尊心受到伤害，而且会导致相反效果。所以当着老师的面、当着告状者的面打骂孩

子有害无益。

(3) 惩罚孩子不要在家长气头上进行。孩子有些行为的确很气人，但如果父母在火冒三丈时惩罚孩子难免失之过当，将教育孩子变成了为自己出气。

(4) 惩罚只是说服教育孩子的一种辅助手段，是为了强化说服教育的作用。因此父母要以理为主，不要强制压迫。讲清楚惩罚的理由，会增加惩罚的效果。

(5) 施惩的标准、态度和强度，要前后一致。父母不要在惩罚孩子以后，又感到心疼，马上想办法弥补，如买一件玩具，上公园或亲一亲，这样一来，就把惩罚的效果抵消了，还会造成孩子的误解。在家庭中，大人对惩罚孩子意见要一致，不可父亲要罚，母亲心疼，奶奶撑腰，这样效果最糟。

(6) 适当选择即时惩罚和继时惩罚。在产生错误行为的同时或刚结束就给予惩罚称为即时惩罚，而隔了一段时间称为继时惩罚。一般来说，父母使用的是低强度惩罚，以即时惩罚效果好。“等爸爸下班再说”的继时惩罚孩子不会放在心上，而且事过之后，大人也失去了惩罚孩子的势头。

“算总帐”会弄混孩子的是非标准，因为在一段时间里，孩子做了坏事，也做了好事，哪些该奖励，哪些该惩罚，不大好分清。

12·39 学习“无能”

——一种特殊的学习障碍

有些孩子并不笨，外观无异常，视力、听力都正常，智力也正常，有的甚至超常。但他们在学习语言文字等方面却十分吃力。对那些一般孩子感觉十分容易的事，他们力不从

心。例如他们难以用言语来表达思想，由于与别人交谈困难，所以社会交往能力极差。有的言语混乱，说话的句子常常漏掉一个词或一段话，使人听不太明白。在算算术时，他们能心算但不能笔算。他们把要说的话写下来很困难，但却能用打字机打字做作业，也能弹钢琴。学习障碍的孩子在某一课目上的成绩，比他实际智能应达到的成绩差得多，专家们认为这样的孩子有“学习障碍症”，具有这种情况的男孩是女孩的4倍。

引起学习障碍的原因是什么？现在还没有统一的答案，有人说是胎儿期和产程中造成的脑损伤、脑缺氧造成的；有人说是母亲妊娠期酗酒、服药、慢性病等对胎儿期造成的影响，还有人认为是出生后婴儿期高热、传染病、严重营养不良、头部外伤等原因造成。美国科学家发现学习障碍者左半球头脑皮层的颜色与正常人不同，还发现其大多数脑神经细胞排列混乱。有人认为造成大脑结构上这种异常的原因是睾丸酮偏高。在胎儿阶段，睾丸酮偏高就会抑制大脑左半球发育，使右半球比左半球发达，同时导致大脑两半球相互联系的神经细胞减少，两半球传递信息的速度减慢。这就使得患儿在看画片时虽然看清了图片上的内容，但却难于作出语言表达。

有趣的是，大脑两半球的这种传递缺陷，却可以使两半球内部各自的信息得到强化，造就了某些领域的天才。据说物理学家爱因斯坦、大发明家爱迪生、雕塑家罗丹等，都是学习障碍症的患者。

但是，并非每个学习障碍症患者都可成为天才。实际上，由于人们常常把他们当做智能低下，加上学习障碍给他们带来各种困难，因而大多数受到人们的歧视和厌弃。特别

是许多老师和家长不太了解这是一种疾病，总以为患儿是坏孩子，不好好读书，对他们缺乏正确的引导。而患儿也会觉得自己是笨蛋，每件事我都做不好，人人都不喜欢我。他们自暴自弃，出现各种心理上和品德上的问题。

应该向人们强调，学习障碍患儿的智力是正常的，他们在适当的领域内施展自己的才能，在那些对语言，书写等方面要求不严格的领域，如艺术、建筑等方面做出成绩。其关键就在于父母能否对其进行正确的早期教育。

首先，学习障碍患儿需要得到家庭的帮助。父母要对他们耐心、热心，要给予家庭的温暖，避免造成他们对一切产生对抗情绪。其次，父母也不要因为他们做某些事困难就包办代替，百般给予照顾纵容，为他们安排好一切。溺爱会使他们更加没有机会多学习，多训练，变得更无能。所以要努力培养他们的独立生活能力，每天都教他们一些应会的事情。使他们增强生活的信心。在教育上，父母应该接受心理学专家的指导，采用特殊的教育方法。经过专门训练，患儿可以掌握知识，学习技能，成为有用的人。

12·40 点燃学习兴趣的火花

——挖掘儿童的学习潜力

孩子们的智力大抵相同，为什么有的孩子学习成绩很好，有的学习成绩差呢？其原因是多方面的，从心理上讲，孩子学习的潜力没有充分发挥是重要原因之一。

造成孩子学习潜力不能正常发挥的原因是什么？心理学家认为有以下几点。

（1）情绪上的变化。如果孩子的学习成绩一下子跌下来，可能是因为他遇到了什么不愉快的事或感情上的纠葛，

例如，父母闹离婚，家里有老人去世、被迫离开喜欢的课外活动小组等等。孩子的感情是很脆弱的，承受不了挫折和打击。遇到这种情况，父母要给孩子足够的温暖和爱，帮助他们解决具体困难。

(2) 与老师关系发生变化。有的孩子由于不喜欢某老师，或是由于跟某老师闹别扭，可造成某科学习成绩不好。孩子往往对老师的偏心不能容忍，他们不能克制自己的这种情绪而去认真听这位老师讲课，同时也讨厌这位老师所授的这门课程，结果耽误了学习。家长要教育孩子尊重和理解老师，并且避免当着孩子的面议论老师，努力帮助孩子改善和老师的关系。如果不能成功，可以转到别的班。

(3) 嫉妒或自卑。孩子的自尊心比较强，有的儿童看到别的同学比自己学习好，便产生嫉妒心理，看不起学习好的同学。为了表示自己与其不一样，便故意做得更坏一些，更不用功一些。还有的孩子认为自己反正不如别人学习好，干脆差就差些吧，缺乏好胜心。这些孩子如纠正这些不正常心理，都能把学习搞好。

(4) 对学习厌倦。这是由于教育失当造成的。孔子说：因材施教。但我们现在往往因条件及教学方法所限，还做不到这一点。有的儿童比较聪明，当老师反复给其他同学讲某问题时，他早就明白了，感觉听着无味。长期如此，可产生学习厌倦。还有的家长，望子成龙心切，对孩子要求过高，孩子经过努力也达不到父母要求的标准，也会产生对学习的厌倦。孩子出现厌倦心理以后，家长如不纠正自己的教育方法，会使孩子养成惰性。

(5) 依赖性太强。在孩子低年级时，父母管得比较多，做完作业爸爸妈妈帮助检查，帮助复习，帮助削铅笔整

理书包。到了小学中、高年级，父母不再管那么多，这时孩子失去依赖，便陷入困境。

心理学家认为，对学习潜力没有很好发挥的孩子，父母要耐心地进行分析，找出原因，试用各种方法帮助他们。首先，要鼓励他们增强信心，提高他们的自尊心。当孩子有进步时，要适当地鼓励他们。其次，父母不能希望孩子一夜之间就改变原来的态度，要花些时间，与孩子多接触，一块学习，一块游戏，寻求点燃孩子学习兴趣的火花的机会，想方设法使孩子振作起来。最后，也是重要的一点是，不要因孩子学习成绩差就禁止参加其它课外活动。相反，正是各种有益的课外活动能使孩子增强信心，重新认识自我。

12·41 人在社会中的位置

——角色意识的培养

社会角色，是社会规定的用于表现社会地位的行为模式。在社会中，有工人、管理人员、科技人员等，在家庭中，有父母、子女等，这都是不同的社会地位。社会地位不同的人，要按不同的社会行为模式要求自己。每一种角色都有一套相应的社会规范，这些规范规定了人在担任某种社会角色时的行为。个人对社会地位和社会角色的认定有一个从学习到实践的过程，在实践过程中，学得的地位和角色越多，个人的社会生活能力越强，承担各种社会责任的可能性越大。因此，父母应从小培养孩子良好的角色意识。

在社会生活中，每个人都同时处于多角色状态，是一个角色丛。例如一个男青年，他可以同时是儿子、哥哥、大学生、班长、业余歌手、小卖部经理等等。在不同情况下，充当不同角色，不能混淆。比如穆桂英挂帅，杨宗保任她的帐

下先锋。在军中，杨宗保不能耍大丈夫威风，必须按下级军官的行为规范行事。到了家中，他们仍旧是夫妻，穆桂英也不能在家中摆元帅的架子。再如孩子跟小朋友在一起，可以打打闹闹，甚至吵嘴打架，但不能以此种行为对待爷爷，在爷爷面前必须按晚辈的行为规范约束自己。我们不少孩子缺乏良好的角色意识，不能适应角色转换，随时调整自己的行为，在老师、同学、父母、姐妹面前用相同的行为，也就是俗话说的“没大没小”。

父母必须让孩子在生活中逐步对自己担任的角色和相应的行为规范有明确的认识。例如，在家庭中，要让孩子懂得“父子”、“母子”间的长幼关系，了解“子”、“女”的家庭地位，以及社会对子女的期待，应该做什么及怎么去做，怎样承担应有的责任。随时随地教育孩子要尊敬父母，对父母讲话要恭敬，听父母讲话要专心，认真回答父母的问话。要关心父母，珍惜父母的劳动。这些都需要从小培养。

在社会生活中，孩子们都是晚辈，应该处处尊敬老人、长者，见到老人要打招呼，老人有困难应主动帮助，老人上车应主动让座。

在同学和同伴中，孩子要能够团结友爱，帮助别人，待人热情谦让，会和同龄人交往，要能合群。

在学校中，作为学生应该遵守学生规则，尊敬老师，努力学习。做为少先队员，要能够按组织的要求去做。

在生活中，孩子还要担任其它角色，例如，家里来了客人，孩子便是小主人，主人应如何待客，父母要告诉孩子。同样，到别人家里作客，也是有一定行为规范的。

总之，培养孩子良好的角色意识，将会使他们终生受益。

——智力超常儿童的心理特点

超常儿童智能发展明显超出同年龄一般儿童的水平。儿童智能发展存在着差异，对于超常儿童，需要及早发现、鉴别，尽早对他们因材施教，并从心理上加以保护，使他们更快地健康成长。

智能超常，古今中外，各年龄阶段都有，他们有什么特征呢？

（1）有较旺盛的求知欲和广泛的学习兴趣。求知欲和认识兴趣是促进一个人从事学习或活动的推动力。有了强烈的求知欲和浓厚的认知兴趣。孩子就会千方百计，不怕困难去探索奥秘。超常儿童一般都好学好问，好奇心强，无休止地问大人“这是什么？”“为什么？”都爱问个究竟，找出问题的原委，并且喜欢动手实践。

（2）超常儿童有较敏锐的观察力和集中的注意力。注意力和观察力是学习的大门，注意力集中，就能善于全面深入地观察，在学习上就等于打开了智慧的天窗。善于观察和注意力集中是紧密联系的，如果注意力分散，很难观察得细致、透彻，对事物的印象也不会清晰，观察得也比较浅。超常儿童能够较长时间干一件事，并能排除各种干扰，坚持做完。

（3）有较强的记忆力。智能超常儿童，不仅机械记忆能力很好，有意记忆也很出众。我国自古就有很多过目能诵的儿童。较强的记忆力，也与理解能力及注意力集中有关。

（4）具有独特的思维能力和丰富的想象力。他们常常能想到别人没想的问题，有些问题问得大人哑口无言，又很有道理。他们抽象思维很强，能理解事物之间复杂的关系，

善于推理，富于创造性。

素质好的儿童不一定都能成材，这就是怎样教育和培养他们的问题了。

首先，对超常儿童不要过分宠爱，不要总是当众对他们赞不绝口，否则，会使他们感到自己与众不同、骄傲等。自古有许多“神童”未能成材，就是因为忽视了对他们进行品德教育的缘故。

其次，早期教育要适时。从一般儿童心理发展的趋势上看，在每个年龄阶段各有特点。教育超常儿童要根据他们的发展特点，加强引导。

再则，要注意激发儿童的求知兴趣，按照孩子所表现出来的某种才能，循循诱导，激励和培养他们的学习兴趣。

最后，要培养超常儿童的自学能力，由于超常儿童求知欲强，家长要教他们自己去寻求答案，教给他们使用各种工具书，给他们指出自学的方法。不仅可培养学习习惯，而且能充分发挥他们的主动性和聪明才智。

12·43 耐心与爱要加倍

——智力落后儿童的心理问题

智力落后又称智力不足，是由于不同病因造成中枢神经损伤，使大脑功能发生障碍，智力落后发生于发育阶段，表现为智力低下和社会顺应能力不良。

一般将智能低下分为轻、中、重3级，中度及重度智能低下容易确认，但轻度的必须经过系统检查方可确诊。

先天缺陷是智能落后的主要因素，在现在所知的4千多种遗传病中，有不少伴有智能低下的症状，如苯丙酮尿症、侏儒症等。另外先天因素还包括胎儿感染了风疹、先天梅

毒、母亲子宫畸形、母亲怀孕期间患传染病等，孕期服过某种药物，接受X线照射，以及过多接触有害物质等。各种原因造成的胎儿缺氧、窒息也可造成脑组织损伤。

健康婴儿也可因后天因素造成智能低下，最常见的是各种感染，如脑炎、脑膜炎、中毒性脑病，未能及时正确治疗，均可留下后遗症。另外高热抽风、重症肺炎、心脏病、休克，可因缺氧而引起脑出血或脑损伤。

由此可见，造成儿童智能低下的原因很多，如果能及早发现孩子智力发育障碍，及时训练，智能是会有所提高的。那么，怎样才能及早发现呢？

首先，父母不仅要细心喂养自己孩子还要观察对比自己孩子与同龄儿童的差别，如果发现发育中有明显落后，要尽早请医生诊断，例如智力低下儿童在运动上发育迟缓，俯卧抬头、坐、站、走等都明显晚于同龄儿童。语言发育也很晚，反应差，有的3~4岁才会说单个字。有的家长认为“贵人语迟”，这是不科学的。当然有的正常孩子也说话较晚，但他们对语言的反应及其它方面正常。其次，这些孩子可有多动症状，不能安静，注意力不集中，以及生理欲望明显，情绪变化无常等特点。

早期发现孩子智能低下以后，经过诊治、教育，智力可提高许多，特别是轻度智能低下，经过训练，智能可大大提高。应该采取一些什么方法来促进患儿的智力发展呢？

(1) 父母要听从精神科医生、心理咨询医生及老师的意见，主动配合。对于老师的要求，父母必须熟知，反复对患儿进行训练。某些可以进行手术治疗或药物治疗的疾病，应及早治疗。

(2) 对营养不良造成的脑损伤，要加强营养。

(3) 要注意患儿的心理变化。患儿可能会受到人们的歧视，父母要对他表现出耐心、爱心、热心，给他以温暖。对患儿不要提过高的要求，所提要求要符合患儿的能力，否则他经常感到颓丧、失败。要从他的起点开始教育与训练，估计他的潜力，既不放弃教育，也不过分要求。

(4) 注意培养患儿生活技能，重视培养良好的生活习惯，既可使孩子尽早具备独立生活的能力，又可从心理上形成他的安全感。

12·44 潜移默化

——暗示的教育作用

从心理学角度看，儿童生活概念积蓄得比较少，因而总是从各方面模仿成人。他们很容易接受别人的暗示或诱导，对自己的心理和行为产生积极的或消极的影响。对外界刺激愈敏感，暗示感受性就愈大。

暗示主要分为以下4类。

(1) 直接暗示。直接暗示是把一事物的意义直接提供于人，使人迅速而无意识地接受。如妈妈给孩子讲《小山羊》的故事，孩子很自然地痛恨老狼，同情山羊，即痛恨欺人者，同情弱者。

(2) 间接暗示。是把一事物的意义间接地借其他事物或行为提供于人，使人迅速而无意识地接受。如父母的言行对孩子便是间接暗示，儿童在父母的言行中得到启示，努力去仿效，父母也是通过自己的行为对子女施以影响。

(3) 反暗示。是外界刺激物的暗示引起相反的反应的一种暗示。这在教育中也是常见的，孩子不好好吃饭，家长说：“你吃不了这么多。”孩子便逞强把饭吃了。这即是“激将法”。

(4) 自我暗示。是来自内心的，而不是来自外界的一种暗示。如“杯弓蛇影”、“草木皆兵”等都是自我暗示的例子。

暗示有积极暗示和消极暗示两种。消极暗示常可见到，比如母亲抱着孩子站在高楼上俯瞰，孩子此时也许只觉得有趣，母亲却说：“不怕，不怕，摔不下去。”孩子听了妈妈的话。受到暗示，便会产生恐惧感。上课时，老师常说：“专心听讲，不要看窗外。”学生便不自觉地向窗外看，这当然也是暗示的作用。因而成人应注意自己的言行对孩子的心理影响。例如，有一个父亲，看孩子没考好，便生气地说：“这孩子特笨，他要是能学好数学，砍我的脑袋。”这句话对孩子起到消极的暗示作用，孩子一上数学课就害怕，一考数学就紧张，结果他的数学没有学好。儿童易受暗示，又会造成儿童错觉，产生盲目模仿。父母言行不一，也可成为孩子的消极暗示形象加以模仿。儿童的心灵是纯真的，如果父母给予消极暗示，就会扭曲他们的美丑、善恶、真假的尺度，在潜移默化中害了孩子。有的孩子成绩差，缺点多，家长如不注意，孩子可从家长厌烦不屑的神色中受到消极暗示，产生自卑心理。有的家长到处炫耀自己的孩子如何如何，同样会使孩子受到消极暗示而产生骄傲情绪。

暗示也可起到积极的教育作用。例如，父母、老师注意自己的一言一行，是正确示范和暗示的第一步。家长、老师通过表扬、激励等暗示，可以提高儿童的积极性，取得说教与批评难以达到的效果。

12.45 要强进取

——一种积极的个性心理品质

孩子一般都比较好强，比如打预防针时，如果告诉他：

“你最勇敢了，打针不哭。”孩子就会强忍着不哭，父母要正确引导孩子的好强心，使其发展成要强进取的个性品质。

好强是一种积极的个性心理品质。要强进取与荣誉感、羞耻心紧密相连，古人说“知耻近乎勇”。羞耻与荣誉是有社会标准的，孩子在争取获得荣誉的过程中，可逐步建立是非观念，主动追求好的，争取上游，因此，好强能培养孩子的主动性。要强进取必然有追求的目标，要实现预定目标需要一定的意志力。意志对行动的调节，有发动和制止两个方面，一方面推动人克服困难，去从事达到预定目标所必需的行动，一方面又制止人的不符合预定目的行动，比如孩子要争取学习成绩进入全班的前3名，这就需要他刻苦努力，多学多练，为此他必须克制自己，排除看电视、出去玩等念头。因此，好强的心又能培养孩子的意志力。

有的孩子的好强心表现为争强好胜，争强好胜和积极进取是有区别的，后者主要是追求目标本身，而前者的动机中，往往包含了自我中心、嫉妒、固执和骄横的色彩。争强好胜一般有预定的对手，不超过对方不能甘心，不能居于对手之后，特别是独生子女争强好胜表现得比较明显，他们在家里是“小皇帝”、“小太阳”，在伙伴中有指挥欲，在集体中往往也不甘居人后，在各方面都想拔尖，而且表现得比较脆弱，经不起失败的挫折。家长在维护孩子好强心的基础下，要注意给予精心的指导。

(1) 要摆正孩子好强的动机，使孩子懂得争什么，为什么去奋斗、去拼搏。将是非观念的培养放在前面，树立合理的奋斗目标。

(2) 帮助孩子处理好人际关系。在孩子们相争的过程中，要教育孩子主要追逐自己的目标，学会和伙伴协作，团

结共进，而不是为了处处压倒别人，出风头，在集体中称“霸”。对于比自己强的伙伴，要能和睦相处，而不嫉妒别人，处处挑别人的毛病和缺点，攻击对方。对不如自己的同学，要与人为善，不盛气凌人。

(3) 要使孩子懂得在竞争中胜不骄败不馁。孩子们在竞争中，总是有输有赢，争强好胜的孩子，往往由于胜过了对手，居人之上，便觉得松了一口气，骄傲起来，不再努力。当他们经过努力没有获胜时，很容易把目标转向别处，如想入非非攻击对方，损人利己或是引起较大的情绪波动。应该使孩子懂得，没有一个人十全十美，事事处处在上游。暂居后进是竞争中正常的现象，只要继续努力，便可达到预定的目标。

(4) 在竞争中不能不择手段，要养成成人之美，助人为乐，也能赞誉别人的品格，要能尊重别人，也要尊重自己。

总之，我们希望孩子们成为强人，但为了他们能激流勇进，必须着力培养适应竞争环境的心理品质。

12.46 了解自己

——儿童自我评价的发展

马克思在谈到人的自我意识的表现时指出，起初，一个人是对照别人来观察自己的，就像镜子一样。只有把自己同别人相比时，他才能了解自己。儿童对自己的评价是逐步建立起来的。

在早期，婴儿通过自己的具体活动，如摇铃，敲小勺等，知道自己的活动会引起某种结果。在幼儿期，儿童已知道自己能做什么，他们总是自豪地说：“我自己干。”“我

能。”“我会。”

儿童在与同龄人长期共同生活和接触中，在比较中形成自我意识。在幼儿园中他们经常观察别人，争取自己比别人好一些。当他听到阿姨对别的孩子提出要求和进行责备时，立即衡量自己。但幼儿园主要是依靠成人的评价。

孩子进入小学，自我意识上升到一个新的阶段，具体有以下特点。

(1) 小学生已不仅依靠成人的评价，他们更多地估计自己，把自己与别人的行为加以对照。他们经常主动地仔细观察别的伙伴，看他们怎样写字，怎样读书，怎样谈话、回答问题。他们常常不由自主地把自己的成绩、失败与其他孩子进行比较，从而得出某种评价。但这些评价还受老师对他的看法的影响。

(2) 小学生自我评价的深刻性逐渐发展。自我评价有对自己估价过高、适当或过低之分。在入学前，孩子的自我评价是他根据父母和保育员对他的态度而形成的，入学后他们的片面性十分严重，往往只看自己的优点，不大容易看到自己的缺点。他们做事时开始往往很自信，只有遇到困难时，他们才知道自己不行。也有些孩子对自己要求不高，缺乏信心。在遇到反复一点的算术题时他会想也不想就说：

“难题我做不出来。”小学生过低地估计自己常是由于教师无意造成的。有些教师在班上常用对比的方法表扬和批评学生，形成学生气馁和不相信自己的心理。一个学习差的学生总是听到别人拿他的作业或答卷与好学生进行比较，他就会觉得自己不够格。这样，他会很快得出悲观的结论，认为自己永远得不到好的成绩。这使他没有勇气为提高成绩去做必要的努力。相反，他的意志更薄弱更不坚强了。学习的兴趣

和愿望减弱，成绩也每况愈下，对自己的要求也越来越低。

实际上，对低年级学生，老师和父母的正确评价是促使孩子努力、渴望提高成绩的主要契机和条件。指出孩子哪怕是微小的进步，都会加强他们对自己的信心。

(3) 在小学中年级后，孩子们开始用道德原则来评价别人与自己的行为。他们有了一定的的是非观念。但这些道德原则往往只是具体的、片面的，对别人评价的标准也往往严于对自己评价的标准。

孩子自我评价的能力，主要决定于教育，为了使孩子能养成不骄不躁的性格，能够在集体中正确调适同他人的关系，父母和老师应不断地注意发展和提高孩子的自我评价能力。

12·47 病痛袭击的影响

——疾病与儿童心理的变化

不少孩子生病以后，心理、情绪、性格都会发生程度不同的变化。这是因为生病对孩子来说，身体遭受了病痛的袭击，客观环境也发生了变化，他们自我调节能力差，心理上也没有任何准备。结果导致急剧的心理变化，失去了心理平衡。

儿童生病以后，自我中心加强，更加希望大人多照顾他，满足他的需要。他希望全家围着他转，成为众人注意的中心。同时，他依赖性更强了，生活不愿自理，事事依赖大人帮助，显得异常娇气。总之，行为幼稚化，退回到婴幼儿时期。病儿的脾气也会有所变化，易激动，经常为一点小事发火，毫无理智地向周围的人发泄，一点也不能克制。平时脾气大的孩子，在病中稍遇挫折，还可有自戕行为。

同时孩子也发现，生病可以得到平时得不到的优厚待遇，例如关心自己的人多了，大家都来看望、爱抚；爸爸妈妈脾气变好了，不再有那么多要求和禁令，自己干什么都行，什么要求都能满足，好吃的东西多了，想吃什么只要说出来妈妈就给买；不用上幼儿园或上学。因而不少孩子感到生病是件好事。心理学家认为，对被宠惯的孩子而言，疾病是求之不得的。因为当他患病时，可以得到比往常更多的照顾。这类孩子一场疾病过后，往往显示出问题儿童的行径，乍看起来，仿佛是这场病把他造成问题儿童的。其实这是因为他在痊愈之后，还记得自己患病时受到的宠爱优遇。如果母亲不再那么宠爱他，他便制造问题来加以报复。有时候，一个孩子会注意到另一个孩子在患病时成了众人注意的中心，他也希望自己患病。

显然，孩子“得一回病，长一回脾气”的现象是父母在孩子病中无原则骄宠造成的，使孩子在病后娇气、任性、放肆、不讲理，不仅丢掉了许多好习惯，而且养成了坏毛病。因此，父母要注意无论何时，对待孩子都要把握一定的尺度。生病对孩子来说是一种挫折，一种变化，家长要帮助孩子克服困难，战胜疾病，把治病变成对孩子进行意志锻炼的机会。如果此时家长只想到心疼孩子，或是只想“快点好吧，好了就轻松了”，自然忽视对孩子的教育与要求。

12·48 关键的时期

——儿童期性教育之一

人们大多认为性教育是对青春期前后的青少年而言，这是一种误解。青春期前后固然是进行性教育的重要阶段，但不可忽视的是，性教育贯穿人的一生。美国性教育专家玛

丽·考尔德伦博士认为“尤其是5岁以前”，乃是性教育“特别紧要而有效的时期”，心理学家都认为，在儿童期接受正确的性教育，对一生都获益非浅。

如何对儿童进行性教育呢？

(1) 儿童最早的性教育，应是性别角色的认同，即形成“男女有别”的概念。父母给孩子买衣服、玩具，进行打扮时，一般都注意男孩与女孩的区别，无形之中把性别角色的观念灌输给孩子。但有的父母不了解角色认同的重要性，例如怕男孩子不好养，就给男孩取女孩的名字，穿女孩的衣服，带他玩女孩的游戏，结果造成这个男孩子性格上的偏差，甚至导致病态心理。

(2) 我们国家传统的教育方式是对“性”进行压抑，这对人的性心理发展有很大的危害作用。例如孩子摸外生殖器，父母会说：“脏死了，快洗手去！”女孩子关心性的问题时会受到训斥：“不要脸，不许问这些。”这会使孩子从小形成生殖器是脏的概念，并对有关生殖器的活动产生压抑的心理。这种心理一旦形成，对人的一生都可产生不良影响。女性的阴冷、无性高潮等性功能障碍，男性的阳痿、不射精等性功能障碍，都与早期的性意识教育有关。孩子的好奇心强，他们注意到性器官这一人的生理解剖部位，这是正常的，父母可用其他有趣的事吸引开儿童的注意，使其不过多地关注此类事情。但不能让孩子将生殖器官与肮脏、丑恶、厌恶、神秘联系起来。

(3) 孩子懂事以后，父母总是避免孩子见到裸体的人。国外的心理专家认为，恰恰相反，应该有意地安排孩子见到同性裸体，例如带孩子洗澡，在洗澡时正确地回答孩子对人体提出的各种提问。因为在儿童期，孩子并没有形成我

们成人的那种性意识，他们不过是好奇，这正是大大方方对孩子进行性教育的好时机。对于异性裸体，孩子偶尔见一下，可以使孩子对人体的裸体不以为耻，不以为怪。如果父母有较高的欣赏水平，也可与孩子一起欣赏世界名画和人体雕塑。

另外，父母也不要阻止孩子与异性儿童玩耍，鼓励孩子与男、女伙伴一起玩，从小养成与异性接触的能力。

对裸体的自然态度，对与异性接触的自然态度，都有益于形成一个人健康的性心理。

总之，对儿童的性教育，主要是养成自然大方的态度，避免出现以性为肮脏、可耻、下流的概念，使儿童性意识健康发展。

12·49 简单·恰当·大方

——儿童期性教育之二

孩子在儿童期就能提出许多有关性的问题，大多数母亲阻止孩子问这些，或因毫无准备而张口结舌。实际上，回避儿童的问题，不仅会疏远母子关系，使孩子产生对母亲的不信任感，而且会增加儿童对性的神秘感。许多成年人没有受到过科学的性教育，面对儿女提出的性问题，他们觉得面红耳赤、难以对答。有的想告诉孩子，又张不开口，或是掌握不好分寸。应该怎样回答儿童的性问题呢？下面我们举几个常见的例子。

女孩子也许会这样问妈妈：“为什么爸爸和小明都有鸡鸡，我没有？”

面对这样的问题，如果训斥孩子：“去去，不要脸！”这不仅会使孩子莫名其妙，而且会羞愧脸红，她以为自己问了

一个见不得人的问题。其实，不如大大方方以童心来对待孩子的问题：“这是男孩和女孩不同的地方，有鸡鸡的是男孩儿，没有鸡鸡的是女孩。你没有，你是女孩子。”

随着年龄的增长，儿童了解性知识的要求也会增加，他们纯洁的好奇心是健康的，对性的探索，与他们想数清天上有几颗星星具有同样的意义。对待他们的最好办法就是用恰当的解释来回答他们的问题。

差不多所有的孩子都喜欢问妈妈：“我是哪儿来的？”过去的母亲多用“拣来的”，“胳肢窝里掉出来的”之类的话来欺骗孩子。实际上不如告诉他：“你是妈妈生的”。孩子不会满足这一回答，他会接着问：“我是怎么生出来的？”如果你告诉他“是医生帮助妈妈生出来的。”一般孩子就不会问了。

专家们认为，儿童期是孩子接受性教育的最好时机。这时不仅要认真解答儿童的性问题，还要启发他发问。

上小学以后，孩子考虑的问题更多了，有些女孩子会这样问妈妈：“为什么女的结了婚就会生小孩？”这样的问题回答起来比较复杂，更涉及许多概念，分寸不易掌握，可以把孩子的注意力引导到感情方面来，少谈生理方面的内容，比如这样说：“两个人结婚以后，相亲相爱，互相帮助，共同劳动，当他们感到十分幸福的时候，觉得需要一个小宝宝，所以就生了一个小孩子。”如果孩子还问一些没有必要过早了解的问题，可以向他说：“妈妈现在没有时间，等妈妈有空了再仔细讲给你听。”这样的回答，不会引起儿童特别的注意，时间一长，他也就忘了。如果母亲说：“这不是小孩知道的，再问这些抽你。”那他便要千方百计非弄明白不可了。

儿童能提出许多性问题，说明他在观察世界。父母要以科学的态度，不加任何感情色彩地给他们解释，并且要量尽选择简单、明了、恰当的语言，大大方方地回答。

12·50 当小孩玩弄外生殖器时

——儿童期性教育之三

不论男孩还是女孩，在幼儿到儿童前期，都可能出现玩弄外生殖器的毛病。此时可见孩子出汗、面部发红、两眼发直、浑身用力。他们可借助桌子角、椅子角，被子等摩擦，也有直接用手抚弄。弗洛伊德认为，人的性的发育阶段可分为5期：口唇期、肛门期、阴茎期、潜伏期和性器期。幼儿期的后半期到儿童期这一段，正处在阴茎期，所以小儿的性敏感集中于外生殖器。弗洛伊德还认为，人的体表粘膜部位比起皮肤来感觉更敏锐，因此，口唇、肛门、外生殖器这些粘膜部位受到了适当的刺激，就会产生性感。人的敏感部位随年龄的增长而移动，与性欲结合。所以处于阴茎期年龄的儿童，喜欢摆弄外生殖器。

孩子在幼儿阶段注意到他的外生殖器与异性小朋友不一样，他们可能好奇地去观察对方的会阴部位。这是性意识刚刚开始发育，对外生殖器的注意似乎与玩弄外生殖器有关。所以，也可以把这个时期玩外生殖器看做是一个与发育过程相伴随的现象。

但并非所有的孩子都玩弄外生殖器，从心理上分析，与孩子爱的缺乏感、寂寞感有关。特别是父母照顾不周及全托在幼儿园的孩子，得不到足够的母爱，在床上时间过长，他们靠各种小动作来消除寂寞。他们可有咬手指、遗尿等退化现象，或是摸外生殖器来玩味隐约的快感。心理学家认为，

这是人的基本欲求得不到满足的表现，科学家们把刚刚生下来的小猴与母猴分开抚养，不久，孤独的小猴便不断地舐生殖器。

在儿童期，孩子如果不能适应集体生活，学习掉队，有自卑感等也会有玩弄外生殖器的毛病。另外，儿童有很强的模仿能力，如果他们看见其他儿童玩弄外生殖器，或看到成人有类似行为，也会盲目模仿。特别是由于这种行为可带来快感，更容易使这类动作强化和巩固，很难克服。儿童玩弄性器而产生快感，可导致儿童过早地出现手淫和性欲，使他们产生自卑、自责的心理，从而影响身心健康。

儿童玩弄外生殖器，与青春期前后少年出现的手淫不同，并不带有什么性意识，所以在教育上要慎重，不要增加他的好奇心，也不要用不堪的言词伤害他的自尊心，以免产生其它心理问题。

有的家长看孩子抚弄外生殖器便说：“脏死了，快洗手。”这是错的，不要给儿童一种生殖器脏的概念。有的父母吓唬孩子：“再玩拧下你的水龙头。”这种说法也会影响儿童性心理的正常发展。

父母要注意消除孩子玩弄外生殖器的心理因素，多关心爱护孩子，丰富他的生活。要求他上床后尽快入睡，早晨早起，不要醒后躺在床上不起。并告诉他手很脏，会使小便发炎。除了告诫孩子不要玩弄性器以外，还要教孩子懂得保护自己的外生殖器不受他人触动和玩弄。尤其是女孩子，这种教育更为必要。

13

青年 · 成熟篇

13·1 人生的特殊时期

——话说少年

少年是指十一二岁至十四五岁这一时期，相当于初中教育阶段。“这时期在人生中起着特殊的作用，处于特殊的地位，存在着特殊的问题。”

少年的特殊作用、地位与问题，《初中生的心理与教育》一书的作者大西诚一郎这样描述：“许多人指出，青年期是人生的一个危险时期。初中阶段是青年期的最初阶段。在这个阶段里，初中生的心理上出现了不安的状态。儿童期的小学生，生活是安定的，内心是平静的。可是进了初中，这种安定的生活就开始动荡了，平静的心就开始不平静了，他们对自身、对周围的世界有不安的感觉。另外，在这个阶

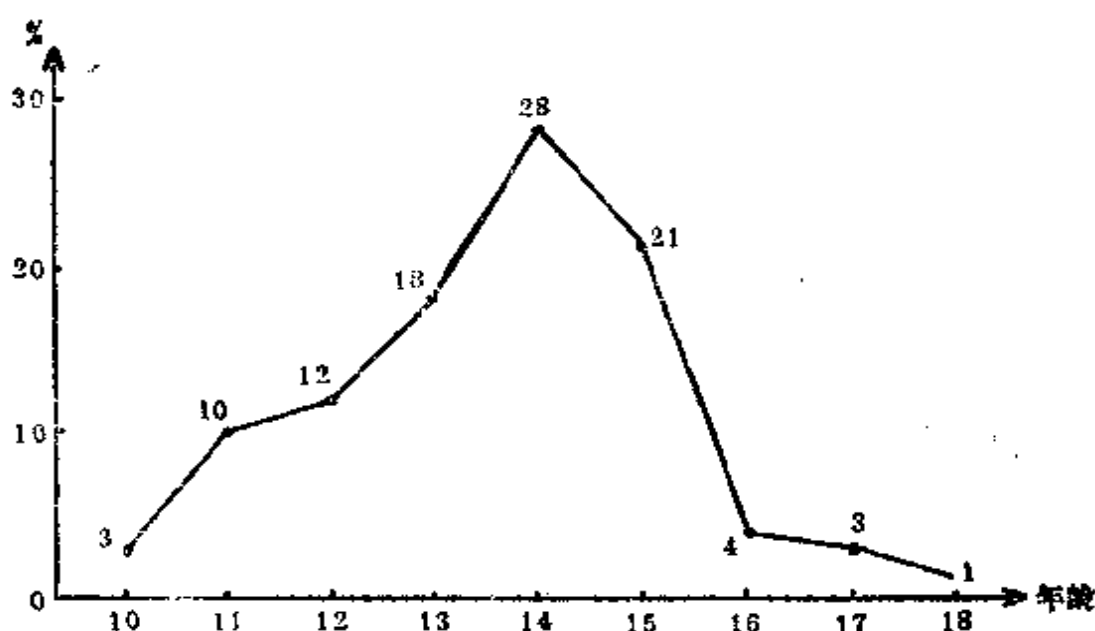
段里，他们对知识不像过去那样的信赖了，对前途的预见也不像过去那样清晰了，在认识上出现许多混乱。心理学家认为，身体发育、性的成熟是促使初中生心理上的不安和知识上的混乱的主要根源。”

关于少年期的心理特点，我国著名的心理学家和教育家朱智贤教授精辟地指出：“少年期是一个过渡期，是从儿童期（幼稚期）向青年期（成熟期）过渡的一个时期。是一个半幼稚、半成熟的时期，是独立性和依赖性、自觉性和幼稚性错综矛盾的时期。”

少年是人生的多事之秋，有些西方的心理学家和社会学家称之为“危险期”，告诫人们要看管好自己，平安而健康地度向青年期。

理论如此，现实又如何呢？

有人对100名品德不良者的初犯劣迹行为的年龄做了调查统计，结果如下：



显然，问题出自少年，十一二岁至十四五岁 占 89 %，过了这个年龄段，即使不能麻痹地说“平安无事”了，但有问题也不大。

有人对初中二年级100名学生的品德发展，做了7年的个案追踪，结果是：

	品德不良学生 14人			一般学生70人		品德优良学生16人		
	成为罪犯	转变	进步	品德不良	表现良好	走下坡	入党	入团
人数	5	8	1	2	68	／	2	14
%	36	57	7	2.9	97.1	／	12.5	87.5

这个数据告诉了我们这样两条真理：其一，品德一经形成，基本上就稳定定型；其二，关心少年的品德、培养少年养成优良品德，是人生心理保健的中心课题之一。

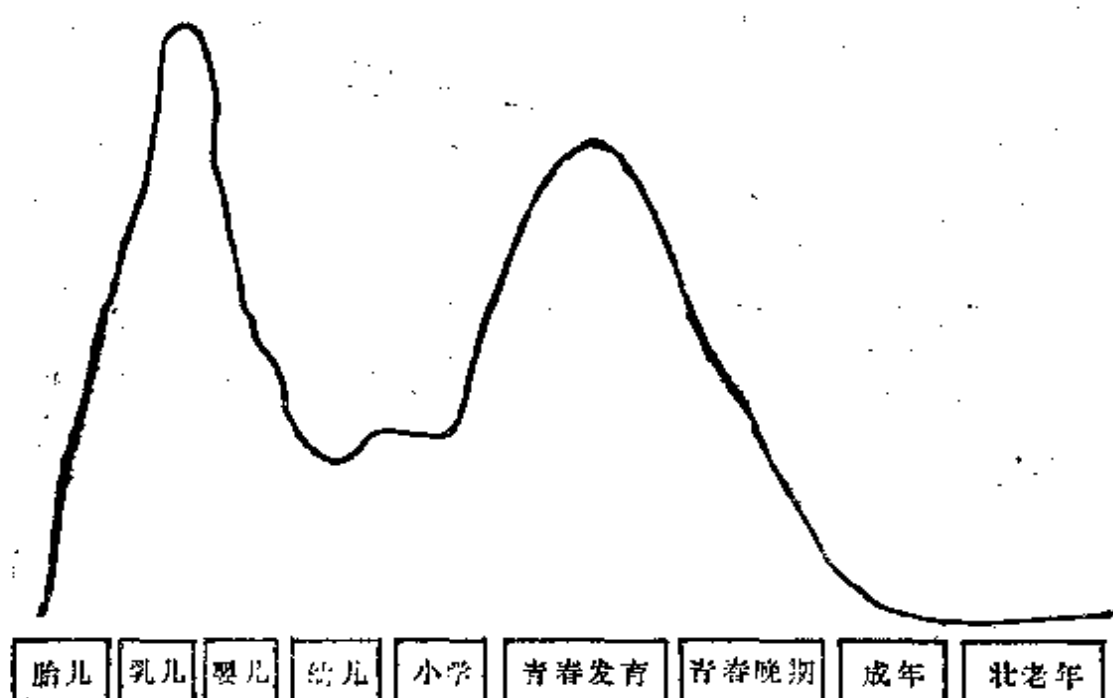
我们认为，把少年身体发育、性的成熟促使心理上的不安和认识上的混乱，容易形成品德不良，说成危险是不合适的。前者是生理现象，是人生必由之路；后者是心理现象，并非前者的必然结果。况且，少年时期人生观并未形成，可塑性大。所以，作为心理保健的责任，应当是善于正确地使用、调整、引导少年身体的发育与性的成熟，使其更好地适应个人精神生活和社会环境，健康地向青年过渡。

13·2 身体再次迅速成长

——少年心理特征之一

人体从哇哇坠地到老年，身体成长的速度时快时慢，有两个迅速成长时期，如下页图所示。

第一个迅速成长的时期是出生后的第一年，身长增长1.5



倍，体重增加3倍；以后，身体的成长就变慢了；而一进入少年期，发展速度突然变快。身高每年的增长值一般是6~8厘米，多者达10~11厘米；体重每年增长值一般达5~6公斤，多者达8~10公斤。

身高取决于骨头。一个人身上的骨头共有206块，对身高有作用的，主要的是几块脊椎骨和下肢骨。从整个人体发育来看，身体的高矮，往往成为健康的标志之一。身高的发育，既有一般趋势，又有早晚之分。据长期观察的资料表明，发育晚的少年的身高，往往高于发育早的少年的身高。

体重的增加，反映着内脏、肌肉和骨骼的发育情况，它也是一个人发育好坏的标志之一。

男女进入第二次迅速生长期的年龄略有不同，女孩在10~12岁，男孩则在12、13岁。一般女孩比男孩早两年进入第

二次迅速成长期。所以，儿童期男女孩子身高差不多，有的男孩还比同龄女孩高，但是由于女孩比男孩更早进入少年期，所以11~13岁左右的女孩比同龄的男孩高些。10岁以前，同年龄的男女儿童体重相差不大，但以后两三年，女孩比同龄男孩重。到13、14岁，男孩身高体重的增长速度又加快起来，因之赶上女孩。

少年身体形态和机能的迅速变化，导致心理的变化。首先，孩子觉得自己长高长大了，意识到自己不是小孩了，所以总想否认自己是儿童，竭力装出是青年的样子，以致有的初一学生甚至不愿再穿读小学五、六年级时穿过的衣服，常向妈妈嘀咕：“这不是当小学生时穿的衣服吗？”其次，由于少年认为自己不是小孩了，所以有要求独立自主的倾向，不喜欢别人把自己说成是“听话的、老实的孩子”；甚至有的少年为证明自己是独立的，不能听任别人的摆布，故意表现蛮横不讲理；有些少年学抽烟、喝酒，其目的是显示成人的“气派”，宣告自己是成人，向成人的队伍挤兑。再次，少年心理发展赶不上生理的发展，认识水平低，控制自己的能力弱，所以容易被人教唆，以致做错事或犯错误。

13·3 性开始成熟

——少年生理特征之二

在整个少年期，没有比性开始成熟这一现象更使孩子感到惊奇了。

女孩到11、12岁时，开始来第一次月经，到13岁时，有46~95%的女孩都来了月经，同时出现第二性征，其外部表现有4方面。

(1) 声音变尖。在青春发育期女孩喉结虽然没有明显

的外观变化，但喉结内部却有显著的变化，声带增大变窄，因之发音频率高，声调也随之变高。

(2) 乳头突起。由于种族、地区和营养条件的不同，乳房发育的早晚差别很大。北京地区的调查材料表明，最早的发育年龄是8岁，约半数在10岁开始发育，少数在13岁开始发育。

(3) 骨盆骨逐渐变宽，臀部变大、变圆。

(4) 阴毛和腋毛先后出现。阴毛和腋毛的发育迟于乳房。阴毛大都于13岁开始出现，最早于10岁；腋毛于15岁出现，最早见于11岁。偶然也有腋毛出现早于阴毛的。

男孩到十三四岁时，在梦中发生遗精，到14岁时，有46%的男孩都发生过遗精现象，同时出现第二性征，其外部表现为3方面。

(1) 喉结突起，声音变粗。喉结增大的同时声带增宽，因之发音频率降低，于是声调就变得粗而低沉。据调查，男孩于13岁时进入变声期，最早者8岁，15岁时几乎已全部进入变声期，并有50%的人声音变粗。19岁以后，所有男性的喉结突起，声音变粗。变声期长短不一，短者4、5个月，长者可达一年。

(2) 上唇出现密密茸毛，或唇部有须，额两鬓向后移。男生常为此感到“自豪”，他们认为这样才像个“男子汉”。之后，胡须依次扩展到唇中部及下唇中部，最后扩展到下颏，完成胡须发育的全过程。

(3) 阴毛、腋毛先后出现。阴毛大多于14、15岁出现，腋毛比阴毛的出现约迟一年。

性开始成熟时对整个身体都发生影响。以女孩来说，第一次月经来得早的，一般说身材长得比较矮；第一次月经来

得比较迟的，身材长得比较高，因为月经开始后使身体成长速度变慢。男孩也一样，在阴毛长出前二年，身体成长速度最快，以后就变慢了。

性开始成熟，对少年的心理也发生重大影响。最初是感到惊奇、恐惧、不安和害羞。当他们对这些生理变化稍有认识后，就会对性产生新颖感和好奇心，明确意识到两性的区别和关系，对异性发生兴趣。在这一变化的影响下，少年对待学习和对待自己、对待集体、对待异性的态度，也发生了一系列的变化。同时，性征的出现，使少年们认识到“自己已经长大了”，意识到自己不再是“小孩”了，这就增强了他们自我意识的一些新体验，产生了“成人感”，个性的发展速度随之加剧。但是，由于心理的发展跟不上生理的发展，所以如果心理保健工作没跟上，就难免产生这样那样的问题。

13·4 体内机能增强

——少年生理特征之二

随着身体的迅速发育和性的成熟，少年的体内各种机能亦迅速增强，并逐渐趋向成熟。

(1) 心脏的成长。

假定新生儿的心脏为1，则随着增龄，心脏的成长为：

新 生 儿	近一个月	12岁	35~40岁
1	3	10 (接近成人)	心脏恒定

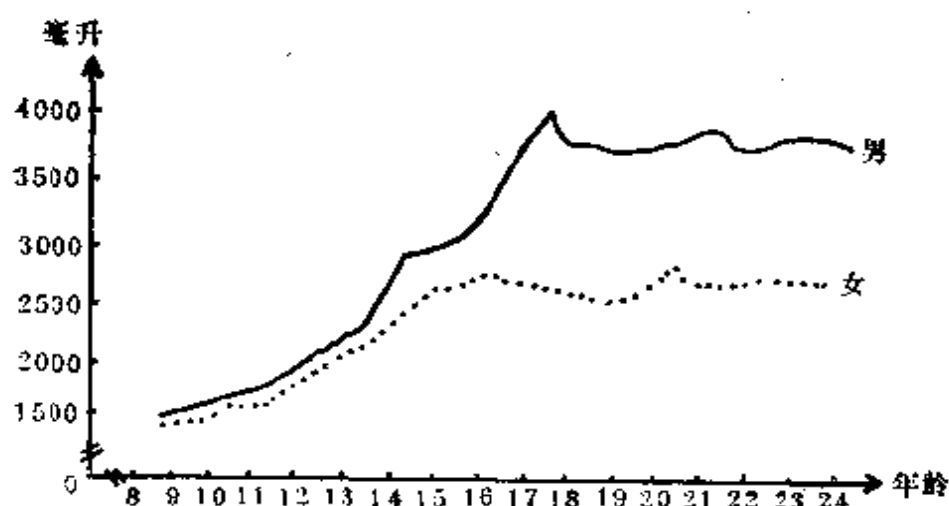
心脏所产生的压力，叫“血压”。成人的心压高压为120毫米汞柱，低压为80毫米汞柱；11、12岁的少年，一般高压为90~110毫米汞柱，低压为60~75毫米汞柱。

脉搏，刚出生时为140次/分钟；11、12岁为80次/分钟；20岁以后为62次/分钟。年龄小之所以心跳加快，是因为排出血量少，供血不足，必须加快心跳才能满足机体对血液的需要。

(2) 肺的发育。

肺的发育，经过两次“飞跃”：第一次在出生后第三个月；第二次在12岁前后。12岁时的肺，是出生时的6倍，12岁前后开始，肺发育得又快又好。

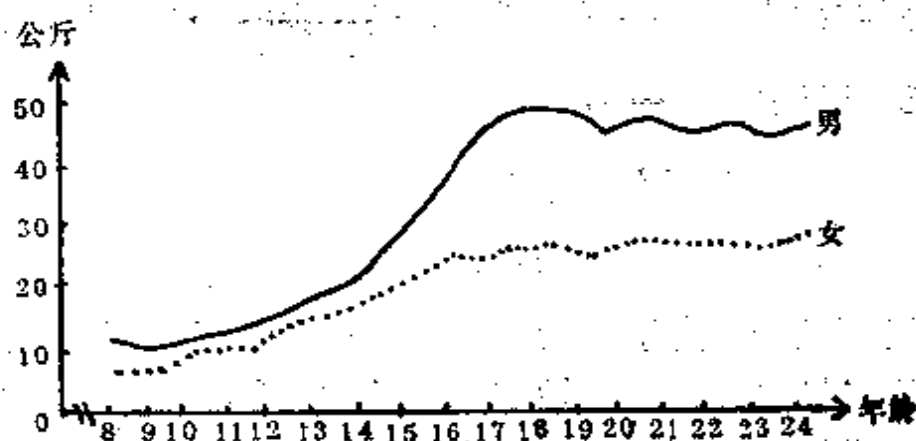
肺活量的增长是肺发育的重要指标。男生到17、18岁，女生到16、17岁就可以达到或接近成人的肺活量：



(3) 肌肉力量的变化。

肌肉力量是身体素质的一个方面，它是通过人体在运动、活动和劳动中所表现出来的机能力量，以手的握力为代表，其发展曲线如下页图。

少年期，肌肉力量发展水平，男生要高于女生，13~17岁差别尤大。比如，女生臂肌的静止耐力只有男生的 $\frac{1}{3}$ ，



腰腹肌力量为男生的 $\frac{2}{3}$ ，下肢爆发力为男生的 $\frac{3}{4}$ ，速度和速度耐力相当于男生的 $\frac{4}{5}$ 。

(4) 脑和神经系统的发育。

脑的重量。据研究，人脑的平均重量的发展趋势：新生儿为390克，8、9个月的乳儿为660克，2、3岁的婴儿为990~1011克，6、7岁的幼儿为1280克，9岁的儿童为1350克，12岁少年达1400克，成人脑重平均1400克。

脑的容积。据研究，人脑平均容积新生儿占成人的63%，周岁儿童占成人的82%，10岁儿童占成人的95%，12岁接近成人的容积。

神经系统的结构和机能。到青春发育初期，神经系统的结构和成人基本上没有什么差异，大脑皮质的沟回组织已经完善，神经元细胞也完善，传递信息的神经纤维的髓鞘化已经完成。神经系统的机能——兴奋与抑制过程逐步平衡，到16、17岁，兴奋和抑制能够协调一致。

尽管脑和神经系统的发育，少年时已经成熟；但是，要发育到与成人一模一样的程度，还得到20~25岁以后。

13.5 认识特点——半成熟

——少年心理特点之一

有人对初中生以给“学校”概念下定义做了实验：以定义错误“是一所房子”为一级水平；重复概念“我们的学校”为二级水平；功用性定义或具体形象的描述“有好多桌椅，有操场，有不少同学”为三级水平；“学校是上学的场所”是接近本质定义，为四级水平；“有教育设备进行学习与培养人的地方”是本质定义，为五级水平。实验结果表明，初一学生多从第三级向第四级转化，初中二、三学生多为第四级或第四级向第五级转化。

这个实验有力地说明：少年的思维结构中，有具体形象的成分，也有抽象逻辑的成分；抽象逻辑思维日益占居主要地位，但具体形象思维仍起着重要作用。

由于抽象逻辑思维的发展和知识经验的增加，使少年们能够理解客观事物中一些复杂的关系和联系。他们不再像儿童那样轻信现成的结论，而对许多问题有自己的见解，能独立思考。他们对别人提出的思想、观点，喜欢怀疑和争论。然而，他们由于知识经验的不足，其思维的独立批判性仍不够成熟，往往表现片面、固执和偏激。

少年们，由于抽象逻辑思维占居主要地位，所以他们的认识感知、记忆、注意和想象心理过程，呈现着与儿童时期截然不同的智慧化现象，其具体的表现如下。

感知方面：少年们感知发展的主要特点，是感知的有意性和目的性有所提高，精确性和概括性有很大发展，并且出

现逻辑性感知。比如，“看”有关图形，他们不停留在简单地“看一看”，而是把图形加以分析、研究，找出其意义与联系，即感知与思维紧密结合。

记忆方面：少年们的无意记忆和机械记忆仍然突出，但有意记忆和意义记忆长足发展。他们能使自己的记忆服从于学习的目的任务；能对识记材料进行逻辑加工，在理解的基础上识记；能对一些需要机械识记的材料试图运用意义识记的方法来识记忆；逐步学会自觉地分配复习，并进行自我检查。

注意方面：少年们已不再像小学儿童那样对生动的具体材料感兴趣和集中注意，而开始对一些与目的任务有关的抽象材料也发生兴趣并加以集中注意；同时，注意的稳定性、转移性和分配能力提高了，注意的范围不断扩大，可以边听课边记笔记，实行注意的分配活动。

想象方面：少年们想象的有意性迅速增长，作文能围绕中心进行连贯的构思，而且还能运用已有的表象进行抽象概括的逻辑加工，增加想象的创造性成分；即使是再造想象，亦比小学儿童更精细、更具现实性；有一定的理想，对自己的前途充满幻想。

感知、思维、记忆、注意、想象构成人的智力，上述显然表明：少年的智力在迅速发展，并朝着逐步成熟迈步。

13·6 情感特点——半成熟

——少年心理特点之二

情感是人对客观事物的态度的体验，是人的行为动力。少年们情感的主要特征如下。

一是情感强烈并易激动。

一般的少年，其情绪的兴奋强于抑制。他们活泼好动，精力充沛，充满激情，富有朝气，好似“一团火”。他们易动感情，遇到一点小事就会表现出振奋、激动、动怒，甚至与人争执、打闹。他们的情绪有明显的两极性，好从一个极端走向另一极端。处于比较顺利或取得成绩时，往往会兴高采烈、沾沾自喜，信心十足，得意忘形，甚至不可一世；一遇到困难或遭受挫折时，会陷入悲观失望、灰心丧气，甚至一蹶不振。

随着年龄的增长，少年们的情绪由不稳定逐渐趋向稳定，自我控制的能力亦逐步增强，而且体验逐步深刻，持续的时间亦逐步延长表现着一定的心境状态。由于自我控制能力的增强，少年们的情绪逐步带有文饰和内隐性质。

二是情感内容日益丰富，不断深化。

少年们集体生活和活动日益复杂，交往范围日益扩大，集体情感随之发展。他们有着强烈的集体生活需要和结伙愿望，喜欢交朋友，重视友谊并讲“义气”，如果发生家庭与友伴之间的冲突时，他们宁可与家庭“决裂”，亦不背离友伴。少年们这种友谊结伙的基础，主要的是共同的活动和共同的兴趣爱好。

随着性的发育，少年们的性意识开始萌芽，产生性爱感和对异性的好奇心。他们情绪复杂敏感，男女有别，少数人出现“早恋”现象，对异性产生“爱慕”或追求。

少年时期，是处于道德情感逐渐形成和发展的时期。通过教育，他们的爱国主义情感、国际主义情感、劳动情感和社会公德情感等逐渐形成和发展。自尊心、责任心、好胜心、荣誉感等也都得到发展。

少年们的理智感的发展，主要表现于好奇心强烈，求知

欲旺盛。他们的兴趣广泛，充满幻想，勇于探索。这种求知欲或好奇心，是推动少年们学习的一种重要动力，为今后的探索科学真理奠定良好的基础。

少年们的美感的发展，主要表现为进行文学艺术活动或对其观赏，以及对人、对己的外貌、体态等所产生的一定的审美情感体验。他们开始注意自己和别人的外貌，要求修饰打扮，喜欢得到周围人们的赞赏与好评。女性担心发胖，男性顾虑长得矮，有生理缺陷者往往会为此而痛苦。

情感具有调节行动和信号交际功能，不仅对智力开发、形成世界观具有重要意义，而且还直接影响个体的身心健康；因此，教师和家长应把培养少年们具有健康倾向、稳固而深厚的情感为己任。

13·7 意志特点——半成熟

——少年心理特点之三

意志是人们自觉地确定目的、拟订措施，并调节和支配自己的行动，通过克服困难实现目的的一种心理过程，它是人的意识能动性的集中表现。少年们意志的主要特征如下。

一是自觉性与受暗示性交织。

少年们随着年龄的增长，其意志行动的自觉性、目的性和独立性不断增强。他们有一定的自我控制能力，其行为能服从于一定的目的任务，不用更多的外部监督去完成活动。但是，不可违言，其盲目性的模仿或受暗示还明显存在，某些生动形象、可接近性和情绪性的事物，很容易引起他们模仿、效法。因此，一些流行的活动如练飞镖、舞刀棒之类，往往“一处点火，四处蔓延”。一些电影、电视、文艺作品和现实生活中的某些形象，特别是反面人物形象，往往成了

他们积极模仿与仿效的榜样，从而产生不良后果。

二是动机的多端性与盲从性的交织。

少年们的行为动机，突出的表现是多变性。研究表明，少年们容易被某些“诱因”所驱使，动机显得比较简单，常带有一定的偶发性、易变性。

有人以参加劳动进行实验，劳动前做了思想动员，强调劳动纪律，强调产品的质量，结果如下：

劳动内容	对象	时间	完成数	返工率	坚持劳动的时间
组装机器 (工种精细， 技术要求高)	初二	一星期	40(台)	7台(占17.5%)	1小时30分后坐不住
	高二	一星期	124(台)	4台(占3.5%)	干4小时未提休息要求
组装零件 (一道工序， 简单重复)	初二	一星期	7345(个)		1小时30分后坐不住
	高二	一星期	4234(个)		2小时后要求休息

实验有力地表明，青少年的意志行动，是一个从盲从性向自觉性、选择性发展的过程。少年们的行动是出自于对纪律的要求，成人指令的约束，并尽自己的努力去行动，其动机带有明显的盲从性。

三是行为的自制与固执的交织。

在意志行动中，自制力既能迫使自己去完成某些必要的行动，又能抑制自己的某些不必要的行动。这个意志的品质，少年们是随着增龄而增强，从初期的薄弱到后期的尚能克制，经历着艰苦的历程。与自制力发展的同时，少年们由于认识上的不足，往往出现放纵与自我迁就现象，相当执拗，分不清自制与固执的界限。

如果我们理解了这一点，对初中生之所以容易出现“乱

班”和不遵守纪律的现象，也就不难理解了。

良好的意志品质，是造就强者的必备条件，少年们的意志良好品质在发展，而不良的意志品质仍存在，处于过渡交替时期，教育者应重视对新一代的栽培。

13·8 自我意识特点——半成熟

少年心理特点之四

所谓自我意识，是指一个人对于自己以及自己和周围关系的一种认识和态度，它主要表现在自我感受、自我评价、自我控制以及对待客观事物的态度等方面。少年自我意识的特点有二方面。

一是独立意向和成人感的产生。

少年们身体迅速发育，并且有一定的知识技能和独立工作能力，在家庭中的地位也有所改变。因此，他们逐渐感到自己已经长大成人了，希望能像成人那样干出一番事业来。喜欢仿效成人，要求别人尊重他们的意志和人格，要求独立，讨厌叮嘱。由于同学、伙伴之间交往的扩大和集体友谊的增长，少年们强烈企图摆脱对父母的依赖，要求独立。

性的发育和成熟，少年们开始意识到两性的差异，对有些异性产生一种特殊的倾慕与好感，既想与之交往又羞涩，其内心体验十分微妙而复杂。他们注意打扮，期望自己的体态能给周围的人（特别是异性）留下好的评价，产生“男性”或“女性”的角色心理。这种性意识的萌芽，有效地激发少年们“成熟感”和“独立感”的产生。

二是评价与自我评价发展不平衡。

评价和自我评价是自我意识的重要内容和表现形式。这种能力的发展，既取决于一个人的社会成熟水平，亦取决于

其智力发展水平。少年们评价和自我评价能力的表现，既有一定的独立性和批判性，又有相当的片面性和不稳定性。其主要表现有如下两个现象。

其一，评价标准逐步深刻。他们不仅能注意观察和分析一个人的外在表现，而且还能够考虑或剖析其行为的动机、道德水平和社会作用。这种从行为的外表转向于内在品质的分析，是少年们自我意识发展的一项质的飞跃。一般说，少年们评价别人时能一分为二，但由于欠缺知识经验，往往受自己的意愿、情感的影响，以致评价缺乏一致的客观标准，容易陷进偏激，把问题绝对化。

其二，自我评价能力往往落后于评价别人的能力。少年们的自我评价能力，是在评价别人的基础上发展起来的，当他们能较正确而全面地评价别人时，才能更好地认识自己。一般说，少年们评价别人时比较容易、客观，而自我评价却相当不完善，颇有“对别人马列主义，对自己自由主义”之慨。

一个人对自己的评价态度适当与否，不仅影响其行为的成效，而且还影响着其人生观的形成。凡是自我评价不适当的少年，都不能正确地对待自己的责任与义务，人际关系常常出现矛盾，甚至形成一些不良的个性特点。因此，教育少年们善于评价自己的思想、愿望和个性特点，正确地估计自己在集体中的地位，正确地对待自己，其重要性怎么估量都不会太高。

13·9 独立性与依赖性

——少年心理矛盾之一

少年身心的巨大变化，使他们感到自己长大了，不再是

小孩了，可以独立了，希望心理上与父母割断关系，即实现“心理的断乳”。在这种“成人感”的心理支配下，他们羡慕成人，极力模仿成人，渴望参加成人的行列，担任成人的角色；他们注意衣着打扮、言语风度，希望在成人面前显示自己的“成熟”。例如，过去对家庭成员所谈论的问题不感兴趣，现在想听一听，有时还要发表些意见，以示“参与”。

一些初中生（初二以上）不愿带红领巾，因为他们认为红领巾是儿童的标志；一些少年学抽烟、喝酒，因为他们认为抽烟喝酒是成人的专权，他们要分享。所有这些，都是“成人感”引发出来的合乎逻辑的反应。

与“成人感”相联系，少年的自尊心和好胜心得到了发展。他们希望别人尊重自己的权利，尊重自己的个性和尊严，要求信任、平等和友谊，要求和成人建立一种新型的同志、朋友式的关系，争取在成人的世界中的平等地位。他们在与人相处的过程中，对别人的态度十分敏感，如果你要求他们做什么或不做什么，居高临下地发命令，他们十分反感，尽管是为他们好，他们也会拒之于门外；而与之平等地讨论，诚心让他们参与，尽管要他们作出某种牺牲，他们也乐于接受。

伴随着“成人感”和“自尊心”的发展，少年们的独立意向亦随之发展。在学校的班集体中，他们不像小学儿童那样，完全依赖教师的组织与管理，而是喜欢过着更多的民主与自由的生活，并且经常独立地完成集体所分配的任务；在家庭生活中也一样，他们不满意一切听由父母摆布的生活，要求发言权，要求成为独立的成员。

但是，另一方面，少年们无论在经济上、思想上，还是在解决问题的过程中，都不能完全独立，无法实现完全的

“心理断乳”。许多不太明白的事情，特别是道德行为规范还很不理解，还需要向父母和老师请教；一些一时不能作出决定的问题，还要父母和老师拿主意。他们对学习的态度，虽然有自觉性，但在相当程度上还依赖父母和老师的督促检查。因此，社会和家庭是不会任凭他们独立的。于是，在与父母、教师等人的关系方面，就经常出现独立性与依赖性的矛盾。

在独立性与依赖性矛盾的旋涡中，少年们的心情是痛苦的，如果得不到解决或延缓的时间过长，对少年心理的健康发展是不利的。因此，作为教育者的成人，不能像对待儿童那样对他们进行监护、教训、惩罚，要求他们无条件地听话；应尊重他们的独立愿望，凡事多听取他们的意见，采取合作的态度，对他们的合理要求要满足，不合理要求要解释，防止对立与冲突。

13·10 闭锁性与求谅解

——少年心理矛盾之二

少年们，随着增龄，学习不断深入，社会交往不断扩大，他们积累着许多知识经验，分析和解决问题的能力不断增强。然而，在社会生活中，他们毕竟是初生的牛犊，许多现象他们不理解，拿不稳，特别是社会伦理、社会道德规范与行为准则方面的一些问题，他们想不通，对自己第二性征的出现，他们感到惊奇而又迷惑。

这些问题，如果是儿童，他们可以毫不顾忌地提出向成人请教，打破砂锅问到底。可是，对于少年，由于“成人感”的作祟，他们感到自己长大了，已不是小孩，耻于启齿，只好闭锁于心，忍受苦恼的熬煎。

为了消除苦闷，少年们亦希望别人能理解自己。但是，他们又觉得父母和老师不理解自己，亦觉得过去的伴侣不理解自己，感到自己处于孤立的境地。

怎样摆脱自己的苦闷与孤立呢？他们诉诸于日记，借日记述怀，倾述自己的由衷。他们感到日记对自己不仅忠诚，而且安全，因为它只能倾听自己的诉说，绝对可靠地为自己保密，决不会往外宣扬。

对于日记以及其他一些他们认为不容外传的东西，他们是慎为保藏的，希望把它们锁进只有自己才有钥匙的抽屉里或床头柜中。如果有谁企图去揭示、偷看它，他们会认为是对他们的莫大挑衅而快快不快。

怎样摆脱自己的苦闷与孤立呢？他们去结交与自己的心理相容的新知，大多数是同龄伙伴，彼此心境近似，共叙心曲，互为投机。在与新知的交往中，他们感到安全、温暖与力量。如果这时出现家庭与伙伴之间的矛盾，他们宁可与家庭（父母）决裂，而不愿意损害伙伴关系。许多青少年抱团结伙，就是基于这个心理基础；许多青少年容易被教唆，犯过错还不以为然，也是基于这个心理基础。

因此，作为父母和教师，应主动地了解他们，与之平等相处，凡事多用商讨口吻，帮助他们，排解他们的心理疙瘩；同时，帮助他们择交良友。千万不要摆起权威架势，防备他们出现意识障碍和逆反心理。

13·11 旺盛精力与心理水平

——少年心理矛盾之三

少年是长身体、长知识的时期，精力旺盛，活泼好动，有强烈的社会活动动机与需要。但是，另一方面，知识经验

有限，自我控制能力不强，正处于“人生的十字路口”，朝正确的方向，就茁壮向上；朝不正确的方向，就将碰壁，产生挫折感，甚至丧失信心，行为失调。

这里有个“社会”和“非社会”的界限问题。所谓“社会”，是指其行为为社会所欢迎或虽不怎么受欢迎但并未越出社会框架，是属于健康范畴；所谓“非社会”，是指其行为不干扰、不危害别人，只是有害于自己、妨碍自己健康成长的行为，如孤独、沉默寡言、畏首畏尾、逃学、弃家、自杀等等。“非社会”行为往往是反映在妥协、逃避和自我麻醉上；如果进一步发展，则将演成反抗社会，违反社会习惯、规范和法律的“反社会”行为。

少年求知欲旺盛，喜欢探索事物、获得知识，什么新鲜事他们都好奇，都想试探。由于识别能力不强，有时不加选择地滥读书刊，想方设法组织各种群体活动或进行一些所谓“探险”，结果中了毒或犯了校规、法律还不以为然。为了防止少年误入邪途，教育者应正面引导，通过活跃课余生活以满足其求知欲望，切忌放任自流。

少年兴趣开始分化，对各门学科表现出不同的兴趣爱好，喜欢某些学科或不喜欢某些学科。他们喜欢某一学科，往往是因为教师教得好，自己成绩高；他们不喜欢某一学科，往往是对教师的教学不感兴趣，自己成绩低下。作为教育工作者，必须认识到初中教育是普及基础教育，应当注意防止学生学习的偏废，努力提高教学质量，用丰富的教学内容和生动的教学方法来促进学生和谐地全面发展。

一个人的发展水平既受到社会生活条件的制约，亦受自身的认识能力的制约。认识水平高的少年，能把理想跟国家、社会的前途联系起来，天天向上；反之，而认识水

平低的少年，往往只考虑个人利益，眼光狭窄，胸无大志。因此，教育工作者应注意引导少年们沿着正确的方向，提高认识水平，学会调节自己，正当地运用自己的旺盛精力，健康发展。

13·12 十大烦恼

——少年心理矛盾之四

“烦恼”不只是少年有，儿童也有，成人就更屡见不鲜了。不过，儿童的烦恼多是身边的生活引起的，挂在脸上，容易被觉察，亦容易解决；成人对自己的问题，自己知道如何去处理，解决不了找别人出主意；只有少年，烦恼闭锁于心，什么事都想自己解决，而又找不到十分合适的方法，所以容易使烦恼加深。

有人从“适应学校生活”的观点出发，对少年的烦恼分作7个方面作了调查。每个方面提出4~6个问题，一共有32个问题，把男女分开，来统计烦恼诉述者的比率，发现最使少年烦恼的问题有10个。这10个问题和它的人数比率如下页表所示。

显然，除了“不领会教师指导的方法”的男女和“没有找到理想的异性朋友”的女，全都超出50%。

十大烦恼中，“更重要的”有三个：

- (1) 没有好的学习方法；
- (2) 存在成绩不好的学科；
- (3) 不懂得学习上要注意什么。

显然，这三者都是直接关系到学习的问题，它们是少年烦恼的根本问题、重要问题。

十大烦恼中，“不是那么重要的”是：

烦 恼 的 问 题	男	女
(1)没有好的学习方法	76.8	79.9
(2)存在成绩不好的学科	93.1	87.8
(3)不懂得学习上要注意什么	77.8	71.6
(4)不领会教师指导的方法	43.9	41.0
(5)课外学习室没有收获	53.6	62.9
(6)不能和教师商谈	57.4	62.9
(7)担心未来的前途	55.0	58.1
(8)没有找到理想的异性朋友	55.7	45.0
(9)不了解人应如何生活	50.2	52.4
(10)大人的社会充满着不合理和矛盾	70.9	79.9

(5) 课外学习室问题；

(6) 和教师谈话问题；

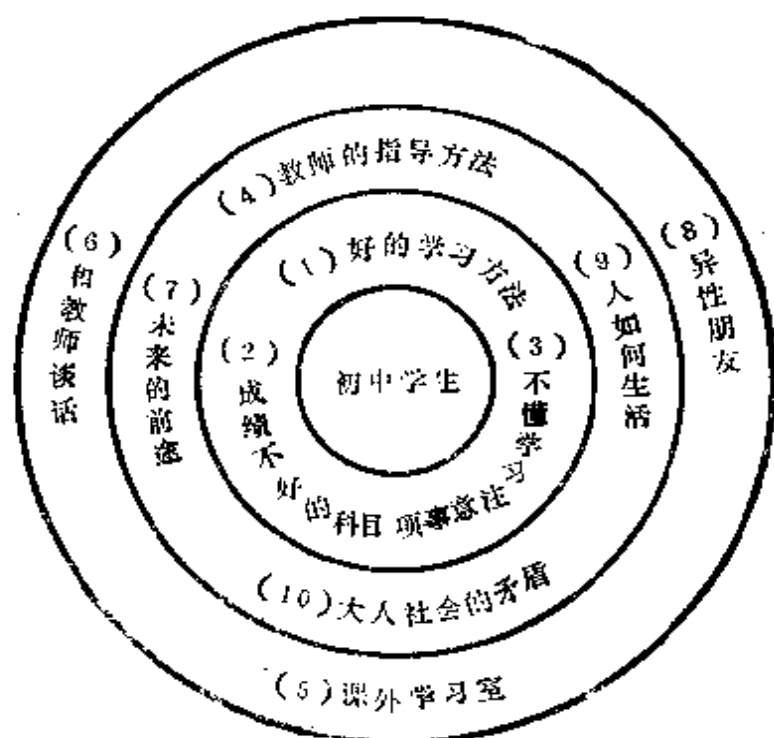
(8) 异性朋友问题。

这些，属于未来的方向和人应如何生活问题，和少年的现实生活还有段距离，所以“不是那么重要”。

将此，可构成下页图（离圆圈中心越近越重要，越远重要性越低）。

感到烦恼和困惑时怎么办？研究者提出4个问题，其答复见下页表。

显然，男生“自己解决”态度强烈，女生“和别人商量解决”的多。其中“别人”首先想到的是“朋友”，其次是家长、教师。到底同谁商量，他们是根据问题的性质进行选择。对“未来的前途”、“人如何生活”的担心，找父母商谈；对“异性朋友”、“教师的指导方法”、“课外学习



解 决 方 法	男	女
自己解决	43.2	38.3
和别人商量解决	38.5	47.7
调查后解决	12.2	7.0
不是自己的责任	4.8	3.8

室”的烦恼，特别愿意和“朋友”交谈。

13·13 适应新的学习环境

——少年心理保健之一

少年们都希望自己的学习成绩优良，取得更多的社会承认，并显示自己的才能。然而，事实上并非人人都能如愿，

有许多原来在小学时代成绩尚可，而进入初中后便不稳定，时好时差，有者甚至越来越差，从而产生焦虑、不安、失望、悲观，构成心理问题。究其原因，产生这样“王小五过年”的现象，主要的是对新的学习环境不适应。

我们知道，初中与小学相比，最大的区别是学科增多了，内容加深了，每门学科分别由不同的老师教。因此，适应新的学习环境，就是要求学生有较广阔的学习兴趣，有较强的学习能力，能适应每位老师的教学。

学习兴趣是在学习活动中产生的。培养学生的普遍学习兴趣，首先是使他们明了每门课程的学习目的，知道学了以后有什么用；其次是使他们掌握各门学科的学习方法，包括听课、记笔记和完成作业的方法；再次，是使他们看到自己的进步，体验到学懂一个问题，完成一项作业时的快乐情感；第四，防止对某一学科的偏废。

要学好远比小学教材复杂而深奥的内容，要求学生有较强的抽象逻辑思维能力。在思维结构中，初中生的抽象逻辑思维逐渐占居优势，但它仍属经验型，需要具体形象思维，即感性材料作拐杖。据研究，缺乏直观材料支撑的理论讲解，初一学生是不易接受的，至初三才能被接受；初二是由经验型思维向理论型过渡的飞跃年龄段。因此，对初二学生进行思维训练，就成了教学成功的关键环节之一。

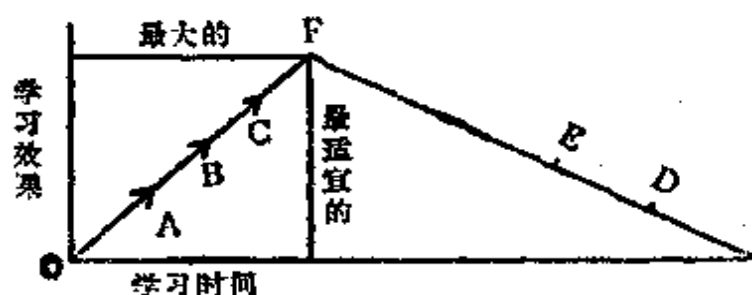
适应各种教师的教学，主要的是熟悉各教师的语言、板书、思路、要求以及某些教学习惯。关于这方面，与其让学生去摸索，不如让班主任作介绍，和各科教师同学生见面交欢，进行自我介绍。

13·14 有效的学习

一 少年心理保健之二

少年的烦恼集中于学习问题，其心境随着学习的成效而转移。因此，心理保健的中心之一应放在有效地提高学习质量。

怎样有效地学习呢？下图揭示着有效学习的真谛：



如果一个人一点也不学习，他当然什么也学不到（0点）；如果学习了一小时，自然学到一些知识（A点）；学了两小时，学到知识多一倍（B点）；学习的时间更长，学到的知识当然更多。然而，一天24小时，学它20小时或甚至更多时间，他将疲劳轰炸，最终几乎什么也没学到。例如D点，能学到的东西是很少的，在E点，虽然学习时间少了点，但学到的东西却反而多了些。

那么，有效学习的顶点在哪？在X点。学生的学习技巧，在于坚持每天尽可能在最适宜点上进行学习。这个最适宜点因学习的类型而不同，因人而异，甚至同一个人在不同的时间里也是不同的，必须自我寻找、琢磨。当你感到逐渐疲劳了，发现尽管不断重复阅读同一内容，却不能理解它，这就清楚地告诉你已经达到了一天学习时间的极限，应该停

止了。

一般人，发现自己的最佳学习时间是一天5个小时，你可能多些，也可能少些。但是，如果一个人一天5个小时认真地学习的话，那这个学习一定是高效率的。

那么，不学习的时候，你将于些什么呢？人们总以为大脑似乎也同身体那样工作，其实不然。如果你想保持体力，势必要有足够的休息，工作之余，躺在床上休息以恢复体力。大脑则不然，它是没有休息的，即使在熟睡中，亦在做着梦。大脑是永不停顿地活动着，它是依靠变换学习内容来得到“休息”的，这就是所谓“心智上的休息”。

因此，当你每天用完最适的学习时间后，应停止学习，做些别的事，松松筋骨，这就是心理学上提倡的“体劳结合”、“劳逸合一”。

13·15 正确发挥独立性

——少年心理保健之三

少年期中，由于身体的急剧发育、认识能力的进一步发展和社会知识的不断增多，形成了新的自我，产生成人感，开始尝试评价自己和别人，对社会关系和社会矛盾也有自己的思考和看法，独立意向强烈。这期间，他们对家庭和社会的要求和约束，往往表现出抗拒性，经常以“我不是小孩了”为理由，抗拒父母对自己的管教。因此，心理学上称少年期为“第二反抗期”。

由儿童时代的顺从进入少年时代的反抗，在个体心理的发展史上是一次伟大的“飞跃”。经过了 this 飞跃，人们便步入成熟期。因此，对待少年的反抗应持历史唯物观点，第一承认，第二引导。

首先，作为父母和教师，要尊重他们的人格，爱护他们的独立。对孩子爱之深、责之切，是人的常情；但是，“爱”与“责”要有分寸，要讲究艺术，对不同年龄段的孩子要有所区别，不能以“同一”的不变模式去应付不断发展中的孩子。

对少年，不要事事包办，事事追问，要给他们以应有的行动和言论自由，鼓励他们独立思考，独立处理他们自己的问题，在非原则问题上应允许其自作主张。遇事应多同他们商量，采纳他们的正确意见，对他们的正当行为与要求应给予支持。要有意识地让他们经风雨、见世面，经受各种困难的考验。

其次，尊重孩子的独立意愿，不是可以放任不管。过分的放纵，常常是孩子犯错误的根源。

诚如《十大烦恼》中所述，少年的反抗并非一味的反抗，他们对“未来的前途”、“人如何生活”的担心是喜欢找父母商谈的，表明他们仍然是要依赖于父母和教师，仍然希望从教师和家长那里得到智慧，得到启示。

因此，作为教师和父母，一定要负起指导与监护的责任。要利用青少年接受能力强而缺乏选择能力的心理特点，多对他们进行正面教育，多鼓励，少惩罚，对他们的不正当行为，要以耐心坚定的态度加以疏导与纠正。

13·16 架起“代沟”桥梁

——少年心理保健之四

“代沟”问题，主要存在于父母和子女之间，也存在于老一辈和新一代之间。

父母对子女总有一定的要求和期望，但是社会总是向前

发展的，现代社会的变化发展尤为迅速。因而，两代人的青少年时代所处的生活条件、受到的教育和影响、社会对个人的要求等方面，自然就有很大的差异。这样，两代人的思想和心理差别的产生是必然的，父母的期望也往往不合乎子女的意向和追求，尤其在求学、恋爱和就业等问题上突出地表现出来。

“代沟”产生的原因，主要是封建家长式的教育方法。在我们的国度里，家长式的传统是严重的。父母认为子女是自己的私有物，子女对父母必须服从；同时，总认为子女的一生（包括工作、居住条件、婚姻家庭等），父母都要为之设计好、准备好、安排好，才算心安理得。在这种传统观念的支配下，有些父母对子女管束过严，处处关心，事事追问，不尊重子女个人的追求，不适当地干预子女的个人生活和活动。这样就不能满足青少年要求独立、希望信任的心理需要，从而引起反感和对立情绪。长此以往，必然形成隔阂，导致家庭不和，有的还会引起青春型精神病，甚至发生不幸。

还有些父母，则利用自己现有地位和权势，拼命为子女建造终生的安乐窝，对子女娇生惯养。这是一种封建世袭观念，结果子女不但没有成“才”，反而坠落成为社会的罪人。这不只是两代人的心理隔阂，而是两代人的悲剧。这种现象污染着社会空气，也在一定程度上影响着青少年对现实社会的看法。

其实，子女的生活道路和生活条件，父母是不应该也不可能代为安排好的。一个人必须在不断变化的社会，去亲自创造、亲自磨炼、亲自感受，才能成长为具有良好社会适应能力的有用人才，才能自立于社会。

当前，一些青少年信奉“80年代是属于青年的”，这就

使他们不能珍视（甚至曲解）父母长辈的经历、经验和教导，不能从中吸取有益养分。同时，有些父母仍挥舞着“家长”的大棒，没有用平等讨论、共同探索、截长补短、耐心诱导的态度对待子女。这样，两代人的心理隔阂由之而生，并渐趋严重。

13·17 处理好人际关系

——少年心理保健之五

少年要和父母、老师、同学打交道，要同他们发生种种的联系。怎样处理好这种种联系呢？从本篇起逐一探讨。这里，先讨论亲子关系，即处理与父母的关系。

在《架起“代沟”桥梁》中，我们阐述了亲子之间“代沟”存在的主客观原因以及亲子关系的严峻性，桥梁的架通要双方彼此努力，特别是父母对子女必须要有个全面的理解，不能凭主观愿望，一厢情愿。

我们知道，少年要求独立，出现“反成人权威”的情绪和自我闭锁性。儿童时代敞开的心扉，进入少年期后就关闭了。但是，少年还有心里话想向别人诉说的一面，为亲子密切关系埋下契机。

有人以心里话愿意向谁诉说为题，向少年进行了调查，发现他们愿意诉说的对象的顺序是：朋友、母亲、兄弟姐妹、父亲，最后是教师。不过，男女少年还有些区别，男孩把心里话讲给别人听的顺序是：母亲、亲友、父亲、兄弟姐妹、老师；女孩的顺序则是：亲友、母亲、兄弟姐妹、父亲、老师。研究还发现，女孩比男孩更易说出心里话。

要想使孩子信任父母，心悦诚服地接受父母的教育，首先，父母要全面关心孩子，在孩子心目中应是可爱的人而不

是可怕的人。其次，父母对孩子应有正确的评价。对人的评价标准是多因素的，可以从学习成绩评价，也可以从性格和修养评价，还可以从健康水平评价。由于“唯有读书高”的传统观念和“唯升学率”的思潮作祟，一些父母对子女的评价唯学习成绩是瞻，对学习成绩差的子女施加种种压力，这是非常错误的。作为父母，应对子女全面观察，挖掘他们的积极因素和潜在力量，据之进行全面发展教育，防止过高要求和急躁情绪，力避亲子关系紧张、对立和恶化。

其身正不令而行，其身不正虽令不行。因此，要子女心悦诚服地接受教育；作为父母，应是正直的劳动者，而不是走歪门邪道的人。这点，在风气不正的时代，尤为重要。

亲子关系的融洽，作为子女，应多体谅父母的苦心与用意，不可任性、顶撞，即使有些不切时宜或不符实际，亦应听之，以供“参考”。

13·18 亲其师，信其道

——少年心理保健之六

少年是长身体、长知识的时期，知识源于教师的教。

如果学生确信教师教导的正确性和真实性，把教师视作仿效的典范和榜样，那么，他就会把教师的教导采取积极的态度，一言一语，铭刻于心，上课时认真听讲，努力学习，劝导时言听计从，心悦诚服，乐于接受。否则则反之，即使说得不错，也要怀疑，听不进去。

事实就是这样无情。同样的表扬和批评，如果出自某教师，其表扬能引起学生的愉快感和自豪感。激起再接再厉，更上一层楼的愿望；批评则留下强烈的反响，唤起改正的决心。反之，如果出自另一教师，其表扬和批评不仅不能

引起学生的应有反响，相反的视作耳边风，甚至产生逆反心理。

有人从小学一年级到高中三年级的4538名学生中进行了调查，发现具有如下心理品质的教师最受欢迎：热心教学，和蔼，愉快，公正无私，通情达理，亲切，有趣，富于幽默感。

又有人对3725名学生进行了解，发现学生最喜欢的教师是：在课业方面对学生有助益的，愉快的，友善的，关心并了解学生，有耐性，而且公正；发现学生最不欢迎的教师是：愠怒的，不断苛责的，尖刻的，在课业方面对学生没有助益的，偏袒的，无理性的，而且不公正的。

日本的田中教育研究所亦对“喜欢的老师和讨厌的老师”做了调查，结论是初中生“要求教师爽朗幽默、亲切和尊重学生的人格”。调查者进而告诫：“企图用威严来保持地位的教师，往往被学生从权威的高台上拉下来。因为学生希望和要求建立一个平等友爱的师生关系。”

就拿日常常见的初中生给教师起绰号来说，固然多数是属于学生的“淘气”，其中有的反映着对教师的友好、亲密和爱戴，但更多的是对教师的人生观、理想、作风的评价；是对教师权威的挑战！

可见，要建立有利于少年健康向上的师生关系，要成为一个备受学生爱戴引导学生成人，对社会发挥着继往开来作用的教师，必须德才兼备。

13·19 是集体，不是公共汽车

——少年心理保健之七

国外心理学家认为，班集体是教师和学生、学生和学

生相互依存而存在的。这种依存关系的主要表现：一是满足感情上的要求；二是满足学习上的要求，它们是班级存在的两根支柱。因此，处理好人际关系，对少年来说，其中心课题之一就是处理好与班级的关系。

班级是同年龄同水平学生的集合体，它既是学习知识的场所，又是社会角色的学习场所，因此，它是少年形成朋友关系的演习场。同学之间的联结，有物理的因素，也有人格的因素。有的因为家庭离得近而常常接触，有的因为某些情况相类似而在感情上一致起来，有的是人格的补偿关系转化为友好关系。总之，每天在同一个班级里，并坐在一起，在同一个教师教育下，一起学习，一起生活，一起活动，这就很容易建立起友好关系。同窗之友在感情上是纯朴的、真实的、牢固的，有些能维系终生，成了刎颈之交，成了事业开拓的同盟。

在班集体中，个体不管其意愿如何，总是处于合作与竞争的角逐中。合作，是刺激个人和集体中其他成员为着一个目标而努力，为了实现这个目标他们之间的行动是一致的，获得成就是大家共同的。竞争，目标的达到和成果的获得是个人的，其他人员所处的地位是对立的，一个是胜利者，其他人则都是失败者，就像百米竞赛一样第一名只有一个。竞争，是个强烈的刺激，可激励人们去努力学习，入学考试以及无休止的考试与竞赛，都是为了加强竞争。作为教育，如果我们能从较为宽阔的视野出发，从教育的宏观——使每个学生的人格、能力、知识都能得到充分地发展出发，显然，长期采用竞争有损于健康的人与人之间的关系。

任何班级，都由人缘儿、嫌弃儿和孤立儿三部分人构成，如果人缘儿占上风，形成核心，在正确教育指引下，

团结孤立儿，分化嫌弃儿，这个班级将形成坚强的合作集体，人际关系生机蓬勃。反之，嫌弃儿占上风，邪气上升，就有可能形成“乱班”，不利于人际关系的融洽，甚至为破坏力量提供温床。

在教师的指导下，以合作为原则，大家获得希望，这个班级就是集体；否则，各行其是，各怀目标，各打主意，那么班级就是“公共汽车”，你到站，我到那站，人际关系必然涣散。

13·20 防止结伙

——少年心理保健之八

心理学研究表明，人都有一种“聚群性”，希望得到社会、群体的承认、保护与力量等心理满足。这种心理欲望的满足，可以给人人以压力和激励，且由此而形成集体感。若遇

全，又有力量感，渐而渐之，便形成了团伙”。在团伙中，那些所谓最有“能力”、“本事”、最能代表大伙利益和意志的人，便自然地形成权威，被公认为头头。

在这样的群伙中，一般较少受到社会信息的积极影响，而协调其内部结构的，是通过每个人的好感和恶感、习惯和兴趣特征来实现的。这样，它就不能不与社会的舆论、道德和法律发生对立并趋于恶化。同时，再加上群伙内成员之间的相互影响、模仿和感染，人的劣根性就会膨胀起来，并得以恶性发展。

这样的群伙，在班级、在学校、在社会都将是一股消极的力量，如果头头是个坏分子或与社会上不三不四的人“挂上钩”，就将成为一股恶势力，把成员拖向邪恶，甚至走上反社会的邪路。

对待少年团伙，除了违法犯罪者外，一般应采取教育态度，进行分化瓦解，使迷途的羔羊知错归正，化消极为积极。

13·21 戒除吸烟恶习

——少年心理保健之九

据近年来调查，我国中学男生吸烟者占6%左右。吸烟有害于健康，对青少年其害更甚，这个道理是人人皆知的，但为什么青少年还要学吸烟呢？

1.青少年的成人意识。进入中学以后，少年独立意识增强，认为自己长大了，不再是个孩子。他们对成人仍把他们当孩子看很反感，处处表现出“大人”的样子。大人能干的事，他们认为自己也能干，大人吸烟，他们也学着吸烟。

2.从众心理。我国是个“吸烟大国”，男性吸烟者占半

数以上，近年来女性吸烟也有上升的趋势。儿童和少年的模仿能力强，家长天天吸烟，他们便想吸烟；班里有少数人吸烟，他们便也跟着学，尽管开始很难受，但受从众心理的支配，也要加入这一行列。

3.好奇心理。青少年好奇心强，看到别人吸烟，吞云吐雾很有趣，便也想试一试，特别是父母和老师提出禁止吸烟，更加强了他们的尝试、冒险的心理。

4.错觉心理。青少年在文艺作品中，在影视屏幕上，所看到的伟大人物，差不多都吸烟，觉得吸烟有“派”，吸烟是一种风度，于是他们为了表现自己的“气质”，模仿那些形象，叼起烟卷来。觉得只有这样才像个男子汉。

近年来，对青少年吸烟危害的教育宣传不够，家庭和学校配合得也不够。首先，家长应积极戒烟，据调查，在父母吸烟家庭环境中成长的孩子，学会吸烟的可能性要比不吸烟家庭环境下成长的孩子大得多。父母不吸烟的孩子的吸烟率为13.6%，而父母吸烟的孩子的吸烟率达25.4%，几乎高出一倍，所以说身教重于言教，父母戒烟既为孩子，又为自己的健康，可谓一举两得。其次，各大中小学各类学校应作出学生不得吸烟的明确规定；对青年职工，要教会他们合理安排生活，做好劝阻吸烟的宣传教育；在公共场所应采取强制性措施禁止吸烟；在商业上应有所规定，限制向未成熟少年销售卷烟。这样来为青少年不吸烟创造一个良好的环境。

13·22 八九点钟的太阳

——漫话青年之一

我们把个体15、16岁至25岁这个年龄段，划为青年期，理论依据是个体的生长至此已成熟。人类的生长，最晚的是

生殖系统，发育迟，但至25岁亦已完全成熟。

青年期，乍看只有10年；然而，人生的许多课题，都是在这个年龄段转折。有些人继续升学、深造，有些人则要走上工作岗位，投入建设祖国的大军，有些却要暂时待业；有些人向往恋爱苦于无对象，有些人正在热恋中，更有些人已经结婚甚至当上父亲或母亲……。十个指头，不能一般长，各人有各人的情况，各人有各人的问题。

美国社会心理学家哈维哈斯特从社会化的角度，提出青年期的发展任务是：

- (1) 学习与同龄男女的新的交际；
- (2) 学习男性与女性的社会角色；
- (3) 认识自己的生理结构，有效地保护自己的机体；
- (4) 从父母和其他的成人那里独立地体验情绪；
- (5) 有信心实现经济独立；
- (6) 准备选择职业；
- (7) 作结婚与组织家庭的准备；
- (8) 发展作为一个市民的必要的知识与态度；
- (9) 追求并实现有社会性质的行为；
- (10) 学习作为行动指南的价值与伦理体系。

人的行为，是按照社会规范，通过与其他人的相互作用，来满足自己在一定时间、地点和条件下的需要过程。在这个过程中，要求自己成功或少失败，必须知己知彼，审时度世。“知己”，就是实现上述十大社会化任务。

社会是多层次、多色彩的，青年学习男性与女性的社会角色、准备结婚和组织家庭；选择职业、实现经济独立；发展立足于社会的知识、价值、伦理体系……方面，都处于“初生牛犊”，必然会出现一系列问题，需要指导与保健。

有些带有普遍性、跨年龄的问题，诸如社交、婚恋、家庭……等，我们立专篇讨论，这里只能就与“青年”比较突出者作枚举介绍。

13·23 青年的心理健康

——漫话青年之二

青年心理健康的标准，学者们的提法不尽相同。这里介绍的，是参照王极盛教授于《青年心理学》提出的五条。

(1) 是智力正常。

智力正常是人们正常生活、学习和工作的基本心理条件，是人们与周围环境取得平衡的心理保证。

一个人的智力正常与否，国外有一种智力测验加以测量。据研究，人群中97%以上的人的智力是正常的。智力落后的人，据报道美国是3%，苏联也是3%，我国未统计，估计也差不多。

(2) 是心理符合年龄。

心理健康要求每个人的心理特点应与其年龄阶段相适应。一个人的举止言行符合其年龄特点，是心理健康的表现；反之，如果一个人的行为严重地偏离自己的年龄特点，则是心理不健康的表现。比如，青年人活泼、步伐轻捷，是符合其年龄特点的；如果某青年，老气横秋，步履龙钟，则不符合其年龄特点，是心理不健康的标志。

(3) 是人格完整。

心理健康的青年人，襟怀坦白，言行一致，表里如一，所想的、说的与做的是统一的。言行不一，当面一套，背后一套，是二重人格，是心理不健康的表现。

抵制资产阶级人生观的侵袭和提倡社会主义精神文明，

是造就青年人完整人格的基础。

(4) 是自尊自重。

一个心理健康的人，要有自尊心，即能正确地评价自己；缺乏自尊心的人或者狂妄自大，或者狂自菲薄。尊重自己的同时，要尊重别人，尊重别人的意见，尊重别人的人格。

有些青年，满口脏话，蛮横无礼，就是心理不健康的表现。

(5) 是善与人处。

人生活于社会上，总要与各种各样的人发生关系与联系，正常的心理适应就是善与人处，当然这里的善与人处是讲原则的。与人格格格不入是心理的失调，严重者将影响心理健康。

13·24 青年的变态心理

——漫话青年之三

青年常见的变态心理。

(1) 变态认识。变态认识的特点在于这种认识既不符合客观实际，又与一般人的认识不一致。

耽于幻想是一种变态认识。有些青年沉溺于幻想之中，想入非非，在不能实现的幻想中求取满足。

理由化也是一种变态认识。有些青年习惯于制造符合客观实际的理由来原谅自己，如考试不及格推诿于老师出难题、怪题等。

猜疑心重亦是一种变态认识，往往对别人的一言一行、一举一动都认为是有特殊用意的。具有这种变态认识的青年，往往人际关系紧张。

(2) 变态情绪。凡情绪的引起没有适当的原因，反应的强度与引起情绪的情境不相称，引起情绪的因素消失后情绪仍不能平复，就是变态情绪。如一点鸡毛蒜皮的屑事便勃然大怒，且事过之后仍耿耿于怀。

(3) 变态行为。变态行为是指对一般人看来是一种离奇的行为。如有的青年写完信，把信放进信封里准备封口时，总是不放心是否把信放进去，而把信取出来再放进去。当然，偶尔一、二次可以，若总是如此，就是变态行为。

(4) 是变态人格。变态人格又称人格障碍或人格失常。它是一种从儿童或少年时期发展起来的一种严重偏离正常的人格，不是精神病，其智力亦正常。

变态人格的特点在于整个心理活动不协调。它表现为情绪的极不稳定、对人缺乏感情、认识与活动脱节、行为目的与动机不明确和行动的高度冲动性。对环境不适应、与人格格格不入和不能从失败中吸取经验教训。

变态人格与先天有关，但起决定作用的还是后天因素。精神创伤、父母的不良教育和家庭成员间关系失谐都是重要的原因。

反社会人格亦是变态人格，其主要特点在于极高的自我中心，一时冲动支配行为，为了某种需要不择手段、不计后果，对自己的过错没有愧疚感。这种变态人格的青年中，缺乏一般正常人的情感，毫无同情心，对人淡漠。

13·25 身心成熟

——青年的生理、心理特点

青年期是个体身心发展的成熟期。一个人从软弱无能的新生儿，经由25年的发展，已经成为具有社会主义觉悟的、

有文化的、能够正式参加劳动的社会成员，一句话：成熟了！如果我们将人生作个纵向比较，那么，我们可以骄傲地说：在人的一生当中，青年时代是体格最健壮，精力最旺盛，思想最敏锐、感情最丰富的时期。

青年期，生活空间空前扩大。儿童和少年的活动范围，一般限于家庭和学校；到了青年期，就突破了这个范围，扩大到社会的各个方面。青年生活空间的扩大，不单是指地理空间，还包括着时间空间。青年不但可以离开家庭，迈入社会，通过自己的学习和活动，认识当前的世界，而且还可以借助书籍和各种社会传播媒介，了解过去，预测未来。与少年相比，青年的最大特点是关心祖国和自己的未来。有人做过调查，对自己的将来表示关心的，初中一年级学生占19%，初中三年级学生占50%，而高中生，不关心自己的未来的人，几乎很难找到，质而言之，100%关心自己的未来。

由于生活空间的扩大和系统的科学知识学习，青年的心理日趋成熟。他们能更加全面和深刻地观察事物，能够从不断变化着的事物中发现其本质的方面和各种主要细节；他们的思维具有更高的抽象概括性，并且开始形成辩证逻辑思维，其思维表现着具有更大的组织性、深刻性、批判性和独立思考成分；他们能比较正确地认识自己、评价自己，进而自觉地进行地自我锻炼和自我教育；他们的道德意识在道德行为中日益发挥作用，其道德理想更富有现实性，能立足于社会道德规范考虑和处理自己的行为动机和结果；在与内心世界扩大的同时，产生了对于人生和世界的基本态度，即形成人生观和世界观。

青年尽管身心臻至成熟，但他们毕竟是“初出茅庐”的人，对自己、对别人、对社会的认识常常还不够全面。因

此，青年的许多烦恼也就产生了。例如，理想与现实的矛盾，欲求与道德规范的矛盾，自我估价与别人对自己估价的矛盾，希望独立自主与不能脱离父母的矛盾等等，都有待青年去探索、去妥善处置。

13·26 神经衰弱

——青年常见心理疾病之一

神经衰弱是一种常见的心理疾病，多发生在青年时期，男女无明显差异，职业以脑力劳动者为多。神经衰弱是由于大脑长期过度紧张而造成的兴奋与抑制机能失调。负性情绪如恐惧、悲伤、抑郁等，是本病的常见原因。不少青年由于对工作与学习负担过重、亲人死亡、离婚、生活挫折、人事矛盾等不能正确对待，长期心理冲突，引起神经衰弱。

神经衰弱症状多样，其进程有三。

早期，患者心情烦躁，情绪不稳定，可以为一些小事对别人发脾气或哭泣。注意力不集中，常出现丢三落四和工作不沉着、不坚持的现象。记忆力减退。此外，还有失眠（主要不易睡着）、多梦和头昏脑胀的现象。

以后，这些症状逐渐加重。注意力不集中，记忆力减退特别明显。不能忍受强烈的光线和较大的声音。晚上经常失眠，白天很容易疲倦。头脑胀闷并且疼痛。有时眼花耳鸣，腰酸背痛。此外，还有多种多样的植物神经机能紊乱的症状，如心慌、气促、食欲不振、胃肠饱满、阳痿、遗精和早泄等。

如果症状继续发展下去，则患者整天软弱无力，而上述各种症状都变得更为严重。稍一活动就心跳、气喘，精神萎靡，甚至经常需要卧床休息；植物神经方面的症状也表现得

更加明显。

在疾病发展的整个过程中，头昏、头痛、失眠、易倦和记忆力减退是最常见而突出的症状。客观检查，有时可以发现皮肤潮湿、多汗、腱反射亢进、感觉过敏和心搏加快等现象。

神经衰弱是神经活动的机能性障碍，是属于心理性疾病，而不是器质性损害。因此，只要适当地注意生活规律，学会用脑卫生，经过及时的合理治疗，是完全可以恢复健康的。

在消除神经衰弱过程中，病人正确认识疾病的本质，树立起与疾病斗争的胜利信心，把消极情绪转变为积极情绪，是治疗与康复的关键。

13·27 歇斯底里

——青年常见心理疾病之二

歇斯底里，与祖国医学中脏躁症和瘵病相似，多发于青年期，女性多于男性。

歇斯底里，常由心理创伤（精神因素）导致大脑机能失调，呈现各种不同的变态心理症状。如遭受惊恐、侮辱、委屈、过高的要求不能如愿，以及亲属离异与死亡等。歇斯底里的发生与性格相关，多见于心眼儿小、任性的人。他们平时往往表现为心胸狭窄、自我估计过高，好表现自己，认识事物多从感情出发，过分需要他人同情、关怀，有丰富动人的幻想，具有高度的受暗示性。

歇斯底里症状繁多，有时表现为“躯体”疾患，有时表现为精神错乱或癫痫样发作：

精神方面症状。主要是突然发生的精神错乱，患者意识

蒙眬，好像梦游一般，无端哭泣吵闹，常有手舞足蹈装模作样的戏剧般的表演。精神症状的内容往往牵涉到和发病有关的心理因素。发作的时间一般不超过几小时或几天，有时虽持续较久，但其间有一阵阵的清醒期。

运动方面的症状。一种是多动，类似癫痫的痉挛发作，但发作时间较癫痫长，可达几十分钟或几小时，样子不像癫痫那样抽搐，而是四肢乱动，伴有喊叫，未见小便失禁、吐泡沫咬舌头等，一般夜间不发作。另一种是瘫痪，主要为四肢双腿或一侧上下肢的强直性瘫痪，但有时也可是松弛性的。

感觉方面的症状。表现为身体某一部分的感觉丧失或感觉过敏，但感觉障碍的部位不符合神经支配的分布区；并且常有明显的界线，如两下肢呈袜形或两上肢呈手套形感觉丧失等。

五官方面的症状。表现为突然发生的耳聋、眼盲或失音，但仔细观察则往往发现患者虽然两眼“全盲”而走路却不碰东西，两耳虽然“全聋”但却可以对旁边或后面的声音转头。

植物神经方面的症状。表现为呕吐、呃逆、心悸和气喘等多种多样的症状。

歇斯底里经暗示治疗常常容易好转，但易反复，每次反复症状类似。歇斯底里的治疗除药物外，应以病因治疗为主，消除其心理创伤因素，改善其生活环境，指导其开阔心胸、坚强意志，健全性格，使之对疾病的本质、原因以及自己性格的缺点有正确的认识，从而自觉地进行自我锻炼与自我教育，以收到治愈的效果。

——青年常见心理疾病之三

精神分裂症，起病一般缓慢，但也有几天之内即突然发展得非常严重的。精神分裂病的主要特点，是患者的行为、情感、思维具有非现实性、不易理解性、彼此分离不相协调。

精神分裂症的种类不少，在青春期主要有两种：一种是单纯型，发病大多在青少年期；另一种是青春型，发病多在20岁以下的青春期。

单纯型表现：患单纯型精神分裂症的人，有的过去可能是一个聪明好学、讨人喜欢的孩子，但大多性格怠惰孤僻、不喜欢交际、遇事退缩不前。早期常见头痛、失眠、萎靡；逐渐出现孤僻、退缩、迟钝、生活懒散，对任何事物都丧失兴趣；随后不愿上学、成绩下降，对人冷淡、怀疑、仇视、思想内容贫乏；严重的时候，不断发呆、傻笑、自言自语、对空喊话、出怪相。但幻觉、妄想极少见，即使有也不持久、不固定，情感偶可激动突变。

青春型表现：患有青春型精神分裂症的人，病前性格很乖戾，情感波动较大，敏感而多疑，富有幻想。起病急骤，且发展很快。发病期间，思维紊乱、词句不连贯，难以其深入交谈；情感波动极大，变化无常，性色彩明显，时而大哭大闹，又会突然止哭而大笑；意志努力表现极差，行动常常幼稚愚蠢，动作无意义，经常玩弄生殖器；幻觉丰富多彩，妄想荒谬而不固定。

精神分裂症需要及时治疗，如不及时治疗，很容易引起不良后果——出现痴呆。教师和家长如发现青少年有上述异

常表现，就要让他们早去医院检查。

青少年的精神分裂症，重在预防。平时家长和教师的教育，既要防止简单粗暴损害他们的自尊心，又要防止姑息溺爱养成他们的任性和依赖性。因为养成这样不良性格的孩子，容易在有关刺激下产生精神分裂症。另外，青春期生理剧变，尤其是性发育成熟，容易产生一些心理缺陷，如不加以正确教育、引导，亦可能为产生精神分裂症提供温床。

13·29 躁狂抑郁性精神病

——青年常见心理疾病之四

躁狂抑郁性精神病，是以情感异常为主的一种精神疾病，其主要表现是情感高涨或低沉，有时两种状态交替出现。

躁狂抑郁性精神病，有些医学上分为躁狂性精神病和抑郁性精神病两种：

	躁 狂 症	抑 郁 症
思 维	思 想 奔 逸	思 想 迟 钝
情 感	高 涨、欣 快	低 落、忧 伤
动 作	增 加	减 少

躁狂抑郁性精神病，在儿童中极为少见，特别是抑郁症更为罕见。一般的，多发生在20~30，但也有早到13、14岁的。

躁狂抑郁性精神病的诱发，往往与心理创伤、过度紧张、躯体疾病等有关。在青少年，由于某些精神因素，如打架，受批评、惊吓、受刺激等引起的过度紧张，可能是发病的诱因。气质类型的强而不可制约（胆汁质），往往是种内

在因素，青春期情感波动大亦是一个原因。

青少年躁狂抑郁症者，在情感高涨时异常兴奋，有一种莫名其妙的幸福感，睡眠很少，精力充沛不知疲劳，话多而常常没有主题；在情感低落时，忧伤失望，丧失信心，有一种“绝望感”。

遇有孩子有上述症候，家长和教师要及时护送至医院诊治，不可疏忽大意，因为患上种病容易发生意外。护理时要安详、温和，不要招惹他们激动。

平时动之以情、晓之以理的教育方法，是预防青少年躁狂抑郁性精神病的一项重要措施。

在特殊的情况下，人人都可能有抑郁的表现，如亲人去世，事业失利等。但有些人在受到挫折以后，情绪不能回复到原来的状况，出现孤独、寂莫、悲哀、性情冷淡等情感，对外界环境反应淡漠，对人际来往失去兴趣，并且烦躁、易怒。逐渐地把周围一切都看得异常灰暗。对自己则严励苛责，有强烈的自责。身体上也出现头痛、失眠、疲劳、背痛等症状。这往往是患了抑郁症。

孩子在能独立行走以后，往往是走几步回头望一望母亲，他既想独立，又怕失去母亲的支持。青少年也是这样，他们想独立自主，又怕失去父母的爱护，他们吸烟、惹事生非，也是用反抗行为以引起父母的关注。青少年感觉到父母不再那么细心地照料他们，便用反抵行为以唤起父母的注意，又害怕反抗增加父母的厌恶。这是许多青少年患抑郁症的原因之一。

女人在与丈夫分居或离婚后，常发生抑郁症。离婚后需要有一段心理上的调适期，如果不需调适又没有患抑郁症，往往是两人并没有爱情。离婚较死别更难适应，离婚是所谓

“生离”，不是最后的无可挽回的结局，还有失而复得的希望，并且能了解对方在如何生活。死别则是绝望的，绝望以后易于寻找新的希望。女人在离婚后，面对逆境沮丧又愤怒，往往很快重婚，这种婚姻易于失败。

身体上的某些变化也可引起抑郁症，如女性在乳房切除手术之后，感到自己失去了女人的魅力，便产生抑郁症状。

年轻人失恋以后常发生心因性抑郁症，强烈的精神创伤是患病的心理因素，例如《红楼梦》中的林黛玉，因为不能随意表露内心的爱她终日郁郁寡欢，当得知宝玉成婚以后，抑郁症加重，痼疾恶化，带着无限的忧怨离开了人间。

妇女在孕期感情脆弱，产后若遇某种刺激，如婴儿性别不如意，夫妻不合、家里照顾不周等，易于产生产后抑郁症。

总之，抑郁症发病前多能找到精神刺激因素，但是这种病的发生与患者性格有很大关系，性格不开朗，多愁善感、敏感、依赖性强，自卑的人易患此病。

患病以后，应尽早请医生进行精神心理治疗和药物治疗。一般来说效果较好。

13.30 保持大脑和神经系统的健康

——青年心理保健之一

个体进入青年时代，求学、职业、工作、恋爱、婚姻、家庭关系、人事关系等问题相继出现。在这些问题上都产生各种心理反应。妥善处理好这些心理反应，就能促进心理健康；否则，则有损于心理健康，甚至造成精神创伤。可见，青年的心理保健极其广泛，为了避免重复，这里仅就本书其它专篇讨论之外以及其它年龄段讨论之外，择其要分述若干。

我们知道，心理是人脑的机能，人脑是心理的生理机

制。所以，青年人谈心理保健，首当其冲的是保护大脑与神经系统的健康。

人体从事某种活动时，大脑皮质相应区域的细胞，也处于兴奋状态。各项活动都会引起大脑相应区域细胞的兴奋，兴奋必然伴随细胞的物质消耗；如果消耗过程占据优势，使大脑皮质转入抑制，就会出现疲劳。疲劳对大脑皮质细胞具有保护性质，它是提醒人们需要休息的信号，告诫人们：必须休息！

青年精力旺盛，往往兴奋占据优势。如果活动（学习或工作）负担过重，用脑过度，脑细胞长期处于兴奋状态，就有可能损伤某种皮质细胞，使他们入睡困难，失眠，早晨起不来，白天昏昏沉沉，学习和工作精力难集中，缺乏兴趣，效率降低。并逐步发展为神经衰弱。而神经衰弱与学习、工作又形成恶性循环，使心理健康逐渐下降。

因此，青年人的心理保健，保护大脑，必须做到：

第一，必须有足够的休息和睡眠。

青年人的睡眠时间，每天需要8~10小时，一般说来，经过睡眠之后，个体感到疲劳消除、周身舒适、头脑清晰、精神充沛，即可认为是正常睡眠或有效睡眠。

二是必须劳逸结合，有张有弛。

过劳不好，过逸也不好，“一张一弛，文武之道”。脑力劳动累了，换上体力活；室内呆久了，到户外吸吸新鲜空气，松松筋骨。

三是学习、工作、生活必须严格制度。

学习、工作要严格作息制度，家庭生活也要严格制度。食无定量，睡无定时，对身心健康都很不利。

四是必须保证有足够的营养。

吃好不等于保证营养，保证营养主要是指摄取足够的人体所需的各项养分和保持消化机能的旺盛状态。

附：健脑七法

一、营养法：人脑消耗全部能量的20%，加强营养有益于健脑。鱼、肉、蛋、豆制品、核桃、花生、芝麻、香菇、瓜果等食物，应当多食，有改善脑机能的作用。

二、说话法：多讲话，多与人交谈，能大脑兴奋活跃，新陈代谢旺盛。相反，沉默寡言，过多睡眠，会抑制大脑正常发挥效率。

三、呼吸法：课（工）余时间，到室外进行缓慢均匀地腹式呼吸10分钟，有调节植物神经、安神醒脑的作用。

四、跑步法：长时间用脑后，到室外跑步，能使人轻松自如，头脑清醒，精神爽快，注意力集中，增强体质。

五、手指法：活动手指可以健脑。健身球、核桃、健身环等都是活动手指的理想工具。

六、足趾法：足趾的活动同样有益于大脑。因此，穿宽松的鞋袜，坚持步行，都是活动足趾的好办法。

七、梳头法：用梳子或手指梳理头发，能起按摩穴位的作用，对改善大脑皮质的兴奋与抑制过程，调节中枢神经系统功能、促进血液循环和调节皮下腺体的分泌等，有益于健脑。

13.31 保持节奏性的生活

——青年心理保健之二

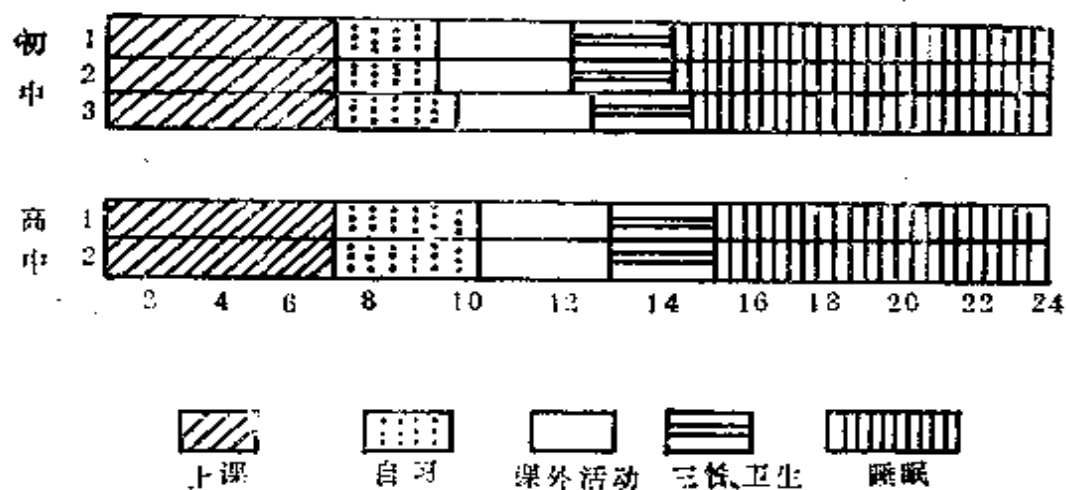
保持日常生活节律，古来人们都十分重视。《内经》记载：“饮食有节，起居有常，不妄作劳。”

现代生理学提出了“积极性休息”的观点。所谓“积极

性休息”，就是说神经细胞的活动发生依次的轮替，大脑皮质的兴奋和抑制过程存在重新分配的现象。因此，生活有节奏性，不仅能使大脑和神经系统充分地获得交替和更新，而且还能使生活“习惯化”，在大脑中形成“动力定型”。动力定型，既可以使大脑皮质活动消耗量少，学习和工作效率高，不易疲劳，又可以有效地提高人们，特别是青少年们从事某项活动的兴趣。

青少年们要使学习生活有节律，首先要有科学的作息制度，合理地组织、安排一天24小时内的学习、劳动、体育锻炼、课外活动和休息。这样，才能保证养成良好的生活习惯，使生活和学习按规律进行，保护大脑和神经系统的健康，提高学习成效，达到德智体全面发展的目的。

下图是中学生的作息时间表，大学生原则上可以参照高中生的时间分配：



文娱活动不仅是清除疲劳和丰富生活的积极性休息的措施，而且能启发想象力和创造力，扩大兴趣领域、丰富情感

的途经，对于保持人的精神饱满、心情愉快极为重要。体育锻炼，不仅能增强体魄，而且能加强人的自尊心和独立感，消除抑郁和沮丧的情绪，增强意志力，培养勇敢、坚毅、乐观的性格。因此，在青少年中大力开展文娱体育活动，是保证青春心理卫生健康发展的一项重要措施，青年们讲究心理保健，养成生活的节奏性，千万不可忽视。

13·32 保持积极而饱满的情绪

——青年心理保健之三

个体的情绪与其身心的健康的关联，本书《情绪·立志篇》已作了比较详尽的阐述，这里仅针对青年情绪的特征，作些补遗。

青年随着增龄，学识的增长和生活经验的丰富，他们的情绪逐步丰富，其情感倾向亦趋向定型，且体验深刻，一句话：基本成熟。

但是，另一方面我们也看到青年情绪存在着明显的不稳定性，而且表现强烈，容易从一个极端走向另一个极端。在苦闷时受到鼓舞则为之振奋；在热情澎湃时，受到挫折则易灰心丧气。

这种情绪状态，在正确引导下，可以为社会做出惊天动地的光辉业绩，永载史册的“五四运动”和“四五运动”就是范例；反之，如果在坏人的操纵利用下，或者在青年的盲目狂热的情况下，就将成为一股危害社会的破坏力量，十分动乱中的“红卫兵”运动就是一例。

因此，青年心理保健的中心之一，就是保持积极而饱满的情绪：

第一，培养共产主义人生观。

人生观是人的情绪的灵魂。人生观制约着情绪的性质与强度。具有共产主义人生观的人在胜利时不骄傲，在失败时不灰心，始终保持情绪的稳定与深沉。

爱国主义和集体主义等情感和培养，是与共产主义人生观的建立密不可分的。

第二，学会自我调节情绪。

人的情绪是受人的意识和意志制约的。自我调节情绪的心理方法有：

一是意识调节法

意识调节，就是以意识来控制自己的情绪变化，即用共产主义的道德标准来约束自己的情绪，使自己成为有高度的社会主义精神文明的人；爱憎分明，表达有度。

二是语言调节法

语言调节，就是通过语言以引起或抑制情绪反应。即使是不出声的内部语言也能使人调节自己的情绪。比如，有人以“镇定”为座右铭，来控制自己遇事易于紧张的情绪。

三是注意转移法

注意转移，就是把自己的注意从消极的情绪上转移到有意义的方面上去。比如，有些青年在苦闷、烦恼时，看看情调健康的电影或听听健康的音乐或阅读健康的小说等。

四是行动转移法

行动转移，就是把某些情绪化为行动的力量。例如，有些青年高考受挫后，吸取经验教训，发奋图强，刻苦自学。

第三，锻炼身体。

人的情绪与人的身体健康密切相关。一般说，身体健康，表现朝气蓬勃、心情开朗、精神振奋；疲劳、饥饿、睡眠不足与疾病，则容易成为情绪低落不安的背景。因此，青

年人要保持积极而饱满的情绪，应锻炼健强的体魄以作为基础。

13·33 经受意志锻炼

——青年心理保健之四

青年们怀着远大的理想，但是只有那些具备坚强意志的人，才能胜不骄、败不馁，克服种种前进道路上的困难，百折不挠，摘到理想的果实。

心理学告诉我们：建立在主观和客观、理论和实践相统一的基础上的科学人生观，要求人们既不沉湎于对“过去”的追悔，亦不醉心于对“未来”的遐想，而是全面地看待现实，脚踏实地，立足于现实之中。换句话说，一切的成功取决于意志；取决于目标的现实性；取决于追求目标的坚毅性。

青年人的意志，在通常的情况下，目的性是明确的，他们不仅考虑到“为什么要这样做”，而且还想到意志行动的后果；他们在执行意志行动中表现着专心致志，能够排除外因的引诱，遇到环境突变时比较沉着，遇到困难能设法解决。因此，等待他们的往往是成功的报酬。

但是，由于他们“初出茅庐”，颇有“初生牛犊”之慨，缺乏意志的实践锻炼，对未来有所设想，但往往想得太一厢情愿，急于求成。所以，遇到困难时容易束手无策，退缩或怨天尤人，甚至一蹶不振。我们经常可以看到：有些青年升学受挫便萎靡不振，一些青年工作受挫便垂头丧气，进行改革遭受打击失败后畏葸退缩，一些青年恋爱失恋后破罐破摔，结果陷进意志薄弱的泥坑，像只斗败的公鸡，夹着尾巴逃跑。

青年是社会的生力军，应当怎样经受意志锻炼成为生活的强者呢？

第一，要善于根据自己的条件、特长，选择奋斗的目标，这就可以在某一方面受挫后，在另一方面谋求成功，“失之东隅，收之桑榆”。

第二，要善于在奋斗过程中，不断根据变化的情况，调整位置和方法，使自己的追求始终不脱离主观、客观的轨道，随时修正“好高骛远”、“想入非非”的空洞抱负。

第三，要善于从逆境中找有利条件，转弱为强，转败为胜。这一点关键是不受人云亦云，要独立思考，善于独立思考，敢于独立思考。

这里必须指出，调整抱负，寻找补偿途径，不是浅尝辄止，不是见异思迁，而是应社会需要，扬己之长，去夺取新的成功。

13.34 要理性地自我认可

——青年心理保健之五

“自我”这个概念源于“自我意识”，它包括着这样两方面的内容：对自身生理状态与心理状态的认识与体验和自身与客观外界关系的认识与体验。据研究，青年的自我概念是比较稳定的，特别是在中期和晚期，年龄越大，自我概念越稳定；如果他们的自我概念赢得别人的赞同，那么其自我概念就会得到进一步的稳定。

一般青年都是自我认可的，即他们更喜欢的是自己的个性，而不是个人的个性。其具体表现如下。

一是对自己的能力能给予现实地肯定，无论是富有才能或缺乏才能都不痛恨自己，且都能够现实主义地评价其局

限性。

二是能认识自己的意见，并能自由地向别人提出；即使别人做不到或被误解，也敢于提高。因为，他们感到自己有权利产生各种思想、意向和愿望，不会抱怨自己，也不会谴责超过他们自己可以控制的条件。比如，有些男青年个子矮，有些女青年个儿过高，虽然他们亦有不足之感，当别人取笑时，他们并不以为憾，因为他们接受自己身体的特质。

三是能认识自己的特点，认识到自己有时也做错事、傻事，但他们能明白那是难免的，是前进过程中的现象，因为他们对自己基本上是满意的。

自我认可的青年，当他们感到自己毅力不足，或别人对他有意见时，一般能为得到别人和自己的满意而自觉地纠正缺点和错误。

人固有自知之明。一个人，特别是青年人，只有自信，才能自尊，才能获得精神的生存，为一定的荣誉和社会的承认而自强不息。因此，一个自我认可的人，有利于其个性的健康发展，有利于心理保健。

然而，在个体发展中，青年自我认可仍有某些非理性的成分，存有躲进象牙之塔里的自我陶醉现象。比如，明明是懒惰的却从不认为自己懒惰；比如，明明自己某一方面的能力欠缺，却偏要谋其位置之类。社会上的所谓“癞蛤蟆想吃天鹅肉”、“老正确”、“常有理”之类，就是非理性的自我认可。如果他自己承认自己癞当然就不会去想天鹅的肉了；如果他们自己认为自己不可能事事高明，就不会自誉自己就是真理的化身了。

现实生活中，这样的现象屡见不鲜：走上工作岗位，处处不顺心，或认为环境不如意，或认为“英雄无用武之

地”，感到大材被小用，不安心工作。其实，大事干不来，小事不愿干，空悲叹。比如，你说某人出版了一部长篇很受社会好评，他会说：“有什么了不起？给我半年时间，我写得比他更好。”真不知天高地厚。

马克思曾经说过：人像镜子那样，从别人那里发现了自己。的确，人是通过分析他人才逐渐从周围事物中分出自己，再通过分析自己活动的结果，以及通过自我观察、自我评价才能产生准确的自我。

因此，青年的理性自我认可的确立和非理性自我认可的矫正，只有通过实践，在火热的生活斗争中净化。

13.35 不要妄自自我拒绝

——青年心理保健之六

“自我拒绝”，包括经常自己不赞成自己、自我轻视和自我怀疑，甚至感到不该活着。最使人感到痛苦自我拒绝是严重的内疚，把自己看作多余的人。

一个自我拒绝的青年，常表现着过分地自我批评，他们批评自己个子的高矮与容貌、能力与性格、人际关系等，批评那些不该批评的东西，而且其批评带有否定性质，把自己带到完全苛刻的环境之中，使自己陷入困境；认为自己做的任何事情都有缺点，不能给人以好的印象，并由此而陷入孤独、沉默、神经过敏的境地。

金无足赤，人无完人，每个人都应一分为二，有长处，亦有短处。理性的自我认可既肯定长处，又不否定短处，是辩证的；而非理性的自我认可，则夸大了长处的一面，否定有短处存在，是形而上学，不足取。实事求是的自我拒绝既重视短处，亦不抹杀长处，是辩证的；而妄自自我拒绝不够实

事求是，看到并夸大自己的短处而看不到（甚至不认可）自己的长处，因而陷进自卑，自我萎缩，同样是形而上学的，对个性的发展和心理健康极其有害。

研究认为，导致自我拒绝的因素，可能是由于为自己确定的“抱负水准”过高，超过了自身的能力限制，而达不到目标。所以，正视现实，建立符合本人情境的“抱负水准”是十分重要的。而且，不应当把与别人相比较作为唯一的衡量自己的标准，应当着眼于充分发展自身的各种潜能。一个人是不可能同时在各方面都超越别人，各人有各人的长处和短处，重要的是扬长避短，而不是耿耿于短处。因此，一个人为自己无法做到的事而生气，甚至不满，是愚蠢的。

思想方法绝对化的人，容易在受到惩罚或失宠时产生自我拒绝。所以，训练自己从多方面，用各种方法去认识事物是十分重要的。比如，应看到失败也是一种有益的经验，逆境可以磨炼人的意志，激励人奋发向上等。

一般地说，一个人在活动中看到自己的工作成果或进步，或者能够被别人所接纳，体会到同志的支持和关怀，这些，都能促进其安全感和自信心。所以，切实地安排好工作计划，改善自己的工作环境，多参加集体活动和与朋友多交往，都有助于自我形象的建立。反之，如果一个与人交往不多，或者很少参加集体活动，是容易滋生自我拒绝的。

自我认可有利于个体个性的健康发展，自我拒绝则对个体个性的健康极为不利。有研究表明，气质抑郁和性格懦弱的人易产生自我拒绝，它是周围的人对他不重视、不信任，特别是从小缺乏父母的爱，自尊心屡次受挫的结果。因此，对待自我拒绝的青年应多加关怀，组织一些有益的活动让他们参加，帮助他们在活动中发挥聪明才智取得成功，使他们看

到自己的长处，点燃其自尊心的火种，信任他们，任用他们，赋予他们更多的责任，潜移默化地矫正其自我拒绝。

13.36 自我完善性格

——青年心理保健之七

现代身心医学研究表明，一些心因性疾病的发生，往往与气质类型和不良性格相关。

就气质而言，强而不可制约型（胆汁质）和弱型（抑郁质）的人，较那些强而均衡型（多血质和粘液质）的人发生心理失常或变态的可能性更大。据临床的统计，青年犯躁狂性精神病的人，大多是胆汁质气质者；而犯抑郁性精神病的人，则大多是抑郁性气质者。多血质气质和粘液质气质的人犯精神病的极少。

因此，身心医学家们提出改善气质。

对胆汁质的人，要经常不断地训练，抑制其内部主动性，培养其忍耐、克制和涵养能力，消除其过多的兴奋性，从而促进其兴奋和抑制的均衡。

对抑郁质的人，要在一定的个体发育条件下，经过培养和锻炼，消除其过多的被动防御反应，增进其神经过程的灵活性，防止其因环境的急剧变化而造成的精神过度紧张。

我们知道，气质是个体的神经活动类型，来自先天，虽有其一定的可塑性，但其进程是极其缓慢的。身心医学家们所提出的改善气质的措施，实际上是通过培养良好性格、克服不良性格，以性格的后天力量去补偿气质类型的不足或缺陷，为防御和抵抗心理疾病奠定内在的有力基础。

性格的内倾和外倾各有它的长处和短处，自我完善性格的中心课题是实现两者的中和。性格内倾的人重视主观世

界，常沉浸在自我欣赏和幻想中；过分内倾的人常不苟言笑，伴有抑郁型气质，平时像个闷罐子，多愁善感，柔情百结，孤僻好疑，自寻烦恼，这就为抑郁性精神病的滋生创造了条件。性格外倾的人重视外在世界，好活动，爱社交，过分外倾的人，常常夸夸其谈，轻浮浅薄，易怒不安，冲动好斗，这就为躁狂性精神病的产生提供了温床。

如果内外倾互为中和，人的性格也就美了。抑郁性精神病的条件和躁狂性精神性的温床也就不存在了，当然也就无从滋长了。

性格内外倾的中和，不仅可以消除精神病，而且诸如歇斯底里、神经衰弱等青年易犯的神经官能症，亦可望得以免除。

性格的自我完善的途径：

第一，是自我锻炼。人是一个最高度的自我调节系统，一切的外来影响都要通过自我调节而起作用。因此，在某种意义上说，每个人都在塑造自己的性格。青年随着独立性的发展，自制力不断加强，这就为青年自我锻炼提供得天独厚的条件。

第二，是克服弱点。自觉地检查自己性格的优缺点，扬长避短。克服性格的弱点，必须运用坚强毅力，持之以恒，久久见功。

第三，是养成习惯。习惯成自然，养成了习惯之后，则将事倍而功微、事事逢迎，处处得便。

13·37 防止违法犯罪

——青年心理保健之八

据研究，13~15岁是初犯的高峰年龄，15~18岁是犯罪

的高峰年龄。为什么会如此呢？犯罪心理学者认为与这个年龄阶段青少年某些心理发展特点有一定的关系。

众所周知，青少年情绪不够稳定，模仿性强，性发育开始成熟，心理处于动荡的状态中，容易受不良诱因的影响。特别是处于这个年龄段的青少年，独立意向强烈，要求摆脱家庭、学校、社会的约束，具有追求自由散漫的倾向。他们的独立倾向的盲目发展，与社会的道德、法律相抵触时，就有可能导致违法犯罪。

冰冻三尺，非一日之寒。青少年犯罪行为的发生，一般是经过一段时间的心理演变的发展过程。

心理倾向的变化。主要表现为追求物质享受，片面追求外表美，欣赏低级下流的文艺作品，不正常的、狂热的追求异性。具体表现为贪吃贪穿，经常津津乐道高级菜肴，对一般饭菜表示乏味；在家庭陈设上讲究阔气，不顾经济收入，盲目地追求所谓豪华；追求奇装异服，追求所谓时髦打扮，爱看言情小说、画报、影视等。

个性心理品质的变化。不良的个性品质越来越突出，具体表现为言行不一，经常说谎，待人粗鲁，出言不逊；对家长、老师越来越没礼貌，对弟妹或同学越来越粗暴、急躁；对同学的进步评头品足、讽刺挖苦，而对同学违纪行为却表示同情与支持；对学习、劳动逐渐厌恶，组织纪律越来越差，甚至狂妄自大，目空一切，虚荣心逐渐滋长等。

行为上的变化。主要表现在大街小巷、公共场所东游西逛，经常迟到早退，无故旷课，甚至伪造假条、涂改学习成绩等；在工作上出工不出力，敷衍了事，违背操作规程，小事故不断出现；交坏朋友，与之往来频繁，帮朋友打群架，与异性有不正常关系等。

上述,可以视之为先兆,我们可以据之进行心理预防。

第一,进行深入的理想与前途教育,犯罪青少年认识低下,是非颠倒,通过具体生动的学英雄活动,帮助他们树立远大的理想。明确人生的真正含义。理想与前途教育,应先建立近景,在不断实现近景的过程中体尝奋斗的欢乐,生活的美好。进而把近景推向远景。

第二,进行道德与法制观念教育。道德与法制观念是指导人们正确行动、防止过错的武器,教育青少年维护道德、遵守法纪,以道德法律为准绳评价和调节自己的行为,分清是与非、美与丑、善与恶、民主与法制、自由与纪律的辩证关系。

第三,观察罪前征兆,防患未然。日晕而风、础润而雨,与其后惩不如前毖。见到青少年有心理倾向、个性品质和行为上的不良变化,潜伏着犯罪先兆,应高度注意,加以引导。

第四,帮助青少年抵制不良诱因。志正则众邪不生,心静则众事不躁。我们要禁止、消灭社会的不良诱因不可能,也不现实,只有从健身防病入手,注射预防针,抵制病菌侵入。

第五,针对青少年心理特点,讲究教育实效。对青少年采用大棒,空洞说教是不行的,只有晓之以理,动之以情,导之以行,和风细雨,润物无声,才能收到教育实效。

13·38 防止意外伤亡

——青年心理保健之九

某地对儿童、青少年的死因做了调查,结果见下页表。

触目惊心,儿童随着年龄的增长,其意外死亡在各种死亡中所占的比例,也急剧升高。由1~2岁的3.53%上升到青春期的22.35%。换句话说,青少年的死亡,4个人有近1人

年 龄 组	意外死亡位次	意外死亡占死亡总数%
1~2岁	4	3.53
3~6岁	3	10.43
7~11岁	2	13.58
12~17岁	1	22.35

是由意外事故造成的。这是一个需要人们极其严重关注的问题，讲究心理保健不能掉之以轻心。

造成意外伤亡的原因，据统计其次序是：车祸、溺水、锻炼损伤、烧伤和斗殴等。

为什么这个年龄段意外死亡率这么高呢？主要的是心理因素：

一是血气方刚，容易激动，容易参加打架斗殴事件；
二是缺乏经验，过高地估计自己的力量，力不从心；
三是出自好奇心，不妥当的探求、蛮干、鲁莽从事而出事故。

这些，这反映着处于过渡期的中学生的半成熟半幼稚状态的心理与行为之间的关系。据之，作为教师 and 家长的应对他们进行针对性的教育。教育他们要正确地估量自己，凡事谨慎，不可逞能，不可存心侥幸。

13.39 青年修养七要素

——青年心理保健之十

这是刊于《健康之友》上的文章，我们摘引作为本篇结语，与青少年们共勉。

随着时代的发展，人们已经逐渐建立起适合于时代特征

的新观念。国外心理学专家认为下列诸要素，是现代人讲究自身修养与自我完善所应加以注意的。

第一，聆听重于表达，在人们自我表现倾向普遍化的今天，能静下来聆听别人说话，已成为一种美德。多听有助于资料的搜集，人事的观察，还可以避免因多言而造成的差错，是现代人重要的修养之一。

第二，尊重别人的隐私权。人们接触的密切，并不表示彼此一定要互诉衷肠。适度的相互开放，有助于和谐关系的维持。

第三，勿太过分谦虚。当他人赞美自己时，只要自己当之无愧，不妨大方地回之以微笑，表示谢意。这种适度的谦逊，能使自己显得更值得尊敬，而不矫柔造作。

第四，自己犯错误时，应立即承认，并且大方地道歉。这样，可以免除许多不必要的误解与麻烦。

第五，尽量不要为自己的不当行为找借口，否则，只会徒增别人的不满和怀疑。坦诚而适度地表达心声，往往能够获得别人的原谅。

第六，不要过分牺牲自己去讨好别人。必要牺牲是应该的，但不要为了讨好别人而故作姿态，何况想讨好一切人是根本不可能的。

第七，珍惜自己和别人的时间。那些到处游荡道人长短的闲人，势将被快速变动的社会所淘汰。现代人应学会善于安排自己的时间，也珍惜别人的时间。

13·40 从约会到结婚

——青年的性发育阶段

当青年的性发育日趋成熟时，全新的、尚未开掘的、充

满吸引力的两性间的神秘世界展现在他们面前。新的世界给青年提出新的课题，带来新的心理问题。

(1) 早期的约会。儿童时期的游戏，少年时期的玩耍，为青年时代两性交往提供了基础，使两性交往变得轻松、自然。

男女接触从集体活动发展到二人活动，按传统是男性邀请女性，经过较频繁的接触、交谈，使相互间的了解扩延、深化。通过有意识地认真理解别人，来确认自己在他人世界中的位置，同时努力塑造自己。因此，约会可以为性发展与人格形成提供一个的途径和积极学习的机会。

但是少年男女的早期约会，其心理是较复杂的，性心理专家对此多持消极观点。这种约会，少男少女往往是为了向别人显示自己“有朋友”，用其获得在同伴中的地位。男孩子则以此显示自己的力量。过早地开始单独活动，便过早地脱离集体生活，可导致对社会、对公益活动的冷漠，并可能抑制、歪曲性心理的发展。两人过密地交往，可使性格变得肤浅，影响人格的正常发展。

(2) 爱抚。热恋中的青年男女，两性间逐渐变得更加亲密，这时双方都会希望肉体的进一步亲近。发展爱抚行为，受到许多因素的影响。特别是以下两方面。①个人空间：在我们的一生中，往往只允许有限的几个人任意接触我们的身体，例如父母、医生、爱人和孩子。我们把自己的身体及附近的空间，看成是个人的，社会也承认这一点。要进入别人的个人空间或允许别人进入自己的个人空间，都需要克服一定的心理障碍。了解异性个人空间构成及进入对方个人空间的尝试对心理成熟是有利的。②认识身体。爱抚可以使人懂得什么是愉快的感觉，什么可以接受，什么令人不快或痛

苦。这可改善人对自己的了解，促进性反应的完善。爱抚可以帮助每个人挖掘与建立性活动中的潜力，以及这些活动中心理上适应性。

(3) 性交。结婚以后，青年男女便开始了性活动的基本方式——性交。性交是异性关系中情欲的高级表现形式，也是一种精神“融合”的过程。什么是良好的性生活的心理标准呢？即：能否达到愉快的交流，能否在情感的“给予”和“获取”方面获得高度的统一。性活动不仅意味着获得身体上的快感，还应该包括感情的亲密。伴侣们一旦开始有规律的性生活，就意味着特殊的、具有社会和感情两重意义的亲密关系，并负有家庭、后代方面的责任。

13·41 新婚之夜（一）

——婚姻性心理之一

大多数新婚夫妇把新婚之夜看作一生中最重大的事情，这给新人心理上造成沉重的负担。由于人们要求男性在性生活中占主动地位，所以在新婚之夜犯错误的通常是新郎而不是新娘。

新郎往往认为洞房花烛夜只是满足他个人性欲的好时光，只要他获得快感，妻子一定同样满意。还有的丈夫认为新娘没有快感是爱自己爱得不深。特别是看到新娘拒绝自己时，更感到羞愧和愤怒，以为是新娘蔑视了自己，实际上大多新娘都有一种抗拒性爱的本能，不完全是怕疼，主要是多年的处女羞耻感及对男性的戒备心理，造成了她畏惧性交的本能。同样，在丈夫面前裸体，使大多新婚羞愧和害怕，她们也不爱看着赤裸的丈夫。勃起的阴茎可能使她产生混合畏惧和厌恶的印象，使日后的性生活成为她的负担。因此，在新婚

之夜运用夫权，催促新娘脱光衣服，粗暴性交是十分失策的。

对着羞缩的新娘，应给她时间。在传统上，女孩子穿得太露是一种罪恶，这种观念在新娘心里植根很深，要她一下子抛开原有的观念，在一个异性面前裸露，会造成许多心理上、感情上的问题。英国性心理协会发行的一本婚姻手册上说，凡是能享受人生的美丽和欢乐的妇女，没有一个不是由丈夫极缓慢和技巧地引进性生活的园地的。真正爱妻子的男人除了丈夫气概和热情之外，必须有洞察力和直觉，必须尊重新娘的自尊心，克制自己。这样，到后来他才感到更快乐。

大英性百科全书说，在新婚之夜，你可以尽量挑逗你的新娘，但是一定要温柔体贴地进行。记住，走错一步就会使她的心受到一辈子不会痊愈的创伤。结婚证书并没有给丈夫一种自由行动的特权，如果新娘本能的抗拒力太大，他应该等一夜、等几夜或几个星期，等到她习惯于肉体接触，有接受丈夫的愿望时才开始作真正的结合。

总之，新郎不要对新婚之夜抱有太高的期望，期望过高会带来失望。洞房花烛的观念太深，误以为初次肌肤相亲就可进入极美妙的境界，事实上，第一次性经验常常伴着失望，常需几个月到几年以后才能达到美满和谐的境地。

13·42 新婚之夜（二）

——婚姻性心理之二

在新婚之夜，新娘开始了女性人生的一个新的阶段。

羞怯，是女性的特点。新娘的羞怯，是很自然的。但现代的新娘要带有现代的风采，对待婚姻应有科学的态度。在

婚前，应要求男方进行婚前检查，了解男方的性能力生育与能力。对性问题，应有较详尽的了解，认识到性生活是双方共同的事情，双方都应主动，表达自己的意愿，才能和谐满意。羞怯有时是难以克服的，在新婚蜜月，很多性要求难于向自己的丈夫开口，这是正常的心理反应。心理学家认为，夫妻之间难于开口的事情，可以用巧妙的暗示，一个动作，一种手式来表达。

在性生活中，新娘不仅可以主动向丈夫求爱，还应该开始学习性活动技术，对新郎的爱抚做出反应，告诉他哪些是必要的，哪些需要调整。医生们认为“成功的性交，必须打破缄默和隔膜的重围，要让新郎知道，怎样的爱抚拥抱才是你最为欢迎而希望的。即便是年轻又热烈的丈夫，也必须从他的挑逗方面，接受一种鼓励性的回应，才可以使他兴奋，勇敢地继续实施下去。”新娘切不可认为性生活是男人的事，性冷淡才是女性的美德。而应在性生活上也与男性分享同等的权力。

温柔的新娘使新郎倾倒，温柔是女性的美德，但温柔并不是百依百顺，不是不能表达自己的意愿。在新婚时，如果新娘因某种原因不希望性交，就不要违背自己的意愿勉强。勉强的性交，不仅双方都尴尬无味，而且会造成许多心理问题，如对性交产生厌恶感、阴道痉挛等，发生种种性功能障碍，难于纠正。

有些女性对男性的性能力有所误解，一是认为如果妻子在性交时不能达到高潮，全是丈夫只顾自己的缘故；二是认为丈夫早泄是不关心妻子的结果，认为如果丈夫真爱妻子，就能够任意延长时间。实际上许多时候是妻子的过错，只有女性本身知道自己需要什么。如果她能向丈夫提出建议，所有的丈夫一定都乐于接受这样的教育。可惜许多妻子不能这

样做，使丈夫们失去了学习机会。

如果新婚之夜性交不成功，新娘不要赌气责怪对方，应温柔地地安慰他，给他以鼓励。失败的新郎此时心怀内疚与恐惧，他的失败原因大多是心理因素造成的，如果新娘再加以指责，必然更加重新郎的负担，甚至会一蹶不振。

万事开头难，性生活对于新郎新娘来说是一个新的课题。性生活的和谐美满是一个夫妻齐心协力获得经验的过程，经过双方的努力，都可以在较短的时间内达到美满的境界。

13·43 新婚之夜（三）

——婚姻性心理之三

结婚伊始，男女双方各自进入新的角色——新郎和新娘。新郎和新娘都应作好相应的心理准备。

巴尔扎克说过：在没有研究女性解剖学之前，任何一个男子都不应该结婚。新婚双方都应了解男女生殖系统包括哪些器官；内生殖器和外生殖器的概念；生殖器官的形态及正常位置；正常成人生殖器官的发育状况；男女对性刺激敏感的部位等解剖学常识。还要了解怎样进行性刺激；男女性兴奋的表现；男女性高潮的生理及表现等性生理知识。在双方进行性接触之前，应该明了性交的结果——可能妊娠的情况。新郎要懂得什么是女子的排卵规律，掌握女方易受孕的日期，了解避孕方法。了解了这些，才不至于在新婚初次性交中，因紧张慌乱而失败。

在新婚之夜，血气方刚的新郎很容易冲动起来，这是正常的现象。但此时，他们常常顾不上与自己的新娘相协调，医生们这样劝告新郎：年轻的丈夫究竟应该遵循什么道路，才能熟练地唤起他的妻子的欲念而获快感的最高峰呢？——温柔

之路！鲁莽的、急躁的、强制的举动，不只是引起刺激的失败，实际上，因为一种不快的和不协调的情绪，反而会将妻子的欲念驱逐殆尽；因而，在新婚新郎应多给予新娘爱抚和温情，不要粗暴，在性交时新娘如很疼，有必要停下来；不可只顾自己一意孤行。

新郎如火的炽热感情，会使新娘感到甜蜜激动。但新郎应知道，性生活是双方共同配合完成的，新郎应尊重新娘的意愿。没有对方的兴奋与主动配合，性交是无味的，不仅如此，还会造成女方出现阴冷等性功能障碍。因此，注意唤起女方动情是十分重要的。

有些新郎在新婚之夜高度紧张，担心不能表现自己的性能力，担心性生活失败引起妻子的不满，常因此而造成阳痿和早泄，使自己更加狼狈。实际上性生活也是一种艺术，一种精神的享受，它需要长期的学习和训练，夫妻才能达到完美的程度。在新婚之夜不能成功的性交的大有人在，并非必须一举大功告成，给自己造成沉重的心理负担。

有的新郎在新婚之夜被许多念头所困扰，他害怕童年个某一击损伤他的性能力；害怕少年时的手淫已使他“肾虚”；害怕自己的阴茎太小满足不了自己的新娘。实际上这一切都是不存在的，但如果不能从这些心理负担中解脱出来，还真可能发生一些故障。

13.44 婚姻与性爱

——婚姻性心理之四

有人认为婚姻是性爱的坟墓；也有人认为最能让人有情享受性愉悦与性刺激的是婚姻。这是对待婚姻的两种态度和两种选择。

许多人结婚以后，男女之间神秘的光环逐渐消失，代之以惯性的、平淡无奇的、一成不变的例行模式，相互亲密的触角逐渐钝化。随之，乏味与麻木接踵而来。夫妇往往都认为婚姻生活不美满不是自己的责任，认为是对方“挑不起我的性欲”，“她变了，不象从前那么性感了”。夫妻之间的“性”丧失了魔力，作爱已属履行义务，或者是为了保持“纪录”。

为什么会成为这样呢？

1.有人认为，结婚以后应变得成熟了，不应再像年轻小伙子那样轻浮纵欲。特别是为人父母，更不应再尝试狂热的性爱。他们只渴望婚姻生活的舒适与安全感，却忽视完善亲密的性关系。最后，他们把性冷归于婚姻，这是不公平的。

2.青年人都认为婚前的性生活是自然发生的，被情欲迷惑，一时昏乱，无法阻止自己。而在婚姻生活中，性不再是“自发”的了。性生活变成了应该使之发生的行为，包含了责任与义务，这种心理的转变也造成了很大的心理负担，因为有意义的性行为将带来理念中直接而尖锐的焦虑感。

3.有些人受到严格的性道德教育，在遇到性刺激之前，就赶紧将心灵闭锁，抑制自我欲念，由于心扉紧闭，所以即使回到了家也无法唤回性感。

4.“家”对于某些人来说，汇集了焦虑、责任和矛盾。家使他们联想到作饭洗衣、该负的责任、孩子的哭闹、吵不完的架、千篇一律柴米油盐……。这不能不影响夫妻性生活的趣味。有些妇女又觉得家不是谈性的地方，洗衣机轰鸣，又要忙着做饭，哪有闲心调情？经过一天的劳累，该上床了，但心理上却不能松弛下来。

如果要改变麻木的状况，必须重视整体的生活局面，放开抑制已久的性感触角，使它成为家庭生活中重要的一部分。

婚姻是最能让人享受性欢愉的一种安排，夫妇双方应刻意追求，共同不断谱出性爱的新乐章。创造完美性爱的主动权掌握在双方手中。提高了性爱在家庭生活中的位置，就不会没有时间。年轻的夫妇应试着以轻松的心情去接纳它，试着唤醒自己沉寂的感官情绪和感官反应，学会放松自己换取欢乐，而不带有罪恶感。总之，可以帮助年轻夫妇真正敞开各自的心扉。

13·45 不平等的性生活

——婚姻性心理之五

在我们许多家庭中，夫权是很严重的，这种男女的不平等，也在性生活中反应出来。

有一对夫妇，丈夫在每次性生活中都占主动地位，妻子也都接受。偶尔一次妻子喝了些酒，一反常态向丈夫提出要求。这使丈夫心里非常不快，觉得眼前这位激情难耐的女子，不像自己的妻子，而是陌生的轻佻女子，他断然拒绝了妻子的要求。

许多男性就是这样迷失于传统的困扰之中，他们认为女人只能分为淑女和妓女两种，妻子只能是淑女，规规矩矩，不能纵情声色。他们认为妻子主动提出要求是违反规矩的，妻子没有这种权力。对男性来说，性爱是自我需求的表现，如果把他变成性爱被动的一方，必然造成他们心理上不可抗拒的焦虑感。

但这对女性来说太不公平了。许多女性虽然拥有自己的

事业、地位，但一关上卧室房门，就失去了主动权。这种情况在某种程度上说也是女性造成的，女性在性爱中缺乏主动的勇气。女性始终保持着拒绝的权力，只有当她们退让的时候，男性才持有主动权。

性生活要达到真正的平等，两性都得放弃原有的权力分配，双方都享有主动和拒绝的权利，这种新的模式在夫妻间建立起来并不容易，稍有不慎就可能陷入对立的僵局。

男方应认识到，近年来，人们对性的态度有了很大的变化。妇女解放运动使女性赢得了坦诚表白对性的需求的权力，这是人类的一大进步。男性不要把这一解放看作是对往日大丈夫气概的剥夺，不能惋惜自己侵略者地位的丧失。

由于男女双方心理上不能调适，往往出现“跷跷板”式的性关系，永不得共鸣。即两性不能互相配合，互相堵气。当一方提出作爱时，另一方拒绝；这一方提出时，那一方作为报复也拒绝。双方都以消极的报复行为，弥补自我遭受的屈辱。这种报复行为，最后可能变为无法挽回的恨事。这种报复行为有时不是有意的，而是潜意识中的，这时双方应有清醒的认识。还有些是由于误解，例如妻子有某些炎症，房事后腹痛，拒绝性交，丈夫便觉得这是搪塞自己，伤害了他的自尊心。

在双方进行调适的过程中，要想避免性生活不愉快，必须都具备信心和度量，经常在事业上受挫的男人和对自己的容貌没有信心的女人在被拒绝后，都会产生被蔑视的失败感。要让他们看清楚这种恶性循环的起因，互相了解不想作爱并不表示全然的否定，谁都可能提不起作爱的兴致，不要把事情想得太复杂，对别人要持宽容的态度。

——婚姻性心理之六

家庭之爱与性爱似乎是彼此冲突、不可并存的两种爱。我们从幼年开始就学会了爱父母、爱兄弟姐妹、爱朋友、集体和老师等等，这些爱是“纯净”的爱。这种爱的方式和心理深埋在我们心底，结婚以后，许多人不能适应做丈夫或做妻子这种角色的变化，产生许多问题。例如有的男性在妻子生了孩子以后，性能力与兴趣减退，在他们认为，自己已是爸爸了，在印象中，父亲是严肃的，父亲肩负的是责任而不是享乐。

有的男性感到在外工作辛苦，竞争压力过大，希望有一个温暖的家，温柔的妻子，使自己有一个充满安全、关怀和慰藉的地方。他们婚姻的最大目的是寻我一份“慰藉式”的爱，他们所要求的是妻子象母亲一样关心他的生活，安抚他的创伤。这是心理上的退缩，潜意识上想回到幼年的时代，他们寻求的并不是完美的婚姻生活。

这样的男人处处希望得到妻子的照料，当他们生病时，显得格外懦弱，幻想着儿时母亲的照顾。下班以后，要把自己烦恼带给妻子，希望她与自己分担。他们用自己的母亲与妻子进行比较，以母亲的标准要求妻子。当然，在夫妻之间，谁都有担当“父”“母”责任的时候，但不过是偶尔的行为，并不是进入角色，过分要求对方的这种责任，会破坏夫妻的和谐，而且相互之间会无性感可言。

实际上，“爸爸式”的丈夫或“妈妈式”的妻子很难长久维持，这种夫妻关系缺乏热情和活力。过分要求照顾会使对方厌烦，因为对方需要的不是“儿子”或“女儿”，需要

的是一个真正的男人或真正的妻子。

有些时候这种情况也是女方造成的，有些妻子对丈夫的感情中所掺杂的母爱成分过多，她们有些行为像是对待自己的孩子。比如在生活中，她们不断地喝令丈夫要这样或那样，把他们的生活全部包揽，以至他们想穿袜子都找不到。这样做的结果不能不使他们联想到母亲。还有的妻子不重视修饰，丈夫回家看到的是一个身穿围裙、满身油味的女人，就像他妈一样，这样怎能激起他的性爱呢？因此，女性要想唤回婚前的性爱，必须淡化母、子形象，给予丈夫温暖的关怀，但不要让他像孩童般企求帮助。当丈夫诉说了自己的苦闷以后，妻子也可以把自己的苦闷讲给他，从感情上达到平衡。妻子不要像母亲一样主宰家庭，使丈夫产生母子的错觉。

总之，夫妻之间的感情层次是复杂的，除了要享受家庭的安全与舒适之外，不要让人的母性和父性冲淡了夫妻情欲的悸动。

13·47 纠正种种错误观念

——婚姻性心理之七

有人认为，既然行行有“高手”，作爱自然也有“行家”。这些人追求精湛纯熟的技巧，像对待其它事情一样，竭尽所能力求完美，他们希望得到对方的喝采与赏识。由于忙着去“表演”，表现自己的能力，使对方感到毫无感情，乏味而空洞。

这种性心理是由于片面理解某些性指导用书造成的，许多人以为夫妻生活的谐调来自《婚姻指南》等书，想从中寻得要诀。实际上，夫妻作爱应该是顺其自然的感情宣泄，不

应该受书本上条条框框的限制。性爱的完美与否并不是技巧如何决定的，重要的是精神感受的层次。

许多年轻人，盲目追求“性解放”“性自由”，他们并不了解西方性解放的历史背景和意义，只觉得是新潮时髦的标志，坠入肉体竞技，一味纵情，忽略了性爱的精神层次，不再重视感情是否深厚，心理是否做好准备，只是在麻木与慌乱中寻求虚幻的刺激。由于他们追求的是时尚，因此只求拥有，只求实践，却不注重精神的感受。

有些丈夫具有较严重的大男子主义，他们的目的在于获得征服的优越感，因此作爱不过是一种手段，这使他们逐步丧失了原有的感觉。当异性已成为唾手可得之物，无需去征服时，他们会突然感到前所未有的失落与空虚。“征服”的目的不存在了，他们也就丧失了作爱的原动力，再也唤不回昔日那份战胜者的雄风，感觉到婚姻生活平淡乏味，面对百依百顺，无需费心征服的女性，不能忍受。

尽管每个妇女都希望男女平等，但在家庭中，许多女性摆脱不了“丈夫是一家之主”的观念，认为男性享有性爱的优先权，妻子应满足丈夫的需求，做个尽责的妻子，虽然她们也希望拥有属于自己的性生活。传统的观念认为，“性”是女人用以抓住男人的手段，为了维持自己在家庭中的地位，女性也发挥最佳的演技以满足对方。因此，许多女性是被动地尽义务，不是享受积极的乐趣，所以免不了满腹牢骚。

现代的丈夫希望妻子是一个有“感应”的被动者，即对丈夫的性行为要做出满意的答复。他们要求妻子介乎于野性和柔顺之间。

许多丈夫认为如果妻子得不到满足，就是自己的失败，

这种心理负担是非常沉重的，使不少妻子不得不伪装出兴奋满意的样子。有些男性由于不能使妻子达到高潮而气馁，他们的感情因此向外发展，希望找到一个能肯定自我的机会。还有一些人一天天畏缩了，他们慢慢地排斥性，提不起兴趣，甚至成为性无能。

以上种种错误的心理，往往不能在夫妻间交流，但却深深地影响夫妻生活的和谐，长久下去，还能造成婚姻的裂痕。

13·48 亲密与距离

——婚姻性心理之八

曾有人说，人原来是两面的，一面是男人，一面是女人，后来上帝将人分为男、女，但人仍愿保持原来的状况，男女拥抱在一起，希望像一个人一样。实际生活是不是这样呢？性心理学家发现，过度的亲密不仅淡化了原有的敏锐感受，甚至让彼此产生窒息的压迫感。而夫妻之间适度的空间却让人活得更舒畅、更活跃。

有个进行心理咨询的妇女说：我逐渐对作爱失掉了兴趣，甚至觉得厌烦，只在丈夫百般恳求下才勉强让步。最后我终于不能面对自我冷感的事实，提出了分居的要求。分居以后，每到星期天节假日丈夫来时，我都有强烈的欲望，每次都是那么满足美好。

这种事情是常见的，当夫妻有了太亲密、太接近的感觉时，他们就可能感觉麻木而迟钝，彼此缺乏吸引力。但是只要在彼此之间开辟一块距离，夫妻生活反而会有新鲜有趣之感。甚至有些时候，小小的争吵也能挪出一片空间，有位女士说：每次吵架吵得正凶的时候，我们作爱双方都感到满

足。这是因为愤怒之余双方不再有所顾忌，争执造成的疏离感吸引着双方，距离形成的神秘美感引人入胜，让夫妻双方情不自禁。当然，夫妻生活是不能借助终日争吵来助兴的。

为什么夫妻亲密过度会导致相反的效果呢？心理学家认为是一种“患得患失”心理作祟，有的人总觉得还是不够亲密，还缺点什么；有的总感觉到没有全部得到对方，对方总是那么远不可及，他们愈想缩短彼此间的距离，愈使对方感到压抑，有窒息感。夫妻之间愈亲密，“患失”心理也愈重，人们为了消除失落的恐惧，往往以先发制人的拒绝态度来平衡被拒绝的恐惧。也就是说当一个人深怕遭受遗弃的时候，他反而主动挪出一片空间，摆出疏远的姿态来。因而夫妻间的距离可减轻被追者的压力，以及患失的恐惧，在夫妻生活中就会如释重负的轻松感，不像过去那么严肃、那么紧张，轻而易举地纵情于夫妻欢愉之中。

在生活中我们有时可以看到，有些刚办好离婚手续的夫妇，离开了办事处就兴致勃勃地上了床。因而心理学家认为，对于那些过度追求夫妻关系亲密，而忽视性生活协调的夫妇，最好适度地“分离”，例如每周分居一次。

13·49 婚姻中的梦——外遇

——婚姻性心理之九

许多已婚男女，当自己铸下不贞的过错时，第一个反应就是将责任推给命运，推给对方或是第三者。好象那一切是自然发生的，自己是被摆布、被愚弄的受害者。有的怪罪于酒精，有的埋怨环境，总而言之自己是无可奈何的。尽管如此，他们仍摆脱不掉内心的谴责和罪恶感。此时他们往往会变得格外温柔体贴，在作爱时变得高兴而积极。这都是罪恶

感促成的假象，是赎罪的表现，这种性爱是暂短而且靠不住的。

夫妻之间种种冲突和矛盾，都足以导致难以弥补的憾事，人们不贞不忠的原因太多了。当我们深究其动机时可以发现，外遇并不是自然发生的，而是由于某种原因。

人们寻求婚外生活还因为这种关系存在距离的神秘感，双方彼此尚未相属，互相都有难以捉摸，难以驾驭的自我世界。

每个人都醉心于激情时的心神颤动，品尝婚外激情的人，往往将自己混在幻想与现实之中，当他们抛弃了原配，娶进梦中的爱侣之后才发现，所感受的竟是同样的压抑和禁锢。因为原本的梦境一旦变成现实，那份狂热也就化为乌有，留下的只是一个悲剧的轮回。当然这也不是绝对的，有些时候离婚已为上策，再婚也未必就不美满。

有的人在婚前有过许多异性朋友，也有了相当的性体验，终于厌倦了无止境的空虚与徬徨，渴望有一个安全的保障，长久的承诺，只有婚姻关系才能给予他们相互专属、永恒不渝的平稳生活。于是他们结婚了，但这往往是暂时的心理需求，他们摆脱不了原来的生活方式，还要旧病复发。

有不少相互忠诚的夫妇，在生活中常常感到有一股“若有所失”的惆怅，一种“缺少一点点”的遗憾。他们似乎觉得别人比自己过得快乐，总是情不自禁地一探窗外的花花世界。当他们尝试另一种格调的激情时，发现自己所憧憬的不过是生硬的现实，结果只给自己带来混乱与懊恼。性心理学家认为，在性生活中对象的差异相当有限，根本在于自己敏锐的感觉，因此对象并不是决定的关键。

在夫妻之间，一方有了越轨行为，另一方不要顿时丧失

理性，让愤怒和混乱的情绪葬送一切。此时应借机自我思量，设身处地为对方着想，发现婚姻关系中的不足之处。有时可以看到，对方的不忠行为并非冲自己而发，也不是对现有婚姻的不满表现，而是对方内心世界种种梦幻的盲目宣泄。因而，当一方有外遇时，另一方的行为要慎重，是维持婚姻关系的关键。

13·50 敞开胸怀，表露需求

——婚姻性心理之十

“如果你真的爱我，就应该知道我们需要的呀！”——这是一个人类永远解不开的谜，从古至今不知困惑了多少情侣，拆散了多少夫妻。深信此说的人始终认为，真正完美的爱不需借庸俗的话语来沟通，片刻的凝视，一举手一投足，都足已洞悉内心。这些人于是终日等待对方凭借“直觉”来感应一切，结果换来的只是满腹牢骚与惆怅。他们责怪对方，认为自己得到的是一份不完美的爱，对方的心思不在自己身上。他们认为夫妻之间应该默契，我喜欢的他也应该喜欢，我需要的他早该知道，如果需要说明那就太没味了。

实际上夫妻之间彼此有着不同的需求，而且人在时时刻刻改变自己。有些变化和需求，即使是默契的夫妻也很难互相了解，需要告诉对方，或暗示给对方。有这样一对夫妻，妻子埋怨丈夫作爱时不抚摸她的胸部，丈夫立刻提出抗议：是你自己告诉我你不喜欢别人碰你的胸部！妻子不甘示弱地说：那是几年前的事了，现在不一样！

妻子晚餐想吃油腻还是想吃得清淡，做丈夫的无法知道。同样，在作爱时夫妻双方各自有什么改变，对方也很难了解。对于一时不能沟通的夫妇，性心理学家认为，在作爱

时夫妻的比率不是50对50，应该是100对100。双方多为自己着想，两个人都得到满足，比只知道奉献牺牲来取悦对方，双方都得不到满足更好。那些征服欲强的男人，辛勤的丈夫以及尽责的妻子，处处关心对方的神态反应，忽略自我的感觉，时间长了，对方也不会轻松。

有些男人及许多妇女从来不主动提出作爱的要求，他们之所以不愿表示的原因，就是因为羞于启齿，也怕勉强了对方或怕对方拒绝。于是他们刻意压抑自我需求，满腹怨气地等待对方发觉自己的需要，认为对方应该“心有灵犀”。夫妻之间应该能够自私地满足自己，也要无私地满足对方。不能相互提出要求的夫妇，可以订个协议，在一段时间内，彼此有权提出任何要求，不受限制。在这期间，不要屈服于羞涩，不要考虑对方是否同时需要，即使是凌晨三点钟，也可叫醒对方。

不敢提出需求是因为怕被拒绝，应该了解到有了希望才会有失望，不能因为害怕失望而永远不敢希望。当我们提出要求的时候，对方自然有拒绝的权利，不能因此而羞愧、怨恨。要求并不可耻，被拒绝也不是什么大不了的事。总之，夫妻之间不要互相等待，试着敞开胸怀，才是使婚姻幸福的最好方式。

13·51 感情的磨合

——婚姻性心理之十一——

婚后大多数夫妇都出现一定的心理变化，当他们相互理解以后，爱情更加醇厚，进入了一个新的阶段。

(1) 求同存异。夫妻间要有共同的乐趣，大致相同的价值观，有共同的生活目标。但是尽管在婚前经过了认真的

考虑和选择，由于每个人的家庭环境、社会地位、文化修养、成长经历等不同，婚后生活在一起的两个人，都会程度不同地感到相互不适应，正象有人说的，“新婚夫妇使用的牙膏牌号都不同。”在这些问题上，最重要的是相互理解和体谅。对对方行为表示理解和宽容，不能苛求对方事事与自己一至。爱情就意味着个人在一定利益上的牺牲，特别是具有不同个性、志趣的夫妻所组成的家庭，彼此作出一些让步以适应对方是加深夫妻感情的重要因素。

(2) 调整生活方式。婚后生活与单身生活大不相同，生活的基本单位变成由两个人组成的家庭，因此生活方式也要进行相应的调整，必须增加夫妇二人的共同活动，减少单独的业余消遣以及与朋友们长时间的聚会。

(3) 加强责任感。结婚以后，男女双方共同担负家庭的重任，这就需要双方都有整体观念，有责任感。夫妻都应明了，结婚有了家庭，你就不是在一个人生活了，你必须对另一个人负责，你的义务就是为爱人服务，为对方幸福着想。相爱的夫妻心甘情愿地为对方做各种事情，用自己的辛勤换取对方的快乐。

(4) 正确对待对方的弱点。恋爱期间，情人的形象都十分美好，有人婚后发现了对方的不足，便大失所望。实际上，婚前间断的接触，不可能了解对方的一切，双方都存在着对方没有察觉到的缺点，这不必大惊小怪。正如富兰克林说的：“婚前睁大你的双眼，婚后闭起一只眼睛。”有些缺点是可以纠正的，比如有的人不爱学习，可以逐渐引导，提高学习的兴趣。但有的是行为习惯，如动作慢，干活不利落等。这只能相互宽容，在长期的生活中慢慢改正。

(5) 期望要客观。大多数青年把婚后生活看得十分浪

漫，他们觉得自己的婚姻与爱情与众不同。婚前他们卿卿我我，难舍难分，婚后再没有障碍，永不分离，花前月下，同床共枕，是何等幸福。婚后，当他们熟悉了对方的身体以后，一切神秘都不复存在了，虽仍是花前月下，也平淡无奇。随后，他们为日常生活所困扰，零零碎碎的家庭琐事、杂事使小夫妻疲于奔命，他们不再有时间、有心绪花前月下，卿卿我我，感到生活的平庸。因此，新婚夫妇不要把婚后生活寄予过高、过于浪漫的希望，对实际生活的困难要有充分的心理准备。

总之，只要夫妻婚前有很好的感情基础，婚后的种种矛盾是可逆的，如果处理不当，也会从此出现裂痕。

13.52 婚后的心理负荷

——婚姻性心理之十二

有人说“结婚是爱情的坟墓”，这虽言过其实，但不少青年人发现，婚后的生活并没有带来婚前所期望的奇妙变化，他们感到失望，感到一切落了空。为什么如此呢？

(1) 青年结婚大多经过长时间的追求和热恋，在一番奋斗之后才结成伴侣。结婚以后，当他们感到一切不过如此，并没有得到婚前所憧憬和神往的内容后，他们婚前那种激情和急切渐渐平和下来，开始正视现实。

(2) 婚前因为没有建立牢固的关系，所以为了得到对方，双方都小心翼翼地掩盖自己的弱点，积极地维护恋爱关系。结婚以后，有了法律的保护，双方有了安全感，对婚姻关系不再那么珍惜。婚前殷勤的求婚者可能在婚后变得麻木不仁；婚前毕恭毕敬，婚后可能大打出手。

(3) 在热恋中，双方都尽量把自己的美好的一面展示

给恋人，双方在情人的心目中都是完美的，充满了迷人的魅力。恋人们非常容易忽略了对方的缺点，也很小心地掩饰了自己的缺点。结果在婚后，当双方共同生活，朝夕相处以后，双方的缺点一览无余。现实是无情的，婚前幻想与理想的色彩在现实生活面前不断消褪。这时，他们感到失望，感到受了欺骗。现实中的爱人与婚前理想的恋人差距越大，夫妻关系越难以调适。

（4）恋人可能在一起学习、工作，但他们间的关系是由感情维系的，他们在一起跳舞、看电影、逛大街，充满了浪漫的色彩，即使共同劳动，也带有脉脉温情。婚后，夫妻开始朝夕相处，共同生活。生活不仅是跳舞、看电影，更主要的是呆板的、繁琐的小事。时间一长，自然感到枯燥，缺少乐趣。

（5）婚前的单身生活是自由、轻松愉快的，生活有父母照料，经济上没有负担。许多青年不懂得关心和照顾别人，不知道家庭成员的责任和义务。结婚以后，他们首先发现不自由了，收入为夫妻共同所有，没有单独支配的权力；时间受到限制，下班不回家还得“请示汇报”，跟原来的朋友们的来往受到干涉。其次新婚夫妇感到家务劳动是沉重的负担，同时不仅要学会照顾自己，还要照顾对方以及其它家庭成员。婚后的家庭人际关系也变得复杂多了，双方都要努力去适对方的家庭，处理好新亲戚之间的关系。

总之，这一切形成沉重的心理负荷，使新婚夫妇难以应付，很容易造成夫妻冲突。

——婚姻性心理之十三

由于男性和女性对性和婚姻所持态度不同，所以要取得良好婚姻状态中的性满足，夫妻间应进行认真的协调。

当情人们热恋时，相互间具有强烈的吸引力，双方互相爱慕，希望获得、占有对方。许多人婚后不再注意相互吸引的问题，是夫妻性满足水平降低的因素之一。

男女间的相互吸引，最初是生理吸引力，即女方美丽的容貌，婀娜的身姿引起男方的爱悦，男方的体魄、风度引起女方的爱慕。生理吸引并不完全是个人趣味的问题，与社会、文化状况所形成的审美观念关系很密切。“焦大是不会爱林妹妹的”亦就是这个意思。相同的社会阶层往往有较一致的认识。

人们往往有一种错误的认识，认为漂亮的、美貌的人，具有超过其本身的价值。认为他们不仅外貌动人，而且内心也很美。因此，美貌对于人来说，往往既是一种优势又是一种负担，负担来自别人对美貌者所抱的过高的期望。人们认为美貌者有良好的个人品质，有才能并具有较高的性能力，认为他们有更强的性欲，在性活动方面主动性强并善于体验性的快乐。经研究表明，美貌者对性的态度与能力和其他人相比没有什么不一样。人们对美貌者这种不符合实际的期望，会带来许多问题，例如一旦发现自己的期望不现实，便会引起强烈的失望与不满，严重影响夫妻关系。另外，这种期望会引导人们形成浅薄的情爱，再年轻美貌的人，特别是妇女，进入中年以后，早年的生理吸引力逐渐消失，性满足水平必然降低。

这并不是说男女都都不要注意视觉上的美感，视觉感受不

良也会破坏伴侣间的性关系。许多妇女婚后不再留心修饰，使得其性吸引力年复一年地下降。

对于多数夫妇来说，外貌对性吸引力影响并不太大，双方外貌差异不大，他们通过其他方式加强相互吸引，来提高婚姻水平。

促进相互吸引的另一因素是价值观、情感上的一致。具有相同见解的人与人之间的吸引力要高于见解不同的人。如果夫妻对生活中各种问题进行评价原则有许多一致的地方，便可使爱情不衰。没有相近的价值观，其关系就具有潜在的危险。在婚姻中，对性问题的看法是个重要问题，夫妻间对如何进行性生活、对性愉悦的认识、性交频度、性偏好、婚前性生活，及婚外性生活的看法一致与否，对性满足水平关系极大。如果能一致，他们就会感到对方有吸引力，促进性活动。因而夫妇应通过学习来逐渐达成一致，落落大方地、诚恳直接地对性问题进行讨论，这种健康的讨论是建立相互理解的最好途径。

13·54 性本能、性爱与情爱

——青年性心理发展之一

“食、色，人之大欲焉。”我们的先人很早就知道了性欲与食欲一样，是人的本能。《十日谈》中有这样一个故事：有一个从小与世隔绝，自幼受宗教教育的小伙子，跟着清教徒父亲下山，年轻人生平第一次见到一群女子，他竟惊呆了。他父亲吓唬他说：这叫“绿鹅”，她们会带来祸水。谁知儿子却说：爸爸，让我带一只绿鹅回去吧。虽然这个小伙子连“女人”这个词都没听说过，但他却本能地感觉到“绿鹅”对他有强大的吸引力。这时他爸爸才知道，大自然的力

量要比他那桎梏人性的戒规强大得多。这正如卜伽丘所说：谁要想阻挡人类的天性，那可得好好拿出点本领来呢。如果你非要跟它作对不可，那只怕枉费心机，到头来还要弄得头破血流。

性本能是性欲、求偶和生育繁殖的本能，动物用呼叫、亲昵、追逐等方式赤裸裸地表达自己的要求。人类与动物不同，不仅有性本能，而且有性意识。性意识即人对性的认知和体验的总和，它同意识一样具有目的计划性、主观选择性、自觉能动性和社会制约性等特征。有了健康的性意识，人的本能的性冲动便被控制在一定的范围之内了。

性爱是以性欲为基础的对异性的倾慕、亲近的心理体验。如著名的性心理专家霭理斯所说：“‘春机发动’中所指的春机，不但指一种新的生理上的力，也指一种新的精神上的力。……在春机发动期内，理想的世界便自然会在男女青年的面前像春云般地展出来，审美的神妙的能力、羞怯的本性、克己自制力的天然流露、爱人与不自私的观念、责任的意义、对于诗和艺术的爱好——这些在这时候便都会在一个发育健全、天真未失的男女青年的心灵上，自然呈现……”但性爱、爱慕并不等于爱情，休谟认为性爱是由三种情感结合而发生的，这三种情感是：由美貌发生的愉快感觉；由肉体上的生殖欲望；浓厚的好感或善意。

情爱是以友爱为基础的对异性的倾慕、亲近的心理体验。黑格尔认为它是一种高尚的心理品质，“因为它不是只停留性欲上，而是显示出一种本身丰富的高尚优美的心灵，要求以生动活泼、勇敢和牺牲的精神和另一个人达到统一。”爱情是性爱与情爱的有机结合，没有情爱的婚姻是不幸的，例如我国包办婚姻的悲剧。没有性爱的婚姻也带来同

样的痛苦，例如《怎么办》里的罗普霍夫和薇拉，就是一对互相尊重，互相关心，却缺少性爱的夫妇。他们虽相敬如宾，但最后终于不能容忍而离异。

13·55 爱情产生的方式

——青年性心理发展之二

青年人随着性意识的萌发与完善，逐渐将异性之间自然的吸引力，集中到特定的对象上，产生了专一的，排他的爱情。

现代青年爱情产生的方式主要有以下几种。

1.从友谊到爱情。这是现代青年普遍追求的、最自然的一种爱情产生方式。男女之间有较长的交往过程，相互之间了解较广泛而深刻。他们之间从相互认同、相互肯定的友谊关系，深化到性爱的愉悦感，爱情自然来临。这种方式需要青年男女有较广泛的社交活动。

2.经人介绍相识。由于我国青年社会机会和社交场合少，青年男女缺乏频繁而广泛的交往，所以目前通过“红娘”介绍了解后产生爱情是一种主要形式。一般由“红娘”了解双方的条件和要求，认为基本条件“般配”，然后“牵线搭桥”，使这一对素不相识的青年相见。如果第一印象双方满意，便继续交往，深入了解，逐渐产生爱情。这种相识是以婚姻为目的的相识，往往使双方陷入尴尬。

3.通过传播媒介而产生爱情。这主要指在报刊杂志上刊登征婚启示，从中选择较为满意者进行联系，以期获得伴侣。这种方式成功的可能性小，而且情况较为复杂。另一种情况对报刊、影视中见到的人物产生爱慕之情，大胆求爱而赢得爱情。

4.一见钟情。这是少男少女所羡慕的最初富于浪漫色彩的缔结爱情方式。有的是双目瞬间相撞便生恋意；有的是几句话便为对方倾倒。例如张生初见莺莺“眼花缭乱口难言，魂灵儿飞在半天。”一见钟情者多是双方性吸引力较大，第一印象极佳，但双方的品德、兴趣爱好、个性特征等却互不了解。不过在爱情之火瞬间点燃之后，双方加深内在品质的了解，经过一个认识过程再做最后决定，一定也是十分美满的。

5.包办婚姻，产生爱情。包办婚姻目前在我国农村较盛行，大多数在婚后产生依恋；能合得来的，逐渐培育出爱情，即先结婚后恋爱。

以上所述是现实中存在的几种主要的求爱方式，现代青年由于生活节奏加快，自身能力与审美意识提高，从心理上开始厌弃那种罗珂珂式的纤巧华丽的爱情和巴洛克式的怪诞病态的爱情，坦率、明快、洒脱、开放和富有力感将成为爱情中新的美学原则。所谓坦率明快，就是直截了当、痛痛快快。爱得勇敢、大胆，不需忸怩作态，自然而成熟地对待爱情的产生。他们希望在爱情产生的过程中表现出个人的自信、气度、智慧和素养，显示出现代人的精神风华和魅力。

13·56 青年爱情的心理类型

——青年性心理发展之三

由于青年对爱情追求的动机不同，要求不同，获得情感满足的心理类型也不同。一般来说可分感官满足型、功利满足型、精神满足型和综合型四种。

1.感官满足型 是以单纯追求异性外在美的爱情类型。这种人择偶的标准主要是看长相、身材、修饰等外在条件。男性主要注重女方是否漂亮、会打扮；女方注重男方的身

高、体魄、风度。特别是条件比较好，地位比较高的男性，更注重女方的相貌。“郎才女貌”之说，自古有之，这是社会公认的“般配”的美满姻缘。

恋情本身就是对美的追求，人的体态的美增强了对异性的魅力，因而体态的美是青年男女所追求的，但它不是全部。正如斯汤达所说的：我们所要的是热情，美丽不过给热情安排下了可能性。据中国婚姻家庭研究会对部分居民调查，青年人择偶注重人品好的占39.2%，注重相貌风度的仅占9.7%。可见感官满足型不为大多数人所取。歌德曾说过：“外貌美只能取悦一时，内心美方能经久不衰。”外在美与内在美的统一，才是最和谐、完备、持久的美。

2. 功利满足型。这是以实用主义为出发点追求爱情的一种类型。这种人择偶的先决条件是必需满足某种需要，比如对方经济条件好；可以帮助安排工作或转户口；帮助出国或能到国外定居等，持这种想法的人以女性为多，因为女性大多有依靠婚姻改变自己社会地位、生活状况的愿望，所以她们在选择婚姻时，往往把男方的门第、经济条件、社会地位放在首位，这在农村更甚。近年来，家庭条件差、学历较高的男性要求女方家庭地位高的也不少。持功利主义者，婚后双方难以达到心理平衡，夫妻关系不易协调。

3. 精神满足型。是以获得自己精神上的愉悦为出发点的爱情类型。这类人追求的是人的知识、才干、气质等内在的美，他们往往置各种羁绊于不顾，以热烈的牺牲精神追求爱情。这是一种高尚的，值得赞美的爱情，例如七仙女与董勇的爱；崔莺莺对张生的爱以及当代许多女青年对前方将士的爱，都是这种高尚的爱。

4. 综合型。实际上以上三种类型的人是很少的，绝大多

数人属综合型。文化层次较高的青年多属精神满足与感官满足综合型；文化层次较低的或以感官满足型为主，或以功利型为主。

13·57 不容忽视的大问题

——谈早期性教育

一个人生殖系统的发育，性意识的形成，对两性关系的认识与探索，要经过漫长的过程，对整个人生有重要的影响。因而，性生理和性心理教育是不容忽视的。

但是长期以来，我们的学校和家庭均避讳谈性问题，不少学校将生理卫生教材中有关性生理的内容删去不讲，父母们也十分担心谈性问题会引起孩子对“性”的关注。上海市曾对1000多名中学生进行调查，发现母亲对女儿进行青春期卫生教育的只占24%，而父亲对儿子进行这方面教育的只有5%。结果在这些学生中，有41%的女生不懂月经生理，41%的男生不懂为什么遗精。许多青少年的“性知识”是从周围的人闲谈中一鳞半爪听来的，也有些是从杂志和书籍中看到的。他们得到的所谓知识，往往是不科学的，有些甚至十分有害。有些少年听说手淫会导致肾亏、阳痿，自己又不能控制，便自卑、精神萎靡，甚至痛不欲生。某大学一少年研究生突然自杀，从他的遗书中人们得知，是遗精带来的心理障碍导致他轻生。

对孩子进行性教育，并非是不分年龄地给他们讲述关于生殖的全部知识。而是随着他们发育的不同阶段进行不同的指导。性教育的根本在于奠定孩子成长发育及做人的基础。比如建立责任感、尊重别人、学会爱、遵守社会行为规范等等，都是性教育的基本内容。一个人如果助人为乐，不愿麻

烦别人，那么他不会在爱情上表现出极端的自私；一个人如果忍耐宽容，他的婚姻将是稳定的；一个富于同情心的人，一定能得到他人的爱……总之，培养美好的心灵，是家庭性教育的第一课。

苏联在1981曾作出这样的规定：普通中学的高年级、职业技校、中等专业学校的教学计划中把心理学、家庭生活伦理学、卫生学和性教育列为青年男女的必修课。我国目前也在中学逐步开展生理卫生教育、道德教育和法律教育，在社会上开办各种形式的婚前教育学校，婚前教育越来越被人们所重视。

婚前教育首先是性道德、性生理和性心理方面的训练。有一位离婚妇女说：“我们不会做丈夫和妻子，不善于相亲相爱，不会互相尊重体贴和谅解，不懂得自己一举一动还关系着另一个人。为什么不教我们早一些懂得这些呢？”她的这番话值得父母们的深思。婚前训练要使青年懂得什么是家庭的职能，使他们有能力建设家庭中融洽的氛围；会安排家务和家庭经济；会处理各方面的人际关系；而且还应该有养育子女的能力和资格。总之，每一个青少年都应通过一定的婚前训练，完善成熟的性心理，提高建立稳定幸福的家庭生活的能力。

13·58 适应新的生理变化

——少年性心理保健之一

身体的迅速成长和性开始成熟，尤其是后者，是少年新出现的最为突出的生理变化。性的开始成熟，引出一系列的身心问题，都要求与之相应的心理保健，从本文起次第展开讨论。

性发育是生理现象，也是心理现象；作为万物之灵的人是社会性的，所以它主要是心理问题。当女孩第一次月经来潮，男孩第一次遗精时，他们一方面是惊奇不安，“吓了一跳”，另一方面是对性的朦胧状态发展到明确地感到两性的差异，产生探索与理解的心理。

由于传统的社会风习的束缚，对性讳莫如深，不能公开谈论。把东西秘密地藏在那里，不让人看；那么，别人想看的心情就愈加迫切，这是人之常情。既然不能公开谈论，又耻于问人，少年们只好去阅读有关的书刊，去向同伴们打听和了解性的问题。在这当中，少年们求得正确解答者固然不少，但更多的是得到一些似是而非，甚至荒诞的说教，“不说还只是一个谜，一说反而越感到神秘莫测”。“你要知道梨子的滋味，你就得变革梨子，亲口吃一吃。”这怎不导致青少年犯错误呢？

与其让孩子们冒着误入歧途的危险自己去探索，不如父母、教师开诚布公地向他们讲解科学的性知识和正确对待的方法。上海市有人对1000多名学生进行了调查，发现母亲向女儿进行青春期卫生教育的只占24%，而父亲对儿子进行性教育的只有5%；调查材料还表明，41%的女生不懂月经生理，41%的男生不懂为什么会遗精。上海是文化发达地区，性教育尚如此不普遍，其它地区便可想而知了。看来，普及性教育，还有待大声疾呼！

讲解性知识态度应严肃，不能描绘，男孩子由父亲或者男教师讲，女孩子由母亲和女教师讲，在从生理卫生的角度讲解性的科学知识的同时，应围绕着包括社会规范在内的道德教育讲解正确的对待方法，即把性知识的讲解作为品德教育的一部分进行教育。

13·59 女性的骚扰

——少年性心理保健之二

女孩子比同龄男孩子早两年开始青春期发育，身体变化大，心理问题亦多。

乳房的发育，是少女青春来临的最早标志。在青春前期，男女孩子的乳房是一样的。95%的女孩，在8~13岁时乳房开始发育，完全成熟在11~18岁，大约经过3~5年的时间。

乳房的发育，使女孩子感到自己与男孩生理上截然不同，在朝夕相处的男伙伴面前，第一次感到惶恐不安，十分害羞。为此，有的女孩子不敢挺胸，整日弯腰驼背。这种姿势不仅不利于乳房的发育，而且影响整个身体的发育。有些女孩则用束胸的办法，来限制刚开始发育的乳房。

乳房发育较早或较迟的少女在同伴面前会感到不安，需要母亲告诉她，人的发育有快有慢，有早有晚，就如同龄的孩子有高有矮一样，没有什么可担心的。对于乳房的大小，姑娘们很敏感，乳房过大，她们十分害羞，担心受到种种流言的指责。乳房过小，又十分自卑，觉得不好看，男孩子不喜欢。这些均应由母亲给予科学的解释，使她们得到安全感。

初潮给少女带来的消极情绪更为显著。由于现代少年性成熟的年龄提前了，据调查，女生初潮年龄约在11~14岁，其中以12~13岁为多，由于性教育落后，在我国，初潮给大多数女孩子带来具有消极色彩的情绪。她们感到不安、害羞、反感，甚至讨厌自己的性别。

美国科学家曾在少女中做过关于初潮、月经情绪反应的

调查。调查结果表明，美国少女对于身体的这一变化，绝大多数抱有积极的态度。美国女孩和我国女孩的这种差异，恐怕不单是民族习惯的差异，关键是性教育上的区别。如果少女对月经有正确的认识，对初潮有足够的心理准备，并理解女性的生理任务的话，她们的不良情绪会大为减少。

对少女月经的指导，应在初潮到来之前进行，使她们能以明朗的心情来迎接身体的这种变化。对小学五、六年级的孩子来说，复杂的生理知识还难于接受，但可以把简单的月经生理讲给她们听，并且告诉她们：女孩子长大以后，就会来月经。你若来了月经，一定要告诉妈妈，妈妈会祝贺你，因为它说明你正在健康成长。妈妈一定送你些礼物呢。如果母亲把月经来潮当做一件喜事来讲，女孩子自然对初潮的来临欣然接受。有的妇女把月经叫做“倒霉”，这对少女自然有所影响。

在女儿初潮之前，母亲为她准备好月经用品，放在漂亮的工艺小竹篮、小盒内送给她，可使女孩子对初潮充满新鲜感，等待它的到来。临床表明：对月经有正确认识的女性，经前紧张症和痛经的发病率较低。

13·60 男性的骚扰

——少年性心理保健之三

青春期发育的种种变化，同样也给男孩子带来许多心理上的麻烦。

1. 身体的发育。青春期男性的身体变化较女性时间更长，而且个体之间有显著的差异。少年对于这种区别十分敏感，他们紧张地观察自己与别人，很多人感到自己不是典型的男子汉。使他们担忧的包括青春发育的各种身体外在标

志：身高、肌肉、阴毛、腋毛、胡子、声音、遗精、勃起等等。发育晚的孩子受到同伴的贬抑与讥笑，使他感到自己不如别人，这种自卑心理，往往是成年以后性功能障碍的原因之一。

早熟的少年也有他们的问题，在十岁时就出现胡子和梦遗，这会使孩子觉得自己出格。虽然他们比起同龄人来高且胖，但知识与能力却没有高出其他孩子，也没有提早接受性教育。青春期的种种麻烦提前到来，他们没有足够的心理准备，生理上的成熟与心理上的不成熟的矛盾显得更为尖锐。

2.勃起。勃起并不是从青春期开始出现，科学家认为，男性胎儿在子宫内就有勃起，男婴出生时，阴茎也常呈勃起状态。在生后的几个月里，男婴每80~90分钟出现一次勃起，这种周期性的勃起将终生存在于睡眠过程中。在一周岁以后，婴儿能够用手触摸阴茎。研究表明，任何情感反应的生理机制与性反应的机理可能是一致的。在青春期之前，男性对所有的刺激因素（无论与性有否关系）均能产生勃起反应。到了20岁左右，只有在受到直接对生殖器进行生理刺激和与情有关的精神刺激时，勃起才会发生。年龄再大一些，除非伴有一定的心境，单纯的生理刺激也不能引起勃起了。由此可见，性心理是通过经历和条件化的作用，从而在与性有关的基本生理能力中形成的。

随着这种变化，勃起便完全地具有了文化所认定的性的意义。在青春期，勃起常常引起少年的不安。特别是在课堂上，在舞会上，在游泳场，勃起不会给他们带来骄傲，在众目睽睽之下，凸出的下部使他们羞愧难当。

3.射精。男性的第一次射精对他性活动的发展可算最有影响的事情之一，可以说是一座“性发展的里程碑”。大多数男性不会忘记他们这一充满内心冲突的经历。据国外调

查，男性第一次射精有三种方式：2/3手淫，1/8梦遗，1/8性交，1/20同性接触。第一次射精主要给少年带来的是害怕、困惑、羞怯，很少感到愉快。在他们明白了发生什么事情以后，可感到高兴和骄傲。他们感到自己是正常的，做了男人应该做的事，也有人有恐惧感，认为自己是邪恶、肮脏的，因而深深内疚以至自责。总之，射精的经历给情感带来了深刻的影响，在人的心里留下深深的印记，可能成为对性的态度与情感的一个相当稳定的部分。

13·61 情欲的幻想

——少年性心理保健之四

年轻人喜欢幻想，幻想会帮助他形成理想，变为现实。但情欲的幻想与普通幻想不同，它带有性的色彩，内容与两性间来往有关。当青少年受到某种性的刺激，看了小说或电影以后，有了“意中人”以后，可出现这种幻想。他们独自在内心编织具有浪漫色彩的爱云春梦，情不自禁地想象着与对方交往时的种种情景。他们的幻想有情节，有人物，就象在编导一幕话剧，随心所欲地编，毫无顾忌地在脑子中演。在进入角色后，还可有相应的情绪活动，或得意洋洋，或伤心落泪。在幻想中，总有一个心目中理想的异性紧紧伴随。有一个初中三年级的学生这样写道：“我没干过不轨的事，但如果有女的看我一眼，朝我笑一笑，都能招至我的许多梦想。有一天我到街上补衣服，补完后女裁缝不要我的钱。我回去躺在床上，年轻女裁缝的影子一直在我眼前，我想了很多，想到她爱我，我们恋爱时的情景，想她父母如何反对，我们怎样逃婚等等。有喜有忧，像电影一样，我很害怕，不敢告诉别人。……”

这个少年所描述的就是性的幻想。这种幻想可导致性兴奋，性器官充血及射精，有时可引起手淫。由于对这种现象不了解。许多青少年为此忧心忡忡，以为自己患了精神疾患。有些品学兼优的学生，在出现性幻想以后，非常自卑，觉得自己道德水准低下。他们经受不住这种幻想的困扰，希望自己能从漫无边际的幻想中清醒过来，回到现实生活中，但是又不能把握自己。实际上，性的幻想是青春期内性冲动的一种发泄方式，是正常的心理现象。但是如果不能控制自己，过分沉溺其中，有可能发展为变态心理。

性的幻想在入睡及睡醒后卧在床上的那一段时间，以及闲暇之时较频繁出现，幻想需要较多的时间。父母若发现少年遇到这种困扰，应尽量帮助他们丰富课余生活，提醒他们避开具有性色彩的刺激，如色情录像、言情小说、性感画片等。教育孩子树雄心，立大志。

同时，也要帮助少年克服自卑、自鄙及罪恶感。国外有人调查，28%的男性，25%的女性在青春期内有性幻想。青春期后，只有1%的男性和2%的女性没有性幻想。当然，我国和其它国家民族传统文化传统不同，这种心理反应的表现程度也会不同，但它是普遍存在的，与道德水准低下风马牛不相干。

13·62 手 淫

——少年性心理保健之五

手淫较普遍地存在于动物和人类之中，只要自然的性活动受到限制，手淫就容易出现，若有了正常的性活动，人就会抛弃手淫这种性满足方式。

随着性的成熟，性冲动必然会出现，手淫是人对性冲动

和欲求的处理，是暂时的自慰行为。心理学家调查发现，手淫多发生在读了“性的描写”，看了“性的照片”之后；另外，朋友的唆使，性器官偶然受到刺激，也是少年手淫的主要原因。

美国卡萨琳·戴维斯博士发现，11岁以前开始手淫的，男孩有20.9%，女孩有49.1%，在以后的三年中，男孩的百分比大大超过女孩。她还认为，在青春期，男性手淫比女性多，成年以后，女性手淫比男性多。

手淫者对待手淫的态度有三种，一是有罪恶感；二是认为不过是发泄一下，解除一下紧张；三是认为手淫是一种享受，愉快的享受。在我国青少年手淫中，持罪恶感者占大多数。同时他们还认为手淫对身体造成极大危害，许多少年不懂得精液的成分和性高潮的机理，却相信所谓“千粒米一滴血，千滴血一滴精”这种荒谬的说法。“手淫引起的肾虚会引起健忘、头晕、消瘦、伤元气”的说法更令他们深信不疑。他们把学习成绩落后、考试分数低、学习不专心等均归咎于手淫，但又不能控制自己不再手淫，因而深深陷于自我矛盾之中。

心理学家认为，企图禁止青少年手淫行为的舆论，夸大宣传这种行为的危害，这反而使青少年更感苦恼。由于对手淫宣传不够恰当，中学生对手淫的认识相当混乱。山西省对部分中学生进行调查，其中65.7%认为手淫是“危害健康的不良的习惯”，19.5%认为是“不道德行为”或“犯罪行为”，可见持错误认识者占85.2%，这大大影响青少年身心健康发展。

手淫是否无害呢？也不是这样。心理生理学家认为，随着性刺激的增加和性经验的积累，性欲会愈发增强。所以手

淫者渐渐难于控制自己的性欲，很容易使这种行为习惯化，以至过度。手淫同两性之间发生的性行为不同，正常性生活，是身心两方面同时获得满足；而没有对象的射精，不论得到多少发泄后的快感，不满足必然接踵而来，还会产生沮丧的情绪，感到羞耻和悔恨。过度的手淫，会造成休息不足，并且婚后感到的正常的性生活缺乏刺激。女性手淫，婚前往往有“我不是处女”的自卑感，婚后可能出现性生活不满足的倾向。男性手淫者，由于接受社会上“手淫导致阳痿”的说法，在新婚之夜，紧张与羞愧可能造成性功能障碍。

总之，手淫对身体所造成的直接危害是很少的，对心理的影响却不容忽视。

13·63 性 梦

——少年性心理保健之六

曹雪芹在《红楼梦》中，描述了许多梦，其中就有贾宝玉和贾瑞的性梦。如第五回贾宝玉神游太虚境，便是处在青春期的贾宝玉由于受到秦氏及其卧室环境的刺激，在梦中“作起儿女的事来”，遂至遗精。关于性梦的描写，在《牡丹亭》、《卿斋志异》、《金瓶梅》等著作中都可见到。

性梦是青春期男、女较常出现的带有色情的梦，男性发生的比女性多。男性多发生在青春期，女性则多发生于青春期的后期和成年期。梦的内容为男女情爱，在睡梦中可达到性高潮。目前对达到性高潮的机理尚不明了，有人认为是精液积蓄而引起的，但有人却是在射精后的第二天发生性梦。

男性的性梦一般伴有遗精（当然不是每次遗精均伴有性

梦)。一般来说，梦愈生动逼真，肉体快感愈大，醒后愈感到轻快。梦遗可发生在毫无性经验的少年，许多少年第一次遗精是伴随性梦发生的，因而他们感的羞愧害怕。有人调查，梦中的“情人”不认识的占23%，仅仅见过面的占56%，而真正爱慕的人却很少梦见，即使睡前正在想她。这也就是唐玄宗虽对杨贵妃日思夜想，却“悠悠生死别经年，魂魄不曾来入梦”的原因了。

女性的性梦与男性不同，她们在醒后可以把梦的详细内容回忆起来，影响其情绪和行为。这在具有癡病性格特征的女性身上表现得更为显著。在封建社会，由于人们对性梦还没有科学的认识，往往认为是有鬼狐或妖人作祟。据说在17世纪，伦敦某修道院的修女们控告当地长得十分漂亮的神父，说他施行巫术，每晚对她们非礼。最初是修道院院长，她觉得神父夜间来到她的寝室作性的诱惑。不久，整个修道院的修女们都做这种性梦。大家都来证明神父的“罪行”。结果，无辜的神父被活活烧死。造成这个悲剧的原因就因为修女们爱慕年轻漂亮的神父，出现了性梦，在癡病性格的基础上被信以为真，反而诬告神父非礼。

色欲的幻想、性梦，都是正常生理状态的心理反映，应该教育青少年懂得这些现象的实质。但这类事情，他们往往隐秘在心中，不肯轻易吐露。有的青少年出现上述情况后慌惑不安，认为自己下流；有的则沉迷幻梦，当他们有了性的体验以后，对性的要求十分强烈，到处寻找书、画、剧照等以求得更大的刺激。

少年缺乏自我调适能力，不能把握自己的情绪。当他们遇到心理的这一变化时，往往不知所措。父母要给予科学的引导，使他们的注意力不过分注意性问题，而将兴趣转移到

有益的活动中去。

13·64 异性相处

——少年性心理保健之七

日本名古屋市曾对初中生做过异性的长处与短处的调查，他们认为异性的长处主要是“亲切”、“可靠”，短处是“不爽快”、“不纯洁”，结果如下：

		男				女			
		初一	初二	初三	平均	初一	初二	初三	平均
长处	亲 切	69.7	77.7	81.9	77.2	76.1	80.9	86.1	81.7
	可 靠	43.6	43.7	41.8	42.9	64.1	63.1	76.4	69.5
短处	不 爽 快	60.8	58.9	65.9	62.0	37.0	36.8	36.2	36.6
	不 纯 洁	19.1	15.7	14.6	16.3	29.1	27.4	26.9	27.6

显然，对长处的“亲切”，是随着年级而升高，男生从初一到初三是从69.7%到81.9%；女生从初一到初三是从76.1%到86.1%；而对“可靠”，男女的兴趣就不一样了，男性要求值得信赖的倾向弱些，平均42.9%，女性则重视得多，平均为69.5%。

对短处的“不爽快”，男女则稍有不同，男生的62%，不喜欢女孩的“不爽快”，女生则只有36.6%，对“不纯洁”女生比较重视，男性的重视程度弱得多。

心理学家的研究认为，初中生的两性关系经由对异性的嫌恶到对异性的好感，甚至出现“恋情”。男女青春刚开始，异性是疏远的，界限清楚，他们认为男女亲近是耻辱、不干净的，常以讥笑、辱骂的方式以表示自己的清白和纯

正。他们看到男女同学握手或说悄悄话，便起而哄之，自己也怕遭人嘲笑对异性“敬而远之”。这期间，男女截然不合群，严格分开。这种现象起于小学五、六年级，终于初中一、二年级。

年龄稍长些，异性关系经由内心的发酵，转化为爱慕，其表现的特点是男女互相显示与相互吸引。这种性显示的突出标志是着意打扮自己，喜欢向异性传递自己才能的信息。他们总觉得对方的眼睛是在盯着自己，因而一举手一投足都觉得紧张而有意义。女孩显得羞涩、腼腆，男孩有意显示自己的能力，说话、办事，都要让对方认为是好样的。

这期间，异性相处十分微妙。在表面上，特别是在大庭广众场合，他们囿于“世俗”和自己以往的态度，男女仍是“授受不亲”，有时还会出现集体性的男生“欺侮”女生的恶作剧，男生欺，女生骂，恰似水火不相容。其实，在内心彼此都在互相支持，希望有个接近异性的光明堂皇的机会，那怕笨拙而又局促，心里却很满足，有的“鼓起勇气”“递条子”，表示邀请对方约会的愿望。

为了帮助少年实现其异性交往的社会化，充实其心理内容，顺利地度进人生的下一个站——青年，作为学校，应为他们提供公开活动接触的机会。同时，我们亦告诫少年们：摒弃异性意识，坦然地相处，即拿出和同性朋友交往的心理去和异性接触。

13·65 不要早恋

——少年性心理保健之八

“娉娉嫋嫋十三余，豆蔻梢头二月初，春风十里扬州路，卷上珠帘总不如。”（唐·杜牧《赠别》）情窦开后，

男女相恋，是自然现象。

问题是作为社会性的人，恋爱是个社会现象，它是婚姻的前奏，其中含有大量的社会“盘算”，少年是长身体、长知识的年龄，知识经验都比较贫乏，学业没有学成，经济还不能独立，恋爱观“浅化”。所以，他们的恋爱充其量只能说是在生物性的性冲动下，互表衷情而已。也正因为此，日本心理学者白石浩把早恋说成“不自觉的爱情。”

男女恋爱是人类社会的一朵最美丽的花，无可非议。早恋之所以不应该，用句通俗的比喻是夏天想摘秋天方成熟的果。一位中学生在作文中这样写道：“（收到求爱字条）一个星期过去了，我每天都头昏脑胀，像丢了魂似的……爱，我们是有理由得到的，因为我们还很年轻。但还有许多事情等着我们去办。激动不安，若明若暗的青春之后，我们需要的是成熟的思虑，丰富的经验，是一座内心信仰和理想大厦的落成。”早恋之所以“不要”，这位中学生道出了真谛：不要的不是恋，而是“早”。

早恋既是“不自觉的爱情”，所以对早恋的疏导是可能的，不存在“拆散鸳鸯”问题，也不存在给早恋者“留下心灵创伤”的问题。

怎样疏导呢？

一是切忌简单粗暴。有的家长对孩子的性爱心理视作洪水猛兽，以为早恋就等于思想意识有问题，早恋就等于生活作风有问题，早恋就等于变坏了。于是，动辄就打骂，或搞逼供信，甚至勒令、制裁，如临大敌。有的虽然没打、没骂、没训，但在这种思想指导下，其教育时的语气、脸色都使孩子感到压力很大，承受不了。

简单粗暴不仅收不到成效，相反的还会引起孩子的逆

反，弄成两代人反目，把孩子逼向其早恋对象的怀抱，事与愿违，悔之莫及。

二是掌握疏导原则。疏导的原则是：“尊重、理解、关怀、引导”八字条。

所谓“尊重”，是尊重孩子，尊重人格。

所谓“理解”，是理解孩子的美好而纯真的感情。

所谓“关怀”，是关心孩子的思想、学习和生活。

所谓“引导”，是帮助孩子回到班集体之中、同学之中，减少个别往来。教育孩子用理智约束自己、克制自己，如果心中有了爱情的萌芽，要理智地珍藏心底，到条件成熟时才让它萌发。

三是创设交往条件。要创设良好的男女交往环境，既指导他们建立自然、大方、坦率、真诚的友谊，又满足他们向往异性的感情心理需要。交往应在集体活动中或有人的场合进行，不要避开监督的单独幽会。

经此耐心疏导，亲切指拨，暗示授意，早恋者的性爱心理必将得到转移和升华。

13·66 “春机发动”话春机

——青年性心理保健之一

著名的性心理学专家霭里斯说：“‘春机发动’中所指的春机，不但指一种新的生理上的力，也指一种新的精神上的力。……在春机发动期内，理想的世界便自然会在男女青年的面前像春云般地展示出来。审美的神妙的能力、羞怯的本性、克己自制力的天然流露、爱人与不自私的观念、责任的意义、对于诗和艺术的爱好——这些在这时候便都会在一个发育健全、天真未失的男女青年的心灵上，自然呈现……。”

个体进入青年期，性发育完全成熟。对异性的态度，经由少年时期的疏远的过度与内心的冲突，转入狂热的追求。这时，青年的心理十分敏感，诚如一位女青年在日记中所写的一样：“我曾喜欢一个人独处，可现在我却完全不能抑制自己了，我感到孤独与寂寞。我希望有谁能在我的身旁，使我在无声中求得安宁。虽说这也许不是我真正的愿望，但我总想偎依在某人的怀抱之中。”就是这样，青年们都在内心编织着具有浪漫色彩的爱云春梦，渴望“意中人”了解和尊重自己。为此，他们竭力使自己成为对异性具有魅力的人，包括培养自己的良好的个性品质，克服自己的不良个性品质。

性意识的觉醒，唤醒了青年们内心沉睡着的力量和潜在着的才能。但是，在自己喜爱的异性面前，他（她）们又感到羞涩而不知所措。他（她）们想与她（他）接近，但又觉得难为情。他们常为分不清是好感还是爱情，加上囿于社会的压力，始终不敢“轻举妄动”。在他们看来爱情是神圣的安琪儿，应是尽善尽美的，理想的色彩格外浓重。

这时，他们特别喜爱阅读言情小说，甚至把赞美爱情的诗句摘句下来，背得滚瓜烂熟。对显示出“性”的特征的自己的身体，有时有点怕羞，有时又觉得荣幸。他们看到异性的魅力（如女性容貌娇妍、身材窈窕；男性健壮魁梧、潇洒英俊）时，会被一种神奇的力量所驱使，情不自禁地产生一种渴望了解对方的愿望。

上述，是青年性心理表现的素描：强烈而又羞涩，向往而又神秘。经过这么一个时期的内心孵化，一些青年们便入浪漫的恋爱或从恋爱到结婚，那时的心态请参阅本书《恋爱·婚姻篇》，这里恕不赘述。

——青年性心理保健之二

男女青年在青春期出现性欲望与性冲动，是青年发育中的正常生理现象与心理现象。青年的性欲望是依赖生理因素与心理因素的，性激素是性欲望的生理动因，与性有关的感觉、情感、记忆与欲望是引起性欲望的心理因素。据研究，青年对性有所体验之后，其要求之强烈远远超过常人。

因此，青年们对自己欲望的态度正确与否，就构成了他们发展的方向。如果一个人生活有理想，品德高尚，他就能自觉地自我疏导，健康发展；反之，如果一个人胸无大志，道德观念淡薄，生活无聊，则容易逸思淫欲，寻求性刺激，行为不负责任，给社会带来麻烦。

怎样疏导青年的性欲望呢？

第一，用精神文明控制性欲。

人的性欲是受意识和意念支配的，它是完全可以为人的意识所支配与控制的。人之所以异于禽兽，在于有理智，对自己的各种欲念有所节制与控制，而不致流于放纵。加强精神文明的修养，摆脱低级趣味，是控制性欲的根本。

第二，男女交往力避性挑逗。

平时不要看富有性挑逗的东西，如充满肉感的电影、裸体画、庸俗的舞蹈等。男女交往中，举止要优雅，保持一定的空间距离，即使是在谈恋爱，亦应亲而不狎，昵而不乱。

第三，进行科学的性教育。

性教育包括性生理、性心理、性道德等方面的内容。根据青少年的不同发育时期，不失时机地进行某些方面的性教育。一般说来，性教育的内容应包括：

(1) 性器官的解剖生理知识的教育，使青少年对两性器官的解剖与功能，月经与遗精有着科学的认识。

(2) 性心理卫生知识的教育，使青少年对月经期心理卫生、手淫的心理危害等获得科学的系统的知识。

(3) 性疾病的防治知识教育，使青少年对常见的性生理疾病与性心理疾病发生的原因、治疗方法及预防措施等获得基本的保健知识。

(4) 计划生育的教育，使已婚青年认识到计划生育的重要意义，自觉地采取适当的措施，严格控制，切实达到一对夫妇只生一个孩子。

(5) 性道德的教育，使青少年认识到性的问题不是个人的生活小节，而是有着严肃的社会问题。性道德水平是衡量青年的社会主义精神文明的一个重要标志。

(6) 性犯罪的预防教育，使青少年对性的问题有着法制观念，严肃对待恋爱、婚姻中的性的问题。指出性犯罪的危险性，提出预防性犯罪的具体措施。

13·68 同性恋（一）

——青年性心理保健之三

同性恋，是指性别相同的人之间的性行为。精神分析学家弗洛伊德视之为性变态心理。现代精神心理专家以为，既不能视作变态，也不能划为病态。

同性恋是存在于少数人中的一种客观现象，究竟是什么原因造成的呢？在这方面，国外不少人做过研究，现在简要地介绍如下：

从生物学的观点看来，大多数哺乳动物，特别是雄性动物都会发生同性恋行为，甚至有个别的哺乳动物变成完全的

同性恋。有的学者认为，作为生物之一的人发生同性恋行为也不足为奇。

有人观察，同卵孪生子的同性恋发生率比异卵孪生子高，认为可能和遗传因素有关。但也有人发现同卵孪生子中一个是同性恋，另一个却是异性恋，遗传因素似乎不那么重要。

不论在男人还是女人身上，雄性和雌性激素都兼而有之。科学家认为在儿童期如果某一种激素过高或过低，会对成年后的性行为产生影响。有的学者测出同性恋者尿中雄性激素的排泄量少及其它内分泌变化。但这种变化不够普遍，还不足以解释全部同性恋的情况。

早在19世纪末叶，奥地利著名的精神病学家弗洛伊德就把同性恋看成是一种性变态心理。在他的动力精神病学派的代表性著作中，同性恋被认为是潜意识中恋母情结的后果。恋母情结的故事源于希腊神话，故事叙述了一位王子因恋母而杀父最终则自食恶果。弗洛伊德引伸这个故事去解释同性恋现象，认为如果某男孩特别依恋和热爱母亲，希望占有他的母亲，同时又怕被妒嫉的父亲剥成碎块，在这种矛盾心理的支配下，长大成人后他便不敢去追求任何女人，而转为爱同性，造成同性恋。

在动力精神病学派中还有另一种观点：认为同性恋的根源来自父亲，他们发现同性恋者的家庭中往往有一位飞扬跋扈的母亲和一位软弱无能的父亲，男孩无限崇拜他的母亲，极不满意他的父亲。他希望有一位强有力的父亲来主宰家庭，能够和母亲相匹配。因此，长大后他的兴趣便转向强有力的男子，形成同性恋。

这两种说法，由于缺乏有力的依据，故很难作出肯定的

结论。事实上，有的同性恋者的家庭情况确实符合上述情况；有的家庭则并非如此，是由一位强有力的父亲所统治的，与其说男孩不满意他的父亲，还不如说男孩羡慕和钦佩他的父亲更为恰当。所以，动力精神病学派的观点也不能说明所有同性恋的原因。

13·69 同性恋（二）

——青年性心理保健之四

各种社会学的因素近年来很受同性恋研究者们的重视，他们认为，在人的不同的生长发育阶段，社会因素起着不同的作用。造成同性恋的社会因素有以下几点。

1. 儿童期的家庭性教育是十分重要的，有些父母却忽视了这一点。他们因家里缺少男孩或女孩，就常常把家里的小男孩打扮成小女孩，或把小女孩打扮成小男孩。平时给予他们和性别相反的教育，如让小男孩抱洋娃娃，玩“过家家”或做缝制刺绣等手工。对于小女孩，不让她发展女性意识，却参加男孩的活动。久而久之，小孩子会误认为自己事实上应当是女性（或是男性）。

2. 性的定型化在同性恋行为中也会起到一定的作用。儿童期常常被家庭打扮成异性的孩子，到长大后也会愿意把自己打扮得更男性化或更女性化一些，即更为异性化。这样，就干扰了正常的性的定型化，也容易产生同性恋。有位心理学家询问了43名男同性恋者，了解他们儿童期的情况，发现他们中的大多数人都从小比较懦弱无能、怕玩竞争性或激烈的游戏，喜欢女孩子的打扮并爱和女孩子一起玩。有些人从小生活在缺少生气的环境里，与外界交往很少，特别怕和异性交往。

3. 某些西方学者很强调青少年之间学习的重要性。他们认为年龄相仿的同性彼此相互交流、模仿同性恋的经验，会诱使一部分具有同性恋倾向的青少年真正发展为同性恋者，就像青年人相互交流、模仿异性恋的经验一样。对于处在生长发育期的青少年来说，其环境中若有同性恋者，对其影响很大。

4. 最后一个不容忽视的重要原因，就是某些同性恋者在与异性的交往中曾是失败者，他们因多次失恋感到不如意、不愉快，极端痛苦甚至痛恨异性。这种消极的影响会使他们逐步对异性产生反感，慢慢地，他们会企图去寻找一位同性的伙伴，用以表达自己积极的情绪，寻求温暖和理解，从而转化为同性恋。

综上所述，尽管同性恋的真正原因尚未得到一个一致的意见，但不论从生物学、动力精神病学的社会学等方面都有一定的线索可循，不少学者认为同性恋可能是综合性原因的结果，而且对每个个体来讲原因也不尽相同，在这方面，还需要做大量的探索和研究。

13·70 同性恋（三）

——青年性心理保健之五

家庭及社会因素造成的同性恋或同性恋倾向，是可以预防的。

在儿童人格的发育过程中，从出生到六岁是个关键时期。正确的性教育显得格外重要。因而，不论家庭中多么偏爱男孩或女孩，切莫把他们过分异性化，以免使无知的孩子误认为自己的性别与生理性别相反。从而对未来性的定型化发生歪曲的心理反应。

父母亲在家庭中的形象、地位和举止是孩子最容易模仿

的对象。在家庭中应该强调男女平等,既不要男尊女卑,也不要女尊男卑。一个飞扬跋扈的母亲固然不可取,一个专横暴戾的父亲同样是有害的。这样的父母对孩子人格的发育都起着不良的作用。所以,父母应当严格要求自己,修身而后齐家。

学校中的性教育应当逐步开展和完善起来。青少年的心理特点是求新、好奇,你越是列为禁区,他越想尝尝禁果。因此如果有人引诱青少年搞同性恋,比较容易成功。

婚姻和家庭生活也是很重要的一环,夫妻不和睦或长期异性性生活不如意,也会导至性行为方式的变异。

目前,在两种情况下同性恋仍然需要治疗:一种是当同性恋者对他们的行为感到羞愧、焦虑、紧张、不安,甚至感到绝望,企图轻生时,应当由心理学家去帮助他们。当然首先是进行心理治疗。另一种则是由其它疾病,如精神异常而引起同性恋时,当然需要治疗。

曾有人为了增强同性恋男子对异性恋的能力,使用了能引起情欲高潮的条件反射训练法。一方面,给予有关性爱的视、听刺激并和异性恋的情境相联系;另一方面,在同性恋时给予痛苦的电痉挛刺激,使其感到同性恋的苦楚。经过一段时间的治疗,这些人都诉说异性恋的能力增强了。

对于同性恋者,应深入细致地了解他们的生活背景、家庭状况、经历及社会影响等等。全社会要理解他们、关心他们,给予他们必要的医学、生理、心理和社会学指导。不要看到或听到同性恋就大惊小怪,把全部同性恋者都说成是精神病患者或性心理变态者,更不要扣上道德败坏的帽子。当然,对其中少数坏人和教唆者,应当予以法律制裁。这样,才能逐步扭转这种特殊的性行为方式的异常现象。

——青年性心理保健之六

同性恋是指性别相同的人之间的性行为，这种性行为包含的内容较广泛，如拥抱、接吻、抚摸、生殖器间的接触等都是。有人把同性交往过密均称为同性恋，这是不正确的。只有确实和同性发生过性行为的人才能称为同性恋者。有些人只是对同性有好感，愿意或憧憬和自己喜爱的同性在一起，而没有发生过性行为的，只能称为同性恋倾向者。

同性恋古已有之，早在春秋战国时期，我国就有男童或男宠的记载，同性恋者、被隐晦地称为龙阳公。汉武帝的割袍之爱是典型的同性恋。尽管在漫长的封建社会中，有时也有明令禁止，但同性恋的风气直到晚清仍未消失。在古希腊，同性恋之风盛行。有的宗教严厉禁止同性恋，如《旧约全书》中指出：如果某一男子和其它男性同居，……是亵渎神灵的。他们一定要被处死。直到1976年，教皇保罗六世还颁布了“关于性道德的宣言”，强烈谴责同性恋、通奸等行为。许多国家的法律也禁止同性恋。美国五十个州中，约有三十个州对同性恋仍有惩罚的法律。

长期以来，同性恋一直被认为是一种变态，是畸形、反常的性心理表现。许多精神病学和变态心理学教科书都把同性恋列入病态人格的章节中。但是从1982年以来，美国的精神病《诊断学和统计手册》第三版中，不再包括同性恋。它的理由主要有两条，一是相当多的成年人都会有一些同性恋体验；二是大多数以同性恋作为主要的或唯一的性行为的人，在其它精神病的发病率上，与正常人并无任何的不同。尽管把同性恋归于病态或非病态大有争论的余地，但有些学者认

为，同性恋和异性恋之间没有任何质的区别。其爱的对象是同性还是异性，有时取决于不同环境和不同的个人。在通常的社会条件下，人们主要是异性恋。而在异性缺乏的情况下，如男女分隔的学校、宗教团体、监狱以及军队里，同性恋的发生率明显增高。有人调查男性同狱犯人，发现在服刑过程中，约80%以上有过同性恋的性行为，但几乎所有的犯人在获释后又转为异性恋。因此，可以看成为“性定向的应变性”。

同性恋，终归是一种不正常的状态，要积极进行治疗。但是有同性恋倾向或同性恋者也不要顾虑重重，应请精神科医生或心理咨询医生帮助，从孤独、内疚、压抑中解脱出来。

14

中老年·保健篇

14·1 三十而立，六十而耳顺

——中老年心理鸟瞰（一）

一个人什么时候跨进“中年”，又什么时候步入老年？专家们的划分很不一致，各张其是。因为人的生长期截止于25岁，所以一般人以26岁起划为中年；也因为退休的年龄是60岁，所以一般人以60岁之后划为老年。

这个年龄阶段，孔子就自身的经验体会，于《论语·为政》中指出：“三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲，不逾矩。”逾，越过；矩，规矩，法度。就是说，人到了30岁，就可以自立于社会之林；而要做到自己的所作所为不超出社会规范的雷池，就得到70岁。如果我们接受这个观点，那么，我们就可以理解为：

中、老年期是一个人从真正独立，并逐步发展至真正成熟的年龄阶段。

社会心理学家们认为：人是自然实体，同时也是社会实体，但主要的是社会实体。一个人从哇哇坠地直至生命的终结，都是在经受着“社会化”，中、老年是继续完成社会化的年龄阶段，确是“活到老，学到老”。

美国著名的社会心理学家哈维哈斯特指出：成年期发展的课题，是习惯于与合作者协同生活、管理孩子、对职业生活的适应、完成市民的社会责任等；老年期的发展课题，是诸如自己与同龄人的大量交往、自觉承担社会义务等。

这个发展课题，可以具体化为：

壮（中）年初期：

- ①选择配偶；
- ②学会与配偶一起生活；
- ③家庭中添了第一个孩子；
- ④教养孩子；
- ⑤管理家庭；
- ⑥就职；
- ⑦担负起市民的责任；
- ⑧寻找合适的社会团体。

中年（后）期：

- ①形成作为市民的社会责任；
- ②建立一定的经济生活水平并维护这种水平；
- ③帮助十几岁的孩子成为一个能被人信赖的幸福的人；
- ④充实成人的业余生活；
- ⑤接受并适应中年期生理方面的变化；

⑥照顾年老的双亲。

老年期：

①适应体力与健康的衰退；

②适应退休和收入的减少；

③适应配偶的死亡；

④同与自己年龄相近的人建立快活而亲密的关系；

⑤承担市民的社会义务；

⑥对于物质生活的满足方面要求降低。

人若如此，则人到中年和人到老年都将幸福永驻。

14·2 生命系数

——中老年心理鸟瞰（二）

“生命系数”，是西方一种推算人的寿命的理论。这个理论认为：动物和人类的寿命是它的生长期的5~7倍。他们用动物（尤其是哺乳动物）的生命发展史来证明其理论。

比如，狗的生长期是2年，其寿命为10~15年；马的生长期是5年，其寿命为20~30年；象的生长期是25年，其寿命约为150年；猿猴的生长期是12年，其寿命约为50年；其余以此类推。人的生长期为25年，推算其寿命应是125~175岁。

据各国的人口普查，都发现了大量百岁以上的人。作为最高记录，我国有155岁的老人；缅甸有168岁的老人；匈牙利有一对夫妇分别活了172岁和164岁；澳大利亚有185岁的老人；英国有一个老人叫弗姆·卡恩，一生共经历了十二个英国国王，享年209岁。如此看来，“生命系数”是有一定的科学根据，其推算具有一定的合理性。

理论如此，事实亦有先例。所以，我们只要不断地提高

自我完善的水平；那么，我们每一个人的寿命都将有令人鼓舞的前景，悲观的感喟是多余的。

然而，现实却道出了另一番景象：客观世界的许多不利于人的因素，却像潮水一样地朝着人的生命，无时无刻地发出冲击。绝大多数的人，便受到许多生理的、化学的、物理的不利影响，如三废的污染、气候的突变等，特别是人们从小生长于一个复杂多变的社会环境中，一生中会遇到许多社会性挫折，构成了“人生七十古来稀”。现在社会进步了，人们的生活条件改善了，寿命相对地延长，七十固不稀，百岁仍难寻，至于万寿无疆那只能说是不切实际的幻想。

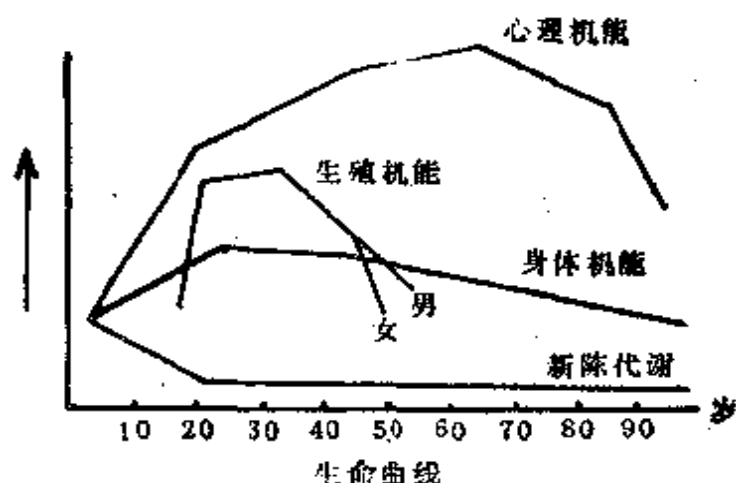
不利于人的影响，有些是不以人的意志为转移的，有些却是可以自我防备的。把不可防备的所造成的损失降至最小最小，把可防备的尽其可能地扩大其防备系数至最大最大，这就是人的主观能动性所要发挥的所在，也是显示人是万物之灵的所在。

14·3 生命曲线

——中老年心理鸟瞰（三）

人生，年华，时刻都在闪光；但是，所发出的光彩，却随着时代而不同，如日月行空有十二时辰一样，呈现着其固有的曲线。下面，是著名的史特拉兹“生命曲线”。

显然，个体的新陈代谢作用在幼儿期最为旺盛，之后就日趋于下，直到20岁，才逐渐稳定；生殖机能从青春开始，迅速发展至30岁，其后渐趋衰退；身体机能，从幼儿期渐次发展到20岁，20~40岁间是巅峰状态，其后就开始退化；心理机能在20岁之前急速发展，以后发展速度渐缓，但



仍在不断上升，直到60岁之后方开始退化，80岁之后才有显著衰退。

国内最新研究表明，人在成年后，智力的不同方面随着年龄的增长而变化，总的趋势是：各种能力在30岁较为稳定，60岁后下降较快。有些能力先提高，然后稳定，最后渐缓衰退。如语言能力，20岁始升高，30~40岁达到顶峰，60岁后才有所下降，直至80岁才与20岁的人有明显差异。某些方面，如“理解”、“知识”、“词汇”，甚至70岁时仍高于20岁，80岁才明显减退。在数学、拼图、符号等作业的测验中，各项成绩20岁开始表现升高，40~50岁呈逐渐下降趋势，60岁与20岁比差异十分显著。

研究还表明，人的衰老与大脑的衰老密切相关，进程缓慢。大脑是由140亿个神经细胞构成，约从30岁左右起，每天要死10万个细胞（脑细胞死亡一个少一个，不再增生），60岁以后每天死得更多。如果大脑生病，当然脑细胞就会大量死亡。大脑的衰老，不仅表现于细胞日益减少，其结构与功能也在衰退，对人体活动的调节能力下降，各种生理功能减弱，并导致心理上的衰老。换句话说，心理上的衰老是由

于神经系统控制能力的降低。神经系统的控制能力一方面取决于生理结构，另方面也是随着人们的活动水平而发生相应变化。在人类生命的早期，神经细胞特别活跃，它在外界刺激的反复作用下有连续作用的能力，年龄越大，活动就越减少，大脑就会发生生理性的衰退，加速了老化，表现于心理衰老。

研究还表明，衰老还与文化、职业和身体素质相关。合理地使用脑力和经常进行体力锻炼，可以延缓衰老。据报道，一位戴着300度远视镜的60岁老者，经锻炼，看书读报可不戴眼镜；一位80岁老翁，坚持按摩，耳不聋，眼不花，仍坚持工作。

生命在于运动，这个运动包括脑力活动与体力活动的有机整合。

14·4 生命节律

——中老年心理鸟瞰（四）

月有阴晴圆缺，这是自然现象，众所周知；人有旺衰盛衰，也是自然现象，却鲜为人知。

维也纳大学赛柏特博士和柏林大学伏里茨医生，经过研究，提出了“生命节律”。指出人的生命中有三种节律：身体节律、智力节律和情感节律，其周期分别为23天、33天、28天；它们交织成一首协调、优美而又神秘的三重奏，奏出了人间的悲欢离合。

关于情感节律，我们于《情绪·立志篇》中“你的最佳情绪在何时”作了介绍，这里着重阐述的是人的身体节律和智力节律。

一个人处于身体节律的“高潮期”的日子里，就会感到

体力充沛，生机勃勃；同样，当一个人处在智力节律的“高潮期”，就会出现头脑灵敏、思维敏捷、记忆力强、更具有逻辑性和解决复杂问题的能力。

反之，称为生命节律的“低潮期”。身体低潮期，容易疲劳，做事拖拉，畏怯；智力低潮期，则出现注意力不易集中，健忘，判断力降低等。

在“高潮期”与“低潮期”的交迭期间，称“临界期”（处于零点前后的2~3天内），呈现过渡状态。在临界期，容易出现差错，粗枝大叶，容易感染疾病，机体各方面的协调性能差，容易发生事故等。

身体节律、智力节律的推算方法与情感节奏的测定相同，恕不赘述。这里必须指出的是：当一个人身体、智力和情感的三种节律都处于“高潮期”时，他的生活就会感到生机勃勃，犹如人逢喜事精神爽，处处逢迎；反之，三个节律处于“低潮期”或“临界期”，则抑郁沉沉，犹如愁上眉头瞌睡多，处处碰壁。

关于“生命节律”，在古代就已经为人所知晓。当时，被披上迷信的黑纱，一些人打出“半仙”、“铁嘴”的幌牌，为人“寻吉避凶”，故弄玄虚，“算命”、“择日”。你只要把自己的生辰八字告诉他，他就可以屈指一算，为你指出哪些日子可以谋事，谓之“黄道吉日”；哪些日子不宜动弹，谓之“黑道忌日”，而且说得还相当“灵验”。其实，什么“黄道”“黑道”，胡诌弄玄，它只是生命节奏的“高潮期”与“低潮期”（包括“临界期”）而已！

我们阐述生命节律，并列计算出公式，目的在于希望每个人洞悉自己的生命节律，清楚其周期变化的规律，充分掌握并利用它来更有效地工作、学习和生活；遇上“低潮期”

和“临界期”时,运用自己的意志和毅力去克服它,化消极为积极,以期更好地扬起自己的成功的风帆。

14·5 人生的最佳期

——漫话中年

人生的最佳期在哪?曰:“中年”。中年从26岁至60岁,其中26~45岁是中年前期,46~60岁是中年后期。

在人的一生中,什么时候大脑最灵活?根据智商值,是18~25岁;但是,随着年龄的增长,一个人会变得更加聪明和更有经验。

伯克利大学心理学家阿瑟·简逊认为,一个人45岁时的词汇量是他大学刚毕业时的3倍,60岁时大脑所拥有的信息量是他21岁时的4倍。

心理学家莱曼经过研究,得出了各个领域创造力的高峰时期是:

歌剧: 35~39岁

化学: 26~30岁

数学、物理和电子学: 30~34岁

天文学: 20~44岁

长篇小说: 40~44岁

短篇小说: 30~34岁

诗歌: 24~29岁

美术和雕塑: 32~39岁

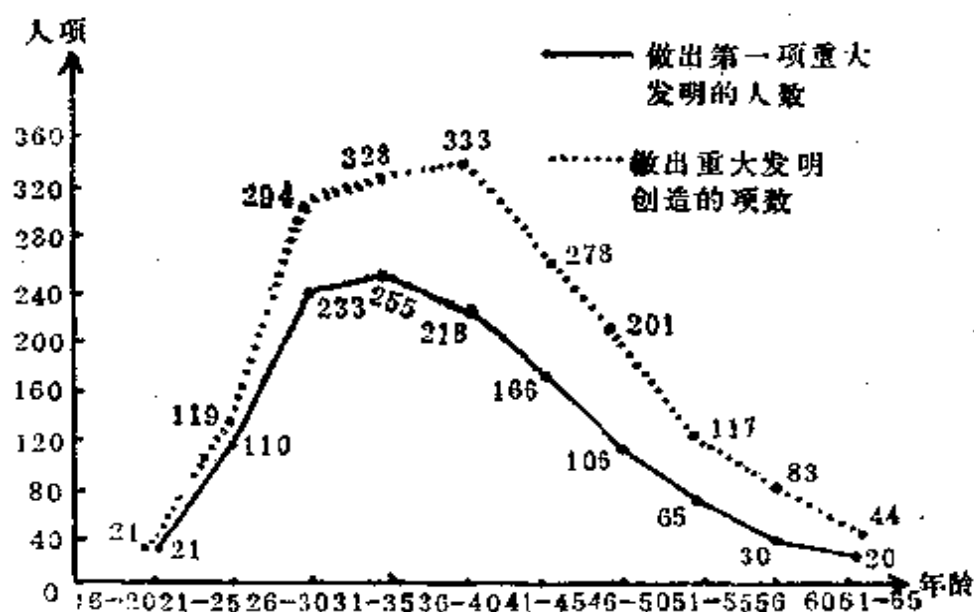
建筑: 40~44岁

发明: 30~40岁

经济学: 30~39岁

有人统计了1960年前的1 243位科学家、发明家做出的

1 911项重大科学创造发明，并据此画出人才成功曲线图：



人才成功曲线

显然，科学发明的最佳年龄在中年。因为中年人年富力
强、体格健壮、精力充沛，既有较强的抽象思维能力，又有
较强的记忆能力，基础知识和实际经验都比较丰富，敏锐、
少保守。

有人对诺贝尔奖金获得者301人作了统计，结果表明，
30~50岁是获得成果的最佳年龄区，他们占总数的75%；当
代世界上杰出的科学家取得成果年龄的峰值是36岁。

中国科学院北京地区部分科研单位，统计算1978~1979
年获得最大科技成果奖者的年龄，36~50岁占88%。

中年，是人生收获的黄金时代，劝君惜取中年期。

14·6 40岁之前该做些什么

——漫话中年(续)

有人把40岁视作人生的分水岭，认为40岁之前做些该做的事，大部分收获将在40岁之后接踵而至。

那么，40岁之前该做些什么呢？美国《读者文摘》指出：

一是要确定事业。认清自己应该做的事是什么，做好准备工作，即掌握并熟悉其行业与职业所需要的一切知识。

二是要树立风格。不管是穿着打扮的方式还是与众不同的特点，自己认为什么风格惬意，就学习什么风格，不妨在20~30岁之前进行试验，40岁之前牢固地确立。

二月西校制或转 五生今的险境上 继盛的时光 牛江中

八是要学会把一些事情委托别人去办。善于把一些事情委托给别人去办是成功的一半；如果做不到这一点，将是一个致命的弱点。许多人不这样做，而且做不到，只好永远处于从属地位。

九是要学会默不作声。不要传播流言蜚语，也不要过多谈论你的计划。

十是要忠诚于事，忠诚于人。如果40岁之前没有建立一种忠心耿耿的声望，那么，在你生涯的剩余时间就永远克服不了这种缺点。不忠诚的名声，在任何地方都不受欢迎。40岁之前，忠诚是使别人受益；40岁之后，受益则是自己。

一分耕耘，一分收获。你想成功，你就必须致力于40岁之前。

14·7 体质衰退

——中年生理特点之一

中年的跨度特大，从26岁到60岁，历时35年。一个26~30岁的人与一个55~60岁的人相比，生理差异是很大的，然而他们都属于中年。因此，要恰如其分地描绘很困难，只能作概括说明。

中年前期，是人的一生中的全盛时期；中年后期，则是人的生命体质状态由盛趋衰的转折时期，各个组织和器官日趋老化，生理功能日趋下降。

《黄帝内经》指出：“年40而阴气自半也，起居衰也；年50身重，耳目不聪明矣。”古医学家张景岳也说：“人于中年左右当大为修理一番，则再振根基，尚余强半。”强调趁着由盛趋衰的转折时机修复元气，力图中兴，为后半生的健康打基础。

据研究，女从40岁，男从45岁以后逐渐开始以下方面的衰退：

脑：脑组织的水分、蛋白质、脂肪、核糖核酸等含量及其运转率逐渐下降；脑组织内的一种代谢产物——脂褐质逐渐积累，它是一种有害无益的废物；神经细胞的数目开始减少，脑子开始萎缩，重量开始减轻。

肺：肺功能下降，20岁时肺功能为100%，60岁时下降到75%。肺的最大通气量，从30岁起随着增龄而呈线性下降。肺动脉氧分压也随增龄而下降，20~80岁之间动脉血氧下降10~15%。

心脏：成年以后，心搏出量随年龄以每年1%的速度呈线性下降。主动脉内膜40岁以上厚度达0.25毫米，50岁以后继续增厚。

肾脏：30~50岁时肾脏的重量约为270克，以后随增龄而下降。肾皮质的生长在30~50岁时达到高峰，以后逐渐退化。肾血流量40岁之前一般保持正常，以后每10年约减少10%。

另外，运动功能20岁时达到高峰，其后逐渐下降；45~50岁以上的人，大多数都可以见到骨质疏松；等等。

上述，只是就人体的主要器官变化的简要介绍，但已足以勾划出中年体质衰退的一般。

因此，人到中年，做好心理保健，加强体格锻炼，锐意中兴抗衰老，在人生中的意义怎么估价都不会过高。

14·8 抵抗力下降

——中年生理特点之二

中年时，尤为中年后期，由于机体组织机能衰退，器官

老化，这就必然导致抵抗对人体有害的内外环境中致病因素的能力的下降。

对外环境抵抗力的降低，经常易患伤风、感冒，往往并由此而导致气管炎、肺气肿等呼吸系统的疾病或其它疾病。

中年之后，由于内分泌功能的逐渐衰退，神经和精神活动不稳定，情绪容易波动，因之，往往一些琐碎小事都会引起情绪反应，如急躁、消极、不满等。

中年人，由于肩负工作和家庭两副担子的压力，心理经常处于紧张状态。心理一紧张，身体就特别容易疲劳。这种心理紧张和由之而生的疲劳，如果得不到及时的克服，就会致使心脏功能失调，血管内膜也会积存胆固醇，结果构成了中年时期的多发病，如高血压、冠心病、胃及十二指肠球部溃疡、糖尿病、神经衰弱、失眠、月经不调、肿瘤等，有时还会危及生命。

据上海第一医学院病理解剖统计资料，160例猝死（急死）者中，30~60岁的中年人竟有123例，占76.9%；睡眠时猝死的50例中，中年人占86%。这个数据相当吓人，究其原因固然多种多样，但其中的一个普遍现象，与其体质衰退、抵抗力下降相关。

“过度紧张是万病之源。”这话一点不假。身体是一面镜子，它反映你的紧张程度。你不妨自问：

你经常体验到神经性抽搐或肌肉痉挛吗？你经常摆弄手指或不断用手摩擦身体的某些部位吗？

你经常清嗓子吗？你打喷嚏多吗？你经常抽鼻子或流鼻涕吗？你感到气闷或呼吸急促吗？你在预期某种事件时口干吗？你常感冒吗？

你感觉过背、胸、肩膀、关节或身体其它部位疼吗？你

肚子痛吗?你曾多次消化不良或胃口不好吗?你感到气胀或放屁吗?你的皮肤曾无缘无故地痒吗?你自己常抓痒吗?

当你坐着时,有时是否全身无力,好象瘫在椅子上?在坐着与人谈话时,你双臂紧紧在胸前交叉放吗?当你走路时,常拖曳着脚吗?排队时你生气吗?对噪音或突然震动你很容易受到惊吓吗?你发现自己有紧张性头痛吗?

上述问题,如果回答“是”越多,你体验到紧张反应后果的机会就越多,如果反应强烈并且持续一段时间,你就可能处于或接近于疲惫阶段,身体抵抗力将减弱,有机体将变得更容易得重病和器质性的机能障碍。这时,就应冷静地分析各种或明显或潜在的紧张源,并加以有效地消除,以保持健康的体魄。

14·9 身体发胖

——中年生理特点之三

“人进四十五,瘦郎变成大腹贾。”

人到中年,体内的水分逐渐减少,脂肪却相应地增多。35岁以后,其代谢过程的活动每10年递减7~8%,再加上活动量减少,热量的需要量减少。于是,肌肉组织下降,热量过剩,多余产热的物质便变成脂肪,在体内堆积起来,形成发胖。

青年人虽然吃得多,但活动量大,代谢率高,所以少发胖。从事体力劳动的中年人,也吃得多,但他们消耗也多,所以亦少发胖。只有体力劳动少的脑力劳动者,久坐不动,活动量不大,消耗少,才发胖。原来体力劳动,后来体力劳动减少了或停止了,消耗减少,也发胖。这些人,尽管他们吃得并不算很多,但入过于出,发胖由之而生。

中年人发胖后，由于肥胖加重了心、肝、肾等脏器的功能负担，结果导致高血压、冠心病、糖尿病等的发生，影响健康。

“黄金难买老来瘦。”当然，这里所说的“瘦”是相对而言，过瘦了抵抗力不足，容易伤风、感冒等，亦容易感染疾病，亦不好。所以，老来瘦的“瘦”是适度的瘦。

怎样鉴定一个人的体型呢？常用的方法有两种：

一是计算标准体重。

男性标准体重（公斤）= 身高（厘米）- 105

女性标准体重（公斤）= 身高（厘米）- 100

实测体重在标准体重 $\pm 10\%$ 以内为正常。

大于10%为超重，大于20%为肥胖；小于10%为偏瘦，小于20%为消瘦。“肥胖”和“消瘦”都有碍健康。

二是计算坐高或体重与立高的比值。

体重（公斤） $\times 100 \div$ 立高（厘米）= 比值

这种比值，随年龄的增加而改变，青春期以前由大变小，青春期开始由小变大，中年时期比值在50~52之间。

这种比值常用来评价人体的胖瘦是否匀称，中年男性以35~40岁较为适当，中年女性则以30~35岁较为适当。

肥胖者与其用药物与节食以减肥，不如通过体育活动减肥。

14·10 疾病增多

——中年生理特点之四

吉林省桦甸县人民医院内科，对1978~1982年住院病人死亡的398例进行了分析，发现中年人为294例，占73.9%，近3/4，相当严重。

这些中年人都患了哪些病不治而亡呢?请看下表:

294例死亡于主要疾病的所属系统统计

所属系统	男 性		女 性		合 计	
	例数	%	例数	%	例数	%
消化系统	51	17.3	30	10.3	81	27.6
循环系统	37	12.6	34	11.5	71	24.1
神经系统	36	12.2	27	9.2	63	21.4
泌尿系统	20	6.8	14	4.8	34	11.6
血液系统	9	3.1	11	3.7	20	6.8
呼吸系统	10	3.4	9	3.1	19	6.5
其 它	2	0.6	4	1.4	6	2.0
合 计	165	56.1	129	43.9	294	100.0

结合病因剖析,有如下几种现象。

消化系统占首位。其中以肝硬化居多,且均系病毒性肝炎所引起。

循环系统居第二位。其中慢性支气管炎引起的肺心病占38.1%,他们中有吸烟史者占71.2%;冠心病占22.5%,主要死于急性心肌梗塞。

神经系统处于第三位。其中脑出血占34.9%;脑血栓形成占30.2%。这些病人中,73.2%者有长期饮酒史。

泌尿系统为第四位。主要的是尿毒症,由急、慢性肾炎而转变的。

第五种现象是男性明显多于女性,其比例是1.28:1。

天津市1983年对知识分子进行体检。其中属于中年的知

识分子近7万人，检查出患有各种疾病的人数占46%（年龄在41~55岁的占70%以上）。难于叫人掉以轻心。

显然，人到中年，，既是进入黄金时代，又是进入“中老危机”。

危机的构成，一方面是体质衰退、抵抗力下降等生理上的自然规律。另一方面，是成家立业所派生的经济、事业的不尽人意，家庭问题以及社会人际关系问题，特别是这些因素给自我形象造成的怀疑与否定。青年时代理想远大，抱负高，力可拔山气可盖世，而今楚歌四起，颇有“人到中年万事休”的感喟。再一方面，工作忙，家务重，体质虽衰退仍有一把劲，抵抗力虽下降仍可支撑，一拖一耽，病象就由表及里，终于染成。

因此，我们希望中年人一定要认清自己是社会中坚和家庭台柱的使命，一切朝前看；平时注意劳逸结合，不能自以为是，为表面现象所迷惑而强撑着干活；定期进行体格检查，有疾病早发现，早治疗，无疾病早预防，早消除隐患。

14·11 男女更年

——中年生理特点之五

男性更年期出现于45~55或60岁左右，睾丸逐渐萎缩，功能逐渐衰退。有人还可能出现这样一些“更年期综合征”。

（1）神经精神症状。表现有忧虑、抑郁、易疲劳、周身无力、多愁善感、容易急躁发脾气、心悸不安、失眠、神经过敏等现象。

（2）血管运动性症状。夜间感到浑身发热，莫名其妙的头痛或心悸等。

(3) 性功能减退。出现阳痿，性欲淡漠或无性欲。

女性更年期出现于40~50岁之间，是妇女由生殖年龄过渡到无生殖能力年龄的阶段。它包括三方面。

(1) 绝经前期。月经周期不规则，各种精神、神经症状出现。

(2) 绝经。临床上表现为月经完全停止。

(3) 绝经后期。临床上除了有精神、神经症状外，还会出现因雌激素缺乏引起的症状。其主要表现如下。

一是“血管舒缩综合征”。指更年期常见的潮红、心悸、出汗、眩晕等症状。所谓“潮红”，是患者突然感觉一阵阵的发热与出汗。这种现象发生于3/4的生理绝经或双侧卵巢切除者，有者持续一年以上，甚至可长达5年。多数妇女潮红发生时，头部有压迫感，类似头痛并逐渐加重，有的伴有心悸。其它症状如软弱、疲倦、眩晕，有时甚至昏倒。每次发作时间较短，也可历时10分钟，频率每小时1~2次到每周1~2次不等。

二是“空巢综合征”。表现于容易急躁，心悸不安、疲乏无力、点火就着、喜怒无常、失眠、精神衰弱、心绞痛、神经过敏等精神、神经症状。有的精神忧郁、闷闷不乐，像患了抑郁病一样。构成的缘由，是自身的月经停止、身体渐衰、病痛增多和客观的诸如子女成家立业、家庭矛盾、亲友死亡等的合璧。

三是性欲减少或淡漠。皮肤明显变薄，丧失弹性，出现皱纹，毛发变白，脱落稀少，骨质疏松等现象。

男女更年期都一样，是人一生中从中年向老年的过渡阶段。这个过程的时间不会太长，因人而异，有迟有早，其症状有轻有重，但都会随着时间的转移而逐渐地消失。所以，

更年来临时，应遇变不惊，保持精神愉快，心情舒畅，情绪稳定，注意劳逸结合，进行适当的体育锻炼。

同时，家庭内特别是夫妻之间，一定要互相体贴，关心照顾，避免无谓的矛盾或纠纷，确保平静而安全地渡过这人生的必经阶段，更至幸福的老年。

14·12 独立——成熟

——中年心理特点之一

中年期跨度大，且每人的生活条件、生理素质，特别是实践活动的不一，所以描绘其具体的心理特点很困难，只能概括勾勒。

人体发展至中年期，其心理已臻至完全的成熟。这个完全成熟的主要标志，是能善于将自己的理论思维与客观世界结合起来，摆脱了青年时期的幻想，实事求是地认识客观现实，恰如其分地评价自己，进而求取自我意识的崭新统一。

个体自我意识的发展，经由着统一分化、再统一再分化的螺旋递升模式，每递升一个回合，心理品质便获得一次净化，个体与客观世界的距离便缩短了一程。儿童天真烂漫，为了篇幅，就不枚举。青少年们在其作文中写道：“我要当个居里夫人式的科学家，只要我说一句话，地球都要抖三抖。”“到2000年，我已是个侦察员，驾着2000式潜艇，到深海去侦察，到水晶宫去勘探，在那里，发现了新命名的‘油气’，1公斤可用20年，在那里还找到了新的能源，叫‘煤气’，1公斤可发2千万千瓦的电。”瞧，幻想得多美！

大学毕业后走上岗位，开始总觉得条件不如人意（的确，有些实在不如人意，另当别论），总认为自己被“大材

小用（的确，有些实在大材小用，另当别论）；但是，经过一段时期的面对现实，特别是自己挥手干起活计来，弱点层出不穷，“用时方知学时少”。于是，日复一日，年复一年，当上家方知柴米贵，步子就坚实了，想问题、办事情就现实了。至此，蓦然回首，自己已是跨进中年，那股“激扬文字，粪土当年万户侯”的劲儿已不知抛向何方。

自我意识的崭新统一，既标志着心理的完全成熟，也标志着个体可以摆脱依赖而完全地独立。“成家”了，自己再也不是父母的子女必须依赖父母的庇荫，而是家庭的台柱，支撑家庭的框架，必须独挡一面，事事自行决策，“立业”了，更须独当一面，用自己的智慧和力量对社会作出贡献，并从中取得应得报酬以维持家庭的生计，进而开拓未来，求取“发家”，求取事业兴旺，汇进推动社会前进、人类幸福的洪流。

我们说中年是社会的中坚，对社会的进步承先启后，道理就在这里。

14·13 进取——自强

——中年心理特点之二

中年期年富力强，心理成熟，认识力强、情感稳定、意志力强，性格、气质鲜明，是心理发展的一个积极向上、进取的时期，也是兴事业、出成果、创奇迹的最佳年华。

青年时期，是人生的学习、探索年华，虽然朝气蓬勃，但欠缺韧性。跨进中年，步入社会，经受正反两方面的实践锻炼，思想日益成熟、定型，由立到不惑，由不惑而到知天命，对生活、对事业、对社会、对前途更加充满自信。

中年时期，经由学习和实践，多半能较有系统地掌握一门

知识，熟悉一门技术，知识经实践的检验转化为力量，结出实果。实果的反馈，使自己充满自豪，迸发出更为强烈的进取心，自尊、自重、自爱的心理随之获得进一步的强化。这种进取心理与自尊、自重、自爱心理的合金，是一股坚强的力量，有时可以达到坚不可摧的程度；同时，它还将促使人们更加谨慎地对待事业，更加谦和地对待别人，更加严格地要求自己，以期更上一层楼。

如果我们理解了这个道理，那么，我们就会明白诸如夏禹治水“三过其门而不入”，许多学者、科学家、劳动模范、先进工作者，摒弃一切身外的私心杂念，抱定一个信念，几十年如一日，鞠躬尽瘁。

他们有的像詹天佑、李四光、临“威”不惧，力排众议，表现出中华民族科学工作者的民族英雄气概，为祖国建立了丰功伟迹。

有的像李时珍，不避风雨，不惮虎狼，旅泊岩栖，忍饥耐寒，为了鉴定草木的药效，尝尽百草，咽尽苦辣，置个人安危于度外，完成《本草纲目》的撰修，造福百世黎民。

有的像时传祥，默默无闻，几十年如一日，走街串巷，掏尽百家粪坑，把清洁留给人间，把脏臭留给自己。

更有的像彭加木、蒋筑英、焦裕禄，明知自己身患绝症，不久于人世，但强忍病魔对自己折磨的苦痛，若无其事地忘我工作，为科学、为人民而“死而后已”。

这些，罄竹难书，中年人抱定信念，进取——自强，承先启后，谱写了一篇篇不朽的光辉诗篇。

14.14 责任——压力

——中年心理特点之三

中年人，由于“立业”的进展和“成家”的完善，自己肩上的担子一天天加重。就“立业”来说，他要为自己的业务负责，要为自己的业务部门的兴旺发达不断开拓。就“成家”来说，多数上要赡养老人，下要教育子女，在家庭中处于中坚地位。这种地位，给个人生活上、思想上、经济上加重了负担。

这种来自“立业”与“成家”的负担，就是一种责任感。中华民族的传统美德，又为这种责任感增加了非常具体而实在的内容。凡看过湛容的小说和电影《人到中年》的人，对于这种责任感会有一种非常真切，非常真实的感受。这种责任感，不仅是针对某一个具体单位，某一个具体家庭，而且是对全社会的。这种责任感既和每个人的事业与家庭的前途联系在一起，又和国家民族的前途联系在一起。因此，这种责任感，就其本质而言，是心理现象，但又不单纯是心理现象，赋有浓厚的道德的、伦理的社会内容。

作为责任感，是心理意识范畴，它在青年时代是抽象的，带有浓厚的浪漫的情绪色彩；到了中年，几经发酵、突变，逐步转化为脚踏实地的现实主义精神，浪漫的情绪色彩步步褪色，代之的是社会的情感，构成自己性格的一部分，表现于工作上认认真真，讲求实效，办起事来兢兢业业，注意效率。如果必要，还可以为事业、为家庭而献身。

这种责任感，必然得到社会和家庭的承认与赞许；反馈的结果又进一步强化责任感，起着良性的循环。表扬与鼓励的作用原理，就在于此。

但是，另一方面，这种责任感也给每个中年人带来巨大的心理压力。我们经常可以听到，一些肩负某种责任的领导人，一些家庭负担较重的家长，感慨地说：“我的压力大呀！”这种压力往往是中年人某些烦恼、苦闷、纷争和矛盾的内容。如果处理得好，将化作一股驱力，推动自己更积极地向前，义无反顾，去争取新的胜利以解除压力；如果处理不好，则将成为心理问题，失去心理上的平衡，严重的还可引出生理的或心理的，或生理与心理交错的疾病，必须引起警惕。

14·15 内部——矛盾

——中年心理特点之四

对于许多人来说，中年期确是忧虑和烦恼多于快乐和满足，谓之“中年危机”。

构成“中年危机”的客观外在原因大多如下。

①经济不佳。不断增长的消费价格和家庭开支，都是今天中年人面临的事实。上人要赡养，孩子要上学，高档消费品又不能不添置，而收入却很难如愿增长，拮据常现。

②事业不如意。一项工作干了许多年了，感到平淡，不再能有什么刺激或更高的要求了；追求多年的成功，曾驱使自己长期的艰苦奋斗，现在面对现实，发现它将化作“梦想”无法实现原先的期望，感到不如人意和苦闷。

③健康问题。不知疲倦的时代过去了。中年人一经劳累就感到疲劳，而且恢复不易，有时也患病，大有江河日下之概，特别是目睹同龄的病笃与夭折，忧郁与痛苦之情油然而生。构成“中年危机”的主观内在原因大致是：

(1) 形骸改变的忧虑。“把酒问姮娥：被白发欺人奈

何？”（辛弃疾《太常引》）是的，每个人都于青春年少时留下自己英姿飒爽的照片；今天，以之与镜里的人老珠黄相比，怎能不生“天上人间”的感叹呢？面对着这种自然的变化，除了咒一声时光抛人太无情之外，也的确无可奈何。承认这个自然变化的现实是痛苦的，而展望未来的再变化却更是惘然。

（2）角色变化的惆怅。父母的相继去世，结束了中年人数十年担任儿女的角色，换上家庭的长者行头，负责一家事务，解决一切家庭矛盾；孩子长大了，走上工作岗位，结婚了离巢而去，结束了中年人数十年照料儿女的习惯生涯。

这两个变化对中年人心理的影响，都是深远的。面对着人去巢空，中年人疑虑了：我是谁？还能做些什么？既惘然，又惆怅。

（3）生死观念的冲突。年青人无病少痛，虽然也看到人的死亡，但并不意识到自己会死，似乎生是永恒的。人到中年，经常接待病魔的拜访，联及老人和一些同龄人的相继去世，意识到自己即使不情愿，迟早也得接待阎王的来临。

一个人从心理上意识到自己生命并不永恒，一方面接受自己也会死亡，另一方面自己还要继续活下去，这是一件多么艰难的事啊！有者害怕，有者甚而恐怖。

“中年危机”的外在现实和内在的动乱，迫使中年人去重新认识自己的生活，重新认识自己的角色地位，然后自问：

“我该怎样度过我的后半辈子？”

——中年心理保健之一

一个人，青年时代都怀有一定的远大理想，跨入中年，首当其冲的任务，就是将它付诸实践。

怎样实践自己的理想呢？《西游记》电视连续剧主题歌的后四句为我们道出了真谛：“一番番春秋冬夏，一场场酸甜苦辣；敢问路在何方？路在脚下。”的确，理想是事业的大门，只有实践才是登堂入室的旅程；这旅程的尽头就是成功在等待着，来庆祝你努力的结果。

实践理想的第一要素，就是“自觉性”。即把自己的理想与自己人生的社会责任联系起来，视作实践它就是实践自己的人生使命，朝着既定目标不懈地努力。否则，不管你主观的愿望如何，势必陷入任人摆布的境地，东风来了向西倒，西风来了向东倒，终将一事无成。

远大理想的实现，不可能一蹴而就。大目标，小步子，一步一个脚印，迂回拾级。这期间，只有稳操自觉的罗盘，才能远航不迷途。

实践理想的第二要素，是“坚韧性”。即克服实践征途上的种种或明或暗的艰难险阻。“锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂”。（《荀子·劝学》）如果欠缺坚韧，势必为困难所左右，或半途而废，或虎头蛇尾，脚踏西瓜皮滑到哪里是哪里，理想至此也就不复存在了。

逆境总是有的，唯逆境造就强者。人生的真谛就是进击，征服艰险方显英雄本色。

实践理想的第三要素是“自制性”。即制止内心的种种有悖于理想的冲动，胜不骄，败不馁。胜利了，把胜利作为

起点；失败了，吸取教训再前进。如果一个人欠缺自制的品质，工作稍有成绩，就洋洋得意，滞步不前；遇到挫折，便怨天尤人，心灰意懒。这种患得患失的行为，是事业取得成功的最大心理障碍。

在国外，有人对1528名智力超常的人进行了40年的跟踪观察研究，结果表明：创造发明需要借助一些良好的个性品质，而坚强的意志则是中年人成功的必备条件。一些实验也证明，事业上有杰出成就的人与事业上无所作为的人，他们之间固然有种种原因，但最明显的差异之一，就是意志品质的不同。前者的进取心、自信心、不屈不挠的精神明显地高于后者。

“不患才之不赡，而患志之不立。”这是《盐铁论》的名言。一个人的能力有大有小，一个人的才学有高有低，但只要持之为钥匙，成功的大门便可启开！

14·17 要学会适应工作

——中年心理保健之二

工作岗位是中年人的主要生活环境，工作质量的好坏，是决定一个人名誉、地位和经济收入的主要因素；所以，中年人是否适应自己所担负的工作，与其心理健康直接相关。对工作能胜任的人，保质保量完成任务，甚至超额完成，作出贡献，其心情必然舒畅，轻松愉快；否则，工作不胜任，任务完不成，或经常出事故，心理必然紧张、焦虑与不安，如果因工作质量或事故而影响社会效益和经济效益，还会受到来自领导和群众的压力，削弱自己的幸福感和安全感，甚至自卑，引起心理失调。

怎样适应工作呢？

第一，掌握必要的知识技能。任何工作，都要求具备一定的与之相应的知识技能。因此，就业时就应考虑工作性质与自己的条件，力求对口。如果无法就到与自己的知识技能相衔之业，那也不要紧，虚心学习。边学边做。只要有决心，方法对头，坚持三年五载，也可成为行家里手。

第二，兴趣盎然地工作。每个人都有与众不同的个性，社会行业三百六，就业时应考虑工作的性质与自己的兴趣是否相关。一个人从事自己喜爱的工作，干起来得心应手、生气盎然、心情舒畅，事倍而功半；否则，从事与自己兴趣格格不入的工作，就会事半而功倍，甚至当成负担，体验不到乐趣，不仅影响工作，而且久而久之还会影响自己的健康。

如果由于种种原因而就与自己的兴趣相悖的工作，而又难以更换；那么，就应主动地调整自己去适应工作。心理学告诉我们，人的兴趣不是天生的，而是通过实践培养的。首先，应进一步去认识工作的性质及其社会意义，认识清楚了，自然就会热爱它；其次，在提高认识的同时，加强实践，掌握其规律。一朝认识提高了，规律掌握了，你的兴趣也就来了。

第三，协调好人际关系。工作上的人际关系有两种：一是纵向的上下级关系；二是横向的同事关系。这两种关系的好坏，对工作效率有极大影响，对心理健康也有极大影响。搞好上下级关系，从领导方面说，关键在于认真执行政策，虚心倾听群众意见，大公无私地处理问题；从个人方面说，要全面看问题，顾全大局，不要有忌妒心，不要神经过敏，不要猜忌。搞好同事之间的关系，要体谅别人的困难，要乐于助人，要诚恳，要虚心，不要同行相忌，不要用自己的优点与别人的缺点比，不要拨弄是非。

人际关系搞好了，相互之间就有亲切感，个人也会体验到安定感和幸福感，进而适应工作。

智能、兴趣、人际，是适应工作的三侧面，不能或缺。

14·18 要学会弹家庭钢琴

——中年心理保健之三

一个人要做一番事业，家庭是坚实的后盾。孔子提出“修身，齐家，治国，平天下”是有道理的。我们虽无“治国，平天下”的野心，但却有造福于社会以毕人生之责的宏愿。不难设想，如果家庭问题成堆，搅得你六神不安，弄得你焦头烂额，你还能做出什么？

一个家庭，乍看就那么几号人，而且都是以血缘为基础而连结一起的群体，不会掀起轩然大波；其实不然，它是社会的缩影，社会上的种种现象都可能在家庭中得到反映，不容人们有丝毫的疏忽。我们只要细加剖析，就不难发现：凡事的成功，都有其家庭的铺垫；凡事的失败，也都有其家庭的影子。

弹好家庭的钢琴，不是要求音调划一，而是求取谐音的和鸣。这期间，中心的课题是契合夫妻关系，因为夫妻关系是家庭网络的核心。男女从恋爱到结婚，是从理想步入实际的过程。男女恋爱，尽管时间长，感情笃，仍是“空对空”的过程，各人所看到的是对方最漂亮的羽毛；而结婚后，面对着日复一日的柴米油盐、洗浆缝补，加上成员之间的观念的或个性的差异的暴露与冲突，进入了“实对实”。于是，对方的缺点和短处，便在漂亮羽毛的深处显现出来了。至此，双方开始领悟：男的并非白马王子，而是凡夫；女的并非白雪公主，而是俗女。

这就是实际。怎样契合呢？欲“齐家”，必先“修身”，即调整自己的观念和个性，扬长避短。以适应对方，求取双方的异质整合；容纳对方，也使对方容纳自己。

异质整合的途径，是彼此经常的思想、感情交流。

弹好家庭钢琴的另一个课题是调适家庭成员之间的人际关系。

“从夫居”也好，“从妻居”也好，都存在原有家庭突然来了一个外血统“生人”的问题。彼此都已惯熟了的生活方式的抵触，拌着世俗观念，产生不相适应的现象是很自然的。调适家庭成员之间的人际关系，应以彼此体谅、爱老护幼、和睦相亲为原则，从夫居者是丈夫、从妻居者是妻子应从中起着斡旋作用。

家务劳动和经济生活以及教育孩子的方式方法等问题，往往是导致家庭成员不睦的导火线。因此，家务劳动应视各成员的具体情况，共同而合理地大家分担，众人拾柴火焰高，社会心理学研究表明，共做比独做更有效率，更能融洽感情并消除误解、弥合分歧；家庭经济以量入而出为准则，大家协商，民主管理，众患不均而不患寡；教育子女是家庭年长者的共同责任，一定要统一思想，如果思想不统一，不仅容易闹矛盾，子女亦无所适从。

若如此，家庭就将成为共患难、同欢乐的坚强集体，共同为事业而自觉地拧成绳索。

14·19 要学会合理安排时间

——中年心理保健之四

中年人又要成家，又要立业，工作重，家务繁，整天忙得团团转，除了单位的8小时工作外，确是“紧张的早晨，

战斗的中午，疲劳的晚上”，总觉得时间不够用。

要解决这个矛盾，只有合理地安排时间，此外，另无他法。

首先，要把事情分成轻重缓急。弄清自己的真正目标，摆脱那些次要的和浪费时间的事情；可以把每天要做的工作分成A、B、C三级，把精力用于A级的事情上去。

其次，找东西要快。有人估计，找东西的时间要占一个人生活时间的20%至30%。这是对时间的极大浪费。我们应学会把物品放置固定的地点，杂乱无章，很难不叫人头痛。我们还要学会扔掉一些东西，保持每一类物品的一定限度。比如，你已有20条领带，买条新的，就应丢掉一条旧的。

再次，严格按计划办事。订计划时要留有余地，时间不可安排过满。一旦有了计划，就要完成，不要另辟蹊径。

第四，列出备忘清单。把每天要做的事开列出清单式的备忘录，做到心中有数，以防忙中错乱。

第五，要有灵活性。不要试图把什么事情都做好，有舍才能有得。

第六，要学会一时多用。时间是没有弹性的，但是我们可以充分利用其效度。要一时多用，就得运筹时间。比如煮饭需时20分钟，我们就可用之摘菜或写一封信，就不要静候饭熟再摘菜或写信。这样20分钟时间就发挥了40分钟的作用。还要当天事当天毕。

第七，检查时间的损失。每天上床前，对着备忘录检查一下自己是否损失了时间：是否有磨蹭而浪费时间？是否有混乱而浪费时间？是否有贪玩而浪费时间？是否有钻牛角尖而浪费时间？是否有办事不得法而浪费时间？

通过这样检查，自己利用时间的情况就和盘托出了，该

怎样改进工作以发挥时间的最大效能就心中有数了，使用时间的最佳方案便呼之而出。

第八，有张有弛，保持生活的平衡。绝大多数安排时间的专家都认为，保持生活的平衡，要有时间的娱乐，劳逸结合，特别是锻炼身体，至关重要。有规律的锻炼，不暴饮暴食、保持健康的生活作风，对提高工作效率极有好处。

14·20 要学会善与人处

——中年心理保健之五

一部《三国演义》道出了“天时不如地利，地利不如人和”的真谛。在“日出而作，日入而息，帝力与我何由哉”的时代，人们可以“鸡犬之声相闻，老死不相往来”，自行其是；今天是信息的时代，“事成众人帮，墙倒大伙推”，必须讲究善于人处。当代的心理医学咨询表明，许多人的身心失调，缘由都在于人际关系的紧张。中年人由于活动范围的扩大和社会地位的提高，人际关系相应复杂，对内对外，对上对下，对老对幼，对亲对疏，都相当错综复杂，如果缺乏应有的心理准备，或者处理不当，都会造成心理上的不平衡。因此，如何与人相处，就构成了心理保健的重大课题。

美国戴尔·卡内基研究所所长戴尔·卡内基，汇集名家经验，提出了“被人喜爱的六个秘诀”，可供我们社交、处理人际关系的参考。

一是真诚地关心对方。要赢得友谊，关心对方比引起对方的注意更重要。企图引起对方注意的人，大多眼里只有自己，时刻关心的是自己，结果只能导致关系的紧张；关心对方的人，眼里的自己和对方是并存的或先人后己，这样的人如果需要，多忙的人也会拨冗对他进行帮助。

正是：爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。

二是用微笑对待他人。微笑，是亲善的表征。人与人相处，由心底深处发出的微笑，足以温暖对方的心，使冰雪都为之融化，卡内基进而指出：“如果有人与我争辩或蛮不讲理，我就用开朗的态度对待他们，在听他们口出怨言的时候也不忘记露出笑容。这样，再棘手的难题也迎刃而解了。”确是经验之谈。

如果笑容没有诚意，不但不能打动对方的心，反而使人生厌。因为没有诚意的造作笑容，是狡诈的表征，教人看了比哭还难受。

三是牢记别人的姓名。因为，一般人对于自己的姓名，比全世界人姓名的总和还关心。你记住人家的姓名，表示你对人家的永誌；你忘记了人家的姓名，就意味着对自己情谊的遗忘。

四是真诚地倾听别人的谈话。因为，和你谈话的人，对他自己的问题比对你的问题，要关心100倍；所以，真诚地倾听别人的谈话，就是对对方最好的赞赏，从而赢得对方对你的信赖。

五是发掘对方关心的事物。洞悉对方所关心的事物，交谈时就能拥有共同的话题，“知己”之路由之拓通。

六是使对方觉得被重视。谁不希望别人重视自己的存在呢？人类和动物的最大不同点，就是人性的根源有股被人肯定、称赞的强烈愿望，正是这种愿望才使人类的文明得到发展和进步。因此，美言一句三冬暖，最易获得他人的好感。

当然，这个“美言”，必须是真诚的；虚伪的奉承只能换来人们对你的鄙视。

14·21 要学会消除疲劳

——中年心理保健之六

强弩之末，势不能穿鲁缟。

人们劳动，脑力劳动也好，体力劳动也好，都会产生疲劳，它是生理的保护性抑制，具有重大的生物学意义，教人及时采取措施，免得机体蒙受损伤。因此，心理保健应从减少疲劳和消除疲劳入手。

据研究，减少和防止疲劳应从如下几点做起。

一是保护视听。人们工作时，运用视力和听觉的时间比其它器官多，所以应随时检查和补救视力和听力，确保自己没有眼疾和耳病才可以减少疲劳。

二是正确姿势。懒坐在椅子上，头低垂着，很快就会有昏昏欲睡之感；脊背挺直，头颈昂扬并张开双肩，昏睡状态便会立即消失。

穿着新衣和刮过脸，可以使精神振奋；清晰与坚定的谈吐，亦有助于行动的精神抖擞。

三是端正态度。精力充沛或疲惫不堪的感觉，是发自内心的；如果能将消极的观念驱走，疲劳就可以延缓发生，发生时程度亦会轻些。

四是工作有序。拟定要做的是什麼以及什麼时间去做，井然有序，可较长时间保持旺盛的精力，注意集中，疲劳便会减缓。

五是确定目标。一种完成事业的观念，可以消除疲劳。为了目标，可以孜孜不倦；疲劳抬头了，眼看目标就要达到，精神马上重新抖擞。

疲劳来了，工作效率直线下降，继续干下去，事倍功

半，甚至闹事故，有害无益。这时，只有愚蠢者才想怎么继续干，明智者是设法怎样才能更有效地消除疲劳。

怎样消除疲劳呢？

疲劳既是保护性抑制，消除的办法当然就只有休息了。借助休息以消除疲劳，必须随活动性质的不同，而有所区别。一般说，站着活动者，休息以坐、躺为宜；坐着活动者，休息当以走动为佳。体力劳动者，下棋之类动动脑子，是好的休息方法；脑力劳动者，休息最好是玩玩球，干点体力活。

可见，工间休息的办法是好的，应坚持；干重活，干一会儿、歇一会儿的办法亦佳，可以提倡。

14·22 要学会解除精神压力

——中年心理保健之七

百斤压肩，脊不弯；一斛触脑，髓俗裂。

中年人，几十年春秋，或社会风云，或家庭风云，或自身风云，总得经受，总会给精神加上压力；如果不善于自我解除，任其积累，势必危及身心。压力可以来自这方那方，但解除它，主要靠自己。

怎样解除呢？综合国内外有关专家的高见，有如下一些方法。

一是正确认识自己。自己的价值要充分估量，妄自菲薄不必要，盲目自大亦不该。办事要按自己的节律，不要操之过急，要求过高。把要做的事分成3类：一是必须干的；二是自己想干的；三是既非必须干又非想干的。第三类的事完全可以丢在脑后；就是第二类事也应量力而行。

二是改善内心活动。每个人都有自己的内心活动，但有

许多是不必要的和消极的；要锻炼自己，遇事不要过于激动，精神不要过分脆弱。为什么区区小事要耿耿于怀呢？为什么要悲伤过度而使自己产生绝望情绪呢？

三是善于瞻前顾后。既要看到前面坐小轿车的，也要看后面推板车的。养心莫善于寡欲，看看境遇不如自己者，则气可平。“假如生活欺骗了你，不要忧郁，也不要悲伤！阴郁的日子需要镇静，相信吧，快乐的日子就会到来。”（普希金）

四是学会放松自己。找个安静的处所，把自己安置舒服，闭上双眼，有节奏地呼吸（最好用腹部呼吸），抹去忧心之事。每天两次，每次10~15分钟。

五是经常进行锻炼。每星期做3次20分钟左右的体操，使心跳达到自己最高心律的75%。最高心律的计算方法是225减去年龄数。

六是安排闲暇时间。避免过度操劳的最好办法，是允许自己在接受新任务之前有足够的空闲时间。须知：紧张工作的时间过长是危险的。

七是注意加强营养。保持正常体重，略有发胖，就应防止摄入的热量不要超过需要量的30%。要选择不致发胖食物，吃盐适量，早餐吃好。

八是避免化学污染。千万不要吸烟，喝酒要有节制，咖啡不能过量，麻醉品仅在医生开处方后才能用。

14·23 要正确认识客观现实

——中年心理保健之八

“客观现实”这个概念，应该包括除了人的主观世界之外的一切存在，它包括自然、社会和个体的自然属性等三

大范畴。心理保健就是探讨它们与心理的关系，并消除其不利影响。

自然界按照其固有的规律作用于人，而人又通过自身的主观能动性发出反作用，俾使自然界为自己服务，求取自然界与人之间的平衡。由于科学的发展还很有限，许多自然现象仍无法加以征服，人在某种程度上还得听凭自然的“虐待”，经受挫折。如遭受地震、洪水、龙卷风、 40°C 的高温和 -40°C 的低温等的袭击，身心受损，失去平衡。

自然中大量的的是经过人工加以改造了的，如我们赖以生活与生存的有关衣、食、住、行的物质，即常言的“物质条件”。它们的优异与匮乏，都直接影响人的身心。

“社会”，是一定历史发展阶段人与人之间的关系的总和，它的基础是生产关系。今天，我们生产关系的合理性，为人与人之间建立和睦相亲、为了共同目标而共同奋斗的同志式关系奠定了基础。然而，新社会是在旧社会的废墟上建立起来的，百足之虫，死而不僵，旧社会的不合理性仍在起作用，矛盾与纠纷仍是大量的。人们生活着，很难避免这样那样的，或来自人为的或来自非人为的挫折。

个体的自然属性来自遗传，谁都希望爹妈能赐予自己以超人的优越，但是金无足赤，人无完人，许多人难免有这样那样的不如意，如个儿矮了，生理的某一部分残缺了……等等，固然这些并不影响一个人的生命意义，但不管怎么说却是令人遗憾的挫折。

上述这些，都是客观现实，许多并不为人的意志为转移。然而，人们对待它们的态度正确与否，则直接左右着其心理的平衡。

张海迪高位截瘫，失去上学机会，家庭又遭受不公平的

待遇，下乡插队落户。她不怨天，不尤人，通过汉语拼音和查字典学习，练就本领，为贫苦农民治病；回城后，连一分工作都找不到，但她仍不灰心，继续奋斗。在种种挫折面前，她始终保持心理平衡，终于成了受人尊敬的优秀共青团员。

遗憾的是现实生活中，一些中年人还不如小青年张海迪，遇上波折就怨天尤人，一蹶不振，失去心理平衡。

生活的强者与弱者，在如何对待客观现实这块试金石上显出各自的原形。

客观现实是左右人生的杠杆，中年人讲究心理保健一定要撑稳它。如果我们能做到“勿以物喜，勿以己悲”；那么，客观现实优待我们，我们可“好风凭借力”，更上一层楼；客观现实虐待我们，我们就以它为激起美丽浪花的礁滩，开足马力，让生命的洪水更欢腾地奔流。若如此，我们复有什么可以影响心理保健的因子而不能克服呢？

14·24 要正确认识主观现实

——中年心理保健之九

“人的概念并不是不动的，而是永恒运动的，互相转化的，往返流动的，否则它们就不能反映活生生的生活。”

（列宁）可见，认识主观现实并不比认识客观容易，甚至更为困难。

一个人的“主观现实”，包括着他的个性倾向、个性特征和全部心理过程。认识哪些呢？多不胜数，主要的是认识自己的知识结构及其水平、智力结构及其水平、个性倾向及其特征，认识自己在自然环境中的价值和在社会环境中的价值，认识自己在社会集体中的价值和在家庭集体中的价

值……。一个人能正确认识自己的主观现实，便能保持自身与自然环境和社会环境的平衡，保持自身与社会集体和家庭集体的平衡。这样，他就能知己知彼，扬长避短，争取主动，正确对待成功与挫折，保持身心的积极状态；反之，如果对主观现实不认识或认识不足，那他就会很容易走向反面，与自然、社会、集体、家庭格格不入，陷入无休止的烦恼与悲伤，身心都将失去平衡。

人们认识自己主观现实的途径，僧尼式的养性修身是不行的，必须在生活实践中，在与大自然的斗争中，在与社会交往中认识自己。在这里面，如何认识集体，摆正与集体的关系，是处于核心的地位。

集体是依据其一定目标、原则、章程而形成的群体，个人只是其中之一员而已，应该服从集体。个人服从集体的指标和内容是：个人调整自己的目标，使之与集体的目标相一致；个人的行为应和集体的规范与准则相一致；个人在享受集体给予的权利时，应履行自己应尽的义务。

在集体中，各成员的气质、能力、性格和兴趣爱好是不同的，其文化素养和生活经历也不可能一致，这就为彼此之间产生矛盾和纠纷埋下契机。然而，每个人都是有其长，亦有其短的。因此，成员之间的相处共事，应以取长补短、求大同存小异为准绳，在共同目标的指引下，互相学习，共同进步。否则，处处以自我为中心，只要“人人为我”，而不“我为人人”，结果矛盾百出，处处想不开，陷进苦恼与烦闷的沼泽地，久而久之，心理平衡失去。

心理医学咨询材料表明，中年人的心理失调，究根其由，绝大部分都是源于对自己的主观现实的认识不足。或表现于过高地评价自己，自以为“常有理”、“老正确”，处

处表露好教训青年人，如果遇上抵触，就认为是人家有意同他过不去，严重者呈现狂躁症状；或表现于过低地评价自己，觉得处处不如人，畏畏缩缩，自卑自艾，严重者呈忧郁病态。

因此，中年人讲究心理保健，只有把稳把准正确认识主观现实这个舵，才能得以实现。

14·25 要正确认识人生道路

——中年心理保健之十

“人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。”这是苏东坡《水调歌头》的名句，被誉为千古绝唱。人生的道路就是这样，悲欢离合，阴晴圆缺，曲折而不平坦，有时还相当坎坷，“每个人都有一本难念的经。”

如何对待生活，对待周围环境中所发生的种种切切，即对待人生的道路，不仅与各人的文化素养和经历相关，而且与各人的气质、能力、性格和需要、动机、兴趣的结构相关，一句话，与各人的世界观息息相通。

同样的遭遇，对张三来说，可引起悲伤、哀痛，甚至痛不欲生，而对李四，却只是引起遗憾、失望而已。就拿有些人认为最为苦恼难熬的“失恋”来说，为失恋而轻生者，时有所闻，中国有，外国也有，古代有，现代也有，但奥斯特洛夫斯基在《钢铁是怎样炼成的》一书中说他“即使失恋一百次，我也不会自杀。”

生老病死，荣辱得失，其间的滋味，谁都得尝遍，即使贵如达官，造物者也没能给予挑拣的特权。就说死吧，《红楼梦》说“千古艰难唯一死。”的确，对一个常人，当他意识到自己将要死去时，心理是悲哀的、恐惧的，甚至是绝望

的，宁可“歹生”，亦不“好死”，临死还要挣扎，秦王、汉武帝不就遍寻长生不死药，梦想万寿无疆吗？结果还是昏惨惨地驾崩，好不呜呼哀哉。然而，《洪湖赤卫队》里的韩英，她认为“砍头只当风吹帽”，视死如归，表现了一个革命者的英雄气概；为捍卫哥白尼的“日心说”的布鲁诺，带着自豪的笑容，毅然踏上火焚的柴堆，显示着一个科学家追求真理、不屈邪恶的本色。

有人说人生道路上最难过的是“委屈”关，它比“儿女情长”甚至比杀头还难经受。因为，杀头是痛苦的，它意味着生命的完结，但是眼一闭，忍住那么一刹那，往后“死去原知百事空”，全勾销；儿女情长，“英雄难过美人关”，但是，心一横，身一转，往后随着时间的转移，也就逐渐淡化；唯有“委屈”，心里的恨与怨、愤与懑，不仅不会随时间而淡化，相反的还会与日俱增，临死还会像《窦娥冤》里的窦娥，化赤血为蓝剑，直刺苍穹，招来“六月雪”。人们往往就在“委屈”声中摔跟斗，或怨天尤人，一蹶不振，自我毁灭，或起而报复，悲剧中又引出新的悲剧。

在这个不幸的人生十字路口，《淮南子》有一句名言：“患心之不善，不患人之不己知”。我们应以此为座右铭，自我排解，自我命令，在花明柳暗中去寻访“又一村”。司马迁惨遭宫刑，化悲愤为力量，写下不朽的《史记》，屈原含冤被流放，唱出中华民族的诗魂《离骚》，这种生于忧患的实例古今中外多不胜数，它们为我们树立的楷模，在人生不幸的十字路口闪烁光辉，指拨迷津。

中年是人生的波澜壮阔的时代，也是人生矛盾的集中点，只有正确地认识人生的道路，承认道路曲折、前途光明，才能从酸甜苦辣中体味真正的人生滋味，胜利而光彩地

完成自身的社会使命。

14·26 戒恶习，长明智

——中年心理保健之十一

人到中年，告别了青年时代的那种纯真浪漫、无拘无束的生涯，肩负“成家”“立业”两副重担，卷进人生舞台上层出不穷的矛盾与纠纷的旋涡，心理负荷逐渐加重。他们为了得到周围的人的敬慕，为了赢得社会的承认；于是，便不停地工作，不息地进击。

他们不停地工作，仍感时间不够用，于是许多人便从自己青年时代加入的业余爱好者的组织中退出，兴趣爱好的范围逐渐缩小，甚至原先培育起来的兴趣爱好亦加以放弃。8小时内围着工作台转，8小时外围着小家庭转，久而久之，朝气磨尽，乐趣消沉，不时经受“空虚”的袭击。

8小时围着工作台转，8小时之外围着小家庭转，于是，周围的许多事物，不再像青年时代那样喜欢关注，也不容易挑起激情，或视作琐事不屑一顾，或熟视无睹。他们关心的是事业和家庭，只着眼于那些能给他们带来新的压力（如生儿育女、物价上涨、工资浮动、事业成败等）或产生机会、时运的事物。中年人的这种心理色彩，像光环一样，润染着他们的交往和友谊。于是，友人圈逐步缩小，交往频率亦逐步下降，“孤独”心理时隐时现。

这些，加上工作的劳累，矛盾处理的棘手和境遇的不尽人意的现实，一些中年人为求摆脱与刺激，学会了抽烟、喝酒，有者混麻将桌等，染上恶习。

“瘾君子”也许会说抽烟可以解除疲劳，并描绘“饭后一枝烟，快乐赛神仙”。遗憾的是抽烟解乏的理论迄今仍未

能找到科学根据，恰恰相反，科学却指出烟是裹着棉花的炸弹，随时都有可能毁灭机体。

也许人们会说酒可以解疲劳、消忧愁，所谓“一醉解千愁”。其实并不尽然，完成了工作和劳累一天后，喝它三杯两盏，松懈松懈，并无不可，问题是喝醉了，酗酒弄是非，那无异于给自己寻灾觅罪，“把酒消愁愁更愁”。

中年人赌博，概括起来主要原因有二：一是业余生活贫乏单调，又不愿把精力消耗于琐碎繁冗的家务中，沉溺于赌场，在争输赢的角逐中追求强刺激，以期解脱不良的心境；二是持着侥幸心理，期望在赌场发一笔横财，以缓和一下旷日持久的经济负担。结果呢？赌博打破了家庭生活的秩序，扰乱了社会治安，遭到亲怒疏怨，其不良心境不仅未得解脱，反而增添了许多新的矛盾与纠纷，严重者闹成家庭破裂；横财未发，反而招来一身债务，严重者有的轻生，有的铤而走险，触犯刑律，演出了不该上演的人间悲剧。

因此，戒恶习、长明智也就构成了中年人的重要心理保健课题之一，有待大声疾呼。

14·27 莫纵欲，蓄元气

——中年心理保健之十二

幸福而美满的家庭生活，与和谐而悦意的性生活是分不开的，是中年人幸福生活的重要内容之一。著名的婚姻心理学家赖德曼说：“只要生理和解剖正常（大自然已为绝大多数人提供了这一条件），再加上一点性技术的知识，夫妇俩便能在合作的心情下享受性的结合。”

大自然为我们提供了幸福的前提，而我们是否就一定能摘到幸福的星星呢？

是的，在性生活中，快感是一种最基本和原始的欢乐，在人类最基本的生理需求中，适度的性生活会使人获得精神上的满足而表现为精力充沛，周身通泰，生活愉快，工作有劲头。但有这样一些人，他们不满足于生活的现实和沉闷的气氛，而以非常频繁的性行为作为日常空虚生活的调剂和补偿，“以性来麻醉自己”，以致沉溺于性过程和性幻觉中而不能自拔，甚至失去了改进自己生活的念头，“患者多困于所溺”。由于沉溺和过度的性生活和性幻想的支配，必然会出现一种性心理的不平衡，其后果是导致使自己失去获得真正快感和性欢愉的能力而出现病态。

马文飞于《家庭医生》撰文《怎样推迟性机能衰退》，指出：“凡性生活能知节制者，常能延年益寿。吕纯阳说：‘精养神……精盈则气盛，气盛则神足，形体坚实，百病不生矣。’在养生之道中，从古至今，莫不主张节制性欲，保养真精，元阳不亏，气与神才能保持旺盛。因此，中年时期注意节制性欲，就可推迟性机能的衰退。纵欲，房事过度，……会引起性机能衰退，如阳痿、早泄、睾丸萎缩等。”这席话，相当精辟。

问题是“纵欲，房事过度”。怎样算“纵”，怎样算“过度”？据性医学研究，这里的“度”是因人而异的，以第二天是否感到疲劳为准绳。如果没有任何的疲劳迹象，就是适度，就不能说纵；如果第二天出现疲劳或疲劳迹象，即使一周一次，也算过度，也应算纵。

这里必须指出，“年四十而阳气半也”（《内经》），中年正处于体质下降、器官功能衰退的年代，在某种情况下可以说“外强中干”。所以，即使性生活后身体无甚异感，亦应留意，不要贪图一时的欢愉，打着脸充胖子——硬撑。

是的，硬撑过了也就过了，似乎没事，须知，事物总是从量变到质变的，应防患于未然。

性心理研究指出，男女的性走向是不同的。男性多偏好于直接的性器官接触，所以总是追求量，即次数；女性的快感只有1/3来自性器官的接触，2/3是来自全身的接触及情绪上的满足，所以总是追求质，不在乎次数。因此，根据中年的生理实际，应以求质为上策，莫过纵。

这里还必须指出，有些中年人忙于事业，或受“一滴精百滴血”的错误观念影响，加上同居日久，神秘感淡化，产生“性生活也不外如此”，过于节制，甚而拒绝。这是悖于生理的行为，废则退，过早地人为压抑、扼杀性机能，对身体健康和心理健康都是有害无益的。

可见，要摘到人生幸福的星星，莫戒欲，不纵欲；对中年人，重在防纵。

14·28 老年——我们的未来

——漫话老年

“老吾老，以及人之老。”（孔子）

“人们常说，儿童代表着未来，但是，那仅仅是一个事实，如果我们是永存的话；对我们常人而言，却是老人代表着我们的未来。”这是一位研究老年问题的美国学者的话，它道出了一个真理：所有的人都要走向老年。

据报道目前我国老年人已经超过8 900万，2000年将达1.3亿。那时，我国将成为世界上人口最多的老年国家。

传统认为：智力随年龄而衰退，人越老越糊涂。

是这样吗？

美国休士顿大学的两位科学家曾测验过不同年龄人的

“综合知识”，发现人们所具有的知识总量到70岁以后还在增加。不仅如此，最老年年龄组的被试者在记忆日常知识方面，比中年组和20多岁的年龄组的得分还要高些。

美国国家老年研究所，对一批从21岁到83岁的人进行了脑扫描检查，以判断人脑各部位的新陈代谢活动情况，结果发现：健康老人的脑同健康青年人的脑同样活跃和有效率。

著名的心理测量学家韦克斯勒认为：智力是一个多种能力的综合体；当智力综合体中的某一能力有所减退时，另外一些能力会得到更多的锻炼机会而提高，从而使智力整体得到补偿。因此，许多人经历了最具有活力的年岁之后，他们为自己奠定了雄厚的智能基础；这一基础在他们步入老年时期仍在发挥着作用。

许多科学研究资料还表明：一般健康的人在老年期，其智力在某些重要领域（如语言、推理、判断等方面）并不容易衰退，甚而仍可继续增长，直至80岁以上；而在一些非重要领域（如记住人的姓名、电话号码等）的衰退，无妨大局。

可见，人的智力随年龄而衰退，越老越糊涂的说法，并无科学根据。事实呢？且看：

我国著名生物学家童第周，七十高龄，照样在遗传学上有卓越的建树；黑人作家杜波依斯87岁时，开始写长篇小说《黑色的火焰》三部曲，93岁时完成；德国自然科学家洪德保，75岁时才动笔写他最重要的著作《宇宙》；欧洲文艺复兴时期的雕塑家米开朗基罗90岁仍在创作、我国的刘海粟、萧龙士分别于90和100岁的祝寿大典上即席挥毫泼墨，笔走龙蛇，风度不减当年。

宛转峨眉，须臾鹤发，让我们共同珍惜老年，珍惜自己的未来！

14·29 黄花晚节香

——漫话老年续

“莫嫌老圃秋容淡，且看黄花晚节香。”

江苏如皋县有一位104岁的老人宋时氏，满头长发，脸部平滑，皱纹少，目光有神，听觉灵敏，口齿清楚，抹桌、洗碗、摘菜，动作也还利落，看上去只像六七十岁的老妇。她家境虽然清贫，但从不怨天尤人，没有奢望，没有任何嗜好。她性情温和，心地善良，从不与人争吵，见人总是满面笑容，当地的人送给她一个外号，叫“笑面活佛”。

是的，慈祥友善、白发皓首的老龄老人，是令人尊敬与羡慕的。据心理医学研究表明，长寿老人所具备的心理优势：

一是情绪稳定。资料表明，95%以上的长寿老人情绪稳定、适应能力强，经受得起生活环境中的各种不良刺激。他们即使受到重大的精神创伤或严重的精神刺激，其情绪反映和心理波动也能自我控制与调节，恢复亦较快。

二是心境愉快。长寿老人大都精神愉快，笑口常开。正是这种乐观的心境，他们才有效地调节其机体的代谢功能，使得各脏器和分泌机能保持良好的水平，进而大大地提高机体的免疫能力。

三是胸襟豁达。长寿老人与人相处关系融洽。他们在人际关系方面态度真诚和善，对同辈人尊重，对下辈人慈爱，循循善诱，能容纳别人的短处，体谅别人的难处与苦衷。

四是热爱生活，长寿老人大都对生活充满热爱和向往之

情，他们从不闲着，总是积极地从事自己力所能及的工作或劳动，尤为喜欢伴带孙子和操持家务，并从中获得快慰与乐趣。

五是主持公道。在菜市场由于买卖不公引起吵架，大街上由于车辆相撞挑起斗殴，公共汽车上由于挤碰发生争执……站出来主持公道、调解纠纷的常是老年人。他们具有“利他主义”，当义务交通员、清洁检查员、物价监督员之类，认真负责，处理秉公。所以，他们在哪里出现，就在哪里受到欢迎。

我们大可不必为自己鬓角添上银丝和脸上多了皱纹而伤感，可以发挥自己心理的固有优势，笑洒余热，以尽天年。

14.30 神经系统的变化

——老年生理特点之一

人到老年，其身体各器官逐渐发生器质性的和机能性的变化，象征着衰老。

老年人神经系统的变化特征是：脑组织的重量减少，高龄期与成熟的最高重量比减少6.7%。脑细胞数量的减少也较显著，约10~17%（某些皮质区域甚至可减少45%）。某些部位脑细胞虽不怎么减少，但其结构已随增龄而改变，功能下降。

随着人变老，老年人的触觉和本位感觉的敏感性、听觉和视觉的敏锐性，均随增龄而减退，致使向中枢神经传导的信号减少，导致老年人的脑力劳动功能降低，只能胜任节律较慢的活动和较轻的工作。

大脑的血液循环和耗氧率，在老年期均有一定的下降，从17岁到80岁，平均动脉压保持在90~100毫米汞柱，但每100克脑组织每分钟的脑血流量，则由79毫升降至76毫升，耗氧量由

3.6毫升降至2.7毫升,而脑血管阻力由每毫升1.3毫米汞柱增至2.1毫米汞柱(高血压可增加脑血管阻力,但不影响耗氧)。

随着人变老,神经传导速度降低。成年人每秒钟约60米,71~80岁降低30%。运动和感觉神经的传导潜伏期明显缩短。由于神经传导减慢,导致反射迟钝,动作和反应都显得缓慢。因此,老年人处于有害环境和应激状态,不能迅速地作出保护性反应。

上述变化,表明老年人脑力劳动能力降低,只能从事节律较慢的活动和较轻的工作,但并不意味着智力的衰退,不能胜任智力活动。老年人的中枢神经系统有较高的反应性和良好的调节功能,只要其剩余的神经细胞的适应机制充分地调动起来,代谢亦将随之加强,仍能承担较重的智力负荷。机械记忆力的降低,可以用逻辑理解能力补偿,仍可维持较高水平的智力活动。

还必须指出,上述老年人的神经系统的变化,并不是一成不变的,亦非人人如此。我们经常可以看到或听到许多老年人健康乐观,虽年过花甲,仍头脑清楚,四肢灵活,谈笑风生。所以,老年人只要注意心理保健,正视现实,思想不空虚,坚持身体锻炼,有规律地安排生活,合理地调剂饮食,神经系统的老化现象是完全可以推迟的。

14.31 内分泌系统的变化

——老年生理特点之二

人体内分泌腺体,主要有垂体、肾上腺、甲状腺和甲状旁腺、性腺、胸腺、胰腺等,它们的主要功能是促进人体生长发育、调节人体内各种物质的代谢、维持人的第二性征和性功能、参与免疫反应等。

垂体：高龄时垂体的重量可减轻20%，其细胞的有效分裂次数锐减，供血也减少，结缔组织增加，细胞形态改变，细胞器结构有所破坏。

肾上腺：肾上腺随着年老而在皮质出现结节，结缔组织和色素增加，脂肪减少，细胞内细胞器改变，可能有血管扩张和出血。

甲状腺和甲状旁腺：老年人甲状腺的重量常随年龄增加而减轻，临床上甲状腺结节的发生率增高。甲状旁腺激素，随增龄而下降。

性腺：男性老年人的贮精囊与前列腺重量减少，睾丸内分泌功能随年龄增高而降低，产精能力下降。女性随着绝经后卵巢萎缩，滤泡消失，卵巢不再分泌雌性激素和孕酮。

“胸腺”。胸腺既是一个中枢免疫器官，又是一个内分泌器官，自成熟期开始退化，以后免疫功能下降。

“胰腺”。随年龄增加，其葡萄糖耐量减低。75岁时两小时平均血糖值比青年人每100毫升高30毫克。随年龄增高，胰升血糖素的效应延缓和减弱。

上述老年期内分泌系统的变化，可能引出不同程度的内分泌系统的紊乱，导致机体发生各种疾病和心理变化。如头昏、失眠、烦躁、郁闷、疑心、爱发脾气等。

研究表明，内分泌的分泌与人的情绪关系很大。因此，老年人陶冶自己的情操，修养自己的性格，对推迟内分泌系统衰退的到来，促进人体的健壮，是大有裨益的。

14·32 心血管系统的变化

——老年生理特点之三

心血管系统是由心脏、动脉、静脉、毛细管所组成。

老年人心脏的大小，仍然和中年时相同或稍有变小，色泽稍深，心包脂肪增多，心内膜增厚，心瓣膜亦随增龄而变硬，双侧房室瓣边缘呈结节状改变，主动脉瓣根部增厚或钙化，瓣叶交界处粘连，瓣膜变形。这些，直接影响瓣膜的正常活动，间接影响血液动力学的变化。

由于心肌细胞不能分裂，老年人丧失了的心肌纤维只能依靠剩余的心肌细胞纤维的变厚而代偿。老年人的心肌最大耗氧量与心输出量，几乎以等同速度下降，心肌等长收缩和舒张期均延长，心律一般减慢（心率因故加快时，其恢复期较长）。71~80岁时与20~30岁相比，心血的输出量大约减少40%，每年下降1%。

老年人常因肺气肿或驼背而胸腔畸形，心音柔和而遥远。

老年人，随着增龄，血管壁硬度增加，导致动脉收缩压的增高。一般来说，男性自20~79岁，动脉收缩压逐渐增高，到80岁趋于稳定；女性动脉收缩压，开始随增龄而增高，高龄时趋于下降。舒张，男女一样，20岁以后逐渐升高，男性至65岁下降，女性60~80岁趋于稳定，以后下降。

上述变化的特点，导致老年期成为心血管病的多发期和常发期。心脏的变化，导致易发冠心病，其主要症状是心绞痛、心律失常或心肌梗塞；血管的变化，导致易发高血压病和毛细血管破裂等。心血管病，有时还可诱发其它病症。

当今，心血管病是导致老年人死亡的首要疾病，威胁较

大，成为老年保健的中心之一。

心血管病与情绪关系密切。如果老年人患有心血管病疾，除了应遵医嘱服药治疗，注意饮食起居之外，应保持良好的情绪与心境，避免不良情绪的刺激。

14·33 消化系统的变化

——老年生理特点之四

消化系统的生理功能，是消化食物，呼收营养和排泄废物。

老年人的牙齿随增龄而老化，牙齿咬合的牙釉质和牙本质逐渐磨损，牙齿的支持组织向根部萎缩，牙本质的硬化面增加，咀嚼消化能力下降。食物吞咽后在食道的蠕动速度，随增龄而减慢，下食道括约肌亦逐渐萎缩，食管下端平均压力降低。老年人消化道分泌能力减弱，游离酸与总酸分泌亦减少，胃粘膜血流量改变，粘膜的更新率减慢，免疫监护功能下降，易发炎症。有人统计，70岁以上老人，慢性胃炎可达80~90%，萎缩性胃炎可达70%以上。

老年人小肠粘膜萎缩、扁平、变宽，有效吸收面积减少，阑尾中原淋巴样组织呈现纤维萎缩，其腔逐步闭塞，易形肠道憩室。有人统计，老年人憩室发生率是青年人的2倍，而且大部分是位于结肠。

老年人唾液分泌量减少；胃液分泌量40~60岁急骤下降，仅为年轻时的1/5（以后渐趋稳定），胰淀粉酶必泌量下降。

老年人对葡萄糖和木糖吸收减慢，脂肪吸收也减慢，对钙、铁、维生素A等吸收也减弱。

老年人肝脏重量减轻。31~40岁时平均为1929克，而90~100岁时降至1000克；60~70岁以前为体重的2.5%，而

90~100岁则是1.6%。血清谷草转氨酶、谷丙转氨酶和碱性磷酸酶值虽无明显改变，但保持胆固醇稳定和胆固醇吸收的机制却逐渐失效。

据此变化的种种切切，老年人的保健：

第一，生活规律化，适当劳动锻炼；

第二，注意饮食的量与质，不能暴食暴饮，也不能吃过多不易消化的食物；

第三，保持乐观情绪，使消化功能保持最佳状态。

14·34 呼吸系统的变化

——老年生理特点之五

呼吸系统包括鼻、咽、气管、支气管、细支气管、肺泡以及由反复分枝的支气管和肺泡组成的肺构成。

老年人随着增龄，由于逐渐驼背、骨质疏松和椎体下陷，肋软骨钙化，肋骨活动度降低等，使呼吸肌的力量减弱，呼吸功能下降。也由于肺泡间隔消失，肺泡数目减少，致使剩余的肺泡变大，细支气管也扩张。同时，随着增龄，肺脏逐渐硬化，假弹性硬蛋白含量增高。

老年人，肺功能的残气量增加50%，在静止状态下肺泡部分呈现膨胀；于是，呼吸率增加，并常发生呼吸节律不齐（如短暂的呼吸停顿和周期性的呼吸加深等），导致动脉血氧分压下降10~15%，氧饱和度下降50%。这就是老年人之所以容易发生缺氧现象的根由。

老年人随着增龄，容易发生肺气肿，同时，由于胸壁硬度增加和呼吸肌肉力量减弱，致使咳嗽的推动力下降；加上纤毛活动度的减弱、肺泡死腔的增加等。这就造成老年人肺部感染的机会和由于其它疾病合并症增加的机会增多。

老年人的这种肺活量降低、呼出和吸入的气体交换量下降的生理变化，对机体各组织器官的功能活动都会带来一定的影响。因此，推迟和延缓呼吸系统的衰老，改善其功能，防止疾病的发生，就成了老年人保健的重要课题之一。其措施：

- 一是加强身体锻炼，增强体质；
- 二是注意天气变化，防止感冒；
- 三是如果有吸烟史，及早戒除；
- 四是如果有呼吸系统疾病，要及时治疗。

14·35 运动系统的变化

——老年生理特点之六

运动功能与骨骼、关节、肌肉等运动器官，和中枢神经系统及心肺等器官的变化都有密切关系。

老年人，其肌肉组织细胞体积随着增龄而呈线性下降，下降的程度超过人体总体重下降的速度。肌肉的超微结构也发生变化，脂褐质沉着明显，每个运动单元的毛细血管数的密度降低。肌肉的酶系统有半数活动减弱。肌肉的收缩时间、潜伏期和舒张期延长约13%。肌浆球蛋白、三磷酸腺苷等酶活力下降。

这些变化，导致了肌肉力量和肌肉工作能力的减弱。肌肉工作能力的减弱，表现在运动功能的减退，影响着人的工作能力、活动能力和对环境的适应能力，标志着人的衰老。

关节面上的软骨，在21~30岁就开始退化。由于软骨退化，软骨中的水分丢失，造成关节腔，尤其是椎间盘关节腔的变窄，导致人变矮。另一种是骨关节的关节边缘骨质的不规则增生。

骨质在40岁时开始减轻，其特点是长骨和扁骨的内面逐步吸收，而外面则有较缓慢的新骨生成，因而造成骨外面增加而内面空虚，脊椎终板变薄，颅骨轻度扩大，骨小梁减少，骨质变得脆弱而易发生骨折。老年人骨的重量，男性减少约12%，女性减少25%。

据上述变化特点，老年人的保健措施应是：

一是在工作上和生活上要量力而行；

二是以动抗衰，即加强机体的运动以抗拒老化；

三是防止骨折。

14·36 泌尿系统的变化

——老年生理特点之七

泌尿系统的功能，是生殖和排出尿液，排出体内代谢产物；同时，凭借尿量和所含成分的改变，调节机体内水、盐代谢和维持酸碱度的平衡。

老年人肾脏重量随增龄而降低，40~80岁之间减少约20%，肾窦内脂肪增加与间质内纤维增生，代替了部分肾实质。其功能的变化：

一是肾脏血浆流量降低。肾血流量40岁以后随增龄而减少，大约每10年减少10%。肾皮质部分的血流量比髓质部分减少得更明显。

二是肾小管功能降低。肾小管细胞数目随增龄而减少。虽从滤过液中吸收水分的量无甚变化，但再吸收葡萄糖量则明显减少。

三是肾小球滤过率下降。肾小球滤过率随增龄而下降（血清肌酐含量上升，而血清肌酐清除率则下降）。

四是肾脏的浓缩功能下降。青年人最高尿比重常见值是

1.032, 到80岁时降至1.024。

老年人的膀胱余残余尿量随增龄而增加,膀胱容量减少,加上不可控制的收缩,所以常有尿失禁现象。

据此,老年人的泌尿系统保健,应是:

第一,注意身体锻炼,有规律地生活,调剂饮食,推迟和抗拒泌尿系统老化。

第二,生病服药必须把肾功能考虑在内,遵医嘱,不可自行其是。

14·37 衰老程度的判断

——老年人衰老十大表征

老年人的衰老程度如何?下述的十大表征可供判断的参考。

一是身高逐渐下降。

我国正常的男性40~60岁平均身高下降2.3厘米(1.40%),60~80岁下降3.0厘米(1.90%);女性40~60岁下降2.7厘米(1.83%),60~80岁下降5.9厘米(4.00%)。

二是体重逐渐减轻。

我国正常的男性40~60岁体重减轻3.3公斤,60~80岁减轻4.8公斤;女性40~60岁减轻4.1公斤。60~80岁减轻3.7公斤。

三是皮肤弹性减弱,皱纹多。

20岁前额部出现皱纹,30~40岁逐渐增多,以后变深变厚。同时,在外侧眼角部出现了呈扇形展开的皱纹,接着就围绕上下眼睑出现皱纹,逐步向口的四周延伸。由口至腭部的深沟是50岁以后发展起来的。

皮肤由于脂肪和弹力纤维的消失而松弛,其特征是下

眼睑肿胀，于40~50岁时出现。

雀斑样小色素斑及老年性白斑，30岁时即可发现，往后随增龄而增多。

四是牙齿松动脱落。

牙釉质随增龄而变薄，色泽随增龄而灰黄。牙冠变短，颌间垂直距离减小。随增龄牙骨质成层沉积，逐渐增厚；牙髓细胞成分减少，纤维成分增多，活力降低；牙龈逐渐萎缩，牙根露出，越来越长。人过60岁，牙齿开始松动，75岁开始脱落。

五是毛发斑白稀疏。

毛发的变化，一般由两鬓开始，由少到多，逐渐扩展到全发，有的出现半秃或全秃。据统计，60岁以上出现白发占50%，秃发现象占80%；75岁以上老人，白发达70%，秃发达60%。同时，眉毛稀落，部分或全部变白，个别全秃，个别出现长眉。胡子逐渐变白。

六是听力开始衰退。

人类听力20岁时最灵敏，往后随增龄而减退，且呈进行式。

七是视力日益下降。

一般人在40~50岁发生老花眼，且呈进行性，日渐加重。由于晶体和色膜蛋白质变性呈混浊，常可导致老年性白内障。

八是记忆力逐渐下降。

老年人记忆力降低，是由脑细胞随增龄而减少，脑重减轻，脑体缩小，脑回变窄，沟增宽及脑室增大，老年色素淀粉样物出现及脑血管不同程度的硬化等原因造成的。

九是感觉动作迟缓。

感觉器灵敏度下降，骨骼、关节、肌肉等呈进行性萎缩，因之，动作迟缓、迟钝。

十是精神言语迟钝。

对周围事物敏感性减退，淡漠，说话啰嗦，语言重复，答非所问，多疑，多愁善感，动作缓慢，有的近似小儿的“稚气”、笨拙。

上述，只一般而言；其实，人人条件不一，其衰老或迟或早并不一样，有者相距甚远。

14·38 思想上不适应

——老年心理特点之一

人到老年，工作岗位由第一线退到第二、第三线，或离休、退休回到家里，思想便从动态转向静态发展，犹如奔驰在公路上的汽车急转弯，发生某种一时性的不适应现象，这是很自然的。

一般的过程大体上是这样的：开头，感到离退休后“无官一身轻”、“无事一身松”，或呆在家里痛痛快快地休息，或外出称称心心地玩，相当惬意。渐而渐之，惬意便为无聊与空虚所替代，出现诸如“心烦郁闷不想吃，身心患上离休病”的不适应状态。

这种不适应的心理状态，表现于行动上：

一是沉默寡言，忧愁思虑，闷闷不乐，有者干脆整天“抽烟、喝茶、发牢骚”。

二是急躁易怒，点火就着，为点鸡毛蒜皮小事都可跟儿女、老伴儿拌嘴生气。

“老夫喜作黄昏颂，满目青山夕照明。”医学心理学专家夏镇夷教授，接待大量的老年咨询后呼吁：“老年人自身

应从自我存在价值的评估中振奋！”怎样振奋呢？

第一，正视现实。

作为社会，承先启后。继往开来，就像火炬接力一样，一站交一站。这一代人老了，下一代年富力强的接下来；作为个体，只能接一站，不接不行，霸在手里不交也不行。因此，退、离休是社会发展的需要，必须想通。

再说，年过六十也的确老了，生理的退化是不以人的意志为转移的自然规律，“一年一岁，一岁一岁人”，不要老叨念自己有丰富知识经验和自己曾经对社会所作的贡献，“老汉不说当年勇”嘛！如果死抱功劳簿，势必会把离退视作是社会对自己挤兑而想不通。

还有，思想想不通，情绪就难以舒畅，这对身体也不好。

第二，老骥伏枥。

“老骥伏枥，志在千里。烈士暮年，壮心不已。”（曹操）

环境的改变，只是奋斗方式的更换而已，自己仍可以为社会发光和热。譬如，参加一些诸如交通管理员、卫生检查员、物价监督员、校外辅导员之类的社会工作，继续为社会尽责。如果暂时没有这种机会或身体条件不允许，可以静心在家，一方面做点力所能及的家务，让年轻的家庭成员解除后顾之忧更好地为社会做贡献；另一方面还可以用自己的好作风、好思想教育下一代，使他们将来也能和自己一样成长为社会栋梁。

此外，如果文化水平允许，不妨著书立说，遗泽后世。

若如此，不仅可以使思想逐步适应，而且还可乐在其中。

——老年心理特点之二

人到老年，由于退居二、三线或退离休，生活上便由紧张状态转向松散状态，由集体生活的有时间、有任务、有规律的生活，转向自由、轻闲、松散的生活。的确，这种变化，别说老年人，对任何人都是难以一时适应的。

平时，黎明而起，弄点早点，拎起皮包跨上自行车，“咣咣”两声，离家而去，中午回来，下午再上班，傍晚再回来。天天如此，月月如此，年年如此，虽说有些机械单调，但还相当充实，不知不觉，老之将至。此刻，黎明而起，用上早点，面对着案头的皮包和杳见的自行车，犹如楚霸王望着指挥剑和乌骓马，只好长吟：“骓不逝兮奈若何”了。往沙发一歪，视日如年。在这样的情绪下，往往产生，“我到哪里去？干些什么呢？”返顾镜里的龙钟相：“老了，没用了！”

在这种心境下，有些人或者“三饱两倒”，“过上空冷金貌，被翻红浪，起来人未梳头。任宝奁闲掩，日上廉钩。”（李清照《凤凰台上忆吹箫》）慵然无序，见饭不香，见人话少，烦躁郁闷，“今年瘦，非干病酒，不是悲秋”。（同上）长此以往，很难不患忧郁症。或者追求美味佳肴，“劳碌一生，该补偿补偿”、“吃点，喝点，年终无怨”，过量肥甘，饮酒无度，吸烟失控，结果“久食肥甘，足生大丁”（《内经》），损害身体。

怎样调整自己，以适应老年生活呢？

第一，建立新的生活秩序。

离退休后，原先的生活秩序过去了。为了避免空虚的趁

虚而入，应当及早地建立起新的生活秩序。

新秩序的内容，诚如上文“老骥伏枥”所陈，恕不赘述。这里想提醒的是必须实事求是，量力而行，因为自己毕竟是老人了，体力和精力都有限。

新秩序的秩序，犹如日常的作息时间表，使生活具有规律性；但必须留有余地，劳逸结合，不能把时间排得满满的，更不能同时排两件以上的事。

第二，培养新的生活兴趣。

如果是过去曾养成的兴趣，应重新拾起，驾轻就熟；如果过去无甚业余兴趣，应积极培养，如养鱼、钓鱼、养鸟、栽花、看书学习、书法绘画、上老年大学、练太极拳、学气功，等等。

若如此，离退休后的新生活，是可以很充实的，生活肯定惬意。

14·40 习惯上不适应

——老年心理特点之三

老年人，离退休后，从有节奏的工作转向无节奏的家庭生活，需要经过一个从不习惯到习惯的艰巨过程。

过去几十年的工作生涯，饮食起居，一切的一切，都与有节奏的按步就班的工作需要相适应，日复一日，年复一年，像一条生产流水线一样，一环套一环，已经在脑中形成了牢固的动力定型。它是内部过程调理好的均衡系统。人们按这个均衡的系统生活，安祥自如；如果一朝打破，就乱了套，不仅不习惯，感到别扭、而且还会引起情绪的波动。

“动力定型对高等动物的生存来说是有一定意义的，但也有其不利的地方。由于定型的形成，使得皮层细胞只须消耗很少的能量就可完成很多的工作。这就是，所谓生活习惯

了，精神就不紧张了。这是有利的一面。但是由于定型的形成，使得对于新环境的适应就变得困难，特别对于某些个体，从神经型来说是弱型的个体，每当周围情况改变太大、太急时，由于动力定型不易改变，以致产生很严重的后果，如发生神经症等。”（吴襄《生理学大纲》）

老年人要想继续维持过去那种节奏性的与工作需要相适应的生活习惯（动型），已经不可能了，而仍留恋它亦不必要了；重要的是建立与家庭生活相适应的那种无节奏的生活习惯（动型）。怎样的新习惯（动型）好呢？

浙江义乌佛堂镇93岁的武术老人王柏荣的经验很有参考价值。王老把长寿列出这样的公式：体育运动+科学卫生=健康长寿，并谈了三点经验。

一是起居有恒。晚寐不逾9点半，早起不过6点钟，春夏秋冬一个样，不许懈怠过一天。

二是饮食有绳。早餐吃得好，中餐吃得饱，晚餐吃得少。吃食“五要”、“五不”：要缓食，勿急食，要暖食、勿冷食；要软食，勿硬食；要吃清淡，勿吃咸腻；要吃新鲜，勿吃陈烂。

三是劳逸平衡。每天保证一小时的午睡和8小时的晚睡。早晨舞舞剑，饭后散散步，睡前打打太极拳，活动分开，不打疲劳仗。

四是心宽乐观。家事装糊涂，尤其是女人家的事，不插嘴，不表态，“饭吃三碗，闲事少管”。遇事向好处想，苦中寻乐，祸中求福，严行五不：不急躁，不烦恼，不发愁，不起火，不伤心。衣、食、住、行低标准，知足常乐，悠然自得。

老年人如果能根据王柏荣的养生之道，灵活地结合自己

的实际，建立起新的生活习惯；那么，新的生活习惯建立之日，就将是健康长寿获得保障之时。

14·41 人际关系不适应

——老年心理特点之四

人到老年，离退休后，从集体的大范围转向家庭的小圈子。由接触的人多、事多，变成接触人少、事少，从而使老年人产生一种封闭式的感觉，感到不适应。

老年人离退休后回到家里，由于种种原因，处理不好家庭中的老、中、青三代人的关系，往往因此发生一些矛盾，既影响家庭的和睦，亦影响老人的情绪。据吉林的调查，有36.7%的老人不愿与子女同居。

老人怎样与子女和睦相处呢？《老人》杂志有一文提出老人与子女相处“十忌”，很有参考价值。

一忌偏袒。对儿子、媳妇、女儿、女婿、养子、养女一样看待，不偏不倚，不要厚此薄彼。

二忌猜疑。不要捕风捉影，无事找事；有事当面讲，不要背后嘀咕；有疑事当面问，不要猜测。

三忌过话。不要在亲友中议论晚辈，以免把话传错，引起误会。

四忌挑剔。孩子有自己的兴趣爱好，生活讲究美好，不要看不惯，更不要挑剔。

五忌争钱。只讲自己需要，不顾孩子的经济条件、生活情况，而计较给钱多少是不应该的。

六忌专断。不能只讲尊老，不讲爱小。长者应当是指导者、参谋者。却不应该是指手画脚的命令者。

七忌迁就。不要怕闹矛盾，对孩子的缺点该讲的不讲，该

制止的不制止，结果反而影响家庭和睦。

八忌唠叨。孩子不懂的事要教，做错的事要讲，但不要没完没了的唠叨。

九忌冷漠。对孩子不要整天板着面孔，没有笑容，使孩子心冷、孤独。

十忌偏激。遇事不冷静，没弄清事情真相就发脾气，说绝话，做绝事，结果使孩子感情疏远，或直言顶撞。

关系是双方的。《老年世界》著文提出尊老十当，亦是经验之谈。

一当老人固执、死板、性急无耐心时，尽量不要违背老人的想法，对老人的态度应耐心温和。

二当老人很关心自己的健康时，要细心听老人诉说，并帮助查明原因，尽快治疗。同时，特意购买一些营养品给老人。

三当老人喜欢攒钱物时，注意在清理物品时，想要扔掉的东西，必须先征求老人的意见，不要在老人面前诉穷，唠叨不休。

四当老人不爱动、想不开、灰心时，要鼓励老人多做一些力所能及的事，还要多与老人聊天、谈心，照料好老人。

五当老人听话不清时，和老人说话声音要大些、温和些；耐心回答老人的问题，不要怨声怨气。

六当老人体力变弱、骨变脆、易骨折时，每天鼓励老人做全身运动，注意老人滑倒跌跤，一旦滑倒跌跤，应立即扶起，问清是否伤着，再酌情处理。

七当老人容易患动脉硬化，呼吸功能差时，千万别让老人吃惊发愁，劝其戒烟、戒酒、定期检查、防止感冒。

八当老人饭量减少易腹泻或便秘时，应安排好食谱，注

意别吃太饱，多吃些易消化的食物，如水果和蔬菜。

九当老人小便次数变多，注意不要让他们喝过多的水，晚上将便盆放在床前，如尿湿衣服，要及时换洗。

十当老人丧偶后期望再婚时，应积极支持和帮助他们正当地结合，鼓励他们相爱。无论如何不要横加干涉、歧视或虐待老人。

若如此，尊老爱小，家庭和睦，彼此相亲，老年人的人际关系的不适应就不存在了。

14·42 隔绝感

——老年心理障碍之一

社会大舞台，家庭小舞台，都是角色自我赖以生存、发展、创造、表现的“基地”。这就是说，所有个体的“自我”，都是以其社会性质作为本质特征的；自我表现就其内容来说，不过是移入个人头脑中的社会、家庭观念，人与人是处于“共生”的关系。

美国一些心理学者，曾采用特殊实验室或地洞、深坑、对志愿被试者进行了“隔绝”实验。结果表明，任何人都经受不了与世隔绝；如果时间稍长些，比如两天或三天、四天，人的正常心理就会产生变态，需过若干时间才得以恢复正常。“无限空间的永恒沉默使我颤栗。”（巴斯卡）

老年人生活经历长，从实践中积累了各方面的经验，既有辛酸苦辣，又有幸福甘甜。这些，像电影一样，一幕幕都印入脑海。老年人离退休在家，与这些共患同享的人与物离开了，再加上眼花耳塞，看报读书困难，听广播不清，即听得少了，又看得少了，与社会生活越隔越绝。这时，他们只有回忆当年，谁知越回忆越伤怀。“古今如梦，何曾梦觉？

但有旧欢新怨。异时对，黄楼夜景，为余浩叹。”（苏轼《永遇乐》）

与世隔绝的感情流露的第二个原因，是老年人自身的生理机能的衰退引起的心理变化，从向外、向动变成向内、向静，所谓“人老爱安静，越来越懒动”，最终连话都懒得说。美国心理学者豪斯分析研究报告说：“危险最大的是人数占10~20%的那些他们无人可以倾诉内心的感情或者每周同别人密切交往在一次以下的人。”

与世隔绝的第三个原因是一些家庭原因。老伴丧逝了，子女们忙于工作、学习、成家立业，从生活上照顾不够，从精神上安慰过少，加上为繁忙的家务琐事奔波，没时间和老人聊天、谈心或陪老人活动、消遣，老人思想上、感情上有什么变化、要求不知道。老人呢，看孩子们忙，也不好打扰，自己行动不方便，跟外世疏隔了，思想感情与社会疏远了、淡漠了。

人是社会的实体，与社会隔绝是很痛苦的，对老人的健康和寿命影响很大。为了老人暮年的幸福，我们应和老人多接触，帮助他人同社会生活多交流。

14·43 没落感

——老年心理障碍之二

“没落”，词典上释为“趋向灭亡”。《红楼梦》写道：“好一似，荡悠悠三更梦。忽喇喇似大厦倾，昏惨惨似灯将尽。”人滋生了“没落感”，是何等的痛楚啊！

老年人没落感产生的主要根由是身体衰落和精神不支的积累。一个人经过几十年的紧张战斗和艰苦生活，身体上或多或少留下了疾病的祸根。离退休后，随着年龄的增加，身

体抵抗力的下降，机体生理功能逐渐老化，旧病不断抬头复发，新病又连二连三。长期疾病缠身，痛苦不堪，年迈体弱的人有些招架不住；于是，思想感情上逐渐滋生没落之感。

想当初“气吞如虎”，顾今朝呻吟病榻，瞻他年生机无望。这，怎能排除没落之感？

没落之感是一种消极的紧张情绪，它的特征是“勉回无望”。美国心理学家夏·马丁在其《生活与情绪》一书中指出：“当紧张反应来临时，最初的警戒反应很快就消失了，取而代之的是抵御阶段。在抵御阶段，人体或多或少地恢复正常，并且精力旺盛地与紧张作斗争；最后，如果紧张状态仍持续的话，那么抵御阶段将会慢慢地进入全身适应性综合征的最后阶段：疲惫阶段。……有机体又支持不住时，疾病也往往伴随而来。”

这样，疾病——没落——疾病，层层地加码，恶性循环，终将威胁生命。因之，有人将没落感引发出来的情绪紧张称为“定时炸弹”。

解铃还须系铃人。要消除或缓解老年人的没落感，只有使他们意识到生的有望和活得温暖。传说，清代一个巡抚患忧郁症，常治无效，产生了末日感情绪。一位地方官推荐了一个民间医师，这医师诊脉后说：“巡按大人患了月经不调症。”巡按听之，不禁哈哈大笑，往后一想就笑，果然病好了。

传说归传说，却道了“笑却忧郁”的真理。我们如果能帮助老人积极治疗，并遵医嘱加强体格锻炼、精心调养，改善其病状；同时以热血融冰心，使老人体味生活的欢乐，进而增强与疾病作斗争的勇气。那么，没落感便可以缓解，并从缓解逐渐趋向消除。

——老年心理障碍之三

心理学研究表明，老年人最为惧怕的是孤独，引起老年心理变态的孤独，甚至影响老年人寿命的，还是孤独。现实生活中，我们经常能够看到这样的现象：一些老人尽管腿脚不便、身体虚弱，但不论是炎夏盛暑，抑是朔冬严寒，几乎天天都要到“老地方”去和同龄伙伴聚会、聊天。有些老太，形影相吊，对着小狗、小猫能唠叨半天。为什么？摆脱孤独，寻求感情交流和依托。

孤独有“逃离性孤独”和“隔离性孤独”。前者是由于不能圆满地适应社会生活或对社会生活的厌恶而自我逃离，逃向“无人烟的国度”去所谓“遁世隐居”；后者是并不情愿的与社会生活相隔离而陷入的孤独。老年人的孤独，显然是属于后者。

老年人孤独感产生的原因有主观原因，也有客观原因，诚如上述：一是退离休回家，离开了长年与共的同事及其火热的工作，从开放的大范围缩至封闭的小圈子，感到孤独；二是自身生理机能的衰退，引起心理上的求静与避外陷进孤独；三是亲友、家人忙碌，无暇与老人接触，自形孤独。

孤独使老人忧郁，感到痛苦；忧郁又加剧了孤独，痛苦更甚，闭路循环。美国密歇根大学社会研究所的社会学家詹姆斯·豪斯做了关于孤独与疾病的相关研究，指出：“孤立于友谊和家庭之外，会使一个人患病和死亡的可能性增加一倍。孤独的健康者在10年左右的时间内死亡的可能性，为其他同样健康的人的两倍。”豪斯的研究报告还指出，孤独“对死亡率的影响，同吸烟、高血压、高胆固醇、肥胖和缺

乏体育锻炼一样大。”

国外还有研究报告表明：孤独对男性的影响比对女性的影响大。

怎样使老年人的孤独得以解除或缓解呢？

第一，发扬赡养、孝敬老人的传统美德。儿女成家后应与父母同住，使老人感到儿孙绕膝、生活充实；与父母分居者，应常看望问候。

第二，社会建立老人俱乐部、文化茶园之类，为老年人提供文娱和活动场所。

第三，帮助老人培养诸如栽花、养鸟之类的兴趣。充实老人生活。

14·45 恐惧感

——老年心理障碍之四

心理学认为，恐惧是人们企图摆脱、逃避某种情景而又苦于无力的情绪，它往往是欠缺处理或摆脱可怕情景的力量和知识而造成的。人们在恐惧状态下，其精神和身体犹若能源被冻结一般，不能随意动用，其表征是血管收缩忽急忽缓、战栗、心脏猛跳、脸色变白、心脏以外各处皆呈血亏现象，俗谓“胆战心惊”、“吓破了胆”，严重者可致休克，甚至死亡。

老年人恐惧感源于对疾病的焦虑的积累与质变。其原因有四：一是由于过去曾患过某种疾病，饱受病痛折磨，记忆犹新，怕旧病复发；二是体质衰退，生理功能低下，抵抗力下降，对各种致病因素侵袭抵抗能力下降，经不起风吹雨打，经常因内外环境的些微变化而得病；三是由于周围老人先后病故，而且有者的致死疾病与自身有点类似；四是由于

机体内脏各部组织器官逐渐老化，尤其是脑组织的萎缩，引起精神神经变化，表现出一种怕病、怕死的精神状态。

老年人的恐惧紧张情绪是危险的，它会引起情绪过度波动，使心脏加重跳动、血压不断升高，有者甚至引起脑溢血而猝死。国际长寿专家胡天兰德指出：“在一切对人不利的影响中，最能使人短命夭亡的，要算不好的情绪和善劣的心境，如忧虑、悲伤、恐怕、贪求、怯懦……。”

怎样消除或缓解老年人的恐惧感呢？

第一，增长有关疾病及抗病的知识。恐惧源于守旧观念，而守旧正是愚昧无知的副产品。一个人的知识增长了，足以洞悉客观事物的发展规律，愚昧便可消除，恐惧情绪自然随之解除。比如，肺结核过去谓之“痨病”，谈虎色变”，现在科学上闹清楚了，药到病除，何惧之有？癌症，现在谜底正在揭开，来日揭出之后，亦将成为肺结核第二。

第二，查清病情，针对疏导。病象不等于病，同一种病，病因不一、程度不同，预后也就两样，打消老人乱联想；查出病因和病情，治疗和保健也就有数了，启迪老人振作起来与疾病作斗争。

当然，要打消老人已形成的恐惧，光道理是不行的，要找出有说服力的人和病例，现身说法。

14·46 轻生感

——老年心理障碍之五

“轻生”，亦称自杀，是以死了断自己生命的行为。心理学把自杀分为三种：观念上的自杀、情感上的自杀和意志上的自杀。老年人的轻生大多数属于感情上的自杀，他们是在“任何事均无聊”、“自己已无价值”，再活下去没有什

么意义”等想法的支配下产生。

老年人产生轻生的念头，大致上可以归纳为这样两个互为推波逐澜的方面。

一方面是长期的疾病折磨给自己带来的心理困境。如久治不愈的疾病所致的痛苦与烦闷，治疗上的痛苦和厌烦，生活自理的困难或失去自理能力等；如长期生病给家庭经济带来的损失与困难；如长期患病给自己的亲属、儿女等周围亲人带来的麻烦与困难，甚至由之引起矛盾、产生问题等。

这些，都足以使老人产生自怨自艾心理，情绪消沉，忧虑重重，感到自己的病不仅在折磨自己，并且也在折磨家庭，成了家庭的包袱和拖累，内心痛苦，既内疚又自卑，感到自己的生活已没有任何“价值”了。于是，轻生的念头油然而生。

另一方面是长期生病招来的社会不良反馈。久病不愈，“久病床前无孝子”，难免有些儿女、亲属对护理产生厌烦情绪，有时表现态度生硬，带答不带理的，甚至“刺几句”；同时，有些单位对退离休职工的生病关心照顾不够，对他们的实际困难拖拉，不予解决等。

这些，亦足以使老人产生怨天尤人的心理，表现爱发脾气，烦躁不安，看什么都不符合自己的心思；责怪家属、儿女对自己不关心；责怪单位“人走茶凉”，对自己不照顾；哀叹人生无情，加重了轻生情绪。

疾病的好转无望，治愈的希望成泡影，身体痛苦，精神痛苦，“活着无用，不如死了干净”。

对于老年人的轻生感，第一，家属和社会要切实负起人道和伦理的道义与责任，倍加关怀与体贴，热血化冰心，精诚所至，玉石为开，鼓舞老人坚定地活下去，尽其天年，打消轻生念头。一般说老人心头仍有一缕温暖存在，他是不会

轻意轻生的。

第二，如果老人的确年迈，疾病的确治愈无望，而且的确痛苦难熬，的确坚定要了断自己，那么，社会和家属应持唯物主义观点，在充分肯定上述“四个的确”的基础上，孝敬不如从命，请医方接受“安乐死”，让老人安详地西归。目前中国尚无关于安乐死的专门法律，实施需得到法律保证方可。

14·47 情绪乐观人增寿

——老年心理保健之一

生命的潮汐因快乐而升。

有人做了情绪与长寿的调查，结果发现：80~90岁以上长寿老人，爽朗乐观的占60%以上；急躁易怒的占7%左右；孤僻、抑郁寡欢的绝无仅有。这个材料有力地表明：情绪与长寿息息相关，人要长寿须乐观。

老年医学研究表明，长期的乐观、愉快情绪，能使血液中增加一种有益于健康的化学物质，促进和调节人体的生理平衡，增强肌体的免疫力，延缓衰老进程；有益于大脑皮层和神经的协调，消除身心疲劳，振奋精神，减慢大脑的老化；可增强胃肠功能，促进食欲，加快血液循环，使一些久治不愈的病痛得以缓解，甚至完全消除。相反，不良情绪给大脑皮层带来恶性刺激，可导致人体各系统的机能紊乱而发病。如常易怨生气，使交感神经兴奋，可引起心跳加快、心律不齐、血压升高，甚至罹患“气蒙眼”（闭角型青光眼），长期焦虑不安，使神经、血管处于紧张状态，脂类物质易在血管壁上积聚，引起动脉硬化和冠心病；经常闷闷不乐，精神压抑，使肾上腺皮质激素分泌增多，胃酸、胃蛋白酶增加，引起胃及十二指肠溃疡；长期抑郁，偏见固执，可

患老年痴呆症；经常心绪不宁使大脑处于紧张状态，可造成免疫力低下而易患癌症等疾病。这些疾病会使人产生不安全感，情绪更加消沉，从而加速衰老进程；情绪障碍反过来又促使病情加重。如此恶性循环，使人活不到应有的寿龄。

美国长寿保险部门对107名30~70岁人的情绪做了测定，并建过档案，结果是：

情绪状态	受检人数	病重或死亡数	重病死亡率	健康长寿率
舒畅乐观	59	2	3.39%	96.61%
忧虑激动	48	18	37.50%	62.50%

因此，老年人要推迟或战胜机体衰老，延年益寿，必须注意心理保健：

第一，要学会控制自己的情绪变化，培养和悦、明达、坦然、乐观的良好情绪；

第二，遇事想得开，多看别人长处，经济上、境遇（包括身体）上要看比自己差的，知足豁达，笑口常开，学会“制怒”和“忌愁”。

这样，思想上乐观，精神上愉快，大脑呈最佳状态，必然寿比南山。

14·48 性格健康人康宁

——老年心理保健之二

“世人欲识卫生道，喜怒有常嗔怒少；心诚意正思虑除，顺理修身去烦恼。”这是唐代百岁名医孙思邈的健身箴言。他身体力行，活了101岁。

性格与健康的密切关系，早为医学所证实，美国心脏病专家莱·路森曼和迈·弗里德曼分析了性格与心脏病的关系，提出A型性格的人比B型性格的人容易罹患心脏病。A型性格的人，表现为雄心勃勃，好胜心强，干活不知道休息，一件事没完就想要干另一件事，缺乏耐心，容易发火。B型性格的人，则不象A型性格的人那样急躁，他们从容不迫，温和平静。A型性格的人血胆固醇、甘油三脂、 β 及 α 脂蛋白的比率都明显偏高，所以他们容易患高血压、冠心病。

还有一些学者认为，其它一些疾病，如溃疡、哮喘、风湿性关节炎、皮肤病等，也都有特殊的性格特征。比如，溃疡病患者往往表现为沉着、办事认真、控制自己的能力较强，同时又有比较固执，或者带有强迫色彩的性格。又如，嫉妒嫉别人的人，容易患急慢性胃炎和出现头痛、食欲减退、失眠多梦的症状。再如，喜怒无常、忧郁多虑的性格，在精神病患者中所占的比例最大等。

医学实践证明：癌症不经治疗而自行消失者大多是性格乐观、少忧虑烦恼、没有抑郁情绪的人；高血压、冠心病会因患者性格急躁、容易激动而加剧；胃溃疡会由于患者性格抑郁、焦虑而使疼痛加剧，甚至恶变。性格脆弱者会因一次精神上的打击而发生精神病；而性格坚强者却对万变的事务应付自如，不易得病。

另外，性格的变化也反映身体疾病的变化。一贯性格温顺的人，一反常态变得急躁、易怒、固执，同时伴有头昏、失眠等，很可能是脑动脉硬化的初期表现。

因此，老年人为了防病、治病，延年益寿，首先，要正确认识生命的价值，热爱生活，宽于待人，开阔心胸，乐观豁达；其次，要知足和善，节哀制怒，克服不良性格，持之

以恒，养成习惯。这里，以峨嵋山的一副对联奉献老者：
开口便笑，笑古笑今，凡事付之一笑；
大肚能容，容天容地，于人何所不容。

14·49 适量动，人添寿

——老年心理保健之三

美国哈佛大学以拉·奥布巴卡教授为首，做了关于运动和寿命的关系的调查。调查的对象是1962~1976年50年间入哈佛大学的16 931人，详细调查了他们的健康状况和生活方式，探讨出其死亡率和运动习惯之间的关系。

调查的结论是：从事定期的适当的运动可以长寿。一周步行约14.4公里以上的人（消耗热量900大卡以上），比一周不能步行4.8公里的人死亡率低21%；最佳的运动量是一周的运动消耗3500大卡热量，相当于骑自行车6~8小时的运动量，完成这个最佳运动量的人比完全不参加运动的人，死亡率低一半以下。

据国内外一些学者的研究，老年人是否健康，能否长寿，重要的标志是腿部肌肉是否结实。心脏病学家研究指出，一个大腿肌肉结实的人，必然有一颗强壮的心脏。步态稳健，行走如风，经常进行活动的老人常常是长寿者。在我们实际生活中，常常遇到这样的情况：有的老人并无明显疾病，生活条件也好，就是因为缺乏活动，各种器官过早地衰退，刚过花甲就不出大门，自然也难望长寿；反之，有的患过中风，行动不便，但顽强地坚持肢体锻炼，不但得到康复，也获得了长寿。于是，研究家们提出，人老先从腿上老，长寿之路在脚下，要求每天走5 000~10 000步。

据调查，世界上不论哪个国家，都是邮递员的平均寿命

最长，因为他们“双足走不停”。

“生命在于运动”，适量的运动能延缓衰老，这是至理名言。但是，必须强调的是，“运动”不只是包括劳动、游泳、打球和散步等，它包括着所有能增强体质的一切活动。如气功、保健功和按摩等。因此，广义的运动，应包括某些器官或部位的被动运动，如指掐“足三里”之类穴位，搔抓头皮，揉摩耳廓和耳垂，捏搓睾丸，搔抓脚心（涌泉穴），按摩脊柱的两侧等等。

这类的运动一向被人忽视，但它们却能显示出非常奇妙的健身益寿效果，而且最适宜于老年人。

14·50 存性欲，增福寿

——老年心理保健之四

性乃人的本能，这一本能在维持人体正常的生理和心理平衡过程中，起着重要的作用。但是，十分遗憾，这一正常的心理生理现象，在人的生活中并没有得到公正的对待。有的人把性和淫相提并论；有的中医理论片面的谈“四欲之中，以色为甚。”蒙上了不白之冤。

东京大学朝长正德医学博士，在《防止脑老化》一书中指出，没有性生活的人，会发生用进废退性的“性萎缩”。他甚至明确指出，适当的性生活，有助于保持脑年轻，防止脑老化。他认为：人的丘脑下部和脑下垂体，专司分泌性激素。性生活刺激这个部分，使激素分泌良好，有促进血液循环和各方面新陈代谢作用。有这么一个试验，对已经没有生殖功能的老年人进行性的刺激，也起着同样的反应。

一位从医30年的女医生，于《中国老年报》创刊号撰文《老年人再婚和性生活》，指出：“适度的性生活的刺激，

能使大脑神经系统得到调节，使机体的适应性增强，生理功能保持相对平衡，有益身心健康，因为性腺的分泌不仅对性功能有作用，还对造血、脂肪代谢、以及调解水和电解质的平衡都起着重要作用。没有适度的性生活，会使内分泌紊乱，生理平衡受到破坏，反而有碍身心健康。

随着年龄的增长，从睾丸和肾上腺排出的男性激素以及从卵巢排出的女性激素随之减少，但是，丘脑下部以及脑垂体仍然在促使性激素分泌，使之不至减少。据东京某区保健卫生部的调查，虽然有一半男性在老年期性欲减退，但完全没有性欲的只有10%，女性则是60%。老年人的性交次数，因人而异，有的60岁已经是零，而有的80岁还保持每周两次，90岁仍有精子生成。据统计，每周仍能过一次性生活者，男性60~71岁占75%，女性60~71岁占73%；10%的80岁夫妻，能一如既往，享受着“闺房乐趣”。

老年人身体不适应剧烈的运动，但轻松的运动则可耐受。性生活是轻松的运动之一，它可从骨盆、四肢、关节、肌肉及脊柱得到更多的运动，从而促进全身循环系统内血液流动、循环加速，要求氧和二氧化碳交换增多，肺活量增强，心脏接受的血液增多，心脏的工作随之加强；性生活还能促进性激素的分泌，防止骨质疏松使身体年轻化。

可见，老年人的性生活是个益寿延年的辅助性运动。心理医学之所以提倡老年人量力而行，适度地过两性生活；同时，之所以主张鳏寡再婚，固然有解其孤独的情感交流意义，但其中之一，就是适应其性生理的需要。

老年人一无固定工作操劳；二无杂务缠心，加上无所事事，再加上一年一岁，暮色苍茫，很容易产生活一天是一天、搞一次少一次的心理，沉溺于色，把性生活视作主要的活动

内容，自不量力，勉强从事，超度放纵。若如此，那就无异于自寻黄泉路。

14·51 八分饱，却病方

——老年心理保健之五

“无求便是安心法，不饱真为却病方。”这幅民间楹联语不惊人，却道出了康乐要方的医理。“不饱”，象《红楼梦》里的丫环逢病必饿吗？不！“肚子八方饱，无须看医生”，就是说一日三餐，不能贪图口福吃得太饱，让肠胃负荷适中。

吃饭、睡觉、运动是人生保健的三大要素。老年人该怎么吃饭呢？

日本有一份调查报告，调查的对象422人，每人都经过医学上的周密检查，追踪5年。调查的结果是：从食物的营养上看，凡是吃肉、鱼、牛奶和蛋，含动物蛋白质多的人，老年人发病率低；相反，动物蛋白质摄取量不足的老人，死亡率高，衰老得快。主要是由于营养不足，使身体逐渐缩短、腰弯，5年平均缩短1.5厘米。严重的可达2厘米，更使人吃惊的是身体各部器官的老化，精神的老化，都明显得表现为低营养状态；而吃蛋白质较多的人，平均身高只缩短1厘米左右。

另一个调查，对象是住在东京老人公寓的2000人66岁以上老者，追踪10年。发现瘦人死亡率较高，原因是动物蛋白质不足皮下脂肪少；患有高血压的瘦人死亡率更高。

据日本厚生省发表的材料，没有配偶的单身汉，死亡率要比有配偶的高3倍，原因是夫妇共同生活，生活环境、饮食条件要比单身的在饮食和生活上有规律。由此可见，单身

汉，特别是长期过着孤独生活，晚年生活不能自理，是死亡率高的主要原因。

另外，老年人饮食不能缺钙。缺钙不仅容易发生骨折、腰弯，还容易患肠癌。牛奶（最好是脱脂牛奶）、小鱼及一些蔬菜，含有丰富的钙，而且吸收率也高，宜多用。

在老年人的饮食问题上，是有些人不吃早餐，怕麻烦只吃两顿。科学家调查证实，空腹时间过长与胆结石的形成有关，因为空腹时胆汁分泌量少，而且胆汁成分也发生变化，胆汁中胆酸的含量减少，胆固醇在胆囊中沉积，长期如此便形成结晶，这就是结石。而且，空腹引起饿意，容易暴食，暴发消化疾病，亦是虞事。

所以，养生学者总说：

暴食暴饮易生病，定时定量保安宁。

14·52 保睡眠，可延寿

——老年心理保健之六

睡眠，既可避免神经细胞因过度消耗而造成功能衰竭，又可以使疲劳的神经细胞恢复正常的功能。在睡眠过程中，人体的合成代谢大于分解代谢，有助于体力和精神的恢复，这对于人的健康，特别是大脑的健康十分重要。

有人用三条健康状况相似的孪生狗做睡眠与健康实验。给甲狗水喝，并允许睡眠；给乙狗压缩饼干吃，亦允许睡眠；给丙狗水喝，亦给压缩饼干吃，但不允许睡眠。结果，甲狗活了28天，乙狗活了16天，丙狗几天后便死去。实验说明，睡眠比喝水和进食还重要。难怪人们把它与饮食和运动并列齐观，作为保健的三大要素之一。

老年人睡眠的主要问题有三：

一是睡眠时相改变。一般是把睡眠时间变成间歇性的，白天时常打瞌睡，夜间则反复多次醒来。有些人迷信，说是“头柱倒了”，意即不久于人世。其实，老年人的这种间歇性睡眠，并非生理异常，只要能保证5~7小时，于健康是无碍的。

二是睡眠中多梦。梦是大脑神经细胞抑制不平衡的产物，据科学研究它对人的生理、心理健康极其有益，其产生是在人们刚入睡和将要醒的时刻。这种半睡眠阶段，一般只持续10~20分钟。其余的，是睡眠时间，没有梦。所以，说整夜做梦和因梦而造成神经衰弱，是没有科学根据的，只能说是心理作用。

“肝气盛则梦怒，心气盛则梦喜，脾气盛梦歌乐，胃气盛梦哭，肾气盛则梦恐惧。”（宋代施桂堂《察病指南·原梦》）五脏气之盛衰，对大脑形成刺激，醒觉时为其它强烈刺激所掩盖，于梦中反映出来。因此，留意梦的内容，有时对了解生理变化是有帮助的。

三是失眠。失眠是睡眠的障碍，据国外的统计，老年人患有失眠者达70%。失眠的原因比较复杂，有外界环境因素，如酷暑、严寒、噪音等；有疾病因素，如疼痛、咳嗽、呼吸困难、心悸、腹胀、湿疹、药疹等；有心理因素，如情绪紧张不安、心情抑郁、过于兴奋、思念、生气、愤怒等。据报告，心理因素约占失眠总数的85%左右。

失眠是痛苦的。要治理失眠：

首先，消除对失眠的恐惧感。生怕睡不着。结果是越怕睡不足就越睡不着。因此，第一是心要静，气要平，可采取“无所谓”的不理睬态度；第二，如果的确无睡意，可起床坐立、散步或看书，待有睡意时再睡，有时失眠了一两个晚

上，往后就有一两个晚上的好睡，失眠时的损失就补了回来；第三，非不得已，不要服安眠药，防止康氏反应和慢性中毒。

其次，注意睡前生理卫生。睡前洗温水脚，不吃东西，不喝浓茶，把房间和卧床整理的舒适些。

再次，注意睡前心理卫生。希望胸怀开阔，力避烦恼与思虑。“睡侧而屈，觉正而伸，早晚以时，先睡心，后睡眠。”（宋代蔡季通《睡诀》）若遵而行之，则失眠自除。

14·53 定期体检，防治结合

——老年心理保健之七

据兰州空军398名54~72岁的离休干部（男392人，女6人）的体验，发现患有疾病的人达378人，占95.7%，其中有人多达一身兼11种病，平均每人患病4.5种，无病者仅7人，占4.3%。老年人患病之普遍可见一斑。

老年人，由于生理和病理的原因，某些疾病常无明显自觉症状，需要通过一定的医疗仪器进行检查才能发现。比如，老年人常见的高血压病，虽然大多数都可以出现头昏、头痛、心慌、睡眠不佳等早期症状；但由于适应等原因，70岁以上的人有50%无症状，直至出现脑溢血、冠心病合并心力衰竭等严重并发症才去就医。无症状的冠心病患者更非少见，不少人直到心肌梗塞才去医院。

老年人由于多方面的原因，常患有多种慢性病，很容易因某种常见病症状掩盖某一严重疾病的早期症状。如慢性支气管炎患者，常有咳嗽、吐痰等症状，当其患有肺结核、肺癌时，常以为宿疾复发，待典型症状出现时，肺结核空洞累累，肺癌已广泛转移了。

此外，还有很多不明显的疾病，如无痛性胆石症、溃疡病、没有“三多一少”的糖尿病、不典型的甲亢等。

这许许多多的疾病，都要通过医疗仪器诊断。因此，为了查隐患，得到及时就医治疗，老年人应定期做些体验。一般是一年一次全面体检，有些单项体检有症状随时检查，无症状亦不妨经常些，特别是有某种病史的更要留意。

除了医院到检查，有些可以自检，如测体温，量体重等。体温的正常值是 37°C 左右，高于 37.6°C 表示发热， $37.6\sim 38^{\circ}\text{C}$ 是低热，多见于慢性消耗性疾病，超过 39°C 称高热，易引起脱水和电解质紊乱，应特别重视。体重一般上下波动不超过 $1.5\sim 2.5$ 公斤，体重明显减轻多预示潜伏某种疾病，明显增加可能是内分泌失调等，都应重视。平时，还可以自我触摸颌下、腋下、锁骨上、腹股沟淋巴结是否肿大，能否移动，若有异常，立时就诊。

未雨绸缪，防患于未然，老年人决不能以自觉“健康”、怕麻烦，或痛惜金钱而忽略体检。小空不补，大空叫苦。及时体检，有病治病，无病防病，确保晚年健康。

14.54 慎其疾病，尽其天年

——老年心理保健之八

老年人奋斗了几十年，现在处于人生的暮期，体质衰退，身体各组织器官老化，机能低降，犹如一部机器，日夜旋转，用的时间久了，磨损是全面的，决不只是某一零件或某一局部。因此，老年人的疾病就出现与其它年龄不同的特征，必须谨而慎之，再谨而慎之。

老年人疾病的特点之一，是病变多发。不仅一个机体的各种系统可同时发病，就是同一系统、同一组织器官亦可生

多种病变。比如，心脏患病，可同时见到冠状动脉硬化、心肌肥厚，心肌瘢痕、瓣膜疾病，心脏传导系统的退行性变性，肺心病，心包炎等各种疾病。

老年人疾病的特点之二，是对疾病的感受性低。一般说，老年人对疾病的自觉症状较轻，对发烧、疼痛等反应低微。比如，老年人发生心肌梗塞，很少像40~50的人那样剧烈的心绞痛，几乎没有疼痛感，往往是在出现充血性心力衰竭症状后，通过心电图检查才发现。

老年人疾病的特点之三，是易引起水、电解质紊乱。老年人的代谢组织（体重减去脂肪组织，骨内的矿物质、细胞外液后的重量）只占全身重量的50%左右（青年人占60%左右），因之只要轻微的原因就会引起水和电解质的紊乱。如腹泻引起脱水等。

老年人疾病的特点之四，是容易发生意识障碍。一些对中青年不屑一顾的诸如发烧、腹泻、中暑等，对老年人也会引起意识障碍。另外，老年人易发生体位性低血压（如突然起立出现眩晕）发生意识障碍，甚至某些药物亦可引起意识障碍。

因此，对待老年人的疾病必须谨慎对待。

第一，老年人应学习一些有关老年病的防治知识，对自己的身体要有一个正确而全面的认识，在保重点要害的基础上，要有全局观点。既防止头痛医头、脚痛医脚的对重点的忽视，亦防止一心扑向重点而忽略其余，因为有机体是个统一的整体，许多疾病都是互相联系、互相制约的。

第二，对待疾病的诊断必须谨慎对待。病人不要光凭自己的感觉，医生也不要光听主诉，要过细检查，有迹象要检查，有时虽无明显迹象，也不要嫌烦而放弃检查。只有在充

分的材料的基础上，才能作出准确的诊断。

第三，对待疾病的治疗必须谨慎对待。医生根据病情用药须慎重，既要熟知药物的性质，还要经常检查用药是否出现了副作用。病人用药必须严格遵照医嘱，若发现异常要及时报告医生。

14·55 养生有术，长寿有方

——老年心理保健之八

人们自古重视养生，每个人都有一套养生术，而且历代都有一些长寿者总结出他们的长寿经验。这些，都是人类精神宝库中的瑰宝。

《祝您健康》刊载“干祖望养生八字诀”很有代表性，特摘于后作为本篇的结束语，供读者从中汲取滋长自己的养分，健康而长寿。

干祖望，现年七十有七，南京中医学院教授，步履轻松，思维敏捷，谈笑风生，初识者多认作50开外的人，其养生秘诀概括为“童心、蚁食、龟欲、猴行”八字，谓之“八字诀”。

童心：童心就是要儿童样的心理状态，无忧无虑，生气勃勃，好动好奇，思维活跃。这是一种养神的方法，能使人脱离杂念，保持乐观开朗的性格，是防病健身，益寿延年的首要条件。

蚁食：蚁食就是如蚂蚁那样的食欲和食量，每次要吃得少，不可过饱。因为“饮食自倍，肠胃乃伤”。同时主张杂食，不偏食，如蚂蚁那样什么都吃一点，使营养全面。蚂蚁有其强有力的体力，与其杂食、少食有关，因此，我们应如同蚂蚁那样安排自己的食谱。