

第一章 人在旅途

——心理交往学导引

一位哲人说过，人生的美好是人情的美好，人生的丰富是人际关系的丰富。无论你是正在享受美好人情的温馨、宽慰、甜蜜，还是正在饱经人际冲突的烦恼、茫然、愤怒，你都不会怀疑，人不能没有别人，人不能不与别人交往。设想，假如你一个人长期留居南极，假如你一人迷失在大森林里多日不能与别人相逢，假如你一人被长期囚禁于单身牢房，那么，生活将会变得怎样？

一、心理交往学的概念

所谓心理交往 就是日常生活中所谈的人际交往。它包括两个方面的含义。从动态的角度说，当我们提及心理交往或人际交往时，意指人与人之间的信息沟通和物质品的交换。人与人之间一切直接或间接的相互作用，都超不出信息沟通和物质交换的范围。当我们与别人交谈，用眼神、表情或其他身体动作来表示我们的意见、情感或态度时，我们就是与别人进行信息沟通。当我们买东西、送别人礼物或进行其他物质交换时，则我们此时的相互作用既有物质的交换，也有信息的交流。

信息沟通是人与人之间交往的重要形式，是一个人超越自身，与他人建立联系，并通过这种联系丰富和扩展自身的主要途径。对此，我们后面将有专门章节论述。

从静态的角度说，人际交往指人与人之间已经形成起来的关系，亦即通常所说的人际关系。这种关系是通过直接交往所产生的情感的积淀，是人与人之间相对稳定的情感纽带。人是有意识、有情感的动物。无论是什么样的人，只要彼此之间有直接的交往，都会导致一定的、性质不同的人际关系产生。正因为如此，人际关系或人与人之间的情感联系是人与人之间最具有普遍性的联系，它对于人的生活与发展有着根本性的影响。

需要指出的是，人们往往将人际关系的概念与社会性角色关系、政治关系、劳资关系等相互混淆。而实际上，它们的区别是十分明显的。人际关系是就心理上的情感联系而言的，涉及的是情感上的接纳或排斥。情感是不能强迫的。爱、喜欢、满意、尊重、怀念等积极情感也好，恨、讨厌、不满、轻视、忘却等消极情感也罢，其产生与保持都是由个人自己把握的。除非个人的情感自然地发生改变，否则任何外加的力量都不能左右已经产生的具有倾向性的情感。因此，在本质上人际关系是一种非规范性的关系，这种关系的产生、保持和消亡，仅仅遵循人的心理规律。人们常常以朋友关系、师生关系、上下级关系、夫妻关系、亲子关系作为人际关系的例证。事实上，只有朋友关系才是典型的人际关系，而其他例证在通常情况下只是社会角色关系。

与人际关系不同，社会性的角色关系、政治关系、生产关系等，都是具有强制性的规范性人际联系，而且卷入关系的双

方所拥有的影响力往往是不均衡的，一方拥有更多的支配另一方的力量。这意味着，此种关系的存在不是简单地以卷入者情感的好恶为转移的。各种社会性的人际联系，虽然也受心理规律的制约，但它首先受社会习俗、伦理、政治和法律的规律所支配。

在现实生活中，很多人希望各种社会性的人际联系都能转化为纯粹平等的人际关系。但这仅仅是某些人的情感主义理想。实际上，只有极少数的师生关系、亲子关系、上下级关系、夫妻关系，能够真正转变成理想的人际关系所包含的规律。也许，一切人际联系都变为理想的人际关系并非幸事。人类社会要想保持它的有效运转，只有情感原则是不够的。许多时候，其他原则比情感原则更重要。

动态的相互作用与静态的人际关系是相互影响、相互依赖、相互转化的。动态的相互作用直接导致静态人际关系的形成。前一时相动态交往所激发的情感，会积淀成后一时相的静态的人际关系。而人际关系一经形成，就会作为一个相对稳定的定向系统，引导以后的动态交往。积极的交往会转化成积极的人际关系，而积极的人际关系又会引导出进一步的积极交往。这是动态交往与静态人际关系的良性循环。当二者的关系处于恶性循环状态时，则是消极的交往导致消极的人际关系，而消极的人际关系又会使交往进一步恶化。

懂得了心理交往的概念，就很容易理解什么是心理交往学了。心理交往学是专门研究人与人之间动态相互作用和静态人际关系规律的新兴学科，是心理学的一个分支领域。一般情况下，心理交往学的“人与人之间”的含义通常都限定在双方或两人的范围内。至于多个人的群体交往及群体或组织间的关系

问题，则主要是群体心理学的研究课题。许多时候，人们习惯称心理交往学为交往心理学或人际关系心理学。有些作者由于缺乏心理交往或人际关系方面的足够知识，将人际关系心理学简单地与社会心理学等同了起来。读者在购书或阅读时，需要对此加以区别。

二、心理交往的重要性

人一生的成长、发展、成功、幸福，是与同他人的交往与关系相联系的；人一生的愉快、烦恼、快乐、悲伤、爱与恨等，也同样是与同别人的交往和关系分不开的。没有同别人的交往与关系，也就没有人生的悲欢离合，没有文学、艺术和科学，也就没有一切。可见，交往及由此建立起来的人际关系，是生活的基础。

心理学家的大量研究和人们亲身的生活实践都已经证明，对于任何一个人来说，正常的人际交往和良好的人际关系都是其心理正常发展、个性保持健康和生活具有幸福感的必要前提。

心理学的研究发现，儿童与其照看者之间通过积极的交往所形成的稳定的亲密关系，是其心理乃至身体正常发展的不可缺少的条件。长期以来，人们曾认为，母爱或儿童与母亲的亲密关系是儿童心理正常发展的必要条件，母亲对于儿童的作用是不可替代的。但新近的大量科学事实证明，母亲之所以对儿童的心理正常发展有决定性的影响，并不是母亲本身有什么特别之处，全部的奥妙在于母亲最先与儿童形成了亲密关系。在通常情况下，儿童所依附的首先是自己的母亲，并首先同母亲

形成超乎别人的亲密关系。如果一个家庭因某种原因失去了母亲，母亲对儿童的作用为父亲所代替，那么，只要儿童与父亲之间能够形成亲密的人际关系，儿童就同样可以很健康地发展，形成健康的个性和建立幸福的生活。

最新的科学研究还揭示 不只父亲可以替代母亲的作用 成为儿童心理发展过程中有效的情感支持力量，其他的照看者也可以起到同样的作用。只要照看者与儿童之间建立起了稳定的亲密关系，其所照看的孩子的心理健康水平与双亲照看的孩子就没有明显的差别。两类孩子的发展同样都是正常的。而如果照看者经常变换，儿童不能与照看者之间形成稳定的、有预见性的亲密关系，则他们的心理发展就会受到显著影响。例如，儿童会缺乏正常的安全感，难于适应社会生活的各种要求和变化等。

心理学家还发现，如果儿童缺乏与成人的正常交往及由此建立起来的稳定的亲密关系，不仅性格发展会出现问题，连智力的发展也会受到明显妨碍。例如，在孤儿院成长的孩子，由于不能象在普通家庭中那样受到照看者的充分注意和与他们保持积极的交往并建立起稳定的亲密关系，因此，这些孩子的智力发展水平远远低于同年龄的一般儿童，同时也有明显的性格缺陷。但是，当孤儿院的儿童被普通家庭领养，心理交往的状况发生根本变化之后，他们的智力发展速度很快就能赶上普通儿童。正常的心理交往对于儿童的成长究竟有多么重要，由此可以略见一斑。

心理交往对一个人个性健康的影响，读者自己可能就有深刻体会。心理学家发现，如果一个人长期缺乏与别人的积极交往，缺乏稳定的良好人际关系，那么这个人往往有明显的性格

缺陷。我们在青少年心理咨询的实践中也发现，绝大多数青年的心理危机，都是与缺乏正常的交往和良好的人际关系相联系的。在大学里，同宿舍同伴之间的心理交往状况往往决定了一个大学生是否对大学生活感到满意。那些生活在没有形成友好、合作、融洽的心理交往氛围的宿舍里的大学生，常常显示出压抑、敏感、自我防卫、难于合作的特点，情绪的满意程度低。而在同伴关系融洽的宿舍里生活的大学生，心态则以欢乐、注重学习和成就、乐于与人交往和帮助别人为主流。可见，人的心态和性格状况，直接受到与别人的交往关系的影响。

心理学家曾经从各个不同的角度做过大量研究，结果都证明，健康的个性总是与健康的心理交往相伴随的。心理健康的水平越高（亦即个性越健康），与别人的交往就越积极，越符合社会的期望，与别人的关系也越深刻。心理学家高尔顿和奥尔波特发现，个性成熟的人都同别人有良好的交往和融洽的关系。他们可以很好地理解别人，容忍别人的不足和缺陷，能够对别人表示同情，具有给别人以温暖、关怀、亲密和爱的能力。

人本主义心理学的大师亚伯拉罕·马斯洛则发现，高心理健康水平的“自我实现者”，都可以很好地接纳别人，同别人的关系也比一般人要深刻。他们对别人有更强烈、更深刻的友谊和更崇高的爱。

另有一些心理学家曾专门研究了身体、智力与心理健康水平都很优秀的宇航员以及心理健康水平优秀的中学生、大学生和研究生。所有这些研究都得出了一个共同的结论，即高心理健康水平的被试，同别人的交往和人际关系都很好。他们有着一系列有利于积极交往和建立良好人际关系的个性特点，如友好、可靠、替别人着想、温厚、诚挚、信任别人，等等。这些

研究还有另外一个令人深思的发现，即那些高心理健康水平的优秀者，往往来自于人际关系状况良好的幸福家庭。这实际上从另一个侧面，提供了心理交往状况影响个性健康状况的佐证。

在日常生活中，有些人往往认为，人的幸福是建立在金钱成功、名誉和地位的基础上的。实际上，对于人生的幸福来说，所有这些方面都远不如健康的交往和良好的人际关系重要。交往和人际关系在人们生活中的地位，无法为金钱、成功、名誉和地位所取代。心理学家通过研究发现了一个奇特的现象：自本世纪三十年代以来，人们的金钱收入一直是呈上升趋势的，但是，对生活感到幸福的人的比例并没有增加，而是稳定在原来的水平上。这说明，金钱并不能简单地决定人的幸福。有人曾对每天都去歌厅花费一大笔钱的个体经营者做过调查，结果发现，虽然他们的收入很多，但仍然摆脱不掉得不到别人尊重、难以与别人建立深刻关系的烦恼，因此，去歌厅成为他们排解怅惘与孤独的唯一方式。

1977年，心理学家克林格做了一个广泛的调查，结果发现，良好的人际关系对于生活的幸福具有首要意义。当人们被问到“什么使你的生活富有意义”的时候，几乎所有的人都回答，亲密的人际关系是最首要的。自己的生活是否幸福，取决于自己同生活中其他人的关系是否良好。如果自己同配偶、恋人、孩子、父母亲、同胞、朋友及同事关系良好，有深刻的情感联系，那就会感到生活幸福且富有意义。反之，则会感到生活缺乏目标，没动力和不幸。在这些被调查者的回答中，人际关系的重要性远远超过了成功、名誉和地位，甚至超过了西方人最为尊重的宗教信仰。

三、心理交往的社会心理基础

人需要别人、需要交往并建立和保持良好的人际关系的具体动机很多。但从社会心理学的角度来看，所有这些复杂的具体动机，都可以归结为人们对于确立自我价值感和安全感的需要。为了使自己的人生具有价值，获得明确的自我价值感，人需要了解别人，需要通过别人来了解自己，需要爱和被爱，需要归属和依赖 需要助人或得到别人帮助 需要有机会显示自己的优越或展现自己的专长 等等 所有这些 都使人需要别人 需要同别人进行交往 需要同别人建立并保持一定的人际关系。另一方面，人为了获得明确的安全感，就需要在面临危险的情境时有别人在场 需要自己在面临困境时得到别人的帮助 需要自己在不确定的情境中得到别人指引，需要自己在烦恼、忧愁或悲伤的不安宁时期有别人来抚慰和排解。所有这些 也导致了一个人对于别人的依赖，导致了人们对于稳定的人际关系的需要。

人是一种理性的动物。从一个人自我意识的出现那一天起，他就开始用一定的价值观来进行自我评判。当自我价值得到确立时，人在主观上就会产生一种自信、自尊和自我稳定的感受。这就是所谓的自我价值感。人的自我价值感一旦得到确立，生活就会富有意义，使人充满生活的热情。相反，如果一个人的自我价值感得不到确立，他就没有正常的自信、自尊和自我稳定感，此时人就会自卑、自贬、自我厌恶、自我拒绝、自暴自弃。自我价值感完全丧失，人生就不再有意义。人就只能走上自毁、自绝的道路。

人的自我意识的保持和自我价值感的确立，是通过社会比

较过程来实现的。

人是社会性的动物，其自我意识是在社会化的过程中，随着语言的掌握形成和发展起来的。一个人用来进行自我评判的价值标准，也是从社会化过程中获得的，是社会性的。因此，人只有将自身置于社会的背景之中，通过将自身与别人进行比较，才能确立自己的价值。心理学家大量的研究已经证明，人的自我意识高度依赖于个人的新近经验。而新近经验的变化，也会引起自我意识的变化。一个人必须不断地通过社会比较获得支持性的信息，使自己相信自己是有价值的，这样才能保持其稳定的自我价值感。如果社会比较的机会被长期剥夺，则会使使人因缺乏自我状况的社会反馈信息而导致个人价值感的危机，并使人产生高度的自我不稳定感。人是不能忍受自己的价值得不到肯定的。因此，自我不稳定感会引起人的高度焦虑，并促使人去同别人进行交往，进行有意无意的社会比较，以便获得有关自我状况的社会反馈，了解自我，使自己的行为具有明确的方向，并使自我价值感重新得到确立。

对于社会比较现象的揭示和社会比较规律的发现，是社会心理学家近年来的杰出贡献之一。大量的科学研究揭示，人们对于自己的能力、性格与心理状态的评价，以及对人、对事、对物所持有的看法，常常是不确定的。人们要想在这些方面作出明确的判断，必须通过将自身的状况与他人的状况进行比较，亦即通过社会比较的过程来实现。人只有在找到了一个参照系，并确定了自己在这一参照系中的位置之后，才能形成明确的自我评价。一个人对自身状态的不确定感越强，进行社会比较的需要也就越强。由于这一原因，学生在考试结束之后，往往不只关心自己的成绩，而且还很关心其他同学的成绩。因为只有

既知道了自己的成绩，又知道了同学的成绩，并将自己的成绩与同学的成绩进行对比时，自己的成绩才有明确的评价意义。比如，同样是85分，若同学的成绩都超过了85分，自己那85分便成了最后一名，这时就会感受到强烈的挫折感。但是，如果恰好考题特别难，85分是名列前茅的成绩，甚至是第一名，那就会感到莫大的成功和满足。了解这种社会比较原理的家长、教师或人事工作者，常常并不草率简单地凭借一个学生的成绩单评价他的水平，而是根据他的学习水平或能力在全班、全年级或全校所处的位置来确定其水平。其中的道理，就在于一张脱离了参照系的成绩单所能提供的信息，远远少于基于一个特定的参照系所作的评价。

在实际生活中，我们对于自己及周围世界关系的了解，对于别人及别人同周围世界关系的了解，都必须借助于社会比较的过程来实现。只有通过社会比较，明确了自己、他人及其他被评价的事物在某一特定参照系中的位置，我们才能建立起对自己、对别人及对周围世界的明确概念，才能把握自己和周围世界，使自己的行为获得明确的引导，并在此过程中保持明确的自我意识，保证自我价值感的确立。

在社会比较的过程中，人们选择的比较对象一般是与人们在各种自然的和社会的特征上相接近的人。一个人往往首先认同于与自己特征最为接近的群体，以这个群体的反应或状态作为评判自己反应或状态的标准。也正因为如此，人们的心理交往对象，都倾向于在年龄、态度、阶层、性格、态度、社会职业、种族或地域相同的人群中选择。人们稳定的人际关系，也首先倾向于在年龄、阶层、社会职业、性格、态度或经历一致的人群中建立。“物以类聚，人以群分”，这种现象是有其心

理学依据的。

社会比较过程是直接以确定自我价值感的需要为基础的，因此，它几乎随时随地都在影响着人们的观点、情绪和行为。大量的心理学研究证明，在社会比较的过程中，人们会有意无意地将参照群体的反应或状态，当作自己的反应或状态是否恰当的评判依据。当自己的反应或状态与别人的反应或状态出现差距时，人们会产生偏离焦虑，使心理上出现不平衡。这种不平衡会促使人们矫正自己的反应或状态，使其更接近参照群体的反应或状态，并最终消除心理上的不平衡。当然，从别人的角度来说，人们的反应或状态也会对别人发生性质相同的影响，使别人的反应或状态向人们自己的反应或状态接近。这种相互作用、相互比较的结果，最终会使一个群体达到高度的一致。

著名社会心理学家谢立夫曾经用经典的“光点游动”实验证明了社会比较的上述效应。实验在一个完全黑暗的屋子里进行。研究者在一面墙上打上一个光点，随着光点的一亮一熄，在人的感觉上，会觉得这个实际上没有任何位置变化的光点在不断地移动。谢立夫发现，当人们分别单独判断光点所移动的距离时，不同的人所作的距离判断有很大差别。有些人认为只移动几厘米，有些人则认为移动的距离极大（由于缺乏参照，许多人会产生一种错觉，感到实验的屋子象体育馆那么大。在天文馆看过星象的人会有经验，小小的天文馆会使人感觉到正置身于无穷的夜宇）。最小距离与最大距离之间可以相差若干倍。但是，当人们组成群体一同参加实验，彼此可以知道别人的反应时，有意思的现象即发生了。此时，虽然仍然是各个人单独进行判断，但由于彼此知道了别人如何进行反应，结果很快出现了相互参照、彼此比较的效应。各人的判断迅速趋向一个共同

的适中距离 并最终达到一致。原来估计距离较小的人 自觉不自觉地增大了光点移动距离的估计，而原来估计距离较大的人，则自觉不自觉地减小了估计距离，并最终接受了一个共同的折衷距离（实际上，光点自始至终都没有移动。这是研究者巧妙地利用了“似动”原理）。

日常生活中，社会比较的效应也是常见的。一所学校、一家单位、一个社区、一座城市，都有其主导的“风气”。许多人从价值倾向认同于某一群体的那一天起，就不知不觉地接受了风气的影响，并很快具有了与风气相一致的行为特征。我们曾经研究过全日制大学毕业生和成人教育系统大学毕业生之间的差别。结果发现，全日制普通大学毕业的学生，无论在对人生的理解、对事物的态度、对某些特殊事件的看法，还是在兴趣、爱好或行为方式上，都具有明显的“大学生”模式。而从成人教育系统毕业的同等学历的大学生，尽管他们也接受过同样的知识教育，年龄也很接近，但在他们身上却很难找到“大学生”的典型特征。出现这种现象的原因在于，全日制普通大学的毕业生在稳定的“大学”环境中生活了多年。大学成了他们相对独立于社会的共同生活背景，同学彼此之间有充分的交往和社会比较，从而使他们在许多方面都趋于一致，形成了典型的“大学生”特点。而在成人教育系统中接受教育的学生，则没有稳定的“大学”环境，他们进行社会比较的主要背景，仍然是原有的工作单位。这样，他们就没有机会在经常的社会比较过程中形成共同的“大学生”特征。

获得明确的安全感的需要，是人们需要别人、需要交往并建立和维持一定人际关系的另一基本的社会心理原因。

人作为有机体，同样要遵循生存是第一要义的生活法则。

没有人会怀疑，自我保存是人的最根本的原发性需要。因此，人都需要自己所处的情境能够为其提供充分的安全感。社会心理学家所做的大量研究揭示，与人交往是获得安全感的最为有效的途径。当人们面临危险的情境而感到恐惧时，与别人在一起，可以直接而有效地减少人们的恐惧感，使人们感到安宁与舒适。心理学家沙赫特做过一个著名研究。他用实验的方法激起人们的恐惧感，然后考察人们的交往倾向。结果发现，与没有作任何实验控制的对照组的被试相比，安全感受到了威胁的被试，需要与别人在一起、需要交往的倾向明显增加。他们宁可放弃实验提供的独自一人享受的条件，也要同别人在一起。原来，与别人呆在一起或与别人交往，可以成为一种有效的安全线索。就是说，既然别人处于同样的情境不感到害怕，那么自己也没有理由感到害怕。这种心态的相互感染，可直接起到为人们提供安全感的作用。

科学家对各种威胁人类安全感的情况做过广泛研究。结果发现，无论在什么场合，当人们不可避免地介入一种情境，自己不能达到对这种情境的把握，从而安全感得不到充分确立时，人们需要别人或与人交往的倾向便明显加强。如果我们有在漆黑的夜晚独自走路或独自去深山的经验，那我们也会体会到伴同的需要有多么强烈。鲁迅敢于在漆黑的坟地里踢“鬼”。但有这种胆略的人毕竟是少数。更多的人在面临这样的情境时，可能不是做踢鬼的孤胆英雄，而首先想到的是希望有别人出现，使自己恐惧的心灵得到安定。有人研究过在战场上与部队失散了的心理，发现最令散兵恐惧的，不是战场的炮火硝烟，而是失去同战友联系的孤独。一旦一个散兵遇到自己的战友，哪怕战友完全失去了战斗力，哪怕他还只有一口气，这个

散兵也会感到莫大的安慰，其独自一人时的高度恐惧会大大减缓甚至消失。

人不光只有生物性的需要，也有社会性的需要。同样道理，人不光只有生物性的安全感需要，而且还有社会性的安全感需要。当人置身于自己不能把握或控制的社会情境时，人也同样会缺乏安全感。例如，当一个人调到一个完全陌生的新单位工作，或一个学生转到一个完全陌生的新学校时，由于突然脱离了原来的人际关系支持，新的人际关系支持又尚未建立，因而在自我稳定感和社会安全感方面会出现危机。在新的人际关系支持建立起来之前，人们会一直处于高度的自我防卫状态。心理学的研究发现，同生物安全感的建立相似，获得社会安全感的最有效的途径，同样是与他人交往并由此建立稳定的人际关系。当一个人的社会安全感出现危机时，进行社会交往的需要就十分强烈。不过，与生物安全感的建立不同，一个人要获得充分的社会安全感，仅有别人的伴同或表面交往还很不够。社会安全感的本质是人与人之间的情感联系。只有在人们通过交往同别人建立起了可靠的人际关系（亦即稳定的情感联系和支持）之后，人们的社会安全感才能得到确立。人到了新的社会环境中，之所以尤其看重同别人的交往，注重别人对自己的评价，珍视别人对自己的接纳、友好和帮助，希望尽快同别人建立良好的关系，都是由确立社会安全感的需要决定的。

四、心理交往需要形成的途径

人的一生是在别人搀扶下走完人生旅程的。从社会依赖性的角度说，人永远是一个不能独立行走而离不开别人帮助的婴

儿。任何一个人，无论他多么成功、多么强有力，他都离不开别人，都不能不与别人交往，不能没有稳定而良好的人际支持。与人交往并通过交往建立和维持一定的人际关系，是人的一生中最为稳定、最为经常、最为强烈的需要之一。那么，这种需要究竟是怎样形成起来的呢？与人交往是人的本能需要，还是后天学习的结果呢？一般认为，人的心理交往需要是通过三条途径形成起来的，它们分别是印刻、本能需要和条件作用（学习）。

印刻现象最初是由著名的动物心理学家、诺贝尔奖金获得者洛伦兹发现的。他将一组鹅蛋分成两部分。一部分由母鹅自己孵化。这一部分小鹅出壳后所看到的第一个活动物体就是鹅妈妈。根据常识，这部分小鹅会跟随鹅妈妈，并同它保持接近和依恋。事实也正是如此。另一部分鹅蛋是用孵化箱来孵化的，小鹅出壳后所看到的第一个活动物体是实验者本人。有趣的事情发生了。这些小鹅对待人的行为方式，与母鹅孵化的小鹅对待母鹅的方式完全相同。它们也是紧紧跟随研究者，把研究者当作妈妈来亲近和依恋。

这种有机体在其生命早期的敏感阶段对最先看到的活动物体产生依附的现象，就叫做印刻。印刻是一种发生在生命早期阶段的特有学习方式。由此获得的依附行为，无论是在其形成的过程当中，还是后来的长期保持，都不需要任何可以带来机体需要满足的奖励。但通过印刻所获得的依附行为，却对有机体与环境的关系有着持久、深刻的影响。

进一步的研究发现，虽然有机体可以对各种活动物体产生印刻，但同类的对象对于有机体具有更大的吸引力。即使是在印刻产生以后，有机体的依附仍会转向同类。科学家曾经做过

一个有说服力的研究。这一研究是先让新孵出的小鸭一直同实验人员呆在一起（20个小时）。很快，小鸭对实验人员产生了印刻性的依附行为。无论实验人员走到哪里，它们都紧随其后。此后，研究者将这些已对人类产生牢固印刻的小鸭同一只母野鸭放在一起。结果，仅仅 9 分钟以后，小鸭的行为就出现了改变，它们不再随时随地跟随原先的实验人员，而是把母野鸭当成自己的妈妈，转而依恋母野鸭。

心理学家认为，虽然与鸟类比较，人类的生物发展水平要高得多，但是人类也有同印刻相类似的过程。人类历史上出现过大量自幼就与狼、熊、羊等动物生活在一起的狼孩、熊孩、羊孩等，他们都对伴生动物产生了牢固的依恋而逃避人类。科学家们相信，就象小鹅对母鹅产生印刻性的依恋一样，通过类似的过程，人类的婴儿也会对在其“敏感”期内出现的母亲产生依恋。人的交往和人际关系需要，正是在这种最初的依恋关系基础上发展起来的。随着儿童年龄的增长和社会生活情境的复杂化，他们会将早期的经验推广到各种新的社会情境，使原来对于母亲或某个特定照看者的需要和依赖，转变为一般的社会交往需要。如果儿童在这种推广过程中遭受到严重挫折，他们便会出现情感固着在特定照看者的身上而唯一依恋特定照看者的不正常现象，使正常的心理交往需要和能力发展受到阻碍。

强调本能作用的心理学家认为，人的交往需要是一种本能，是一种人类祖先就已经很好地形成起来的生存能力，它可以通过遗传直接传递给后代。事实上，我们已经知道，人类的祖先古猿的自我保护能力是很差的，他们既不象许多巨大动物那样有拔树毁屋的能力，也没有尖利的牙齿和爪子来充当自卫武器，

奔跑的速度也远远不如许多动物。因此，人类的祖先要想保护自己，要想保证自己的新一代出生后能够生存，维持自己的种族繁衍，他们就必须集群活动，依靠集体的力量来抵御敌害。经过长期的进化过程，人类的祖先终于形成了一种集群的习性，并通过种族繁衍传留给后代，因此，人天生就有与别人共处、与别人交往的需要。也只有与别人保持正常的、充分的心理交往，人才能真正具有安全感。

心理交往的生物意义，从婴儿一出生就十分明显。作为有机体，人一出生就需要周围环境存在某个能为其提供温暖、舒适、食物和安全的对象，以满足其本能需要。很自然地，这个对象就是母亲。寻找母亲、需要母亲、依恋母亲，是婴儿出生及自我保存的自然手段。母亲的自然特点，也促使婴儿从一出生就把母亲作为一个特殊对象从周围环境中分化出来。

著名的动物学家哈罗曾研究过人类的近亲恒河猴。结果发现，恒河猴的依附行为取决于对象是否具有提供温暖、舒适的机体特点，而不是取决于对象能否提供食物。它们的交往倾向是由本能需要决定的。哈罗的巧妙实验是将幼猴自小同猴妈妈分开，然后让其与一个金属网编成的猴形妈妈以及另一个用绒布做成的猴形妈妈呆在一起。幼猴从两个假妈妈身上，都可以吃到乳汁。结果，在绝大部分时间里，幼猴都是与绒布妈妈在一起，与其拥抱、亲昵或在其怀里睡觉。

在进一步的实验里，哈罗让幼猴只能在金属网妈妈身上吸食乳汁，而绒布妈妈不能提供食物。结果，在165天的实验里，幼猴与两个假妈妈呆在一起的时间仍有极显著的差异。幼猴在绒布妈妈身上的时间平均每天高达16个小时；而包括吃奶的时间在内，在金属网妈妈身上呆的时间每天只有1.5小时。可见，

依附行为或交往倾向决定于机体寻求温暖、舒适的本能需要，而不取决于食物的获得。温暖、舒适可以使机体获得安全感。

直接来自人类的研究结果也证明，由于人类机体同样具有寻求安全感的本能，因而也同样存在依附温暖、舒适物体的倾向。几乎没有孩子不喜欢长毛绒玩具。毫无疑问，长毛绒玩具风靡世界是有其自身的理由的。这个理由就是，温暖、舒适的物体能为人提供安全感，使人舒适、愉快。心理学家通过充满智慧的实验研究很好地证明了这一点。母亲能为孩子提供安全感差不多已是人人皆知的常识。当孩子进入新的情境时，自己的母亲在场要比母亲不在场有更多的探究勇气和玩乐。母亲在场使他们感到安全和有依靠。有趣的是，当用实验的方法使儿童与一柔软且可拥抱的“安全毯”形成密切联系后，这个安全毯居然也能象母亲一样为儿童提供安全感和可依赖感。在把儿童与他们已经形成依赖的安全毯一起放到新情境时，他们的反应与另一组与自己母亲呆在一起的儿童竟然完全相同。相反，只带着十分可爱但不能拥抱、不能提供温暖和舒适的玩具的儿童，进入新情境时表现出明显的缺乏安全感，缺乏探究新的环境与同别人交往的勇气。可见，儿童之所以依恋母亲，并不只是因为她们能提供食物，更重要的是她们能为孩子提供温暖、舒适，提供安全感。正如我们前面提到的，母亲的功能不是特定的，她对孩子的意义完全可以被孩子所取代。

心理交往需要形成的第三条途径是条件作用或条件学习。通常认为，条件作用是人的心理交往需要形成的最主要的途径。儿童从出生开始，其基本需要的满足，就是与母亲或其他照看者的出现相联系的。别人的出现，总是给他们带来食物、温暖、舒适和安全需要的满足。孩子饿了、渴了，别人会给他喂

食、喂水；他感到过冷或过热，别人会来给他增加或减少衣服；他感到不舒适了，别人会给他更换尿布或抱他去看医生；有小猫小狗或陌生人使他感到害怕了，别人会来给他安慰，给他以安全感。总之，别人的出现总给他带来愉快的情绪体验。这样一个过程的多次重复，使得别人的出现、别人的形象与身体，与其愉快的情绪体验形成了稳固的联系，并使之与照看者之间形成情绪上的高度依附关系。至此，婴儿发展起了一种希望别人出现、希望与别人交往的独立需要。这就是心理交往需要形成的条件作用或条件学习过程。在这一过程中，别人起先只是儿童满足自己生物需要的手段，这时别人对于儿童的意义是由他所能带来的需要满足所决定的。随着别人的出现与儿童需要的满足，别人就具有了引起儿童积极情绪的信号或条件作用。到这个时候，儿童就将自己生理需要的满足与对别人的需要分离开来，对别人的需要成了一种不依赖生理需要的独立需要。

通过条件作用过程，儿童先是慢慢学会了与母亲或其他照看者进行交往，然后随着年龄的增长，他们把握周围环境的能力越来越高。逐步地，他们会将与照看者的交往需要推广至别人，形成普遍的与人交往并建立和维持稳定的良好人际关系的需要。

有关条件作用的研究是心理学对科学的最大贡献之一。有关的研究不仅证明了心理交往需要是条件学习的结果，不同性质的人际关系是不同性质的条件作用经验的结果，而且证明了运用条件学习的规律，可以有效地改善人们的人际关系。

心理学家曾系统研究过个人成长史中缺乏与人交往经验的特殊个案，结果发现，无论是由于偶然原因被动物养大的狼孩、熊孩、羊孩，还是由于政治原因从小就被关在与世隔绝的黑牢

中长大的受害者，在回到正常的社会生活中以后，他们都没有常人所具有的与人进行交往并试图建立稳定的可依赖关系的需要。他们逃避他人，喜欢孤独。而当经历了以前没有过的与人相联系的条件学习历程之后，他们又都可以养成与正常人同样强烈的心理交往需要。

科学家的研究发现，不良的人际关系状况，是同痛苦的与人交往的经历相联系的。出生三个月的婴儿，在接受了若干次预防注射之后，就可以形成对于注射的强烈的消极反应。因为他的痛苦经历与医生的出现已经形成了稳定的联系，医生的出现变成了痛苦与危险的信号。有人曾研究过不喜欢老师的小学生，结果发现，这些小学生的情感上都曾受到过老师的伤害。一位二年级的女孩，对所有与教师和学校相联系的事情都很反感，拒绝上学。原来，她曾受到过教师的当众伤害。起先，她只害怕、讨厌伤害她的教师，以后则发展到对所有的老师都敏感和拒绝。

心理学的研究发现，随着新的条件学习经验的建立，人的交往关系的性质也会改变。有人做过一个有趣的实验。在小学儿童的学习中，将班上不受欢迎的学生的名字，与幸福、有知识、美好、漂亮、友好等肯定的词汇联系在一起，让大家学习，结果有效地改变了那些人际关系处境不良的学生在人们心目中的印象，使他们变得更受欢迎。而那些没有做过这种处理的受孤立的学生，实验期间人际关系的处境没有任何明显的变化。另有心理学家证实，当一个人总是在愉快的群体中出现时，这个人会逐步与在群体中的愉快体验之间形成稳定的联系。以后，即使这个人单独出现，也会引起愉快的感受。可见，人与人之间心理交往的性质，直接取决于条件学习的经验。

心理交往需要形成的三条途径所起的作用是不同的。印刻的作用在于促使人出生后很快地与人建立依恋关系。如果一个人在早期的生命敏感时期没有对同类发生印刻，则同类就不会对其有正常的吸引力。他在以后与人交往以及建立并维持稳定的人际关系方面，就会发生困难。前面提及的在隔离环境中长大的孩子或由动物收养的孩子，在回到人类社会后，都表现出高度的对他人的拒绝和回避。

与本能需要有关的经验所影响的，是人们以后同别人建立和保持良好人际关系的能力。婴儿在早期得到别人的充分关顾，基本需要得到满足，对其以后人际关系的建立和维持有重要影响。如果婴儿早期不能同一个稳定的对象建立依附关系 并从其身上实现基本需要的满足，则儿童很难确立对人的信任感和安全感，以后也很难成功地同别人建立并维持稳定的良好人际关系。许多心理学家认为，心理交往方面的早期缺陷，难以为以后的条件学习经验所弥补。即使以后的条件学习可以使人在表面上建立起成功的人际关系，但这种人际关系的性质，与早期就存在，并得到顺利发展的良好人际关系是不同的。

条件作用是人的心理交往需要发展的最主要的途径。它可以使人建立各种适应不同环境要求的交往需要和人际关系，使人表现出灵活性。条件作用可以使人建立新的人际关系，学会与新接触的各种不同的人进行交往和建立关系，也可以使人改变旧有的人际关系的性质，增加人的适应性。更重要的是，条件学习过程并不一定与基本需要的满足相联系。人的各种从生物需要之上派生出来的社会性需要，可以成为新的条件学习的基础。人的具体的与人交往及建立并维持稳定关系的需要，更多的是条件学习的结果。

五、心理交往需要的有限性

心理交往需要有限的命题也许使人感到惊异。既然交往和人际关系对人那么重要，难道不是交往越多越充分越好，人际关系越丰富越深刻越好吗？难道在正常人中间也存在厌恶交往、躲避人际关系的成员吗？事实是怎样的呢？研究表明，当人们感到孤独、感到缺乏情感依赖和理解、感到没有足够的人际关系支持时，人们会为交往和人际关系的缺乏而烦恼。而当人们感到交往过多，必须应酬各种人际关系，难以把精力集中于自己所选择的目标，作决定必须考虑有种种人际关系时，人们又会为交往的过多和人际关系的过于复杂而不安。心理学家曾经对伴同机会最多、长相厮守的夫妻关系进行过研究。有趣的是，有些夫妻在为彼此之间缺乏心灵的交往而烦恼。他们抱怨丈夫或妻子不爱跟自己说话，有心事不向自己提及。而另一些夫妻则在为彼此交往、关照得过分而恼火。他们抱怨妻子关照、过问太细或是唠叨，自己缺乏静心的时候，或者抱怨丈夫什么都要过问和评价，自己不能独自地处理事情。据报载，当代日本许多丈夫下班之后不是马上回家，而是先去酒吧，有时很晚才回到自己家里。这种现象，对于那些感到夫妻相聚机会太少的人来说，当然很难理解。也许有人要问，这个世界怎么啦？怎么如此矛盾，如此令人费解？

所有这些矛盾现象的根源，都在于人身上存在着两种截然不同、彼此对立的需要。一方面，人需要获得明确的自我价值感和安全感，需要社会比较，因而需要与别人共处，需要与别人交往并建立和维持稳定的关系。另一方面，人也需要有内省

的经验，有无拘无束、自由表现自己的机会，因此需要有独处的时间，需要暂时地远离和逃避别人。

我们知道，任何人，无论关系多么亲密，哪怕是自己的丈夫或妻子、父母或孩子，都会对自己构成一种评价压力，对自己的行为有所限制。我们在咨询中曾接待过一位老年妇女。她抱怨丈夫退休后改变了她的生活，使她感到压抑。在丈夫退休之前，她一人在家买菜、做饭、看电视、做家务，时间完全由自己安排，做一切事情都无拘无束，就是洗锅刷碗也不时哼哼爱唱的歌曲。虽然她已年近花甲，但经常自由得象一只快乐的小鸟。可是，退休在家的丈夫对她的行为不以为然，经常评价她的行为，干预她的安排。她做事时哼哼歌曲，丈夫会说：“一大把年纪了，象什么样子。”她边看电视边摘菜，丈夫会说做事没个做事的样子。慢慢地，她在做什么事时首先要想到丈夫会如何评价。久而久之，她做家务时不再感到有乐趣，情绪也变得十分消沉。

每个人对于在社交生活中的行为必须检点这个问题，都有自己的体会。实际上，检点本身就意味着某种限制。社会交往的情境越正式，人们受限制的感觉也就越强烈。正式的社交情境的评价压力，常常使人表现失常，使人难以自在地表现自己。由于社会规范和由此产生的社会期望的存在，我们在同别人共处时，无论自己的实际感觉如何，都需要尽可能地表现出一个从他人、从自己和从社会评价的角度来说都可以接受的形象。我们需要顾及别人的面子，顾及自己的身份和角色，需要考虑我们的言行对别人有什么样的影响，需要考虑别人对我们的言行会作出什么样的反应。因此，实际上，在任何社会交往的情境之中，我们都不可能完全按照自己的真实感受和真实

期望去做。高兴时，我们不能随便得意忘形、抓耳挠腮，不能随便哼流行歌曲、蹦蹦跳跳。悲伤时，我们也不能随便痛哭流涕。更重要的是，在社交情境中，我们必须将注意力或多或少地投向别人，留心别人的状态和反应，这就使我们不能潜心体味自己的经验，对自己的外部表现进行自我评价，更不能很好地反省自己的内部状态。不能有良好的自我观察和自我评价，自然就缺乏有效的自我矫正，缺乏应有的自知。哲学家曾说，过多的交往使人浅薄。从心理学的角度来看，这一命题是有其科学根据的。

最新的社会心理学研究证明，就象缺乏与人共处、与人交往的经验会使人焦虑不安一样，过多的社会接触所造成的独处经验的缺乏，也同样会使人产生焦虑情绪。可以设想，如果某个人成天对我们说个不停，我们会很快从认为这个人热情、健谈转而感到其啰嗦、饶舌，并很快从欢迎他变得越来越不能容忍，以致最后不得不借口逃避，甚至直言拒绝。或者，如果我们的人际关系过于丰富，成天不断有人来电话、来访，那我们也会有意掐断电话或不得不闭门谢客。科学研究证明，人的机体作为一个信息加工和综合性的需要系统，不仅需要使自己接受的刺激总量保持最佳水平，也需要保持各种刺激量的匹配和平衡。刺激总量的过多或过少，或者某种刺激的过多或过少，都会引起机体的调整反应。如果机体在某一阶段接受的刺激总量超出了机体的承受能力，那么机体会以疾病方式强迫人进行调整，以减少此阶段的刺激量。同样道理，对于交往性的刺激，人们也需要保持一个最佳水平。交往过少，机体的调整方向是促使人们与人交往。而交往过多，机体的调整方向则是促使人们逃避别人，增加自己的独处时间。虽然，不同的人交往需要

和独处需要的强度是不同的，但无论是谁，都存在着这两种相互对立的需要，并且必须使二者维持在某种水平的平衡状态。

心理交往是重要的，但同时人们对它的需要也是有限的。

社会心理学家曾经以实验充分证明，对于过多的社会接触，人们或早或晚会产生同样的消极反应。在把自愿参加实验的被试成对地关在一个小屋子里时，随着相处时间的延长，被试彼此进行交往的时间也随之减少。在奥特曼的一个研究里，让被试成对地关在一起 8 天。结果发现，随着时间的推移，人们对同伴的兴趣越来越下降，注意也越来越退回到自己的心理世界。在实验的前 4 天，参加实验的被试平均每天用 50% 的醒着的时间与同伴交往，而在实验的后 4 天，这个比例下降到了 25%。在另一个研究里，5 名被试在一起呆了 12 个星期。结果，随着时间的推移，被试越来越不想说话，到后来竟发展到相互之间视而不见，一言不发，充满了一种沉寂、肃穆的气氛。

另外的心理学研究还证明，过多的社会接触常常具有破坏性的后果，即可导致正常的人与人之间相互接纳和依赖的情感被破坏，使人变得不能容忍别人、不合作直至敌对和冲突。有人将这一原理运用于日常的人际关系，认为而论怎样亲密的关系，也需要适度的分离。如果一味认为关系亲密、情感甚笃而长相厮守，甚至自觉不自觉地侵犯别人的隐私，伤害别人的情感，那么，终会有一天，你会发现，这种亲密的关系实际上已在出现危机。

第二章 共有一个世界

——心灵的沟通

假如人一生下来就没有了别人，没有与他人的交流，人的生活会变成什么样子？人的生活将与动物没有任何区别。没有交流，人就学不到语言，就没有概念，没有自我意识，没有个性，人就不知道世界是什么，不知道自己是谁，不知道为什么而活着。没有与他人的交流，人就不再是人，而是完完全全的四脚动物。

一、沟通是人生的方式

沟通一般指人与人之间的信息交流过程。有些人将沟通等同于交往。其实，交往的含义比沟通广泛得多，它不只指人与人之间的非物质性的信息交流，也包括物质的交换，还包括人与人之间通过非物质的和物质的相互作用过程所建立起来的相对稳定的关系或联系。不过，由于心理交往领域所讨论的问题与人们日常的概念关联十分密切，人们已经习惯于将人与人之间的动态相互作用过程称作交往，而将通过人与人之间的相互作用而建立起来的稳定情感联系称作人际关系，所以我们在讨论中一般也沿用约定俗成的提法，只是在专门讨论概念时，强调人与人之间的动态相互作用过程和静态人际关系都属于交往的范畴。

沟通是人与人之间发生相互联系的最主要的形式。人醒着的大约 70% 的时间，都是花在这样那样的沟通过程中的。我们与别人交谈、读书看报、上课、听广播、看电视 都是在进行沟通。沟通的广度和方便程度，是生活质量的最重要方面。现代生活最重要的方面是交通的便利和通讯的发达，而它们所改善的，正是人们沟通的状况。

（一）沟通提供人身心发展必须的信息

我们已经知道，作为信息加工和能量转化系统的人类有机体，必须与外部环境保持相互作用，必须接受外界的各种刺激，才能够维持正常的生命活动。心理学家曾经做过“感觉剥夺”试验，将自愿参加的被试关在一个杜绝光线、声音的实验室里，身体的各个部位也被包裹起来，以尽可能减少触觉。实验期间除给被试以必要的食物之外，不允许其获得任何其他刺激。结果，仅仅三天，人的整个身心就出现严重障碍，甚至连大动作的准确性也受到严重损害。人醒着的时候 70% 的时间都用来进行沟通，可见沟通在为人提供必须的信息方面居于怎样重要的地位。

更为重要的是，人与人之间的沟通所提供的信息是具有社会性的信息，这种信息对于人来说比一般的物理性刺激更为重要。动物心理学家哈罗曾以恒河猴做过一个同样著名的“社交剥夺”试验。试验将猴子的喂养工作全部自动化，隔绝猴子与其他猴或人的沟通。结果，与有正常沟通机会的猴子相比，缺乏沟通经验的猴子明显缺乏安全感，不能与同类进行正常的交往，甚至本能的行为表现也受到严重影响。

在智慧活动和智力发展方面，沟通是必要的前提。人们对于因战争而独居深山数十年的特殊个案进行过研究，发现沟通

的缺乏对人们的语言能力及其他认知能力都有损害。我们在第一章中提到，沟通机会缺乏的孤儿与保持正常沟通的儿童相比，智力发展明显延后。心理学家以早产儿为对象做实验，结果发现，增加与早产儿的沟通，并对他们进行按摩，有助于他们最终实现正常发展。而没有做这种实验处置的早产儿，则多数有这样或那样的问题。

老年人退休后衰老过程加快的问题，已经得到社会的广泛重视。心理学家经过研究发现，退休后所以衰老加快，关键在于退休后失去了许多退休前的沟通机会，沟通的频度、广度都明显下降。这种变化的直接结果，是使人的机体得不到足够的社会性刺激。人的机体同样遵循“用进废退”的自然法则。研究揭示，与普通的退休人员相比，退休后仍坚持工作，保持适当的社会责任的老人，衰老明显减缓。医学的最新研究成果也揭示，独身者寿命偏短的主要原因，是比正常人缺乏配偶之间的沟通和由此形成起来的情感依恋。由于缺乏配偶，孤独、烦躁、焦虑、空虚、抑郁等消极情绪常得不到及时倾诉排解。而消极情绪不及时消除，对整个身心健康有着极大的不良影响。科学已经揭示，许多疾病，包括作为人类死亡最主要原因的心血管疾病与癌症，都与长期的不良情绪有关。

在某种意义上，当前我国社会出现的心理咨询、咨询电话、知心电话或希望热线，都是为求助者提供一个开放性的沟通机会，使他们有机会说出自己的困惑、烦恼、郁闷或焦虑。从这些形式的社会服务所受到的欢迎程度，我们就能够感受到沟通对于人们的心理健康有多么重要。据报载，美国的一位老太太登广告说，随时接受来访者倾诉心曲，每小时收费15美元，结果竟生意兴隆，预约者甚至排满了半年的时间。

（二）人必须凭藉沟通交换信息并建立与维持相互联系

本质上，沟通是观念、思想、情感的交换过程。我们知道，任何一个人，无论他多么精力充沛，他的直接经验都是有限的。人要想适应无穷尽不断变化的外部世界，就必须凭借沟通，获得别人的宝贵经验积累。人是有限的，但沟通使得他无论在思想观念上还是情感上都变得无限。英国作家萧伯纳曾经打过一个很好的比方，他说：假如你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换后，我们每人都只还是一个苹果。但是，如果你有一种思想，我有一种思想，那么，彼此交换之后，我们每个人都有两种思想。甚至，两种思想发生碰撞，还可以产生出两种思想之外的其他思想。

在情感上，我们同样是通过沟通来丰富自己的。我们欣赏绘画、摄影作品，看电影、电视，阅读散文、诗歌、小说，实际都是在体验作者创作的情感历程。不仅如此，受作品的激发，我们在欣赏过程中还会产生出许多作品中没有或超越作品的情感体验和思想。在情感体验的性质上，沟通的过程使积极的情感体验加深，使消极的情感体验减弱。正如一位哲人所说的，快乐与别人分享，快乐增加一倍，而痛苦与别人分担，痛苦减轻一半。沟通的过程，使人生真正变得丰富多采，使人的有限生命走向无限。

沟通是人与人建立和维持联系的方式。对于这一点，我们的体验可能更为深刻。不善于沟通，有意无意使自己失去与人沟通的机会的人，此时也许正为缺乏人际联系、缺乏择偶的可能性烦恼。在我国，大龄未婚青年是一个令社会关注的问题。人们都认为，大龄青年之所以找对象困难，是因为缺乏交往的机会，择偶的范围过窄。然而，事实上，不能与人成功地进行

沟通，并借此建立和维持稳定的情感联系，是更为重要的原因。有人对大龄青年做过研究，结果发现，相当比例的大龄青年的交往观念都是封闭的，他们认为自己有较高的境界和情趣、品位，而自己所遇到的异性大多浅薄、庸俗，希望找一个有知识、有事业心、有成就（实际上是有较高的社会地位）的配偶。事实上，如果一个人随时随地都认为自己与别人不同，自己超过别人，恰好说明他是自我封闭式的，具有“权威人格”倾向，即尊重权威、缺乏人的价值平等的观念，追求高地位、服从地位高的人指挥，但对低地位的人则傲然藐视。更为严重的是，具有“权威人格”倾向的人还常常不切实际地高估自己，产生没有根据的优越感。所有这些，显然都会使他难以与人保持真诚的沟通，使他难以激发他人真诚的情感并与之建立稳定的联系。

人与人之间建立沟通和稳定情感联系的可能性，远比我们想象的要大得多。试想，我们在济南、上海或北京这样的大城市选择一个目标人，然后请你转交给他一封信。这封信必须通过相互熟悉的人转交，目标人最后接到信时，也必须由他自己所熟悉的人转交。你认为从你开始，要经过多少次两两相互熟悉的人作中介，才能将你与这个纯粹随机选择的目标人联系在一起呢？1000次？500次？心理学家通过研究证实，我们的世界小得很，在一个超过200万人的群体中，只需2~10次转手，信件就可以交到收信人手中，最少只需两次。世界有多么小！实际上，日常生活中我们也常常为世界之小而感叹。言谈中突然知道，他爸爸是你舅舅的同事，他熟悉的人正好是你要好的朋友或邻居，这类事经常发生。亲戚相认，冤家路窄的故事，也同样屡见不鲜。因此，有人说，生活中只存在交往失败或不

善于沟通的情况，不存在缺乏交往机会或没有沟通对象的事情。从科学的角度看，这种说法是有它的根据的。

（三）沟通是自我概念形成的途径

人的行为不是杂乱无章的，而是体系化的，受相对稳定的需要和动机系统支配的。正因为如此，人的行为是可以预测的。了解了人们的需要——动机系统的状况和倾向，就可以高度预计人们在特定情境中的行为。那么，人的需要和动机的稳定从何而来呢？来自人的自我控制，而自我控制的基础，则是人的自我概念。

简而言之，自我概念就是关于自己的概念，包括对自己的观察、评价，对自己的身份和角色的意识，对自己应该怎样行为，别人对自己如何评价的观念等。自我意识直接引导、控制着人的行为。如果一个人的自我概念是积极的，相信自己在某种挑战面前能够取得胜利，那么他就会采取主动的行为去迎接挑战。一个拳师或武术家在遭遇劫路的小贼时就是这种情形。相反，如果一个人的自我概念是消极的，相信自己不能取胜某种情境，那么他就只能采取退缩的行为，回避这个情境。羸弱的书生遇劫时，可能就只有逃命或乖乖地交出财物的选择。有些国家的社会治安很糟，人们就在出国指南上加上一条：除非你确有把握取胜，不然最好听从劫贼命令，交出财物，因为你的生命更要紧。同样道理，如果一个人有自己道德清廉的自我概念，那么他也会洁身自好，不轻易与人同流合污。相反，如果一个人觉得自己本来就是不能与人相比的社会渣滓，那么他也会破罐子破摔，丧失自我约束、自我完善的要求，任意作出各种破坏性行为。

人们的自我概念是相对稳定的，今天的我与昨天的我以及

明天的我，有着内在的一致性，人的行为的稳定和系统化，正是这种内在行为引导与控制系统的稳定性和一致性的表现。精神分裂患者丧失了自我意识，不知道自己是谁，也没有了自己应该怎么做的概念，他的行为处于无自我控制的纯粹冲动状态。所以，精神分裂患者发病时的行为失去了系统，变得不再有预见性。

人的自我概念是在与人的沟通过程中逐步发展起来的。在童年早期，人的心理世界中自己与别人及整个外部世界处于混沌一片的非分化状态，手里抓握的玩具与自己的手没有两样。因此，婴儿常有把自己咬疼而大哭的情况。对于他们来说，咬玩具和咬自己的手是一样的，手只是方便的玩具。一直到儿童通过长期的与人沟通的过程学会了语言，用不同的语词指称自己与别人及周围的事物，形成了概念的时候，儿童才开始有自我概念。没有沟通，就没有语言的掌握，就没有自我概念可言。狼孩虽然在生物结构上是人，但他们由于没有与人沟通的经验，因而没有语言，当然也谈不上有自我概念。

儿童最初并不知道如何评价自己，他们的自我概念直接来自沟通，来自成人对他们进行的评价。他们将成人对于自己的表情、态度和反应当成镜子，并从中看到自己是否可爱、是否漂亮、是否聪明、是不是好孩子。社会学家、心理学家库利称通过这种途径形成起来的自我概念为镜象自我。许多个性成熟水平较低、尚未形成独立自我价值判断能力的人，自我概念也同样停留在镜象自我的水平。他们自己不能判断一件事情的好坏，不能自己解决冲突，而必须接受别人指导。别人认为好的东西，他们也认为好，别人拒绝的东西，他们也倾向于拒绝。

心理学家最新的研究发现，沟通的过程不仅影响儿童的自

我概念，而且通过影响自我概念的途径，也影响着儿童自我的实际状况。教育心理学家罗森塔尔曾经做过一个著名实验，揭示了教师与学生沟通过程中特殊的“预言自动实现”效应。他借给学生做智力检查的机会，随机地选择出两组情况相同的学生，然后将其中一组的名单告诉这些学生的老师，并说智力测验显示他们在以后的学习中会是“未来的花朵”；学业上会有突飞猛进”。实际上，这些学生并不是真的根据智力测验成绩选择的，他们的智力水平与另一组作为对照的学生没有差别。

8个月之后，罗森塔尔对两组学生再次进行了智力测验。结果发现，那些被老师认为是“未来的花朵”和“学业上会有突飞猛进”的学生，智力提高明显优于对照组学生。老师的期待变成了现实，预言出现了自动实现。这就是人们后来所说的“皮格马利翁”效应。传说皮格马利翁是古塞浦路斯的一位国王，他擅长雕塑。一次，他用象牙雕出了一个栩栩如生的少女，以至于他自己爱上了这尊雕像。他热切、深挚的爱感动了爱神阿芙罗狄特，爱神赋予了雕像以生命，皮格马利翁与雕像少女终成眷属。罗森塔尔实验所揭示的现象与皮格马利翁神话中期望终成现实的机制相同，所以人们习惯称“预言自动实现”效应为皮格马利翁效应。

两组本来情况相同的学生，智力差异从何而来呢？原来，由于实验的处理，使教师对两类学生产生了不同的期望，并使教师以不同的沟通方式对待两组学生。他们对于被认为学业会有飞跃的学生，给予的积极肯定也更多，同时也给予这些学生以更多的自我显示机会。相比之下，另一组学生则倾向于被忽视。我们知道，对于小学生来说，教师具有至高无上的影响力。教师的不同对待，会直接导致学生面临不同的社会处境。

得到教师肯定和积极反馈的学生，社会处境也好。这些学生倾向于形成更为积极的自我概念。而被老师忽视，得不到老师充分肯定和积极反馈的学生，社会处境也较差。他们倾向于形成较为消极的自我概念。自我概念积极的学生，也会有较为积极的学习动机和实际行为，并由此导致积极的学习后果。积极的学习后果又会反过来使他们形成更为积极的自我概念。在这一良性的循环过程中，他们客观的自我状况也得到了改善。智力的提高就是这种自我改善的典型方面。而自我概念消极的学生，其自我概念——学习动机——实际学习行动——学习后果——自我概念的循环也是消极的，因此他们的客观自我状况也难有积极的改变。在罗森塔尔的实验中，对照组学生的社会处境相对于被认为学业会有飞跃的实验组学生是处于劣势的，自然他们的智力成绩的提高也没有实验组那么明显。

我们在第一章中提到，人的自我意识的保持离不开社会比较过程。社会比较也是通过沟通实现的。没有信息的交流，彼此对于对方的存在和状态没有意识，也就无所谓比较。人只有通过沟通，体验到别人存在，并将自己与他人进行比较，人才可能形成对自己的概念。没有沟通，没有对他人的体验，就没有参照，没有背景，没有自我。

二、沟通的结构与特点

（一）沟通过程的组成要素

整个沟通过程由七个要素组成，包括信息源、信息、通道、信息接受人、反馈、障碍和背景等。这七个要素之间的相互关系，从图2—1可以一目了然。

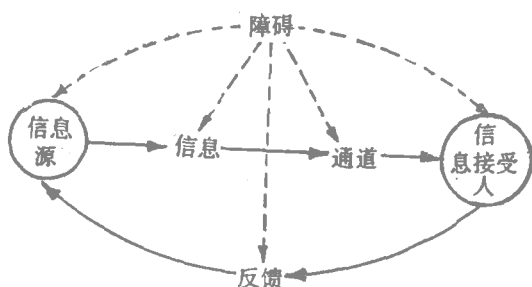


图2—1 沟通过程及其组成要素

信息源是具有信息并试图进行沟通的人，他们始发沟通过程，决定以谁为沟通对象，并决定沟通的目的。沟通的目的可以是为了提供信息，也可以是为了影响别人，使别人改变态度，或者是为了与人建立某种联系或纯粹为了娱乐。作为信息源的沟通者在实施沟通前，必须首先在自己丰富的记忆里选择出试图沟通的信息，然后，这些信息还必须转化为信息接受者可以接受的形式，如文字、语言或表情等。沟通准备过程的一个直接效果，是使人们对自己身心状态意识得更为明确。一个人每天获得的知觉、思想观念和感受是很多的。但是，在人试图将这些经验转化为可沟通的形式之前，这些经验是混沌的，缺乏足够的结构化。比如我们读一本小说。小说中情节和绝妙好词很多，但我们只有倾向性的印象，而缺乏确切的观念。只有在我们试图把小说的故事讲给别人听，精心整理出思路、自己的评价和感受时，我们才真正理解了小说，了解了自己对于小说的评价。有过准备讲稿经验的人有深切的体会，只有真正

① Barker, L. L, Communication (4th, ed.),Prentice-Hall Inc.
(U. S. A) , 1987, p 9.

确切了解了某个事情或某种知识，你才能讲得出，写得好。如果没有仔细的沟通准备过程，就常常会发生觉得有万语千言要说，但就是什么也说不出来。

沟通过程的第二要素是信息。从沟通意向的角度说，信息是沟通者试图传达给别人的观念和情感。但个人的感受不能直接为信息接收者所接受，因而它们必须转化为各种不同的可为别人所觉察的符号。在各种符号系统中，最为重要的是语词。语词可以是声音信号，也可以是形象（文字）符号，因而它们是可被觉察、可实现沟通的符号系统。更为重要的是，语词具有抽象指代功能，它们可以代表事物、人、观念和情感等自然存在的一切。因此，它们也为沟通在广度和深度上提供了最大的可能性。

语词沟通是以共同的语言经验为基础的。没有相应的语言经验，语词的声音符号就成了无意义的音节，形象符号也成了无意义的图画。如果对不懂中文的人讲汉语，那对方就不能从你的声音符号里面获得意义，沟通也就不能实现。另一方面，即使是使用同一种语言的人，对于同一个语词，不同的人在理解上也常常是有区别的。因为对于任何一个语词的意义，不同的人都有不同的经验背景。在偏僻的乡村，“富有”只是指家有自行车、缝纫机、电视机。而在经济发达地区，家有汽车、摄像机、计算机也不能算“富有”，是否富有要看你是不是有艺术品收藏，是不是有自己的工厂。城里人很少见到大水耗子，见到几两重的家鼠也惊呼“大老鼠”。而常见大水耗子的农民，就是见到成斤重的耗子，也不会大惊小怪。由于不同的人在词义理解上存在差异，实际上完全对应的沟通是很少的，更多的沟通都发生在大致对应的水平上。日常生活中人们时常

出现沟通的误解，也往往是由于对于同一个语词的理解不一致引起的。

通道是沟通过程的第三要素。通道所指的是沟通信息所传达的方式。我们的五种感觉器官都可以接受信息。但大量的信息是通过视听途径获得的。日常生活中所发生的沟通也主要是视听沟通。

通常的沟通方式不仅有面对面的沟通，还有各种以不同媒体为中介的沟通。电视、广播、报纸、电话等，都可被用作沟通的媒体。但是，心理学家的研究发现，在各种方式的沟通中影响力最大的，仍是面对面的原始的沟通形式。面对面沟通时除了语词本身的信息外，还有沟通者整体心理状态的信息，这些信息使得沟通者与信息接受者可以发生情绪的相互感染。此外，在面对面沟通的过程中，沟通者还可以根据信息接受者的反馈及时调整自己的沟通过程，使其变得更适合于听众。由于面对面沟通能更有效地对信息接受者发生影响，即使是在通讯技术高度发展的美国，总统大选时候选人也总是不辞劳苦地奔波各地去演讲。

信息接受者指接受来自信息源的信息的人。信息接受者在接受携带信息的各种特定音形符号之后，必须根据自己的已有经验，将其转译成信息源试图传达的知觉、观念或情感。这是一个复杂的过程，包括一系列注意、知觉、转译和储存心理动作。由于信息源和信息接受者是两个不同但又具有相当共同经验的心理世界，因此，信息接受者转译后的沟通内容与信息源原有的内容之间的对应性是有限的。不过，这种有限的对应在更多的情况下足以使沟通的目的得以实现。

在面对面的沟通过程中，信息源与信息接受者的角色是不

断转换的，前一个时相的信息源到下一个时相则成了信息接受者，而前一个时相的信息接受者，则成了下一个时相的信息源。在日常生活中，每一个人都必须很好地了解如何有效地理解别人和让别人理解，了解沟通过程中信息的转译和传递机制，才能提高沟通的有效性和准确性。

反馈是沟通过程的第五个要素。它的作用，是使沟通成为一个交互过程。在沟通过程中，沟通的每一方都在不断地将信息回送另一方，这种回馈过程就称作反馈。反馈可以告诉信息发送者信息接受者接受和理解每一信息的状态。如果反馈显示信息接受者接受并理解了信息，这种反馈为正反馈。如果反馈指示的是信息源的信息没有被接受和理解，则为负反馈。显示信息接受者对于信息源的信息反应不确定状态的信息叫做模糊反馈。模糊反馈往往意味着来自信息源的信息尚不够充分。成功的沟通者对于反馈都十分敏感，并会根据反馈不断调整自己的信息。

反馈不一定来自对方，我们也可以从自己发送信息的过程或已发出的信息获得反馈。当我们发现所说的话不够明确，或写出的句子难以理解时，我们自己就可以做出调整。

人类的沟通过程经常发生障碍，因此，分析沟通过程不能不分析障碍问题。我们可以将人类的沟通系统比作电话回路。在电话回路中，任何一个环节都可能出现障碍，对沟通形成障碍，在人类的沟通过程中也有大致相同的情况。信息源的信息不充分或不明确（如得相思病而成日坐立不安的人会认为自己是病了而不是爱上了某一个人）、信息没有被有效或正确地转换成可以沟通的信号（如爱的感受没有被转换成让被爱者可以理解的语词表达）、误用沟通方式（如以不适当的讨好来表达

爱慕)、信息接受者误解信息〔如将爱慕者表达的关怀和帮助解释成他或她希望通过这种方式得到自己帮助〕等都可以对沟通造成障碍。

此外,沟通者之间缺乏共同的经验,彼此也难以建立沟通。来自两个完全不同的文化背景的沟通者是很难有效地交流信息的。一个故事讲,一个外国旅游者在一个乡村小店想喝牛奶,在纸上画了一头牛,结果店主真的给牵来一条大水牛。其实,即使在同一个国家,由于不同地区、不同民族有其独特的文化、类似的笑话也是经常发生的。足够的共同经验,是沟通得以实现的必要前提。

沟通过程的最后一个要素是背景。背景是指沟通发生的情境。它是影响沟通的每一个因素、同时也影响整个沟通过程的关键因素。在沟通过程中,许多意义是由背景提供的,甚至词语的意义也会随背景而改变。同样一句“你真够坏的!”如果是亲密朋友在家里亲切交谈的背景,那么这句话并不是谴责的意思,而意味着欣赏、赞美。可以设想,如果将这句话用于其他情境,其意义会是什么,其所指的对象会做出怎样的反应。由于沟通的背景问题涉及的内容广泛,我们下面对此进行专门的讨论。

(二) 沟通的背景

沟通总是在一定的背景中发生的,任何形式的沟通,都要受到各种环境因素的影响。比如,有人专门研究过异性之间的沟通方式,发现自己的配偶在场或不在场,人们与异性的沟通有明显的不同。丈夫在自己的妻子在场时,与异性保持的距离更大,表情也更冷淡;而妻子在自己的丈夫在场时,不只与异性保持更大的距离,笑容也明显缺乏魅力,整个沟通过程变得短

暂而匆促。对于沟通者自己，他们却并没有意识到这种明显的改变。由此可见，在某种意义上，与其说沟通是由沟通者自己把握的，不如说是由情境或背景控制的。

对沟通过程发生影响的背景因素包括四个方面，即心理背景、物理背景、社会背景和文化背景。

心理背景指沟通参与者的情绪或态度状态。其包含两个方面的内容，一方面是沟通者的一般心境状态。在心境状态好的时候，沟通者的思维处于积极活跃状态，对周围世界充满兴味，此时人们对于沟通态度积极，有较高的心理能量投入，信息与符号的转换过程流畅。在这种情况下，不仅沟通的过程容易进行，沟通的内容也有较大的广度和深度。同时沟通也容易给沟通者双方带来积极的心理效应。一个人突获大奖，或卷入爱情并为自己的恋人所接受时，就可以最明显地体验到这种积极心态对沟通产生的有利影响。相反，在心境状态消极，处于烦躁、悲伤或焦虑状态时，此时人们对于沟通的要求往往不强烈，对沟通的心理能量投入也较低，思维处于抑制或混乱的状态，信息与符号的转换过程受到干扰。在这种情况下，沟通进行常常有困难，时常出现无反馈或错误反馈，答非所问的情况。此时沟通者对于沟通过程的感受往往比较消极。一个人在受挫折时就常处于这种状态。

对沟通产生影响的另一个方面的心理背景是沟通者双方相互接纳的状态。如果沟通的双方是相当悦纳的，则沟通过程就有比较积极的定向，进行比较顺利，相互之间的理解就比较准确，彼此为对方所提供的反馈也比较充分。但是如果沟通的双方有一方拒绝对方，或者彼此相互拒绝，则沟通的定向就比较消极，沟通过程中的理解常常由于偏见而出现误差，并经常因

此而引起人际冲突。心理学研究发现，如果沟通者悦纳对方，则其在沟通过程中可以较好地体会对方的立场，在将信息转换成沟通符号时可以更好地考虑对方的接受性。同时，对于对方发出的信息，也可以更有效地接受和理解。但是，如果沟通者拒绝对方，则常常缺乏应有的容忍性，使自己的信息转换过程的效用下降，同时也变得较难理解对方。

物理背景指沟通发生的场所。特定的物理背景会造成特定的沟通气氛。如果在一个挤满人群的大厅里做报告，听众的相互影响本身就造成一个准备接受演讲者的气氛。而如果一个可容纳上千人的大礼堂只稀稀拉拉坐几十个人，那么可以想见，演讲者根本不可能慷慨陈辞。这里，听众的物理密度直接影响了沟通过程。

在日常生活中，我们常常发现一个有趣的现象，坐在前排的学生与教师的关系更为融洽，密切，对学习的态度也较为积极，学习成绩也更好。而坐在后排的学生则经常注意分散，不太愿意与教师交往，有问题不愿意问老师，学习成绩也较差。有人将此归因于个子高矮，戏称愚人长个，矮个长心，因为总是矮个子坐在前排，高个子坐在后排。但是，心理学家最新的研究发现，所谓愚人长个，矮个长心之说并没有道理，个子高矮主要决定于遗传。而之所以前排学生成绩更好，是因为在空间位置上居于有利的位置。坐在前排，与教师的沟通更为充分，他们居于教师注意范围的中心，经常保持与教师的非语词沟通，听讲也更清楚，注意也相对集中。在这种课堂沟通比较充分的背景下，这些学生课后也更乐于与教师保持沟通。可见，坐在前排的学习成绩更好不是偶然的。目前，美国等国家的部分教室已改变为围坐式自由选择座位的开放型教室。这种改变

的目的，就是防止由于座位固定导致某些学生处境不利。

社会背景一方面指沟通者之间的社会角色关系，一方面指沟通情境中对沟通发生影响但并不直接参与沟通的其他人。沟通者之间的社会角色关系影响沟通是显而易见的。不同的社会角色关系有着不同的沟通模式。在正式场合，上级与下级对话时比较放松，而下级与上级对话时则比较紧张。对应于每一种社会角色关系，无论是师生关系、恋人关系、亲子关系，还是最一般的朋友关系，人们都有一种特定的交往适当性概念或期望。如果有关的沟通在方式上符合了这种适当性概念，就被认为是恰当的，就被人们所接纳。相反，如果沟通方式偏离了人们的期望，就会被认为是不恰当的，并为人们所拒绝。据说某一司令员视察某团的演习，军事演习开始时，团长向司令员汇报演习安排，汇报结束后，团长没有注意到自己与沟通对象的关系，加了一句通常对下属常说的口头禅：“你听明白了吗？”结果司令员勃然变色，大吼：“我怎么没听明白？我当团长时你还在穿开裆裤！”

沟通过程也会受到其他人在场的影响。前面我们曾经提到，自己的配偶在场或不在场，人们与异性的沟通方式是不一样的。心理学家曾经对青少年的沟通作过研究，结果发现，家长的在场会使青少年学生明显改变沟通方式，使沟通中所使用的句子变短，语词的沟通减少，而非语词的沟通增加。

不仅与沟通者有关的人在场会对沟通发生影响，与沟通者无关的人也同样会影响沟通过程。我们可能自己就有体会。在我们与别人谈话时，如果有别人走近我们，那我们会自然压低谈话的声音，或者干脆终止谈话。人是社会的人，任何一个人都在与每一个被自己所觉察的其他人发生各种明显的或隐含的

相互作用。只不过我们通常都将注意集中在兴趣所指向的事物上，对于这样的过程不去留心罢了。

文化背景指沟通者出生以来的长期文化经验的积累。它是沟通的最一般的社会心理背景。由于文化的东西已转变为价值观和行为习惯而为我们所自动保持，所以，通常我们体会不到一般文化背景对我们沟通过程的影响。但实际上，文化影响着我们与每一个人的沟通，也影响着我们沟通的每一个环节。心理学家研究过掌握多种语言的沟通者。结果发现，在他们使用不同的语言时，他们所保持的沟通准备状态也是不同的。在日本生活多年的留学生回国时如果讲国语，那么看不出他有日本的文化经验积累。但是，如果你改成与他讲日语，尽管你并不是日本人，他也会在交谈过程中伴随更多的点头、鞠躬或注意倾听等动作。学外语的人常有这样的体会，尽管你对外语的掌握程度已经很好，但是，如果你从来没有与外国人进行过交往，亦即缺乏与语言有关的文化经验，那么你便对自己的外语交流没有把握，你对说出一句外语后别人如何反应也不清楚。因此，虽然你语言的学习水平很高，但你甚至不知道如何回答别人的问好，也体会不出公共汽车报站员用外语（如英语）报完一个站名必定加上“谢谢你”有什么必要。在通常情况下，只有在获得了不同的文化经验并对不同的文化进行对比的时候，我们才感觉到文化的存在，文化的不同，以及文化在自己身上的烙印和文化对自己沟通的影响。比较永远是自我认识的途径。比较的范围越广泛，意味着自我认识也越发深刻。

（三）沟通的特点

沟通是当代社会心理学研究得最多的课题之一。虽然沟通的过程十分复杂，但人们对于沟通过程的特点，已经有很好的

了解。综合心理学领域的资料积累，可以总结出沟通过程以下几个方面的基本特征。充分了解这些沟通特征，有助于我们更好地了解 and 把握自己的沟通过程，提高自己的沟通能力。

首先，沟通的发生不以人的意志为转移。通常我们以为，只要我们不跟别人谈话，不将自己的心思告诉别人，那么就没有沟通的发生，别人就不了解自己，实际上，这是一个错误的观念，在人的感觉能力可及的范围内，人与人之间会自然地产生相互作用，发生沟通，无论你情愿不情愿，你都无法阻止沟通的发生，除非你已经死亡，或远离别人，让别人不能感觉到你的存在。

在日常生活中，语词沟通只是容易为人们所觉察的一种沟通，而且比较起非语词途径的沟通，它在许多情境中都居于次要地位。人与人之间的沟通更多的时候是通过非语词的途径实现的。只是在必要的时候，人们才使用语词沟通。比如，你得到一个坏消息，心情很不好，一个人静静地坐在教室里等待上课，打不起精神来与同学谈话。在这种情况下，你认为自己与别人有没有沟通呢？事实是，每一个进教室的同学都能感觉到你遇到了麻烦，心情不好，他们决定暂时不打扰你，让你一个人先呆一会。只有那些与你关系特别，感到必须对你表示关怀的人，才会问你究竟怎么了。看，你独自坐在那里，甚至你不想让别人知道你碰到了麻烦，但别人还是知道了你的情况。你的表情、姿态以及不同于平时的变化，已经向别人透露了你的状态。由此，你可以得到一个明确的概念，沟通可以是语词的，也可以是非语词的，可以有意的，也可以是无意的。

其次，沟通信息必须内容与关系相统一。任何一种沟通信息，无论是语词的，还是非语词的，在指示特定内容的同时，

还指示了沟通者之间的关系。在沟通过程中，沟通者必须保持内容与关系的统一，才能实现有效的沟通。否则，不仅沟通难以顺利实现，还可能引起冲突。如前例中团长的汇报，他对上级用了“你听明白了吗？”这种不恰当的问候，这种问话方式指示的关系是上级对下级，当然就与自己是下级的身份与下级对上级的关系要求不符。在这种情境中，团长需要用“不知我汇报清楚没有”或“请首长指示”来表明双方的关系方才是下级对上级，才能使沟通的内容与关系取得一致。

再次，沟通是一个过程。从沟通对个人的影响的角度说，沟通是一个循环往复、没有结尾的动态过程。人的每一个沟通行为，都会成为人的发展的一个新的起点。沟通所获得的信息，总要对人产生各种性质不同的影响（这一问题我们在后来的章节中将有详细讨论）。而后一个时相的沟通，又总是在前一时相沟通经验的基础上进行的。实际上，人一生的发展变化，都是在沟通过程中实现的，是沟通的结果。沟通所以重要，原因也正在于此。

最后，沟通是整体信息的交流。从表面上看，沟通不过是简单的信息交流过程，不过是对别人谈话或做动作，或是去理解别人的语词或非语词信号。然而，事实上，任何一个沟通行为，都是在整个个性背景上做出的。我们说一句话，做一个动作，或去理解别人的一句话、一个动作，投入的都是整个身心。一句话，一个动作，是整个个性的显示；解释别人的一句话或一个动作，是整个人格的反映。高明的心理学家说，你仅仅走进来坐在我面前，我对你已经知道了很多。心理学家是怎样在这么短的时间里对你已经知道了很多的呢？就是通过你的一举手，一投足，你的表情、你的姿态、你对人的态度来知道

的。有一个学生，不相信老师所讲的一句话、一个举动反映一个人的整个个性的说法。但等到他做老师的时候，才发现事情的确如此。他在讲课中处处试图模仿老师，但发现无论怎样模仿也达不到老师的那种效果。老师讲的幽默的故事，可以让学
生哄堂大笑。可他来重复这一故事，他的学生却感到兴味索然。老师课堂上常作一些有力的动作，加强气氛，他感到这些动作是理解的最有力的支持。可是当他也试图模仿这些动作时，他的学生说最讨厌的就是他的这些莫名其妙的动作。终于，他幡然醒悟，人的每一句话，每一个动作，与其整个人是一个有机的整体。脱离了人的整体背景，语言和动作就不再是原来的意义。人只有在自己个性的背景上，自发地产生出与这个背景相统一的语言和动作，才能产生最佳的沟通效果。也只有以此为背景去很好地体会别人的语言和动作的含义，才能最好地理解别人。

三、沟通的类型

沟通的类型十分复杂，而且几乎每一种类型的沟通都与我们的日常生活有着密切的联系。这里，我们主要讨论几种人际沟通的主要的类型。

（一）语词沟通和非语词沟通

语词和非语词沟通通常被译成语言和非语言或言语和非言语沟通。比较而言，最准确的，还是第一种译法。

语词沟通指以语词符号实现的沟通。而借助于非语词符号，如姿式、动作、表情、接触非语词的声音及空间距离等实现的沟通叫做非语词沟通。

语词沟通是沟通可能性最大的一种沟通，它使人的沟通过程可以超越时间和空间的限制。当然人可以通过文字记载来研究古人的思想，也可以将当代人的成就传留给后代。借助于传播媒介，一个人的思想可以为很多人所分享。所有这些，没有语词是无法实现的。

在人类的一切经验当中，共同性最大的就是语词。因此，语词沟通是最准确、最有效的沟通方式，也是运用最广泛的一种沟通。一个人如果缺乏语言能力，如哑巴不会说话，盲人无法识字或出国不懂外语，那么与人沟通的过程就变得十分困难，有些沟通则根本无法实现。

非语词沟通的实现有三种方式。第一种方式是通过动态无声性的目光、表情动作、手势语言和身体运动等实现沟通；第二种方式是通过静态无声性的身体姿式、空间距离及衣着打扮等实现沟通。这两种非语词沟通统称身体语言沟通。这是当代社会心理学新兴的研究领域，近年来积累了大量对我们现实生活中的人际沟通具有指导意义的科学研究成果。我们在第三章中将专门讨论身体语言学的问题。

第三种非语词沟通的方式是通过非语词的声音，如重音、声调的变化、哭、笑、停顿等来实现的。心理学家称非语词的声音信号为副语言。最新的心理学研究成果揭示，副语言在沟通过程中起着十分重要的作用。一句话的含义常常不是决定于其字面的意义，而是决定于它的弦外之音。语言表达方式的变化，尤其是语调的变化，可以使字面相同的一句话具有完全不同的含义。比如一句简单的口头语，“真棒”，当音调轻低、语气肯定时，“真棒！”表示由衷的赞赏。而当音调升高，语气抑扬，说成“真棒↗”时，则完全变成了刻薄的讥讽和幸

灾乐祸。

心理学研究发现,低音频是与愉快、烦恼、悲伤的情绪相联系的,而高音频则表示恐惧、惊奇或气愤。副语言研究者迪保罗 1982 年的研究还发现,鉴别别人说谎的最可靠线索就是声调。不老练的说谎者撒谎时会低头或躲避别人的视线,老练的说谎者则可以有意控制这些慌乱行为,说谎时不仅不脸红、低头,还能有意识地以安详的表情迎接别人的目光。但是,说谎时声调提高却是不自觉的,可以有效地透露说谎者言不由衷的心态。

(二) 口语沟通与书面沟通

这两种沟通是语词沟通的基本方式。口语沟通指借助于口头语言实现的沟通。通常提及口语沟通时,一般都是指面对面的口语沟通,而通过广播、电视等实现的口语沟通通常称作大众沟通。

口语沟通是日常生活中发生最为经常的沟通形式,交谈、讨论、开会、讲课等都属于口语沟通。口语沟通是保持整体信息交流的最好沟通方式。在沟通过程中,除了语词之外,其他许多非语词性的表情、动作、姿势等,都会对沟通的效果起积极的促进作用。并且,口语沟通时可以及时得到反馈并据此对沟通过程进行调节。口语沟通中,沟通者之间相互作用充分,因而沟通的影响力也大。不过,与书面沟通相比,口语沟通中信息的保留全凭记忆,不容易备忘。同时,沟通时沟通者对说出的话没有反复斟酌的机会,因而容易失误。由于这种不足,在正式的公共场合人们常采用口语沟通和书面沟通相结合的形式,信息源常预先备稿,而信息接受者则往往作笔记或进行录音。

书面沟通即借助于书面文字材料实现的信息交流。通知、广告、文件、报刊杂志等都属于书面沟通形式。书面沟通由于有机会修正内容和便于保留，因而沟通不易失误，准确性和持久性也都较高。同时，由于阅读接受信息的速度远比听讲快，因而单位时间内的沟通效率也较高。但是，由于书面沟通缺乏信息提供者背景信息的支持，因而其信息对人的影响力较低。当然，有一种情况是特殊的，即权威的文件所激发的重视程度远比口头传达强。但这里涉及的完全是另外一种机制。一方面，权威文件所引起的效果是重视，并不意味着它就一定有高影响力。另一方面，口头传达文件时，传达者已不是真正的信息源，他们实际上只起着传送媒介的作用。在他们的传达过程中，通常没有自身人格和情感因素的参与。这种传达过程与口语沟通有着实质的区别。

（三）有意沟通与无意沟通

在大多数情况下，沟通都具有一定的目的。这种沟通是有意沟通。但是，有时我们事实上在与别人进行着信息交流，而我们并没有意识到沟通的发生。在这种情况下，沟通是无意沟通。当然，沟通者有时为了某种特定的目的，也会故意使自己的有意沟通在信息接受者那里造成错觉，使他们看成是无意沟通。便衣诱捕扒手时，常常故意把钱包放在容易被小偷察觉的口袋里，甚至使钱包从口袋中露出一截，就属于这种情况。

有意沟通很容易理解，每一个沟通者，对自己沟通的目的都会有所意识。通常的谈话、打电话、讲课、写信、写文章，甚至闲聊，都是有意沟通。表面上，闲聊好象没有沟通目的。实际上，闲聊本身就是沟通目的，沟通者要通过闲聊消磨时光，排解孤独。

无意沟通不容易为人们所认识。事实上，出现在我们感觉范围中的任何一个人，都会与我们存在某种信息交流。心理学家发现，如果你一个人在路上跑步或骑车，那速度常较慢。如果有别人（不管你认识不认识）与你一起跑，或一起骑，你的速度会不自觉地加快。同样的过程也发生在别人身上。显然，你们彼此有了信息沟通，发生了相互影响。你走在大街上，无论来来往往的行人有多么密，你也很少与别人相撞。因为你及其他人在走路过程中，随时都在调整彼此的位置，你在与许多人保持着信息交流。我们在第一章中曾经举过“光点游动效应”的例子，其中说只要知道了别人如何判断，哪怕你们之间没有说过一句话，没有进行过任何有意识的沟通，你的判断也会不自觉地受到别人影响，向别人靠拢。而且，这种影响一旦发生了，还有相当的稳定性。谢立夫的巧妙实验科学地证明了这一点。当然，在别人身上，也发生着完全相同的过程。由此可见，无意沟通不仅是经常发生的，沟通的广泛程度也远远超出了我们的想象，而且，这种沟通对于我们有着意想不到的深刻影响。其实，文化背景对于一个人的影响，更多的时候都是通过无意沟通实现的。我们第一章中强调过的社会比较，更多的时候也是通过无意沟通实现的。

（四）正式沟通与非正式沟通

正式沟通指在正式社交情境中发生的沟通，而非正式沟通指在非正式社交情境中发生的信息交流。我们每个人在日常生活中都离不开这两种沟通。在正式沟通过程中如参加会议、情人初次会面、发表讲话等，我们对于语词性的、非语词性的信息都会高度注意，语言上用词会更准确，并会注意语法的规范化。对于衣着、姿式和目光接触等也会十分注意。人们希望通过

这些表现来为自己造成一个好的形象，以便给别人留下良好印象。在正式沟通过程中，往往存在典型的“面具”效应，即人们试图掩盖自己的不足，行为举止上也会变得更为符合于社会期望。

在非正式沟通过程中，如小群体闲谈、夫妻居家生活等，人们会更为放松，行为举止也更接近其本来面目，沟通者对于语词和非语词信息的使用都比正式沟通随便。每个人都会有体会，在自己家里或亲密好友家里，同去上司家作客的感觉完全是不一样的，不仅背景的心理紧张度不同，整个沟通过程也具有不同的性质。

（五）个人内沟通与人际沟通

沟通不仅可以在个人与他人之间发生，也可以在个人自身内部发生。这种在个人自身内部发生的沟通过程就是个人内沟通或自我沟通。个人内部神经系统就是由信息传入和传出两个系统构成的。比如人去抓握一个东西，全过程都是由反复的内部沟通构成的，首先是眼睛看到东西，信息由传入神经传到大脑，然后是由大脑根据机体需要发出抓握指令，指令经传出神经到达肌肉，被肌肉接受并引起收缩。如果抓握动作第一次不够准确，还会发生一系列的信息反馈调节过程。

自言自语是最明显的自觉的个人内沟通过程。一个人在做事时常常自己对自己发命令，自己又接受或拒绝命令。小孩搭积木时，口中常念念有词：“这一块应该放这。不对，应该放这。对，就是放这。”这是典型的自我沟通过程。

自我沟通过程是一切沟通的基础。事实上，人们在对别人说出一句话或作出一个举动前，就已经经历了复杂的自我沟通过程。不过，只有在你必须对一句话进行反复斟酌，或对一个

举动反复考虑时，你才能够清楚地意识到这种过程的存在。自我沟通是其他形式的人与人之间沟通成功的基础。精神分裂患者由于自我沟通过程出现了混乱，因而也不能与别人有真正成功的沟通。

人际沟通特指两个人之间的信息交流过程。这是一种与我们日常生活关系最为密切的沟通。我们与别人关系的建立和维持，都必须通过这种沟通来实现。我们本书所涉及的沟通问题，就主要是以人际沟通为核心的，更多的沟通分析，都是有关人际沟通的知识。

（六）群体沟通与大众沟通

群体沟通有三种不同情况。第一种情况是小群体沟通。小群体通常指具有某种特殊职能，3人以上，9至13人以下的群体，如班组、家庭、最高决策集团等。以小群体为背景的沟通就是小群体沟通。与人际沟通不同，小群体沟通有许多新的特点，出现沟通网络结构、沟通的群体效益、沟通对群体士气的影响等新问题。心理学研究发现，小群体潜在的沟通网络结构有以下五种（见图2—2）：

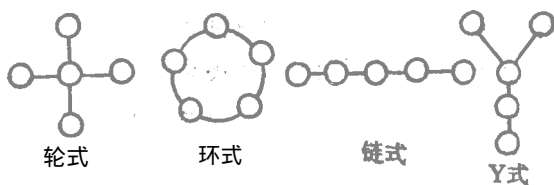


图 2—2 小群体沟通的网络结构

研究揭示，轮式沟通是最有利于群体问题解决和领导的沟通网络，但其形成了一个信息控制中心，不利于群体成员之间

的人际沟通，因而群体成员的满意程度较低。环式沟通，特别是全通道式的沟通，保证了群体成员的人际交往，利于彼此之间的关系建立和维持，但这种网络模式解决问题的速度慢，也不容易领导。其他两种网络的特性居于轮式与环式中间。心理学家发现，不同网络模式的沟通适合于不同性质的群体。生产型群体，需要尽快决策并保持有效领导的群体，采取轮式沟通为佳。娱乐型群体，旨在促进群体成员沟通和情感联系的群体，则以环式和全通道式为佳。

另外两种群体沟通是公众沟通和组织沟通。这两种沟通实质上是小群体沟通的广延形式。公众沟通指一个演讲者对许多听众的沟通。在公共沟通过程中，听众并不是简单地被动地充当信息接受者，而是也积极参与沟通过程，发出反馈。不过，演讲者对于沟通过程具有更大的控制力量。

组织沟通是在社会组织内发生的沟通。发生在学校、公司、政府机构及自发组织，如绿色和平组织等机构内的沟通，都属于组织沟通。一般情况下，组织沟通是多层次的。最高领导者之间，如总统和副总统、公司总裁与副总裁，常常保持密切的正式的和非正式的人际沟通。而在组织的各级决策群体中间，则常常保持着小群体沟通性质的联系。在领导者与组织的普通成员之间，则往往以公众沟通的形式保持联系。较大的组织机构也以大众沟通的形式，通过各种本组织的大众媒介保持自身机构的一体化。

大众沟通即通过广播、电视、报纸、杂志等大众媒介实现的信息交流。大众沟通的一个特点，是沟通以信息的传播为主导，对于信息接受者的反馈则是通过预测将其考虑到信息传播的过程之中，有时则是依据信息接受者对前一沟通过程的各种

途径的反馈，修正后一信息传播过程。由于这一特点，许多人更愿意将大众沟通看作是大众传播。大众沟通还有另外一个显著特点，那就是其影响广泛而深远。生活于当代社会的每一个人，几乎都要受到大众沟通的影响。我们的政治态度、商品选择、文化娱乐，都首先受大众沟通的影响。心理学家发现，电视的兴起，已经在世界范围内深刻改变了人们的生活方式。

著名的沟通问题研究者拉里·巴克1987年在其《沟通》一书中，曾经对个人内沟通、人际沟通、小群体沟通、公众沟通、组织沟通及大众沟通的特点作过一个总结性比较，从这个比较中，我们可以清晰地看到以上各种沟通的性质与特点（见图2—3）：

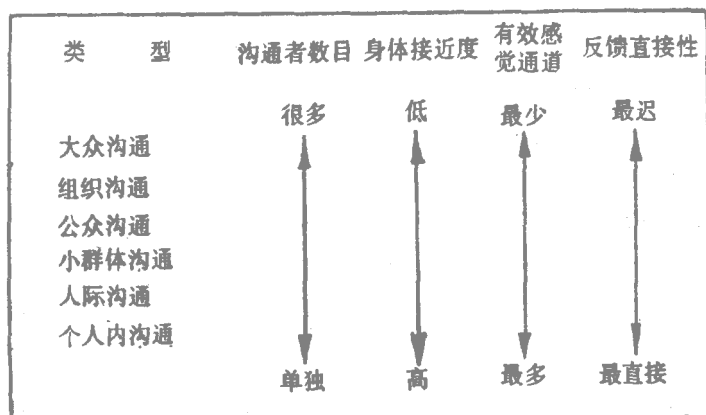


图2—3 不同关系背景中各沟通的特点

心理学家最新的研究发现，人类除了有经正常感觉通道实现信息交流的能力，完全有可能存在超前沟通能力。心理学家罗宾·贝克于1980年以严谨的科学实验，很好地证明了人也象

① Barker, L. L. Communication (4th. ed.) Prentice-Hall, Inc. (U. S. A.), 1987, P14.

鸽子一样具有地磁定向的能力。这意味着人可以直接感受地磁信息。贝克蒙上被试们的眼睛，然后坐车绕圈，经6—52公里之后，再让他们指出出发点在什么方向。结果，在视觉信息被排除后，他们仍能正确地指出出发点在哪里，其准确程度连他们自己也吃惊。贝克假定，在这种实验情况下，被试是依据地球磁场信息来定向的。是不是这样的呢？为了验证假设，贝克进一步将被试分成两组，一组在脑后放一根干扰地磁信息的棒形磁铁，另一组则放一根同样大小、同样形状的铜棒。结果，放磁棒的第一组辨别出发点方向的准确性大为降低。而放铜棒的第二组定向能力没有受到影响。可见，人的确存在依据地磁进行定向的能力。只不过这种能力通常都是被更有效的视听能力所掩盖的。

在心灵学的研究中，科学家们已经积累了大量超感沟通的例证。不过，更多的学者认为，这是一个需要更进一步研究之后才能下明确结论的领域。读者可以依据自己的经验和观点评价人类超感沟通的可能性。

最后，除了心理学家研究的上述各种沟通之外，还有心理学家正与工程专家一起研究的人与机器智慧的沟通问题。人机沟通现在是计算机科学最引人注目并正获得突破的领域。另外，动物学家们也在研究动物之间的沟通及人与动物沟通的问题，植物学家则在研究植物沟通的问题。这类消息经常见诸报端。人类历史上已经有很多人袭击动物之后，侥幸逃生的动物集群报复人类的事件。我国发生过傣民打死毒蛇后，毒蛇报复而集群包围傣寨的事件。意大利则发生过毒蛇报复人类，警方不得不出动直升飞机营救受害者的事情。可见，沟通能力不只是人类所独有的。动物、乃至植物之间，也存在着复杂的信息交

流。

四、沟通能力的自我提高

一个人的沟通状况是其生活品质的最主要方面。生活的丰富，事业的成功，与别人稳定情感关系的建立和维持，都离不开沟通。因此，沟通能力的提高和沟通状况的改善，直接意味着生活素质的提高。心理学家经过反复研究，确认以下程序是提高个人沟通能力，使沟通状况得以改善的最有效的步骤和途径。

（一）评价自己的沟通状况

每一个人可以根据自己独特的生活范围和交往对象来评价自己的沟通状况。这种自我评价一般可分为三步：

第一步是开列一个自己沟通情境和沟通对象的清单。一般沟通情境包括：家庭、学校、工作单位、朋友聚会、开会及日常的公共沟通（包括乘车、购物、看戏看电影、跳舞、看病）等。通常的沟通对象则一方面包括同事、同学、领导、父母同胞、配偶、孩子、朋友、亲戚、邻居等经常性的沟通对象，另一方面也有乘车买票、购物付款、看病、问路过程中的偶然沟通对象。不同的人有不同的沟通情境和沟通对象，可根据自己的情况来开列清单。

开列清单的目的，是对自己的沟通范围和对象建立一个明确的概念。沟通状况的改善和沟通能力的提高是全面的，仅仅注意某些情境和与某些对象的沟通，不可能有效地达到提高与改善的目的。

第二步是评价自己沟通的状况。在这一步骤里，通常对自

己所问的问题项目有：

- 对哪些情境的沟通感到愉快
- 对哪些情境的沟通感到有心理压力
- 最愿意保持沟通的对象
- 最不喜欢与哪些人沟通
- 能否经常与多数人保持愉快的沟通
- 是否常感到自己的意思没有说清楚
- 是否常误解别人，事后才发觉自己错了
- 是否与朋友保持经常性联系
- 是否经常懒得给别人写信或打电话

等等。

很好地回答上述问题，你可对自己的沟通状况有比较全面的了解，不仅了解自己的沟通状况倾向，也可以了解与哪些人沟通状态比较理想，又与哪些人的沟通需要着力改善。并可以诊断出自己是否存在社交内敛的不足。如果你自己能够建立愉快经验的沟通情境和把对象高度局限在有限的范围内，如只在家里感到轻松，只与家人沟通时有愉快感受，就说明你具有高度社交内敛或社交退缩的缺陷，需要尤其重视学会用我们这一节所提供的方法来改善自己的沟通。

第三步是评价自己的沟通方式。沟通状况直接决定于沟通的方式。一般情况下，沟通主动性、沟通注意水平和沟通信息的充分性是评价沟通方式的最有效的三个维度。我们可以依据这三个维度评价自己的沟通方式。

沟通主动性评价我们在与别人进行沟通时究竟是主动始发沟通还是被动接受沟通。主动沟通者与被动沟通者的沟通状况往往有明显差异。主动沟通者沟通对象广泛，沟通内容不拘一

格，容易经沟通与别人建立并维持广泛的人际关系。与他人的沟通也较为充分、及时和有效。而被动沟通者的倾向则正好与主动沟通者相反。心理学家研究发现，主动沟通者获得成功的可能性，特别是在某些特殊领域，如经营、管理等，比被动沟通者要大得多。

沟通注意水平评价的是沟通者投入沟通，对沟通过程形成相互支持，使其自然持续的注意水平。沟通注意水平高的沟通者不仅注意自己所发出的信息的指向性、准确性和对方的可接受性而且对于对方的反馈过程也保持高度注意。因而他们能够较好地根据反馈调节自己的沟通过程，对对方的沟通形成良好支持，使沟通始终保持较好的彼此对应性而得以顺利延续。相反，沟通注意水平低的沟通者，注意会经常分散，发出的信息往往不能很好地与自己的沟通意图相对应，尤其是不能很好地注意对方反馈和给予对方的沟通以充分的反馈支持。因此，他们与别人的沟通常缺乏应有的对应性，使沟通过程难以继续。我们都有这样的经验：当发现自己的谈话别人并没有听进去或全然没有反响时，会感到兴味索然，甚至自尊心大受伤害，再也不愿意与别人继续交谈。

沟通信息的充分水平有三种情况：充分、不足和冗余。充分指沟通信息恰好准确表达沟通意图，实现沟通目的。不足指沟通信息还不能使别人理解沟通意图，但沟通者不再提供有关信息。沟通信息不足常导致沟通者之间产生误解。冗余指在信息已经充分的情况下，又进一步强调、解释或重复。

心理学家研究发现，沟通信息不足，在任何情况下都是一种沟通缺陷，它常导致人与人之间的误解。这就好象打电报，为了省钱，字数过于省略，结果收报方不知所云。人们研究夫

妻关系不良的个案时发现，沟通信息不足是夫妻关系不良的原因之一。有时，某些妻子或丈夫常用一种暗示的方式表达自己意愿，结果对方没有很好地理解，没有作出信息发出者所期望的反应，使其产生挫折感，认为对方故意不作反应。这种状态又会促使双方用相互猜测而不是以明确表达自己的方式进行进一步的沟通，结果导致误解更深，情感距离越来越大。

在同更多的人的交往中，信息充分而无冗余是最佳的沟通方式，它使人用最经济的方式实现沟通目的。但是，在沟通者之间存在密切感情联系的情况下，冗余的强调、解释和重复会起到增进感情的微妙作用。感情挚深的情侣、友人之间的千叮咛，万嘱咐，会成为感情深厚的特殊表示方式。有的情侣分别后一天写一封信，每天的内容差不多，最后还一连加上好几个“吻你”。收信者也照样每一个字地仔细读过去，有时甚至看上几遍，不厌其烦。很显然，如果用这种方式同普通人沟通，则过分冗余，显然会引起信息接受者的不愉快，甚至高度厌恶。一位青年在公共汽车上不小心踩了别人一脚，为了显示很诚恳的道歉，他在说了“对不起”之后（在这种情况下“对不起”已经很充分），又追着别人说：“我实在不是有意的，别人挤了我一下，我又不知怎的就站不稳了，真对不起，请您不要介意。”气得别人大吼：“你还有完没完。”可是这位青年还接着往下说：“不是，我没别的意思，只是想请您原谅。”结果，气得被踩的人不得不拼命挤到别的地方去躲避。由此可见，冗余信息的运用必须与情感的接纳程度及情境相适应。否则，它非但不能起到促进沟通的作用，反而会对沟通造成严重破坏。

（二）编制改善沟通的自我计划

沟通能力的提高和沟通状况的改善是整体的，但又必须通

过细节的、具体的步骤来实现。泛泛地具有提高的期望或试图一蹴而就，根本不可能带来任何实际的提高。因此，希望提高沟通能力和改善沟通状况的人，需要为自己制订一个每一步具体怎么做的详细计划，并最好将其文字化，同时还要遵循心理学的规律，为自己制订一个具体的保证计划实现的自我奖惩措施。

计划首先要明确试图改进自己的哪些方面。是要改变自己的社交退缩，扩展自己的沟通范围？是改变自己与某些人，如领导或同事的沟通状况？是形成与友人保持联系的习惯？还是试图改变自己不善于支持别人沟通过程的不足？等等。

计划的第二步是将选定的改善目标与实际生活联系在一起，并转化成可以在日常生活中实施的每一个具体作法。如你想扩展沟通范围，改变沟通被动的不足，你可以规定自己每一周必须做到与两个素不相识的人打招呼。并把它具体到是问路、问物价、打听人或其他具体的生活内容中去。第一步要求达到了，效果巩固了，再为自己提出更高的要求。给自己提要求时，第一步要求要低，要能够做到。哪怕只比自己原有状况稍有改善也行。切不可一下要求提得太高，实际上做不到，最终失去努力的兴趣和信心。

第三步是计划执行监督。最可靠的监督者是自己，必要时可请可以充分信任的朋友或配偶监督。可利用可见的日记、图表形式记载自己的发展，评价分析自己的感受。

第四步是对自己的计划执行情况进行自我奖惩。如果你按要求完成了计划，如鼓足勇气向陌生人或平时不敢进行沟通的异性打了招呼，你可以用看一场电影，邀朋友吃一顿饭来强化自己成功的感受。你可以从中发现你也能做到自己原来认为

做不到的事情。如果你没有完成计划规定的行为，那应该给自己一点惩罚，如老实去做平时不愿意做的擦自行车、打扫整理屋子，也可以自责自己责任心不足，不能很好地信守诺言。但不要自我暗示做不到计划所列的事情，也不要谴责自己无能。这种消极的自贬、自卑的情绪，往往不利于自我突破和自我发展。一般说，如果计划切合实际，与日常生活联系紧密而合理，任何人都能做得比过去更好，都能有所改善，并在此基础上获得更大的新的改善。人的潜力是无限的。心理学家有句名言：一个人能够做的，比他已经做的和相信自己能够作的要多得多。不要性急，只要能按让划一步一步去做，一段时间之后，你会突然发现，你所渴望的巨大变化已经在你身上出现。

（三）提高沟通的准确性

准确是沟通成功的前提。在某种意义上，如果沟通的结果是误解，那发生沟通比不发生沟通更糟糕。不发生沟通，意味着建立良好沟通的可能性依然存在。已经产生了误解，那重建良好沟通的过程往往十分困难。

提高沟通的准确性，首先需提高自己准确表述事物的能力。心理学家研究发现，相当比例的人都不能很好地将自己的意思用通畅的语言表达出来，使别人准确地理解他们。练习复述故事是提高表述能力的很好方式。能够将一件自己详细知道的事情描述出来，是准确表达的一个重要标志。许多著名作家在进行基本功训练时，都是练习准确描述某一个特定情境或特定的人。

提高沟通准确性的另一方面，是对所用的一切非语词沟通方式，都必须有明确的概念，并且对别人是否也会同样理解某种非语词信息保持清楚的认识。非语词信息常常更容易发生误

解。一般认为，除非沟通者之间已经建立起了很好的默契，沟通者能够确信信息接受者对某一非语词符号与自己有同样的概念，否则，非语词沟通应处于支持语词沟通的地位。

在沟通的准确性方面，沟通者需要遵循一个原则，即站在信息接受者的角度来提供信息。提供信息的目的是为了被理解。而我们已经知道，由于人们的经验背景不同，对于同一种符号甚至语词，不同的人在理解上可能存在差异。只有当我们站在别人的角度，体会到别人理解所依赖的情绪与经验的背景时，才可能选择出最能够使别人准确理解我们的语词或其他符号。许多人摆脱不了自我中心，不能对别人的状态进行移情，纯粹从自己的经验和情绪背景出发来选择沟通方式和符号，因而沟通中也往往产生误解。

此外，保持对别人包括直接的语词反馈在内的各种反馈信息足够的敏感，并及时调整自己的信息和符号选择，也是提高沟通准确性的不可或缺的途径。及时接收和准确理解反馈。是准确沟通的一个环节。

第三章 此时无声胜有声

—— 身体语言学

一对情人历经磨难，久别重逢。这样的情节应该怎样表现？一位导演为拍这样一场戏，设计了两种处理，让观众评价哪一种更好。一种是两人从“这些年你是怎么过来的？”开始，用一大段对话来表达彼此的深切思念和挂怀。另一种只是双方相视良久，欲言又止。结果，观众几乎一致为后一种处理叫好。无言胜过有言。无言传达的信息比有言更多更深更广。

“此时无声胜有声。”

心理学家经过严格的观察研究发现，“此时无声胜有声”绝不是简单的主观感受，而是科学事实。在两个人之间的面对面的沟通（即人际沟通）过程中，55%以上的信息交流是通过无声的身体语言实现的。身体语言在人际沟通中有着口头语言所不能替代的作用。

一、身体语言的特点

所谓身体语言，指非语词性的身体信号，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、身体姿势与外表、身体之间的空间距离等。通过身体语言实现的沟通，称作身体语言沟通。而专门研究身体语言沟通问题的新兴研究领域，就是所谓的身体语言学。

把人的身体语言当作一个专门领域来进行研究 虽然 是 20 世纪 70 年代以后的事，但人们对于身体语言的注意却已有一个漫长的历史。古希腊哲学家苏格拉底就曾经说过：“高贵和尊严，自卑和好强，精明和机敏，傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势上反映出来。”^①我国先贤也同样注意到了身体语言的特殊作用，“此时无声胜有声”的名句早在一千多年以前就广为流传。

身体语言在人类的沟通，尤其是在人际沟通中具有不可替代的特殊地位，是由它自身的特点所决定的。

首先，运用身体语言进行沟通是人人具有的能力。心理学家研究发现，几个月的婴儿就具有了发现表情线索并对其作出恰当反应的能力。有人对 6 个月龄的婴儿做过试验，发现当成人对他们微笑，对其表示接纳时，他们也会显出微笑的接纳反应。而当成人对其表示气愤，显示拒绝的表情时，他们也会显出不愉快、拒绝或恐惧的表情。

运用通常的语言进行沟通需要有正常的视听功能。那些由于某种原因而丧失正常语言识别能力的人，如聋哑人或失语症患者（由于脑部损伤，只能听到说话声音，但不能理解语义），不可能运用口头语言进行沟通，但却仍然可以借助身体语言与别人保持良好的信息交流。在全世界传为美德的海伦·凯勒的故事，是人类身体沟通潜力的最好例证。海伦·凯勒自小双目失明、双耳失聪，她的老师沙利文只通过触摸的途径，就教会了她说话，使她终于能够通过盲文读写，并最终成为世界著名

朱迪、C·皮尔逊著，陈金武等译：《如何交际》，湖南人民出版社，1987 年版，第 89 页。

作家。

其次，身体语言使人可以保持不间断的沟通。科学研究揭示，人们每天运用语言进行沟通的时间是很少的。伯德威斯泰尔研究发现，人们每天平均的讲话时间只有10~11分钟。而事实上，我们与别人发生沟通的时间远远不止这些。日常生活中，语言的沟通是间断的，而身体语言的沟通则是一个不停息、不间断的过程。只要人们彼此在对方的感觉范围内，就总存在身体语言途径的沟通。一对闹别扭的夫妻可以许多天不说话，但只要在一起，却无时无刻不在进行身体语言沟通。他们借助身体语言来表明对对方的态度，借助身体语言来保持一定的合作，也通过身体语言来发现和把握和解的时机。一位心理学家认为，如果没有身体语言的沟通，也许永远没有夫妻冲突的和解。

人们更经常地运用身体语言而不是口头语言保持沟通这一基本事实，就充分确认了身体语言的重要性，也从另一个侧面证明了日常生活中人们经身体语言实现的信息交流要多于口头语言的交流。

身体语言的第三个特点，是它可以不受情境的限制。日常的口语沟通有着许多物理的、社会的限制。比如，距离超过一定限度，口语沟通就很难实现。如果沟通的内容不希望被别人知觉，而偏偏又不能躲开别人，也不能运用口语来交流信息。因为当你把自己的意思告诉你想告诉的人时，其他人也得到了同样的信息。而这有时就可能成为对沟通者的一个十分不利的因素。然而，身体语言沟通却可以不受这些情境的限制。朝鲜战争时期，志愿军战俘曾用独创的整套身体语言实现了不同战俘营之间的远距离通讯，6000人的10个集中营，一个小时内就

能实现集体协调行动。

身体语言的保密特征更是显而易见的。通常的口语沟通是一般性的。对于所用的词汇和句子，谁听到语义相差都不大。而身体语言则不然，它具有高度的对应性。只有有意进行交流的双方才可以完整地理解每一个身体语言信号的含义。与语词信号不同，身体语言信号通常要放到整个身体语言沟通过程中，意义才能够被确定。而且，沟通者可以随时变化每一个身体语言信号的意义，使其在特定情境中具有别人难以理解的特殊含义。与此相比，语词信号的意义则相对稳定，很难根据特殊需要随时变化其意义。

除此之外，身体语言沟通的速度完全可以由沟通者自己掌握，可快可慢，并且还可以根据特定需要随意重复某一动作或姿势。而口语沟通则不同。由于人们对口语沟通已经形成了固定的习惯，因而口语沟通过程不能随便变化速度和重复，速度的变化和重复会导致意义的变化，使信息接受者产生误解，导致沟通困难。由于身体沟通具有以上这些帮助人们超越情境限制的特点，所以在很多特定情境中，人们都是通过身体语言来实现微妙的沟通。默契的情人之间、特工人员之间，常常都是以身体语言进行交流，而不是通过口语实现沟通的。

身体语言的第四个特点，是它可以实现跨文化的沟通。语词声音信号的意义，是通过长期的学习逐步建立起来的。在没有共同语言经验的人之间，进行语言沟通是不可能的。但是，身体语言沟通几乎可以发生在任何文化背景的人之间。虽然，许多学者高度强调某些身体语言信号在不同文化背景中有不同的意义，但实际上，更多的身体语言符号对不同文化背景中的人意义是同等或高度接近的。借助这些身体语言符号，人们仍

然可以实现相当有效，有时甚至是惊人准确的沟通。一次，笔者与一位同事去向一位“老外”解释他在中国的日程安排。在最后谈到从桂林去香港的安排时，我们用汉语讨论该如何向“老外”解释：从桂林到香港属国际旅行，他应该自己掏钱买飞机票。没有想到，还没有等我们商量好如何向他解释更为合适，他就用英语接下茬说：“你们不用为此犯难，我的大学会为我付这笔钱。”天晓得，一句汉语不懂的“老外”，竟完全明白了我们讨论的意思，而且竟如此准确。他从我们讨论时的身体语言信号，准确地知道了我们想对他说什么。

与一般语言相比，身体语言还有另外一个跨文化优势，那就是易于学习。语言不同的人相互学习语言，都是以身体语言为基础的。通过身体语言的帮助，可以使人们最终可以很好地掌握另外一种语言。海伦·凯勒的故事说明，即使在完全没有共同普通语言的情况下，人们也可以通过身体语言实现完全准确、充分的沟通。沙利文老师通过将手语字母按入又盲、又聋、又哑的小海伦的手掌心，教给了她各种东西的名称，通过将海伦的小手放在自己（沙利文）的喉头，让其感受自己说话时的振动，教会了海伦说话。身体语言最终将海伦导入了知识的海洋。而这是语言沟通无论如何办不到的。事实上，在人类的语言产生之前，人类祖先的一切沟通都是通过身体语言和现在被称作副语言的声音信号实现的。在某种意义上，语言来自身体语言。

身体语言的最后一个特点，是它具有简约沟通的特殊功能。试想，你要了解一个人的样子，是看一大段文字介绍或听别人长时间介绍更好，还是只花几秒钟看一眼这个人更好呢？毫无疑问，那怕只看上一眼，所获得的信息也远比一个小时的

文字或口头介绍更充分，也更深刻，更生动。满腔爱意，一片痴情，相思之苦，离别之愁，斥诸文字或口语，洋洋洒洒成篇成章，也难以将情感完全表达出来，而仅仅相视一笑、匆匆吻别或一个眼神、一个举动，竟将万种情感表达淋漓尽致。“此时无声胜有声”。无论是哲学家、艺术家，还是心理学家，都丝毫不怀疑，事实上语言对情感的表达都是极其有限的，也正因为如此，语言永远不能代替身体语言。高明的摄影家抓拍一个真情流露的身体语言动作，这个动作就成了充满生活的艺术品。一个动作反映了作出动作的整个人。无论如何，语言永远不能有这样的表现力。我们的研究发现，善于发现、展示、利用身体语言的影视作品，大凡成功者居多。而强调台词，着力于人物对话的影视作品，大凡难逃失败的厄运。身体语言往往比普通语言更为有效地反映人们的内心情感，由此可见一斑。

二、目光与表情

眼睛是心灵的窗户。心理学家的大量科学研究已经证实了这一格言的合理性。研究发现，眼睛是透露人的内心世界的最有效的途径。人的一切情绪、态度和感情的变化，都可以从眼睛里显示出来。而且，人对自己的语言可以做到随意控制，可以完全为了暂时适应某种特定情境的要求而口是心非，但人们对于自己的目光却很难随意控制。观察力敏锐的人，可以很好地从一个人的目光看到一个人内心的真实状态；可以从一个人的眼睛看出究竟是真的镇定自若，还是强装镇定，内心实际很慌乱。我们可能看过电影中的蒙面大侠，你可以很好地体会到，仅仅从只有两个眼睛的面部特写中，就能看到人物全部的情感

变化历程。可见，无论从科学研究的角度，还是从日常经验的角度，“我从你的眼睛看到了你的内心”这一说法都不是狂语，而是事实。

心理学家的研究证实，人的情绪变化首先会反映在不自觉的瞳孔改变上。当人的情绪从中性变得兴奋、愉快时，瞳孔会不自觉地放大。一个男子看到迷人的女郎，或一个女性看到潇洒的男子，都会有瞳孔放大的反应。此外，人的惊喜、情绪愉快程度因某种刺激突然增加，也同样会产生瞳孔放大反应。有人研究过人们打扑克时的瞳孔反应，发现如果抓到了自己期望的好牌，情绪兴奋性会陡然上升，并出现瞳孔放大。科学家对动物的研究也证实，在猫看到感兴趣的食物和玩物刺激时，它也同样有瞳孔扩大反应。

更进一步的科学研究还揭示，对于令人厌恶的刺激物，人们的瞳孔反应不是扩大，而是明显缩小。当人们的情绪从愉快转向不愉快，而突然出现令人不快的人或事情时，瞳孔会不自觉地缩小，并伴随程度不同的眯眼和皱眉。可见，人的眼睛是其内心情感状态的良好指示器。

眼睛不仅是心灵的窗户，更重要的是，“眼睛会说话”。心理学家发现，目光接触是最为重要的身体语言沟通方式。许多其他身体语言沟通，常常也直接与目光接触有关。如一个人斜靠在墙上 在没有目光接触时 这个姿势可能意味着休息。而如果与某一个特定的人保持某种目光接触，这个姿势的意义则可能变成了轻视对方。我们可能都有经验，人际沟通中若缺乏目光接触的支持，那沟通会变成一个高度令人不快、高度困难的过程。如果一个人戴着深色或反光太阳镜与你谈话，你会感到有说不出的不舒服感觉，也感到难以与对方保持默契的沟通。

因为太阳镜阻断了你们的目光接触，使你们的沟通过程失去了一个最重要的信息交流途径。看不到对方眼睛，你无法了解对方说话时处于怎样的状态，也难以确认对方对你的谈话究竟作怎样的反应。心灵的窗户挂上了一个深色的帘子，信息的沟通和情感的交流出现障碍自然是预期的。所以，几乎所有的人际关系心理学专家都告诫人们，千万不要戴很深的太阳镜与人说话！它会让你让人感到在拒他人于千里之外，会使得得不到别人信任，会使得你与别人的沟通成为一个冰冷的、没有感情和生机的过程。

在日常生活中，人们很多信息与情感的交流，都是通过目光接触实现的。

首先，目光接触直接表示对于对方的注意，使沟通成为完全连续的过程。我们知道，语言的沟通是具有明确的信息发送和信息接受、分化的过程。在某一个特定时刻，只能有一个人说，而另一个人必须听。如果听的一方不能给予有效的反馈，给说的一方以支持，那说就变成了无聊的自言自语，人际沟通就显然会出现困难。而听的一方提供反馈的最有效途径，就是与说话者保持一定的目光接触，显示自己正在倾听对方的说话。由于目光接触，使得本来说听、听说的间断沟通过程成了完全连续的过程，信息的发送与信息的接受在沟通的任何一方都同时发生，使得双方都主动介入人际沟通过程，而没有了电话或语言沟通的主动说和被动听的分化。

其次，目光接触可以实现各种情感的交流。沟通中的目光接触，甚至可以比语言更有效地沟通各种情感。仅在接受的维度上，人们就可以用目光接触准确交流好感、接纳、喜欢、爱意、眷恋等各种程度的情感。在其他情感维度上也同样如此，

人们可以用眼神交流愉快、高兴、兴奋、激动、幸福的感受，可以用眼神传达失落、挫折、悲伤、绝望，也可以用眼神显示程度不同的惊奇、拒绝、厌恶和恐惧。事实上，目光是表现情感的最为有效的途径。盲人由于不能运用目光来传递感情，因而使人感觉他们的情感缺乏变化和生机。实际上，盲人同样也存在各种各样的情感体验，但他们没有了眼神这一最有效的表达情感的途径。

第三，目光接触直接调整和控制沟通者之间的相互作用水平。目光接触的次数和每次接触所维持的时间，是沟通信息量的最重要指标。无论从社会规范的角度，还是从个人主体体验的角度，人们都需要在关联程度不同的人之间保持适度的相互作用。相互作用的过多或过少，或沟通信息量的过多或过少，都会引起不良的后果。这种后果可以是外部的，如遭受谴责或妨碍关系，也可以是内部的，如不舒服或厌烦。因此，人们在人际沟通的过程中，需要随时调整和控制沟通的相互作用水平。而调整和控制沟通相互作用水平的最有效途径，就是变化目光接触的次數和每一次目光接触的保持时间。这种途径的沟通调整和控制，不受任何情境限制。在拥挤的公共汽车上，你设法与人保持距离，甚至无法逃避与别人的身体接触，但你却可以调整和控制目光的交流。

一般说来，沟通者彼此的接纳水平越高，关系越亲密，所能接受的相互作用水平也越高。舞场上的情人可以保持经常的、长时间的目光接触。而对于陌生人，你只能与对方保持一个短暂的目光交流。如果你试图捕捉别人的目光，并试图长时间地凝视，则意味着对别人的侵犯。笔者在心理咨询实践中，曾治疗过一个大学生。他的主要问题就是无论与谁谈话，眼睛

都要随时捕捉别人的目光，并目不转睛地死盯住别人的眼睛。结果，凡是与他有过接触、谈过话的人，不仅感到极不舒服，而且都认为他有严重的精神疾患。

心理学家研究发现，以目光接触的次数和每一次保持的时间为指标，可以很好地预测沟通者之间关系密切的程度。接触的次数越多，每一次保持的时间越长，意味着彼此的接纳性越高。不知不觉卷入爱河的恋人会很乐于接受对方的目光并有意与其保持接触。如果你发现一个人总是试图注视你，那么说明你的形象已经很好地在他（或她）的心目中扎根。同样，如果你发现自己的恋人已经不对自己的凝视感到愉快，那么意味着你们的心理距离在加大，你该做好失恋的准备。

目光接触第四个方面的作用，是可以传达肯定或否定、提醒、监督等信息。目光在显示肯定或否定意义的同时，常伴有轻微的点头或摇头。我们知道，单纯的头部运动是很难具有明确意义的。如果没有目光接触的默契，单纯点头或摇头，别人还以为你是在试验自己是不是真的耳鸣或头晕。只有在目光接触的支持下，点头或摇头动作才表示沟通者对一件事情的肯定或否定判断。

有经验的教师往往都是用目光来控制课堂气氛，提醒学生课堂的进程，也用目光监督学生遵守纪律。当某一学生想提出问题而又没有信心时，教师往往用目光给予鼓励。有些教师也常常以目光提示某个学生举手回答问题。如果发现学生听讲不专心或破坏课堂纪律，教师也往往是用突然停顿等办法唤起这些学生的注意，然后捕捉到他们的目光，并给予遵守纪律的提醒。只用那些大声喊叫的方法维持课堂，实际的效果常常是课堂秩序比以前更为混乱。

除了上述提及的方面之外，心理学家还做了其他许多有关目光交流方面的研究。如在人们对一件事有信心，或下决心作出某个决定时，人们的目光是坚定、有力的，可以较长时间积极注意一个人或物体，而当人们缺乏信心，对事物犹豫不决时，或者自己知道自己正在撒谎时，则会有游离、焦点不稳定的目光，等等。由于篇幅的原因，对于这些方面，我们不再详细讨论。

表情一般指面部表情。面部表情是另一个可以实现精细信息沟通的身体语言途径。人的面部数十块肌肉，可以做出上百种不同的表情，准确地传达出各种不同的内心情感状态。来自面部表情的信息，更容易为人们所觉察。但同时，由于表情肌的运动是自觉的，人们可以随意控制，因而也出现了虚假表情的的问题。很少人能够随意控制自己眼睛的变化，使其故意显示与内心状态不相一致的信息，但几乎所有的人都能随意控制自己的表情肌，使之作出与内心真实体验不相对应的虚假表情。

同目光一样，表情可以有效地表现肯定与否定、接纳与拒绝、积极与消极、强烈与轻微等各种维度的情感。由于表情可以随意控制，变化迅速，且表情的线索容易觉察，因而它被认为是最有效的身体语言途径。人们可以通过表情来显示各种情感，也可以运用表情表达对别人的兴趣；可以通过表情来显示对一件事情的理解状态，也可以经由表情表达自己的明确判断。在日常的人际沟通过程中，表情是人们运用最多的一种身体语言沟通。只有在那些有充分的训练或具有敏锐洞察力的人当中，目光才成为更为重要的沟通途径。

心理学家的研究发现，虽然任何一种表情都是整个面部肌肉的整体功能，但面部的某些特定部位对于表达某些特殊情感

所起的作用更大。在一般情况下，表现厌恶的关键部位是鼻、颊和嘴；表现哀伤的关键部位是眉、额、眼睛和眼睑；嘴、颊和眉、额对于表现愉悦特别重要。而恐惧则主要由眼睛和眼睑表现。在通常情况下，人们的目光与面部表情是相一致的，都与内在的心理状态相对应。而在特定的情况下，如情境要求人作出特殊的表情，以便控制自己留给别人的印象时，人们的眼神与表情会出现分离。在这种情况下，透露人们内心真实状态的有效线索是眼神，而不是表情。因为表情是可以伪装的。实际上，眼神与表情相分离这一事实本身，就是人们作假的有效信号。只不过在一般情况下，人们只去注意容易觉察的大肌肉运动，而不去注意眼睛的各种变化。

三、身体运动与触摸

身体运动是最容易被觉察的一种身体语言。因而身体的运动更容易引起人们的注意。

身体运动语言与人们日常生活的关系是很密切的。聋哑人借用手势语言，实现了与别人的沟通，摆脱了孤独。第二次世界大战时期，英国首相丘吉尔发明了“V”形手势，成了世界上广为运用的代表胜利的手势语（“V”是英文 **victory** 意为“胜利”的头一个字母，竖起中指与食指并展开，就成了“V”字）。我们每一个人都可以开列出一个自己习惯使用的身体运动语言清单（不妨试试，可以帮助我们更好地了解自己）。心理学家研究发现，人们通常使用的主要身体运动语言及其重要意义有：

- 摆手：制止或否定

- 手外推：拒绝
- 双手外摊：无可奈何
- 双臂外展：阻拦
- 搔头皮或脖梗：困惑
- 搓手或拽衣领：紧张
- 拍脑袋：自责
- 耸肩：不以为然或无可奈何

等等。

触摸被认为是人际交往最有力的方式。每个人都会有体会，人在触摸或身体接触时对情感融洽的体味最为深刻。在日常生活中，身体接触是表达某些强烈情感的最为有效的方式。人与人之间的相互理解、隔阂的消融、深厚的情谊，也常需要通过身体接触，才能得到充分表达。

心理学家发现，每一个人都有被触摸的需要。人从出生开始，就存在与温暖、松软物体接触感到愉快的本能。所以，儿童都喜欢拥抱、抚摸和亲贴长毛绒玩具，绝大多数成人也对这样的经验有愉快感。更为重要的是，科学家通过严格的实验研究发现（该研究我们在第一章中曾提及），人不仅对舒适的触摸感到愉快，而且会对触摸对象产生情感依恋。我们仔细观察一下自己或周围的孩子，就会发现，孩子与谁的身体接触最多，对谁的情感依恋也越强烈、越深刻。有过恋爱经历的人会有体会，爱情是从有身体接触（哪怕只是握手）的那一瞬间发生质变的。同样道理，如果恋人之间从来没有出现任何身体接触，那么恋爱关系的中断对双方造成的心理不平衡都很小。但是，如果双方存在过拥抱、接吻等身体接触，则恋爱关系中断会给双方都带来强烈的失恋反应。

在人际沟通过程中，双方在身体上相互接受的程度，是情感上相互接纳水平的最有力的表示和证明。对身体的接受，是人际交往中安全感得以建立的标志。人类学家发现，如果一种文化对人们在日常生活中的身体接触较为容忍，使人们在日常生活习俗中与别人有较多的身体接触，则在这种文化背景中成长的人在人际沟通中更容易建立对别人的安全感与信任，他们的性格较为开朗、轻松，与别人的相处也较为真实、坦率和容易。相反，在高度忌讳人体相互接触的文化背景中成长的人，在人际沟通中则较难建立对别人的安全感和信任，他们的性格也相对压抑、封闭，与别人的相处也较为虚假，规范化和困难，难于与别人建立真实的深刻情感联系。

心理学家在人类潜能解放运动之中，曾经运用主要的默默的身体接触为沟通方式的“交友群体”技术，深刻地改变了许多人的性格，消除了人们严重的自卑、自贬、压抑、罪恶感等心理障碍，使人们变得更能理解别人、接受别人，也更能理解自己、接受自己，变得容易与别人进行沟通，容易与别人相处。“交友群体”技术使很多人在事业上取得了更大的成功，也使他们在主观感受上感到生活更可爱、更充实、更幸福。身体接触的心理意义，由此可见。

在身体运动与身体接触的沟通方式方面，心理学家研究最多的是握手。握手是融身体接触与身体运动于一体的特殊沟通方式，也是使用得最多，适用范围（无论从情境上还是从文化上）最广的沟通行为之一。

虽然，无论从握手习俗形成的历史来说，还是从日常与别人握手的目的来说，握手的初衷都是向别人表示友好和接纳。但是事实上事情并不这么简单。握手的效果并不是一致的，不

同的握手，可以给人以完全不同的感受。短短几秒钟的握手，会把你对别人的真实态度以及你的整个心态都传达给别人。眼睛失明，耳朵失聪的海伦·凯勒，曾经谈过她与别人握手的感受：有的人握手可以使你感到拒人于千里之外，有的人握手却使你感到温暖；有些人的手象凛冽的寒风，有些人的手却充满阳光。海伦·凯勒只能通过握手感受别人的心，她的描述无疑是真切的、准确的。

通常的握手方式是右手往前偏下伸出，迎接别人伸出的手，然后两只虎口相触，手掌紧贴，有力地握住别人的手，小幅度但利索地上下晃动几次。在一般的社交场合，这种方式的握手最为适合。如果是特别郑重的聚会，如外交会见，晃动的次数可以更多一些。

随着沟通者关系与握手者情感状态不同，人们也用其他一些方式来握手。比如，老友重逢时两人的手握住后常来回拉扯，以此表达兴奋的心情；好友分别时常边握手边以左手轻拍对方被握住的手，以表示别情难舍；上级对于自己欣赏的下级，握手时常常用左手轻拍对方的手臂或肩膀，以表示赞赏和尊重，等等。当双方勉强握手时，则常出现抓指尖式、死鱼式或钓鱼式握手。抓指尖式握手指不待虎口相触、手掌相贴就草草握手的一种方式，人们用这种方式表示对对方的冷淡或距离。死鱼式握手指将手象“死鱼”一样伸出，没有生机与热情，任凭对方如何相握。性格内向、被动而又缺乏社会经验的人，常这样与别人握手。钓鱼式握手指手刚与别人相握，就急于象钓鱼一样把自己的手抽回。这种握手方式意味着对对方的轻视。

心理学家经过研究，曾总结出社交场合握手的一般规则

以便使人们能够通过握手，成功地给别人留下良好印象。这些规则主要有：

- 握手者必须从内心真诚接纳别人；
- 握手应热情有力，避免钓鱼式、死鱼式、抓指尖式握手；
- 作为主人、上级或女性，应主动伸手与人相握；
- 不要戴手套与人握手；
- 男性一般不抢先与女性握手；
- 握手时保持适当的目光接触。

四、姿势与装饰

姿势与装饰是另一种容易觉察的沟通途径。再迟钝的人，也能从一个人“用鼻孔看人”的姿势中感受到他（或她）的高傲与浅薄；最不注意评价别人的人，也能从一个人的服饰或其他装饰看出一个人的风格。警察审问小偷时，警察用的是显然居于优势的开展性攻击姿势，而小偷则是低头、缩脖、手臂和腿都内敛的被动防御姿势。在这种明确的姿势比较下，即便警察不着制服，我们也能很好地判断出谁在审问，谁在受审问。

在日常生活中，我们自己也在经常使用身姿来进行沟通。在需要表示对别人尊敬的情境中，如与上级谈话，我们的坐姿自然就比较规范，腰板挺直，身体稍稍前倾。有些人则干脆“正襟危坐”。如果我们对别人的谈话表示不耐烦，则坐的姿势就会后仰，全身肌肉的紧张程度也会明显降低。无论什么人在讲话，只要看一眼听者的姿势，就会明白他的讲话是否吸引听众。

心理学家莎宾等人通过对生活的细致观察，曾经将一些经常使用的姿势作过总结。下面我们选择了有关的一些示意图（见图3—1），读者可以看看自己的理解与研究得出的结果是否一致。这些示意图及其定义都来自西方，但我们会发现，我们自己对于大多数示意图的解释，与西方被研究者的解释是一致的。这就说明，通过姿势实现的沟通，有着广泛的适应范围。一些姿势是世界性的沟通语言。事实上，也正因为不同文化中存在如此众多的共同沟通方式，跨文化、跨国度的人际沟通才成了可能。西方人演电影时用身体姿势表示欣赏、理解、困惑、接纳、拒绝、傲视、防卫、敌对，我们在看电影时也能建立起高度类同的概念。同样，我们的绘画艺术、电影和电视作品中的各种姿势，也可以被其他文化背景的人所理解。动画片《三个和尚》使用的全部是姿势、动作、表情等身体语言，照样被世界各国艺术家所欣赏，并赢得世界大奖。

装饰所起的沟通作用是自然发生的。任何有关自己的装饰，从发式、服饰、化妆到所携带的物品，都在透露有关一个人的信息。事实上，人们也正试图通过各种装饰来透露自己的信息。很少人对自己的服饰仪表全无知觉。

装饰主要有服装、化妆、抽烟和携带品等几个方面。服装是装饰的主体方面。从世界范围内时装行业的兴盛，就可以知道服饰在人们生活中具有多么重要的位置。服装不仅反映着一个人的性别、年龄、职业、地位，也反映着一个人的社会角色、性格乃至情绪倾向。各种颜色、各种式样、各种档次的服装，正好反映了人们五彩缤纷的需要，反映了着装者不同的特点。崇拜名牌、高档的人，会很乐意把服装的标记显露出来；对自己的大学生身份感到愉快的人，会经常穿印有“××大学”字样



图3-1 各种身体姿势及其意义

的运动衣或T恤衫；追逐时髦的人，会很愿意穿着流行服装；注意洁身自好的人，会时刻注意自己服装的规范和整洁；喜欢被人们所注意的人，总喜欢有特别的穿戴，等等。服装的自我显示作用，由此可见。

对于许多特殊的情境，人们还特别选择某种服装来实现沟通的目的。一个姑娘与心爱的情人约会时会精心选择她的服装，以便使自己给人的印象更好。参加重要的社交聚会、外出演讲、洽谈生意、到公司求职，人们也会很注意选择自己的服装，使其能够起到显示自己理想形象的作用。俗话说，“人是衣服马是鞍”，服装在人们日常生活中的重要性，可想而知。

心理学家研究发现，服装不仅在人际沟通的意义上有自我显示的作用，而且在个人内沟通的意义上有改变个人自我概念的功能。不同的服装会向个人自己发出信息，改变个人的自我感觉。心理学家曾经做过实验，考察同一群人穿着不同服装时的自我感觉。结果发现，如果人们的穿着较为高级，明显比周围其他人优越，则人们的自尊心会上升，更相信自己的能力，相信自己能够给别人以良好印象，并取得成功。但是，如果人们的穿着较为寒酸或普通，而周围其他人穿戴高级、整齐，则人们的自尊心会明显下降，此时他们会怀疑自己的能力，怀疑别人对自己的判断，并怀疑自己能够取得成功。在日常生活中，人们往往感到，随着一个人服装的改变，这个人会给人一种换了一个人的感觉。实质上，服装的改变远不只是表面的改变，而是真的会由内到外都使一个人变成另外一个人。

随着男人戴假发、男性化妆品悄悄在世界范围内逐步跻身于庞大的化妆品市场，人们开始感到，化妆不只是女人的事。事实上，欧洲大陆曾有过相当长一段男人戴假发的历史。由于

在生活中女性的化妆更引人注目，因而人们对女性化妆的印象更深。

化妆本身的含义，就是更有效地向别人显示自己。佩戴首饰、整容等，本质上都是化妆的延伸。因此，化妆也是一种特殊的身体语言和沟通方式。

一个人的化妆风格，直接反映着一个人期望向别人表露自己的那些信息，反映着一个人的审美情趣与性格特点。有强烈吸引别人注意欲望的人，会不顾自己的特点，浓妆艳抹。而性格稳重、知识修养较好的人，往往只化淡妆。在首饰佩戴上，个人特点的反映更加明显。有些人佩戴首饰与自己的特征融合而和谐，起到了增加美感、画龙点睛的作用。而有些人佩戴首饰却更是为了向别人显示财富，甚至有人十个手指戴满戒指。此时首饰所起的作用是透露一个人的俗气与浅薄势利。

在现代生活中，抽烟成了青年自我显示的一个重要方面。心理学家的研究表明，男青少年抽烟的最主要原因，是想借抽烟向别人显示自己已是成人，认为抽烟可以显示男子汉的风度。而少数女青少年抽烟则是为了显示自己是现代派，性格开放而不拘泥习俗。在香烟种类的选择上，青少年和成人吸烟者普遍存在着“斗牌”心理。他们希望通过亮名牌香烟来显示自己的优越。用“撒香烟”或摔一盒烟给大家分享来显示自己“有派”。对于许多抽烟者来说，香烟成了特殊的自我显示的符号。

携带品有两种，一种是能够比较方便地随身携带的物品，在女性主要是提包、手袋等，在男性则主要是公文包和密码箱。大都市新兴的BP机、随身电话，在某种意义上也具有携带品的意义。工人的工具包或工具箱、医生的药箱等，没有装饰携带品的意义。另一种携带品不能随时带在身边，如自行车、

汽车等。这些物品一方面是生活的必需品，一方面又具有了装饰的意义，成了人们自我说明的一种特殊的物体语言。它们是人体语言的扩展和延伸。

从具有装饰意义的携带品的市场状况，就可以知道携带品在人们的生活中具有多么重要的位置。无论是提包、手袋还是公文包、密码箱，也无论是自行车还是汽车，其花样品种几乎每天都在翻新。在更多的情况下，这些装饰品远远超出了生活必需的范围，而成了人们自我显示的一种特殊方式。带什么样的包、骑什么样的车，成了人们显示自己社会地位、经济状况性格和社会角色所必须考虑的内容。在日常生活中，我们也很容易从一个人的携带品判断其社会角色、社会地位、经济状况和性格倾向。

五、人体的空间位置

人体空间位置的沟通意义有三个方面。第一，空间位置本身具有社会意义；第二，人与人之间的空间距离反映着彼此之间的情感关系；第三，人与人之间的空间位置关系会直接对人与人之间的沟通过程产生巨大影响。

我们知道，一个人在特定社会场合的空间位置，直接决定于他的社会身份和地位。领导者、长辈、重要人物，会很自然地处于社交情境的重要位置，而其他人在目光上和姿势上，会将这一位置当成特定情境的注意中心。社交情境越正式，人体的空间位置也就越严格。盛大的国宴虽然场面巨大，但人们很容易从宴席的空间位置确认哪些人是重要人物。重要大会的主席团人数很多，但每个人都被安排在与其社会地位相应的特定

位置之上。严格的外交、政治活动，无论在座位的安排上，出现在公众面前的次序上，还是在车队的位置上，都有严格的先后次序。通过这些空间位置的信息，我们可以很好地了解一个人的实际社会地位。在日常的社会场合，甚至家庭，也同样有相对固定的空间位置分配。一个单位召开会议，无论是否名义上的领导者，重要人物都有自己的特定位置，这些位置很少被其他人所侵犯。在家庭里，尤其是强调宗族观念和家庭权利的家庭，家庭的决策者在饭桌上、在家庭空间位置的分配上，都显然占据较为重要的位置。我们从尊卑分明、长幼有序的空间位置上，可以很容易确认谁是家庭的决策者。

人与人之间所保持的空间距离，直接反映着彼此相互接纳的水平。对于这一现象的揭示，是心理学家在人体语言学研究上的一个重要贡献。心理学家发现，任何一个人，都需要在自己的周围有一个自己把握的自我空间。虽然这个自我空间会随情境、单位空间内的人员密度、文化背景及个人性格等因素而发生变化，但无论是谁，只要他是处于清醒状态，都会有这种拥有自我空间的需要，而且，他走到哪里，也会将这个自我空间带到哪里。就象一个人身体周围有一个“气泡”，人的身体被包裹在“气泡”当中。人走到哪里，这个作为无形的心理保护层的“气泡”也会跟到哪里。这个“气泡”所恒定的空间范围，就成了一个人的自我空间。

一个人的自我空间只允许已经在心理上建立起了安全感、情感上已经接纳的人来分享。空间距离的接近与情感的接纳水平成正比例关系。情感上接纳水平越高，能够与别人分享自我空间也越多，对空间距离接近的容忍性也越高。只有对那些在情感上已经充分接纳的对象 如恋人之间、亲子之间 人们才

能够容忍长时间的有意身体接触。如果没有情感上的相应接纳，则任何人闯入一个人的自我空间，都会被认为是严重侵犯，使人心理上感受到很大压力，并产生强烈的焦虑体验。这种体验会迫使人们调整自己与别人的空间距离，直到重新有了完整的自我空间为止。如果我们留心一下公园中恋爱的情侣，我们会发现，他们在公园的僻静处几乎是等距离分布的。每一对都有意识地选择了与别人保持适当距离的位置。在这个位置上，他们可以有效地建立起自己的“气泡”（自我空间），并在其中获得心理上的安全感。

影响人们自我空间大小的最重要因素，是单位空间内的人员密度。在拥挤的公共汽车上，人们的自我空间很小，彼此不得不通过躲避别人的视线和呼吸来表示与别人的距离。我们会发现，无论公共汽车多么拥挤，人们的视线都是朝向窗外，只有熟悉的人谈话时保持一定的目光接触。心理学家发现，在图书馆的阅览室里，读者都是按照密度等距离分布的。如果不是相互熟悉，人们是不能容忍彼此坐得特别靠近的。一位心理学家做过一个试验。在一个刚刚开门的大阅览室里，第一位读者刚进去坐下，心理学家就进去拿椅子坐在他（或她）的旁边。试验进行了整整80个人次。结果，在一个只有两位读者的空旷的阅览室里，没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。在心理学家坐在他们身边后（被试验者不知道这是在做实验），更多的人很快就默默地到远离侵犯者的位置上坐下，有人则干脆明确表示：“你想干什么？”原来，在单位空间内人员密度很低的情况下，人们的自我空间很大，需要与别人保持相当大的距离，否则就感到别人侵犯了自己的空间，心理上会产生强烈的不适感。而随着单位空间内人员密度增大，更多的

空间被别人占据，人们的自我空间也会相应缩小。此时人们即是相邻而坐，也不会构成对于别人自我空间的侵犯。

人类学家爱德华·霍尔曾在《无声的语言》一书中，将日常生活中人与人之间的空间距离分为四类，分别为亲密距离、个人距离、社交距离和公共距离。每一种距离又有近范围与远范围之分。

亲密距离的近范围就是身体的充分接近或直接接触。在这个距离内，人们可以相互感受对方的体热和气味，视觉则会产生一定变形。人们在这个距离内进行沟通时，更多地依赖触摸觉，而视觉、听觉则退居次要地位。在通常情况下，人们只允许情侣或孩子进入这一范围。事实上，这种距离也正是人们进行拥抱、爱抚或性接触的适当距离。

亲密距离的远范围为 6~18 英寸。这种距离是手臂相互接触的适当距离，但不能进行身体的全面接触。通常情况下，亲密距离的使用都限于个人情境，如家中或僻静之处。不过，在有些国家，人们也有在公共场合进行亲密接触的习俗，如拥抱、接吻等。

亲密距离只限于在情感联系高度密切的人之间使用。正如我们前面提到的，如果情境迫使人们在互不相识的情况下相互介入他人的亲密距离，则人们会通过躲避视线、背朝他人或被动接触，来显示彼此之间的心理距离。只有在人际空间距离可以选择的情况下，人与人之间的物理距离才与彼此的心理或情感距离相对应。

个人距离是朋友之间进行沟通的适当距离。个人距离的近范围为 1.5~2.5 英尺。这是个可以隔断，只在亲人之间适用的体热与气味交流，同时又可以相互握手，并保持正常视觉沟

的距离。在空间距离可以选择的情况下，陌生人进入这个距离会构成对别人的侵犯。有些人在与别人不熟悉的情况下就进入这个距离与人谈话，结果常常是别人边与他说话边往后退。

个人距离的远范围是 2.5~4 英尺。这是一个通常没有任何身体能碰的中介距离，熟人或陌生人都可以介入这一范围。不过，在通常情况下，较为融洽的熟人之间沟通时保持的距离更靠近远范围的近距离（2.5 英尺）一端。而陌生人之间谈话则更靠近远范围的远距离（4 英尺）一端。

沟通中保持的距离变为社交距离，意味着沟通不带有任何个人情感联系的色彩。亲密距离与个人距离通常都是在非正式社交情境中使用，而社交距离则用于正式社交场合。

社交距离的近范围为 4~7 英尺。通常的正式社交活动、外交会谈，人们都保持这种程度的距离。一次，人们对外交会谈座位的安排出现了疏忽，在两个并列的单人沙发中间没有放增加距离的茶几。结果，客人自始至终都尽量靠到沙发外侧扶手上，且身体也不得不常常后仰。可见，不同的情境、不同的关系，需要有不同的 interpersonal distance。距离与情境和关系不相对应，会明显导致人出现心理不适感。

社交距离的远范围为 7~12 英尺。这是适用于更严格、更正式的事务与社交情境的人际距离。在这个距离范围内进行沟通，人们需要提高谈话的音量，需要更充分的目光接触。这种变化会直接增加正式、庄重的气氛。在这个距离范围内，如果说话者得不到对方目光的支持，他（或她）会有强烈的被忽视、被拒绝的感受。公司的经理们常用一个大宽阔的办公桌，并将来访者的座位放到离桌子一段距离的地方来实现这一距离。政府官员向下属传达指示，单位领导接待来访者，公司经理向秘

书发布命令，往往都采用这一距离。

公共距离是公开演说时演说者与听众所保持的距离。其近范围为12~15英尺，远范围在25英尺以上。在公共距离范围内，人们已不能用正常的说话语调来进行个人性质的谈话，距离的加大也使得视觉信息的精确性下降。因此，这个距离不适合进行人际沟通，而只适合于演讲。当演讲者试图与一个特定的听众谈话时，他必须走下讲台，使两个人的空间距离缩短为可以进行人际沟通的个人距离或社交距离，才能够实现有效的沟通。

在日常生活中，很多拙劣的环境设计都没有考虑到人们的空间需要，使人们不能建立或保护自己的个人空间，心理压力大大增加。比如，某一相当高级的旅馆将两张客床紧挨一起排放，结果互不相识的客人上床时脚碰脚，躺到床上也会被另一个人的呼吸声扰得不能安宁。而当偶尔两个人目光相遇，发现自己与别人挨得这么近躺下时，浑身有着说不出的不舒服。合理的做法应该是，尽可能利用房间的空间，增加两个客床的距离。因为旅馆里更多的时候都是互不相识的人共住一个房间，只有每个人都有了足够的自我空间，旅馆才真正成为人们能够安宁休息的地方。

人与人之间的沟通会直接受到彼此空间位置关系的影响，这一问题我们在第二章中曾经涉及。我们知道，学生在教室中座位的位置，会直接影响学生与教师沟通的性质。在前面有关人际距离的讨论中，我们也可以获得一个明确的印象，不仅人与人之间的情感影响人际空间距离，反过来，人际空间距离也会影响人与人之间的情感。可以想见，总是在公共距离范围内与人保持联系，是无从建立个人情感的。有些教师，尤其是很少与学生有个人性质的交往机会的大学教师，他们勤勤恳恳讲

一辈子学，却几乎没有学生朋友。很多人不能理解这是为什么。其中的奥妙，就在于再多的公共距离水平上的沟通，也不会导致任何个人情感关系的建立。个人情感的建立必须通过社交距离，尤其是个人距离水平上的沟通实现。近距离的沟通会自然导致情感连带。无论是教师还是领导干部，与学生或下属近距离的非正式交往越多，也就越受学生或下属欢迎，与他们的关系也越融洽。笔者 7 年讲学，听众逾万，交友甚少。而有一次因研究需要在给一群青年朋友讲学的同时，又与他们共同生活了一周，却与他们中的大多数人都成了好友。7 天交友多于 7 年。原因不在于是否期望与人结交，也不在于花费时间多少，而全在于是否有近距离非正式沟通。

心理学家的最新研究发现，随着沟通过程中所保持的距离不同，沟通也会有不同的气氛背景。在较近距离内进行沟通，容易造成融洽、合作的气氛。而当沟通的距离较大时，则很容易造成敌对、相互攻击的气氛。不久前有关单位曾主办过一个讨论会，与会者都是风度高雅的知名知识分子。但很快，讨论会不再是讨论，而变成了相互的不容忍和相互攻击、相互排斥。原来，讨论会场的布置使与会者不能近距离地探讨某一种观点的合理性，而是使与会者隔一个好几公尺的距离遥遥相望，发言者必须把每一句发言远远地抛给对方。在心理上，人们明显地出现了他的观点、我的观点、我们的观点不同的意识，并提高嗓门强调、捍卫自己的观点，也同样是将自己的不同意再远远地抛给对方。高嗓门的陈述听起来是显示，是挑战。讨论的气氛很快成了自我捍卫和竭力反驳。人们早就忘记了大家的目的是共同的，本没有我方和他方的分别，大家都属于共同的一方，大家都应该和谐合作，分析、评价、发现每一种观点的合

理性和不合理之处。可以设想，如果讨论会场用另一种方式布置，使人们可以近距离恳切地、充分地沟通，那么讨论会的气氛会完全是另外一种样子。

沟通中空间位置的不同，还直接导致沟通者具有不同的沟通影响力。心理学家发现，沟通情境中不同位置的作用是不一样的。有些位置对沟通的影响力较大，有些位置则影响力较小。而位居有利空间位置的人，会取得对其他人的特殊影响力。我们都有体会，同样一种发言，站到讲台上去讲，和站在台下随便讲所起的作用是不同的。高高的讲台本身具有某种权威性。法官高坐审判台之上，显然对被审判者具有强大的威慑力量。虽然法律假定任何一个人在未被确认有罪时都是无罪的，每一个人都可以为自己辩护。但事实上，法庭习俗的空间位置的安排，已经使被审判者失去了平等说话的权利。事实上，在法庭的情境中，很少有被审判者可以正常发挥其思维能力为自己辩护。封建时代的帝王不仅身居宝座俯看众臣，而且要求臣子跪见，这种一高一低的反差，在心理上会自然地造成对人的压迫，使其更加恐惧帝王的权威。其实，在日常生活中，当我们坐着而别人站着对我们说话时，我们也会感到一种莫名的压力。毫无疑问，在正式的社会情境中，优势空间位置所造成的沟通压力要远比非正式情境大。这一点已经被严格的心理学实验研究所证明。

六、身体语言沟通的改善

身体语言沟通的改善包括两个方面：更好地理解别人的身体语言和更有效地运用身体语言。在身体语言的理解方面，一

个人必须注意：

身体语言信号的意义直接同情境和沟通者性格特征有关。很容易理解，在喧闹的舞会上，异性之间谈话需要距离更近一些才能听得清楚。此时的近距离显然不一定意味着双方的情感联系已经很深刻。但是，如果一个异性在只有你们两个人的个人情境中，愿意与你保持很近的距离，或总是借故与你靠得很近，往往就意味着他（或她）在内心里已经对你有高度的接纳。恋人之间在明确爱情关系之前，常要经过这种身体距离远近的试探。性格对身体语言运用的影响也是很显然的。一个活泼、开朗、乐于与人沟通的女孩子，在与你进行沟通时会运用很丰富的身体语言，不大在乎与你保持较近的距离，也时常带着甜蜜的表情与你谈话。但这可能并没有任何特殊意义，因为她与其他的人沟通时都会保持这种方式。而一个文静、情感内含、自我意识敏感的女孩子，通常都较为注意与异性的沟通方式，若是这样的人愿意与你近距离说话，或说话时表情甜蜜，则可能意味着她在向你透露，她已经很喜欢你。显然，必须考虑到情境与性格等背景因素，才可能正确理解人们身体语言信号的真正意义。孤立地从某种身体语言信号去判断其意义，常常会导致误解。

理解身体语言的第二个原则，是必须从整体的身体语言背景来确认每一个具体身体语言信号的意义。心理学家发现，各种身体语言的使用不是孤立的，而是相互呼应、互相一致、整体协调的。而准确理解身体语言的正确途径，应当是整体地了解一个人全部身体语言的状况。我们很容易发现，由于情境需要而凑在一起谈工作的两个异性同事与两个窃窃私语的情侣的整体身体语言状态是不同的。虽然，在这两种情况下人们保持

的身体距离很相似，但双方保持的身体的角度、身体的紧张度、目光的交流和表情等都是不同的。人们不同的心态自然地导致了这些差别。前者的近距离，只是为了谈话更清楚、更保密，而后的近距离，则是两情相悦。心理学家曾作过认真的观察，发现情侣之间在身体面对面逐步接近时没有身体角度的变化，而如果是两个朋友或熟人需要凑近谈话，则人们会有明显的身体的转动。随着谈话的距离靠近，人们也会逐渐将面对面的姿势调整成肩膀朝向别人。只有情人之间从正前面附近耳朵说耳语，而其他关系的人耳语通常都是从侧面进行的。

移情是正确理解身体语言信息的第三个原则。移情指对别人内心真实状态的体验。只有在体验到别人情感状态的前提下，一个人才能准确地理解别人的身体语言。移情越充分，准确解释别人身体语言信号的可能性越大。作为妻子，如果你很好地体会到了丈夫在工作上受挫折后的心情，你就不会责怪丈夫表情冷漠，行动上也不对你的热情作出反应。作为家长，如果很好地体会到了孩子考试失败后害怕责怪的心态，就能够解释为什么孩子的目光总躲着自己，并不愿意与自己挨得更近。

除以上几个方面外，如果一个人在日常生活中善于观察别人在不同心态下的身体语言状况，并努力寻找各种身体语言之间的内在联系，总结出人们在不同情绪状态下的整体身体语言模式，也可以有效地增强自己解释别人身体语言信号的能力，同时也可以较好地避免犯从某个单一身体语言信号推测别人心态的错误。需要提醒的是，在利用身体语言信号对人们的真实心态作判断时，一定要避免简单地从易于吸引注意的手势动作或面部表情来作结论。在许多情况下，一个人不太容易自觉控制的下意识姿势、身体其他部分的运动、身体的紧张度等，会

更准确地透露其内心真实状态。比如，一个人在惊慌时常容易控制自己的表情（表情的迅速变化可以很快掩盖紧张的表情反应）和手势动作，却难以控制躯体的紧张和姿势的不协调。许多观察力敏锐的作家、艺术家和人文科学家，常可以极为准确地从一个人整体的身体语言状况判断其内心情感的状态。他们对于内心情感与外在身体语言信号的内在联系，对于各种不同身体语言信号之间的内在联系，都有很好的体验与了解。

恰当使用身体语言与准确解释身体语言同样重要。要想提高自己有效地使用身体语言的能力，首先要增加自己对身体语言的自觉性。

身体语言自觉性的增加需要经过三个步骤。第一步是自我监察自己的各种身体语言信号与整体的身体语言状况。如自己在各种不同的情绪状态和沟通需要下都有哪些身体语言行为，各种身体语言行为之间又有怎样的伴随关系。我们每个人都可以根据自己的身体语言进行记录，自己来定义和解释自己的各种身体语言信号，并根据不同心态下各种身体语言信号相伴随的规律，建立起各种整体身体语言模型。通过这一过程，我们对自己在高兴、欣喜、激动、悲伤、失落、愤怒、生气等各种情绪状态下的身体各部位的身体语言状况及其相伴随的规律，会获得一个十分明确的概念。

第二步是对自己的各种身体语言行为和整体模型进行自我体验。我们知道，人是经验主义的动物。任何事情，只有在获得直接体验之后才能更好地理解，才能自然地将它们与自己的真实生活联系到一起。自我体验的过程不仅可以使人们将各种身体语言经历与自己的真实情绪状态和沟通过程更自然、更充分地联系到一起，而且可以使人们有机会对在第一个步骤中建

立起来的各种身体语言定义和整体模型进行自我检验，并进行必要的修正。自我体验的过程将人们的心态、相应的身体语言行为与整体模型及个人对自身身体语言行为和整体模型的定义融汇成了一个整体。只有在完成了这一过程之后，身体语言才是有生命的身体语言，对身体语言的自我解释才成了有生命的、真切的解释。

增加身体语言自觉性的第三个步骤，是在实际的人际沟通过程中自然地运用各种身体语言行为和整体模型，并检验其有效性，亦即考察别人理解与自我定义的一致性。我们曾经提到，沟通是以沟通信号的共同经验背景为基础的。在许多情况下，由于不同的人有不同的经验，因此完全有可能使沟通者之间对某种身体语言行为与整体模型的解释存在着一定差异。当差异超出一定限度时（差异总是存在的，因为世界上不存在经验背景完全相同的人），就会导致误解。在日常生活中，要想避免因身体语言的使用而引起的误解，就需要检验自己的身体语言行为的有效性。如果更多的人对我们身体语言行为的理解与我们的自我解释都存在着高度的不一致，那就意味着我们需要修正自己的自我定义。比如，假如一个性格开朗的女孩与异性的随便亲近总让别人认为她对异性有特别感情，并因此堕入情网，那这位女孩对自己的行为方式就需要重新解释。显然，在这种情况下，仍然坚持“我就是这种性格。我不认为异性之间亲密交往必定与爱情有什么联系。”是很危险的。

增强身体语言使用能力的第二方面，是提高身体语言与自己社会角色及特定行为情境的对应性。我们知道，随着人们社会角色的不同，外部社会也会有不同的要求与期望。另一方面，对于同一社会角色，随着行为情境发生改变，社会的要求与期

望也会发生变化。心理学家早已很好地证明，期望是理解的最直接的背景。当我们的行为与人们的期望相一致时，我们就被理解和接纳。如果我们的经历偏离了人们的期望，则难以被理解而容易被拒绝。这种结果，显然是与沟通的目的相违背的。由于社会角色的不同，同一种身体语言的意义也会有差别，甚至大相径庭。例如，长辈或领导者翘起二郎腿舒服地仰靠在沙发上听晚辈或下属谈话，仍然可以被理解成对谈话感兴趣；而晚辈或下属用这样的姿势听长辈或领导者谈话，则会被解释成故意显示不孝或厌烦。同样一个号召的手势，有名望的政治家或学者使用时所产生的影响力，显然远远超过一个普通的人。另一方面，有些身体语言行为，某些社会角色可以使用，而另一些社会角色使用时则会“犯忌”。服装模特可以有扭臀，可以在展示过程中大幅掀起衣服，普通人这样做恐怕会严重到被人们认为精神有问题。

情境对身体语言的规范作用同样明显。一个人在家里高度放松时可以随便地一边收拾东西，一边与家人谈话；更随便一些的人甚至可以用脚指示别人你想要什么东西。而在正式的社交场合，你必须用更明显的身体语言行为告诉别人你正注意他（或她）的谈话，至于用脚指示物品，那简直不可想象。即便是地位极高的人对待下属，也会被认为是不能容忍的污辱。很显然，如果身体语言不能与社会角色和情境相对应，是不可能有效地运用身体语言的。

在日常生活中，可以运用提高身体语言自觉性的类似程序，来提高身体语言与自己社会角色及行为情境的对应性。我们可以列表评价自己日常的身体语言行为是否符合自己的社会角色，是否与特定情境要求和社会期望相对应。我们应当保留

那些对应的身体语言行为，而放弃那些不适当的行为。自己的判断和选择是否正确，可以在后来的沟通实践中得到检验。事实上，社会在不断变化，个人的年龄、社会身份也在不断变化。要想很好地保持自己身体语言行为与社会期望、自身社会角色及行为情境的良好对应，我们就需要经常地评价、检验自己身体语言行为的适当性。

改善身体语言沟通的第三个方面，是拓展自己身体语言的使用范围，改变旧有的不良身体语言习惯。我们知道，身体语言的恰当使用，可以有效地增加沟通的充分程度，增加沟通者相互理解的对应性。在语言沟通的过程中，充分运用身体语言沟通，可以最大限度地激发沟通者的共同经验，使沟通达到最佳状态。科学家的大量实验研究证明，如果身体语言沟通被阻断，则沟通的充分性会明显下降。同样的教学内容，录音教学效果不如电视教学，而电视教学效果又显然不如教师当堂教学。可见，身体语言沟通即使在语言沟通中也是不可或缺的。在日常生活中，许多人都不善于充分利用身体语言来支持自己的沟通过程。这不仅使人感觉这些人缺乏个性与活力，沟通本身的影响力也大大受到影响。我们很容易观察到，与不善于利用身体语言的教师相比，身体语言丰富的教师更受学生欢迎，教学效果也更好。许多著名的演说家、政治家，都很善于运用富有个人特点的身体语言。在日常的沟通过程中，有意识地运用和发展自己的身体语言，可以有效地使沟通更为充分，更易于达到沟通的目的，同时也能增加个性的活力与特点。

改变旧有的不良身体语言习惯的意义，是消除无助于沟通反而使沟通效率下降的不良身体语言行为。有人在与别人谈话时，常有梳理头发，整理领带或衣襟，脚下不自觉地踢踏或甩头发

等习惯。这些习惯行为所透露的往往是一个人性尚不成熟的信息，会直接分散别人的注意力，也影响别人对你的信任程度，从而导致实现直接沟通目的的潜力下降。因此，一个人要想正确地运用身体语言，提高运用身体语言的能力，不仅要学习并发展恰当的新的身体语言，同时也需要改变旧有的不良的身体语言习惯。

改善身体语言沟通的最后一个方面，是必须努力保持身体语言沟通与语言沟通的一致性。如果身体语言所传达的信息与语言传达的信息相互抵触，则会抵消语言沟通的效果。前些年，美国有些国会议员呼吁使用国货，但记者到停车场一调查，发现议员先生本身都几乎清一色地使用高级进口车。结果舆论大哗，提倡国货的呼声如过眼之烟，远没有引起公众的应有重视。在我国，人们不仅讲求“言行一致”，更讲求“身教胜于言教”。很显然，如果身体行动同口头提倡的信息不相一致，那么这种口头提倡不会有任何效用。日常的人际沟通也同样有身体语言与口头语言相矛盾的情况。如虽然嘴上说留客，但身体语言上却早已经在送客了。心理学家发现，通常情况下，如果口头语言与身体语言相矛盾，那么真正反映人们真实心态的是身体语言，而此时的口头语言仅仅构成了一种装饰性的“面具”。在这种情况下，对沟通的理解应主要以身体语言为判断依据。

第四章 莫愁前路无知己

—— 心理交往中的 人际吸引

早在2500年前，东方及西方的哲人就曾经提出过有关人类具有合群性的理论。时至今日，现代社会心理学家更是着力于研究人际之间的心理交往，研究人际关系，认为社会生活中人们彼此之间不仅相互知觉，相互认识，而且也形成了一定的情感联系。人际吸引正是这种以情感为核心的特殊人际关系形式。喜欢和朋友，爱情和恋人，都是导于人际吸引的。

一、相识之源：交往中的人际知觉

所有的人际心理交往都是从人际知觉开始的。人际知觉是建立和发展人际关系的第一步，是一个人走向他人心灵的开端。

俗话说：差之毫厘，谬以千里。人际知觉是在交往中，根据他人的外显行为，去推测和判断他人的心理状态、活动动机和意向的认知过程。人们通常在人际知觉的基础上，决定是否继续交往，是否建立更深刻的关系。因此，没有正确的人际知觉，交往行为便会受到影响。无论是过高或过低的评价，都会招致交往行为的偏差，给生活、工作和学习带来诸多不利的影响。

要想有一个正确的人际知觉确实不易，因为人际知觉是一

个知觉者、被知觉者和情境等因素相互作用的复杂过程，是知觉者依据过去经验和有关线索对交往过程中的信息进行分析、判断、推理的过程。很显然，众多的因素都会影响到整个人际知觉的过程，从而使人际知觉不会象光线照射到墙上会发生反射那么简单。

在人际知觉中，首先在知觉者身上，表现出一系列不同于一般物理知觉的特点。第一，人际知觉具有选择性。如果某些人或人的某些特点与知觉主体的动机、态度、情感、体验等有密切联系，则往往能引起知觉者的注意，被知觉到，而其他的信息或特点则被忽略。所以说，在人际知觉中，能否被我们知觉到的不是物理性质，而是决定于其社会意义的性质及价值大小。第二，人际知觉具有显著性。人们在人际知觉时往往伴随一定的情感体验，当认识到被知觉者对个人有很大利害关系时，情感和动机状态反应强烈，促使人际知觉的反应增强。而如果认为该被知觉者与己无关或意义不大，则很少引起情绪上的反应。第三，人际知觉具有投射性。我们在人际知觉的知觉结果中，往往投射着自己的动机、态度、情感和经验等，这是自我意识发挥作用的结果，使个人的知觉体验不被他人所觉察，从而使个体与外界环境保持平衡。特别是青年人，他们为了在群体中能有一个好的形象和地位，即使在人际知觉时产生了强烈的情绪反应，但也不会如实地表露出来，他们将自觉或不自觉地对知觉体验和知觉反应加以控制，以最容易与社会相适应的方式表现出来。

在人际知觉的过程中，当人们对来自他人的信息进行加工处理、以组织成关于他人的印象时，常会出现一些“自以为是”的现象，从而使对他人的印象与他人的本质相去甚远。这些“自

以为是”的现象主要是由一些期望和人际知觉效应造成的。例如，在交往中，我们喜欢一个人，就会从他身上看到我们想要看到的東西；我们不喜欢一个人，则会从他身上看到我们所不喜欢的东西。所以同一个人出现在不同的人面前就会象“瞎子摸象”那样，仁者见仁，智者见智。交往中的人际知觉效应则更是“自以为是”的。首因效应使人从第一次的交往即断定了此人，将此人的本质面目与第一次印象等同起来；近因效应使人仅仅加工最近一次的信息，自认为他人就是这些特征的“合成物”；晕轮效应使人自以为有如此超人之处，其他方面也必定超人无疑了；刻板效应使人觉得凡是属于某一群人的人自然也“染”有那个群体大多数人的特征；定势效应则让人毫不犹豫地由其一而推其二；至于有些人根据过去的经验对别人的个性作毫无理由的推理和联想，更是典型的“自以为是”了。

有这些效应介入了人际知觉，最终的知觉结果当然是不准确的了。不仅如此，被知觉者的内隐动机与外在行为是否一致，也会影响知觉的准确性。确实，有时“眼见”也不实，我们在和他人直接接触时也会发生差错，因为“笑里”也会“藏刀”，所以要判断一个人具有哪些品质是相当困难的。

因此，我们要提高人际知觉的准确性，就应当将我们的知觉从表面的知觉水平提高到深入的、本质的知觉水平，通过听其言、观其行、察其色的综合手段，认准别人。

听其言就是要能听懂对方所说的话的含义，并善于听“弦外之音”。一个人说话时的声调、声音大小、音色以及说话方式，都能反映出一个人内心状态的许多信息，反映出一个人的性格特点；而说话时的“弦外之音”还可以从侧面反映出一个

人说话时的态度、待人处世的特点以及对交往的期望。所以，听其言能确保一些信息不致于损失。

观其行对于正确认识他人更为重要。人的行为是人的性格和内心状态的反映。人的控制内心状态的能力再强，也总会在行为上有所反映。我们完全可以根据活动推测人的心理。所以说，并非人心叵测，而是人心可测，只要我们善于分析别人的行为，特别是留心分析别人的习惯行为，就能提高我们的人际知觉的准确性。

察其色是指通过观察他人的外部表情，来判断其心理状态，以便准确、全面地认识一个人。通常，人的表情是内心状态的一种重要指标，即使是最能控制内心体验的人，也总有一些内心的喜怒哀乐会通过他的表情流露出来。只要我们把握了表情与内在心理活动的关系，再借助于对呈现表情的背景材料的把握，是能准确地了解他人的内心世界的。为了使察其色的效果更好，我们在观察他人表情的同时，还要学会去“识别”别人的体态语言。有时，人的情绪状态被掩饰后，很难直接从表情上觉察出来，但是“再狡猾的狐狸也隐藏不了它的尾巴”，内心的轻微波动总能从一个人的体态语言中找到对应的反应。例如，坐姿、站姿，站着或者坐着时双手的摆放，都能流露出一个人的内心状态。有时，人们越是控制自己的内心体验，越是“欲盖弥彰”。比如，有些人想竭力控制自己的紧张感，他们试图用若无其事的态度使自己镇静，或者是“谈笑风生”，或者是端坐着，而明眼人从这种反常的“端坐”中，总可以看到其手脚的不自然和脸部动作的呆板，从而可判断出此人正在演“此地无银三百两”的老戏。

诸葛亮的识人术可以说是听其言、观其行和察其色的杰出

代表。他提出：问之以是非而观其志；穷之以辞辨而观其变；咨之以计而观其识；告之以祸难而观其勇；醉之以酒而观其信；临之以利而观其廉；期之以事而观其信。如果我们能象诸葛亮那样去识人的话，准确性将有很大的提高。

此外，人际知觉的准确性还可以通过训练而提高。这种训练可以有两途径。其一是澄清头脑中关于人的生理特点与心理特点相关的观念。虽然高尔的颅相学现在已不时兴，可是社会上关于人的生理特点与心理特点相关的看法却很流行。例如，一般人都认为胖的人舒舒服服，因为“心宽体胖”，还认为额头高的人运气好，耳朵大的人有福气，三角眼是尖猾的人的特征，等等。很多人根据他人的相貌特征来判断一个人的品质，其中常见的是与陌生人交往时，建立的第一印象就是以相貌特征为依据，所以差错是避免不了的。由于人际知觉都是建立在对他人外在行为特点的认识的基础上的，所以这些生理与心理特点相对应的看法如果不消除，就会干扰我们对他人信息的加工处理，降低人际知觉的准确性，因此我们必须澄清头脑里存在的这些看法。第二条途径是加强自知的训练，学会从别人的角度看自己。自知即自我知觉，一个人只有正确地认识自己，才能更准确地知觉他人。自我知觉可以通过分析自己的心理活动和各种活动、工作的结果来进行，也可以借助他人的认识和评价作为参考，即学会从别人的角度看自己。如果自己对自己的认识同其他更多的人对自己的看法很接近，在一定程度上就表明知觉的准确性高。做到了这一点，我们在知觉与自己相似的人的时候，准确性就会比较高了。所以，通过训练对自己的知觉，将有助于我们更准确地进行人际知觉。

鲁迅在谈到读者对《红楼梦》的看法分歧时，曾经说过：

“单就命意，就因读者的眼光而有种种：经学家看见《易》，道学家看见淫，才子看见缠绵，革命家看见排满，流言家看见宫闱秘事。”论“文”如此，知人也是这样。在人际知觉中，我们虽然告诫自己不要轻易下判断，但是我们却经常“眼见为虚”。因此，我们应当在人际知觉时由表及里、去伪存真，在深入了解中，逐步形成渗透全部关系，更全面、更丰富、更准确的印象，以便为进一步的交往和人际关系的建立提供稳固、扎实的基础。

二、生活的磁场：交往中的人际吸引

人生活在社会中，首先要认识他人，但是不仅要认识他人，还需要与他人有一定的情感联系，需要有朋友，需要有爱情。我们很难想象一个人没有朋友，我们也很难想象一个人与人之间没有情感联系的社会。

人类社会是一个到处充满友情的社会，每一个人也总是生活在一个有朋友、有知己的人际关系中。而一切良好关系的建立，都是以人际知觉为基础，以人际吸引为契机的。人际吸引象一个无形的磁场，将人与人“吸”到了一起，使我们的交往丰富多采，使我们的生活丰富多采。

人际吸引指交往双方在情感方面相互亲近的现象，是人际关系的一种特殊形式。人际吸引程度越大，人际关系就越亲密。通常，我们根据人际吸引的程度，将人际吸引分成三个不同的层次：合群、喜欢和爱情。

合群主要指的是与他人在一起、接近他人的倾向，这种倾向更多的是人的一种“天性”，它并不涉及是否喜欢他人的感

情，不涉及对他人的积极评价。在三种层次的人际吸引当中，合群是出现得最早的，它早在一个人婴儿时期即以亲子间依恋的方式表现出来。即婴儿对父母的出现表现出积极的反应，愿意和父母在一起，同父母亲近时感到愉快；惊慌不安时则寻找父母，等看到父母时便减少了惊慌不安，又平静下来。到了成人时期，一个人不再象婴儿那样表现依恋，相反，合群的倾向却有增无减，这说明，人们大多不喜欢孤独。

喜欢是中度的人际吸引形式，它主要表现为乐于与某人在一起，并且共处时感到轻松愉快。能否产生喜欢已经牵涉到一个人以一种积极的方式评价一个人，当给予了他人积极的和正面的评价时则产生喜欢。现在我们所说的人际吸引，更多的时候就是指的喜欢。

爱情是强烈的人际吸引形式，它是人类最亲密的高级吸引形式，是男女两性之间的相互吸引和依恋的一种特殊的强烈感情。比起合群和喜欢来，爱情牵涉到激烈的情绪和盼望相见、接触对方的欲望，它的主要特点是关心对方，自己的行为受这种关心的指引，它具有独占性和排他性，而喜欢则主要涉及自己的需要。

人际吸引作为人际关系中以情感占优势的特殊形式，直接决定人际关系的亲疏程度，这对于那些一心想拥有友谊、拥有知己的人来说，算是一个绝好的信息。他们可以通过增强自己的人际吸引力，来成为一个讨人欢喜的“宠儿”，来建立自己的友谊圈。

要想增强自己的人际吸引力，我们首先要了解人际吸引的形成和发展的过程，这样我们“工作”起来时才会与此过程比较吻合，使我们在增强人际吸引力时，每做一步，都能看到希

望和成功。

人际吸引的形成和发展由四个阶段组成：知觉、认同、接纳和交往。知觉是指对特定的交往对象进行人际知觉后，对他产生了一定的兴趣和注意，将他从人群中选择出来，首先从物理方面缩短了距离。认同是指对选择出来的对象进行更进一步深入的人际知觉，并对其给予积极的和正面的评价。认同使心理上的距离也缩短了。接纳是指情感上对对方相容，常以喜欢、同情、关心、好感等形式表达与对方之间的情感联系。通常，越是从情感上完全接纳对方，越相互吸引。交往是在吸引后的必然行动，它不仅反映了两者之间的人际吸引已经形成，而且使人际吸引进一步发展。人与人之间的人际吸引，都是按照这个模式形成和发展起来的。了解了这些原理，我们就可以着手“工作”了。

要想被人喜欢和增强自己的人际吸引力，可以从以下几个方面入手。一是缩短与对方的距离，增加交往的频率。在交往的初期，空间距离越近，交往次数越多，越能增加自己被别人喜欢的可能性，这是人际吸引的接进吸引律。也就是说，如果交往双方有很多的接近点，这些接近点就会缩小相互之间的时空距离和心理距离，使双方相互吸引、相互喜欢。二是个性上要符合对方的期望。通常，各方面的相似性与喜欢度之间有直接的关系，一个人越是认为他人与自己相似，便越是喜欢他。特别是个性上的相似性，更能增加相互之间的喜欢度。似乎有点矛盾的是，人们还喜欢那些和自己的个性品质相反的人。一个主动的支配性的男性，和一个被动的顺从型的女性，彼此很有吸引力，正所谓刚柔相济，因为选择和自己的个性品质相反的人，可以起到互补的相互满足需要的作用，这就是需要互补

理论的主张。

增强人际吸引力的另一个重要方面，是培养自己良好的个性品质。社会心理学家安德森通过研究，概括出在人际关系中，最受人欢迎的十项人格特质，依次排列是：诚恳、诚实、了解、忠心、可信、可依赖、聪明、关怀细心、体谅、热忱。而最不受欢迎的十项人格特质依次是：欺诈、稀奇古怪、恶意、残忍、不诚实、不真诚、做作、不可信赖、冷漠、贪得无厌。在我们看来，当我们抖擞精神准备与人交往，并准备在交往中成为人人喜欢的交往者时，我们是否应该在对着穿衣镜整理外部衣装的同时，也去看一看内在的品质是否招人嫌呢？我们觉得，这是很值得“一看”的。因为，如果我们的交往“栽”在了自己的个性品质上，那恐怕是永无翻身之日了。因此，我们应当找出自己身上存在的有碍人际吸引的个性品质，并且改掉它。另一方面，我们要努力增加自己身上的闪光点，积极培养自己良好的个性品质，而最需要培养的个性品质就是“热情”。对人表现热情的人，是人际交往中最具魅力的人，他会招得所有人的喜欢。

在改正有碍人际吸引的个性品质、培养良好个性品质的同时，我们还要能够克服可能存在的交往心理障碍。常见的交往心理障碍有：自我中心、多疑、害羞、孤僻、自卑、嫉妒和交往恐怖症。这些交往心理障碍不象个性品质，一个人只要“不幸”之中有了其中的一种，都会很难受的，因此，有时不惜“血本”也要把它们克服掉，这样别人才敢接近这些人，这些人才能自由自在地参加交往，否则人际吸引根本就没有资格谈论。

增进人际吸引力的方法是很多的，难以一一列举。我们每

一个人都可以在交往实践中积累交往经验，总结出最适合自己的方法来，并在以后的交往中加以运用。可以说，只要你的方法适合于你就行，不用顾虑它的普遍性，也不需计较它的艺术性。但有两点要记住：第一，人们通常喜欢那些在观点、行为和态度上与自己相同的人，喜欢那些给自己带来酬偿的人，讨厌那些给自己带来惩罚的人。所以，在交往过程中欲增进自己的人际吸引力时，不要自作聪明地认为批评指正、直言相劝能让对方感受到真心和直爽，完全想错了，这样做只能让对方产生厌恶之情，降低你的人际吸引力。第二，人的相互作用是交换和对应的，如果对方感到交往中物质的或精神的收益大于或等于支出时，则愿意维持这种交往关系；如果觉得得不偿失，则吸引减小，关系逐渐淡化乃至中止。所以，在交往中要真心喜欢、尊敬和信任他人，才能获得他人的喜欢、尊敬和信任。如果在交往中一味地想从对方那里得到什么，就根本不用期待别人的喜欢，也提高不了自己的人际吸引力。在交往中，如果我们记住了这两点，就可以放开手脚去交往，去寻找适合于自己的方法，用以增进自己的人际吸引力。

物理学上有一条原则叫“异性相吸”，而生活中的磁场却不是如此。人与人之间是否会有人际吸引，不是象磁铁的两极不可改变的。只要我们认识了人际吸引的原理，掌握了增进人际吸引力的方法和技巧，我们就能被普天下的男女老少所喜欢。

三、美与不美：交往中的外貌

亚里士多德曾经说过：“美丽比一封介绍信更具有推荐

力”。如果他站在今天来说此话，就可能会认为，美丽是一张特别通行证，在世界各国通行无阻。

在交往中，外貌美丽对人际吸引的作用确实是不可低估的，人们在交往中对外貌有一种特别的注意力。

外貌美很容易产生好的印象，而外貌对于第一印象的建立尤其重要。对此，洋洋得意者有之，因为她有一副美丽动人的脸庞；哀声叹气者有之，因为他天生一副平平淡淡的面孔；更多的人则是对此愤愤不平，认为外貌几乎是无法“后天加工”、难以改变的特征，以它作为人际吸引的重要因素太不公道。争辩归争辩，大多数人在念念有词的“人不可貌相，海水不可斗量”的同时，还是经常被外貌所“俘虏”，实难抵抗外貌的微妙作用。正因为如此，现代生活的一些妙龄女郎，在不满意自己天生的外貌后，纷拥而至“后天的加工场”进行整容：隆鼻、割双眼皮、增白、填硅胶使两颊丰满，等等。确实，外貌美能“扩张”优点。

生活中如此，现代的社会心理学家在实验室里也证明了外貌的“力量”。

狄恩、沃尔斯特等人做过一个实验。他们将外表看来吸引人与不吸引人的小孩相片，呈现给一些女大学生看，告诉她们相片中的小孩把一只小猫的尾巴弄断了，然后要她们描述她们对相片中小孩的印象。结果对长得不漂亮的小孩，她们倾向于认为小孩是适应不良、心理上有异常；对长得漂亮的小孩，她们觉得该小孩仅仅是开了个玩笑而已。这种截然相反的判断，正反映出她们有一种“美就是好”的心理倾向。

兰德和赛格尔也做过一个实验。他们让一些被试阅读附有作者照片的一些文章，作者有的漂亮，有的不漂亮，文章有的

水平高，有的水平低，所附的照片的漂亮程度不是与文章质量的高低一一对应的。结果发现，这些被试不是按“质”评分，而是按“貌”评分，他们对漂亮作者的文章评价高，对不漂亮作者的文章评价低。

这样的实验结果已经让人足够不安一阵子了，而兰德和阿尔让森的实验，以及赛格尔和奥斯特夫的实验，更让人在笑声中沉思。他们在实验中都发现，一些假扮法官的被试并不是“执法如山”，他们对有魅力的罪犯“手下留情”，判得较轻，而对毫无魅力的罪犯“心狠手辣”，判得较重。只是在对诈骗犯进行判决时，情况恰恰相反，似乎他们认为，越漂亮的诈骗犯越危险，越应该重判。

那么，为什么人们喜欢或不喜欢一个人要看其外表呢？沃尔斯特和柏斯切德提出了四点理由：（1）我们从各方面学到，漂亮的人才值得爱，不论电影或电视中，被爱的人总是漂亮的人，因此，美貌就起了爱的反应线索的作用。（2）同漂亮的人在一起，我们会有一种沾光心理，在别人面前就显得荣耀和光彩。有时候只因有一个漂亮的异性在身边，其人就受到别人的积极的评价。（3）我们有个老框框，总是认为漂亮的人还有其他方面的好的属性。（4）我们对漂亮的人看着就舒服，就使人沉缅于美的满足之中。

确实，爱美之心人皆有之，人们喜欢美的东西，这是一种自然的倾向。大自然的美妙景色常使人赞叹不已，使人张开双臂，去拥抱大自然；古典音乐的美妙旋律总能使人将全部的身心融进主题，流连忘返于音乐揭示的画面中；喜剧则使人在笑声中感受美，悲剧使人在眼泪中进行美的感觉。正是因为人类的爱美之心，我们的社会才能向前发展，我们才能从愚昧走到

了现在的文明社会。

马斯洛的需要层次论，也可以对人类喜欢美进行解释。他将美的需要置于一个很高的位置上，认为美的需要是人类生存和发展的重要的需要。也许正是因为美的需要是人类的需要，人们才通过爱美来表现人的本质力量，并且让爱的心愿毫不掩饰、毫无保留地反映在人们的生活中。我们不难看到，一个不谙人事的小孩，当他被人夸奖长得漂亮时，也会露出甜美的天真的微笑；一个连衣服还不会自己穿的小姑娘，她也会向妈妈嚷嚷要穿漂亮的小花裙，要戴漂亮的蝴蝶结。

但是，我们在人际交往中，把外貌作为判断他人的依据，得出的结论是不准确的。因为外貌美固然重要，但它并不代表美的全部，人的美是由许多内在的和外在的品质组成的。所以，一个正确的人际知觉，应当是一次全部特征或品质的知觉，而不能只知觉外貌，更不能因外貌进行“想当然”的品质或特征的增减。

应该说，人的美除了外貌美以外，还包括心灵美、语言美、行为美、环境美。实际上，外貌美还包括仪表美和气质美。

既然如此，现代人对美的追求，首先就应当有一个具有时代性的美的观念，要重视内在美和外在美的统一。有了这种统一，在交往中，这些美的东西必然会闪光，自身的人际吸引力也会随之增强。

心灵美是一个人精神面貌良好、个性品质优良及有修养等内在本质的综合体现。在交往中，心灵美的人是最有吸引力的。人们都有一种交往倾向，就是最愿意同品德高尚的人交往。一个具有优良的个性品质的人，总是成为交往成功者的最有力的竞争者和最佳人选。这就好象“热情”的交往者往往被

赋予其他更多的优良品质，成为交往世界中的一颗明星一样。

语言美对于建立良好的第一印象和增进人际吸引力的作用也很重要。如果一个人在说话时尊重他人，说话文雅、委婉、含蓄，声音优美，能恰当地使用尊称和谦称，这种人往往会很受别人喜欢。人们甚至把与这种人交谈和听这种人说话，当作是一种美的享受。如果仅仅是因为说话而被他人诉诸于积极的情感，可想而知，这种人的 interpersonal 吸引力是很大的。这就是语言美的威力。行为美和环境美也具有类似的效果。

至于气质美，在很多时候可以弥补外貌的不足，或取代外貌占据重要地位。气质美是一个人内在美和外在美和谐统一的表现。纵然一个人有好的外貌，如果没有内在的美，他也没有享受气质美的资格。时装模特儿不是漂亮脸蛋的代名词，只有气质美的模特才能成为世界级的名模。西方的选美，外貌美也仅仅是一个条件，气质美与外貌美具有同等的意义。

青年人对外貌非常敏感，甚至有些人还有“形象焦虑”，这是大可不必的。当我们有着美好的心灵、高尚的品德、过人的才智、优良的性格和迷人的气质之时，我们尽可向世人展示我们的风采，这就是我们的美。那些只有外貌美的人只能望而兴叹，可望不可及。

至此，我们完全可以坦然地面对自己的外貌。如果外貌美，固然得天独厚；如果外貌平平，也不应为此“先天不足”而哀声叹气。因为我们只要加强自己的修养，重视自己的“形象塑造”，培养自己的能力，优化自己的性格，那么，在不远的将来，我们会充满自信地站在别人的面前——因为我们也拥有了美。

四、相似与互补：交往中的性格学

如果说外貌在人的交往中对人际吸引能起到作用的话，那它只能是短暂的作用。在人的交往初期，它尽可“大显身手”。到了交往的中期或者随着交往的深入，外貌就无其用武之地了。取而代之的，是人与人之间性格、态度和价值观方面的微妙的关系。说其微妙，乃是因为其间若有相似性，能相互吸引；若有互补性，也能相互吸引。

相似性能够增进人际吸引。所谓“物以类聚、人以群分”，“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”；“志同道合”，这些俗话或成语都说明了在交往过程中，相似性因素是重要的因素，它能导致喜欢。

这里的相似性主要是指性格、态度和价值观的相似，它是一种感知到的相似性，而不是实际的、表面的相似性。

无论是自己的亲身经历，还是对周围人的观察，我们都清楚地感到，相似性对交往和人际吸引的影响是重大而广泛的。人们强烈地倾向于喜欢那些态度、性格和价值观同自己相似的人，有些人最好的朋友大多是同自己“形似和神似的人”。

很多研究也告诉我们，各方面具有相似性与喜欢度之间有直接的关系。一些人认为他人越是与自己相似，便越是喜欢这个人。如果两个人的态度、兴趣爱好完全一致，则吸引力特别强烈，这个结果在不同场合下、在不同文化者和不同年龄者身上都得到了印证。社会心理学家纽科姆曾经用现场研究证明，在研究开始时那些信念、价值观和个性特点类似的大学生，在研究结束时变成了好朋友。后来，伯恩和尼尔森在类似的研究

中进一步发现，影响被试对陌生人产生吸引力的是态度相似的比例，态度相似相对于相异的比例越大，被试也越喜欢该陌生人。

由此看来，相似性能够增进人际吸引是肯定无疑的。然而，在解释为什么相似性可以增进人际吸引时，却是众说纷纭。平衡理论对此的解释是，人们倾向于趋使认知体系里的情感关系（喜欢和不喜欢）与统一关系（看法是否一致），处于和谐的平衡状态。因此，当人们在性格、态度和价值观上相似时，统一关系是正向的，这样就会诱发出协调一致的情感反应，即喜欢。费斯廷格的社会比较理论也可以对此作出解释。按照这一理论，人人都有自我评价的倾向，而他人表现出与自己相似的态度和价值观，即是支持自己的有力依据，具有比较高的强化力量，因此相互吸引非常强烈。

现在，更有一种观点从认知的角度对此进行解释。这种观点认为，如果某人认为或感觉到对方与自己相似，那么他就会放大这种相似之处，例如，放大对方同自己相似的态度、价值观、待人接物的方式，以及放大对方喜欢自己的可能性等等，因此产生亲近感，导致了吸引。

实际上，由于相似主要是一种感觉到的相似，因此，相似性能够增进人际吸引，与交往活动也分不开。由于“人以群分”，那些在性格、兴趣爱好等方面相似的人，他们往往是一些经常交往的人。随着交往的深入，人们之间的了解也加深，这时态度和价值观一类的东西就逐渐显露出来，并被他人所掌握，那些本已有许多相似点的一般性朋友，就会“突然”发现，自己与某人还是“英雄所见略同”，这进一步的相似使当初的一个交往群体分成几个，在各自的更小一点的交往群体，

彼此更加熟悉，而且有多方面的相似性，由此，交往者之间的物理距离和心理距离都降低到最低限度，彼此产生好感，并加以认知上的认同和情感上的接纳，相互的人际吸引随之增强。所以说，我们欲使自己与他人有强烈的相互吸引，积极参加交往是一条有效的途径。在交往中，我们通过交谈和共同的活动，可以发现一些与我们的态度、价值观和性格相似的人，甚至遇到一生中不可缺少的知己或伴侣，从而发出“众里寻他千百度，那人却在邻近处”的感慨。确实，没有交往，我们将失去许多与其他人增进相互吸引的机会，也会埋没自己的很多优点，这无疑等于失去了朋友。

虽然我们是通过相似性来增进自己的人际吸引力的，但其方式和结局却不是单一的。我们可能与某几个人结成球友，可能经常与另几个人在一起探讨音乐，也可能成为某几个棋迷家的常客，还可能成为别人聚会时第一个想到的人。只要我们积极交往、多才多艺、兴趣广泛，就能与更多的人有强烈的人际吸引。另一方面，人们在性格、态度和价值观方面的相似性往往可以持续较长的时间。如果我们不经常交往，就难以发现与其他人之间的相似性，那么，仅靠性别、年龄、仪表及外貌等方面的优势与别人交往，终究会失去吸引力的。

不仅相似性能增进人际吸引，互补性也能增进人际吸引，就是说，尽管两个人的性格、态度大相径庭，但是，当一方所具有的品质和表现出的行为正好可以满足另一方的心理需要时，也会产生强烈的人际吸引力。

这种因互补性引起吸引的情况，在一般的交往或工作中有四种，即思想观点、需要利益、能力特长和人格特征。例如，性格外向、直率、主观武断、脾气暴躁的人与性格内向、耐心

思维周密的人配合工作时，由于能够互相取长补短，相得益彰，就易相互吸引，团结合作。而在恋爱、婚姻方面，这种情况更为多见。一个主动的支配性男性和一个被动的顺从型女性彼此很有吸引力，正所谓“夫唱妇随”。韦奇曾对25对结婚多年的夫妻作过研究，发现夫妻之间需求的相互弥补，是婚姻关系得以维持长久的基础。

那么，为什么互补性也能增进人际吸引？为什么婚姻上的相互补偿很重要呢？原因不外乎三个方面。一是相互需求的满足。当一个人的行为正好能够满足另一个人的心理需求时就会产生相互间的吸引。支配型的人的需要是要支配别人，顺从型的人想要别人支配，这两个人如果遇到一起，则可能“一拍即合”，相互满足了需要。再比如，有人喜欢与能力强的人交往，希望从他们那里获取有益于自己的东西，当这种需要得到满足时，对能力强的人的喜欢程度就增强。

对合乎理想者的仰慕是另一个原因。一般来说，自我理想往往是一个人努力追求而又无法实现的个人愿望，如果有一个朋友正好是这一理想的化身时，自然会引起此人的仰慕和喜爱。例如，有些人自小就想当演员，但由于形象、能力、机遇等因素而未能如愿，此时如果一个熟人幸运地成为了演员，他就可能特别地喜欢他。

对角色认知上的相似性也是一个重要原因。乍看起来，互补性和相似性似乎有矛盾，其实不然，它们是另一种意义上的相似。支配型的男子认为自己应该以自己的行为为主导，而顺从型的女子则希望有所支配，否则自己会感到缺少依赖，拿不定主意。所以说，他们对婚姻中男性和女性的角色的作用有着相同的态度和价值观。正是由于角色的不同，行为上才不是相

似而是互补的。由这种对角色认知的相似性，我们可以看到，两个人之间在态度、性格和价值观方面的相似性，始终是增进人际吸引的重要因素，在表面上行为并不相似的情况下，相似性原则会因为交往双方用相同的方法来确定各自的角色作用而继续保持它的意义。并且，只有以相互间态度和价值观方面的相似或一致作为前提，双方行为上的互补才能得以实现。

所以说，在人际吸引中，相似性和互补性可以并存，而它们的作用及地位却不是并等的。当两个人的角色作用相同时，交往双方的地位完全平等，此时决定人际吸引的主要因素是彼此间的相似性。而当两个人的角色作用不不同时，交往双方的地位不全相等，决定人际吸引的重要因素就换成了彼此间的互补性。而我们大多数人的大多数交往活动都是与平等的朋友进行的，所以相似性更为重要。

如果我们与别人有相似的态度、性格和价值观，我们不愁建立不了友谊；而我们如果与别人不相似，也并不意味着增进不了相互间的人际吸引，因为互补在某些场合下也起重要作用。所以，我们如果还掌握了一些交往方法和技巧的话，我们就“莫愁前路无知己”了。

五、邻近与熟悉：交往中的物理学

“近水楼台先得月，向阳草木早逢春。”这是宋代苏麟对范仲淹所献的诗句。当时，范仲淹镇守杭州，部下军官都得到保举，只有在外出任巡检的苏麟没有被荐。出于此种原因，苏麟献诗以表心情。

现代人的交往，也有因远近而导致人际关系亲疏的情形。

一般的，人们生活的空间距离越小，则双方越容易接近，因此彼此之间容易相互吸引。然而，交往中距离的远近不单指空间上的，它还包括时间上的和职业、背景上的距离的远近。因此，邻居之间可能存在人际吸引，即“远亲不如近邻”。同龄人、同乡、同学、同事、校友等等，由于有着一种功能上的接近，也能缩短相互之间的距离，彼此相互吸引，即“同是天涯沦落人，相逢何必曾相识”。

确实，在交往中，物理上的或功能上的邻近，在交往的早期，成为我们与别人之间相互吸引的重要因素，社会心理学家曾用实验说明了这种现象。费斯廷格在实验中发现，对于那些居住在一幢楼房的居民来说，虽然他们与任何一个邻居的物理距离都不是很远，但是他们在住房区域附近的交往活动中，一般是与住得近的人更亲近，其中 41% 的人选择了隔壁邻居，22% 的人选择隔一个门的邻居，只有 10% 的人选择了同一层最远的邻居。西格尔的研究结果也能说明邻近的作用。他把某学校学生的名字按其字母顺序排列起来，然后再按这个顺序安排教室座位和宿舍房间。六个月后，他要求学生说出三个最亲近伙伴的名字，他发现，学生的朋友都是在名字字母顺序上和自己相近的人。实际上，这种情况在我国大学生中更是屡见不鲜。我国大学生宿舍的安排都是随机性的，一个新生在大学交的第一个好朋友，一般都是同宿舍的，甚至是上下铺的。

由于很多人都知道邻近性能够增进人际吸引，他们在交往开始时便竭力寻找与别人的接近点。如果确有一些距离上的接近固然值得他们高兴，即使没有，他们想方设法也要找到。例如，不是同学，可以是校友；不是一个县或一个市的老乡，可以是一个省的老乡。最后实在找不到接近点，他们还会对是同

一个姓而感到比其他“外姓人”占有独特的优势，因为他们“五百年前是一家”。

实际上，在人际吸引中，邻近只是一种表面现象，而由于邻近所产生的人们相互间吸引的其他条件才是本质的东西。所以邻近并不一定就具有吸引力。我们自己所厌恶的人，有时往往就是邻近的人。只有当人们对邻近者怀有更多的积极评价时，邻近性才会增加吸引力。正如弗里德曼说的：“邻近性也许对漂亮和洒满香水的女性来说，是增加喜欢；而对于没有工作、拣破烂的人来说，则增加不喜欢。”

那么，为什么邻近能够增进人际吸引呢？我们首先可以用社会交换理论作出解释。通常，人们在与他人的相互作用中，总是倾向于用最小的代价获得最大的报酬，在交往中也是如此。时空距离的更为接近提供了对一个对象比其他对象更为优越的交往机会。和邻近者交往，一般可以节约时间和精力，只要花比较小的功夫，就能获得关于对方的某些信息，或者只须付出较小的努力，就能够达到目的，所以和邻近者交往所付出的代价是比较小的。我们还知道，人们普遍存在一种建立和谐人际关系的期望，要努力和邻近者友好相处。在与邻近者的交往中，不论对方的爱好或品质是否令人愉快，一个人总是尽量说服自己，因为以后还要和邻近者打交道。因此，一个人总是更多的以积极的肯定的眼光去看待邻近者，倾向于多看好的方面。很显然，邻近对人际吸引的作用，在交往的初期比较明显，但随着交往的深入，它会逐渐失去昔日的魅力。

对于邻近性的作用，我们还可以用交往频率及其作用来进行解释。通常，由于空间距离接近，可以经常接触，交往频率较高。而经常的接触可以增进互相了解，也容易预测他人的行

为，因而使得双方在交往时有一种安全感，不会因不知对方“底细”而随时准备防卫，处于不安的紧张状态之中。如果我们再作进一步的分析，可以发现，这种较高的交往频率和彼此的相互了解，实际上就是一个“熟悉性”问题。

熟悉能够增进人际吸引。如果两个人见面的次数多，彼此熟悉，自然就会增加喜欢的程度。在实际交往中我们看到，有些男性在看上某一女性后，就在对方眼前频频曝光，对方果然会由不注意到注意，由注意到喜欢。这就是熟悉所起的作用。

关于熟悉的作用，社会心理学也用实验证明了它的存在。扎荣克在实验中发现，仅仅是让被试看人的面部照片，看了 25 遍的那些被试，一般比只看一、两遍的被试，更喜欢照片上的这个人。后来，扎荣克的实验还发现，见面次数的作用不受背景的影响，只要多次见面，都会增进人际吸引，也就是有一种“多看效应”。不过，米勒的实验发现，并非“多多益善”，“熟悉增进人际吸引”有一定的限度，如果见到的次数太多，可能不但不会引起更多的喜欢，反而会使人产生厌烦或厌倦的情绪。

从“熟悉能够增进人际吸引”上，我们可以得到一点启示，就是在交往中增加与别人的接触是很有必要的，即使对方对你起初并不太喜欢、不太热情，但接触的次数多了，熟悉了，对方的态度也会慢慢改变的。所以，害羞的心理，遭受一次挫折就再没有勇气见人的悲观失望心理，只能使人处于孤单的境地。

但是，当我们抱定“熟悉增加喜欢”而积极与人交往的时候，一定要首先在对方心目中有一个良好的第一印象。因为，“熟悉增加喜欢”有一个条件，对象必须是积极的或中性的。

所以说，我们为了增进与他人的人际吸引，就要以良好的第一印象为前提，在此基础上再增加见面的次数，这样我们就会很快地被他人所喜欢。如果第一次与人见面，对方表现得心不在焉或不热情，但还谈不上厌恶和反对，那就还有一丝希望。只要我们能在以后的交往中善于交往，善于表现自己和发挥自己的特长，让自己的“最拿手好戏”产生放大和辐射的效果，那么，在多次交往并被对方熟悉之后，以前关于我们“无所谓好坏”的中性评价就会顺理成章地拱手让位给积极的评价，从而在双方之间产生强烈的人际吸引。相反的，如果刚见面我们就在对方心目中留下了不良的第一印象，此时就应当知趣一点，尽量减少与对方的见面次数，否则的话，对方越看越生厌，到那时，就再也不能挽救了。所以，当我们不被他人所喜欢时，一是改弦易辙，去与别人交往；二是暂时打道回府，分析失败的原因，寻找改进的对策，进行积极的“形象塑造”，待“东山再起”时，对方定会有“士别三日，当刮目相看”的感慨。如果我们抓住这个时机，增加见面次数，“熟悉增加喜欢”的情形就会在自己身上发生。

所以说，在交往的初期，邻近作为一种“先天”的因素，使一些人产生了相互的吸引，而邻近之所以起作用，更多的还与交往频率有关，熟悉作为一个与邻近相关的因素，以及作为一个独立的因素，都是增进相互间人际吸引的重要条件。邻近与熟悉都能增加喜欢。这对于所有的人来说，无疑都是一个良好的讯息。面对它，我们理当说道：“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，如何去创造？交往，积极的交往。

六、世界需要热心肠：人人欢迎的热情品质

热情是人人欢迎的个性品质。

热情是一种较高级的情感形态，是对某种事物的肯定的、强有力的、稳固而深厚的情感反应形式。一个热情的人，在交往中常表现为喜欢、赞美和称颂他人，而不是倾向于厌恶、轻视或说他人的坏话。因此，热情常是一种强烈的人际吸引因素。

在生活中，得益于自己的“热情”品质的人俯拾皆是，他们受到了每一个人的喜欢，几乎无一例外。如此高的“命中率”引起了每一个热爱生活的人对热情的青睐，也引起了学者们的重视。社会心理学家阿希在实验中发现，热情是一个具有中心特征的品质。阿希以大学生作为被试，把他们分成两组并发给一张可以描写一个人特征的表格，一组人手上拿到的表格上列有“聪明、灵巧、勤奋、热情、果断、实际、谨慎”等七个形容词，另一组人的表格上也有七个形容词，只有一处不同，即把“热情”换成了“冷淡”。阿希要求大学生们对具有这些特征的人作一简短描述。结果发现：第一，大学生们毫不费力地把这几个特征扩展成虚构人物的生动的人格轮廓。第二，用“冷淡”代替“热情”之后，大学生们刻画出来的人物形象大不相同。当表中出现“热情”一词时，刻画出来的都是些人道主义者或科学家形象。而换成“冷淡”后，刻画出来的人物尽是些斤斤计较、毫无同情心和势利心十足的形象。有91%的大学生认为具备“热情”特点的人“慷慨大方”，只有8%的大学生认

为“冷淡”的人也“慷慨大方”。第三，“热情”和“冷淡”这两个特征是中心特征，也就是说，当这两个词相互替换时，在被试的印象中就有了截然相反的反应。例如，把“文雅”和“粗鲁”两个特征分别放在原来“热情”和“冷淡”的地方，就没有多大的差别。显然，“热情”在大学生的情感评价中具有核心作用。

那么，为什么“热情”能有此功能呢？应该说，这里面主要存在着一种“相关偏见”，即每一个人对于别人有哪些品质有一些固定的假设和联想，某些概念引起联想的可能性要比其他概念大，就好象人们一一想到聪明，可能先联想到友好一样。人们在对“热情”的认知上也是如此。热情作为一个中心特征，它可以把慷慨大方、能力强、和蔼可亲、受人爱戴等结合起来，赋予一个被称为热情的人。那么，如果一个人同时具备了这些品质，就会因这些品质的可爱而对他人产生一种自然的吸引力。另一方面，交往遵循着对等互惠的原则，人们在生活中一般都是“投之以李，报之以桃”的，所以，对别人表现热情的人，会成为喜欢别人的象征，作为回报，也会引起别人对他的喜欢。

鉴于“热情”在人际吸引中的积极作用，我们不妨“照搬”过来，通过自己的努力，让自己成为一个热情的人。

要做到“热情”待人，我们应当记住，必须以积极肯定的态度对待别人，必须真心地喜欢别人。在这方面，赞美别人、帮助别人和个性改变不失为几个重要的方法和途径。

赞美别人是表示喜欢别人的有效方法。人都有自尊的需要，希望能得到别人的称赞。而称赞之所以能起到作用，就是因为它能够加强或满足他人的自尊，使他人以肯定的态度对待

自己，而当他人在获得满足后，也会以喜欢等方式给予回报。

帮助别人也是增进吸引的有效途径。在生活中，个人的力量总是单薄的，一个人无力去解决生活中的所有问题，我们如果能伸出一只热情的手，无疑给了对方以力量和信心。特别是当一个人遇到挫折，处于逆境之中时，如果我们能热情相助，别人定会有“滴水之恩，当涌泉相报”的感激。“危难中见真情”，很多人在受到别人真诚的帮助时，总能以更真诚的感激报答别人，此番情形，古人有之，现代人更有之。

改变个性中的不良品质，也有助于增进相互间的吸引。正如社会心理学家阿希所证明的，“冷淡”也是一个中心特征，即使一个人有许多良好的个性品质，但是，如果“不幸”也有“冷淡”的品质，那么，一个人的整个形象将会陡然下降，不被人所喜欢。因此，我们应当认真分析自己的个性品质，彻底消除“冷淡”及其消极影响。另外，我们还应当注意克服其它一些不良的个性品质，避免那些被人看来不够热情的品质和行为的表现。例如，别人对你热情，但你却害羞、固执，那么，在交往的过程中，别人的这种热情可能会受到抑制，从而减弱了人际间的吸引力。

一个人的个性品质在人际交往中是很重要的。不管他是谁，不管他出身贫贱还是高贵，如果他具有“热情”这一优良的个性品质，他便会象一颗闪闪发光的真金，使众人对他投来称羡的目光。当一个“热情”的人出现在众人面前时，每一个人都不由自主地想接近他，难以抗拒那诱人的魅力。“热情”的人喜欢别人，别人则更喜欢“热情”的人。

也许我们不能与每一个人都有接近的空间距离，也许我们没有漂亮的外貌，也许我们无法与所有的人有相似的态度、性

格、价值观，也许我们难以去补偿与我们相反的人的心理需要，这些都不是“性命交关”的。假如，我们有“热情”这种优良的个性品质，我们就可以与所有我们想要交往的人产生强烈的人际吸引 与他们建立亲密的人际关系。因为 我们的“热情”品质正迎合了最普遍的大众心理：世界需要热心肠！人人喜欢“热情人”！

拥有热情才能拥有爱！

第五章 胜败在此一举

——第一印象心理学

“良好的开端是成功的一半”。交往世界里的开端——第一印象，同样会决定一个人的交往“命运”。一个良好的第一印象是交往者雄厚的资本，是交往者可以引以自豪的条件。在我们需要友谊、渴望爱情之时，在我们编织人际关系网之时，我们应当首先想到的是：照照镜子，留心举止，在别人的心中留下一个良好的第一印象！

一、先入为主：人生交往的资本

人能否操纵自己在心理交往中的形象和地位？人生交往的资本是什么？漂亮的外貌，高雅的气质，抑或热情的品质，金钱与地位？都不是。社会心理学家的研究告诉我们，人生交往的资本是良好的第一印象！

第一印象就是与陌生人交往的过程中，所得到的关于对方的最初印象，这种第一印象在对人认知和交往中会起着重要的作用，良好的第一印象甚至可以成为一个人炫耀的资本，直接决定一个人的交往活动，中国的成语“先入为主”便是对这种第一印象的作用的最好概括。

国外曾经有一本关于第一印象心理学的书，其副标题是 *The four minute sell*，这个副标题似乎有点夸张，把人生当

作了游戏或赌博。其实不然。在充满竞争、讲求效率的现代社会里，尤其是商业界，交涉的成功与否，关系到能否让对方相信你，而这一切，只消短短的四分钟的交往，即可分出胜负，因此第一印象可以决定交往中的一切，是交往成败的关键，而良好的第一印象则是交往的资本，是保证交往的继续或博取群体接纳的必备条件。如果在对方的心目中留下了良好的第一印象，我们不仅能够骄傲地说“良好的开端是成功的一半”，而且可以因“先入为主”而信心百倍地去稳操胜券，获得交往的成功。

那么，为什么良好的第一印象能被赋予如此的美誉呢？这就需要从第一印象的构成和特点谈起了。

第一印象实际上主要是由四个方面构成的：自己看起来如何、自己的声音听起来如何、该说什么话和如何听人说话等。乍看起来不以为然，可细细品味，却又不无道理。美国亚历山纳州立大学经营管理学系以商界人士为对象进行调查，结果发现，受调查的人一般一天中约有85%的时间，不是以自己说话，就是以听他人说话的方式，作为沟通的手段，也就是仅用说和听就可以达到沟通的目的。而我们每一个人又何尝不是如此。

心理学的研究则进一步表明，第一次与人见面时，如何说话或说话时他人的看法怎样，往往比实际谈话的内容更具影响力，因为和他人接触的几分钟内，对方的注意力特别集中，记忆力也很强，将眼睛和耳朵都朝向你，捕捉从你身上发出的信息，并依此形成对他人的第一印象。通常，对方先用眼睛注意你的性别、年龄、衣着、姿势、脸部表情等“外部”特征，也就是说一个人在没有张口说话之前，就已经将一半以上的信息由脸部表情等表层的东西传达给对方了，而对方也将这些特征

作为构建一个人轮廓的原材料，这些材料足以勾勒一个人了。同时，眼睛对信息的处理是极其神速的，在几秒钟内即可组合完毕，而且可以达到“乱真”的程度，足以区别于他人。在这之后，就是耳朵起作用了，初次见面，对方还习惯于去听你的声音，“听”你的情绪、态度和人格。如果我们把“看”和“听”相加起来的话，那么在最初的几分钟内，90%的信息已经接受，还有什么印象不能形成？

因此，良好的第一印象的建立，首先靠的就是外部特征和“所说的话”。那么，恰如其分地展示自己和有效地说话，则成了提供信息的重要途径。例如，说话时要能把要强调的事有效地传递给对方，以保证沟通的完美性；说话时说的内容要与表现方式一致，那种目光游离或冷若冰霜的欢迎方式，只能换来不佳的印象，等等。

而良好的第一印象之所以能起到先入为主的作用，主要是因为第一印象具有“泛化”的特点，会在对方的心目中开辟一个新的领地，以唯一的形象来取代空白。而对方由于仅仅认识了这唯一的形象，便会“以点概面”，作“似”有理由的推论和同化。如果我们一开始就以良好的第一印象为对方所认识，整个交往的绿灯便会象夜间航行的飞机跑道一样统统打开，出现一个令人赏心悦目的交往景象。

如果说好看的外貌象一张全球护照在交往世界中通行无阻的话，那么外貌终有褪色的时候。如果说热情和能力可以赢得众多的朋友和真诚的友谊的话，那么这些个性特点的“人为”性也会让一些人可望而不可及；如果说金钱、地位、关系可以使人神通广大的话，那么这些“神通”终归会因其庸俗而为一些人所唾之。所以，真正能称得上人生交往资本的，当非良好的

第一印象莫属！良好的第一印象象一把无形的钥匙，可以打开任何人关闭的交往大门。阿里巴巴用“芝麻，开门吧”的魔法获得了金银财宝，而我们现代人则只要依靠良好的第一印象就可以畅游人生，尽情嬉戏于交往的河流，走向他人的心灵。

二、看看镜子中的自己：建立良好第一印象的前提

自由自在地创造良好的第一印象，潇潇洒洒地走向他人、走进人群，这是那些屡屡被第一印象所困扰的人们最梦寐以求的，也是我们每一个人津津乐道的话题，并希望以此获得朋友、获得爱情、获得事业的成功。

虽说人生是一个大舞台，但人的生活毕竟不是游戏，也不是演戏，每一个人都难以轻松自如地去“演自己”。建立良好的第一印象也是如此。欲自由自在地创造良好的第一印象，必须善于剖析自己，分析自己；要看看镜子中的自己，了解“自己看起来如何”。

可以说，很多人都无法回答“自己看起来如何”这个问题。但是，一个人如果能在与人见面的最初几分钟内，自由自在地创造出令自己满意并为对方接纳的形象的话，实际就等于已经回答了“自己看起来如何”之类的问题。因为，每个人的态度、动作、衣着、表情甚至身体特征本身，都不断地在展示一个人自己，向对方提供关于自己的信息，对方完全可以依此而毫不费力地得出“你是什么样的人”的结论，此时的结论就是第一印象。所以，要想自由自在地创造自己的形象，其前提就是看看镜子中的自己。具体说来有三：一是注意外表和体态语言；

二是了解自己的优点；三是懂得从哪些方面去塑造形象。

脸部表情和体态语言是建立良好形象的重要内容，是建立人际关系的重要根据。外表讨人喜欢是一项很宝贵的资本，这种人更能获得他人的关心和信任。在我们身边，经常有一些人对非词语信号很敏感，与人交谈时总是面带笑容，听人说话时表现出专心的样子，这些人一般都是人际关系很好的人。因此，在交往中，我们每一个人首先需要检查自己的外表，注意自己的体态语言，努力排除一切干扰良好印象形成的因素。例如，不是发自内心的“浅笑”，握手时的手部无力和目光偏离，听人说话时的注意分散等等，都会影响良好的第一印象的建立，而这些表现都是一个人态度的流露，都是我们可以通过事先的注意而加以避免的。严格地说，人际交往的开始，并不是两个人见面的那一刻。因此，事先了解对方的特点，并根据对方的特点设计自己的体态语言和说话方式，无疑将有助于交往，有助于第一印象的建立，这些超前的活动应该成为人际交往中不可缺少的一个组成部分。即使我们不必事先花时间去做好交往的准备工作，我们在交往的最初几秒钟，也应当很快地注意到与交往有关的外部特征和体态语言，不要在交往的一开始就被对方以一种不喜欢、不接纳的态度所对待，因为那是不可救药的，以后纵然在交往中表现再好，也没有回天之力了。

了解自己的优点也是建立良好第一印象的重要前提工作。虽然每一个人都竭力维护自己的形象，自我感觉良好，但能客观地评价自己，如实地了解自己优点的人并不多见。所以在交往中，有些人不是对自己的长处过分得意，便是错误地理解了自己的所谓优点，这样，就难免在交往中碰壁。相反地，有些人既不是天生丽质，也没有过人的优点，却对自己的优点和缺点了如

指挥，并能很好地利用和发挥自己的优点，每每交往皆能得胜还朝。所以，与他人交往并非要将自己的优点全部展示，就是说，不是优点越多越好，也不是所有的优点都能在交往中起到好的作用，而是要表现得恰到好处，符合对方的期待才行。

要创造良好的第一印象，还必须懂得从哪些方面去创造条件，懂得事先从哪些方面去做准备工作。通常，人们在交往中，特别是初次见面时，会注意对方的八个方面，即性别、年龄、外表、脸部表情、视线、态度、容许接近范围和身体接触。在交往的最初几分钟内，有一半以上的信息是通过它们来传递的，这些信息便是构成第一印象的重要成分。

性别是形成第一印象的首要因素。人们在第一次见面时，通常都会因同性或异性而有不同的交往表现。特别是人们会“习惯地”将某些特征分别地赋予男性或女性，而这一点又以对女性的轻视更为突出。因此，在与别人第一次交往时，一个女性如果能很好地运用其他的非词语沟通方式，可以弥补或帮助对方超越性别观念，使对方转而注意其他的方面。而令女性困惑的是，她们比男性更能正确地看清对方的身体语言，却往往被自己的身体语言破坏了自己的优点，就是说，她们很难掩饰对对方的感觉或自己的感情。这样看来，男性要更多地学会如何去看，去识别，女性要更好地去做，去表现，这样才有利于建立良好的第一印象。

年龄在第一印象形成中的作用为更多的人所忽视，不过，确实由于年龄由动作或态度显示出来，其本身并不醒目，所以我们可以借外表或其它因素来掩饰年龄，也可故意引人注目，如通过发型或服饰的设计，即可“显老”或“显小”。

似乎外表因素是人们在交往中最为重视的，其中对建立第

一印象起作用的外表因素主要有身材、姿势、服装、发型和饰品等，这些外表因素最常被人们用作构筑第一印象的材料，也是对方特别注意的方面，并依此判断一个人。通常，一个人穿着整洁会给人留下一个良好的印象，一个人站有站相、坐有坐相，会赢得很多人的欢心，而那些不修边幅的人，常常遭人拒绝。

人的脸部表情是一个人内心状态的“晴雨表”，是一个人的情绪、态度和人格的外在表现，利用自己丰富多彩的表情来建立自己的第一印象，不失为一着妙棋。表情不仅可以展示自己的良好的人格，可以弥补自身的一些先天不足，也可以掩盖自己的一些缺点，“蒙娜丽莎”式的永恒的微笑会使一些人成为交往中的常胜将军。顾客与营业员之间的交往更多的都是初次交往，广州南方大厦靠的是微笑服务赢得了更多的顾客，变一次性交往为长期性交往。著名交际学家戴尔·卡耐基也曾告诫人们：要学会微笑。

但是，人的脸部表情很难“读”准，正如微笑可以表达友好、表示歉意，也可以表示轻视、表达不友好，所以我们还要善于去“读”表情以外的信号，这有助于我们了解一个人真正的感情状态，确保接受信息的准确性。反过来说，就要求我们脸上的表情应与传达的语言或声音保持一致，因为脸部的表情对第一印象所产生的效果很大，人们在接受各种信息时，习惯于注意对方的脸部表情，并且在两者不一致时，忽略对方的表情，而相信对方的声调。如果我们因为声调被对方降低了我们的印象分数，那就太不值得了。

眼睛是能够说话的，在交往中，眼睛被对方注视得最多，成了判断一个人内心状态的最主要依据，两个人见面时即使没

有张口，从目光上即可判断出心理占优势的一方。所以我们在第一次与人见面时应善于有效地运用自己的视线，也要学会了解对方视线的含义并随时调节自己的视线，不能因为它而触怒对方或导致交往的中断。一般的，可以直视对方，但以不引起对方不愉快为原则，在见面时，一直直视对方，比较不会出差错。

人的动作是一个人情感和态度的自然体现，但一般人却很少注意自己的站立和坐的姿势、走路方式以及一些习惯性动作，而这些对构成一个人的第一印象却是非常重要的。例如，慌张地走路，表示有压力或不安，不自然且不统一的动作，表示有心事，动作自如表示态度坚定、自信。因此，为了保证与人交往时能给对方留下良好的第一印象，应当事先克服某些不良动作，特别是某些习惯性动作。

一个人的容许接近范围和身体接触情况对于建立良好的第一印象也有影响，一个人的容许接近范围直接反映了他的人格特征，而身体接触也是沟通的重要手段，有些人逢人有分寸的握手，既得体，又表现了热情、开朗的性格，对于建立第一印象是非常有利的。

上述八个方面都是建立良好的第一印象所必须做的准备工作，我们随时须注意这些方面的含义和作用，并根据对方的情况和当时的环境恰当地准备和使用，让对方对我们有一个良好的第一印象，其中我们要特别注意掌握身体、声音及语言等三种传递手段，注意自己的服装、脸部表情、微笑、点头、视线动作、姿势、个人空间和接触方式都在“说”些什么。

当我们看清了镜子中的自己，做好了建立良好第一印象的前提性工作，就应当进入实战状态，在实际的交往活动，特别

是与人的第一次见面中，去努力塑造良好的第一印象，去获取人生交往的资本。

三、仅仅是说和听：组成第一印象的要素

第一印象的决定性功能已是毋庸置疑的了，在他人的心目中留下良好的第一印象，也成了每一个交往者的心愿。但是，有些人又总是觉得建立良好的第一印象，似有登天之难，不知道如何去做。实际上，建立良好的第一印象不需要高深莫测的理论知识作指导，也不需要日以继夜、夜以继日地去做，因为组成第一印象的要素仅仅是：说和听。

在人们的交往过程中，事实正是如此。初次与陌生人交往，除了人的仪表和外貌、风度以外，从交谈中也能得到更多的信息，而且人们从交谈中可以进一步了解他人的性格、兴趣、价值观和观念。因此，人们都很重视交谈，而同时作为说话者和听话者的交往者，说和听当是不可分割的两大要素。

要想通过“说”来建立良好的第一印象，首先要分析自己的声音，“看看”自己的声音听起来如何，因为自己说话的速度、声音大小、音质和口齿清晰度等特点，在传递信息的过程中，和说话方式、说话内容同等重要。有时一个人仅仅靠声音的优美就能深深地吸引别人，同样一份报纸，经不同的人一念，效果大不一样。再优美的散文，让声音嘶哑的人去念，也会干巴巴的，而干巴巴的菜单，让话剧演员或配音演员去念，也会很优美。这就是声音的效果。

我们要让别人对自己的声音有好的感觉，应当做好五件

事。一要会换气，使说话的整个过程都有充足的新鲜空气，这是形成良好声音的前提。二要会根据房间大小、听众人数、噪音量、说话内容以及本人的情绪来决定自己的说话速度，同时要学会停顿。三是要能控制声音的大小，保证自己的音量既能强调重点，又能让对方了解谈话内容，因此，高亢和低沉都不失为好的音量，只要适合当时的环境即行。四是要消除破坏音质的因素，让自己的音质成为对方特别注意的因素。五是要咬字清晰，就是让发出的各种声音都很清晰，这样容易让对方听懂。

分析和注意了声音之后，就该转入说话的正题了。至于如何说话，应当是配合对方或迎合对方，并且根据话题选择适当的说话方式，使其与自己的声音、体态语言和说话内容三者之间取得一致。只有这样，我们才能利用语言来吸引对方和提高自己的第一印象水平。所以，我们最好是一张口就能给对方留下一个良好的第一印象，这就牵涉到使用交往用语的问题。有些人能很准确而又得体地称呼对方，使用得不亢不卑，而对方也很乐意接受，有时对方一听到他最愿意听的称呼，即从心理上认同了他，并给予情感的接纳。生活中常见的“套近乎”，很多人就是先从“称呼”上开始的。但是，并非尊称和谦称都能使人认为你的修养很好，有时只能让人觉得你迂腐、做作、缺乏信心等。

在谈话过程中，如何用恰当的方式去“说”更为重要，它一方面关系到信息的传递，另一方面关系到别人由此对一个人的评价，因此后者更为重要。说话委婉即是一种很恰当的方式，同样的内容，如果能够委婉地去说，对方就能够从理智上和情感上愉快地接受，同时对方也能对说话者有一个好的印象。例

如，如果谈话中对方有事相求，而你又不想直截了当地拒绝，就可以委婉地说：“这件事目前恐怕很难办到”，说话含蓄也有利于自己第一印象的建立。说话时，如果谈吐象天花板一样平坦，势必味同嚼蜡，相反地，说话含蓄是说话人高雅、有修养的表现，也是对听话人的一种尊重，它总能让对方在再三回味中不断增加对说话人的好感。说话幽默风趣也很重要。正如恩格斯所说：幽默是具有智慧、教养和道德上的优越感的表现。在交往中，幽默更是具有许多妙不可言的功能，它能活跃交往的气氛，能化解交往的冲突和窘境，等等。

除了用“口”去说之外，我们还可以借助于体态语言来帮助提高第一印象的水平。在初次与人交往时，首先要能恰当地运用手势，例如，与人握手应正视对方，面带微笑，完全伸开手掌握住对方，力量既不重也不软。在说话过程中，可以配合说话内容和方式，用手势表示自己的自信、力量、赞赏等。其次，说话时要善于用眼睛表示出对对方的友好、注意、关心，让对方感觉到说话时的真切。最后，在说话时还要重视自己的面部表情、姿势以及与对方距离的作用。这些前文已有述及，不另叙述。

“说”的同时，对方正依据各种词语的或非词语的信息对说话者勾划第一印象的轮廓。而对方说的时候，我们怎样去“听”，也是构成我们第一印象的重要材料。

“听”是一门艺术，善于听人说话是与人谈话时最重要的。在交往的过程中，擅长听的人，在别人的心目中都有良好的第一印象。要做到“会听”，首先要求我们有正确的“听”的态度，专心地听对方谈话，态度谦虚，始终用目光注视对方。其次，在听的过程中，要善于通过体态语言、语言或其它方式给

予必要的反馈，作一个积极的“听话者”。例如，听话时适当的点头或“嗯”、“噢”等表示自己确实在听和鼓励对方继续说下去；思考对方所说的话以填补停顿时间；重新说一遍自己曾听到的内容，等等。最后，要能巧妙地表达自己的意见，不要表示出或坚持明显与对方不合的意见。因为对方希望的是听的人“听”他说话，或希望听的人能设身处地为他着想，而不是给他提意见。这些都是听人说话的技巧。因此，我们在对方说话时要积极倾听，在初次交往的最初几分钟里即能加入对方的谈话中，并且察言观色、随机应变，从对方的说话和体态语言中确立自己恰当的反应，产生和谐的气氛，从而留给对方良好的第一印象。

应该说，如何“说”和如何“听”并没有固定的模式，我们应当根据对象、情境、说话内容和自己的特点，确定最为合适的方式，这样才能真正地发挥“说”和“听”在建立良好第一印象中的作用。

没有交往，生命之树就会在时间的涛声中枯萎，心灵之壤就会在季节的变奏里荒芜。每一次交往都是起于相识，都是基于第一印象，良好的第一印象是一切交往成功者在交往第一回合的胜利，而这一胜利都有“说”和“听”的功劳。

四、微妙的加工技术：印象形成

我们能够“一目了然”，在短短的几分钟内对他人形成一个比较准确的印象，这个过程确实是奇妙的。我们是怎样对对方的各种信息进行选择的，又是怎样把选择的信息进行加工和组织的，为什么这些信息就能够被我们加工成一个人的印象？

回答这些问题，实际就是回答印象形成的过程和机制的问题。

印象形成的过程，是一个既简单又复杂的动态过程，它动用了联想、想象、推理等多种心理过程来处理有关他人的信息，但在加工信息时又似乎仅仅是数学上的加加减减。

通常，人们常常有这样一种倾向，人们即使获得的是对方的一些零碎的信息，也要“由此即彼”，去力图判断对方的其它更多的特性，并形成一个统一的印象。在形成这种印象时，人们还习惯于把对方的各种特性协调一致起来，把那些相对或相反的特性按照自己的理解去其一而取其另一，以便减少或消除不一致性。

不仅如此，人们在印象形成时还有一种倾向，就是所形成的印象总是带有一定的评定性。社会心理学家奥斯古德认为，印象的评定可分为三个维度：评价维度，如好一坏；力量维度，如强一弱；活动维度，如主动一被动。其中，评价维度是最主要的维度，人们通常依据评价维度的社会特性和智慧特性来评价他人，例如我们可能认为某人有乐于助人、为人真诚等社会特性以及有技能、聪明等智慧特性，而另一人则有缺少人缘、令人厌烦等社会特性以及不可靠、笨拙等智慧特性，这样我们对这两个人的印象就很具区别性了，同时对这两个人的其他两个维度也就差不多确定了。但是社会特性更多的影响人们对他人作是否喜欢的评定，而智慧特性更多的影响人们对他人作是否尊敬的评定，因此，在印象形成特别是建立第一印象时，社会特性起着更重要的作用。

由于这种评价维度的特点，构成印象的各种信息资料的比重是不一样的，有些信息资料的比重大于其他信息资料，从而影响到整个印象的形成和组织。例如，台湾学者杨国枢发现，

中国人比较重视伦理道德方面的评价，他提出的第一个维度就是“善良诚朴—阴险（或冲动）浮夸，”而西方的研究则发现了“热情—冷淡”的核心作用。

那么，人们在面对一个实实在在的人，在面对对方一系列的人格特性的信息时，又是如何加工整理成一个整体的印象的呢？社会心理学研究表明，信息加工的方式主要有三种：累加法、平均法和加权平均法。

累加法是指通过累加一个人的各种品质而形成印象。例如，某人有理解力强、沉着、有信心等三个优良品质，而某人除此之外还有足智多谋、聪明等两个优良品质，那么，人们对后一人则会有更肯定的态度和形成更好的印象，这里人们就是根据全部特性的赞同值的总和来下判断的，这就是运用累加法进行信息加工的过程。

但是，运用累加法进行信息加工，有时很难对人作出正确的评定和区别。美国社会心理学家安德森于1968年提出了一个品质等级表，在这个品质等级表中，各种可以用来描述一个人品质的形容词都被按其积极性用分数排成等级，例如，坦率和聪明在这个等级表中都是最好的品质，而欺骗、虚伪则是较差的品质，现在如果有甲、乙两个人，他们的品质及其分数分别是：

甲	乙
理解力强 (+ 3)	理解力强 (+ 3)
沉着 (+ 2)	机智 (+ 2)
有信心 (+ 1)	志同道合 (+ 2)
	足智多谋 (+ 2)
	多嘴多舌 (- 3)

如果我们用累加法加工信息，那么甲乙两人得分相等，都是 6 分，形成的印象一样。但是很显然，我们对上述两个人的印象一般不会是一样的，这就要求我们用其他的方法来加工信息。平均法就可以很好地解决这个问题。

平均法是指对各种品质进行平均，依照平均值来形成印象，这种平均法比累加法要更为正确。例如，在用累加法对上述两个人无法区别时，如果按平均法计算，甲是 $(3 + 2 + 1) + 3 = 2$ ，乙是 $(3 + 2 + 2 + 2 - 3) \div 5 = 1.2$ ，对甲的印象比乙好。

确实，当对方的特性较多而且较复杂时，平均法能形成相对比较正确的印象，但是，在以平均法形成印象的过程中，有时会受到陪衬特性和负面特性的影响，而出现一些例外，这种例外主要有两种情况。一是某一特性对个人整体印象的意义，取决于其他的陪衬特性，例如，“智慧”作为一个优良特性并不总是使一个人具有良好的印象，如果“智慧”加在一个“冷淡”的人身上，就不会使别人对他的印象变得更好些，而只有当“智慧”加在一个“热情”、“友好”的人身上，才会提高整体的印象。陪衬特性的这种作用，与人们欲建立协调一致印象的倾向有密切关系。对此，社会心理学家曾以格式塔学派的观点来进行解释，认为当部分有关信息改变后，则一个人的整体概念也会随之发生变化，即任何一个特性的意义会随其陪衬特性而改变，“冷淡”者的“智慧”带有贬义，具有敌视、威胁的意味，“热情”者的“智慧”则有“帮助”、“友好”的意味。二是在平均法的印象形成中，人们对正面特性与负面特性并非等量齐观，往往负面特性的比重高于正面的特性，若其他的条件相同，负面特性对整体印象的影响大于正面特性。人

们在根据负面特性进行印象评定时，比根据正面特性作印象评定更有信心，特别是极端的负面特性更起作用，如果有一个极端的负面特性，不论其他特性怎样，它也足以造成一个不好的印象。

由于这种极端特性的存在，运用平均法来进行信息加工已是不完全准确的了，为此，社会心理学家安德森于 1968 年提出了加权平均法，按照这种方法，印象的形成一般根据平均法，但对于极端特性（极好的和极差的特性）应予以加权，即先对于极端特性确定权重系数，然后再按照平均法加工处理各种特性。由于这种加权平均法，我们在综合他人的各种信息时就更为准确了，特别是可以避免那些极端的负面特性“一锤定音”的现象，也不会出现极端的正面特性所产生的晕轮效应。

虽然人们在加工信息时是按照上述三种方式进行，从而形成他人的印象的，但是整个信息加工的过程并非如此简单，加工信息时不仅受首因效应、近因效应、晕轮效应、刻板效应或定势效应的影响，而且还会因知觉主体的不同而不同。一般的，认知简单的人，其价值选择和评价的能力较低，他们通常用简单的肯定或者否定的方式加工信息，表现为好坏、美丑的简单二分法、一元认知方式。而认知复杂的人，其知识结构层次多，对于信息的综合能力、运筹能力强，他们在加工信息的过程中，采用尽量多的认知范畴，进行多元选择，在较高的层次上加工信息，形成总体印象。

任何人无论采取哪一种方式加工信息，最终所形成的印象都不是很准确的，因为要判断一个人具有哪些特性（品质）是相当困难的。但是，如果我们能够在头脑中消除关于人的生理特点与心理特点相关的观念，并能学会从别人的角度看自己，

我们看人就可以看得更准，对他人形成一个较为准确的印象。

五、表里不一的交际术：印象 控制与心理防卫

与人的交往，不是总能让人满意的。有时，他人的一句话可能让我们暴跳如雷；有时，别人做的一件事会让我们气极败坏，但是，我们为了不让别人说我们太没有修养或太没有水平，为了在别人的心目中有一个很高大的“光辉形象”，我们自己往往在我们不知不觉中，用自己的方式来表现我们的反应，使之更容易被他人和自己所接受，从而不致于引起心理上太大的痛苦和不安，良好的形象也没有受到损害。我们把自我所具备的这种解决烦恼、减少内心冲突和不安、保证心境安宁的方式称之为“心理防卫”。

一般说来，这种心理防卫方式，大部分在潜意识当中进行，几乎我们每一个人都在不知不觉中使用时。但在每次交往中，我们总能使用得十分巧妙，对方看不出蛛丝马迹，觉得我们在整个交往中一直“平安无事”，自然也就不会去降低对我们的评价了。其实，这正达到了我们想控制印象的目的，我们的用意不为别的，为的就是要有一个好印象。

能被我们用来控制印象的心理防卫方法很多，比较常见的有压抑作用、否定作用、曲解作用、退行作用、幻想作用、转移作用、隔离作用、抵消作用、合理化作用、补偿作用、幽默作用和升华作用等。

压抑作用是把不能被意识所接受的念头、感情和行动，在不知不觉中抑制到潜意识中去的作用。这是最基本的心理防卫

方法。在交往中，我们有时会有一些不堪忍受的或能引起内心矛盾、冲动的念头、情绪和行动，但是，早在我们尚未觉察之前就已经被抑制到无意识当中去了，心境的安宁没有受到影响。这种压抑作用在交往中可以见到，但是不被我们所注意，我们也根本不知道我们干了什么，例如，一个人被邀在一周后参加某个晚会，由于要参加晚会的一些人物他非常讨厌，所以他不愿意参加，那么一周后就会把参加晚会“忘”得干干净净，这就是“压抑作用”的结果。显然，作为一种心理防卫的压抑作用与一般人所说的“压抑”不是一回事。这种生活中的所谓“压抑”，其整个“工作过程”，个体是很清楚的，即它更多是有意识控制或有目的控制。

否定作用是把已发生的不愉快的事加以“否定”，认为它根本没有发生，以躲避心理上的痛苦。有个成语叫“眼不见为净”说的就是否定作用。在交往中，如果我们不喜欢一个人，我们就“不会”看到人群中的这个人，“目中无人”似的，以减轻心理上的负担。一般说来，压抑作用和否定作用都完全在潜意识当中进行，我们不是主动去使用它，而其他的心理防卫方式，我们多少都有些察觉，而且我们还会有意地使用它，来控制印象。

曲解作用就是一种“有意识”的心理防卫，它是把现实世界曲解变化，以符合内心的需要。在交往中，有时我们会受到冷遇，造成挫折和不安，这时我们就会采取一些自我解嘲的方式来消除自卑和痛苦。例如，被人哄笑无力反抗时，一个人有时会说“好男不和女斗”，如此一说，心里舒服多了。

退行作用是指遇到挫折的时候，会放弃已学会的成人方式，而恢复使用比较幼稚的方法，以应付事情，以得到他人的

同情和照顾，回避面对的现实问题和痛苦。生活中我们常见的女性的撒娇，其中就有退行作用的意味。例如，秘书小姐偶作错事，便向公司经理做个鬼脸、撒个娇，以掩饰错误，这样做不仅把不愉快的事情化掉，经理也不会再去分析秘书是不是缺乏能力，秘书的形象也就毫发不损了。幻想作用的机制和表现也是如此。

转移作用是指因某种原因无法直接向某一对象表现情感时，有时会转移到其他较为安全，或较为大家所接受的对象身上。交往中有时我们会被一个地位或体力比我们强的人责备，一肚子的气难以直接发泄，我们就可能会迁怒，或者是对着刚刚踏进房门来办事的外人没头没脑地骂上一通，或者是把手上正在写的文稿稀里哗啦撕个粉碎，以此消消气。这种做法既减轻了挫折感，与环境 and 熟人们也相安无事。

隔离作用是把部分事实从意识境界中加以隔离，以免引起精神上的不愉快。通常被隔离的是与事实相关的感觉部分。在交往中，很多女性将此使用得较好，例如朋友聚会或吃饭时，有时她们会说：“出去有点事”、“去洗个手”等等，而不直呼“上厕所去”，因为在这些场合显得太不文雅、太没形象了。用别的话代替“上厕所去”，虽然大家都“知道”指的是什么，可是说起来和听起来都舒服多了。

抵消作用是个体用象征性的事情，来抵消已经发生了的不愉快事情，以平衡心理上的不适与不安。例如，在席间吃饭时，叮哨一声，有人掉了一支筷子，很让人尴尬，这时此人或他人可能会说：“看来明天又有人请我（你）吃饭喽！”结果大家都随着起哄，不舒服的感觉也就一笑了之。

合理化作用是在事情发生后，从一群理由当中，选择最能

合乎内心需要的理由，特别去强调这些，而忽略其他理由，以避免精神的痛苦。在交往中比较常见的就是“酸葡萄心理”和“甜柠檬心理”，例如，有些男子在追求某一女性不成时，就说声“哼，那种人，大大咧咧，就象个男的似的，我还不要呢。”

补偿作用是因生理或心理方面有缺陷而感到不适时，力图用种种方法来弥补缺陷，以减轻不适感。例如，有些人在交往中因相貌一般不被更多的人喜欢，他们就会很重视发展内在美，在交往技巧、方法上“勤学苦练”，这就是一种补偿作用。

幽默作用是指在处境困难或尴尬之时，用幽默化解困境，这是一种比较积极的心理防卫方法。大哲学家苏格拉底在一次和客人谈话时，他的脾气暴躁的太太忽然跑进来，大声骂苏格拉底，接着又转身从房外拿了一桶水，猛地往苏格拉底头上一倒。这时，苏格拉底淡然一笑，若无其事地对客人说：“我早就知道，打雷之后，必定会下雨的。”本来很难为情的尴尬场面，经过这么一幽默，也就烟消云散了。

升华作用也是一种积极的心理防卫，它是在原有的欲望或行动不能直接表现时，把这些行动或欲望导向比较崇高的方向，具有很大的社会意义。例如，有些人身材矮小、体弱多病，在他人面前非常自卑，于是他可能奋发努力，刻苦锻炼身体，试图超过别人，最后可能成为一名运动场上的健将。

纵观这些心理防卫方式，有些是在我们“不知不觉”中进行的，有些是我们能察觉或我们“有意”去做的，但是无论怎么样，这些心理防卫方式中除了升华作用和幽默等有积极意义

外，大多数心理防卫方式都具有消极的意义，过多的使用或使用不当会带来消极的后果。如果在某种特别的情境中，我们为了维护自己的形象，而一时又找不到更好的方法时，我们可以用心理防卫方式来控制印象，然而，要注意的是：偶而为之。

一个人试图在交往中创设一个良好的形象，心理防卫方式能起到一定的作用，但是我们不宜因一时的“形象满意”而导致心理的不健康，所以要少用不用。更何况，我们还可以通过印象整饰来求得一个与环境和谐的、满意的“我”。

六、留心你的举止：印象整饰

在人生大舞台上，人与人之间的交往就象一幕展示人生风采的戏剧，每个人都通过精心选择的活动来表现自己，努力演好自己所应扮演的角色，希望在别人心目中给自己造成一个好的印象。我们就把这种有意地控制别人对自己形成各种印象的过程，叫做印象整饰。

印象整饰的内容是很广泛的，举凡在交往中选择一定的装束、言辞、举止、表情或态度，以利良好印象的形成，这些都是印象整饰。所以青年人在约会前，在出席公共聚会前，着意修饰、打扮自己，从不修边幅的人在远方来客前来拜访前的房间收拾和自我“收拾”，甚至于小伙子在体育比赛时，在姑娘面前超水平发挥等等，都是人们有意识地进行印象整饰的最常见的例子。

印象整饰是自我表现在交往中的直接反映，人们通过印象整饰可以更好地向他人通报自己、表现自己。因此自我表现是印象整饰者的最主要动机，在这种动机支配下，一切能够令交

往双方满意及使交往情境和谐之举，都会被悉数拿来，派上用场。常用的印象整饰方法莫过于两大类，一是投其所好，二是情境操纵。

投其所好是印象整饰的常用策略，是一种试图“非法地”影响他人的战略行为。说其非法，乃是因为它们通过讨好、迎合、奉承别人，以“换取”一个好印象。这样做虽然有时会令自己矛盾甚至感到对不起自己，但只要使用得不过分、不频繁或没有感到很大的内疚，它对于心理交往还是有相当大的意义的。

自我暴露是投其所好的一种“迂回式”战术，它通过在特定的人物面前展示内心的秘密，进行“等价交换”，从而达到整饰自我的目的。因为自我暴露的心理效应，是能够获得他人好感，甚至被视为知己，从而增加他人的自我暴露的。这种自我暴露的相互性是由于人们通常认为，内心的隐秘总是不能轻易告诉别人的。如果别人把它告诉了自己，说明别人对自己的信任；既然别人相信自己，那么对别人也应该相信，因而就要进行相同水平的自我暴露。如果对方不愿意暴露，便会感到一种心理威胁，引起知觉防卫，拉长两者的心理距离，或者停止暴露。或者放慢暴露的速度。因此，自我暴露虽然能够帮助个体整饰印象，但使用不当却会适得其反，最佳的做法应当是间接含蓄的暴露，而且应当暴露那些正面的好的东西，那些能够增加自己的价值和吸引力的东西，这样不仅能够为对方接受，也不会引起内疚，更不会对自己产生危害。

称赞则是最不费力的一种投其所好方式，它可以通过有意无意给他人以正面的肯定评价，从而博得对方的好感。但因称赞似有“拍马屁”之嫌，很多人对它敬而远之。事实上，在现

实生活中，个体需要称赞别人，同时也需要别人的称赞。个体之所以需要称赞，是因为个体有一种自尊倾向，喜欢以肯定的态度对待自己，如果个体总是不能获得肯定的评价，就会失去自身存在的价值感，他可能逃避现实，变得消沉。同样的，称赞的心理效应也受相互性规则制约，当他人得到称赞而满足自尊的需要后，会以相应的形式进行回报。如果一方表示称赞另一方，而另一方却不表明相应的态度，这将形成不平衡的紧张状态，只要双方不断来往，这种紧张状态便会驱使被动的一方逐渐称赞对方。当然，只有恰当的称赞才能使对方产生好感，达到印象整饰的目的。“恰当”的要求就很高了，既要求称赞之后要使对方作有利的归因，又要求称赞能被泰然接受，既要是出自内心的称赞，又要能把握火候。但不管怎样，要记住：多说几句好话，不说一句坏话。

至于附合，也是一种投其所好的方式，它通过在观念上和行为上表示与他人相同，增加在他人心目中的好感，尽管有时这种附合是表面做作的。之所以如此，是因为一般人喜欢价值观念、信念和自己一致的人，个体若表示与他人相同的看法和行为，等于为别人的观念和行为提供支持，具有相当高的强化作用，只是附合必须恰到好处，不然对于整饰印象是极为不利的。

情境操纵是另一种常用的印象整饰方法。情境操纵是对交往情境的反应，人们都是在一定的场合和情境下进行交往的，由于情境各异，所以人的自我表现也就各不相同，这就需要进行印象整饰。具有特殊意义的情境操纵主要有两种：窘境操纵和异性交往操纵。

窘境是交往中经常出现的，处理得好坏会直接影响到一个

人在他人心目中的印象和两个人的交往质量及发展。有些人从一开始就能认识那些令人不快的尴尬局面（窘境），并利用这种窘境，发挥它对交往者影响的潜力，艺术性地操纵窘境，不仅可以维护自己在别人心目中的“光辉形象”，完满地实现印象的整饰，而且可以保全对方的印象，真可谓一举两得。例如，简单的事理用兜圈子的话来表达，以开玩笑的方式贬低他人，交往时心领意会的眼神或微笑等，都是典型的窘境操纵，能够化解交往中的阴云，呈现一个为情境所容纳的自我形象。所以在交往中即使出现了窘境并不一定影响我们的形象，只要我们善于采取措施来保持呈现的自我或自我形象，尽量使自己处于主动地位，就能够“转危为安”。

异性交往操纵则更为常见，俗话说，“女为悦己者容”，年轻姑娘在去公共场合之前，常常换上最能吸引男性目光的服装，着意打扮一番，以显示自己的风采。同样，男性在他所喜欢的女性面前，也常常显示自己，不拘小节的男大学生在女性来访之前，总会整理自己凌乱不堪的窝。这种通过操纵异性交往情境来达到整饰自己目的的情形，确实是异性交往的一大特色，一般人不仅依照社会期望的男女角色行为模式相应表现自己，经常表现适合男性角色或女性角色的行为，而且在与异性交往中会整饰自己的形象以获得异性的好感，此般表现彼此心照不宣。

虽然说印象整饰在某些人看来是虚伪的，但印象整饰本身无所谓好坏，关键在于运用这种手段达到什么目的，从积极的方面来看，印象整饰是调节和润滑人际关系必不可少的手段，是人类文明发展的重要标志。

第六章 非同寻常的常识

—— 心理交往中的效应

生活是一个大课堂，在生活中，我们或耳濡目染，或虚心求教，或细心揣摩，日积月累了许多交往的常识。老人们出于对下一代人的关心，也将他们多年的交往经验和“注意事项”传授给我们，使我们更加懂得了这些常识的普遍意义。从此，我们再也不去怀疑诸如“心宽体胖”一类常识的可靠性，而是习以为常了。当我们要判断一个人或参加交往活动时，我们会毫不思索地“取”来常识，或只是把常识在头脑中轻轻一掠，以此指导我们的交往。习惯心理总是使我们不去怀疑那些“理所当然”的东西，而现在看来，这些常识似乎非同寻常，心理交往中的社会心理效应可以对此作出“出乎意料”的解释。

一、新官的三把火：首因效应

“新官上任三把火”，这是一个妇孺皆知的常识，当官者会用，非为官者亦会用，只是变换了方法而已，因为人们都懂得“首因效应”

首因效应是指交往双方形成的第一次印象对今后交往活动的影响，也即是“先入为主”的效果。所以，首因效应与第一印象不是同一个概念，第一印象是指交往双方初次见面彼此产生的印象，而首因效应强调的是第一印象的影响和效果。

在生活中，人人都切身体验过首因效应，苦涩者有之，欣悦者有之，苦涩者为不良第一印象的消极性影响而摇头叹息，欣悦者为良好第一印象的积极性作用而自鸣得意。还有更让人记忆犹新的是，一些人因为盲目的“一言相中”而大呼上当，一些人因为初次见面后的错失良机而“悔当初”。

确实，生活中首因效应很常见，特别是与陌生人交往时，如果我们想与此人有一个质量高而且持久的交往时，我们更是想方设法去建立一个良好的第一印象，作为以后交往的起点。很多人就是靠着良好第一印象而与很多人结为朋友的，也有些人就是因为不良的第一印象而“屡战屡败”，前者便是一种人们希望产生的首因效应，后者则是人们最不愿意出现的首因效应。

关于首因效应，社会心理学家琼斯曾经作过一个作业评定的实验。他让两个学生都做对30题中的一半，并且让一个学生答对的题目尽量出现在前15道题，而让另一个学生答对的题目尽量出现在后15道题上。然后他让一些被试对这两个学生作出评价：两者相比较，谁聪明一些？要求被试估计这两个学生各做对了多少？结果发现，多数被试都认为在解题开始时就做对了的学生聪明些，并且估计答对的题平均为20.6个题，认为另一个不够聪明，正确答题平均为12.5个题。这就是首因效应造成的。

那么，为什么存在这种首因效应呢？固然构成第一印象的要素和特点很重要，但还不足以说明第一印象的影响和效果，即不足以说明首因效应。我们从认知的角度来解释首因效应。通常，最先接受的信息形成的原始印象，构成一种记忆图式。后来的其他信息被整合到这个记忆图式中去。这是一种同化模型。

新的信息被同化进先前信息所形成的记忆结构中，因此新的信息就具有了先前信息的色彩。由此可见，首因效应能否产生不是取决于信息的多少，信息很少也能形成一个印象并影响对一个人以后的认知。首因效应的产生取决于两个条件，一是信息提供的延续性，如果第二个、第三个信息在第一个信息出现后，没有间隔地提供给对方，这些信息就会被同化到原始印象的记忆图式中，否则就可能改变原先的图式。二是后来的信息与先前的信息在本质上没有太大的区别，一般是比较近似的。如果第二次见面时别人感觉到“简直是换了一个人似的”，那么，首因效应就很难产生。只有当后来的信息与先前信息有相似的“色彩”时，首因效应才会发生。从认知的角度来看，首因效应还是以注意为基础的，也即最先接受的信息受到更多的注意，而后来的信息则易受忽视，而且加工较少。当然，上述关于首因效应的解释还有待实验的进一步证明。

鉴于首因效应在交往中的地位，我们切不可轻视，应以积极的态度对待，发挥其优势，避免其不足。

充分利用首因效应，为自己的交往服务。首因效应能够促进交往活动，这是无可置疑的。我们每一个人都希望与任何一个我们想继续交往和建立友谊的人，能有一个良好的开端，这就需要利用首因效应。特别是那些情窦初开的少男少女们，当他们第一次出现在对方面前时，一个举动、一句话都可以导致一个美丽的故事。为此，我们每一个人，特别是少男少女们，应当以最大的努力在对方心目中留下一个好的“第一次”，这就要求我们能做到四个方面。第一，展现自己最吸引人的品质，挥洒自己最得意之作。因为人的心理感受活动，存在着“辐射原则”，也就是对他人最具有吸引力的那些特征，会产生辐射

作用，通过扩散和形态转化而波及到其它因素，并使人的心理逐渐产生联想。就是说，人们常会因强烈的第一印象而以点概面。第二，学习和掌握一些基本的社会交往技能、方法乃至策略、艺术，要善于作最合对方心意的自我呈现。例如，对方特别重视来自别人的评价，那么我们在与这种人交往时，就应当多表扬、多赞美、多给予肯定的评价，这种迎合对方口味的方式自然有助于自己良好印象的形成，首因效应也就会产生。这种交往的策略和方法还包括善于维持已经形成的印象。第三，要尽力避免那些不良品质的出现 在特别的情况下 还可以做些掩盖。第四，要留下好印象毕竟不是纯粹的方法问题、策略问题，更不能经常去伪装、做作，要靠平素积累和养成的良好品德、作风、知识和才能，一些有修养的和个性品质良好的人，都能保证自己在交往中的表现受人喜欢，并能与他人发展良好的交往。

要记住“路遥知马力，日久见人心”。首因效应固然重要，但并非不可改变。如果我们因为首因效应而影响了交往，不要失望，我们可以在以后的交往中改变那些不良表现，并用更新的、更实质的品质或行为来扭转这种首因效应。不过，社会心理学家汉密尔顿和赞那在一项研究中发现，人们在形成他人的第一印象时，似乎注意令人不快的特性，胜于良好的特性。虽然长期的交往中第一印象会被新的信息冲淡，首因效应逐渐减弱，但它具有惰性，特别是最初的否定性印象极难改变，因此，我们十分矛盾地不得不说：若可能的话，要注意自己的“登场亮相”。

防备首因效应，不要被对方的第一印象所迷惑。第一次与陌生人见面时，对方所“提供”的信息总是零碎的、片面的，

而且在第一次交往中，无法更多地了解对方深入的、本质的品质，因此这种第一印象建立的基础并不牢靠，如果我们被对方的第一印象所迷惑，就不能去看到更多的东西，与对方的交往也就会随之发生很大的偏差。只有冷静、细致、全面地分析对方，才能使交往活动万无一失。

交往总有它的第一次，而这个第一次中的印象又会在很大程度上影响今后的交往活动，重视它，重视这种首因效应，才是我们所应持的态度。

二、喜新厌旧的人：近因效应

生活里，我们总是强烈谴责喜新厌旧的人，认为他们的行为是不道德的。然而，在交往中，人们似乎也有点“喜新厌旧”——比较重视“新”的信息，而不太重视“旧”的信息。

我们把这种在交往中，新近得到的信息比以前得到的信息对于交往活动有更大的影响，称之为近因效应。

相对于首因效应而言，近因效应主要产生于“熟人”之间，影响着已经发展着的交往，有时，突然的一个“信息”会使人们早已习惯的认识和印象发生一个质的飞跃，对其“顿”生好感；有时，多年的友谊会因一次小小的别扭而从此告终。

在‘指导’别人的交往时 我们免不了告诉对方要‘随时增加新鲜感’，以便使一段已经适应了了的交往活动再向前发展一步，就好象一条向前延伸的直线每过一段时间跳一下，向上升高一点以后再向前延伸。实际上，其中的“新鲜感”就很有点“近因效应”的意思。也许是因为人们都有一种与他人友好相处和维持友谊的欲望吧，很多人都懂得用各种方式来满足这种欲望，

近因效应就是常被人们利用的。人们在与老朋友、老熟人相处时，总是在最后即将告别时表现出足够的热情和使对方满意的行动，这样就可以更好地保持老朋友间的友谊。这种情况在恋人之间更为明显，一对恋人，每周见一次面，在分手时，总是恋恋不舍，告别后还三步一回头，两步一观望，此番“万般风情”自会引起双方对下一次约会的无限期待。这些都是利用近因效应的绝妙注释。

其实，在各种场合，人们都在利用近因效应为自己的形象服务，除了分手和告别以后，还有教师讲课时最后几分钟的精采讲解；调动工作前几天的勤奋工作，大学毕业前一、两周对同学的友好和对老师的尊敬，等等。特别是一些第一印象不为他人所赞赏的那些人，他们本着“失之东隅，收之桑榆”的心愿，通过一段时间的“闭门”努力，结果是“十年不鸣，一鸣惊人”，这个惊人之“鸣”，使他人心甘情愿地改变了对此人的评价，并对其抱有特别的好感。这就是近因效应的神奇所在。

而那些生活中由亲转背的现象，也是出自于近因效应。有些人本已是刎颈之交，也就是所谓的“铁哥们”关系，但是，在某一次交往中，由于对某一问题的争论各执己见，或者仅仅是一场误会，结果双方一赌、一呕、一犟，弄得给局不可收拾，成为“鸡犬相闻，老死不相往来”的对头。这仅仅是一次不良的印象，却压倒了以前所有的好印象，何等的不合理？然而事实就是这样。

生活中如此，社会心理学家的实验中亦然。社会心理学家们发现，如果关于某人的两种信息不是连续地先后被人感知，而是先知道第一个信息，隔较长的时间后才了解第二个信息，

这第二个信息便成了新的，这最新的信息则会给人留下较深的印象。当年社会心理学家洛钦斯把一段描述内倾特征的文字和另一段描述同一个人外倾特征的文字让被试去看，当被试看完一段文字后（或是先看描述为内倾的，或是先看描述为外倾的），插入其它的活动，如做游戏、做数学题等，然后再让被试看第二段文字，结果被试们大多对第二部分的印象深刻，以此将此入描述为内倾或外倾的人。

那么，为什么既有首因效应，又有近因效应呢？对此，我们是否可以作这样的解释。在一段时间的交往以后，人们对他人已经有一个图式，即固定的印象，在不断的交往中，由于一个人的行为大都是稳定的或常见到的，因此这些信息就被人们同化到原来的图式当中去，起到补充和完善印象的作用，而不能去改变这一图式。但是，如果“突然”一个人做出一种与图式截然不同的行为，它足以改变以前旧有的图式，人们就用这一最新的信息去建立一个新的图式，而旧有的图式就逐渐模糊起来，并很快消失。那么，从这种解释中，我们可以进一步看到，近因效应是否明显，取决于两个因素，一是旧有图式或印象的清晰、深刻程度，二是最新信息的“强度”。一般的，在旧有的印象或图式很深刻、很清晰时，如果新的信息不够“强”，就难以一下子彻底改变别人对一个人的印象；而新的信息如果很“强”，就能使这种印象发生“翻天覆地”的变化。相反地，如果旧有的图式或印象不甚清晰或不甚深刻，例如以前别人与某个人交往不多，对他的印象不深刻，或者别人与某个人很长时间没有交往了，以前的印象已经淡忘了一些，那么，此时一个人新的信息的出现，就足以改变以前的印象，被他人视为“确实不同于以前”。

很显然，如果近因效应对我们的交往有好处，那是再好不过的了。相反的，如果我们“智者千虑，必有一失”的“失”是由于近因效应，那又是太让人后悔了。那么，我们怎样去对待这个“可亲又可气”的近因效应呢？

认真对待与老朋友的每一次交往，特别是每一次交往最后几分钟的音容笑貌。由于是老朋友，就没有什么首因效应可言了，而到底哪一次交往能发生近因效应，则是不得而知的，只要哪一次表现得有点异样或特别，那么，这一次交往就可能会产生近因效应。如此看来，每一次交往都得小心行事，切不可因为是老朋友而“忘乎所以”，否则对方只要稍一计较，或作一次不恰当的归因，以前的友情就会前功尽弃了。

充分利用和发挥近因效应，为塑造自己的形象服务。既然近因效应有时能压倒一切，何必埋没它呢？在交往中，我们可以象写文章要有“虎尾”般的结尾那样，精心设计和训练在各种场合下的交往“结尾”，即使不能使人“回味无穷”，也要让他在“想入非非”中增进对我们的好感。甚至有时我们可以在交往结束时创设一个“悬念”，让对方去思索，待对方思索出几种可能的答案时，对方也在天天的思索中记住了我们，这叫“醉翁之意不在酒”。

谦虚为怀，以诚相待，这是消除不利的近因效应的最好方法。如果对方对我们产生了一点误会，改变了对我们的印象，我们应当做到虚怀若谷，在对方心平气和时坦诚进行交谈，解除其中的误会，不要激化矛盾。在这种真诚、谦虚的感染上，对方就会很快与我们和好，不利的近因效应也随之不复存在。

人离不开朋友，离不开友谊，我们应当在结交新朋友，重视第一印象及其首因效应的同时，努力去维持并发展已经建立

起来的友谊，这就需要我们不要忽视近因效应。

三、情人眼里出西施：晕轮效应

谁都知道，西施是中国古代四大美女之一，人们常说的“闭月羞花之貌，沉鱼落雁之容”其中“沉鱼”一说，便是指一次西施临溪梳妆时，水中的鱼儿被其倾国倾城的美容所吸引，看得发呆，忘掉了游水，结果沉了下去。

如果问一些青年人：谁是西施？恋爱中的小伙子肯定会说：我那位！不用解释，这就是所谓的“情人眼里出西施。”

“情人眼里出西施”是一种晕轮效应，即当一个人有一特性时，我们常会无意地夸张这一特性。如果某人在某方面有特长，那么他就被积极的光环所笼罩，会被我们认为他在其他方面也都优越。这就好象刮风天气的前一天晚上月亮周围的大圆环是月亮光的扩大化一样。所以晕轮效应也可以叫做光环效应、月晕效应。

晕轮效应是生活中一种比较常见的社会心理效应，人们经常抱着“肯定一切”或“否定一切”的偏见与别人交往，说他好时，就好得不得了，一切都是顶峰，无以复加；说他不好时，就坏得十恶不赦，一些他所没有的东西，硬要加到他的头上。中国的两个成语很精辟地概括出了这种晕轮效应，一个成语是“爱屋及乌”，另一个成语是“厌恶和尚，恨及袈裟”，这两个成语放在这里，应该说谁都能理解得很透彻。

由于这样的晕轮效应，生活中很多的交往成功者和事业道路上的成功者，也许他们的成功，不是因为他们的交往艺术和策略，也不是因为他们的专业知识和能力，而是因为他们的迷

人的微笑、良好的“社会背景”、吸引人的热情品质。这不奇怪，因为晕轮效应可以起到很好的作用：那些被认为是友好的、好交际的人，也可能被认为是灵巧的、聪明的、有创造性的，因而就得到奖赏。不过这倒没什么，人们对其他人的评价会受其某一特点所影响，如果名不副实，最后自会“真相大白”的。正如一个演员，长得再漂亮，如果没有演员的素质和演技，即使成了人们想象中的“电影明星”，一上荧幕，终会落馅。一个学者，没有真才实学，纵然被捧为“泰斗”，他也不敢去给学生授课。所以我们对此倒不易过多的在意。需要我们特别在意的，是晕轮效应在两种场合会产生有害效果。

晕轮效应产生有害效果的一个场所是在“法庭”上。这个“法庭”指的是实验室里的“法庭”。社会心理学家兰德和阿让森在一项实验中发现，一些假扮法官的被试在判决时，不是根据罪犯的罪过来判决，而是根据他们的“外貌”来判，他们判一个无魅力的被告蹲监狱的时间要比有魅力的长好几年，而罪犯的罪过是用完全相同的语言来描述的。

晕轮效应产生有害效果的另一个场所是在教室里，一个教师对学生智力的看法可能会受学生本人相貌、举止、家庭背景以及一些无关事情所影响。正如社会心理学家罗森塔尔和雅各布森在1968年的一次著名的实验后指出的那样，这种偏差不仅影响教师对学生的行为，而且最终可能影响学生的学习成绩。如果一个学生被认为是差的，他就难以产生表现好的愿望，因此平时的表现就差。

很显然，这两种有害的效果一旦在现实生活中出现，后果难以想象。

那么，为什么会有这种晕轮效应呢？通常，当我们注意到

对方某一突出的特点时，马上在头脑中把这一特点与某些相关的特点建立起联系，然后带着一种期待心理，从对方的言谈举止中寻找他所联想到的那些特点，以便应验自己的推测或联想，使本来假定的那些特征变成真正是属于他的。因此，此时人们的心理状态通常是“抓住一点，只及相关，不及其余。”在继续的交往中，如果某人的真正行为已经超出了我们以前给他框定的范围，我们也依然如故甚至被情感所驱使而固执己见，总是力求使自己的意见同习惯的看法相一致，从而形成了这样的见解：“好人总做好事，坏人尽干坏事。”而对别人以后所作的与以前相反的事，我们只是用“偶而为之”或“别有用心”等加以反应。

这样看来，晕轮效应使我们的交往活动经常“混淆是非”或“颠倒黑白”，使我们不能真正地看清一个人。那么，在交往中，我们应当怎样走出晕轮效应的迷宫，又怎样利用它的积极的一面呢？

实事求是地根据我们观察到的信息，为对方建立一个客观的印象。源清不等于其流皆清，流浊也未必能说明其源必浊。我们无论判断什么，都不能在信息不全面的情况下一概而论，荷花可以出污泥而不染，人更能做到同流而不合污。当我们在观察别人的时候，对所有的信息都应当正确对待，一是一，二是二，既不扩大，也不缩小。虽然说“江山易改，本性难移”，但并不是一个人的行为表现在任何时候都是其“本色”的表现，一个人的行为在不同的情况下完全可以表现得判若两个。所以说我们在认识别人时应当是看到什么就反映什么，不要想象别人还“应该”有什么，更不能强加“自以为别人有的东西”，“自作多情”地为别人强加了几个优点，只能影响对别

人的正确认知。

实事求是地观察和判断，具体地表现在四个方面：一是就事论事，对一个人的判断，不要波及到其他“无辜”的事物上。这一方面前已述及。二不要受感觉的表面性、局部性和知觉的选择性的影响，不要把对某人的认识“专注”在个别特征上，从而妨碍对其全面的认识。“情人眼里出西施”就是因为对方的外貌美或其他突出的优点正合乎自己对恋人的期望及审美观，从而让这种外貌美或优点占据自己的整个大脑，忽视其他所谓“无关”的特点。显然，此时眼中的“西施”，当她其它的特点渐渐被“领教”时，“西施”之美就会受到影响，“西施”也就不再被看作一个完美无缺的人。三不要想当然，不宜用已有的态度去看待他人和去评价他人。四不要受第一印象的影响。在很多情况下，晕轮效应都是在第一印象的基础上产生的，因此，不甚客观、准确的第一印象，只能导致晕轮效应的形成。

与此同时，我们一边告诫自己不要被别人的晕轮效应所影响，一边还要求自己尽可能地利用晕轮效应，增加自己的人际吸引力。那么，我们最突出的优点，诸如个性品质良好、有特长等，最适合于被我们用来制造晕轮效应。如果没有什么突出的优点，那就微笑吧！迷人的微笑会让人联想到我们还热情、友好、真诚、温顺、关心……

物理学上有“晕的光学现象”，我们的交往中有“晕轮效应”。我们不能用简单的二维判断来指导自己的交往，否则就会因晕轮效应而使我们的交往走样、变形。

四、心宽体胖人皆知：刻板印象

在我国，一提到籍贯，很多人马上就会一口说出某一籍贯的人的特征：江浙人聪明伶俐、灵活多变；山东人豪爽正直、身高马大。这是一些很早沿袭下来的看法，未必有事实根据。但是社会上很多人都有这些看法，这就是社会刻板印象，简称刻板印象。

刻板印象是社会上对于某一类事物或人产生的一种比较固定、概括而笼统的看法。这是人际知觉中一种相当普遍的现象，人们往往根据过去一类人（仅仅是他遇到的）所表现出来的明显特点，把这一类的所有人都认为具备这些特点。甚至于对于那些从未见过的一类人，也有刻板印象。国民刻板印象即属于此。一些人没有亲身与某国人有过交触，但同样能有板有眼地说出那国人的共同特征。我国台湾学者李本华和杨国枢于1970年在台湾大学生中作过研究，发现大学生们对各个民族和国家的看法相当一致，如认为美国人是民主的、天真的、乐观的、友善的、热情的，等；日本人是善模仿的、爱国的、尚武的、进取的、有野心的，等；俄国人是狡猾的、欺诈的、有野心的、残酷的、不择手段的，等；中国人是爱好和平的、保守的、爱好传统的、耐劳的、友善的，等等。很显然，这其中因政治的原因而有各种种族偏见。

从日常生活和有关实验中我们可以看到，人们的刻板印象，一般是经过两条途径形成的，一条是直接与某些人或某个特定的群体接触，然后将得到的一些信息或特点固定化，当再次与属于这一类的其他人交往之前，马上就想到了那些固定化的特

点。另一条是根据间接的资料而来，这些资料的获得更多的都是道听途说，未经自己的直接交往和接触。通常，刻板印象的形成大多数是来自第二条途径。

虽然刻板印象形成的途径不甚可靠，但刻板印象一旦形成，就具有非常高的稳定性，很难被改变。所以，这种刻板印象如果是正确的话，我们倒是可以赋予这种人以“坚持原则”的美誉，无奈，刻板印象一般都是不完全正确的。

不幸中之万幸，刻板印象还是有一定的积极作用的。第一，通过刻板印象认知他人，在人际知觉中有时是必要的，因为它有助于简化认识过程，有利于对某一类人作概括的了解。第二，刻板印象能帮助人们更有效地了解和应付周围的环境。由于交往的需要，我们常常要与一些陌生人打交道，在这种情况下，利用刻板印象来指导我们对对方表现出适当的言论和行动，总比一点准备没有要好。例如，要去认识一个外倾型性格的人，我们可以马上在头脑中提取出外倾型性格人的图式，诸如热情、大方、不拘小节，等等，那么我们就可以做好一些准备，保证交往活动的畅通无阻。第三，刻板印象中的成员总有一些符合这一类人实际的特点，它在一定程度上能够反映出这一类人的部分特点。例如，说女教师文质彬彬，确实有些合理；说草原上的牧民粗犷豪放，或多或少地与牧民的特点相吻合。

但是，不管怎么说，我们在谈论刻板印象的时候，还是多注意它的消极之面——这本身对刻板印象的印象是不是刻板印象？不得而知。刻板印象的消极性主要表现在，它使人们的认识僵化和停滞化，容易阻碍人与人之间正常的认识和交往的正常发展。因为刻板印象根据的并非都是事实。有时刻板印象是由我们将偏见合理化而来；有时是我们认为群体有某种特性

（事实上群体并不具有这种特性）而以为群体中的每一个成员也必然具有某种特性而形成的，我们一厢情愿地把群体特性加到每个人头上，应该说理由不充分。同时，当我们有了某种刻板印象之后，就会用刻板印象当中的某些固定化特点去预测某一成员的行为，或对待某一成员，那么，不是预测偏差太大，就是让人受到了不公正的待遇，或是让对方受宠若惊，或是让对方莫名其妙，或是让对方大呼“冤枉”。

既然如此，交往中应当对刻板印象抱有如何的态度呢？

要认真对待他人的所有信息，不要臆断，不要轻举妄动。俗话说：“眼见为实，耳听为虚”，我们在与别人交往时，应当掌握全面的感性材料，具体问题具体分析。除非万不得已，否则不要轻易对别人进行概括，要看到群体成员与群体的关系。例如，一个群体对个别成员没有太大的吸引力，那么这个成员就会在行为上表现得与成员格格不入，不让自己与群体其他成员有“我们是一体”的感觉，因此，这个成员就因不具有该群体的固定化特点，可以不被看作一定有群体的共同特征。如果在他身上产生刻板印象，就有点不近人情了。

多参加交往，增加与不同群体人之间的接触，这样可以通过一个人的亲眼所见，来产生对某个群体及其成员的印象。但是，由于刻板印象的稳定性，有时过多的接触也不起作用。对此，社会心理学家库克提出，要使相互接触的人消除他们的刻板印象，需要满足五个主要条件。一是相互接触的地位平等，因为刻板印象的改变，必须增加新的信息。如果相互作用的两个人的角色继续强化旧的刻板印象，就不可能出现新的情况。二是个人认识的可能，如果一个人与自己有刻板印象的某个人在彼此作为个人相识的情况下相处，则彼此容易接近。三是有

偏见的人处于不带偏见的人当中，他人的正确态度有助于我们消除刻板印象。四是群体接触的社会支持。如果周围环境有利于平等、公正和群体之间的接触，那么相互之间就可以消除对方的刻板印象。五是合作，两个人或两个群体的合作能够达到共同的目标，达到合谐。

别出心裁，标新立异，防止别人对我们自己产生刻板印象。属于某一群体中的个人，之所以会被冠以这一群体的特点，部分原因是在于个人与群体特点的相似或相近。如果我们能够标新立异，表现出与群体特点的截然不同，别人可能会为我们的特色所吸引，清醒地对我们作出“与众不同”的评价。

刻板印象使我们不再用新的眼光去看待某一群体中的其他人，正如我们觉得胖子们都很舒服时，就习惯地认为身边的任何一个胖子都具有“心宽体胖”的特点。真正的情况是，有些胖子整日为减肥而发愁，而且这些人还会说：“你们这是刻板印象，我们与众不同。”

五、还是老样子：定势效应

苏联社会心理学家包达列夫曾经做过一个实验，他向两组大学生出示了同一个人的一张照片。在出示之前，他向第一组说，将出示的照片上的这个人是个怙恶不悛的罪犯。对另一组人说，他是一位大科学家。然后让两组大学生看完后用文字描绘照片上的人的相貌。第一组的评价时：深陷的双眼证明内心的仇恨，突出的下巴证明沿犯罪的道路走到底的决心，等等。第二组的评价是：深邃的双眼表明思想的深度，突出的下巴表明在认识道路上克服困难的意志力，等等。同样的一张照片，

却因为看之前一句话的提示，而产生了不同的评价。这其中的道理是定势效应。

定势效应是指当我们认知他人时（特别是与陌生人见面时），常常会不自觉地有一种有准备的心理状态，按照事物的一定外部联系对他们进行认知和评价。

应该说，定势实际是一种态度倾向，它是在过去经验或掌握的信息的基础上产生的，对于一个人处理与之发生联系的情景和他人的行为动作上起着控制性影响的准备性心理状态。在生活中，我们有时就依仗着自己的经验去做事，在做同样的事时，总随口说出“还是老样子”、“万变不离其宗”之类的话，由于有了这种心理状态，我们就经常用老眼光或老一套方法去工作或交往，表现得胸有成竹。

在交往中，定势效应是以逻辑推理的方式表现出来的，也即人们往往从一个人的某种品质去推断他其他的一些品质。例如，知道某人是聪明的，人们就会推断他富于想象力、机敏、有活动能力、认真、可信赖等品质；知道某人轻率，会使多数人认为他容易激怒、好夸口、冷酷、虚伪等。很显然，这是一种逻辑错误。因为，人们的思维活动，由于生活经验的影响，往往按一种固定的思路来思考问题，容易发生认知的偏差。一般人的经验认为，“一些品质是成双成对的，具有其中一个品质，就一定还会具有另一种品质。”例如，认为容易发脾气的人，就一定还很顽固。

更加错上加错的是，人们在进行错误的逻辑推理时，还有一种特殊的宽大倾向，似乎在为他人“设身处地”地加以考虑，对他人作出积极肯定的评价。即使在缺少其他信息资料的情况下，人们也会作出宽大估价，从而在观察他人时，不是“眼

见为实”，而是看到我们想看到的，以保证或者加强自己原先具有的态度倾向。所以我们经常可以看到，人们在认知一些平时不太熟悉、接触不多的人时，或他人的行为表现不很特殊的人时，由于所给予的信息少，缺乏必要的线索，人们就根据外部的一些表面特点作为认知的线索，加以逻辑推理。例如，根据皮肤的颜色、身材的高度、外表的打扮来认知其性格。很显然，这种推理的思想方法是简单化的思想方法，往往与事实不相符，即不符合某人的特殊性（个性），发生认识上的偏差，这就是逻辑推理的定势对人认识的作用，即定势效应。

至于为什么存在定势效应，从上面我们已经略知一、二。一个原因是人们的认知活动，事先都有某种假设，并从这个假设出发来看待眼前的事物或人。这种假设主要就是人们把别人的个性品质总看成是成双成对的，有一种个性品质就必然伴有另一种个性品质。另一个原因是在与陌生人交往时，由于所掌握的信息少，人们就习惯于用已有的一些经验作理所当然的推理，将某一可能存在或不存在的个性品质与其外部的一些特点联系起来。所以，定势效应主要是对陌生人认知时产生的。

从对定势效应的分析中我们可以看到，定势效应不是完全没有积极作用的，在某种条件下，定势效应能有助于我们对他人作概括的了解，从而缩短和简化我们的认知过程。但是，由于定势效应是在缺少信息的基础上主观产生的，我们在对待定势效应时就还应当看到它的消极一面。

不要用静止的眼光去认知别人，这是我们有效地避免定势效应产生的重要条件。事物总是不断地向前发展的，我们在过去的交往中所积累的经验固然很重要，但是随着事物的发展变化，再加上事物或人的特殊性（个性），这种经验并非都具有

指导意义。只有当我们的面前的事物或人有了更全面的认识之时，我们才能去分析他内在的一些个性品质。

在认知他人时，要能客观地去观察和分析各种有关的信息，这是避免定势效应产生的关键。定势效应的产生，与一个人的期待心理有关，人们经常会站在自己的角度，从自己的利害得失上来加以判断，因此他总是用心寻找他想看到的那些信息，或者在别人的行为表现中，来证明自己的猜测或判断的正确性。“疑人偷斧”就有定势效应的道理。为了避免这种典型的主观性，我们在观察别人之前，不应当有一种积极的或消极的情感，要能冷静地、理智地分析来自对方的各种信息，并且在这些信息的基础上给对方下判断。

做任何一件事，有准备总比没有准备要好。在交往中也是如此。但是我们不能一味地依据我们已经有的心理准备状态，而不去分析面前出现的实实在在的人，这种“以不变应万变”的心理状态，只能导致对一个人认识的偏差，影响今后与一个人的交往。如果这种情况出现，则是一种交往中的定势效应。

六、以心体心：投射效应

有的时候，我们会以自己的想法去推测别人的想法，觉得因为我们这样想 所以别人大约也这样想。中国人常说的“以小人之心度君子之腹”，说的就是这种情况，这是一种投射现象。

在交往中，投射效应是指一个人总是假设他人与自己有相同的倾向，即把自己的特性归属到其他人身上。例如，疑心重重的人，认为别人也不怀好意；富于攻击性的人，认为别人也

生性好斗。

通常，投射效应的发生有两种情形，一是当他人的年龄、职业、性别、社会地位等身份特性与自己相同时，投射效应更容易产生。这主要是因为人们总是评价与自己相同的人，习惯于与这些人进行比较，所以一旦发现一个，就“情不自禁”地去作一番“投射”性的比较，以平息心中与人“试比高”的冲动或欲望。另一种情形是，当一个人意识到自己的某些不称心的特性时，就会把自己所不喜欢，或不能接受的自己的性格、态度或欲望，转加到别人身上，说是别人有这种恶习或恶念。成语“五十步笑百步”就是一个很好的例子，因为自己觉得打仗时逃跑是很难堪的事，是懦夫，心里很不舒服，所以看着有人多逃了几步，便大声嘲笑他以减轻不安。因此，这样做可以保证个人，使自己的内心得以保持安宁，但往往影响了人对事情的正确观察和判断。这种类型的投射有一个明显的特征，即当意识到自己的某些不称心特性时，一个人更愿意或更经常把这些特性投射到自己尊敬的人或者比自己强得多的人身上。因为他们认为，这些名人有这些特性并不致于损害其形象和影响其交往，我无名小辈有这些特性也就无伤大雅。通过这种投射，重新估价这些特性，以求心理上的平衡。

这种投射效应在交往中时有发生，并且带来认知的偏差和对别人人格的歪曲。通常，人们在评定他人时总是比实际上的那个人更象他自己，甚至歪曲那个人的人格以便与自己更相象。心理学家希芬鲍尔在实验中证明了这种投射效应的存在。他通过放映喜剧或令人讨厌的录像来赋予被试一定的情绪，然后再要求被试判断一些照片上的人的面部表情。被试往往会根据自己当时的情绪状态来断定他人照片上的面部表情。这正是

所谓的“以心体心”。

很显然，如果我们能够正常地使用投射效应的话，则无可菲薄，因为这毕竟是人與人互相了解的方法之一。但是偏偏相反的是，有些人似乎有点“严以律人，宽以待己”，他们总是过多地责备、批评别人的缺点、过错，却丝毫没有觉察到他们自己就有同样的缺点。当然，若我们这种责备、批评得有理，确能帮助别人更好地认识自己和改正缺点。但是实际的情况是，别人可能根本就没有这些所谓的缺点，这样，投射过来的缺点别人就很难接受。

针对投射效应的这种特点，在交往中我们应当注意到这种“以己论人”的存在，防止投射效应的产生。首先要客观地认识自己和别人，在分析别人的特点时，应当根据对方的言谈举止和各种活动结果去分析，不能过多掺杂有自己的思想和性格。但适当的推理还是必要的，因为人们通过自己与别人活动的比较可以把自己活动的体验和能力表现作为参考从而在一定程度上认识别人的品质和能力。其次要分析自己的个性特征，探索自己内心的思想、欲望或行动倾向，避免可能的投射效应的发生。最后，我们还要多参加交往活动，在活动中增强自己观察人、判断人的能力，培养认识人的正确方法，改变自己不良的个性特征，做到不多疑、不嫉妒，公正地评价每一个人。

“我见青山多妩媚，料青山见我如如是”，诗词之美，我们都有同感。是否有道理，却不见得，因为这是一种投射效应，是一种无理的“赋子”。

第七章 别有一番滋味在心头

—— 人际关系的建立与发展

在漫长的人生旅程当中，人要与周围环境中的各种事物打交道。但是，在所有的生活经历中，最耐人寻味、最五光十色的经验还是人际关系。愉快、烦恼、缠绵、缱绻、相思、怨恨、想念、关怀、“剪不断、理还乱”、“欲求不得，欲罢不能”、“你只从我身边轻轻走过，我却爱你一直到死的那一天”，以及孤傲、浅薄、自豪、自卑、轻浮、深沉，等等，所有这些暂时的、肤浅的、久远的、深刻的体验，无不与人际关系相关联。没有了人际关系的体验，人的心灵将是一片空虚，一片苍白，一片死寂。虽然，有人从与别人的关系中获得的是愉快和幸福，有人却只获得烦恼和不幸。但是，在这两种人中间有一点却是共同的，即他们都不能没有人际关系，不能没有与人的交往。人需要与别人建立和发展一定的情感联系。人与人之间的情感联系也会随着人们共同生活的历程，按照自己独有的规律产生和发展。

一、人际关系的状态

人与人之间相互关联的状态从无关到关系密切要经过一系列的变化过程。当两个人彼此没有意识到对方存在的时候，双方关系处于零接触状态。此时双方是完全无关的，谈不上任何

个人意义的情感联系。如果一方开始注意到对方，或双方彼此产生了相互注意，则人与人之间的相互作用就已经开始，一方开始形成对另一方的初步印象，或彼此都获得了对于对方的初步印象。不过，在双方直接的、更充分的语言沟通开始之前，彼此对于对方都还处于旁观者的立场，没有相互的情感卷入。

从交往双方开始直接谈话的那一刻起，彼此就产生了直接接触。不过在通常情况下，最初的直接接触是表面的。彼此之间几乎没有情感卷入。直接接触是双方情感关系发展的起始点。

随着双方沟通的深入和扩展，双方共同的心理领域也逐渐被发现。共同心理领域是双方情感关系的基础。共同的心理领域越多，双方可能建立的情感联系也越深刻，越稳固。不过，真正对双方人际关系产生影响的只是已经发现的共同心理领域。完全有可能，两个人虽然存在很多的共同之处，但由于种种原因，这些共同之处没有被交往的双方所发现。在这种情况下，双方的情感联系仍然只处于较低的水平。

交往双方共同心理领域的发现，意味着双方真实情感的融合。已经发现的共同心理领域的多少，与情感融合的程度是相适应的。一般情况下，心理学家按照情感融合的相对程度，将人际关系分为轻度卷入、中度卷入和深度卷入三种。轻度卷入的人际关系，交往双方所发现的共同心理领域较小，双方的心理世界只有小部分重合，也仅仅在这一范围内，双方的情感是融合的。中度卷入的人际关系，交往双方已发现较大的共同心理领域，同样，双方的心理世界也有较大的重合，彼此的情感融合范围也相应较大。在深度卷入的情况下，双方已发现的共同心理领域大于相异的心理领域，彼此的心理世界高度（但不是完全）重合，情感融合的范围也覆盖了大多数的生活内容。

不过，在通常情况下，人们只同极少数人能够达到这种人际关系深度，有些人则从来没有与任何人达到这种深度的关联，还有一些人终其一生与别人的关系都只处于比较肤浅的水平。

图 7—1 以图解的方式，对人际关系的各种状态及其相互作用水平的递增关系作了直观的描述。图中圆圈表示人际关系涉及的双方。需要特别指出的是，图 7—1 表示了一个十分重要的概念，即不存在人际关系双方心理世界完全重合的情况。无论人们的关系多么密切、情感多么融洽，也无论人们主观上怎样感受彼此之间的完全拥有，关系的卷入者都不可能在心理上完全取得一致。两个人是两个世界，两个理解的基点，两个情感的基点，两个利益的基点。人与人之间只存在多大程度上相一致的问题，而不存在完全相一致的情况。

图 解	人际关系状态	相互作用水平
	零接触	低 ↑ ↓ 高
	单向注意	
	双向注意	
	表面接触	
	轻度卷入	
	中度卷入	
	深度卷入	

图7—1 人际关系状态及其相互作用水平

二、人际关系的建立与发展

一般说来，良好的人际关系的建立和发展，从交往由浅入深的角度来看，需要经过定向、情感探索、感情交流和稳定交往四个阶段。

定向阶段包含着对交往对象的注意、选择和初步沟通等多方面的心理活动。在熙熙攘攘的人的世界里，我们并不是同任何一个人都建立良好的人际关系，而是对人际关系的对象有着高度的选择。在通常情况下，只有那些具有某种会激起我们兴趣的特征的人，才会引起我们的特别注意。在一个团体中，我们在人际关系方面会将这些人放在注意的中心。

注意也是选择，它本身反映着某种需要倾向。比如在我们选择恋人时，某些与我们观念中理想的情人形象相接近的那些异性，就会尤其引起我们的注意。一场舞会下来，我们会对舞场中的许多人都视而不见，只把注意高度集中在一个或几个异性身上。

与注意不同，选择是理性的决策。而注意的选择是自发的，非理性的。我们究竟决定选择谁作为交往对象，并与其保持良好的人际关系，往往要经过自觉的选择过程。只有那些在我们的价值观点上具有重要意义的人，我们才会选作交往和建立人际关系的对象。比如一个女孩子形象漂亮，就可以引起我们对她的高度注意，这种注意完全是自发的。但是，我们是否会选择她来做交往的对象并试图建立深厚的情谊，还要决定于她的许多方面。如果我们知道她极端自私、嫉妒，甚至作风轻浮，我们会理智地选择退避三舍的反应。

初步沟通是我们在选定一定的交往对象之后，试图与这一对象建立某种联系的实际行动。如果我们属于社交主动型的人，就会主动与已经选定的交往对象打招呼，并为之攀谈。在初步沟通的过程中，谈话只会涉及自己最表面的方面。初步沟通的目的也是对别人获得一个最初步的了解，以便使自己知道是否可以与对方有更进一步的交往，从而使彼此之间人际关系的发展获得一个明确的定向。由于初步沟通实际上是试图建立更深刻关系的尝试，因此，尽管我们所暴露的有关自我的信息是最表面的，但我们都希望在初步沟通中给对方留下良好的第一印象，以便使以后关系的发展获得一个积极的定向。

人际关系的定向阶段，其时间跨度随不同的情况而不同。邂逅相遇而相见恨晚的人，定向阶段会在第一次见面时很快就完成。而对于可能有经常的接触机会而彼此又都有较强的自我防卫倾向的人，这一阶段要经过多次沟通才能完成。

良好的人际关系建立与发展的第二个阶段是情感探索阶段。这一阶段的目的，是彼此探索双方在哪些方面可以建立真实的情感联系，而不是仅停留在一般的正式交往模式。在这一阶段，随着双方共同情感领域的发现，双方的沟通也会越来越广泛，自我暴露的深度和广度也逐渐增加。但在这一阶段，人们的话题仍避免别人私密性的领域，自我暴露也不涉及自己根本的方面。尽管在这一阶段人们开始有一定程度的情感卷入，但双方的交往模式仍与定向阶段一样，带有很大的正式交往特征，彼此还都仍然注意自己表现的规范性。

人际关系发展到感情阶段，双方关系的性质开始出现实质性变化。此时双方的人际关系安全感已经得到确立，因而谈话也开始广泛涉及自我的许多方面，并有较深的情感卷入。如果

关系在这一阶段破裂，将会给人带来相当的心理压力。在这一阶段，双方的表现已经超出正式交往的范围，正式交往模式的压力已经大大减小。此时，人们会相互提供评价性的反馈信息，提供建议，彼此进行真诚的赞赏和批评。

人际关系建立和发展的第四阶段为稳定交往阶段。在这一阶段，人们心理上的相容性会进一步增加，自我暴露也更广泛深刻。此时，人们已经可以允许对方进入自己高度私密性的个人领域，分享自己的生活空间和财产。但在实际生活中，很少人有达到这一情感层次的友谊关系。许多人同别人的稳定交往关系并没有在第三阶段的基础上进一步发展，而是仅仅在第三阶段的同一水平上简单重复。

三、人际关系深度的标志

心理学家发现，良好的人际关系是在人们自我暴露逐渐增加的过程中发展起来的。随着我们对一个人的接纳性和信任感越来越高，我们也会越来越多地暴露自我，同时我们也要求别人越来越多地暴露他们自己。因此，我们要想知道自己同别人的关系深度如何，要想知道别人对我们有多高的接纳性，只需要了解别人对我们的自我暴露深度如何。

社会心理学领域中的大量研究发现，我们对于陌生人，对熟人和亲密朋友，在自我暴露的广度和深度上是明显不同的。对于陌生的人，自我暴露的深度和广度都是极为有限的，交流只涉及非亲密性的话题。对于熟悉的人，自我暴露的深度和广度会增加，但只在小范围内涉及亲密话题。而对于亲密朋友，交流最为广泛充分，所涉及的亲密话题和非亲密性话题都很广

泛。但是必须注意，对于任何人，无论关系多么亲密，我们都有不愿意暴露的领域。因此，我们没有理由因为关系亲密或者是情侣、夫妻、亲子关系而要求对方完全敞开心扉，更不能任意侵犯对方所不愿暴露的领域。否则，对方会产生强烈的排斥情绪，从而导致对你的接纳性大大降低。

那么，究竟哪些方面属于自我的浅层，又有哪些方面属于自我的深层呢？对于这一问题，社会心理学家直接以大学生为研究对象作了研究，结果发现：人们的情趣爱好方面，如饮食、偏好、日常情趣、消遣活动的选择等属于自我的最表面水平。属于第二层次的是我们的态度，如对某一个人的看法、对时事政治的观点。对某一课程教师的评价、对改革开放的看法等也都属于第二层次。属于自我的第三层次的是自我的人际关系与自我概念状况。如我们同父母的关系，自己的夫妻关系，亲子关系状况，或者是自己的担心、自卑情绪等等，都属于自我的第三层次。对于属于这一层次的问题，我们有很高的自我卷入，轻易不向别人暴露。

属于自我最深层次的，是我们通常称为隐私的方面，如自己的某些不能为社会一般观念所接受的经验、念头、行为等。如我们曾经产生过的偷窃念头、冲动或自己的第一次性经验等等，都属于自我最深层次的方面。有关这些方面的信息，我们可能一辈子也不对任何人暴露。如果别人向我们暴露他们的这些方面，那说明他对你有了超乎寻常的信任和依赖。对于别人这些方面的事情，我们应当从保护别人的角度考虑，不应对其他任何人提及。

通过了解别人在怎样的层次上对我们暴露自己，我们可以很好地了解别人对我们的信任和接纳的程度，了解我们同别人

关系的状况。当然，我们自己对别人的信任和接纳程度如何，也可以通过我们能没有顾虑地对别人暴露哪一层次的自我信息来了解。自我暴露的层次越深，说明我们的卷入越深。

四、人际关系建立的交互原则

在日常生活中，我们有一个共同的倾向，也就是都希望别人能够承认自己的价值，希望别人能够接纳自己、喜欢自己。由于这种寻求自我价值确立和情绪安全感的倾向，我们在社会交往中往往更注意自己的自我表现，注意吸引别人的注意，处处期待别人首先接纳自己，喜欢自己。这种自我为中心，不是以他人为中心的倾向，而是我们在人际关系上常常遇到困难的最根本原因之一。社会心理学家通过大量的实验研究发现，人际关系的基础，是人与人之间的相互重视、相互支持。任何人都不会无缘无故地接纳我们、喜欢我们。别人喜欢我们是有前提的，那就是我们也要喜欢他们，承认他们的价值，对他们起支持作用。人际交往当中喜欢与厌恶、接近与疏远是相互的。在一般情况下，喜欢我们的人，我们才去喜欢他们；愿意接近我们的人，我们才愿意接近。而对于疏远我们，厌恶我们的人，我们的反应也是相应的，对他们也会疏远或厌恶。

社会心理学家阿龙森与林德曾经对此做过研究。他们安排互不相识的被试参加一系列实验，使这些被试发生一系列交往。每次交往之后，安排一名被试（实际为研究者的助手）对研究者评价另一名被试（真被试），并故意安排被评价者碰巧听到对自己的评价。评价有两种情况。一种是夸赞，并说自己喜欢一起参加实验的那位合作者；另一种是抱怨，并表示自己

不喜欢一起实验的合作者。结果，当实验者让被评价者自己选择下一阶段实验的合作者时，受到夸赞和喜欢的被试都倾向于选择原来的伙伴，而受到抱怨和拒绝的被试则倾向于拒绝选择原来的搭档。

另外的许多社会心理学研究也证明，对于真心接纳、喜欢我们的人，我们也倾向于接纳对方，愿意同他们交往并建立和维持关系。相反，对于表现出不喜欢、排斥我们的人，我们也倾向于排斥、疏远对方，避免与其有深层的交往。

为什么人际关系中存在着这种稳定的交互性呢？

心理学家们发现，任何人都有着保持自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并根据这种适当性和合理性使自己的行为及与别人的关系得到解释。这样，当别人对我们作出一个友好的行动，对我们表示接纳和支持时，我们会感到“应该”对别人报以相应的友好回答。这种“应该”的意识会使我们产生一种心理压力，迫使我们对他人也表示相应的接纳行动。否则，我们的行为就是不合理、不适当的，就会妨碍自己以某种观念为基础的心理平衡。

另一方面，我们对于行为合理性和适当性的理解也会投射到与我们发生相互联系的人身上。当我们对别人作出一个友好的行动，对别人表示接纳以后，我们也会产生一种别人作出相应回答的期望。如果别人的行动偏离了我们的期望，我们会认为别人不通情理，认为对方不值得我们抱以友好，从而产生一种不愉快的情绪体验，对对方产生排斥情绪。

同样道理，对于排斥、拒绝我们的人，对我们是一种否定，因此我们也必须报之以相应的排斥和拒绝才是合理的、适当的。如果我们对这样的人反而报以友好的接纳与喜爱，那我们的行

为就得不到合理的解释，我们就难以达到心理上的平衡。所以，在实际生活中，对于排斥、拒绝我们的人，我们的反应也是相应的，对他们也会采取排斥、拒绝的行为方式。

基于以上原因，社会心理学家强调：我们在人际交往、人际关系的建立与维持当中 必须首先遵循交互原则。对于任何与我们发生交往的人，我们都应首先接纳喜爱他们 保持在人际关系上的主动地位。不然 我们在人际关系上会困难重重 甚至为别人所拒绝。在这个意义上说：“爱人者 人恒爱之 敬人者，人恒敬之 ”；“己所不欲 勿施于人 ”的名言是有其心理学依据的。

五、建立良好人际关系的技巧

建立良好人际关系的具体方法很多。但在日常生活中，最为主要，同时又可以有效地为每一个人所运用的主要技术有以下几个方面。

第一，建立良好的第一印象。第一印象在人际交往当中对后继信息的理解和组织有着强烈的定向作用。一位老师第一次讲课讲得很成功，在我们头脑中留下强有力的第一印象之后，以后即便有些课讲得不够好，我们也认为这不是能力问题，而是因为他没有时间备课；如果第一次课讲得很糟糕，给我们留下一个不称职的第一印象，那么以后即便他讲得很好，我们也会认为只是碰巧而已。

著名的社会心理学家阿希曾以大学生为研究对象作过一个实验。他让两组大学生评定对一个人的总的印象。对第一组大学生，他告诉说这个人的特点是“聪慧、勤奋、冲动、爱批评人、固执、妒忌”。很显然，这六个特征的排列顺序是从肯定

到否定。对第二组大学生，阿希所说的仍是这六个特征，但排列顺序正好相反，是从否定到肯定。研究结果发现，大学生对被评价者所形成的印象，高度受到特征呈现顺序的影响。先接受了肯定信息的大学生，对被评价者的印象远远优于先接受否定信息的第二组大学生。这就意味着，最初印象有着高度的稳定性，后继的信息甚至不能使其发生根本性的变化。

既然第一印象有如此强烈的定向作用，我们在人际交往当中成功地建立自己良好的第一印象就是十分重要的。那么，我们在与别人发生最初交往时，应该怎样表现才能使自己给别人留下良好的第一印象呢？

心理学家通过大量研究，总结出了在最初交往中有效地表现自己的所谓 **SOLER** 技术。

SOLER 是词首字母拼写起来的一个专用术语。在这里，**S** 代表“坐要面对别人”；**O** 表示“姿势要自然开放”；**L** 的意思为身体“微微前倾”；**E** 代表“目光接触”，**R** 表示“放松”。心理学家发现，如果我们有意识地在社交场合运用 **SOLER** 技术，而改变许多不适当的自我表现，可以有效地增加别人对我们的好感，增加别人对我们的接纳，并给人以良好的第一印象。

著名心理学家卡内基在其早期名著《怎样赢得朋友，怎样影响别人》一书中，也根据自己的大量成功经验，总结出了给人留下良好第一印象的六条途径。这六条途径分别是：

真诚地对别人感兴趣；

微笑；

③ 多提别人的名字；

做一个耐心的听者，鼓励别人谈他自己；

谈符合别人兴趣的话题；

⑥ 以真诚的方式让别人感到他很重要。

卡内基曾经以他的经验帮助了许多人成功地改善了人际关系，并使他们获得了事业上的成功。他曾提到，为了能够真诚地对别人感兴趣和有真诚的微笑，有人甚至会花两个小时的时间来思考同我们打交道的人究竟可以在哪些方面对我们有帮助。

事实上，在日常生活中，我们要学会卡内基总结出来的自我表现技术并不难。如果我们想到任何一个人都有我们所不及的方面，都能为我们带来有意义的信息，那我们就不难做到真诚地对别人感兴趣和微笑；如果我们懂得别人有自我表现的需要，我们就能耐心地做一个听者；如果我们知道了人需要别人承认他们的价值，我们就可能鼓励人们谈论他们自己，并让他们在自我表现过程中感到自己的重要；如此等等。也许我们已经发现，所有这些具体的成功交往技术，都可以在人际关系原则中找到它们的理论根据。事实上，如果我们真正懂得了遵循人际关系原则的重要，我们自己也可以找到适合各种不同的具体情境的社交技术。

第二，主动交往。一位哲人说过，人生的真正丰富多采是交往的丰富多采，人情的丰富多采，人际关系的丰富多采。对于一个社会需要发展正常的人来说，无论是谁，都希望有一个丰富的人际关系世界，并在这个世界中帮助和被帮助、同情和被同情、爱和被爱、共享欢乐和分担痛苦。但遗憾的是，许多人尽管与人交往的欲望很强烈，但仍然不得不常常忍受孤独的折磨，他们的友人很少，甚至没有友人，因为他们在社交上总是采取消极的、被动的退缩方式，总是等待别人来首先接纳他

们。因此，虽然他们同样处于一个人来人往、熙熙攘攘的世界，却仍然无法摆脱心灵的孤寂。

心理学家研究发现，在社交上，许多人不是主动始发交往活动，主动去接纳别人，而是被动地等待别人的接纳，甚至处处试图去吸引别人的注意。他们只能做交往的响应者，而不能做始动者。然而，我们知道，根据人际关系的交互原则，别人是不会无缘无故地对我们感兴趣的。因此，我们要想赢得别人，同别人建立良好的人际关系，要想自己摆脱孤独，建立起一个丰富的人际关系世界，就必须做交往的始动者，处于主动地位。

心理学家发现，人们不能主动交往主要有两个方面的原因。第一个原因是人们自己在人际关系方面缺乏应有的自信，生怕别人不会象自己期望的那样理解、应答自己，从而使自己处于窘迫的局面，伤害自己的自尊。实际上，在现实生活当中，由于社会规范的作用，也由于人们都需要交往，我们主动交往得不到相应理睬的情况是极少的。如果我们尝试一下就会发现，在我们主动与陌生人打招呼、攀谈时，几乎都是成功的。当双方都处于一个需要适应，需要人际关系支持的新情境时，尤其是如此。

不能主动交往的第二个原因，是人们在人际关系方面有许多误解。这一原因是与人们在人际关系方面没有足够的自信心联系在一起的。人际关系方面的误解很多，如“先同别人打招呼，在别人看来是低人一等”，“别人对我不会象我对他那样有兴趣”，“我这样去麻烦别人，别人肯定会讨厌的”，“我根本不认识别人，他怎么会肯帮我干事呢？”等等。所有这些误解，都只是人们头脑中的一些观念，并没有任何可靠的依据，更不是事实。但是，这些观念却真正发生作用，阻止了人们在

人际关系交往上采取主动方式，更使人们失去了许多结识别人、发展友谊的关系。

心理学家建议，摒除人际关系方面的误解，树立人际关系方面的自信，对于改善人际关系处境是十分重要的。专家们强调，在改善自己的人际关系处境上，我们也应采取在解决其他方面问题时的同样方式，即少担心，多尝试。尝试是成功的先导。当你因为某种担心而不敢主动同别人交往时，最好是去实践一下，用事实去证明你的担心是错误的。当你在舞会上想去邀请认为有魅力的舞伴时，那就应当果断地去邀请。被拒绝只是你的担心，是观念。更可能是不必要的担心，是错误的观念。如果你相信自己，你就能够证明担心是多余的，观念是错误的。当你的成功经验越来越多时，你的自信心也会越来越充分，你的人际关系处境也会越来越好。

第三，移情。人际关系的本质，是人与人之间情感的联系。情感联系越密切，双方之间相互拥有的心理领域越大，人与人之间的心理距离就越小，人际关系也就越亲密。因此，同情是沟通人们内心世界的情感纽带，是建立人际关系的基础。如果一个人不能很好地理解别人，体验别人内心的真实情感，他就无法使自己的交往行为具有合理性、对应性，这样，他是谈不上与别人发展亲密的关系的。

需要指出，我们这里所说的同情，不是通常所说意义上的怜悯，而是交往双方内心情感的共通与同一。人是经验主义的，对于别人的理解高度依赖于自己的直接经验，因此，对于别人的理解、情感的共通和统一都依赖于自己是否具有同样的经验。只有当别人的情感也是自己体验过的或正在体验的，我们才能够理解。从这个意义上讲，自我经验的丰富是理解和同情

的前提。

除了直接丰富自我经验可以提高人们的同情能力之外，心理学在移情能力方面的训练也可以直接提高人们的同情能力。这一向题，我们在第十四章讨论人际关系的改善方法时，还将详细谈到。

第四，帮助别人。我们在探讨人际关系的功利原则时已经谈到，任何一个人，只有当一种人际关系对他们来说是值得的，他才愿意并试图去建立，去维持。而通常来说，只有当一种人际关系对人们有帮助时，才是值得的。因此，我们要想同别人建立良好的人际关系，对别人有帮助是十分重要的。不过，我们必须指出，这里的帮助的含义，并不简单地指物质上的支持。人与人之间的相互帮助首先是情感性的，然后才是物质的。在心理学中，帮助是广义的，既包括情感上的支持，对于痛苦的分担，观点的赞同，建设性的建议，也包括困难解决上的协助和物质的支持。

心理学家们发现，以帮助和相互帮助开端的人际关系，不仅良好的第一印象确立起来更容易，而且人际的心理距离可以迅速缩短，使很亲密的关系很快建立起来。当人们在身体上、观点上、情感上遇到危机或困难时，如果我们给别人以及时的支持，可以很快赢得别人，建立起良好的人际关系。日常生活中的所谓患难之交，也很好地证明了这一点。战场上同一方的战友，即便是因偶然情况走到一起的，双方不曾相识相知，但由于在特定的条件下，双方互为生死，相依为命，心理上的距离甚至可以在极为短暂的时间内消失；当人们在观念上或情感上面临困境时，一旦获得别人及时的支持，心理上通常具有的对陌生人的防线会一下子大大后撤甚至消失；当人们物质上遇

到困难时，哪怕你给予一个很小的支援，也会起到帮助人们远离绝望的作用，使人们对你有很高的接纳性。可见，试图帮助别人并学会帮助别人，是我们在建立良好的人际关系的努力中不可或缺的条件。

六、人际关系的破裂

每个人都希望美好的友谊、美好的爱情、美好的亲人关系天长地久。但事实上，在一个人所交过的朋友当中，多数都或早或迟地分道扬镳了，许多开始被人们认为“天配一对，地配一双”的美好婚姻，终于以天各一方为终结。无论人们结婚时感到多么美满和幸福，人们都摆脱不了一个事实，即现在结婚的人们当中，将有相当一部分终于离婚。在有些离婚率较高的国家中，这个比例超过50%。亲人之间，虽亲缘、手足或骨肉之系，也不足以使人情总受玫瑰色幸福之光的笼罩。许多敌意和仇恨，恰恰在亲人之间萌发、成长。亲人不亲的比例，也许与亲人相亲的比例同样地高。很显然，在现实生活中，要想避免这些与我们愿望背道而驰的事情发生，就需要了解人际关系破裂并走向终结的发展历程，这样我们才可能有机会在人际关系走向终结的开始阶段防微杜渐，使自己同别人的真挚情谊之树常青。

人际关系从融洽的状态走向终结，通常要经历五个阶段：

第一阶段：分歧。人际关系的本质是情感的相互联系、相互卷入、相互拥有。它的基础，是卷入关系的双方必须有共同的情感。共同的情感存在，彼此的关系就存在。共同的情感消失，彼此的关系就破裂。而分歧，正是共同情感消失的开端。

分歧意味着人际关系双方不同点扩大，心理距离增加和彼此的接纳性下降。随之而来的，是双方在知觉和理解上都朝不利于双方关系的方面倾斜，彼此都感到开始难以准确地判断对方。心理学家做过试验，发现人们在关系融洽的时候，可以很肯定地判断对方的状态，对方的意图和目的。但当出现分歧，双方情感的融洽程度下降时，人们开始对对方的情感和动机状态没有把握。

第二阶段：收敛。当关系开始出现裂痕时，双方总的沟通量会出现下降。此时谈话会高度注意，并都指向减少彼此的紧张和不一致。在这一阶段，关系的发展还没有足以使人们明确表示对彼此的关系不再有兴趣，情感上的拒绝水平也还较低。因此，双方在表面上仍试图维持关系状态良好的印象。但实际上，此时彼此的关系已出现明显的困难。双方自发沟通的减少本身，实际上就会降低双方自然的情感融洽的程度。一般而言，如果第一阶段出现的分歧没有得到顺利解决，导致双方较长时间都以收敛的方式交往，则关系会出现进一步的恶化。

第三阶段：冷漠。在这一阶段，交往的双方开始放弃增进沟通的努力，人际关系的气氛变得冷淡。通常情况下，此时人们已不太愿意进行直接的谈话，而是仅凭非语言方式来实现必要的沟通和协调。但与情感融洽时的状态不同，此时的非词语沟通是缺乏热情的，目光是冰冷的，也没有热情的期待。许多人都将与别人的关系在这一阶段上维持很长时间。原因有两方面，一是期望关系仍然朝好的方向发展 因而不愿意一下子就明确终止关系。另一个原因是考虑到自身的利益，有时人们在情感上和实际生活的许多方面 如经济支持或相互服务等方面 很难一下子适应突然失去某种关系的支持。这就会促使人们即便

是勉强的，也需要在一定程度上维持某种关系。

第四阶段；逃避。随着关系进一步恶化，人际交往的双方会尽可能地相互回避，特别是避免只有两个人在一起无所适从的窘境。关系恶化到这一阶段，人们往往感到很难判断对方的情感状态和预言对方的行为反应。因此人们通常避免直接的询问、提出要求等。许多人在婚姻关系或亲人关系达到这一状况时，都经过第三者来实现间接的沟通。在知觉和理解上，这一阶段很容易发生纯粹主观的误解。因为在这种状态下，人们都有强烈的自我保护欲望，对许多本来正常的人际行为都会有过敏的反应。

第五阶段 终止。关系的终止可能是立即完成的，也可能拖延很久。关系终止的方式也各种各样。在某些情况下，关系终止有一个明显的标志，即在先前关系恶化的基础上发生一次直接的、激烈的冲突。而在另一些情况下，关系的终止则是前几个阶段关系恶化的自然延续。随着彼此相互交往的隔断或彼此利益依存关系的解脱，冷漠和逃避的关系状态会转变为关系的最后终结。还有一种特殊情况的关系终结，即人际关系的一方突然消失。在表面上，关系的一方去世或隔断音讯也是关系终止。但实际上，从人际关系本质的角度分析，这种终止与经历了人际关系恶化历程的终止是根本不同的。经历了人际关系恶化的关系终止是相互情感卷入、联带的消失，而在失去交往一方的情况下，继续生存的人们对消失者仍然可能存在深刻的情感连带和情感卷入。因而在实质上。这种情况不是真正的关系终止，而只是交往的断绝。

心理学家发现，认清人际冲突或分歧的本质，并学会建设性地处理分歧或冲突，可以有效地减少人际关系恶化和破裂的

发生。

首先，我们必须懂得，由于每个人有其不同于任何其他人的经历，有自己独特的感情、理解和利益背景，因此，人与人之间出现不一致或冲突是不可避免的。无论什么样的关系，也无论交往的双方关系有多么深刻，感情有多么融洽，都可能出现冲突。因此，我们在同任何人交往的过程中，都应对可能出现的冲突有所准备。

预计冲突是正确了解冲突，并建设性地处理冲突，避免在冲突中付出不必要的更大代价的最有效途径。一般情况下，如果一个人在毫无准备的情况下被直接卷入冲突，那么在整个冲突过程中仍然保持冷静的理性是十分困难的。人是情绪化的动物，在人过于激动的时候，思维会受到明显的干扰，很难保持对事情的正确判断。在激情之中做下于人际关系有害乃至犯罪行为的事是经常发生的。

在实际生活中，更多的人际冲突都是可以避免的，学会用移情的方式去体验别人为什么会象他所做的那样言行，可以有效地帮助我们正确理解别人，避免判断的错误，也可以防止发生不恰当的体验和行为。

对于已经发生了的冲突，如果处理得当，就事论事，往往不会给人际关系带来太大危害。心理学家经过研究，提出了解决冲突的有效步骤。实践证明，这些步骤可以有效地帮助人们控制和消除冲突。这些步骤的具体内容是：

- 第一，相信一切冲突都可以理性而建设性地获得解决；
- 第二，客观地了解冲突的原因；
- 第三，具体地描述冲突；
- 第四，向别人核对自己有关冲突的观念是否客观；

第五，提出可能的解决冲突的办法；

第六，对提出的办法逐一进行评价，筛选出最佳的解决途径，最佳方法必须对双方都最有益；

第七，尝试使用选择出的最佳方法；

第八，评估实现最佳方案的实际效应，并按照给双方带来最大利益和有利于良好人际关系维持的原则给予修正。

第八章 友谊之爱地久天长

——交友心理学

在人类的美好情感当中，友谊几乎与爱情有同等的地位。俞伯牙摔琴谢知音的故事，与梁山伯和祝英台的爱情悲剧同样悲怆，羊角哀舍命全交的传说，与贾宝玉和林黛玉的故事同样感人。也许，人类越是歌颂、越是珍视的情感，也越难获得。真挚的友谊与真挚的爱情同样珍贵，同时，获得真挚的友谊，也同获得真挚的爱情一样困难。每个人可能都有体会，交友失败的例子，比交友成功的例子要多得多；而交友失望的感受，也远多于交友满意的经验。心理学家研究发现，更多的人在交友过程中都没有找到与友人相处的应有规则。虽然，在个人主观的感受上，人们体验得更多的是失望、挫折，是对友人的不满。但实际上，在绝大多数情况下，不能保持美好友谊、失去友人的责任在于我们自己。如果我们在与友人的交往中从价值取向到沟通过程都能够真心遵循保持友谊的规律，那么就可以与各种各样的人保持我们所期望的不同情感层次的友谊。

一、交友过程中的知觉和理解

通常，两个人可以彼此称为朋友，意味着双方已经有相当的交往经验和相互的了解。人们往往认为，友人之间交往越多、越熟悉，彼此的了解也越充分，理解也越准确。然而，事

实上，问题并不这么简单。心理学家研究发现，交往的增多、熟悉程度的提高、关系的增进，并不直接增加一个人对别人的客观了解的水平。判断的偏离、理解的错误，恰恰是经常在关系最为密切的友人之间发生的。科学研究证明，在一个人判断和理解别人的过程中，其既有的对人的观念和个性倾向性所发挥的影响，比双方的交往和关系状况所起的作用还要大。之所以出现这种现象，有两个方面的原因。一是人在判断和理解别人的过程中有投射作用存在，另一个原因是人们倾向于用自己已经建立起来的对人的观念去判断和解释别人。

投射作用指一个人由于自己的需要和情绪倾向，而将自己的特征投映到别人身上的现象。通过投射作用，人们在知觉和理解上，会将本来自己所具有的动机或特点，感受成别人具有这些动机或特点。

投射现象已经为大量的科学实验所证明。心理学家发现，同样一张照片，在人们心情愉快、轻松的时候，会感到照片上的人拍照时心情也比较轻松愉快。而在人们心情不快或感到恐惧时来看这张照片，则人们又认为照片上的人情绪也比较恶劣或内心存有恐惧感。在日常生活中，我们自己也会经常体验到这种“感时花溅泪，恨别鸟惊心”的现象。在我们碰到令人振奋的事情而心情愉快的时候，我们也会感到周围的人都那么让人愉快；而当我们遭遇挫折感到沮丧时，又会感到周围的许多事物都正经历悲哀。愉快时小鸟的叫声是欢快的歌唱，而悲凉时小鸟的叫声则变成了可怜的哀鸣。

投射作用所带来的直接效果，是我们对别人的判断和理解更与自己的心理状况相一致，而来自别人的客观信息所发挥的作用则退居到了次要地位。正因为如此，我们在日常生活中常

常错误地判断和理解别人。在这种情况下，我们对别人的判断和理解更反映我们自己的实际状况，而不是对别人的客观的、准确的判断和理解。

投射作用的另外一个效果，是我们的确可以准确判断和理解本来与我们的特征就相一致的友人。在这种情况下，我们对友人的判断和理解会比别人根据其他信息作出的判断和理解更准确。不过，这并不是因为我们能更好地准确判断和理解同我们自己相类同的人，而是投射与人们的实际情况恰好吻合。

在与友人的交往中，我们对友人的知觉和理解常常出现偏差或错误的另一个原因，是我们常常自觉不自觉地运用自己对人的观念去判断和解释友人。心理学家已经证实，人们既有的先入为主的概念，对于解释后来的信息有着强烈的定向作用。我们会有意无意地按照已经建立起来的观念，去判断和理解与我们发生交往的每一个人。每一个人都是一个业余心理学家，都根据自己独特的经验，建立起了一整套对人的看法或概念。人们为了适应无限变化的外部世界，必须建立起这种结构化的解释外部世界，尤其是其他人的行为的系统，以便使自己在同任何一个人的交往过程中都有明确的定向。心理学家称个人自己根据经验建立的这种解释和引导系统为“隐含人格理论”。即每个人都在用一种观念系统去解释与自己发生交往的别人，引导自己的行为，但个人自己却常常意识不到这一点。个人的这种人格理论是隐含的。

隐含的人格理论会直接影响到一个人如何判断和理解别人。如果你相信女性是善良的、诚实的，你就不会怀疑车站上向你求助的女孩正在编瞎话骗人；如果你相信面目和善的人不会偷盗，你就不会对给你这种印象的人心怀防备。我们每个人

都会有体会，自己的隐含人格理论常常导致我们错误地判断和理解别人。明明我们感到某一个友人最为可靠，可偏偏就是他欺骗了我们；我们从不怀疑某个友人对于自己的真挚情谊，可最终证明他仅仅是在利用我们，等等。出现这种现象是完全正常的，因为隐含人格理论的依据，只是个人自己的主观感受。而个人的主观感受是随心理状况的不同随时变化的，因而它不可能成为一个进行判断的稳定的、可靠的客观依据。任何一个人，在判断和理解友人的过程中，如果过分依赖这种个人性质的前科学理论，发生错误就是不可避免的。

很显然，要想在交友过程中真正客观、准确地了解自己的朋友，学习科学的人际关系心理学理论是十分重要的。与个人的隐含人格理论不同，涉及如何判断和理解别人的有关心理学理论是以系统的科学研究为依据的，而且其科学性经过了反复的检验和确认。因此，科学的心理学知识对于人们交友的指导意义，远远超过了隐含人格理论的指导作用。一个人在交友方面从隐含的人格理论水平走向科学的心理学水平，实际上是完成了一个飞跃。学习心理学，是减少交友过程中判断和理解错误的一个有效途径。

二、交友过程中的自我表现

一个人要想成功交友，保持友谊之树常青，需要担负两个方面的责任。一个责任就是以上所讨论的客观、准确地判断和理解友人，另一个责任则是恰当、成功地表现自己。

怎样才能交友过程中恰当而又成功地表现自己呢？我们知道，在我们与任何一个人的交往中，别人对于我们应当如何

行为都有一定的期望。当我们的行为符合于别人的期望时，别人的期望得到了实现，情感上就会有愉快的感受，并自然地产生对我们悦纳的情感反应。相反，如果我们的行为不符合人们的期望，人们的期望没有得到实现，则人们在情感上就会有不愉快的感受，并自然地产生对我们拒绝的反应，我们的行为越是偏离人们的期望，人们的失望也越强。相应地，情感上对我们的排斥也越大。严重时，别人对我们的不愉快会转化为直接的厌恶。因此，准确了解别人的期望是交友过程中恰当而成功表现自己的第一个条件。

大量的科学研究揭示，准确了解别人期望的最有效途径是“角色获得”，即站在别人的立场上，体验别人的角色，了解别人在特定交往情境中的期望与情感。通过角色获得，我们可以知道别人在特定条件下期望我们怎样行为，从而了解到此时此刻我们怎样表现是恰当的。由此，我们就可以调节自己的行为，使其效果符合于我们的愿望。心理学家发现，通过角色获得的途径，我们可以十分细致地了解别人在特定条件下对于我们的感受。如果需要，我们甚至可以知道应该选择怎样的姿势，用多高的声音说话，等等。

交友过程中使自我表现达到良好效果的第二个条件，是自我表现必须不侵犯别人的尊严。社会生活有如舞台，每一个人都在扮演一种角色。人们通过扮演这种角色的过程来实现自己的社会职能。每一个角色扮演者，对于自己的角色形象都有一种期望，如果自己的角色扮演（换一角度看亦即自我表现）符合了自己对角色形象的期望，则人们就感到自己的价值得到了实现，就有了“面子”，有了尊严。当人们的行为没有达到自己期望的角色形象的要求时，就会对自己的行为感到窘迫。

如果是别人损害了人们的“面子”，使人们的尊严受到威胁，则人们就会对其持高度排斥态度。所谓成功的社会交往，实质上就是交往的双方以各自的自我表现相互支持，既使对方的期望得以实现，同时也达到自己的目的。这也正是交友过程中必须遵循的建设性原则，即行为要于人有益，于己有利。许多人在与别人交往的过程中，不懂得相互依赖，相互支持，一伤俱伤，一败俱败的道理，在别人出现失误或面临困难而不能顺利实现自己的期望时，不是积极帮助别人弥补失误、渡过困难，而是袖手旁观、幸灾乐祸甚或增加别人的困难。心理学家通过研究已经证实，这种方式最不利于友情的维持与发展。而在别人尊严面临威胁的关头给予别人以有力的支持，则可以有效地将双方的友情推向一个更高的水平。

三、朋友之间的交谈

朋友之间，无论关系多么密切，关系多么深刻，交谈仍然是沟通信息与情感的主要方式。心理学研究发现，在人们与友人交往的过程中，许多人都不善于进行建设性的交谈，并通过交谈过程最有效地交流信息和增进情感。研究揭示，友人交谈方面的问题主要集中于三个方面，一是谈话内容不符合对方兴趣或不能有效地促使对方卷入交谈过程，二是过早、过多地发表评论，三是不能做一个好的听者。

我们曾经提到，两个人就是两个世界，两个情感和理解基点。同样道理，友人交谈时双方也是两个不同的情感和理解基点，有不同的兴趣和不同的关注中心。只有在交谈过程中，双方的兴趣和关注焦点会聚在一起时，交谈才成为双方同等积极

卷入的过程，才能真正起到有效沟通信息和增进友情的作用。许多人在与友人谈话时，不管对方是否感兴趣，尽管自顾自地长篇大论，结果，交谈变成了单调的独白或交替独白。这样的交谈，不仅不会增进友谊和交流信息，而且还会降低相互吸引的水平，淡化友谊。

谈话兴趣与关注焦点会聚是一个渐进的过程，而且需要谈话双方都高度将注意力投向对方而不是只集中在自己身上。研究揭示，谈话者过于注意自己，是谈话不符合别人兴趣和交谈中容易出现误解的最首要原因。很容易理解，如果一个人只是在想自己的事情，以自己的理解和情感作为唯一的出发点，那么自然难以理解别人，觉察别人的反应，也不可能调整自己的谈话，使其符合别人的兴趣。

过早、过多地评论，是友人交谈中另一个容易犯的错误。在一般情况下，一个人不可能使自己所有的评论都符合于对方的实际情况，并与对方自己的理解相吻合。这就意味着许多评论可能会伤害对方的情感，特别是否定性的评论，其效果常常是使对方感到别人正借此显示其高明。显然，这种效果对友情是有害的。而且，评论本身会成为一种压力，使对方不能按照自己的真实想法继续谈话。

容易发表不成熟评论的原因有两个。一个是上面提到的注意过于集中于自己，不能将足够的注意力投向对方。另一个原因是移情能力缺乏，不能很好地理解和感受别人的心理状态。移情能力改善的问题，我们在后面的章节中将有专门讨论。

心理学家研究发现，与友人谈话时最佳的反馈方式不是评论，而是作描述性的回答，或是以简短的语言再述对方的谈话。著名心理学家罗杰斯始创的非指导性心理咨询的主要方

式，也是用这种方式造成充分接纳对方的氛围，鼓励人们谈论他自己。大量的心理咨询实践证明，这种谈话方式尤其有助于信任的建立和情感的融合，是友人之间谈话特别值得提倡的一种谈话方式。

耐心而积极地倾听是友人谈话的一种重要方式，也是心理学家研究得较多的问题之一。

在朋友的交谈当中，听的一方简单的“听见”与“听”有着本质的差别。听见仅仅是一种简单的生理活动，只是对方说话的声音经过听觉系统的一系列物理、生理的转换，使听者听到了声音。而听则除了听的过程之外，还有心理上的意义转换、选择、评价等一系列复杂的过程。“听见”是一个自动发生的过程，它只与人的低级的生物适应相联系，而“听”却需要特别的注意。任何一个人，听见一句“你听”，都会进入这种特别的注意状态。“听”是与人的高级情感活动相联系的。

一般情况下，“听见”是消极地听。这种听只是漫不经心地接受声音刺激。一边听着轻音乐一边做事，就是典型的消极地听。

与消极地听不同，以上强调的听是积极的“倾听”。这种听的过程有明确的目的定向，需要不断地获得信息、作出判断、决定反馈，因而也需要持续的高度注意。友人谈话过程中所需要的，正是这种积极的倾听。只有我们在以这种方式去听友人的谈话，才能真正对对方的谈话构成支持。在外部表现上，也才能有显示接受信息、理解、疑问、同情等内心状态的自然反馈。

直接表达积极倾听的语言的和非语言的方式很多。语言上要求补充说明、提问、提出共同点、简单重述对方谈话内容、

表明自己的见解、尝试性地解释对方的意图，或只是简单地变换支持语言用词，都是很好的方式。有效的非语言方式则有点头、手势、目光接触、身体前倾，或非语词性的“嗯”、“噢”等。在通常情况下，只要保持积极倾听，不用做特别的努力，就可以作出各种自然而效果良好的反馈。当然，在还不习惯各种有效反馈方式或完全没有有关概念的情况下，仍需要有意识地积极提供反馈。

学会积极倾听是改善朋友之间交谈的重要一课。而且，积极倾听的意义远不只限于友人之间的沟通。善于积极倾听还意味着个性成熟水平的提高，使人感到成熟和可信赖。同时，积极倾听也是减少不成熟的评论，避免不必要的误解和情感伤害的一个有效途径。

四、交友的原则

每个人都希望有一个美好的人际关系世界，都希望能获得更多的朋友，并与他们保持真挚的友谊，希望在自己的人际关系实践上得到心理学有益的启示。虽然，人与人之间的关系纷繁复杂，不同的人对别人的要求、期望各不相同，每个人的交往动机也有着巨大差别。但是，心理学家仍然从最一般的方面总结出了帮助人们赢得朋友，保持真挚的情谊，避免人际关系不幸的心理学原则。这些原则可以帮助人们更成功地建立并维持自己期望的人际关系。

（一）功利原则

在第七章中，我们曾讨论过交互原则。人际关系的交互原则所强调的，是人际行为倾向的相互对应。在日常生活中，人

与人之间的交往更多的时候都不只需要倾向的相互一致，而且还需要保持交换的对等。

人是理性的动物，要求自己的一切行动都有符合心理逻辑的充足理由。心理学家们发现，只有当一种关系对人们来说是值得的，人们的交往行动才出现，人际关系才可以建立和维持。

著名社会心理学家霍曼斯提出，人与人之间的交往本质上是一个社会交换过程。虽然这种交换与市场上在买卖关系中发生的交换不完全一样，它不仅有物质品的交换，同时还包括非物质品，如情感、信息、服务等各方面的交换，但是，发生在人际关系当中的交换与发生在市场上的交换所遵循的原则都是一样的，也就是人们都希望交换对于自己来说是值得的，希望在交换过程中得大于或至少等于失。不值得的交换是没有理由去实施的。不值得的交互关系更没有理由去维持。不然我们就无法保持自己心理的平衡。所以，人们的一切交往行动及一切人际关系的建立与维持，都是人们根据一定的价值观进行选择的结果。对于那些对自己来说是值得的，或得大于失的人际关系，人们就倾向于建立和保持；而对于那些对自己来说不值得，或失要大于得的人际关系，人们就倾向于逃避、疏远或终止这种关系。

人是有机体。无论是谁，都有一定的需要，因而也有着一定的价值观，以及从这些价值观派生出来的得失观念。因此，人际关系的功利原则适合于我们每一个人。我们要想自己为别人所接纳，与别人建立和维持良好的人际关系，就必须了解人们在人际关系方面的价值观倾向，并在与人们的交往当中始终保持人们得大于或等于失，从而使人们感到同我交往是值得

的。也只有这样，我们同别人的关系才能够维持和发展。心理学家强调，按照人际关系的功利原则，我们在同别人交往时必须时时注意关系的保护。无论怎样亲密的关系，我们都不能一味地只利用而不“投资”，否则，原来亲密的、值得的关系也会转化为不值得的疏远的关系，使我们面临人际关系的困难。

应该说明，我们强调在同别人进行交往时要注意关系维护，强调使别人在同我们的交往当中得大于或至少等于失，并不意味着我们一定要吃亏，多投资少收益。心理学家们所做的大量研究证实，人们在人际交往中会自然地要求给双方都带来最大满足的行为。因此，我们实际上可与更多的人保持真正平等、合理的交换。

另一方面，心理学家发现，随着人们的价值观的倾向不同，人际交往中也存在着不同的社会交换机制。对于重内在情感价值的人来说，他们在人际关系当中个人情感的卷入更多，因而有明显的重情谊、轻物质的倾向。这一类人与别人的交往倾向于增值交换过程。也就是他们对于交往媒介的价值估计往往高于交换行动的发出者。他们在人际关系当中总感到欠别人的情分。因此，在他们作回报时，往往也超出别人的期望。这种过程的循环往复，就导致了卷入增值交换过程的双方都感到得大于失。

同样，人际交往当中也有与增值交换相对应的减值交换的存在。对于重外在物质利益的一类人来说，他们在人际关系当中纯粹的物质利益交换意识要多于个人情感的卷入，因而他们倾向于用物质价值来衡量自己在人际关系当中的得失。这类人与别人的交往倾向于减值交换过程。也就是他们对于交换媒介的价值估计往往低于交往行动的发出者。他们总感到自己在人

际交往中吃亏，别人对他们没有做到所应该做的。这样，他们在对别人的交往行动作出回报时，就往往低于别人的期望。卷入减值交换过程的双方最终往往都感到失大于得，同对方的交往不值得。心理学家认为，人际关系双方都感到得小于失，正是由减值交换机制引起的。在实际生活中，交往双方都感到失大于得的现象只是在这种情况下才发生。

（二）自我价值保护原则

所谓自我价值保护，是指人为了保持自我价值的确立，心理活动的各个方面都有一种防止自我价值遭到否定的自我支持倾向。

大量的社会心理学研究证明，任何一个人，其心理活动的各个方面，从知觉信息的选择到内部的信息加工，从对行为的解释到人际交往，都具有明显的自我价值保护倾向。

在知觉方面，我们可能都有体会。我们看中国球队与外国球队对抗时，往往会感到裁判对中国不公平。而事实上，每一个裁判都刁难中国人是不可能的。这里显然只有一种解释，那就是我们所看到的现象已不是事物的本来面目，而是在其中已经融入了自己的愿望。由于高度希望与自身荣辱相联系的一方队员获胜，我们对这一方的犯规动作高度宽容，而对对方队员的犯规却一丝不苟，甚至是希望对方犯规。这说明，我们的知觉是自我支持的。

在内部信息加工上，心理学家发现，我们总是对支持自己观点的信息记得多，忘得慢；而对反对自己观点的信息则记得少，忘得也快。记忆是自我保护的。

在对行为的解释上，自我价值保护的倾向更加明显。当我们自己获得成功时，我们会倾向于将成功的原因归因于自身，

以显示自己优越于别人。而当别人取得成功，我们在社会比较上处于不利地位时，我们会将别人的成绩归因于外部条件，以说明他们自身条件并不比我们优越。比如，我们自己考出国，我们会解释成这是自己能力优于别人所致；而别人同样是考出国，我们却认为他仅仅是机会赶得好，学外语的年头也多。我们自己发表文章，会认为这是自己比别人更长于发现和理论思维，而别人同样是发表文章，我们却认为是他凭借熟人发表，文章水平也不高。如此等等。

在人际关系方面，我们已经提到，人际交往中的接纳和拒绝是相互的。人们只接纳那些喜欢自己、支持自己的人，而对否定自己的人则倾向于排斥。这里同样可以看到明显的自我价值保护倾向。

我们前面已经谈到，人们的人际关系世界是其自我价值感确立的基础。由于人的经验主义倾向，人必须经常得到他人的自我支持性的反馈，否则，自我价值感就会面临危机。因此，人必须建立自我支持性的人际关系。另一方面，由于他人在人们自我价值感确立方面的特殊意义，别人的否定会直接威胁到人们的自我价值感。因此，人们对于来自人际关系世界的否定性信息尤其敏感。别人的否定会激起人们强烈的自我价值保护倾向，使人们为逃避自我被否定的强烈痛苦反而否定否定自己的人，以保证自我价值感的确立。

根据上述原理，心理学家们强调，人际关系的自我价值保护原则是一个不可违背的基本原则。我们要想同别人建立和维持良好的人际关系，那就必须对人们的自我价值感起积极支持的作用，必须避免人们自我价值保护的防卫倾向。如果我们在人际交往当中威胁了别人的自我价值感，那么会激起人们强烈

的自我价值保护动机，引起人们对我们的强烈拒绝和排斥情绪。在这种情况下，我们是无法同别人建立良好的人际关系的。已经建立的关系也会遭到破坏。

应该指出，强调在人际交往当中对别人的自我价值感起支持作用，并不意味着在人际关系中必须时时、处处、事事逢迎别人。我们知道，当人际关系中正常的信任感建立起来之后，诚恳的批评，也同样会成为人们自我价值的支持。

（三）情境控制原则

我们可能注意过狮子进入新情境时的行为，它们总是东张西望，这摸摸，那拍拍。巴甫洛夫称这种行为是“这是什么反射”。人在进入新情境时也有同样的行为表现。

那么，我们为什么一定要弄清“这是什么”呢？这是什么反射的真正含义，是探究环境，了解环境事物对于我们的意义，从而把握环境，使我们在该环境中的行为有一个明确的定向。

情境的不明确，或不能达到对情境的把握，会引起机体的强烈焦虑。如果我们深夜听到窗子“咣当”一声，接着又是“啪”的一声响。那么我们不弄清声音是怎么回事是绝难重又安然入睡的。只有当起来查看一番，确信是一阵大风吹开窗，打碎了花瓶，我们才能安然入睡。因为此时声音的意义已经明确，它不是危险的信号，因而继续睡觉是恰当的行为。我们走夜路害怕，到陌生的地方不安，旅途上感到焦躁，都是由于不能达到对情境的控制引起的。

对于人来说，不仅对物理环境的不明确和不能把握会引起我们的焦虑，对社会环境的不明确和不能把握也同样会引起机体处于高度紧张的自我防卫状态。因此，人们对于这类社会情

境也倾向于逃避。我们可能都还记得，在我们新入学或新调入某一工作单位时，由于对周围环境和人都缺乏了解，因而机体会在相当一段时间内都处于高度紧张的自我防卫状态。直到我们熟悉了周围的环境，了解了经常发生联系的同学、教师或同事，我们才真正比较放松，真正适应。有研究生经历的人还会有这样的体会，尽管导师对自己很热情，但仍然不愿去导师家作客，并常常自觉不自觉地避免和导师在一起。这是因为同导师在一起的时候，对于情境的控制完全在于导师，我们只能感觉到高度束缚，完全不能自由地表现自己。

情境控制原则的含义，是指人都需要达到对所处情境的自我控制，因此，我们要想使别人从内心深处真正接纳我们，就必须保证别人在同我们共处时能够实现对情境的自我控制，保持表现自己的自由。如果我们增加了人们达到情绪自我控制的困难，或是与人们对情境的控制不对等，使别人的自我表现受到限制，那么别人实际上不可能对我们有深层的接纳，我们与其关系的状况也只能停留在正式、表层的水平。心理学家发现，任何一种关系，无论社会位置意义上的关系多么紧密，只要关联的双方对于情境的控制是不均衡的，一方必须受到另一方的限制，那么这种关系就必定不能深入，必定缺乏深刻的情感联系，即便亲子关系、夫妇关系也不例外。所以，当父母或领导以权威的身份出现在我们面前时，无论他们怎样强烈地希望了解我们的内心世界，我们都难以对其报以真正的信任，并暴露自己的深刻方面。因此，当教师抱怨难以了解学生、家长抱怨孩子不信任自己、领导者抱怨下属不容易合作时，更可能是因为他们没有摆脱权威身份的束缚，而与人们保持真正平等的交往。在这种情况下，无论人们的关系表面上看来如何接

近，他们之间也必定会缺乏实质性的情感纽带。而这正是真正良好的人际关系的基础。

五、维持友情的技巧

要想同别人建立和维持良好的人际关系，只懂得前面说到的人际关系的基本原则还不够。基本原则所回答的都是从根本的方面如何使自己为别人所接纳，如何与别人相处。而在各种具体的交往活动中，来自基本原则的功利、自我保护和情境控制意识，还需要通过具体的交往技术表现出来。

（一）维持人际关系的技巧

与别人友好相处的各种技术，实际上也是从人际关系原则中派生出来的。卡内基曾经总结出多种与别人成功相处的技术，其中主要的有这样几条：

1. 避免争论

争论在日常生活中是经常发生的。但是，可能我们都有经验，我们与别人更多的争论，都是在双方面红耳赤、不愉快甚至严重敌意中结束的。卡内基发现，争论的结果，往往都是双方比以前更相信自己绝对正确。从维持良好人际关系的角度讲，我们赢不了争论。如果是输了，当然只好认输；即使赢了，从人际关系的角度讲，也是输了，因为你的胜利常常直接威胁到一个人的尊严，威胁一个人的自我价值感。而且，青年人之间的争论，到后来往往会演化成直接的人身攻击，这对于人际关系显然是有害的。因此，心理学家建议，解决不一致的最好途径是讨论、协商，而不是争论。

2. 尊重别人的意见，避免直接的指责

荀子曾有这样一句名言：“与人善言暖若锦帛，与人恶言深于矛戟。”我们已经再三强调，每个人都有强烈的自我价值保护倾向，当人们的自我价值面临威胁时，机体会处于强烈的自我防卫状态。这是一种焦虑状态，与人们的不愉快情绪直接相关联。因此，人们对威胁自我价值的人有强烈的排斥情绪。事实上也是，在我们还只是准备，而并没有实际地去否定别人的时候，别人已经准备好迎接挑战了。所以，卡内基提醒我们，我们应避免指责对方。他认为，既然我们在融洽的时候使人改变主意、承认错误都不容易，那又为什么使它更不容易呢？因此，我们在日常生活中，要用支持别人自我价值、尊重对方意见的方式相处、当我们发现别人明显的错误时，应当仍然用支持别人的方式证明自己的观点。用卡内基的话说，就是“要比别人聪明，却不要告诉别人你比他聪明”，要学会提醒别人，使别人感到我们并不认为他不聪明或无知。甚至同样一句话，站在不同的立场说，效果是不一样的。教师问学生：“大家听懂了吗？”也许没有人回答。因为，若是回答“没听懂”，会使人感到这实际上在向别人承认自己的笨拙。相反，如果教师问：“我讲清楚了吗”，学生都可能马上回答：“没有”。实际上，两句话的意思是一样的，但前一句话把懂与不懂的责任推给了学生，而后一句话则把责任留给了自己。这一例子也许可以给我们以很好的启发，使我们学会在同别人相处时处处避免以直接的或隐含的方式否定别人。

3. 如果自己错了，就很快坦率承认

在日常生活中，也许你曾发现这样一种有趣的现象。在人际交往当中，人们对于自己的一个哪怕很小的错误都很难原谅，而对于别人的一个很大的错误却可以表现得很宽容。尤其

是在别人承认了他的错误之后，我们会显示出超乎寻常的容忍性。实际上，这同样是与人们的自我价值相联系的。承认自己的错误，错误再小，也是一种自我否定；而宽容别人的错误，错误越大，却显示出自己的超越。

4. 真诚地从别人的角度看事情，理解别人

心理学家发现，对于世界上的一切事情，我们的理解都是高度依赖于自己的直接经验的。由于直接经验的限制，我们在许多时候都不能很好地理解别人。因此，当别人的观点或做法在你看来是愚蠢时，先不要去责备别人，而应该先了解别人为什么这么想，这么做。当你将自己的眼光移到别人的角度，用别人的眼睛看世界时，你会获得许多从来没有的理解，对别人看来荒唐的念头和做法也会觉得是自然的事。

（二）批评的艺术

在长期的人际交往中，要想保持人与人之间的协调，为别人的错误提供必要的反馈是十分重要的。那么，我们怎样才能避免别人的自我防卫心理的作用，又有效地提醒人们注意自己的错误呢？对此，卡内基总结出的方法主要有以下几种：

1. 批评称赞和诚挚感谢入手

无论怎样注意方式的温和，要别人承认自己的错误和不足，都仍然意味着别人要忍受某种程度上的自我否定。但是，这种自我否定的威胁可以为诚挚的称赞或感谢带来的愉快情绪所冲淡甚至抵消。称赞和感谢也是对人们自我价值的支持。在人们刚刚得到支持的愉快时，对批评的接受性会明显增强。

2. 批评前先提到自己的错误

被批评者在批评者面前常会有一种错觉，似乎批评者是在用批评显示他的优越。如果我们先提到自己的不足，可以明显

弱化人们的这种意识，使人们更容易接受批评。

3. 间接提醒他人注意自己的错误

人们不能轻易承认自己不足的根本心理障碍，是对于自我遭到否定的恐惧。如果我们不直接批评，而是间接的暗示，则可以使人避免自我否定的恐惧，从而使人们顺利地接受批评。

4. 领导者应以启发而不是命令来提醒别人的错误

领导者处于社会结构的有利位置，可以更容易对别人强制性地施加影响。然而，也正是这种有利导致人际关系上的不利。领导者的身份本来就常常是提醒人们之间存在社会差别的线索，因而人们在领导者面前显示自己独立人格和平等价值的愿望更强烈。命令会更强化人们的这种意识。因此，领导者需要尤其注意用平等的方式来提供自己的意见。用启发来提醒人们的不足比命令效果更佳。

5. 让别人保住面子

当别人遭到挫折时，自我价值感会面临一次危机。如果我们为人们的挫折找到更合理的理由，或在其他方面强调别人的失败并不说明他无能，可以使人的挫折感得到某种补偿。如果别人正好是我们面前的失败者，这种方法可使人既承认失败，又保住面子。

第九章 另有一番天地

—— 爱情心理学

“哪个少男不善钟情，哪个少女不善怀春”。古往今来，无数骚人墨客或吟诗，或撰文，妙笔生出一幅幅梦幻般的爱情天地，令世人如痴如醉，痴得使人留恋，醉得让人向往，过来人带着满足的神采走向爱情的归宿，涉足者满面羞赧地步步深入，热恋中的情侣更是独享二人世界的欢乐。

这便是爱情吗——

一、从两小无猜到情窦初开：异性意识

人类的心理交往本来是没有性别差异的，异性交往表现为一种无性别差异的同伴现象，这种“青梅竹马、两小无猜”的人类自然的爱常常勾起人们无限的眷恋。魏巍在《东方》第一部中写到：“那少年时期的青梅竹马，在他的心灵里存下了多么难忘的记忆啊！”

小儿女天真无邪、一起玩耍的情态着实可爱，童稚之心更是反映了人类之爱的原本面目。但是，随着性别意识的出现，这种无性别化的倾向便逐渐消失，最后荡然无存。

性别意识的出现是以年龄的增长为条件，以自我意识的发展为基础的。

儿童出生时，主要是生理结构存在一些明显差别，随着个

体的发育，男女两性间的生理差异变得越来越显著，这不仅表现在解剖形态方面，也表现在生理功能方面。这时，不仅标志着男性与女性本质的睾丸与卵巢表现为功能的不同外，脑垂体、甲状腺、肾上腺及内分泌腺也有表现为性别不同的功能，这种表现为男女在生理功能方面的差异，标志了男女分化的第二阶段，这种内在的潜伏着的男女之间的功能差异，为性别意识的出现提供了不可或缺的条件。

自我意识也是随着年龄的增长并在与周围环境的相互作用中形成和发展起来的，而且在不同的年龄阶段，自我意识的发生和形成有着特定的指标。

第一个指标是出生后第一年末，也就是一周岁的时候，这时儿童从动作对象中能够区分出自己的动作，并逐步意识到自己的动作、动作的目的和动机。这是最初级的自我意识。

第二个指标是儿童能把自己和自己的动作分开，这时儿童能意识到他所作的动作就是他自己的动作，自己是活动的主体。

第三个指标是儿童能使用自己的名字，这是儿童自我意识发展的巨大飞跃。由于儿童逐渐掌握了语言，加快了自我意识的形成，当儿童谈到自己时，开始能用自己的名字称呼自己，但是还不能把自己的名字与我与自己清楚地连在一起。

第四个指标是能使用“我”来代表自己。在三岁左右，儿童开始能用“我”、“我的”、“我自己”等带有第一人称的代名词。儿童从叫自己的名字过渡到用“我”称呼自己，表明儿童的自我意识已经形成。

随着我的概念的出现，儿童开始认识自己的存在，但由于幼儿阶段的儿童有关“我”的概念尚未充分发展，他们的自我意识尚未充分发展，他们尚不懂得男孩和女孩究竟有什么差别，

所以存在着无性别差异的同伴现象。到了 6—7 岁，一方面儿童的自我意识进一步发展，另一方面潜伏着的男女之间的功能差异，又作为不同的刺激因子激发着儿童不断地加深着对自己的认识，激发着自我意识的发展，这时，“我”的概念已比较稳定，“我是男孩”或“我是女孩”似口头禅一般被儿童频频使用，同时儿童也似懂非懂地理解了男孩与女孩的不同；表现在交往上，有性别差异的同伴现象出现了，男孩乐于与男孩结伴，女孩愿意与女孩交往，男女界线徒然出现。

这种异性交往差异的第一次出现，标志着性别意识的真正出现，但是，此时的男女界线并非不可逾越，而且也是相当模糊的。因为这个年龄阶段的男孩与女孩之间的差异更多的还是生理上的，心理差异并不明显，而且心理差异尚不足以引起相应的行为变化，交往上仍然有一些情同手足的异性同伴，只是相比较而言男孩更愿意找男孩打闹，女孩更愿意与女孩游戏。

只是到了青春初期，男女界线才明显形成，完全出现了性别的严格分化。青春期是儿童向孩童时代告别、开始步入成人世界的重要时期，这时生理发育急剧变化并日趋成熟，特别是由于性激素分泌的增多，性机能迅速发展起来，并出现了明显的第二性征。这些性别特征的差异加速了儿童对性别角色的认识，促进了性别意识的进一步发展和稳定。这一阶段的性别意识促进了男孩和女孩的性别角色化的过程，使他们内化了性别观念、学习了性别态度、了解了性别关系、形成了性别行为，也就是使自己的言行举止符合自己的性别。而交往行为则主要表现为同性结伴，完全取代了无性别差异的同伴现象。

但是，好景不长，很快地，男女界线又消失了，男孩与女孩又愿意在一起交往了。这主要是性意识的出现而引起的。通

常，青春期所出现的生理上的性成熟，必然会促使这个年龄段的男女青少年出现性意识。性意识的出现是男女青少年在两性关系方面的理解、体验、向往等心理的发展和变化，具体表现为，男女青少年开始注意异性的形态，愿意同异性接触，注意自己的穿着打扮，乐于在异性面前表现自己。更有甚者，出于好奇和对爱情的向往，给自己所仰慕的异性同学“写情书”，这就是所谓的“早恋”。

“早恋”利少弊多，应当在中学生中加以禁示，但透过早恋现象，我们可以发现一个道理：由异性疏远期进入异性向往期的青少年，已经情窦初开——对异性产生了一种爱慕之情，开始有了求偶的欲望。

情窦初开是人皆有之而又无可非议的自然现象，求偶作为一种十分微妙的生物行为，是大自然赋予动物（包括人）的一种本能。据说某寺院拾到一个男弃婴。这个孩子后来一直在寺院中长大，从未下过山、出过寺院，更没有见过女性。后来他当了小和尚，接受到严格的佛教正统修身之道的熏陶，恪守清规。待他长到十七、八岁时，老和尚带他下山，路上遇见一妙龄女子，他乃春心波动，呆呆地望个不停，驻足不行。老和尚觉得有失体统，便教训道：“那是老虎，非常厉害的，以后万不可看！”小和尚却认真地说：“我最喜欢老虎！”这个故事或许是杜撰的，但人类的求偶本能却得到了充分的说明。

作为性意识而引发出来的情窦初开，也是性别意识发展出现飞跃的重要标志，这时的异性交往已经既不是无性别差异的同伴现象，也不是有性别差异的同伴现象，而是统统让位于以一对一的男女交往为核心的群体交往模式，即在全方位与男性和女性相互交往的同时，特定的两个人从相互认识、相互了解

发展为相互仰慕、相互爱慕，将对异性的泛化向往逐渐聚焦、专一，并将其作为自己配偶的理想人物加以关注和选择。如果双方都彼此有好感而愿意接触，则可能相携进入恋爱阶段。

而早恋者刚刚从“天真”的世界中跨出，并逐步进入“我”所控制和调节的世界中，应该说，这时他们还是孩子，除了性功能等生理方面成熟，心理各方面都还不成熟，他们不能充分理解自己对爱情所应承担的重大责任，不具备谈恋爱必须具备的社会意识、社会道德理想、信念和自身修养，因此他们还不宜拥有爱情。只有当他们再长大几岁，从混沌懵懂中走出时，才会有真正的爱情需求和体验，到那时，甜蜜的爱情之花才会开得更加鲜艳。

从两小无猜到情窦初开，在这个漫长复杂的发展中，异性意识从无到有，从混沌到清晰，伴随异性意识的有观念的、情感的、行为的多种变化，异性交往更是发生着微妙的变化，变化中显规律，无序中见有序。在经过了一条曲折的道路之后，每一个青少年面前都呈现出一幅斑斓绚丽的乐园——爱情乐园。只是这个乐园并不向所有人敞开着大门，只有那些具有一定资格的人才有幸进入。资格要求并不很高，但起码要具备一条，这就是年龄，年“幼”者不得入内！

二、男女各行其道：两性交往的差异

在异性交往上，由于异性意识的作用，交往经历了合与分的反复变化，这种变化使人们的“男女有别”的观念更加牢固。事实上，男女确是有别的，即使是心理交往，也有着两性的差异。

两性交往的差异是很明显的，也是很复杂的，我们不能说男女谁更善于交际，但在交往的不同问题上，我们可以说男女“各具千秋，各领风骚”。

在交往动机和主动性上，男女有别。由于社会的长期历史原因，人类社会中男女之间的交往，男性总是扮演主动追求者的角色，而女子则为涉猎的对象和社交场合的中心。但是女子在与男性交往中更易适应对方的个性，男性如果显得被动，她便会很快调整自己的地位，显得主动、积极，打破局促、冷清的局面。而说到交往需要和交往动机，女性对人际关系更敏感，她们比男性具有更大的合群倾向，比男性更喜好交际，这一点与女性的主要交往动机为交流感情是不谋而合的，而男性的交往动机则是出于某些乐趣。

不同的交往动机又直接决定了男女对交往对象的不同选择上。男性倾向于大面积交友，只要有某种一致性、共同性，如有共同的爱好、兴趣，两人就成为好朋友，因此，同学、同事、邻居都是交往的对象，他们也就有了各种哥们：书友、棋友、牌友、球友，甚至酒友。而女性由于更重视朋友之间的情感交流，因此较集中在亲密朋友或亲属间的交往上，她们愿意同年龄稍长的男子交往，原因也正在于此。年长的男子给人以成熟，可靠、力量，与他们交往对于情感交流和满足，无疑是一个保证。女性的这种选择实际可以追溯到她们童年的生活。母亲与子女间的亲子交往常有“舐犊之情”的美誉，这种交往对于儿童一生的发展，特别是情感的发展起着不可低估的作用，而其中母亲与女儿之间的相互认同和依恋，男孩很少经历到，所以女孩从童年开始就有了更高的交流感情和注重亲密关系的要求及能力，她们更愿意与成人有积极的社会交往，而男孩则与

同龄人有更为积极的社会交往。男女在交往对象选择上的不同，也许还与他们交往活动的定向有关，男性的交往活动多定向于物，定向于群体，定向于活动场所；而女性的交往活动多定向于个人，定向于家中，在交往中富于感情。

在心理交往中，男女的沟通方式也有所不同。在言语沟通上，男性常用强硬的、敌意的词，用语比较粗鲁，说话理智性、逻辑性较强；而女性常用温和的、柔情的词，用语比较文雅，说话直觉性强、感情色彩较浓。例如，女性很善于委婉表达自己的思想情感，经常用“吗、吧、啊、嘛、呵”等词软化谈话气氛，而且使沟通富于人情味。善于运用含蓄的方法表明心迹的也是女性，她们借物抒情，魅力横生。

在词语沟通时的态度也有性别的差异，女性常是一个很好的听众，她们倾听的态度非常认真，适时地对对方的谈话作出赞同、惊讶、疑问的反应，填补了谈话的空隙，使对方谈兴更浓。而且她们从不轻易打断对方的讲话，也不轻易地发表相反的意见。而男性则恰然相反，插话、沉默、反对比较常见。

在非词语沟通上，女性则比男性更胜一筹。女性总是比男性更爱微笑，而且她们很善于用表示她们的赞赏、反对、喜爱、讨厌等各种感情，准确、生动地传递信息。同是微笑，她们却赋予了众多的意义，友好、喜悦、歉意、不满等等，都可以“一笑了之”。眼神的接触也是女性比男性多而主动，她们常用眼神来激发交往和保持交往。至于姿态，男性通常是千篇一律的，而女性的姿态则丰富多彩，有大方式，有害羞式，也有自由式。交往时的距离和位置也有不同，一般的两个女子交谈时总是并排的，女子和男子谈话时总是面对面的，两个女子说悄悄话时挨得没有缝隙，而女子与陌生男子交谈时“不可越雷池半步”，

更不可随意作身体上的接触。最为微妙的是，女性在交往中相距的比男性要近，不但女性与女性之间离的比男性与男性之间离的近，而且女性与较熟悉的男性之间离的比男性与男性之间离的近。

表现在非词语沟通上的差异的，还有女性在交往中捕捉对方微妙的情感流露方面也强于男性，因而可以随时作出恰当的反应。反过来，男性又更善于用假的体态语言来隐蔽自己的感情，如此不同，正好打个平手。

两性交往的差异还表现在交往的层次与质量上。男性的朋友一般有“泛交朋友”和“亲密朋友”两个层次，而且男性“泛交朋友”要比女性多得多。而女性的交往要么与别人停留于点头之交的水平，要么就是形影不离的密友，所以，女性的朋友层次是单一的，但是交友质量却是很高的。

而且相比较而言，女性更需要有、也更多的是有以友谊为特征的密友，很少有缺少密友的女性，没有密友，她们的情感生活等于缺少了一半。男性则不同，没有密友照样生活，只要有几个泛友就够了，所以有人说喜欢孤独是男人成熟的标志之一，现在听起来就有点不足为怪了。只是这种差异引起了我们更多的思索和探究。

随着年龄的增长，进入青春期的男女性别特征及其它体态差异越来越明显，而且这种性别特征差异所导致的性的觉醒，女孩要早1—2年，面对自身的变化和周围的异性同伴，女孩的行动受到暂时的影响，因此，女孩会产生一种希望别人帮助的普遍心理，也就促使女性更喜欢交际和结伴。另外，由于共同的女性特征，女伴之间常给予相互的理解与安慰，造成女性之间的内聚力很强，因此，女性同伴现象有着很大的生物性和实

用性，也有着很强的亲密性，“说悄悄话”和细致的交往成了有别于男性之间交往的重要特征。而男性之间之所以在交往上总有一段物理的及心理的距离，也是由他们的生理特征决定的，他们没有那些生理上的周期性变化，社会也要求男性有自主性、独立性，不要过分地依赖别人，也不要顺从别人，因此，男性之间可以随时地因共同的兴趣而集合在一起，也可以随时地由于意见分歧而分道扬镳，交往的松散性和短暂性也就成了男性之间的两大特征。

男女两性在对待爱情上也存在着不同，这种不同恐怕不只表现在谁主动追求谁，而是多方面的，其中，择偶性交往的差异是普遍存在的。

首先，在择偶自主意识和主动性上存在着两性的差异。在现代社会中，自由恋爱已成普遍现象，这本身就反映了择偶的自主意识。不过，男女两性依然存在着差别。通常，男性更倾向于自己选择配偶，一旦决定就按照自己的意志行事，而女性在择偶时倾向于持谨慎的态度，她们更多地在听取亲密朋友和家人的意见后再决定，但是随着年龄的增长，女性的自主意识逐渐增强。就主动性来看，男性一般都较主动，当他们发现“目标”时，都能主动接近，大胆求爱，而女性则显得被动，即使面前出现心目中的“偶像”时，她们也会压抑自己的情感，等待对方的光顾。当然，择偶的自主意识和主动性还会受到某个人性格的影响，无论男女，外向型性格的总是更为自主和主动，而内向型性格的则恰恰相反。

其次，在择偶要求上也存在着两性的差异。男性往往很注重貌，要求对方体态匀称、相貌较好、性情温柔、情感细腻、作风正派及年龄偏小，要有女人味。而女性往往很注重才，要

求对方有事业心、能力强、为人善良、温柔体贴、有信心、深沉稳重及年龄偏大，要有男子气。

最后，在择偶方式上也有差异，男性在择偶时往往敢于率先表白自己的情感 有的甚至在与姑娘接触不久 便产生了爱慕之情，进而大胆地追求，因此择偶方式比较外向和热烈。而女性的择偶方式则比较含蓄和深沉，她们善于多方面综合评判对方，更多地把握交往过程的分寸和进展，在表露自己的情感时，常常采取曲折、间接的方式。所以说，男子比女子更易一见钟情，也更易掉进情网。

事实上，每个青年男女虽然都渴望能寻求到一个称心如意的伴侣，去享受爱情，这一点似乎男女两性是相同的，但是，在这种总的主导的动机之外，还有一些次要的动机，而次要动机却又显出了男女两性的差异。一般来说，男性在择偶时带来更多的支配动机和成就动机，希望找一个“贤妻良母”，而女性在择偶时则带来更多的依赖动机和自居动机，希望对方能给予精神上的满足，能给人以力量和保护。

总体上看来，男女两性交往上的差异是明显存在的，这种差异使得我们的生活更加丰富多彩，也使得男人变成了男人，女人更象女人。也正是这种各行其道的交往方式，使得更多的人去表现自己，去向异性显示自己的“男刚”或“女柔”。

三、天涯何处无芳草：爱情咏叹调

茫茫人海，苦苦追寻，哪里有爱？哪里有情？意中人难道真的是水中月，是镜中花？有些人在“寻寻觅觅，冷冷清清，凄凄惨惨戚戚”的无限哀怨中，发出深深的叹喟：天涯何处有

芳草？

不，天涯何处无芳草！只是，爱情不是闭门造出来的，更不是天上降下的，等待只能失去无数的绝妙机遇，思索只会出现海市蜃楼。爱的得来靠的是觅，靠的是交往。

在我们的四周总有一些珍珠和璞玉，也许是司空见惯的缘故，我们总是熟视无睹。实际上在共同的工作和学习中，由相互的了解发展为相互的爱恋，这是一条比较理想的途径。首先，共同的工作和学习使他们有很多相似性，有着共同的话题，从一起探讨学习、探讨工作到探讨人生。其次，比起其他的交往来，他们之间有更多的接触机会，也有充足的时间观察对方，在朝夕相处的共同工作中，一个人的兴趣、修养、人生观、待人处世的技巧和各种能力，为对方尽收眼底，而且更多的是一个人内在品质和心理面貌的自然表现，毫无做作掩饰。第三，长时间的共同工作和学习，本身即可萌生出纯洁的同志情谊，在这种情谊中，既有对对方能力的钦佩，对对方品质的仰慕，甚至于相互间有着一种独特的好感，在以后的交往中彼此都会融入一种心照不宣的注意和情感、再进一步的发展，只要其中一个做出试探或大胆表白，一个美丽的故事又将形成了。最后，共同的工作和学习也是向对方展示自己的比较含蓄的途径，无论是自己的行为举止、交往能力、工作能力，还是自己的心理面貌，都可以有意识地借助于工作或学习展示给对方，引起对方的新的注意，接受对方的“检阅”。如果对方明白了这种暗示，即可作新的行动。

在自己的周围选择佳偶已经是相当理想的了，如果我们再有意识地扩大自己的交往范围，带着自己定的尺度去寻觅知音的话，成功的概率就更大了。

实际上，有男女青年共同参加的交往场合和机会是很多的，只要我们善于表现、善于把握、善于捕捉，留心各种信息，很快地就会与一个情投意合的异性由“第一次偶然相逢”发展为“一而再、再而三的必然相逢”。

集体活动可以被首推为寻找知音的交往活动。在集体活动中，没有婚姻介绍所里的局促和沉默，有的只是自然和热烈，每一个人都可以尽情挥洒自己。但是，如果我们有心想在某次集体活动中引来某个异性的眼光，就应当适当地作些准备，并且在活动中卖力地演好自己。所谓的准备是针对“第一印象”而言的，通常，异性很重视对方的“第一印象”，一个好的“第一印象”往往会很快地使你从众多人当中脱颖而出，被赋予更多的注意。作为女性，主要可以通过服装来展示自己的魅力，但是过分的浓妆艳抹和花里胡哨只能招来鄙夷的目光，而大方和谐、能衬托内在气质的装扮尽可反映出一个女性独特的青春之美。男性则可以借助于行为举止来创造良好的第一印象，如果一个男性一登场即可赢得满堂喝彩，恐怕并不在于他堂堂的轮廓分明的相貌，也不在于他整洁时尚的衣冠，而在于他充满阳刚之气的举止，一举手，满是自信，一投足，尽是力量，一切都是那么潇洒，全身都是那么大方，好一个自在的形象，好一个自然的印象。

常言道：良好的开端是成功的一半。一个好的第一印象早已胜过了报户口似的自我介绍，即使是毛遂来自荐也相形见绌了。帷幕一经拉开，正戏就要开始。当一个人登场以后，后面的“演出”更为重要，如果把握住火候，作更令人赏目的自我表现，也许爱神就会悄悄地降临了。集体活动中的自我表现方式不外乎两种，一是交谈，二是能力的显示。在大众场合，

特别是有陌生异性的场合，很多青年变得不善辞令、木讷寡言，与往日口若悬河、滔滔不绝的同一个判若两人。相反，一些自信健谈的青年如鱼得水，凭着自己一副绝好的口才，转眼之间变成集体活动的中心人物，也招来了一些异性“异样”的眼光。这种人之所以能为异性所钦佩和仰慕，关键在于对交谈艺术的灵活运用，一般的，为避标新立异之嫌，他们往往接着众人的话题谈起，在交谈中旁征博引、思维清晰，把众人引入一个知识的殿堂。其次，他们掌握了很好的语言艺术，声调悠扬、语词幽默，并辅之以表现力很强的体态语言。第三，他们在谈话时态度非常谦虚，既不作一言谈，不故弄玄虚，也能很恰当地避开一些有碍交往的内容。此外，交谈时他们还很善于控制和调节谈话情境，每次交谈过后总能给人以愉快、融洽、令人回味无穷的感觉。

在集体活动中显示自己的能力也是自我表现的很好方式。在舞会上，舞姿优美潇洒；在演讲比赛中，颇有林肯当年演讲之神态；在体育活动中，跑跳投掷样样在行，很有全能选手的雄姿；在文艺晚会上，吹拉弹唱样样精通，俨然艺术学府的高材生；在联欢活动中，更是大显身手，变魔术、演小品、客串主持，颇具正宗的味道。如果谁能够具备其中的一两项，那也完全可以得意洋洋，不愁没人来看中了。

除了这种集体活动之外，业余生活也不失为一种结交异性朋友、选择佳偶的理想途径。在业余生活中，没有工作的劳累，没有人际关系的繁杂，具有相同兴趣爱好的几个人聚在一起，自由自在、轻轻松松、情趣横生。与集体活动相比，业余生活还能使得参与者不受任何限制地谈论共同的兴趣爱好。在这种“三句话不离本行”的气氛中，相互的好感是很容易萌生出来

的。

佳偶需要自己去选择、去寻觅，而与之不可分割的，还需要具有能够判断异性的眼光，善于分析异性的行为，否则的话，或者是误把友谊当爱情，落得个自作多情；或者是忽略了异性的爱的信息，把自己辛辛苦苦的准备和表现白白浪费。一般说来，如果有人对你萌生爱意或好感，总会发出某种信息或作出某种暗示，例如，无事也登三宝殿，约你单独出去游玩，为你的成功而高兴，借物抒情，与你偶然相见时不自在，关心你的生活，嫉妒你与其他异性的单独交往，等等。这些举动中应该说都融有一份纯真的恋情，是爱神的降临，抓住时机、切莫错过，不要让对方冷却，更不要让对方失望。

由此看来，交往可以使我们获得爱情，只要我们积极地进行交往，在交往中做个有心人，我们的眼前迟早都会出现一个理想的他或她，一个能给自己带来幸福的佳偶。

四、谈·恋·爱：恋人心理交往三部曲

中国汉字的高度准确性和高度概括化有时令外国的文字大师望尘莫及——人们常把恋人之间的心理交往称做“谈恋爱”，在很多人看来，“谈恋爱”已是一个代表一种异性交往的词了，实际上“谈恋爱”反映了异性交往特别是恋人心理交往的三部曲：谈、恋、爱——如果说中国古代人创造了“象形文字”的话，那么现代则创造了“象意语词”，它突破了语词的符号性功能。

在恋人心理交往中，是有一定的发展阶段和进展过程的，这样的阶段和过程正是以谈、恋、爱为其标志，可称三部曲，

而且它们合成了一个完整的人类交往形态：谈恋爱。

恋人心理交往第一部：谈。谈是恋人心理交往的主要内容，是恋人初级交往的特点，这一阶段双方进行着相互的了解。

谈是男女双方通过语言彼此沟通的过程，双方在相互接触和交谈中，掌握必要的信息，增进对对方的了解。青年男女或邂逅，或同学、同事，由相逢、相识、相知到相爱，这是一个十分复杂的过程，认识的因素、情感的因素、行为的因素，甚至交往频率、交往方式、交往质量的因素都可能起到重要的作用。特别是在交往的初期，双方没有更多的亲昵，都是正襟危坐式的交谈，这时双方外部特征的接纳性和价值观的一致性则是决定交往能否继续和深入的决定因素。

首先，谈是获得一般性信息的主要手段。人的文化素质和人格特点可以表现在人的言谈举止中，通过“谈”，双方可以深入、完整或准确地了解对方的人格，看看他（她）的性格、气质和能力等是否和自己匹配，对方是否情绪乐观、性格开朗，谈锋如何，是健谈还是沉默寡言等等，这些都可以“谈”出来。当然这里人格上的匹配不是指一致或相同而是指相容或“互补”，这样的两个人会很和谐地结合在一起，就象一个粘液质、一个多血质，或一个粘液质、一个胆汁质的人的结合常是世人称美的琴瑟调和。人的文化素养也能通过“谈”而展示在对方面前，是“出言不逊”还是“言谈优雅”，是“木讷少语”还是“出口成章”，是“结结巴巴”还是“口若悬河”，这些可谓张嘴就能鉴别。有些人容貌颇佳，却言行粗鲁，有些人却处处显得很文明，很有礼貌，有些人自我吹嘘，与实际不符，有些人从不谈自己却细微处常让人称道通过“谈”我们彼此都可以了解得清清楚楚、明明白白，是继续交往，还是分道扬镳，

已初见端倪了。

其次，谈是把握对方价值观的基础和必备条件。“人不可貌相”，单单了解对方的一些外部特征是不够的，男女双方的结合需要更多的以价值观为前提，正所谓“志同道合”。确实，如果双方不能符合“志同道合”的条件，在价值观方面相差很大，那么以后的交往或结合定会矛盾丛生。价值观在这里是一个广义的概念，既包括对现实、对工作、对学习的态度，也包括对人生、对爱情、对婚姻生活的态度，这些都可以通过“谈”而了解到。例如，如何处理家庭和事业的关系，如何看待“女强人”和“贤妻良母”，通常，如果双方的认识或态度有很大的不同，对以后的生活是有很大的影响的。同样的，这里的价值观一致也含有互补的意义，例如，一个支配型的男子和一个顺从型的女子的结合往往是稳定而美满的。何故？看起来支配与顺从是不相同的，但是从双方对婚姻角色的态度来说，支配型的男子希望自己在家庭生活中处于支配地位，能领导别人，而顺从型的女子认为自己力量单薄、不果断、没有主见，希望自己在家庭中处于被支配地位，扮演被领导者的角色，这样的结合岂不妙哉！相反，如果男女双方都认为自己应当支配别人，都要当户主，结果自然是很热闹的。

最后，谈本身必须以较高的交往频率和交往质量为前提。如果双方没有交往或交往甚少，怎么谈，所以较高的交往频率是很重要的，它可以保证足够的谈的机会，正好象为什么同学之间容易产生爱情，其中的一个主要因素恐怕就是“谈”的次数多吧。交往质量也很重要，如果双方仅是点头之交，每次谈话仅停留在寒暄或“公众话题”，从未涉及一些关于双方和个人的内容，那么其间就难以形成一些情感的成分，所以说，男女

青年要想更多的了解对方，交往必须突破一个临界频率，并且要有一定的交往质量，这样双方才能谈得多，谈得好，谈得有味。

如果双方勤交往，善交谈，建立了一个良好的感性情感，之间的关系就会进一步发展，产生第一次飞跃，进入相恋阶段了。

恋人心理交往第二部：恋。如果说男女的一般交往和喜欢是白开水的话，那么恋人心理交往的第二部就是浓烈的美酒了。恋是男女青年在深入了解之后，开始彼此吸引，感情渗透，难舍难分的一种强烈的心理体验，是恋人深交的标志，是情感升华的表现。

如果说在“谈”的阶段，男女双方还是躲躲闪闪，开展“地下工作”的话，那么“恋”的阶段则是转入“地上作战”了。两人形影不离，成双成对，出入于公园、大街、舞厅或朋友家。

在“恋”的阶段，恋人的交往已有了质的改变，双方心声相连，如胶似漆。

“恋”，主要的是情感的表达，首先是语言的表达，此时双方的语言表达再不是那么干巴巴的了，恋人们搜尽了一切可以赞美对方的语词，用口头的或书面的方式来表达内心对对方的爱慕，人们谓之曰情话、情语或情书，由大胆的或羞于出口的第一句“我爱你”猛地发展到更美丽更热烈的语言。其次是身体的表达，有时情感的表达已经不能完全用语言来载负或传递，有时双方的情感已发展到无法言传只能意会的程度，于是一个会心的微笑，一个传情眼神，一次轻轻的拉手，乃至甜蜜的亲吻和热烈的拥抱都被恋人们使用得自然而又贴切，令人

欣欣然而又飘飘然。第三是礼物的馈赠，在“恋”的阶段，恋人们在使用了各种沟通手段表达热烈的感情之时，还不时的送给对方一些心爱的礼物，有中国传统的男女定情之物手帕，有小巧精致的玩具，有对方喜爱的收藏品，或者是一本书，一束鲜花。真是“礼轻情义重”，它能胜过一些赞美的话，为他们的爱情锦上添花。

在“恋”的阶段，由于双方更多的是情感的交流，是情感的升华，人世间爱情所有最美好的意义都体现得最深刻、最完美，男女双方的感情亲密无间，真挚而又热烈，因此人们形象地称其为热恋。热恋是两颗心灵相互撞击的结果，双方产生了一种强烈的依赖感和牺牲感，愿意为对方作出无私的奉献，同时产生了一种强烈的独占性和排他性，追求一种二人独享的最高境界，永远沉醉在醇香的爱河里。

男女青年在了解的基础上感情进一步升华，双方物理上和心理上的距离逐渐缩小到零，创造了一个独占和排他的时空，在这样一个时空中双方的心灵通过相撞合而为一，以一个完美的整体向更高的顶峰进发，这就是爱了。

恋人心理交往第三部：爱。热恋过后，男女相携走向了一个灵魂和肉体的结合阶段，走进了爱的境界，爱是谈和恋的结合，是恋人心理交往达到相互结伴的阶段的特点。

如果说结婚证书是以法律的形式将一对男女连在一起的话，那么“爱”则是以感情和思想的形式使恋人连在一起，在爱的阶段，恋人之间的感情达到完全的默契，思想达到了高度的统一，男女双方既是征服者又是被征服者。

处于爱的阶段的恋人，已经成熟和现实多了，狂热已经悄悄离去，但又不乏热烈，此时，他们相互有了更多的了解。行

为上自如、和谐，由“忘我”而产生了“我们感”，从此，存在于两人之间的不和谐因素基本消除，从法律上和心理上都走向了共同的生活。

通常，在爱的阶段，恋人之间的交往更加丰富，他们要从物质上和心理上为了共同的生活而积极准备，其中尤其心理上的准备更为重要。对婚姻生活的心理准备是婚姻生活幸福美满的重要条件，男女双方应当在爱的阶段对婚姻生活变理想主义为现实主义，对婚后经济支持、事业与家庭、角色等都应当有一个冷静的思考，排除潜在的一切隐患，完成向婚姻生活的过渡，迎来一个清新的生活。

应该说，爱的境界并非每一对恋人都能进入，并不是每一对持有“结婚派司”的男女青年都经过了爱的阶段。有些夫妇或貌合神离，或同床异梦，最后走向婚姻的破裂，其中的一个重要原因大概是他们的爱情生活还没有结伴意义上的爱吧。

爱或是无师自通，或是耳濡目染，或是经人点拨，但都是有比较相似的过程。谈、恋、爱三个阶段正是反映了恋人的心理交往从相识、相知到相爱，堪称三部曲。但是真正能达到爱的境界的恐怕不是所有的恋人，这既不是遗憾，也不是不幸，只是告诉了各位青年朋友，您和您的恋人，尚需共同努力。

五、知之深则爱之切：情感 河流中的理智航标

如果说青春是一个美妙的字眼。那么爱情则更是一个神秘的字眼，爱情作为人类最奇妙和最深沉的感情，使得多少智者哲人为之沉思，又使得多少文人墨客为之讴歌。而正涉足于这个

至真至纯的领域里的少男少女无不象痛饮百年陈酒一样，醉了。

爱作为一种情综，猛烈地冲击着那些如饥似渴的少男少女，每一个能感受到的人，都不可抗拒地会成为她的俘虏，甚至于为爱而颠狂。但是，任何一个完整的爱都不只限于情感，恋爱过程中那些绝妙的象情综一样的体验，在某一个阶段，他必然要变为某种观念，才形成爱，随之是情感的进一步发展和升华，到了一定的阶段，再次转变成观念。如此的几次发展和变化，恋人之间才会拥有人类最崇高、最真挚，最富于观念而又最富于情综的爱。

综观古今中外五花八门的爱情形态，有理智的爱、精神的爱、肉欲的爱、激情的爱等，凡此种种，皆有欠缺之处。理智的爱和精神的爱固然给人以成熟或高尚之感，但是爱情毕竟不是一杯白开水，而是一杯香醇的烈酒，爱情是两个异性之间强烈的感情倾注，其中至少包括性的欲望和温柔体贴的成分。恋人之间如果整日价相敬若宾，没有撒娇调情，如君子之交一般，这未必太清淡。爱情不应是那种“可望而不可及”或“只开花不结果”的东西。而肉欲的爱又恰然相反。虽然爱是一种生物的本性，但是恋人之间的爱不是一种生理的爱，更不等于性爱。我们的生活需要爱情这一不可或缺的恩物，但不能终日沉缅于其中，更不能以感官的满足为唯一的目标，我们应当在爱情的天地里激荡自己的心灵，陶冶自己的情操。

激情的爱在各种爱情形态中是大多数恋人都经历过的，只是或含或露、或长或短而已。虽然很多人都不赞同“一见钟情”，但对其中存在着的一种“直觉式”的情感却有某种可取之处，因为人的爱情生活首先是一种情感生活，是异性交往中情感交流的生成物，在爱情生活时出现如胶似漆、销魂荡魄的热情片

断是很正常的，但是如果控制不住感情的潮头，任由狂涨泛滥，最终总有触礁的时候。

理智便是这种情感河流中的航标灯，它可以很好地导航，将恋人引向无险的航道，平安地到达更为绚丽的婚姻天地。

但是，让热恋中的少男少女能够举起理智这只航标灯，去约束自己奔腾的情感，这确实是很难为人的，不作一番努力是难以达到目的的。有人曾经说过这么一句话：热恋中的人智商是最低的。话听起来有点过头，但其中也不乏道理，“热昏了头的恋人比比皆是”，“情人眼里出西施”更为常见。这是不是智商降低了？看来不能这么说。是不是认知变得狭窄了？不置可否。

如此看来，具备强烈自主意识的人类在恋爱过程中并没有被理智来“自主”。我们不能不捡起扔在一边的“理智”，以驾驭我们的情感。在恋爱过程中理智地“自主”自己，关键在于要冷静地把握住感情的第一次高潮。在恋爱时，除了一见钟情的爱情很快就出现感情的第一次高潮外，一般都需要有一个心理历程。首先，男女在异性交往中对对方容貌、身材、言谈举止等外部形象和行为方式产生一定的感性情感，这种情感对双方的行为有一定的驱动作用，特别是容貌和体态容易引起对方的好感，使人产生爱慕之情，它更会促使受吸引的一方增强接触的欲望。在这种异性美面前，有些人的感受特别敏锐，可以凭着短暂的印象，很快跌入情网，甚至达到狂热，这就是感情的第一次高潮。在这个时候，就特别需要青年把握住自己的情感发展，冷静地让自己坐下来作些思考，对对方作进一步的了解和分析，不要“一失眼而千古恨”。因为爱情需要理智的冷静、理智的审慎。对很快出现的狂热感情只有作出正确的判断，去掉狂热给自己和对方带来的表面的、肤浅的认识，

才能真正了解对方，从而产生心理的共鸣和精神的交融。事实上，要真正认识和了解一个人，看清楚他的优点与缺点、长处与短处，不借助冷静的头脑和一定的时间是不行的。在交往的初期，我们更多的是见到了对方的表面的东西或其得意之作，无法见到完整的一个人，特别是一些不足之处。而且，情窦初开的男女又总是“晕轮效应”的最佳代表，他们自觉或不自觉地将对方美化，美化对方的缺点，喜欢对方的缺点。如此的美化让人实在难以恭维，如果不来点理智，不作适当的深思熟虑，对于爱情的发展是不利的。

此时，最好的了解对方、增加理智成分的方法主要有两种：交谈和共同活动。交谈在恋爱中占有很重要的地位，在恋爱的初期更是一项最主要的活动，“谈恋爱”的“谈”字不仅说明了恋爱要“谈”，而且还是爱情发展的重要前提。恋人的交谈也很有学问，它不能是寒暄或“新闻联播”，应当针对双方感兴趣的话题发表看法、交换意见，应当是人生的探讨，这种交谈不仅雅而不俗、有情有理，而且可以很好地反映出一个人的兴趣、理想、修养、价值观以及学识水平，为对方的进一步认识和分析提供“素材”。共同活动也是进一步了解对方的重要途径，在共同活动中，对方人格特征、独立生活能力、社会交往能力、情绪的成熟性等都得到了“曝光”，一切活生生的东西都展示在面前，使对方的眼光作了一次转移，看到了更多的实际的东西。

很显然，当我们以上述两种方式对对方作深入的了解后，情感的潮流便会更加安全地朝前涌去，情感的潮流在理智这只航标灯的导引下显得更加热烈、平稳。

在恋爱过程中用理智来导引情感和控制情感，在热恋阶段

也很重要。热恋更是一种以情感的高涨为标志的恋人心理交往，在热恋时，双方常常以更亲密的方式来表达对对方的热爱，为了迅速缩短彼此的距离，热恋者会自然地应用一切可能应用的方式，向对方显示出他们身上最美丽的颜色，在亲密无间的接触中体验着爱的风暴的眩晕，共同承受这独一无二的无限温馨。一个为热恋阶段所独有的便是躯体的依恋和性的困惑。一般说来，只要发育健康的青年男女，在进入青春期的一定时间里，都会产生对异性的躯体依恋感。而处于热恋中的男女，由于受到高强度的情感潮流的冲击，这种躯体依恋感显得更加突出，再加上热恋中免不了亲昵，更加剧了这种躯体依恋感，并进一步表现为对性的渴望。这又是一次情感的高潮，再次需要冷静的理智。

对待热恋时的情感高潮，冷静的理智主要可以通过两点来做到：一是性的升华，二是必要的冷处理。婚前性行为是一种不符合社会道德行为规范的行为，也是一种不负责任的行为。由于性爱的自然特性和社会规范、责任感的矛盾，很多青年都处于一种性的困惑之中，身心健康和学习、工作、生活都受到了影响。理智地控制这种情感的发展和拯救自己的方法应当是性的升华，将对躯体的依恋和对性的渴望升华为对知识的追求和对事业的追求，在学习中丰满自己，在工作中充实自己，把生理的欲望升华到更为崇高的方向。冷处理也可以有效地把握住情感的奔腾，这种冷处理可以是注意的转移，在产生冲动时将注意力转移到中性刺激上。也可以是参加集体活动，暂时从热腾腾的两个天地里走到同学、朋友中去，去喝一些“白开水”，享受君子之交的情趣。

爱是一种观念和情综的混合物，没有情综则平淡无奇，光

有情综又显得无束，我们需要的是一种理智控制下的情感生活，理智不仅可以调节情感，还可以促进情感的发展——正是，知之深则爱之切。

六、二人天地变奏曲：恋人 心理交往面面观

谈、恋、爱是恋人心理交往的三部曲，但恋人心理交往的形式却不是千篇一律，谈无固定的模式，恋也没有法定的程序。虽然我们不能说恋人心理交往的形式千奇百怪，但也足以称得上丰富多彩吧。

首先，在求爱方式上，不同的人采取的方式是不一样的，由此而引发的交往也是不同的。

直露式。这是直接向对方吐露心意的求爱方式，更多的这还是西方的特产。由于我国受传统观念的约束，长期压抑自己的情感，即使在生活中遇到了令自己倾心，完全符合自己心目中的偶像，可谓十全十美的姑娘，更多的小伙子都不敢大胆表白自己的心迹，勇敢地把握住这种绝妙的机会。小伙子都不敢如此，姑娘就更不必说了，任由白马王子走过。而西方，直露式倒是采用得十分普遍，在美国有一个城市，任何人都可以花50美元在足球比赛休息时租直升飞机做三分钟的广告，有一个男子的广告是让直升机拖着一巨幅布条，上书“玛丽，你肯嫁给我吗？”令人拍案叫绝：好一个直露式。还有一个女子花了250美元，在街头租了一个广告牌，写上“约翰，你肯娶我吗？”令其男友欣然接受了她的求爱。在我国，现在在交往中也时有直露式求爱方式的出现，但效果不尽如人意。原因无非有三个，

一是对方性格内向，此举定会吓坏对方，二是对方对求爱者并无好感，或不甚了解，突如其来的求爱信息只能“完璧归赵”，三是大多数青年不习惯这种方式，特别是在大众场合或时机未到之时，求爱者及其求爱信息不得不“原路返回”。

半暗示式。即求爱者虽然没有直露“我爱你”的信息，但对方是“心中有数”。例如，无事也登三宝殿，请对方一道看电影、散步、郊游，送照片，这些对于那些“单身汉”或“单身女”那恐怕是谁也能明白其中暗含的信息吧。同学或同事长期共学或共事，都有了相互的了解，但没有机会作深入的交往，那么，半暗示式的求爱方式就是您的最佳选择。

暗示式。这种求爱方式发出的爱的信息很模糊，有时被求爱者稍“糊涂”便察觉不了，所以让求爱者很有“一番滋味”。例如，大学的同班同学之间，一个女大学生学习上碰到困难时，某男生主动送上几本参考书；一个男大学生在体育比赛时某女生或是助威呐喊，或是送上毛巾、饮料。说同学之情，说有好感，都在情理之中，有些人心领神会，有些人“熟视无睹”。所以用单纯的暗示式有时会徒劳无益。

在现代社会，又有一些新的求爱方式出现，令人大开眼界。征婚启示式，在报刊杂志上以简短的几句话辐散式求爱，“愿者”可进一步交往。马路求爱式，在路上遇上中意者即发出或直露或隐晦的求爱信息。红娘介绍式，看上了一个姑娘或小伙子，但不便表露或没有机会，托个熟人搭个桥。书信式，这是介于直露与半暗示式求爱方式中的一种笔端传情。

所以说，求爱方式多种多样，有些是男女青年或恋人交往基础的进一步发展，对于他们来说，求爱是一种转折或突破。

其次，在交往表现和发展方式上也有不同。

循序渐进式。大多数恋人在心理交往上，基本是按照谈、恋、爱三个阶段逐步发展的，在交往初期，他们主要是谈，获得对方更多的信息，深入到对方的内心世界，以达到相识的目的。这是恋人心理交往的基础，如果跳过这一阶段，就难以从感性上对对方有一个全面的认识。在交往中期，他们主要是恋，进行更多的情感交流，实现情感的升华，并且他们要借助于语言和非语言的工具进行更深入的交往，达到相知的目的。在交往的巅峰时期，他们主要是爱，进入思想与情感高度统一的境界，达到灵魂和肉体的结合，这是人生最完美的相爱。循序渐进式的恋人在心理交往时稳固发展他们的爱情，在不同的阶段采取相应的交往方式，不越雷池半步，而且有一个比较适宜的发展时间。

一见钟情式。有些男女邂逅相遇，从眼神对视的刹那领悟中一眼看中，直落情网，这便是一见钟情。如果按照谈、恋、爱的三部曲来衡量一见钟情的话，它似乎越过了谈的阶段，直接来到了恋的阶段，似乎不够理性，但一见钟情所产生的激情却是实实在在的，令双方如痴如醉，一见钟情的男女能很快产生一种巨大的吸引力，使他们的心理交往毫无间隙。因为爱情毕竟有很大的情感成分，所以一见钟情不失为一种爱情的表现方式，只是再渗进一些理性就更完美了。

三角式。顾名思义，三角式是两个同性青年同爱着一个异性，这是一种畸形的、失衡的恋人心理交往状态。爱，是独占和排他的，容不得双重爱情在一个人身上同时存在，三角恋爱是一种危险的爱情游戏，游戏人生者最后只能落得个“玩火自焚”者的下场。所以俗称的那种“脚踩两只船的人”，并非多情，实则无情。

此外，根据恋人心理交往的速度和对象还有闪电式和见异思迁式。

再次，在恋人心理交往的进展和要求上，男子和女子也存在着差异。

男女青年在经过谈的阶段以后，对对方都有更深更细腻的爱慕之情，而实际上，早在他们“谈”的过程中，这对恋人就已经萌生爱意了，那么，是谁先有此“念头”的呢？如果撇开恋人的性格、恋人的相识方式等其它因素不谈，我们要说：是男子先掉入情网。为什么？这里我们先来看一个研究，这是美国社会心理学家鲁滨等做的调查，他在调查了250名男青年和429名女青年后发现，有 $\frac{1}{4}$ 以上的男青年在认识一个女青年的四天后就陷入了情网，但只有约 $\frac{1}{7}$ 的女青年会这样。她们需要更长的时间才能掉入情网。

这是恋人交往上的一个特点。通常，男青年在交往时热情、大胆，比较冲动，有时一开始就会被某个姑娘的美貌吸引，所以一见钟情式的爱情更多的是发生在男青年身上，他们未等姑娘开口，便打定了主意。而女青年在交往初期时时提防、事事提防、处处提防，细心揣摩对方的言谈举止、情感变化和心理状态，在没有深入了解之前不轻易流露感情。即使在表达情感时，也比较含蓄、细腻。

当然，对恋人的期望也是造成谁先落入情网的一个重要原因。男青年在“谈”的阶段更多地受情感支配，较少理智地去考虑未来的事情，显得冲动和盲目。而女青年则要把男青年放在“男朋友”、“未来丈夫”等角色或位置与未来的生活联系在一起考虑：是否有事业心；是否能提供安全，给予力量和保护；是否能组织起一个家庭并承担责任；是否是自己生活上的忠实

伴侣；是否是自己精神上的支柱等等，可想而知，这些问题女青年思考起来更仔细些。如果在哪一点上被打了点折扣，还得继续考验，重新评价。

恋人在心理交往上，男女的要求和表达方式也不同。一般的，女青年更多地要求心理上的亲近，她们要求内心的爱和精神上的体贴，有时她会嚷着男朋友给她买最喜欢吃的东西，虽然她口袋里有钱或并不想吃，有时“无事生非”与男朋友“闹着玩”似的赌点气，等待男朋友的温存与爱抚。就连表达“我爱你”的方式也有不同，男青年在感激或夸奖对方时，毫无掩饰地说一声“你真好”，而女青年在心中充满爱意欲感激对方时，却娇嗔地说一声“你好坏”，令一些男青年不知是真是假，当然，这是少数，大多数男青年的心中是不言自明的。

最后，恋人心理交往在相处方式上也有不同。有些恋人的心理交往热情奔放，而另一些则含蓄深沉，但都不失为表达情感的好方式，让对方深深感受到热烈的爱。有些恋人的心理交往是通过事业上互相支持，学习上互相帮助，生活上互相关心而进行的，这对于很好地调适自己的角色，适合婚姻生活，是一个有益的心理准备。还有鸿雁传情式的恋人心理交往，它克服了物理上的距离障碍，沟通了双方的情感。

爱情使人生充满欢愉与振奋，使生活洋溢着真诚与热情，她似美酒，似琼浆，陶醉了一对对恋人，恋人们也以自己的一颗颗赤诚的心谱写出人生最欢乐的乐章，他仍将人世间最美好的情感表达得淋漓尽致，用自己独特的心理交往方式有力地弹奏了属于他们自己的“二人天地变奏曲”。

七、心心相印：通向幸福的桥梁

爱情不只是卿卿我我，也不只是几许温馨，爱情是婚姻生活的前奏曲。每一对热恋中的恋人都神往着婚姻生活的幸福和甜蜜，渴望着进入这人生的最高境界。

在经过相互的深入了解和长时间的情感交流之后，恋人们都会自然地向往起爱情的果实，去享受那至高无上的爱。但是，真正的幸福从不轻易地被人得到，长时间的爱情并不等于成熟的完美的爱情，恋爱并不就必然地会演变为婚姻。真正的幸福只属于那些心心相印的恋人。属于那些感情完全默契、思想高度统一的恋人。心心相印是通向幸福的桥梁。

爱情，是爱的交流，情的呼应，只有两颗心紧紧相连、切切相印，这爱、这情才能交汇互流，呼而即应。在恋爱过程中，恋爱双方的灵魂与情感经过了无数次的撞击，促使了感情的进一步升华，也产生了一些或大或小的磨擦、阴影，全部的消除这些磨擦和阴影，方能保证爱情的最完满的实现。通向幸福，这便是最基本和最重要的“工程”了，而心心相印则是这项“工程”的最主要承担者。

要做到心心相印，不是一日即可实现的，也不是一件事情可以替代的，它需要对恋爱生活的重新检验，需要恋爱双方对自己的重新认识，需要对爱情观念的更新和完善。

恋爱生活的完美无缺是通向幸福的第一要素。谈恋爱，风平浪静充分反映了恋爱双方的和谐和相互爱恋，它成了人们讴歌美好爱情的重要内容。然而，谈恋爱免不了有些小磨擦，即使没有，纯情的女孩子还会向男朋友撒撒娇。不过这些磨擦很

快不是自行瓦解便是被道歉、解释、微笑甚至短暂的沉默解决了。但关键并不在这里，而在于磨擦或争吵以后是否就毫无痕迹了，也许争吵的“后遗症”正成了有碍通向幸福的因素。另一种情况是，恋爱双方是否存在着一些隔阂，特别是观念、价值观的隔阂，如对爱情的理解，对待家庭的态度，对性、对婚姻、对人生的看法，以及对人际关系、生活与工作关系的认识，如果存在着一定的距离，而没有取得相互的统一或协调，也会成为影响通向幸福的一大障碍。

完美无缺的爱情就要求我们认真地检查一下自己的恋爱生活，回忆一下是否出现过磨擦，分析一下是否存在隔阂，如果回答都是肯定的话，双方都有责任采取积极措施，以消除这些隐患。做到了这一步，本来就甜甜蜜蜜的爱情生活就更加完美无缺了，恋人相携走向幸福又具备了一个必要的条件。

恋爱双方的相互坦诚是通向幸福的第二要素。谈恋爱，需要双方有一定的认识了解和感情基础，要端正恋爱动机，要相互尊重和信任。当双方经过一定时间的恋人心理交往，准备迈进爱情的归宿时，还应当作一次对自己的再认识，认识一下自己，分析自己的行为，看一看自己是否做到了坦诚相待。

坦诚相待是感情完全默契、思想高度统一的前提和保证，但要真正做到这一点并不容易。在恋爱过程中，虽然恋爱双方的言谈笑貌并不虚伪，但每一个人都在自觉不自觉地努力呈现自己的优点和长处，尽力表现自己的智慧、谦虚、自信、体贴温柔等优良的内在品质，但却留下了一块不愿见阳光的阴暗面。虽然，对方可能并不在意这块小小的阴暗面，或者因晕轮效应而美化了它，但它给长远的爱情生活投下了阴影，成为通向幸福的又一大障碍。

当我们在重新认识自己及自己的行为，并猛然醒悟于这块阴暗面时，坦诚对待自己的恋人已成为刻不容缓和无可分辩的事了。坦诚对待自己的恋人就是要求袒开胸襟，以真面目出现在恋人面前，优缺点毫无保留、毫无掩饰地一齐让对方看清楚，便于对方全面深入地了解。这种袒开胸襟的做法的心理效应是对等的、相互的回报，对方在受到影响和感染时，自然而然地也向你敞开自己的内心世界。如果某一方有着某种“致命弱点”或短处，在恋爱中故意回避问题，就是最典型的不坦诚。坦诚相待实际更主要的还是暴露自己的缺点，让阴暗面曝光。而当对方发现了这种缺点以后，首先会为你的坦诚而由衷的感谢，然后才会对这种缺点发表意见。应该说坦诚相待还表现为如实发表自己的意见上，通常的做法有两种，一种是认真对待缺点，真心帮助对方改正缺点，或帮助对方改变性格。因为人的性格有时会影响一个人潜能的发挥，或使人的某些行为与大多数人不一样，但是这些行为还谈不上是什么缺点。而这些行为本身由于受性格影响较深，已是“身不由己”的了，改变它只有从性格入手，通过矫正不良性格达到改正“缺点”的目的。应该说，这种对待缺点的方法是比较坦诚的。另一种对待缺点的态度是，不正面发表自己的看法或美化这种缺点。不正面发表自己的看法是指态度不明朗，既不肯定也不否定，或者干脆就避而不谈。美化缺点主要是受“晕轮效应”的影响，或者将缺点忽略不计，或者将其看成是一个优点，例如，恋爱中的女性可能会认为男子衣冠不整是不拘小节，认为固执倔强是独立、有主见，认为夸夸其谈是口才好，认为粗心大意对男子来说无关紧要。应该说，这种对待缺点的态度是不坦诚的，它是一种情感冲动时的知觉偏差，是一种更大的缺点。而导致这种偏差的主要原因则

在于情感与理智的比例的失调，而究竟什么样的比例合适，正是牵涉到了第三个要素——爱情观念的更新和完善。

爱情兼具情感和理智是通向幸福的第三要素。大多数恋人都享受到了纯洁的情爱所带来的欢愉，儿女情长、柔情蜜意，并将其理解为爱情的全部。应该说，这并不是完全正确的爱情观念，它需要更新，需要完善。

真正的爱情应当是，既有斑斓绚丽的爱情的彩虹，又要有晶莹透明的友谊的雨露，既要有火山爆发似的情感，又要有平静如水般的理智。通向幸福需要心心相印，就应当在爱情中有着合适的情感和理智的比例。而如醉如痴地爱恋着的一对恋人，总是让兴奋激动的情感占了更大的比例。实际上，爱情生活的主角首先应当是十分默契的挚友，在贪婪地体验美妙的情感之时，还应当不断地深化着理智的追求，应当有必要的冷静。在《马恩全集》中有这样一段话：“真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度，而绝不是表现在随意流露热情和过早的亲昵。爱情是神圣的，恋人在心理交往中，表现出的正是应当庄重、深沉、彬彬有礼。

而让清醒的理智战胜情感则必须借助于双方的努力，成熟和负责以及对冲动的克制与升华就是每一对恋人应该具有和必须做到的。但是，有些恋人却用轻率的态度来加深关系，似乎觉得那是最好的方法，殊不知，那样做不但不利于恋爱人际关系的发展，反而由此就留下了阴影，也产生了很多的负作用，日后还怎么能谈得上幸福。这便是缺少了清醒的头脑、丧失理智的结果。因此，更新和完善爱情观念，在溢满高涨的情感中注入冷静清醒的理智，是必须而又必要的。

如果我们把恋爱生活的完美无缺、恋爱双方的相互坦诚、

爱情兼具情感和理智合在一起的话，这就是至高无上的心心相印了，同时它们也成了通向幸福的必要而又充分的条件——心心相印是通向幸福的桥梁。

八、被爱情遗忘的角落： 大龄青年的爱情

人们常用“被爱情遗忘的角落”来比喻大龄青年的爱情。

男大当婚，女大当嫁，过了而立之年的青年一般都有了自己的正常归宿，有了一个幸福的小家。但是，在生活中，有些人已经30多岁了，他们的爱情之花却迟迟未开，以至未能结成美满的婚姻。通常，我们习惯于把30多岁的青年称之为大龄青年，也习惯于把他们的爱情生活称之为“被爱情遗忘的角落”。

在现代社会里，每一个人都有着无数次的交往机会，其中不乏有结交异性朋友的好机会，何以大多数人从相识走到相知，从相知走到相爱，最后走向幸福的婚姻，却有少数人的生活缺少了一个称心如意的伴侣，终日面对四壁，哀叹人生？

大龄问题是一个复杂的社会问题，国内国外，现在过去，孤单的大龄青年都大有人在，即使社会已进入了一个完全现代化的社会，大龄问题也难以彻底解决。

纵观地域各异、职业各异的大龄青年，他们之所以会延误最佳婚龄，至今孤立一人，根本的原因还是来自个人的原因。

迷恋事业是一个重要的原因。大龄青年在爱情上失意，并不等于他们就是等闲之辈，很多的大龄青年都很热爱自己的事业，而且有一部分人对自己的事业十分迷恋，在他们踏上工作岗位或在高等学府求学深造时，过着一种“两耳不闻婚姻事，

一心只走事业路”的生活，忘却了给爱情留下一席之地。待其猛然醒悟到人生不只是工作、事业、书本、技术，还有生活、爱情时，已经年过三十了。即使迎头赶上，也有点力不从心，失去了年龄、社交技能等方面的优势，但是人却由醒悟前的对事业目标的穷追不舍，变成对爱情、对婚姻的敏感专注了。

性格内向是另一个重要的原因。大龄青年的性格大多很内向，他们比较文弱、沉静、情感不易外露，多愁善感，甚至有点孤僻、自卑，气质类型多属抑郁质和粘液质。这种性格首先决定了他们在交往上的被动和退缩，他们不善交往，交往范围仅仅局限在几个要好的同性朋友之间。很显然，不去与异性朋友交往，何以会有两颗心灵的相遇、撞击，各人只能沿着各自的轨道运行。此外，由于性格的原因，即使他们参加了一些有异性在场的活动，并且被一个“符合标准”的异性吸引，他们也不会去主动接近，更不敢主动地暗示和表白了，这样的被动和等待，爱情和婚姻就会永远地停留在幻想之中。正如有些内向的大龄女子整天沉溺于虚幻的爱情梦想中，总盼望着有一天那爱情的“红帆”会从天际出现，英俊魁梧、才华横溢的“白马王子”会把自己接走，去过那公主、仙女般的幸福生活。要知道，安徒生的《水晶鞋与玫瑰花》不过是一个童话而已，现代生活中需要的是我们的主动出击，需要的是把握，那些视野范围里的男子并不都是凡夫俗子，有很多“金子”，有很多貌不惊人的男子汉。

认知偏差是又一个重要的原因。其中有择偶标准的偏差、有交往观念的偏差、有婚姻观念的偏差。有些大龄青年是十足的完美主义者，他们认为世界上有完美无缺的女子（或男子），于是把自己的择偶标准定得过高。尤其是有些条件的女性大龄青年，她们要求对方的条件十全十美，砝码很高，不肯下降一

丝标准，不肯下嫁，正如一些征婚启示上写道：“要求对方相貌堂堂、刚毅潇洒、气质佳有涵养，年龄在25—28岁，身高在1.78—1.82米，”不符合要求，再找再等。也有些大龄青年缺乏交往技巧，不善交往，更没有主动与异性交往的经验，因此在追求异性前害怕被拒绝，因此，这种恐惧感束缚着他们，使其难以鼓起进攻的勇气。尤其是有些大龄青年认为遭拒绝是一件十分可怕的事，是对自己的否定，所以就根本不敢考虑去追求异性之事。还有些大龄青年认为一结婚便要扮演妻子（或丈夫）、儿媳（或女婿）、母亲（或父亲）、家务总管等众多社会角色，整天有干不完的家务活，他们担心自己演不好这些角色，或害怕婚后带来拖累、矛盾、痛苦和负担，因此信奉独身主义，追求一生的清静等，可是内心却压抑不住一颗骚动的心。

经历坎坷也可能使一个人始终徘徊在爱情的边缘。有的人长恋失败，深受失恋的折磨，一方面会错过了最佳婚龄，另一方面可能会出现冷漠的心理反应，在经过恋爱的挫折之后，顿觉万念俱灰，不愿再一次叩响爱情的大门，有的甚至泛化到认为所有的异性都不可信的地步，因此，很多可供择偶的机遇出现时，他们犹豫不前，痛失良缘。经历坎坷在一些大龄女子身上还表现为难言的不得已的苦衷，这就是一种挫折郁结。一般这些女子或者在幼年时期从异性那里遭受过屈辱，或者目睹过一些成年女子的悲惨生活，致使对异性无好感，甚至产生一种憎恨心理。她们还可能是在初恋时被人戏弄过、欺骗过，并且看到了一些不幸的爱情，因此她们对爱情产生偏见，认为“爱情就是自私和情欲，世界上根本没有纯洁的爱情”。尝尽人生百味之后，她们再难扬起爱情生活的风帆，不愿再去过那种“一场游戏一场梦”的爱情生活，虽然在睡梦中她们还经常唱着“我

想有个家”。

由于正常的“爱”的需求没有得到满足，几乎每一个大龄青年都会受到渴望得到爱情的急切感和久求不得的挫折感的自我折磨，而父母的催促、邻里和朋友的关注，也会使他们感到不安。触景更会使他们生情。特别是一些大龄女子，她们的心理状态可能向消极方向转化，以致严重影响了自己的心理健康，出现了心理障碍。大龄女子的心理障碍主要有以下四种：

自卑心理。她们认为年过三十还独守闺房是件不光彩的事，因此最怕别人谈论婚姻嫁娶，最怕人家以关心的口气询问自己的婚事。并且对自己给予过低的评价，悲观失望，认为自己站在爱情的“死角”，爱情再也不会光临，自己与爱情无缘了。因此，她们的心扉就逐渐关闭起来，不去追求，即使真情男子来到，她们也会“十叩柴门九不开。”

封闭心理。本来交往就少的她们可能会变得独来独往，不愿与同学或同事来往，更不愿与结过婚的同事来往，从此将自己关在自己的小天地里，喜欢一个人独处。而且她们不愿参加任何娱乐活动，一切现代人所享受的舞会、卡拉OK演唱会和各种健身活动都根本看不到她们的身影，她们变得清高起来，孤芳自赏，超脱现实。这样的心理实际又大大地减少了她们择偶的机遇。

回避心理。大龄女子此时对婚恋问题非常敏感，她们一听别人说到恋爱、婚姻、家庭方面的事情就怅然若失，她们不愿看到别人谈情说爱，不愿别人问及她的婚姻大事。甚至有的想回避这个现实问题，不愿再去考虑，宁愿独身一人。

求全心理。有些大龄女子因择偶要求过高失去了很多机会，至此，她们反而把高标准守得更严，“事到如今，我不能让人

笑话”，这样的求全心理使她们依然“精挑细选”，如果对方在学历、身高、长相、经济等方面不符合要求，则高不行，低不就。

尽管一些大龄女子有着这样或那样的心理障碍，但她们的心理却始终深藏着一种常人难以察觉的心理倾向，即需求异性的真诚爱抚。这时，如果有相当的男性，予以细心的体贴和无微不至的爱抚，便能点燃她们深埋着的爱的火种，打开她们的心扉。

真正的“救星”还是大龄青年自己，每一个大龄青年都不应灰心失望，应当看到外面那精彩的世界，相信自己能象一般人那样拥有美满的婚姻。因此，大男大女们应当主动积极地参加社会介绍活动，扩大自己的交际面，从活动中寻找自己的终生伴侣。同时，应当把握各种机遇，现在全社会都很关心大龄青年问题，从各种渠道为他们创设很多机会，特别是工会、妇联组织和婚姻介绍所热心为大龄青年当好红娘，希望月老红绳牵系住更多的大男大女的心。每一个大龄青年都应当打消顾虑，积极投身其中，去挑选别人和被别人挑选。而为了提高这样的“命中率”，大龄青年们还应当想方设法消除心理障碍，解决不良的心理状态，以一个崭新的“我”出现在异性面前。

第十章 人间自有真情在

—— 家庭中的交往

家，给人以温暖，给人以安慰，孩子在家庭中长大，在家庭中丰满。成人一天繁忙的工作过后，一回到家，家庭的温馨，伴侣的关怀，孩子的亲热，使其疲劳顿消。古往今来，家一直是人们情感生活的源泉，是体现真情实意的人际关系的世界。今天，电视剧《渴望》通过塑造普通人家家庭，向人们展示了丰富的家庭人际关系，人们向往着美好的家，创造着美好的家，无怪乎更多的青年人唱道：“我想有个家……”

一、爱的升华：夫妻交往

一对恋人，经过了谈·恋·爱的爱情三部曲以后，共同走向了爱情的归宿——结婚，组成家庭。从此，他们各自获得了一个新的角色：夫与妻，同时他们的爱情生活也随之发生了一个质的改变，他们之间的交往也由恋人交往一夜间变成了夫妻交往。

恋人交往是罗曼蒂克的代名词，恋人们湖滨荡舟，山地郊游，花前月下，卿卿我我。—— 一个没有约定的恋人交往模式，令人回味无穷。结婚成家以后，每一对年轻夫妻都开始了以家为中心的生活，回到了现实的生活中，兴高采烈地走向了锅碗瓢盆，开始了人生的新的乐章。

夫妻交往是家庭中的主要交往，夫妻交往对家庭整体有很大的影响，他们的交往方式直接决定了家庭的心理气氛，决定了家庭生活和夫妻感情生活的发展，影响了孩子的成长。

我们的社会教会了一个人怎样做人，却没有人去教夫妻如何交往，每一对夫妻面对突如其来的锅碗瓢盆，整日价与柴米油盐打交道，似乎夫妻生活就是睁眼即来、没完没了的家庭琐事，似乎家庭中的夫妻交往就是过日子，不再有结婚前的爱，不再有成家前的浪漫。

家庭的和谐主要是由夫妻创造的，家庭生活的幸福是由夫妻交往带来的，夫妻交往仍然是一种情感的交流，它需要爱，更需要爱的升华。

夫妻交往是人际间最亲密的交往，每一对夫妻都应该继承和发扬自己在恋爱阶段的“光荣传统”。谁都知道，处于热恋中的情侣，有说不完的情话，有写不完的情书，话儿是那么沁人心脾，字词是那么美妙动听，两人在一起时，有一股如胶似漆的激情。但是，结婚、建立了新的家庭以后，缠绵柔情魔法般消失了，“我爱你”变得羞羞答答，口角、赌气却如家常便饭。这一切不是结婚后的必然结果，它不应当如此。如果日复一日地都是如此，婚后生活不仅会变得暗淡无光，而且会使婚姻生活发生危险的裂变。

婚姻生活需要爱情，爱是夫妻交往的主旋律，夫妻交往中爱的升华会带来一个更加舒展、成熟的爱情世界。

在夫妻交往中，要能做到爱的升华，保持如胶似漆的恩爱关系，是一门交往的艺术，更是一门爱的艺术，它需要夫妻双方的共同努力，需要学习和实践，只有这样，双方精心培植的爱情之树才能常青。

夫妻交往中爱的升华，虽然没有固定的模式可循，但下面的一些做法倒是切实可行的。

1. 积极地沟通情感。情感的沟通是夫妻交往的重要内容，也是爱的升华的有效途径。在沟通情感方面包括同欢乐、同忧愁，夫妻双方一方做的好事，常会使另一方高兴，经常的分享快乐，会象一条金色的纽带，将两颗心连在一起，双方要情趣互融。心理学家发现，恩爱的夫妻不仅会在性格上越来越相似，相貌上也越来越相似，宛如兄妹一般。在夫妻情感的沟通上，夫妻双方也应当努力地适应对方的情趣和性格，培养共同的兴趣爱好，它将使夫妻的情感逐渐趋于和谐。积极地沟通情感的另一个重要方面是夫妻之间的谈话，这也是情感沟通的重要前提。相比较而言，结婚后夫妻之间的语言无论是形式上还是内容上都变得苍白无力了，不再有“一千零一夜”般的对话“我爱你”之类的话也快消失得毫无踪迹了。为了积极地沟通情感 达到爱的升华 夫妻双方要创造一种温馨双愉的说话气氛，静心倾听伴侣的诉说，经常说些缠绵动听的甜言蜜语，赞赏和亲密的语言应当成为交谈中的高频度语言，成为夫妻恩爱的催化剂。让“我爱你”、“你还是天使般的美丽”、“你是我的心”之类的情语成为夫妻感情沟通的重要内容，去激起感情的共鸣。

2. 相互的体贴和尊重。在夫妻交往中，“您好，”“谢谢”一类的话仍然是不可缺乏的，夫妻之间应当相敬若宾，互相尊重，体贴对方。特别是丈夫，应当继续象婚前那样来体贴自己的伴侣。首先要尊重妻子的感情，依然将妻子当作心中的“皇后”，不应有“到手了”或“从奴隶到将军”之类的心里，要给予妻子无微不至的照顾和体贴，满足妻子的“自尊”

需要和“自爱”需要。其次对妻子要常给予精神关注，在婚前，很多男性善于观察女性，把握女性的心理状态，对女性的感情变化能加以适当、适时的反应，而结婚以后，似乎一下子暴露了男性的“粗心大意”的缺点，使妻子总有某种失落感。因此，丈夫应当注意自己情绪、情感的表现给妻子带来的情绪感染，给予极大的精神关注，经常给予由衷的赞赏和温柔的宽慰，让妻子去承受温馨的爱，例如，在工作繁忙之际，陪妻子说说悄悄话，重温恋爱时的山盟海誓，同妻子一起坐在沙发上欣赏你们的合影，唤起对婚前爱情生活的美好回忆。第三是要当好妻子的保护神，在女性的心目中，男性应当是力量和智慧的象征，在女性的孩提时代甚至于恋爱之前，她们的父亲一直充当着她们的保护神。当一个女性离开自己的父亲走向另一个男性的生活时，这个男性（即丈夫）应当担负起保护神的重担，给予她们安全感。满足妻子这种被保护的安全感，是对妻子体贴的最充分表现。

作为妻子，也应当尊重和体贴丈夫，既要支持丈夫的事业，做好贤内助，也应当与丈夫一起共同创造属于你们自己的小世界，创造美好的生活。为此，妻子要尊重丈夫的事业心，尊重丈夫的人格，合理安排丈夫的工作、娱乐和休息，同时要改变一种传统的观念，关心丈夫的情感生活，给予丈夫温柔的爱。男性也有丰富的情感世界，也喜欢回忆恋爱时令人陶醉的美好往事，妻子的温情可以消除丈夫的疲惫，给丈夫以力量，使丈夫具有鲜明的个性。

3. 多一点罗曼蒂克。罗曼蒂克不是恋爱时的专利，夫妻交往中也需要有罗曼蒂克来点缀，一些夫妻在结婚以后逐渐变得一本正经，日常生活干巴巴的，没有激情，缺乏情趣，平淡

无奇 也许这是观念所致 也许是角色的规范 也许是双方有“歇气”之感。这些我们都可以不管，因为罗曼蒂克本身没有以婚姻作为界限，夫妻交往也可以多一点罗曼蒂克，例如，领妻子到细雨濛濛的林间小道手拉手散步谈心；用自行车带妻子到一个有情趣的旧游之地；不定期地写一封深表爱意的简短情书放在伴侣的枕头底下等等。方法简单，却能增强夫妻间感情，给生活增添欢声笑语，出现爱的升华。

4. 保证和谐的性生活。在夫妻交往中，性生活也是一项重要的内容，和谐的性生活是感情亲密的重要前提，是爱的升华所不可缺少的。但是，很多夫妻并没有意识到和谐的性生活的重要性，更没有把它看成是夫妻交往的有机的组成部分。相反，有些夫妻努力地追求美满的性生活，在性结合中充分地表达了自己的爱情，两个个体在灵与肉的结合中溶于一体，实现了爱的升华。

当然，在夫妻交往中传递爱的信息，表达爱的方式是很多的，只要夫妻双方热爱生活，追求和谐、渴望美满，在生活中善于捕捉对方的情感变化，勤于表达自己的爱，那么，婚姻生活不仅会光彩照人，而且爱情之花会越开越盛，达到爱的升华。

二、慈母·教师·引路人：母子交往

母亲，一个伟大的名字。自人类有了文字以来，“母亲”就成为人类生活中一个神圣的词，而且，虽然不同的民族有不同的语言，但儿童会说的第一个词都是“ma-ma”。

“慈母手中线，游子身上衣”，每一个母亲对子女的拳拳之心，令子女难以报答，在子女身上倾注的伟大的母爱令子女

感恩不尽。每一个人的成长与母亲的爱和教育是密不可分的，母亲在与子女的交往中，在孩子的成长中无愧于慈母·教师·引路人的称号。

每一个人，当他长大成人，特别是当他（她）为人父母时，总不禁想起母亲的养育之恩，想起母亲那慈祥的面容，不禁在自己的心底轻轻地呼唤：妈妈，我慈祥的母亲。

当一个人还是胎儿的时候，母亲便开始了辛勤的养育，给予胎儿无微不至的照顾：充足的营养、清新的空气、适量的运动、乐观的情绪。人称父母是孩子的第一个老师，实际上严格地说，母亲才真正地是孩子的第一个老师，胎教主要就是由母亲来承担的。胎教对胎儿来说是很必要的，它将儿童早期的开发整整提前了几个月。胎教首先是身教，母亲的情绪和精神状态直接会影响胎儿，真乃“身”教重于言教。胎教一般从怀孕的第五个月起，最好的胎教方式是音乐胎教，例如母亲每天低声哼唱催眠曲或摇篮曲、将听筒放在自己的腹壁上，然后播放带有自然界声音的轻音乐等等。

孩子出生以后，母亲的责任就更大了，她在儿童社会化的过程中起着重要的作用。从母子交往的角度来看，母亲总是采取温和、容忍的态度，担当慈母和教师的角色，成为孩子成长的引路人。

在母子交往中，最能体现母亲的慈母、教师和引路人形象的主要在以下三个方面：

1. 依恋。依恋是母亲与婴儿间一种最纯真、最积极、最充满深情的感情联络，安全的依恋有助于形成儿童最初的信任别人、信任世界和信任自己的个性品质。安全的依恋是母子间亲密交往的结果。从孩子出生的那一天起，母亲就与孩子开始了

最亲密的交往，喂奶、换尿布、逗孩子玩，哄孩子入睡，甚至与孩子咿呀说话，给孩子唱歌，虽然此时孩子并不会说“妈妈，您辛苦啦，”但是孩子的幼小的心灵上却留下了对母亲的一片感激，与母亲形成了亲密的情感联系。通常，使孩子形成了安全的依恋的母亲，在母子交往中对孩子发生的各种信号能敏感地作出反应，很好地理解孩子哭、叫唤、“语言”的含义，满足孩子的生理需要和心理需要。而且能主动地关心孩子在做什么，喜欢接近孩子，当孩子吃饱喝足以后，不是让孩子躺在摇篮里对着天花板干瞪眼，也不是让孩子独自一人玩，而是经常与孩子说话、游戏和逗笑。现在有很多母亲独创了家庭中的母子二人游戏，在母子交往中，形成了亲密的情感，为儿童情绪的发展奠定了最初的基础。

母子间的依恋在孩子的一生中都能起到积极的作用，而且母亲对孩子整个儿童期的情感发展和成熟都一直起着关键性的作用。

2. 早期教育。在母子交往中，重视孩子的早期教育近乎已引起了每一个母亲的注意，有些做母亲的巴不得自己的孩子一个月就能认字，两个月就会说话，三个月就能说一口流利的外语，于是乎，“看图说话”、“故事大王”、“婴儿学英语”与尿布、奶瓶放在了同等的位置上。我们能理解母亲的这种心情，但不当的早期教育会有“拔苗助长”之效，因此，早期教育的方法是很重要的，因此母亲不仅是一个老师，还应当做一个好老师。早期教育不同于儿童在学校里的课堂学习，它的教育方法必须符合儿童生理和心理的特点，能体现学龄前儿童学习的特殊性，因此母子之间交往是这种教育的比较有效的途径。例如，在日常生活中向孩子传授一些常识、识别物品和教

给孩子一些道理，这些可以在和孩子在一起时进行，教得有趣，学得容易。利用孩子的特性，在与孩子的交往中认真回答孩子提出的问题，满足孩子的好奇心和特殊的兴趣爱好，也是一种有效的早期教育方式。在与孩子一起玩的游戏中进行早期教育更是一种“寓教于乐”的方法，任何知识和道理通过直观、形象的手段和生动的语言，以及孩子从活动、动作中的理解，能很好地被孩子所掌握。

3. 行为习惯。母亲是孩子的教师和引路人还表现在对孩子行为习惯的培养上。每一个母亲从孩子的幼儿期就开始帮助他们养成良好的行为习惯了，一直持续到进入青年期自立成人为止。母亲培养的方式通常称之为家教，通过家教让孩子从一开始对规范、标准的被迫服从到最后形成关于行为好坏的标准。家教的方式很多，在我国最常见的就是在母子交往中由母亲随时对孩子的行为进行指导和纠正。例如，当母亲看到孩子游戏过后，不将玩具整理好，就一边与孩子整理玩具，一边教育孩子。在吃饭时，母亲经常教育孩子饭前要洗手，吃饭时要有礼貌，不要挑食、不要剩饭。在孩子学习时，要求孩子学习要认真、刻苦，要仔细，要掌握好的学习方法。在孩子的交往问题上，教育孩子要团结友爱、宽容大度，要尊敬老师和长辈，交朋友要慎重，不要交坏朋友，甚至连谈恋爱如何选择对象，如何处理恋爱与学习、工作的关系，母亲也忘不了教给孩子正确的道理。这一切凝聚了母亲的多少心血，孩子的哪一种良好习惯的形成没有母亲的功劳？哪一个母亲不希望自己的孩子有志气、有出息？

母亲在孩子的成长过程中还是教会孩子如何生活的教师和引路人。生活是一门科学，是一门艺术，而其中的知识和技能

更多的都是母亲这位教师传授的。孩子小的时候，得多母亲都有一个相同的原则：“能做的让孩子自己做，”这种从小就培养孩子自理、自立意识和能力会使孩子终身受益。有些孩子自己动手，洗手绢、穿衣、刷牙、洗脸，虽然动作笨拙，穿不好洗不净，但给孩子带来的收获却是无法衡量的。随着孩子年龄的增长，有些母亲对孩子生活知识和技能的传授就越来越多了，衣服脏了自己洗，家务活也有一份，甚至让孩子学当一天“户主”，安排全家一天的饮食开支，很好地锻炼了孩子的生活能力和基本社会技能。但是，现在有些家庭不重视培养孩子的生活能力，娇惯子女，每逢孩子的学校卫生值日那天，全家上阵，帮孩子扫地擦窗，中学时更重点保护，除了学习，不让孩子干任何家务事，直到上大学时，还全家千里迢迢送“大少爷”入学。于是一些怪现象出现了：上小学了，不知道怎么剥鸡蛋，上中学了，没洗过碗，上大学了，不会铺摆床铺，帐子挂反了却认为帐子没门。这些都是家教不当的结果。至于少年品德不良，少年犯罪则更是家教的失误。

在母子交往中，还有一种更值得写上一笔的亲子关系，这就是母女关系。

对于女儿来说，同母亲的关系是她一生中最重要的的一种人际关系，女儿与母亲的交往是女性一生中一切人际关系的基础。她在与母亲的交往中真正成为了一个女性：

第一，认识了自己的身体。男女有别，天经地义。每一个人在其成长的过程中需要了解自己的能力，更需要了解自己的身体。每一个女儿更多地是在母女交往中认识了自己的身体，特别是从月经初期出现的那一天起，母亲开始了很多关于女性的教育。母亲要向女儿解释什么是月经，在月经期要做些什

么，要注意些什么，如何保持乐观的情绪，同时向女儿传授女性身体构造的一些基本知识，并念念不忘对女儿说：“你已经是大人了。”这一切对于一无所知的女孩所起的作用是很大的，它帮助女儿认识了自己，适应了身体发展及其引起的心理变化，为将来性征的发展做好了准备。

第二，了解了女性的角色。虽然社会上提倡男女平等，但作为不同性别的人的性别角色行为是有差别的。母亲在女儿的性别角色社会化的过程中，言传身教，从女儿小时候就开始了延续不断的教育。在女儿上学前，给她穿的衣服、买的玩具，说话的方式都表现出明显的性别倾向，甚至是游戏都给女儿规定了“女孩的游戏，”要求女儿干什么要象个小女孩，不要跟男孩一样整天打打闹闹、疯疯颠颠。女儿上学后，特别是进入了青春发育期以后，母亲不仅加紧了对女儿的性别教育，而且女儿的性别意识也增强了她自己懂得了做为一个女性所应该做的和应该遵守的规范，并且注意从自己的母亲——一个成熟的女性榜样那里去学得更多的女性角色行为。所以，当女儿有了明显的性别角色以后，女儿性别角色行为的形成一方面是接受了母亲的教育和指导，另一方面主要是在母与女的交往中，女儿通过观察、模仿而形成的，把母亲的一些属于女性角色的一些行为在自己身上重现。

第三，形成了自己的人格特征。一个人除了天生在气质上有些不同以外，人格更多地是在后天形成的。在女性的人格形成中，母女交往起了很大的作用。我们的社会在对不同性别角色的人有不同行为要求的同时，也有不同的人格期望，周围的人也有着类似的期望。每一个母亲都在极力将自己的女儿塑造成社会所期望的人格，并通过自己的人格特征进行影响。确实，

我们不难发现母与女之间惊人的相似之处：母亲话多，女儿善于言谈；母亲内向，女儿不善交往；母亲开朗乐观，女儿热情奔放。由于更多的母亲“严守”社会所期望的女性人格特征，并做到以身作则，她们的女儿一般都具有了作为一个女性所拥有的文静、温柔、细心、大方等众多的优良的人格特征，与男性形成了鲜明的对比，并与男性共同构成了一个完整丰富阴阳合璧的人类世界。

母亲，您用那甘甜的乳汁把我喂养，您教我学走路，您教我学说话，您教会了我怎么做人。每当我在人生的道路上迈出一大步时，都首先想到了要感谢您——母亲。

母亲，我们热爱您！

三、严父·男子汉·保护神：父子交往

相比较而言，父亲很少被人称颂，没有赞美父亲的歌，没有美化父亲的诗，相反，也不知是从哪一天起，人们给父亲带上了一顶令人肃然起敬的桂冠——严父。

望文生义，严父乃严厉的父亲，不苟言笑，满脸严肃，动辄打骂。这难道真的就是父亲的形象？我们的父亲都是这样吗？看来，我们很多人并不很了解父亲在孩子成长中的作用，没有认识到父子交往的意义，没有看到父亲的严父·男子汉·保护神的角色。

严父慈母，自古如此，父母亲的角色的默契配合，是孩子人格发展的重要保证。在一般的家庭里，母亲一般比较容易动感情，在批评孩子时，只要孩子一哭，母亲也就心软了。所以，在家教中，父亲更多地承担了批评的责任，孩子淘气。父亲瞪

他一眼、喝斥他一声；孩子犯了一点小错误，父亲便采取了比较严厉的惩罚，打或骂，有的就是棍棒式教育了。所以，父亲做的似乎都是惩罚执行官的事。到了孩子进入少年期以后，出现了反抗，父母家教的施行遇到了一定的困难。孩子犟嘴了，顶撞了，父亲采取的体罚方式也升级了，而父亲在孩子心目中仅存的一些温柔也荡然无存，成了名副其实的严父。而实际上，惩罚的方式能够制止孩子的一些行为，但频繁和过重地使用惩罚方式，也使孩子从中悟出：力量和暴力、嗓门大、惩罚是解决问题的有效手段。正所谓杀鸡儆猴不但没有震慑住猴子，反倒使猴子学会了杀鸡。由此，孩子可能越来越反抗，而且对待别人也开始使用类似的手段。每一个父亲都应该对这些现象进行认真的思考，怎样通过温柔的惩罚方式让孩子接受批评，怎么在孩子心目中树立慈父的形象。

无情未必真豪杰。父亲天生并不都是严厉的，他在父子交往中也不时倾注自己的爱，与孩子进行情感的交流。孩提时代与父亲一起游戏是轻松愉快而又尽兴的。一般的，孩子小时候在家中与母亲在一起的时间是较多的，但母子游戏一般都是一些“安静型”游戏，讲故事、看图识字、唱儿歌、翻绳、拍手、过家家等游戏是最常见的。而孩子与父亲在一起的游戏基本都是“动作型”游戏，父亲与孩子一道玩，让孩子尽情享受游戏的乐趣，例如，在家中玩打仗游戏，儿子一杆枪、老子一杆枪，直玩得玩具遍地，精疲力尽。还有打球、戏水等各种以动作、运动为主的游戏，孩子在这些游戏中身体机能得到了锻炼，好动的天性也尽数挥发，增进了对父亲的情感的亲密性。

父亲在父子交往中不仅可以给孩子带来欢乐，而且充分地孩子面前展示了一个男子汉的风采。对于许许多多的孩子来

说（特别是上小学的孩子），父亲就是自己未来的榜样，孩子几乎都有这种想法：“长大了要象爸爸那样。”对他们来说，父亲是个巨大的、强有力的、顶天立地的、什么都会的人物。

在孩子成长过程中，父亲作为一个男子汉能起到非同一般的作用，别人很难取代。在我国，幼儿园没有男阿姨，小学里又是女教师占优势，家里又是母亲更多地关心孩子、教育孩子，使孩子所接受的影响发生了严重的倾斜，女孩俨然一副女性的活突突的模样，男孩也被熏陶得失去了男子的风采，变得女子气十足。无怪乎有人大声呼喊：寻找男子汉。

男子汉不用寻找，每一个父亲就是。每一个父亲都应当意识到自己的责任，弥补自己孩子所受教育和影响的不足，保持一定的平衡。

这一点对于男孩来说更为重要，父亲是儿子性别角色社会化过程中的重要榜样，每一个男孩在家中都以父亲作为观察学习的模特儿，去学习作为一个男子的行为方式、思想方法、感受方法等等。因此，更多的男孩在父子交往中真正成为了一个男子汉：

男子汉的自信和责任。父亲在父子交往中要能够使自己的行为象个男子汉，首先表现在对自己的事业、工作内容和生活抱有信心并负有责任上，这会使孩子学到作为一个男子汉的自信和责任，从父亲的身上模仿男子汉的行为。

男子汉的鲜明的人格。男孩的人格的形成，在很大程度上受到父亲的影响，父子交往中父亲的人格特征直接决定了孩子人格的形成，父亲说话算数，讲信用，孩子也会成为一个诚实守信的人；父亲勇敢、坚强，孩子也决不怯懦；因此，要想造就出一个真正的男子汉，父亲首先自己要是个男子汉。

但是，在现在的一些家庭中，父亲在孩子的心目中威信很低，在孩子看来，父亲对母亲言听计从，和母亲一争论就被驳倒，或者是象母亲一样教育孩子，失去了男子汉的气概，这样的状况会让孩子缺乏一个男子汉所应有的很多的心理品质，这个社会又将变得阴盛阳衰，男孩毫无阳刚之气了。

在父子交往中，父亲也应当重视对儿子的性教育，这一点被很多的父亲忽视了，也有的父亲是不知道怎么做。正确的做法是关心孩子的身体发育，特别是对于刚进入青春发育期儿子要加强性教育，同时，一般父亲对男孩子的性发育比较了解，因为全是以前经验过的，他应该让母亲知道男孩子性发育的情况，与母亲共同关心儿子的成长。

父亲还是孩子心目中的保护神，特别是对于女儿来说，父亲是他们心目中力量、智慧、刚毅、坚强的象征，因此在父子交往中，父亲应当尽量地保持自己在孩子心目中的形象，不要让孩子失望。例如，在孩子面前表现自己的主见和果断，遇事忙而不乱，有条不紊。同时，父亲应当掌握更多的社会技能和生活技能，能随时解决生活中的各种难题，并且要能随时随地给女儿提供安全，满足女儿被保护的安全需要。

年青时的父亲充满力量和坚强，年老时的父亲更是成熟和刚毅，我们的父亲历经沧桑，给了我们无穷的力量和智慧，保护着我们顺利地成长。每一个人都会在父亲的指导下严格要求自己，昂首挺胸地走向成人世界。

四、情同手足：兄弟姐妹交往

人们经常用‘情同手足’来形容家庭中兄弟姐妹之间的交

往，给人以无限的遐思，给人以无限的感慨。

在家庭中，孩子与孩子之间的关系确实可以称之为手足关系，首先是他们是由血缘关系联系起来的，有共同的父母。其次，他们在一起长大，在一起玩耍，接受了同一个父母的养育，体现出一种保护—依恋关系。最后，他们之间有相互影响，哥哥、姐姐要指导并教育弟弟、妹妹。而弟弟、妹妹也以大的作榜样。象这样一种既有亲子关系又是朋友关系的情形构成了一个相对的特殊关系，它相互牵拉，不可分割。当然，兄弟姐妹之间的关系并非时时都是亲切的、友好的，他们之间也存在着矛盾，有吵嘴打架，但这些矛盾并不是冲突式的，会很快消失和得到解决。

但是，如果要能在兄弟姐妹之间一直和谐地进行交往，也不是一件容易的事，这种交往受到很多因素的影响，下面我们简单地分析其中的几个：

1。发生顺序对兄弟姐妹交往的影响。人们常说“长子傲，末子娇”，这是有一定的道理的。通常，长子在次子出生前一直是家庭的中心人物，父母对长子倾注了全部的爱，从父母那里，长子可以尽数满足自己的物质和精神需要，这对于年幼无知的孩子来说，在其人格的形成上打下了不良的基础，使得他习惯于在别人面前耀武扬威。而末子呢，由于父母得此末子年岁已大，更觉“得之不易”，此时其他的孩子都已渐渐长大，于是父母便将全部的注意力转移到末子身上，同时他们已经有了丰富的养育经验，可以给予更加无微不至的照顾，更主要的是给予了较高的期望，使孩子从出生的第一天起就受到娇惯式的养育，被百依百顺。

在我国的传统家教中，父母一般都很重视长子的榜样作用，

所以我们常见的兄弟姐妹交往是亲切、友好的，真正体现了团结友爱、互帮互学。小一点的时候，我们通常能看到稍长几岁的哥哥姐姐会帮助妈妈哄孩子，看护孩子，能领着弟弟、妹妹一起玩耍，教给弟弟、妹妹有趣的游戏，使手足关系第一次得到了充分的体现。上学后，哥哥姐姐又当起了小老师，能帮助弟弟妹妹学习功课，传授学习方法，讲解疑难问题，经常在一起交流学习心得，这是手足关系的第二次体现。手足关系的第三次体现是在青春发育期以后，此时哥哥姐姐丝毫不吝啬自己少有的经验，特别关心弟弟妹妹的身体发育（姐姐对妹妹尤其明显）。在青春发育期以后，哥哥姐姐还十分重视弟弟妹妹的生活和交往，经常向他们传授健康有益的知识和方法，指导他们的行为。

所以说，在我国的兄弟姐妹交往从发生顺序上充分体现了这种手足关系，出生先后的顺序不仅没有干扰兄弟姐妹的交往，反而使兄弟姐妹的关系更加亲密，情感更加浓烈。

2. 性别对兄弟姐妹之间交往的影响。由于血缘关系的前提，家庭中兄弟姐妹之间的交往非常亲密和自然。通常，同性别的孩子在交往时，男孩之间形影不离，是游戏、玩耍的好伙伴，是同醒同睡的小哥俩。女孩之间则是整日不分你我，经常在一起诉说思想和情感的秘密，是同喜同忧的小姐妹。当然，有时他们之间也有着“同性相斥”现象，时有矛盾发生，这一点在刚进入青春期时有所表现，随后也就会自然消失了。这种相斥主要是竞争而引起的嫉妒。

另一种情况是兄妹交往和姐弟交往。通常，这两种交往在所有的手足关系中最为和谐和亲密。先看兄妹交往，在女孩的心目中，哥哥跟爸爸一样是力量和智慧的象征，由于爸爸工作

的关系，她们更多的是与哥哥在一起，哥哥由于年龄的差距也非常爱照顾妹妹，妹妹在哥哥那里总能得到保护，有一种安全感，形成良好的人格特征。而且这种兄妹关系会一直持续（但一般在青春发育期开始时会有所停顿）我们再看姐弟交往，在兄弟交往中，除了游戏就是玩耍，整日没有安宁，而且哥哥通常是以伙伴的身份与弟弟在一起，对弟弟缺少关心。姐弟交往可以很好地弥补这一不足，姐姐通常想到的是弟弟，给予一种类似“母爱”般的照顾，总是让弟弟处于被关心之中，这对于弟弟人格的完善和情感的发展起到了不可磨灭的作用。

所以说，在兄弟姐妹的交往中，受益更多的是弟弟妹妹，哥哥姐姐则有着很大的功劳，在我国很少有哥哥姐姐不关心不爱护弟弟妹妹的，由此我们可以看出中国家教的作用。

在儿童一生的成长过程中，兄弟姐妹之间的交往对于儿童的社会化可以起到独特的作用，这种作用主要表现在以下几个方面：

第一，有利于儿童良好品德的形成。在兄弟姐妹交往中，哥哥姐姐在父母的要求上力争树立好的榜样，对弟弟妹妹谦让友好，这对于哥哥姐姐品德的形成是有利的。而弟弟妹妹从小就接受了这种好的影响，当他们经常看到哥哥姐姐的行为受到父母的奖励时，他们更喜欢能做出相同的行为，得到父母的奖励。

第二，有利于儿童学习社会交往的方法。在兄弟姐妹交往中，他们没有丝毫的利害冲突，没有虚伪和狡诈，进行着纯真的交往，在游戏中相互合作，在学习中相互帮助，在生活上相互照顾，逐渐形成了良好的社会交往的态度，掌握了协调人际关系的技巧，理解了公平和互助的含义，为以后的社会交往和

建立友谊打下了良好的基础。

第三，满足了儿童的情感需要。由于子女的增多和父母自身工作、学习的繁忙，儿童与父母接触的机会越来越少，情感需要得不到充分的满足。而儿童通过与兄弟姐妹的交往，学会了相互关心，相互帮助，丰富了家庭生活，满足了安全需要和归属需要，保证了情感生活所必需的原料和营养。

第四，有利于儿童成就动机的提高。兄弟姐妹交往的过程也是一个社会比较的过程，当儿童有了明显的自我意识和较高的自我评价能力之后，经常会通过与兄弟姐妹的相互比较来评价自己，不愿自己落后，总希望在学习上、成就上能高出一等。这种社会比较可以使儿童处于经常的激励之中，不仅有效地调动了儿童学习的积极性，而且可以在很大程度上提高儿童的成就动机，发挥儿童的潜能。

由此看来，兄弟姐妹之间的交往不仅情同手足，还能够给儿童的成长带来莫大的好处，增加家庭的凝聚力。在现代社会中，独生子女家庭越来越多，这种趋势对社会的发展、对家庭和对独生子女本身都有深远的意义。为了更有利于独生子女的成长，我们还应当鼓励独生子女多与小朋友交往，多与同学交往，在交往中获得有益知识和技能，在交往中求发展。

五、可结同心结：婆媳交往

“婆媳难处”，这看来已成为没有道理的道理，很多人一提起婆媳关系，眉头便皱起了疙瘩。

婆媳关系是家庭中最复杂的关系，婆媳交往是家庭中人际交往中最困难的，稍有不慎，都可能造成对立的婆媳关系。看来，

我们是要花点力气来分析分析其中的原因了。

一般说来，婆媳交往出现对立主要有以下几个原因：

1. 观念与态度。在婆婆与媳妇之间存在着一代人的年龄差异，因此在价值观、思维方式和生活方式上就会存在着差异。这是属于两代人的代沟问题。第二，有些婆婆有意强化媳妇的自家意识，要求媳妇在各方面都应当“胳膊肘朝里弯”，从而使媳妇对婆婆产生了反感。这是封建意识的问题。第三，媳妇爱儿子，天经地义，婆婆疼孙子，情理之中，但是养育态度却不尽相同，经常产生矛盾。以上这些观念或态度的矛盾是婆媳关系对立的前提条件。

2. 危机意识。儿子结婚以后，做母亲的很容易产生一种失落感，深感自己对儿子的影响在减弱，媳妇的影响在增强，这种危机感使婆婆经常过分干涉儿子的婚姻生活，媳妇也经常感到婆婆以各种各样的方式介入自己的婚姻生活，影响了夫妻之间的感情。另一方面，婆婆自己过去也作过媳妇，她对长期建立起来的主妇位置即将被媳妇所代替而感到愤愤不平。这种危机意识也是造成婆媳交往出现障碍的潜在因素。

3. 情感隔阂。女性之间很容易在感情上产生隔阂，在日常生活中诸如家庭经济问题、家务活、制定家政方针等方面产生不一致的态度，有时婆媳间相互故意为难。

4. 缺乏交往技巧。现在一般的家庭，儿子一结婚就与父母分开居住，因此婆媳关系要简单得多，上面提到的很多观念、意识或态度都难以形成，但婆媳交往仍然存有障碍。这主要是日常生活中缺乏交往技巧所致。例如当着孙子、儿媳面责骂儿子，在儿媳面前责怪儿子没有教育好孙子，这些都可能给婆媳交往造成阴影。

婆媳交往的好坏，对家庭和睦有特殊意义，家庭的和睦，可以表现出强大的内聚力，使家庭中每一个成员心情舒畅、愉快，使孩子个性得到健康的发展。因此，婆媳双方应当搞好相互之间的交往，家庭也应当为她们创造良好的交往心理气氛。

第一，相互理解，相互尊重。婆婆作为过来人，首先要帮助媳妇适应婚后的生活，传授操持家务安排生活的经验，同时要把媳妇象女儿一样看待，情同骨肉。作为媳妇要能理解婆婆的心理，尊重婆婆的感情，力争做一个贤惠而豁达的女儿。

第二，以心体心。婆媳交往障碍的出现更多的是婆婆或媳妇不能很好地替对方着想，不能站在对方的角度分析问题，因此有时为了维护自己的一点面子而争执不下。相反，如果在交往中婆媳双方都能首先抛开自己，为对方着想，为孩子（指第三代）着想，为整个家庭和睦着想，受点委屈，作点让步，就没有什么不好解决的矛盾。而对方心平气和之后，也能慢慢意识到别人作出的牺牲，从而主动地去融洽婆媳关系。

第三，讲究交往艺术。婆婆与媳妇的交往只要能讲究交往的艺术，在她们之间会建立起一种亲密的母女关系。婆媳交往的艺术很多，其中最常使用的主要有：说话和表扬的艺术。婆婆要随时注意表扬媳妇的好行为，特别是要注意当着儿子面或在邻居面前夸媳妇，这样媳妇会感到十分荣耀。在与媳妇说话时，要有平等的口气，不要挑剔，不要教训，并注意听听媳妇对自己的意见。经常进行情感交流。作婆婆的，应当更多地与媳妇接触，关心媳妇的生活，以增进彼此之间的了解，增进相互间的感情。在经济条件许可的情况下，选择适当的时机，给媳妇买点服装或她特别喜欢的东西，体现出对媳妇的尊重。关心第三代成长。作婆婆的，应当主动帮媳妇看护小

孩，提供养育小孩的经验，让媳妇体会到婆婆真诚的关心。帮助老人解除寂寞。儿子结婚以后，很多母亲也渐渐到了退休年龄，改变了自己的生活方式，一时难以适应退休生活。媳妇应当关心婆婆的生活，抽空陪婆婆出去走走，拉拉家常，帮助婆婆建立起适合退休生活的业余爱好，丰富婆婆的生活。以上方法都可以在一定程度上有助于婆媳交往，增进婆媳之间的感情。

第四，发展儿子的作用。儿子在调节母亲与妻子的关系（即婆媳关系）中起着十分重要的作用，儿子处理得好，家庭关系和睦，处理得不好，容易产生矛盾，不仅会造成母子关系的扭曲，夫妻关系也会受到影响。因此，儿子要很好地扮演在母亲与妻子间交往的角色，善于把握她们双方的心态，成为她们之间的胶合力量，建立一个夫妻恩恩爱爱、婆媳和和气气的幸福美满的家庭。

上面的内容告诉我们，婆婆与媳妇之间只要能抛弃旧的观念，理解对方，尊重对方，讲究交往的艺术，那么，不仅婆媳交往和谐顺利，而且婆媳之间可以形成一种胜似母女关系的情感纽带——可结同心结。

六、求同存异：代际交往的和谐之策

这年头，儿子看不起老子，老子看不惯儿子，此种现象司空见惯，有人还给起了个名字叫“代沟”，即代际交往中的差异、矛盾和冲突。

代际交往中的冲突是客观存在的，由于两代人的年龄、生活阅历和经验的差异，青年人与老年人之间在思维方式、态度和生活方式等方面有很大的不同，而且青年人或老年人都习惯

于用否认和不接受的态度对待另一代人，于是两代人在交往上的冲突时有发生，将本不存在的代沟越扩越大。例如，青年人好表现自己，这本身是由于青年期的心理特点所决定的，是一种正常现象，无可厚非，只要不过分，不影响自身的健康发展，别人无权指责。但是有些青年人却要用一种看不起上一代人的价值观和态度来表现自己，显然这是过分了，会影响与老年人的交往。而有些老年人也把青年人好表现自己的特点放在心上，动辄用自己的经历来讽刺青年人，说出“别逞能，我走过的桥比你走过的路还多”或“青年人嘴上没毛，办事不牢，准保你做不好”之类的话。

之所以在代际交往中存在着差异，存在着矛盾和冲突，有社会发展的原因，有年龄的原因，有阅历的原因，也有心理的原因。其中，心理上的差异是两代人交往之所以有障碍的主要原因之一，也是引起交往冲突的导火线。

在生活方式上，老年人由于长期生活经验的积累和成功、失败的经验教训，他们对生活可以通过调整自己而适应。而青年人总在追求新的东西，不是适应一切，而是要让某些东西符合自己的心意，这便是一种维持与改变的矛盾。

在个性方面，老年人自尊，自恃阅历丰富，青年人则自信，完全相信自己，自然在交往中一方为了自尊不愿放弃自己的观点，另一方为了保持自信不愿听从对方，由固守走向对抗。

认识上的差异影响就更大，一个是全新的适应社会发展的思维方式，另一个是从经验出发万变不离其宗的旧的思维方式，交往难以出现平衡。

应该说，代沟的存在对于两代人的交往，对于整个社会的发展既有有利的一面，也有不利的一面。新一代总要强于老

的一代，只有“长江后浪推前浪”，社会才能向前发展，可以说，这也是一种进化现象，所以青年人理应具备新的观念、新的思维方式。这是代沟存在的积极的社会作用。但是，老年人的丰富的阅历是一笔财富，在某种程度上它对青年人有很大的参考价值，青年人应该继承和发扬，同时，老年人也应当吸取现代的青年人的一些特点。而实际的局面是谁也看不起谁，不愿取其之长补己之短，因而都不利自身的完善，这是代沟存在的消极的社会作用。

所以从交往的角度来说，代沟的存在不利于两代人的交往，我们应当想办法跨越这条代沟 实现两代人的和平共处 让两代人能进行和谐的交往。但是这条代沟由来已久，无法在一夜之间填平 要想做到两全其美 实属不易 看来只有互相谦让点了，为此一个能为双方接受的代际交往的和谐之策便是：求同存异。

求同存异对于促使代际交往的和谐确实是一个上策，而非下策，它不仅可以保存青年人或老年人自以为“是”的一些优点，也能在两者之间寻找到对双方有利的地方。

求同存异的基础是理解，是相互之间情感和心灵的沟通。在代际交往中，理解更多的是要求能设身处地为对方着想，能做到将心比心。例如，青年一代有充沛的精力，好竞争，求创新，喜独立，不愿受人支配，给人一种“豪放不羁”的印象，对此，老年一代很不理解，觉得青年人太狂了。而老年人稳重，深思熟虑、清心寡欲、顽固、保守，对此青年一代也很不理解，觉得老年人太老了，似“朽木”一般。这样的理解上的偏差必然会直接影响到双方的交往态度和交往行为，影响交往的深度和质量。如果双方都能作一次角色换位，扮演一下对方的角色，体验一下对方的情感，就能很好地改变自己的看法，做出

利于交往的行为来。

求同存异还要求双方有时能做到“忍痛割爱”，舍弃有碍代际交往的心理和行为，实际这是一种“丢卒保车”之举，虽舍弃了自己的一点东西，却求得了双方的和谐。例如，有些老年人穿惯了几十年的中山装，对青年人的牛仔裤左看不是，右看不是，青年人对此很反感。显然，双方为此芝麻小事而大动肝火，大可不必。相反，如果老年人对此“见怪不怪”或“熟视无睹”，青年人穿得心安理得，老年人也心平气和，何乐而不为？

求同存异的另一个要求是双方要能主动寻觅“共同语言”，达到求同的目的。有些青年人或老年人很重视和对方的双向沟通，互通有无，例如老年人经历多，见识广，社会经验多，这些可以通过与青年人的交流，传播给他们。而青年人在科技发达的现代社会里，也拥有一些颇具现代化特色的知识、技能，例如电脑的使用，就可以由青年人教授给老年人。特别是当前的“信息爆炸”或“组织爆炸”，对每一个人的知识体系和智能结构都造成了很大的冲击，已有的知识都无法满足参与社会活动的需要。因此，青年人与老年人应当携起手来，走向同一个结合点——学习新的技能，掌握新的知识，更新知识体系，完善智能结构。这样，两代人在时代变革的潮流中，差异缩小了，冲突消失了，代际交往和谐了。

代际交往的矛盾和冲突无法避免，但也不会令我们束手无策，如果青年一代和老年一代都能做到求同存异，做到理解对方，并能在实践中主动协调代际关系，讲究代际交往的艺术，不仅旧的矛盾可以解决，而且新的冲突也不会出现，至少冲突不剧烈。

第十一章拨开人际关系神秘的迷雾

——人际关系的测量

在世界范围内，心理学书籍都始终是读者关注的主要热点之一。仔细分析人们对心理学感兴趣的原因，我们会发现，希望了解人际关系的奥秘，并使自己的人际关系实践得到指引，是人们为心理学书籍所吸引的主要原因。由于人际关系问题与每一个人的几乎全部生活内容息息相关，也由于人际关系的纷纭复杂、五光十色，人们渴望在自己的人际关系实践中找到或建立起一个有预见性、有指导意义的系统。在心理学家的长期努力下，人们的这一梦想正逐步变为现实。人际关系测量技术的发展，使人们有了揭去人际关系神秘面纱的有力手段。虽然，就目前存在的人际关系测量技术而言，其科学性水平还有待进一步提高，但是，毕竟，人们在定量、精确描述人际关系状态方面，已经向前跨出了一大步。

一、社交测量法

社交测量法是从团体的角度，定量地揭示整个团体的人际关系状况以及各成员在该团体内人际关系状况的一种方法。该方法是由后来移居美国的奥地利社会学家与心理学家莫雷诺于本世纪三十年代最先创制的。莫雷诺于这一时期在同社交测量法相联系的一系列领域中都做了开创性的工作。1936年，他在

美国创办了期刊《社交测量评论杂志》，紧接着1937年创办了《社交测量》杂志。他的许多学生后来都成了著名的行为科学家。

社交测量法一经问世，就受到了心理学家、社会学家们的广泛注意。后来的许多心理学家都为这种方法的发展做了大量的工作，提出了多种新的社交测量方法的变式及相应的结果处理手段。

社交测量法的原理，是认为人与人之间的相互选择，反映着他们之间心理上的联系，肯定的选择意味着接纳，否定的选择意味着排斥。如果一个人在更多的方面都对另一个做出肯定的选择，那么就意味着这个人对另一个人有高度的接纳性。如果肯定的选择是相互的，那么接纳也是相互的，双方之间的心理距离就小。反过来，如果一个人在更多的方面都对一个人作出否定的、拒绝的选择，那么意味着这个人对另一个人是高度排斥的。如果否定的选择是相互的，那么排斥也是相互的，双方之间的心理距离就大。这里的心理距离，也就是我们所说的心理学意义上的人际关系。因此，心理学家们认为，人与人之间在反映不同评价意义的各个方面的肯定性或否定性选择，实际上反映着人们之间的人际关系状况。这样，我们就可以通过考察人与人之间在不同方面进行选择的情况，定量地测量每一个人在某个特定团体内的人际关系状况，也可以测量整个团体的人际关系状况。

社交测量的具体实施步骤包括：（1）明确测量目的；（2）确定被测量者进行选择的各个方面；（3）确定选择方法；（4）将选择的各个方面转化成问题，编制成问卷；（5）实际施测；（6）结果处理。

测量目的是根据测量的实际需要提出来的。如果我们试图了解某一个人是不是适合充当某个团体的领导者，就可以运用社交测量方法、客观、定量地了解该团体的成员对于这个人的接纳、信任及各种能力的评价等多种情况。通过对该团体进行社交测量，我们不仅可以了解我们准备提拔的对象是否适于充当该团体的领导，而且还可知团体内是否有人实际上具备了领导该团体的条件，这个人是谁等诸方面的重要信息。如果我们试图了解的是团体内人际关系状况是否良好，团体是否保持着良好的凝聚性或对其团体成员的吸引力，团体是否还保持着良好的整体结构，那么我们也可以运用社交测量法，通过定量地测量团体成员之间相互的接纳、依赖、理解、信任等情况，来客观地对团体的各个方面的情况作出有根据的判断。

可供被测量者作选择的方面是多种多样的，可以是被测量者对具体个人品质特征（如工作能力、交往能力、组织能力、可信赖性、道德水平等）方面的评价，也可以是被测量者对一个人的笼统判断，如“假如改选，你认为谁当主任（或班长、组长等等）更为合适”；可以是被测量者自己现实的人际关系状况，如“你目前同哪些人关系最好”，“你同哪些人交往最为密切”，或者“你最不喜欢哪些人”，“你觉得同哪些人较难相处”，也可以是被测量者在人际关系上的期望或倾向，如“你最希望成为你最亲密朋友的有哪些人”，“你最希望同哪些人在一个小组（或班）工作（或学习）”，等等。

究竟选择哪些方面进行测量，是根据测量的目的决定的。测量的结果必须能为你提供与测量目的密切相关的有价值的信息。在实际运用社交测量法时，常常是同时测量相互关联的多个方面，少则二至三个，多达五至七个。必须注意，如果你同

时测量多个方面，那就必须保证你所选择的方面共同指向测量的目的，这样才能使测量达到最理想的效果。

选择方法的确定是社交测量法的关键一步。

总括起来，社交测量法所运用的选择方法有五种。

第一，参数顺序选择法。这种方法要求被测量者在肯定或否定选择上都选择一个固定数目，并且必须明确标明选择的顺序。如“我过生日最愿邀请的人，第一是____，第二是____，第三是____”“我最希望在一起工作（或学习）的第一是____，第二是____，第三是____。”参数顺序选择的数目用得最多的是三人，通常不超过五人。原因有两个方面。一方面，在一个团体中，人们的判断能够准确把握，可以排列出可靠顺序的，往往只有对自己有着重要意义、接纳或排斥程度最为强烈的几个人。随着选择所涉及人数的增加，判断的准确性会明显下降。确定一个人是排在第一位还是第二位是件很容易的事，而要想确定一个人是排在第五位还是第六位却要困难得多。并且，在团体较大的情况下，选择顺序越往后，处于同一接纳或排斥水平的候选人也会越多。这时，选择就开始有极大的任意性，测量也就变得毫无意义。

另一方面，如果我们确定的选择数目很大，那么在处理测量结果时也会感到十分困难。在团体较大的情况下更是如此。

参数顺序选择法适合于30—40人的较大团体，应用较为广泛。

第二，非参数顺序选择法。这是与参数顺序选择法相对应的一种方法。当一个团体的规模较小，不足15人时，参数顺序选择法的两方面的限制就不复存在。此时，我们就不必要规定接纳或排斥选择的数目，而是完全由被测量者自由选择，并按

选择的重要性排列成顺序。

第三，非参数简单选择法。该法是非参数顺序选择法的一个变式，其施行方法与非参数顺序选择法基本相同。不同之处在于，非参数简单选择法忽略选择顺序的差异，而只考虑接纳选择、不选择和排斥选择三种情况，选择人数上也同非参数顺序选择法一样不加限定。如“你愿意与哪些人住在同一个宿舍？”“你愿意与哪些人在一起工作(或学习)？”“你过生日时打算邀请哪些人去你家？”“你不愿意与谁一起旅游(或度假)？”等等。

非参数简单选择法由于忽略选择顺序，带来了结果处理上的便利和新的图形结果处理方法的运用。图形结果处理方法的引入，使得人们有机会对一个团体的整体结构状况、小团体的分化及每一个成员在团体中的位置一目了然，从而使得这种方法成为运用最多的选择方法之一。

非参数简单选择法的适用范围较为广泛，它既可以用于较小的团体，对较大的团体也同样适用。

第四，参数简单选择法。这种方法是非参数简单选择法和参数顺序选择法的变式。其与非参数简单选择法的差别在于，对选择人数给予一定的限定；与参数顺序选择法不同之处是，不考虑选择顺序，只考虑选择倾向。

第五，接纳水平等级分类法。这种方法实质是非参数顺序选择法与非参数简单选择法的结合，兼具二者的主要优点。该法是按照五点量表，将人们的接纳水平从最接纳到最排斥分成 5 个等级，要求被测量者按此 5 个等级将所有其他团体成员分为 5 类，每一类的人数多少不做任何限定，完全由被测量者自由选择。

接纳水平等级分类法也同非参数简单选择法一样有广泛的适用范围，既适用于较小团体，也适用于较大团体（见表11—1）。

表11—1 社交测量法运用的选择方法、特点及适用范围

方 法 名 称	特 点	适 用 范 围
参数顺序选择法	顺序选择，人数确定	较大团体
非参数顺序选择法	顺序选择，人数不确定	较小团体
非参数简单选择法	简单选择，人数不确定	两类团体均可
参数简单选择法	简单选择，人数确定	两类团体均可
接纳水平等级分类法	等级分类，人数不确定	两类团体均可

社交测量法的第四个步骤，是将选择出来试图测量的各个方面转化成问题 编制成问卷。问题如何表述 是由所确定的测量方面及选择方法决定的。比如，假若你试图测量团体作为整体的人际关系状况及每一个成员的人际关系状况，你所确定的选择方法是最为常用的非参数简单选择法，那么你的问题就可以是：“请写出目前同你关系最好的人的姓名”，“你对哪些人的感觉最好”，等等。同样的测量目的和方面，如果你所采纳的选择方法是接纳水平等级分类法，则问题的表述就变成“请分别写出与你关系最好、比较好、一般、比较差、最差的人的姓名”。

问卷的构成除了有关的问题外，还必须包括对测量目的、回答方法等方面的简单明了的说明，并且明确声明对测量结果保密。应用社交测量法，对测量结果保密很重要。如果采用接纳水平等级分类法的选择方法，或者在采用其他选择方法时使用否定性陈述，这一问题就变得尤为突出。因为，在日常生活中 人们对自己为别人所接纳的程度常常会有过高的估计。这种

主观的过高估计同客观的社交测量结果会形成鲜明的对照。另一方面，由于受种种利害关系的限制，人们对别人的排斥在日常生活情境中往往并不暴露，而这种排斥或拒绝也可以从上述两种情况的社交测量结果中反映出来。这样，如果测量结果随便让被测量者知道，可能会使许多人突然明白自己在人际关系中的处境并不象自己想象的那么好，明白有些人实际上并不接纳自己。我们已经知道，人际关系当中的接纳与排斥是相互的，当人们知道有些人并不接纳自己时，出于自我价值保护的需要，他们对这些人也会产生强烈的拒绝情绪。严重时，还会酿成直接的人际冲突。很明显，测量结果的暴露会对一个团体的人际关系造成严重损害，直接降低一个团体的凝聚力。

此外，从测量的可信性来说，如果不予先声明结果保密，则被测量者就可能由于顾忌测量结果被其他人知道而在否定性的选择上作不真实的反应或干脆不作反应，从而使测量不能反映实际情况。

社交测量法的实际施测有两种情况。一种是由一个团体的上级权威人士施测，另一种是由研究者自己施测。无论是哪种情况，测量者是否善于取得被测量者的合作，都是影响测量可靠性的一个因素。一般说，测量者用一定的时间熟悉团体的情况，与被测量者建立起一种相互信任的气氛和合作的关系，会对测量产生积极的作用。此外，测量者必须以真诚的方式向被测量者解释测量的目的和意义，并对测量问卷给予明确的说明，强调测验结果一定保密。

社交测量法的最后一个步骤是结果处理。对应于不同的选择方法，结果处理的方法也不同。

对于两种顺序选择法，测量结果主要用 $n \times n$ (n 为被测量者

的总人数)行列表格法处理。表格中的记分,在肯定的选择上,用正分来记分;在否定的选择上,用负分来记分。得分按照排列顺序递减或递增。记分的最大值与最小值,参数顺序选择法由所规定的选择参数决定,非参数顺序选择法由整个群体最大的顺序选择范围确定。由于在顺序选择法中,肯定选择上的顺序越是靠前,接纳水平越高,因此记分是从最大值按选择序列递减。而在否定选择上顺序越是靠前排斥性越强接纳性越低,因此记分从最小值按选择顺序递增。比如参数顺序选择法,如果规定的选择参数为 3,则在肯定选择上,第一选择记 3 分,第二选择记 2 分,第三选择记 1 分;在否定选择上,第一选择记 - 3 分 第二选择记 - 2 分 第三选择记 - 1 分。

非参数顺序选择法的记分不同于参数顺序选择法的地方在于,其记分的最大值与最小值是根据整个群体中自由选择的最大范围来确定的。如果所有被测量者中最大的顺序选择范围为一到八的八分序列,则肯定方向上的第一选择就记 8 分,否定方向上的第一选择就记 - 8 分。其余各顺序的记分以此类推。如果一个人的选择范围较小,如只有从一到三三个顺序,则他的记分也从这一群体测量的最大值与最小值起记,在肯定选择上,第一选择同样记 8 分,在否定选择上,第一选择也同样记 - 8 分。其余各顺序的记分也依此类推。选择范围较小的人,设有数目字较小的得分。

对于不选择的情况,一般记 0 分。由于 0 分的选择在最后的数据统计资料中没有反映,因此,实际处理时也就不记分。

接纳水平等级分类法的记分一般是对应于五个等级,分别记 5 分到 1 分,接纳程度最高记 5 分,最排斥记 1 分,依此类推。

下面，我们以一个社交测量的实际结果为例来说明怎样制作处理顺序测量结果的行列表。这一测量所采用的选择方法为非参数顺序选择法，被测量群体总人数为 13 人。

表 11—2 顺序测量结果记分示例

姓 名	编 号	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	被选总分
王 虹	1		3		1	2		6		5	4	7			28
肖 颖	2	7		1		2		5	4	3		6			28
李 剑	3		7					6				5			18
刘 剑	4							7							7
韩 雨晨	5			5	7			4			6				22
陈 肖	6							6				7			13
黄 璐	7			7		4			5				6		22
蔡 佳	8							6				7			13
梁 红伟	9						6	5				7		4	22
潘 京生	10			5		6	7								18
李 丽	11		2	3		4		7		5			6	1	28
叶 彤	12		4	5				6				7			22
王 原	13							7				6			13
被选择总分		11	17	21	8	18	13	65	9	13	10	52	12	5	

表格中，被选择总分为一个人被群体接纳的数量指标，得分越高意味着越受群体欢迎。从表格中可以明显看到 编号为 11 的李丽是人们选择的中心，高度受群众的欢迎。而编号为 13 的王原及编号为 4 的刘剑很少为人们选择，在群体中处于高度孤立的地位。

表格中最右侧的选择总分是选择者个人接纳其他群体成员

程度的数量指标。这一指标反映着群体对于选择者个人的吸引力，得分越高，群体对于选择者的吸引力越大。从表格中可以看出，群体对于编号为 1 的王虹和编号为 2 的肖颖及编号为 11 的李丽吸引力最大，而对于在群体中不太受欢迎的刘剑（编号 4）和王原（编号 13）吸引力较小。

根据以上原理，群体作为整体的凝聚力可以通过以下公式求出：

$$C = \frac{\sum_{i=1}^{i=n} C \cdot S_i}{M_{CS} \cdot n} \times 100\%$$

公式中：C表示群体凝聚力

CS_i 表示各选择者的选择总分

M_{CS} 表示最大选择总分

n表示被测量群体总人数。

在实际处理结果中，如果用于测量各个问题的重要性不同，那么需要就每一个问题分别制作行列表，并将各个表格的结果按其重要性进行加权处理，然后再汇集成一个总的结论性结果。如果用于测量的各个问题的重要性完全相同，那么来自每个问题的测量结果可以登记在同一张行列表上，并直接进行累加。这样，可以使结果处理过程简化，结论性结果与各具体测量结果之间的对应关系也更明确。

参数顺序选择法的结果处理方法，与非参数顺序选择法的方法相同。

简单选择法的结果处理方法有两种，一种是行列表格法，另一种为图形法。行列表格的制作，与顺序选择法相类似，不同仅仅在于，简单选择法由于忽视了顺序差异，因此正的选择

一律记 1 分，以“+”记，负的选择一律记 -1 分，以“-”记。同样 我们也可以运用相同的公式 求出被测量群体作为整体的凝聚力。

图形法主要在运用参数简单选择法时使用。运用非参数简单选择法对较小群体进行社交测量时也可使用。但在运用非参数简单选择法测量较大群体时，由于选择人数不作规定，人们之间的简单选择关系会十分复杂，用图形来表示这些复杂的关系也变得十分困难。因此，在这种情况下，人们往往避免运用图形法来处理结果。心理学家建议 除非测量结果显示出人们的选择关系简单明了，否则还是使用行列表格法来处理更为便利。

通常使用的图形结果处理方法有靶形图和阶梯图两种形式。比较而言，前者比后者更利于显示群体的结构分化，后者



图 11-1

比前者更利于显示领袖在群体中的地位。下面是依据两个来自教育领域的实际社会测量结果分别绘制的靶形图和阶梯图。靶形图的结果来自一个班集体，总人数为 33 人，测量所用的是参数简单选择法。图中，数字是被测量者的编号，三角形表示男生，圆圈表示女生，实线表示相互选择，虚线表示选择路线，箭头表示选择方向。阶梯图结果来自一个小组，也是运用参数简单选择法获得的结果。同样 图中数字表示被测量者编号，三角形表示男生，圆圈表示女生，连线表示选择路线，箭头表示选择方向。

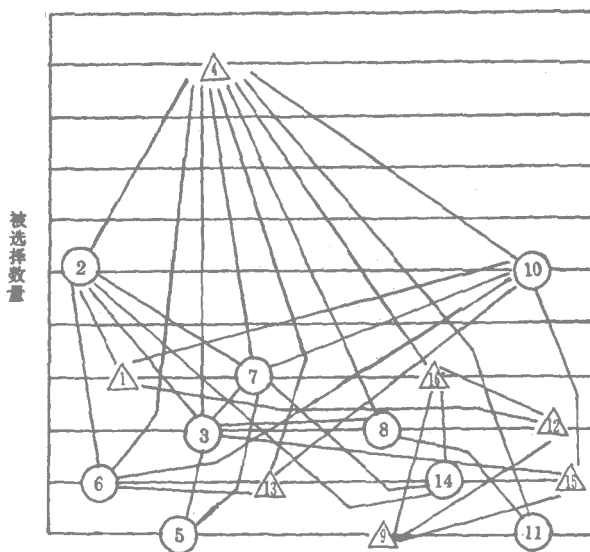


图 11—2

需要注意，在制作靶形图时，须将被选择次数最多的编号放在最里头，然后按照被选择次数的递减，依次向外层扩展分布，最孤立的编号放在最外层。这样既便于绘制，又可以使整

个群体的结构状况一目了然。

与行列表格法相比较，图形法的最大优点是不仅可以表明群体中每一个人的 interpersonal 关系状况，也可以明显呈现被测量群体的结构状况，领袖的产生及小团体的分化，并且通过对群体结构的了解，我们可以对该群体的凝聚力、士气、效率等作出推断。不过，图形法也显然缺乏行列表格法所具有的优点。它不能象行列表格法那样将社交测量的结果转化成连续变量，从而使人们有机会考察社交测量的结果与其变量之间的联系或相关。因此，心理学家们建议，在实际进行社交测量结果的处理时，应将两种方法结合在一起使用，先进行行列表格法的处理，然后再根据表格法结果绘制靶形图或阶梯图。这样，不仅可以充分发现社交测量结果的有效信息，而且在表格法结果的基础上绘图，要比根据原始社交测量结果绘图容易得多，因为此时我们已经知道每一个编号在图形中的大概位置。

接纳水平等级分类法的结果处理比较容易。它是根据被测量群体人数，制作相应数目的接纳水平等级分类表（亦即用于测量的表格，见表 11—3），然后按照等级记分分别计算出每一个群体成员的选择总分和被选择总分。同样，前者是选择者个人接纳其他群体成员程度，亦即群体对选择者的吸引力的指标，后者是个人被群体所接纳程度的数量指标。

表 11—3 中的数据来自一个社交测量实例。从表中可以看出，表格的回答者李昭的选择总分和被选择总分可以直接算出：

$$\begin{aligned} \text{选择总分} &= 5 \times 10 + 4 \times 8 + 3 \times 12 + 2 \times 7 + 1 \times 3 \\ &= 135 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{被选择总分} &= 5 \times 13 + 4 \times 7 + 3 \times 13 + 2 \times 5 + 1 \times 2 \\ &= 144 \end{aligned}$$

表 11—3

接纳水平等级分类表

姓名 李昭

姓 名	编 号	问 题 等 级	请指出对你来说每个人适合于哪种情况?				
			5 希望成为 亲密朋友	4 愿 意 一 起 工作或学习	3 不愿在一起, 但可偶尔交往	2 在同一班也可 以,但不愿交 往	1 不 希 望 这 个 人与自己同班
李 欣	1		✓				
赵曼丽	2				✓		
辛 游	3			✓			
王 宾	4					✓	
...	...						
韩 彬	40						✓
选择人数			10	8	12	7	3
被选人数			13	7	13	5	2

根据前面同样的公式,我们也可以依据接纳水平等级分类法的测量结果,计算出群体作为整体的凝聚力。

二、人际关系类型与能力测验^①

(一) 人际交往类型测验

按照人际交往行为方式的主动性、支配性、规范性、开放性四个维度,可以将人们的人际交往分成主动型与被动型、领袖型与依从型、严谨型与随便型、开放型与闭锁型等 8 种类型。在以下 20 个题目的人际交往类型测验中(真正的规范测验不只有这 20 个题目。此 20 个题目仅仅是题例),包括有分别测量人们

本节测验部分题目源出桑洋《人的自我测验》一书,学林出版社 1985 年版。某些题目引用时有变动。

人际交往主动性、支配性、规范性和开放性等四个方面的题目，通过对一个人在四种题目上的得分进行统计处理，就可以知道这个人在人际交往方面倾向于什么类型。

人际交往类型测验题例

1. 我碰到熟人时会主动打招呼。
2. 我常主动写信给友人表示思念。
3. 我旅行时常与不相识的人闲谈。
4. 有朋友来访我从内心里感到高兴。
5. 没有人引见我很少主动与陌生人谈话。
(负分)
6. 我喜欢在群体中发表自己的见解。
7. 我同情弱者。
8. 我喜欢给别人出主意。
9. 我做事总喜欢有人陪伴。
10. 我很容易被朋友所说服。
11. 我总很注意自己的仪表。
12. 约会迟到我会长时间感到不安。
13. 我很少与异性交往。
14. 我到朋友家作客从不感到不自在。(负分)
15. 与朋友一起乘公共汽车我不在乎谁买票。(负分)
16. 我给朋友写信时常诉说自己最近的烦恼。
17. 我常能交上新的知心朋友。
18. 我喜欢与有独到之处的人交友。
19. 我觉得随便暴露自己内心世界是危险的事情。(负分)
20. 我对发表意见很慎重。

人际交往类型测验记分方法有两种。一种是二分记分法。量表在每道题目后面都明确注明“是”和“否”。被测验者在做测验时，根据自己的情况在“是”与“否”中选择一项。记分时“是”的选择记1分，“否”的选择记0分。负分的题目在测验中并不注明，但专家在实际计时，负分题目的“是”的回答记0分，“否”的题则记1分。正好与正分题目相反。测验中每一类题目就是一个分量表。将每个分量表各个题目的得分累加，就是一个人在这个量表上的得分。得分的高低则反映了这个人在分量表所测量的特征上有多大的倾向性。

是与否的二分反应简使易行，记分容易，但稍嫌粗糙。因此，心理学家发展起了另一种可以更充分了解被测验者状况的记分方法。即将被测验者的反应分为五个或六个等级。用这种方法记分的人际交往类型测验为五分反应或六分反应测验。当测验是五分反应时，五个反应按程度不同一般分别为完全符合、比较符合、不能确定、比较不符与完全不符，记分则依次记5、4、3、2、1分。当测验为六分反应时，六个反应通常为完全符合、比较符合、有点符合、有点不符、比较不符及完全不符，记分也依次记6、5、4、3、2、1。负分题目与正分题目的记分正好相反。

在以上人际交往类型测验题例中，1—5题测量的是交往主动性水平。得分高则说明交往偏于主动型，得分低则交往偏于被动型。6—10题测量的是交往支配性水平。得分高表明交往倾向于领袖型，得分低则偏于依从型。11—15题测量的是交往规范性程度，得分高意味着交往讲究严谨，得分低则交往较为随便。16—20题属于交往开放性测量题目，得分高表明交往

偏于开放型，而低得分则意味着交往倾向于闭锁型。如果得分不是偏向最高分和最低分两个极端，而是处于中等水平，则表明被测验者交往倾向不明显，属于中间综合型的交往者。

（二）建立人际关系能力测验

建立人际关系能力测验是按照交往的主动性、交往需要、对别人的接纳性、移情能力、个性真实性等因素来编制的。下面是一个较为典型的建立人际关系能力测验的题例。

建立人际关系能力测验题例

1. 我很容易交上新朋友。
2. 我想与陌生人谈话时常感到难以开头。（负分）
3. 我所交的朋友多数都是别人引见的。（负分）
4. 我喜欢参加群体活动。
5. 我能很好地体会别人的心情。
6. 我常能准确猜出别人为什么高兴或不高兴。
7. 我不轻易评论别人。
8. 我觉得好多人都不讨人喜欢。（负分）
9. 我觉得初次打交道不应信任别人。（负分）
10. 我认为人只应与对自己有利的人交友。（负分）
11. 我很容易同别人说得来。
12. 在社交场合中我总是能被当时的气氛所吸引。
13. 一人外出时我常不知如何排解孤独。（负分）
14. 我不喜欢常有人打扰。（负分）
15. 我常忘记答应别人要做的事情。（负分）

我们可以用二分法或五分法、六分法尝试回答以上问题。

如果你的得分接近得分的最大值，那么说明你很善于建立人际关系，容易结识新的朋友，在人际关系上的处境也较好。如果你的得分更接近得分的最低值，则意味着你建立人际关系的能力尚需要改善。

（三）维持人际关系能力测验

维持人际关系能力测验有两类。一类测量的是人们与别人友好相处的能力；另一类测量的是人们平息人际冲突的能力。这两类测验的依据，是认为良好人际关系的维持，要求人们具有较好的接纳和尊重别人的意识和技能，懂得人际关系必须保护，也能够用理性的方式来解决人与人之间的冲突。如果一个人在这方面的特征是积极的，那么他的维持人际关系的能力就较好，反之则较差。以下分别是友好相处能力测验与平息人际关系冲突能力测验的题例。

友好相处能力测验题例

1. 朋友向你吐露一个有趣的个人问题后，你的做法是：
 - a. 努力使自己不转告别人；
 - b. 根本没有想到过将它转告别人；
 - c. 很快与别人讨论此事。
2. 你遇到困难的时候：
 - a. 通常尽量自己解决；
 - b. 马上求助于友人；
 - c. 只求助于最要好的朋友。
3. 当你的朋友有困难时，你发现：
 - a. 他们都乐于求助于自己；
 - b. 只有好友求自己办事；

- c. 朋友们很少求助于自己。
4. 你认为作为你的朋友，应当：
- a. 为人可靠，值得信赖而看重情谊；
- b. 能与自己愉快相处；
- c. 有钱有势。
5. 以下哪一种情况最符合于你：
- a. 我与朋友在一起常长时间闲聊；
- b. 我常能发现朋友的错误；
- c. 我在场会使朋友们很愉快。
6. 在与朋友的交往中，你觉得：
- a. 对许多朋友都感到不耐烦；
- b. 大多数朋友都与你相处得很融洽；
- c. 必要时迁就一下朋友也是值得的。
7. 你的做法更符合以下哪一种情况：
- a. 喜欢发现朋友的优点并向他学习；
- b. 常坚定地坚持自己的着法；
- c. 从不评论朋友。
8. 对于朋友间的交往，你的观点是：
- a. 朋友间应当保持适当距离；
- b. 朋友间应当充分信赖；
- c. 应当避免承担属于朋友的责任。

以上题例记分为：

	a	b	c		a	b	c
1.	2	3	1	3.	3	2	1
2.	3	1	2	4.	2	3	1

5. 2 1 3

7. 3 1 2

6. 1 3 2

8. 2 3 1

得分越高，意味着与别人友好相处的能力越强，事实上与朋友的人际关系状态也较好。得分越低，表明不太善于与朋友相处，与朋友的人际关系状况也较差，不太受朋友欢迎。

平息人际冲突能力测验题例

1. 你正埋头赶一件急事时，你的一个朋友上门来找你倾诉苦闷，你的做法是：
 - a. 放下手中工作，耐心倾听；
 - b. 显得很不耐烦；
 - c. 似听非听，思维还在自己的事情上；
 - d. 向他解释，同他另约时间。
2. 你的朋友向你借新买的录音机，你自己还没有好好用过，你的做法是：
 - a. 借给他，但牢骚满腹；
 - b. 脸色很难看，使你的朋友不得不改变主意；
 - c. 骗他说你已经借给了别人；
 - d. 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，别人对你骂个没完，你的做法是：
 - a. 听其自然，充耳不闻；
 - b. 同他对骂，打架也在所不惜；
 - c. 推说别人挤了我才踩到你脚上；
 - d. 请他原谅，同时提醒他骂人是不妥的。

4. 影剧院不准高声喧哗，但你的邻座却旁若无人地讲话，你感到厌烦，你的做法是：
- 很反感，希望有人向讲话者提醒注意；
 - 大声指责他们“没修养”；
 - 请服务员来干涉，或自言自语地对讲话者旁敲侧击地进行指责；
 - 很有礼貌地提醒对方不要影响别人。
5. 休息日你忙了一整天，把房间全部打扫干净，你爱人下班回家却指责你没有及时做晚饭，你的做法是：
- 心里很气，但仍勉强去做饭；
 - 大发雷霆，骂爱人自私，要爱人自己去做饭；
 - 气得当晚不吃饭；
 - 向爱人解释，然后请爱人一同出去“改善”一顿。
6. 某一天你家里有急事，领导上不了解情况，要你加班，你的做法是：
- 同意加班但心中暗中埋怨；
 - 拒绝加班，不做解释；
 - 借口身体不爽，不能加班；
 - 同领导商量由于有急事能否不加班，但若工作的确重要，就仍然服从领导安排。
7. 你辛苦了好长时间，自己觉得某项工作做得颇为出色，但上司却很不满意，你的做法是：
- 不耐烦地听上司指点，心中充满委屈但默不作声；
 - 拂袖而去，认为自己受到的对待不公正；
 - 寻找各种借口开脱自己；
 - 诚恳地注意自己做得不够的地方，以便今后改善和提

高。

8. 别人做了一件很对不住你的事，却又试图掩盖，知道事情真相后，你的做法是：

- a. 不客气地告诉对方自己已经知道了一切；
- b. 与对方大吵大闹，威胁报复；
- c. 将事情埋在心底，装做什么也不知道；
- d. 诚恳地告诉对方事情对自己造成的苦恼，并表明双方以后仍可真诚相处。

以上题例的记分为：

	a	b	c	d		a	b	c	d
1.	2	1	3	4	5.	2	1	3	4
2.	2	1	3	4	6.	2	1	3	4
3.	2	1	3	4	7.	2	1	3	4
4.	2	1	3	4	8.	2	1	3	4

同样，得分越高，表明平息人际冲突的能力越高，处理人际冲突的方式越有建设性。每道题目的 d 项选择（记 4 分），是最有建设性的处理人际冲突的方式，也是最理性、从长远看最有利的处理方式。这类方式是值得提倡的。得分越低，意味着处理人际冲突的方式越情绪化，越容易使事情变得更糟，也使自己付出更大的代价。

三、人际关系的自我诊断测验^①

在现实生活中，每一个人都精通人际关系心理学是不可能的，也不可能都得到人际关系心理学家的及时指导。事实上，这样做也没有必要。人们在长期的人际关系实践及心理学家在大量的研究过程中，发展起了很多简单的人际关系自我诊断测验。虽然，这些测验还有待进一步系统化、规范化和标准化，但它们仍不失为帮助人们更好地了解自己人际关系状况的有效手段。

（一）一般人际关系状态自我诊断

1. 社交内外向倾向水平测验

大凡不甘寂寞的人，都想通过各种方式广交朋友，扩大自己的社交面。这些交际活动各具特色，可以是公共活动，也可以是朋友间的私人交往，还可以是一些丰富多彩的竞赛等。所有这些，宛如一条无形的纽带，将人们紧紧地连在一起。那么，在这些活动中，怎样才算表现得体、与气氛场合和谐呢？你可以做一做以下10个测验便可知道了：

1. 如果由于参加了与你关系较大的活动未能准时回家，你是否在意？

A. 是； B. 否。

2. 一群朋友突然邀请你一起去做某事或参加某项娱乐活动，你愿意一同前往吗？

本节测验及其解释主要引自两个来源。一是桑洋编写的《人的自我测验》学林出版社，1985年版；一是秦梦编译的《你了解自己吗——自我人生测试》，中国工人出版社，1990年版。

A. 是 ; B. 否。

3. 在工作和学习中，你经常主动承担额外工作吗？

A. 是 ; B. 否

4. 人们是否因为你工作勤恳而经常称赞你？

A. 是 ; B. 否。

5. 参加某些不能直接获益的活动，你愿意吗？

A. 是 ; B. 否。

6. 假如让你做某项工作，而你当时身体又很不舒服，你是否能竭尽全力完成它？

A. 是 ; B. 否。

7. 你是否参加了社会性较强或有慈善福利性质的组织？

A. 是 ; B. 否。

8. 你积极参加各项活动或各种会议吗？

A. 是 ; B. 否。

9. 当你的意见与小组意见相反或相距甚远时，你会断然退出该小组活动吗？

A. 是 ; B. 否。

10. 你很乐意与其他人一块儿参加活动吗？

A. 是 ; B. 否。

记分方法：

除第 9 题否定回答得一分外，其它各题的肯定回答得一分，否定回答不得分。至此，你可以统计你的总分了。

答案与分析

1. 得 0 - 3 分者：性格比较内向，不善交际，个性较强，

为了掌握更大的主动权，喜欢天马行空，独来独往。由于担心出现问题和承担责任，不愿意参加集体活动，不合群，平时总是依靠自己而不求助他人，并不害怕孤独和寂寞。因此，从未想过要加入朋友圈中以消除孤独感。

2. 得 4—7 分者：性格平静，办事稳重，处事比较老练，并不因为自己持批评态度而拒绝加入各种组织，而是尽可能使自己表现得热心一点，认为这样可以从中得到许多有益的东西。另外，自立能力较强，向来不愿勉强寻求他人的帮助和合作。很清楚自己的才能和学识，从而不致于好高骛远，想入非非。既不轻易放弃自己的主张，也不苟同他人的看法，因而在所参加的活动中起着一定的推动作用。

3. 得 8—10 分者：好动恶静，喜欢经常参加新鲜的活动。为了使自己有一种安全感，总觉得有成为某个小组的积极分子的必要。极为讨厌孤独，害怕正视现实，为了回避困难，只是简单地假想其并不存在，从而将自己置身于表面上看来无忧无虑的活动之中。这种做法是错误的，起码是不足取的，尽管认识到这一点对你来说是痛苦的。要改变自己只有通过集体活动才能寻求安全感的看法，否则，一旦失去了集体活动，你就永远摆脱不了孤独带来的苦恼。

2. 与人相处状态的自我诊断

下面的 20 道题目，能帮你检测与人相处的能力如何。每一道题目，请根据你的实际情况选择“是”或“否”作答，然后计分评判。

一、你是否常常在别人没有提出要求的情况下，主动表达你的观点？

二、你是否认为在你的好朋友中 你比他们中至少三个人

更有本事？

三、你是否认为独自一人吃饭是一种享受？

四、你对报刊上的侦探故事、破案消息报道是否很有兴趣？

五、你对测验题是否有兴趣？

六、你是否喜欢向别人谈论自己的抱负、失望和困难？

七、你是否经常向别人借东西？

八、和朋友一起出外娱乐、吃饭时，你是否希望各付各的钱？

九、当你讲述一件事情时，是否把每个细节都讲出来？

十、当你招待朋友需要花少量钱时，你是否喜欢这种招待？

十一、你是否为自己绝对坦率直言而自豪？

十二、当你和别人约会时，你是否常常让对方等候你？

十三、你是否从内心喜爱孩子（不包括自己的孩子）？

十四、你是否开庸俗的玩笑？

十五、你对人是否常常怀有恶意？

十六、你讲话时是否常常使用“非常好”、“特别好”或“坏极了”一类字眼？

十七、购物、乘车时，如果售货员和售票员态度不好，你是否非常生气？

十八、对那些不象你一样对音乐、书籍或体育活动充满热情的人，你是否认为他们愚蠢无聊？

十九、你是否常常许诺但不兑现？

二十、当你处在不利情况下，你是否会变得灰心失望？

这20道题的答案如下：

一、否 二、否 三、否 四、是 五、是 六、是
七、否 八、否 九、否 十、是 十一、否 十二、否
十三、是 十四、否 十五、否 十六、是 十七、否
十八、否 十九、否 二十、否

每答对一题为一分。

如果你的自测分数在15分以上，则说明你与别人的关系状态良好。如果得分不足10分，则说明自己在许多方面都需要改善自己的交往行为。

3. 不良交往行为的自我测量

美国芝加哥大学的行为心理学家米哈里博士曾经对该大学的学生进行过一项调查研究。他向300名大学生发出问卷，要求他们指出，何种行为最令人感到厌烦。在问卷中，他列出43项令人无法接受的行为，由受验者按照自己对其厌烦程度的深浅，顺序排列。以下是根据调查资料得出的8项最不受欢迎的行为。请问，你是否这样？

1. 经常向别人诉苦，包括个人健康问题，经济困难，工作情况等。但对别人的问题却从不感兴趣，不予关注。
2. 经常唠叨，只谈论一些鸡零狗碎的琐事，或不断重复一些肤浅的见解及一些一无是处的空话。
3. 言语单调，喜怒不形于色，对任何事都漠然，情绪上毫无反应。
4. 态度过分严肃，不苟言笑，一派道貌岸然的样子。
5. 缺乏投入感，在任何社交场合中，悄然独立，既不参与别人的活动，亦不主动与人沟通。
6. 态度过激，或语气浮夸粗俗，满口俚语村言。
7. 过度以自我为中心，不断向人诉说自己的生活琐事，夸

耀个人经历；或只知谈个人兴趣，从不理会别人的感受和反应。

8. 过度热衷取悦别人，花言巧语，博得别人的“好感。”

答案与分析：

米哈里博士指出，任何人都会偶然变得令人感到厌烦，但如果是在任何情况下，都成为不受欢迎的人物，那一定是行为健康方面出了问题。假如上述 8 项行为中，你有 3 至 4 项，那你肯定在别人的心目中，是一个难以接受的人物。应该自我检查一下，设法加以改善。

（二）婚姻关系状态的自我诊断

1. 婚姻满意度的自我了解

婚姻在人的一生中具有重要的意义。健康美满的婚姻，不仅能给家庭带来温暖和欢乐，还能促使夫妇双方健康、长寿。

美国知名心理疗法专家、婚姻问题顾问和专门从事家庭关系研究的科学工作者根据多年的研究资料，并运用了有关婚姻、家庭方面的知识，整理、归纳了 30 道题。这 30 道题会帮助你分析和判断婚姻中存在的问题，告诉你怎样去扭转和消除你婚姻中的一些不利因素。你不妨自己测验一下，先准备好纸笔，然后把那些与你的感情和实际表现相符或基本相符的题目按编号记录下来。另外，还要从实际出发，在需要你填空的地方填上事实。

一、当我的爱人与我分开生活几天时，我常常想念他（她），但当我们又在一起时，不知道为什么，我又有一种寂寞孤独的感觉。

二、我从来没有对我的爱人撒过谎。

三、我经常想这么一个问题，假如我和另外一个人结婚，

我是否会更幸福一些。

四、当别的人利用或驱使我爱人去做什么事时，我感到很伤心。

五、我的丈夫（妻子）比我好，我不如他（她）。

六、当我们俩去饭馆吃饭时，我总感到我们之间似乎很难找到什么可谈的内容，常常保持沉默或者谈的都是老一套无味的话。

七、我们俩从来不打架。

八、我不喜欢我爱人插手我个人的事，或者替我承担公务。所以，不论公事、私事，事无巨细我都自己去做。

九、我感到很幸运的是，我爱人选择了我，因为他（她）比我更令人满意。

十、我们之间没有什么秘密互相隐瞒。

十一、当我的爱人因事感到烦躁不安时，我总是给他（她）提出有助于解决问题的建议。

十二、我喜欢和我爱人在一起进行的三项活动是_____，
_____和_____。

十三、我无法想象从现在起的十年里，我和我的爱人的生活会是是个什么样子。

十四、我需要保护我的孩子，以免遭到我的爱人对他们不公正的对待。

十五、如果我老实地告诉我的爱人，我和他（她）在谈情说爱时，我喜欢些什么，而他（她）却表示很不自然，我们的生活就会失去浪漫色彩。

十六、我和我爱人绝不应该无缘无故地离开对方外出，因为我们要在一起生活。

十七、我们俩很少打架。但是一旦我们动手打架，常常需要几天的时间来消除打架带来的痛苦。

十八、我避免向我的爱人谈起我的缺点、身体上的缺陷，因为这样做，总是令人难堪的。

十九、我爱人的工作，或者我的孩子比我对他（她）更为重要。

二十、我们经常因为某些小事打架，比如说谁回来迟了这样的小事。而且，有时在我们双方还没有勃然大怒时，打架就升级了，打得更凶了。

二十一、最使我爱人不安和担心的三件事是_____，
_____和_____。最使我不安和担心的三件事是
_____, _____和_____。

二十二、在大多数情况下，我能知道我爱人要说的话，而且我几乎能够马上接过话头，把他（她）要讲的话一气讲完。

二十三、我不愿意在没有我爱人陪同的情况下，出席各种社交活动。

二十四、我宁愿和我爱人呆在一起什么事也不做，也不愿意他（她）不在时，自己一人去参加有趣的活动。

二十五、我从来没有想入非非地要去和别人谈情说爱，或是同别人一起生活。

二十六、一旦我和我的爱人立下的山盟海誓遭到对方的破坏，我们的婚姻就无可挽救地破裂了。

二十七、我和我爱人在婚后制订了各自的计划，当我们双方在制定的范围内行事时，我们的计划完成得最有成效。

二十八、当我爱人做了使我生气的事时，我总是保持沉默，以避免伤害他（她）的感情。

二十九、我期望着婚姻完成后的下面几个阶段——生儿育女；孩子长大了送去上学；孩子健康长大成人。

三十、我从来没有对我选择自己的爱人所显现出来的智慧表示过怀疑。

答完30道题后，假如你的情况符合2, 7, 10, 23, 24, 25和30道，这就表明，你对自己婚姻的期望很可能是不现实的。因为这几条的内容，集中体现了很多人对于婚姻所抱的幻想；婚姻始终是夫妻双方感情需要的最高形式；它可以使除夫妻外的其他人际关系和社交活动处于无关紧要的从属的地位；它没有冲突；婚姻是将夫妻融为一体的巨大力量等等。象这样的婚姻很可能是难以实现的。婚后，夫妻双方在分担对方的欢乐与痛苦时，在分享共同生活的乐趣时，都没有考虑的时间，没有自由抉择的余地，没有让对方的正当合理要求得以实现的前提。因此，这种幻想式的婚姻并不可能是幸福美满的婚姻。

第1, 6, 12, 16, 23, 24道是检查你对待自己爱人的情况以及对方在婚后给你带来的苦与乐的。假如你符合第1或第6道，或者假如你不能完成第12道，你很可能会感到婚后生活仍然孤独。有的心理学家建议说，当上述情况发生时，你和你爱人也许需要相互间进行一次更多的“时间投资”，以便冷静下来再次认识对方，认真衡量一下你们之间的一切，特别是爱情的基础是否扎实。

但是，假如你选择了12, 23, 24道，你也许在夫妻关系方面采取了过分的态度，有的专家指出：配偶双方需要多少欢聚或者分离的时间，这恐怕是现代夫妻所面临的一个关键问题。夫妻双方往往不承认他们之间婚后感到有为难之处，因为彼此害怕会惹恼对方 反过来会被对方斥责 甚至抛弃。这个专家发

现夫妻双方可能希望有地理和心理上的距离。这就是说，可以互相短时间的离开，比如一天，数天不等。采用这种办法，在一定程度上可以减少或避免夫妻间的矛盾。

第2,7,8,10,15,17,18,20,21,28道是研究你和爱人思想感情交流的方法的。假如你符合第8, 15, 17, 18, 20,28道，就可清楚地看到你本来打算心甘情愿地去分享爱人的各种感情，而实际上却没有做到。这样造成的后果是什么？当你对重要的事情保持沉默，内心深处必然积压着愤懑和怨恨。假如按第21道，夫妇双方能正确地说出对方三个最大忧虑中的两个，那么，你在感情上可能触动很深，这有助于加强双方的感情，假如你连一个忧虑都说不对，这就太成问题了。另一方面，要是你符合第2, 10道，那么你也该清楚自己为什么要把这一切都说出来。

成功的婚姻总是离不开互相尊重。假如你符合第4, 11, 14, 22道，你可以问问自己，你是否真正赞赏你的爱人应酬公私事务、妥善处理问题的能力。第27道表明你对待对方明显缺乏灵活性，往往是你占据主导地位，让他（她）跟着你的指挥棒转，这时你可认真地回顾过去的期待和要求，并且看一看你是否给予你的爱人“真正属于他（她）的空间和自由”。

夫妇必须互相尊重，互相理解，互相帮助，合理分担家务，充分利用业余时间，过好家庭生活。妇女在爱情问题上较之男子更有个性，更富于感情。特别需要在日常生活中的温柔体贴。温柔的感情能减轻双方因工作、生活等社会因素和家庭本身带来的紧张。

第5, 9, 18, 19, 23, 24道描述的都是你自己的感情和心理。如果你选择了其中4道或4道以上，你是否对自己的评价过低？对自己在婚姻中做出的贡献没有一个清醒而正确的判

断？当你尊重自己的时候，就会认识到你头脑中许多不愿对别人说的想法并非那么可怕。

此外，当需要帮助时，你有要求你的爱人帮助你的权利。经常把自己的看法和要求或者感情向对方公开，将会帮助你看到问题，并为解决这些问题创造条件。

这番测验，或许能使你对自己的婚姻现状和问题所在，有一个更清醒的认识，那就请你面对现实，求得改进。使不美满的日趋美满，美满的更加相亲相爱。

2. 了解爱人程度的自我检查

夫妻之间，无论结婚多久，生活多美满，互相间也会有一些不了解的地方。了解爱人的经历、习惯、偏爱是很重要的，因为了解就是关心的表现。

下面的 20 个问题可以测试你对自己的爱人是否了解，不妨试一试。

您的爱人：

一、最近读的是哪本书？

二、看报纸最先看哪一部分？

三、穿几号鞋？

四、是否象小孩一样喜欢收集什么东西？

五、如果必须讲出自己身上或脸上最得意的部分，他（她）会怎么说？

六、最好的朋友是谁？

七、最讨厌的家务活是什么？

八、关系最好的亲戚是谁？

九、关系最坏的亲戚是谁？

十、学生时代任何一位老师的名字？

十一、你认为引起家庭矛盾的经常原因是什么？

十二、最爱折腾家中的哪样家具？

十三、和您第一次约会在什么地方？

十四、最近一次生病吃什么药？你需常备什么药？

十五、对您本人最大的意见是什么？

十六、父母各有兄弟姐妹几人？

十七、最爱吃的蔬菜、水果是什么？

十八、最欣赏自己哪一张照片？

十九、一年以来最感动或最生气的是什么事？

二十、他/她的生日和你们结婚的纪念日是哪天？

这 20 道问题，你如果能答出 18 道以上，表明您对爱人十分了解，非常关心；如果能答出 14~17 道，表明您对爱人还比较关心；如果您连 14 道也答不出来，那就要在今后的行动上注意改进，多了解您的爱人，多关心您的爱人。

（三）亲子关系状况的自我了解

1. 检查自己是否充分了解孩子的方法

无论做父母的和自己的孩子每天在一起的时间有多长，他们之间总有许多互不了解的地方。为了使你知道自己对孩子的了解程度，你可以回答以下 30 个问题。假如你有好几个孩子，请把答案分别写在几张纸上，然后让他们分别给你打分。这样不仅可以使你了解你以前对孩子的了解程度，而且还可帮助你进一步了解自己的孩子。以下是 30 个问题：

一、谁是你孩子最要好的朋友？

二、你孩子喜欢自己的房间漆成什么颜色？

三、谁是你孩子心目中最大的英雄？

四、最使你孩子感到苦恼的是什么？

五、你孩子的最大忧虑是什么？

六、在体育馆里，你孩子是喜欢看篮球、体操还是接力赛跑？

七、你孩子最喜欢什么类型的音乐？

八、家庭之外对你孩子生活影响最大的是谁？

九、在学校里你孩子喜欢什么课程？不喜欢什么课程？

十、在你孩子做过的事中，他（或她）最感到自豪的是哪一件？

十一、你的孩子对家庭的最大抱怨是什么？

十二、你孩子最喜欢什么样的电视节目？

十三、你孩子最喜欢做什么游戏？

十四、假如让你的孩子任意挑选世界上的东西，他（或她）会挑选什么？（只能挑一样）

十五、你孩子最喜欢哪位老师？

十六、什么事情会使你孩子真正感到愤怒？

十七、在学校里，你孩子是否感到他被其他孩子所喜欢？

十八、你孩子以后想干什么？

十九、今年最使你孩子失望的是什么事？

二十、就你孩子的年龄来说，你孩子是否感到自己过于大或过于小？

二十一、在你给孩子的所有礼物中，他（或她）最珍爱的是什么？

二十二、在假期里，你孩子喜欢野营，去大城市观光、还是乘船旅游？

二十三、你孩子最不喜欢做的是家务事，洗碗、打扫房间或倒垃圾？

- 二十四、你孩子最近读什么课外书？
- 二十五、你孩子最喜欢什么样的家庭场合？
- 二十六、你孩子最喜欢吃什么？最不喜欢吃什么？
- 二十七、在学校里你孩子有什么绰号？
- 二十八、你孩子常在什么时候做家庭作业？
- 二十九、你孩子最爱什么动物？猫、狗、鸟还是鱼？
- 三十、你孩子收藏物中什么东西他（或她）认为最珍贵？

在以上30个题目中，如果孩子认为你对他们的判断与他们的实际情况高度符合（如相符合的题达20题以上），说明你对孩子的了解较为充分。符合的题目越多，对孩子了解也越充分。相反，如果孩子认为你对他们的判断多数都不符合于他们的实际情况，则说明你对孩子了解不够，需要增加对孩子的关心和交往。不相符合的题目越多，了解的水平也越低。

2. 教育孩子方式正确性的自我诊断

家长采用什么方式教育子女，将在很大程度上影响到孩子的健康成长。这里的八组问答题能测验家长的教育方式是否正确。请你在a、b、c三种答案中选择符合自己情况的一种，然后，进行评分，测定你对子女的教育属于哪一种教育方式。

A

- | | a | b | c |
|------------------------|---|----|----|
| 1. 你因为忙对孩子不理睬，不和孩子说话吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 2. 你在斥责孩子时，打、拧、绑吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 3. 你不和孩子商量就决定一些和 | 不 | 有时 | 经常 |

孩子有关的事吗？

- | | | | |
|------------------------------|---|----|----|
| 4. 你注意督促孩子的学习吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 5. 对孩子身边发生的事，你不能保持沉默而要进行干涉吗？ | 不 | 有时 | 经常 |

B

- | | a | b | c |
|---------------------------------|---|----|----|
| 1. 你向旁人抱怨孩子的缺点吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 2. 你经常唠唠叨叨地责备孩子吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 3. 你认为好的东西，硬要孩子接受吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 4. 你对孩子最关心的是他的学习吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 5. 孩子吃饭时，你总要唠唠叨叨地说“多吃点”、“不准挑”吗？ | 不 | 有时 | 经常 |

C

- | | a | b | c |
|---------------------------|---|----|----|
| 1. 你认为这个孩子不如自己的其他孩子好吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 2. 对孩子的作品和学习成绩，你总是贬低、嘲笑吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 3. 你总是说孩子这不行、那不行吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 4. 你认为自家的孩子不如他家的孩子好吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 5. 对孩子选择朋友，你都要横加 | 不 | 有时 | 经常 |

干涉吗？

D

	a	b	c
1. 这孩子总不称你的心吗？	不	有时	经常
2. 和你的其他孩子相比，你特别注意这个孩子的一举一动吗？	不	有时	经常
3. 你监督孩子做的所有事情吗？	不	有时	经常
4. 你对孩子的学习成绩总是不满意吗？	不	有时	经常
5. 对孩子的课外作业，你都要亲自过目，并进行帮助吗？	稍微	经常	每次

E

	a	b	c
1. 你感到这个孩子讨厌吗？	不	有时	经常
2. 你对孩子做的事，总是说这不行那不行并进行干涉吗？	不	有时	经常
3. 对孩子的成绩和所作所为经常不满意吗？	不	有时	经常
4. 你经常对孩子说“你好好读书，我奖给你东西”吗？	不	有时	经常
5. 对孩子零用钱如何花，你要仔细盘问吗？	不	有时	经常

F

	a	b	c
1. 你感到对孩子没有尽到做家长的责任吗？	不	有时	经常

- | | | | |
|----------------------------|---|----|----|
| 2. 你外出时，是让孩子看家还是把他寄托在别人家中？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 3. 你无视孩子的辩解和抗议吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 4. 你不让孩子有空玩玩，而是一股劲地催他读书吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 5. 孩子自己能做的事你也要去指导帮助吗？ | 不 | 有时 | 经常 |

G

- | | a | b | c |
|------------------------------------|----|----|-----|
| 1. 不管孩子和谁玩 你都放手吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 2. 你经常吓唬孩子说“不让你吃饭”；把你扔掉”；去报告派出所”吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 3. 你经常给孩子零用钱吗？ | 是 | 偶然 | 不 |
| 4. 你一心只想给孩子看好书、交好朋友，有好的环境吗？ | 有点 | 很想 | 非常想 |
| 5. 孩子和小朋友玩或吵架 你都要去参加或介入吗？ | 不 | 有时 | 经常 |

H

- | | a | b | c |
|----------------------------------|---|----|----|
| 1. 你经常忘记或不关心孩子的要求吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 2. 你经常骂孩子“笨蛋”、“没出息”，或讥笑孩子的生理缺陷吗？ | 不 | 有时 | 经常 |
| 3. 孩子不按你的要求去做，你就 | 不 | 有时 | 经常 |

严厉责骂吗？

4. 对孩子的前途你有长远的设想吗？不管作出怎样的牺牲也要达到这一目的吗？ 有点 一般 非常
- 5 对孩子做游戏你都要进行干涉吗？ 不 有时 经常

家长采用什么样的方法教育子女，将在很大程度上影响到子女的健康成长。怎样的教育方法是得当的，怎样的方法不妥当，哪一种教育方法会产生不良后果，作为家长的非常希望有一种科学的测定方法来衡量一下。

家长对子女的态度有 4 种极端类型：“保护”态度、“拒绝”态度、“支配”态度和“服从”态度。这 4 种态度相互渗透，形成 8 种教育子女方式：

一、放任型这是拒绝态度加上一些服从态度后形成的一种教育方式。持这种教育方式的家长，对子女的态度是消极的，表现为对子女不关心，不信任，不常与他们交谈忽视他们的要求，只看到缺点错误，对子女否定过多。孩子为了获得家长的重视和好感 就会变得常和大人纠缠不清、撒娇。长此下去 会造成孩子精神和语言能力的发育迟缓。

二、虐待型 这是拒绝态度加上支配态度后形成的。它表现为家长对子女很不满，经常非难、责骂，甚至对孩子进行侮辱、体罚。这种态度会造成孩子脸部表情呆滞，做事畏首畏尾，情绪惊恐不安，甚至会做恶梦、夜尿。持这种方式的家长，不一定对子女全无感情，但由于方式方法不对头，没能和子女建立起较亲密的关系，其结果是孩子常常容易出问题。有些孩子为了反抗父母的虐待，就会撒谎、捣乱、破坏、甚至走上偷盗

犯罪的道路。

三、严格型 这是支配态度加上拒绝态度后形成的。这种家长多带有封建色彩，对孩子命令、强制、干涉、禁止，严重的可称为“专制型”。这时，孩子要么变得太老实，要么变成在家长面前和背后的行为不一样，这种小孩的创造性受到压抑，变得无自主权，有的甚至有些神经质。

四、期待型 由支配态度加上保护态度后形成。家长把自己没能达到的目标，如成名成家，寄托在子女身上，希望他们去完成，所谓“望子成龙”。但他们无视孩子的实际能力，硬要子女去做他们难以做到甚至做不到的事，结果事与愿违。孩子们为了反对寄于他们的过高期望，会变得脾气急躁，爱顶嘴，闹别扭，学习时装装样子或故意消极怠学。有些孩子由于在过高的期望下对自己丧失信心，就采取走极端的逃避方式，如逃学、离家等。

五、干涉型 由保护态度加支配态度而形成。这种教育方式和放任型相反，家长对子女管过了头，任何事情都要自己插手干涉，不让孩子独立地观察、考虑、处理问题，甚至把孩子当作自身的一部分。这种教育方式助长了孩子的依赖性，孩子变得糊涂、磨蹭、迟钝、无进取性。

六、不安型 由保护态度加服从态度而形成。家长对孩子的健康注意过份，弄得六神不安，甚至有些神经过敏。例如，太注意菜的营养价值，唯恐孩子吃不好；过份关心睡眠的深度和时间，唯恐孩子睡不好；生怕孩子着凉感冒，衣服总要多穿些；偶有小毛小病就疑神疑鬼，马上看病吃药，过份依赖医生和药品；对卫生也过份讲究，样样东西都要消毒。孩子在家长的影响下变得有些神经质，具有不安和恐怖心理，做事畏首畏

尾，少年老成，性情孤僻，和他人关系差。这种孩子的学习较好，但行动较差。

七、溺爱型 由服从态度加保护态度而形成。家长对孩子感情太深，和孩子不能有片刻的分离。在这样的家庭里，孩子已变成是双亲的一种安慰。家长把孩子当作花朵，在温室里培育，肉体上的爱护较多，精神上的教育不足，结果，孩子一接触其他小朋友就显得软弱，不能和谐地过集体生活。在社会中缺少独立性，显得不坚强。而且这种孩子容易性早熟，太追求舒适安逸的生活。

八、盲从型 由服从态度加拒绝态度而形成。全家以孩子为中心，家长丧失了自己应有的权威。容忍孩子的任性，对孩子百依百顺，该斥责孩子的时候不加教育，甚至不分是非好歹，让孩子胡作非为，这样，孩子逐渐变成处处以自己为中心，事事都要按自己的要求去办，做事无耐心，缺少自我克制能力，在班级与集体中和他人相处不好，显得不协调。

8 组问答，就是针对这 8 种教育方式提出来的。第 1 组问题针对第 1 种类型——放任型教育方式，第 2 组问题针对第 2 种类型虐待型教育方式，……依次类推。每一组问题后都有 a、b、c 三个答案，你可以选择符合自己情况的一个。选 a 的得 4 分，选 b 的得 2 分，选 c 的得 0 分。然后将每组五小题答案的得分分别相加，并根据下面的“百分数换算表”换算成对应的百分数。例如，你在第 4 组期待型问答题中，共得 18 分，在换算表中就可查得相应的百分数为 90。

有了百分数，还要利用“诊断图”，它是一个正八边形，每个顶角上的数字表示是 8 种教育方式中的第几种，对角线上有 0→99 字样的刻度。在每一种教育方式所对应的对角线上，

按照所得百分数找出刻度上的相应点。将 8 种类型的相应点完全找出后，用一条折线把它们连接起来。从 8 个顶点最靠近中心的那个点所在的类型，就可以判断家长对子女的教育方式属于 8 种类型中的哪一种。

在诊断图的百分数 20 和 50 两处，有两个同心圆。内圆之内为安全区，外圆之外是危险区。如果你对子女的教育方式已进入危险区，那就应该加以高度重视，防止由于教育方式不当而造成的不良后果，并积极改进自己教育方式中的不当之处。

上述 8 种教育方式都是极端类型。事实上，每个家长对子女的教育方式往往是几种类型的混合，因此，只能说你的教育方式倾向于哪一种类型，还兼有哪些类型，不能绝对地下结论说，你的教育方式百分之百地属于哪一种类型。

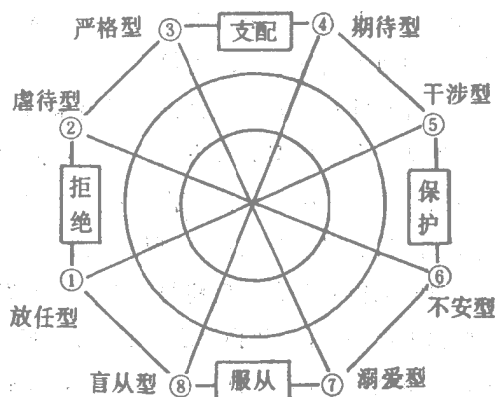


图 11-3

确诊你的教育方式后，应当注意改进它的消极方面，以防产生不良后果。例如，家长对子女的行动干涉过多的话，往往

第十二章 人人都有一本难念的经

—— 交往的心理障碍

“世界上最浩瀚的是海洋，比海洋更浩瀚的是天空，比天空更浩瀚的是人的心灵。”在浩如海洋的心理交往世界里，每一个人都希望能象蛟龙一般遨游，无奈似有一张无形的网缚住了自己，显得被动、焦虑乃至痛苦、失望。有些人深知这张网的存在，试图竭力挣脱，另一些人则全然无知，自己将网越收越紧。这张网就是交往者的心理障碍，它直接阻碍了我们的交往活动，令几乎所有的交往者困扰，真是：人人都有一本难念的经啊。

一、我就是上帝：自我中心

在心理交往的世界里，人与人之间理应是平等和互惠的，正所谓“投之以李，报之以桃”。那些谦让而豁达的人们总能赢得更多的朋友，天天门庭若市，日日高朋满座。相反，有一些人，自恃唯我独尊，以自己为上帝，心理上走向了自我中心主义，最终在交往中使自己走向孤立无援的地步，别人敬而远之。

自我中心是人的一种个性特征，在交往中是一种严重的心理障碍。自我中心者为人处事以自己的需要和兴趣为中心，只关心自己的利益得失，而不考虑别人的兴趣或利益，完全从自

己的角度，从自己的经验去认识和解决问题，似乎自己的认识和态度就是他人的认识和态度，而且他们固执己见，不容易改变自己的态度，盲目地坚持自己的意见。

在心理交往中，每一个人都希望能得到别人的肯定性评价，因此他们很强烈地关注着自己，固执地维护自己的形象和尊严，这本身无可厚非。但有些人却走到了极端，在与人相处中淋漓尽致地挥洒着自己的强烈自尊，点滴不让他人，这便是典型的自我中心了。

作为一个人个性特征自我中心，显然它的产生是在身心发展过程中随着个性的发展而形成的，是自我意识发展的畸形产物。

人的自我意识的发展是以特定的生理和心理发展水平为其前提的，从知道“我”与外界的区别，到自我评价，再到自我理想。这其中，个体进入青春期而引起生理、心理的急骤变化，是个体自我意识发展突变的重要里程碑。它使得一个人的自我意识能力迅速增强，从此在交往中，一切儿时交往的自然天性荡然无存，出现了成人世界的审视、思考、犹豫等迹象。他们在交往时瞻前顾后，力图避开旁观者若隐若现、或有或无的目光；他们总是以自己的行为完美无缺为准则，力求每一个人都给予自己肯定的评价，以提高自己的尊严和威信；他们畏手畏脚，在各种机遇面前犹豫不前，唯恐有丝毫偏差。这种种表现，将一个人的尊重和自尊需要暴露无遗，而这也正是一个自我意识发展的必然趋势。令人叹惜的是，一些人死守自己的一切自尊，将自己困在狭窄的自我圈地里，竭力为自己建立一个完美的形象却又无力“独自作战”，而强烈的自尊使得他们不愿意接受任何人的援助之手，自以为是，将自己当作成熟的大人，

凡事理应自己作主，而且可以作主，这些都是自我中心的表现，而且其结果将使一个人遭受挫折的频频侵袭。

具有自我中心特征的人，在交往当中主要有以下几种表现：1。很少关心别人，与他人关系疏远。由于这种人时时事事都从自己的利益出发，从不顾别人，有事则登三宝殿，而不求于人时，则对人没有丝毫的热情，似乎人人都是为他服务的。实际上，人类的交往是互惠的，“人人为我，我为人人”，对于这种自我中心的人，任何人都不愿以大的代价去获得小的收益，久而久之，这种人只能落得个门庭冷落。2。固执己见 唯我独尊，在人群中讨没趣。这种人在人群中总是以自己的态度作为别人态度的“向导”，别人都应该与自己有一样的态度，而且这种人在明知别人正确时，也不愿意改变自己的态度或接受别人的态度，因而难以从态度、价值观的层次上与别人进行交往，整个交往的水平很低。3。自尊心过强 过度防卫 有明显的嫉妒心。这种人有很强的自尊心，事无巨细，不愿损伤自己的自尊，强烈地维护着自己，因此，他们不希望或不愿意别人在其之上，对别人的成绩、成功非常嫉妒，对别人的失败幸灾乐祸，不向别人提供任何有益的信息。同时，在别人成功时，这种人还常用“酸葡萄心理”来维持自己的心理平衡，虽然明知自己处于劣势。真是“死要面子活受罪。”

偶而地表现自我中心本属正常，确乃人之常情，对于身心发展是有益无害的。但自我中心一旦成为一个人的人格特征，虽然有时可以满足一时的心理需要，其最终是有害无益的。首先，它将导致一个人自我封闭。人们的交往或是桃李相报，或是等价交换。由于自我中心在作祟，交往的天平总是向着自我中心者倾斜的，更多的人即会敬而远之，去另寻“新欢”。而

自我中心者又不愿降低自己，最终只能将自己封闭起来，将自己与外界隔离开来，处于可怜的自我封闭和自我隔离状态中。其次，它将导致一个人形成自卑性格。人都是有自尊的，在自我中心者强烈地维护着自己的自尊的同时，与其交往的人也在维护着自己的自尊，不愿“委曲求全”，从而造成相互的对立，他人由于并不理亏，从别人那里可以得到支持和安慰，得到朋友和友谊，而自我中心者则很少得到别人的同情，只能独享失败的苦酒，长此以往则会由封闭变为孤独和退缩，从难以享受交往的愉快体验变得缺乏自信，成为一个自卑的人。

由自己心目中的上帝演变成众人眼里的嫌弃儿，由期望中的中心到现实中的孤星，这些确实很让人好受，改变自己的自我中心特征或避免形成自我中心的特征，自然是每一个交往者求之不得的。如果我们有什么仙丹妙药的话，无非是下述两个：接受批评和平等相处。

接受批评一法看起来“貌不惊人”，是再普遍不过的，但能“根治”自我中心的当首推“接受批评”。自我中心者的致命弱点之一是不愿意改变自己的态度或接受别人的态度，接受批评即是针对这一特点提出的方法，它并不是让自我中心者完全服从于他人，只是要求他们能够接受别人正确的态度，或者从一开始仅仅承认自己态度的错误性。久而久之，通过接受别人的批评可以一改过去固执己见、唯我独尊的形象，也就离自我中心越来越远了。

平等相处则是另一项有效措施。自我中心者以自己为上帝，无论在观念上还是行动上都是无理地要求别人服从于自己，平等相处就是要求自我中心者脱下自己身上的“黄袍”，以一个社会成员或一般交往者的身份与别人平等相处，不要对别人过

分苛刻，也不要对别人冷眼相待。这种公平合理的交往政策是我们每一个人在交往中都应当信奉的，一切倾斜的不平衡的交往天平都是不稳定的，最终只能落得个没有交往对象的下场。自我中心者的进一步发展莫过于此，而平等相处则可以有效地避免这种悲惨局面的出现。

作为交往心理障碍的自我中心极大地缩小了一个人的交往领域，告别了老朋友，也阻挡了新朋友的出现和来临，使自我中心者又平添了几份烦恼：封闭、孤立、隔离、自卑，只要这些人能够接受批评和与别人平等相处，就能消除通往别人、走向人群的障碍。

二、怀疑一切的罗网：多疑

曾有这样一句老话：“害人之心不可有，防人之心不可无，”现在看来，这句话在现代社会里是有些道理的，特别是后半句是值得我们作一番思索的。在具有五千年灿烂文化的我国，到处充满真情，尊老爱幼、礼貌待人是社会所称颂的美德。在大多数场合，人与人之间洋溢着同志般甚至手足般的情谊，给人以温暖、可信之感，但是，我们不能否认，在形形色色的人群中，不乏有极少数的虚情假意之人，如果我们抛出了一颗真心，就会遭到欺骗，造成精神上的损失。而事先有所防备，就可以有效地避免蠢事的发生了。

事情也有做过头的时候，有些人的防备心过重，他们怀疑一切，这就是多疑了。多疑是一种完全由主观推测而产生的不信任心理，他们往往整天疑心重重，或是无中生有，结果认为人人都是假的、不可信，人人都不可交。

生活中，人们在交往时免不了有一些怀疑或顾虑，这是正常的，特别是对于涉世未深的十几岁的孩子，更应当要求他们不要随便与陌生人交往，在没有弄清对方身份的时候更不能与其单独在一起。一些天真无邪的少女由于缺乏必要的防备心理，受骗上当。即使是成人也有大意失荆州的时候。因此，与人交往前先问几个“为什么”，作几份猜疑，则是必须而又合乎情理的。

而多疑心理呢，则在无中生有的基础上自圆其说，结果本来并不存在的东西也会被他们说得天真的一样，从而越陷越深。“疑人偷斧”的故事说的正是这样的一个多疑者。当他怀疑是邻居的儿子偷斧时，即从这个“无中生”出来的目标出发，观察邻居的儿子的言谈举止、神色态度无一不是偷斧子的样子，思考的结果进一步巩固和强化了原先的假想目标，于是他断定小偷必定是邻居的儿子无疑了。

从这个故事中我们可以看到，多疑首先是因为人们在思考问题时的思维偏差而导致的，一个人一旦顿生疑点，对信息的摄取范围一下子缩小了一半，并且将所有的分析、推理和判断建立在这些只证明自己设想的信息上，如此的思维实乃典型的循环证明法，那当然会使其“信”更为真，从而“圆”了其说。结果疑心更重，更为泛化。

多疑还可能对自己缺乏信心所造成，有些人在某些方面自认为不如别人，因而总以为别人在议论自己，看不起自己，算计自己。如果别的人在一起说话时对自己投来了不经意的一瞥，他会认为别人正在说自己的什么坏话；如果有人开了极平常的善意的玩笑，他也会信以为真，怀疑别人早就对自己有意见了，即使是别人相互之间的指责，他也会认为这是“指桑骂

槐。”多疑，真是不折不扣的多疑，如果“自作多情”并不仅限于男女之间，或褒义的话，那么这种人也该是“自作多情”了。

如果从一个人交往的经历来看的话，多疑心理还可能是挫折引起的一种防卫。有些人以前由于轻信别人，在交往中受过骗，蒙受了巨大的精神损失和感情挫折，结果万念俱灰，不再相信任何人。确实，“吃一堑，长一智”是每一个交往者都应当牢记的，重蹈覆辙只有在傻瓜身上才会出现。可是因一次挫折而丧失了相信别人的心理，也是不明智的。

很显然，由于多疑而不相信别人，会人为地限制了自然的交往面，失去了凡人本应享受的一份欢乐。人的生活需要交往、需要朋友，而多疑却束缚住人的交往欲念，使人不敢交往，即使有一丝交往的念头闪过，但一想起人心之不可信，也会欲“行”即止。

长期的不与人交往，还会导致一个人心理状态和心理特征的恶性循环，最常见的是使多疑者形成自我封闭，阻隔了外界信息的输入和人间真情的流入，个体的心理状态将更加孤僻、畸形。所以孤僻无助和自卑也是多疑者的悲惨结局，没有交往，使人由怀疑别人发展到怀疑自己、怀疑自己的能力，怀疑自己是不是根本就没有交到好朋友、享受友谊的“福份”。

多疑不仅使人不可能发展良好的人际关系，而且还会挫伤别人的感情。因为人的感情是互应的，你对别人的怀疑，不管如何隐蔽，敏感的人却是很容易感觉到的。世人大多遵循“你敬我一尺，我敬你一丈”的交往原则，现在既然“你不仁”，那么“我也不义”，“你如此不信任我，那我何必自讨没趣”，“你用一种看小偷的眼光看着我，我又怎能忍得下这口

气”的普遍心理使更多的人离多疑者远去。当多疑者已出现自我封闭、自卑的结局时，其他人也不会投来同情的目光，更不会伸出援助的手。实际上，一切多疑的人，他自己才是自己的救世主，才能把自己从多疑的泥坑中拔出。

要想抛弃自己的多疑心理，首先要用理智的力量克制冲动情绪的发生。当发现自己开始怀疑别人时，应当立即寻找产生自己怀疑的原因，在还没有形成循环思维之前，引进正反两个方面的信息，不要轻易提出为自己的怀疑服务的单方面依据。例如，怀疑别人可能会受“近因效应”的影响。有些人近期与某人发生过什么争执，可能对对方的评价会产生一百八十度的大转变，一次争执所产生的坏印象会完全掩盖掉以前交往中多次“积累”的好印象，当他开始怀疑此人时，冲动的情绪会促使他进行“自以为是”的主观推测，而且这种情绪体验会让其只坚持摄取单方面信息，从而“越看越象”。因此，在出现怀疑的迹象时，一定要控制住自己的“胡思乱想”，提醒自己不要想得太多，不要把别人想得过头，而要一分为二地看待准备怀疑的对象，如果毫无证据证明自己的怀疑的正确性，就应该立即停止怀疑。此时，如果证明确实怀疑有误的话，就会发现当时怀疑得又越来越不象了，就好象“疑人偷斧”中找到了斧子之后，再看邻居的儿子无论是言谈举止、神色态度又完全不象偷斧子的，而邻居的儿子本身却是老样子，并没有什么变化。多疑的人就是这样采用暗示法，自我服务，自圆其说的。

其次，要学会使用“自我安慰法”。一个人在生活中，遇到别人的议论或流言，与他人产生误会，这本身没什么值得大惊小怪的。如果觉得别人怀疑自己，应当安慰自己，暗示自己不必为别人的闲言碎语所纠缠，不要在意别人的议论，甚至于

为受到别人的注意而自鸣得意，这样不仅解脱了自己，而且还取得了一次小小的精神胜利，产生的怀疑自然也就烟消云散了。

第三，培养自信心。人有所长，亦有所短，每一个人都应当看到自己的长处，培养起自信心，相信自己会与周围人处理好人际关系，会给别人留下良好的印象。这样，当我们充满信心地进行工作和生活时，就不用担心自己的行为，也不会随便怀疑别人是否会挑剔、为难了。

最后，正确认识别人。对一个陌生人提出一些怀疑是一种正常的防备心理，所以与不了解的人进行交往很容易妄加怀疑。为了避免这种逢人便“疑神疑鬼”的心理出现，就应当在交往过程中认真观察他人，了解他人，把握他的性格特征、处世方法等。例如，当你了解到对方为人正直、从不说人闲话，而且总是坦诚待人时，就没有理由去怀疑此人了。因此，事先多掌握他人的有关信息，对于克服自己的多疑心理是很重要的。

除此之外，他人也要正确对待来自对方的怀疑性目光，这对于帮助多疑者改正缺点也能起到一定的作用。来自他人的帮助可以通过两条途径做到，一是受到怀疑时，不要意气用事，要冷静分析受到对方怀疑的原因，用事实来打破对方的“循环证明”思路，只有打破了这种为自己服务的“歪理”，对方的理智才可以得到及时召唤。二是要胸怀坦荡。“人正不怕影子歪”，受到对方怀疑时，一时是难以解释清楚的，如果争辩解释，还会被对方“罪加一等”，认为“没什么的话，还怕什么？怕，说明心中有鬼。”这时，最好的方法是暂不理睬，仍坦然相处。世上没有永远遮住太阳的乌云，总有散去的一天，让时间去说明吧。当对方重睁双眼时，自然会愧对自己的行为，也

会静思自己在怀疑别人时的一些思维和情绪，从而从多疑的泥坑里走出。显然，这两条途径对于多疑者抛弃自己的多疑心理是莫大的帮助。

多疑，似一条无形的绳索，束缚了人的手脚，使人远离朋友，远离人群，可悲可怜。只有对症下药，方能“救死扶伤”。

三、千呼万唤始出来：害羞

古诗云：“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面。”寥寥数语，一个害羞可爱的女子仿佛出现在前面。在女子足不出户的封建社会，这般害羞女子可能为封建文人、士大夫所喜欢和推崇，而在现代开放的社会里，如此的害羞该是一种严重的交往心理障碍了。

在心理交往中，所谓的害羞是指一个人过多地约束自己的言行，以致无法充分表达自己的思想感情，阻碍了正常的心理交往。

本来，一个人有害羞心理是正常的，只要其不足以影响正常的交往就不过分，一个人如果不害羞反而更令人担忧。发展心理学知识告诉我们，儿童出生五、六个月以后，就有了一种“认生”现象。对于他认识的人，他会笑，也会让他们抱，而见到不认识的人，不但不笑，反而会害怕起来，瞪着两眼看着对方，甚至可能大哭起来。这种“认生”现象便是“害羞”的最初表现形式。儿童之所以会“认生”，是由于儿童认知水平有了新的发展，能够区分生人和熟人的缘故，所以儿童认生现象发生的早晚，是测量儿童智力、认知水平的一项指标。

这样的“认生”或者害羞以后会程度不同地表现在每一个

人身上，有些人的害羞是在见面后的短时间里，比如未成年的小孩子，他们在来到一个陌生环境时，总免不了“老实”或“安静”一会儿时间，待“混熟”后，便会与其他人象老朋友一样相处了。也有些人的害羞是在不同的场合，这种现象常见于女性。很多青年女子，在异性面前总是显出几分害羞的神彩，低头不语，偶尔说几句话也面带羞赧之色，很招人喜爱，所以在异性面前从不害羞的女子，有时反而让人接受不了，大大咧咧似乎更是男子的专利。还有些人则是在任何时间、任何场合都有害羞心理，他们不愿与人交往，不敢与人交往，这就是一种心理障碍了。

要想消除这种心理障碍，必须先弄清楚导致害羞的原因，否则方法再灵也无济于事。

先天原因是最大的原因。有些人生来性格内向，气质属于粘液质、抑郁质类型，他们说话低声细语，见到生人就脸红，甚至常怀有一种胆怯的心理，举手投足、寻路问津也思前顾后。有些人生理上有缺陷，也有可能导致害羞。虽然仅仅由于先天原因而导致的害羞不多，但它的不可更改性却是最大的。

教育不当是另一个较大的原因。儿童的“认生”不能一味听任，如果不加引导，便可能形成“怯场”变得胆小起来，见到生人、到了陌生的地方，便习惯性地害羞、躲避，没有自信心，更不敢尝试自己的努力。教育不当还可能表现在青春期的教育上。儿童进入青春期后，自我意识逐渐成熟，敏感于别人对自己的评价，希望自己有一个“光辉的形象”留在别人的心目中。为此，他们对自己的一言一行非常重视，唯恐有差错。这种心理状态导致了他们在交往中，特别是在陌生的场合，生怕被人耻笑，因此表现得不自然，心跳、腼腆。久而久之，便

羞于与人接触，羞于在公开场合讲话。由于青春期儿童的心理特点，父母与儿童之间的谈话一时出现“低谷”，父母很难更多地对儿童进行指导，有些父母更是不敢直接把握儿童在交往活动中的表现，对客人来访时儿童不出来见人，也是一笑了之，不作更多的分析，从而贻误了教育的时机。

缺乏自信也是一个重要原因。有些人总认为自己没有迷人的外表、没有过人的本领，属能力平平之辈，因此他们在交往中没有信心，患得患失心理很重，说话做事都要有绝对的把握才行，不敢冒半点风险，因而总是受控于别人和环境。长期的谨小慎微不仅使他们体验不到成功的喜悦，而且使他们更加不相信自己的能力，更不会认为还有什么潜力可言了。这种低估自己的认知偏差常常是导致害羞的最重要的后天原因。

挫折的经历也是导致害羞的原因。据统计，约有四分之一的害羞的成人在儿时并不害羞，但是长大后却变得害羞了，这可能与遭受过挫折有关。这种人以前都很开朗大方，交往积极主动，但由于复杂的主客观原因，屡屡受挫，变得胆怯陌生、消极被动。

由于这些先天或后天的原因，害羞的幽灵便“附”在了一些人的身上，使之困惑、痛苦，特别是那种欲结交朋友、建立友谊的青年男女，望着同龄人自由自在的交往，不免产生凄楚的兴叹。而且更折磨他们的是，害羞不仅阻碍与别人建立正常的交往、亲密的友谊，而且还会雪上加霜——导致不良的情绪和不良的性格。害羞会导致沮丧、焦虑的情绪和孤独感，使人饱尝形影相吊的痛苦，深深感到没有朋友犹如置身于没有绿州的沙漠，孤立无援，使人处于那种不安、忧虑和兼有恐惧性的情绪状态中。害羞还会导致性格上的软弱和冷漠。由于害羞，

一个人失去了所有尝试的机会，如果再遭受挫折，那么仅有一点热情也会失去，变得更加胆小怕事，将自己束缚得更紧了。在交往中即使有一点微不足道的争吵、口角，也不敢分辨和维护自己的尊严，而是退让。而且，害羞还使人变得冷漠，不去享受交往的欢乐，甚至对所有人都冷眼相待，毫无人情味，成为一个不食人间烟火的凡人。

这样的害羞实在令人担忧，去克服它似乎已成为心理学家所义不容辞的责任，也是害羞者所梦寐以求的。心理学家指出，既然害羞主要不是天生的，它就可以克服。

克服害羞心理的前提，是害羞者应相信自己能够克服掉，而且要能持之以恒，不要走回头路，否则再好的方法也没有用，再多的努力也会白费。

从这种前提出发，克服害羞心理必须要做到四个方面：丢下包袱、树立自信、学会交往、增强体质。

丢下包袱就是要抛弃一切顾虑，在生活中，做错了事并非不可以改正，失败并不等于无能，俗话说得好：失败乃成功之母。说错了，虽不能收回，但可以改正；做错了，只要极取教训，能起到“前车之鉴”的作用。发明大王爱迪生为了找到可以用作灯丝的材料，曾经试用了近两千种材料，最后终于发现钨丝是最佳的材料。对此，有人认为爱迪生失败了两千次，而爱迪生却说：“不，我是知道了起码有两千种材料不能当灯丝。”如此可嘉的精神是值得每一个害羞者思索的。更多的害羞者不是遭受到无数次失败，而是在行动之前就光想着失败，说话做事谨小慎微，这样的自我否定和自我暗示无疑会影响能力的发挥，失败的概率自然就要增加好几倍了。

树立自信是要求害羞者要看到自己的力量，不要只看到自

己的短处。否定自己是对潜力的扼杀，是能力发挥的障碍。寸有所长，尺有所短，虽然我们不能盲目乐观，以己所长比己之短，但起码要看到自己的长处，你敢作敢为，我没有，但我办事谨慎，你注意力广，但我注意力集中。肯定自己，发现了自己的闪光点，在以后的交往中就可以发挥这一技之长了。树立信心还要求害羞者能鼓起勇气，敢于迈出巨人似的第一步。万事开头难，当害羞者迈出可喜的第一步后，就会感到：多年人为设置的障碍不过如此。第一步还会伴随从未有过的成功的体验和对自我的重新评价，开始相信起自己的能力来了。如果再有第二次、第三次的成功，害羞者就会对自己形成一个比较稳定的自我肯定，害羞心理就会悄无声息地从身旁走开，并永远地走开了。

学会交往可以帮助一个人慢慢地摆脱害羞的无理纠缠。长期的羞于交往已使人失去了许多向生活学习的机会，使人丧失许多基本社会交往的能力。要克服害羞，可以一边与人交往一边观察别人是怎么交往的，特别是要观察两类人，一是观察交往的成功者，看一看他们为什么八面玲珑，为什么总是交往的中心，为什么能将各种复杂的交往方法运用得心应手。二是观察从害羞走出来的那些人，并向他们取经，特别是要了解他们是怎么“改邪归正”的。

增强体质是专门为那些先天性害羞特设的方法。由于先天原因而导致的害羞，除了按照上述的三个方面去做以外，还要进行体育锻炼，特别是户外锻炼，这是增强神经系统的最有效方法。因为从生理上看，性格内向、气质粘液质或抑郁质的那些人，他们的神经系统比较脆弱，容易兴奋，一点小事就会闹得脸上红一阵、白一阵，心突突跳，手脚冰凉。通过体育锻

炼，增强了体质，过度的神经反应就会得到缓和，害羞就会自然而然地消失。

人由大方变得认生，其后有些人成熟后就又变得大方了，只是偶而表现出一点害羞，而有些人即使长大成人还表现得羞羞答答，对于这种成为交往障碍的害羞，我们再也不能把它看成是一种正常健康的心理活动在情绪上的表现，而应当视其为一种严重的心理障碍，并且要克服它。

四、不随和的行路人：孤僻

达尔文曾经说过：“谁都会承认人是一个社会性的生物，不说别的，单说他不喜欢过孤独的生活，而喜欢生活在比他自己的家庭更大的群体之中，就使我们看到了这一点”。这是一段精辟的论述，它告诉了我们这样一个道理：人有一种合群的倾向，喜欢和其他人在一起。

儿童出生不久，就有了这种合群倾向，这就是亲子间的依恋，表现为婴儿对父母的出现表现出积极的反应，愿意和父母在一起，同父母亲近时感到愉快，惊慌不安时寻找父母，父母在场时便减少惊慌不安状态。到了成年，人的合群倾向有增无减，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，归根结蒂，人需要亲近、交往和结群。

然而，现实生活中却似乎有些“超俗”者，他们不随和，不合群，这就是孤僻了。孤僻作为一种影响交往的严重的心理障碍，使得这些人成为人人不愿接近的名符其实的“孤家寡人”。

通常这种孤僻有三种类型。一种是怪癖型，这种人有一些

与众不同的特殊习惯，别人难以接纳，不愿接受他。美其名曰特殊习惯，实际就是怪癖，虽然这种怪癖不是什么传染病，也不会造成什么危害，但与他交往时，未免有些令人作呕，不敢正视，更不敢作更多的联想。例如，有些人怕洗澡，“外部包装”虽然是西装革履、衣冠楚楚，但见面尚在两米开外即已怪味扑鼻，岂敢谈话、握手，一切都从简吧。另一种是清高型，这种人孤芳自赏、自命清高，“老子天下第一”，他们总觉得别人都是低级无聊、庸俗浅薄的，不值得交往。由于这种傲倪一切的思想在作怪，即使有时想“迁就”一下，“屈驾俯就”他人，也显得很不自在，别人自然也不会有“大驾光临、三生有幸”之感，不愿接受这种恩赐般的“俯就”。这种“傲慢与偏见”最终是自讨苦吃。还有一种是性格型，有些人性格内向，内心体验深刻，往往甘愿寂寞孤独，凡事宁可埋藏心底。如果这种人再有着对人际关系的错误知觉，就可能由孤独变得孤僻了。例如，有些不经常交往的孤独者，妄加判断，总以为别人不会理解自己，又觉得人际关系太复杂，坏人太多，这样也就总想使自己逃避现实，离群索居。

分析这几种类型的孤僻，我们会发现，造成孤僻的原因是多方面的，有怪癖的原因，有性格的原因，也有认知的原因。另外，生活中的重大挫折，特别是童年时的心灵创伤也是一个不容忽视的原因。有研究表明，离婚是威胁着当代儿童的最严重的和最复杂的精神健康危机之一，其中带来的一个最恶劣的后果即是儿童会形成孤僻的性格。离婚对未成年的子女是个严重的恶性心理刺激，儿童过早地接受了烦恼、郁闷、焦虑不安等不良体验，会使他们产生消极的心境甚至诱发心理疾病，他们享受不到家庭的温暖，变得畏畏缩缩，自卑冷漠，不信任任

何人，这些在儿童个性发展的过程中就成了形成孤僻性格的“成分”。

孤僻心理严重地影响了一个人正常的心理交往，也使他们自己深受其害，只是自拔不得。因为人毕竟是一种社会性动物，他不能离开人、离开社会而生活。飘至荒岛的鲁宾逊还曾养了几只动物为伴以慰心理的寂寞，礼拜五的出现更使他欣喜若狂。就是现代社会的那些“独身主义者”也只是在婚姻问题上“独身”，而不是在他的全部生活中“独身”。所以，常人只能在一些特别的情况下“自愿”去体验“片刻”的独处。例如，心烦意乱时，一个人总喜欢独处几分钟，不愿与任何人说话。心理学家沙赫特的实验就证明了一个处于高度焦虑状态中的人更喜欢一个人独处，而不愿意与别人在一起。因为当忧虑的原因说不清或难于启齿时，和他人在一起而产生的窘迫感可能会增加焦虑，所以，一个高度焦虑的人大概并不希望向他人披露心襟，他更愿意孤独。至于现代人远离城市去乡村享受几天的宁静，或者为了做学问、思考问题而将自己一个人在小房子里关几天，应该说这些已经不是严格意义上的孤独了。除此，大概再也没什么“自投罗网”的志愿孤独的人了吧！

正由于如此，我们似乎应当有点“人道主义”的精神，帮助那些孤僻的人寻找点对策，克服可怕的孤僻心理，归除交往道路上的心理障碍。正确认识自己、优化性格和综合治疗是三个不可分割的改正措施。

正确认识自己是改正孤僻心理的前提。孤僻者一般都没有正确地认识自己，他们自恃自己有一技之长，总是想着自己的优点和长处，而看到别人的又总是缺点和短处，为此他们自命不凡，俨然以“优”者自居。由于对自己的偏差性认识，他们

要么是不尊重别人、看不起别人，要么就是对别人要求太严，择友标准太高。人都是有自尊的，在交往活动中人们更是很看重自尊的维护，当自己遭到别人不怀好意的挑剔或鄙夷的目光时，一种强烈的防卫心理便会油然而生，反过来用“对着干”的眼光看着对方，似乎在说：别人不会因为你特别、你孤僻而仰求于你，相反，会瞧不起你。因此，交往中的不合作或故意为难就出现了，“你迁就与我坐在一起，我不领情”、“你屈驾光临寒舍，我不感激”、“你委屈，我不求全”。实际上，这些思想或行为也怪不得别人，交往本是一场互惠的交易，不存在谁主谁次、谁高谁低的问题，能力强、本领大的人可以成为交往的中心人物、吸引更多的人，但别人也可以不被你吸引、不围绕着你，在交往中完全可以自作主张、来去自由，仰求别人、依赖别人有失身份、有损尊严，因此，每个人都会远离孤僻者。但是，孤僻者往往缺乏自我解剖的精神，不敢正视自己的弱点，因此，孤僻的障碍很难消除。正确认识自己便是改正孤僻心理的前提和起点，是消除孤僻心理障碍的突破口。

优化性格是改正孤僻心理的关键。大多数孤僻心理都与人的性格有关，孤僻者在性格上一般内向、固执，他们喜欢独处，认定目标便很难改正，即使别人的劝告是正确的，他们照样是我行我素。改正孤僻心理关键就是要优化自己的性格，优化的方法和途径很多，其中最具实际意义是多参加正当、良好的交往活动，在活动中逐步培养自己开朗的性格、敢于与别人交往、虚心听取别人的意见，同时要有与任何人成为朋友的愿望，要有扔掉孤僻心理的信心，这样，每一个人都会给予热情的帮助，每一次交往都会使其有所收获。到那时，“尝到甜头”的孤僻者也会喜欢上交往、喜欢上结群，变得随和、合群了。

综合治疗是改正孤僻心理的辅助方法。有些人的孤僻是因为有怪僻，并带有病理性质，对此，我们可以积极寻找病因，给予必要的治疗。还有些人的孤僻是因为重大的恶性心理刺激所造成的，这也需要治疗。我们应当作一次认真的心理分析，并运用适当的心理疗法进行治疗。实际上，对于那些较难突破这种心理障碍或“病情”较为严重的人，我们在必要时都可以运用一定的心理疗法进行治疗，这样效果也许更好。

人是群聚的动物，每一个人大多都是在和他人的密切交往中消磨了自己的一生。可是生活中却有那么一些人，不随和、不合群，走进了一个无边的苦海，对此，我们向他们喊道：回头是岸。

五、天生我材……没用：自卑

李白在《将进酒》中吟道：“天生我材必有用！”这是何等豪迈的气势！心理学家读到此句的时候，肯定还会再加上一句：这是何等的自信！

现代人周围充满竞争，眼前常有机遇，尝试成了现代人相当时髦的人生信条，每当人们走向新的挑战之前，总是向挑战者或竞争者显示：天生我材必有用，这次胜利非我莫属！

但是，在人生舞台上，有些人却低低哀叹：天生我才……没用。这种自卑者的“自白”与自信者产生了强烈的反差：自信者相信自己的力量，竭力去做人生舞台上的主角，自卑者认为自己没有能力，只愿当观众。

自卑是个人由于某些生理缺陷或心理缺陷及其它原因而产生的轻视自己，认为自己在某个方面或几个方面不如他人的情

绪体验。表现在交往活动中就是缺乏自信，想象失败的体验多。自卑是影响交往的严重的心理障碍，它直接阻碍了一个人走向群体，去与其他人交往。

本来，自卑的产生，是由于某人存在着某些生理缺陷或心理缺陷，特别是由于无能而产生的一种不能胜任的心理感受。那么，交往中的自卑者是不是存在着某种缺陷呢？很显然，除了极少数人有些缺陷外，绝大多数人与常人毫无两样。但是，他们却有着比有缺陷者还要严重的自卑心理，这又从何谈起呢？也许下面一句话可以对其作出很好的解释：人自认为是怎样一个人比他真正是怎样一个人更为重要，因为每个人都是按他认为自己是怎样一个人而行动的。自卑者正是自认为自己能力差，从而表现出更多的自卑心理，产生自卑感的。

自我认识不足和过低的期望是形成自卑心理的最主要原因。自卑者在认识自己时，通常都是建立在不正确的社会比较上，他们习惯于拿自己的短处与他人的长处比，或者是与某方面的“明星”人物去比，这样比当然是越比越觉得不如别人，越比越泄气，就会形成自卑心理。自卑者在活动中对自己的期望也过低，在任何活动之前，由于认识不足，他们常有一种“我很难成功”的消极的自我暗示，因此对自己的期望不高。这种自我损害的倾向会使你不相信自己的力量，抑制了能力的正常发挥，结果造成活动的失败。而活动的失败又恰恰验证了他们的自我认识和期望，从而强化了他们的自我认识，使他们的自卑感加强。此外，期望不高，还使得他们一直将自己的交往局限在旧有的交往范围内，不敢涉足新的交往情境，从而他们的交往水平很难提高，这又使他们降低了对自己交往能力的评价，变得更加自卑。

内向的性格是形成自卑心理的又一个重要原因。性格内向者多愁善感、胆小扭捏，见人便害羞、语塞，看到别人善于交际，更是自惭形秽。这种人还特别敏感，总觉得别人瞧不起自己，所以事事退缩、处处回避，结果本来就很少的交往活动变得更少，使他们对人生的重要活动——交往，只能以忧愁和恐惧相待，这些情绪一经产生，如果再得到强化，那么离自卑就只有一步之遥了。所以性格内向者如果不敢交往、害怕交往，不去掌握基本的交往技能和技巧，是很容易形成自卑心理的。

挫折的经历和不恰当的归因也会导致自卑心理的形成。人的交往活动很需要积极的反馈和成功的经验，它有利于一个人的自我肯定和自信心的建立。但是，事与愿违，有些人在交往中屡战屡败，得到的尽是消极的反馈，挫伤了他们交往的锐气，使他们在冷淡和嘲笑中变得苍白无力，渐渐地便会导致其自卑心理的形成。不仅如此，有些人在遭到挫折以后，还进行不恰当的归因，例如，尝试一种新的活动没有成功，应该说原因是多种多样的，可能是活动难度过大或外界条件不完善，也可能是缺少必须的技能或运气不佳，应该说各种原因都有一定的可能，可是有些人却抱定“缺乏能力”一项不放，不去作其它原因的解釋，更不去放眼可能的借口。这样的归因会使得一个人从此不再相信自己的能力，限制了原有能力和潜力的发挥，并且不再期望以后活动的成功。单单一个挫折因素已经足以让人抬不起头了，不恰当的归因则更是加快了一个人自卑心理形成的步伐。

一个人一旦形成自卑心理以后，不仅会严重地阻碍他的交往活动，使人孤立、离群，而且还会抑制人的自信心和荣誉感的发展，抑制人的能力的发挥和潜能的挖掘。特别是当人的某种

能力缺陷或失败的交往活动被周围人轻视、嘲笑或侮辱时，这种自卑心理会大大加强，甚至以嫉妒、暴怒、自欺欺人等畸形的方式表现出来，给自己、他人和社会造成一定的危害和损失。

由于这种自卑心理对交往和个人发展的危害性，我们应当采取适当的措施去克服它，让自卑者从自设的陷井里走出，潇洒地走进人群，享受人生的交往乐趣。

克服自卑心理首先要提高自我期望。自卑者要善于发现自己的长处，肯定自己的成绩，并且让优点长处进一步光大。一个人只有客观地评价自己和他人，与他人进行正确的社会比较，才有助于肯定自己，才可能克服自卑感。

其次要积极参加交往活动，增加成功的交往体验。自卑者总是把自己孤立起来，避开与人的交往，而越不同人交往，就越怯于交往，就越自卑。同时，不常交往以后，基本的交往技能也难以发挥，交往经验更是少得可怜了，所以偶而参加一两次交往活动，似乎早已忘了人情世故，怎能与交往场上的老手相比。挫折和自愧弗如自在情理之中。然而，如果自卑者能积极参加交往活动，主动与陌生人进行交往，去增加交往成功的概率，去享受哪怕是很小的成功的欢乐。因为对这些从未获得过交往成功的自卑者来说，再小的成功也能给人以鼓舞，它毕竟是零的突破，是再次成功的希望，是大有潜力的先兆。

在交往活动中，自卑者还应当注意对性格的改变，要敢于交往，要有交往成功的信心，在交往中要敢于我行我素，这些都会使自己内向的性格发生变化，使人告别胆小、远离羞涩，性格逐渐开朗、外向起来，自卑心理也就因缺少了倚靠而自行倒塌、消失。

克服自卑心理还要有信心，要相信自己是能够克服的，只有这样，克服自卑心理的各种措施才会畅通无阻，发挥最大的效用。

自卑作为一种后天形成的消极情绪在很多人身上都有程度不同的表现，一个人成功的获得有时还必须以轻微的自卑作为前提，毫无自卑的人似乎不会事事成功。拿破仑、贝多芬的成功也许有一点是自卑的作用。但是，严重的、过度的自卑就是一种心理障碍了，如果不克服它，自卑者将永远享受不到交往的乐趣，也体验不到交往成功的喜悦，而早人的能力将逐渐萎缩，人也不会再向前发展一步。而一旦自卑者克服了自己的自卑心理，他也会发出一声惊天动地的呐喊：天生我材必有用！

六、四处游荡的情欲：嫉妒

人总有一种要求成功的愿望，有一种超过别人的冲动，这本身正是社会所希望的。但是，有些人在成功不了和超过不得的时候，产生了一种由羞愧、愤怒、怨恨等组成的复杂情感，这就是嫉妒，嫉妒的产生则是令人担忧的了。

培根曾经说过：嫉妒是一种四处游荡的情欲。确实，嫉妒一经产生，它便成了纷扰的源泉：看到别人成功了，就生气、难过、闹别扭；听说别人强于自己，就四处散布谣言，诋毁别人的成绩；发现几个人亲如家人，就想设法去施“离间计”，等等。这样的嫉妒不仅妨碍了他人的生活，而且自食其果，给自己带来极大的心理痛苦。

本来，嫉妒是人类的一种普遍的情绪，它源于人类的竞争，其本身具有一定的生物学意义，或起积极作用，或起消极作用，

这视其指向和表现方式是否有益于自身的发展和社会的需要而转移。例如，有些人嫉妒是出于不服与自惭而不甘居下，奋发努力，力争上游，这就是积极的心理与行为。这种情形在充满竞争的现代社会里，更有其积极的意义。再比如，爱情当中的嫉妒也是有一定积极意义的。爱情具有强烈的排他性，自己的恋人如果反对你同别的异性接触和交往，正是反映了他（她）对你的爱的程度。相反，如果从不“吃醋”，毫无嫉妒心，那么也许你们之间的关系还只是喜欢水平的友谊，而不是爱情。莎士比亚就曾经把嫉妒视作爱情的卫道士。

然而，更为常见的还是嫉妒的消极作用，所以多数时候只要有人一提到嫉妒，我们马上就联想到它的一些消极的表现。在交往活动中的嫉妒就是消极的。

在交往中，嫉妒往往有强烈的排他性，并伴有情绪色彩，嫉妒心理出现以后，很快地就会导致嫉妒行为，例如，中伤别人、怨恨别人、诋毁别人。而更强烈的嫉妒心理还有报复性，它把嫉妒对象作为发泄的目标，使其蒙受巨大的精神损伤。人的嫉妒心理出现以后，如果不能直接用某种嫉妒行为达到目的时，就可能会转而等着看嫉妒对象的“好事”，稍有一点挫折或失败出现在嫉妒对象身上时，他们便幸灾乐祸，鼓倒掌、喝倒彩，以此挖苦对方，满足日益膨胀的嫉妒心理需要。如果嫉妒对象遭受到比较大的挫折，他们更是乐不可支，不给予半点的同情和安慰。

实际上，嫉妒心理及相应的嫉妒行为除了暂时地平衡他们的心理之外，毫无可取之处。一方面，身受其害的嫉妒对象会远离这个“作恶多端”的嫉妒者，旁观者也会对嫉妒者的小人行径不满，嫉妒者以前建立的一些人际关系也可能由此而失去

和谐、变得紧张起来。另一方面，嫉妒者也并不是一个胜利者，他们自己也承受着巨大的心理痛苦，在以后的交往活动中也会裹足不前，不敢与那些条件优越或有很强能力的人交往。

所幸的是，严重的嫉妒心理在大多数人那里找不到生长的温床，只有心胸狭隘和缺乏修养的人才经常有嫉妒的心理及行动。心胸狭隘的人容不得别人比自己有半点的超出，他们象武大郎开店那样，比自己高的人都不能来做跑堂；他们也象三国时的周瑜那样，发出“既生瑜，何生亮？”的感慨。在交往中，心胸狭隘的特点更是暴露无遗，他们总希望别人都围着自己转，一旦满足不了这个愿望时，他们就会发脾气。他们还会因一些微不足道的事而产生嫉妒心理，别人在外貌、财富、学识、地位、爱情等方面的差别（主要是优越），都可以成为滋生嫉妒的基础，例如，别人因面容端正可爱成为交往的焦点，他也会嫉妒得暴跳如雷。这些心胸狭隘的人往往还缺乏修养，他们在本不该产生嫉妒心理时却产生嫉妒的怨恨之后，总是不能控制情绪的进一步，更不能将其转化到积极的方面，而是立即将嫉妒心理转变成嫉妒行动，一直到发泄了怨恨、平衡了心理之后，方才罢休。

但是，不管嫉妒心理会出现在什么样的人身上，既然它是一种有害的心理，我们就应当克服它、摆脱它。

克服嫉妒心理首先要纠正自己认知的偏差。嫉妒者在别人成功时，总以为别人的成功是对自己的威胁，是对自己利益的侵占。实际上，别人的成功完全在于自己的努力，他有权获得这份荣誉。嫉妒者不应当把别人的成功等同于自己的失败，而应当学会比较的方法，善于学习别人的长处来克服自己的短处，而不是以己之短比人之长。

克服嫉妒心理还需要积极地升华。嫉妒者在别人比自己强时，应当把不服气的心理引导到积极的方面，化嫉妒为求上进的力量，赶上甚至超过对方。例如，如果一个人看到与他条件相仿的人有突出的成就，强烈的嫉妒心使得他内心十分不快，但理智又不允许他表露这种心情，于是他可以奋发努力，试图超过对手。有时，不能通过努力很快超过对方时，还可以扬长避短，以自己之优胜对方之劣，以获取总的平衡。

克服嫉妒心理还要积极地进行注意的转移。嫉妒的产生总是在闲暇时间，如果我们积极参加有益的活动，努力学习，勤奋工作，使自己的生活充实起来，也许就没有那个功夫去嫉妒别人。这种注意的转移还包括对优点和缺点的注意问题。一个人在嫉妒别人时，总是注意到别人的优点和自己的缺点，而没有注意到自己在别的方面优于对方。如果在嫉妒心理似出非出之时，我们有意识地进行一次注意的转移，看看自己的优点，这样便会使原先失衡的心理获得一种新的平衡，嫉妒心理也无从产生了。

这样看来，克服嫉妒心理还可以采取心理防卫的方式，借助于维持心理平衡达到稳定情绪、避免冲动的目的。可以被用来克服嫉妒心理的主要是文饰的方法，即为了缓解由失败带来的内心不安，从而给自己找一些有利的而在别人看来是不合理的理由，例如，别人成功时，我们可以轻描淡写地说一句“那样的成功不希罕”，以此排解心中的不满，避免嫉妒心理的产生。这种方法确实可以平衡一个人的心理状态，但过分的使用，就会妨碍一个人的上进心了。

最后我们还要提到的是，当受到他人嫉妒的时候，也有一些消极的情绪，所以嫉妒对象也要能够平静心情。继续保持原

有的交往。乐观的人在受到他人嫉妒时，往往心里比较高兴，因为别人的嫉妒证明了自己是超过他人的，没有人去嫉妒一个无能之辈，所以他们对嫉妒者笑脸相待。而悲观者在受到他人嫉妒时，不是忍声吞气和收敛自己的努力，就是争辩赌气，结果正中嫉妒者的下怀，所以正确的态度是不亢不卑，我行我素。

嫉妒，一个四处游荡的情欲，滋生了人间的纷扰，带来了世态的不安，诽谤和诬陷、报复和发泄成了那些嫉妒者的主要行为，而嫉妒者自己也被嫉妒折磨得“遍体鳞伤”。嫉妒者在正视了这些现实以后，也为以前的所作所为感到后怕，更主要的，他们勇敢地执起了神棒，赶走了这个“四处游荡的情欲”。

七、如临大敌：社交恐怖症

成人在没有遇到危险或生命没有受到威胁的时候，一般是不会产生真正的恐惧感的，最多只是一些担心或紧张而已。害羞的人也只不过是有点羞涩、扭捏、退缩，最终还是在“千呼万唤”后出来了。但是有一种人在交往中却有强烈的恐惧感，交往简直是如临大敌，生怕被人生吞活剥了，这就是所谓的交往恐怖症。

交往恐怖症是一种非常严重的交往心理障碍，主要是一种兼具不安和恐惧色彩的情绪反应。这是一种不自然的恐惧反应，是在没有构成危险或威胁的刺激存在时产生的，是一种“莫名其妙”的反应。

由于各种原因的存在，有些人在特定的交往场合会表现出轻微的紧张和不安，例如，害羞的人都羞于在大众场合露面，如果让其说话，更可能会紧张得说不出话来。一些有“形象焦

虑”的少男少女，对自己的形象极为敏感，也最为不安，他们希望自己以满意的形象投入交往，特别是希望在异性的心目中有一个“光辉”的形象，因此，这些少男少女在与异性交往时常是紧张得手足无措，面部绯红，说话前言不搭后语。这些紧张和不安虽然会影响到一个人的正常交往，但还不致于把他们隔离在交往世界之外，而严重的交往恐怖症却可能会使得一个人从此与他人、与交往世界隔离。

交往恐怖症主要表现为害怕与人交往、不敢与人交往等症状，它主要发生在抑郁型气质的人和有交往挫折经历的人身上。有些抑郁型气质的人，一开始一般都有一些自卑或害羞心理，举手投足总是畏畏缩缩、顾虑重重，长期的不与人交往使他们逐渐地失去了与人交往的念头，即使偶而参加几次交往，也会表现出更严重的不良情绪反应，甚至内心不由自主地恐慌起来，并伴随有心跳加速、呼吸短促、身体抖动等生理反应，即典型的一副胆颤心惊的样子。如果这种人不注意改变自己的个性状况、不注意克服自己的心理障碍、不积极投身于交往活动之后，就可能由自卑、害羞转化为更为严重的交往恐怖症。

有交往的挫折经历的人也可能产生交往恐怖症。有些人在某一次重要场合的交往中受到一次较大的刺激，产生了一种恐惧的情绪体验，随之形成条件反射，就会形成一种一提交往、一遇交往就感到恐怖的不正常心理状态，这就是交往恐怖症的最明显的症状。

作为严重心理障碍的交往恐怖症不仅使得一个人害怕交往，觉得与人交往与上刑场毫无两样，而且交往恐怖症还会进一步向坏的方向发展。例如，有些具有交往恐怖症的人还可能变得不敢到新的交往情境中，不敢见到生人，甚至于不敢跨出

房门一步，从而影响了正常的生活、工作、学习，变成了比较严重的心理疾病。

因此，克服交往恐怖症，摆脱无形的恐惧的纠缠，已经不仅仅是改善一个人交往状态的事，它还具有增进一个人心理健康的意义。

首先，要积极参加社会交往活动。在活动中端正对交往的认识。害怕交往主要是对交往有不正确的认识，没有掌握基本的社会交往技能和技巧，总有一种处于失败边缘的感觉，似乎一参加交往就会以失败而告终。确实，在交往中遇到“急流险滩”是在所难免的，但是，交往能力的提高只有实践才是唯一的途径，那些在交往中对各种难题应付裕如的交往成功者，无一不是经历过各种场合或与各种人打过交道的，是实践和经验才使得他们有很强的交往能力的。我们如果经常参加交往活动，处理过各种复杂问题，掌握了摆脱窘境的方法和技巧，再有“危险”或“威胁”我们也不会感到害怕了。此外，我们还可以有意识地设置一些不利的交往情境，培养和锻炼交往中所需的应激的能力和解决复杂问题的能力，增强适应环境的能力。

其次，从改变个性入手，逐步克服交往恐怖症。个性的不良是产生交往恐怖症的罪魁祸首，也是交往恐怖症得以存在和蔓延的前提条件，个性得不到改善，交往恐怖症无法彻底被根治，随时都有复发的可能。例如，有交往恐怖症的人都有轻重不一的自卑心理，他们在参加交往前都首先低估了自己的能力，觉得在交往中自己无力与人竞争，只有失败和随之而来的尴尬，为了避免这些结局，也就不愿与人交往了。其实，交往中的失败、窘境、喝倒彩并不对某一个特定的人构成威胁，这只是那些人的主观想象和自我暗示而已，所以在并没有威胁存在的情

况下，他们一想到交往及交往“一定会”出现的情形，就立即陷入恐慌之中。如果我们能够认识到自卑心理的这些特点和表现，并以此为突破口进行克服，就能很快地克服各种影响交往的心理障碍，达到克服交往恐怖症的目的。

最后，对于严重的交往恐怖症，我们还应当采取心理咨询和心理治疗的方法。严重的交往恐怖症已经影响到一个人正常的生活了，而且已经不能以患交往恐怖症的人为唯一的克服力量，必须积极地采取心理咨询和心理治疗的方法，以“咨”为前提，以“治”为关键。例如，系统脱敏法即作为一种用于消除焦虑的行为疗法，也可以有效地用来治疗交往恐怖症，在心理医师的积极治疗下，交往恐怖症的症状可以逐渐消除，“患者”也可以“脱胎换骨”以新的面貌出现在各种陌生的交往情境中。对于大多数交往恐怖症的人，主要可以进行心理咨询，对他们进行认真的原因分析和积极的心理疏导，并且要不厌其烦，耐心咨询，在经过一段时间的咨询后，交往恐怖症都会彻底消失的。

交往是人类生活的重要组织部分，是人类走向成熟的必要途径。虽然交往会使不同的人有酸甜苦辣的感觉，但我们却不应当害怕交往，相反的，我们要敢于交往，要有交往必胜的信念。那种交往恐怖症是万万不可有的，也是不应当有的，如果有了交往恐怖症，就要想方设法克服它，即使有一点交往恐怖症的苗头，也要赶快消灭它。

第十三章 通向人生成功

——交往与自我完善

人往高处走，水往低处流。在人生的旅途上，每个人都希望通过“努力 + 机遇 = 成功”这个公式，来实现自己儿时的愿望。为此，有些人十年寒窗，成了知识宫殿中的富翁；有些人勤于实践，成了技术领域的强者；也有些人不择手段，取得了“辉煌”的“成绩”。人各有志，我们不能强求每一个人，但有一条途径对每个人来说机会是均等的，这就是交往，交往可以使我们获得朋友，获得友谊，而更重要的，交往能使我们走向自我完善！

一、 18岁的小孩子：交往与社会成熟度

18岁，是一个人一生发展的重要里程碑。这时，一个人不仅开始拥有公民的资格，而且在生活中也以成人的姿态出现。每一个到了18岁的人都会自豪地宣称：“我长大了”！“我成熟了”！“我是大人了！”

实际上，一般人所说的这种成熟仅仅是生理上某些机体发展及其功能达到或者接近了成人水平，或者说是一个人朝着成人成熟水平发展过程中目前所处的状态。而真正严格意义上的成熟的含义远不止这些，它不仅包括生理发展或身体机能的成熟，而且包括心理的成熟，诸如理智的成熟、情感的成熟、交

际的成熟以及成就感、责任感等等，而后者在人的成熟中所占的地位更加重要，这种心理的成熟水平也可称为社会成熟度。

社会成熟度的高低是一个人心理发展水平的标志，社会成熟度与生理成熟度的同步是一个人完全成熟（某一特定的年龄阶段）的正常情形。特别是已进入青春期的少男少女，由于生理发育可以冠以“成熟”二字，其心理成熟的水平就更为重要。如果一个人的心理成熟不全面或落后于相应的生理发育水平，那就不能称之为成熟的人，只能委屈地继续做小孩子，做一个“18岁的小孩”。

在心理交往中，这类“18岁的小孩子”俯拾皆是，当事者怨声载道，埋怨别人不把自己当大人对待，旁观者啼笑皆非，思索为什么这些貌似大人的人怎么一言一行总是摆脱不了小孩的模式。确实，很多少男少女希望自己能够象一个成人那样在人群中周旋，轻松自在地享受交往的乐趣。同时，他们也希望别人看到眼前的这个大人，用对待大人的态度对待他们，让他们享受一切大人所应享受的待遇。但事与愿违，他们总是被拒之于成人世界的门外，高兴而来，败兴而去。望着那些怡然自得地跨进成人交往世界的同龄人，悲观者有之、沮丧者有之、叹息者有之，这些都无济于事，只能消磨其信心，唯有那些剖析自己，比照别人的人，才会发现黑屋外的曙光，寻找到通往成人交往世界的通衢大道，让一个新的“我”站在这条大道的起点上。

新的“我”就是一个心理上完全成熟的人，就是一个社会成熟度较高的人。那么，社会成熟度究竟指的是什么呢？应该说，社会成熟度是一个以年龄或生理成熟为前提的心理发展的总和，这样看来，社会成熟度包含了以下几个方面：认知能力

强、情绪稳定、自控能力强、有责任感、适应能力强和有一定的交往技巧。

认知能力是交往活动的最直接前提，它决定了对人的判断、反应，以及交往方式和朋友的选择。认知能力强的人有正确的交往动机和交友态度，他们不仅能够很好地协调各种人际关系，灵活运转于繁杂的人情网中，而且能够很好地处理学习、工作与生活的关系，工作或学习上有条不紊，生活中的交往也人缘极佳。和认知能力强的人交往，会使人产生一种可靠和值得信赖的感觉，有了这种感觉，个人的秘密可以分享，内心的思想可以交流，亲密的友情也就成为交往者走进彼此心灵的金色桥梁。认知能力强的人往往都是很具吸引力的人，特别是青年群体中，这种人自然的中心人物，交往上当然也是成功的了。

一个有丰富的感情并且情绪稳定的人恐怕是人见人爱的交往对象。这种人能客观地对待各种喜怒哀乐，不会被一时的冲动所左右，凡事皆有节制，既没有过分的悲伤，也没有极度的喜乐，颇懂养生之道。同时，这种人能对他人的情绪给予积极而又适度的反应。那些与成熟毫不相称的胆怯、紧张、喜怒无常、感情用事，在他们身上毫无用武之地。如此的成熟情绪，不仅维系了方方面面的心理关系，赢得了少男少女的心，而且似一把无形的钥匙，开启了一扇扇大门，开拓了更广泛的交往领域。

情绪稳定的人往往还是一个自控能力强的人，这种人意志坚强，为了达到目的而能控制自己的情感，约束和调节自己的行为，即使忍辱负重也在所不惜。在交往中，他们能够用理智和意志的力量去驾驭冲动，化解冲突，避免各种伤害双方感情

的言行，甚至于设身处地为对方着想，宽容别人，真正做到以心体心而不是以小人之心度君子之腹。明理和宽容是对他人的尊重和爱护，自控能力强的人正是得益于这两者，由一时的委屈、“吃亏”或挫折而赢得了更多的和更长久的友情。

社会成熟度高的人都是有责任感的人。首先，他们有强烈的社会责任感，社会成熟最直接地是代表着更多的社会责任，能从理智上理解社会的道德规范，行动上遵循这些行为规范。从一个人的心理发展来看，已具公民资格的青年人一般已经有了对社会责任自觉意识，也开始认识到了道德的真正价值，但并不稳定，而且存在着很大的个别差异。而那些成熟的有责任感的人，则具有现实而坚定的道德理想，自觉维护公众利益，甚至不惜牺牲自己也要维护真理和维护他人利益。他们能够更好地接受和内化与社会价值相符的行为规范，是一个有良心、有利他精神的脱俗凡人。

如此的境界净化了自己的心灵，也得到了他人的尊敬和信任。有责任感的人在交往中以他人为皇帝，以平等和尊重为准则，他们以无形的心获得了有形的情，以负责换取了信赖，从以他人为中心变成了自己是中心——一种自发的无怨的演变。

其次，他们对自己也有很强烈的责任感。对自己负责是社会向每一个人提出的要求，也是一个人在社会化过程中必须做到的。有这种责任感的人，能认真完成自己的人生课题，有一定的与自己的角色相适应的成就感，正确地认识自己和社会，理解社会的历史发展过程和发展的现实基础，懂得个人在社会中的意义，能有意识、有目的地培养和锻炼自己的能力以及丰富和发展自己的人格。他们既不盲从现代社会价值规范，也不

死守传统社会价值规范。在交往中，他们有正确的高尚的交往动机，有潇洒大方的交往行为，事事有原则，时时负责任，力争使自己成为一个合格的社会公民，一切行为都不越轨于社会行为规范。

适应能力强和有一定的交往技巧，这是一个人走向自我完善的基本要求。人，要实现自己的愿望，必须与人交往、必须适应群体生活、必须有和谐的人际关系，在需要帮助时朋友争相而来，在需要安慰时有同伴给予，有福同享，有难同当。在现实生活中，他们有高超的交往技巧。他们对一切都显得那么自信和有准备，笑谈失败，把握机遇，没有腼腆害羞，尽是主动大方。在任何交往活动的一开始，他们就已经有了胜券在握的意愿和信心，并且认准了目标去奋力争取。在和任何人交往的初始，他们即占据了心理的优势而不盲从被动。他们自信但并不自负，自主却不固执；他们以友善为本、以他人为中心、以环境安宁和谐为出发点，主动避免和化解一切冲突，做交往的有心人。这一切使得他们轻松地走上了交往的成功之路，走上了人生的成功之路。

成功者依靠自己的成熟跨出了人生的一大步，但这一步并不轻松，其背后有着巨大的努力。未成功者不应气馁（这种对挫折的容忍力本身又是成熟的一项内容），而应当从理论和实践中不停地汲取和锻炼，将社会成熟度和生理成熟同步起来，到那时，18岁的小孩子就将“忽地”变成18岁的大人，一个完全成熟的人。只是这个“忽地”可能是一分钟、一个思考，可能是几次实践后的领悟，也可能是几十年。

二、知彼须先知己：人贵有自知之明

《孙子·谋攻》上说：“知彼知己，百战不殆。”这八个字告诉我们，如果对敌我双方的情况都能了解透彻，打起仗来就可以立于不败之地。战争中是这样，交往中又何尝不是如此？

在交往中，准确地进行人际知觉是交往的最直接前提，它决定了一个人将付出的和投入的交往态度、交往方式、交往质量。交往的成功或交往的失败无一不是建立在人际知觉的基础上的。在知彼时，有些人受外貌或已知信息的影响，出现了首因效应、晕轮效应、刻板效应或定势效应，由人际知觉上的偏差带来交往中的损失和交往的失败。另一些人则不为他人的“美容”所动，正确、客观地加工对方的所有信息，即使忍痛，也要割爱，只为求得交往活动的顺利和成功。

同样的，准确地进行自我知觉也是交往的重要前提，它决定了一个人对自己能力的估价，决定了将自己放在什么样的位置。有些人似乎不懂得尺有所短、寸有所长的涵义，自恃有着某一得意之处而口出狂言、轻视他人；也有人总是低头看着自己的不足，哀叹低人一等，不肯轻易迈出交往的步子。凡此种都是知己的偏差所致，等待的只能是挫折或交往的失败。相反地，有些人正确地认识自己，对自己了如指掌，不为所长而沾沾自喜，也不为所短而悲观失望，而是以己之长补己之短，成为交往的成功者。

但是，相比较而言，知己要比知彼更难。古往今来，人最想了解而又最难了解的正是自己。“认识自我”是一直萦绕在

人们心头的一个古老的难题，正如俗语所说——人贵有自知之明。而人际交往中，一个人对他人的态度与行为，总是以对自己的认知、评价及自己与对方的关系的意识为基础的，即知彼须先知己。因此，知己虽然很难，我们仍然要花力气去做，去正确地认识自我。

确实，认识自我不象看着镜子里的自己那么简单。一个青年人在人生旅途上已经跋涉了二十年或者更多时间，但对于这个行路人的“我”到底是谁，严格地说并不了解。一般说来，自知是人在社会实践中，对自己的生理、心理、社会活动及自己与他人关系的认识，这种认识随着年龄的增长而不断完善、全面和准确。通常，一岁前的儿童虽有身体的存在，但是意识不到自己的存在，他仅仅能感觉到他生活于其中的外部世界。二岁左右的儿童能够很好地使用“我”，发现了自己与他人、与外界的区别，这是一个重大的“革命”。3~6岁的儿童已经能很准确地发挥自己的自主愿望，出现了以自我为中心的思维方式，并能用简单的二维标准评价自己。6~15岁的儿童的自知以“心理断乳”为重要的分水岭，儿童在依附和独立中艰难地思索和实践，不断地发展和完善自我。进入青春期以后，自我意识的水平越来越高，开始从物质自我、社会自我和精神自我多方面正确评价自己，形成一个成熟的自我。因此，个体的自知是伴随着其社会化的历程而逐渐准确和全面的，自知的准确和全面性影响着个体对自己的希望和追求，制约着自我发展、自我完善和自我调控。

因此，能否正确地认知、评价自己是关键。社会心理学家库利提出过镜象我的概念，意思是指我们的自我概念是他人判断的反映，我们觉得自己好或坏，依赖于我们设想别人如何判

断我们。社会心理学家米德则进一步认为我们所属的社会群体是我们观察自己的一面镜子。马库斯提出了自我图式的概念，认为自我图式是在过去经验基础上形成的关于自己的概括认识，它组织并指导社会经验中有关自己的信息的处理。费斯廷格则提出了社会比较理论，认为只有通过把自己与别人相比较，才能评价自己的技能、态度和价值观，等等。

纵观上述种种途径或方法，相对而言，比较正确的方法可以综合为两种：以他人对自己的评价为参考和依据来评价自己；通过对自己心理活动的分析和自我观察来认知评价自我。

人们可以把别人对自己的态度作为一面心理镜子，以别人的认识和评价为参照点，借以认知自我。在交往中，我们随时都在接受别人的检阅，从别人审视的目光中寻找善意的评价，并把他人的期待和评价作为一个客观标准而内化到自己的心理结构之中，在此基础上，形成或强化对自己的判断和评价。

有一个实验说明了这种情况。艾里斯和霍姆斯在 1982 年的一项实验中要求大学生参加 10 分钟的工作会谈，接谈者由实验者的同伙扮演。两分钟的中性反应以后，接谈者通过微笑次数和声调对大学生表现得更积极、更热情，或者更消极、更冷淡。会谈之后，让大学生评定他们自己的表现，那些受到更热情接谈的大学生比受到较冷淡接谈的大学生对自己的表现评价要高。在现实生活中，类似情形确实比较常见，人们常以别人看自己的方式来看自己。最简单的莫过于一个女子购得一款新装时，总是先问同伴：“怎么样，好看吗？”如果得到肯定的回答，自然她也会喜欢得不得了。当然，这并不等同于自我认知，但其中的道理又不无相同，如果一个人屡屡被周围人称

赞，那么他就会认为自己是有力量的，而一个毫无上进心的人，或者是因为遭受过几次挫折，或者是因为别人认为他天生没那个“料”，因而也就自己认为没那个“料”。

不仅如此，别人的评价有时还会改变一个人的自我认知和评价，特别是当一个人相信他人是个有力量的判断者时，就会改变自己的自我知觉，顺从于他的意见。另一种情况是，当很多人对我们有相同的看法时，我们也容易改变自己的自我知觉。当然，无论在何种情况下，我们在参照别人的评价时有比较明显的自我服务倾向，我们比较容易接受有利的信息，喜欢接受我们需要的信息。

这样看来，别人的评价并不能时时起到参考的作用，我们不能以某个人对我们的某一次评价为依据，应当从对我们的众多的客观评价中总结出比较准确的评价，供我们自我认识和评价所用。只有这样，才能让人真正感受到他人镜子的映照功能。

但是，在人际交往中，个体总是更多的以自我满意的方式表现自己，即使不是如此，个体也总有一些与内心世界不完全相符的外部行为，除自己以外，他人总有一些难以察觉的“私有领地”。这样，别人对我们的评价有时就会不符合我们的实际情况，我们也不完全依据于别人的评价，因此我们还会通过对自己心理活动的分析和自我观察来实现自我认知和评价。当然我们之所以还必须有此“第二手”，除了别人的评价不能作为唯一依据，以及他人的评价也有主观性以外，从自我分析和自我观察中发现更多、更深入、更隐蔽的信息确实是不可忽略的，它有助于我们更全面地进行自知。

首先，人们根据自己以往所接受的和内化的社会团体规范

及角色规范作为理想标准来分析自己的心理活动，以达到自知的目的。在分析时，个体的自我期望和自我要求被检验，一些内心深处的观念和情感被暴露。但是，这种分析是不可靠的，能如实报告自己的人微乎其微，所以个体通过对心理活动的分析不能保证正确的自知，只能作为参考。

其次，人们通过分析自己的活动及其成果来实现自知。这不仅是基于上述的心理活动分析的困难和不可靠，而且对自己活动的分析更具现实意义。一个人如果对相同性质的活动及其成果进行分析后，得到了肯定的答案，他就会萌生出一种成功的情感体验，就会认为自己在这种活动方面具备一定的能力，或认为这是他的一个用武之地。因此，这种对成功活动的分析对一个人正确地进行自我认知和评价无疑是一条有利的途径。但是，这种分析的正确与否，牵涉到一个归因的问题，即对活动进行原因解释的问题。通常，人们在归因时，习惯从两个维度进行，一是内因——外因维度，二是暂时——稳定维度。不同的归因在形成期望、预测未来的成败上至关重要，对自我的认知和评价也起着重要的作用。例如，某人认为自己工作出色是能力强或努力的结果，这将有利于他对自己的认知和评价；相反，如果他认为自己是机遇好，就难以形成较为正确的自我评价。因此，归因和自知存在相互作用和相互影响，在不同的人身上会表现出截然相反的恶性循环或良性循环，加强归因训练将有助人自知的正确性。

最后，人们还通过自我观察来进行自我认知和评价。人们可以观察自己的容貌、身材、健康状况和气质风度，也可以观察自己的举手投足，得出“我很丑，可是我很温柔”一类的答案。

诚然，通过对自己活动的分析和自我观察可以弥补依据他人评价的一些不足，然而自己对自己活动的分析和自我观察也是一种主观的反映，所以自我评价有时会远离客观的评价，出现两种偏差。一种是由于自我认识不清而自我欣赏或自感不如他人；另一种是由于如实反映自我的真实评价怕被他人取笑，在这种动机影响下，有些人实际上自我评价应该高些，却无可奈何作出了不符合实际的自我评价。其中，更多的是人们普遍对自己“感觉良好”，有评价偏高的倾向，而对自己的弱点和缺点则比较“谦让”，有缩小的倾向。

看来，认清“我”是谁确实不易，我们应当多角度、多层次、多方位地去认识自知，将种种偏差降低至最低限度，以现出“我”的真面目。

三、以和为贵：交往与心理气氛

交往的顺利进行和成功，对不同的人来说可能各有自己的秘诀或奇招，但无论是哪一次成功的交往，应当说都离不开一个“和”字。

古人即以“和气生财”作为经商所恪守的原则，现代人也念念不忘“以和为贵”，特别是日本，很多大公司老板的办公室里都挂着一幅字画，上书一个斗大的“和”字，以此作为自己待人接物和工作的准则。

在交往中，“和”虽然不能生财，但却是一个基本的要求和关键。人们可以从交往双方的距离判断出交往者的关系和交往的质量，但这是一种物理距离，它是有形的。而那些无形的心理距离，却制约着交往的发生、发展、变化和结局。熟人的

“形同路人”现象、夫妻的“同床异梦”、同事的“勾心斗角”、好友的“尔虞我诈”，这些都使得我们不得不对他们之间的交往和亲密程度打些折扣，不得不去思索交往的外表和本质。

交往是两个人之间发生的互动，双方在相互作用中发现自己，认识他人，从物理上的接近逐渐走进对方的心理世界。但能够有幸迈进对方心理世界的路，却必须由自己以及和对方一起铺设。有些人犹如登天之难，始终被拒之门外，有些人却易如反掌，深入对方腹地。其中的原因固然很多，也很难确定，似有难隐之处，不过中国的一些老话可算是一语道破天机：“物以类聚、人以群分”，以及“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”。这就是天机——心理气氛。

心理气氛是一个很模糊的概念，它是一种情绪、态度和自我意识以及心理状态等的综合反映。人们在工作中需要有一定的心理气氛，这种工作中的心理气氛不仅表现为情绪（群体成员心理联系的情绪表现），而且有其行为表现。群体成员对待劳动的态度、对自己工作社会价值的评价、职业道德和责任感等，都反映了一定的心理气氛。对此，苏联学者鲁陶什金曾提出了用颜色目录法来测定群体的心理气氛，并将结果作为管理和提高生产效率、实现企业目标的重要依据。

交往中的心理气氛则主要表现为心理相容性和相互性以及由此而造成的氛围。

俗话说，“宰相肚里能撑船”，与人交往正是需要这种豁达大度的气量，要能做到心理相容。心理相容是一种积极高尚的态度，更是一种心理健康的表现。健康的心理要求一个人对自己要保持一种接纳的态度，对自己的一切要坦然地承认和接

受，不要欺骗自己、拒绝自己，更不要憎恨自己。健康的心理更要求我们能接纳别人，而不能排斥别人，更不能强求别人。

当别人批评我们时，我们不应激烈地反唇相讥，使对方难堪，应当虚心听取修正自己；当别人孤立时，我们应当伸出援助的手，给予安慰和帮助。

心理的相容使人们有“志同道合”之感，使双方用共同的语言交换信息，增进感情，使两颗心互相感应。如果不能容人，人们就不愿意同其交往，就不会赢得别人对自己的尊敬和喜爱，彼此之间也就不可能结成真挚亲密的友谊。

一个人能否容人，主要与其人格有关。一个不容人的人，往往是一种自尊心过强的人。他们把自己看得过高，而且这种人一般不会对别人设身处地着想，只希望别人的一言一行都要满足自己的自尊心。由于自尊心过强，他们往往进一步表现为心理防卫过强，容不得丝毫的相左意见，极力维护自己的一切利益，给人以“碰不得”之感。而一个能容人的人往往为人友善，着重朋友之间的情谊，视友谊为自己生活的必需品，所以为了友谊纵然忍气吞声也在所不辞。当然，他们性格上的温顺，脾气好，不与人争“名”夺“利”等特征，从中起了不少作用。

心理相容性还与交往双方有关。相似或相同象一条普遍原则，存在于积极良好的心理气氛之中。年龄、社会地位、家庭住址以及更重要的习惯、态度、价值观上的相同或相似，直接导致了双方心理上的相容。这一点使我们更加深了对“志同道合”的认识：人们之所以因“志同”而“道合”，是因为他们可以从“志同”的人那里，通过与“志同”的人交往，来证实自己的信念和观点，获得对自我的肯定和强化。这些“志同”的人无疑是最佳的选择，这种“志同”便是一种心理相容。

交往成功的心理气氛的另一个重要成分是相互性，就是说，我们喜欢那些也喜欢我们的人，我们不喜欢那些不喜欢我们的人。自古以来，它作为讨人喜欢的处世哲学而传颂至今。所以，无论是因为自己感觉到对方喜欢自己而喜欢对方，还是因为自己喜欢对方而感觉到对方喜欢自己，只要有人表露出对方的好感，彼此即会心照不宣，引起喜欢的良性循环，造成一个友好的气氛。在生活中，人们的交往不时夹杂着善意的迎合和奉承，迎合和奉承有时让人听得晕晕乎乎，喜欢上对方，有时却可能起到相反的作用，讨厌对方。但是一般来说，我们更愿意别人给我们一些好的评价，即使对他们的动机有怀疑；我们不喜欢那些批评我们的人，即使他的批评是对的。

但是，我们对来自他人的喜欢却不是一视同仁的，也并不是都回报以热烈的反应的。人们通常喜欢那些对自己的喜欢不断增加的人，而不喜欢那些对自己的喜欢逐渐减少的人。就是说，一个人如果开头对你并不喜欢，而后来逐渐喜欢上你了；另一个人开头对你就非常喜欢，可是后来这种喜欢的程度却慢慢地减小了，尽管最终的程度并不低于前者最后增加到的程度，那么，你喜欢前者还是后者？一般的，你更会喜欢前者。俗话说“身在福中不知福”，似乎说的也是类似的道理。

一个人是否会因别人的喜欢而喜欢别人，这也与其人格有关。有些人特别需要别人的赞扬、喜欢和支持，这些人更喜欢那些给他们肯定评价的人，而不喜欢那些给他们否定评价的人，这些人往往自尊心不是很强。而自尊心较强的人，他们的自尊需要已经基本得到满足，因此相对说来，他们不太重视从其他人那里得到的肯定评价。

尽管如此，相互喜欢仍然是交往成功的重要条件，它作为

心理气氛的重要内容，将交往的双方连在一起，共同迈向交往成功的欢乐园。

心理相容和相互喜欢作为组成交往的心理气氛和交往成功的两大法宝，虽然说不是人人都能具备的，但它毕竟不是生来之物。积极地寻找交往对象和共同点，提高交往的质量，对于创造积极的心理气氛，改变我们的交往现状，是完全可行的。

这其中，交谈即是一种最简单易行的方法。在交谈时，我们首先要尽力摆脱寒暄式的“大众”话，进入象征高质量交往的“私人”谈话。在谈话中，我们要积极寻找共同语言，寻找与对方相同的观点、信念和价值观。同时，给予善意的称赞或恭维。如果我们做到了这些，我们又何愁达不到心理相容的境界，又怎么不能由真心地喜欢对方而得到回报呢？讨人喜欢的人在与人交谈时，从来不谈自己感兴趣的话题，而是大谈特谈对方感兴趣和关心的话题。也许他们正是以此为起点而获得交往成功的。那么，我们是否要记住：交谈往往能使人获得朋友，使人在交往方面达到和谐，使人与人之间出现心理相容和相互喜欢。

心理相容和相互喜欢为人人所有！交往中的心理气氛谁都能够创造，只要你能与人分担忧愁和共享快乐，只要你“以和为贵”！

四、悟性就在自己的脚下：交往 实践及其失败的意义

悟性，作为一个熟悉而又陌生的词语，近几年在学术界和大众生活中都非常活跃，出现频率颇高。在日本电视连续剧

《姿三四郎》中，也有一句很有名的台词：悟性就在你的脚下。它一直激励着主人公，并成为主人公生活道路上的座右铭。

在辞海中，“悟”字作“了解、领会、觉醒”解，“悟性”则是指人对事物的分析和理解能力。人们在使用这些字词时，经常用来表示一件事情的不同结局：有悟性、觉悟了、恍然大悟或执迷不悟。

但是，这种悟性是怎样形成的？到哪里去寻找？怎样才能具备很高的悟性？也许书本中可以觅到点滴的道理，观察中也能受到他人的启发，苦思冥想兴许有火花闪烁，但这些对于形成一个很高的悟性实在是太少太难了。虽然上述做法不能说无济于事，但所起的作用毕竟是不甚重要的。因为悟性就在自己的脚下！

悟性就在自己的脚下，它对于任何活动都不失为一条指导原则，特别是对于交往。即使从书本上掌握了形形色色的交往艺术、交往技巧，乃至交往奇术、秘诀，如果从未在与人的实际交往中运用过、实践过，那一切都是枉然。正好象并不是每一个社会心理学家都擅长待人接物，并不是研究人际关系、研究交往的学者就一定有良好的人际关系一样。相反地，不谙社会心理学原理、不知交往的基本原则为何物的人，他们可能各有自己的交往方法，并且能灵活运用于自己的交往活动中。在他们当中，有些人可以滔滔不绝地向众人描述其交往成功的经历，而大多数人却还是“只知其然，不知其所以然”，似乎是懵懵懂懂地摘到了交往的胜利果实的。但不可否定的是，这些“野路子”是用实践来写自己人生道路上的交往篇章的。他们依靠“走”编织起自己的人际关系网依靠，“走”迎来了一个个新朋老友。可见，交往的成功之路正是这样走出来的，是通

过交往实践铺设出来的。

交往实践无所不包。大凡口才锻炼、巧结人缘、与各种人打交道、交往艺术的形成等等，都只有在交往实践中才能领悟出其中的真谛，才能达到炉火纯青的程度。

就拿口才来说吧。说话是交往的重要内容和手段。有的人讲话闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风趣之感，这些人无一不是交往的成功者。正如古人刘勰所说：“一言之辨，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”在现代人的交往中，说话可以最简便、最快捷、最灵活的传递信息，说话艺术的工或拙，直接决定了一个人社会交往水平的高低。但是，一切口才非凡超众者，又有谁是天生的？哪一个不是勤于实践的结果？！

陈毅元帅有着谈纵论横、妙语惊人的口才。他对友，和风细雨，意恳情真；对我，幽默风趣，谈吐吸人；对敌，唇枪舌剑，楚楚逼人。这样的好口才是陈毅元帅勤学苦练的结果。早年留学法国时，为了练好舌音，他常常口含茶水练习，借助发音时水在口中的冲动，加强舌头的弹性，使它灵活起来。平时，他广闻博识，勤学不辍，真正做到了“嬉笑怒骂皆文章”。在历史上，古希腊演说家德谟斯蒂斯口含鹅卵石练习演说，戏剧家萧伯纳数十年不懈演讲，政治家田中角荣大雨中坚持演讲，政治家林肯对着没有听众的植物进行演讲，这一切都充分说明了口才的实践性。

我们常人虽不想技压群芳，成为出口惊人的一代语言大师，但日常的交往也离不开说话。而要想有一副好的口才，首先就要克服畏惧、怯场的心理，不要害怕失败。其次要抓住一切时机练，特别是要敢于面对公众、在人多的场合讲。最后，

要广闻博收，丰富自己的知识、明晰自己的思路、锤炼语言和词汇、发挥体态语言的魅力。总之，成功是垂青于勤于实践的人的。只要你能持之以恒的锻炼自己的口才，那么总有一天，你一定会一“语”惊人！

口才来自于实践，各种交往艺术的形成更是如此。人们在与人际交往前总习惯于先了解对方的一些信息，特别是人格特征，以便采取相应的交往方式。譬如，当有人告诉你将要会见一个外倾型的人时，你马上就会在大脑中提取出一个外倾型人的图式，预期会见到一个什么样的人。外倾型的人一般好交际、热情、易冲动、说话声音大，因此，与这种人交往就应当热情、大方、不拘小节。如果事先没有这种心理准备，就可能产生一些矛盾或冲突，引起双方心里不快。但是，准备毕竟是准备，如果不付诸于实践，仍然不能很好地与外倾型人打交道。那些能周旋于众多有“怪僻”的人中的人，他们的交往艺术都是在一次次的具体交往中“悟”出来的。

例如，性格孤僻者是很难交往的，要能与他们成为好朋友确属不易。特别是那些因气质因素导致性格孤僻的人，他们感情内向、郁郁寡欢、心境阴沉，从不敞开心扉与别人交谈。虽然了解性格孤僻者的特点对于我们更好地与他们交往是很重要的，但最终能否真正地性格孤僻者成为好朋友，关键还是要实际地与他们交往，在交往中了解他们更多的特点，随时调节自己的交往方式，采取令他们最满意的交往方式。例如，有些人针对性格孤僻者不善交谈、沉默寡言的特点，在与他们交往时不是要求进行平等的“对话”，而是采取启发、诱导的方式，让他们由不开口到侃侃而谈。所以和性格孤僻者交谈时，不能只顾及自己的谈兴，更不能炫耀自己的口才，而应用一种

虚心和诚心的态度与他们交谈，由一开始的“说客”变成“听众”，并积极倾听他们的谈话，这样才能得到好的效果。很多掌握了与性格孤僻者交往艺术的人，都能很好地将有关方法运用于具体的交往中，并且都是通过交往实践来使自己的交往技艺越来越娴熟的。

交往实践不仅能够使人真正掌握交往的方法和技巧，而且还能使人“悟出”不少对交往有利的东西。第一，经常的交往实践可以验证一些交往的理论知识，让人真正理解一些理论知识的潜藏意义，而这些得到验证的理论知识又可以反过来进一步指导交往实践，使我们的交往更加顺利，使我们的交往成功之路更加开阔和平坦。第二，交往实践可以使我们享受到交往成功的情感体验，强化我们的交往行为，肯定我们的价值。而且，成功的交往是一个良性循环，也是一个连锁反应。一次成功的交往经验，足以激励人们相信自己的社交能力并进一步开发自己的潜力，这些往往又为以后的交往奠定了良好的基础，于是，一个成功的交往模式应运而生。第三，交往实践可以使我们从失败中看清方向，从教训中懂得“路”该怎样走。如果一个人能够从失败中“悟”出更多的道理，无疑对他的交往是大有好处的。

从失败中去领悟，而且能领悟出很多，这一点确实是难能可贵的，也是明智的。正如古人所曰：失败乃成功之母。

有些人只要有一次交往的失败，便会跌入失败的深渊，被挫折所纠缠，由此开始作各种自我损害的归因，怀疑自己的能力，降低对自己的评价，构成一个恶性循环。人变得越来越消沉，不敢正视现实，让机遇从眼前白白流失。而追求成功的人是从来不屈服于失败的。他们面对突如其来的打击能够应付自

如，在接受失败的现状后能旋即以思索代替叹息，以振作代替消沉。这些人在失败后不是固执己见或变本加厉，不是用已经失败的方法去企图获得另一次的成功，而是从失败中吸取某些有益的东西，去寻找更适合自己特点的路。这才是一种明智的选择。

如果说失败是成功之母，那么我们还应当加上一句“失败是最好的老师”。多次的成功可以激励着我们，实现自己孜孜追求的目的。但成功的经验并不适合所有的交往活动。而失败却使我们避免了重蹈覆辙，促使我们另辟蹊径，去寻找别的通向成功的大路。因此我们要说，成功固然是我们所追求的，但是，失败并不意味着就是坏事。

五、成功的路不止一条： 各显神通的交际家

交往是自我完善的重要途径和手段。很多拥有交往艺术、对交往方法驾轻就熟的人，在人群中潇洒自如，旁人莫不称羨。赞叹的同时又免不了讨教。有些人甚至象唐僧到西天取经那样虔诚地向交往的成功者索取秘诀或法宝，企望自己能沿原路第二次到达彼岸。无奈，他们的身上依然没有出现奇迹，他还是原来的他，交往成功的喜悦仍是无缘之物。有一句歌词倒是对此的最好解释：成功的路不止一条。交往的成功对每个人来说机会是平等的，每个人应当寻找到适合于自己所走的路，如传说中的八仙过海一样，各显神通，这样谁都完全可以成为一名成功的交际家。

说到八仙过海、各显神通，它对于交往来说意义则是很广

泛的。它不只限于某人或某种交往方法，一切能使人获得交往成功的方法都属其列。这样看来，一一列举恐怕是难以穷尽的，但能为大多数人助一臂之力的，应当有以下几个方面：以诚相待、善解人意、能言会道、灵活多变。

人与人之间的交往是一种心理的交往，双方能否以诚相待，是心理交往顺利并向纵深发展的重要保证。因此，以诚相待是对每一个交往者提出的基本要求，而有些交往的成功者正是以这种以诚相待取胜的。

爱因斯坦曾经将“ $A = X + Y + Z$ ”表示为人生成功的公式，其中 A 代表成功， X 代表工作， Y 代表方法， Z 代表诚实。诚实是成功的要素，也是做人的美德，交往中它是不可缺少的。

但是 要能做到以诚相待是一项很高的要求，它不仅要求自己不隐瞒，而且要求对他的要信任，只有这样才能保证交往渠道的畅通，保证交往获得成功。那些靠以诚相待成为成功者的，确实在这方面做得令人佩服。他们如实地表现自己，特别是缺点和不足之外，从不文过饰非，让他人真实而全面地理解，完全没有那种“见面只说三分真”的防备心理。在信任他人方面，他们凡事都很相信对方，成功时让对方分享快乐，不担心对方的嫉妒，遇到困难时与对方同舟共济，不顾虑对方会讽刺。此外，这些人很有一套自我暴露的“绝活”，他们经常在对方面前展示自己的内心秘密，倾吐自己的想法，倾诉自己的情感，造成一种绝对拿对方不当外人的气氛。这番举动的效应确实不可小看，他能有效地“控制”住对方，获得对方的好感，甚至被对方视为知己。如果双方有某些共同的经历，有“同病相怜”之感时，会使双方牢牢地连在一起，成为形影不

离的亲密朋友。

善解人意则是另一种难能可贵的品质。如果一个人具备了这种能力，矛盾和孤独将离他而去，愉快和友情将始终包围着他。

善解人意实际是人际关系感受能力的具体反映。那些以善解人意而著称的人，通常人际关系感受能力比较强。他们对他人的思想、情感、需要和动机的认识与体验非常深刻，对人际关系变化和发展有敏锐的洞察力，时时事事都能为对方着想，即使被误会时也是如此。因此，他们极少与人发生矛盾，经常处于愉快、和谐的氛围之中，没有孤独，没有烦恼。

实际上，每个人都有关心别人、帮助别人的良好愿望，但是，更多的人不能持之以恒，特别是在善意和好心不为别人理解时，渐渐打消了这种“关心别人”的念头，因此很难靠善解人意登上交往的金字塔。而那些善解人意的人却颇有“忍辱负重”的大将风度。他们理解别人、同情别人，经常不失时机地通过某件事情的心理感受去了解别人的需要与情感，切实体验一下自己作为对方，处在对方情境中的心理状态和行为特点，以便更准确细致地了解别人的需要和感受，理解别人的行为，从而提高自己的人际关系感受能力。另外，善解人意的人的丰富的交往经验，对他们也有很大的帮助。他们能区别对待不同性格的人，能区别对待一个人在不同境遇中的心理和情感；他们能从错综复杂的变化当中总结出规律，从每一个具体对象身上发现他的一致性、一贯性或特异性。这样，在任何的交往活动中，善解人意都使他们百战百胜。

也许有些人并不那么心细，无法做到善解人意，但不管谁，总是有一只灵巧的舌头吧，而古今中外众多的交往成功

者，恰恰正是那些利用三寸不烂之舌、能言会道的人。

能言会道者历来是人们所仰慕的。历史上的盘庚、毛遂、邹忌在当时都有着举足轻重的地位，“三寸不烂之舌，两行伶俐之齿”，曾无数次作为治国安邦的重要“武器”。

现代人如果能言会道，生活也将充满欢笑，交往的成功也就指日可待。至于要做到能言会道，则非下一番苦功不可。那些能言会道的交往成功者，通常都能恰当地选择说话的内容，准确地使用文字词藻，巧妙地组织表达方式，灵活地控制说话的速度和音调，合理地使用停顿和换气，艺术地使用俗语、歉语、委婉语和体态语，说得简洁明晰、形象生动、风趣幽默、情理相融。鉴于如何去“说”，已有专门论述，这里我们就不再赘述了。

在交往的成功者中，还有一些人显得灵活多变，神通广大。他们不死守某种成功的方法，而是用千差万别的方法同千差万别的人进行千差万别的交往活动。

灵活多变首先表现在这些人敢于尝试用新的方法与人交往，即使是他们有着运用自如的成功的交往方法，他们也会经常变换方法，给人以新意。而他们在某次交往活动失败时，更能体现出灵活多变。他们会因此而记取教训，分析不足，寻找新的可能适合的方法。

灵活多变还表现在这些人善于同各种性格的人交往，能尽可能地令每一个人满意。世界上恐怕难以找到性格完全相同的两个人。交往方法如果不能因人而异，失败就总是比成功的概率更大。在灵活多变的人中，往往有多少个朋友，他们就有多少种交往方法。例如，他们在同心胸狭窄者交往时，靠的是大度的气量和合理的忍让；而与任性者交往时，则非常体谅和虚

心；与性格孤僻者交往时，他们又处处表现出温暖、体贴和耐心。对待性情急躁者的方法又不一样了，因为性情急躁者容易兴奋、容易发怒，自我控制力差，动不动就发火，甚至不惜与人争斗，对待他们，灵活多变的人用的是“冷处理”的方法。即他们有着宽阔的胸怀和宽宏的“海量”，以泰然处之的微笑表示自己的态度，这种微笑不仅可以使自己摆脱尴尬的局面，避开锋芒，而且还可以向对方泼冷水，使对方欲进不得，阻挡了事态的发展。另外，灵活多变的人还善于从性情急躁者的各种体态语言中分析出他们的心理状态，在他们发火前即能有效避让，以退为攻。这样往往使得对方失去了发火目标，自感没趣，火气消减，直至平息。

说到识别体态语，实际上这也是灵活多变者的一项本领。人的体态语言是很复杂的，它不仅能够流露出一些微妙的心理状态，而且能调节双方的交往。但是，由于我们很少有人能注意自己的体态语言，特别是那些无意识的“一瞬”的流露更难察觉，所以能够准确识别出别人的体语很不容易。灵活多变的人恰恰在这些方面识别能力很强。他们善于从对方的一举手、一投足中发现很多的信息，从而预测对方的行为，发生适宜的或超前的反应。

谁都知道，通往交往成功的路远不止这几条。任何一个交往者，只要他是一个有心人，勤于思索、勤于实践，谁都可以拥有朋友、拥有友情，谁都可以成为一个成功的交际家。更具意义的是，每个人还可以借助于成功的交往这架云梯，从自我走向他我，从他我走向社会，从幼稚走向成熟，最终走向自我完善。

第十四章 又一重人间天地

——走向美好人际关系 世界的桥梁

人际关系不是上帝，却可以象上帝一样送人上“天堂”或贬人下“地狱”。人际关系状态良好的时候，人的内心充满光明，生活变得充实、轻松、愉快而幸福，人耐受挫折的能力、战胜困难的信心也大大加强。而当一个人人际关系状态不好的时候，其内心一片灰暗，生活会变得空虚和压抑，充满烦恼与不幸。此时生活不再是享受，而是负担和苦难。而且，随着一个人人际关系状况的变化，其耐受挫折的能力和自信也会大大下降。生活中稍有风吹草动，他也会感到四面楚歌，风声鹤唳。因此，对于任何一个人，了解人际关系不良的原因，学会改善自己的人际关系，提高自己赢得美好人际关系世界的潜力，都是人生长河中不能不为的一大重要任务。踏上心理学家通过艰苦的劳动建造起来的桥梁，并执着地向前迈进，你梦寐以求的美好人际关系世界就会离你越来越近。

一、不同人际关系处境的分界线

导致人际关系状况出现分野的原因有两类。一类是相对稳定的个性因素。这类原因与人们根本的价值倾向和信念是联系在一起的，因而改变起来比较困难。另一类原因涉及人们的自我意识水平、移情能力及社交技能。这类原因具有相对易变的性质，改变起来比较容易。

大量的社会心理学研究指明：个性品质是每时每刻都对人们的交往和人际关系发生影响的背景因素，并且改变起来颇为困难。著名社会心理学家安德森，曾经系统地研究了个性品质对人际关系的影响问题。他的研究全面揭示了人们究竟哪些个性特征受到别人欢迎，会对人际关系发生积极的影响，又有哪些特征令人厌恶，会对人际关系产生消极的影响。将安德森的主要研究结果加以概括，可以得到下面这样一张表格（见表14—1）。从这张表中我们可以明确看到对人际关系发生不同性质的影响的主要特征。

表14—1 影响人际关系的主要个性品质

最 积 极 品 质	中 间 品 质	最 消 极 品 质
真诚	固执	古怪
诚实	刻板	不友好
理解	大胆	敌意
忠诚	谨慎	饶舌
真实	易激动	自私
可信	文静	粗鲁
智慧	冲动	自负
可信赖	好斗	贪婪
有思想	腼腆	不真诚
体贴	易动情	不善良
热情	羞怯	不可信
善良	天真	恶毒
友好	不明朗	虚假
快乐	好动	令人讨厌
不自私	空想	不老实
幽默	追求物欲	冷酷
负责	反叛	邪恶
开朗	孤独	装假
信任	依赖别人	说谎

* 箭头表示受人欢迎的程度逐渐递减

我国心理学家以大学生为对象，研究了大学生影响人际关系性质的个性特征。结果如表 14—2 和表 14—3。

表 14—2 大学生中受欢迎者的个性特点

个 性 特 征	%
1. 尊重他人、关心他人、富于同情心	100
2. 热心班集体活动、工作可靠、负责	94
3. 持重、耐心、忠厚老实	94
4. 热情、开朗、喜欢交往、待人真诚	92
5. 聪颖、爱独立思考、成绩优良、乐于助人	89
6. 独立、谦逊	89
7. 兴趣和爱好广泛	51
8. 有审美的眼光和幽默感	38
9. 温文尔雅、端庄、仪表美	12

表 14—3 大学生中受排斥者的个性特征

个 性 特 征	%
1. 自我中心、不考虑他人处境和利益、嫉妒心强	100
2. 对班集体的工作缺乏责任感、敷衍、浮夸、不诚实	
3. 虚伪、固执、吹毛求疵	
4. 不尊重他人、操纵欲、支配欲	81
5. 淡漠、孤僻	81
6. 敌意、猜疑	78
7. 行为古怪、喜怒无常、粗鲁、粗暴、神经质	70
8. 狂妄自大、自命不凡	69
9. 成绩好、但不肯助人、或小看他人	63
10. 自我期望极高、小气、对人际关系过分敏感	54
11. 势利、巴结领导	54
12. 学习不努力、无纪律、不求上进	43
13. 兴趣贫乏	32
14. 生活放荡	14

从表中可以看出，与西方心理学家的研究资料相比，中国人在人际关系方面更强调与道德行为有关的个性特点。

心理学家们建议，要想使一个人获得良好的人际关系世界，必须自小就有意识地培养他们促进人际关系的积极的个性品质，并避免使他们养成对人际关系起破坏作用的人格特点。面对这张表格，我们自己也可以对包括自己在内的许多人的的人际关系作出预言。心理学家发现，当一个人具备了较多的为人们排斥的个性特点，他的人际关系状况必定困难重重，他只能用强力、欺骗去控制或利用别人或是被人控制或利用。这类人与别人缺乏真诚的情感联系。他们只有不能摆脱的联系，而没有真正的朋友。

自我意识是指一个人对于自身社会形象和身心状态的判断。自我意识落后的人，一方面缺乏对自身状态的充分理解和准确估计，另一方面也缺乏对自己言行效果进行准确判断的能力。

自我意识水平落后是人际关系不良的主要障碍之一。自我意识水平落后的人，由于自我概念与别人所感受的客观的社会形象之间有着明显的差异，因而他们的言行常常偏离人们的期望。如明明能力一般，却自以为很富有创造力，并处处试图显示自己。这种特征的人显然难以为人们所接纳并与别人保持和谐的人际关系。

此外，自我意识水平落后的人，对于外界的反馈信息常缺乏正确的理解。程琳初登歌坛时，演唱常常轻轻闭眼，三分孩子的稚气，七分少女的妩媚，十分可爱。于是，许多人争相仿效，岂不知这些表现早已不适合于自己的年龄，结果羞羞答答的眨巴眼成了别人喝倒彩的主要原因，可自己还以为是风靡观众。

移情的含义，在这里不是指弗洛伊德所说的情感转移，而

是指用别人的眼睛看世界，体验别人的态度和情感。由于缺乏移情能力，在交往的过程中就无法体验对方的态度和情感体验，从而不了解别人行为的真正出发点。人与人之间的冲突常常是由于误解造成的。大学生争论问题经常会争论半天才发现，还没有把共同的用语统一到同一意义上来。很显然，如果我们不能了解别人行动的真正意图，我们的应答也将无法使人们满意。在这种情况下，我们是不可能与人们建立和谐的人际关系。

在日常生活中，由于我们的理解高度依赖于自己的直接经验，也由于自我价值保护倾向常常使我们对事物的理解朝有利于我们的方面偏离，人与人之间会经常产生误解。比如在离婚案件中，夫妻在诉说对方如何如何没尽到责任时，常常忘了自己在日常生活中也没有尽到应尽的义务。如果我们能够从各方面着眼去看待问题，更多的人际关系冲突和误解都是可以避免的。

社交技能的不足也是人际关系不良的一个重要原因。社交技能的缺乏，会使人们不会选择适当的行为来表达自己的和解决人际矛盾。如丈夫回家看到妻子还没有做好饭，家中仍然一片狼藉，不是问明原委，而是要不一顿雷霆之怒，要不不发一言生闷气。结果，本来可能很容易说明的事酿成了旷日持久的冲突和冷战。此外，父母见到孩子犯错误时就棍棒相加；婆媳动辄相互不理等，实际上都是社交技能缺乏的表现。家长除了打孩子，再不知道有其他更适合的办法；婆媳未必愿意终年敌视，可她们不知道怎样发泄自己对对方的不满。于是，打人和生气成了解决人际矛盾的唯一方法。

社交技能的缺乏常常直接导源于知识、经验的不足，导源

于缺乏广泛的社交经验。

二、改善人际关系的方法

改善人际关系的心理学技术，是针对人际关系不良的相对易变的一类原因发展起来的。即这些技术都是试图改变人们的自我意识水平，或移情能力或社交技能，并通过这种途径使人们的人际关系状况得到改善。

总括起来，改善人际关系的心理学技术有两大类。一类是综合性的方法，可以同时改善人们的自我意识水平、移情能力和社交技能。这类方法主要有敏感性训练和角色扮演。第二类方法是分别训练自我意识水平、移情能力和社交技能，这类方法主要有意识训练法、移情练习和社交能力训练等。这里主要谈谈综合性方法。

（一）敏感性训练

敏感性训练是一种从团体心理疗法发展起来的团体训练技术。

敏感性训练团体有多种形式。开展最普遍的是训练团体或称T-小组。它的活动方式主要是语言交流。这类团体通常由5人到15人组成，包括一名心理学家。训练期限可以是一至四周。

训练团体主要以非指导性的方式为参与者提供真实体验“此时此地”的情境。在活动的开初，团体成员之间往往先谈论参加这种活动的意图，想解决的问题和感兴趣的问题是什么。随着沟通的深入，人们会逐渐了解别人对自己的问题和当时的表现怎样反应。当团体成员之间的信任感和真诚的气氛建

立起来后，团体作为一个整体不容忍任何成员拒绝暴露自己的真正自我。此时参与者通常的角色伪装会被撕去，使他们更好地看到自己的本来面目，并在其他成员的支持下理解并接纳自己真正的自我。与此同时，参与者也会在没有社会角色限制的条件下，通过各个成员所提供的多角度的见解学会准确把握、理解和评价别人的情绪状态和行为的意义，并在别人真实的反馈调节中，作出正确而为别人所接纳，同时又对人际关系起积极作用的反应。在这一过程中，我们既了解自己的真实面目和别人对自己言行的真实反应如何，提高了自我意识水平；也学会了对别人所表现出来的真实的情绪状态和行为作准确的理解和评价，提高了移情能力；还学会了如何对别人作恰当而又为社会所接受的反应，提高了社交技能。

训练团体的活动所以能够成功地改变人们人际关系的状况（它使许多人真正解决了与别人的冲突和矛盾），是因为它提供了一个不同于通常社会生活的特殊世界。在日常生活中，我们由于受多种社会联系的束缚，既不能自然、真实地表现自己，也难以得到有关自己的真实反馈。例如由于种种原因，明明我们能力平平，别人却说我们能力超群。因此，通常的社会生活常常使我们实际生活在一个不十分明朗，甚至是虚幻的世界中。我们实际上很难知道自己的真实状况和别人的真实状况，很难知道我们的行为适当与否。我们没有真正真实的东西作为参照。

所以，随着你在社会结构中所处的位置越正式、越重要，你的周围世界也越来越受各种角色关系的束缚。所以，高地位的人更可能得不到有关自我的真实反馈，从而使他更脱离真实世界，并导致其自我意识水平越来越低，移情能力越来越落

后，社交技能越来越简单，最终成为只会自以为是、天下唯我独尊、只会板着脸孔训人、抓起笔杆画圈的庸人。显然，学会摆脱角色关系的束缚，以互相合作、互相依赖的方式维持真诚的人际关系，是个性真正向高水平发展的基本前提。

著名心理学家阿龙森曾对训练团体的目的和功能作过如下总结：

培养明确、坦直的交往技能。

学会摆脱角色关系的束缚，以互相合作、互相依赖的方式建立和维持真诚的人际关系。

学会用正常的人际交往技能解决纠纷和冲突，抛弃强制和操纵的方式。

提高对于自己内部的情绪反应和行为的觉察力和敏感性，增加对自己行为后果的觉察力。

增加自我内在系统与外在情境的沟通。

⑥ 提高对别人情绪反应和行为的觉察力与敏感性。

⑦ 学会从多种立场来了解人与事。

在上述总结中，一至三条属于社交技能的范畴；四至五条属于自我意识的范畴；六至七条属于移情的范畴。

（二）角色扮演

角色扮演是一种直接摆脱既定角色关系束缚的个体训练技术。它是通过角色改变方法，让别人充当或扮演某种角色，站在一个新的立场去体验、了解和领会别人的内心世界，理解自己反应的适当性，由此来增加扮演者的自我意识水平、移情能力，并改变其过去的行为方式，使之更适合自己的社会角色，从而获得新的社交技能。

角色扮演技术的应用十分广泛，既用来训练人员，如训练

领导者、管理者，使人们从扮演下属的经验中学会理解下属和与下属进行适当合作；也用于心理咨询，使人们通过角色扮演解决人际冲突，或是使人们通过角色扮演获得新的心理特点。

在人际关系方面，角色扮演方法还可以直接帮助人们改善双方相互作用状况，最终有效地改善彼此之间的人际关系。下面是一个运用角色改变方法改善人际关系的实例。

一位妻子因为丈夫下班回家很少同她谈话，更不谈自己工作上的事，使她感到很难同丈夫交流思想，为此十分苦闷，而求助于心理学家。心理学家通过咨询，发现这位妇女之所以很难同丈夫沟通，实质原因并不是丈夫不爱答理她，而是她自己对丈夫的接纳性越来越差。夫妻之间的相互作用由此出现了恶性循环。她对丈夫的许多生活习惯越来越难忍受，经常唠叨没完，结果是丈夫情绪恶劣，对她产生讨厌情绪，不爱与她交谈。

针对这一个案，心理学家提出了一个运用角色扮演方法来矫正夫妻关系的方案。他要求这位妇女从第二天起，就象是一个完全与丈夫没有关系，也不了解丈夫的人那样，对丈夫的生活习惯熟视无睹，绝不指东说西。并且，每天至少要从丈夫身上找到一个优点，并象对一般人那样给予夸奖；在这样做的时候，要保持一种意识，即自己根本不了解其实是丈夫的这样一个男人，他不过是一个刚刚碰到一起、刚刚生活在一起的伴侣。

实行矫正方案的第一天，这位妇女感到要想找到丈夫的优点真是难上加难，而看不惯的事却俯拾皆是：“你看，你凭什么吃完东西不马上收拾？”“那件倒霉的衣服怎么又穿身上了？”……但终于她还是忍住了未作评论，并找到了一个夸奖丈

的机会。丈夫把坏了的电灯开关修好了。“啊，开关修好了。我正愁没法子，谢谢你了。”这位妇女一开口这么说话，连自己也感到是装腔作势，很不自然。她已经很久没有这样说话了。

在以后的几天里，情况仍大致如此。

但是，三个星期之后，奇迹发生了。这位妇女发现要找到丈夫的优点并加以由衷地夸奖不是一件困难的事了。“看，他对工作总是那么负责；他对孩子总那么友好，他很能干……”。丈夫在她心目中的形象变了。心理学家们发现，人们改变一种观念或意象的时限是三个星期。这一结论又应验了。三个星期之后，求助于心理学家的妇女对于丈夫的态度发生了实质性转变，她开始由衷地接纳丈夫了，并感到对这样一个好丈夫“唠叨没完其实是坏毛病”。

做丈夫的当然也会感到妻子如此明显的变化，因为他再也听不到曾使他厌烦至极的唠叨了。结果，双方之间的关系出现了一次实质性的改善。丈夫面对妻子的诚意，做了自我批评，表示自己的确有坏习惯，决心改掉。夫妻之间的情感重又融洽了，重又有说不完的话了。夫妻之间的相互作用出现了良性循环。

角色扮演方法还能用来培养儿童的移情能力和助人技巧，并被用于系统改造人的个性。

三、理想的个性

心理学家斯考特曾经将心理健康水平优秀者的具体心理特征作过概括（如下表）。他的概括可能并不完全，每一个人都

理想个性的特点

一般的适应能力

适应性

灵活性

把握环境的能力

适应和对付变化多端的世界的能力

阐明目的，并完成目的的能力

成功的行为

顺利改变行为的能力

自我满足的能力

生殖性欲（获得性感高潮的能力）

适度满足个人需要

对日常生活感到乐趣

行为的自然性

放松片刻的感觉

人际间各种角色的扮演

完成个人社会角色

行为与角色一致

社会关系的适应

行为受社会的赞同

与他人相处的能力

参与社会活动

利用切合实际的帮助

托付他人

社会责任

稳定的职业

工作和爱的能力

智慧能力

知觉的准确性

心理功能的有效性

认知的适当

机智

合理性

接触现实

解决问题的能力

智力

对人类经验的广泛的了解和深刻的理解

(续)

对他人的积极的态度

利他主义
关心他人
信任
喜欢他人
待人热情
与人亲密的能力
感情移入

创造性

对社会的贡献
主动精神

自主性

情感的独立性
同一性
自力更生
一定的超然

完全成熟

自我实现
个人成长
人生哲学的形成
在相反力量之间得以均衡
成熟的而不是自相矛盾的动机
自我利用
具备把握冲动、能量和冲突的综合能力
保持一致性
完整的复杂层次
成熟

对自己的有利态度

控制感
任务完成的满足
自我接受, 自我认可
自尊
面对困难, 解决问题充满信心
积极的自我形象
自由和自决感
摆脱了自卑感

(续)

幸福感
 情绪与动机的控制
 对挫折的耐受性
 把握焦虑的能力
 道德
 勇气
 自制力
 对紧张的抵抗
 道义
 良心
 自我的力量
 诚实
 廉直

可能会按照自己的观点在其中增加一些特征。但就一般意义上说，斯考特的总结反映了理想个性的基本面貌和轮廓。如果将自己同这一个人性的理想模式比较，我们会发现自己在许多方面还有相当的改进与完善的余地。

著名心理学家马斯洛研究了 49 名他认为是心理健康榜样的著名人物，包括杰弗逊、林肯、爱因斯坦、埃利诺·罗斯福、杰尼·亚当斯等人，结果发现，这些被认为心理健康水平真正优秀、个性真正健康的自我实现者，其主要的个性特征包括以下 13 个方面：

1. 良好的现实知觉。他们对周围世界的知觉是客观的，能够如实地看待世界，而不是按照自己的欲望和需要看待世界。

2. 接纳自然、他人与自己。自我实现者能够接受别人、自身及自然的不足和缺憾，而不会为这些缺憾困扰。他们能按照事物的自然规律接受这些不足，对人性的所有方面都没有排斥情绪。他们对自己的不足和失败也不感到羞耻或内疚。

3. 自发、坦率、真实。心理健康者完全不存在装假的情况。他们行为自然、坦诚，没有隐藏或伪装自己情绪情感的企图，除非这些情感的表现会伤害别人。一般说来，他们都有足够的自信心和安全感，足以使他们只去真实地表现自己。

4. 以自身以外的问题为中心。在马斯洛所研究的心理健康者中，每个人都有其所专注的某种引人入胜的工作。马斯洛相信，没有这种对工作的专注，心理健康就是不可能的。自我实现者都热爱他们的工作。这些工作不只是谋求生计的途径，还是他们真正希望从事的事业。同平均心理健康水平的人相比，他们工作更刻苦。对于自我实现者来说，工作并非真正的劳苦，同时也是快乐。

5. 有独处和自立需要。心理健康者不依赖于别人来求得安全感和满足，他们首先依赖自己。

6. 功能发挥自主。同自我实现者的独处与自主需要相关联的，是他们在社会环境和物理环境中，有自主地发挥功能的需要和能力。心理健康者的满足来自自身内部，来自自己的智慧和潜能。他们都有自给自足的特点。

7. 愉快体验常新。自我实现者对于某些经验，如一次落日、一首交响乐、一顿美餐或一张孩子的笑脸，都可以持续保持愉快的体验，十分快乐，十分感叹。自我实现者不会因为体验的重复出现而烦恼。

8. 有神秘或顶峰的体验。心理健康者常会有“顶峰”体验——这种说法来自马斯洛。顶峰体验可使人们体验到强烈的醉心、狂喜和敬畏的情绪，这些情绪同深刻的宗教体验类似。处于这种情绪之中时，人们会体验到强烈的力量、自信和决断的意识。此时没有他们不能做的事，没有他们达不到的目的。这

时候所从事的活动，——工作、作曲、绘画、交媾、观看落日，都会被夸张到压倒一切和令人为之一振的程度。

9. 有社会兴趣。马斯洛所研究的心理健康者对于人都有强烈、深厚的情感，都有同人类所有的人共祸福的意识。

10. 人际关系深刻。与平均心理健康水平者相比较，自我实现者可以对他人有更强烈、更深刻的友谊和更崇高的爱。他们友谊强烈，友人的数目则较少。他们的同伴圈子很小。他们对于另一个人的爱情完全是自私的，至少是给予爱与得到爱同样重要。心理健康者能够象关心自己一样关心爱人的成长与发展。

11. 有民主的性格结构。心理健康者完全没有偏见。对他们来说，社会阶层、教育水平、宗教、种族或肤色都毫不重要。

12. 有创造性。自我实现者都有独创、发明和革新的特点。不过，他们并非艺术家或作家，他们都没有从事艺术创作。马斯洛将创造性定义为是一种同儿童天真的想象相类似的态度。心理健康者对周围世界的知觉和反应，就是在其背景上进行的。

13. 抗拒遵从。有自给自足和自主特征的人是自我定向，而不是他人定向的。虽然他们并不有意识地轻视社会习俗和规范，但仍能够走自己的道路，抗拒遵从他人观念、行为和价值观的压力。

必须指出的是，马斯洛所研究的主要是西方世界的杰出人物，我们只能以他所提出的健康人格模式作为参考，而不能简单地将他所提出的健康个性特征作为判断自己心理健康水平的标准。

四、完善自我的道路

(一) 认识自我 接纳自我

也许有人会认为，为什么还要强调认识自我，难道我还不认识自己？心理学家发现，尽管更多的人都认为对自己是了解的，但事实上许多人并没有很好地了解自己，他们或是对自己估计过高，表现出“自我感觉良好”，过于自信，或是对自己估计过低，过于自卑。

不能客观地进行自我评价和不接纳自己的那些自以为低劣和难以启齿的方面，是阻碍人们朝更高心理健康水平发展的首要障碍。不切实际的自我概念会直接造成种种困难。如过高或过低估计自己，都会使人丧失适合于自己的成功机会。高估自己，会使人选择那些自己实际上达不到的目标，经受不必要的挫折；低估自己，则会使人丧失进取的热情，不去努力寻求发展。结果都是使自己不能顺利发展。

不能接纳自我对于发展的限制就更明确了。不能接纳自我的人在实际生活中是没有勇气表现真我的。而任何真我不能与自己所处的客观现实接触的人，显然是不能达到真正的个性健康的。一个人如果不能接纳自我，会导致不珍惜自己的“自践”倾向，甚至会不顾自己的身体、声誉、地位和前途而自暴自弃。因为他们没有正常的自我价值感。对于无价值的自我，自践自毁是自然的、合乎逻辑的。

一个人怎样才能客观地认识自我呢？

首先，我们必须学会多方面、多途径地了解自我。在日常生活中，我们对于自己的判断和理解，往往高度依赖于小范围

内的社会比较和别人对于自己的评价。而实际上这样形成自我概念有很大的局限性，它无助于人们适应更大的生活范围。比如，许多大学生在中学阶段都是佼佼者，常常是在老师、家庭、社会和同学的一片赞誉声中生活。可是，进入群英荟萃的大学，他们就未必还是引人注目的人物。这时，他们常常会找不到自己在集体当中的恰当位置，面临难于适应大学生活的困难。有许多人先是为自己的确定目标过高，结果屡屡受挫，失败之后又很快从心高气傲转入自卑，甚至心灰意冷，再也鼓不起求胜的热情。

所以，我们需要从多方面、多途径了解自己，不只从稳定的生活世界周围，而是从自己的整个生活经验来了解自己。既了解别人对自己的评价、自己与别人的差别，也了解自己操纵周围事物、把握周围世界的状况；既了解自己的能力和身体特征，也了解自己的性格、品德，等等。这样，我们才可能对自己有一个全面的了解，使自己在范围广大的领域中都能完成良好的适应，拥有不断发展的机会。

其次，要学会从周围世界中获取有关自我的真实反馈，避免由于自己的主观理解所带来的误差。心理学研究证明，我们对于周围世界的信息选择和理解都要受到我们需要倾向的制约。因此，我们对于外部世界所给予的反馈常常不能正确理解。比如穿着打扮，现在大学生当中流行健美裤、高筒靴，许多人穿起来的确显得更富有吸引力。然而，别人穿着好看和流行，并不说明这些装束也适合自己。如果没有别人那样修长的身材，那可能就只适合穿过膝大衣，硬要穿健美裤、高筒靴，也许会引起注意，但这种注意可能是喝倒彩，而你自己却以为那是赞美。

因此，在日常生活中，一种途径的反馈的真实含义，往往需要从其他途径得到验证。特别是人们往往并不直接表达对我们的真实评价，甚至是口是心非。如果简单相信，并成为一种倾向，那么我们的自我概念就会越来越脱离真实自我。有些人在生活中甚至故意诱发和猎取自己期望的评价，而不考虑这些评价的真实性，当然就更不可取了。

在表面上，似乎每个人都首先喜爱他自己，并以自我为中心，看不出有谁明确表示不能接纳自己。但实际上，几乎每个人都有某些自己不能接纳的东西。无论什么特征，甚至是在别人看来显然是优秀的特征，只要这种特征妨碍了人们的自我价值感，认为是自己不该具有的，人们就不能接纳自己的这一特征。

从心理学的角度看，帮助人们达到充分自我接纳的途径有如下几条。

第一，消除误解。在我们的正统教育中，总是向人们灌输理想人格的观念，而忽视引导人们正视自己的黑暗的或社会价值观所不接受的一面。事实上，人并不是一个理想的、死板的观念，而是一个活生生的有机体，因而人有冲动、有攻击性、有本能的欲望。人有时会产生与社会鼓吹的理想人格不相符合的念头，有时会有与社会期望不相符合（但未必是犯罪或不道德）的行为。而这些念头和行为就常常成了人们不能自我接纳的根源。如青年人的恶毒的报复念头（也许从来也没打算真正实施）和手淫行为。我们常常会因为这种念头和行为而认为自己实质上是一个很坏的人，从而导致自我价值感的危机，使我们不能接纳自我。而实际上，这种念头、这种行为，几乎每个人都曾经验过，它们的存在并没有使我们比别人更丑恶、更

低级。对于这些东西，我们应当正视，它们可能是人性的黑暗方面，但又是自然的方面。我们害怕暴露、害怕承认并导致我们自我贬低的许多念头和行动，其实并不只是我们具有，而是多数人所具有的。只是别人也与我们有同样的顾虑而不敢承认罢了。因此，它们无损我们的价值和尊严。

第二，避免以唯一的标准进行社会比较。我们的自卑情绪也常常源于用唯一的标准来衡量自己。在一定的范围内，以唯一的标准来把自己同别人相比较，势必会出现优劣、高低之分。实际上，世界是复杂的，人身上更多的特征都具有两面性。前面提到，甚至缺陷也可能会引起过度补偿作用，使人们反而有所超越。在实际生活中，每个方面都超越别人或每个方面都比别人低劣的情况几乎是不存在的，在大学生这个群体中更是如此。通常情况是，我们在有些方面优于别人，而在另一些方面又不如别人。我们可能长于记忆，考试成绩颇佳，外语水平也不错，但我们的独到见解、逻辑思维能力可能不如别人；我们可能不会跳舞，不会琴棋书画，但我们学习更踏实，待人也更谦逊热情，如此等等。显然，我们在某一方面的落后（有时还是暂时的、偶然的），并不能成为自卑的理由，我们可能在更多的方面超越了别人。退一步说，即使用某一单一标准来衡量自己，对于在某一范围内优秀的人，在更大范围来看未必还优秀。而在某一范围内落后的人，在更大范围内也未必还落后。

第三，扩展自己的生活经验，创造自我发现的机会。自卑也常常来自对新情境的适应困难。如果尽可能扩展自己的生活经验，不断在自己的心理世界中充实新的内容，我们的自我会不断随之沿伸，使自信心和自我价值感得到发展。同时，内涵更为丰富的自我会提高我们应付周围世界变化的能力，确立自

我胜任感。这里，应当尤其强调自我发现的创造。新的经验是一个人应付世界、把握世界的过程，在这一过程中人们会发现许多自己不曾表现和不相信自己具有的能力和特征。因此，新的经验建立的过程实质也是自我发现的过程、自我了解的过程和自我发展的过程。这种自我发展会使人达到更好的自我信任和自我接纳。因此，在日常生活中，我们不应以自己不会或没有某一方面能力而放弃对新经验的尝试。所以，社会调查你应当试一试，家庭教师你应当做一做，跳舞你应当学一学。也许不要太长时间，你会发现，你的调查报告比你预料之中的更好，你是一个出色的家庭教师，你的舞跳得比许多人都优美。而所有这些，是你曾经不相信会发生的事情。我们需要记住，我们的每一个自我发现都是自我的真正实质性的发展，这种发展要比我们反复重复某些东西的价值不知要大多少倍。

第四，适当的抱负水平。挫折常常会诱发自我拒绝情绪。在日常生活和学习中，有些挫折是无法避免的，而另一些挫折则常常是因为我们不切实际的成就欲望导致的。心理学家建议，最为适当的抱负水准，应当是选择既有适度的把握，又是适度的冒险的目标。如果你不考虑把握，一味冒险，那你会经常遇到挫折，既白白耗费精力，又给心理上带来消极影响。如果一味求稳，而不愿意担一点风险，那你会错过许多发展的机会，使自己总在原有水平徘徊。那么，你的抱负水平是否适当呢？如果让你玩套圈游戏，距离由你自己选择，你是冒险选择较远的距离，还是绝对求稳，选择较近的距离呢？也许，你更愿意选择既有一定难度又有一定把握能够投中的距离。如果你的选择是最后一种，那么你的抱负水准是适当的。如果你选择前两种情况，那么你的抱负水准还应调节，作适当的降低或提

高。

（二）确立充分的安全感

人是理性的动物。任何一个人，只要他还有生活下去的愿望和热情，那就是他感到自己的生命还有价值。走上绝路的人，无论是因为什么事情引起，根本的原因都是他感到自己活着已没有任何价值。人要求自己的生活富有意义、自己的生命有价值的倾向，是人的最稳定、最强烈、并时刻都在对人的行为发生影响作用的倾向之一。人的这种追求自我价值确立的基本倾向，一方面推动着人们进行各种活动，以维持和发展人们的自我价值感，另一方面又使人在各种心理活动和人际交往中带有鲜明的自我价值保护倾向，唯恐自己的自我价值受到威胁。当自我价值面临危机时，人会表现出安全感明显缺乏，机体也会处于敏感的自我防卫状态，随时准备进行自我保护。前面已经说到，机体的自我防卫状态不仅会禁锢自我，使之停步不前，而且还会使人为避免自我受到伤害而主观臆造各种保护盾牌，从而使人越来越不敢接触自己的真实面目，越来越远离客观现实，使人的心理健康水平下降。在日常生活中，我们要想使自己的安全感得到充分确立，将更多的创造力从心理防卫的束缚中解放出来，必须具备两个心理条件。

第一，必须形成相对稳定的独立的自我价值观。前面我们已经讲到，自我价值判断和理解，以及由此形成起来的自我价值感，往往高度依赖于别人对我们的评价，依赖于我们在一般习俗的价值观念上所进行的社会比较。诚然，这两个途径的确是自我价值的重要途径，但是，如果只依赖于这两个途径来确立自己的价值，那我们对自己的价值就不能自我把握，自我的控制权就全部交给了外部世界。这样，我们就随时处于担心自

已被外部世界否定和抛弃的危机之中。为了不为外部世界所抛弃，我们就只好花费相当多的心理能量来从事外部世界赞同、但实质上又无助于我们发展的某些非生产性的活动，有些人甚至直接谄媚外部世界，以获得虚荣的青睐。

我们知道，外部世界用来衡量人的价值的某些习俗标准，从人的个性发展和社会发展的意义上说是没有价值的，甚至是反动的。社会上的许多东西是按照习惯的原则构成和存在，而不是按照合理的原则和理想的原则构成和存在的。我们要使个性得到不断发展，使愿望、努力与自己的发展相联系，我们就必须抛却这些不合理的东西对于我们的限制。而要抛却它们对于我们的束缚，途径只有一条，那就是要树立崇高的理想，努力为之奋斗。如果我们用以判定自己价值的自我价值观同社会用以衡量人的先进价值观，即共产主义价值观相一致，那我们就能获得前进的巨大动力。

应当指出，我们强调自我价值观对于提高心理健康水平的意义，并不意味着我们强调自我中心，强调不顾社会的利益而简单追求自我的发展。实际上，任何真正的自我发展，真正的心理健康，都来自于自己为社会的发展所作的不懈努力。在实际生活中，将自我理解为自私的人也势必遇到重重困难，既遇到人性中光明的一面的阻碍，也遇到人性中黑暗的一面的责难。这种人终将被社会所抛弃，使他们实际上丧失任何使自己的个性获得发展的机会。这样的人在其一生中心理健康水平如果不是逐步下降的话，也绝不会日益提高。

安全感的确立与人们的自我认识和自我接纳是紧密联系的。独立的自我价值观的形成需要依靠充分的自我认识，而任何不能自我接纳，不敢暴露自己真我的人，是谈不上真正的安

全感的。

安全感确立的第二个心理条件，是人需要有稳定的良好人际关系的支持。人是社会的动物，人是一个生物机体，因而人需要别人，需要别人情感上的接纳和支持，需要别人的关怀、照顾和爱。不仅如此，人际关系还是自我概念和自我价值观的直接支持因素。有益于他人，是人的价值最根本的方面。人需要别人不仅是为了获得情感上的支持和得到实际的爱护，更是为了能够爱别人，为别人造福。这样，人际关系成了自我价值显示的最重要途径之一。心理学家发现，人对于自己的知觉和判断也同样依赖于自己的行为，因此，经常的自我价值显示是我们保持自我价值感，从而也是安全感确立的重要条件。

对于人际关系的情感支持和自我价值显示的意义，可能每个人都有深刻的体验。只要简单反省一下我们的经验或注意考察一下周围的同伴就不难发现，我们平时当然需要人际关系的支持，而在面临困难或遭遇挫折的时候，我们就更需要别人的理解和同情。在自我价值的显示方面，也许很多人都有体验：我们的一次最大的自我满足，是自己作出了某种牺牲而为别人提供了实质性的帮助。

（三）明确生命意义的根本源泉

在日常生活中，很多人常常会由于自我价值保护倾向的驱使，自觉不自觉地从事社会生活的非本质方面去寻找自己的价值。我们有时会为得到别人的欢心而不辞劳苦，为搞到一张自己希望得到的邮票而费尽心机，有些人甚至为追求时髦的打扮，为弄到一架可以炫耀的照相机而走上犯罪道路。这些表现都源于同一个原因，那就是还没有发现学习和工作是生命意义最根本、最稳定的源泉，而是将精力投入了那些表面、高度随

时间和流行观念变迁的方面。这样做的结果，是使自己的心理能量投资与心理发展背道而驰，并终于使自己的心理发展水平停留于原有的状况。事实上，那些追逐表面的，非本质生活的人并不幸福，甚至有些人看起来很成功，其实依然很空虚。

广义地说，学习也是工作。工作的社会的、经济的及不要不劳而获的道德意义是十分明显的，但是，除了这些以外，它还有一个日常生活中我们没有注意的更为重要的意义，即它还是保持和增进心理健康的重要因素。人正常生存所最不可缺的，首先是工作。人生的意义、自我价值确立和显示，都需要通过工作来实现；个人的身体的、心理的和社会的发展，也需要凭藉工作来完成。心理学的研究揭示，不仅人的心理健康水平与工作有着直接联系，人的身体状况和生命运动也同工作密切关联。工作是健康长寿的必要条件。日常生活中我们也会注意到，与退休后继续工作的人相比较，退休后不再工作的人衰老得更快。

工作之所以有这样不可替代的心理意义，并直接成为人们心理健康和个性发展水平的最重要的决定因素之一，是由工作本身的特点决定的。这可以从以下几个方面来说明。

第一，工作可以促进身体的发展。身体的发展除了需要正常的发育和营养之外，还有一个更为重要的条件，那就是合理地使用身体的各个部分。而合理使用身体各部分的一个重要途径，就是工作。

人的身体，从大脑到四肢，都是严格按照用进废退原则存在的。你对哪一部分不进行恰当利用，它就会退化和萎缩。心理学家作过实验，大脑或四肢得到充分运用的动物，大脑细胞和肌肉纤维会更为发达。对人的研究也同样证明了这一点。

应当强调，工作与运动虽都可以使身体得到锻炼，但对于更多的人来说，运动并不为大脑提供丰富的刺激。因此，工作对于大脑的发展比运动更加重要。我们许多人都会经验到，如果不断学习，经常思考问题，思维能力就会不断增强。相反，如果经常不去思考问题，面临难题时就会感到木然，头脑中一片空白。

第二，工作是满足感的重要源泉。也许你眼下正在为应付期末大考而加班加点，或者正在为准备考研而拼搏。也许你没少抱怨劳累。但是，当工作告一段落，看到自己的优秀成绩和入学通知书时，你一定会感到一种强烈的满足感。许多人可能还记得考大学时的艰辛，但印象更深的可能还是接到入学通知书时的狂喜和欢欣。

工作的满足感与自我接纳情绪和安全感是相联系的。不能经常有工作满足感的人，也很难自我接纳，很难有稳定的安全感。

第三，工作提供了自我价值显示的机会。人的自我价值感的保持和发展，需要有经常的自我价值显示或自我表现来提供支持信息。为了显示自己的价值（能力、地位、特征等），我们经常会从事与实际利益无关的事。参与电视辩论会耗费我们大量精力，但我们仍乐此不疲；学生会工作繁琐而无实惠，但仍有人参加。驱使我们从事这些活动的内在动力，首先是自我表现的欲望。

必须指出，并不是所有的人都懂得只有工作才可能为我们提供最合理、最经常、最稳定的自我表现机会。许多人为了猎取自我表现的机会，甚至不惜放弃工作。从心理发展的角度说，这是无益的。只有生产性的，也就是能够为社会创造价值

的自我表现，才能够既有益于个人发展，又有益于社会。这种自我表现的机会正存在于工作之中。也许，许多人就是这样通过在工作中争取更多的自我表现机会而走上成功道路的。

第四，工作可以使人保持与现实环境的接触。我们已经多次提到，生活在现实世界中，保持与客观环境的接触是保证心理真正健康的一个必要条件。工作保持了人同一个稳定的客观环境的接触，也保持了个人在一个现实的人际关系世界中生活。从社会心理学的角度说，人同现实社会保持接触的一个重要途径，就是在一定的社会团体中充当一定的角色。在你所充当的角色周围是其他各种与你的角色相协同的角色。他们会从各种途径将你所不能直接接触的外部世界带给你，使你保持与更大范围的社会现实相联系。心理学家发现，人们如果失去了工作环境、失去了工作的机会，他们对世界的理解会越来越偏离本来面目。另一方面，当人们的许多需要不能在现实的工作当中获得满足时，他们会藉幻想来满足自己。而经常的幻想正是人们滑入自己构筑的虚幻世界的一座桥梁。

第五，工作可以使人不过于注意自己。日常生活中常有这样的现象，原来工作时身体健康、性格开朗的人，退休后不长时间就出现了这样那样的不适，生活上也开始婆婆妈妈，总是感到这也不好，那也不行。心理学家发现，这是由于退休以后人们不再需要将主要精力用于应付工作，从而自我注意日益增加的结果。过分的自我注意会使我们对周围世界的注意范围缩小，从而使行动的准确性和适当性降低。许多人可能都体验过过于自我注意的烦恼。独自行路的时候，身后走来了几位你想认识但还不熟悉的漂亮姑娘，你是否会觉得胳膊、腿都不太灵便？在大庭广众之下发言的时候，你是否体验过脸红语塞之

感，连想好的精彩意见都不翼而飞了？这就是评价情境所导致的过于自我注意的结果。

心理学家们发现，工作是避免人们过于自我注意的最好途径。工作的时候，迫使你注意主要投入到思考或操作上，此时，你就不能再有时间或能量注意自己，你就会重又保持与周围环境的适当联系。此外，工作还可以帮助一个人摆脱忧虑。无论有怎样痛苦的事情，一旦全身心地投入工作，人就会暂时将它们忘却。随着时间的推移，某些心灵创伤的消极影响也会逐渐消失。在这里，工作直接起着防止有害情绪侵害人的心理健康的作用。

（四）享受生活

你是否有过这样的体验：夏日的傍晚，独自静静地躺在草地上，看无边的云霞在落日的余晖里千变万化。微风徐徐，云朵一会儿象个少女，一会儿象个老翁；时而前后重叠，俨然亭台楼阁；有时又四散展开，怡如山峦起伏。此时，你的思绪会随着云彩的变幻无穷而自由飘移，你恍如置身仙境，物我两无。

也许，你曾为一轮朝阳所鼓舞，心情无比欢欣，也曾为一弯新月所感染，心境无比静谧。如果你的确经常有这样愉快、安静、欢欣的体验，说明你是一个能够享受生活的人。你的日常生活中会充满愉快和笑声。那么，生活对你是一种享受，而不是一种负担。

遗憾的是，我们许多人都感到生活是一种负担，并时时感到生活的重压。他们生活匆忙，计划安排紧凑，完全不能有时间去体验生活的乐趣，消遣活动对他们来说更是十分遥远的奢望。

心理学家认为，如果生活对我们已经是一种负担，那我们就只能消极地、被动地适应生活的各种要求，就变得完全不能自我把握，自我控制生活，从而也无法主动去改变和丰富它，我们的心理健康水平也不可能向更高的水平发展。心理学家建议，要想使生活成为一种乐趣，唯一的途径，就是要主动改变自己的生活模式，不断丰富自己的生活，使消遣活动在生活中占据应有的位置。消遣活动所以与心理健康水平的提高与个性的健康有着不可分割的联系，是因为它是人的生活的一个有机的构成部分。从心理学的角度说，人也象需要工作一样需要消遣。取消消遣，将生活当作一种负担来承受是不适当的。

消遣活动的心理意义，主要有以下几个方面。

第一，放松、调节身心。人在从事工作时，需要聚精会神地思考和操作，此时人的身体和心理两个方面都处于高度的紧张状态。如果机体经常处于这种状态，而得不到及时休息和调节，机体会慢慢出现疲劳的积累，使工作效率下降，对外在世界的兴趣降低，从而减少我们接触世界的范围，降低我们的心理健康水平。

许多人认为，我们并没有一直工作，自然会得到休息和调节。这种理解是错误的。放下工作并不意味着身心就可以得到放松和调节。事实上，很多人在工作之余，工作的负担依然存在，考试结束后我们仍会担心成绩不好；科学家头脑中会整天充斥着所关心的理论、数据、实验，甚至在睡梦中也是如此。因此，休息并不意味着放松和调节。事实上，我们作紧张的反应要比放松的反应容易得多。我们一听“注意”或“立正”口令会作出相当迅速而正确的反应，而当得到“放松”口令时，我们可能半天也没有达到真正放松。

消遣活动的功能之一，就是可以帮助我们放松身心，使大脑得到调节。消遣是一种主动而有效的休息，它可以消除一直在脑际萦绕的精神负担，并直接对心理活动发生调节作用。从事消遣活动所使用的是我们能力的另一侧面，因而不用担心工作之后消遣会增加疲劳。所以，工作一段时间后，我们应尽可能创造机会，通过消遣活动获得主动休息，打球、玩牌、下棋郊游、做木工活等等，都是很好的消遣活动。

第二，扩展生活经验。工作对人虽然重要，但它也常常成为将人限制在一个极小范围内的根本原因。而消遣活动可以帮助我们弥补工作的这一不足，使我们有机会接触更广泛的客观世界和人际关系世界。我们可以趁钓鱼时欣赏大自然气象万千的美景，趁跳舞、打牌、下棋建立新的人际关系领域，趁旅游广知天下事，等等。这些工作以外的广泛经验会大大丰富、充实自我，使自我得到发展，并由此提高心理健康水平。

第三，增加满足感，促进身心发展。工作是人的自我价值感的根本来源。但是，从工作中获得满足并非易事。有时，一项工作的成功需要相当长时间的艰苦努力。在极端情况下，工作甚至只能带来失败的挫折，而不能给予成功的满足。这时，生活的乐趣常常就主要来自工作之余的消遣活动，如通过参观画展、影展来获得艺术的享受，通过制作小手工或家具来获得创造的满足，等等。

另一方面，消遣活动常常可以直接促进身心的发展。旅游登山显然有助于体魄的锻炼，而学下棋、听音乐、学书法、参与电视辩论，则显然会使我们有关的能力得到锻炼和发展。更多的时候，这种发展会直接给工作带来某种帮助。

最后，享受生活也有一个会不会享受的问题。一般说来，

消遣应选择那些符合自己兴趣、能对自己工作形成外围帮助、容易实施且自己容易得到乐趣的活动。此外，活动的种类和形式可以丰富多采一些，并尽量选择集体参与的活动。如果时间的确很紧，你还可以将消遣活动与其他目的结合起来，如带亲友划船、陪父母看戏，等等。在日常生活中，实际上不存在无法消遣和没有时间消遣的情况。甚至重新安排一下居室内的陈设也可以是一种消遣，在路上浏览市容或换一条路线也是消遣。如果善于享受生活，那你会永远生活在欢乐与愉快的海洋之中。

应该指出，与心理健康水平的提高相联系的方面绝不只这四个方面。从理论上说，人的生活的所有方面都是同人的个性发展相联系的。不过，以上四个方面是最重要的，也是我们更多的人在日常生活中容易作出错误选择的方面。如果很好地注意到了这几方面的问题，对我们心理健康水平的提高和个性发展将是大有裨益的。

主要参考书目

1. 章志光：《心理学》，人民教育出版社，1984年版。
2. 理查德·L·威瓦尔：《交际技巧与方法》，赵微、叶小刚等译，学苑出版社，1989年版。
3. 达雪：《大学生话咨询》，辽宁人民出版社，1988年版。
4. 桑洋：《人的自我测验》，学林出版社，1985年版。
5. 秦梦：《你了解自己吗——自我人生测试》中国工人出版社，1990年版。
6. 米迪·C·皮尔逊：《如何交际》，湖南人民出版社，1987年版。
7. 孙晔等：《社会心理学》，科学出版社，1987年版。
8. 时蓉华：《现代社会心理学》，华东师范大学出版社，1989年版。
9. 孔令智等：《社会心理学新编》，辽宁人民出版社，1987年版。
10. 高玉祥等：《人际交在心理学》，北京师范大学出版社，1990年版。
11. 袁振国等：《交往的艺术》，天津人民出版社1987年版。
12. 李志强等：《交际与口才》，江西人民出版社，1987年版。
13. 俞国良等：《青年交往心理初探》，河南人民出版社，1987年版。
14. 黄红发等：《友谊与交友》，科学普及出版社，1987年版。
15. 阮承发等：《趣味心理大全》，甘肃人民出版社，1991年版。
16. 袁振国等：《男女差异心理学》，天津人民出版社，1989年版。

后 记

心理交往学是一个新兴的科学领域。虽然，在这一领域有许多观念、理论和资料的积累，但这些资料既不够体系化，与人们实际的人际交往知识需求也不相适应。在成书过程中，我们力图以指导人们现实的人际交往实践为出发点，将人际交往领域的知识积累、我们自己的研究、观念和感悟融为一体，以理论与实用兼顾的原则来构成我们写作的体系。在知识的选择上，我们力争以人际交往的本体知识为素材，将书写成真正的心理交往学或人际关系心理学，使读者开卷有益。

我们希望自己的努力达到了预期的目标。

本书第一、二、三、七、八、十一、十四章由金盛华、杨志芳执笔，其余部分由赵凯执笔。

在写作过程中，我们参考或引用了大量既有文献和资料。没有这些前作者的辛勤劳动，本书是不可能完成的。这里，我们谨向为我们提供了宝贵资料的作者和专家们表示衷心的感谢。

由于水平有限和时间仓促，书中一定存在许多不成熟和错误之处，恳请读者不吝指正和赐教。

作 者

1991年9月底

总 序

茫茫人海，芸芸众生。在复杂多变的人生道路上，怎样把握人生真谛，使人的一生过得更充实、更完美？这是千百年来众多志士学人苦苦思索的问题。

在现代社会，工业化程度高度集中，高科技产业争相涌现，生产、生活节奏不断加快，社会化问题日趋复杂。人们在相互审视，人们在努力竞争；人们在自我激励，人们在奋力拼搏。有人在竞争中取胜，有人在拼搏中跌倒；有人在得志后踌躇，有人在失意后追悔。考场中的挫折，交往中的冲突，婚恋中的纷扰，教子中的困惑……所有这一切，都使现代人对人生问题发出无限感叹：人的一生究竟应该怎样度过？

现代人有现代人的观念，现代人有现代人的情感，现代人有现代人的追寻，现代人有现代人的苦闷。现代人渴求心理学的帮助，现代人生呼唤心理学的导引，这套“现代人生心理学丛书”，就是在这样一种时代的呼唤中与读者见面的。

此套丛书共 8 种，约 230 万字，分别从心理卫生、心理发展、心理选择、心理交往、心理类型、心理测量、心理咨询、心理治疗等不同学科或角度，对导引人生、开发人生、优化人生、沟通人生、剖析人生、洞察人生、辅导人生、矫正人生等人生实践中的重大问题，进行了整体探索。全套丛书力图以马克思主义指导下的心理科学为依据，运用现代心理学的最新成就，深入浅出地回答在中国改革、开放的条件下，如何使人生

过得更美好、更充实、更有价值。

紧扣时代脉搏，针对现代人生中最迫切、最需要回答的问题，特别是抓住广大青年日常学习、工作、生活上的难题、热点，以丛书形式从心理学角度给予系统剖析，这在我国还是第一次，因而具有开拓性质。我们真诚地希望此套丛书能在帮助广大读者排忧解难，树立正确的人生观、价值观，提高心理素质，推进社会主义精神文明建设方面发挥作用。

本套丛书的作者大多是近年来毕业的博士、硕士，也有一些是国内知名的专家、学者。大家虽然背景不同，风格迥异，写作态度均极为严肃。有的深入调查，求深求实；有的几易其稿，求益求精；有的反复推敲，求新求美。奉献人生的精神不仅见之于作者笔端，而且见之于行动，这种精神尤为可贵。不过，由于丛书编写时间仓促，有的书又是多人合作，在写作风格和文字上还存在这样那样的缺点或疏漏，敬请广大读者批评、指正。

郑日昌 陈永胜
一九九一年国庆节