

解忧消愁小丛书



消除人际烦恼小妙方

陈 媿
陶 功 定

著

农村读物出版社

解忧消愁小丛书

消除人际烦恼

小 妙 方

陈 媿 陶功定 著

农村读物出版社

1990·4

消除人际烦恼小妙方

陈 媿 陶功定 著

责任编辑：任 鹤

•

农村读物出版社出版

肥城县印刷厂印刷

各地新华书店经销

•

787×1092毫米 1/32 1.125印张 25千字

1990年4月第1版 1990年4月山东第1次印刷

印数：1—9600

书号：ISBN 7-5048-1277-3/Z·161 定价：1.40元

交往与烦恼

中国社会科学院社会心理研究室 陈媿

交往是人类社会活动的基本形式之一。荀子曾经说过：“人力不若牛，走不若马，而牛马为用，何也？曰：人能群，彼不能群也。”人没有野兽的爪牙之利，没有飞禽的翱翔之便，但却能征服自然，成为自然的主人，重要的原因之一，就是人与人之间能够通过交往，建立各种关系，从而形成一个强有力的群体——人类社会。

不仅如此，交往还是每个人与生俱来的心理需要。无论何人，从他出生的时候起，就不仅需要果腹的食物和蔽体的衣着，而且需要形成生活所必需的勇气、乐趣、情感、意志、知识、能力，需要得到别人的爱抚、指导、理解、尊重、关怀和帮助。而这些只有在与他人的交往中才能实现。

正因为交往在人的生活中有着特别重要的意义，自然交往也就成了人们快乐与烦恼的根据。不信，你可以观察周围的人们：小李今天欢声笑语、兴致勃勃，恐怕不是为了中午的一顿美餐，八成是接到了女朋友的电话。老张今天愁眉不展、闷闷不乐，恐怕也不是为了家里无米下锅，多半是出门时跟老婆吵了嘴。

据有关材料表明，日本自杀率在非正常死亡的人数中仅

次于交通事故的伤害，居于第二位。其中放火自杀占有相当的比例，这都是人的烦恼到了不堪忍受的程度引起的，而这些烦恼又无不与交往有关。如：受人冷落、忽视，遭人歧视、侮辱，被人欺骗、抛弃等等。我国的精神病患者绝大部分都是人际关系紧张、婚恋失败所致。

事实上，我们每个人在交往中都难免有一些烦恼：那么，我们怎样才能解除这些烦恼呢？

如何解除交往过频与交往不足的烦恼

交往同其他事物一样，也存在质和量两个方面的统一。对于人来说，交往有点像吃饭，光质好不行，还要适量，吃得过多会感到撑，吃得太少又会觉得饿。如果交往过频或不足，就会给人带来烦恼和不快。

谏容的短篇小说《电话》中描写了一位刚刚离休的干部，乍一闲下来，就有很多不自在之处，深为没有人再来找他而苦恼。偶尔流露了一次不满后，很快电话又多了起来。后来他才发现，这些电话原来是老部下们怕他寂寞而特意布置人打来的。小说用夸张的手法展示了一部分离退休人员的烦闷心境。这种心境便是一种由于交往不足所带来的烦恼。这种烦恼应该怎样克服呢？其一，应该努力开辟新的交往领域；多参加一些社会活动，在活动中多结识一些人；其二，潜心钻研一些东西，培养一些新的兴趣。这样，一方面可以建立新的交往空间，另一方面也可以逐渐降低自己在交往方面的需求量。

交往不足会给人带来烦恼；交往频繁未必就会给人带来愉快。笔者的一位朋友就曾为此大诉其苦；由于工作上的原

因，他不仅在办公室繁忙，回到家中也是宾客纷纷、电话不断，有时一些不适时的电话铃和絮絮不休的来访者弄得全家难以安歇。为此，他们常常感到烦恼。

要克服交往过频的烦恼，唯一的方法是提高交往效率、缩短交往时间。如果是被动交往，可以采取集中预约、定时、定点的方法。比如星期天有3个人要来拜访你，你可以约他们都在晚上来，每人相隔一段时间。如果有事，谈话要单刀直入、尽快转入正题，在下一个客人到来之前把事情谈完。下一个客人到达时，前一个客人就可能起身告辞了。这样既进行了交往，也没有因此而给家庭的正常生活造成影响。

交往过频或交往不足，其实都是一个掌握“度”的问题。超过了或还不到“适度”这个范围，心理的天平就难免要倾斜。而对于不同的人，“度”也各不相同，甚至相差很大。这主要决定于人的性格类型、工作要求与生活习惯。即使同一个人在不同的时候，需求也不相同。因此，要解除交往过频与交往不足的烦恼，正确地把握“度”和调节“度”非常重要。

如何解除羞怯自卑、 不敢交往的烦恼

羞怯自卑、害怕交往是一种比较常见的心理障碍。有人把它称为“社交恐惧症”。社交恐惧不仅影响交往的正常进行，而且给人带来痛苦和烦恼。前不久我收到一位青年的来信，她说她从小羞怯腼腆，从来不敢主动与生人交往，更不敢在公开场合讲话，为此她常常感到自卑和烦恼。

社交恐惧的原因是非常复杂的。有的是气质性的，即生性腼腆、羞怯怕生；有的是观念性的，即过分注重“自我”，过于追求完美的“自我形象”，过于患得患失，生怕自己的言行不当、被人耻笑；有的是挫折性的，即本来性格开朗、乐于交往，但由于某种原因在社交方面接连受挫，变得自卑、胆怯起来。

那么，怎样才能克服社交恐惧、解除为此而生的烦恼呢？

第一，借用假想。走进一间满是陌生人的屋子，对有些人来说像逛商店一样寻常，而对那些羞怯怕生的人来说，就像跳出机舱、打开降落伞时那么令人紧张畏惧。艾琳·娜·罗斯福曾以假想来克服她少女的羞怯，每当进入陌生人的房间时，她都假想自己是一位女王，正朝着她的臣民走来。这个方法很有效，你可以运用。你可以假想自己是某位政界领袖、文学巨子，或任何一个你所崇拜的人。穿上这层假想的外衣之后，你就可以帮助自己从自卑的深渊中解脱出来，从容地走入陌生人中间，并与他们友善地交谈。有人曾向亚里士多德请教如何才能在众多的听众面前不怯懦，亚里士多德说：“你把他们当成一无所知就是了。”这实际上也是借用假想祛除恐惧。

第二，进行积极的自我暗示。自我暗示有积极与消极之分。在交往过程中，进行积极的自我暗示能够帮助你稳定情绪、消除恐惧。比如在与生人见面之前，你多想想自己的优点和长处，便可以增加自信、消除不安。在与他人相处的时候，如果你感到紧张、胆怯，就在心里默默地重复自我暗示的语词：“我是沉着的、镇定的，我一定能表现得很好……”。同时再作深呼吸，尽可能使肌肉放松。这样，你的不

良情绪就会随之消除。

第三，在实践中大胆练习，有计划、有步骤地克服恐惧。

假定我们害怕和生人打交道，和生人谈话总感到局促不安、感到紧张和慌乱，那么我们可以根据自己紧张的程度列出一张窘境一览表。

一、和陌生人作短暂的交谈。如问路或向售货员询问商品的价钱或性能。

二、和陌生人作较长的交谈。如在飞机、火车上与邻座的旅客交谈，或在候诊室对谈等等。

三、经由别人介绍，认识一位新朋友并作交谈。

四、一位刚调来的新领导找自己谈话。

需解决这些社交上的棘手问题，一定要按部就班、循序渐进。首先要从恐惧程度最低的第一项着手，待第一项克服之后，再进行第二个项目的挑战。在挑战过程中，要主动寻找各种可能的社交场合，甚至有意安排同样的处境供自己练习。在练习之前，要计划好应付各种窘境的对策（如怎样应付冷场、出现不良情绪时如何进行自我暗示等等）；有时还要作好心理准备，比如在与一位新朋友交谈之前，你可以看看报纸，准备一些聊天的好话题，在心里牢记一些诙谐幽默的话，以及平常耳闻目睹的趣闻妙事，以使交谈变得融洽。另外，在你进入境况之前，务必使自己先松弛下来。你可以耸耸肩、作作深呼吸。放松以后，你要尽最大的努力在窘境中争上游，好好把握机会表现一番。事过之后，回想一下有关的过程，检讨得失。等到第二次机会来临时，按照修正后的方法再作一次。通过几次练习之后，恐惧必然消除，你也因此得到不少经验，以后再遇到同样的处境，举止言谈都会泰然自

若。如此有计划、有步骤地向社交恐惧挑战，那么社交恐惧终会有全部克服的一天。

如何解除受嘲讽、受攻击的烦恼

你经历过这种情形吗？

在一个公开场合，有人嘲笑你、讽刺你、辱骂你，你想找一句话把他顶回去，让他住口，可是偏偏想不出来，只落得恼羞成怒、张口结舌。事情过后，当你回想这个不愉快的情景时，你突然发现，当时只要说某一句话就可以使对方免开尊口，使自己免受这一场精神折磨。然而事情已经过去了，留下的只是懊恼和自责：“我当时怎么就想不到呢？”“我太缺乏应付能力了。”

那么怎样解除这种烦恼，也就是说应该怎样应付尴尬场面，招架冷嘲热讽，反击恶意伤人的言语，回避那些令人困扰的问题呢？这里有几点建议，供你参考：

第一，要把别人的话的表面意思听明白，不要单纯地追寻言外之意。一般人都喜欢从话中找话，即所谓“听话听声、锣鼓听音”。虽然这么做并不是什么错，但结果往往使你陷入说者的圈套，让他的话影响你、伤害你。因此，在不愉快的谈话中，你一定要把持住自己，不要把简单的字句翻译成复杂字句，不能为了追查隐含的意思而忽视了表面的意思。这样轮到你说话时，你会发现找一句话回答对方并不困难。例如英国前首相威尔逊数年前在发表竞选演说时，突然有个捣乱分子高声喊：“狗屎！垃圾！”很显然，这个人的意思是说：“简直是胡说八道！”但威尔逊并不理会捣乱分子的本意，只是容忍地一笑，安抚地说：“这位先生，我马上就要

谈到您提出的脏乱问题了！

美国前总统洛克斐勒也遭遇过同样的场面，但是他的反应与威尔逊不同。他没有把那些话的表面意思听明白，却明白了其中的含义。于是他动了怒，以手势制止了捣乱者，但却找不出应付的话。实际上他已经落入了圈套，让捣乱分子顺利地达到了惹怒他的目的。

第二，用婉转的方式闪避开。在交往中，有时为了避免回答那些令人困扰的话或问题，你可以设法让这些问题问不成。据说，几年以前有一个爱尔兰女学生要当面访问法国著名剧作家山姆耳·贝克特。但举世皆知，贝克特是从不接受访问的。但这个女学生不怕险阻，毅然来到巴黎，整天在贝克特的寓所门外徘徊。想以此来打动贝克特。果然，过了几天，贝克特大发慈悲，答应接受访问。但是有个条件：只能在午餐的时间访问，饭后他必须料理其他要事。访问在贝克特寓所附近的一家小饭馆进行，贝克特一边吃饭，一边忙不迭地询问女学生的家世、爱好、抱负等等，女学生也就受宠若惊地一一作了详细的答复。直到分手之后，女学生才发现贝克特并没有让她的访问成功，只留给她一桩值得回味的趣事。

另外一种委婉的应付方法是反应模糊化。像答非所问、不置可否、转移话题等等。

第三，运用幽默。在交往中，如果对方向你提出某种要求，你不能接受。这时，你可以运用幽默加以拒绝。

如美国前总统罗斯福当海军军官时，有一位好友曾向他打听有关美国新建潜艇基地的情况，罗斯福不好正面拒绝，就问他：“你能保密吗？”“能”！对方回答。罗斯福笑着说：“我也能。”对方明白了他的意思之后，也就不再问了。

在交往中,如果有人蓄意攻击和侮辱你,幽默也是一种十分有效的反击武器。据说大文豪歌德一天在公园散步,碰到了曾恶意攻击过他的一位批评家。那位批评家傲慢地说:“我是从来不给傻瓜让路的。”歌德立即回答:“而我却完全相反。”说完就转到一边去了。这幽默的回答,充分表现了歌德的机警和敏捷。

如何避免交往失败的烦恼

交往失败是指在交往中没有达到预期目的:如没有得到伙伴和集体的接纳,没有得到别人的好感和尊敬,没有得到你所想往的友谊和爱情,以及夫妻反目、兄弟阋墙、朋友背叛等亲友关系的破裂。

面对交往失败,任何一个人都会感到烦恼和不快。比方说,在商店你兴致勃勃地和售货员打招呼,可对方听而不闻,视而不见。你会觉得怎么样?难道不感到气恼?在单位,你希望同事们接受你、欢迎你,可人家总是排斥你、冷落你。你会觉得怎么样?难道不感到沮丧?在家里,你希望夫妻恩爱、婆媳和睦,然而夫妻冲突不断、婆媳勾心斗角,你又会觉得怎么样?难道不感到痛苦?生活中最令人烦恼的,莫过于交往失败及其造成的人际纠葛。

那么,我们怎样才能避免交往失败,怎样才能交往中赢得别人的喜爱和欢迎呢?

1. 不要抱怨、指责他人

心理学家汉斯·席尔说过:“在更多的证据显示,我们都害怕受人指责。”从某种意义上说,指责、抱怨不但不会改变事实,融洽关系,反而只会引起羞愤和怨恨。为什么呢?

因为“我们所相处的对象，并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。”然而，在实际生活中习惯指责、抱怨他人的人并非少见。在这里，我向读者推荐一篇《父亲备忘录》，这篇文章曾经在美国《大众家庭杂志》上刊登过。

父亲备忘录

李文斯敦·朗德

听着，孩子，我有一些话要说。虽然你睡得正熟，一只小手掌压在脸颊下，你的额头微湿，蜷曲的金发粘贴在上面。我偷偷地溜进你的房间，因为刚才在书房里看报的时候，内心不断地受到苛责，终于带着愧疚的心情来到你床前。

我想了许多事，孩子，我常常对你发脾气。早上你穿好衣服准备上学，胡乱用毛巾在脸上碰一下，我责备你；你没有把鞋子擦干净，我责备你；看到你东西乱扔，我更生气地对你吼叫。

早餐的时候也一样。我常骂你打翻东西，吃饭不细嚼慢嚥，把两肘放在桌上，奶油涂得太厚等等。等到你离开餐桌去玩，我也准备出门，你转过身，挥着小手喊：“再见，爸爸！”我仍皱着眉头回答：“肩膀挺好！”

到了傍晚，情况还是一样。我走在路上，偷偷观察你，看见你跪在地上玩玻璃弹球，脚上的长袜都磨破了。我不顾你的颜面，当着别的孩子面前叫你回家。并对你吼叫说长袜子是很贵的，你要穿就得爱惜一点！想想看，孩子，这话居然出自为人父的口里！

记得吗？就是刚才，我在书房里看报，你怯怯地走过来，眼里带着惊惶的神色，站在门口踟蹰不前。我从报端上望过去，不耐烦地叫道“你要什么？”

你不说一句话，只是快步跑过去，双手揽住我的脖子亲吻。你小手臂的力量显示出一份情爱，那是上帝种在你心田里的，任何漠视都不能使它凋萎。你吻过我就走了，叭哒叭哒地跑上楼。

孩子，就是那时候，报纸从我手中滑落，我突然觉得害怕。我养

成了怎么一个坏习惯啊！挑错、呵斥的习惯——这就是我对待一个小男孩的方法！孩子，不是我不爱你，只是我对你的期望过高，不自觉地用自己年龄的标准去衡量你了。

其实，你的本性里有许多真善美。你小小的心灵就像刚从山头升起的阳光一样无限，这可以从你天真自然、不顾一切跑过来亲吻、道晚安的动作看出来。孩子，今晚其余的一切都不重要了，我在黑暗中跪到你床边，深觉愧疚！

这是一种无力的赎罪。我知道你未必懂得我所说的这一切。但是，从明天起，我会认真做一个真正的父亲！要和你结为好朋友，你痛苦的时候同你一起痛苦，欢乐的时候同你一起欢笑。如果说不耐烦的话，一定会咬到舌头。我会每天告诉自己：“他只不过是男孩——一个小男孩！”

我实在不该把你当成大人，孩子，像我现在看到的你，疲倦地蜷缩在床上，完全还是婴孩的模样。记得昨天你还躺在妈妈怀里，头靠在妈妈肩上，我要求的实在太多太多了。

亲爱的读者，您是不是从中受到些启发呢？我想会的。在交往中，让我们尽量去了解别人，而不要用责骂的方法吧！让我们尽量设身处地地去想他们为什么要这样做。这比起指责和抱怨要有益得多。当然，要做到这一点，需要修养和自制的工夫，但是只要你不惜努力，你一定能够做到。

如果别人确实犯了错，而我们又必须给予纠正时，那么，如何批评才容易让人接受，才不致引起怨忿呢？注意以下几点非常重要：

第一是委婉。比如有人想批评孩子漫不经心的学习态度，他如果这么说：孩子，你的数学成绩太差了，究竟是怎么回事，为什么不好好学……这么说的结果往往使孩子难以接受，学习态度也不会有什么改进。假如他这样说：孩子，

这次你语文成绩进步了，我很高兴。如果你继续努力下去的话，我想下次你的数学成绩同样也会取得进步。这番话不仅给孩子以鼓舞，而且还给孩子指出了努力方向。

第二是先做自我批评。比如孩子学抽烟，你想制止他，但是你自己就是吸烟者。在这种情况下，你应该先做自我批评，向孩子解释自己如何在年轻的时候学会了抽烟，如何为烟瘾所害，以至后来多次想戒又总是戒不了。如果他抽上几年，也会跟自己一样。你这样批评他，效果肯定会比单方面的批评好得多。

第三是多用商量的口吻，少用命令的口气。一般而言，商量容易让一个人改正错误，同时又不会感到难堪；命令会导致长久的怨忿——即使这个命令是用来改正明显的错误。比如同学们都在教室里温课，有人却在门外大声唱歌。这时你若去制止，一定要用商量的口吻：“别唱了，好吗？或“小声点，好吗？”千万不要用命令的口气：“唉，别唱了！安静点！”否则，即便当时迫使对方闭了嘴，也会带来后患，造成不必要的人际纠纷。

第四是给他人留面子。这一点非常重要，然而却很少引起我们的注意。比如我们有时在公开场合批评领导或下级，在客人面前批评妻子或丈夫，而不考虑这样做是否伤了他们的自尊心。结果不是把对方激得勃然大怒，就是把对方逼得退缩不语。使关系出现对立和冲突。

2. 要尊重他人，慷慨地赞扬他人

人有尊重的需要。尊重的需要包括自尊和他尊两个方面。前者指个人对自己的尊重，如自信、自强、求成、独立、支配等；后者指他人对自己的尊重，如承认、接纳、注意、赞誉、欣赏等。当尊重的需要被满足时，即当自己达到自

尊(自我悦纳)特别是当个人的品质能力和成就被他人承认且重视时,个人才会体验到生活的价值,觉得自己和别人一样重要,甚至觉得自己比别人更重要。美国哲学家约翰·杜威说:人类本质里最深远的驱策力就是“希望具有重要性”。威廉·詹姆士也说:“人类本质中最殷切的需求是:渴望被肯定。”因此,尊重他人,时时让他人感到重要,无疑是我们交往成功的重要法则。

几年前在国外,有人对离家出走的妇女进行过研究。结果发现,绝大部分妇女出走的原因是“没有人领情”。生活中,虽然我们常常心里感谢妻子(或丈夫)所做的一切,却从未说出自己的感激之情;我们会照顾他们的身体,但不会照顾他们的自尊;我们给他们各种礼物,却很少给他们一些感谢的话;我们忠心地希望他们进步,可是每当他们真的有了进步的时候,我们往往又表现出一副无所谓的样子,忘了给他们应有的赞誉和鼓励,而这恰恰是他们最需要的。每个当过教师的人都知道,当他们倾其所有给学生,却得不到一点肯定的反应,内心有多失望。同样的情形发生在我们家人、朋友、甚至同事身上,他们同样会有这样的感受。因此在人际交往中,千万别忘了我们所接触的是人,他们渴望被尊重、被肯定、被赞赏。

3. 真诚地关心他人

“想要别人做你的朋友,就该先做别人的朋友。”这是句老话。这句话有趣而简洁,而且有很深刻的含义。在交往中,我们想和别人交朋友,那就该自动地先从自己的象牙塔里走出来,去关心别人和别人的世界。我们往往过分关心自己的世界,以及自己给予别人的印象,以致无法真正开放地和他人交往。忘掉自己并伸出友谊的双手,尝试去了解别人和别人感兴

趣的事,即使是陌生人也要当做未来的朋友来对待,对他们提起的事感到兴趣,对他们的不幸给予同情,这样友谊就会应运而生。

4. 掌握交谈艺术

交谈是交往的主要形式,在交往中,人们主要通过交谈传递信息、交流思想、表达感情。良好的交谈是导向成功交往的桥梁,而不善交谈也正是不善交往的标志。因此,要有效地进行交往,解除交往失败的烦恼,把握交谈艺术十分必要。

交谈艺术包括说和听两个方面:

(1) 说的艺术

记得有位艺术家曾经说过:“说话是一门艺术。掌握了这门艺术,能使一个不太聪明的男人显得优秀杰出,也能使一个不太迷人的女性显得无可抗拒。可见,掌握说的艺术对于交往,对于人际魅力具有多么大的作用。

说的艺术归结起来有以下几个方面:

①含蓄。所谓含蓄,就是指说话时不把情意全部表达出来。中国古代著名文学评论家刘勰在《文心雕龙》中说:“智者藏维,神以知来”,鼓吹文章贵其含蓄,其实说话也是如此。因为话语一旦全露,一览无余,势必味同嚼蜡,而“盘马弯弓惜不发”、“犹抱琵琶半遮面”,让人思而才得,方能使谈话清新隽永,回味无穷。在交往中,“含蓄既表现了说话人的高雅和有修养,同时也可起到巧避分歧、曲表观点、不伤害关系的作用。”

例如1972年美国总统尼克松来华访问,以实现中美邦交正常化。在欢迎会上,周总理在祝酒辞中说:“由于大家都知道的原因,中美两国隔绝了二十多年”。这样既含蓄地暗

示了我国政府对这一事实的原则看法，又不伤客人的面子，甚至还暗含着一点对客人的明智的赞赏；使在座的人无不会心地报以微笑。

再如，一位小伙子和一位姑娘相爱，受到好友的劝阻：说那个姑娘相貌平平，没有风度，小伙子半开玩笑地回答：你说的有道理，不过有句话你可能没听说过，这句话是“情人眼里出西施”。这样，对方既能领会出小伙子的言外之意，又不会感到太难堪。达到了直言所不能达到的效果。

⑤幽默。所谓幽默是指言谈有趣而意味深长。在交往中，幽默具有许多妙不可言的作用。首先幽默能活跃交往气氛。如陌生人初次见面，言谈举止难免会有些拘谨，这时一句幽默风趣的话，便能妙语解颐，使双方一见如故、开怀畅谈。幽默还可以排除懊恼和沮丧。在交往中难免会碰到一些令人扫兴的意外情况，这时，一句幽默风趣的话便能使懊恼和沮丧烟消云散、荡然无存。据说，一个外国旅游团在中国某地游览时，一位美国姑娘不慎扭伤了脚。为此，导游和其他游客都很着急，姑娘也很懊丧，可是同行的几个美国小伙子却风趣地说：“哈哈，这回我们可有机会背着你啦！”姑娘禁不住也笑了起来，也诙谐地说：“不过，只许你们背我的脚和皮鞋！”这样大家在哈哈一笑之后，又兴致不减地继续游览了。正因为幽默有此妙用，所以知识丰富、谈吐风趣的人在交往中总是受人欢迎，并常常成为谈话的中心人物。

③简洁。说话要尽量简洁，俗话说，千羊之皮不如一狐之腋。因此，说话一定要有节制，要有组织，要中肯切题地把握要点；千万不要重复，不要信口开河，也不要过分琐碎。否则，杂草丛生就会掩覆了你想种的植物，人们对听你说话就会感到厌烦。