

30天精通

社交心理学

梁素娟 杨英◎编著

Social

Intercourse Psychology

30天通晓社交奥妙
——
一个月融会交往秘诀

石油工业出版社

30天精通 社交心理学

梁素娟 杨英◎编著

6Social

Intercourse Psychology

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

30 天精通社交心理学 / 梁素娟, 杨英编著.

北京: 石油工业出版社, 2009.1

ISBN 978-7-5021-6730-1

I . 3...

II . ①梁... ②杨...

III . 人间交往-社会心理学

IV . C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 119549 号

30 天精通社交心理学

梁素娟 杨 英 编著

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523616 64523610

营销部: (010) 64523603 64523604

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 14.25

字数: 200 千字

定价: 26.80 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

前言

随着社会的进步和文明的发展，人与人之间的交往日益密切。社交渗透到我们生活的方方面面——出门坐车、买东西、上班……在我们满足吃穿住行的同时，我们就已经在和不同的职业、性别的人打交道了。社交成了我们每天的必修课。

既然一个人不可避免地要与他人产生关联，那么社交就变得异乎寻常的重要。可以毫不夸张地说，社交会成就一个人，同样也会毁了一个人。在我们周围，不乏相貌堂堂、胸怀大志、才华横溢的人，然而他们却始终郁郁不得志，其中相当大的原因就是他们不善交际，不善与人相处。因此，如何融洽地与他人共处就成为一个不可忽视的课题。要想融洽地与他人共处，就必须掌握一定的心理学知识，这是因为心理学在社会交往中的作用至关重要。

举个简单的例子：假如你乘公交车出去玩，上车后发现只有最后一排的座位空着，走在你前面的一位大爷坐了中间，这时，你会坐在哪里呢？一般情况下，你多半会坐在两边靠窗户的座位上，而不会紧挨着那位大爷坐下。

在车站、公园供人休息的长椅上，通常坐两端的人多，一旦两端位置都有人占据，几乎很少有人会主动去坐中间的位置。我们通常能够看到这种现象，能坐4个人的一排长椅，若先来的人坐在椅子的正中，而后来的人则大多会选择坐在长椅的一边。于是，原本可以坐4



人的长椅，两个人就“客满”。

为什么会这样呢？这是因为人与人之间需要保持一定的空间距离。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，它就像一个无形的“气泡”一样为自己“割据”了一定的“领域”。而当这个自我空间被人触犯时就会感到不舒服、不安全，甚至恼怒起来。

由此可见，心理学在人际交往中有着十分重要的作用，掌握一些心理学知识不但会让你明白很多社交现象背后深层次的心理原因，同时也能够让你在社交中如鱼得水。

这本书就是专门针对社交心理学而编写的，本书阐释了社交的基本内容，从社交的动机到在社交中如何理解和认识他人，再到在社交中如何吸引他人，与他人建立起亲密关系并改变他人的行为等等。其目的就是希望能给大家提供一些有关社交心理学的知识及方法，并探索个人的社交和人际关系，进而解决个人的社交困境。

本书融知识性、趣味性、实用性为一体。它不仅告诉你社交中的心理现象，而且教给你与人交往的具体方法和技巧，同时也剖析了社会交往中的一些不良心理，并指出了调适的方法，希望能够为你扫除交往中的障碍，尤其通过一个个饶有趣味的案例和测试，使你在快乐中学会与人交往，营造良好的人际关系。

没有人是天生的社交明星，也没有人天生就惹人讨厌，期盼你在本书的引导下，能够重新审视你的人际关系，并且找到适合你的人际互动模式，成为耀眼的社交明星！

目 录



第一章 为什么要和他人交往

闻名于心理学界的“感觉剥夺”实验

——剥夺人际交往的机会是对身心的莫大伤害 2

从囚徒和修道士的精神痛苦说开去

——恐惧和不安引起亲和动机 4

在成就动机的指引下，她展开了一系列的“应酬”

——成就动机的强弱决定人际成效的高低 7

马克·吐温：只凭一句赞美的话我就可以充实地活上两个月

——赞许动机对社交活动的成败有直接影响 12



第二章 在社交中如何理解和认知他人

难堪的面试之后却赢得了一个不错的职位

——认识他人的“社交知觉”的形成 18

当今是一个一两秒钟决定命运的时代

——社交印象是以知觉形象为基础的有机结合 20

索菲亚·罗兰：你的服饰往往表明你是哪一类人物

——仪表是无形的社交语言 23



诸葛亮的相人玄机

——表情是一种“世界语” 26

柳传志的话语速度判人法

——言为心声，从言语中透析他人心理 30

正性谎言、中性谎言、负性谎言

——说谎是一场动员全身器官的共同演出 33

首因效应 VS 近因效应

——人们对陌生人和熟人套用不同的评价标准 36



第三章 在社交中如何吸引他人

高山流水 & 割席断交

——物以类聚，人以群分 46

人们往往选择那些能弥补自己性格特征的人交往

——“郎才女貌”是对异性伴侣互补吸引的最佳诠释 50

亚里士多德：美丽比一封介绍信更具有推荐力

——外貌作为人际吸引的因素并不公道 53

教师与学生、领导与秘书较容易建立密切关系

——越接触越有好感的“曝光效应” 57

“远亲不如近邻”的心理学解释

——空间距离影响着友谊的建立 59

获得友谊的最好方式是：热情友善地称赞他人

——互逆性让我们通常喜欢那些喜欢我们的人 61

哪些品质决定了你是受欢迎还是受排斥

——个性品质体现一个人的人格魅力 64

心理学家阿伦森的实验给人们的启示

——能力出众却有一些小错误的人更具吸引力 68

人际交往就如同舞台上的演出，氛围是必不可少的

——氛围影响交往效果 71



第四章 如何与他人建立亲密关系

心理学家的情境实验将“母子依恋”分为三种类型

——婴儿出生后最早形成的依恋是成人人际关系的缩影 76

讳莫如深 VS 无话不谈

——适当的“自我暴露”有助于加深亲密度 78

亲密距离、个人距离、社交距离、公众距离各不同

——“刺猬哲学”需要我们拿捏最佳的社交距离 81

物质满足代替不了人的情感需要

——投资感情比投资金钱更能征服人心 85

空姐的“十二次微笑”使乘客的投诉变成了表扬

——绽放迷人的笑容是赢得他人好感的法宝 88

两个秃头面对揶揄时的不同反应

——幽默是个性，更是能力 90

如何赢得合作伙伴的信任

——增强与他人亲密感的社交技巧 93

对家人话多，对外人话少的人不在少数

——众多的心理设防都是为了掩饰自己的不足 96

初涉社交圈的人常犯的错误：“好事一次做尽”

——避免“心理卷入程度过高”使双方心灵窒息 98

如何成为单位里受欢迎的人

——与同事和谐相处五原则 100

接与不接男同事电话的苦恼

——处理好异性同事关系，维护家庭和事业的平衡 103

害人之心不可有，防人之心不可无

——对症下药，与讨厌的同事相处 105



第五章 在社交中改变他人行为

看自己“一朵花”，看别人“一块疤”的心理成因

——“乐道人之善”是悦纳他人的第一步 110

重用一個犯錯誤不知悔改的員工會發生什麼

——“人類就是被這種玩具（虛榮）統治着” 114

一位“太傻了”的店主贏得了運輸公司老板的青睞

——恪守信用才能使他人信服 117

一群素不相識的人為何不約而同地都回贈了卡片

——互惠是人類社會交易和交往存在的法則 120

社會心理學對家庭婦女的實驗得出了怎樣驚人的結論

——理智上難以解釋的“進門檻效應” 122

不妨提一個更大的要求更容易成功

——在拒絕別人的請求之後做出的讓步 125

一個扮演乞丐的實驗帶來的啟示

——尋求別人幫助時，要先引起對方的興趣 128



第六章 社交中的人際影響

第五位被試者為何偏要做出和別人一樣錯誤的回答

——為了不被人認為“標新立異”的隨大溜 132

備受爭議但設計巧妙的個人對權威的服從實驗

——壓抑個人情緒而服從權威 135

洪川大師“糟糕的”84幅後才造就了“神品”

——社會助長 VS 社會干擾 139

無處不在演繹着的小和尚、瘦和尚、胖和尚

——尋求公平的心理產生 $1+1+1<3$ 的“社會懈怠” 143

面对生命的呼救，38人作壁上观	
——集体性坐视不管的“旁观者效应”	145
一位女大学生带来的奇妙变化	
——“男女搭配，干活不累”的异性定律	149
信以为真的欣喜之后是彻底失望	
——流言只传给那些和传播者有密切关系的人	151



第七章 影响人际交往的态度

为何人们常把大款和“脑满肠肥”联系在一起	
——无论社会多么进步，偏见总会像瘟疫一样蔓延	156
被误读的七国人性格描述	
——偏见的认知来源于刻板效应	159
共同的危机拉近了黑人和白人的距离	
——竞争或合作的处境影响相互的态度	161
普希金过早离开人世的秘密	
——警惕交往中的“晕轮效应”	163
“以小人之心度君子之腹”的心结	
——走出“投射效应”的误区	166



第八章 妨碍人际交往的心理障碍

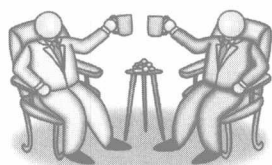
病房中的他失去了伙伴，也失去了领略风景的机会	
——摆脱自私的羁绊，收获快乐与富足	174
永远不再需要蝴蝶结	
——自卑感是对人生兴奋、乐观、开朗的最大抑制	177
从名校大学生到被开除学籍的命运	
——嫉妒害人又害己	183



蜈蚣的自以为是：脚越多，当然跑得越快	
——真正要做的不是远离欲望，而是摆脱贪婪引起的痛苦	186
省吃俭用买来奢侈品能提升你的“地位”吗	
——虚荣让人生活在表演中	189
因解不开的心结而卧床不起	
——攀比让人生的天平失衡	191
被冷落的郑袖靠“智慧”重新夺回楚王的宠爱	
——怀着爱心吃菜比抱着怨恨吃肉好得多	195
培根：猜疑之心如同蝙蝠，它总在黄昏中起飞	
——猜疑是缺乏根据的盲目想象	198
40%的美国人在名人、权威面前会手心出汗、词不达意	
——恐惧是带着镣铐跳舞	201
50%的中国人在成年后仍会感到羞怯	
——对自己的过度关注会错过很多风景	206
完美，一座令人向往的宝塔	
——人生的各种不幸皆由追求完美所致	210
《圣经》中的“约拿”：面对向往的荣誉，选择了逃避	
——“约拿情结”是人际交往的大敌	212



后记 214



第一章

为什么要和他人交往



闻名于心理学界的“感觉剥夺”实验

——剥夺人际交往的机会是对身心的莫大伤害

如果有这样一个实验，你愿意参加吗？即每天给你 100 元钱，让你一个人待在一间房子里。这间房子没有窗户、钟表、电话、收音机、电视、书报、笔、纸，只有一盏油灯、一张床、一把椅子、一张桌子以及洗漱设备，传送带会按时给你送饭。在这样的一间屋子里，请问你能待多久？



先别急着说出你的答案，让我们看一下心理学家黑伯等人首创的一种“感觉剥夺实验”。实验中给被试者戴上一副半透明的护目镜，使其难以产生视觉；用空气调节器发出的单调声音限制其听觉；在其手臂上戴上纸筒套袖和手套，用夹板固定住其腿和脚，限制其触觉。



被试者在被隔离 12、24、48 小时后，分别做简单算术、字谜游戏和组词等测试，结果发现，被隔离的时间越长，被试者的测试成绩就越差。有的被试者变得很难集中注意力，并容易激动，还有的人表现出紧张焦虑、情绪不稳、思维迟钝等症状，奇怪的是，有的人甚至出现了错觉和幻觉。仪器显示出他们的脑电波比隔离前明显减慢。有的被试者在被隔离 24 小时之后，因为无法忍受而中途退出实验。

黑伯的“感觉剥夺”实验表明，与外界环境广泛地接触是维持人们正常的思维活动、生活状态的基础。只有通过社会化的接触，更多地感受和外界的联系，人才能更好地拥有思维和行动的力量，才能更好地发展。

动物心理学家曾以恒河猴做过一个同样著名的“社交剥夺”实验。心理学家将猴子喂养工作全部自动化，隔绝猴子与其他猴子或人的沟通。实验结果表明，与有正常沟通的猴子相比，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，甚至连本能行为也受到了严重的影响。

在人的智力发展方面，沟通也是必要的前提。人们在对因战争而独居深山数十年的特殊个案进行研究后也发现，沟通的缺乏对人们语言能力及其他认知能力都有不同程度的损害。对儿童来说，缺乏沟通机会会严重影响他们的智力发展。心理学家还发现，增加与早产儿的沟通，有助于更快地实现其正常的发展。

丰富的、多变的环境刺激是人生存的必要条件，在被剥夺感觉后，会产生难以忍受的痛苦，各种心理功能会受到不同程度的损伤。人是社会性动物，其自我意识和各种智能都是社会性的产物。人只有置身于社会环境中，通过社会获得支持性信息，才能不断得以修正和发展。反之，如果剥夺其与别人交往的机会，这个人的身心就会受到极大的伤害。



从囚徒和修道士的精神痛苦说开去

——恐惧和不安引起亲和动机

放寒假了，在开往家乡的列车上，李娜一个人静静地坐着，但她并不孤独。因为半小时之后，她很快和坐在对面的男孩聊上了。对方同她一样，是某高校的在读学生。交谈中，李娜知道对方也喜欢文学，还曾在某家杂志上发表过几篇文章。共同的话题让漫漫的旅途不再孤独。11个小时之后，当李娜要下车时，男孩帮她把行李拿下车，并和她交换了电话号码……



在生活中，人们之间的交往很大部分原因是由于人们害怕孤独或深感力量单薄，因而有需要与他人在一起的渴求和愿望。人们希望通过交际获得心理上的平衡。这在心理学上也被称之为交际心理的“亲



和动机”。它是人类普遍具有的最主要的动机。

在现实生活中，每一个人都有与他人保持往来、建立联系、获取伴侣和友谊的需要，都有与他人保持相处和与群体保持关系的愿望。但这些需要和愿望并不都是亲和动机。它是一个人处于高度不安的恐惧状态时，希望同处境、地位、能力等与自己基本相当的人取得协作，建立友好关系的内心欲求。

在对亲和动机的研究者中，沙赫特最为著名。他在研究了像囚徒和修道士那样长期处于和他人隔绝的孤立状态的人遗留下来的日记后，发现其中记载着许多难以忍受的精神痛苦和不安的心境，由此，他提出了“不安—亲和”假说，认为经历过不安的人会有强烈的亲和行为倾向。为了证实这一假说，他进行了一系列的实验。

沙赫特以 62 名女大学生为被试者，并将她们分为实验组（32 人）和控制组（30 人）两组。

对实验组被试者，主试者先让她们看一些令人生畏的仪器，并告诉她们将用这些仪器在她们身上做实验，实验会有电击，能使人痛苦但无伤害。

对控制组的被试者，既不让她们看见仪器，也不告诉她们电击之类的事。

然后告诉两组被试者，实验开始之前要提前几分钟到实验室等候，可以独自到实验室来等候，也可与别的同学结伴来实验室等候。

每个人都需要做出选择：独自等候还是愿结伴等候。

实验到此结束。

选择的结果是，实验组被试者 32 人中有 20 人选择结伴，占 62.5%；控制组 30 人中只有 10 人选择结伴，占 33.3%。这个实验结果说明，越是在焦虑、恐惧的情境下，人们合群或亲近他人的倾向越强烈，处于高度恐惧中的人比低度恐惧的人亲和需要更加强烈。

由此似乎可以推断，人们合群是为了减少恐惧。由于这一实验本



身并不能直接证实这一点，沙赫特又设计了一个实验。这一实验和前述实验基本相同，只是增加了一条指令，即选择和他人一起等候的被试者不许和他人交谈，目的是为了剥夺被试者通过交往消除恐惧的机会。结果，当被试者被禁止和别人交谈时，他们大都选择了独自等候。这充分说明，人们确实是为了消除恐惧感而和他人在一起的。

那么为什么不安和恐惧容易引起亲和动机呢？沙赫特认为，这与个人处于不安和恐惧状态时对自己的评价有关。当一个人处于不安和恐惧状态时，往往不能对自己做出适当的评价，于是希望通过与处境、地位、能力相当的人作比较来对自己做出适当的评价，从而选择适当的应对行为。

沙赫特等人的研究还发现，出生顺序与人的亲和动机的强度也有关系。长子、长女、独生子女的亲动机较强，在恐惧情境中更多地亲近他人，排行老二及以后者，其亲和动机不如老大强烈。

人类在整个社会活动中都不同程度地表现出亲和动机倾向，因为人类社会发展都离不开人与人之间团结友爱、相互扶持和帮助。亲和动机强烈的人，对朋友、对家庭、对团体充满向往，并渴望同人们建立一种充满友情的关系，渴望成为一个群体中的一员，渴望友谊，被别人关爱，不受排斥。

实践证明，我们从事任何工作，或者实现个人的某种目的，都离不开他人的支持，需要与他人的亲和行为。

你是个内心孤独的人吗

孤独并不是一种简单的心境，不应该理解为孤单的感受，除了物理环境隔绝而产生孤独感外，更多的孤独感是由于社会环境的隔绝而产生的。我们一方面忍受着城市的拥挤，另一方面却感受着前所未有的身处闹市的孤独。

此时此刻，你的孤独感有多强烈，想知道吗？下面这个测试会告诉你答案。

假如你有一个儿子，你要他去看书，他偏偏想看电视，这时候你