

魅力是一个人最好的推荐信。

——亚里士多德



魅力何来

人际吸引的秘密

【美】戴维·迈尔斯 著 寇 或 译



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

魅力何来： 人际吸引的秘密

【美】戴维·迈尔斯 著

寇彧 译

人民邮电出版社

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力何来: 人际吸引的秘密 / (美) 迈尔斯著; 寇彧译.

- 北京: 人民邮电出版社, 2012.7

ISBN 978-7-115-28162-3

I. ①魅… II. ①迈… ②寇… III. ①恋爱心理学—通俗读物 IV. ①C913.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 088842 号

David G. Myers

Social Psychology, 8th Edition

ISBN 0-07-291694-X

Copyright © 2005 by McGraw-Hill Companies, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese Adaptation is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Posts & Telecom Press.

This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2012 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Posts & Telecom Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,

包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字改编版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和人民邮电出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区)销售。

版权 © 2012 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与人民邮电出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司和人民邮电出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2004-3224

魅力何来: 人际吸引的秘密

-
- ◆ 著 [美] 戴维·迈尔斯
 - 译 者 寇 彧
 - 策 划 刘 力 陆 瑜
 - 责任编辑 刘冰云
 - 装帧设计 陶建胜
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号 A 座
 - 邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
 - 网址 <http://www.ptpress.com.cn>
 - 电话 (编辑部) 010-84937150 (市场部) 010-84937152
 - (教师服务中心) 010-84931276
 - 三河市李旗庄少明印装厂印刷
 - 新华书店经销
 - ◆ 开本: 880 × 1230 1/32
 - 印张: 6.5
 - 字数: 170 千字 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷
 - ISBN 978-7-115-28162-3/IF
-

定价: 25.00 元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系 电话: (010) 84937153

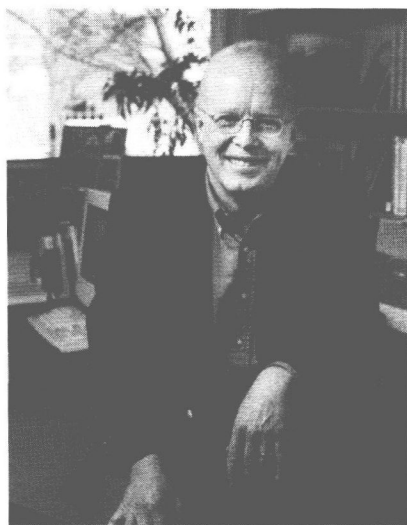
内 容 提 要

我们每时每刻都在不知不觉中被他人吸引，同时也在吸引着他人。作为“社会性动物”，我们有着强烈的与他人建立关系和亲密关系的归属需要，而人际吸引正是其得以建立的前提。那么，这种看不见、摸不着的魅力来自于何处呢？也许，我们每个人都有自己的一套理论，但心理学中对此已经有了完整而科学的阐述。

你现在看到的这本书改编自美国著名心理学家戴维·迈尔斯的超级畅销书《社会心理学》，这本在国外大学的心理学学生中几乎人手一册的书，集合了当今与我们的生活最为贴近的社会心理学中最优秀的成果。我们节选了其中关于吸引力和亲密关系的一部分，配以精美插图，并且修改了原书中过于学术性的语句，以通俗易懂的方式介绍了人际吸引力产生的四个要素，即接近性、外表、相似性和被喜欢的感觉，以及我们应当如何发展、维持和促进与朋友、亲人和爱人的紧密关系。

这本书不仅具有坚实的理论背景，而且还有很强的实践价值。相信每一个希望提升自己的吸引力、渴望建立和维持长久的友情和爱情的人都能从中获益良多。

作者简介



David G. Myers

自从获得爱荷华大学的博士学位之后，戴维·迈尔斯就在密歇根的霍普学院工作，成为那里的 John Dirk Werkman 心理学教授，并且开设了多门社会心理学的课程。霍普学院的学生邀请他在毕业典礼上发言并评选他为“最杰出的教授”。

迈尔斯曾在 30 多种科学书籍和期刊上发表过多篇论文，包括《科学》、《美国科学家》、《心理科学》和《美国心理学家》等。除了学术著作和教科书，同时他还致力于把心理科学介绍给广大民众。他在许多杂志上发表过科普类文章，如《今日教育》和《科学美国人》。

他撰写的《心理学》（本书由著名心理学家黄希庭教授组织翻译并审校，已于 2006 年出版）是当今最畅销的心理学导论性教材，600 多万学生在用它来学习心理学。同样，本书改编自的《社会心理学》在过去的 10 年中占了将近 30% 的市场份额（社会心理学类书籍）。正如他在《心理学》第 7 版前言中所写的，“我希望以一种充满热情的、富有个性的方式来讲述心理学，而不仅仅用一种严谨的科学方式”。这应该就是他的心理学书籍如此受欢迎的秘诀吧。

目 录

前 言 9

1 什么造就了友谊和吸引 17

什么因素孕育着喜欢和爱情呢？让我们来讨论那些有助于最初的人际吸引的因素：接近性、外表吸引力、相似性和被喜欢的感觉。

2 什么是爱情 101

什么是爱情？激情之爱能否持久？如果不能，那么什么可以取代它？

3 如何促进亲密关系 123

什么因素会影响人们亲密关系的起伏？让我们来讨论以下几个因素：依恋类型、公平和自我表露。

4 亲密关系是如何结束的 157

不是所有的爱情都能天长地久。那么，哪些因素可以预测婚姻的解体？伴侣通常如何分手或复合？

5 亲密关系如何促进健康与幸福感 171

支持性的亲密关系——感到被亲密的朋友和家人所喜欢、肯定以及鼓励——能预测健康和幸福。

附录：心理学术语释义 189

作者后记：经营爱情 193

编者后记 197

前 言

人与人之间终生的相互依赖使得人际关系成为我们生存的核心。开天辟地以来，就存在着吸引——一个特定的男人和一个特定的女人之间的相互吸引，我们应该为每个人与生俱来就拥有它而心存感激。亚里士多德将人称为“社会性动物”。确实，我们有一种强烈的归属需要——与他人建立持续而亲密的关系的需要。

社会心理学家罗伊·鲍迈斯特和马克·利里阐释了社会吸引的力量，而这种力量正是源于我们的归属需要。

- 对我们的祖先而言，只有相互依存才能使族群得以生存。
当狩猎或搭棚时，众人共同协作要比一个人单干更好。
- 对男性和女性而言，因爱结合而有了孩子，随后，父母相



靠着朋友的点滴帮助我才得以度日。

——约翰·列侬和保罗·麦卡特尼

英国著名摇滚乐队“披头士”成员

互支持，共同抚养，孩子才得以成长。

- 对孩子和养育者而言，社会性依恋促进了他们的共存。如果毫无理由地将他们分开，养育者和孩子都会感到恐慌，直至重新团圆。忽视孩子或将孩子置于无人关心的机构中，孩子就会伤心并焦虑。
- 对世界各地的人们而言，之所以有丰富的思想和多彩的情绪，正是因为那些真实的和想象的亲密关系。如果有一个能提供精神支持、可相互信赖的伴侣，我们就会感到被接纳和被赞许；坠入情网，人们会感到抑制不住的愉悦。正是因为人们渴望被接纳和被爱，所以才会在化妆品、服装和塑身上有巨额花费。
- 被流放的人、坐牢的人或被单独监禁的人，总是会想念他们的亲人和故土。人们被拒绝时，就会感到抑郁，会觉得生活乏味，度日如年。
- 失恋的人、丧偶的人以及旅居异乡的人，会因为丧失社会联系而变得痛苦、孤独或孤僻。失去精神上的伴侣，人们会变得嫉妒、发狂或产生剥夺感，会对死亡和生命的脆弱



与朋友和家人间的亲密关系使人健康和快乐。

变得更加敏感。

- 死亡会提醒我们重视归属需要，重视与他人的关系并与我们所爱的人保持亲密。面对9·11恐怖袭击，数以百万的美国人都与自己心爱的人通了电话。同样道理，同学、同事或家庭成员的突然死亡也会使人们之间的关系得到加

强，无论他们曾经有过怎样的分歧。

我们确实是社会性动物。我们需要归属于某一群体。当我们有所归属时——当我们感到被一种亲密的关系所支持时——我们会更加健康和快乐。

在澳大利亚的新南威尔士大学，基普林·威廉斯等人考察了归属需要被排斥行为（拒绝或忽视的行为）阻碍时的结果。研究发现，所有文化中的人们，无论在学校、工作场所还是家庭中，都会使用排斥来调节社会行为。那么，被故意回避——避开、转移视线或默然以对——是一种什么滋味呢？人们（尤其是女性）对排斥的反应常常是抑郁、焦虑、感到情感被伤害并尝试努力修复关系，以致最后陷入孤僻。从家庭成员或同事那里遭受这种沉默对待的人，都会认为这种对待是一种“情感上的虐待”，是一种“非常非常可怕的武器”。在实验中，那些在一个简单的球类投掷游戏中被忽略的人们，也感到了挫折和沮丧。

有时被小瞧也会令人厌恶。在几项研究中，琼·特温格等



暴力产生因素：暴躁的脾气加上社会排斥。利里和科瓦尔斯基等人报告，在1995年到2001年发生的15起校园枪击案中，有13起的攻击者，如哥伦比亚高中的埃里克·哈里斯和迪伦·克莱博尔德都有过被别人排斥、欺负或失恋的经历。

人给一些人提供社会接纳的体验，而另一些人则体验社会排斥：他们（根据一项人格测验）被告知“要注定一生孤独”，或者遇到的人都不愿意接纳他们加入自己的团体。结果发现，这些

做法诱发了他们的社会排斥感。在随后的表现中，他们不但增多了自暴自弃的行为，比如在态度测验中表现不好，而且还更可能对曾经得罪过自己的人进行贬损或抱怨。一段实验室中的小小经历都能引发如此强烈的攻击行为，这使得研究者更想知道，“持续而重要的拒绝或长期的排斥又会导致怎样的攻击倾向呢？”

威廉斯等人惊讶地发现，即使在虚拟世界中，被一个永远不可能见面的人拒绝，也会引起挫折感。（或许你有过在聊天室里被忽视或发出的电子邮件石沉大海的经历。）研究者从 62 个国家招募了 1 486 名参与者，让每个参与者与另外两人一起玩一种网络飞碟游戏（另外两人实际上是电脑模拟的）。结果，那些遭到另外两人排斥的参与者感到情绪低落，并且在完成随后的知觉任务时，也更容易服从他人的错误判断。后续实验发现，他们的大脑皮层活动性较高的区域，与身体创伤所激活的脑区是一样的（图 1）。被排斥，看来是一种实在的创伤。

威廉斯和他的同事甚至还发现，若其中四人约定，某天他

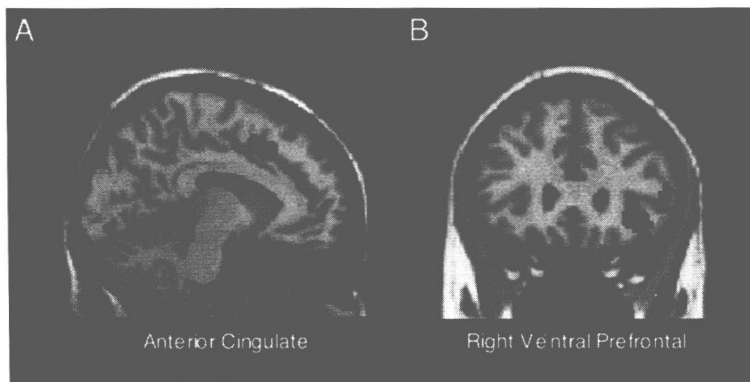


图1 艾森伯格等人报告，社会排斥诱发与身体疼痛所致的相似的大脑反应。

们都不理睬某人，则那个人也会感到因受排斥而带来的压力。他们原以为，这应该是一个很好玩的角色扮演游戏，但事实与之相反，模拟的排斥情境也会使工作中断，妨碍令人愉快的社会功能的产生，甚至“引起暂时的担忧、焦虑、偏执和通常的精神衰弱”。这与人们期望要去参加一个充满欢声笑语的角色扮演游戏时的反应正好相反。可见，内心深处的归属需要得不到满足，就会使我们感到不安。