

图解现代人心理新话题

张明 主编



# 学会人际交往的技巧

人际关系心理

人际关系是个古老的话题，古老得连我们都不知从何处谈起。人际关系也是个永久的话题。时至今日，我们还在不时谈论这个话题，有关这方面的研究很多，得出的结论也很多，本书就是在前人研究的基础上将有关人际交往的知识纳入社会生活实际中，为人们的交往提供知识支持。

 科学出版社  
www.sciencep.com

图解 现代人心理新话题

# 学会人际交往的技巧 ——人际关系心理

张 明 主编

科 学 出 版 社

北 京

## 内 容 简 介

“图解现代人心理新话题”是一套从心理学的入门开始,全面地对心理学所涉及的领域进行介绍的丛书。其内容充实,图文结合,深入细致地探求心理学的内涵,旨在解决人们在现实中所遇到的心理问题,对人们的现实生活起到更好的指导作用。

人是社会性动物,在我们满足吃穿住行的同时,我们就已经同不同的职业、性别的人打交道。可能这种接触很简单,不需要掌握太多的技巧,但是如果需要满足自己更高的人际交往的需要时,你会怎样表现?你应该怎样达到自己的目的呢?本书将向你展示交往中的种种现象,为你的人际交往大厦添砖加瓦。本书共有八章内容,即人际关系中的自我、印象与人际关系、人际吸引、非言语交往、人际援助、侵犯行为、人际影响、人际障碍。它将有助于读者熟练应对各种人际交往,展现最佳形象。

本书适合于对心理学感兴趣的一般读者阅读,对于心理咨询人员以及心理学专业的学生有一定的参考借鉴作用。

### 图书在版编目(CIP)数据

学会人际交往的技巧——人际关系心理/张明主编。—北京:  
科学出版社,2006

(图解现代人心理新话题)

ISBN 7-03-018010-0

I. 学… II. 张… III. 人际关系学:社会心理学—图解 IV. C912.1-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第106031号

责任编辑:张丽娜 赵丽艳 / 责任制作:魏 谨

责任印制:刘士平 / 封面设计:来佳音

插图绘制:张 诚 祁晓霞

北京东方科龙图文有限公司 制作

<http://www.okbook.com.cn>

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

\*

2006年12月第一版 开本:A5(890×1240)

2006年12月第一次印刷 印张:9 1/4

印数:1-5 000 字数:211 100

定 价:22.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换<环伟>)

# 图解现代人心理新话题

## 丛书编委会

主 编：张 明

副 主 编：申鲁军

编 者：（按姓氏笔画排序）

王海英 申鲁军 刘幸娟 张 明

李丽萍 李海静 杨 磊 曹海丽

# 序 言

随着现代社会的高速发展,人们的生活环境、生活方式、价值观念以及行为模式等都发生了相应的变化。快节奏的生活、巨大的工作压力、沉重的学习负担、交往的困惑和婚恋的烦恼等,致使不少人难以适应,陷入紧张、压抑、苦闷和迷茫的情绪之中。

面对这种现实,人们对自身心理现象探究的欲望逐渐萌生,想从自我的心理世界中找回轻松、快乐和幸福。由于缺乏理论指导,就到浩瀚的图书的海洋中去翻阅心理学的典籍,但是艰深的专业术语,使人眼花缭乱,根本无法踏入心理学的门槛。

这套“图解现代人心理新话题”丛书,正是为了帮助广大读者解决上述心理困扰而撰写的。丛书的特点是将许多心理学知识通过通俗易懂的语言和生动、直观的图表形式表现出来,并且每一话题可以作为一个独立的单元来阅读,使读者倍感轻松。我们试图在介绍心理学知识的同时,给读者一个启示:心理学并非仅限于学术研究领域,也可以作为心理休闲和身心保健之用。

本丛书阐释了人生酸、甜、苦、涩的源泉,可以在心灵的征途上,点燃一盏明亮的灯,从而使生命的路越走越宽广。阅读本书,可使读者在欣赏一幅幅简洁风趣的图表的同时,获得一定的心理学知识,并使人渐渐地学会在这些知识中有所领悟,帮助你摆脱忧愁,享受快乐的人生。

在撰写本丛书的过程中,得到了我的导师东北师范大学心理学系张嘉玮教授的悉心指导,在此深致谢意。

张 明

# 目 录

## 第 1 章 人际关系中的自我 ..... 1

人贵有自知之明 .....	2
一个自己,多种自我 .....	4
理想自我=现实自我吗 .....	6
人们都喜欢自信的人 .....	8
学会给自己喝彩 .....	10
我只在乎与我有关的事 .....	12
对自己的自我评估 .....	14
有利于自我的归因 .....	16
让别人了解真实的你 .....	18
利用他人给自己定位 .....	20
为失败找一个合适的借口 .....	22
你的自我是错的 .....	24
我永远是伟大的 .....	26
遵从自我信念还是周围期待 .....	28
投自己宝贵的一票 .....	30
看我七十二变 .....	32
我是这样的人吧 .....	34
专 栏 当预言落空时 .....	36

## 第 2 章 印象与人际关系 ..... 37

印象是怎么形成的 .....	38
用第一印象展现你的风度 .....	40
先入为主 .....	42
奇妙的新鲜感 .....	44
爱屋及乌 .....	46

小人之心度君子之腹 .....	48
宁可饿着,也要靓着 .....	50
公安局长都是男性 .....	52
积极期望的作用 .....	54
让自己更有“面子” .....	56
印象形成的模式 .....	58
什么决定你的印象 .....	60
登门槛效应与门面效应 .....	62
专 栏 你留给人的第一印象如何 .....	64

### **第 3 章 人际吸引** .....

听君一席话,胜读十年书 .....	66
一步步走向亲密接触 .....	68
人际交往的四种模式 .....	70
物以类聚,人以群分 .....	72
互补——吸引之源 .....	74
相似>互补还是互补>相似 .....	76
近水楼台先得月 .....	78
越接触,越有好感 .....	80
爱美之心,人皆有之 .....	82
“敬人者,人恒敬之” .....	84
你中有我,我中有你 .....	86
让别人喜欢的诀窍 .....	88
个性品质影响吸引力 .....	90
宁为智者仆,不为愚者师 .....	92
投我以桃,报之以李 .....	94
“爱”在吊桥彼岸 .....	96
爱的彩虹 .....	98
揭秘罗密欧与朱丽叶效应 .....	100
喜欢与爱 .....	102
专 栏 讨人喜欢的 20 个原则 .....	104

<b>第4章 非言语交往</b> .....	105
此时无声胜有声 .....	106
眼神泄密 .....	108
眼睛会说话 .....	110
握手——世界人民性“见面礼” .....	112
表意丰富的体态语言 .....	114
不带面具的脸孔 .....	116
社交武器——微笑 .....	118
指手画脚 .....	120
脚和腿也会泄密 .....	122
动静皆宜 .....	124
体态语——无声的语言 .....	126
话外音 .....	128
叹为观止的副语言 .....	130
空间也会说话 .....	132
用空间衡量亲密关系 .....	134
谎言,掀起你的盖头来 .....	136
专 栏 人际心理距离 .....	138
<b>第5章 人际援助</b> .....	139
一切为了他人 .....	140
亲社会、利他和助人行为 .....	142
利他行为的诱发因素 .....	144
伸手援助还是漠然视之 .....	146
旁观者效应 .....	148
恐怕会有人相助 .....	150
受助者特征 .....	152
施助者特征 .....	154
助人行为五部曲 .....	156
情绪影响助人行为 .....	158
好心办好事吗 .....	160



巧解助人行为动机 .....	162
小策略,多利他 .....	164
情境急,利他无 .....	166
专 栏 可悲的旁观者效应 .....	168

## 第 6 章 侵犯行为 .....

受伤的总是我 .....	170
侵犯——一出生即有吗 .....	172
侵犯亦可习得 .....	174
挫折——侵犯之源 .....	176
以眼还眼,以牙还牙 .....	178
家庭暴力为哪般 .....	180
侵犯性的诱发因素 .....	182
媒体暴力 .....	184
小议侵犯者特征 .....	186
欺 侮 .....	188
工作场所暴力 .....	190
需求不满 .....	192
深藏不露 .....	194
减少侵犯行为的途径 .....	196
武器——创造“准备状态” .....	198
专 栏 飞机暴力 .....	200

## 第 7 章 人际影响 .....

随波逐流 .....	202
受情境支配的从众 .....	204
从众者的一般特征 .....	206
一切行动听指挥 .....	208
金巴德的模拟监狱实验 .....	210
让别人心甘情愿听你的 .....	212
从众=顺从=服从吗 .....	214

被磨灭的个性 .....	216
他人在场,行为失常 .....	218
$1+1+1<3$ .....	220
男女搭配干活不累 .....	222
时尚——哈韩、哈日 .....	224
崇拜你就模仿你 .....	226
情感的多向交流 .....	228
望梅止渴,画饼充饥 .....	230
唾沫星子淹死人 .....	232
众怒难犯 .....	234
面对两难问题的抉择 .....	236
英雄无用武之地 .....	238
专 栏 三个臭皮匠和三个和尚 .....	240

## **第 8 章 人际交往障碍** .....

我就是上帝 .....	242
一朝被蛇咬,十年怕井绳 .....	244
嫉贤妒能 .....	246
千呼万唤始出来 .....	248
以己之短比人之长 .....	250
茕茕子立,形影相吊 .....	252
不合群的行路人 .....	254
人心不足蛇吞象 .....	256
自知之明哪里找 .....	258
八面玲珑,左右逢源 .....	260
就是和你对着干 .....	262
事不关己,高高挂起 .....	264
痴心不改 .....	266
举棋不定,犹豫不决 .....	268
我的眼里只有我 .....	270
我的眼里揉不进一粒沙 .....	272
戴着有色眼镜看人 .....	274

金玉其外,败絮其内 .....	276
热锅上的蚂蚁 .....	278
专 栏 贪婪的猴子 .....	280

## 第 1 章

# 人际关系中的自我

认识自己是良好的人际关系的前提。

自我参照效应：我只在乎与我有关的事情。

自我展示：让别人了解真实的你。

自我提升：满足自尊需要的方式。

## 认识自我的方式

# 人贵有自知之明

——知人者智，自知者明

你认识自己吗？当你听到这个问题的时候，是不是感到很惊讶呢？谁能不认识自己呢？那么就请先听个小故事吧——在古希腊的神话中，一个名叫斯芬克斯的狮身人面女妖坐在忒拜城堡附近的悬崖上，向过路的人提出一个谜语——什么东西早晨用四条腿走路，中午用两条腿走路，傍晚用三条腿走路？过路者都必须猜中，如果猜不中，就要被她吃掉。无数人因此而丧生。最后一个流浪者猜到了答案。你猜到了吗？谜底是人。如果你能站在一生的角度来认识你自己，这个谜语就不难了。人最熟悉的是自己，最不熟悉的也是自己。“认识你自己”，说起来很简单的一句话，但真正做到却不容易。那么应该如何认识你自己呢？

### 通过社会比较来给自己定位

唐太宗有句名言：“以铜为鉴，可以正衣冠；以人为鉴，可以知得失。”有比较才会有鉴别，才会有好坏、优劣、高低、美丑之分。社会心理学家菲斯廷格把一个人通过与他人的能力、条件的比较而实现的对自己价值的认识与评价过程称为“社会化比较过程”。这也是了解自己不可或缺的途径。

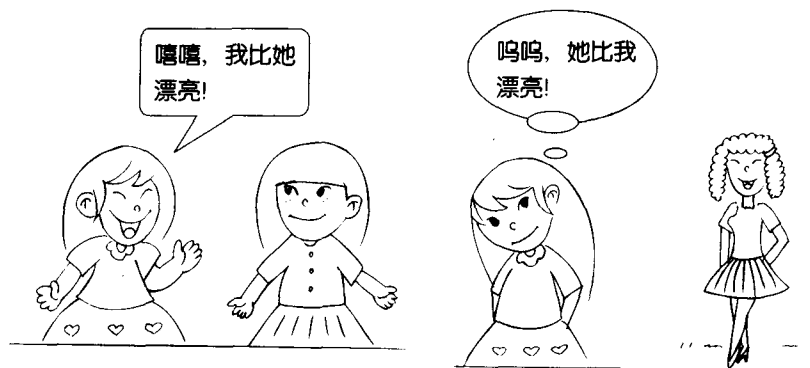
### 通过他人的评价来认识自己

当局者迷，旁观者清，往往别人的看法是更客观的。认识自我往往离不开别人的评价。为此不但要听取别人好的评价，更要学会接受批评。有一句话说得好：“不识庐山真面目，只缘身在此山中。”

### 通过自我反省来认识自己

通过对自己的自我观察、自我体验、自我分析来认识自己，这是人们进行自我认识最主要的一条途径。孔子曰：“吾日三省我身。”只有经常进行思考、反省，才能更清楚地了解自己。我们对自己的情感、动机、意向等的了解相对来说是很容易的，因为我们可以随时随地地反省自己。另外，别人对自己的评价、与别人比较，都要通过自己的内省才能起作用。

社会比较



他人评价



自我反省



## 自我概念

# 一个自己,多种自我

——人总认为“自己”是相对稳定的,但实际上“自己”是能够变化的

### ■ “主我”和“客我”

这是詹姆斯的自我概念,前者是个体的主观经验,后者是经验的内容。前者是认识的主体,后者是认识的对象,即被观察者。主我是自我的动力成分,是活动的过程,客我则制约主我活动。

### ■ “本我”、“自我”、“超我”

本我是指最原始的、与生俱来的潜意识的结构部分。它像一口本能和欲望沸腾的大锅,具有强大的非理性的心理能量。它按照快乐原则,急切寻找出路一味追求满足;自我是指人格中的意识结构部分,它是仲裁者,监督本我,充当超我和本我的仆人;超我,是人格中最文明、最道德的部分,处于人格的最高层,按照至善原则,指导自我,限制本我,达到自我规范。

### ■ “镜像自我”

我们形成其他人在我们身上所看到的形象,就像我们在镜子看自己一样。我们所隶属的社会群体是我们观察自己的一面镜子。有多少人认识他,这个人就有多少个自我。

### ■ “现实自我”、“理想自我”与“应该自我”

“实际的自我”包含所有关于自己是何种人的信息;“理想的自我”包括梦想、抱负和个体为自己设立的人生目标;“应该的自我”是个体认为应该成为的那种人,他完成不同方面(家长、社会)施加的任务和责任。实际的自我和理想的自我不一致时就会引起失望和抑郁。而实际的自我和应该的自我之间的不一致将导致紧张、焦虑和内疚的情绪。

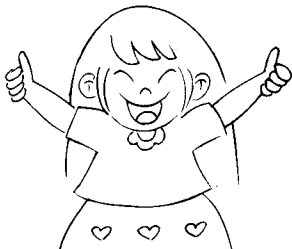
### ■ “虚拟自我”

“网络场景”的直接结果导致了社会心理学尚未涉及的概念“虚拟自我”的产生。“虚拟自我”首先是有着特定躯体、性别、体形、容貌、年龄、健康状况等生理物质的自我。它可能对传统的自我理论进行修正和调整。

## 不同的自我概念

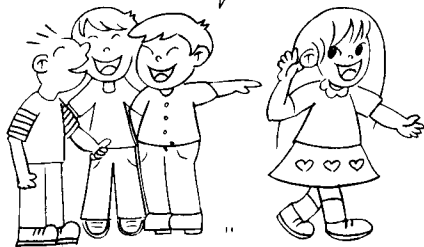
### 主我

“我乐观” “我聪明”  
“我漂亮” “我善解人意” “我粗心”



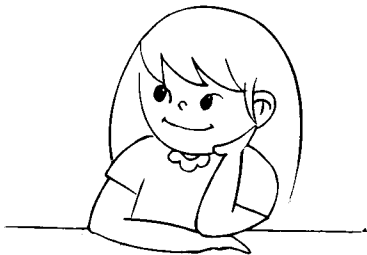
### 客我

“她很善良” “她  
很乐于助人” “她  
很有才华”



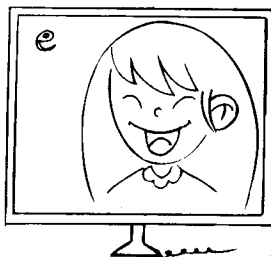
### 可能自我

“我将满脸皱纹” “我  
将充满智慧” “我将性  
格温和”



### 虚拟自我

“我”在网上是一个“善解  
人意” “聪明伶俐” “活泼  
可爱” “外向达观”的人





## 理想与现实

# 理想自我 = 现实自我吗

——从现实中的自己到你希望成为的自己之间要走很长的一段路

### 现实自我

现实自我指个体对自己受环境熏陶,在与环境相互作用中所表现出的综合的现实状况和实际行为的意识,它是通过自我实践而反映到头脑中的当前的真实的自我形象。它是自我现实的、社会存在的真实反映。

### 理想自我

理想的自我是指一个人希望自己成为的那个样子,而不是他自己表现出来的样子。比如,你也许觉得你再胖点儿(或再瘦点儿)就好了,你也许希望自己再聪明一点儿,再美丽一点儿、再活泼一点儿等等;或者,你希望自己是世界冠军、作家、电影明星……这种“理想的自我”不一定有什么客观价值,它只是人的愿望、理想或目标。

### 现实自我 = 理想自我吗

每个人的心中都有两个自我:现实的自我和理想的自我。我们经常不能成为自己想成为的样子,我们经常希望自己聪明、讨人喜欢、使人畏惧。但是事实上我们大部分时间同自己的理想是有很大的差别的。人的一生可以说是现实的自我不断设计理想自我,并为将理想自我变为现实自我而不断奋斗的过程。

人的现实自我与理想自我之间经常存在一定距离,这种距离常常影响人们的情绪反应。这种距离越大,人所体验到的怒性情感(愤怒、痛苦、悲伤、沮丧……)也就越强烈。如果一个希望自己成为奥运会百米跑冠军的青年,突然之间两腿瘫痪,他所感受到的痛苦将是十分强烈的。

为了实现理想自我与现实自我的统一,可以使现实自我向理想自我靠拢,因此要对现实自我进行不断的调节和改造,在追求理想目标的过程中使自我得到完善。另外,也可以对理想自我进行调节,使理想自我更接近现实自我。但这就有可能是对不良自我的迁就和纵容。