



凤蝶心理自助丛书

——婚恋前后、围城内外
的心灵向导

我+你 但我≠你

[俄] 尼古拉·纳里岑 著
王晓明 译

中国城市出版社

凤 蝶 心 理 自 助 丛 书

我+你 但我≠你

[俄] 尼古拉·纳里岑 著
王晓明 译
张洪波 校译

中国城市出版社

北京市版权局著作权合同登记

图字：01-2004-1255号

图书在版编目 (CIP) 数据

我+你，但我≠你/（俄罗斯）纳里岑著；王晓明译。
北京：中国城市出版社，2004.3

（凤蝶心理自助丛书）

ISBN 7-5074-1604-6

I. 我… II. ①纳…②王… III. 性心理学—通俗
读物 IV. R167-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 004718 号

本书中文版专有出版权由中华版权代理总公司和俄罗斯著作权
协会代理取得。授权中国城市出版社在中国独家出版中文简体字版
本。非经书面同意，不得以任何形式任意复制、摘编、转载本书全
部或部分内容。

©尼古拉·纳里岑

策 划	姚凤林
责 任 编 辑	姚凤林
插 图	毛 过 蒋 悦
封 面 设 计	北京顾与孟设计顾问
责任技术编辑	张建军
出 版 发 行	中国城市出版社
地 址	北京市朝阳区和平里西街 21 号（邮编 100013）
电 话	(010) 84275833 84272149
传 真	(010) 84278264
总 编 室 信 箱	citypress@sina.com
发 行 部 信 箱	citypress_fx@tom.com
读 者 服 务 部	(010) 84277987
经 销	新华书店
印 刷	北京集惠印刷有限公司
字 数	256 千字 印张 11.875
开 本	880 × 1230（毫米） 1/32
版 次	2004 年 3 月第 1 版
印 次	2004 年 3 月第 1 次印刷
印 数	0001—5000 册
定 价	20.00 元

本书封底贴有防伪标志。版权所有，盗印必究。

举报电话：(010) 84276257 84276253



作 者 的 话

本书旨在帮助您与自己的子女、父母、配偶、伙伴、一面之交或您想认识的人——一句话，帮助您同您周围的人成功相处。问题的复杂性在于，人们形形色色，那些想借助“设身处地”的交往原则与人交往的人，在现实生活中总是接连碰壁，因为没有一个人能够将自己真正地置于“他人之地”。尽管采用文明的办法可以同任何人找到共同语言，但您却不可能做到“以己之心，度他人之腹”。

重要的是，应当准确判断您的谈话对象在想什么，他的反应是通过怎样的心理过程形成的。打个比方说，每个人就像一个剧院，剧院里有装置好的布景和幕布的舞台。“台上的一切”是您的谈话对象（一面之交或不是）所能感受或是您主动展示的一面，但每个人“幕后”的内容并不总是为他所知。仅凭“台上布景”来判断一个人的做法时常会让我们在交往中出现偏差，与他人发生争执并经常对他人失望……本书的首要任务是要帮助读者如何全面分析谈话对象，帮助读者进行自我定位，进而让您在同别人交往的过程中表现得更加游刃有余。

每个人都所谓的强弱两面，但这两面并无好坏之分！人首先应清楚哪些自身素质最好不过多运用（尽管自己应对这些素质了如指掌），并在交往中尽量展示那些于己有利的素质。这种方式可以使您自己“构筑”自己的生活与命运。

谈到命运，辞典中有两种释解：一是命运即为不取决于人的意志的一切事件的聚合；二是命运就是未来即将发生的一切。而我们将在本书中则恰恰将与您探讨如何不随波逐流，如何做生活的主宰者：因为对他人和自身的认知程度越高，您就越有可能掌握自己的命运——不仅能驾驭当前的生活，而且可能把握自己的将来。

正如您在驾车或开飞机之前必须先弄清楚其方法一样，若想掌握自身命运，首先应清楚，如何构筑性格，不同的人如何在家庭、性及职场关系中展示个性，怎样在自己的个性基础上培养良好的性格等诸如此类。阅读本书后，你会找到答案并且学会为自己的生存创造较为有利的条件，使自己更加成功和幸福。



目 录

第一章 谁是谁	1
人与人——差别在哪儿	1
人的不同的个性类型从何而来	6
心理学分类	12
不太符合心理学的分类	13
星座分类法	15
心理和命运测试	18
你要做个什么样的人	21
各种个性类型都需要	66
请问，哪只狗是您的	83
手势与个性类型	89
个性类型组合的人际交往中的锐角	93
第二章 关于可爱的女人们	119
不情愿的演员	120
口号：“女人——人类的朋友”	156
口号：“女人——也是人”	159
刚强的女人……在窗前哭泣	174
自己妻子的丈夫	190
与您亲密交往的男人们	200

第三章 肢体——心灵的镜子	206
流行的长相	210
缺少爱情引发的……疾病	214
自己不被人爱的故事	232
如何聪明减肥	243
身体就像罪证	250
身体是反映我们各种感受的镜子	276
第四章 写给男人——关于男人	288
那个愚笨人身上的金链子	291
赌注比命大吗	298
“鹤立鸡群”	308
穿裙子的……老板	312
男人……也照镜子	319
我摆脱了“我妈妈”，我算不算一个很花心的男人呢	327
做上帝很难	340
谈谈您的女人	352
失眠	363
后 记	369



第一章 谁 是 谁

洪荒时代的人类祖先对心理现象一无所知。他们以兽皮为衣，栖身洞穴，茹毛饮血。随着文明时代的到来，我们的祖先开始不满足于仅仅思考地球是圆的，人类的身体从何而来等问题，他们开始琢磨相互交际的规则：为什么人们常常或是不能相互理解，或是不能共同生活。那些在自身的发展中错过“人人平等，共同协作”阶段的人们是非常不幸的，因为这一阶段是一列能载着我们奔向我们共同的光明未来的火车。

众所周知，我们的社会也同样与这个阶段擦肩而过。类似的条件不能不影响到人们的世界观。一些人到今天还确信人与人只是外表的差异，这也正是人们在交际中产生争执的原因。

人与人的性格差异要比长相的差异大。没有哪个人在心理上与另外一个人完全相同！而找出人与人之间的差别，也正是我们解决许多问题的一把钥匙。



人与人——差别在哪儿

很遗憾，在心理研究方面，我们中的绝大部分人并未比我们掘穴而居的祖先高明多少。比如说，长期以来，我们当中的许多人认为，人类的思维及情感表达均是遵循同一原则。经过无数次的鼻青脸肿后，人们才开始明白，人与人是不同的。每个人都有自己的情感方式，有着自己的行为准则，有着自己的善恶标准。

每个人都有自己的价值体系，有着自己的道德与精神标准。因此，既然我们不是生活在可以相互替代，又被有序限制的“螺丝钉”中间，而是生活在人类社会里，那么一概而论地想揣摩到他人的心思是永远行不通的。

在这方面“人人适用”的有益建议就好比是一个有意思的试验：比如说有一种药力强劲的特效药，在投放市场时，将其注入城市供水管道系统，那么每个人都可以得到并服用它，但这种药是否对每个人都有好处呢？要知道，每种药都是针对某种特定疾病，而不是包治百病的万金油。同样，心理咨询也应针对各色人等进行，因为每个人都固守着自己的处世标准，有着自己的善恶观念和行爲底线。

案例：

一位朴实且单纯的少女向自己善于交际且不拘小节的女友抱怨说，她喜欢上了一个男孩子，但却怎么也不能引起他的注意。看似有经验的女友却毫不犹豫地告诉她：“我也遇到过同样的问题！但只要你走到他面前跪下来求他，你就能得到他！”。

可怜的少女心里很害怕，因为在她看来，这种行为有点儿出格。但如果真的奏效……她决定接受女友的建议，尽管这对她来说就像吞下一片苦药。于是，女孩走到自己心仪的人儿面前跪了下来。虽然这一举止与善于交际的女友及其身边的小伙子们性格很合拍，但对于这个朴实的女孩来讲却显得极不协调——她的心上人被她的举动惊呆了。他搞不清女孩要干什么，以为女孩可能要打自己，于是飞身闪开了……事后，小伙子再也不想同她交往了。

女友的主意是好主意吗？的确，这类大胆的行动对女友相当有帮助。女友的主意也并非出自恶意，而是真心想帮她。女友自己也弄不懂，为什么女孩现在对她有些埋怨。天知道，这个“呆子”怎么这样不解风情？

大部分人都用“设身处地”的原则来分析谈话对象的行为。结果谈话对象有时却是“我行我素”……观点的分歧是人与人的各种交往过程中许多摩擦产生的原因——从社会交往到感情交流。有时，当别人对你说的话做出完全让你始料未及的反应，你是很难驾驭交谈的。比如说，当你真心地夸赞了某个人后，你的一个谈话对象对此报以微笑，然后可能会尽力与您配合；而另外一个交谈对象却对此表现得谨慎而警觉。

这两种截然相反情感表达的例子不胜枚举：

气恼。有人对公然的诋毁报以冷笑，而有人却可能对一句并无恶意的话语懊恼无比；有人能将气恼深埋在心底，也有人可能当时就对您出口不逊，而过不了两分钟又跟没事儿一样的对您笑脸相迎。

喜悦。有人即便在非常愉快的时候也仅仅是嘴角挂笑，但您可能会为他不喜欢您讲的笑话而失望；有人可能会哈哈大笑，哪怕他自己觉得并无可笑之处，但就会自鸣得意地认为他非常喜欢您讲的有趣的故事：因为他说“有机会多讲几个这样的笑话”。

交往。有人有一至两个知己足矣，而有人却觉得没有朋友和熟人的前呼后拥，生活简直无法想像。有人一辈子独守空房且感觉良好，而有人则必须身边朋友不断，并且朋友的意见对他来说均是决定性的。

情感表达。为了追求自己爱慕的女人，有人献花，在其窗下过夜，用玫瑰花铺满她门前的路；而有人则默不作声，表现矜

持,但其情感的外露程度并不能说明他的爱慕有多深。

那个已然习惯通过外在表象去判断的女人会觉得那个手持鲜花的男人对自己爱慕更深,并且值得去爱;而那个默不作声的男人将被不公平地拒绝并很快地被忘掉。现实生活中,事情的发展可能是这样:第一个男人“已经是黔驴技穷”,无力再去经营爱情。或者他只是喜欢哗众取宠的表现,当得到这个女人一段时间后,他可能会故伎重施,追求其他女人。也经常有这样的事故发生:在类似的价值体系下,男人们似乎不用装得倾情且专注,他们只需用鲜花和甜言蜜语便能打动女人的芳心。目的一旦达到,男人可能会悄然离去,而那些被美好感情伤害的女人从此对天下男人大失所望。

如何解析这一切呢?如何理解这些或那些人会对外界的相似刺激产生不同的反应呢?

这一切均是人的个性使然。任何冲突均源于不了解他人的个性特点、他人需求和信仰,而这其中的前提是必须先了解自身的个性特征,清楚自己的强弱两面。

案例:

有一个女孩不能同自己的同龄人交往:她在这方面总是很不成功。也正因为如此,同龄人当然不喜欢她——他们同她吵架,并且取笑她。女孩酷爱读书,因为这样她就可以逃避令她不快的现实世界,而与书中的人物在想像的空间里游弋。她喜欢一个人想着自己的心事,沉浸在自己的世界里。于是,在选择职业的时候,女孩选择了图书管理员:图书馆里安静、可以独来独往,况且还有那么多书可读,还有什么可犹豫的!结束了相关专业院校的学习后,女孩被分配到一家很大的市立图书馆预约部工作。此



后的日子……每个工作日她身边都读者不断：有的向她咨询借什么书读好；有的请她帮助预约借阅紧俏书，还有的读者求她帮助查找一些畅销书，等等，诸如此类。更有甚者主动搭讪，说一些琐事——好像来到图书馆如果不说点什么就不能借到图书一样！后来女孩又陆续参加了读者见面会、作家研讨会和业务提高进修班……总之，她得到的是与独处与宁静截然不同的东西。女孩的个性类型使得她喜欢独处并封闭在自己的世界里，就这样，这份她“喜欢”的工作让她得了神经官能症。

避免这一切的发生其实再简单不过：认清自己的个性特征，好好考虑一下自己将来的工作。但仅仅了解自己的特点对于生活的成功还不够，认识别人的个性特点则更为重要。这里所指的是每个人都有自己的个性类型，并且每种类型都有自己的特点。

但为了生活中的成功，仅仅了解自己的个性特征还是不够的，还应考虑到他人的个性特点，因为每个人都有自己的特定的个性类型，每种类型也各有不同。一般意义上心理学的基础就是能够认清这样或那样的个性类型的表征，进而以此推断某人的行为风格，从而使与其交谈进行得顺利，乃至正确推测这个或那个会进一步采取的行动等。正因为不同类型的人会对同一事物有着完全不同的反应，如果不了解这方面的常识，经常会出现将某人的正面反应理解成负面回应，反之亦然。

案例：

假设有这样一班学生正在上课，老师在黑板上出了一道习题。学生彼得洛夫看后觉得自己很轻松地会用两种、三种甚至五种方法解出这道题。此时，老师刚好点到彼得洛夫到黑板前解这

道题。彼得洛夫清楚，老师只要他演示一种解法，但是用哪种方法更好呢？他心里很难在自己会的五种解法中做出取舍。彼得洛夫犹豫着走近黑板，慢吞吞地拿起一支粉笔，在手中转来转去。他呆站着，想尽量拖延一下时间，以选择出他认为最佳的解法——他自己也搞不懂为什么要这么做。老师已显然失去了耐心，他先给彼得洛夫打了“2分”，又叫了另外一名叫西得洛夫的学生上前来解这道题。西得洛夫此时正与同座在课桌上玩着“海战”游戏，听到老师点自己的名字，他本能地跳起来，并不知道老师为什么叫他。好在他很快就镇定下来，猜出了老师的用意。西得洛夫迅速地扫了一眼同座的练习本，并极力记住他所看到的解法的前半部分（当然他并未明白）后，就飞快地奔到黑板前，将自己能记住的答案写到了黑板上。这时，下课铃响了，老师满意地看西得洛夫，说道：“好样的，西得洛夫，我给你打五分！彼得洛夫同学，你要向他学习！”

人的不同的个性类型从何而来

我们可以这样说，人与人是完全不同的个体。但如果我们对人类历史的仔细分析，便不难发现人类器官“异体相同”的特点，比如说人都长有两只手、两只脚、一个脑子等诸如此类的相同之处。那么我们是否能试着探究一下，为什么人类在如此相似的外表下，心理本质会有那么大差异，这一切的原因何在？

古生物学家也许能够证明，事实上任何一种生命有机体的发展史都会比“自然主宰”——人类的进化史长数倍（这里不包括人类繁育的现代家畜）。每种物种稳定形成后，比如家兔、老鼠，在相同的外部条件下，其生命特质在相当长的时期内一般不会有



太大改变。也正因如此，物种的普遍“特性”均会代代相传，并且彼此相像。一般来说，在人类的“兄弟”物种中，一种物种个体的特定行为，常会引起另外物种个体的警觉，并被后者视为不正常的行为，即与后者的“规范”相左。同时，后者为了安全起见对那些“异己和爱出风头者”一忍再忍……显然这类原始的判断“不正常”的尺度只能适用于动物。尽管人们也会因某人的生活与多数人不同，持有与众不同的观点或是某方面比大家突出等原因，说他不是正常人。那么，这些“评判者”们以动物界的标准来评判某人并且将这一切简单化的做法对吗？

这个标准肯定不适用于人类。首先，人类性格、禀性以及观念的多元化使得我们可能占领大面积生存领地并且成为“理性人”。的确，许多所谓“集体感较强的昆虫”（蚂蚁、蜜蜂和白蚁等）也擅长进行“劳动分工”，或者种群内部的专业化分工，但它们的专业化分工是一成不变的：好比你生来是一只公蜂，那你的前途并不乐观，你一生只能做一项工作，即不断地为蜂房采蜜。又比如一只守护蚂蚁，它的头部就是为封堵蚁巢入口而生。当然或许也可以做些别的活计。这一切都是种群内部专业化自然本能规则为它设计好的。而人类则可以预测各类事件的总体方向。关键要清楚，自己要做什么，因为他的“专业分工”不是惟一更不是最终的，并且任何本能也不能左右他为自己选择工作。

虽然我们那些以兽皮为衣、以猛犸为食的远古祖先对所谓的心理学一无所知，但他们仍为人格的多元化发展奠定了基础。人类的心理学分工在我们祖先的原始部落群居时期，与一般无任何组织和分工的群居不同，原始部落中的人们已经有了职责和职务的分工。比如说，要有护卫人员负责保护部落不受不速之客的侵袭；要解决部落成员的吃饭问题，那么，就要有人来负责制定

“计划”，约定什么时候最有可能猎取更多的猎物，还要一部分人去捕猎猛犸、射杀飞禽；获取食物后，就得有人来将食物弄熟，所以，要有人来担当“厨师”和“火夫”。但人类不能只吃肉，还需要有人去采集蘑菇、采摘浆果和其他食物。此外，繁衍对部落来讲是必须的，因此，部落中会有人专门来生育后代，还要有人专门负责培养他们的生存技能。当然，每个部落都会有自己的首领……在这么原始的人类公社中竟然有如此多的分工！我们知道，用“鞭杖”逼迫某人去从事某项工作方法，肯定会事倍功半，对原始人也是如此。换句话说，为了使所有的职责都能被认真履行，我们的祖先在自然选择的同时，也根据人们对某种事物的偏好来安排分工。由此可能看出，“各尽所能”这一人类社会原则的历史要远比我们想像的要久远得多……

显然，人类在自身发展的每个阶段对“心理分工”要求也不尽相同。某个时期对士兵这种职业看好，另一个阶段从事狩猎的人则可能会更多一些，但也正是通过这种此涨彼消，社会分工开始固定下来并逐步完善。于是，各个方向的专业化一直在不断进行着。人类对各种环境的适应性也因这种分工的不断发展与完善而变得更强大，从而使人类作为一个物种，在相对较短的进化阶段内（3万年对于古生物学标准来说仅是一瞬），保持了自身的稳定性。人类运用对不断变化的环境的适应能力（这也正是依靠其灵活的“劳动分工”）不断扩大聚居地域，并最终成为我们现代人乐于称道的“万物主宰”。既然人类不同的心理结构是作为物种之一的人类保持共性生存需要，那么，我们便可以得出这样的结论：人类得以生存并繁荣下去的主要条件便是其特有的生存方式！

人类越向前迈进，其适应能力的提高也会变得越理智。原始



的“专业化分工”也在不知不觉中消失，最终演化成我们今天所说的各种“心理结构”的基石。

有这样一个关于人类执著的例子，尽管已被好多人举出过，但我还是要在这一处引用：执著的人是从事狩猎的原始人的后代。

依据此例，我们便能解释人们经常说起的，为什么运动员总是在比赛终结时还在运动——就自身的“专业”而言，原始的猎人们的狩猎活动不单纯是为了自己，他们还要为整个部族猎取食物，因此，尽可能多的猎获，越多越好的理念在其意识中被逐渐强化了。然而，那种“猎人”后代从赌场出来后很少与“自己部落”的人共享“战果”的事情则纯粹是文明发展的偏差。况且如果这位“猎人后代”从赌场出来时已经像俗语所说的那样连裤子都输掉了，也没有什么可以与“全部落”共享的了，能活着出来就已经不错了！在原始“祖先”看来，“输得一丝不挂”的概念就相当于“要捉的猎物占了上峰”……

部落里“身怀绝技”的人负责培训青年，比如说教他们如何猎捕猛犸等等。而那些生性认真的中规中矩并且喜欢从事单调劳动的人，很可能让他们去做“火种”的守卫者，因为“火种”需要昼夜守望，还可同时研究寻找新的生存方式……这其中不仅包括区分不同的脾气禀性（分配工作时，慢性子和急脾气的人应有所区别），也包括部落内的应急或长期分工（那种喜欢离群索居的人，可以让他们住得离部落远一些，也可以去镇守偏远的部落要塞；而那些喜欢交际的人，就让他们去围猎，因为这项工作需要多人共同完成），还要考虑一天不同的时段里每个人工作的积极性问题（警卫工作的最佳时间是深夜，采摘果实的则应该赶在清晨别人尚未采摘之前，凡此种种）。

人类的个性类型是否遗传？一般来说，答案是肯定的，但不

一定是直接遗传。这就好像白人父母中的一方如果有黑人血统,他们完全有可能生出黑皮肤的孩子。一个人的心理特质也可能随其祖母或曾祖父……但遗传因素只是“基础”,人类个性特质“后天构筑”则取决于其受教育情况、周围环境乃至其他众多因素。孩子的性格也不总是随自己的父母,但另一方面孩子又总是下意识地模仿父母的行为举止。也正因如此,当父母的生活方式及不断变化的外部环境共同作用于孩子个性形成中的某些关键因素时,孩子的个性便成了一个完全不可预见的复合体。所以,在谈及某种个性类型的特点时,我们应注意一点:“纯粹”的个性类型是不存在的!所有人的个性都是不同程度的复合类型,要确定其具体类型,必须先观察每个个性中的“复合性”表现程度。个性类型没有好坏之分:人类个性中的一切偏好都可以找到相应的用途。我们首先要知道,自己属于什么类型,什么最适合自己的,也就是说应该了解自己个性中的独特之处。否则,我们在进入职场时,就会如常言所说的“入错行”,并且一生为之痛苦(升迁无望、薪水低、工作更无乐趣可言,以至于生活也变得不顺心)。

因此,子女不能完全照搬父母的经验去选择自己的生活或工作,因为即使相同个性类型的特点在你和父母身上未必会以同一种形式显现出来。这让我们想起了曾让人们广为称道的苏联时期的工人接班制,我认为这是一种不尽合理现象。试想,如果一个技术熟练工人的儿子不但继承了其父的高超技术操作技巧的同时,也具备了研究人员的素质和不俗的思维能力,那么他有必要非去“站机床”吗?比如说他完全可以成为一名很棒的外科医生。尽管一些父母想尽办法使自己的孩子在继承自己的资产(这种情况不多)的同时,也能够子承父业,但结果却是徒劳的。而