

社交心理咨询

ПСИХОЛОГИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

■ Е · N · 戈洛瓦哈 Н · В · 帕尼娜 著

■ 王英杰 张新安 译



中国经济出版社

ПСИХОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО

ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

社交心理咨询

Е. И. 戈洛瓦哈 Н. В. 帕尼娜 著

王英杰 张新安 译

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

责任编辑:时 光

封面设计:白长江

社交心理咨询

E·H·戈洛瓦哈 H·B帕尼娜 著

王英杰 张新安 译

中国经济出版社出版发行

· (北京市百万庄北街3号)

(邮政编码:100037)

各地新华书店经销

北京京精印刷厂印刷

787×960毫米 1/32 7印张 106千字

1992年3月第1版 1992年3月第1次印刷

印数:00,001—10,000

ISBN7-5017-1221-2/B·8

定价:3.30元

内容提要

本书是交际心理学科普读物，有很强的知识性、趣味性、实用性。它是乌克兰著名心理学家戈洛瓦哈和帕尼娜的近作。作者运用当代心理学和社会学的研究成果探讨了人的交际和相互理解问题。如：在事务交际、家庭和朋友交往中存在哪些心理障碍，如何克服这些心理障碍？怎样理解周围人的动机和行为？怎样才能被周围人所理解？为了减少生活中的冲突、避免交际中的不愉快，以及克服孤寂，我们应该知道些什么？在分析上述问题的基础上，作者提出了基本的交际心理原则和自我心理调节的具体建议。

本书对读者了解前苏联后期的一些心理学研究动态能够提供很好的帮助，具有很高的参考价值。

目 录

前 言	1
第一章 相互理解的障碍	7
什么取决于个性特点	8
社会群、文化差异和相互理解	30
第二章 理解他人	57
从社会定型到个性标准	57
交际圈和理解水平	68
听，听进去，理解	86
第三章 理解自己	112
需要改变自己的性格吗？	112
生活态度：自我评价和理智地组织生 活	135
善交往和孤寂问题	154
第四章 成为为人所理解的人	178
控制情感	178
交际的心理学原则	201

前 言

通往真理的路通常都是以不理解为起点的。一件事情、一个道理，大家都理解，唯独一人不理解，这样的例子历史上并不罕见。正是这个不理解才使人类跨入新的发展阶段。众所周知，人类抛弃地球中心论曾经历很大周折，当时人们绝对相信：地球是静止的，太阳在不停地运动。而哥白尼并不满足这一“健康思维”，也不相信人的感觉器官。正因如此，他才最终弄清了天体运动的真正规律，使我们放弃了引以为荣的虚幻的信念——人居于宇宙中心。

以上说的是自然界。至于人的相互关系世界，我们每个人要想抛弃哪怕是暂时抛弃“自我中心论”，也得花费不少气力，甚至比哥白尼花费得还多。

我们把人比作宇宙，是说人有无穷无尽的精神财富，有广阔的思维、感受和相互关系天地。所以一点也不奇怪，支配这个“精神宇宙”的人常常把自己置于它的中心，自觉不自觉地把他入放到次要地位。然而这样做，既不

能正确地剖析自己，也不能正确地评价他人，只能使自己站在高高的“特权地位”上，从“中心”向周围人投以宽慰或不安的目光。

自我认识的第一个原则，就是从不同角度看待自己。这个原则的中心意思是：就像照镜子一样，从他人眼里可以看到自己被较强的虚荣心和孤芳自赏情趣所掩盖住的精神特点。心理学家研究表明，人在评价自己时，往往对自己向往的那些特点和能力估计过高，而对已有的缺点估计不足。所以要想客观地评价一个人，不能以他个人的评价为准。如果谁想以这种方法论人，那他得出的结论恐怕永远是“某人很聪明”，“某人很正常”。人常常把别人的优点看成是自己的弱点。因为他人的优点常给你带来不愉快，使你在生活中处于脆弱的地步。所以经常出现这样典型的现象：无赖声称自己是正义的斗士，而正派的人则说自己是易于受骗的“天真傻瓜”。

有人会问，周围的人会不会怀疑我们的端正品质？一个高尚的人会不会碰到不为别人所理解的事？事实上，这种事并不罕见。不过，通往真理的路总是从不理解开始的。如果人们立刻理解了你，那十有八九理解得不正确。一个对什么都理解、没有任何怀疑的人，往往不能

正确理解人际关系，譬如，对我十分客气，是否意味着想从我这里得到什么？批评我，是否想加害于我？不请求，是否意味着无求于我？同认识单一和绝对的人交往，常常给你留下心灵的创伤。

为了避免曲解他人，首先应该记住：他人非同自己。不以己度人是相互理解的基本原则。可惜不少人忘记了这一点，把双方不同的地方等量齐观。不按个人劳动贡献分配物质财富，不克服平均主义，现代经济进步是不可思议的。同样，不克服心理上的平均主义，不理解和不考虑在不同情况下与不同的人打交道的具体特点，也就不能取得心理上的进步。越是深入地理解与他人的不同之处，越能缩短与他人相互理解的距离，越能达到真正的相互关系平衡，使交际建立在彼此尊重对方为人处世的权力的基础之上。

相互关系的真正平衡完全不是用同一尺度去对待交际对方。不能用自然科学家的逻辑——某类物体中一个物体具有的特性其余个体也必须具备——去评论人的特点。可以说：“一切电子”，“一切星球”，但论及人的内心世界时，不能用“一切人”这个词，只能说“某个人”。

反映普遍意义的词不宜于用来说明人的内

心世界。说所有人善或恶、无私或贪婪、快乐或郁闷，无异于荒谬。甚至像“一切都向往幸福”这样合乎情理的话，如果不考虑不同人对幸福的理解不同，这句话也是没有意义的。

在论述人相互关系的心理规律时，应永远记住这里所说的不是绝对的一定要表现出来的因果关系，而是在某种情况下可能出现的关系。这是因为某人的个性可能要比他获得的心理学知识的总和还影响大。

如何避免削足适履，不拿人的个性去适应某些评判标准？确实，如果今天我们学会不再按履历表而是按现实的德才表现去推选领导人，那末我们区分人个性的优点和缺点、区分档案记载和实际能力就显得尤为必要了。

低下的交际文化和人们较低相互理解能力，充分表现在日常生活中。我们称之为蛮横无理和深恶痛绝的东西很少属于根本立场问题，多数属于不文明问题，不会理解人，盲目无知，不善于听取和理解别人的意见，不会表示同情和给予帮助。为此，必须抛弃理解他人的陈规陋习，学会听取别人的意见。自我意识问题对于相互理解也是非常重要的。孤寂的心理前提是什么？对很多人来说，孤寂已成为痛苦的现实。寻找这一问题的答案即意味着帮助

他人剖析自己，帮他分析妨碍他交际的那些性格特点和生活习惯。

正确地评价别人易，而正确地理解自己难。这没有什么奇怪的。心理学家研究发现：正确地评价相处日久的人要比正确地评价相见尚浅的人难。人相处至深的莫过于自己了。看来，总有什么东西会妨碍人对自己做出清醒而公正的评价。

未必有谁反对下述观点：一个不理解自我的人无须白白花费气力去理解相互关系的心理细节。自然，我们每个人都有多年同自己不间断交往的历史。照理说，人对自己的认识最深刻，以致于没有理由去怀疑自我认识的正确性和深刻性。但是，这种认识只来自一个方面，是有片面性的。如果说以己度人是错误的，那么无论乍看起来多么可笑，“以己度己”则更是错误的。善于通过周围人的眼睛看待自己，这有原则的意义。它不仅有助于自我认识，而且有助于正确地认识自己的优点和缺点，有助于弄清这些优点和缺点如何帮助和妨碍理解他人或为他人所理解。故而本书特别详尽地讨论了那些有关人理智地对待自己和自己生活的问题。

理解别人，理解自己，最后被人所理解——这就是人相互理解的逻辑，也是本书的逻辑。在

以下章节里，我们将详尽地分析人的情感自我调节能力及其交际心理原则。这些原则将有助于克服人们相互理解的难题。

我们的研究和其他心理实验学家的研究结论使我们坚信，交际中各个阶段的障碍和难题是可以克服的。本书的任务就是同读者分享这些研究成果。

第一章 相互理解的障碍

人在相互理解过程中，为什么会出现障碍呢？很清楚，人的认识是不同的，他们是依照各自的内心世界和外部社会环境来认识和处理他们之间的相互关系的。在人们的交际风格产生冲突——在这种冲突中，只能表现自己的个性，不能理解对方的个性，或属于不同社会集团和文化的人们产生矛盾时，便会出现交际障碍。互不理解使陌生的心灵——居心叵测的女人、蛮横无理的男人、放纵的青年和保守的老人以及接受不同交际文化的人们产生异端邪想。人们之间的障碍在社会发展进步过程中可以得到克服。但有一些障碍只有靠提高个人交际修养和相互理解能力才能解决。

什么取决于个性特点

在相互理解的各个阶段都可产生交际障碍。有时影响正常交往的情感障碍发生在相识之后，有时则发生在接触之初，如美感障碍。

对某人的第一个印象首先是根据他的外貌、姿势、衣着形成的。当然，其中也有一定的精神因素，但最初印象首先是根据衣着形成的。在与人的交往中，特别是与不熟悉的人交往，外表永远有很大的作用。近年来，社会学家指出，人们越来越重视外表。如，不久前美国出版的《美国·内部观点》一书中列举了一项社会调查结果。大多数美国人认为，相应的外表是生活成绩、幸福水平、兴衰程度的主要指标之一。2/3 参加民意调查的人承认，他们是怀着不安的心情照镜子的。他们十分注重自己的外表，因为这关系到周围的人怎么看他们。只有 1% 的美国妇女和 6% 的美国男子不大重视自己的外表。在我国，现在时髦服装、化妆品、体育用品（锻炼可使人保持良好的体型）的需求量很大。这是当代社会美学修养的要求。

所以，在交际过程中轻视外表，实际上是在冒产生美感障碍的危险。莫斯科心理学家戈兹曼总结了许多心理实验结果之后指出，人的

外表对于别人对他的理解和评价有着很大影响。在孩提时代，从四岁起，漂亮的外表就使其在同龄儿童中享有较高的威望。这种倾向到了成年还一直保存着。心理实验专家建议心理学家按照片来评价人的个性特点，预卜他的命运。结果，在多数情况下，他们总是把好的品质和幸福的命运同外表漂亮的人联系起来。

戈兹曼的研究还发现了美的“辐射效应”——女人漂亮的外表对男子有无限的吸引力。由此可见，同外表漂亮的人交往有一定好处，同其坐在一起你也将得到较高的评价。但这种实用主义的倾向对于外表不漂亮的人来说隐藏着一种危险——他可能错误地理解周围人的兴趣，容易把人们自私自利的兴趣看成是人的兴趣。

如果人们之间的交往只限于外表接触，那么可以断言美色是取得交际成功的最好武器。研究舞厅交际关系的心理学家发现，跳舞者的满意程度不取决于他（她）的智慧，也不取决于他（她）的社会地位，仅仅取决于他（她）的身体素质。但是，舞伴的选择和生活的选择完全不是一回事。戈兹曼研究表明，夫妻外表的魅力对其家庭生活并不起作用。说也奇怪，人们对外貌漂亮的人的过失比较宽容。一旦他们

利用自己的容貌进行不道德行为，他们受到的谴责要比常人重得多。

自然不能把这些因素绝对化。因为心理学家也怀疑，鉴赏家是否能客观地评价人的外貌，是否能考虑影响外表的气质因素。此外，还应指出，在任何一个大集体里总有一些在鉴赏家看来五官不端正的人，可他们往往是最受欢迎的人，这样看来，因外表长的不漂亮而遭孤立的危险并不存在。

由于对外表因素的理解差异也可能产生美感障碍。莫斯科心理学家 A·勃达列夫对十人进行了心理调查，他让每个人把其余九个人的外貌描述出来。结果，每个人描述的重点都是身高、眼睛和头发的颜色，还有微笑的特点，很少提到肤色、体形、姿势等等。应当指出，人的眼睛对其外表有着特殊的影响。这主要是一个人的眼睛外形、颜色和表情不仅同他的外表，而且同他的内心世界联系在一起。这些确定人性格的标志是古代相面术里的重要内容。在科学界至今有人相信德国哲学家叔本华的信念：口能述说思想，而脸能表现气质。

例如，不久前美国《科学摘要》杂志登载了一份研究报告，说领导人的眼睛颜色和他的领导作风之间有某种联系。报告得出了这样的

结论：黑眼睛的领导——固执、刻苦耐劳，遇到困难易冲动，但能作出正确决定；灰眼睛的领导——坚定，但碰到非智力方面的任务束手无策；棕眼睛的领导——内向，在独立工作中能做出成绩；兰眼睛的领导——自制力强，但多愁善感，生活单调，易激动，常发火；绿眼睛的领导——是好样的领导，稳健，有充分的想象力，坚定，求实，精力集中，有韧性，严肃正义，遇事有办法，善听取意见，善发表看法。

当然，这些话绿眼睛的人听起来很舒服。然而，如果我们只谈论“意志坚强或意志薄弱的下颔”、“思想家的宽额头”、“明亮的正直的眼睛”，我们便不能正确地评价一个人。其实，思想家的额头有的也很扁平，懦夫的下颔也有呈坚强型的，亮眼睛的人有的也是骗子。因此，评价一个人的性格不能只看外表，第一个印象常常带有欺骗性，尽管人的外表能为性格的判定提供足够的信息。例如，躲闪的目光，蔑视和狡猾的鬼脸，等等。但是这里说的多半不是人的外部特点，而是人的面部表情——~~三~~外露的情感。

虽然人们常看我们穿戴怎样，但我们更重要的是看怎样欢送我们，~~我们~~‘很清楚’，这就取

决于我们的智慧了。很难找到一个抱怨自己智力不足的人——同这样的人交往容易得多。为什么一个人的智力弱点暴露出来很容易，而要意识到这一点很不容易呢？这是因为，智力是一个复杂的心理过程，每个人的发展程度都是不一样的。有的人理论智力发达，有的实践智力发达；有的人善于形象思维，有的人善于逻辑思维。因此就产生了智力障碍。理论家可一连几小时徒劳无益地讲述事物构造原理，然后才着手修理某一生活器具，而实践家不消几分钟就能完成这一任务。对于艺术家来说，严格的逻辑论证无异于愚昧；而对于有严格条理的自然科学家来说，试图把诗人的想象引入到揭示宇宙奥秘的严肃的公式体系简直荒谬绝伦。

美国心理学家塔林特提出了三种智力：表述智力——思维敏捷、逻辑性强、雄言善辩、能记忆数字、符号；机械智力——善于掌握和理解机械运动原理，能迅速掌握机械操作规则；社会智力——善于理解他人的处境，能想象各种事物的发展。按照他的理解，社会智力表现为行动有分寸，善于抑制他人的气质，为自己同其交往创造有利气氛。社会智力低经常导致交际障碍，不能适应周围社会环境，性格孤僻。

一个人可以成为一名出色的理论家，成功