



最初四分钟接触

一拍即合

(美) 里纳德·苏宁 娜塔莉·苏宁著 朱 尘编译



一拍即合

——最初四分钟接触

里纳德·苏宁 娜塔莉·苏宁 合著

朱 尘 译

三环出版社

一拍即合

〔美〕里纳德·苏宁 著
娜塔莉·苏宁

朱 尘译

三环出版社

湖北工学院印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 7.25印张 200千字

1989年7月 第一版

1989年7月 第一次印刷

印数：1—10000册

ISBN7—80564—161—3

B·7

定价：2.60元

在四分钟内
一个婴儿诞生，
一场生命结束，
一颗心灵破碎，
有人结交友谊，
倾诉心曲，
有人聆听，
分享你的喜悦，
也有人害怕，
门扇紧锁。
男人掉头而去，
白日变成黑夜。
然后，新的一天……

——娜塔莉·苏宁

引言

接触：对你而言，它代表什么？

触摸某人？

两件事物或人的面对面？

按下开关发动机器？

因业务需要而构成的关系？

邂逅或相遇友人？

以上皆属接触，但以最后一个最为接近。接触意谓你和陌生人、朋友、爱人、小孩、老板、老师……等等在你周遭的人的见面方式，以及最初阶段的相互关系。

除非你是隐居的，否则在日常生活中，你会和家人或有关的团体有所接触，如果我们从情绪方面的困扰，则要想看清楚自己必定很困难，而大多数的人似乎都无法了解他们和别人的关系究竟是如何的。这绝非是毫无意义的提示，它正是本书的主旨，你将会发现接触的原则就像一面镜子，能更清楚的映射自己。这种自我了解将是迈向满意、减少挫折的人际关系的第一步。

猜猜看，今日一般市民平均一天或一星期内会接触多少人？答案是，一年的总数还超出十九世纪的人一生所接触的总人数。在交通工具及旅游业尚未如此发达前，有效的接触很难达成，在你祖父母时代，可能对搭乘喷气机、迪斯科舞厅，或拥挤的交通毫不知情。

今天，每个人的活动都是如此频繁，因此，不仅和陌生人有效的接触非常重要，且维持快乐的关系更不可缺。在美国，离婚、换工作、搬家，有惊人的速度，宴会、旅游、保龄球赛、和一般团体的接触，使人随机且极快的凑在一块儿。这立即且有效的接触，是切实且有时是因为情势所造成的。

你要如何才能更投入与人接触的关系中？且需达什么样的程度？你对结果会抱持恐惧吗？在接触中，你会羞涩的逃避吗？你对自己或他人负有什么义务？要以友善或多情的方式对待吗？

或许你知道答案。在这个世界上，充满着孤寂的人，他们带着自我的困扰，或孩提时代、青春期留下的创伤，这些不是成了他们防卫时的挡箭牌，就是攻击别人的利器。寂寞是今日世界最寻常的“病症”，每个人无论是在社交、生意往来、性生活或邻居的相处上，对表面上浮泛的接触都习以为常了。

这世界到处是陌生人、新的面孔、新的事物及新的经验，陌生人很可能在几分钟内就成了我们的密友。而你知道当你碰到不认识的人时，是什么样子呢？你让亲朋好友看到真正的你吗？你如何与外表的你相吻合呢？

本书是想帮助你消除与他人之间的距离，激发你有新的认识，了解你是谁，以及如何展现你自己。透过各种技巧，更深入地了解自己和他人，则在任何情境下，你更能掌握最初的四分钟及更多。只要你愿意，你的人际关系将会更温馨、亲密以及更有意义。

我不相信寂寞是“牢不可破”的，它可以避免。透过接

触，要更能掌握人与人之间的互动关系，是要冒些风险，这是一项获取爱、友谊、成长及更多正向自我概念的投资。

总之，在与人交往时的用词、姿态和投入的程度上，你将享有更多的弹性，从认识这些接触的要领中，带来新的选择自由。

人与人的接触是一项挑战，也是一种乐趣，是自我的表达以及自我的认识。在疏远和指使的时候，想想正向接触的力量。你的生活可能因此而变得非常充实。

代 序

目前国内社会结构逐渐在改变，使得人与人之间的关系再也不像以往一般固定而深入；只要翻开报章杂志就会发现，婚外情、不归路的畸恋层出不穷；亲子间的代沟愈来愈严重，子女们疾呼着要自主，要表现自我，而父母亲却不明白为何身着名牌、开快车，就是自主，就是表现自我；而人际关系愈来愈是奠基于现实利害的情谊，生活上的忙碌使人无法花费时间，建立真正相知相契的友谊。

因此，如何拥有一份美好的婚姻？如何教育子女，建立幸福的家庭？如何改善人际关系？都是现代人关心的课题。是的，由于社会结构的改变，带来了家庭结构、价值观念、与生活型态、工作生涯的变化，使得现代人面临了更多适应上的难题。

然而，秉持着人文主义的信念，我们相信：人的潜能是无限的，尽管现代人办不到，每个人都有能力过着健康而适应的生活，进而发挥潜能，实现自我——只要我们愿意努力、愿意学习。而具有心理学知识便是达到此目标的媒介之一。

心理学不仅是一门基础科学，欲了解关于人的各种内在历程与外显行为；同时，也是一门应用科学，希望透过对人的了解，而有助于提升个人的生活品质。它并不是一门深锁于象牙塔之中的深奥学术，相反的，它很像是将历经人生百

态，充满了生活智慧的“老祖母的话”加以系统化、细腻化；因此，若将心理学视为教育人生活智慧的学科亦无可。当然，作为一门科学，心理学与老祖母的话是有所不同的，心理学中的各项原理原则均是经由严谨的研究过程而得的，其结论客观并且有证据支持；而老祖母的话是个人主观的经验感受，可能掺杂了个人的偏见，不免会有谬误。心理学知识可以运用于生活各个层面，又是客观实在的知识，若能普及心理学知识，心定能帮助现代人面对适应上的难题，拥有积极而健康的人生。

基于这样的信念，我们着手筹划陆续出版各类心理学书籍，只要是有助于提升人类生活品质，都是我们罗列出版的对象，从人际关系、亲子关系、沟通技巧、感情、婚姻，到各种运用心理学均囊括在内。其中不仅翻译国外有名的著作，同时，也邀请国内学者针对我国国情，阐述本土化的心理学。

传播适当的心理学知识，出版好书，能有助于读者过着更健康而适应的人生——这是我们的心愿。



处于科技发展一日千里的时代，任何事情都讲求效率与速度，连交友也不例外。而在与人接触的过程当中，最重要也是最具决定性的，当属接触的前四分钟。

《一拍即合——最初四分钟接触》，是作者殷殷期盼予读者的。作者以心理医生的立场，以专业知识与经验作后盾，为读者提供一套完整而实际的“应对之道”。内容不仅包含了最直接的面对面接触，还有电话上、书信上的联络技巧，无一不是现阶段社会“人际关系”的拓展条件。作者在本书中所提供的资讯，应是你我交友顺遂、商场得意的不二法门。

在繁忙的工商社会里，最直接而最快速的“吸收新知”方法之一，就是阅读。而一本有条理又容易阅读的书更能引起广大的回响，盼望它能在云云书页中留住你的脚步，令你驻足欣赏。

目 录

引言

1	突破四分钟防线·····	(1)
2	“假设”世界·····	(10)
3	语言接触——自我介绍的魅力·····	(18)
4	如何巧妙地转换话题·····	(31)
5	轻松和大胆的话题使你更迷人·····	(51)
6	性的暗示·····	(56)
7	最初的肌肤接触·····	(80)
8	性的语言·····	(86)
9	性的头脑·····	(98)
10	婚姻及配偶：四分钟乘以二·····	(107)
11	与孩子的接触·····	(119)
12	认同感·····	(126)
13	自我评定之窗·····	(132)
14	拒绝·····	(158)
15	电话连络·····	(169)
16	书信连络·····	(176)
17	在教室与办公室·····	(179)
18	接触练习·····	(183)
19	接触问答·····	(207)
	结语·····	(215)

一 突破四分钟的防线

在许多舞台上，上演着人类互动的戏，而你正是这无尽演员中的一位。有的人你认识，有的则不。一般而言，接触的时候会产生各种不同的情绪，象恐惧、厌烦或幽默等。下面有些情况，不知你是否曾有类似的感受？

你曾遇见一位迷人的陌生人，经过简短的交谈后，只是盲目进行，无法更进一步吗？

当你应征工作，进行面谈几分钟后，不管对手如何，你本能的认为已经被雇用了吗？

半夜你被另一半吵醒，对你发牢骚；或为昨晚的不愉快企图跟你争辩吗？

课堂上来了一位新老师，他似乎很没信心，因此你变得很不专心，或把他当成笑柄？

当你在图书馆翻阅书报时，意识到某人走过你身边，或坐在你附近吗？你是否想找个话题打开话匣子呢？

当你寻找罗曼史时，他们都想成为你的伴侣吗？或这些可能的伴侣都想和你上床吗？

小孩放学回家时，你曾以愤怒的口气对待他，告诉他没有用功念书？

你被介绍给一位重要的朋友认识，你几乎觉得马上就跟他熟络了吗？

下班后，你曾给你的另一半一个热情的吻，以及情话绵绵。就象是离家数星期后回到家中的情形吗？

不论你的回答是什么，它们都有一个重要的共同因素：你必须面对四分钟防线，这是关系建立或再进一步时，接触一开始的短暂片刻。

为什么是四分钟呢？它不是个绝对时间，而是个平均数。经过仔细观察，在公共场所中两个陌生人的互动，视其是否分道扬镳或继续交谈；根据从宴会、办公室、学校、家庭和游乐场所中观察过的几百人，发现四分钟是谈话继续与否的最短关键期。既然人不是计时器，那么四分钟则是平均值，在本书中，其不仅真实且是个象征。

四分钟概念适用于有目的的会面，和正在进行的接触，就象夫妻早上起床或晚上睡觉前，父母和小孩在上学前或回家后，以及向你认识的人打招呼。无论是和陌生人、朋友或密友，接触的目的基本都类似：制造反应和投入（甚至是表面的），给与取，听与说。基本上，突破四分钟防线，就好比超音速客机突破音速一样：经过起初的乱流后，之后的平稳过程是可预期的。

自从老祖先透过工业革命进入飞行时代后，人们必须应付短暂的人际关系。例如，平均每年每五位美国人中就有一位搬家；每次搬家就会结识许多新朋友。因此，快速建立友谊及尽可能和睦相处是必要的，既然在生活中我们通常是“碰了就走”，因此，发展有意识的关系并不容易。

亚明·托佛勒（Alvin Toffler）在他的著作《未来震撼》一书中指出，人际关系的可能走向：“除非失去他们依附的事物或地方，人类彼此将愈趋淡薄。他们宁可与人维持表面的接触，而不愿以真面目示人。”

就象一位三十三岁的妇人跟我说，从她离婚后，就谢绝

许多社交生活。她聪慧、整洁、朴素，虽然脸孔、身材很大变化，但她有开朗、活泼的个性。她和先生分居十二年，自信心逐渐丧失，她告诉我，“起初我投入工作使自己非常忙碌，并整日与各式各样的朋友为伍，我发觉似乎有些人很支持我，倒向杰姆那边的并不常见。后来我结识新朋友变得更加困难，很快的我陷入自怜自艾的陷阱”。告别所谓的正常生活后，的确变得十分寂寞。

这位女士发现，既有的友谊逐渐削弱，结识新的朋友却备感困难，她的孤立和寂寞不是自己造成的（虽然下意识中，许多人都会掉入此种陷阱），但她需要转变为更有意义的接触，产生有回馈的投入。

作为洛克门（Frienda Fromn Reichman）曾说：“人类因寂寞所受到的惊吓远超出饥饿、或者睡眠的被剥夺，和性生活的不满足。”寂寞时想要和人说话，或一块儿作伴，有时候是无法强求的，但是一旦难耐寂寞之苦时，人们会因受不了而疯狂。（事实上，最惨无人道的惩罚并不是身体上的伤害，而是长期的与人隔绝。）如果处于极端的孤寂下，人们通常会产生幻听、幻觉等错乱现象。他们的心智已被渴望与人接触的心情控制。

太多的人宁可忍受寂寞之苦，而不愿采取克服的行动。甚至在这快速的年代，也没有理由想要寂寞。见面的机会要比从亚当、夏娃只有上帝、蛇做为谈话对象的时代多得多了。原因有二，一、在地球上，人口增加许多；二、技巧的进步，提供你更有意义的沟通。

虽然你有机会很快的与人建立友谊，也可能面对超出你所能负荷的人数。或许你认为在有限的时间内，短暂的友谊

是必需的，这种观点产生了技巧的需求，甚至在一开始的四分钟评估陌生人的同时，反映出你的个性。

几乎人人都有车，几乎任何人都可飞行到各地，全球至少有三分之一的人口是定期的旅行者，有的是生意上的往返以及学术上的需要；也有的是更换工作和需要适当气候改善身体健康；或者想前往慕名已久的胜地寻求乐趣和刺激，只要有信用卡、地图和手表，我们就可模仿格列佛游历小人国。

在这些旅途中结交一些新朋友非常令人心喜，在大峡谷欣赏日出，在尼斯的山丘上啃法国面包、喝葡萄酒时，通常更易使人们彼此接纳。“我渴望的是人，不是地方。”我常听到这种论调。旅行者承认，他们知道自己追求的是自我满足、爱、价值感和被接纳，倒不是地位的满足、物质或学识的获得。

从我加入精神治疗训练，便开始注意人际交往方面的课题。在练习的过程中，我的工作伙伴葛雷瑟博士（William Glasser）在一所专为行为偏差青少年设立的女子学校担任顾问长达八年之久。一九六五年我也应聘为此校之辅导员。尚未在这些女孩进行咨询前，葛雷瑟就已灌输我应投入这项工作，并视之为一种责任。虽然要建立彼此间的信任所需的时间远超过四分钟，但是很明显的，开始的印象很重要。

所有的活动和邂逅都必须经过一个程序，在这个序列中，第一个阶段是接触；第二个阶段是这期间的变化过程；第三个阶段是结束，或“永别”。我了解“哈罗”和“再见”是多么的相互依赖，且这三阶段是解释行为的基本架构，特别

是在改善行为上，我们所做的任何一件事，无论以分钟，或以年计算，均可被切割成阶段一、二、三。就好比阿波罗号的升空，或是较不复杂的活动，象穿衣、吃东西、开车、做爱——任何你叫得出名称的都是。

以吃为例，一开始你看着食物，品尝一下；阶段二享受这顿美食；最后你离开餐桌，展开另一项活动。再举另一个例子，做爱三阶段，前戏，交欢，交欢后之阶段。在一般邂逅中，也有三个阶段：

一、开始接触：在“哈罗”的阶段，是令你最难启口呢？或是觉得很自在？

二、继续：一旦你突破了起初的防线，试着维持继续谈话时，是令你受挫，抑或只是在拖时间呢？

三、道别：当离别的时间到来，你是显得有些笨拙，或是有股不确定感？

有一项鼓舞人心的观察，仅有极少数的人，对此三阶段感到非常棘手，通常问题出现于第一个阶段或其它，特别是在有人告诉我：“刚开始的四、五分钟，是我觉得最难受的时刻。我不知道要说些什么，而且觉得很可笑，但是一旦通过尴尬期，冰块也溶化了，我就感到轻松了。”依据在一般情境下，评估你自己在这三阶段中，那一项令你悠游自在呢？

在我的论点中，阶段一，接触，是开启成功的社交、家庭的和谐，以及成功事业的锁链。

让我们看看在一个典型宴会中，女主人介绍两位陌生人认识后，他托辞要四处招呼，这两人就在不成文的社交规则下开始接触。他们首先会比较倾向对彼此做反映——或许是

自动、或许是受到文化传统的制约——但几分钟后（平均四分钟），其中之一可能会说：“很高兴认识你，我要去倒杯酒。”接着就走开了。或者他有足够的热诚及适当的表现，然而最有可能的情况是，两个人没有做过有效或愉快的接触。

关系的继续，主要在于彼此的同意，如果双方之一不愿意，这关系至少在当时就无法建立。

两个人或多数人在接触时，真的能合得来，且彼此适合，这种好的接触情境有四要素，我称做四C。当然在良好的沟通中还有其它的要素，象幽默等，但最基本的有四项：

一、信心（Confidence）：你必须具备自信，这是使任何接触成功的基础。从许多经验中我们知道，大部分的人不喜欢过于谦虚或自卑的人，这种态度只能换取暂时的同情，而无法获得温馨或亲密感。

二、创造力（Creativity），创造力应用在接触上，是要我们能发现与人和谐相处的方法，有时候你必须透过许多次试验，才能找到合适的方法。观察别人以及从自己直接的表达中所得到的经验，会使你在面对不同的人时变得更具有弹性——这就是创造力。

三、关心（Caring）：当他人表达意见、感受时，你能注意倾听以及对整件事有兴趣——至少在一开始的四分钟需如此——这就是关心的具体表现。

四、体谅（Consideration）：这是从个人身上发散出的一种可信赖感，甚至在简短的会面中，能使你對自己感觉更好。体谅是指敏感地察觉与你相处的人，他也有恐惧、梦想、希望和不安全感，它也使你成为一个好听众，好听众能