

别怕陌生人

可可◎著

解析战胜社交恐惧的方法

面对社交，你也可以不焦虑

驱散社交焦虑的阴霾

本土案例解说，对症下药“药”



SPM

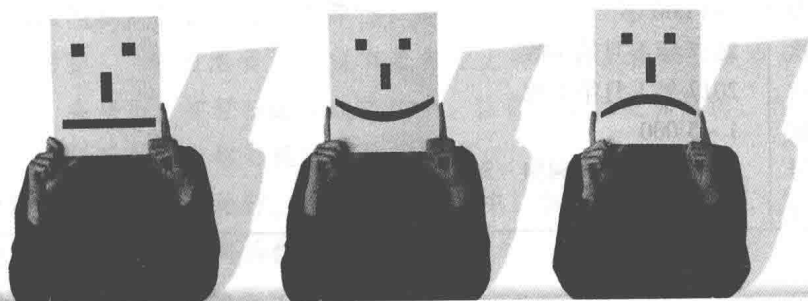
南方出版传媒
广东人民出版社

BIEPA MOSHENGREN

别怕 陌生人

可可◎著

面对社交，你也可以不焦虑



SPM

南方出版传媒

广东人民出版社

— 广州 —

图书在版编目 (CIP) 数据

别怕陌生人：面对社交，你也可以不焦虑 / 可可著. —广州：广东经济出版社，2017. 1

ISBN 978 - 7 - 5454 - 5025 - 5

I. ①别… II. ①可… III. ①心理交往 - 通俗读物 IV. ①C912.1
-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 282827 号

出 版 人：姚丹林
责任编辑：谭 莉
责任技编：许伟斌
装帧设计：视觉传达

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	中山市国彩印刷有限公司 (中山市坦洲镇彩虹路 3 号)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	14.5
字数	194 000 字
版次	2017 年 1 月第 1 版
印次	2017 年 1 月第 1 次
印数	1 ~ 5 000
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 5025 - 5
定价	30.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 38306055 37601950 邮政编码：510075

邮购地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 37601980 营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博：<http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

See wow! 用心发现生活

一本书的温暖和美好，是一份惊喜。

“哇唔图书”精心呵护生活。她坚守一份沉静，在美的时光中，为你准备这样一份阅读——与你一道发现生活的快乐、人性的光芒、智慧的庄严。

我们用心做书。每一本书、每一段文字、每一个句点，我们都希望赏心悦目，温暖动人。它就像一份精美的礼品，献给你生命中的远行。

我们知道，阅读是有趣的。我们更知道，阅读有时也是无趣的。

因为不是每一本书都会让人感动，不是每一本书都会捕捉到心灵的颤动。于我，这是一个挑战，于你，这是一份期待。

为此，我们拒绝平庸，拒绝粗糙和泛滥，坚守真实的生活、清新的个性、优雅的气质，只为在你来的路上，等你发现。

我们希望，“哇唔图书”不仅有着专业上的执着、精粹，更有动人的生活情趣，在当下，在轻松的阅读体验中，让你的生活更加简约、有力。

我们希望听到来自你心底的“哇唔”声。

就像一次梦想中的旅行。在这样的远足中，体验别致的愉悦，发现思想的美丽，感受来自心灵的惊喜和欢呼：

“wow!” 这是我们的约定！

“哇唔！” 这是我们的暗号！

让我们一起在书的世界中遇见生活，遇见欢乐。

哇唔图书事业部

2016年10月

前 言

现代生活步伐的加快，让我们的日常生活充满压力与紧张，社交焦虑正以缓慢的步伐影响着我们生活的方方面面。尽管到处都可以找到社交焦虑的证据，比如在公共场所行走步伐加快、匆忙等，可是我们仍然对它一无所知。

在我国，保守估计每十个人中就有一人受到社交焦虑的影响。社交焦虑已经成为一个我们必须面对的问题。因为它除了会影响到我们的职业发展，最重要的是会影响到我们的身心健康。

很多人认为存在社交焦虑的人都是内向的人，对于这个观点，不能说是错的。但是它忽略了现实生活的变化性。社交焦虑的产生原因还有很多，比如不合理的信念、过去的经历、生活中的应激事件、压力、一个人的个性以及价值观等。面对这个对我们影响深远，而又必须解决的问题，很多人都找不到合适的方法去解决。

我们在心理学的实践工作中，发现心理咨询技术在治疗社交焦虑案例中具有很明显的优势，所以本书从心理学角度对社交焦虑案例进行解析，寻找社交焦虑产生的根源，并对不同的案例辅以不同的解析方法，帮助存在此类问题的人在了解自己、接纳自己的基础上，恢复社交。

这不是一本理论说教或者励志的书，我们更多的是通过对案



例的讲解，传播一种生活信念，即“每个人都有价值，而且都值得去爱”。爱为什么重要？因为它是一切创造力的来源，是生命的动力。所以通过对本书的阅读，你收获的不仅仅是社交焦虑问题的解决办法，更多的是对自己的了解和接纳，以及对自己和对他人的爱和理解。

这一切是怎么发生作用的呢？

在案例的讲解过程中，我们倾向于让当事人先接受自己身上已经存在的事实，比如接受自己的不足、接受自己是一个内向的人，然后再去做行为上的改变。这运用了心理学中潜意识的原理。其实每个人身上都有两个自己，有好的也有不好的，当你极力压制自己不好的东西时，那些不好的东西会在你的潜意识里面作怪，让你优秀不起来，唯有你接纳它、善待它，你才有充分发挥自己才能的机会。

在阅读本书的过程中，或许你会发现在好几个案例中，都有自己的影子，请不要担心。这个时候你需要对自己的问题进行分析，选择出优先需要处理的问题，排一个顺序，一个一个解决，只要坚持，就一定能够解决。

事实上，本书不仅仅是为那些经受社交焦虑折磨的人群所写的，也是为那些寻求社交焦虑的产生原因及解决方法的人写的。那些对心理咨询技术感兴趣的人，不妨把本书作为入门读物，在通俗易懂的氛围中，了解心理学及心理咨询知识。

在本书写作期间，感谢孙科炎老师在我写作的不同阶段阅读我的手稿，并与我讨论了许多社交焦虑的问题，使我深受启发。同时，还要感谢来自华通咨询公司心理研究中心的所有同仁的支持与帮助，是他们协助我收集、整理书中的案例，没有这个团队的协助，要完成这本书是相当困难的。



这些案例有的来自一些较典型的社会事件，经过华通咨询团队的讨论后予以采纳，有些案例则来自我自身和团队成员的相关经历以及接触过的个案。书中的案例涉及需要保密的，均获得了当事人的同意，也对人名做了化名处理。在此予以说明。

鉴于能力和时间有限，书中难免有不足之处，还望读者朋友们批评指正！

编者
2016年10月



目 录

第1章 完美焦虑：我必须面面俱到 / 1

1. 比较焦虑：汇报工作应该眉飞色舞、神采飞扬 / 2
2. 控制感焦虑：了解别人是交往的前提 / 5
3. 形象焦虑：隆重场合，服装色彩不和谐，样式不协调 / 9
4. 使命感焦虑：不全面就没有发言权 / 12
5. 身份焦虑：我是国王，不能在公众面前出丑 / 15
6. 话题焦虑：与人谈论需要有专业素养 / 18
7. 慎言焦虑：不能说错话，所以选择不说话 / 21
8. 反馈焦虑：时刻被关注，我才是讨人喜欢的 / 24

第2章 真实型焦虑：我因真实而不被人理解 / 29

1. 生理反应焦虑：脸红是不正常的反应 / 30
2. 行为焦虑：和别人不一样的走路姿势 / 33
3. 外形焦虑：肥胖意味着没用 / 36
4. 方言焦虑：说话带方言会被嘲笑 / 39
5. 注视焦虑：不敢在公众面前展示自己 / 43
6. 参与焦虑：技术不好，不能参与其中 / 46



7. 爱好焦虑：我喜欢却不擅长 / 49
8. 现实焦虑：面试中的自我怀疑 / 52

第3章 事前假设焦虑：他们会怎么看我 / 57

1. 记忆能力焦虑：我可能会忘记重要内容 / 58
2. 胜任力焦虑：我没有其他应聘者有能力 / 61
3. 暴露焦虑：其他人一直在看着我 / 64
4. 成败焦虑：失败了怎么办 / 67
5. 紧张焦虑：谈判中的紧张忧虑 / 71
6. 思维不连贯焦虑：我会思维脱节 / 74
7. 被拒焦虑：他肯定会拒绝我的方案 / 77
8. 表达焦虑：我无法让对方明白我的意思 / 80

第4章 经验型焦虑：一直活在过去的经历中 / 85

1. 印象焦虑：无法争辩的误会 / 86
2. 身体焦虑：异性的身体 / 89
3. 青春期人际交往焦虑：同伴关系 / 92
4. 爱慕焦虑：因为是女生，所以爱慕之情难以启齿 / 95
5. 愚笨焦虑：我不聪明 / 98
6. 刻板印象焦虑：我是一个坏小孩 / 101
7. 女性焦虑：女生很可怕 / 104
8. 儿时记忆焦虑：性好奇 / 107

第5章 请求焦虑：我该如何是好 / 111

1. 温暖请求：我被冷漠伤了心 / 112
2. 独处焦虑：我想和你们在一起 / 115
3. 群体焦虑：我有时只想自己一个人 / 118



4. 等价焦虑：我若付出，也希望得到回报 / 121
5. 协商焦虑：意见能否统一 / 124
6. 拒绝焦虑：我害怕被拒绝 / 127
7. 地位焦虑：我的合法权益 / 130
8. 入群焦虑：我也想参加聚会 / 133

第6章 个性冲突型焦虑：我们必须一样吗 / 137

1. 价值观焦虑：我们要一样 / 138
2. 真实性焦虑：透明的我和你 / 141
3. 灵活度焦虑：灵活是社交的基础 / 144
4. 目标不一致焦虑：与众不同的生活目标 / 147
5. 友好焦虑：是否要帮助陌生人 / 150
6. 差异焦虑：我和室友的差距 / 153
7. 争论焦虑：我不能吃亏 / 157
8. 时间管理焦虑：我慌乱地忙碌 / 160

第7章 社交应激型焦虑：抛来的“情绪橄榄枝” / 165

1. 遗弃焦虑：我是一个被遗弃的人 / 166
2. 对视焦虑：害怕与陌生人目光对视 / 169
3. 提问焦虑：具有刁难意味的提问 / 172
4. 冲突焦虑：善良不代表没有反抗 / 175
5. 质疑焦虑：我要顺从别人的要求 / 178
6. 价值焦虑：我什么都做不好 / 182
7. 人品焦虑：我做人有问题 / 185
8. 生存焦虑：无力应对的压力 / 188



第8章 价值导向型焦虑：有能力才能交往 / 193

1. 意义焦虑：我说的话应该有意义 / 194
2. 表达内容焦虑：思想丰富与否 / 197
3. 专业焦虑：我是外行 / 200
4. 帮助焦虑：关系源自帮助 / 203
5. 创造力焦虑：我不能创造价值 / 206
6. 人际界限焦虑：我只能属于我的群体 / 209
7. 等级焦虑：在领导面前就没有能力 / 213
8. 被爱焦虑：我不值得被爱 / 216

第1章

完美焦虑：我必须面面俱到

虽然完美在一定程度上代表圣洁，但是如果你过于追求完美，在现实生活中就很难完成目标。紧接着你会产生不满的情绪，就容易陷入极端的紧张和焦虑之中。



1. 比较焦虑：汇报工作应该眉飞色舞、神采飞扬

我们从与他人的比较中知道了自己的不足，但是不足本身不应该是阻碍，更不应成为恐惧，它更多的时候应该是动力。

1.1 完美主义者的比较焦虑

比较焦虑是社交恐惧心理的一个重要成因。所谓比较焦虑是指在日常的工作生活中，与别人进行比较而产生的焦虑情绪。在比较的过程中，个体会有各种情绪情感反应，有羡慕、忌妒、喜爱、怨恨，还有焦虑、轻松。这些不同的情绪情感反应都与个体自身的出发点有关系。比如忌妒和羡慕，是因为自己身上没有对方拥有的优点而产生的情感反应，那么相应的情绪反应就是焦虑。是不是羡慕和忌妒不好呢？当然不是。正是因为不足，我们才有了前进的动力。当它是动力的时候，这当然是好的。但是凡事有一个度，过了一个度，就会向相反的方向发展。过度地比较，就会产生过高的焦虑水平，对人的身心健康产生不良影响。

在平时的生活中，比较会经常出现，比如学习成绩、职位、个人价值的体现，以及工作绩效等。但是完美主义者的比较却会给自己带来更多的挫败感，以至于自我否定。那么比较是怎么变成一个人发展的阻力的呢？现在我们通过下面的案例来进行解说。

1.2 案例：职场老手却惧怕发言

比较焦虑有很多的表现形式，在以往的咨询工作中，我们遇见这样一个例子：

黄某，35岁，男，在学校工作将近十年，凭借出色的工作能力，被调到教育局任职。由于岗位职责的要求，他需要经常向上级汇报工



作。虽然以前在学校的时候，他也经历过，但是对于向政府机构作汇报，他还从来没有试过。在去年的一次年终总结会上，他首次以教育局人员的身份作汇报。虽然他自己准备了材料，以前从事的教学工作也让他有了丰富的讲台经验，但是看到台上，别人眉飞色舞、神采飞扬地作报告，他生怕带了文稿上去，会破坏自己的形象。

轮到他时，他带着文稿上台，看到台下的一双双眼睛，顿时就面红耳赤、心跳加快、脑子一片空白，越来越紧张，手脚也不由自主地抖了起来，最后连自己说了什么都不知道就走下了讲台。

回到办公室，同事们看见他走进来就暂停说话。他觉得一定是在说他，并且开始担心自己没办法在这里树立威信了。之后，上级领导来检查工作，他也无法汇报自己的工作。最后，他连和同事说话也觉得难以应付。对于单位组织的活动、应酬，他都尽量推辞。后来，连同学、朋友的聚会也不想参与，他的圈子也变得越来越小了。

1.3 问题出在哪里

混迹职场十年的人，做很多事情都可以游刃有余，更何况他是在机关单位，并且工作出色，已经当上了领导。但是为什么上面故事的主人公在大会发言中却出了这样的问题呢？这中间发生了什么？

从故事中我们先来寻找一些线索。首先这件事情发生在年终总结会上。在大会中发生了什么事情呢？主人公“看到台上，别人作报告眉飞色舞、神采飞扬”，然后“害怕会破坏自己的形象”，于是轮到他上台的时候，他看到下面一双双眼睛，“面红耳赤、心跳加快、脑子一片空白”。这就是主人公的情绪和行为反应线索。而后期主人公在工作中的猜测，更是影响到了自己的正常社交。他完全将问题扩大，用一个词来形容就是“一蹶不振”。

为何主人公先前的教研工作做得那么出色，现在却因为一次年终总结而影响了自己的各个方面呢？是他工作能力的问题吗？



答案是否定的，这和他的工作能力没有关系。这一切都源于他对别人演讲表现的羡慕所带来的挫败感。羡慕可以成为动力，但是显然本文的主人公将别人身上的这种优点，变成自我挫败的工具。那么是不是演讲者必须眉飞色舞、神采飞扬，才不会破坏自己的形象呢？他或许还需要思考一个问题，就是形象究竟是什么？

1.4 领导的演讲不一定要眉飞色舞

那么，对于案例中的这种情况，究竟应该怎么应对呢？

首先，主人公要明白，演讲得眉飞色舞、神采飞扬，能够吸引别人的注意力，的确具有很好的影响力。但是并不是所有的演讲都必须眉飞色舞、神采飞扬。所以主人公应该先将重点放在工作汇报需要突出的内容上，在此基础上，再进行行为训练，通过神情和语言的训练，对工作汇报的内容进行润色。

其次，作为领导，要对自己的角色进行定位，说话做事是应该和以前有所不同，但是并不是领导就必须是全能的，对员工的议论，可以宽容一点，不必因为一点事情就怀疑自己，而应该将自己真正出色的地方展现出来。

每一个人都应该有一些基本的信念，这就包括在看见别人身上的优点时，也应该看见自己身上的优点（如：我为何当上领导，我和别人的不同之处在哪里），要给予自己一些正性的力量，然后再考虑采取合适的方法吸收别人身上的优点；要认清那些不合理的信念，比如眉飞色舞、神采飞扬和自己的形象没有关系。当然，即使有不足，也是可以的。领导也可以不完美。

1.5 行为训练

行为是可以通过练习习得的。在主人公了解清楚自己的优势以后，可以尝试行为训练。



(1) 人际交往的行为训练。

不要逃避问题，应积极主动地和同事进行交流，可以坦然地谈谈上一次的年终汇报，说说自己的不足之处，以及改进建议。

学会微笑示人。将工作和生活区分开，工作中就要有领导的样子，在生活中则不用那么严肃。

(2) 演讲中的行为训练。

第一步，先和听众随便说些轻松的话。从自己熟悉的话题说起，比如最近发生了什么事情、对此事有什么看法等，以及自己在此次演讲的心情。

第二步，按照指定的内容在公众面前讲话，在讲话过程中适当加入肢体语言，在需要调动情感的环节增加音量。

2. 控制感焦虑：了解别人是交往的前提

通过控制某种东西，让我们体验到了别人的感觉，也让自己充满了力量。这些体验对个体的生存是非常重要的。但是这又是一种理想化的状态，因为一切都处于变化之中。过于理想化就有可能给我们带来焦虑等情绪困扰。

2.1 控制感为何会引起焦虑

控制感是一个人对事件是由自己控制还是由外部环境控制的一种主观判断。有着消极控制感的人容易感觉到事物的发展在他的把握之外，所以一旦感觉到这样的情况出现，就会出现焦虑情绪。

我们可以试想一下：

现在你要去一个陌生的地方工作或者学习，对那里的环境和人一无所知，这个时候，你的心里会害怕。这就好比，你今天要去拜见一个客



户或者初次见一位老师，你对客户或者老师一无所知。你可能认为，自己无法与客户好好地交流，或者是跟老师对不上话。这个时候，你开始感到紧张，进而内心开始滋生出恐惧。

当你真正见到客户，见到老师的时候，你由于之前的紧张和恐惧被唤醒，因此一直不能让自己进入交流状态。结果可想而知！这件事在你的心里产生了很大的负面影响，你甚至怀疑自己是不是真的能够与人交流，除非你对一个人很熟悉。

这是我们很多人在生活中都面临过的情况，即由于对他人不熟悉，或者对某些事物不熟悉，因此产生了恐惧感。

2.2 案例：我不懂陌生人

那么，与人的交往是否都是以熟悉为起点的呢？答案当然是否定的。遇见了陌生人该怎么办？采取什么样的态度去交流比较好？是去面对还是逃避？让我们通过一个案例来说明。

黄小姐，毕业于国内一所名牌大学，专业是市场营销。在大学里面她参加过很多社会实践活动，做得都很出色。师生对她的评价也很高，可以说她是该学校的风云人物。在做事方面，黄小姐对自己的要求很严格。从她做的实践活动就可以看出，她把事情都做得很漂亮。就拿她做的社团展览版的设计来说，其构思新颖、主题明确、结构清晰。

所以我们可以想到的是：黄小姐不仅做事能力强，而且在社交场合也是一个很活跃的人。但是就是这样一个活跃的人，在人际交往中却有这样一个信念：与人交往是需要以了解为前提的，周围的事情都要在她的把握度内才能开展得很好。所以黄小姐在咨询中告诉我们，虽然她在学校的活动做得很好，但是这些活动都有熟人的帮忙。毕业后她经过很长时间的 effort，才应聘进入了一家外资企业做销售。但是她却因为无法和陌生人打交道，导致业务没法开展。而且现在最头疼的问题就是，她