

心理咨询系列丛书

爱的心路——交际心理展示

郦达 著



华东理工大学出版社

C912.1
L372:1

心理咨询系列丛书

爱的心路

——交际心理展示

邴达 著

华东理工大学出版社

· 内容提要

不用说,谁都想获得一个理想的恋人和拥有一个幸福的家庭;谁都渴望被人需要,被人理解,并被人仰望。可是,在现实生活中,人们常常失望。为此,你痛苦,你反抗,你挣扎。然而,这又有什么用呢?你和你周围的人依然有一条看不见的鸿沟在阻挡着你去实现你的梦想。本书不仅从理论上系统地阐述了人际交往中的心理障碍、心理基础、心理策略和心理战术,而且运用大量实例向您展示了人际交往的种种技巧和艺术。

在当今世界,人类的生存和发展在很大程度上取决于人与人之间的相互理解,取决于能够克服人们之间各种不同的交际文化。因此,如何克服人与人之间的心理障碍,提高个人交际和相互理解的修养,无疑将是你实现理想的关键所在。

(沪)新登字 208 号

心理咨询系列丛书

爱的心路——交际心理展示

郦达 著

华东理工大学出版社出版发行

上海市梅陇路 130 号

邮政编码 200237 电话 64104306

新华书店上海发行所发行经销

上海展望印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 7.25 字数 193 千字

1996 年 12 月第 1 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—5000 册

ISBN 7-5628-0672-1/G·119 定价 10.00 元

卷 首 语

一天有晨霭午照夕阳夜霜，一年有春风夏雨秋日冬雪，人生有童稚青春成熟残暮，而一个人类社会呢，它有——富有和贫穷，友爱和冷酷，先进和落后，文明和愚昧，理智和疯狂，喧闹和孤寂，施舍和贪婪，真诚和虚伪，成功和失败，美好和丑陋……这一切，都源于“万物之灵”——人与人。

人之相识，贵在相知。那么，就让我们都来锻炼自己的灵魂吧！

——作者题记

目 录

第一章 千呼万唤始出来——人际交往的心理障碍

一、“我”是谁——人际关系的绊脚石	(7)
顾影自怜的自恋狂	(7)
以谎言支撑的自我中心者	(10)
患得患失的自卑者	(12)
二、“既生瑜，何生亮”——人际关系的腐蚀剂	(17)
女人，你的名字是嫉妒吗？	(18)
大男人的小鸡肚肠	(21)
我是矮子，让你也成为矮子	(25)
三、“谁能理解我”——人际关系的隔离墙	(27)
失去父母之爱的孩子	(28)
遇到突发事件的陌路人	(31)
提前下班的职员	(32)
无事生非的邻人	(33)

第二章 莫愁前路无知己——人际交往的心理基础

一、完善你的个性——人际关系的缓冲剂	(40)
是怯场，还是“礼让”三分？	(41)
幸福从何而来？	(46)
别人为何排斥我？	(51)
改变他人乎？改变自己乎？	(55)
让你的心中充满爱	(59)
二、挖掘你潜在的“财富”——人际关系的润滑油	(63)
林肯和他的克制力	(64)

卓别林、狄更斯巧脱困境	(67)
女王及时解除误解	(69)
马雅可夫斯基适时制止偏见	(72)
郭沫若妙笔挽救绝望女	(73)
贝多芬的自信	(76)
三、展示你的人格魅力——人际关系的金字塔	(78)
信任,坦诚以待的交心	(78)
赞美,恰如其分的恭维	(82)
赏识,只言片语的激励	(86)
意欲,着眼他人的需要	(92)
礼貌,诚于衷而形于外	(95)

第三章 高山流水觅知音——人际交往的心理策略

一、把感情施与他人	(106)
了解他人的需要	(107)
感情是人生的源动力	(110)
二、消除心中的“垃圾”	(113)
莫让“怒火”扭曲你	(114)
注意空间距离和心理距离	(119)
善言者善于听	(123)
良好的人际关系出自健康的心态	(128)
三、提高你的语言魅力	(131)
良好的第一印象	(131)
巧妙地利用称呼	(137)
引人入胜的谈话技巧	(141)
使对方心扉洞开的艺术	(146)

第四章 谁持彩练当空舞——人际交往的心理战术

一、镇定自若,察颜观色——透视他人心灵的交际秘诀 ...	(157)
考验他的真品性	(157)
善于识别真假	(160)
看穿对方的图谋	(163)
二、锋芒毕露,妙语惊人——使你走向成功的交际武器 ...	(167)
如何赢得女性的青睐	(168)
怎样面对自负的男人	(171)
幽默:语言艺术的魅力所在	(174)
机智:语言艺术的功力所在	(182)
灵活:语言艺术的活力所在	(185)
三、犀利的思想,广博的知识——使你战胜一切的交际 魔方	(190)
韩复榘为何错话连篇	(190)
赵忠祥为什么能妙语连珠	(192)
水均益怎么会成为“脱口秀”	(194)
四、交际的其他心理学原则	(198)
耳语:人际交往中的劝导艺术	(198)
间接的批评:保证别人“航向”正确	(201)
自尊:交际文化的人格基础	(204)
拒绝:当你无能为力时	(205)

附录 交际心理自测量表

表1 你的人缘怎样?	(207)
表2 你知道自己的处世能力吗?	(209)
表3 你知道应该怎样与朋友相处吗?	(213)
表4 你知道自己属于哪种社交能力类型吗?	(214)
表5 你善于与人交谈吗?	(216)
表6 你善于处理生活中的各种矛盾吗?	(217)
表7 你能适应紧张而多变的社会生活吗?	(221)

第一章

千呼万唤始出来

——人际交往的心理障碍

有嫉妒心的人，自己不能完成伟大的事业，乃尽量去低估他人的伟大，贬抑他人的伟大性使之与他人相齐。

——黑格尔（德国哲学家）

笼统地说，交际就是人与人之间相互交换意见的过程。

首先我想引用一段著名学者余秋雨的话：

“以前，我们以为，一个人有很多朋友，在交际场合不怯场，与生人谈得起来，就是会交际。其实，从交际的本质来说，重要的问题是如何处理人际关系的障碍。排除人际障碍，比打破交际局限重要。因为有些障碍在一定条件下会变成恶性冲撞，往往起点很小，却发展得不亦乐乎。比如有些人遇到障碍，会在头脑中产生假象的敌人，这是常年的阶级斗争造成的思维模式，结果弄得双方两败俱伤。所以，躲避障碍的交际是浅层次的交际，排除障碍的交际就比较高层次了。了不起的交际大师，能够在排除障碍的时候游刃有余，几句话避免了一场大灾难。在产生人际关系障碍时，以前我们倒有仲裁者，各级组织就是权威的仲裁机构，谁对谁错，可以由他们进行裁决。而现在，这些组织不太可能仲裁人际关系了，找不到人际关系仲裁的社会会产生无数的麻烦，就像足球比赛没有裁判。所以在暂时缺少仲裁者的时代，如果人际障碍没有达到上法庭这样的程度，以交际的手段排除障碍，是非常重要的。最近我看到一位欧洲学者提出现代社会建立人际沟通的一些原则，例如：一、真实原则，二、真理原则，三、真诚原则。所谓真实原则，就是在人际关系上不掺假，不讲没有经过论证的话，不听谣传，‘谣言止于智者’；而真理原则是指符合全社会人最高利益的原则，符合人类学的原则，符合人的大善的原则；所谓真诚原则，从字面上一看就不言而喻，不必解释了。这‘三真’原则，不是法院、政府规定公民必须做到的原则，而我们民间的文化人，有责任宣传张扬这些原则。文明的社会有文明的规则，没有规则的群落无力量可言。八九十年代人际交往的特点，可

以分为几个阶段：第一阶段，人们从作茧自缚中冲出来，与社会友好沟通；第二阶段，新的社会结构形成后，大家兴高采烈的工作，接着又有新的误会形成，每个单位每个群落都在学习排除交际障碍，并为自己创造一个良好的交际环境；第三阶段，总有一批更先进的人意识到在迈向现代化的过程中为整个社会创造一个良性交际环境。南方一位学者撰文声称，今后社会的第四产业，当属组建和协调人际关系的事业。现在的欧美国家里，公关公司已经很多，他们可以为当事人排除各种各样的人际障碍，小到家庭矛盾，大到牵涉巨款的财团，乃至政府间的纠纷。他们是没有立场的，委托方只要出钱，就可以雇他们办事。因为人际关系意味着巨大的财富。有不少国家的人际关系比较简化，有事大家公开，不处于积储状态，以个体为本，不太议论别人的事情，对于谣言一般人不关心，关注邻居的私事就更觉得很荒唐。在国内，由于大的文明群落和文明环境还有待进一步建立，人际矛盾的调解就显得更加必要了。处理人际关系的能力是不与知识水平成正比的，有的大学教授还不及门房间的看门老头。那么是不是善良的人总是吃亏呢？显然这是辩证的：局部吃亏了，可能人生大过程他不吃亏。人生不是算术题，不是赢+赢+赢就是成功。我很赞成恩格斯的一句话，社会每一件事都是合力结构，不是单一的1+1和你来我往，因此不会让邪恶永久的胜利而遇不到惩罚之力。但是社会对善良的人，要主动组建文明的群落来支持他，第四产业的公关公司就可能是最好的选择了……”

余秋雨教授这段关于人际关系障碍的精辟阐述也正是本书第一章将要为你展示的问题。下面我们来剖析一组对话：

倩和琴都是大学生，两人同住一间寝室已近两年。她们是在开学初很偶然地被安排在同一寝室的。她们成了好朋友。第二年，她们还是住在一起。可是，就在这年夏天，两位姑娘之间的关系发生了变化。下面的谈话就是这年10月发生的——

倩：你现在怎么不理我了？

琴：你想到哪里去了？

倩：什么？问我想到哪里去了？

琴：我不知道你在想什么。

琴：哦，那么，你想知道些什么呢？

倩：什么都想知道。

琴：你这是什么意思？

倩：好吧，就告诉我，你现在觉得怎样，在想些什么？

琴：我觉得咱们谈得太多了。

倩：可你什么都没跟我说啊！

琴：唔，大概是你说得太多了吧。

倩：可是我说了些什么呢？

琴：什么都没说。

倩：我们中总得有人说话呀！

琴：你说啦，但是，什么都没说。

倩：简直莫名其妙！

琴：是啊，莫名其妙！

倩：看来我们要分开住了！

倩和琴之间的关系好像正在发生变化。她们以前是好朋友，可现在却很少谈心。当她们真的交谈时，言谈中却明显带着火药味。在这一特殊的对话中，两人似乎有了分歧。琴似乎想离开倩，而倩却有点恋恋不舍，想重温往日的欢乐。她俩今后要么重归于好，要么各奔东西。

交际是一种以变化和运动为特点的过程。这个过程永无止境，既没有开始，也没有结束。倩和琴的对话正好说明了这点。我们很难判断出她俩是何时开始交往的。是从对话的第一句开始的呢，还是从见面时相互的一瞥开始的？或者她俩现在的交往是受到相识前各自经历的影响？我们还可以对她俩的交往是在什么时候结束的进行一番探讨，弄清楚是从倩说出分手的话开始的，还是彼此最后想起对方的那一刻。假如她们重新握手言欢的话，那又会

怎样呢？当我们仔细分析一下这次对话时，就不难理解交际的整个过程。

交际又是一种相互给予、相互接收的交流活动。倩和琴对话时的你来我往，犹如网球比赛把球打来打去。这就是交际的相互性。

我们在进行交际活动时，交流的是意思而不仅仅是语言。当双方对交流的欣喜都能理解，并且心领神会时，交际也就发生了。有时，人们也可能无法交流，比如交际双方的语言不同，文化背景不同，就会出现一定的交际障碍。从倩和琴的对话中，我们便可以看出，谈话一开始就预示着交际的无法深入，她们各自谈话的目的不尽相同，对处境的理解也不一致。随着对话的继续，她们发现相互之间缺乏共同语言，于是决定结束这次谈话。

人在相互理解的过程中，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的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，只有靠个人交际修养和相互理解能力才能解决。

“我”是谁

——人际关系的绊脚石

今天，数以百计的人们，在社会环境中或者自高自大、不可一世，或者缺乏自信、羞怯自卑，他们从未意识到自己的根本问题是人际关系的问题，他们在处理人际关系的问题上或多或少地存在着一定的心理障碍，由于这些心理障碍没有消除，故而造成了人们在工作或生活中的失败。

下面我们就来分析几种不同类型的人们在与人交往过程中失败的原因。

顾影自怜的自恋狂

在这个世界上，最了解自己感受的人，是“我”；最清楚自己角度的人，也是“我”；发生在“我”身上的事情，永远是最重要

的。因此，每个人所做的，都是由“我”作出发点，以“我”为中心，这本来就是非常正常的。然而，倘若“我”所占的地位太重要了，以至我们的心思意念里不能再容纳其他的人和事，便会产生极度不良的影响，尤其会破坏我们的人际关系。

在希腊神话里，有一个英俊的青年名叫纳瑟西斯，父亲是河神，母亲是山林河泽女神。纳瑟西斯一向以自己的美貌为荣，态度十分高傲，不愿与别人接近，并拒绝接纳其他女神对他的好意。女神尼米茜被纳瑟西斯拒绝之后，忿忿不平，决心与回音女神合作教训这高傲的男孩子。一次，当纳瑟西斯在森林打猎时，无意中看到水面上映着自己的面容，回音女神化作声音驱使他疯狂地爱上了自己的美貌，当他想更贴近那英俊的自己时，不幸跌入水里淹死了。之后，他的身体化作水仙花，在河边时刻对着水面的倒影自怜。

现在心理学中所指的自恋狂，就是描述那些像纳瑟西斯一样过分以自我为中心的人。一位社会学家认为这个时代是一个自我中心的年代，现代的人渐渐不关心社会，也不关怀别人，只顾自己，于是便产生自恋、自我崇拜的现象。

有一个这样的人叫大明。他无论到哪儿，都会成为人们注意力的中心。因为他那宏亮的嗓门叫人不能躲避，朋友都知道又有些什么大事发生在他身上了：他的心情怎样，他将会面临什么大挑战……大明很以自己豪爽坦白的性格为荣，也很庆幸自己能够向这么多的朋友倾吐心事。不过，他没有留意，从来没有人向他倾诉衷曲……

自我中心的人，只能够将注意力集中在“自我”身上。当他忧郁的时候，他需要所有人的关注、呵护；当他快乐的时候，又会坚持去感染全世界。他对朋友可不是漠不关心，只不过在他看来，他们的难题可没有什么大不了，要是他们能像“我”一样，面对人生，不就迎刃而解了吗？

像大明一样，自我中心的人都很容易与人共患难，共安乐——自己的患难，自己的欢乐。如果要他和别人共欢乐，他就显得十

分困难。

和大明相比，蔚英又是另一种自我中心的人。

蔚英最怕跟人打交道，老是期期艾艾的，不晓得应该讲什么才能让人明白自己的心意，怎样才能够给人留下一个好印象。当别人主动跟她攀谈，她就会不知所措，心中一面怀疑着：他这样问我，究竟是什么用意？渐渐地，她发觉自己越来越孤单，她不明白自己有什么比不上别人的地方，以致没有人爱她、关心她。

自我中心的人，极端敏感，易受创伤。别人一句无心之言，也会让他反复揣测，探讨弦外之音。他对自己没有信心，需要从别人的反应来肯定自己的价值。所以他渴求别人的好感，过度小心留意自己的言行举止，深恐带给别人一个不良印象。或者你会觉得蔚英与人相处的困难是基于她的自卑感，其实这自卑感之所以产生，正是因为她的自我中心在作祟：太注重自己的感受，太注重自己的表现，以致和人相处的时候，拘泥局促，无法与人沟通，躲在一道无形的墙后，为自己的孤独、不受欢迎而嗟叹流泪！

同样地，小玲也是一个只知道“我”而不知道别人的人。

其实，小玲是个循规蹈矩的好学生，在她眼中，最重要的事莫过于念好老师教过的书，做好老师吩咐的功课。小敏对学习却另有一种看法：她时常提倡体验生活，在实践中学习。小玲就瞧不惯她这套论调，老是怀疑她带领着同学到处跑，心都跑野了，不知能达到什么目的，因此她和小敏格格不入，她也不清楚在实践中学习是怎样一回事——因为她从未试过。

自我中心的人，眼光非常狭窄，只能够了解自己的观点与角度，却不能够体谅别人的立场和价值观。自己所做的，有着充分理由，所有人都应该同意；有异于自己的行为，便是不合情理了。小玲一向不屑与小敏交友，因为她从小敏求学的态度上，已断定她不切实际，浪费时间，虽然她从未参加过那些活动。

偏见，扼杀了一切发展人际关系的可能性。

再说秉文。

秉文是个精打细算的人，甚至是一分一秒的时间也不会花在

“无意义”的事情上。求学的时候，他总是跟一些班中翘楚称兄道弟，现在投身社会了，便常常和有影响力的上司联络感情。至于老同学聚会嘛，很少得到什么实际益处，便再也提不起劲了。对有可能成为他未来太太的女孩子，秉文花心思去大献殷勤，其他的呢，简直不屑一顾了。因此，他所交的朋友，都是周期性的，没有哪几个可以算得上“历史悠久”。

自我中心的人，既然把“自我”看得最重要，当然不能容忍自己吃亏、受损。他与人的关系纯粹是建立在利害上，所以不单不会“拔一毛而利天下”，而且更加抱着“宁可我负天下人，莫使天下人负我”的哲学。别人对自己的帮助，自然受之无愧；但要去关心照顾别人嘛，便得要好好盘算一下：究竟值不值得？这样做对自己有什么好处？他不愿意随便投入任何感情，以免作“无意义”的投资。自我中心的人像秉文一样，永远不能与人建立持久、有深度的人际关系。

以谎言支撑的自我中心者

另一种自我中心者则是以谎言支撑着自己的人格。

有个34岁的男子，到处宣扬自己正在研究儿童心理学，进而当上了一名幼儿园教师。然后与大学的研究室混得很熟，得以随便进进出出，以这个研究室职员的名义获取书籍和研究器材，随后再统统卖掉。他既能讲童话故事，又能弹风琴，还会谈论一些儿童心理学的问题。另外，他还借口规划少年犯罪的防护设施而筹集资金，凡征集得来的钱全部吃喝掉，然后又打别的主意去了。这种行径也运用到了男女关系方面。身边若遇到什么喜欢的女子，马上要设法把她勾引到手，至于什么破坏诺言、影响人家婚姻生活等等，他根本不去考虑。