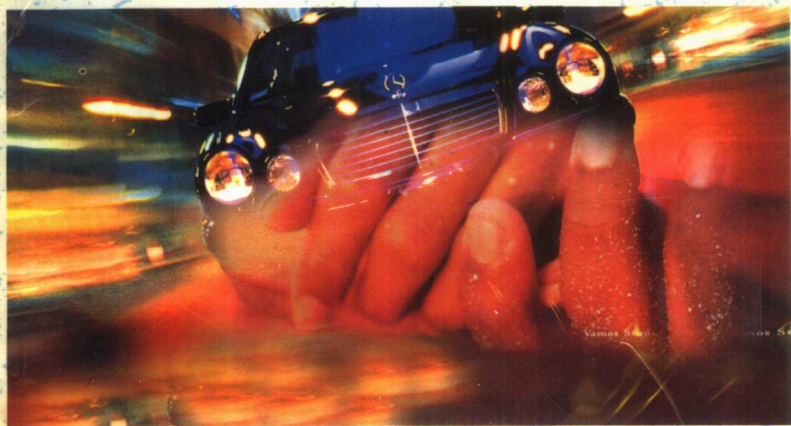


心海方舟书系

RUN HUA XIN LING

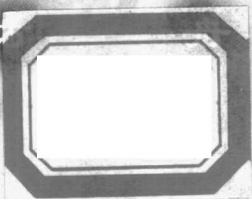


润滑 心灵

人际交往的奥秘与技巧

易凌峰 杨丽华 编著 吉林出版社

心海



润滑心灵

人际交往的奥秘与技巧

“心海方舟”书系

策划 钱丽明

李晓梅

润滑心灵

——人际交往的奥秘与技巧

-
- | | |
|------|-------------------------------|
| 作 者 | 易凌峰 杨丽华 |
| 特约编辑 | 商晓燕 |
| 责任编辑 | 钱丽明 |
| 封面设计 | 贺 强 |
| 版式设计 | 田振军 |
| 出 版 | 学林出版社(上海钦州南路81号3楼) |
| 发 行 | 新华书店上海发行所
学林图书发行部(文庙路120号) |
| 印 刷 | 常熟第四印刷厂 |
| 开 本 | 787×960 1/32 |
| 印 张 | 8 |
| 字 数 | 14万 |
| 版 次 | 1998年12月第1版第1次印刷 |
| 印 数 | 6000 |
| 书 号 | ISBN 7-80616-638-6/I·235 |
| 定 价 | 11.50元 |

主 编： 燕国材 颜世富
副主编： 张海燕 徐 萍 高山川
编 委： 马前锋 易凌峰 俞 平
李 凌 庄 清 崔丽莹
杨丽华 王 蓓 周益平

RUN HUA XIN LING



易凌峰 杨丽华 编著

学林出版社

序

系统论告诉我们,宇宙是个大系统,而作为万物之灵的人,则是这个大系统中的一个子系统。再进而言之,人的系统又是由两个子系统,即生理(身体)系统与心理(精神)系统组成的。前者是人们赖以生存、享受与发展的物质基础,后者则是人们生活、学习、劳动、工作乃至取得事业成功的指挥系统。而身心这两个系统又必须保持和谐协调,方能使人们享有愉快、幸福的生活。

心理学研究告诉我们,人的心理系统是由形形色色的众多心理因素所组成的,但无论它们多么纷繁复杂,总可以概括为认知活动与意向活动。就是说,人生于世,总要承担着两项任务:一是认识客观世界。这反映在人的心理系统上,就有认知活动,它主要包括感知(观察)、记忆、想象、思维等几种心理因素;二是改造客观世界。这反映在人的心理系统上,就有意向活动,它主要包括需要、兴趣、注意、情感、意志等几种心理因素。而复杂的心理系统又常常处在矛盾冲突之中。归纳起

序

1

· 润滑心灵 ·

来,不外乎这么三种:1.认知与意向的冲突。如懂得了应当做某件事情,但却不知如何去对待它、处理它;或晓得了怎样去做某件事情,但却不知为什么要这样做。2.认知与认知的冲突。如正确认知与错误认知、大道理与小道理的矛盾便是。西方所谓的认知失调理论,就是基于这一冲突而提出的。3.意向与意向的冲突。如“鱼与熊掌不可得兼”便是一个适例。又如正确意向与错误意向、大目标与小目标的矛盾亦是。归根到底,心理系统的种种矛盾冲突,乃是客观现实矛盾冲突的主观反映。如果一个人的心理系统,老是处在矛盾冲突之中而得不到调适化解,那就可能会出现心理问题,产生心理疾病。只有当一个人的心理系统总是保持和谐协调,他才会享有健康、幸福的生活。

发展心理学的研究告诉我们,在漫长的人生历程中,有一个风华正茂、气宇轩昂的青年期或青年时代(约十六—三十岁)。凡是处在青年期的一切人,都称之为青年。他们具有如下几个共同的特点:

一是过渡性。青年是从少年成长为青年的过渡。他们既常有少年的某些特点,如稚嫩,“少不更事”;又带有中年人的某些特点,如成熟,“三思而行”。即是说,青年比少年成熟,但其成熟性却赶不上中年人。这是一个逐步摆脱稚嫩、走向成熟的时期。

二是闭锁性。青年的内心世界逐渐复杂起来,不大轻易表露自己的内心活动。即他们不愿

对长辈说真心话。随着年龄的增长,这个特点愈加明显。当然,同城府很深的中年人相比,青年人毕竟阅历不深、磨炼有限,还是比较纯真、直率,有的甚至还会是锋芒毕露的。

三是复杂性。青年的发展与成长,较之儿童与少年,他们受社会与政治环境的影响更大。由于我国正处在急剧转型的变革时期,各种矛盾冲突很多,这反映到他们身上,便是其思想、心理乃至待人接物等都日益复杂起来。他们面对着婚恋、求职、成家立业、人际交往、追求成功等许多复杂多变的问题,不少人往往晕头转向、迟疑不决。有关人生观、价值观、幸福观、自由观、英雄观等,他们都给予关注,亟欲理出头绪,但往往有如乱麻一团,搅得自己心绪不宁,“才下眉头,却上心头”。

四是动荡性。这是与复杂性相联系的。青年人思想敏锐,好胜斗强,但其思维的片面性却很大,往往容易偏激。他们为人热情,很重情感,但其情感有较大的波动性,激情常常占有相当的地位。青年人多是理想主义者,容易产生不满现实的情绪,激起变革现实的愿望,但也容易走向极端,或铤而走险,或一经挫折便逃避现实,等等。

总而言之,从发展心理学的角度看,青年心理是一个色彩斑斓、扑朔迷离的世界。青年人是在思想、心理与行为上具有过渡性、闭锁性、复杂性与动荡性诸特征的一大群体的总称。

基于以上三个方面(系统论、心理学、发展心理学)的认识,在学林出版社的支持下,我们便策

划编撰了这一套“心海方舟”书系。世界上最宽广的是海洋,而人的心理则比海洋还要宽广,故谓之“心海”。怎样才能渡过那浩瀚无边的海洋?靠罗盘,靠雷达。又怎样才能越过那浩浩荡荡、横无际涯的心海?靠心理学知识的“方舟”去引航。这也就是我们编撰这一“书系”的目的。

正是从这一目的出发,我们编写了这八本书以组成“书系”,也就是从八个方面介绍一些有关的心理学知识,以便帮助青年朋友们在生活、学习、工作、婚恋、求职、交往、创业等各个领域能确定方向、运用策略、提高效率、获得成功!

追求成功、避免失败,这是人的天性。但怎样才能如愿以偿呢?古今中外,不少学者曾为之出谋不少、献策颇多。如有人提出情商(EQ)可以左右成功的80%,有人则宣扬心商(MQ)是人们取得成功的法宝,诸如此类,不一而足。而《超越情商》一书则认为,在人们追求成功的道路上,非智力因素则占有极其重要的地位。

大学生是青年群体中的一个最有活力的特殊群体,他们敢于面对人生,最少保守思想,勇于开拓创造,渴望获得成功。但大学生须如何追求才能成功呢?《储备辉煌》一书根据大学生的心理特点,探讨了有助于他们获得成功的基本原理与具体方法。

众所周知,一个人要想事业有成,必须不断地提高自己的素质;而在多种素质中,提高心理素质则尤为重要。那么,一个人怎样才能提高自己的

心理素质呢？一要加强心理的自我修养，二要加强心理的自我了解。据此，《催眠人生》一书集中讨论了心理训练的原理与方法，还介绍了一系列心理自测的量表与技术，供读者选用。

青年人由于性器官发育成熟，身体强壮，精力旺盛，常常处在性欲困扰之中。他们中的不少心理问题，甚至某些违法乱纪行为，都与性欲困扰未能得到适当调节有关。大量事实表明，揭示性隐秘，加强性心理调适，对保持心理健康、促进事业成功都是有益的。怎样调适性心理呢？《直面隐秘》一书给青年朋友们提供了生动而科学的答案。

青年是婚恋的黄金时代。婚恋心理既浪漫，又严肃；既热烈，又含蓄。它受着外部环境与内部环境的双重影响。如婚恋心理调适不当，一定会影响学习、工作与事业。在《心心相约》一书中，可以找到调适婚恋心理的一般原理与具体方法。

在市场经济体制的条件下，每个青年都要善于推销自己，以谋求一份好的职业。要达到这个目的，一个人就要知己、知彼、知事。知己，就是要了解自己的特点、长处、职业兴趣、职业能力；知彼，就是要善于与招聘者打交道；知事，就是要知晓职业的特点与要求。这些都蕴含有丰富的心理内容。在求职过程中，一个人必须善于从实际出发，及时地调整自己的心态。怎样才能做到这一点呢？《推销自我》一书将会给青年朋友们以满意的回答。

一般地说，青年人精力充沛，喜欢交往。他们

正是在交往中,沟通了信息,交流了情感,提高了自我认识,加强了心理保健,促进了个体社会化。因此,每个青年人都要了解交往心理,掌握交往知识,学会交往技巧。怎么办?最好的办法当然是在交往中学会交往,但阅读《润滑心灵》一书会获得极具操作性的指导。

俗语说得好:“创业维艰,守成不易。”创业为什么会困难重重呢?这就涉及到创业心理问题。要创业,就要有创新意识;要创业,就要有高瞻远瞩的智慧;要创业,就要有“胜不骄、败不馁”的顽强意志;要创业,就要有永不满足的进取精神。但这些创业心理不是天生的,它们需要自觉地加以培养、训练、锻炼才能逐步形成。怎样训练呢?《爱拼才会赢》一书将会告诉你一系列有关的原理与方法。

从上面简短的分析中不难看出,“心海方舟”书系应当是名副其实的、实实在在的。书系所包括的上述八本书,其选题并不是随意的,而是有其内在的结构。前面说过,青年人的最大愿望,就是追求成功,所以,帮助青年人获得成功便成了本书系的核心,即“成功”既是书系的出发点,又是它的落实处。据此《超越情商》和《储备辉煌》便就成功问题作了集中的探讨;结合古今中外的大量成功实例,阐述了成功与非智力因素的关系,从而揭示了取得成功的一般规律;专门就大学生这一特殊青年群体的成功心理做了分析,从而把成功原理作了进一步的具体化。总之,它们集中阐明了

一个道理,即成功制约于人的心理。既然如此,追求成功的青年人,就必须自觉地提高自己的心理素质,所以《催眠人生》便理所当然地介绍了有关心理训练与心理自测的内容。《直面隐秘》和《心心相约》讨论困扰青年人的两个具体问题,即性心理与婚恋心理。因为如果这两种心理调适得好,则有助于获取成功。成功在很大程度上与一个人的职业有关,择业恰当,可以说成功了一半。因此,《推销自我》便从心理学的角度出发,告诉青年人一系列“推销自我”的知识与策略,以帮助他们找到一个好的职业。无论青年人在哪个方面想取得成功,都必须善于交往,以建立一个良好的人际环境。因此,《润滑心灵》便就人际交往的心理技巧作一番分析介绍。《爱拼才会赢》一书带有“总括”的性质。一切的成功,最终落实到创业;创业的成功,乃是最大的也是最终的成功。据此,该书便给青年人提供了一系列切实可行的提高创业心理素质的基本原理与具体方法。

80年代特别是90年代以来,我国出版了不少讨论成功问题的译作或编著,有的还提出了成功学,即企图建立这样的一门新的学科。在这一点上,美国拿破仑·希尔所作的贡献是不可磨灭的。希尔通过美国钢铁大王戴尔·卡耐基的介绍,拜访了504位美国最成功的企业家、发明家、政治家,总结他们的成功经验,提炼出了一系列颇有价值的成功原理与方法。我们以为,其中最根本的是两条:第一条是想成功的人才会成功;第二条是

相信自己能成功的人才能成功。希尔的研究对我们的“心海方舟”书系是有启示作用的,我们也有意识地参考了他所总结出来的一些成功原理与方法。但我们对希尔论著的参考是有原则的,这就是“不取亦取,虽师勿师”(清代袁枚语)。继希尔之后,国内外讨论成功问题的著作不断问世。其中有不少真知灼见,对人们成功确能助一臂之力;但毋庸讳言,却也有许多著作鱼目混珠、滥竽充数,有的甚至对人们起着一种极不负责任的误导作用。如90年代的舶来品“情商”(EQ)便是一个典型的例证。关于这一点,我们在《超越情商》开宗明义即已指出,恕不赘述。

我们的书系的编写宗旨,就是想汲取他人研究的优秀成果,摒弃甚至批评他人提出的错误东西。正因为如此,我们就特别注重科学性与生动性的结合。科学性是基础,是前提,无论叙述多么生动形象、通俗易懂,必须服从科学性;违背科学性的生动形象、通俗易懂,则会沦为庸俗化的、低级趣味的东西。我们也很注重理论与实际的紧密结合。在各本书中,既阐明一定的理论观点,又援引大量生动的事例来加以说明;同时还特别注意使读者学了某些理论观点之后,能够用以指导其成功的实践。正是从这点出发,我们便十分强调心理学知识的指导与运用,这可以说是本书系不同于其他同类书的一大特色。我国台湾师范大学张春兴教授曾提出心理学的学习研究要遵循三个原则:(1)对象上做到专业化与大众化兼顾的原

则；(2) 内容上要学术性与实用性兼重的原则；(3) 架构上要专门性与普遍性均衡的原则。我们以为，这三条原则对撰写专著或通俗读物都是适用的。本书系诸作者在编写过程中，都力求予以遵守。当然，还可能有一些不足之处。

参加本书系编写工作作者的，除我之外，均系青年人。他们分属于复旦大学、华东师范大学、上海师范大学、华东理工大学、上海财经大学、上海科学院等单位。他们大多从事高校心理研究和心理咨询工作。他们根据自身的体验与同青年人交往的心得，对青年人的心理比较了解，在青年问题方面颇有发言权。所以让他们参与编写鼓励青年成功与成才一类的书是比较合适的。但也存在一些缺陷，即他们阅历不深，缺乏成败体验，所以写出来的东西难免令读者有“纸上谈兵终觉浅”之感。抱歉之余，衷心地希望青年朋友们不吝指正。

本书系的出版，是与各作者所在单位领导的支持、学林出版社第一编辑室编辑们的努力分不开的。在此，请允许我们两位主编与诸作者向他们表示由衷的感谢！

燕国材

1998年10月1日

于上海师范大学容膝斋

目 录

序	燕国材	1
一、人际交往——处世立命的最高艺术		1
(一) 交往是人类的存在方式		2
(二) 人际交往的心理学透视		6
二、第一印象, 人际交往的先决条件		11
(一) 印象是怎样形成的		11
(二) 非同小可的第一印象		16
(三) 善用第一印象的方法		20
(四) 印象形成技巧 ABC		26
三、心理效应, 源于常识的错误印象		35
(一) 影响人际认知的主要因素		36
(二) “情人眼里出西施”——晕轮效应		39
(三) “女人的名字是弱者” ——刻板效应		43
(四) 老眼光看人——心理定势		46
(五) 奇妙的新鲜感——近因效应		50
(六) 小人之心度君子——投射效应		54

四、交往的魅力源——人际吸引	57
(一) 五光十色的人际关系	57
(二) 近水楼台先得月——人际吸引 的情景因素	62
(三) 人际吸引的个体特征	66
(四) 人品与人际吸引	76
(五) 增进交往魅力的途径	80
五、友谊——人际沟通的催化剂	87
(一) 人际关系及其发展深度	88
(二) 友谊的建立与发展	92
(三) 择友心理与择友标准	97
(四) 维持友谊的艺术	102
(五) 改善人际关系的心理学技术	108
六、冲突——无法回避的交往困境	113
(一) 社会交易与人际冲突	114
(二) 冲突的发展模式	118
(三) 人际关系的破裂	122
(四) 控制冲突的一般原则	126
(五) 解决冲突的艺术	130
七、人际影响——神奇变幻的心理互动	138
(一) 随波逐流——人际关系中的 从众现象	139
(二) 暗示——含蓄的心理影响力	144
(三) 模仿与时尚	147
(四) 舆论、流言及控制	153
(五) 说服的艺术	157
八、心理测量——透视交往迷雾的眼睛	163

(一) 测量人际关系的方法	164
(二) 人际关系的诊断测验	173
(三) 婚姻与家庭关系测量	189
九、心理调适——清除交往障碍的	
秘密武器	197
(一) 社交恐怖症——人际交往的 毒瘤	198
(二) 嫉妒——人际交往的绿眼恶魔 ..	204
(三) 自卑——人际交往的巨大屏障 ..	210
(四) 羞怯——人际交往的暗礁	220
(五) 猜疑——人际交往的隐形杀手 ..	228
(六) 孤独——人际交往的绊脚石	233
后 记	238

一、人际交往 ——处世立命的最高艺术

我们每天所从事的工作，不外乎涉及两种关系——人与自然的关系以及人与人的关系。我们同自然界打交道，获取了我们需要的物质财富，我们与人打交道，会不会也获得我们需求的财富呢？

我们在与人交往的过程中，相互沟通，协调、配合，完成了人类基本的生产活动，离开了人际交往，人与自然的关系也就不复存在，因此，人际交往是人类社会赖以存在的基础。

人际交往同时又是一门艺术，我们在人际交往过程中交流情感，在情感体验中获得真善美的感受，即使一般性的人际交往，也满足着不同人各不相同的心理需要。一位著名的散文家曾经作过这样的描述：“人是有感情的动物，总希望有人来和他聊天，哪怕是聊一些无关紧要的事情。”

人际关系与我们的人生密切相关，良好的人际关系是实现成功人生的必要保证。

所以，“天时不如地利，地利不如人和”。让我