



# 接觸

JIECHU JIECHU

最初四分钟的突破



哈尔滨出版社

# 接 触

——最初四分钟的突破

原著[美]伦纳德·朱宁

纳塔莉·朱宁

编译 王学文

---

哈 尔 滨 出 版 社

**(黑) 新登字12号**

**责任编辑：关 力**

**封面设计：天 为**

**接触——最初四分钟的突破**

**原著[美]伦纳德·朱宁**

**纳塔莉·朱宁**

**编译 王学文**

---

**哈尔滨出版社出版**

**哈尔滨船舶学院印刷厂印刷**

**新华书店首都发行所发行**

**787×1092毫米 1/32开本 8.5印张 185千字**

**1992年5月第1版 1992年5月第1次印刷**

**印数1—8,000册**

---

**ISBN 7-80557-547-9/Z·27 定 价：4.75元**

## 引 言

接触，您认为这个词是什么意思？

是指接触某人的事实或行为？

是两件物品或两种物体的相互触碰？

是昔日航船驾驶员向负责开动螺旋桨的机械师发出可以启动马达的叫喊？

是指同一位友人或陌生者的一次相遇？

的确，上述所有这些定义都是正确的。不过在本书的文艺中，这最后一种意思才是最为贴切。人们可以将接触定义为同他人产生关系时互相作用最初阶段的举止和方式。不言而喻，这种行为要牵涉陌生者、亲朋好友、情侣和孩子、老板和上司、教授和领导、伟人或政客等等。总而言之，遍及到生活圈子里的扮演各种角色的一切人。

除非您隐居山林，否则，您每天都得同家庭成员和社会人士接触。我们中的大多数，都凭借经验去对付、去处理这些常规的会见或意外的邂逅。一旦某些牵动感情的问题向我们袭来，我们就会立刻感到力不从心，并在困难的感受中露出自己的庐山真面目。许多人似乎不甚明了怎样同他人拉关系，这决不是随便下结论，而是有理有据我才敢于著书立说。您一定会看到，人际间的接触原则，在某种程度上象是一面反射镜，较为清楚地映照出您的形象和为人。唯有自身的自觉意识，才能使您在同他人建立交往的道路上一帆风顺

而较少失望。

您想过吗？一个普通的城里人每天每星期要同多少人接触？仅在一年的时间里，他所会见的人比他十九世纪的祖先在一生中见到的人还要多。在我们今天享用的极为完善的现代化的交通工具发明之前，人际间的接触很难算得上是和谐的，而且交往也是很少的。您的祖父母大概不会知道乘喷气式飞机去巴黎旅游是怎么回事，或许，对高速公路上的汽车堵塞也不会有丝毫概念。

而今天，每一个人都可以随意趋动，频频外出。这样，同外人打交道就成为非常重要的事。维系美好的、长久的人际交往就成为可怕的复杂课题。美国人以令人困惑不解的节奏更新配偶、变换工作、搬迁住所、会客接见、远足览胜，以及象保龄球俱乐部这样的集体娱乐活动等都会神速地、经常地聚集着人们不期而遇。所以，有效的、立竿见影的接触就完全成为现实的需要。并且，这种接触有时简直象似一种威胁。

然而，究竟按照怎样的程序，您才能进入有效的接触角色呢？也就是说最初的接触应深入到何种程度呢？您对接触后的结果感到诚惶诚恐？您是惯于回避会见他人？在和友人或情侣接触时，您认为您自己或对方应该怎么做？

也许，您能够回答这些问题。但您还要知道，人世间的孤独者比比皆是。他们中的许多人，有的在沉重的精神官能症中煎熬；有的在个人的隐私中挣扎；有的在遭受着童年或青年时代遗留的创伤的折磨。这些人就利用这些作为护身的盾牌或防卫武器，将自己与世隔绝。孤独是当今世界最司空见惯的疾患，我在“接触协会”和精神病诊所经常看到这些

人。谁都知道得很清楚，表层的接触——不管是社交的、商务的、异性的，还是同周围身边的人——指的是什么。表面错觉一触即溃，而富有意义的接触，才是撩人情怀的。

世界充满着陌生的外人。新现的面孔、新生的事物、新鲜的感受，甚至连您周围的亲邻好友，都会随着时日的迁流而变得陌生。您知道您第一次和某人偶然相遇时的举止吗？在您挚友和亲人面前您以怎样的面目呈现？在人际关系这张图表上，您的尊容占据怎样的位置？

撰写本书的目的，是要缩小人际间的距离，根除分隔您和其他人的鸿沟。而其中最主要的目的，就在于引导您以一种崭新的目光去认识您周围的人和世界，认识您自身的为人和您怎样的表现。有了既能使您清楚地了解自己又能识别他人的技艺，您就能获得在任何接触态势下的最初四分钟的最佳控制权，您在人类社会交往的海洋中，就能如鱼得水、自由驰骋，使您的人际关系变得更热烈、更和谐、更富有意义。

我不相信孤独之神是不可避免的。只要您在和他人进入关系的程序上掌握了主动权，再助以各种接触试探——这意味着某种成份的冒险，那末您付出的投资，必定会在爱情上、交友上、自我发展上赚取红利。而且，这项投资会使您本人的形象和面貌焕然一新。

尤为甚者，您将在辞令上、风姿上，以及在和他人接触的深度上如身使臂，挥洒自如。在对交往法则的透彻理解中，您又会演绎出新的得心应手的接触选择。

人类的接触体现一种挑战，同时又是一种快乐，一种表现自我、揭示自我的手段。在我们这个精神错乱患者裂变和统治的时代里，必须重视积极接触的强大功能。通过对您自

身已经拥有的人生价值直接开发，您的生活就能够变得更强健、更充实、更富有。

# 目 录

|                  |        |
|------------------|--------|
| 引 言              | ( 1 )  |
| 第 1 章 穿越四分钟的大墙   | ( 1 )  |
| 第 2 章 推想的世界      | ( 15 ) |
| 第 3 章 语言接触       | ( 30 ) |
| 怎样对陌生者交谈         | ( 32 ) |
| 1. 寻求鉴别的标识       | ( 34 ) |
| 2. 共存主题和个人主题     | ( 35 ) |
| 3. 对主动提供的情况的鉴别   | ( 37 ) |
| 4. 主动开放个人领域和共存领域 | ( 39 ) |
| 5. 恭维的艺术         | ( 39 ) |
| 6. 置身的环境和交谈的主题   | ( 45 ) |
| 7. 目光转向外部世界      | ( 45 ) |
| 8. 寻求共识和共触       | ( 46 ) |
| 9. 创造性的戏域        | ( 47 ) |
| 10. 幽默的提触        | ( 48 ) |
| 11. 接触中的礼貌       | ( 49 ) |
| 12. 消遣和癖好        | ( 50 ) |
| 13. 您可以告诉我吗      | ( 50 ) |
| 14. 话语中的哑语       | ( 51 ) |
| 15. 您使我想起来       | ( 52 ) |
| 16. 托词           | ( 52 ) |

|       |                     |         |
|-------|---------------------|---------|
|       | 17. 有用的雕虫小技 .....   | ( 53 )  |
|       | 18. 引人入胜的奇言怪语 ..... | ( 53 )  |
|       | 19. 挑衅 .....        | ( 54 )  |
|       | 综 合 .....           | ( 55 )  |
| 第 4 章 | 关于语言题材的变化 .....     | ( 59 )  |
|       | 常规聊天 .....          | ( 59 )  |
|       | 1. 苍蝇水平 .....       | ( 61 )  |
|       | 2. 麻雀水平 .....       | ( 62 )  |
|       | 3. 金丝雀水平 .....      | ( 62 )  |
|       | 4. 突破聊天的防线 .....    | ( 63 )  |
|       | 请自我介绍 .....         | ( 64 )  |
|       | 第三者 .....           | ( 72 )  |
|       | 关于交谈的五种设想 .....     | ( 74 )  |
|       | 知识和接触 .....         | ( 79 )  |
| 第 5 章 | 交谈艺术中的新手 .....      | ( 82 )  |
| 第 6 章 | 无话语接触 .....         | ( 91 )  |
|       | 身体语言 .....          | ( 92 )  |
|       | 吃喝方式 .....          | ( 103 ) |
|       | 触摸的力量 .....         | ( 104 ) |
|       | 我们的个人区域 .....       | ( 110 ) |
|       | 身体语言的解释 .....       | ( 114 ) |
|       | 冷却交际的艺术 .....       | ( 117 ) |
| 第 7 章 | 握 手 .....           | ( 119 ) |
| 第 8 章 | 外表语言 .....          | ( 127 ) |
|       | 我们为谁穿戴 .....        | ( 132 ) |
|       | 化妆打扮 .....          | ( 137 ) |

|        |                             |         |
|--------|-----------------------------|---------|
|        | 气味世界.....                   | ( 139 ) |
| 第 9 章  | 性抬起它美丽的头.....               | ( 141 ) |
|        | 垂直性.....                    | ( 141 ) |
|        | 平行性.....                    | ( 142 ) |
|        | 爱情的透视.....                  | ( 147 ) |
| 第 10 章 | 婚姻与情侣: 4 分钟 $\times$ 2..... | ( 151 ) |
|        | 每日的最初 4 分钟.....             | ( 153 ) |
|        | 第二阶段的 4 分钟.....             | ( 160 ) |
| 第 11 章 | 同孩子的接触.....                 | ( 167 ) |
|        | 早晨的接触.....                  | ( 167 ) |
|        | 下午的接触.....                  | ( 169 ) |
|        | 小伤小痛症候群.....                | ( 171 ) |
| 第 12 章 | 本体意识.....                   | ( 176 ) |
| 第 13 章 | 个人评价的窗口.....                | ( 185 ) |
|        | 责任——对自己和对他人.....            | ( 187 ) |
|        | 愤怒.....                     | ( 188 ) |
|        | 爱情.....                     | ( 189 ) |
|        | 您的价值.....                   | ( 189 ) |
|        | 笑和哭.....                    | ( 190 ) |
|        | 角色换位.....                   | ( 192 ) |
|        | 人际关系.....                   | ( 194 ) |
|        | 性调整.....                    | ( 195 ) |
|        | 业余时间.....                   | ( 196 ) |
|        | 工作.....                     | ( 198 ) |
|        | 您吸引谁.....                   | ( 199 ) |
|        | 谁吸引您.....                   | ( 200 ) |

|      |                    |         |
|------|--------------------|---------|
|      | 赞同和反对.....         | ( 201 ) |
|      | 他人怎样看待您.....       | ( 203 ) |
|      | 培养性格的阅历.....       | ( 203 ) |
|      | 面对成功和失败的态度.....    | ( 204 ) |
|      | 您的生活目的.....        | ( 209 ) |
|      | 为他人追求的理想.....      | ( 210 ) |
| 第14章 | 拒绝.....            | ( 212 ) |
|      | 积极的掩饰.....         | ( 213 ) |
|      | 批评.....            | ( 216 ) |
|      | 面对拒绝的态度.....       | ( 223 ) |
| 第15章 | 教室和办公室的接触.....     | ( 229 ) |
|      | 代课教师和正式教师.....     | ( 229 ) |
|      | 办公室的接触.....        | ( 232 ) |
|      | 自由职业的接触.....       | ( 234 ) |
| 第16章 | 保持家庭幸福的忠告.....     | ( 236 ) |
|      | 昙花一现的幸福.....       | ( 236 ) |
|      | 己之欲勿施于人.....       | ( 242 ) |
|      | 挑剔的子弹会击沉幸福的航船..... | ( 245 ) |
|      | 建造安乐窝的秘诀.....      | ( 248 ) |
|      | 女人的极感.....         | ( 250 ) |
|      | 保持个性，尊重差异.....     | ( 252 ) |
|      | 婚姻盲.....           | ( 257 ) |
|      | 请先生回答.....         | ( 259 ) |
|      | 请太太回答.....         | ( 260 ) |
| 结束语  | .....              | ( 261 ) |

## 第一章 穿越四分钟的大墙

人际间的接触宛如舞台上的一幕幕戏剧，演奏万千，纷然陈杂。而您就是这些数不清的演员中的一个。角色的分配包括您所认识的，以及还陌生的形形色色的各种人。您以某种陈规的惯例去与人相会，进行着有时常常是昙花一现的交往。而您也就体味到由恐惧、腻烦到快乐这一过程的全部感受。人类的这种交往表演永远不会完结。我即将列举的下述情况，您也许会发程，其中有些您是相当熟悉的。

您遇到过这样有趣的人吗？他同您刚刚寒暄几句后就躲闪而去；

您有过申请求职的经验吗？仅仅几分钟，您本能地心领神会到已被录用——尽管竞争者强手如林；

您有过这样的情况吗？一觉醒来，新日伊始，就听见您丈夫骂声不绝，或仍喋喋不休地唠叨着昨晚的争论；

您的学校有过这样一位新来的教员？他自己缺乏信心的明显流露，影响到学生同样心不在焉，起哄喧哗；

在公共图书馆，您在一张桌旁落座后翻书阅读，对您对而就座的人不为所动，依然聚精会神；还是心猿意马，总是寻机同她说上几句话？

您曾见过您的孩子放学回家时，嘟着小嘴，演脸愠色，气势汹汹，即使这同您的情绪毫不相干；

您曾被介绍给他人，并顿时感到和对方一见如故，情投

意合？

您是否感受过下班后重见情人的快乐，和他（她）拥抱，相互密谈，犹如久别重逢充满着深情？

对上述诸多问题是否都要逐一回答倒无关紧要。但它们之间有一个重要的共同因素：即在任何情况下，您都必须突破这十分钟的大墙——人类交往中建立最初接触，必须穿越的破短暂的时空。

为什么偏说十分钟？这不是随意选择的任意值，而是对许多接触行为的互相探试，互相作用后的结局进行仔细观察后获得的平均值。在招待会上、在办公室里、在校园内、在主人家中，抑或在文娱活动场所，我对数以百计的人们进行了观察，我估算出十分钟的近似值是人际接触的最小断裂点，即在变换交谈对象前，社交礼仪可能允许的承受期。然而，人毕竟不是用机械标准的钟表发条，所以，本书中所使用的十分钟，既是一个平均值，又是一个确切真实的象征值。

这个十分钟的概念既适用于偶然的相会，也适用于久恒的接触（丈夫与妻子晚间和清晨的亲昵，孩子在上学前和父母的话别，以及所有您熟悉的和您经常会见的那些人）。无论是和陌生者、朋友或知己，您接触的目的基本上是雷同的：获得回答或表态（甚至是表面的），访友或接客，交谈或听取——一句话，就是交际。从本质上说，人们可以将一个人穿越十分钟的大墙比作一架超音速飞机。只有在达到全面接近一个人的最初震动后，才能将关系的发展持续稳定地推向前进，犹如只有克服音障，飞机才能获得更多的自由飞行、乘风遨游的可能。

历史就是如此。自穴居人类时代起，经过工业革命到宇航世纪，人类不得不面对无穷的交往和瞬时接触的挑战。面今天，这种关系变得比以往任何时候更加不可避免。比方说，5个美国人中就有一个要在未来的一年中更换住所。每当一个家庭搬迁，它总要离开一些朋友和熟人，并同新宅附近的人相联系。因此，它就必须加速广结朋友的进程，而其中有些可能成为深交和知己。

人们的生活动荡多变，难以安定。很可能在建立有意义的希望永存的关系中，经受某些不快和痛苦。

阿尔文·托弗勒在他的《未来的冲击》一书中，关于目前人际关系的发展新动向中写到：“人们不但失去对事物和处所的依恋，而且对他人也愈来愈少地应允深厚的承诺。当今的人再也见不到全品格的其他人，他同他们所建立的只是一部分的表层接触。”

比如，一位33岁的女人未向我，对我谈起她离异后个人生活的衰退。她不幸的婚姻没有给她留下孩子。这位少妇原先聪明伶俐、穿妆典雅、姿色平平，她用诙谐的性格弥补了自己外观的欠缺。但婚配12年后的突然离异损坏了她对自己的自信。她对我说：“起初，我非常忙碌，紧张地工作，同各类朋友外出活动。突然，我发现其中有几个人似乎想疏远我，我也不再看到常跟吉米转的人。接着，在很短时间里，我的命运被桎梏于无聊的怜悯之中。在这一段漫长的所谓生活之后，我觉得，孤独犹如一座人间地狱笼罩着我。”

这位女人发觉，她昔日的友情分崩离析，而新的交往甚至在她还没有来得及找到办法建立之前就对她逃之夭夭。并不是她需要寡居和孤独（可不少人不自觉她掉进这种偏见的

陷阱），而是她无法利用一些手段，变平庸的无结局的接触为硕果累累的有形的能动。

作家弗里达·弗罗姆·赖克曼观察发现：人类比害怕饥饿、缺少睡眠或性的满足更害怕孤独。无论谁，他可能有时会孑然独处，他不需要有人和他交谈或陪宿，但当孤独达到不可承受的痛苦时，他可能会发疯（事实上，最残酷、最无人道的惩罚，不是一时的肉体痛苦，而是在孤独中不尽的遁世）。在强制性的与世隔绝的环境中，有些人可能会表现出幻觉和臆想的发疯征兆，自以为有人存在，听到说话的声音，看到人的形体，对人际接触的需要充满了想象。如果这种需要得不到满足，他们的思维便承担起扭曲现实的任务，使他们看到子虚乌有的人的出现。

许多人不采取措施，心甘情愿地忍受着孤独的折磨。即使在速度主宰的时代里，也没有任何有说服力的理由身单影孤地游离于大千世界之外。当今，结识朋友，真情往来的机遇比历史上任何时代都更为有利：其一，现在地球上的人比人类产生以来的任何时候都要多；其二，技术的进步使交通工具几乎无限制地为人类服务。

尽管具备这些迅速建立关系的机遇，但依然必须想到这样的可能，您会见的人比您想处的朋友要多得多。您可择其信者而从之，在人际关系的图表上勾勒出您交往的坐标：有的接触是短命的，有的结识持续是有限的，有的可以成为终生的知己。这一切虽不是前四分钟要办的事，但在您衡量陌生者价值概率的过程中，无疑给您提供了自我判断、充分展现自我人格的大好良机。

我们今天生活的世界，人类文明已经达到高度的渗透性

和流动性，这就轻而易举就将人们卷进朋友和情侣的旋涡，陌生被迅速遗忘。几乎每一个人都都有自己的汽车，几乎每一个人都可随时登上飞机去他要去的<sup>①</sup>地方，全世界至少有三分之一的人在定期或定时地云游四方。除非您在为职业奔波，为工作环境而懊丧，为身心不适而焦虑，否则您也会远游度假，外出经商或跨国讲学。出于对未知世界的好奇，对观光览胜的渴求，或被惊险猎奇所引诱，您也会踏上旅游的征程。只需带上几张信用卡、一张世界地图、一只可以调整时差的手表就足矣！于是乎，无论谁都可大胆就仿格列佛<sup>①</sup>，无需担心有落到小人国矮子手里的危险。这种举足外出的方便所包含的长处虽有争议，但它给人带来发现新朋友的快乐。人们时常感到，一边观常着西班牙大峡谷的落日，或在法国尼斯城郊怪石嶙峋的山丘里品尝着美酒，一边同界国旅人交谈显得更为自如和融洽，似乎觉得心贴得更紧，来情上更来。我时常听人说：“我在寻求人的情感，而不是观赏风景。”许多人愈来愈承认，他们外出，无论都转于本国故土，还是远渡万里重洋，都是有意在寻求身心的发展，人类的爱情，多元价值的新概念，以及接纳朋友的欢迎与款待。并非为了追求流意的地位，物质利益，或履行某种教育形式。

我对人类接触各种表现的认识，是我在从事心理学研究时开始形成轮廓的。只是在后来，当我投身于实践，和我的同事威廉·格拉泽博士一起工作时，才发现这最初接触的重要。1965年，我在文图拉给一所学校教授辅导课，这是加利

<sup>①</sup>17世纪英国著名的讽刺作家斯威夫特写的一部长篇小说《格列佛游记》中，主人公格列佛乘船航海旅行，飘到小人国，被身高不足6寸的矮人抓获。

福尼亚一个犯罪严重的女青年管教所，格拉泽博士在此已经工作了八个春秋。他严肃地对我强调说，只有我本人达到对这些女孩子深感负有责任，并能满腔热忱对待她们的思想境界时，才有可能获得所希望的治疗效果。毋庸置疑，和她们的接触要达到互相信任的程度，我所需要的就不止四分钟。但我能明显地领悟到，最初的印最是至关重要的。

我在海军部任精神病科助理主任的两年间，通过心理疗法治愈过一大批军人，同时，我还苦口婆心地开导过水手和海军士兵们的遗孀。就在那时，我酝酿了一组系列治疗方案，以拯救这些陷进痛苦的女人。我将这个方案称为“第二次生命手术”。这些寡妇们已经走到精神崩溃的边缘，必须将她们从扭曲的心理道岔上扳回来，转向新的正常的思维轨道。这些女人们终于发现她们正处于生活区的明暗点，死神刚刚剥夺了她们每个人最珍贵的接触，而生活又要求她们重新架设新的接触桥梁，需要她们同曾经有过关系的人继续保持联系。

人际间的所有会见和全部活动的运转都遵循固有的自然顺序：第一，接触；第二，关系的持续和变化；第三，最后分手。就在我鼓励这些年轻的女人们按这个逻辑序列重新开始第一阶段时，我有机会同“格式塔心理疗法”的启蒙者弗里茨·珀尔斯博士进行了交谈。我将我的“第二次生命手术”的想法告诉了他，他全神贯注地听完后回答说：“这是一群女人，您应该学会对她们说再见。”

于是我懂得“第二次生命手术”是联系接触和分离二者相互依存的力量，而且当人们分析一神行为——尤其是涉及到当人们意欲变革或改善这种行为时，三阶段结构的认识可