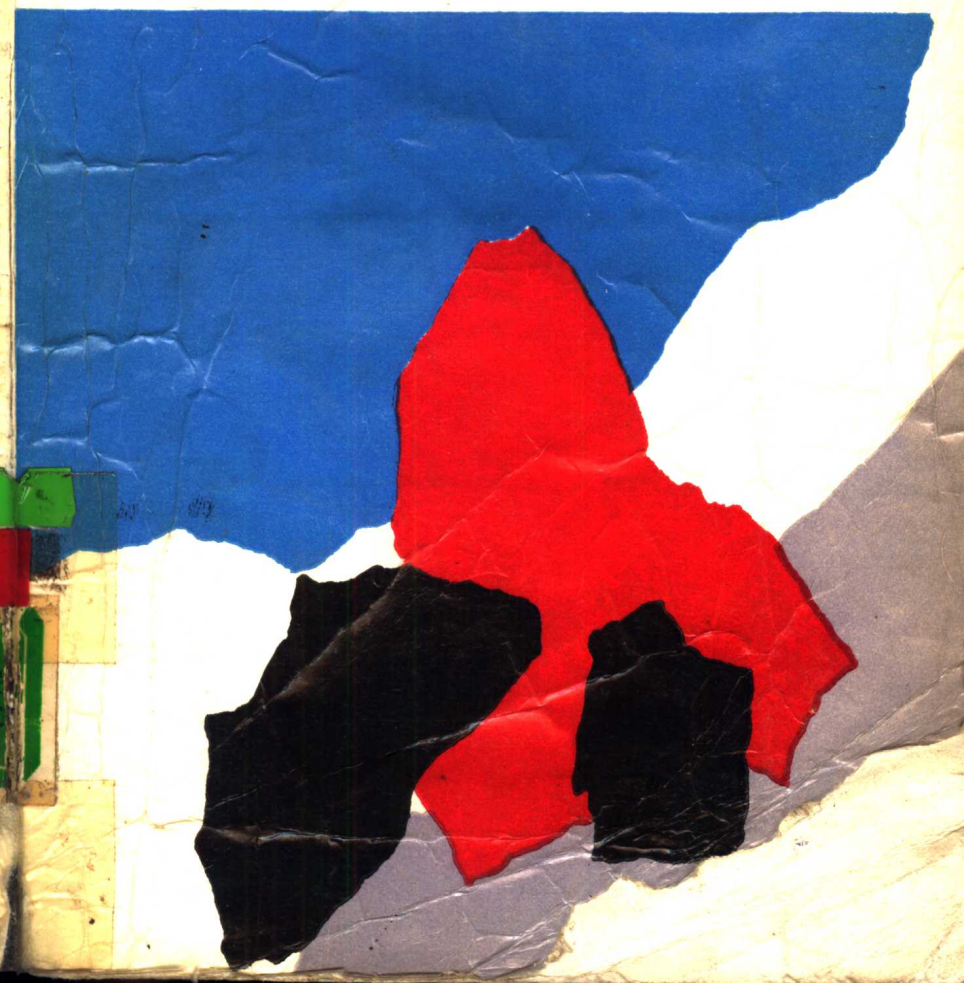


生存中的 心理平衡



生存中的心理平衡

〔美〕 文德尔·怀特 著

田守铭 译

于 硕 校

群 众 出 版 社

一九八八年·北京

生存中的心理平衡

〔美〕文德尔·怀特著 田守铭 译

群众出版社出版 新华书店经销

北京四季青印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 10.5印张 218千字

1988年12月第1版 1988年12月第1次印刷

ISBN7-5014-0212-4/D·135 定价：3.70元

印数：0001——8500册

译者的话

现代社会是一个开放的、人际交往频繁的社会。人人都希望在这样的社会里，具有协调的人际关系，善于保持心理健康，实现心理平衡。因为，这是使自己成为有效的社会成员的一个重要条件，是幸福生活的必要前提。

本书从社会心理学和心理卫生的角度，阐述怎样使人们保持协调的人际关系，实现心理平衡。全书共分两大部分——人际关系和心理卫生。原书的副标题是“你充分发挥了自己的心理潜力吗？”由于作者不是从一般的社会心理学体系和概念出发，而是从人们生活中的实际问题出发，以大量生动、有趣的事例，来探讨与人的生存息息相关的各种心理问题，所以本书的可读性很强。因而本书在美国多次再版，倍受欢迎。

本书原名《生活中的心理学》(Psychology in Living)，为使书名更加符合内容，特改为《生存中的心理平衡》。原作者文德尔·怀特(Wendell White)是美国明尼苏达大学心理学教授，长期从事人际关系心理学的研究，著有《与人打交道的心理学》、《使生活充满乐趣的心理学》等书。

中国人民大学社会学研究所于硕同志对本书作了精心的校订，并翻译了本书第五章在此一并深表谢意。

由于译者水平有限，译文中的不当之处，敬希读者批评、指正。

1987.11.30

序

最佳生活状态基于对人际关系及心理健康的深刻认识。我们与他人共同生活和工作的经验是健康心理的重要源泉。我们进行社会联系的主要目的常常就是为了彼此产生更好的情感或更好地适应生活。所以，问题的关键在于人际关系。

对我们大多数人来说，生活是高度社会化的；我们有社会性目的，同时我们在工作中也与他人交互影响。随着我们的人际关系的扩大，怎样有效地使别人对我们和我们的意见作出有利的反应，就日显重要了。今天，我们已深切地感到，有必要不断掌握与人打交道的科学、精通与人打交道的艺术。

当我们遵循人的本性来处理人际关系或心理卫生中的问题时，我们就能获得良好的结果。当我们详细地了解了人的行为和满足的根源时，我们就能毫无困难地制定解决问题的方法。人的行为是由我们的基本需要发动和维持的，并且通过这些需要的满足而为人所喜爱。尽管其他的因素常常也影响人的行为，但是人的基本需要的一定的结合才是其生命航行的东风。不仅人的一切外部行为，而且人的一切未表露出的思想似乎都是直接或间接地来源于人的基本需要。

推动人去行动的力量——行为的动力——可以说成是需要、要求、追求、渴望、愿望、冲动、欲望、压力或动机。而“需要”这一术语似乎要比上述其他任何术语都更能表达

出这些动力的原发的和驱动的特性并包含了这些动力，因而在本书中，行为的这些动力常常被称为各种需要。

人的先天的各种需要是高度有机结合的；它们在很大程度上是互相包含的；同时，在满足它们的过程中，又是互相制约的。这就使它们难以捉摸，而要对它们加以明确划分又太武断。不过，它们中有许多还是可以分得清的，而这也正是本书的重点：

- 1.人的价值感；
- 2.有趣的生活；
- 3.性；
- 4.活动或休息的状态；
- 5.生命机能的正常活动；
- 6.食物和其他维持生存的必要条件。

人很快就明白了满足他的基本需要的必要条件。首先，他懂得了，尊重他人对于满足自己的大多数需要往往是必不可少的。他遭受的各种挫折推动着他不仅仅是为眼前去战胜这些挫折，而且也是为了赢得安全感。此外，他还会找到满足需要的一些特殊的方式。例如，在满足一些先天需要的结合上，他发展了各种形式的爱。人在后天习得的需要以及达到满足的惯常方式，很快就获得了它们为之服务的基本需要的驱动力量。

目 录

第一编 人际关系

第一章	表述自己的意见·····	(1)
第二章	不冒犯他人的反对意见·····	(15)
第三章	尊重人的价值·····	(22)
第四章	有趣的表达方式·····	(32)
第五章	求爱·····	(65)
第六章	爱情·····	(77)
第七章	童年的爱和独立性·····	(96)
第八章	同情·····	(103)
第九章	模仿·····	(112)
第十章	令人愉快的和令人不快的动机·····	(118)
第十一章	自信与谦逊·····	(142)
第十二章	对心理学的滥用·····	(152)

第二编 心理卫生

第十三章	心理健康的源泉·····	(160)
第十四章	心理冲突和挫折·····	(164)
第十五章	心理调整的一般类型·····	(172)
第十六章	傲慢与虚荣·····	(181)
第十七章	羡慕与妒忌·····	(197)
第十八章	白日梦及反向过去·····	(20)

第十九章	文饰作用.....	(216)
第二十章	各种形式的心理调适.....	(223)
第二十一章	酒的利用.....	(242)
第二十二章	心身障碍.....	(253)
第二十三章	防止不健康的心理调整.....	(260)
第二十四章	一般的有趣经验.....	(270)
第二十五章	愉快的工作.....	(283)
第二十六章	愉快的业余生活.....	(296)
第二十七章	美.....	(313)

结 语

第一编 人际关系

第一章 表述自己的意见

在表述自己的意见时，我们随时都应注意尊重人的价值感这一需要——人们都愿意感到自己在伙伴中是有一定价值的，这是人的一种根深蒂固的欲望。从孩提时代起，这种需要在生活中就起着重要的作用。它引起某些最激烈的活动，并不断地对人施加压力。为了摆脱自我无价值的感觉并赢得一种重要感，人们进行着何等艰苦的斗争！人们又是怎样坚持不懈地要求着尊重和承认！当他在同伴中具有了、并被承认是具有了某种特殊的重要意义时，他又是何等地自豪！当人的行为在很大程度上由人的价值感所推动时，其行为会是何等高尚或何等卑下！而人的整个生活又是怎样受着颂扬的美妙言词和责备引起的苦恼的影响！

要使我们的意见既令人高兴又能奏效，有时需要我们直抒胸意，而有时则务必委婉。

一、间接表述

间接表述某种意见是由于充分相信对方能够赞同这个意见。如果我们尽量根据别人自己已经说过的话或做过的事向其提出我们的建议，很多人就会更加容易接受它。任何留心观察他人并记住观察结果的人，往往能够在他人的谈话或早

期经历中，至少发现一点火花，这火花便能把他要想让对方接受的某种意见发扬光大。从对方本人的意见中摘出你想要他接受的意见意味着：

（1）使他不至于觉得，在他人眼里他是卑微的——孤陋寡闻或易受摆布；

（2）尊重他的独立意识；

（3）使他自然而然地相信这种意见；

（4）使他处于这种境地：不得不接受这种意见，否则就会失去人们对他的承认；

（5）使他无法批评这种意见。这一点将在“对心理学的滥用”一章中讨论。

尽管在厌恶自己的意见或行为受人支配这一点上，人们的表现程度有所不同，但是绝没有一个人愿意在生活中处处被人牵着鼻子走。所以，很多被牵着鼻子走的人不是挣脱了“缰绳”，就是在拼命挣脱“缰绳”中把自己勒死。

林肯反对使用命令或强迫手段的告诫十分有益，因为他自己在生活中正是遵循这一信条的：

“假如你在支配他人判断，命令他人行动，或冷落、鄙视他人，他就会退居自己的堡垒，关闭一切通向他的的大脑和心灵的道路。尽管你说的是自明的真理，你把这些真理变成最好的长矛，使它比钢还要坚硬锋利，尽管你用了千钧之力极其准确地将它投出，也不过是强弩之末而已，根本不能做任何穿透。人就是如此，他必须受到要领导他的人的充分理解，这一点甚至胜过他本人的最大利益。”^①

^① 摘自林肯1842年2月22日关于戒酒的演说。

为了顺利地使用间接法，我们应当乐意使将受我们影响的人分享某种见解（如果他们值得这样重视的话），而不要显得自己是这种见解的独一无二的创造者和拥有者。在使用间接法时，我们还要十分灵活，善于运用各种不同的方式来表述意见。

1. 认为期待行为 (Desired Behavior) 是理所当然的。

当你理所当然地认为别人会做你所希望他做的事时，你就应把这种行为视为他本人意愿所致。这样做，你也就赞扬了他，因为把承认他人荣誉当作一件很自然的事情，这本身就是对他的最高赞赏。你用这种方式向他表示的尊重，对他的行为是一种重要的激励。很多人都尽力成为喜欢他们的人认为他们应当成为的那种人。在各种情况下都可以采用你认为他们本来就如此的方式使别人变成你所希望的那样：

“这儿有一件我想你会感兴趣的事。”

“我想，用不着我再向你们这些小伙子说明吸烟对运动员身体健康的害处了。”

“饭前你会有时间刮脸的。”

“如果你还没有准备好，我就先洗了。”

“美国人最需要什麼？我认为有两件事。一是工作——拼命地工作，全部道德及精神上的价值都随工作而产生。而与工作相联系的，还要有恰当的安全措施。”

尽管把期待行动视为理所当然有助于引起上述行动，然而把他人力所不及之事看作理所当然则会使其产生屈从之感。而把你自己的偏好视为理所当然，那就会给人留下“傲慢”或“令人讨厌”的印象。

2. 当对方作出我们期望的反应时，就表扬对方。

人无全过。只要留心，你迟早会发现你所要影响的人正在做着你希望他做的事。接着，你就给予表扬。这样，你就会使他间接地接受你的意见。一个孩子说：“我听到你说我很好时，我就想要自己更好一些。”没有什么比给予人们应得的颂扬更好的事。例如：

“我很高兴，你非常准时。”

“那就更好了，你干得不错。”

“你知道这很好。”

3. 肯定对方业已了解你所要表述的意见。

有时，直接告诉对方他所不知道的事是很糟的作法，而告诉他确已知道的事则常常更糟。因为，这表明你的某种异乎寻常的优越感。为此，把你的某种意见作为对方业已了解的东西提出来，则是令人愉快的对他的尊重。与“我告诉你……”之类的态度相反，我们可以采用下述说法：

“正如你从自己的经验中可以了解的那样，”

“当然，应该考虑到的是这一事实……”

“正如你曾经说过的那样……”

“我并没有向你谈多少自己的情况，而你对我却十分了解”。

我们必须避免使对方处于这样一种境地：对于我们设想他业已知道的问题，他却不得不承认自己一无所知。没有什么比被人发现自己异常无知更令人难堪的了。与人交往的唯一原则永远是“谨慎行事”。

4. 承认对方对你主张的事情业已提出了建议。

讨论中涉及的某种主张，常常是众人智慧的结晶。第一个最详尽地表述这种主张的人也许对这种见解的形成并没有多

少功劳。把共同智慧的结晶完全归结为自己一人，会大大激怒对这种见解有贡献的其他人，使他否定这种见解，而不管其价值如何。

观点的网络是十分宽广的，所以明智的人通常都可以发现自己的观点与他在某些时候通过言语或行为而表达的观点之间有某种联系。因此，你通常能使自己的观点与别人的想法协调起来，从而使他感到他和你站在一边，意见相同。在这种方法的各种形式的运用中，这种尊重的成效是显而易见的：

“我也是这样想的。”

“我感到你所讲的很有启发性，我们应该围绕它来制定我们的政策。”

“我们可以按你处理类似问题的办法来处理这件事；我们可以……”

“你常常有些好主意，事后却不得不让我提醒你。为什么你不能象过去那样办呢？为什么你不能……？”

承认对方已经提出了你所表述的建议的一个巧妙的办法，就是对他的谈话作出反应：“这使我产生了一个想法。”

个人常常把自己同群体的其他成员或他们的前辈如此密切地联系起来，从而，如果你表示的某种意见与这些人的见解一致，他们就也会把它当作与自己协调一致的意见加以接受。林肯在著名的葛底斯堡演说^①中提到“先辈”时，正是

^① 葛底斯堡演说：1863年11月19日，林肯在美国葛底斯堡烈士公墓落成典礼上的演说。整篇演说只有十句，讲了不到三分钟。字字句句朴实优雅，行文完美无疵，是演说史上的杰作。

采用这种方法的。使你的见解与他人的见解或行为联系起来，或者同与他密切相关的人的见解或行为联系起来，表面上你似乎是在应和，事实上却是在引导。

5. 指出事实而不作结论。

当你指出事实而不作结论时，你是把所希望的结论留给对方去作。例如，你对你的司机说“路很滑”，必要时还可以再重复一下，就比直接告诉他“开车要小心”常常会好些。如果一个人强迫别人接受从他提出的事实中推出的结论，而不是让别人自己去作结论，他可能会在争论中取胜，但实际上却丢了分。苏格拉底^①坚持认为，他自己从未教给别人什么，他只是象一个灵魂的接生婆那样，帮助人们产生他们自己的思想。

剧作家广泛采用这种方法。当他们要鼓吹社会变革时，便向我们揭露现存制度的弊端，却避而不谈应当做什么，而是让我们根据他们提出的事实自己去作结论。易卜生^②说：“我从不回答。我的任务只是提问。”

为了培养儿童拥有我们所期望的态度，教育者宁愿选择那些没有直接指出道德教育的故事。他们这样做是为了使儿童显得能够主动地得出重要的结论。

讲述寓言也运用同样的原则。在寓言里，主要角色是动物或无生命的东西。这些故事都间接地说明人的本性或弱点。我们完全被寓言结论而加以接受。儿童或成人中一些彬彬有礼而又有教养的“领导者”有时就用古老的寓言或自己

① 苏格拉底(前469—前399)：古希腊唯心主义哲学家。

② 易卜生(1828—1906)：著名挪威剧作家。代表作有《玩偶之家》、《群鬼》、《国民公敌》等。

编的寓言来达到自己的目的。也许在本书的某个地方就会出现这类方式以使读者接受某一论点。

一些机敏的人常常在讨论中不作结论，而是说：“这究竟意味着什么，还有点难说”，“你自己判断吧”，“你认为合适就干吧”等等。这样，他们就清楚地表明：自己绝无独断专行之意。

6. 用提问的方式来表达意见。

告诉别人该做什么，还是向他们提出能表述同样想法的问题，通常哪种作法好些呢？一个陈述精当的问题可以使人意识到你想要他接受的某种见解。如果这个见解具有价值，他可能把它表述出来，使之成为自己的见解。

一个领导要他的下级写一个关于他们自己正在做什么或打算如何提高自己水平的书面报告，实际上他这就向他们提出了学习的要求，但却不显得是把他的观点强加于他们。一个零售商店的经理要他的营业员们填写一张调查表，上面包括他们对顾客的礼貌、关于商品的知识、个人的整洁及其他品质，这样营业员似乎就会自然而然地意识到他们应该具有这些品质。一个学校校长向教师们提出关于教师应如何才能更好地为学生服务的问题，这本身就是向教师灌输这样一种思想：他们应扩展自己的能动性。同样，下列问题也是对意见的间接表述：“你难道不会说……”；“你是否曾经考虑到……”；“难道你这样……”。有效的教育或说服的艺术在很大程度上就在于巧妙地提问题。

7. 抵触表示。

有些人依靠消极抵触，他们拒绝接受直接表述的意见，或者拒绝按强制性的要求去行动；另一些是积极抵触，他们

接受与原来的意见直接相反的意见并作出与原来的规定相反的行动。

几乎所有的儿童在三至四岁时，都有一段时期是有抵触情绪的。他们新近发展的能力使他们感到自己正在成长，便通过发展抵触态度来表明自己的独立性，进而证实这种感觉的正确。各个年龄层的儿童中都有很多人对周围事物持抵触态度，以此作为对别人忽视他们、千篇一律地对待他们、过分限制他们、妨碍他们的自主精神的一种抗议。

对持抵触情绪的儿童并不难办。如果他拒绝吃，就只给他一小份食物，那他又会坚持多要些，这时就让他多拿些。如果他拒绝洗澡，就在盆里只给他装一点点水，那他可能会要满满一盆水。不理睬儿童对你的要求的否定态度，然后，隔一会儿再坚定地重复一下你的要求，也可以收到好的效果。儿童的抵触是冲动的，而不是蓄意而为的。因而他们可能不是立即地，而是隔一段时间才会照着你的要求去做。

另一个好办法就是告诉孩子：一会儿他必须做他该做的事，你只能和他再玩三分钟了，或者，不久你就得离开他。最有办法的父母都会运用这种方法，他们从不粗暴行事。

尽管三、四岁儿童的抵触心理在儿童心理发展中是一个正常现象，然而在一定时候这种态度又可能过度发展。我们常常还可以通过建议儿童做使他们快乐的事来制止他们的抵触情绪。当固执明显地会给他们带来不快和损失时，这种方法特别有效。它告诉儿童，遵从会得到许多好处。

人们不仅要在抵触情绪产生时克服它，同时还要预防它的极端化。办法之一就是让儿童自己选择。让儿童选择要给