

孙科炎 © 著

社交 心理学



破解人性密码，呈现行为奥秘
让心理学走下神坛，步入普通人的现实生活



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

普通人的心理学系列

社交 心理学



YZLI0890164595

孙科炎 © 著



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

本书运用心理学的理论和方法解释了社交活动中的一些现象,揭示了人们心理变化的规律,目的在于帮助人们更好地理解社交,掌握交往的技巧,增强社交能力,建立和谐的人际关系,使人们的生活变得更加美好。

本书可供广大渴望提高社交技巧的读者朋友阅读,也可供从事心理素质教育的工作者及心理学爱好者参考。

图书在版编目(CIP)数据

社交心理学 / 孙科炎著. — 北京: 中国电力出版社, 2011.11
ISBN 978-7-5123-2335-3

I. ①社… II. ①孙… III. ①心理交往—社会心理学 IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第233081号

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街19号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑: 杨 鑫

责任校对: 常燕昆 责任印制: 邹树群

北京丰源印刷厂印刷·各地新华书店经售

2012年2月第1版·2012年2月北京第1次印刷

710mm×980mm 16开本·13.75印张·176千字

定价: 29.00元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签,加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

丛书序

在过去的几年里，华通咨询心理研究中心陆续创作并出版了一系列应用心理学的图书，涉及组织沟通、社会交往、职业心理素质等各个方面，得到了广大读者的认可。但有一点遗憾——这些图书并没有系统的规划，因而略显零散，无法让有兴趣的读者认知心理学在各个应用领域的全貌。这套书是我们为弥补这一遗憾而做出的一次努力。

近几年，心理学受到了普遍关注，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的；对某个心理问题、心理学原理及心理活动机制的把握和洞察可能广泛地影响到个人的家庭、事业、社会生活，可谓“牵一发而动全身”。

但是，大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一条鸿沟。

过去，很多人认为心理学很神秘，和普通人相距甚远。其实，心理活动也许神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。它需要复杂的实验设计、严谨的推理论证、各种可能性的分析和比较、重复性验证等，最终尽可能精确地呈现研究结果。所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。

这无疑是很多大众读者无法深入理解专业心理学研究的一个重要原因。我们看到，心理学大家有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正读完，更谈不上深入理解其中的每一个心理学理论了；我们更看到，专业的心理学研究提出了各种各样实用的心理技术，但人们未必能够全身心地投入其中，领悟其中的奥秘。

正是从这个角度出发，华通咨询心理研究中心在过去一年多时间里，组织了一批专业的心理学工作者，试图将那些晦涩难懂的心理学专业知识，以贴近大众读者

阅读习惯的方式呈现出来，搭建一座从专业心理研究到大众心理读物的桥梁，这也正是华通咨询心理研究中心的使命。

现在，我们把这一使命的初步成果——本系列图书呈现给读者。并且，我们将不断地推进这项工作，读者朋友也将不断地阅读到我们的作品，希望我们的努力能够让您满意。

这套书是读者初步了解心理学的一套普及读本，确切地说，是心理学在不同应用领域的普及读本，这些领域包括个人修炼、婚恋、职场、社会交际、管理等，共计14本。

回忆起来，从计划做这个工作开始，到今天正式出版，我们始终坚持以下几个基本思路——这正是本系列图书的价值所在。

（1）科学性和专业性。本系列图书创作出版的目的之一是普及应用心理学的专业基础知识。我们每一个人或多或少都听说过心理学的一些知识，也可能通过自身的感悟或多或少了解一些心理活动的状态，也许本书阐释的内容与你的理解未必完全吻合。但是，专业心理学研究的目的在于揭示心理现象背后的各种成因，它们也许是深刻的，也许是简单直接的。但无论它们是什么，我们都以专业心理学研究为基础。换句话说，我们尊重心理学家们的研究成果，并以他们的研究成果为依据讨论各类问题——我们的目的在于让读者最大限度地接近原汁原味的心理学研究成果。

（2）通俗易懂，可读性强。如前所述，专业心理学著作对大众读者来说确实有些晦涩难懂，或者即使易懂，也缺乏可读性，这阻碍了读者阅读的欲望。而我们这套书试图修正这一不足，在尊重科学性和专业性的基础上，尽最大努力保证内容的可读性。

（3）侧重于实际应用。心理学是一门讲求解决实际问题的学科，这套普及读本同样讲求解决实际问题。在这套书中，我们虽然提及某些领域的基本心理特性、基础心理要素，但我们的重点仍是讨论如何用心理学方法改变自己的心理、行为，

乃至生活和命运。实用性，是本套书的重要特色之一。我们侧重于实际应用，所以书中的大部分内容，是围绕着心理学方法论展开的。

(4) 尽可能体现应用上的全面性。每一个心理学知识、原理、方法，在不同的应用领域都有它的特殊性，例如同样一个心理学定律，在组织管理活动中与在个人生活中可能是两种不同的解释。为了让每一个应用领域的心理学知识和方法都独立地、全面地得到阐述，我们完全按照应用的标准选择每一个“知识点”。这中间有些看似重复的收录，实际上是完全不同的两回事，读者朋友要加以留意。

回过头来看，这套书的创作和出版是一个艰难的过程。落笔之际，特别感谢华通咨询心理研究中心的所有同事，因为他们的努力才有了这样一套完整的书稿。当然，最重要的是感谢读者朋友们，正是你们的热情支持，给了我们所有人努力的目标和动力。

由于笔者能力有限，书中难免有不足，诚望读者朋友们谅解并提出宝贵意见！

孙科炎

2011年10月于北京

前 言

人是社会中的人，不可能脱离社会而独立存在，这就决定了人必须要跟社会中的其他个体打交道。能否处理好人与人之间各种复杂的关系，在很大程度上决定了这个人是否能够获得幸福的生活。

有这样一则寓言故事。

一只青蛙老了，弹跳力大不如前，眼睛也不太好使了，因此捕捉起虫子来很费劲，经常是饥一顿饱一顿。

一天这只老青蛙遇见了一只老蜘蛛，老蜘蛛悠闲地坐在它的蜘蛛网上晒太阳，不时有小虫子飞过来撞到网上，老蜘蛛可以不费吹灰之力地把它们捉来当食物。看到如此情景，老青蛙不禁感叹道：“唉，这世道真是不公平啊！我一辈子辛辛苦苦地捕捉食物，但只能勉强糊口。现在年老体衰了，等待我的只有饥饿。而你呢，从没见过你劳动，却一辈子丰衣足食，即使现在老了，还有美味佳肴自动送上门来。唉，不公平啊不公平！”

老蜘蛛听到青蛙的感慨，语重心长地对它说道：“你不知道我当年为了织这张网付出了多少艰辛的努力，我每天操劳，日复一日、年复一年地织，好不容易才把网织好，使生活有了依靠。就是现在，我还要经常检查，修补网上出现的破洞。你之所以这样，是因为你靠四条腿生活，随着时间的流逝，你的腿会衰老。而我是靠一张网生活，我的网不会因为岁月的流逝而衰老。所以，虽然我现在年事已高，但生活无忧。如果我也像你一样靠我这几条纤细的腿生活的话，恐怕我过得还不如你呢！”

良好的人际关系不是正如那张蛛网一样吗？当我们只依靠个人的力量，感到力

不从心甚至无能为力时，良好的人际关系总能给我们以巨大的支持，帮助我们走出困境。同时，良好的人际关系又来源于良好的社交技能。所以，对于我们每个人来说，提升社交能力既是必要的也是迫切的。

但是，有些人因为各种各样的原因，不善于与人交往，处理不好人际关系。因为不善交际，所以就回避，越回避社交能力越弱，形成恶性循环。

社交问题归根结底是人与人之间关系的问题，掌握了人心理变化的一些规律，就很容易找到突破口，增强自己的社交能力。

本书是一本综合性的社交心理指导图书，从人的社会性本质和需要入手，探讨了社交中的各种现象，包括人与人之间相互吸引的规律和原则、培养完美的社交人格的技巧、平衡社交中个人与他人之间的利益关系、实现人与人之间的有效互动、说服他人、提高自己的情商、处理社交中出现的矛盾和冲突等，共分八个主题，这八个主题层层深入，环环相扣，而又自成一体，内容涵盖了社交问题的方方面面。

同时，本书的每一个要点都有相应的心理学原理、心理学实验解读，并结合社交情境中的案例进行解说，使得本书既科学、严谨，又具备实用性和可读性。

通过本书，我们力求帮助读者达到以下两个目标。

- (1) 掌握一些有关社交的心理学知识，从而更好地理解社交中的各种现象。
- (2) 利用一些心理学原理来提高自身的社交技巧。

衷心地希望这本书能够给广大读者朋友带来帮助。由于编者水平有限，加之时间仓促，难免会有疏漏不足之处，欢迎您提出宝贵的意见或建议。

目 录

丛书序

前言

第一章 社会关系中的我们 1

每个人都有多种多样的社会性需求，这些需求可以通过社会交往获得满足。换句话说，人们的社交行为受各种各样的社会性需求的驱动。

个体社会性——人生的美好在于与人相处	2
社会同一性——每个人都需要朋友	4
社会互动——没有分享是人生的悲剧	6
社会交换——我们为各自的利益而交往	8
社会回报——社会关系总是在回报中产生	11
安全需求——承认自己的脆弱吧	14
包容需求——更亲和一些，更幸福一些	16
赞许动机——为他人的赞赏而努力	19
成就动机——在他人的评价中感受成功	21

第二章 关系的秘密 25

在社会交往中，会遇到各式各样的人，但并不是与所有人都能建立良好的关系或成为亲密的朋友。人与人之间的相互吸引遵循一定的规律和原则，究竟什么样的人才会成为朋友？这就是关系的秘密。

自我参照——你只是我的镜像	26
匹配现象——配得上，还是配不上	28
预期法则——你就是我要找的那个人	30
接近性——我喜欢你，只因可接近你	33

相似性——趣味相投是友谊之钥	36
互补性——因为不同，所以交往	39
对立性——与朋友接近，与“敌人”一起生活	41
维护自尊——丧失自尊的风险让人们举棋不定	44
自我妨碍——畏首畏尾只因过分保护自己	47

第三章 完美社交人格 51

谁是天生社交家？人们往往认为是那些在社交活动中如鱼得水的人，
是那些拥有完美社交人格的人。

社会习得——从成功中获取更大的自信	52
悦纳自己——不要做失败的酸柠檬	54
缺陷效应——有一些小缺点比完美更好	56
首因效应——第一印象至关重要	58
热情效应——给自己贴上“热情”的标签	61
自我暴露——从一开始就敞开心扉吧	63
真诚之美——没有真诚，就丧失一切	65
南风法则——温和比严肃更能俘获人心	68
平衡理论——这是一场跷跷板游戏	71

第四章 助人者自助 75

每个人都关注与自身利益相关的事物，在社交活动中更是如此。通常
我们能从助人行为中获得更多的收益，赠人玫瑰，手有余香，助人行为将
为我们开拓更宽广的社交之路。

亲社会行为——我们都可能会帮助他人	76
时间压力——助人行为中的时间观念	78
内疚感——内疚感促进助人行为	80
共情诱因——帮助，只是因为感动	83

旁观者效应——责任越分散，帮助者越少	85
群体解释——群体懈怠对助人行为的消解	88
留面子效应——处处要给别人留面子	91
补偿效应——如果没有可乐，就给他一杯咖啡吧	93

第五章 关系互动 97

社交中不仅要平衡双方之间的利益关系，还应该礼尚往来，投桃报李，妥善处理与他人的关系，实现有效互动。

互惠预期——他相信你，所以你应该做到	98
关系回报——回报总是要的，无论它是什么	101
承诺一致性——说出来的话，泼出去的水	103
德西效应——物质交往的利与弊	106
表露互惠——朋友向你倾诉的时候，你该做什么	109
赫洛克实验——恰当的反馈是友谊之源	111
频率原则——见面长不如常见面	113
互酬效应——投桃报李，礼尚往来	115
刺猬效应——不可过远，也不可过近	118

第六章 说服与沟通 121

如何成功地说服他人，让他人改变原有的态度，做出符合我们期望的行为？这是一个沟通的过程，需要说服者充分了解被说服者的心理变化，找准影响说服效果的因素，从而达到说服的目的。

中心途径——摆论据只对专业人士有效	122
外周途径——浅显易懂的说服更容易让人接受	124
权威效应——把权威的力量留在关键时刻	127
唤起恐惧——恐惧什么，就唤醒什么	129
好心情效应——情感比理智更重要	133

行为效应——付诸行动，态度才会变化	135
双面说服——好的说，坏的也要说	138
登门槛现象——从小处开始说服	140
沸腾效应——反复刺激对方的信服点	143
睡眠效应——时间可以美化一切	145

第七章 调控情绪 149

受情绪的影响，我们不敢说与他人的关系是完美无缺的。但追求完美的倾向促使人们寻找背后的原因，即如何调控情绪。

能量理论——情绪是一种能量	150
ABC理论——情绪是一种选择	152
情绪辨析——要有自知之明	154
情绪模式识别——不要被情绪“绑架”	157
面部表情反馈——从改变表情开始	160
加法思维——多看得到的，少看失去的	163
情绪传染——不要被他人的情绪左右	166
感知他人情绪——破译情绪交流的密码	168
厌恶事件——小事件引发的情绪唤醒	171
沉没成本效应——无法挽回，就不必纠缠	174
合理宣泄——行之有效的情绪调控手段	176

第八章 冲突与困惑 179

人们可能因经历、性格等因素走到一起，但并不是说仅此就可以长久地将关系维持下去了。矛盾和冲突可以使关系更加坚固，也可能使关系渐行渐远，甚至导致关系破裂。

囚徒困境——当友谊与利益碰撞	180
竞争障碍——谁输了，谁赢了	182

公平知觉——这种不公平让我愤怒	185
偏见强化——偏见激发更大的敌意	188
自我辩解——人人都在为自己寻找理由	190
信念固着——因为偏执，所以愚蠢	192
延迟满足——耐心从来就不多余	195
近因效应——重视当下，否则前功尽弃	198
缄默效应——沉默也是一种力量	200
淬火效应——万事万物皆需适可而止	202

后记	205
----	-----



第一章

社会关系中的 我们

每个人都有多种多样的社会性需求，这些需求可以通过社会交往获得满足。换句话说，人们的社交行为受各种各样的社会性需求的驱动。

个体社会性**人生的美好在于与人相处**

那些积极融入社会生活的人往往具备更优秀的社会交往能力，他们也更容易获得成功。

1920年，在印度加尔各答附近的一个山里，村民们在一个狼窝里发现了两个由狼抚育过的女孩，其中大的约7、8岁，小的约2岁，村民们把她们带回了村子。刚开始的时候，她们用四肢行走，慢走时膝盖和手着地，快跑时则手掌、脚掌同时着地。她们总是喜欢单独活动，白天躲藏起来，夜间潜行。并且怕见火和光，也怕水，不让人们替她们洗澡。不吃素食而要吃肉，吃时不用手拿，而是放在地上用牙齿撕咬。每天午夜到清晨三点钟，她们像狼一样引颈长嚎。她们没有感情，只知道饥则觅食，饱则休息。

后来她们被送到孤儿院抚养，大的取名为卡玛拉，小的取名为阿玛拉。阿玛拉于第2年死去，卡玛拉一直活到1929年。卡玛拉刚到孤儿院时，只懂得一般6个月婴儿所懂得的事，孤儿院的人花了很大气力都不能使她适应人类的生活方式。她2年后才会直立，6年后才艰难地学会独立行走，但快跑时还得四肢并用。直到死，卡玛拉也没能真正学会讲话。她4年内只学会6个词，能听懂几句简单的话。7年时才学会45个词并勉强能说几句话，生活习性开始朝人类迈进。卡玛拉死时已16岁左右，但她的智力水平只相当于三四岁的孩子。

狼孩是人类的孩子，但由于从小脱离了人类社会，脱离了人类的集体生活，她们没有形成人应有的社会性特点，比如人类的习性、智力和才能等。

人是社会的动物，只有通过参与社会生活，才能在动物特性的基础上形成社会特性，包括信念、价值观及行为方式等。正是这些社会特性

使个体正常地与周围人相处并相互影响，从事工作、学习和娱乐活动。

反过来，如果一个人离群索居，不与人交往，那么这个人就会在孤僻中退化，无法适应社会，更谈不上在社会生活中获得成长和发展了。

意大利洞穴专家蒙塔尔曾体验了一次离群索居的生活。1995年7月29日，他只身下一个200多米深的溶洞里生活，该溶洞内配有卧室、卫生间、工作室和活动室等各种生活设施，在里面不仅有吃有喝，还可以看书、写作、看录像、骑健身自行车等，唯一的缺憾就是不能外出与人交流。蒙塔尔就这样在这个溶洞里生活了一年。1996年8月1日，当他从洞中走出来重见天日时，他脸色苍白、消瘦憔悴，体重下降了整整21公斤，免疫系统功能降到最低点，说话结结巴巴，与原先相比简直判若两人。

当人们问起他在洞中生活的感受时，他颤颤巍巍地说：“一个人在洞中生活，刚开始觉得很自在，可是时间长了，孤独得让人几乎要发狂，甚至想到自杀。过去我一直喜欢安静独处，讨厌待在热闹的人群里，经过这一年多的独居体验，现在我宁可选择嘈杂，也不要孤独。这次体验让我明白一个道理，人生的美好在于与人相处。”

狼孩和蒙塔尔的经历，实际上都告诉我们一个简单的事实：一个人唯有融入社会生活，才能成就更美好的人生。

这两个事例实际上也证明了下面的心理学观点。

人类的很多能力并不是与生俱来的，而是在社会交往的过程中潜移默化地学会的，这些能力甚至包括我们最基本的自理能力，如吃饭、睡觉等，也包括更高层次的能力，如确定追求目标、付诸正确行动等，从而推动个人的发展。

看看我们周围的情况，你就会明白，那些积极融入社会生活的人往

人类的很多能力是在社会交往的过程中潜移默化地学会的，这些能力包括我们最基本的自理能力和更高层次的能力。

往具备更优秀的社会能力（组织能力、领导能力等），他们往往更容易获得成功。反过来，那些孤僻的人，他们常常无法融入社会，也更难以获得他人的认可。

总之，社交需要一种心态，认同社交活动的重要性，不要甘愿成为一个孤僻的人，那将无助于你获得更幸福的生活。

社会同一性

每个人都需要朋友

人既然是社会中的人，那么每个人的成长都是一个不断社会化的过程。社会学家埃尔金通过研究发现，在社会化中，人们所关注的是与其他人的相似性，倾向于与他人保持一致。这种现象可以用心理学上的“社会同一性理论”来解释。

“社会同一性理论”又称“社会认同理论”，是由英国社会心理学家塔吉菲尔等人提出的。该理论认为，人们对积极的社会同一性有着不懈的追求。按照塔吉菲尔等人的解释，社会同一性是个体自我概念的一部分，它来源于个体对自己作为某个或某些社会群体成员身份的认识，以及附加在这种身份之上的价值和情感方面的意义。在某些情境中，个体会依据自己的群体成员的身份来行动，其所属群体对他们具有重要的意义。

所谓社会同一性，通俗来说，就是每个人都希望与团体保持一致，不希望被排除在团体之外，即个人都希望自己“合群”，而不是被孤立。

既然人们倾向于与他人保持一致，那么问题便是，一旦人们产生被社会孤立的感觉，会怎么做？最直接的反应是恐惧，并在此基础上产生

每个人都希望与团体保持一致，而不希望被排除在团体之外。