

每周一堂

心理课

——与生活息息相关的52个心理定律

郑月玲 编著

- 洞悉他人心理 掌控自我情绪
- 决定人生成败的心灵法则

每周一堂心理课

——与生活息息相关的 52 个心理定律

郑月玲 编著

人民邮电出版社

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

每周一堂心理课：与生活息息相关的 52 个心理定律 /
郑月玲编著. —北京：人民邮电出版社，2009. 4
ISBN 978-7-115-20584-1

I. 每… II. 郑… III. 心理学—通俗读物 IV. R84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 033612 号

内 容 提 要

本书所选的 52 个心理定律，都是各个心理学派大师的著名研究成果，如詹森效应、罗森塔尔效应、瓦伦达心态、登门槛效应、首因效应、近因效应、巴纳姆效应、印刻效应、蔡戈尼效应、晕轮效应、超限效应等。这些心理定律和人们的生活息息相关，涵盖了日常生活与工作的各个领域。

读者通过阅读本书，不仅能够化解困惑、掌控自我，还能够洞悉他人、更好地理解他人的想法和行为。

本书适合所有对心理学感兴趣的读者阅读。

每周一堂心理课

——与生活息息相关的 52 个心理定律

◆ 编 著 郑月玲

责任编辑 庞卫军

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本：700 × 1000 1/16

印张：15

2009 年 4 月第 1 版

字数：200 千字

2009 年 4 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-20584-1/F

定 价：29.80 元

读者服务热线：(010) 67129879 印装质量热线：(010) 67129223

反盗版热线：(010) 67171154

前言

让生活失去色彩的并不是伤痛，而是内心的困惑；让脸上失去笑容的并不是磨难，而是心灵的禁锢。没有谁的心灵永远一尘不染，惟有化解心中的困惑，才能战胜自我，撑起一片晴朗的天空，让生活充满阳光。而要做到这一切，就要学习心理学，掌握心理学。

心理学是一门探索心灵奥秘，揭示人类自身心理活动规律的科学，它能够帮助人们认识和了解自我，洞察和解释人生，具有非常重大的现实意义和实用价值。心理学的研究范围非常广泛，涉及人类各个活动领域中的心理问题。可以毫不夸张地说，无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学的指导和帮助。

著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段。而且，它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后做出价值抉择。”

学点心理学，也有利于呵护我们的心灵健康。“在 21 世纪，全球每 5 人中就有 1 人将会出现不同程度的心理障碍；到 21 世纪中叶，没有任何一种灾难能像心理危机那样，带给人们持久而深重的痛楚。”这是世界卫生组织的最新预测。看来，每个人都有学点心理学的必要。

如何化解内心的诸多困惑？如何呵护自我心灵？如何轻松掌控自己的情绪？怎样才能洞悉他人的心理？怎样才能更好地把握他人的想法和行为？本书将帮你一一实现。

本书辑录了人类迄今为止最权威、流传最广的 52 个心理定律，用生动有

趣的心理实验、大量真实而精彩的案例和通俗易懂的语言，将复杂、抽象、枯燥的心理学知识，以最贴近人们日常生活的方式呈现在读者面前。

本书所选的 52 个心理定律，都是各个心理学派大师的著名研究成果，如罗森塔尔效应、詹森效应、瓦伦达心态、登门槛效应、首因效应、近因效应、巴纳姆效应、印刻效应、蔡戈尼效应、晕轮效应、超限效应等。这些心理定律和人们的生活息息相关，内容涵盖交际心理学、教育心理学、营销心理学、谈判心理学、励志心理学、行为心理学、情绪心理学、管理心理学、经商心理学等。它们不仅能够帮助读者化解困惑、掌控自我，还能够帮助读者洞悉他人、更好地把握他人的想法和行为。

虽说心理学是一门复杂、高深的学问，但只要掌握本书阐述的这 52 个经典心理定律，就等于拿到了通往心理学大门的钥匙。因为，这些心理定律基本上都是世界上最出色的心理学家的研究成果，浓缩了他们毕生的思想精华。它们流传甚广，影响深远，久经考验，诸多心理困惑都能用这些定律来解释。

本书在编写过程中，得到了许多人的帮助，他们是尚晓娟、杨倪、张思德、袁志海、陈颖、徐彦丽、陆可、郭丹、吴明蓉、刘洪磊、王连凤、张利勤、张兆如、张桂荣、郑灿苓、王秀芝、张兆安、陈龙、朱超、张雪灵、王元志、付荣艳、周增兰、程秀珍、邱云、唐荣献、张敏、邱德侠等，没有他们的大力支持和默默付出，本书是很难面市的，在此向他们致谢。

由于编者水平所限，加之时间仓促，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们谅解，并请批评指正。

目 录

第1周 刺猬法则：人与人之间的交往最好保持适当的距离 / 1

每个人都需要一个能够把握的自我空间，它犹如一个无形的“气泡”为自己划分了一定的“领域”，而当这个“领域”被他人触犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。

第2周 罗森塔尔效应：将军穿上士兵的制服就会变成士兵 / 7

如果你想做一个聪明人，就必须以一个聪明人的标准来要求自己。

第3周 詹森效应：抛开心理包袱，发挥应有水平 / 12

“实力雄厚”而“赛场失误”的惟一解释是心理素质有问题，主要原因是得失心太重与自信心不足。

第4周 登门槛效应：先得寸再进尺，循序渐进才能笑到最后 / 16

当你请求他人帮助时，如果刚开始便提出比较高的要求，是极易遭到拒绝的；倘若你先提出比较低的要求，等他人同意之后再适机增加要求的分量，就会更易达到目标。

第5周 毛毛虫效应：坚持自己的见解，杜绝盲从他人 / 23

盲目跟随只会走向绝路，独辟蹊径才能拥抱人生的辉煌。

第6周 感觉剥夺实验：积极感受外界环境，获取知识和信息 / 28

身心如果想保持正常的状态，就要不停地获得外界刺激。丰富而多变的环境刺激是有机体生存和发展的必要条件。

第7周 巴纳姆效应：正确认识自我，不受外界信息干扰 / 32

人往往倾向于将别人的言行当做自己行动的参照，极易受到身边信息的影响与暗示。

第8周 投射效应：辨证地对待他人和自己，克服投射效应的不良影响 / 37

所有人的四周都是一面十分巨大的镜子，镜子反射着自己生命的内在历程、价值观和自我的需要，即我们看见的并非外面的世界，而只是自己。

第9周 瓦伦达心态：患得患失于事无益，专心致志方成大器 / 41

一个人太想成功了反而会失败。大事当前，要想获得最佳结局，就必须专注于事情的本身而不去管这件事的结果。

第10周 杜根定律：信心是决定成败的关键因素 / 45

坚定的自信心是成功的一半，强者未必是胜利者，而胜利早晚都属于有信心的人。

第11周 记忆偏差：亲眼见到的，并不一定就是事实 / 49

一个人的记忆向他提供的某些似乎真实的信息常常能影响他原来的想法，甚至让他“看到”了某些事实上并未发生过的事情。

第12周 蔡戈尼效应：每个人都具有天生的完成欲 / 53

没有完成的工作或没有解答的问题常常会深刻地存留在人们的记忆里。人生来就有一种行事有始有终的内驱力。

第13周 印刻效应：先入易为主，后来难居上 / 57

人类对于最初接受的信息与最先接触的人都留有非常深刻的印象，对一切堪称“第一”的事物都有无比的兴趣和很强的记忆力。

第 14 周 跨栏定理：成就的大小往往取决于难度的高低 / 60

设置在你面前的栏杆越高，你付出的努力越大，就越是可能达到前所未有的高度，成就你过去连想都不敢想的事业。

第 15 周 晕轮效应：以斑窥豹未必准，以偏概全要不得 / 63

你对人或事留下的最初印象，将会影响到你对此人或此事其他方面的判断。

第 16 周 超限效应：过犹不及，做任何事都要讲究一个“度” / 67

如同给气球吹气，吹得太足，易爆；吹得不足，又飞不高；而惟有吹得恰到好处，才能够让它轻盈灵活地飞起来。

第 17 周 心理定势：不要让惯性思维限制你的脚步 / 71

展翅的飞鸟造就了飞机的发明，落地的苹果让万有引力得以悟出，烧开的水壶也孕育着蒸汽机的诞生……

第 18 周 齐氏效应：打破持续工作的紧张感 / 76

在接受一项任务的时候，人会产生一定的紧张心理，惟有完成任务，这种紧张感才会消除。在没有完成任务之前，紧张感会一直持续下去。

第 19 周 杜利奥定律：充满热情的心态可以改变一切 / 80

成功人士的首要标志，就在于他们拥有热情积极的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战 and 应付麻烦事，那他就成功了一半。

第 20 周 罗密欧与朱丽叶效应：一味打压只会适得其反 / 84

如果我们顺其自然，遵照事物的固有规律去行事，以一颗平常心来对待原本反对的事，也许会得到意想不到的圆满结局。

第 21 周 竞争优势效应：我 + 我们 = 完整的我 / 87

面对竞争对手时，我们要本着一种“合作”而非“敌对”的态度，努力实现“双赢”。

第22周 瓦拉赫效应：找到发挥自己潜能的优势方向 / 90

大量事实证明，一个人只能从自己的优势而非劣势中获得成功。

第23周 韦奇定律：未听之时不应有成见，听过以后不可无主见 / 93

随声附和的人多了，白的也会变成黑的，正所谓“众口铄金，积毁销骨”。

第24周 反馈效应：及时反馈好处多 / 97

反馈效应不仅仅在学习上起作用，在现实生活中的各个方面，有反馈比无反馈所获得的效果要好很多。反馈效应提醒我们，有效的反馈机制是活动目标达成的必要条件，不管是对自己还是对他人，我们都应当及时反馈和调节。

第25周 霍桑效应：重视加暗示，能让丑小鸭变成白天鹅 / 101

从旁人的角度来看，善意的谎言与夸奖真的可以造就一个人；而从自我的角度来看，我们觉得自己是什么样的人，那么我们就可以成为一个什么样的人。

第26周 威克效应：经验与应变的辩证关系 / 105

生活是变幻莫测的，有时我们只需做一点小小的改变，就能让人生得到很大程度的改观。

第27周 马斯洛效应：满足他人的不同需求 / 110

生理需要是最基本的，再往上依次为安全、爱和归属、被尊重与自我实现的需要，这些都属于高层次的心理需要。

第28周 跳蚤效应：挖掘自身无限的潜能 / 115

跳蚤变成“爬蚤”，并非是因为它已丧失了跳跃的能力，而是由于挫折使它变得麻木了、习惯了，最可悲的是“我跳不高”的观念已经深埋在了它的潜意识里、笼罩在了它的心灵中，跳跃的欲望和潜能已经被它自己扼杀了。

第 29 周 旁观者心理：把热销假象变真相 / 121

只要产品本身具有价值，只要有一个顾客识货，就会带动一批人购买，只要产品在这些人中间树立了口碑，就会掀起一个热卖的小高潮，这大概就是旁观者心理对商家的最大启示了。

第 30 周 布利斯定律：事前想得清，事中不折腾 / 126

行动之前进行头脑热身，构想要做之事的每一个细节，梳理心路，然后将它深深铭刻在脑子里，当你行动时，便会得心应手。

第 31 周 异性相吸定律：男女搭配，干活不累 / 130

在精神上互悦，智力上互偿，气质上互补，事业上互助，异性效应总能让你事半功倍，感觉生活轻松愉快。

第 32 周 自己人效应：拉近相互之间的距离 / 134

在人际交往过程中，人们常常会因相互之间存在某种共同或者近似之处，从而感到彼此之间更易接近。

第 33 周 青蛙效应：生于忧患，死于安乐 / 139

安于现状可能就是死路一条，无论你现在的境况多么令人满意，现在的工作多么让人羡慕。有时灾难的降临是渐进的，我们不能一味地享受和依赖已有的好环境，而应培养一种具有远见性的洞察力。

第 34 周 情绪效应：掌控自己的情绪，做快乐的主人 / 143

焦虑、恐惧、敌意、冲动、抑郁和嫉妒等负面情绪，都是一种破坏性的情感，长时间被这种情绪所困扰和笼罩，就会发生身心疾病。

第 35 周 逆向思维：反弹琵琶常常能得到意想不到的收获 / 147

在商业活动中，有很多人会反向求异，不按正常牌理出牌，异中求胜，通过反弹琵琶得到意想不到的收获。需要提醒大家的是，要想灵活运用反弹琵琶之招，就要解放思想，敢于创新，因循守旧是行不通的。

第36周 向上爬定理：认清自我，找到自己的价值坐标 / 152

一个人在不能完全胜任的职位上无所适从和苦苦支撑，不但无益于自己才能的施展，还会让自己的生活失去原有的乐趣，与其这样，还不如找一个能够胜任的工作好好发挥自己的专长。

第37周 首因效应：不可小觑的第一印象 / 156

信息呈现的顺序能改变人们的观点与看法，这就是心理学上所说的“首因效应”。

第38周 近因效应：新近信息的重大影响 / 162

在人与人的交往初期，首因效应的影响极为重要；而在交往后期，近因效应的影响则更重要一些。

第39周 自我参照效应：最先进入记忆中的总是与自己最相关的 / 167

人们对和自己有关的事情记忆良好，这就是自我参照效应的最直接体现。

第40周 马太效应：强者恒强，弱者恒弱 / 171

“只要是少的，就将他拥有的也夺过来；只要是多的，还要多给他，令他多多益善。”

第41周 鸟笼效应：摆脱无谓困扰 / 176

许多人在许多时候都是先在心里给自己挂一个空鸟笼，然后再不断地往里面塞东西。

第42周 不值得定律：不值得做的事情，就不值得做好 / 179

事分轻重缓急，价值也分大小，我们的内心一定要存有一把标尺，衡量一下哪些事值得我们去做，哪些事不值得我们去做。

第43周 邻里效应：远亲不如近邻 / 183

每个人都要时刻注意身边的“邻里效应”，做到强化其良性的影响，防止其恶性的影响。

第44周 习得性无助实验：告别无助，体验成功 / 188

“习得性无助感”是指个体经历了挫折和失败后，再度面临各种问题时会产生一种无能为力的心理状态与行为表现，并把这种无助感扩散到生活中的各个领域。

第45周 从众效应：坚持自己的判断，杜绝盲从 / 193

智者之所以成为智者，就在于他们面对关键问题，面对大是大非，能够做到不盲从、不迷信，运用理性的思维进行判断并坚持自己的观点。

第46周 南风法则：最有威力的武器是爱与关怀 / 197

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。

第47周 禁果效应：禁止常常会激发更强烈的探究欲望 / 201

在“禁果效应”的作用下，潘多拉非常好奇地打开了那个盒子，结果所有的灾难、瘟疫与祸害都飞了出来，此后人类就饱受灾难、瘟疫与祸害的折磨。

第48周 顿悟效应：抓住灵感，把握成功 / 206

顿悟就是指突然领会，它是一种有效的思维方式，常常能解决平常思维难以解决的问题。

第49周 饿老鼠与饱老鼠效应：节制是获得事业成功的前提 / 210

千万不要因为现代生活的方便与精致而养成一种懒惰和贪婪的习惯，更不要因为手中握有各种权力与财富而毫无节制地享受颓靡的生活。

第50周 赫洛克效应：赞美是激励他人和成就自我的最佳方式 / 213

马克·吐温说过，听到一句得体的称赞，能使他陶醉两个月。在现实生活中，每个人都期待他人的赞美，因为每个人内心都希望自己所付出的努力被别人看到，自己所取得的成绩被别人认可。

第51周 权威效应：人微言轻，人贵言重 / 219

权威人物的暗示，往往具有非常巨大的杀伤力。

第52周 过度理由效应：善用过度理论，收获美满生活 / 223

如果外部原因足以对行为做出解释时，人们一般就不再去寻找内部的原因了。

第1周 刺猬法则：人与人之间的 交往最好保持适当的距离

每个人都需要一个能够把握的自我空间，它犹如一个无形的“气泡”为自己划分了一定的“领域”，而当这个“领域”被他人触犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。

许多人都有这样的经验和体会：与某人的关系越亲密，越容易经常与其发生摩擦和矛盾，反倒不及与初次见面者交往容易。家庭成员、情侣之间常常相互埋怨，正是这种情况的表现。按理说应该是交往得越深，就越容易相处，相互之间的人际关系也越好，可事实上并非如此。原因何在？

这其实可以用心理学上的刺猬法则（也叫心理距离效应）来解释。那么，什么是刺猬法则呢？

刺猬法则说的是这样一个十分有趣的现象：在寒冷的冬季，两只困倦的刺猬因为冷而拥抱在了一起，但是由于它们各自身上都长满了刺，紧挨在一起就会刺痛对方，所以无论如何都睡不舒服。因此，两只刺猬就分开了一段距离，可是这样又实在冷得难以忍受，因此它们就又抱在了一起。折腾了好几次，它们终于找到了一个比较合适的距离，既能够相互取暖又不会被扎。这也就是我们所说的在人际交往过程中的“心理距离效应”。

在现实生活中，这种例子举不胜举。一个你原来非常敬佩或喜欢的人，与其亲密接触一段时间后，对方的缺点就日益显露出来，你就会在不知不觉中改变自己对其原有的感情，甚至变得非常失望与讨厌他。夫妻、恋人、朋友以及师生之间都不例外。

曾有人做过这样一个实验。在一个大阅览室中，当里面仅有一位读者的时候，心理学家便进去坐在他（她）身旁，来测试他（她）的反应。结果，

大部分人都快速、默默地远离心理学家到别的地方坐下，还有人非常干脆明确地说：“你想干什么？”这个实验一共测试了整整 80 个人，结果都相同：在一个仅有两位读者的空旷阅览室中，任何一个被测试者都无法忍受一个陌生人紧挨着自己坐下。

由此可见，人和人之间需要保持一定的空间距离。人人都需要一个能够把握的自我空间，它犹如一个无形的“气泡”为自己划分了一定的“领域”，而当这个“领域”被他人触犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。

法国前总统戴高乐曾经说过：“仆人眼里无英雄。”这也说明了人在和他人的交往过程中应该留有一定的余地——相应的心理距离，否则伟大也会变得平凡。戴高乐是一个非常会运用心理距离效应的人，他的座右铭是：保持一定的距离！这句话深刻地影响了他与自己的顾问、智囊以及参谋们的关系。在戴高乐担任总统的 10 多年岁月中，他的秘书处、办公厅与私人参谋部等顾问及智囊机构中任何人的工作年限都不超过两年。他总是这样对刚上任的办公厅主任说：“我只能用你两年。就像人们无法把参谋部的工作当做自己的职业一样，你也不能把办公厅主任当做自己的职业。”这就是他的规定。

后来，戴高乐解释说，这样规定有两个原因。第一，他觉得调动很正常，而固定才不正常。这可能是受到部队做法的影响，因为军队是流动的，不存在一直固定在一个地方的军队。第二，他不想让这些人成为自己“离不开的人”。惟有调动，相互之间才能够保持一定的距离，才能够确保顾问与参谋的思维、决断具有新鲜感及充满朝气，并能杜绝顾问与参谋们利用总统与政府的名义来徇私舞弊。

戴高乐的这种做法值得我们深思。如果没有距离，领导决策就会过分依赖于秘书或者某几个人，易于让智囊人员干政，进而使他们假借领导名义谋一己之私，后果将会非常严重。两者相比，还是保持一定距离为好。

在美国著名人类学家爱德华·霍尔博士看来，通常而言，彼此间的自我空间范围是由交往双方的人际关系与他们所处的情境来决定的。据此，他划分了四种区域或者距离，每种距离分别对应不同的双方关系。

第一种是亲密距离。这是人际交往中的最小距离，甚至被叫做零距离，也就是人们经常说的“亲密无间”。它的近范围是在6英寸（约0.15米）内，在此距离内，人们相互之间可以肌肤相触，耳鬓厮磨，以至能够感受到对方的体温、气味以及气息；它的远范围是6~18英寸（0.15~0.44米），在此距离内，人们可以挽臂执手或者促膝谈心，通过一定程度上的身体接触来体现出相互之间亲密友好的关系。

在现实生活中，这种距离主要出现在最亲密的人之间。在同性间，常常仅限于贴心朋友；在异性间，仅限于夫妻与恋人。所以，在人际交往过程中，倘若一个不属于该亲密距离圈中的人，在没有经过对方允许时随意闯入这个空间，无论其用心与目的怎样，都是不礼貌的行为，都会引起对方的反感与彼此的尴尬，一般会自讨没趣。

第二种是个人距离。这是在人际交往过程中稍有分寸感的距离。在此距离内，人们相互之间直接的身体接触已不多。其近范围在1.5~2.5英尺（0.46~0.76米），以能够互相握手及友好交谈为宜。这是熟人之间交往的空间。若是一个陌生人贸然进入此空间，就会构成对他人的侵犯。其远范围在2.5~4英尺（0.76~1.22米）。所有朋友与熟人都可以自由进入该距离，但一般情况下，和比较融洽的熟人谈话时，距离更靠近远范围的近距离（2.5英尺）一端，而陌生人之间交往时则更靠近远范围的远距离（4英尺）一端。

第三种是社交距离。它和个人距离相比，无疑又远了一步，体现的是一种社交性或者礼节上的比较正式的关系。其近范围是4~7英尺（1.2~2.1米），人们在工作场所与社交聚会上通常都保持这种空间距离。

一次，主办人在安排外交会谈座位的时候发生疏忽，在两个并列的单人沙发中间未摆放茶几。结果，坐在那儿的两位客人一直都尽可能靠在沙发的外侧扶手上，而且身体也经常后仰。可以看出，在不同的情境和关系下，人们就需要调整不同的人际距离。倘若距离和情境、关系不对应的话，就会使人们出现明显的心理不适。

这种社交距离的远范围是7~12英尺（2.1~3.7米），它被认为是一种更正式的交往关系。在公司里，经理们一般使用一个大而宽阔的办公桌，并

在离桌子一段距离处摆放来访者的座位，这样就能和来访者在谈话时保持一定的距离。同理，在企业领导人之间谈判、工作招聘面试、教授与学生的论文答辩等时候，也常常都要隔一张桌子或者保持一定的距离，这样便增加了庄重的气氛，也增加了双方的适应程度，显得更得体与正式。

第四种是公众距离。这种距离是在公开演说时演说者和听众之间保持的距离。它的范围一般在12~25英尺（3.7~7.6米），其最远范围在上百英尺以外。这是一个基本上能够容纳所有人的“门户开放”空间。在此空间内，人们是可以相互之间不发生任何联系的，甚至人们完全可以对处于此空间内的其他人“视而不见”，不和他们交往。

由此可见，在人际交往时，双方之间相距的空间距离是彼此之间是否亲近、友好的重要标志。所以，在人际交往中，选择正确的空间距离非常关键。

曾有一个年轻人爱上了一位漂亮的姑娘，当他去求婚的时候，却被那位姑娘拒绝了，这个小伙子感到很不解。之后，姑娘恼怒地向他解释说：“你怎么会想到在距离我8英尺的地方（约2.5米）来谈这件事呢？”这样远的社交距离很明显并不是谈婚论嫁的最佳距离。

在人际交往的过程中，人们之间的空间距离并非是固定不变的，它具有一定的伸缩性，这主要依赖于具体情境和交谈双方之间的关系、性格特征、社会地位、心境以及文化背景等。不同国家、民族和文化背景的人，他们的交往距离也不同，这种差距是由于人们对“自我”的理解不同所导致的。比如，北美人的“自我”包括皮肤、衣服和体外几十厘米的空间，可阿拉伯人则只限于心灵，他们甚至将皮肤都视为身外之物。所以，在交往时常常出现阿拉伯人步步逼近，总是嫌对方太冷淡；而北美人却步步退让，无法接受对方的过度亲热。同是欧洲人，法国人就喜欢保持近距离，甚至近到可以感受到对方的呼吸；而英国人却非常不习惯近距离接触，他们通常会连连后退，保持适合自己的空间距离。

在交往时，社会地位不同，自我空间范围也会有所不同。通常而言，有权力和地位的人对个人空间的需求就会大一些。在我国古代，皇帝坐在高高的龙椅上，和大臣们保持着相当大的距离，独占比较大的空间。在皇帝面前，