



高等院校人文素质教育系列特色教材

总主编 李占国

上海市级特色专业建设项目成果之一

人际交往与成功

吕翠凤 主 编



南京大学出版社

高等院校人文素质教育系列特色教材
上海市级特色专业建设项目成果之一

总主编 李占国

人际交往与成功

主 编 吕翠凤

副主编 刘莉华 房 晶

南京大学出版社

内 容 简 介

《人际交往与成功》一书围绕“人际交往与成功”这个主题，介绍了一个人在社会中打拼，必然会遇到人际关系、人际交往礼仪等相关问题，并从理论到实践详细的讲解了人际交往过程中，人际交往礼仪的具体细则与成功的关系。例如：部分章节讲到细节、心态对一个人成功的意义。在现实中，成功者的经验是：只要拥有了人际关系网，你就能永远畅行无阻。一切事业都是人际关系的事业；事业是否成功，取决于与别人相处的能力。

图书在版编目(CIP)数据

人际交往与成功 / 吕翠凤主编. -- 南京 : 南京大学出版社, 2012.1

高等院校人文素质教育系列特色教材 / 李占国主编

ISBN 978-7-305-09017-2

I. ①人… II. ①吕… III. ①心理交往—高等学校—教材②礼仪—高等学校—教材 IV. ①C912.1②K891.26

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 226425 号

出 版 者 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 22 号

邮编 210093

网 址 <http://www.NjupCo.com>

出 版 人 左 健

丛 书 名 普通高等职业院校技能型规划教材

书 名 人际交往与成功

总 主 编 李占国

主 编 吕翠凤

责任编辑 杜思明(miaofa@sina.com)

编辑热线 025-86638789

照 排 南京海洋电脑制版有限公司

印 刷 溧水秦源印刷有限公司

开 本 787×1092 1/16 印张 14.75 字数 302 千字

版 次 2012 年 02 月第 1 版 2012 年 02 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-305-09017-2

定 价 28.00 元

发行热线 025-83595844

电子邮箱 Press@NjupCo.com

Sales@NjupCo.com(市场部)

* 版权所有，侵权必究

* 凡购买南大版图书，如有印装质量问题，请与所购图书销售部门联系调换

总 序

教育，关系着每一个人的生存与发展，是民族振兴的基石，是创新进步的源泉。为了收获未来，学习是目的，教育是手段。

在以知识竞争和创新驱动发展为主要特征的后工业社会的国际经济社会环境下，在我国全面建设小康社会和创新型国家并从人力资源大国向人力资源强国迈进之际，人民群众对精神文化需求更加迫切，对教育质量的要求更高，教育诉求更趋多元和多样。对个人的期望以“专业融合与复合交叉、团队工作与人际关系、自我管理与个人承担、创新设计与甘冒风险、头脑风暴与谈判辩论、沟通说服与人际网络、道德诱惑与操守难关、在职按需与终身学习”为主要特征。面对我国本科高等教育的“大众化”甚至“普及化”，为了每一个学生的终身发展，让学生更具创新精神和实践能力，扩大通用化，延迟专门化，成为本科高等教育的主流意识和社会共识。培养具有学习能力、研发能力、创新思维、团队精神、交流沟通、道德素养为基本素质并需要动脑、设计、自主、决策的“知识性工人”，成为本科高等教育的目标。强化基础课程教学、优化通识教育、增强学生人文精神和科学素养、加强实践教学环节、促进教学科研结合、增加创新实践活动，成为新的人才培养模式。

基于以上背景，我们对人才培养方案进行了修订，制定了体现“科学精神、人文素养、复合型、应用型、国际化、兼顾就业、行业特点、专门人才”等关键词的财务管理专业人才培养方案。在培养目标（以培养学生的学习能力并强化其综合素质为目的）、优化课程体系（以调动全校资源为手段并注重跨学科专业课程整合）、课程建设（以重点实务并强化案例教学为主要内容）、革新授课方式（以理论与实践的有机结合并最大限度地接近实际运用为要求）等方面，进行了探索与实践并取得了丰硕的研究成果。由此，我们在2009年成功申报了上海市级特色专业——财务管理（集团公司金融服务）和上海市级教学团队——集团公司财务管理。

为固化研究成果，我们组织有关院系的教授、专家和工程技术人员编写了这套“应用型本科管理类专业系列特色教材”。主要包括：为加强人文素养教育和交流沟通能力培养的《大学人文教育导读》、《人际交往与成功》，为加强专业学习对企业管理的针对性和有效性，结合生产工艺流程进行技术经济活动分析能力培养的《应用机械基础知识》、《应用电工电子基础知识》、《制造工程与管理》，针对专业课程学习和实际应用的《线性代数与应用》等十多本理论与实务结合的教材。为加强专业实践能力和跨文化交流，我们还将编写配合理论课程教学的系列中文实验教材和英文实验教材。

本系列特色教材分别适用于高等院校管理类专业、经济类专业、外语类专业本科生。为加强通识教育和复合应用能力培养的需要，部分教材亦可满足工科类专业学生为加强人文素养教育之需。



作为上海市级特色专业和教学团队负责人及本系列教材的总主编，首先，要感谢我的团队成员及他们的部门领导和家人，是他们孜孜不倦的潜心研究、淡泊名利的无私奉献及大力支持和帮助，才有如此成果；其次，要感谢每本书的作者，他们在教学科研工作繁忙的情况下，对编写大纲和体例反复讨论和修改，并吸收了国内外相关学科专业同行专家的最新研究成果，力争反映本学科专业的前沿知识，以达到满意的效果；最后，要特别感谢南京大学出版社的领导和编辑，提供了一个展示我校特色专业建设成果的机会和平台。

尽管我们做出了很大的努力，但由于水平所限，仍感到书中存在疏漏及不尽如人意之处，对教学内容如何以实务为重点并实现理论与实践的有机结合有待深入探讨，恳请广大读者提出批评意见和建议，以促进我们不断改进和提高质量。

李占国

2011年10月

前言

随着社会的发展，人际交往能力已成为使一个人取得成功的重要因素。正如美国著名学者卡耐基所说：“一个人的成功，只有 15%是由于它的专业技术，而占到绝大部分的 85%则要靠人际关系和他为人处事的能力。”石油大王洛克菲勒(John D. Rockefeller)说过：“处世待人与沟通的本领是无价之宝，我愿意牺牲太阳底下任何财物，去换取它。”所以，作为社会的人，人际公关能力的大小对于他能否取得成功，具有举足轻重的影响。

这个世界，从某种意义上讲是由两种人组成的，那就是“别人”和“自己”，这两个概念象征的也就是外界和内心，如果一个人既能了解别人，又能把握自己，那么这个人便可以成就一番事业。我们生活在一个纷繁多变的社会中，每天要面对形形色色的人，而如何与他们和谐相处，是我们必须要掌握的一门艺术。有的人能在处世中运用各种心理技巧，从而能赢得人们的信任与尊重；有的人却不懂人际交往技巧，以至于失去人心，也就无法获得友谊与支持了。最后落了个孤家寡人，做什么都失败。

对于在校的大学生和刚踏上工作岗位的年轻人来讲，可能会出现只顾着表现自己，而缺乏理解他人的能力，忽视了他人的感受，缺乏对他人的尊重，所以不受人欢迎。一个人如果在人际交往过程中懂得体会他人的情绪和想法，理解他人的立场和感受，并站在他人角度思考和处理问题，也就是心理学上说的，有一颗同理心，这样的人才具有亲和力，他的人际关系才是良好的。

年轻人学点人际交往与人生成功的意义方面的知识，不仅仅在于洞悉世事、看懂他人、与他人和谐相处，更多的是应该用这方面理论和原理指导自己的人生实践，认清自己、了解自己、不断地丰富自己、完善自己并获得成功。特别是在情绪方面，大多数年轻人的特点是，以自我为中心，遇事情绪化，冲动、急躁，加上生活和工作的压力越来越大，一点不顺心的小事就能影响到他们的心态和行为。

处世待人、人际交往与沟通的技巧既然这么重要，那么各大学都该有这样一门功课了吧？然而我翻阅了上海图书馆及上海书城几乎所有的图书，并通过网络或去重点大学文科图书馆等处查询还未发现这样一本教科书。作者从事人文社科教学及研究近 30 年，近几年来在“人际交往与一个人的成功的关系”方面进行了许多探索，主要源于本人在人生历程中这方面的短缺，在与人相处过程中，从与人共情的能力方面，本人没有成功的经验传承读者，相反却有很多反面的、不成功的教训会在书中含蓄地告诉大家。的确，多年来我也曾因搜求不到类似（人际交往与人的成功）的书而失望。因此，我在这里送给广大青年这方面的第一本书，我很希望它能博得您的喜爱。

首先，希望书中的内容能够影响或改变您的习惯和生活。但愿来自不同行业的读者能够



出现：(1)大学生人际交往能力提高；(2)生意人生意大大兴隆；(3)打工者不仅守住了快被敲破的饭碗，而且得到加薪的奖励；(4)有志于创业者在读了本书以后，能够在通往成功的路上迈进一步。

其次，我想您读完本书后，如果在今后的生活中能够身体力行，一定可以大大增进您处世待人、人际交往的本领。教育最大的目的，不仅是获得知识，而且是采取实际行动。

最后，我希望这本书带给您的不仅仅是知识和趣味、事业上的成功，还有终身的幸福和快乐。

本书由吕翠凤任主编，刘莉华、房晶任副主编。各章节的具体分工如下：绪论及第二、四、五、六、七、十、十一章由吕翠凤编写，第一章由刘莉华编写，第三章由房晶编写，第八章由董雪静编写，第九章由潘大明编写，最后由主编进行总撰和修改。本书在编写过程中参考了许多同仁的研究成果，得到了上海市级特色专业——财务管理（集团公司金融服务）负责人李占国教授的指导和帮助，并参与了本书的策划工作，在此一并致谢。

教材编写是一项严肃、认真且细致的工作，尽管我们付出了艰辛的努力并数易本稿，但书中难免还有不妥之处，恳请读者批评指正。

主编 吕翠凤

2011年10月

目 录

绪论	1
第一节 人际亲和——希望和别人在一起的愿望	2
第二节 人际亲和的实质	5
第三节 人际关系的发展	15
第1章 大学生人际交往能力培养与测试	18
1.1 打造人脉——大学生人际交往能力培养	19
1.1.1 人际交往与人际交往能力	19
1.1.2 如何培养人际交往能力	20
1.2 改善当代大学生人际交往的心理偏差	23
1.2.1 人际交往与人际关系	23
1.2.2 大学生改善人际关系必须克服社会知觉中的偏差	24
1.2.3 大学生必须学会交际的技巧	25
1.3 拓展人脉，提升人的沟通能力	27
1.3.1 什么是沟通能力	27
1.3.2 低调做人是智者的一种最高境界	28
1.3.3 寻找共鸣是沟通的切入点	28
1.3.4 人际交往中的自我完善	30
1.4 友谊的建立与获得	32
1.4.1 友谊的含义与价值	32
1.4.2 友谊的获得与培养	34
附：大学生人际交往能力与人际关系测试	37
一、人际交往能力测试	37
二、大学生人际关系测试	38
第2章 人际关系中的交往方法与技巧	40
2.1 人际交往的方法与技巧	41
2.1.1 人际关系中的人际交往方法	41
2.1.2 职场交际 男女有别	42
2.1.3 人际交往中的细节要求	42
2.1.4 人际交往中的见面礼仪：问好、握手、拥抱、告别	45
2.1.5 人际交往中的称呼及称呼礼仪	49
2.2 人际交往的秘诀	51
2.2.1 人际交往的关键	51



人际交往与成功

2.2.2	人际交往圈子决定你的成败	53
2.2.3	人际交往中的人格完善的重要性	54
2.3	人际交往中的迂回之道	55
2.3.1	人际沟通中的妥协与退让	55
2.3.2	排列顺序会直接影响选择结果	56
第3章	人际交往中礼仪与着装	58
3.1	社交礼仪与当代大学生	59
3.1.1	社交礼仪对大学生成长的意义	59
3.1.2	当代大学生礼仪现状及时代要求	61
3.2	人际交往中的各种礼仪	63
3.2.1	微笑在人际交往中作用	63
3.2.2	学生礼仪	64
3.2.3	男士礼仪	65
3.2.4	女士的礼仪修养	66
3.2.5	关于面视中的礼仪要求	66
3.2.6	需要避免的身体语言	68
3.3	人际交往中的着装要求	68
3.3.1	关于着装	68
3.3.2	关于大学生着装	69
3.3.3	商务礼仪着装	70
3.3.4	男士着装礼仪	71
3.3.5	符合时间、地点和场合,是着装最基本、最关键的要求	72
3.4	宴会礼仪	73
3.4.1	中外餐桌礼仪的技巧简介	73
3.4.2	中餐礼仪简介	74
3.4.3	宴会礼仪:酒桌上如何说话	76
第4章	宽宏大量会使你的精神达到一个新境界	78
4.1	宽容、忍让、和为贵	79
4.2	应有的品质和高尚的品质	80
4.3	勇敢地向你不喜欢的人示好	84
第5章	心态决定成败	86
5.1	心态决定成败	87
5.1.1	以下案例与分析都在从不同方面阐述心态决定成败的道理	87
5.2	性格决定命运	91
5.2.1	性格与职业生涯规划	91
5.2.2	性格决定命运,气度决定格局,细节决定成败,态度决定一切	93
5.2.3	性格与你的成功	93



5.3 关注别人眼中的自己	96
5.4 重视心灵的体验	105
5.5 性格系统中的“木桶效应”	108
第6章 人际交往中的人格魅力	115
6.1 人际交往中的人格魅力	116
6.1.1 人格魅力的定义、作用	116
6.1.2 增强自我适应性, 稳定自我情绪	117
6.1.3 站在他人立场看问题	118
6.2 人格魅力的展示	119
6.2.1 人际交往中需要展示人格魅力	119
6.2.2 表现真实的自我必须克服以下思维误区	119
6.2.3 略论领导者的人格魅力与执政能力	120
6.3 大学生交往中的人格魅力	124
6.3.1 人际沟通中个人形象的优化	124
6.3.2 正确处理人际间的矛盾	128
第7章 求职过程中的人际交往——大胆迈出成功的第一步	130
7.1 人际交往能力与大学生求职择业	131
7.1.1 大学生人际沟通艺术与求职	131
7.1.2 大学生求职攻略宝典	131
7.1.3 大学生的求职面试	133
7.2 大学生就业过程中的心理问题及调适	137
7.2.1 大学生就业的一般心理问题	137
7.2.2 大学生就业心理的自我调适	139
7.3 塑造完美自我的成功案例	140
7.3.1 克服畏惧心理, 勇敢递出你的简历	140
7.3.2 自我定位, 寻找最适合的职业	142
7.3.3 信心, 求职成功的保障	144
7.3.4 谦虚是美德, 却不可太过	146
第8章 职场中的人际交往与职业要求	149
8.1 职场人际沟通技巧	150
8.1.1 提高情商应对职场潜规则	150
8.1.2 正确处理职场同事关系和上、下级关系	152
8.1.3 职场五类人际关系处理技巧	157
8.1.4 职场技巧之人际关系五大箴言	158
8.2 职场的职业要求	159
8.2.1 爱岗敬业, 忠于职守	159
8.2.2 服从心理, 使命必达	163



8.2.3	负责任才能获重任	165
8.2.4	做个有野心的人	167
8.2.5	满招损, 谦受益	168
8.2.6	悦纳他人亦能改变自己	169
8.2.7	与人合作, 不要一个人战斗	171
8.2.8	随机应变, 做个机灵的“滑头”	172
8.2.9	进取心, 争取升迁机会	174
8.2.10	酸葡萄定律, 受挫别忘自我安慰	175
8.2.11	直面挫折, 越挫越勇	176
8.3	案例解读: 正确对待职场致命伤	178
第9章	团队精神与团队合作	181
9.1	团队与团队合作	182
9.1.1	团队、团队精神	182
9.1.2	团队的作用	183
9.1.3	打造团队精神	183
9.1.4	企业的团队精神与制度安排	184
9.2	团队矛盾管理	186
9.2.1	团队工作——在于它是一个管理矛盾的过程	186
9.2.2	团队精神的建设、推行方案	188
9.3	团队内部合作	190
9.3.1	团队合作	190
9.3.2	团队合作的四大基础	193
9.3.3	团队合作的6个原则	194
9.3.4	团队合作能力从初级到高级的具体行为表现	195
9.4	竞争与合作	197
9.4.1	竞争与合作, 寻求发展之大道	197
9.4.2	竞争与合作都是实现目标的手段	197
9.4.3	合作与竞争是一对矛盾	199
9.4.4	小成功靠朋友, 大成功靠对手	200
第10章	商业伦理商业道德技术伦理	205
10.1	商业伦理——现代商业之魂	206
10.1.1	商业伦理是规范商业活动的必然要求	206
10.1.2	什么是商业伦理学	207
10.1.3	作为一种“新实践”的商业伦理学	209
10.1.4	作为新学科的商业伦理学	211
10.1.5	科学诠释商业伦理	212
10.2	商业道德	213
10.2.1	商业道德的界定	213
10.2.2	商业道德缺失的危害性分析	213



10.2.3	商业道德重构的对策.....	214
10.2.5	商业伦理学与商业道德教育的关系.....	216
10.3	技术伦理与工科院校德育教育	217
10.3.1	技术伦理问题的提出与科学诠释.....	217
10.3.2	技术发展与技术伦理关系的阐述.....	218
10.3.3	技术伦理在当今工科高校德育教育中的位置	219
10.3.4	关于技术伦理与教育的思考.....	220
参考文献		222

绪论

人与人之间的亲和倾向

导入案例

心理学家沙赫特于 1959 年曾进行一项实验。他设计了一个没有窗户、没有空气调节的房间，里面有一桌、一椅、一床、一马桶、一灯，除此之外什么也没有了。一日三餐由人送到房门底下的一个小洞口，关在屋里的人伸手即可拿到食物。如果有谁能在这样的房间里呆上一年，就可得到一笔可观的报酬，目的是想测量一下人最多能呆上几天。有 5 名大学生被吸引来充当被试者。结果，其中一个人只呆了 20 分钟就受不了了，要求放弃实验；有 2 个人呆了 2 天；最长者呆了 8 天。这个实验表明，人很难无止境地孤立下去。



知识要点

1. 人与人之间为什么有亲和的需要？
2. 人们喜欢具备什么人格魅力的人？
3. 人际关系发展的几个阶段说明了什么？
4. 人的社会性是人类亲和的实质。



第一节 人际亲和——希望和别人在一起的愿望

自从有了人类社会便产生了人与人之间的交往,人与人的交往关系是一切关系中最古老的关系,属于社会关系的内容之一。人们在社会交往中,不但与交往对象进行沟通,了解其各种行为与特征,同时相互间还会产生一定的情感关系,出现相互吸引的情形。那么,人们为什么会产生亲近的行为呢?是什么因素使一个人吸引着另一个人?人际关系发展阶段是怎样的呢?爱情中有什么心理现象呢?这些十分有趣的问题自古以来吸引了无数的哲学家、文学家、艺术家为之苦苦寻觅、不断探索。在绪论部分我们将探讨有关人际的吸引与亲和的问题。

当人的饮食温饱等生理需求解决之后,人类最难以忍受的大概就是孤独了。在日常生活中,我们每个人似乎都有与他人接近、避免孤独的倾向。

几乎没有人愿意独自一人,与外界不相往来,即使像鲁滨逊漂流孤岛,无法与人交往,也还要养几只动物以慰心理的寂寞。

那么人为什么会有这种与人亲近的要求呢?有许多学者都对此问题进行了探索,这里介绍几种主要的理论解释。



一、人类交往动机的多种理论解释

1. 亚里士多德、麦独孤的本能论

亚里士多德认为,人是天生的“政治动物”,本能地欲与他人接近,家庭和各種社会组织都是以这种本能为基础而组织起来的。麦独孤认为:“天生的遗传的倾向,是一切思想和行为——不论是个人还是集体的——基本源泉和动力……”在他设置的本能量表中认为人天生有18种本能,如相争、好斗、好奇、求偶、合群等。整个人类行为和人类生活就是这些本能的自然市场,而正是其中的合群本能,促使人们相互亲和。

本能论中包含着有价值的思想。从进化论的角度看,在动物进化过程中,由于自然选择,任何增加动物生存机会的特性历经数代都已由隐性成为显性,逐渐变为本能。如鸟儿天生就会筑巢,小鸭天生就会游泳,这无疑增加了它们的生存机会,在洪荒之年,一般说来,群居的人比单独生存的人有着更好的生存和繁衍的机会,因此,麦独孤对人类后代具有合群本能所作的遗传学解释不能说是毫无理由的。但这种理论也有很多缺点:首先就在于没有人看到人的本质主要在于社会性,人的几乎所有的行为,如吃、喝、住、行等都已成为一种社会性行为,单纯用本能来解释是很难完全解释清楚的。其次就在于他是把本能看作所有人类行为的原因,但他界定本能又是用人类行为(看到某行为就认为是有这种本能),在逻辑上犯了循环论证的错误,对于解释行为是没有什么意义的。



2. 古希腊哲学家柏拉图的生存论

柏拉图认为，人们之间的相互亲近主要是为了生存。例如婴儿刚出生，若没有父母或其他人的照料，绝无法生存下去。成年后，虽然父母的保护已不再那么重要，但个人生存与生活仍离不开其他人，离不开各种社会组织，个人的衣、食、住、行等都离不开社会，与他人的交往势在必行。

生存论的观点能解释人的亲近行为，但却过于笼统。不错，人与人之间除了生理需要有赖于物质性酬赏外，其他需要的满足都依赖于社会性酬赏，而且这种酬赏是双向的。也就是说，其他的需要必须在和人的交往中才能满足，正是基于这一点，霍曼斯提出了社会交换理论。根据社会交换理论，人们在社会互动中，总想从别人那里多获得一些报酬，即使报酬大于成本，收获大于支出。若做不到，人们也总想保持“收支平衡”，以达到平等交换。

这一理论说明，人们之所以与他人交往是为了获得社会酬赏。而要获得酬赏，首先必须支出，与他人进行社会交换。这种理论在一定程度上解释了人与人之间交往的原因。但由于该理论只是从“利益”的角度去分析，因此无法解释那种为了国家、人民的利益而无私奉献的高尚行为，无法解释那种付出大于获取的行为。因此，这种理论没能从根本上解释人们相互亲近的真正原因。

3. 适宜唤起层次理论

不同的个体对于人与人之间的亲近需求是有差异的。有的人有较强的忍受孤独能力，而有的人却没有，即使是同一个人，也是有时候喜欢很多人的热闹的环境，而有时又渴望有一段安静独处的时间。这到底是为什么呢？心理学家赫伯于1955年提出“适宜唤起层次理论”来加以解释，他认为每个人所需要的最适宜的刺激量是不同的，因此每个人的亲和需求有个别差异。就个人而言，当外来的刺激量超过了个人最适宜程度的刺激量时，会引发追求安静的需要；相反，当外来刺激量少于最适宜程度的刺激量时，则又希望热闹一点。但对于最适宜的刺激量是多少，为何人在不同时间有不同的最适宜刺激量，该理论并没有明确界定，也没提出计量的方法，因此无法对人类的亲近行为给予实证性的解释。

以上几种理论，都有一定的参考价值，但又都有各自的不足之处，故对此问题，还需要人们给以更深的研究。

二、实践中探讨影响人的亲近行为的各种因素

由于上述几种理论观点并不能解释亲近行为的真正原因，因此许多社会心理学家开始抛开这些理论上的推测而从事一些实验性的研究，以探讨影响人的亲近行为的各种因素。

1. 恐惧与亲近

有人提出，要想知道人为什么有亲近行为，我们可以从反面观察。即看一看当人被孤立时，



什么要求变得非常强烈。那么，这个要求就是人亲近的动因。

从一些迷途于冰雪莽原，或由于某些偶然的原因而与世隔绝的人的回忆中，可以发现他们都会产生一种共同的反应，即突然升起的恐惧感和莫名其妙的忧虑。这种恐惧和忧虑同被孤立的时间成正比关系。这一事实表明，恐惧、忧虑都和人的亲近需求之间有关系。因此，如果孤立会使人产生恐惧，那么和人亲近理应减少恐惧。1959年，美国社会心理学家沙赫特据此提出一条假设：恐惧感强的人欲与别人亲和的需求高于恐惧感低的人。

沙赫特为此设计了一项实验。被试者是美国明尼苏达大学的一些女大学生。实验者告诉她们实验是研究电击对人的行为的影响。被试者被分为两组，实验者告诉第一组被试者，电击绝不会造成后遗症，但会使人疼痛难忍，从而引起这一组被试的高恐惧状态；对第二组被试者，实验者说电击一点儿也不觉得疼，最多有一点儿痒痒的感觉，从而引起她们的低恐惧状态。然后实验者托辞要准备实验仪器，让被试者等10分钟，等待时可以单独等待，也可以和其他人一起等。结果发现，32个高恐惧组受试者中有20个要求和他人一起等待，而30个低恐惧组受试者中只有10个人表示想和他人一起等待。

实验证明了沙赫特的假设，即人的恐惧感越强，亲和需求也就越强，说明恐惧和亲和需求是有关系的。

2. 合群的目的

孤独会增加恐惧，恐惧又导致亲和倾向的提高，由此似乎可以推论：人们合群是为了减少他们的恐惧，但沙赫特前面的实验并不能直接证明这一点。因此他又设计了另一个实验，这个实验的情境与前一实验的相同，只是多了一条指令，即选择和其他人一起等的不许和他人交谈。加上这项限制是为了剥夺受试者通过交往消除恐惧的机会。结果表明，当禁止同别人交谈或不能谈与实验有关的事情时，她们大都宁可一个人等待，这证明了沙赫特的解释，即人是为了消除恐惧而选择合群的。

实验结果还可以用费斯汀格的社会比较理论加以诠释。这种理论认为，人都有自我评价的倾向，当缺乏非社会性的客观的标准时，人们往往把自己的反应与别人的反应进行一番比较来评估自己的反应是否适宜。这种社会比较的欲望会使人们相互亲近。比如在沙赫特的实验中，高恐惧的被试者不知道自己的害怕是否恰当，因此需要和他人进行对比，而且这种对比一般会找与自己类似的人，这就是我们平时所说的“同病相怜”现象。沙赫特的实验也证明了这点。那些高恐惧的被试，一般去选择那些与自己同样命运的人为伴，如果唯一可以作伴的人与她的处境不同，她宁愿单独一个人等待。因此沙赫特说：“不幸的人不单希望有伴而已，她要的是同样不幸的同伴。”

3. 恐惧、焦虑及出生次序与亲近行为

1) 恐惧、焦虑与亲和需求。日常生活中，我们常把恐惧与焦虑混为一谈，但根据弗洛伊德的观点，二者是有区别的。恐惧是由实际的威胁对象引起的忧虑反应，即实际焦虑。而焦虑是由非现实性的、捉摸不定的以及难以启齿的原因所引起的忧虑反应，即神经质的焦虑，前面



沙赫特的实验中就是恐惧。实验已说明，恐惧感越高，亲和需求就越强。那么焦虑感高的人是否也会产生较强亲和需求呢？为此萨尔诺夫与金巴尔多于 1961 年设计了一个实验。受试者分为两组。其中一组被告知，在实验中要穿婴儿的围兜，吸吮奶嘴。这些虽无恐惧，但却令人尴尬，从而引起他们的高焦虑感。而另组则要求在实验中吹口哨，引起他们的低焦虑感，下面和沙赫特的实验相同。结果发现，与恐惧感正好相反，高焦虑的被试与低焦虑感的被试相比，更喜欢一个人独自等待。

实验说明，恐惧会增加亲和需要，焦虑却会减少亲和需求。换言之，当一个人预期他人会给他带来安慰时，他会与他亲近，如果预期他人的在场会使他很尴尬时，他宁愿一个人经历尴尬场面。

2) 出生次序与亲和要求。在沙赫特的实验里，虽然大部分高恐惧的受试者表现出较强的亲和要求，但仍有一小部分人宁愿自己呆着，这表明亲和需求有个别差异，那么差异原因是什么呢？沙赫特进一步的研究发现，出生次序是一个重要原因，头生及独生子女在恐惧时，比后生的孩子表现出更强的亲和需求。这种恐惧与亲合需求的关系程度，随着后生者的晚生次序递减。沙赫特认为造成这种现象的原因与父母对待孩子的态度有关。对第一胎子女，父母由于缺乏经验，往往对孩子过分关切与保护，无意中养成了他们的依赖感，使他们习惯于一有挫折就找父母安慰。等第二、第三个孩子出世，一方面父母有了经验，另一方面孩子多了也分散了父母的关注，因此后生孩子较有独立性，亲和需求不是那么强。

第二节 人际亲和的实质

人为什么要和他人交往？如何从陌生变得非常熟悉？有魅力的人容易受人喜欢。让别人喜欢的诀窍：自我暴露。什么样的个性品质容易受人喜欢？

一、人际亲和的益处

在现实生活中，如果不是迫不得已，几乎没有人会自愿选择与他人隔离(第一节实验的例子也证明这一点)，我们绝大多数人都情愿和他人生活在一起。经过长时间隔离的人，不管是自愿的还是不自愿的，都有较重的心理问题。如果一个正常的人被隔离，长时间不与他人来往，心理上就会感觉痛苦，焦虑也会随之发生。人为什么要和他人交往呢？

1. 人的社会性是人类亲和的实质

马克思运用辩证唯物主义和历史唯物主义的立场、观点和方法，揭开了人的本质之谜。他指出，“人的本质不是单个人所固有的抽象物，在其现实性上，它是一切社会关系的总和”，从而使人的本质问题在人类历史上第一次得到了科学的说明。人的社会性决定了人类亲和的实质。