

孙科炎 程丽平 ◎ 著

婚恋 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

婚恋 心理学

孙科炎 程丽平 ◎ 著



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

这是一本备受恋爱、即将结婚以及已经结婚的人关注的书。本书的内容核心是人们婚姻、恋爱背后的各种心理解析,通过大量的案例分析和心理学理论研究,向人们呈现那些看似平常却有着深刻心理原因的各种现象的集合。我们不仅向读者揭示了各种婚恋现象,更重要的是给读者提供了了解自我、了解伴侣以及经营婚姻所应有的态度。读者可以和自己比较,并来指导自己的婚姻、恋爱生活。

本书由八个主题构成,遵循人们亲密关系发展的一般特点,即从亲密关系的源头——相识开始,接着依次是读懂男人心、读懂女人心、结婚、性生活、婚后相处、婚姻问题等八章。每一章的内容和人们所关注的婚恋话题紧密结合。因此,本书可以让人们更深入、清晰、透彻地了解自己和伴侣,更有技巧地应对恋爱和婚姻中的各种问题,从而让婚恋生活更加幸福、持久。

图书在版编目(CIP)数据

婚恋心理学 / 孙科炎, 程丽平著. —北京: 中国电力出版社, 2011.8
ISBN 978-7-5123-2044-4

I. ①婚… II. ①孙… ②程… III. ①婚姻—社会心理学 ②恋爱心理学 IV. ①C913.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第171894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: 董小梅

责任校对: 王开云 责任印制: 邹树群

汇鑫印务有限公司印刷·各地新华书店经售

2012年1月第1版·2012年1月北京第1次印刷

710mm×980mm 16开本·13印张·171千字

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识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——本系列丛书呈现给读者。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——这正是这本系列丛书的价值所在。

（1）科学性和专业性。本系列丛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

本书中所涉及的所有问题，始终围绕的一条主线是人们亲密关系发展的各个阶段，即从相识开始，然后两个人产生好感开始恋爱、开始了解男女的不同，接着是谈婚论嫁以及婚后酸甜苦辣的生活，最后是两人或者携手一生或者走向破裂。围绕这个主线，本书针对各个阶段的人们的疑惑展开论述，向人们揭示了各种婚恋行为背后的真实原因。

有人说，男人和女人之间存在着永恒的话题，即使如此，男人不可能100%地读懂女人，女人也不可能100%地读透男人。无数的事实向我们证明了这句话的正确性，而婚姻、恋爱从某种程度上也是男女对彼此了解的一个过程。因此，读懂男女，就一定要读懂婚恋心理学。

了解婚恋行为背后的原因，以指导我们的婚恋生活是笔者的意图所在。读者在阅读的过程中应该注意的是：并不是每种问题都是绝对正确或者错误的，所以不能针对某种相似问题而随意给自己贴标签，所应有的正确态度是参考和借鉴。同时，由于笔者资历有限，不足之处在所难免，也欢迎广大读者批评指正。谢谢！

目 录

丛书序

前言

第一章 两情相悦 1

男人和女人素昧平生，犹如两条平行线，却变成了最亲密的伴侣。是什么让两个人走到了一起？是命中注定的吗？是缘分如此吗？还是异性相吸呢？答案并非如此简单，心理学对此进行了更深入的解释，并认为这背后更多的是由男人和女人的“心理”因素引导的。

相似原理——夫妻相不是空穴来风 2

接近原则——近距离使人感到亲近 4

频率原理——一日不见，如隔三秋 6

期望原理——你和我内心的照片一样 9

互补原理——你所拥有的，正是我所缺的 11

外表吸引力——情人眼里出西施 13

相互原则——你喜欢我，所以我才喜欢你 16

首因效应——一见钟情确实存在 18

爱情逆反心理——罗密欧为什么喜欢朱丽叶 21

第二章 读懂男人心 25

当两个人确定亲密关系后，女人发现男人和自己太不同了：她想逛街，他不想陪；她真心想帮他，他却说她多管闲事；她想和他沟通，他却嫌她唠叨……女人感觉自己再怎么努力，还是看不懂男人。究竟男人是怎样的？这个问题让很多女人苦恼，也让很多男人被误解。本章就为你解读婚恋心理学的核心内容——男人心。

安全需要——男人也脆弱	26
单轨思维——我一次只能做一件事	28
尊重需要——不要对我下任何命令	30
不在场状态——疏忽你，我不是故意的	33
责任意识——无论如何，那是我独自承担的	35
压力心理——男儿有泪不轻弹	37
时限定律——男人天生不爱逛街吗	40
恐惧心理——你无法理解我内心的慌乱	43
空间思维——我的袜子在哪儿呢	45
橡皮筋理论——男人为什么爱沉默	47

第三章 读懂女人心 51

在所有有关女性的描述中，一句“女人心海底针”或许最为确切，男人对此表示非常赞同，因为女人让男人在追求的过程中吃尽苦头。这有点不知所措的男人发出一声感叹：女人，你到底要怎样？女人的回答是……

自我保护——狂热的男人，也会让女人恐惧	52
直觉依赖——不要忽视女人的第六感	54
羊群心理——缺乏主见是女人的性情使然	56
不安全感——怀疑你的爱，源于我的不安	58
宣泄心理——我知道怎么做，只是需要你的安慰	60
嫉妒心理——我敏感，所以更容易嫉妒	63
服从心理——我其实想说“不”	65
关系导向心理——决策，是你我商量的结果	67

第四章 结婚那些事儿 71

“我想结婚，有谁愿意吗？”这是当下很多想结婚的年轻人抛出的

一句想结婚却结不了的无奈之语。也有人说：“我宁愿被称为剩男（剩女），也不要结婚。”这是排斥婚姻、享受单身自由的人的心声。最终，有多少人坚持了单身？有多少人踏进了婚姻的大门？答案不得而知，但对结婚，人们总有说不完的话。

虚荣心理——跟心爱的人结婚，还是跟宝马结婚	72
美女效应——男人欣赏美，但有时仅止于此	74
冲动心理——一失足成千古恨	76
拖延心理——男人，你什么时候才能决定结婚	78
选择评价——谁能与我创造美满生活	81
灰姑娘情结——最好的未必是最适合的	83
托付心理——我以后的人生交给你	85
他人评价——结婚，是两个人的事情吗	87
接纳心理——你才是唯一的决定者	89

第五章 激情之爱 93

性是什么？有人说是禁果，亚当和夏娃吃了之后，懂得了男女有别，懂得了情爱之事；有人说是一种本能，无论何时它都存在着；也有人说性是爱情的结合，只有两个人真心相爱，才能得到性。是这样吗？当下各种与性有关的话题，让我们止步徘徊，让我们不知所措。本章就以性和爱为主题来引导人们拥有正确、健康的性爱心理。

爱的表达——先有性，还是先有爱	94
性爱唤醒状态——先放松，还是先满足性	96
性爱吸引力——没有天生的性爱专家	98
性信心——那些欢愉来自对方的认同	101
性交流——性爱乃无声的默契	103
赞美的艺术——美好的语言胜过礼物	106
宽容心理——原谅男人的快餐式性爱吧	108

被拒绝心理——其实，男人比女人更脆弱	110
性爱频率原理——欲求平衡才是美妙的	112
性爱模式——发现更融洽的结合方式	115

第六章 长相守的秘密 119

每个人都希望婚后拥有如胶似漆般的甜蜜生活，并想让这种状态一直持续到白头；但也有人担心婚后的生活会变得像白开水一样无味。如何实现婚姻生活的长相守，便成了婚姻男女的关注点，这背后隐藏的依然是人们的婚恋心理。

依恋心理——我们仿佛一刻也分不开	120
社交渗透——用真诚赢得对方	122
视网膜效应——爱并欣赏着	125
包容心理——海纳百川，有容乃大	128
利他心理——他/她好，才是真的好	130
倾听心理——理解错了，交流自然也错了	133
9：1效应——心情不好和现在没有关系	136
无意识偏差——说想说的，而不是夸大	138
心理距离效应——亲密无间就能相爱一生吗	141

第七章 当婚姻遭遇寒流 145

天下没有不吵架的夫妻。吵架或者其他形式的冲突反映的是婚姻中不和谐的声音，而人们并不希望自己的婚姻变成这样。女人哭泣、男人怒吼，究竟是谁的错？如何安然度过婚姻生活的寒流期，不仅出现问题的伴侣需要懂得方法，幸福的夫妻也应有所预防。

感觉适应——超限刺激导致麻木	146
超限效应——过度负面刺激导致逆反	148
焦点转移——什么时候从争论变成了攻击	150

欺骗——为什么能伤人如此之深	153
婚姻背叛——我们的婚姻有了别人的影子	155
要求——退缩模式——你越发牢骚，我越退缩	157
家庭暴力——短兵相见的真相	159
人际剥削法则——操心少的人却在使用剥削权力	162
最小兴趣法则——兴趣越小，越有权力	164

第八章 我们还可以在一起吗 167

“我们还可以在一起吗？”面对已经有些破损的婚姻关系，仍想挽回的男女问着对方，也问着自己。当婚姻出现危机时，人们首先想到的是尽可能地补救。当补救无效时，人们才会开始接受事实，慢慢分离。

公平原则——让争吵成为亲密的催化剂	168
角色转换——认识对方爱的语言	170
回应模式——沟通的效果取决于对方的回应	173
试离婚原则——为了留下，也为了离开	175
宽恕心理——经历背叛的婚姻将何去何从	178
莱文杰模型——我们的婚姻到头了吗	180
期望偏差——期望与现实的差距	183
猜疑心理——我受不了整天被“监视”	185
反应迟缓现象——突然离婚为哪般	188
围城效应——这山望着那山高	190

后记 194



第一章

两情相悦

男人和女人素昧平生，犹如两条平行线，却变成了最亲密的伴侣。是什么让两个人走到了一起？是命中注定的吗？是缘分如此吗？还是异性相吸呢？答案并非如此简单，心理学对此进行了更深入的解释，并认为这背后更多的是由男人和女人的“心理”因素引导的。

相似原理**夫妻相不是空穴来风**

“我们是怎么走到一起的？”“当初是什么让我答应了他的追求？”“我们的关系能像别人一样长久地维持下去吗？”类似的问题，或多或少会在情侣们的头脑中出现，并且不止一次地出现。恋爱中的人会这样问自己。还没有恋爱的人也会问自己，只不过形式有所不同，比如，“亲密的关系是怎样开始的？”“什么因素推动了这种关系的发展？”

显然，对所有的人来说，能否开始或者拥有亲密关系需要具体情况具体分析。尽管如此，亲密关系中依然有“共同点”可寻。在爱情心理学家的研究中，相似原理就是其中的一大“共同点”。

所谓相似原理，指的是人们倾向于喜欢那些在态度、价值观、兴趣、背景以及人格等方面与自己相似的人。心理学家发现，当人们在选择约会、恋爱以及婚姻对象时，往往倾向于选择与自己在长相上相似的异性，美国明尼苏达大学研究人员波谢德把人们的这种倾向称为“匹配假设”。耶鲁大学心理学家范古德认为之所以如此，是因为人们认为与自己长相接近的人和自己有着相同的社会交换价值（即人们在发展与他人的关系时，所需付出的成本和获得的酬赏的价值比较）。

由此看来，人们常说的“夫妻相”是有一定道理的。心理学家通过研究发现，“夫妻相”并不仅仅表现为长相上相似，还包括志趣、爱好、个性等方面。在密歇根大学的研究中，参与研究的被试彼此不认识，但共同经过十三周的寄宿公寓生活后，那些在一开始就表现出高度相似性的被试成为亲密的朋友，而且这些人是和他们住在一起的“室友”，而不是其他宿舍的人，更不是在一幢楼里住的人。

人们总是喜欢那些与自己相似的人、事、物。

通过这个实验研究者发现，这种与对方的相像并不是从一开始就能被发现的，而是通过彼此的相互影响、相互感染逐渐出现的。处于亲密关系中的情侣、夫妻也一样，从认识对方的那一刻开始，彼此交往的一个潜在条件就是某种相似性。可能刚开始并不明显，但从相互吸引到作出决定，越来越多的相似性让自己作出了选择，也让长久发展成为可能。

由此让我们想到的是当下的剩男、剩女现象，其原因之一便是对理想爱情的执著，甚至有人坚持“宁缺毋滥”——找不到和自己情投意合的伴侣便不结婚。而这种“情投意合”，从相似原理的角度来分析，则正是人们对精神、心灵相似性的追求。因此，人们在寻求亲密伴侣时，对方与己是否相似是一个很大的影响因素。

不仅如此，从已经建立亲密关系的人们身上，我们发现，随着相似度的提高，默契度也在增加，从而会更加喜欢彼此。

心理学家伯纳德·默斯坦在刺激—价值—角色理论中指出，对于一对情侣，影响其关系发展的因素主要有三类。具体来说，在最初认识的时候，人们彼此能够吸引主要是基于“刺激”信息，如年龄、外表、说话方式等；进入“价值”阶段后，吸引则主要取决于态度和信仰上的相似，如喜欢同样的娱乐活动、食物和穿着风格等；最后，是各种“角色”的兼容性，亲密伴侣会在为人父母、居家生活和事业等方面拥有比较一致的选择倾向。

因此，综合以上所有相关的心理学研究让我们认识到一个事实：相似原理是我们两情相悦的一个非常重要的条件。

另外，我们也经常看到或听到在外人眼里看起来差距较大的两个人结为伴侣的事情。

有杂志曾经报道过二十多岁的女子嫁给了八十多岁的亿万富

翁的事情。很明显，在人们的价值信念中，这样的伴侣在很多方面明显不搭配，这似乎在向人们证明相异产生了吸引力以及亲密关系。

其实，心理学家研究发现，这种相异是表面的，他们的相似之处通常易被人们忽略。也就是说，他们也满足相似原理的条件，即彼此的价值追求一样，都追求对方所拥有的资源优势，如富有、年轻。所以说，这种看似相反的、对立的“吸引”，实际上也是相似原理的表现。

在婚恋关系中，从认识对方开始，甚至是在认识对方之前（比如相亲对象），我们就已经开始判断这个人与自己是否有某种相似性。在相似或不相似的感觉支配下，我们的表现自然会不同——或者交谈甚欢，或者刻意拉开距离，或者沉默、无话可说。所以，相似原理影响着亲密关系的建立。人们若因相似而相识、相恋，那么彼此的亲密关系才刚刚开始，它还需要更多的条件。

接近原则

近距离使人感到亲近

恋爱或者已结婚的人们，看起来最亲密无间，也给人一种处处相似的感觉。这种相似，不一定能说得清，但感觉上如此。处于亲密关系中的人们，是如何有了这样的相似呢？我们也许可以从下面的个案中得知一二。

塔瑞四年前在美国拿到MBA学位，同时也收获了自己的爱情。男友对自己很好，彼此在很多方面一拍即合，在工作的选择上也互相支持。所以当男友选择在美国工作两年然后再回国，而塔瑞选择直接回到国内创业时，他们尊重了彼此的选择，并相互

鼓励、支持，约好两年后在一起。随后，塔瑞回国凭着自己的聪明先后开了两家管理咨询公司，可以说事业渐入轨道。但她的心里却总也高兴不起来，总是感觉自己一个人——一个人逛街、一个人吃饭、一个人泡吧，每天想的也是工作，就连和男友打电话也没有原来随意、默契，彼此的话题总是不投机。原来的那种相似变成了现在的差异……

现在，像塔瑞这样的人很多，原本彼此的关系很好，而各种现实情况使彼此不得不分开，从而产生了距离，变得不可接近。在这种感觉下，人们的心理出现了隔阂，两情相悦似乎变得很遥远。

这其实是亲密关系能否开始或者持久的又一个影响因素——接近原则，接近包括空间距离上的接近性，也包括心理距离上的接近性。

心理学研究发现，两个人能否接近，是亲密关系能否建立或长久的一个非常强有力的预测依据。当然，也许有人认为太接近可能会产生相反的结果——敌意。但研究发现，大多数情况下，接近更多产生的是喜欢、相恋、相爱。通过观察周围的朋友，我们可以发现，那些沉浸在浪漫爱情中的人，总感觉彼此相处的时间不够，这不正是接近原则的表现吗？这种相处不够的感觉，要告诉我们的正是相处使两个人可以接近彼此。社会学家已经证实，大多数人的恋爱、婚姻对象是那些和自己在同一单位工作，或者在同一小区居住，或者曾经在同一个班上过课、同一个社团做过活动的人。

这种空间、心灵上的接近，为人们的交流、交往提供了最佳的条件。试想，假若没有近距离的相处，彼此之间将是什么情况？一种情况是根本不可能有交流，也就无所谓喜欢与否、爱与否；还有一种情况便和塔瑞一样，依靠电话、网络、邮件来交流，但心理距离却在拉大。所以，可接近性是亲密关系得以维系的又一个条件。

所谓的『一日不见，如隔三秋』，正是在可接近性的基础上发展的。