

完善自己丛书

了解自己的

LIAOJIE
ZIJi DE
JIAOWANG
NENGLI

交往能力

● 主 编 罗正里 徐 斌



Sociability



人民军医出版社

PEOPLE'S MILITARY MEDICAL PUBLISHER



· 完善自己丛书 ·

了解自己的交往能力

LIAOJIE ZIJI DE JIAOWANG NENGLI

主编 罗正里 徐 斌



人 民 军 医 出 版 社

People's Military Medical Publisher

北 京

图书在版编目(CIP)数据

了解自己的交往能力/罗正里,徐 斌主编. —北京:人民军医出版社,2002.5

(完善自己丛书)

ISBN 7-80157-510-5

I. 了… II. ①罗…②徐… III. 人间交往—普及读物
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 008917 号

人民军医出版社出版

(北京市复兴路 22 号甲 3 号)

(邮政编码:100842 电话:68222916)

人民军医出版社激光照排中心排版

北京国马印刷厂印刷

腾达装订厂装订

新华书店总店北京发行所发行

*

开本:850×1168mm1/32·印张:8·字数:202 千字

2002 年 5 月第 1 版 (北京)第 1 次印刷

印数:0001~4500 定价:18.00 元

(购买本社图书,凡有缺、倒、脱页者、本社负责调换)

内 容 提 要

●一生中的快乐,85%来自与人愉快相处,15%来自成就感。

本书详细介绍了交往能力在人们工作和生活中的地位与作用,叙述了提高和完善自身人文素质的途径与方法,在对人际交往心理进行系统分析的基础上,设置了35类人际交往心理测试题,相应提出了35类人际交往心理对策。内容丰富,通俗易懂,生动实用,对提高人们的人文素质修养和人际交往能力具有重要的参考价值。

责任编辑 姚 磊 王 敏

前言

现实生活中,一个人很有能力和才华,却总是怀才不遇,得不到提拔和发展,其中一个重要的原因是人际交往存在缺陷,缺乏良好的人际关系。一个人的成长、发展、成功与成才都是在人际交往中完成的,一个人的喜、怒、哀、乐,也与人际关系密切相关。大量研究表明,心理健康水平越高,与人交往就越积极主动,其人际关系就越融洽,越符合社会期望,其工作绩效也越大。

从某种程度上讲,一个人的幸福和才智来自人际交往,一个人的痛苦与不幸也离不开人际交往。

心理学上把人与人之间的交往关系,称之为人际关系,具体地说,就是人们在物质交往与精神交往过程中发生、发展和建立起来的人与人之间的心理关系。人际关系体现在人际交往上,所以交往能力在人际关系中起着非常重要的作用。

在当今社会,与人相处能力,是最有价值的个人资产,自我实现往往需要与他人圆满合作才能达到。如何使自我与他人、组织及社会相容,这也是当代最复杂的问题。一个人一生中快乐的85%来自与人愉快相处,15%来自成就感,这就给人际交往赋予了重要价值。

生活在社会上的每个人都有自己的价值表现力,如果我们把这个价值表现力形容成一个立体结构,那么它就有长、宽、高3个维度,即内涵维、外在维和交往维。可形象地用图1表示:

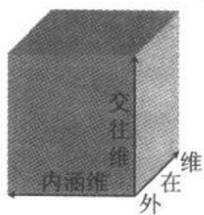


图 1 价值表现力三维结构

价值表现力(体积)=内涵维(长)×外在维(宽)×交往维(高)

由以上公式可见,3个维度中的任何一个维度,均可以影响一个人的价值表现力。

内涵维主要是一个人的品格、能力、知识、事业心、情操等,表示着内涵的结构,是价值表现力的主体。

外在维主要是外在表征,如风度、仪表、做派、形象等,是外在的结构和体现。

交往维则是每个人都必须具备的,而又常常被忽视的一个维度,这个维度的体现直接影响到前2个维度的体现,产生着增减效应。

交往维体现了一个人开放与交流的程度,概括起来,即为“3度”:

自己内部世界的开放度;

对外部世界的悦纳度;

内、外交流的开明度。

以上“3度”在人的价值表现力中占有重要的地位。

人生离不开交往，价值体现离不开交往，正像一位诗人描写的那样：

没有音乐的地方是寂寞，
没有土壤的地方是沙漠，
没有绿色的家园是枯竭，
没有交往的事业是毁灭！

编 者

第一部分 人际交往的心理分析

- 一、交往的基础
 - 心理需求 (1)
- 二、交往的类型
 - 因人而异 (5)
- 三、交往的魅力
 - 人际吸引 (9)
- 四、交往的技能
 - 人际沟通 (20)
- 五、交往的障碍
 - 心理扭曲 (36)
- 六、交往的意义
 - 交往价值 (47)

第二部分 人际交往的心理自测

- 一、人际关系自测 (55)
- 二、人际交往类型自测 (60)
- 三、人际交往能力自测 (62)
- 四、处世能力自测 (64)
- 五、人缘自测 (68)
- 六、自我修养自测 (71)
- 七、自我形象自测 (72)
- 八、自我悦纳性自测 (77)
- 九、宽容性自测 (77)



十、稳重性自测	(79)
十一、社会适应能力自测	(80)
十二、嫉妒心理自测	(83)
十三、自信程度自测	(86)
十四、多疑倾向自测	(88)
十五、自卑倾向自测	(90)
十六、随和程度自测	(94)
十七、被人厌烦程度自测	(99)
十八、受人尊敬程度自测	(100)
十九、社交焦虑程度自测	(101)
二十、能否驾驭愤怒情绪自测	(102)
二十一、交往羞怯性自测	(106)
二十二、他人评价自测	(107)
二十三、首见效应自测	(109)
二十四、善谈程度自测	(111)
二十五、不良交往行为自测	(113)
二十六、公众喜爱程度自测	(113)
二十七、人际交往涵养性自测	(115)
二十八、健康处世程度自测	(120)
二十九、取悦他人的潜能自测	(123)
三十、维持友谊的能力自测	(125)
三十一、对他人信任度自测	(127)
三十二、人际关系构建能力自测	(128)
三十三、与朋友相处困扰性自测	(129)
三十四、争强好胜性自测	(131)
三十五、解决交往难题能力自测	(133)

第三部分 人际交往的心理建议

一、建立和谐关系	(137)
二、了解交往类型	(141)
三、提高交往能力	(143)

四、处世心理原则	(146)
五、建立良好人缘	(149)
六、注重交往修养	(151)
七、塑造自我形象	(153)
八、善于自我悦纳	(156)
九、能够宽宏大量	(158)
十、建立稳重形象	(160)
十一、学会积极适应	(162)
十二、防治嫉妒心理	(165)
十三、充满交往自信	(169)
十四、防止无端猜疑	(172)
十五、消除交往自卑	(174)
十六、随和与人交往	(177)
十七、防止被人讨厌	(179)
十八、如何受人尊重	(181)
十九、克服社交焦虑	(185)
二十、驾驭愤怒情绪	(187)
二十一、防止交往羞怯	(191)
二十二、正视他人看法	(194)
二十三、重视首见效应	(197)
二十四、注重人际交谈	(201)
二十五、改变不良行为	(205)
二十六、如何受人喜欢	(209)
二十七、提高交往涵养	(212)
二十八、健康的处世观	(216)
二十九、适当取悦他人	(221)
三十、注重维持友谊	(224)
三十一、恰当信任他人	(229)
三十二、善于建立关系	(232)
三十三、正确对待困扰	(235)
三十四、克服好强固执	(237)
三十五、勇于处理难题	(240)

第一部分 人际交往的心理分析

一、交往的基础——心理需求

利益及需求是所有社交的根本。

——爱尔维修(法)

叔本华说过：“人的社交根本，不是本能。也就是说，并不是爱社交，而是怕孤独。”

我国古代思想家荀子说过“人生不能无群”，如果一个人长期被剥夺与人交往的权力，无论是小孩还是大人都将失去心智及人性。人离不开交往，无论何时何地，人都是以各种各样的形式实现着人与人的相互接触与交往，从各方面体现着人际交往的内容的。

(一)需求层次论

马斯洛将人的需要分为5个层次：第一层次是生理需要；第二层次是安全需要；第三层次是归属和爱的需要；第四层次是尊重的需要；第五层次是自我价值实现的需要。这5个层次构成了从低向高的阶梯。马斯洛认为，在特定的时间里，如果人的一切需要都未得到满足，那么满足最低层次需要的欲望会比高层次需要满足欲望更突出。当下一级需要得到基本满足以后，上一级需要的满足欲望就随之突出出来，成为人的行为激励因素。马斯洛的需要层次理论，对于认识人类的一般行为是非常有意义的，其中爱与归属的需要占有重要的地位，是人际交往需要的突出体现，事实上在



其他的需要中,也包含着交往的因素。

(二)交往的出发点

比马斯洛稍晚的心理学家阿尔德佛把马斯洛的5个层次简化为3个层次,即生存需要、关系需要和成长需要,也就是所谓“E R G”(即3个英文单词字头)理论。

阿尔德佛认为,上述3种需要存在由低级向高级发展状态,但也存在一旦遇到挫折而下降的情况。我们将这一理论与人际交往的心理需要结合起来分析,可以发现,这3种需要,正是人们交往与交友的出发点。

生存的需要,这是交往第一出发点,也是人们进行交往的最低的和最初级的需要。人们需要生存,需要满足多种形式的生理的物质欲望,生存不单纯是生物生存,还包含着社会生存。生存需要交往,生存需要交友,用通俗的话说,谁能在生存中帮助你,他就是你选择的朋友。由此看来,交往和人际关系的最基本点和第一出发点是生存需要。

关系的需要,这是交往的第二出发点。人需要相互之间进行交流,人的大部分物质需要和精神需要是通过交往发生联系,才能获得满足的。人需要爱,需要归属,需要尊重,这些需要只有交往才能体现和满足。有人将这一需要称为中间阶段,也是人际交往中最重要的出发点。

成长的需要,这是交往的第三出发点。成长需要包括个人成长发展和发挥个人创造力的欲望。人不会停留在现实需要的满足上,还要不断地充实自己、发展自己,不断获得新的能力、经验和成绩,使物质上、精神上、事业上达到更高水平,来实现更高层次的自我价值。这些欲望的满足不是个体单独可以完成的,需要进行人际交往。换句话说,谁在你的自我价值实现中帮助了你,或能帮助你,谁就是你选择的朋友和主要交往对象。

(三)社会心理需求

人际交往的实质是信息的交流,信息交流的实质就是心理互

动,心理互动就是人际交往的心理主旋律。交往与群集是人的本性之一,思想交流、情感体验、价值体现等都离不开人际交往。从人的社会性的心理需求分析看,人的心理需求构成了交往的基础。

1. 包容的需求——人际交往的根基 人的包容需求是人的社会特征。人需要包容于群体之中,也就是需要被群体接纳,或自己加入到群体之中发挥作用。人际包容需求倾向的行为可分主动包容和被动包容。

主动包容型的行为特征是:主动与他人交往,主动参加群体活动并积极主动地定位于某一种角色,灵活多变地随群体的动态变迁而不断变换不同的角色,或在不同的群体充当不同的角色,坦然共处于群体之中,热情地参与人与人之间的交往或合作性的具体实际工作,从而维持自己的交往能力。在交往中能容纳不同层次、不同水平、不同个性的人,吸收他们优点,宽容他们的不足,求大同存小异,易合群附众,在人际交往中广交朋友,关系融洽,和睦共处。

被动包容型的行为特征是:能使他人或群体接纳自己,等待别人的邀请,不能主动地选定自己适当角色,其交往的表现形式是被动的,由此所致内心感受常常是矛盾的。

人需要包容和被包容,有些人倾向明显,有些人倾向不明显,但这两种特征有时在一个人身上也都可体现,这种体现就构成了人际交往的根基。

2. 情感需求——人际交往的能量 人际交往的能量和动力常来自于人的情感,所以情绪与情感是人际交往的重要手段和动力。社会心理学家历来重视情感作用在人际交往中的地位,并认为人际关系是在一定情感基础上产生和形成的。人际间通过情绪和情感的交往是最真实可行的,也是最直接和广泛的,并决定着交往的质量。

情绪情感无时无刻不渗透在人们的行为之中,它不但同语言交流一起促进人际间的思想交流,而且通过情绪情感的反馈还可



以不断矫正和调节人际间的不良接触。在人际交往中起到感染和影响作用的往往是真情实感的流露,而非虚情假意、花言巧语。

情绪情感的能量形成,还体现在主动情绪情感和被动情绪情感上,这两种情感又分别有正情绪情感和负情绪情感两极性的表现模式。

主动的正情绪情感模式有理解、友善、亲密、照顾、热情、同情。如果人总是处在这一状态下,就会拥有很多朋友,许多人自然会走近,并易建立友情。

主动的负情绪情感模式有回避、冷淡、轻蔑、冲动、愤怒、厌恶。如果人总是处于这种状态之下,容易失去很多朋友,很难建立起真正的友谊。

被动的正情绪情感模式有接受、随和、亲情、温情、顺从。如果总是处于这种状态之下,就会走向别人或等待接受友情的降临,并珍视它。

被动的负情绪情感模式有怯懦、害羞、无奈、冷漠、厌倦。如果总是处于这种状态之下,将是一个缄默孤独的人,固守在自己的小圈子里,拒绝与人来往。

快乐是最基本的正情绪情感,快乐的笑容是最有效和最普遍的社会性刺激,是人际交往的纽带。痛苦是最基本的负性情绪情感。痛苦的愁容是一种反抗和应付不良刺激的反应,易引起别人的同情和帮助。

表情是情绪情感无意识的释放,若将情绪情感比作人际交往的能量,那么表情就是这种特殊能量的释放形式。人们在交往交流时,不只是注重对方的语言,更注重对方表情和感人的事件,通过情感的沟通,达到人际的沟通。

3. 控制需求——人际交往中的理智 控制需求分两个方面,即控制与被控制,这也是人类的基本心理需求。在人际交往中,人们除了具有包容在群体之中和情感交流的需求外,还具有控制、领导、指挥、支配的欲望,或者服从、追随、模仿和受人支配的需求。

这就是说人在交往中具有两面性,即既有合群、从众的一面,还有独立自主的一面;有控制支配的一面,还有自由、顺应的一面。在人际交往中,人们注重追求自主和自由,但是谁也摆脱不了控制与被控制的处境。人生处于世,就交替于控制与被控制之中,在人的欲望中,存在控制欲,也存在被控制欲,有自我控制与被控制,也有对他人控制和被他人控制。控制的体现形式,主要表现在理智上。一个具有较强交往能力者或理智领导者的基础素质在于自我控制,其次是具有更好的控制他人和被他人控制的才能。

由于控制需求的存在,我们在与人交往中,首先对对方的 5 个方面具有了解的愿望:

- 一是对对方身体方面的了解(面容、姿态、体型等表征);
- 二是对社会背景的了解(家庭、职业、出身等);
- 三是对性格的了解(气质、性格与态度等);
- 四是对相互作用的了解(对方的情绪、对方如何对待自己等);
- 五是对社会活动的了解(关心、欲望等)。

对上述 5 个方面的了解是人在开始交往时的理智行为,也是确定是否进一步交往的基础。

二、交往的类型——因人而异

结交一个知心好友,是通向幸福的最可靠护照。

——叔本华

关于人际关系的类型有很多分类方法,都是从不同角度,认识与分析人际交往的类型。

(一)根据人际交往中不同的需要分类

在人际交往中,人们常以不同的需要占优势,根据占优势的需要不同,常将人际关系分为 3 类:

1. 包容型人际关系;



2. 支配型人际关系；

3. 情感型人际关系。

这是3种基本的形式，在处事的方式上，每一种又可分为主动型和被动型2种作用方式，概括起来可归纳如表1-1：

表 1-1 基本人际关系类型

	主 动 型	被 动 型
包容型	主动与他人来往	期待他人接纳自己
支配型	支配、帮助他人	期待他人引导和帮助自己
情感型	对他人表示亲热	期待他人对自己亲热

一个包容性很强的人，而且又是主动者，他一定是一个外向、喜欢与人交往、积极参加社会活动的人。如果他的情感需要也很强，则不但喜欢与人相处，同时也关心别人，爱护别人，必然左右逢源，受人爱戴和赞美。

(二)根据人际关系的外部表现分类

1. 外露型 人际关系如何，在外部表现明显，对相容者无比亲热，难舍难分；对排斥者横眉立目，势不两立。其人际关系的好坏暴露无遗。

2. 内涵型 在交往中，情感具有内涵性，对好感者，心中爱慕向往，含情脉脉；对恶感者，记恨在心，不动神色，其人际关系外表似乎平淡，而内涵却深沉。

3. 伪装型 表里不一，常心怀算计而表面热情，在一定时间内具有迷惑性。这种人与别人间的人际关系以利益和情境为转移，具有较大的不确定性。

(三)根据不同的交往风格分类

在交往过程中，我们经常可以感到人的支配欲和认真的程度是不同的，有的人支配欲较强，有的人支配欲较弱；有的人严肃认真，有的人则比较马虎随便，这些不同的风格反映在人际关系中，

就体现出了不同的类型,首先我们以图说明,见图 1-1。

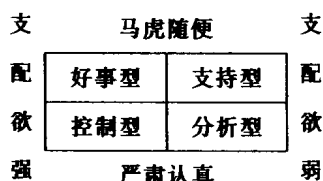


图 1-1 不同交往风格图

根据图示,我们可以看出,一个人支配欲很强,但待人接物、做事又马马虎虎,那么他就属于“好事型”,也就是人们常说的爱管闲事的人;一个人支配欲很强,而且又严格认真,那么他就属于“控制型”,在人际交往中愿意处于控制地位。若一个人支配欲弱而又马马虎虎,就属于“支持型”;若一个人支配欲弱,而又严肃认真,他就属于“分析型”。各型的主要特征见表 1-2。

表 1-2 交往风格关系类型

类型	优 点	缺 点
控制型	重成效、大胆、果断	独断专行,对人苛刻
好事型	反应灵敏、有创见	华而不实,热心过头
分析型	细致、精确、耐心	固执、缓慢、吹毛求疵
支持型	友好、合作、和谐	无原则、老好人

(四)根据人际交往彼此关系的形态分类

1. 合作型 这种类型的人际关系是友好的合作关系,建立在真诚的基础之上,以相互谦让、互利、帮助、宽厚、忍让、给予为特征。遇事为他人着想,考虑总是稳重全面。

2. 竞争型 人际关系建立在竞争的基础之上,有时也可形成较好的人际关系,但竞争的畸形发展,就可影响人际关系。一般说来,这种人际关系是以相互利用、获得为特征的。