



〔美〕惟恩·维顿著

爱·婚姻和死亡

心理学在现代生活中的应用

北京出版社

爱、婚姻和死亡

——心理学在现代生活中的应用

〔美〕惟恩·维顿 著

陈耀南 邵斌 曾钊 译

北京出版社

爱、婚姻和死亡

——心理学在现代生活中的应用

〔美〕惟恩·维顿 著

陈耀南 邵斌 曾钊 译

*

北京出版社出版

（北京北三环中路6号）

兰州新华印刷厂印刷

*

787×1092毫米 32开本 10印张 210,000字

1989年4月第1版 1989年4月第1次印刷

印数：1—35,000

ISBN 7-200-00865-6/B·9

定价：3.90元

573397

内容提要

本书运用科学的实验手段和大量的资料、数据、指导人们如何在爱、性、婚姻及社际交往等社会生活诸方面形成健康、良好的心理状态，说明了现代生活和心理学之间的密切联系。著作文字生动、语言亲切，将科学性、知识性和趣味性熔于一炉，是一本值得一读的普及心理学常识的好书。

北京出版社

目 录

第一章 我们怎样认识自己和认识他人.....	(1)
一、人们总是看见他们希望看见的东西.....	(2)
二、认识我自己.....	(7)
三、为什么对他人的认识常常出错.....	(22)
四、总结.....	(29)
五、将心理学应用于生活：塑造自尊.....	(30)
第二章 你会和别人交往吗？.....	(35)
一、生活就是和人交往.....	(36)
二、学会不用语言的交流方式.....	(38)
三、怎样“说”和“听”.....	(50)
四、让别人认识自己：自我展示.....	(58)
五、总结.....	(65)
六、将心理学应用于生活：成功地解决人际 冲突.....	(66)
第三章 男女之间的差异是上帝造成的吗？.....	(72)
一、男女之间的“性别差异”在哪里.....	(73)
二、社会也在缔造“男人”和“女人”.....	(88)
三、“男耕女织”式的传统性角色的作用.....	(93)
四、传统的性角色将来会消失吗.....	(100)
五、总结.....	(104)
六、将心理学应用于生活：学会自信.....	(105)

第四章	为了友谊和爱而相互吸引	(110)
	一、人为什么要交往	(115)
	二、爱和友谊是交往的重要内容	(119)
	三、他(她)为什么能吸引你	(120)
	四、友谊	(138)
	五、爱	(142)
	六、孤独	(151)
	七、总结	(157)
	八、将心理学应用于生活：怎样对待羞怯	(158)
第五章	人到中年后会面临什么问题	(162)
	一、推迟衰老的到来	(163)
	二、成年时期会有哪些变化	(167)
	三、关于成年人发展阶段的主要理论	(176)
	四、总结	(193)
	五、将心理学应用于生活：正视死亡	(194)
第六章	让婚姻更加幸福和谐	(208)
	一、向传统婚姻模式挑战	(212)
	二、我们为什么要结婚	(213)
	三、婚姻中的问题	(218)
	四、有时还是离婚为好	(233)
	五、婚姻形式的革新和变异	(238)
	六、总结	(246)
	七、将心理学应用于生活：理解夫妻间的“把戏”	(248)
第七章	让我们充分享受性生活的快乐	(258)
	一、性是一个复杂的问题	(259)

二、我们如何理解性	(260)
三、发生性关系的种种动机	(265)
四、性生活	(269)
五、存在一个性革命吗	(278)
六、性困难的克服	(285)
七、总结	(290)
八、将心理学应用于生活：提高你性生活的技 巧	(292)
附录：术语集释	(300)

第一章

我们怎样认识自己和认识他人

当一个人意识到他自己和这个世界与其生存环境一致时，他是整个生命世界中和谐的一部分；而当他歪曲现存的一些条件时，他在这个过程中则正好丧失了自身的存在。

J.F.T.布根特

周末晚上你感到无聊。因为这天晚上的电视节目很乏味，而在周末晚上学习也确实让人难以安心。你给两位朋友打了电话，问他们是否愿意一同去看电影。他们都告诉你非常“愿意”同往，遗憾的是都已有了别的安排，一位要去学习，另一位要到机场去接人。你会认为他们两人所说的理由都不太真实。如果他们真的想陪你看电影，他们是完全可以挤出时间的。你觉得他们拒绝你的原因是什么？他们真的另有安排吗？或许是他们太嫩了，对出去不太关心了。或许是他们不想花时间同你呆在一起吧？他们不认为你很无聊吗？你真的感觉到很无聊吗？

这些问题表明了一个我们经常进行的过程。这就是行为的解释。理解自己的行为和他人的行为，是我们的一种基本

需要，我们采用了想象（或图象）来认识自己和他人。这些想象极大地影响了我们了解自己和他人的认识方式。本章的第一节将介绍自我知觉，并说明在同他人的交往中，自我概念是怎样形成的。第二节中将讨论我们怎样认识他人。这一节特别说明了为什么我们对他人的知觉常常不准确。

一、人们总是看见他们希望看见的东西

在讨论自我概念这个题目之前，我们必须了解社会知觉的几个基本问题。

（一）归因过程

1. 归因的性质

为了理解行为，我们通常要对行为的外部原因进行推测。心理学家将这种对行为原因的推测称为归因。例如，有人称赞你的衣服不错，你会把这种称赞的原因归于什么呢？他真的喜欢你的衣服的式样吗？或许这种称赞只是一种社交习惯而已？也许这种称赞是有意“讨好”你？又例如你的老板生气地指责你对一些不重要的工作太马虎了。对这种指责你怎样归因呢？这两个日常生活中的例子说明了归因过程的性质。归因过程是非常复杂的。因此我们应该注意以下两点：

（1）为了理解行为的原因，我们经常进行着归因；

（2）归因是一种推测，最终只能是我们的猜测。

2. 内部归因与外部归因

心理学家已经提出了几种理论来说明归因的规律。如果要全部介绍他们的复杂理论和大量研究工作，那就远远超出

了我们在这里要讨论的范围。不过，我必须介绍主要的方面，这样我们才能更好地分析归因过程，这就是内部归因和外部归因。为了理解行为的原因，我们通常不是将原因归于内部的，个人的因素，就是将原因归于外部的，环境的因素。例如，有一次考试考得很好，你可能认为是由于自己的刻苦和聪明（这是内部归因），你也可能认为是由于这次考试太容易了（这是外部归因）。同样的，当一位朋友退学之后，你可能认为他缺乏上进心（内因），或是认为由于经济困难（外因）。另一朋友欺骗她丈夫，你可能认为她太不自爱了（内因），也可能认为是外部的诱惑太强了（外因）。将行为归因于某人的能力或人格特质（内因），与归因于环境因素（外因）之间是有重要差别的，这一点非常重要。这些归因方式对于我们认识他人或认识自己的影响非常重要。事实上，现在我们已经知道某些归因模式会导致严重的抑郁性心理障碍，有些证据表明，将失败归因于内部、个人而不归因于外部、环境的人，比进行相反方式归因的人更易患抑郁症。因此，抑郁症有时是由于过分的自责造成的。这也就是由于内部归因方式造成的。

3. 当事人和旁观者在归因中的差异

有的学者认为自我知觉过程与他人的知觉过程基本上是一致的。尽管知觉过程非常相似，但也有证据表明当事人与旁观者有些不同的特点。例如，琼斯和尼斯贝特认为，当事人常常将行为归因于外部条件，而旁观者常常将行为归因于当事人的人格特点。因此，当银行职员在你的帐号上出了点小差错时，你感到很生气。你很可能将生气的原因归于外部的不顺心，而排在你后面的一位旁观者更倾向于认为，你之所以生气是因为你脾气不好和性格暴躁。简单地说就是，当

事人更喜欢进行外部归因，而旁观者更喜欢进行内部归因。

当事人将行为归因于外部因素，旁观者将原因归于内部，这是一种总的倾向，但这种偏好也受到环境性质的影响。例如，当你进行某项活动取得成功时，就可以同这种倾向相反。在解释成功的时候，当事人总是进行个人的、内部的归因，而旁观者更容易将成功归因于有利的因素，进行外部归因。在解释失败的时候，就会出现通常的方式：当事人将失败归于不利的环境因素，而旁观者则认为是当事人的缺点造成的失败。在学校里我们可以见到这种倾向的简单例子：当一个班的学生在一次测验中考得非常好时（成功），学生常常会将优异成绩归因于他们的聪明和努力（内因），而教员则认为这是由于测验太容易了（外因）。但如果学生考得非常差（失败），学生可能会责怪考试太难了（外因），而教员则将成绩不好归因于学生太笨或努力不够（内因）。

由于归因上的这些差异，所以我将自我知觉和对他人的知觉分开来讨论。虽然这两个题目有许多共同之处，但在许多关键问题上还是有一些差别。

（二）保持认知的一致性

在形成对自己和他人的印象时，我们总是追求一致的看法。也就是说，我们希望我们的态度和信仰能协调一致，而不是相互矛盾。当我们知觉到信仰中的不一致时，就会产生列昂·费斯廷格所称的认知不协调。费斯廷格认为，认知不协调是一种不愉快的体验；因此我们总是通过改变我们的看法来消除不协调，以使认知至少表现出内部的协调一致。让我们来看一个简单的例子：假定你自己认为你是一个勤劳可

信任的人。但是，当你不上课而在球场看棒球比赛的时候，你感到你在逃避工作。显然，“我是可信任的”与“我逃避工作”这两种认知是不一致的，因此就会产生不协调。费斯廷格的理论认为，为了减弱由于不一致带来的困扰，你就会产生改变某一方面认知的需要。因此，你也许会承认你不是非常值得信任；否则为了证明你是可信赖的，你就可能寻找一些理由来使旷课合理化（“即使最优秀的学生有时也会逃学的”）。第一种选择要求你改变自我概念。正如我后面要讨论的，你更可能考虑第二种不太剧烈的选择。在两种情况中，最关键的一点是我们即使对现实进行了或多或少的歪曲，但我们总是保持我们认知的一致性。

（三）社会知觉的选择性

有一句古语叫做“人们总是看见他们希望看见的东西”。期望影响知觉，这种常识性的看法也得到了社会科学家的肯定。例如，哈罗德·凯利的一个典型研究表明，事先对一个人的期望会怎样影响知觉。凯利告诉学生们将有一位新教员来给他们讲课，课后要让他们评价这位教员。在上课之前，将关于这位教员的两种简介发给学生，介绍中有一点不同之处。引导一半的学生期望教员是位“热情”的人，另一半学生则期望教员是位“冷漠”的人。（见图1.1）尽管所有的学生都同时与新教员交往了二十分钟，被引导期望教员热情的学生，比期望教员冷漠的学生在下面这些品质上，对教员的评价更高，这些品质包括体贴人、好交际、幽默、厚道、不拘小节和有人情味。

第一组

布兰克先生是麻省理工学院经济与社会科学系的研究生。他现在在另一所大学任教，已经有了三个学期的教授心理学的经验。这是他教经济学的第一个学期。布兰克先生26岁，经验丰富，已婚。了解他的人都认为他是一个冷漠的人，勤奋，好批评他人，讲求实际，办事果断坚决。

第二组

布兰克先生是麻省理工学院经济与社会科学系的研究生。他现在在另一所大学任教，已经有了三个学期的教授心理学的经验。这是他教授经济学的第一个学期，布兰克先生26岁，已婚，经验丰富。了解他的人都认为他是一个热情的人，勤奋，好批评他人，讲求实际，办事果断坚决。

图1.1 凯利在印象形成研究中对教员的描述

因此，我们的期望很明显地影响我们的社会知觉。这种知觉的选择性可以解释，即使向人们提供了相反的证据，为什么他们仍然相信那些种族歧视的偏见。为了便于说明，我假想有一个叫纳尔地安的民族。我们进一步假定由于别人的引导，你一直认为纳尔地安人都是多嘴的人。过了几年后，你正好同十个纳尔地安人一起工作，其中只有二个人是多嘴的。然而，由于社会知觉的选择性，你很可能只注意那两个人而忘记了其他八个人。即使存在相反的证据，你仍然会认为你的个人经历支持了你过去关于纳尔地安人的看法。总之，你的社会知觉必然受主观性和选择性的支配，而无法保

证知觉的准确性。

二、认识我自己

根据达利·博姆的自我知觉理论，行为的原因，甚至我们自己都不清楚。博姆进一步指出，我们要从外部行为来推测我们的动机和态度，以便理解我们自己。因此，他认为我们常常是从行为中产生态度的。这种分析显然不同于传统的观点：态度决定行为。较典型的情况是，有人在解释自己的习惯时说：“我不喜欢戏剧，所以我不到剧院去。”但是，博姆认为我们有时是从相反的方向推理的，这个人也许会说：“我从不看戏剧。我想我不太喜欢戏剧吧。”总之，博姆认为人类总是想了解自己的行为。我将重点讨论自我知觉过程和有关的问题。

(一) 自我概念

通过我们一直在讨论的社会知觉过程，你将形成自我概念，即一种对自己的心理主观印象。自我概念包括了“你是什么人”的一组看法。如下面一些看法：“我很友好”，“我很懒”，“我很外向”，“我非常聪明”或“我很吝啬”。从这些自我描述的例子中你可以发现，自我概念包括许多方面的情况。除此之外，我们都对自己在以下方面有独特的看法，这些方面包括生理的自我、社会的自我、情绪的自我和智能的自我。通过这些自我的组成成分，还有关键的自我评价，我们通常是以褒或贬的方式认识自己。自我评价的优劣决定了我们的自尊。我们将会发现，自尊或许自我概念中

最重要的方面。

一个人的自我概念不是一成不变的，但他不是可轻易改变的。自我概念一旦形成，我们就有一种保持和维护自我概念的倾向。所以，我们对自己的印象是相当稳定的。但即使在这种稳定的环境下，自我概念也有一定的可变性。尽管自我概念很难一夜之间发生变化，但随着时间的流逝，自我概念也逐步发生变化。

杰拉德提出，自我概念具有描述过去和预见未来的特性。很明显，自我概念可以对过去的行为模式进行描述，但自我概念的预见性就不太明确了。杰拉德与罗杰斯都认为我们的自我概念会影响未来的行为，因为我们总是使行为与自我概念保持一致。杰拉德指出，如果我们的行为与自我概念不一致，我们会感到冲突；因此我们对自己的知觉可以预见我们的行为。这是一种双向影响。我们的行为影响自我概念（通过自我知觉过程），我们的自我概念反过来也影响行动。

这里关键的问题是要明白，自我概念并不只是心理学家的某种理论抽象，它对你每天的行为起着重要的作用。例如，最近你总是盯住班上一位很有吸引力的同学，这时你是否去接近这位同学就取决于你的自尊心。

（二）影响自我概念形成的因素

1. 自我观察

对行为的自我观察是关于自己的信息的主要来源。在童年期我们就开始观察自己的行为，并且形成对自己的评价。例如，幼儿就能指出谁长得最高，谁跑得最快，或谁跳得最高。

(1) 社会比较

这种观察不可能在社会环境之外进行。即使在儿童早期，他们也总是与其他儿童进行比较。社会比较理论认为，人们为了更好地认识自己的行为，他们必须将自己与他人比较。莫尔斯和杰根的研究非常显著地证明了社会比较的巨大作用。让被试者假想他们正在参加一次找工作的谈话。其中一半被试者遇上了一位很冷淡的申请人，而另一半被试者则遇上了一位很活跃的申请人。在这次假设的找工作的会谈前后，让所有的被试者评价他们的自尊。结果发现，与活跃的竞争者在一起的被试者在谈话后自尊下降了，而与冷淡的谈话者在一起的被试者则自尊上升了。因此同他人相比较可能会马上影响我们的自我概念。

当然，我们不会随便选择一个人作为我们的比较对象。社会比较理论认为，我们总是同参照团体进行比较，所谓参照团体是指其成员在某些重要方面与我们相似之处。哪些方面的相似性是重要的呢？这决定于我们要评价行为的那些方面。如果你想评价你的网球水平，你就会找练网球时间与你差不多的人进行比较。如果你想评价你事业上的成就，你就会与同一行业中年龄相似的人进行比较。同这种假设一致，赞纳·乔斯尔斯和希尔发现，当让被试者相信某项作业受性别的影响时，男性被试者想知道其他男性的作业情况，而女性被试者则关心其他妇女的作业情况。

专栏 1.1 推荐读物

《理解自我》

作者：唐·E哈马切克 1978

这本书涉及了自我概念的许多方面。这本书涉及了在与他人交往中自我概念的轮廓是怎样形成的，自我概念在一生中是怎样不断变化的，在日常行为中自我概念会是怎样起作用的。虽然该书在篇幅上较小，但涉及的范围很广，哈马切克尽量包括了各种有趣的题目，如防御机制，对他人的知觉，在自我概念形成中相貌的作用，儿童养育方式对自我概念的影响，自我知觉怎样影响学习适应、自卑感，怎样形成更受欢迎的自我想像。这是一本很难得的书，它不仅能使熟练的专业人员，也能使初学的爱好者都感到满意。研究人员对书中所引的有关研究的细节感到满意。同时，爱好者会发现该书的可读性很强，并且提出了许多有实用价值的想法和建议。虽然作者不承认他有意写一本“自我帮助”的书，但该书对读者来说同其他这类书一样确实很有帮助。

“有的人为了避免失去在成长过程中形成的满意的自我，他们尽量不去更多地了解自己。许多人反对任何形式的个人变化，而且对于拒绝在自我概念中引入新的、变化的行为的人来说，这种反对的力量是很强的。例如，一个害羞、胆怯、遵从的人害怕太骄傲的人和具有社会性的攻击行为，他不希望表现自己的力量和能力。如果羞怯成了一个人防止社会批评的生活手段（在这种情况下，没有收获，也没有损失，而与自尊相似），这样一个害羞的人就很难克服他的胆怯。其他一些人由于个人成熟而越来越害怕变化，不得不勉强更多地了解自己。成熟意味着许多事情，如一定的独立自主