

## 简化人生

在人与人之间的交往中 人们常常感叹 人际关系太复杂，如果能涉世之初就了解人际关系复杂在何处，在日后的人际交往中就可能得心应手，事如所愿。唉！人生变得简单多美好。其实 人生并非传言那样复杂、可怕 简化人生 完全可以做到。

### 1. 复杂与简单

人们说人际关系复杂是有其道理的。人与人之间的关系多种多样 有夫妻、父子、亲戚、同事、同学等等，而且这种关系还可能交叉，既是亲戚，又是同学。个人在这种人与人之间的关系中承担的角色也是不同的。是儿子，也是父

亲 也是一些人的同事 还是一些人的同学 有的人把你当朋友 有人与你不远不近 也有人与你合不来 有时你朋友的朋友与你有关隙；有时与你关系一般的人的朋友倒是你的朋友；有时与自己有关隙的人变成了朋友 而朋友因某些因素 关系变坏了……那么 在这复杂的人际关系中 最为关键的因素是什么呢？掌握了这个最为关键的因素，处理复杂的人际关系也就变得简单了。

人际关系中最为关键的两个因素就是利益和情感。人们大多对人际交往中的情感因素持肯定的态度，认为基于深厚感情的交往是高尚的、纯洁的 常常会用“重感情”这样的评语。这种观点的形成与情感的内在规定性有着密切的关系。

情感是人对外界事物的感受，这种感受体现着外界事物与人的需要之间的关系。这里所说的需要并不是指生理需要，主要是社会性的需要，比如游览名山大川所体会到的美感，就是人在与外界交往中所体会到的情感体验。人们的需要得到满足时往往会产生肯定性的情感 如自豪、愉悦、爱等等 当这些肯定性的情感表现为对人或事物的关切、喜爱的心情时，又被称为感情。无论是情感还是感情都是与人的社会性需要相关联的 是人区别于动物的特征之一 没有感情、情感 也就与动物无异。在这个意义上 人们肯定人际交往中的情感因素。人际交往中的情感，同人与接触其他客观事物所形成的情感是不同的。人对自己家乡山水产生的情感是单向的，“我见青山多妩媚”这是诗人的想象 客观景物对人的情感是没有反应的 但人与人之间的情感则不同 这种情感往往

是双向的。“执手相看泪眼，竟无语凝噎”这是双方共同的情感体验。因而，人际交往中的情感因素也就显得格外重要，也格外复杂。

人际交往中的利益因素则不同，人们常常羞于言利，但在某种意义上讲，利益比情感更重要，它常常会在人际交往中行使否决权。一旦人与人之间的交往从根本上损害了某一方的利益，那么人与人之间的情感就有可能化为乌有。

英国著名哲学家霍布斯有一个耸人听闻的论断：人与人之间是“狼”。每一个人都为了自己的生存而与别人争夺，彼此之间处于战争状态。随着社会的发展，这种状态被人与人之间的“契约”也就是法律所限制，但人与人之间在本质上仍旧摆脱不掉一个“狼”字。这种论断有些残酷，也有些片面，但它确实在某种程度上道出了人的本性的一个侧面。马克思在《德意志意识形态》中说：“人们为了能够‘创造历史’，必须能够生活。但是为了生活，首先就需要衣、食、住以及其他东西。”在这个意义上讲，人和动物一样，首先要使自己的自然生命得以延续，要满足自己的自然生理需要。所不同的是，人满足需要的方式与动物不同，无论是在远古还是在现代，任何人都无法依靠个体的力量来实现自己全部的生理需要，必须通过人与人之间的相互关系来实现。也就是说，人与人在交往之初就深深地打上了为了生存，为了利益的烙印。

如果仅仅是人际交往中包含着利益的内容，事情也还简单。人毕竟是人，不是动物，人类交往的内容并不全都是利益，而利益又恰恰使人联想到自己的自然属性，联想到自己身

上也有和动物相类似的东西，于是人们常常把人际交往中利益这一因素遮遮掩掩地隐藏起来。人类进化了几十万年，从质朴到矫饰的过程也就是从简单到复杂的过程。但无论怎样矫饰 怎样复杂 人总还是人 大部分人都还是相似的 都有最基本的人性。人的情感与人对自身利益的寻求，总在人际交往中实现一种平衡。人渴望感情也寻求利益，在具体的事件中 感情交往与追逐利益都有着不同的表现形式 人们权衡利弊，以不同的面目示人，其目的无非是寻求利益与情感的平衡 在大多数的境况中 二者也基本上是平衡的。但为了达到这种平衡，为了在不损害利益的前提下维系人际交往中的情感 人们也常常顾左右而言他。于是 人与人之间的交往蒙上了一层面纱。

如果仅止于此，仍旧不算太复杂。毕竟个人的正当利益也还是堂堂正正 虽然有些人固守着古老的观念 认为“君子喻于义 小人喻于利”不少人心中有利 却羞于言利 这些人还可能为人所钦佩。人们在这种情形下 在“复杂”过后 还会哑然失笑，慨叹人间自有真情在。但有一种复杂是令人作呕的，这就是为自己极端膨胀的私欲寻求一个光明正大的名份，这样的复杂背后往往掩藏着膨胀了的“私利”。不管多复杂，不管人们兜的圈子有多大 迟早都会回到目的地 到那时，一切都会昭然若揭。

看明白了复杂也就简单了。人与人之间的关系再复杂也只不过是利益与情感两大因素在起主要作用 在人际交往中 人的行为复杂难解 往往是与利益有关。但问题的关键是 自己

选择复杂还是选择简单。

真诚坦白 堂堂正正 简单而美好 单纯且高尚。我们希望年轻人选择简单 不让“你不知道人际关系有多复杂”的慨叹代代相传下去。但是，选择简单并不等于选择粗俗、放纵，为了简化生活 还需先“复杂”进去 掌握人际交往的知识、技巧，在为人处世中游刃有余。

## 2. 看不见的手

人际关系中 利益和情感是其中最为关键的因素 但并不是只有这两个因素 还有“看不见的手”在起作用。

“看不见的手”是一个隐喻 亚当·斯密用它来表述这样的原理：“由于个人行为非故意的结果，一种能产生善果的社会秩序出现了。”实际上是指市场经济的资源配置。我们这里借用来描述人际交往中的心理因素。这些心理因素并非直接的理性选择，但或隐或显地影响着人与人之间的交往。在人际关系中 随处可见心理因素这只“看不见的手”发生作用的痕迹。

人们初次见面 会对对方形成一个第一印象 这个印象对日后的交往起着相当大的作用 会形成一种先人之见 很难改变。这种印象在心理上还有一种泛化的作用。比如，一个人对陈先生的印象是老实厚道，而对李先生的印象则是高傲自负 若两个人同样针对某事指出了这个人的缺点 这个人可能觉得陈先生待人真诚 而李先生则是有意贬抑 但事实上有可能恰恰相反。当然 在继续交往的过程中 如果发现对方有迥

然不同于第一印象的品德、素质，第一印象也会走向反面，但改变第一印象比加强第一印象困难得多。

人们相识以后，有些人彼此相知、相投，有些人则又成为陌路，其中也有心理因素在起作用。这个心理因素是心理吸引。心理吸引多半取决于社会因素。兴趣爱好相似，经历地位相当，态度观点相合，那么彼此就会相互接近。优良的个性品质也会导致心理吸引，有利于建立融洽的人际关系。有突出才能的人可以使他人在交往中得到更多的满足，具有吸引人的魅力，使他人由敬佩而亲近，成为受人欢迎的人。同样，兴趣爱好广泛的人、大公无私、乐于助人、见义勇为的人、热情开朗、真诚坦白的人，都易于与别人建立良好的人际关系。这些都是心理吸引中的相悦因素在起作用。心理吸引因素中还有互补因素，当交往双方的需要和满足途径正好成为互补关系时，也会形成强烈的吸引，比如喜欢主动支配他人与期待别人支配自己的人相得益彰，一个沉默寡言的人与能言善辩的人在一起会很合得来。所以，当两个人形成互补时，彼此的关系也会很协调。人际交往的相互吸引还有另一种情况：双方生活空间的距离越小，双方越容易接近，彼此之间也越容易吸引，这就是人们所说的远亲不如近邻。

人们有了某种程度的相互吸引以后，就有了彼此交往的可能性，随着人们交往的深化，便有了人们交往亲密程度的差异，这种差异在心理学上分为九个等级：

第一 人际关系处于最坏状态 仇深怨重 不共戴天。

第二 对立严重 冲突表面化、经常化 已存报复之心 但

尚未公开化、极端化。

第三，有所对立，但以互不接触为快。

第四，双方互有看法，尚能相容相处。

第五，处于中间状态，无好感也无恶感，基本上没有交往关系。

第六 彼此有好感 愿意交往。

第七，双方愿意主动交往，自愿为对方提供帮助。

第八 彼此友谊较深 是好朋友。

第九 人际关系的最好状态 亲密无间、引为知己。

这是心理学上对人际交往亲密度的等级划分。影响亲密程度主要有三种因素。其一，交往的有效性，即看交往能否使人增进友谊，增进快感，彼此相处愉快才能加深感情。其二，交往中的道德品质也是影响亲密度的因素之一，谁都喜欢与真诚、善良的人为友 而不愿意与虚伪、狡诈的人交往。其三 交往中相互满足需要的程度，经常彼此相互帮助的人，亲密程度较强。

上述种种，都是人们在相互交往过程中的心理心素。除此之外，还有一些常见的心理反应，如定势效应，从众心理等等。定势是指对于行为活动的一种准备状态，这种心理状态直接对行动的进程产生影响。比如，如果一个人到一个新的环境中去，他和在这个环境中所遇到的第一个人打招呼，这个人看了看他 没有理睬 第二个人 第三个人都是如此，一般地讲，他就会在心理上形成一种第四个人仍旧对他有敌意的准备状态，他可能不会再主动地与之打招呼，而且可能把对方善

意地询问当作责问，这就是定势效应。如果你不幸成为第四个人时，应有耐性，给对方时间，给自己机会。从众心理比较容易理解，通俗地讲就是“随大流”，大家都怎样，自己也就怎样。所以当某个群体中的人都对自己有大致相同的态度时，应当分辨哪些人是真心真意，哪些人是出于从众心理。

法国作家雨果说过：世界上最宽广的是海洋，比海洋更宽广的是天空，比天空还宽广的是人的心灵。在人与人之间的关系中，心理因素无处不在，无时不在，像一只看不见的手对我们的人际交往发挥着独有的作用。这只手虽然看不见，但体会得到，感觉得到，应当体会它、揭示它、利用它，让它为我们建立良好的的人际关系服务。

### 3. 人际交往中的病毒

1989年10月13日星期五这一天是计算机界人士灾难性的一天。在此之前，9月14日，中央电视台在《国际新闻》中报道了计算机病毒在欧美流行、计算机系统遭受病毒入侵的消息。1989年10月6日法新社也有消息说，荷兰警方宣布一种计算机病毒可能从10月12日起在全世界蔓延。由于人们对这种黑色星期五病毒已有所准备，因而它并未席卷全球，但仍有许多计算机系统遭受了巨大损失。据专业人士估计，仅荷兰就约有15万台PC机系统受侵，香港的一家计算机公司居然在其计算机屏幕上得到一条通知：“今年我们将您遗漏在外，但明年我们还会再来。”计算机病毒是能够自我复制、利用信息通道传染的计算机程序，它能够影响和破坏其

他程序的正常执行和数据的安全。它的破坏性之大是缺乏专业知识的人难以想象的，并已经成为一种新的恐怖手段，还演变成军事系统电子对抗的一种进攻性武器。《参考消息》1989年8月2日刊登的一则评论，列举了下个世纪国际恐怖活动将广泛采用的5种新式武器和手段，其中计算机病毒名列第

在人际交往中，也有一些病毒，对人与人之间的关系极具危害性，可能使人们之间的关系毁于一旦，使付出的情感烟消云散，使人际交往之舟沉没。这些病毒可能来自于自己，也可能来自于别人，无论来自哪里都对人际关系起着破坏性作用。为了更好地与他人相处，应当警惕这些病毒。

猜疑是病毒之一。英国著名剧作家莎士比亚有一部名剧《奥赛罗》。主角奥赛罗勇猛善战，英勇一世，但却听信了小人伊阿古的谗言，无缘无故地猜疑起一心一意地爱着他的妻子。猜疑之心使他失去理智，将自己心爱的妻子苔丝德蒙娜掐死，就在妻子临死之时，终于真相大白，奥赛罗痛心不已，拔剑自刎。这是由猜疑导致的悲剧。它不是现实生活，但现实中猜疑同样造成了很多生活悲剧和人生重大失误。

猜疑不只存在于夫妻身边，同事、上下级、邻里、亲朋好友，凡是有人的地方都有可能产生猜疑之心。这是人际关系的一堵墙，打通这堵墙，需要耐心与毅力，也需要宽容与大度。当别人猜疑你时，想办法让事实说话，诚心待人；当你猜疑别人时，提醒自己，不要做砌墙的泥瓦工。

嫉妒同样也是一种病毒。英国大哲学家弗兰西斯·培根

在他的《培根论说文集》中有一段关于嫉妒的精彩记述：“嫉妒毕竟是一种卑劣下贱的情欲，因此它乃是一种属于恶魔的素质。魔鬼之所以要趁着黑夜到麦地里去种上稗子，就因为他嫉妒别人的丰收啊！的确，犹如毁掉麦子一样，嫉妒这恶魔总是在暗地里，悄悄地毁掉人间的好东西。”三国时期，雄姿英发、羽扇纶巾的周瑜便是被嫉妒所毁灭的，他竟因嫉妒博学多才的蜀将诸葛亮而被活活气死。垂死之际，还喟然叹曰：既生瑜，何生亮。稍晚，魏文帝曹丕也嫉妒才华横溢、聪颖过人的弟弟曹植，同时也怕他篡夺王位，便令他七步之内作诗一首，否则就是对皇帝不恭，就要杀头。于是曹植留下了著名的七步诗：“煮豆燃豆其，豆在釜中泣，本是同根生，相煎何太急。”而曹丕留下的却是千古恶名，无论人们对嫉妒怎样痛恨，它仍然如同一张无形的潜网，几乎网罗了各种不良的情绪，蛰伏在人的潜意识里，一旦时机成熟，它便肆虐袭人，扭曲人们的情感，使人变得丑恶自私，离间人与人之间的关系，给美好的生活带来阴影。

孤僻也是一种病毒。人际交往是人与人之间的关系互动，其前提条件就是彼此相互开放，但孤僻却把自我封闭在一团茧中，把自己的思想、感情都锁起来，慢慢地便只有青灯孤影，冷落寂寞与之相伴。其实，每个人都有孤独的时候，但不可也不必把这种感觉强化，使之泛滥成一种笼罩自己、束缚自己的网。打开封闭的小窗，走出孤独的小屋，敞开你的心扉，让别人了解你，这样才能体会到与人交往的乐趣。

偏狭这种病毒产生于小心眼儿。其表现是：心胸狭隘，斤

斤计较 絮絮叨叨 喋喋不休 谨小慎微,不肯吃亏。重者,在受挫折时可能会伺机进行隐蔽性报复。凡此种种,都是偏狭病毒的症状,社会中没有任何人会喜欢与此类人交往。偏狭病毒一旦发作 人们便会躲开它 与其中断或疏远交往。

自负和自卑这两种病毒都源于对自我的不恰当评价。对自我不恰当评价本身并不能对人与人之间的关系构成威胁,但与这些评价相伴生的心理状态却是人际交往的大敌。自卑的人妄自菲薄 敏感多疑 常觉得在别人面前抬不起头来 故而常常逃避与人交往。自负的人又自吹自擂 盛气凌人 瞧不起别人 在别人面前趾高气扬,飞扬跋扈 这样的人也将失去自己的朋友。

所有这些病毒都会给人与人之间的交往带来不良影响,人们总是对此避之惟恐不及,所以不要让自己成为病毒的制造者 对于来自他人的病毒也应当提高警觉 尽量避免与之相遇。当然 最根本的还是提高自己为人处事的艺术 有了这个“杀毒软件”即使遇上病毒 也能轻而易举地将它清除掉。

#### 4. 他人眼中的我

佛经中有这样一则寓言 几个瞎子摸一只大象 摸到腿的说大象像一根柱子 摸到身躯的说大象像一堵墙 摸到耳朵的说大象像一把扇子 摸到尾巴的说大象像一条蛇 大家争论不休。这个简单的故事中包含着深刻的道理。

我们不妨把这个寓意深刻的故事继续演绎下去。把角度换一下,大象在听了这些议论后会有怎样的感想呢?别人把

伟岸高大的大象竟然说成扇子、柱子……想必大象会对此不以为然 多半要慨叹人世间一叶障目或一孔之见 离事实真相是何其遥远。

从不同的侧面或局部来说 大象是扇子 也是柱子 但从根本上说却只能是一个完整的大象。同样，每个人在他人心中的形象并不相同，但年轻人作为总体在人际交往中有一个总体的形象 具体到每一个人也必然存在一个相对客观、完整的公众形象。

年轻人在别人眼中通常有这样一些优点：

第一 年轻人因为刚刚走上社会 通常没有令人讨厌的圆滑与世故，倒有一种令人耳目一新的质朴之气。正是这种独有的气质会令人备增好感。我国的老子曾有一种理想，即希望世人都如同刚刚出世的婴儿一样一尘不染，怀有一颗赤子的质朴之心，他把这种境界称为圣人的境界。老子的这种理想代表了相当一部分人的愿望，希望有一个轻松的人际环境，希望自己结识的人真诚、单纯 而刚刚走上社会的年轻人身上恰恰有这样一种难得的质朴 因而也易于得到人们的信赖 得到更多的友情和帮助。

第二，年轻人还有富于开拓性的特点，较少有思想的局限 而这些恰恰是中、老年人已经日渐丧失的东西。在他们看来 年轻人刚刚步入社会 虽然缺乏经验 但敢想敢干 能想他们所不能想 想不到的事 能做他们不能做 没有勇气做的事情，这种开拓性就格外能够获得他们的赞赏。但是年轻人也应当注意 在开拓进取的同时 还必须虚心向他人学习 如果

没有虚心与之相伴，这种开拓性就会变成令人讨厌的自以为是。

第三 年轻人刚刚走上社会 也刚刚开始新一阶段的社会交往 除了昔日的同学旧友 与任何‘派’‘网’都没有关系 这就更有助于充分展示自己为人处世、待人接物的优势 为自己树立良好的人际形象。

另外 年轻人还有资历浅的特点 这虽不是优点 做错了事会因资历浅而得到谅解 事情干得出色 别人会认为是一种年轻人少有的成熟 而被格外看重。应当珍惜这一优势 把握机会 锻炼自己 走向成熟。

不可否认，年轻人也有一些弱点。

第一，很多年轻人都有一种自以为是的毛病。有句俗话说叫‘初生牛犊不怕虎’ 不怕虎的牛犊自然有股‘冲’劲 如果这种‘冲’劲是基于对形势的充分估计 当然是好事 但‘冲’到不怕虎的地步就有可能缺乏自知之明，过分自以为是了。觉得长者保守、僵化 对他们的忠告置若罔闻 而且常常会在言语、态度上有所表现，这是需要克服的。一方面长者的经验是非常宝贵的财富 如果虚心向他们学习 能够在为人处世方面得益不少。另一方面，即使在某个具体的事件上长者的意见确实是错误的 也不应在态度上轻慢他们 因为他们是长者。

第二 虽然年轻人富于开拓性 但有时也会表现出‘僵化’的一面。他们的僵化不是因为多年的经验和习惯造成的，而是因为可能过分忠实于在学校里从书本上学来的东西，用这些东西来否定、纠正别人在生活实践中获得的真理性的经验，

这样做会显得很机械、呆板。并不是书本上的知识不对，而是因为书本上的知识是抽象的，而现实生活是具体和丰富的。在抽象和具体之间存在着时间、条件等多方面的因素，忽略这些因素而生搬硬套，显然是不明智的，甚至可能闹出笑话来。

第三，有的年轻人觉得自己初出茅庐，未历世事，很多事情都不懂，所以不论别人说什么，都是点头称是，从不发表自己的见解，这也是不足取的。每个人看问题都有自己特有的角度，而这个独特的角度可能正好会对别人有所启发，所以不论你的意见是否成熟，对他人来讲都会有一定的价值。况且，你不可能永远年轻，锻炼自己，学会表达自己独立的意见，让别人认识到你的成熟和才能。

第四，走上社会，实际上首先是走入了某个特定的小圈子，这个小圈子会有一些特有的行为特征和处世方法，但这些东西未必都是正确的，也未必都是年轻人乐于接受的。这时候有一些年轻人急于想表现自己的正直，但欲速则不达，差不多和这个小圈子里的所有人产生对立，其结果便是被别人排斥，难以继续与他们深入交往。所以，初涉世事，不必锋芒太露，先站稳脚跟，慢慢地用自己的行为去影响周围的人。

第五，青年人刚走上社会，没有根基，所以常常对第一个向他们伸出双手的人感激备至，格外地信任他们，以为可以生死相托，便轻易地在公开场合表露出这种亲密。这乃是人际交往的大忌。一方面，若因为别人的热情而与之交友，可能对其品质等内在因素并不了解。在这种情况下，过分的亲密是不足取的；另一方面，你们之间的亲密关系也将影响到别人对

你的看法。如果你所处的单位人际关系比较复杂，那么便有可能因你们的关系而将自己轻易地卷到这种复杂的旋涡中，得不偿失。

上述这些弱点，可能在不同的年轻人身上有不同的体现，每个年轻人都有自己与众不同的个性。应当要求自己具备年轻人共有的优点，同时避免年轻人的通病。

其次，应当正确对待别人对自己的看法。别人对自己的看法有两种情况。一种是符合实际的，即把大象看作大象，这种情况通常比较简单，优点继续发扬，缺点加以改正。另一种情况是把大象看作扇子等等，这时情况就有些复杂。

关键的问题是“大象”要做一个明眼人，要明了摸象的人是“瞎子”还是“装瞎”。如果对方确实是因各种各样的原因而对自己产生了误解，对自己的看法有失偏颇，那么应当努力创造机会消除误解。如果对方确实是装瞎，那么他必有“装”的道理，通常这种道理是不可告人的，不必穷究这些“道理”，也不必为此愤愤然，而应取之以更成熟的回应方法。

## 5. 测测自己的处世能力

了解了人际关系的复杂性，处理人际关系似乎是简单多了，但要想真正地学会待人接物，让自己在人际交往中应付自如，还需要掌握一些基本的原则和技巧。下面是一套检测你待人接物技巧与能力的自测题，能够大体地反应出你的处世能力，在了解自己的基础上，确立自己努力的方向。

在下列各题后，你认为适合自己的请写 A，不适合自己的

请写 B。

- (1) 善解应用题 长于智力游戏。
- (2) 听别人自我吹嘘，觉得很无聊。
- (3) 对方动气 自己也会很恼火。
- (4) 把自己最喜欢的东西作为礼物。
- (5) 父母为子女操劳是天经地义的事，不必感恩。
- (6) 对于失败难以忘怀。
- (7) 十分清楚别人对自己的期望是什么。
- (8) 不愿意对自己不喜欢的人微笑。
- (9) 对牛弹琴，不如不费口舌。
- (10) 对别人的服装、发型总是很留意。
- (11) 生气时便会揭人之短，出口伤人。
- (12) 有时觉得活着没意思。
- (13) 对自己周围环境变化很敏感。
- (14) 如果时间紧，可以随意推迟与别人的约会。
- (15) 不管别人说什么，依然我行我素。
- (16) 在看电影和电视剧时，常会感动得流下泪来。
- (17) 渴望躲入荒无人烟的地方去。
- (18) 心安理得地接受别人的帮助。
- (19) 本想说什么的，但考虑到对方的情绪，欲言又止。
- (20) 从不表露自己对他人的感激之情。
- (21) 每人都似乎是为了别人的事而奔忙。
- (22) 再忙也不会乱了阵脚。
- (23) 自己的人生属于自己，不容他人指手划脚。

(24)对别人的想法漠不关心。

(25)人的言行都有自己的目的 不能简单地只做表面理解。

(26)不同代的人想法也不一样 因而寻求共同语言只能是徒劳。

(27)对“好”、“坏”如不严加区分 则一事无成。

(28)同一个人 立场不同 自然其所讲的话也就不同。

(29)按照自己的意愿行事，不计后果。

(30)礼貌已经过时了 应追求潇洒自在。

(31)对与自己关系亲密的人的兴趣和爱好十分熟悉。

(32)把不能充分发挥自己才能的原因归咎于别人嫉贤妒能。

(33)常常觉得不愉快。

(34)如果付出爱心没有很快得到回报 会觉得很伤心、失望。

(35)和朋友相比 似乎总有吃亏的感觉。

(36)称赞别人的才能是对他的奉承。

(37)随时可以结交新朋友，并非喜新厌旧。

(38)常常会因话不投机而冷场。

(39)常感到别人不理解自己。

(40)人在幸福的时候对谁都能充满好意。

(41)世上怪人多得很 不必理睬。

(42)别人交谈时忍不住想插话。

(43)总是主动向人问好。