

魅力何来：人际吸引的秘密

作者：[美]戴维·迈尔斯

Table of Contents

[封面](#)

[人民邮电出版社](#)

[内容提要](#)

[作者简介](#)

[什么造就了友谊和吸引](#)

[接近性](#)

[相互交往](#)

[对相互交往的预期](#)

[曝光效应](#)

[llalllll](#)

[llalllll](#)

[■rlrla](#)

[■rlrla](#)

[1-4](#)

[1-4](#)

[32](#)

[外表吸引力](#)

[吸引力和约会](#)

[匹配现象](#)

[43](#)

[外表吸引力的刻板印象](#)

[44](#)

[48](#)

[49](#)

[49](#)

[50](#)

[谁具有吸引力](#)

[55](#)

[56](#)

[相似性与互补性](#)

[物以类聚吗](#)

[68](#)

[68](#)

[对立引发吸引吗](#)

[喜欢那些喜欢我们的人](#)

[83](#)

[自尊和吸引](#)

[获得他人的尊重](#)

[89](#)

[89](#)

[90](#)

[关系中的回报](#)

[96](#)

[小结](#)

[100](#)

[什么是爱情](#)

[激情之爱](#)

[106](#)

[关于激情之爱的一个理论](#)

[III](#)

[影响爱情的因素：文化与性别](#)

[114](#)

[伴侣之爱](#)

[120](#)

[小结](#)

[如何促进亲密关系](#)

[依恋](#)

[依恋类型](#)

[公平](#)

[130](#)

[长期的公平](#)

[131](#)

[对公平的知觉与满意度](#)

[自我表露](#)

[135](#)

[136](#)

[140](#)

[亲密关系的性别差异](#)

[143](#)

[144](#)

[146](#)

[148](#)

[小结](#)

[亲密关系是如何结束的](#)

[离婚](#)

[分离的过程](#)

[168](#)

[小结](#)

[亲密关系如何促进健康与幸福感](#)

[亲密关系与健康](#)

[10](#)

[10](#)

[倾诉与健康](#)

[176](#)

[贫困、不平等与健康](#)

[亲密关系与幸福感](#)

[友谊与幸福](#)

[婚姻与幸福](#)

[182](#)

[185](#)

[小结](#)

[附录：心理学术语释义](#)

[归属需要](#)

[接近性](#)

[曝光效应](#)

[匹配现象](#)

[外表吸引力的刻板印象](#)

[讨好](#)

[吸引的回报理论](#)

[激情之爱](#)

[情绪的两因素理论](#)

[伴侣之爱](#)

[191](#)

[安全型依恋](#)

[回避型依恋](#)

[不安全型依恋](#)

[公平](#)

[自我表露](#)

[表露互惠效应](#)

[共情](#)

[作者后记：经营爱情](#)

[195](#)

[195](#)

[编者后记](#)

魅力是一个人最好的推荐信

——亚里士多德

□□

作为“社会性动物”，我们有着强烈的与他人建立亲密关系的归属需要，而人际吸引正是其得以建立的前提。那么这种无形的魅力来源于何处呢？本书改编自美国畅销心理学教材《社会心理学》，揭示了人际吸引力产生的四个要素，即接近性、外表、相似性和被喜欢的感觉，介绍了我们应当如何发展、维持和促进与朋友、亲人和爱人的亲密关系。

戴维·迈尔斯能将严谨、复杂的心理科学知识，阐释得如此准确、生动，恐怕当今无人能出其右。

^菲利普·津巴多《心理学与生活》作者

美国心理学会前主席

这本书是少数真正把各个学科的相关论述与社会心理学有关亲密关系的理论和发现结合起来的论著，即使是没有心理学背景的读者也会发现这本书的内容和描述引人入胜、发人深省，

——彭凯平教授清华大学心理学系系主任 美国加州大学伯克利分校心理学系终身教授

北京新曲线进版咨询有限公司 两址！ VAvw.ncc-put>.com

定价：25.00元

定价：25.00元

□

分类建议心理学/人文社科Y励志 人民邮电出版社网址:www.ptpress.com.cn

魅力何来:

人J示吸引的样客

【美】戴维·迈尔斯著

寇或译

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

魅力何来: 人际吸引的秘密/(美) 迈尔斯著; 寇或译.

-北足: 人民邮电出版社, 2012.7 ISBN 978-7-115-28162-3

I.①魅...n.①35...②寇...m.①恋爱心理学I俗读物IV.①C913.1-49 中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第088842号

David G. Myers

Social Psychology, 8th Edition ISBN 0-07-291694-X

Copyright © 2005 by McGraw-Hill Companies, Inc.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese Adaptation is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and Posts & Telecom Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan. Copyright © 2012 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and Posts & Telecom Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,

包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字改编版由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和人民邮电出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾地区)销售。

版权©2012由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与人民邮电出版社所有。

本书封面贴有McGraw-Hill公司和人民邮电出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2004-3224

魅力何来: 人际吸引的秘密

◆著[美]戴维·迈尔斯

译者寇或 策划刘力陆瑜 责任编辑刘冰云 装帧设计陶建胜 ◆人民邮电出版社出版发行北京市崇文区夕照

寺街14号A座 邮编 100061 电子由择件 315@ptpress.com.cn 网址 <http://www.ptpress.com.cn>

电话(编辑部) 010-84937150 (市场部)010-84937152 (教师服务中心) 010-84931276 三河市李旗庄少明印装厂印刷 新华书店经销 ◆开本: 880x1230 1/32 印张: 6.5

字数: 170千字 2012年7月第1版 2012年7月第1次印刷 ISBN 978-7-5-28162-3/F

定价: 25.00元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系电话:(010) 84937153

本书由“行行”整理, 如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ: 2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称: 幸福的味道 id: d716-716 为了方便书友朋友找书和看书, 小编自己做了一个电子书下载网站, 网站的名称为: 周读 网址: <http://www.ireadweek.com>

内容提要

我们每时每刻都在不知不觉中被他人吸引, 同时也在吸引着他人。作为“社会性动物”, 我们有着强烈的与他人建立关系和亲密关系的归属需要, 而人际吸引正是其得以建立的前提。那么, 这种看不见、摸不着的魅力来自于何处呢? 也许, 我们每个人都有自己的一套理论, 但心理学中对此已经有了完整而科学的阐述。

你现在看到的这本书改编自美国著名心理学家戴维·迈尔斯的超级畅销书《社会心理学》, 这本在国外大学的心理学学生中几乎人手一册的书, 集合了当今与我们的生活最为贴近的社会心理学中最优秀的成果。我们节选了其中关于吸引力和亲密关系的一部分, 配以精美插图, 并且修改了原书中过于学术性的语句, 以通俗易懂的方式介绍了人际吸引力产生的四个要素, 即接近性、外表、相似性和被喜欢的感觉, 以及我们应当如何发展、维持和促进与朋友、亲人和爱人的紧密关系。

这本书不仅具有坚实的理论背景, 而且还有很强的实践价值。相信每一个希望提升自己的吸引力、渴望建立和维持长久的友情和爱情的人都能从中获益良多。

作者简介

David G. Myers

自从获得爱荷华大学的博士学位之后, 戴维·迈尔斯就在密歇根的霍普学院工作, 成为那里的John Dirk Werkman心理学教授, 并且开设了多门社会心理学的课程。霍普学院的学生邀请他在毕业典礼上发言并评选他为“最杰出的教授”。

迈尔斯曾在30多种科学书籍和期刊上发表过多篇论文, 包括《科学》、《美国科学家》、《心理科学》和《美国心理学家》等。除了学术著作和教科书, 同时他还致力于把心理科学介绍给广大民众。他在许多杂志上发表过科普类文章, 如《今日教育》和《科学美国人》。

他撰写的《心理学》(本书由著名心理学家黄希庭教授组织翻译并审校, 已于2006年出版)是当今最畅销的心理学导论性教材, 600多万学生在用它来学习心理学。同样, 本书改编自的《社会心理学》在过去的10年中占了将近30%的市场份额(社会心理学类书籍)。正如他在《心理学》第7版前言中所写的, “我希望以一种充满热情的、富有个性的方式来讲述心理学, 而不仅仅用一种严谨的科学方式”。这应该就是他的心理学书籍如此受欢迎的秘诀吧。

什么造就了友谊和吸引17

什么因素孕育着喜欢和爱情呢? 让我们来讨论那些有助于最初的人际吸引的因素: 接近性、外表吸引

力、相似性和 被喜欢的感觉。

什么是爱情101

什么是爱情？激情之爱能否持久？如果不能，那么什么可以取代它？

如何促进亲密关系123

什么因素会影响人们亲密关系的起伏？让我们来讨论以下几个因素：依恋类型、公平和自我表露。

亲密关系是如何结束的157

不是所有的爱情都能天长地久。那么，哪些因素可以预测婚姻的解体？伴侣通常如何分手或复合？

亲密关系如何促进健康与幸福感171

支持性的亲密关系——感到被亲密的朋友和家人所喜欢、肯定以及鼓励——能预测健康和幸福。

附录：心理学术语释义189 作者后记：经营爱情193 编者后记197

人与人之间终生的相互依赖使得人际关系成为我们生存

的核心。开天辟地以来，就存在着吸引个特定的男人和

一个特定的女人之间的相互吸引，我们应该为每个人与生俱来就拥有它而心存感激。亚里士多德将人称为“社会性动物”。确实，我们有一种强烈的归属需要——与他人建立持续而亲密的关系的需要。

社会心理学家罗伊·鲍迈斯特和马克·利里阐释了社会吸引的力量，而这种力量正是源于我们的归属需要。

•对我们的祖先而言，只有相互依存才能使族群得以生存。当狩猎或搭棚时，众人共同协作要比一个人单干更好。

•对男性和女性而言，因爱结合而有了孩子，随后，父母相

□

I着朋友的一点帮助我才得以度日。

——约翰·列侬和保罗·麦卡特尼

英国著名摇滚乐队“披头士”成员

11

n言

互支持，共同抚养，孩子才得以成长。

•对孩子和养育者而言，社会性依恋促进了他们的共存。如果毫无理由地将他们分开，养育者和孩子都会感到恐慌，直至重新团圆。忽视孩子或将孩子置于无人关心的机构中，孩子就会伤心并焦虑。

•对世界各地的人们而言，之所以有丰富的思想和多彩的情绪，正是因为那些真实的和想象的亲密关系。如果有一个能提供精神支持、可相互信赖的伴侣，我们就会感到被接纳和被赞许；坠入情网，人们会感到抑制不住的愉悦。正是因为人们渴望被接纳和被爱，所以才会在化妆品、服装和塑身上有巨额花费。

•被流放的人、坐牢的人或被单独监禁的人，总是会想念他们的亲人和故土。人们被拒绝时，就会感到

抑郁，会觉得生活乏味，度日如年。

•失恋的人、丧偶的人以及旅居异乡的人，会因为丧失社会联系而变得痛苦、孤独或孤僻。失去精神上的伴侣，人们会变得嫉妒、发狂或产生剥夺感，会对死亡和生命的脆弱

变得更加敏感。

紙力河朱：久别吸引的错觉：

紙力河朱：久别吸引的错觉：

□

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《魅力何来：人际吸引的秘密》[美]戴维·迈尔斯 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1389.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

