



您为此书添加的 KINDLE 笔记：

## 一个人到两个人：银河系亲密关系实用指南（知乎 KnowYourself 作品）（知乎「一小时」系列）

作者：KnowYourself、知乎

免费 Kindle 极速预览：<http://z.cn/a47R8cm>

### 150 条标注

---

标注（黄） | 位置 56

开朗活泼，另一方安静内敛，但从另一个角度上看，两个人其实在个性上都比较固执，因而也都执着于各自的开朗或内敛

---

标注（黄） | 位置 64

当双方的关系出现矛盾与冲突时，他们便会倾向于认为，这是因为对方不是自己的「对的人」，所以 Ta 无法满足自己，无法给自己带来

---

标注（黄） | 位置 68

每一个成熟的个体都应该为自己的人生负责（Hamilton, 2016）。你现在过得不开心，可能并不只是因为「对的人」没出现，一定有一些应该由你自己去解决的问题。那是不管对的人出不出现，你都可以先为自己做的

---

标注（黄） | 位置 79

拥有一段美好的感情，或者说拥有一个「对的人」，并非随机发生的小概率事件，而是两个人共同努力、彼此塑造的

---

标注（黄） | 位置 83

他们的内心一方面十分渴望获得一段长久稳定的关系，而另一方面又不相信自己能够通过主动努力获得这样的

---

标注（黄） | 位置 85

亲密关系的一种渴望又绝望的交织之中。于是，他们便索性将亲密关系看作是一种「

---

标注（黄） | 位置 88

尽管并不存在一个与我们完美契合的「对的

---

标注（黄） | 位置 89

那些会对伴侣拳脚相向或羞辱苛责的人，无论在什么情况下，都不能成为我们亲密关系的

---

标注（黄） | 位置 96

（1）抱持着对 Mr./Mrs. Right 的执念，而不愿意开始一段

---

标注（黄） | 位置 100

（2）总是担心是否（还）能遇到属于自己的 Mr./Mrs. Right。认为 Mr./Mrs. Right 是可遇而不可求

---

标注（黄） | 位置 105

（1）很容易对伴侣或彼此的关系感到不满，甚至失望。心中始终有一个关于「对的人」的理想

---

标注（黄） | 位置 108

（2）总是以「放弃」代替「解决问题的努力」。人们会觉得有一个属于自己的「对的人」，是不需要让自己做出任何牺牲或妥协

---

标注（黄） | 位置 111

而那些认为「和谁在一起都无妨」的人，则可能常常陷入明显不健康的关系

---

标注（黄） | 位置 114

这种「和谁都能在一起」的想法，会让人在一段关系结束之后，过于快速地开始新的

---

标注（黄） | 位置 121

足够好的母亲，虽不能满足孩子的全部需求（完美母亲），但能提供一些生存的必需品，如安全的成长环境、必要的情感联结等（as cited in, Wright,

---

标注（黄） | 位置 125

明确什么是自己「绝对不要」的，就有助于我们找到那个「足够好的

---

标注（黄） | 位置 127

例如，「暴力」——无论是肢体上的暴力，还是情绪心理上的

---

标注（黄） | 位置 128

而言，「性生活不和谐且无法沟通」就是绝对不要

---

标注（黄） | 位置 131

足够好的人」需要寻找而不是等待，需要你主动的努力，而不是被动地

---

标注（黄） | 位置 135

在与 Mr./Mrs.OK 的关系中，你需要明白，并不是你在努力改变对方，而是在 Ta 走向你的时候，你也走向

---

标注（黄） | 位置 138

给予对方

---

标注（黄） | 位置 139

坦诚开放。不要依据自己的标准绝对地判断对方，开放地聆听对方的解释和

---

标注（黄） | 位置 141

积极关注。积极地看待你们的关系，包括积极地看待沟通过程中的矛盾与

---

标注（黄） | 位置 142

协商好日常分工。你们需要共同分担生活中的责任，包括经济、家务

---

标注（黄） | 位置 144

保持社交独立。尽管在相处的过程中，你们会逐渐互相融入彼此的

---

标注（黄） | 位置 146

谈判与妥协的核心就是感情中的给予与索取。不同于市场上的等价交换，感情中的给予与索取，可能总会有一方比另一方付出的

---

标注（黄） | 位置 165

一见钟情有哪些规则

---

标注（黄） | 位置 169

1. 看脸 美好的事物常常能带给人愉快的

---

标注（黄） | 位置 181

相似的人让我们觉得更有吸引力 我们会被与自己相似的人吸引，不论是人格特征、价值观、经历还是背景、兴趣和品位，或者其他任何

---

标注（黄） | 位置 187

最有吸引力的特质也可能成为关系告吹的罪魁祸首，这就是所谓的「致命的吸引」（Fatal Attraction）。一些我们认为的开始吸引人的特点可能逐渐变成缺点令人

---

标注（黄） | 位置 190

我们会喜欢那些喜欢我们的人 我们会尽可能地追求最有可能得到回报的对象。Donn Byrne 和 Don Nelson（1965）认为人与人之间吸引力的核心是「奖赏」（reward）和「正向互动」（positive

---

标注（黄） | 位置 192

对未来伴侣的期望（是否值得拥有）= 伴侣的长相吸引力 × 自己被接受的

---

标注（黄） | 位置 197

4. 情绪双因素理论（Two-Factor Theory of Emotion） 情绪双因素理论，又称为吊桥效应，最初由 Stanley Schachter 和 Joreme E. Singer（1962）

---

标注（黄） | 位置 200

生理唤起进行解释（Cotton, 1981）。也就是说，如果你和约会对象一起做一些刺激性的事情，你就因为要给这种刺激感找原因，而不自觉地找到对象身上去——觉得是 Ta 让你脸红

---

标注（黄） | 位置 205

5. 物理上离得近的人更有

---

标注（黄） | 位置 211

我们更喜欢熟识的人 有一个关于单词的实验，实验者向被试展示了一系列单词，单词是一种被试者不认识的

---

标注（黄） | 位置 218

要增加对方眼里你的吸引力，你可以搬到离 Ta 更近的地方，带 Ta 做一些刺激的事情，经常在 Ta 跟前混个脸熟，明确地表现出你喜欢 Ta，当然，归根结底你懂的，还是要看

---

标注（黄） | 位置 220

一见钟情是真爱么？ 1. 一见钟情和自恋

---

标注（黄） | 位置 223

人们遇到对自己有吸引力的人时，就会假想这个人与自己是相似

---

标注（黄） | 位置 224

通常是与自己最相似的人，即当对方有某一点非常吸引我们时，我们倾向于认为 Ta 与我们在很多方面都更

---

标注（黄） | 位置 226

这往往与个体的自恋有关（Barelds & Barelds-Dijkstra, 2007; Shukla, 2014），我们会不自觉地将对方当作是自己某些「未实现的理想自我」的

---

标注（黄） | 位置 231

是我们假想中的「对方就是自己」带来了这种吸引力。随着接触的加深，一个人就可能会感受到，原来对方不是自己，一见钟情的魔法就会

---

标注（黄） | 位置 233

评估一段感情的深刻是否，通常有「情感强度」与「现实基础」两个维度。「情感强度」指的是在某一时刻所感受到的浪漫情感的强烈

---

标注（黄） | 位置 234

现实基础」则指的是伴侣之间长期相处所经历的共同

---

标注（黄） | 位置 237

一见钟情为双方所提供的情感强度，往往能够让他们更愿意花时间相处，也为之后的「现实基础」做好

---

标注（黄） | 位置 239

一见钟情开始的感情有哪些优势和

---

标注（黄） | 位置 240

优势 1: 激情带来的积极相处

---

标注（黄） | 位置 244

优势 2: 主动寻找

---

标注（黄） | 位置 248

劣势: 想象的

---

标注（黄） | 位置 252

对于一见钟情的伴侣而言，包容与化解冲突的能力是决定关系能否成功的

---

标注（黄） | 位置 274

调查显示，38%的美国单身人士都在通过线上与他人进行约会（Adams,

---

标注（黄） | 位置 277

我们习惯于在社交中表现得淡定自若，却往往觉得犹豫、无法向心仪对象展开

---

标注（黄） | 位置 289

社交焦虑的困扰，需要到专业的机构寻求

---

标注（黄） | 位置 289

1. 「找到一个自己感兴趣且三观契合的人太难了」 Hurlock (1982) 认为，随着年龄的增长，人们会更倾向于被那些与自己有类似世界观和价值观的人所

---

标注（黄） | 位置 295

2. 「万一被拒绝了昵？」约会焦虑，另一大重要的原因，就是主动邀约别人让我们感到

---

标注（黄） | 位置 303

二、不是没有适合的人，而是主观意愿不够

---

标注（黄） | 位置 308

他们发现，比起闲聊的人，聊一些更深入的话题的人之间更容易建立产生亲近

---

标注（黄） | 位置 311

主观上的意愿才是影响一个人能否与他人建立关系、产生亲近感的关键，而非人们口口声声强调的价值观是否契合

---

标注（黄） | 位置 319

并向对方自我介绍和简单交谈：「你好，我的名字是×××。不好意思打扰你了，我只想告诉你，我才一直在注意你，我觉得你真的是一个很有魅力的

---

标注（黄） | 位置 321

这些研究助理还会随机向所接近的异性提出以下三种不同邀约中的一种：「你今晚愿意和我约会吗？或者你周末有时间吗？」「你今晚愿意到我住的地方来吗？或者周末有空吗？」「你今晚愿意和我睡吗？或者周末

---

标注（黄） | 位置 324

在得到约会邀请的人中，68%的男性与 43%的女性都答应了该邀约；其次，40%的男性与 21%的女性都答应了到「住所」的邀约；最后，59%的男性答应了「一起睡」的

---

标注（黄） | 位置 331

四、约会指南 1. 相信第一印象，别多想 找到这个人，比标准更重要的其实是

---

标注（黄） | 位置 335

应该想好什么是「一定不可以」的 deal

---

标注（黄） | 位置 338

的「本·富兰克林」效应（Ben Franklin Effect），即那些曾经为你提供帮助的人，通常也更愿意再次

---

标注（黄） | 位置 341

比如借故向对方打听附近的知名餐厅等等（想当年，谁没有借过课堂笔记/书/饭

---

标注（黄） | 位置 343

约朋友还是陌生人，异性之间还是同性之间，成功的关键有三，就是开口！开口！开口！（Ask! Ask!

---

标注（黄） | 位置 350

可以有意识地将对话拓展到对价值观等更深层面的交流上，这会加快你们之间「链接感」的

---

标注（黄） | 位置 351

容易让人心跳加速、肾上腺素飙升的活动，让对方产生「我心跳是因为这个

---

标注（黄） | 位置 359

你可以尝试在约会结束做一些暖心的举动，来让对方对今天的约会（还有你）有更积极和深刻的

---

标注（黄） | 位置 361

任何人在提出一个邀请的时候，都有可能会被另一个人拒绝。你需要做的是，不要把拒绝当作是对自我价值的否定（Segal, et al.,

---

标注（黄） | 位置 364

反思自己从中获得的经验，例如应该更多尊重对方的时间、位置安排

---

标注（黄） | 位置 387

比如在美国（中国的数据没找到……），只有 14% 的人表示他们会为了财产而结合；86% 的人认为，他们结婚是为了与爱人共度

---

标注（黄） | 位置 392

她将自己的答案写成了书：《爱的

---

标注（黄） | 位置 393

一、爱上一个人，是什么

---

标注（黄） | 位置 397

1. 觉得对方很特殊 在爱生成的一瞬间，你会觉得变得特殊。你会开始有意识地关注

---

标注（黄） | 位置 399

2. 会不由自主地想到对方 爱上一个人后，你会有许多关于对方的「侵入性的想法（intrusive

---

标注（黄） | 位置 402

一个人可能会花费一天中 85% ~ 100% 的时间在想着自己爱的人，以至于在日常任务中频频

---



标注（黄） | 位置 403

3. 会美化对方的缺点 一个沉浸在爱之中的人会「结晶化（crystallization）」自己所爱的对象：你可能会注意到对方身上各种细小的特质，并将其过分

---

标注（黄） | 位置 408

4. 越被拒绝，爱得越狂热 在热恋的过程中，你可能会遭遇各种障碍，比如对方可能会拒绝你，或者因为其他社会因素使得你们无法

---

标注（黄） | 位置 410

5. 爱让人无助 爱让人产生无助感。你明白这种感情是不理智的、不受控制的甚至好像不是自愿的，但是你却无法抵挡

---

标注（黄） | 位置 414

二、爱上一个人的时候，我们有哪些表现？ 1. 我们会凝视我们所爱的

---

标注（黄） | 位置 418

比如黑猩猩会在一场斗争后用凝视来表示和解；倭黑猩猩也会在交配前凝视对方（p.

---

标注（黄） | 位置 419

2. 会说些无意义但动听的话 人们会用说话方式表达爱意。当我们对自己喜欢的人说话时，往往音调较高，声音更柔和，有一种仿佛在唱歌的

---

标注（黄） | 位置 422

3. 会与对方动作同步 如果两个人彼此情投意合，他们的动作会逐渐

---

标注（黄） | 位置 427

从小，我们就开始形成理想爱人的

---

标注（黄） | 位置 433

有的人喜欢深刻的人，有的人喜欢幽默快乐的

---

标注（黄） | 位置 435

人们确实会看脸和身材。人们在择偶时会「看脸」，但人们更加偏好的，其实是接近「平均值」的

---

标注（黄） | 位置 441

除了平均的容貌，另一个吸引人的因素是女性 0.7 的腰臀比（腰围:臀围=0.

---

标注（黄） | 位置 448

我们可以通过「吻」来辨别合适自己的

---

标注（黄） | 位置 454

与伴侣的初吻也被称为「死亡之吻（kiss of

---

标注（黄） | 位置 455

气质决定了我们会爱上

---

标注（黄） | 位置 459

将人们分成了四种气质类型：探索者（explorer）、建设者（builder）、指导者（director）与协商者（negotiator）（

---

标注（黄） | 位置 460

探索者天生热爱自由、比常人更好奇、更具有创造性，也更乐观，像是柏拉图口中的艺术创造者（artisan）。他们喜欢生活中发生意料之外的

---

标注（黄） | 位置 463

探索者会喜欢和自己相似的人成为

---

标注（黄） | 位置 463

建设者喜欢有规律的生活，热爱井井有条的事物，喜欢提前做计划。建设者比常人更谨慎小心，在做决定之前，他们会反复考虑各种可能的选项和

---

标注（黄） | 位置 465

他们会被另一个建设者吸引。建设者也喜欢和自己相似的

---

标注（黄） | 位置 466

乐于分析、意志坚定的人被称为指导者。「指导者」喜欢精确、对各种事物抱有怀疑，他们倾向于了解事物的

---

标注（黄） | 位置 468

他们还乐于竞争，很多指导者都喜欢和人进行

---

标注（黄） | 位置 469

协商者注重和他人之间的关系，喜欢和别人建立和谐美好的

---

标注（黄） | 位置 471

比尔·克林顿就是个典型的协商者，他经常会说：「我能感受到你的

---

标注（黄） | 位置 473

指导者喜欢协商者，协商者偏爱指导者（

---

标注（黄） | 位置 476

现代的爱的趋势：缓慢的爱 「缓慢的爱」指的是，当人们在进入一段有承诺的关系（committed relationship）之前，先花费更多时间相处（

---

标注（黄） | 位置 481

性就是一种很好的了解人的方式。通过性，人们可以了解到潜在伴侣是不是健康、两人是不是合拍、Ta 够不够有耐心、是不是够细心能察觉到自己的需求，并且愿意配合做出改变，等等（

---

标注（黄） | 位置 483

有 66% 的单身男性与 50% 的单身女性有过一夜风流的经验，而有 58% 的单身男性与 50% 的单身女性有过一段炮友（friends with benefits）关系（p303）。最终，他们也因性生

---

标注（黄） | 位置 486

深刻的依恋感有助于维系关系，而人的大脑需要时间来对伴侣产生

---

标注（黄） | 位置 495

人离开一段已经建立承诺的关系，要比放弃约会更难。它能让人们更积极地考虑解决矛盾问题，而不是简单

---

标注（黄） | 位置 504

一段幸福长久的关系需要同时包含三个因素：亲密、激情和承诺

---

标注（黄） | 位置 512

就是你承诺自己愿意为这段关系投入和付出的

---

标注（黄） | 位置 516

承诺感越高，长期投入计划时间越长、投入程度越高，忠诚度也会

---

标注（黄） | 位置 519

有承诺感的关系中，人们更多把自己和伴侣看成一个

---

标注（黄） | 位置 524

承诺感会让人产生对伴侣的「积极

---

标注（黄） | 位置 525

理想化伴侣，并倾向于尽量用乐观、积极的方式，看待他们的亲密

---

标注（黄） | 位置 528

承诺感会让我们愿意为关系更多地付出和

---

标注（黄） | 位置 531

顺应不代表盲目的自我折磨，它帮助人们在面对伴侣偶尔的坏脾气时，能更有效地进行

---

标注（黄） | 位置 535

相反，承诺感不高的伴侣，会带着更强的好奇、热情去关注他们可能得到的其他

---

标注（黄） | 位置 541

哪些人更不容易做出承诺？ 1. 回避型依恋者更不容易给出

---

标注（黄） | 位置 542

回避亲密（包括疏离型和恐惧型两种亚型）程度更高的人会倾向于不在关系中做出承诺。其中，疏离型依恋者抗拒承诺，是害怕承诺带来的互相依赖与亲密；而恐惧型依恋者的状态则是「渴望而不

---

标注（黄） | 位置 546

夹在父母冲突中长大的人不容易给出

---

标注（黄） | 位置 547

那么孩子长大后也会倾向于回避承诺。这些孩子从小就夹在父母冲突中间，试图去稳定父母暴怒的情绪，来维持家庭的

---

标注（黄） | 位置 551

自恋型人格不容易给出承诺。自恋者进入关系的目的是为了自我增强（self-enhancing）的需要，伴侣是他们提升自我价值感的工具，如同

---

标注（黄） | 位置 555

哪些人更容易做出承诺？ 1. 信任感强的人容易做出

---

标注（黄） | 位置 560

道德感越高，越倾向于保持承诺。对亲密关系的道德责任感也会促使人们去保持

---

标注（黄） | 位置 563

拥有关系目标的人更容易给出承诺。如果一个人拥有明确的关系目标（比如希望和伴侣养育

---

标注（黄） | 位置 569

对关系的满意程度越高，越倾向于保持

---

标注（黄） | 位置 575

对关系的依赖程度越高，越倾向于保持

---

标注（黄） | 位置 591

比如对关系是否满意？最近有没有对未来进行设想和规划？是否觉得双方感情紧密，自己的情绪会受到伴侣情绪的

---

标注（黄） | 位置 595

如果你发现两人愿意承诺的部分差异较大，而且对关系产生了干扰，那么你就需要考虑采取一些

---

标注（黄） | 位置 599

如果对方承诺感过低：降低自己的承诺感，或提升对方的承诺感。（1）考虑降低自己的承诺感或

---

标注（黄） | 位置 603

一种提升对方承诺感的方法：先表达出自己的

标注（黄） | 位置 606

让对方意识到你的承诺感。· 和伴侣一起规划未来。表现出你希望和对方维持长久的关系。· 表现出你愿意和伴侣一起解决关系中的问题，告诉对方你愿意和 Ta 站在同一阵线。· 让对方意识到你为关系做出的「

标注（黄） | 位置 610

在对方愿意的情况下积极参与对方的社交

标注（黄） | 位置 612

有时也可以直截了当地用语言说出承诺，比如「这段关系让我很快乐，我希望能和你长久

标注（黄） | 位置 613

如果自己的承诺感较低：认清你的

标注（黄） | 位置 616

我对我们的关系不满意，我怀疑我们是否

标注（黄） | 位置 646

一、5 种维持关系的积极行为 1. 肯定（Assurance）肯定，指的不仅仅是对于对方所取得的成就的肯定，还包括对对方情绪与感受的

标注（黄） | 位置 652

2. 坦诚（Openness）与另一半谈论自己的过去以及内心的秘密，需要有足够的勇气。尤其当我们试图谈论的内容，可能涉及我们痛苦的经历与负面的情绪（如羞耻的、内疚的事）

标注（黄） | 位置 657

就应该履行我们自己对于伴侣的所有要求和期待。但其实没有一种关系会是一步到位

标注（黄） | 位置 658

过度自我暴露会让对方感到不安和尴尬，甚至对对方造成一种不必要的压力——你告诉了我一件如此私密的事，我也应该要告诉你一件类似的事

标注（黄） | 位置 662

有些伴侣非常擅长在一起把普通的日子过得趣味盎然，「我和你在一起做普通的事也很愉快」，这是一个非常好的信息

---

标注（黄） | 位置 667

这种社交共享并非强迫式地使自己或对方失去私人

---

标注（黄） | 位置 668

而是通过参与彼此的社交圈而建立双方之间更紧密的

---

标注（黄） | 位置 672

当你们在生活中有分工合作、彼此需要的时候，最有利于你们关系的

---

标注（黄） | 位置 673

二、5 种维持关系的消极

---

标注（黄） | 位置 675

人们做出这些消极举动的目的，仍然是希望能够将两人的感情维持在自己想要的

---

标注（黄） | 位置 676

引起妒忌或不忠（Jealousy induction or infidelity）有时，人们会通过做一些容易引起对方妒忌的

---

标注（黄） | 位置 683

2. 逃避（Avoidance）有些人在关系中习惯性地逃避——意见不合时逃避、对于可能引起争议的话题也逃避，等等。这种逃避可能是一种自我保护的途径，避免在争吵过程中受到

---

标注（黄） | 位置 686

认为逃避的一方不但不愿努力，甚至连沟通的勇气都丧失了——这种指责令选择逃避的一方内心也满腹

---

标注（黄） | 位置 690

监视（Spying）也有一些人希望自己能掌握与对方有关的一切信息，对 Ta 的电子邮件、手机短信、社交账号等都进行了严密的

---

标注（黄） | 位置 692

破坏性冲突（Destructive conflict）人们也会通过主动挑起双方的冲突来引起对方的注意，或者通过贬损对方以获得为对方提供建议的

---

标注（黄） | 位置 696

允许被控制（Allowing control）有些时候，人们也会通过将自己生活的选择权与决定权交给对方的方式，试图换取对方的信任与

---