同理心（Empathy），又叫做换位思考、神入、共情，指站在对方立场设身处地思考的一种方式，即于人际交往过程中，能够体会他人的情绪和想法、理解他人的立场和感受，并站在他人的角度思考和处理问题。主要体现在情绪自控、换位思考、倾听能力以及表达尊重等与情商相关的方面。

**简介/同理心**

[](http://tupian.baike.com/doc/同理心/a1_52_53_01300538883524136457535273623_jpg.html?prd=citiao_tuce_zhengwen)**同理心**[**图册**](http://tupian.baike.com/doc/同理心/a1_52_53_01300538883524136457535273623_jpg.html?prd=citiao_tuce_zhengwen)

同理心，就是进入并了解他人的内心世界，并将这种了解传达给他人的一种技术与能力。又叫做换位思考、神入、共情，即透过自己对自己的认识，来认识他人。与英文对应词汇Empathy不同的是，Empathy包括身体感觉，并不单纯指思维，其中英文语词源于希腊语词?μπ?θεια (empatheia)。

即于人际交往过程中，能够体会他人的情绪和想法、理解他人的立场和感受，并站在他人的角度思考和处理问题。

把自己放在既定已发生的事件上，想像自己因为什么心理以致有这种行为，从而触发这个事件。因为自己已经接纳了这种心理，所以也就接纳了别人这种心理，以致谅解这行为和事件的发生。与“己所不欲,勿施于人”同出一辙。就算是自己的看法与人不同时，不认同也不能判定对方的一定是错；尝试反复地思考，认真从其他角度去看，针对事而不是针对人，便会发现自己原本的定夺不一定完全正确。因为事情发生在 "我" 身上(主观)跟发生在 "你" / "他" / "她" / "它" 身上(客观)，分别可非常大。别人的想法和行为总有他的原委。

同理心，是情商（EQ）的一个重要组成部分。现代情商理论认为，情商有五个方面，分别是：自我情绪认知，自我情绪控制、自我激励、同理心、人际关系处理。同理心，重要的是要站在对方的角度来理解问题，将心比心，这样你就知道对方为什么会那么想，从而更能理解对方的做法，减少误会和冲突。（朗识测评）。

有时候可能衡量过对 人/事 的影响，尽量 接受/谅解 别人的处事方式、作风和行动之后，调节一下自我的反应，便是 "同理" 的表现。就算因此而改变原本的做法或甚打消初衷, 并不代表被同化，而是体谅和尊重。

同理心应该要出自非主观以及外界客观的因素。

**起源/同理心**

一九二O年代美国心理学家铁钦纳首度使用同理心一词，指的就是这种行为模仿（motormimicry）。

同理心一词源自希腊文empatheia（神入），原来是美学理论家用以形容理解他人主观经验的能力。铁钦纳认为同理心源自身体上模仿他人的痛苦，从而引发相同的痛苦感受。使他用同理心一词与同情区别，因同情并无感同身受之意。

**原则/同理心**

1.我怎么对待别人，别人就怎么对待我。

2.想他人理解我，就要首先理解他人。将心比心，才会被人理解。

3.别人眼中的自己，才是真正存在的自己。学会以别人的角度看问题，并据此改进自己在他们眼中的形象。

4.只能修正自己，不能修正别人。想成功地与人相处，让别人尊重自己的想法，惟有先改变自己。

5.真诚坦白的人，才是值得信任的人。

6.真情流露的人，才能得到真情回报。

**等级/同理心**

A-1：很少从他人的角度思考问题，做事情很少考虑到他人的感受；沟通时讲客套话，无法引起对方的共鸣，对方也不愿意将自己的真实想法说出来；不愿意倾听；安排事务几乎不考虑下属的需要。

A-0：能够从别人的角度思考问题，做事情会考虑到他人的感受；与人沟通比较真诚，愿意将自己的一部分想法表露出来；能让人觉得被理解被包容；学会倾听，工作中尽量考虑对方的需要。

A+1：能够站在对方的角度考虑问题，想对方之所想，急对方之所急；能够使人不知不觉地将内心的想法，感受说出来；能够让人觉得被理解，被包容；能够用心倾听；在安排事务时，尽量照顾到对方的需要，并愿意做出调整。

A+2：将心比心，设身处地的去感受和体谅别人，并以此作为工作依据。有优秀的洞察力与心理分析能力，能从别人的表情、语气判断他人的情绪。投其所好，真诚，说到听者想听，听到说者想说；以对方适应的形式沟通。

**测评/同理心**

CR：(EQ-4.1) 同理心测评

于2009年01月最新修定。

Designer and Version Upgrade Developer: SUNRISE TANK Info-Technology Co. Ltd.

简介：它根据中国国情开发出来的自我调节测评，着重测验你在理解他人情绪和人格特征上的能力。

适合人群：全体

效果与功效：测试使用者的理解他人情绪和人格特征上的能力

测评所需时间：10分钟

**培养方法/同理心**

同理心的培养可以分为四个主要步骤：

1.先收听自己的感觉同理心的起始是先收听自己的感觉，假如无法触及自己的感受，而要想体会别人的感受，就太难了，因为这个领域对你来说还是一片空白呢！因此，首先你必须能把自己调整到可以发掘自己的感受，能体会这些感受。

2.表达出自己的感觉重要的是选择表达感受的方式。

3.收听他人的感觉一旦你自己的感受与表达方式不再干扰你倾听别人后，你才能开始练习体会他人的感觉；可以帮助你找出别人感受的线索很多。

4.用体谅来回答他人的感觉最后，你一听到别人的感觉就会发出某种反应，并能让对方认为你听进去了，且能体会他的感觉。因此，收听自己以找出自己的感受、表达他们、与体会他人的感觉并与之起共鸣，是同理心发生的四个过程。

**指导实践/同理心**

将心比心：能够将当事人换成自己，设身处地去感受和体谅他人，并以此作为处理工作中人际关系、解决沟通问题的基础。

感觉敏感度：具备较高的体察自我和他人的情绪、感受的能力，能够通过表情、语气和肢体等非言语信息，准确判断和体认他人的情绪与情感状态。

同理心沟通：听到说者想说，说到听者想听。

同理心处事：以对方有兴趣的方式，做对方认为重要的事情。

[](http://tupian.baike.com/doc/同理心/a2_84_35_01100000000000144726351538088_jpg.html?prd=citiao_tuce_zhengwen)**同理心**[**图册**](http://tupian.baike.com/doc/同理心/a2_84_35_01100000000000144726351538088_jpg.html?prd=citiao_tuce_zhengwen)

同理心是个心理学概念。它的基本意思是说，一个人要想真正了解别人，就要学会站在别人的角度来看问题，也就是人们在日常生活中经常提到的设身处地、将心比心的做法。心理学家发现，无论在人际交往中发现什么问题，只要你坚持设身处地、将心比心，尽量了解并重视他人的想法，就比较容易找到解决问题的方法。尤其在发生冲突和误解时，当事人如果能够把自己放在对方的处境中想一想，也许就可以了解到对方的立场和初衷，进而求同存异、消除误会。其实同理心并不是什么新的想法，早在两千多年前的孔子就说过：“己所不欲，勿施于人。”这就是同理心所说的，要做到“推己及有”：一方面自己不喜欢或不愿意接受的东西千万不要强加给别人；另一方面，应该根据自己的喜好推及他人喜好的东西或愿意接受的待遇，并尽量与他人分享这些事物和待遇。西方文化同样也有强调和推崇同理心的传统，基督教中的“黄金法则”说：“你们愿意人怎样对你们，你们也要怎样待人。”其实这就是同理心原则的体现。

现实生活中常说：“人同此心，心同此理。”强调的也是同理心。无论在日常工作还是生活中，凡是有同理心的人，都是善于体察他人意愿、乐于理解和帮助他人的人。这样的人最容易受到大家的欢迎，也最值得大家的信任。不管是东方文化还是西方文化，都把同理心作为一种思维方式和道德标准，而没有从个人发展与成功的角度去阐述同理心的重要性。事实上，同理心既是人际交往的基础，也是个人发展与成功的基石。社会学家发现，同理心是人的社会化的一个重要环节，而社会化则是一个人发展与成功的前提。

人与人之间冲突的来源，通常起源于对彼此的误解，或是一方态度咄咄逼人，或是一方拉不下脸来，或是情绪过于激动，或是过于固执己见……其实这都是可以避免的，同理心的作用也就在于此。简单来说，同理心就是将心比心。同样的时间、地点、事件，而当事人换成自己，也就是设身处地去感受、体谅他人。人与人的关系没有公式可言，只能以关心为出发点，为双方都留下空间，设想他们所想要、所需求的东西，他们能做的事，及他们自己的生活。也就是说，人与人之间只是关心仍是不够的！还需要爱，需要对于别人的处境感同身受。有了同理心，我们将不会处处挑剔对方，抱怨、责怪、嘲笑、讥讽便也大大减少；取而代之的是赞赏、鼓励、谅解、扶持。这样一来，人与人的相处便变得愉快、和谐。

同理心对于个人的发展极为重要。它体现在一个人一旦具备了同理心，就容易获得他人的信任，而所有的人际关系都是建立在信任的基础上的。注意这里所谈的“信任”不是指对个人能力方面的信任（例如，让别人相信我能把某项工作做好），而是指对人格、态度或价值观方面的信任（例如，让别人相信我的出发点是好的，相信在我面前不必刻意设防或掩盖自己的缺点和错误）。从这个意义上说：没有同理心就没有彼此之间的信任，没有信任也就没有顺利的人际交往，也就不可能在分工协作的现代化社会中取得成功。

有人可能会问：“在人际交往中，信任真的那么重要吗？”我们可以回忆一下，在生活中，当你无意中冲撞别人时，如果对方非常信任你，在多数情况下对方会不会一笑了之？如果你们没有建立良好的信任关系，一次小小的冲突就有可能造成很大的麻烦。所以英国作家麦克唐纳说：“信任是比爱更好的赞美。”

信任关系来源于同理心，要建立信任关系，就要在人际交往中逐步体现出自己的同理心，并以此证明自己是值得信任的。这是一个长期的不断深化的过程——你对别人越真诚，越善于倾听、体谅、尊重或宽容别人，别人也就会越真诚和信任。如此继续下去形成一个良性循环后，人与人的交往就非常顺利了。

所以，同理心不仅是为了理解别人，也是让别人理解自己。同理心并不要你迎合别人的感情，而是希望你能够理解和尊重别人的感情，希望你在处理问题或做出决定时，充分考虑到别人的感情以及这种感情可能引起的后果。

拥有同理心，亲密关系才得以建立，反之，传送与接收同理心的神经线路会短路。直到某天，当一个人发现世界是不断地亏待自己，对自己的感觉不闻不问时，他(她)将不再努力与尝试跟其他人建立关系，并让自己同理的情绪关机。可想而知，其后果将是他(她)开始去伤害别人，以生气或暴力做为情绪的出口。不曾接受过同理之人，其脑部也对同理心毫无记忆可言，更惶让其他人能有同理的经验。

因此当我们要对他人表达同理心，必须以「理解」为核心，拒绝「同情」。并且要抛开对他人的成见与判断，在理解他人的过程中，拒绝速成的答案。阿瑟透过书中他与当事人的会谈，一而再、再而三地示范同理心的精髓，以及同理心所释放出来的疗愈能力。

阿瑟为表达同理心提出七个步骤：

(1)问开放式的问句

(2)放慢脚步

(3)避免太快下判断

(4)注意你的身体反应

(5)了解过去

(6)让故事说出来

(7)设定界限

这七个步骤，看似简单，却有其不容易之处。当朋友遇上困难，带来自己陷入外遇的困境习题，人们都会很快地说赶快抛开外遇这不正常畸恋，免得伤人伤己。「不正常畸恋」已经是为朋友贴上标签与判断，很难让同理心有运作的机会，因此面对这样的朋友，不妨静听对方娓娓道来故事的源头。

「问开放式的问句」意欲让对话可以持续，不让谈话只停留在0与1、黑与白、对与错的二元选项。让对方感受到被尊重，知道自己可以拥有一个暂时的空间，不被批判，只有接纳。因此，面对前述的例子，我们可以试着询问朋友：「这段感情，想必对你(你)很重要，不妨说出来你(你)们俩是如何认识的？」

朋友带来问题求助于自己，虽然期待建议，但更希望得到温暖的拥抱。因此，面对朋友外遇难解的习题，建议虽然可以给，但却需要留待最后当所有的故事都摊在阳光下，这时给的中肯建议才有可能被朋友听进去。

「放慢脚步」意味着给朋友时间整理思绪，同时也是让自己能更准确地理解对方，也让同理心可以安抚对方。

进入到同理心第三步骤「别太快下判断」时，对于朋友的外遇，我们心里会怎样想：「原来他(她)也是这种人，真是可悲！」还是我们认为朋友：「可惜他(她)一表人才(美如天仙)，竟也逃不过外遇的陷阱。」那我们就会坠入批评与判断的深渊，同理心的力量也就无法展现。除非，我们伴随着朋友一探其心灵深处，接纳他(她)光明与阴暗的那一面。

当表达同理心时，最忌讳身体的行为出卖我们的语言。曾经遇过当事人与精神科医师会谈时，他发现医师在打瞌睡，感觉自己所述说的人生故事让医师觉得无聊。因此，当事人的信心备受打击，就再也不去看这位医师了。对朋友表达同理心时，一个不经意的手势与表情都可能让对方感觉自己被轻蔑因而失去信任感。「留意个人身体反应」，使心口如一将同理心的力量发挥到极致。

自己，脱离不了过去的背景。「了解过去」是希望对人有统整性的理解，面对朋友的外遇，可能自己的父母有任一方也曾有过类似的经验。或者是因过往欠缺爱的关怀，而朋友今次从外遇的对象中找到温暖的所在，以至于陷入三角关系中。理解过往与现今的关联，将更可以为朋友找寻到问题的解药。

每个人都有属于自己的人生故事，当「故事说出来」时，我们对一个人的理解将从表面的五官进入到内在的心情世界。

同理心的最后步骤是「设定界限」。在我脑海中依然记得一个很精采的故事是，两个迎面而来的人，踏上了同一座桥，对面的来者手里拿着一根绳子，当两人交会时，来者将绳子的一端交给了另一个人，随即跳下桥，对桥上之人说：「我是你的责任，你要将绳子抓牢！」桥上之人对此突兀之举深感错愕，一时之间，不知如何是好。过了半晌，桥上之人对桥下之人说：「这是你的选择，我将绳子系在桥柱上，你自己爬上来吧！」面对朋友外遇的问题，终究得他(她)自己面对此一困境，免得到时不仅朋友受苦，连陪伴者也一起陷入泥淖中。

**问题探讨/同理心**

心理咨询中同理心

在中国大陆的心理咨询工作中有一种流行的说法，即心理咨询师在咨询中的“共情”（empathy）。其实，这是一个翻译的错误。在心理咨询中，empathy应该翻译为“同理心”。即站在对方立场思考的一种方式。

且不说这个词汇在翻译为“共情”是否妥当，单就一个“情”字就足以使心理咨询师不好把握。咨询师与求助者间，必须沟通，但这种沟通是单纯的情的沟通，还是理的沟通，或者二者兼有呢？其尺度又如何把握呢？对待这类问题，如果没有科学的度，“共情”的确有不好的后效。在临床上，特别是异性间建立咨询关系后，情的过度沟通会使咨询关系中产生不应有的内容，从而破坏正常的咨询关系。所以正常咨询关系的主干应当是理，而不是情。情必须在理的限制下才能发挥积极作用。“共情”，只要能达到设身处地去理解求助者的不良情绪和情感就可以了。咨询过程中所剩下的只能是同理和达理。

**相关书籍/同理心**

《你的感觉，我懂！：同理心的力量，创造自我了解与亲密关系》

摘录：

当亲人因自己而亡，心中的痛总是难以言喻，罪恶感不免侵袭脑海，想着事情怎会走到这个地步。这样的心情写照正是阿瑟·乔拉米卡利(ArthurP·Ciaramicoki)的亲身经历，他之后更以此写出《同理心的力量》一书，勾勒出同理心的重要性。

阿瑟的弟弟戴维因大学未毕业，所以他选择进入军中服役，期待能到越南参与战事。由于时局的演变，国会议员要求军队自越南撤回，所以戴维只好待在纽泽西的迪克斯堡垒两年的时间，同时他还志愿参加陆军实验室的药物实验。退伍后的戴维，由于一事无成，加入了高中、大学中辍生集团，他开始酗酒、嗑药，最后并染上了海洛因毒瘾。戴维更参与了一宗抢劫计划。尽管他只是驾车带大家逃走，然而被抢的店铺老板却因此心脏病发身亡。

戴维得知集团中有人被捕入狱，他深感害怕，于是潜逃至荷兰的阿姆斯特丹，并与来自美国的社会边缘人在一起。阿瑟希望戴维可以勇敢面对这场官司，并且言明父母已经雇用一位刑事律师，就算最后坐牢也不会超过五到七年的刑期。戴维反说：“如果必须去坐牢，我可能会自杀。”阿瑟恳切地告诉戴维，一个人不可能永久逃避问题。戴维之后沉默了好ㄧ阵子，对阿瑟说：“我爱你。告诉爸、妈，我也爱他们。”

阿瑟以为是万无ㄧ失的安排，却不幸等到了弟弟戴维的尸体。在戴维与阿瑟通完电话后，戴维到唐人街买了一包海洛因，回到旅社后，为自己注射致命的剂量。戴维的尸体ㄧ小时之后被发现，针头还留在他身上。

当年阿瑟二十七岁，已取得咨商心理学硕士学位，正要完成麻萨诸塞大学博士学位的课业。弟弟的自杀带给阿瑟深深的震撼，不仅让他失去了对生命的信念，同时脑海中存着挥之不去的ㄧ个疑问：“当时我还能做什么来拯救他？“

戴维死后的几个月，阿瑟发现到一个事实：很少人谈到关心、理解、倾听的艺术、或甚至简单的人性关怀。

如果人生可以重来，阿瑟愿意每天打电话给戴维，甚至是跋涉千里，告诉自己的弟弟，我相信他、我爱他。因此阿瑟积极地投入同理心的工作，除了希望引导其他人能够避免重蹈复辙，但更重要的是，这对阿瑟而言，也是一种自我拯救。

**相关案例/同理心**

外国明星再一次展现同理心

本月初于得克萨斯州发生了一宗致命的车祸，年幼的三位小孩子不仅要面对丧双亲之痛，其中8岁的Aaron及9岁的Peter下身更瘫痪；6岁的Willa全身亦有多处的骨折，可谓是闻者心酸，听者流泪。惨事令一众明星自发为小孩筹款，略尽一点绵力。明星尽己所能JustinBieber、BritneySpears及LadyGaGa等红星均于Twitter及Facebook上呼吁Fans捐款至「ShowYourHearts」活动，筹得的善款将会用作小孩的治疗费、心理辅导及教育经费。小Justin更发表声明，希望大家能支持善举，「这真的是一个悲伤的故事，但这亦是一个机会让我和我的朋友为他人做点好事。」他又补充︰「我们可以用我们的影响力去做好事，我们也只是尽己所能而已，而我亦希望孩子们能从中得到点正面的讯息。」得到名人效应，Fans亦踊跃捐输，难怪小孩的舅父MattBerry会感激他们的帮助。