

第八章 人际关系及其改善与测量

一、人际关系及其建立与发展

(一)人际关系的概念与意义

1. 人际关系的概念

人际关系是指人与人通过直接交往(包括沟通和其他各种形式的交流)过程发展起来的较为稳定的倾向性情感联系。人际关系在本质上是人与人之间直接交往所产生的情感的积淀，是人与人之间相对稳定的情感纽带。

2. 人际关系的意义

人际关系系统是一个人的情感支持系统。人作为社会性的动物，其自身的意义是由其所存在的社会系统决定的。为此，人际关系对于个人的各个方面具有重要影响，直接成为个人心理健康、工作成功和生活幸福的重要背景条件。

人们在自己的整个生活结构中，总是将人际关系，特别是亲情置于重要地位。人际关系是人们快乐的重要来源。

(二)人际关系的状态

1. 人际关系的状态

(1)动态：人与人之间的信息沟通和物品的交换。

(2)静态：在双方直接的语言沟通开始之前，彼此对于对方处于旁观者的立场，没有相互的情感卷入。

2. 人际关系的相互作用过程

(1)人与人之间相互关联的状态从无关到关系密切，要经过一系列的变化过程，依次如下：

①彼此没有意识到对方存在，双方关系处于零接触状态；

②单向注意或双向注意，人与人之间的相互作用开始；

③交往双方开始直接谈话，产生直接接触。直接接触是双方情感关系发展的起始点；

④沟通不断深入和扩展，双方共同的心理领域也逐渐被发现，并伴随情感逐渐融合。

(2)按照情感融合的相对程度，可将人际关系分为以下三种：

①轻度卷入：共同心理领域较小，心理世界只有小部分重合，情感融合范围小；

②中度卷入：共同心理领域较大，心理世界有较大的重合，情感融合范围相应较大；

③深度卷入：共同心理领域大于相异心理领域，心理世界高度重合，情感融合的范围覆盖了大多数的生活内容。人们往往只同极少数人甚至不能与人达到这种人际关系深度。

应当注意的是，人与人心理世界完全重合的情况是不存在的。

(三)人际关系对行为的影响

人际关系会对人的行为产生各种不同的影响。影响的性质与大小，取决于一种人际关系自身的特点及其对于个人的意义。

1. 长期与短期人际关系的不同作用

(1)长期人际关系的作用

长期人际关系通常都与重要的社会角色关系相联系，是人们长期社会角色关系伴随的人际情感关系。

长期人际关系与人们的社会角色关系是交织在一起的，涉及的都是人们生活中的重要他人。关系双方从社会角色上与情感上都有相互的依赖，因此关系性质

对双方的影响持久而深远。涉及这类关系的人们经常发生交往，因而关系的作用性质常为关系的卷入者所觉察。通常的人际关系困难与不适应，主要来自这类关系。

(2)短期人际关系的作用

短期人际关系是偶然生活事件使人们发生交往所产生的人际情感关系，即各种社交情境中的人际交往所涉及的人际关系。

短期人际关系由于它的偶然性，也因为关系所涉及到的对象通常在人们生活中没有产生长久的影响，因而往往只影响具体的、表面的行为，难以影响人们深层的态度与价值观。

2. 社会角色与影响力

社会角色的不同导致了人们在人际关系上的影响力存在着不均衡，进而对相关双方产生的意义也不同。

居于社会有利地位、掌握更多资源的一方影响力更大，双方关系对他们的重要性相对较低，对他们的行为与态度的影响也较小；相对社会地位较低、掌握资源较少的一方影响力较小而有更多依赖，双方关系对他们的重要性更大，行为与态度所受到的影响也更深远。

3. 个人性与非个人性关系

人际关系可以是以个人情感目标为中心的，也可以是以个人情感之外的目标为中心的。前者为个人性的关系(如友谊和爱情关系)，后者为非个人性的关系(如雇佣关系)。两类人际关系对人的态度和行为的影响是不同的。

个人性的关系对人的态度与行为的影响，通常是在长期交往过程中通过潜移默化的渐进过程实现的。而非个人性关系对人的影响则是间断性的，是通过交往目的是否达成来实现的。

个人性关系与非个人性关系的划分是相对的。更多的情况下两类关系是交织

在一起的。无论何种情况，和谐的情感关系都是人际关系对人发生积极影响的前提。

(四)人际关系建立与发展的过程

奥尔特曼和泰勒将人际关系的建立和发展分为四个阶段。

1. 定向阶段

定向阶段包含着对交往对象的注意，抉择和初步沟通等多方面的心理活动。

(1)注意。注意是一种选择，它反映着某种需要倾向，具有自发和非理性的特点。人对交往对象有着高度的选择性。只有那些具有能激起人们兴趣的人，才会被放在注意的中心。

(2)抉择。抉择是理性的决策。人们决定交往对象要经过自觉的选择过程。只有在价值观念上对其具有重要意义的人，才会被选作交往的对象。

(3)初步沟通。初步沟通是人们在选定交往对象之后，试图建立更深刻关系的尝试。目的是对别人获得最初步的了解，以便确定是否可以与对方有更进一步的交往。

定向阶段的时间跨度随不同的情况而不同。邂逅相遇而相见恨晚的人，定向阶段会在第一次见面时就完成；而对于有经常的接触机会而彼此又都有较强的自我防卫倾向的人，这一阶段要经过长时间沟通才能完成。

2. 情感探索阶段

这一阶段的目的是彼此探索双方在哪些方面可以建立真实的情感联系。随着双方共同情感领域的发现，沟通越来越广泛，自我暴露的深度与广度也逐渐增加，但自我暴露不涉及自己根本的方面。双方已开始有一定程度的情感卷入，但交往模式仍与定向阶段相类似，具有很大的正式交往特征。

3. 感情交流阶段

这一阶段双方关系的性质开始出现实质性变化。人际关系安全感已经得到确

立，谈话也开始广泛涉及自我的许多方面，并有较深的情感卷入。人们会相互提供真实的评价性的反馈信息，提供建议，彼此进行真诚的赞赏和批评。如果关系在这一阶段破裂，将会给人带来相当大的心理压力。

4. 稳定交往阶段

这一阶段人们心理上的相容性会进一步增加，自我暴露也更广泛深刻。人们已经可以允许对方进入自己高度私密性的个人领域，分享自己的生活空间和财产。在实际生活中，很少有人达到这一情感层次的友谊关系。

(五)人际关系的深度

1. 自我暴露的广度与深度

研究表明，良好的人际关系是在人们自我暴露逐渐增加的过程中发展起来的。人们对于陌生人、熟人和亲密朋友，在自我暴露的广度和深度上有所不同：

(1)对于陌生的人，自我暴露的深度和广度都极为有限，交流只涉及非亲密性的话题；

(2)对于熟悉的人，自我暴露的深度和广度会增加，但只在小范围内涉及亲密话题；

(3)对于亲密朋友，交流最为广泛充分，所涉及的亲密话题和非亲密话题都很广泛。

但是无论关系多么亲密，每个人都有不愿意暴露的领域。

2. 自我的分层

鲁宾等对自我做出了以下分层：

(1)自我的最表面水平是人们的情感兴趣爱好方面。

(2)自我的第二层次是人们的态度。

(3)自我的第三层次是自我的人际关系与自我概念状况。对属于这一层次的

问题，人们有很高的自我卷入，往往不轻易向别人暴露。

(4)自我的最深层次是通常称为隐私的方面。有关这些方面的信息，有些人可能不会向任何人暴露。

可以从自我暴露的层次的深浅来推断人际关系状况。

二、人际关系的原则

(一)交互原则

1. 人际交往的交互现象

人们在交往中都期待别人首先接纳自己、喜欢自己、承认自己的价值。这种寻求自我价值被确认和情绪安全感的以自我为中心的倾向，往往是人们在人际关系上常常遇到困难的最根本原因之一。

人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。人们不会无缘无故地接纳和喜欢他人。人际交往当中喜欢与厌恶、接近与疏远是相互的。喜欢别人的人，才得到别人的喜欢；愿意接近别人的人，别人才愿意接近。疏远和厌恶的情况也是如此。

2. 人际交往交互性的原因

任何人都有着保护自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并据此使自己的行为及与别人的关系得到解释。

当个体得到别人的接纳和支持时，个体会感到“应该”报以相应的友好回答。当个体对他人作出友好的行为后，也会期望后者作出相应回答。同时，人们对于排斥、拒绝自己的人，也会采取排斥、拒绝的行为方式。

(二)功利原则

1. 人际交往的本质是社会交换

人与人之间的交往需要保持交换的对等。只有当一种关系对人们而言是值得

的，人们的交往行为才会出现，人际关系才可以建立和维持。

人与人之间的交往本质上是一个社会交换过程。交换所遵循的原则就是对于那些对自己而言得大于失的人际关系，人们倾向于建立和保持；对于失大于得的人际关系，人们倾向于逃避、疏远或终止。

按照人际关系的功利原则，人们在人际关系交往中会自然地选择给双方带来最大满足的行为。

2. 增值交换与减值交换

人们的价值观的倾向不同，在人际交往中也存在着不同的社会交换机制。

(1)增值交换机制

对于重内在情感价值的人而言，与别人的交往倾向于增值交换过程。他们对于交往媒介的价值估计往往高于交换行动的发出者。他们作交往回报时，往往也超出别人的期望。这种过程的循环往复，就导致了卷入增值交换过程的双方都感到得大于失。

(2)减值交换机制

对于重外在物质利益的人而言，与别人的交往倾向于减值交换过程。他们对于交换媒介的价值估计往往低于交往行动的发出者。在对别人的交往行动做出回报时，往往低于别人的期望。卷入减值交换过程的双方最终往往都感到失大于得。

(三)自我价值保护

自我价值保护是指为了保持自我价值的确立，个体心理活动的各个方面都具有明显的自我价值保护倾向，如知觉的自我支持、记忆的自我保护、行为归因的动机性偏差等。

在人际关系方面，也具有明显的自我价值保护倾向。人际交往中的接纳和拒绝是相互的，人们只接纳那些喜欢自己，支持自己的人，而对否定自己的人则倾向于排斥。

(四)人际吸引水平的增减原则

1. 理论要点

阿伦森与林德通过实验提出了人际吸引的增减原则或得失原则(gain-loss principle): 人们对于原来否定自己而最终变得肯定自己的交往对象喜欢程度最高, 对于从肯定到否定变化的交往对象喜欢程度最低。即人们对别人的喜欢不仅仅决定于别人喜欢他的量, 还决定于别人喜欢他的水平的变化与性质。

2. 解释

(1)阿伦森与林德认为, 一个人在遭到否定评价的情况下会产生焦虑和自我怀疑, 从而使人们更需要肯定。因而当肯定评价最终真的来到的时候, 它比通常的肯定更有意义。

(2)弗里德曼等人认为, 人们在归因判断上, 会认为一直给予自己肯定评价的人缺乏对人的区分或诚意, 因而贬低这种肯定; 而对原来持批评态度, 但后来变得肯定自己的人, 人们更倾向相信他们, 因而更高地估价来自他们的肯定评价, 并回报以更高水平的喜欢。

(3)自我价值定向理论认为, 既有的自我价值支持力量, 不会引起特别的注意。但是当外界参照信息出现变化时, 人们的自我价值感也会出现相应变化。

①所获得的喜爱, 要比原来就已经具有的同等强度的喜爱更引人注目。因为它代表着自我价值支持力量的增加, 人们被激发起的做出回报的愿望也更强烈。

②对于向来就否定自己的力量, 人们已经适应, 而原来肯定的人转向持否定态度, 意味着人们正在丧失既有的自我价值支持力量, 这会激发起人们的自我价值保护作用。所以对这样的对象拒绝要比对原来就同样持否定态度的人更强。

三、人际关系的改善及技术

(一)沟通能力的自我提高

改善沟通状况的最有效的步骤和途径:

1. 评价自己的沟通状况

根据自己独特的生活范围和交往对象来评价自己的沟通状况，自我评价分为三步。

(1)开列沟通情境和沟通对象的清单

沟通情境包括家庭、学校、工作单位、朋友聚会、开会及日常的公共沟通等；沟通对象包括经常性的沟通对象和偶然沟通对象。开列清单的目的，是对自己的沟通范围和对象建立一个明确的概念。

(2)评价自己沟通的状况

对有关沟通的问题进行回答，可以全面了解自己的沟通状况并诊断社交状况。

(3)评价自己的沟通方式

沟通主动性和沟通注意水平是评价沟通方式最有效的两个维度。

①沟通主动性是评价人在与他人进行沟通时，是主动始发沟通还是被动接受沟通的维度。

主动沟通者与被动沟通者的沟通状况有明显差异。主动沟通者沟通对象广泛，沟通内容不拘一格，容易建立并维持广泛的人际关系，与他人的沟通也较为充分、及时和有效；被动沟通者的倾向与主动沟通者相反。

②沟通注意水平所评价的是沟通者投入沟通，对沟通过程起相互支持作用，使其自然持续的注意水平。

沟通注意水平高的沟通者，不仅注意自己的信息和对方的可接受性，还注意对方的反馈过程。能够调节自己的沟通过程，支持对方的沟通，使沟通保持顺畅；沟通注意水平低的沟通者，注意经常分散，发出的信息不能与沟通意图对应，不能注意对方的反馈和给予反馈支持，与别人的沟通常缺乏应有的对应性，沟通过程很难顺利进行。

2. 提高沟通的准确性

准确是沟通成功的前提。提高沟通的准确性是人际交往顺利进行的保证。

(1)提高沟通的准确性首先需要提高自己准确表述事物的能力。练习复述故事是提高表述能力的很好方式。

(2)遵循站在信息接受者的角度来提供信息的原则，有助于提高沟通的准确性。

(3)保持对反馈信息的敏感并及时调整沟通方式，是提高沟通准确性不可或缺的途径。

(二)正确使用身体语言

1. 增加对自己身体语言的自觉性

恰当使用身体语言与准确解释身体语言同样重要。想提高自己有效使用身体语言的能力，首先要增加自己对身体语言的自觉性。增加身体语言自觉性包括三个步骤：

(1)检查自己的各种身体语言信号与整体的身体语言状况。通过对身体语言进行记录，自己定义和解释自身的各种身体语言信号，并建立起各种整体身体语言模型。

(2)对各种身体语言行为和整体模型进行自我体验。自我体验可以使人将身体语言经历与真实情绪状态和沟通过程充分地联系在一起,而且可以对上一步骤中建立起来的身体语言定义和整体模型进行自我检验并进行修正。

(3)在实际的沟通过程中自然地运用各种身体语言行为和整体模型，并检验其有效性。沟通者之间对某种身体语言行为与整体模型的解释存在着差异。当差异超出一定限度时，就会导致误解。要想避免误解，就需要检验自己的身体语言行为的有效性。

2. 情境同一性概念

小亚历山大等人提出情境同一性(situated identity)的概念,即对应于每一种社会情境,人们都有与自己社会身份相符合的行为模式。一个人在特定情境中的行为,如果与自己的社会身份或社会角色规范相符合,则有恰当的情境同一性,反之则是情境同一性混乱。

情境同一性实质是社会角色与情境对身体语言运用的限制问题。外部社会对于一个人身体语言的理解与接受,要受到其社会角色的影响,同一种身体语言,不同社会角色的人运用,会有不同的意义。情境对身体语言还具有规范作用。

可以运用提高身体语言自觉性的类似程序,来提高身体语言与自己社会角色及行为情境的对应性。人需要经常评价、检验自己身体语言行为的适当性,保留对应的身体语言行为,放弃不适当的行为。

(三)人际关系改善的综合性心理学技术

改善人际关系的心理学技术包括两大类:第一类是综合性的方法,可以同时改善人们的自我意识、移情能力和社交技能,主要有敏感性训练和角色扮演等;第二类方法专门改善人们某一方面的能力或技能,主要有意识训练法,移情练习和社交能力训练等。

1. 敏感性训练(sensitivity training)

敏感性训练是一种从团体心理疗法发展起来的团体训练技术,即对正常人在群体中的人际技能及其有效性获得反馈的方法。

敏感性训练最普遍的形式是训练团体或称 T-小组(T-group, Training group 的简称),活动方式主要是语言交流,常由 5~15 人组成,包括一名心理学家,训练期限可以是 1~4 周。

训练团体主要以非指导性的方式为参与者提供真实体验“此时此地”的情境。随着团体成员之间沟通的深入,信任感和真诚的气氛建立起来。参与者开始逐渐理解并接纳自己真正的自我,学会准确掌握、理解和评价别人的情绪状态和行为的意义,做出对人际关系起积极作用的反应。

在此过程中，人们可以了解自己的真实面目和别人对自己言行的真实反应，提高自我意识水平；可以学会对别人表现出来的真实情绪状态和行为作准确的理解和评价，提高移情能力；学会如何对别人作恰当而又为社会所接受的反应，提高社交技能。

2. 角色扮演(role playing)

角色扮演作为一种直接摆脱既定角色关系束缚的个体训练技术，可以改善人的人际交往能力。它通过让别人充当或扮演某种角色，站在一个新的立场去体验别人的内心世界，理解自己反应的适当性，由此来增加扮演者的自我意识水平、移情能力，并改变其过去的行为方式，使之更适合自己的社会角色，从而获得新的社交技能。

角色扮演方法可以直接帮助人们改善双方相互作用的状况，最终有效地改善彼此之间的关系；还能用来培养儿童的移情能力和助人技巧，并被用于系统改造人的个性。

四、人际关系的测量

社交测量法是目前应用最广且得到广泛承认的人际关系测量方法。

(一)社交测量法的原理

社交测量法(sociometry)也称社会测量法。它是从团体的角度，定量地揭示整个团体的人际关系状况，以及各成员在该团体内人际关系状况的一种方法，是由莫雷诺最先创造的。

社交测量法的原理：人与人之间的相互选择反映着他们之间心理上的联系，肯定的选择意味着接纳，否定的选择意味着排斥；人与人之间在反映不同评价意义的各个方面的肯定性或否定性选择，实际上反映着人们之间的人际关系状况。

(二)社交测量法的实施方法

社交测量的具体实施方法包括六个步骤：

1. 明确测量目的

测量目的是根据测量的实际需要提出来的，如想要了解群体内是否有人具备领导该群体的条件，群体内人际关系状况是否良好等。

2. 确定测量变量

测量变量可以是被测量者对具体个人品质特征方面的评价，或对一个人的笼统判断，或被测量者自己现实的人际关系状况，或被测量者在人际关系上的期望或倾向等。

选择哪些方面进行测量，是根据测量的目的决定的。测量的结果，必须能够提供与测量目的密切相关的有价值的信息。在实际运用社交测量法时，常同时测量相互关联的多个方面，必须保证所选择的方面共同指向测量的目的。

3. 选择方法

选择方法的确定是社会测量法的关键一步。社交测量所运用的选择方法如表 8-1 所示：

方法名称	特点	适用范围
参数顺序选择法	顺序选择，人数确定	较大团体
非参数顺序选择法	顺序选择，人数不确定	较小团体
非参数简单选择法	简单选择，人数不确定	大小团体均可
参数简单选择法	简单选择，人数确定	大小团体均可
接纳水平等级分类法	等级选择，人数不确定	大小团体均可

4. 编制测量问卷

将选择出来试图测量的各个方面转化成问题，编制成问卷。问题如何表述，是由此前确定的测量方面及选择方法决定的。

问卷的构成除了有关的问题外，还必须包括对测量目的、回答方法等方面的简单明了的说明，并且明确声明对测量结果保密。

5. 测量的实施

社交测量法的实际施测可以由一个群体的上级权威人士施测或研究者自己施测。

测量者应与被测量者建立起一种相互信任的气氛和合作的关系并向被测量者解释测量的目的和意义,对测量问卷给予明确的说明,强调测验结果一定保密。

6. 结果处理

不同的选择方法, 结果处理的方法也不同。

(1)两种顺序选择法

测量结果主要用 $n \times n$ (n 为被测者的总人数) 行列表格法处理。

肯定的选择用正分表示; 否定的选择用负分表示。记分的最大值与最小值, 参数顺序选择法由所规定的选择参数决定, 非参数顺序选择法由整个群体最大的顺序选择范围确定。

得分按照排列顺序递增或递减。肯定选择是递减序列; 否定选择是递增序列。不选择的情况不记分。根据公式计算群体的凝聚力:

$$C = \frac{\sum_{i=1} CS_i}{nMcs} \times 100\%$$

其中: C 表示群体凝聚力; CS_i 表示各选择者的选择总分; n 表示被测量群体总人数; Mcs 表示最大选择总分。

(2)两种简单选择法

也可以用行列表格法处理测量结果, 与顺序选择法相类似, 不同点在于, 简单选择法正的选择一律记 1 分, 以 “+” 记; 负的选择一律记 -1 分, 以 “-” 记。

(3)接纳水平等级分类法

根据被测量群体人数, 制作相应数目的接纳水平等分类表, 然后按照等级记分, 记分对应五个等级, 分别记 5 分到 1 分, 接纳程度最高记 5 分, 最排斥记 1

分。分别计算出每一个群体成员的选择总分和被选择总分。前者是选择者个人接纳其他群体成员程度，后者是个人被群体所接纳程度的数量指标。根据上面同样的公式，也可以计算出群体作为整体的凝聚力。

(三)图形法社交测量结果处理

图形法主要运用于参数简单选择法的结果处理或者非参数简单选择法对较小群体进行社交测量时的结果处理。

1. 图形结果处理方法有靶形图和阶梯图两种形式

靶形图更利于显示群体的结构分化，阶梯图更利于显示领袖在群体中的地位。示例如下：

(1)靶形图(如图 8-1)

结果来自一个班集体，总人数为 33 人。测量所用的是参数简单选择法。图中数字是被测量者的编号，三角形表示男生，圆形表示女生，实线表示相互选择，虚线表示单向选择，其箭头表示选择方向。

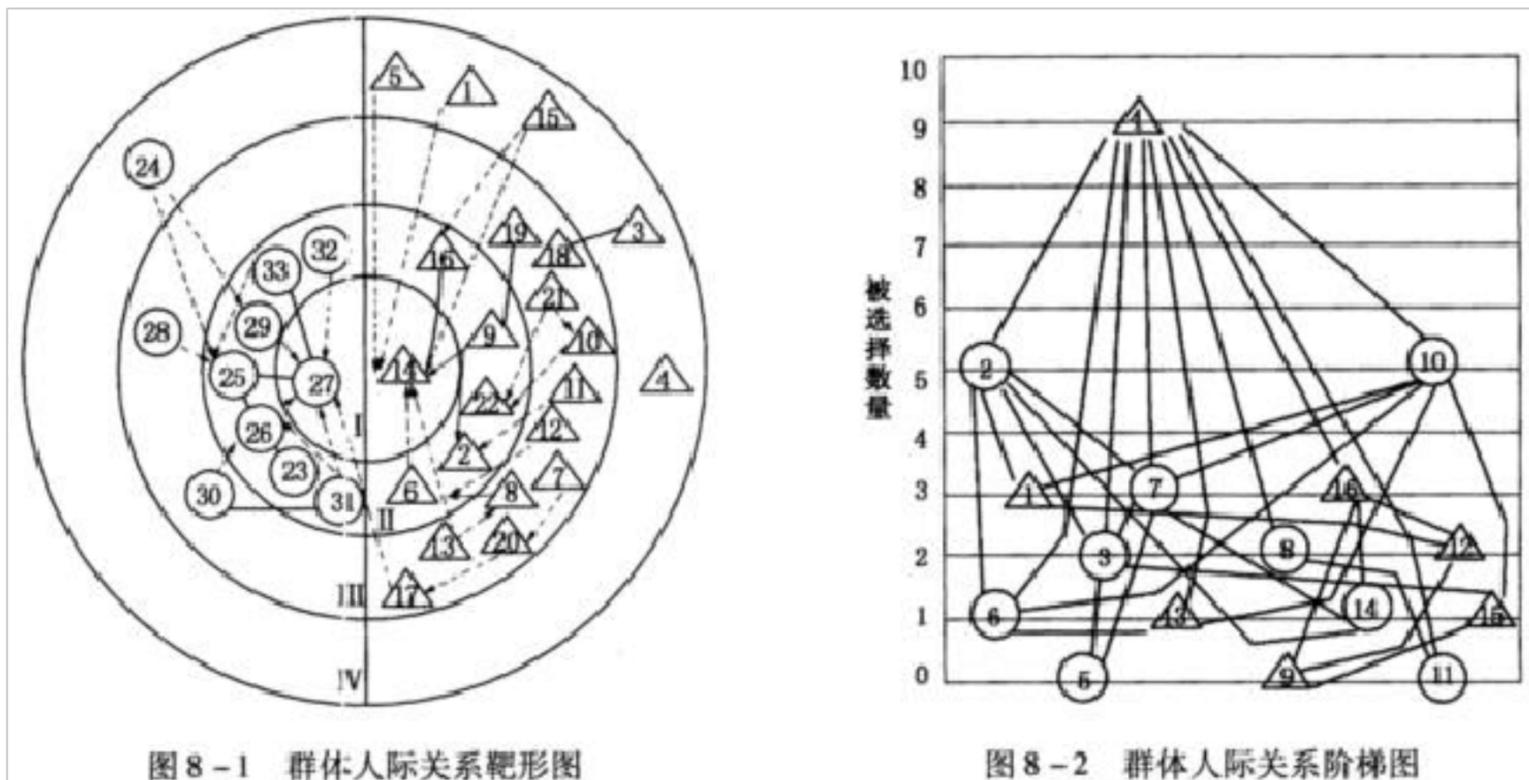
在制作靶形图时，须将被选择次数最多的编号放在最里面，然后按被选择次数的递减，依次向外层扩展分布。这样既便于绘制，又可以使整个群体的结构状况一目了然。

(2)阶梯图(如图 8-2)

结果来自一个小组，也是运用参数简单选择法获得的结果。同样，图中数字表示被测量者编号，三角形表示男生，圆圈表示女生，连线表示选择路线，箭头表示选择方向。

2. 图形法的优点和不足

(1)优点：不仅可以表明群体中每一个人的人际关系状况，而且也可以明确呈现被测量群体的结构状况，领袖的产生及小群体的分化。通过对群体结构的了解，可以对该群体的凝聚力、士气、效率等做出推断。



(2)不足：它不能像行列表格法那样将社交测量的结果转化成连续变量，从而使人们有机会考察社交测量的结果与其变量之间的联系或相关。

在实际进行结果处理时，可将两种方法结合使用，先进行行列表格法的处理，再根据表格法结果绘制靶形图或阶梯图。

的可以自行删除

附录资料：不需要

玻璃知识大全

普通平板玻璃：

普通平板玻璃亦称窗玻璃。平板玻璃具有透光、隔热、隔声、耐磨、耐气候变化的性能，有的还有保温、吸热、防辐射等特征，因而广泛应用于镶嵌建筑物的门窗、墙面、室内装饰等。

平板玻璃的规格按厚度通常分为 2mm、3mm、4mm、5mm、和 6mm，亦有生产 8mm 和 10mm 的。一般 2mm、3mm 厚的适用于民用建筑物，4mm--6mm 的用于工业和高层建筑。

影响平板玻璃质量的缺陷主要有气泡、结石和波筋。气泡是玻璃体中潜藏的空洞，是在制造过程中的冷却阶段处理不慎而产生的。结石俗称疙瘩，也称沙粒，是存在于玻璃中的固体夹杂物，这是玻璃体内最危险的缺陷，它不仅破坏了玻璃制品的外观和光学均一性，而且会大大降低玻璃制品的机械强度和热稳定性，甚至会使制品自行碎裂。

好的平板玻璃制品应具有以下特点：

- 1) 是无色透明的或稍带淡绿色
- 2) 玻璃的薄厚应均匀，尺寸应规范
- 3) 没有或少有气泡、结石和波筋、划痕等疵点。

用户在选购玻璃时，可以先把两块玻璃平放在一起，使相互吻合，揭开来时，若使很大的力气，则说明玻璃很平整。另外要仔细观察玻璃中是否有气泡、结石和波筋、划痕等，质量好的玻璃距 60 厘米远，背光线肉眼观察，不允许有大的或集中的气泡，不允许有缺角或裂子，玻璃表面允许看出波筋、线道的最大角度不应超过 45 度；划痕沙粒应以少为佳。

玻璃在潮湿的地方长期存放，表面会形成一层白翳，使玻璃的透明度会大大降低，挑选时要加以注意。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/338033132141006053>