

社会经济学视角下人际关系长久稳定性研究

张娜

西藏民族大学, 陕西咸阳, 712082;

摘要: 本文从社会经济学视角出发, 针对当代社会人际关系流动性增强、稳定性下降的问题, 探讨了人际关系长久稳定的影响因素与维系路径。首先界定了社会经济学视角、人际关系及七类关系类型等核心概念, 随后分析了付出意识、目标意识、价值分类意识、问题意识、自我定位意识、取舍意识六大影响因素, 并指出缺乏这些意识是导致关系破裂的主要成因。结合个人实践经验, 提出具体维系方法: 需主动付出并心怀感恩, 明确并紧盯双方目标以确保一致性, 以“伴侣价值”为核心提升个人多元价值, 透过现象解决本质问题, 客观评估自身价值以实现匹配, 同时摒弃贪心与不甘心、理性取舍。研究旨在为个人优化人际关系决策、构建可持续社会网络提供理论与实践参考。

关键词: 社会经济学; 人际关系; 稳定性; 价值交换

DOI: 10. 64216/3080-1486. 25. 09. 041

引言

当代社会, 人际关系呈现出前所未有的流动性和脆弱性。随着经济快速发展、社会结构变迁以及数字技术的普及, 传统稳定的社会纽带逐渐松动, 婚姻、友谊、商业合作等关系的长期维系面临挑战。与此同时, 稳定的社会关系又深刻影响着个人福祉、经济效率与社会资本积累。从社会经济学的视角来看, 人际关系的持久性不仅要依靠情感与信任, 更与理性选择和资源交换密切相关。因此, 本研究旨在探讨: 在现代化与个体化的双重趋势下, 如何从社会经济的多重视角理解和促进人际关系的长期稳定性。这一问题的解答, 不仅能够优化个人决策, 也为构建更可持续的社会网络提供支撑。

1 研究背景

现代社会关系模式的转变, 使得人际关系脆弱性更加明显, 让人际关系长期稳定性研究存在一定必要性。

传统社会中, 人际关系受地域、血缘和制度约束而相对稳定; 当代社会流动性增强、互联网普及, 人际关系变得短暂且易变, 这种变化带来诸多实际问题: 婚姻稳定性下降、商业合作信任成本升高、社会孤独感加剧, 不能正确处理人际关系造成心理和经济负担, 甚至引发焦虑、抑郁等身心疾病。我试图从投入产出以及价值交换等角度分析, 如何维持人际关系的持久性, 以应对个体化社会中的关系脆弱化问题。

2 概念界定

2.1 社会经济学视角

社会经济学视角的核心是将经济和社会生活紧密捆绑在一起, 在投入产出、供需关系等经济规律的基础上, 融入社会生活中的各类因素。

2.2 人际关系

人际关系即人与之间的关系, 双方既连接又保持个体独立。“际”是“之间”的意思, 人际就是人之间、国际就是国家之间。

2.3 人际关系的分类 (常见 7 种)

1. 亲子关系: 父母孩子;
2. 亲密关系: 夫妻、情侣;
3. 朋友关系: 闺蜜、发小;
4. 职业关系: 同事、上下级等雇佣关系;
5. 教育关系: 师生、同学关系;
6. 社会契约关系: 合同双方;
7. 泛社交关系: 战友、路人甲等。

3 影响人际关系长久稳定的常见因素 (6 个方面)

3.1 付出意识

1. 主动付出: 时间、精力、金钱, 这三方面是付出的基础要素 (以下简称“三要素”), “三要素”适用于任何事情, 包括但不限于人际关系、考试、求职、创业、形象管理等。

例如想缓和家庭矛盾、改善关系, 就要花时间了解对方的爱好、需求, 并且付出精力、金钱为之挑选合适的礼物; 或是想考研, 就要为之投入大量时间精力制定学习计划, 并且执行计划背单词、刷题, 还要投入金钱去买课、请老师、买资料。在投入三要素后才有可能让这段关系得以缓和, 或考上研究生, 如果不投入, 则不可能实现。

2. 有效付出: 瞄准对方需求或明确目标后去投入, 这个付出是指具体的、能产生实际价值、能解决问题的

行为,而不是盲目陷入自我感动或一厢情愿式的自我消耗,更不是自欺欺人式的浪费行为。就像快考试了,花钱买本书放在床头,只为自己睡得安心;或走到哪里都带本书,但是压根儿不看,我想这是学生时代每个人都做过的事情。

人际关系中的有效付出是指能为对方提供实实在在的观赏价值、物质价值、劳动价值、情绪价值、陪伴价值、生育价值、性价值...对方所需要的价值。

3. 彼此付出:尤其对于受益者而言,面对他人释放的善意或别人真诚的付出时,要心怀感恩,主动接住这份好运并投桃报李,获取自己所需的价值,同时最大限度发挥自身价值,在一来一回中建立起良性循环,即使没有建立良性循环的能力,至少不能认为一切理所应当。

例如亲子关系中,父母持续为孩子投入时间、精力和金钱,为孩子提供物质保障和精神指引,孩子则无形中陪伴父母,并通过言行举止为父母提供情绪价值,让他们产生幸福感、成就感、满足感。若父母抛家弃子,未投入时间、精力、金钱中的任何,则该段亲子关系也随之断裂。

3.2 目标意识

1. 建立目标意识,明确自身目标,然后主动付出时间、精力、金钱。注意要时刻紧盯目标,才会在实操过程中让行为和目标挂钩,整体方向不会跑偏。

适用于任何事情,包括但不限于人际关系、考试、求职、创业、形象管理等...或许有些目标不需要白纸黑色写出来、做计划,但在潜意识里一定是目标感推动着一系列行为决策。

2. 了解对方目标,确认自己下一步的方向策略。例如在信息技术发达的当今社会,很多人会选择网上交友,但网络世界鱼龙混杂,若不能掌握对方真实目的,大概率会遭遇“杀猪盘”诈骗;若能提前预判对方目的是真诚交友还是另有图谋,就能降低危险发生的概率,正如《黑天鹅》一书中所讲,未知信息比已知信息更重要。

3. 不断确认双方目标的一致性,用对方行为,推动你的决策。若双方目标方向不一致,则应及时调整方向或寻找新的合作伙伴,最大限度节约成本(包括但不限于时间成本、精力体力成本、物质成本),道不同,不相为谋;志不同,不相为友,切忌互相为难。

因此,双方目标是否一致,是我认为影响人际关系是否和谐的最重要因素。若目标一致,则能直接减少矛盾发生的概率,没有矛盾和冲突,才有长久相处下去的可能性;若目标不一致,还要各自执着,本质就是在互相为难,这才是人际关系破裂的根源。

3.3 价值分类意识

1. 按对象分类(3种)

(1) 个人价值:可简称为“能力”,核心是“自己觉得有意义,自己喜欢自己”。个人价值源自自身内核的稳定,是自己对生活的掌控感和内心的满足感,不依赖外界评价,也不被他人评价左右,能接纳自己的不完美,即使独处,也能感受到自我价值,包括能力(如学习、工作、沟通)、品格(如善良、诚实、坚韧)等..

(2) 社会价值:可简称为“光环”,核心是“我对社会有用,世界因我而美丽。”社会价值的本质,是基于个人能力取得成就,对他人和社会带来积极影响。小到给同事一个微笑、给朋友帮一个忙,大到在工作中创造价值、志愿服务、贡献社会。

(3) 伴侣价值:可简称为“行动”,核心是“1+1>2,我们在一起更好”,要用他的行动,推动你的决策,而不是用他的光环或能力,推动你的决策。伴侣价值的本质,是一种相互的、双向的能力,这意味着你不仅是一个好的恋人,也是一个好的“队友”,能让对方感觉到被爱、被支持、有未来,你能为这段友情、爱情、亲情带来独特好处和美好体验。这不仅仅是物质上的帮衬,更是绪上的稳定(能接住对方的情绪)、语言上的鼓励、行为上的支持(共同分担责任)、精神上的共鸣(被看见被懂得)、以及有共同成长的意愿,为彼此照亮前行的路,一起变得更好。

伴侣价值是选择朋友、爱人、家人过程中唯一的衡量指标,不看 he 有什么,只看 he 给什么。因此,一定要将个人价值、社会价值和伴侣价值区分清楚。光环、能力是不切实际的,只会迷人眼,他的≠你的,他有≠让你有,能实实在在作用于你的,才叫伴侣价值。例如:哄你开心、改善你的生活条件、伴你左右、悉心照顾、为你生儿育女..

2. 按作用分类(7种)

(1) 观赏价值:某个物品或景观在外观、形态、色彩等方面具有美学特征,能满足人们视觉审美的需要,同时,观赏价值在某一程度上,也是为了满足观赏者或拥有者的虚荣心。“一见钟情”以及心理学上的“首因效应”很大程度上,其实就是观赏价值在发挥作用。

常见但不限于:有气质的美女、帅哥;漂亮的衣服、首饰;令人心旷神怡的风景、家中摆放的鲜花绿植、好看的花瓶、可爱的宠物...

(2) 劳动价值:通过体力或脑力劳动解决实际问题的能力,能为社会生产或他人生活创造价值。

常见但不限于:体力劳动(种田、搬运东西),电器维修,洗衣做饭、做家务...

(3) 物质价值:能提供资源或物质支持,能满足衣食住行方面的物质生活需求,其核心是“有形且能解决实际需求”。

常见但不限于:给钱、管吃喝、送礼物、买房子、

事业上的资源、工作上的助力。

(4) 陪伴价值：个体或事物通过持续的在场、互动，为他人提供陪伴，缓解孤独、满足情感陪伴需求。

常见但不限于：宠物狗日常陪伴主人散步、玩耍缓解孤独；家人朋友一起吃饭、散步、聊天、看电影；老人身边的护工日常照料与陪伴，减少独居老人的孤独感...

(5) 情绪价值：个体通过言行举止，创造出某种氛围，影响他人情绪的能力，能够帮助他人获得幸福快乐的积极情绪，或缓解焦虑难过的消极情绪。

情绪价值在人际关系中的作用至关重要，甚至比其他 6 个价值都更重要。情绪价值可以全方位展现一个人的情商、智商以及经营多方面关系的能力，甚至很多“杀猪盘”能够成功诈骗到巨额资金，也是因为前期对“待宰肥猪”给予的情绪价值发挥了巨大作用。因此在家庭关系、朋友关系、上下级关系等一切社会关系中，情绪价值都发挥了关键性、决定性作用，绝对不能小看，更不能忽视情绪价值的力量。

常见但不限于：朋友、家人、伴侣在受挫时的拥抱、语言上的鼓励、安慰，行为上的逗笑或耐心倾听...

(6) 生育价值：个体在生理和心理方面都具备繁衍后代的能力和意愿（包括生理条件和育儿意愿），身体健康适合生育，并且愿意共同抚养孩子。特别注意：随着年龄增长此项价值会逐渐降低，直至消失，尤其对女性而言，40 岁之后生育风险提高，49 岁之后女性基本不再具备生育价值。

常见于：夫妻生育孩子延续家庭血脉、实现人类种群繁衍，或辅助生殖技术帮助满足生育需求，实现生育价值。

(7) 性价值：在合法、自愿的亲密关系中，提供性吸引和性满足的能力，个体通过满足伴侣的性需求，维系亲密关系情感连接的价值，核心是“双方自愿且符合伦理”。特别注意：随着年龄增长此项价值会逐渐降低，直至消失，尤其对男性而言，35 岁之后逐渐步入上有老、下有小的困境，工作压力逐渐增大，加上抽烟喝酒等不健康的生活习惯，会让此项能力大幅下降。

常见于：异性之间彼此吸引、性观念和谐、愿意探索彼此需求，并通过亲密行为增进情感黏性、维系婚姻关系的情感连接（不排除同性之间彼此吸引或性工作也能够提供此类价值）。

每个人不一定必须具备所有价值，因为健康的关系是互相补位、各取所需，比如朋友更看重陪伴和情绪，伴侣可能综合要求更高，警惕那些只强调某一种价值，尤其物质、生育、性，而忽视其他价值的人。

3.4 问题意识

人际关系中的“问题意识”不止是敏锐察觉关系中存在的矛盾、障碍或不适，也不仅仅是纠结“对不对”的问题，它要求我们在与人交往时要主动感知、识别关系中潜在的矛盾、思维差异，不能忽视隐性冲突，更要跳出情绪，客观分析具体的问题，把模糊的“感觉”转化为具体的“发生了什么”，找到问题的根源，是沟通方式不对？还是期望值错位？或是出现信任危机？提前或及时发现问题，对症下药主动优化，避免矛盾升级。

比如“他不在乎我”本质上是“他多次忽略我的情感需求”，看到问题的本质，才能有可能解决问题，这是关系修复和深化的关键起点。没有问题意识，可能会让一段关系陷于彼此抱怨，或止于抱怨，但内心积怨，没有解决根本问题。

3.5 自我定位意识或价值匹配意识

这一观点不是物化人类，而是很多人在潜意识里就会自动启用价值匹配思维，尤其是高能力高光环的男性精英群体，但他们自己没有明确意识，其实这种思维符合适自然法则。因此作为一个普通人，特别是普通女性，也要用客观的方式思考问题。

任何一段关系长久稳定的前提都是：不分伯仲、势均力敌。不要妄想“我爱上你的金山银山，你爱上我的一无是处”，更不要用爱情、友情、亲情这些高尚的词语道德绑架别人，以此掩盖自己既懒惰又贪婪的本性。因此每个人（不管男女，不分性别）的心里时刻要有一杆秤，时刻称一称自己的重量，我有什么？长板是什么？短板是什么？短板本身能否补齐？出现硬伤补不了怎么办？

这个过程中切忌盲目自信，一定要对自己做出客观准确的判断，不断强大自己。当你足够美足够好、足够闪光的时候，自会成为最耀眼的星，这份美好每个人都会向往，但因为实力的悬殊，只会让部分人不敢喜欢，对于没有能力去追星逐月的人而言，你只会成为他们遥不可及的梦。

3.6 取舍意识

培养起取舍意识的前提摒弃贪心和不甘心。只要对方能满足自己的核心需求，能够互相补位、各取所需，那么这段关系就是有意义的、健康的、可循环的，这段关系就是可取的，取的是“伴侣价值”，切忌贪心、切忌什么都想要；面对对方无法提供的次要需求，和对方头顶的“光环”以及给你画的“大饼”，就该果断舍弃，本质上舍弃的是自己的贪心。

前面提到过“每个人不一定必须具备所有价值，健康的关系是互相补位、各取所需”，因为事实证明确实没有完美的人，也一定要清楚认识到，不是所有人都具备这 7 种价值（观赏、劳动、物质、陪伴、情绪、生

育、性），所以没有完美的朋友、爱人和家人，没有完美的关系。

常见情况包括但不限于以下几种：漂亮、温柔、会哄人的女孩子，可能早早出来混社会、学历低、没有体面工作；漂亮、家境好、工作好的女孩子，可能脾气差、有公主病；温柔、学历高的女孩子，可能家庭条件差或长得丑；男性同理，有钱的可能年纪大、脾气差；帅的可能吃软饭；家庭条件好的可能没主见...

4 人际关系中常见的问题及成因

4.1 没有付出意识

1. 作为需求者：往往因为人性的懒惰或贪婪，不想投入任何时间、精力、金钱，但想得到更多，只索取不付出，就想干指头蘸盐，这种行为可简称为“白嫖”。

此类行为可体现在生活的方方面面，例如学生时代不想学习，但想要好成绩；毕业后不积极求职，但想要体面工作；成年后不想为心仪对象投入时间陪伴、也不想花钱送礼物，但想迎娶白富美...

2. 作为受益者：面对他人释放的善意或真心付出时，没有感恩意识，也没有接住这份好运的能力，与贵人擦肩而过而不自知，还要抱怨命运的不公。

此类行为也随处可见，例如婚恋关系中，女孩遇到一个对自己关怀备至、宠爱有加的男生，但女孩不仅没有温柔回应，还认为他的付出天经地义，逐渐有恃无恐、随意作闹，长年累月男孩也受不了，只能提出分手，此时女孩不仅没有反思自己，反而还要怀疑对方移情别恋、抱怨命运让自己遇到渣男（仅以女性身份举例，没有性别歧视或褒贬，此类事件不分性别）。事实不是命运捉弄，而是上天发给你一副王炸，是你自己亲手把它打成了稀烂。

4.2 没有目标意识

1. 个人目标不明确，或目标感不强，实际行动中被次要诉求或外界因素干扰，导致行为和目标没有挂钩。

很多人从小到大都对人生没有规划，漫无目的，不知道自己想要什么、该干什么、现阶段的核心任务是什么，例如学生时代不知道自己的主线任务是储备知识和学习各项技能，而去盲目恋爱，甚至早早结婚生子；而立之年不知道自己的主要任务是成家立业，每天沉迷游戏；人到中年不知道此刻应该修身养性，仍然像少年般为所欲为，最后晚年可能会朝不保夕、孤苦无依，就此浑浑噩噩了此一生。

再看看目标感不强的情况，例如某个女孩28岁时想结婚，结婚生孩子是她现阶段的主要目标，但自己的男朋友是个不婚族，每当女孩提出分手，男孩就会用巨额金钱挽留补偿，直到40岁他们还在谈恋爱，此时女孩就犯了没有紧盯目标的致命错误，获得“金钱”这个

次要诉求严重干扰了她的行为，让她的决策逐渐偏离目标，白白浪费了十几年青春也没得偿所愿。

2. 不了解对方目标，被对方牵着鼻子走，最终遭遇感情或经济上的“黑天鹅”事件。例如多年不见的战友突然联系自己，每天准时发来问候，并且回忆起当年同甘共苦的军旅时光，几周后他邀请你加入了一个知心好友群，每天一起讨论投资风向买理财，你也很心动于是小试牛刀，果然回报颇丰，然后加大投资，利润仍然很高。以身试险后发现并无风险，就开始鼓动家人朋友一起投资，当周围人出于对你的信任，大家一起集资投入了巨额资金后，发现知心好友群解散了，你也被战友拉黑了。

3. 未能及时发现双方目标的差异，或发现后僵持不下，未能及时止损。例如年轻时甲乙二人都有共同目标：发家致富。经过数年打拼人到中年终于实现愿望，此时有行业内的龙头企业想要并购他们的小企业，甲认为这是走向世界的好机会，而乙认为合并后会承担更多风险，且主权发生变更，不再掌握决策主动权，现阶段企业发展良好，应该保持现状循序渐进。双方此时目标方向发生了根本分歧，但仍试图说服对方，最终并购失败，两人也因此心生芥蒂，导致在之后的方向决策上分歧越来越大，最终经营不善破产倒闭。由于目标方向的差异，最终同时失去了朋友和事业。

4.3 没有价值分类意识，也没有取长补短的自觉性

1. 分不清自己的价值属性。常见于个人能力较强、社会光环较高的群体（如高学历或事业有成），尤其以男性群体较为明显，虽然能力强、光环多，但自身存在客观缺陷（如年纪大、个子矮、长得丑、头发秃、性格差等其他生理上或基因上的先天缺陷），而他对自身存在的问题没有清楚认知，或是明知自身缺陷，但不用实际行动去弥补短板，没有明确认识到自己的能力和光环其实对浅交阶段的关系毫无意义，因此一味沉迷“个人光环”，并试图用“光环”和“画饼”的方式不劳而获，这本质上是掩耳盗铃。此时，部分无知女性就会遭殃，会真的被所谓“社会地位”迷惑，但在另一部分“清醒型”高知女性眼里，这就是典型的“不懂事儿”、也不自知的表现。

2. 分不清对方的价值属性。分不清对方的个人价值、社会价值、和伴侣价值。

尤其婚恋关系中的女性群体，很容易被对方的“光环”和“大饼”迷惑，最终进入“杀猪盘”圈套，或遭遇婚恋关系中的“黑天鹅”事件，轻则被白嫖，重则人财两空；也常见于商业合作或人际交往，认识初期某个人就开始宣扬自己认识多少省部级领导，跟谁谁谁是同学，能办多少事，此时就会有人主动讨好，觉得背靠大

树好乘凉，当你求他办事并主动支付活动经费后，结果一定是事情没办成，好处费也一去无回，这种行为的本质就是想靠光环骗钱。

4.4 没有问题意识，也没有解决问题的能力

对于关系中存在出现的问题只浮于表面，没有通过现象看本质的能力，也没有解决问题的能力，具体可表现为喜怒无常、暴跳如雷、大吵大闹、情绪极不稳定，或冷漠逃避，施加冷暴力，试图以暴力或冷暴力迫使对方屈服。无论是暴跳如雷还是冷漠逃避，本质上都是无能的表现，这些外在表现只是为了掩盖心理上的脆弱和能力上的不足。

4.5 没有价值匹配意识，同时不能客观准确评估自身价值

尤其是 90 后群体出生在中国经济繁荣的时代，且大多为独生子女，在过度呵护和宠爱中长大，导致无法客观评价自己的实际价值。尤其是男性群体往往过分自信，因此出现了一个网络热词“普信男”（没有人身攻击的意思）。自信是一种乐观开朗的状态和积极的生活态度；普信则是不切实际的妄想和没有自知之明的表现。一定要阶段性对自身做出客观评估，小到体重体型，形象管理，大到投资决策，自视甚高可能会成为所谓的“普信男/女”。

4.6 没有取舍意识，“贪心”和“不甘心”推动行为决策

“没有取舍意识”是“没有目标意识”衍生而来的新问题，因为没有明确目标、不清楚自己的主诉求，导致做事不分轻重缓急，产生件件都想要的贪心；或者投入了、付出了发现这条路不对，想回头但又产生“我都投入这么多了，现在放弃功夫都白费了”的不甘心。

反诈电影《孤注一掷》中有一句台词“人有两颗心，一颗贪心，一颗不甘心”。我仔细品味了这句话的含金量，其实这句话不仅适用于诈骗、赌博等违法犯罪行为，也适用于人际关系。

贪心是要了还想要，不懂得止赢；不甘心是太在乎沉没成本，不懂得止损。就像赌徒，赢了第一次，就觉得还会再赢，是贪心；输了一次，就想我已经投入了这么多，说不定下次就能翻本，是不甘心。一旦产生这种心态，赌博会越陷越深、错误的人际关系也会越陷越深。杀猪盘诈骗也是利用了人的这两颗心，先让“猪”尝到甜头，投 1 万赚 2 万，投 5 万赚 10 万，投 30 万赚 50 万，利用贪心逐步引导，让“猪”投入更多成本；当投入 100 万时，可能会拉长战线，说这个数额不好提现，要等 3-6 个月，还要缴纳巨额税款，如果累计投入 500 万就能立刻到账还免税，此时人的贪心和不甘心会同时

作用继续加大投入，投入的结果当然会等来拉黑删除、卷钱跑路、彻底“杀猪”。

交友择偶同理，就像一段失败的婚姻，相处只剩下痛苦，可是一想到为他投入了这么多时间、精力、金钱，就会觉得的不甘心，就会产生“现在走我的钱岂不是白花了”的念头；又或者一部分女性，年轻时陪丈夫白手起家，人到中年对方移情别恋，她也会产生“凭什么”的念头，我陪你吃糠咽菜、为你付出大好青春，凭什么要落得这样结局？在这种不甘心的情绪下，试图投入更长时间拿回损失或索要补偿，其实拉长时间只会让状况更糟，因为消耗的不只是时间，更消磨精神。

选择大于努力，认栽、买单、离场重新选择才是正确答案，继续消耗的行为已经严重偏离了追求幸福的终极目标，贪心和不甘心就是大多数人不幸福的根本原因。

5 个人经验借鉴

也许是成长经历较为特殊，我比同龄人的意识更早觉醒。比如说从 20 岁开始，我就有强烈的目标感，那时候年轻，没有更深层次的思考，也想不出“目标意识”这个概念，20 岁的自己只知道定下目标、实现目标。这个从无到有的过程当然要付出，付出不是空想，而是将时间、精力和金钱最终落到实际行动上，是行为上的实践，甚至还可以是语言上的表达，这个实操的过程，是个人价值、社会价值、伴侣价值同步提升的过程。

例如考试，过去十年我参加了大大小小的考试数十次，包括考公务员、考摩托车驾照、考研究生、考英语四六级等等。参加这些考试的前提，一定是自己有明确的目标，确定目标后分阶段列出可实操的学习计划，计划包括：阶段性大纲和阶段性任务，每阶段时长，且要留出容错时间，不可太粗也不能太细。如第一阶段主攻基础+方法论，查漏补缺，及时调整方向；第二阶段专项复习+专项刷题，挑出重点、难点、弱点；第三阶段刷真题，补齐重点、弱点，放弃难点（此举无形中培养了取舍意识，因为所有考试都由 20% 难题+60% 中等题+20% 简单题构成，只要答对中等题和简单题即可通过，因此 20% 难题并不重要，可以直接放弃。此外，做出难题可能要占用 80% 的考试时间，结果还不一定正确，性价比实在太低，所以我选择彻底放弃难题，然后在考试的最后，结合已知答案，给不会做的题，统统涂上出现次数最少的选项，此举只适合选择题）。难易的评判标准：1 分钟内没出答案，或没进入正确思路就放弃，迅速看下一题（此过程又无形中为自己设置了时间止损线，不纠结已经投入的时间，快速拿到下一题分数）。第四阶段模拟考试，严卡时间（每一秒钟都无比宝贵，不止考场，就像公务员考试，平均每道题只有 50 秒钟的时间），白天自行考试，晚上核对正确答案。

经历过这四个阶段的魔鬼训练,当我真正坐在考场上的那一刻,我发现自己的内心格外平静,只有聚精会神,不会慌乱忐忑,并且我还发现很多题目都似曾相识,我们好像在哪儿见过。努力了、付出了、拼尽全力了,此刻真的只有坦然。在大大小小的考试中,我用实践总结了一套属于自己的学习方法,更是将这套方法触类旁通,总结出了独属于自己的人生方法论,并且用这套方法论,在过去10年间,让自己人生的方方面面都上了不止一个台阶。

继续回到考试,最近的一次考试是2025年6月的英语六级考试,很遗憾考试没通过,看到成绩后我开始复盘,首先明确:我的方向正确、方法正确;其次思考问题出在哪里?第一,当然是我的投入付出不够,尤其听力部分,本身就是广大中国学生的弱项,所以自带恐惧,听见叽里呱啦的一长串就烦。最终我决定掩耳盗铃式学习听力,并且幻想用四级考试的方法通过六级,最终听力部分不及格,导致六级考试不及格。第二,我自恃通过了研究生考试和研究生学位英语考试,就觉得自己基础扎实,不必再从Abandon开始背单词,结果盲目自信,在考场上压根想不起单词怎么写,本来作为强项的翻译部分也勉强勉强。这就是没有阶段性、客观评估自己实力的后果。

虽以考试为例,但举一反三,与人交往也是如此,虽不需要白纸黑字写下计划,但想建立起一段良好的人际关系也一定是落在一言一行上的。例如对朋友、爱人、家人,甚至领导、同事都需要语言上的关心、行动上的照顾、物质上的分享等等,这些实实在在的举动都需要投入时间、精力、金钱。当一段关系面临破裂时,我们也应该回头复盘自己的言行举止全过程,确定自己真的为这段友谊、这份感情问心无愧时,选择转身离开的那一瞬间,内心也一定不会感到遗憾。

过去10年,我大部分时间里都是按照这个人生指南,一步一个脚印不断走上更高的台阶,但中间有一段时间,也曾出现过意外状况。回想起那段将近2年的日子,我在思想上仍然有目标,但没有落实到行动上,说白了整天就是空想,说得再难听些,就是做白日梦,而且全是不可能实现,也毫无意义的梦。因此那段时间我整个人状态都非常糟糕,空虚感、孤独感、恐惧感纷纷迎面而来,有时候甚至觉得自己有妄想症,或是精神出了问题。现在复盘当时的情形,归根结底还是没有知行合一的缘故,在思想上的巨人和行动上的矮子互相碰撞、相互拉扯之下,最终出现了一个拧拧巴巴的自己,具体表现为:想要但放不下面子,不敢直面自己的欲望,还要端着自尊,摆出一副高高在上的样子。这种外表的高高在上,实际是一种无能的表现,没有承认的勇气,也没有行动的能力,这种拧巴感,最终导致自己在某一阶

段出现严重的性格缺陷,后来意识到问题的严重性,采取多种手段干预才逐渐恢复。

因此只有勇敢去做,才不会纠结、不会内耗,才会成为更柔软、更坚韧、更强大的自己。在实际行动中调整方向,在正确的方向上持续坚持,在日复一日的坚持中培养自己的付出意识、目标意识、价值分类意识、问题意识、自我定位意识和取舍意识,这个成长的过程,是个人价值、社会价值、伴侣价值同步提升的过程。回望20岁至30岁的10年里,有心酸、有眼泪、有孤独、有承受,但更多的是看到一个又一个目标被确定、被实现后的成就感,这个过程有付出、有坚持、有收获,大到住房的置换、学历的提升、工作平台的调整,一次更比一次高;小到体型的保持、皮肤的保养,日复一日的健身护肤,让自己比同龄人看起来更年轻;甚至改变了某一阶段出现的严重性格缺陷,让自己更加温婉柔和,拥有提供情绪价值的能力,我想幸福最终也会属于这样的自己。

6 社会经济学视角下保持人际关系长久稳定性的方法

6.1 提高自己的付出意识,主动付出;始终心怀感恩,接住对方的善意

1. 作为需求者:始终要把“想得到,就必须先付出”这句话刻在心里,彻底摒弃不劳而获、干指头蘸盐的思想,不管做事,还是人际交往都同理。天上掉馅饼只是小概率事件,霸道总裁爱上保洁更是无稽之谈(没有职业歧视的意思),也不能成为经验供普通人借鉴。

想获得,就必须付出时间、精力、金钱,这三要素也相辅相成,彼此伴随,不可分割(注意区别有效付出和浪费)。一定要用正向的、正确的逻辑思考问题,例如:我想要的东西就要努力去争取,而不是我想要这个东西,但只想坐等别人送上门;我喜欢的人就要努力追到手,而不是我喜欢你,但还要一副高高在上的样子等你来哄,或者阴阳怪气暗示。千万不要用反人类、反人性的方式思考或执行,这种方式大概率会事与愿违。

2. 作为受益者:始终要把“帮你是情分,不帮是本分”这句话刻在心里,作为既得利益者,应该常怀感恩,面对他人释放的善意或别人为你付出的时间、精力、金钱,要主动伸出双手、要有接住这份运气的能力。就算以小博大,用5块钱中了500万大奖,那也要主动从床上爬起来、走出门、去彩票店、兑奖缴税、走完一系列流程才行,总不能只花5块钱,就妄想中500万,还要求别人为你兑好奖、办好手续、取好钱、找到你家、送钱上门,这合理吗?退一万步讲,就算有人送钱上门,那你也掀开被窝、起床打开门才行。

始终谨记:想收获就要先耕耘,只有春天播种,才

有秋天收获，这是亘古不变的自然法则，他人与你非亲非故，没有义务为你做额外的事情，常怀感恩之心，只有你一来我一回的互动循环，才能建立起长久和谐的人际关系。

6.2 直面欲望，紧盯个人目标，确认对方目标，设置目标时长，主动付出，实现目标

1. 建立目标意识的核心前提：直面自己的欲望，摒弃对欲望的羞耻感。如果表面假清高、高自尊，但内心又很想得到，一定会产生拧巴感，拧巴感太重就会左右摇摆、削弱目标感，导致动作变形、决策偏离目标。

因此直面欲望，才会有明确的目标感；明确目标，才能在实操过程中让行为和目标挂钩，保证方向不会偏离轨道。

2. 紧盯个人目标，及时纠错，主动付出，逐步实现。要清楚的知道，此刻我为什么这样做？时刻谨记这一阶段我的目的是什么？我该怎么去做才能实现？确认目标之后，唯一要做的就是付出时间、精力、金钱，始终朝目标前进，就算天塌下来，目标也不能改，治国、兴业、治家、社交均是如此。

例如我现在就想升职加薪，或我现在就想结婚生孩子。想升职加薪就要拼命工作、提高业绩、与上级领导和周边同事搞好关系，必要的时候也应该进行物质上的分享和感情上的交流；想结婚生孩子，就应该主动告诉身边的亲戚朋友，发动周围人的力量，请他们帮你介绍，另外自己也要积极参加各类社交聚会，去人多的公园、小区附近遛狗，甚至还可以多下载几个社交软件，通过不同途径去认识各行各业的人，不断相亲、不断筛选，这个过程就像大海捞针，非常费时费力，但此时我的眼里只有实现结婚生孩子这个目标，因此必须要主动投入时间精力金钱，坚定地朝目标迈进，除此之外没有更好的方法，蓬头垢面坐在家里等白马王子出现的概率微乎其微。

历史和事实都证明，只有紧盯目标、眼里只有目标的时候，才会成为张弛有度、能屈能伸的人。闲来阅读史书，会发现很多能成就一番事业的贤臣良将，之所以能忍辱负重，成就一番事业，就是因为有超强的目标感，例如明朝嘉靖年间的宰相徐阶，他一生的使命和目标是斗倒“严党”，为良臣平反，他为了这个目标在严嵩父子手下蛰伏多年，最终迎来了这一天。

3. 了解对方目标：Ta 为什么这么做？Ta 的目的是什么？我该如何回应？

接上例：我想升职加薪，但在为这个目标努力奋斗的同时，发现领导总是告诉我：女孩子应该嫁个好人，别这么拼，现在也没有升职加薪的机会；从周围同事口中无意间得知：办公室的某个人是领导亲戚..此时就应

该综合各类信息，确定此次升职是否真的没希望？是领导的考验、同事的不怀好意，还是实情？若是实情，就应该尽快调整现阶段目标，将重心放在提升自己的硬实力上。

若想结婚生孩子同理，在相亲筛选的过程中，就要投入时间和精力和适度金钱，多见面、多吃饭、多交流，在见面交流的过程中，通过对方言行举止判断对方的生活习惯、个人素养以及此次相亲目的（并不是所有人相亲都是以结婚为目的，有些是为了应付长辈，有些是为了照顾领导面子，有些是为了排遣寂寞..各不相同），基本经过一个月的线上聊天，外加三到五次的见面沟通，就可以判断这个人的目的是什么，人品底色是黑还是白。

特别注意，我多次提到要为自己设置阶段性目标，此处针对他人目标也是同理，要及时了解到对方目标的变化，从而调整自己的行为策略。因为人的欲望和目标会随时间的推移而改变，就像傍晚 6 点，人们忙碌了一天，又累又饿，此时目标就是吃饭休息；吃饭结束到了晚上 7:30，此时感到有点撑，那么目标就变成了出门散步；紧接着到了晚上 10 点感到困倦，此时目标又转换为洗漱睡觉。你看，一天 24 小时中，人们想做的事情都在不断变化，何况是一段奢望长期稳定的关系呢？

就像一对情侣，前期男孩宽容体贴、嘘寒问暖，目的是为了把女孩追到手，当他们成为男女朋友后，随着激情的褪去和女孩的有恃无恐，男孩内心逐渐开始不耐烦，但表面还保持着一如既往的体贴关怀，在我看来此时男孩的行为更有可能是“捧杀”，目的是为了找到合适的理由彻底结束这段关系。毕竟“捧”的最终目的是“杀”，但在“捧”的过程中，捧人者内心会产生仁至义尽、问心无愧的感觉，因此在转身离开的时候，内心也不会有任何波澜，逻辑上完美闭环，只留下往日恃宠而骄的女孩在原地伤神。就像《黑天鹅》一书中描述的火鸡，或“杀猪盘”案件中待宰的“猪”，他们都认为对方每天的投喂或嘘寒问暖就是单纯的爱，因此安全感拉满，但其实对方的目的是在圣诞节前夕把它扔进烤箱，或在某个合适的时机“杀猪”。火鸡除了逃跑也别无他法，但我们在掌握对方目的后，还有机会调整自己的策略方法，尽可能避免人际关系或经济上的“黑天鹅”事件。

4. 确认目标一致性，核心是“物以类聚，人以群分”，切忌互相为难，这是人际关系是否和谐的最关键因素。

不管交友、择偶、选择合作伙伴还是其他事情，都必须牢记：一旦发现目标方向不一致，就应立刻止损，寻找下一位合作伙伴，千万不要彼此为难，这样才能最大限度节约成本（包括但不限于时间成本、精力体力成本、物质成本）。

以爬山为例，甲乙约好去山顶看日出，不管山路有

多艰险,甲始终向上攀爬,但乙在中途感到疲惫想下山。起初甲耐心劝说,并全力拉着乙继续向上,后来双方都疲惫不堪。此刻甲乙就是在互相为难,因为甲需要一个能给他语言上鼓励、物资上补给的同伴,共同携手看日出;而乙需要下山的队伍,与他们互相搀扶回家休息。若不止损,可能会出现甲继续往上拉、乙心生不满向下拽的情况,最终双双悬在半山腰或跌落悬崖,他们的目标都无法实现。

正确做法是:甲想去山顶看风景,就应该在短暂的帮扶和劝说后,继续朝目标前行,在向上的征途上,或许他会遇到中途小憩的其他登山者,与他相互鼓励、携手同行,一起看山顶的日出;乙想走下坡路,就应该转身向下,中途他也会遇到下山的队伍,互相搀扶下山躺平。

人际交往或婚恋关系中也应如此,交友喜欢AA制的,就应该找AA制的人做朋友;想结婚的人,就应该找想结婚的谈婚论嫁;想生孩子的,就应该跟想生孩子的在一起;女方要彩礼的,就应该找愿意给彩礼的...诸如此类,千万不要互相为难。

5. 设置目标时长和遭遇失败后的时间止损线,切忌无意义的执着和坚持。

接上例:甲乙在登山途中,因乙的目标改变而产生分歧,僵持不下,一个向上拉,一个向下拽。作为甲,就应该设置目标时长,若原计划登顶要用4—5个小时,但在中间跟乙拉扯浪费了25分钟,此时就应该设置时间止损线,决定好“不能再浪费时间”这件事,同时给双方设置一个时间线,比如继续帮扶乙前行15分钟,之后若乙仍然要下山,则应该理解,并且挥手道别独自向前。因为继续僵持下去自己的体力也会被耗尽,到不了山顶;乙的怨言也会越来越多,无法躺平。

6. 目标不明确或目标方向不一致的危害:

(1) 浪费时间,随着时间成本增加,会衍生出纠结、恐惧、内耗等其他负面情绪;

(2) 随着时间成本增加,物质成本等其他成本也相应增加;

(3) 影响彼此状态,关系破裂的同时,可能引发其他不可控的风险。仍以登山为例:若甲乙没有选择及时止损、各自前行,而是继续僵持直到天黑,此时大概率会出现补给用完了,水喝完了,体力不支的惨状,山路危险,又没有照明,此时想继续前进或下山回家都不可能,或许山间天气多变,还会遇到暴雨、降温等极端天气,不仅饥寒交迫,甚至有生命危险。一天时间就因为无意义的执着而白白浪费。

人际交往、企业合作或婚恋关系同理:合伙人之间目标不一致,企业内部大概率会出现内讧,破产倒闭;婚恋方向不一致,大概率会出现恋爱多年没结果,此时

年龄增长,人体机能老化、生育价值降低、生育风险提高,女方或许无法生育,男方要重新投入时间、精力、金钱寻找生育搭子,难度也很大,最终面临孤独终老。

因此,目标是否一致,是我认为人际交往中最重要的影响因素,道不同不相为谋。目标一致,能直接减少矛盾发生的概率,降低矛盾和冲突的发生,才有可能长久相处下去;双方目标不一致,还要各自执着,本质就是在互相为难,这才是人际关系破裂的根源。

6.3 始终牢记“能力是能力,光环是光环,行动是行动”,并且全方位提升个人价值,做个“懂事儿”的人

1. 在选择朋友、爱人、家人的过程中,应以“伴侣价值”为参考标准,说白了就是看他的出现,有没有给你带来积极的、正面的作用。伴侣价值的核心不是看他有什么,而看他给什么。他的光环、能力,是社会价值或个人价值,光环、能力只会迷人眼,是不切实际的,他的≠你的,他有≠让你有,实实在在作用于你的,才叫有价值,因此只有能真正作用于你的东西才叫伴侣价值。例如:他让你开心,他改善你的生活条件、伴你左右、对你悉心照顾、为你生儿育女...这些实打实的东西才叫伴侣价值,这才是交朋友、找对象应该参考的价值标准。如果一个人能力超强、光环耀眼,但私下里性格古怪或爱占便宜、做人刻薄、抠门自私...与这样的人为伍真的会健康快乐长久吗?

2. 个人价值的提升:(7个方面)

(1) 观赏价值:坚持运动健身,练出好身材;坚持早晚护肤,必要的时候可以采取医疗美容手段,如祛斑等,甚至可以采用非常规手段进行整容,整容后再进行健身、护肤等正常保养。

观赏价值对观赏者而言是最容易获得的价值,但对于被观赏人本身来说,需要付出大量的时间、精力、和金钱,不仅要付出体力挥洒汗水、购买昂贵的护肤品,甚至整容过程还会遭受巨大的疼痛折磨,甚至留下后遗症,因此要珍惜身边的每一个美人或小帅,他们才是最有耐心、最有毅力的狠人。

(2) 劳动价值:只要规律作息、健康饮食,保持积极乐观的心态,确保身心健康即可,此条通常不具有核心竞争力,但一旦丧失劳动能力,就会成为人际关系中的严重短板。

(3) 物质价值:努力工作、升职加薪是普通人提升物质财富水平的正常渠道,但也有部分人能抓住市场机遇,此项价值会随年龄的增长而增长,通常会成为补齐短板的重要手段。

(4) 陪伴价值:平衡好工作和生活,合理安排时间,抽出相对较为固定的时间进行朋友聚会、家庭聚会、

陪伴孩子等亲友活动。

(5) 情绪价值: 在规律作息、健康饮食的基础上, 保持积极乐观的心态, 一般情况下身心健康, 是具备提供情绪价值能力的必要条件。使用柔和的语气、赞美的语言、微笑的表情, 大方表达爱意、欣赏和鼓励, 甚至可以给对方一个拥抱。

注意: 如果自身心态不好, 长期处于消极情绪的话, 大概率不具备提供情绪价值的能力。一定要重视情绪价值的作用, 可以决定一个家庭的和谐、一段关系的长久, 甚至会助力事业的发展。

(6) 生育价值: 在身体健康的基础上, 每个成年人都具备此项能力, 因此该价值不能作为核心竞争力, 但对于有繁衍后代意愿的家庭而言, 没有生育能力或生育意愿就会成为严重短板, 此时应该及时就医或直接使用医学手段补齐此项短板。

(7) 性价值: 在身体健康的基础上, 每个成年人都具备此项能力, 因此该价值不能作为核心竞争力, 但此项能力的缺失会影响家庭和谐, 尤其对于男性工作者而言, 这是他们赖以生存的手段。

每个人不一定必须具备所有价值, 健康的关系应该互相补位、各取所需, 比如朋友更看重陪伴和情绪, 伴侣可能综合要求更高, 警惕那些只强调某一种价值, 尤其物质、生育、性, 而忽视你其他价值的人。

3. 自觉做个“懂事儿”的人。在个人价值提升的过程中, 若存在无法补救的硬伤, 如太丑、太矮、太秃、太老..等硬性指标不达标时, 则应该自觉“懂事儿”, 即有取长补短的自觉性。每个人都应该不分性别、不分角色, 自觉做个“懂事儿”的人, 主动用其他 6 个方面的价值弥补自身出现的严重短板。如果太丑, 就应该发挥好性格优势, 多提供点情绪价值; 如果太忙没时间陪伴, 就应该提供好物质保障; 如果太老, 就应该主动成为精神指引, 在对方遭遇挫折的时候体现出自己智慧的一面。如果没有及时用长板弥补短板, 则可能会引发对方对于此段关系存在的“必要性”思考, 一旦对方产生“我有没有必要再跟你继续相处”的念头, 就代表这段关系已经陷入危险状态。

6.4 透过现象看本质, 从根源上解决问题, 努力了尽力了, 但仍无法改变现状时, 再复盘这段关系存在的必要性

1. 合理化解矛盾的前提是能够清楚的认识到: 人与人相处过程中一定会产生矛盾, 矛盾本身具有必然性, 不可避免也无法避免。不管是朋友间、家人间、情人间或同事间矛盾都不可避免, 既然无法避免, 那就要做好善后工作, 在矛盾发生后选择恰当的方式应对。

2. 产生冲突的过程中, 双方可能都会被情绪左右,

无法冷静思考, 但矛盾过后应该主动跳出情绪, 将抽象的感觉转化为具体的事件, 明确到底是什么原因导致了这次冲突? 是利益分配不均? 还是沟通方式不对? 或是自我定位不准, 期望值错位? 还是信任感受损? 或是思维上、价值观上的根本差异? 看到问题的本质, 才有可能解决问题, 这是关系修复和深化的关键起点。

3. 矛盾实在无法调和, 或思维上、价值观上的出现根本差异时, 就应该思考这段关系存在的必要性, 没必需要继续, 就快速设置时间止损线, 该舍就舍, 根据物理学中的能量守恒定律来看, 人的时间精力都是有限的、恒定的, 时间精力浪费在这些没意义的冲突纠结上, 势必就不能再发出光和热。

6.5 基于客观事实, 阶段性自我评估, 切忌盲目自信

1. 时刻牢记: 并驾才能齐驱, 只有你们处于同一水平线, 且时刻都处于同一水平线时, 才能走到最后。如果一辆小汽车和一辆自行车并排奔跑, 那肯定实现不了“齐驱”。

2. 停止幻想: 不要只看事情的表象和童话故事的渲染, 更不要用爱情、友情、亲情这些高尚的词语道德绑架别人, 以此掩盖自己既贪婪又懒惰的本性, 现实中王子只会娶公主。就算是灰姑娘, 她能见到王子的前提也是有一个侯爵父亲, 才有机会收到王宫的邀请函(国内外的爵位体系划分为: 公、侯、伯、子、男五级)。现实世界里, 日本的雅子皇后出身平民, 但她出身于外交世家, 并且她本身也是掌握多国语言的优秀外交官, 因此她本身有足够高的价值去匹配当年的德仁太子。

这一观点不是物化人类, 而是时刻提醒自己, 对自己要客观准确的判断, 不断强大自己, 桃李不言, 下自成蹊, 当你开出一片芬芳时, 自会有人闻香而来。

6.6 能取能舍的前提是不贪心, 没有完美的人, 也没有完美的关系

1. 取什么、舍什么? 取的是自己的核心诉求、核心目标, 是对自己有意义、有价值的实际行动, 是能实现 $1+1>2$ 的关系; 舍的是次要需求以及对方头顶的“光环”和给你画的“大饼”。切忌贪心或追求完美, 世界上不存在完美的人。

2. 什么时候取、什么时候舍?

想得到, 就要先付出(具体参考前面提到的付出意识), 在付出的过程中, 通过对方做出的回应, 观察对方的人品、性格, 择优取, 遇劣舍。

例如: 你投入了时间、精力、金钱后, 有些人会选择珍惜和感恩、会投桃报李, 你有来他有回, 此时可初步判定为“可取”, 可以跟他在一来一回中建立起相对舒适、稳定的关系; 而另外一部分人则理所应当享受这

份呵护，或许还会产生一种“这人一看就没见过世面，忽悠两下就掏心掏肺，真是廉价”的得意感，此时就要果断舍弃。

3. 怎么取、怎么舍？

当对方为你投入了时间、精力、金钱，为你创造了一系列伴侣价值的时候，你应该看见他的付出、珍惜他的付出、感恩他的付出，并且回应他的付出，也为他投入时间、精力、金钱，也为他提供他所需要的价值，这种回应就是“取”的方式；当自己投入了足够多的时间、精力、金钱，为对方提供了足够多的价值，自己确实做到了问心无愧，但对方没有珍惜，甚至开始践踏你的尊严时，就应该立刻设置时间止损线，斩断这段关系，切忌贪恋沉没成本。

当这段投入失败了、自己选错人了、做错事了，就要以事实为根据，不要自行脑补，也不要问为什么，因为对方本性如此，就像 $1+1=2$ ，没有为什么，直接认栽、买单、离场，为自己的错误买单就好。因为纠结为什么的过程，一定会纠结沉没成本，一定会让自己陷入内耗，没必要，也不需要，马上去结交新的朋友、寻找新的伴侣、组建新的家庭，或是让自己独处一段时间均可，因为种树的最佳时间是 25 年前，仅次于最佳时间的是现

在。

7 结语

本研究从社会经济学视角，围绕人际关系长久稳定性展开探讨，明确付出、目标、价值分类等六大意识是关系维系的关键，“价值匹配”与“目标一致”是核心逻辑，揭示出个体意识缺失（如盲目付出、价值误判）是关系破裂的主要成因，并提出“主动付出-目标校准-价值提升-问题解决-客观评估-理性取舍”的实践框架，为个人优化关系决策提供参考。未来可针对亲密关系、商业合作等具体类型深化研究，为不同场景下的关系维系提供更精准指导，助力构建韧性社会关系网络，服务个人福祉与社会资本积累。

参考文献

- [1] 岑泽丽, 王林. 职场沟通中正向人际关系构建研究[J]. 鹿城学刊, 2022, 34(03): 90-92+96.
- [2] 冯雅清. 社交媒体视阈下人际关系的解构与重塑[J]. 甘肃高师学报, 2024, 29(06): 138-142.
- [3] 陈万军. 社会交换理论视角下大学生人际关系构建的三重路径[J]. 哈尔滨学院学报, 2023, 44(10): 132-135.