

南开人文社科文库
NANKAI RENWEN SHEKE WENKU

领导心理学

LEADERSHIP PSYCHOLOGY

季乃礼 著

南开大学出版社

南开人文社科文库

领导心理学

季乃礼 著

南开大学出版社
天 津

图书在版编目(CIP)数据

领导心理学 / 季乃礼著. 一天津: 南开大学出版社, 2015.4

(南开人文社科文库)

ISBN 978-7-310-04780-2

I. ①领… II. ①季… III. ①领导心理学 IV.
①C933

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 066232 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人:孙克强

地址:天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码:300071

营销部电话:(022)23508339 23500755

营销部传真:(022)23508542 邮购部电话:(022)23502200

*

天津泰宇印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

230×160 毫米 16 开本 22.25 印张 2 插页 318 千字

定价:48.00 元

如遇图书印装质量问题,请与本社营销部联系调换,电话:(022)23507125

目 录

导 论	1
一、选题的意义	3
二、研究现状	6
三、难点和创新点	9
四、领导心理学释义	10
五、政治领域与工商管理领域领导心理研究的差异	12
六、领导心理学研究的内容	14
第一章 领导心理学的研究方法	17
一、文献分析法	19
二、问卷调查法	27
三、访谈法	29
四、观察法	30
五、模仿	31
第二章 领导心理学的研究历程	34
一、萌芽时期（古希腊时期至 20 世纪初）	35
二、逐步形成时期（20 世纪初至 20 世纪 40 年代）	37
三、形成时期（20 世纪 50 年代至 70 年代）	42
四、发展时期（20 世纪 80 年代至今）	48
第三章 领导的动机	50
一、逐利的动机	54

二、性本能	57
三、自尊动机	65
四、权力动机、归属动机、成就动机	71
五、三种动机的分析实例：奥巴马的动机分析	80
六、利益驱动与中国的政治体制设计	84
第四章 领导的人格	90
一、拉斯韦尔：权力欲为特征的政治人格	93
二、巴伯的总统性格研究	95
三、格林斯坦的领导风格研究	106
四、领导与威权主义人格	110
五、自恋的领导	119
六、妄想狂和强迫症	124
七、研究实例：公仆人格	128
第五章 领导群体	131
一、领导群体的分类	135
二、群体思维（Groupthink）	139
三、领导群体与支配群体关系的解读：社会支配论	155
第六章 领导的认知	166
一、认知相符论及其政治领域的应用	171
二、整合复杂性	175
三、操作码	183
四、领导风格	200
五、前景理论	209
六、意象理论	222
七、研究实例：前景理论视角下的项羽行为分析	230
第七章 领导的情感	236
一、情感与领导行为	241
二、政治广告	244
三、领导的面部表情与选举	249
四、研究实例：中国的官员与家庭成员	252

第八章 领导与民众之间的关系	260
一、交易型与变革型领袖	262
二、魅力的领袖与追随者之间的关系	263
三、寡头统治铁律	270
四、政治说明	272
五、研究实例：瓮安事件的领导回应分析	287
六、告别“民之父母”的思维方式	294
第九章 生理与领导心理	302
一、出生的次序与成为领导间的关系	304
二、人生的发展阶段	306
三、性别与领导心理	315
四、疾病与心理	318
五、“五十九岁现象”解读	320
参考文献	323
后记	346

导 论

1978年9月6日，受美国总统卡特的邀请，埃及总统萨达特和以色列总理贝京在戴维营举行会谈，会议持续了12天，9月17日埃以双方签订了和平协议，史称“戴维营协议”。

在此前一周，身为调停人的卡特却难得地为自己放了假，泛舟于怀俄明州的斯内可河（snake river）上。尽管看似清闲，但他的大脑却在飞速地旋转着，他深知这次会议的结果对中东，乃至对世界和平的意义。思考良久，他终于露出了笑容，带给他信心的是一份有关埃及总统萨达特和以色列总理贝京的心理分析报告：

萨达特讨厌细枝末节，具有宏观视野，最关注的是自己在历史中的地位和影响，具有“救世主情结”；具有自恋倾向，会沉浸于自己的梦想而不顾周围人的意见：1977年，不顾顾问的建议，以及阿拉伯多数国家和巴勒斯坦的反对，造访耶路撒冷；把自己与国家等同，所谓朕即国家，下属多附言趋势之徒。

纳粹大屠杀对贝京产生了重大的影响，他经常挂在嘴边的一句话是：再也不会发生。与萨达特不同，贝京关注细节和法律条文，即使在苏联被流放到西伯利亚时还在与狱警争辩苏联的法律；人格僵化，对反对派的批评置若罔闻，也不会因外力而屈服；情绪控制力弱，经常因为记者所提问题尖锐而发表一些挑衅性的言论；经常引用《圣经》论证以色列的权利。

一个关注宏观，一个注重细节，看似两个不同性格和世界观的领导，如何能够达成协议呢？会谈间隙，美国前国务卿基辛格、美国驻埃及大使艾尔茨（Eilts），以及萨达特夫妇共进午餐。基辛格对萨达特称赞道：“阁下，如果没有您的历史远见、不拘小节，我们绝不可能走到今天。”萨达特回应道：“不，是您的谈判有方才把我们带到这里来的”。“不，阁下”，基辛格连忙说，“是您具有高瞻远瞩的能力才……”话未说完，萨达特夫人插话道：“噢，别争了，我们再次出发吧”。

说服贝京是由卡特亲自出马的。在一次闲谈中，他对贝京说，萨达特忧虑他过于吹毛求疵，会捡了芝麻丢了西瓜。贝京听后反击道：我两样都能捡到。

可以说，基辛格利用了萨达特急于在历史上“留名”的心理，暗示他这次会议正逢其时。而卡特则利用了贝京情商较低，容易被激怒的特点，故意讽刺他过于关注细节而可能导致这次会谈夭折。这份心理分析报告对于埃以达成和平协议做出了重要的贡献。

那么，这份分析报告是谁起草的呢？是由美国中央情报局下设的人格与政治行为分析中心（The Center for the Analysis of Personality Behavior）波斯特（Jerrold M.Post）所领导的团队起草的。1965年，毕业于哈佛大学医学院的波斯特，得到了一个机会，入职美国中央情报局，创立了人格与政治行为研究中心，工作了20多年，直到1986年离开。该中心的研究对象是外国元首和高级官员，对他们的政治心理进行深度地分析，为高级别的谈判、政治和军事危机以及围绕这些领导所产生情报的评估等等。对领导心理的分析是间接的，即不是直接面对领导，而是从电视、报纸和杂志等发布、刊载的有关这些领导的言行，以及美国外交官员与这些领导打交道时的记录等等，然后运用相关的心理学理论和方法对领导心理进行分析。以波斯特为例，他最擅长从医学的角度对领导进行精神病理的分析。该中心所撰写的大量分析报告，为美国领导的外交决策提供了重要参考。卡特后来承认，该中心提供的分析报告对于他在戴维营会谈中采取何种策略至关重要。

(the highest importance)。^①

在美国，无论是政府官员还是学者，很早就认识到了政治领导心理研究的重要性，这种研究不仅体现在对政治领导的重视上，更重要的是能够做到知识与理论的结合。他们不仅具有专业的心理背景，而且在对政治领导的分析中提出一些新的理论和方法，这点也是我们的政府和学者所需要了解的。譬如我们可能知道研究美国总统奥巴马对于中国的重要性，也知道在钓鱼岛争端中了解安倍是如何想的是非常重要的，但却不知从何处入手去判断他们的行为，对他们未来的决策进行预测。本书试图对政治领导心理的研究成果作全面的梳理，让学者了解政治领导心理研究的历史，了解政治领导心理的研究有哪些方面、存在哪些理论、用何种方法去研究。

导论部分，首先论述选题的意义，介绍研究现状的基础上，突出本书的创新点。然后介绍领导心理学的含义^②，在解释领导心理时，特意与工商领域的领导心理研究区别开来。最后介绍本书的研究内容。

一、选题的意义

本书是有关政治领导的心理研究，属于政治心理学中一个重要的组成部分。政治心理学在西方政治学界已经成为一门非常重要的学科。政治心理学关注的领域很多，但最核心的领域有二：一是选民的心理，自“二战”以后，有关选民的政治心理研究一直是学术界关注的核心；另一个核心是对政治领导的心理分析，成为核心的原因在于权力始终是政治学所关注的核心。拉斯韦尔所著《政治学：谁得到什么？何时和如何得到？》一书中，“什么”即指权力，所谓政治学就是谁得到权力，何时和如何得到？谁得到权力是有关领导的研究，何时得到则是有关领导竞选和任期问题，而如何得到则是产生的方式，在西方国家

① J. M. Post (2004). *Leaders and Their Followers in a Dangerous World: The Psychology of Political Behavior*. Ithaca : Cornell University Press, preface, pp.266-271.

② 按：本书除特别指明外，所说的“领导”均系政治领域的领导。

是选民通过选举程序选举领导人。可以说，了解了选民的心理也就掌握了通向权力的钥匙，了解了领导的心理则能够理解和预测领导的行为。

中国的政治制度与西方政治制度存在着较大的差异：西方是议会民主制，而中国是人民代表大会制度与中国共产党领导相结合的制度。西方多数通过选举程序直接产生领导人，而中国通过领导的推荐、党组织部门的考察、然后通过人民代表大会选举产生领导人。西方的政治制度决定了选民的心理与领导的心理分析具有同等的重要性，而中国的政治制度则决定了领导心理分析的重要性。这不仅在于一些人在成为领导的过程中上级领导起了关键的作用，还在于现有制度背景下一些领导在权力的行使过程中权力过重。因此政治领导心理的研究对于了解中国领导的政治行为有着极为重要的意义。

领导分析的重要性还体现在中国的市场和国家之间的关系上。由于历史的原因，中国并没有经历过一个市场独立运作的时期，而且曾经在很长的一段时间内，完全依靠计划经济进行调控。改革开放以来，尽管市场兴起，但是国家对市场的控制依然很强。本届政府提出的一个很重要的原则是肯定了市场的基础性地位，厘清政府与市场的关系，把原来属于政府的权力，市场的归市场，社会的归社会。但在此之前，政府部门对市场的影响力依然巨大：各级政府官员的心理反应会影响到政策的制定，进而影响市场。因此我们在关注工商企业的领导对市场作用的时候，也应该关注到政府部门的领导对市场的作用，在中国尤其如此。

领导心理学的研究不但对于了解中国的政治具有极强的现实意义，而且对于中国的外交决策也有着非常重要的意义。通过对外国领导的心理分析，可以为我们的外交决策提供参考。如上所述在美国的情报部门中就专门设有研究国外政治领导的机构，分析他们的心理特征，与之相比，中国在这方面还相对比较落后，尽管有专门研究国际关系的院所，但是这些学者大多从事的是历史的分析，很少进行政治心理的分析，他们重解释，但是却很少预测。牛新春选择了2001年—2004年国内学者涉及阿富汗战争与伊拉克战争的文章作为研究对象，

其中以《现代国际关系》、《西亚非洲》作为学术刊物的代表,《世界知识》作为通俗刊物的代表,涉及文章四百多篇,发现这些文章普遍的通病是缺少预测,“大部分是关于解释、说明、评论类”的,预测仅仅是“只言片语”,而以预测为宗旨和目标的文章,可以说是“绝无仅有”。由于缺少对形势的预测,中国学者们的文章及观点只能跟着形势的发展变化而变化,甚至出现某种精神分裂,让人啼笑皆非。根据战争的结果,对战争双方的势力有时片面夸大,或片面贬低。究其原因,作者认为这些文章缺少理论的支撑,无一例外崇尚现实主义理论,忽略对其他因素的关照,运用的方法也多是历史主义的分析方法。^①领导心理学很重要的研究目的在于预测领导的决策行为,本书所提供的理论和方法可以弥补这方面的不足。

国内一些学者自己发明了一些词,譬如谈某领导人的“政治品格”,但政治品格究竟为何物,究竟包括哪些方面,他们自己也说不清楚。这种自创一词的行为,完全是一种自娱自乐,不仅与国外相关的研究难接轨,在国内也很难赢得学者们的认同。本研究最大的理论意义在于拿来,具体来说是把西方政治领导心理研究的相关成果完整地介绍到中国来,使国内的政治领导心理的研究更加科学化、规范化,以便与世界的研究接轨。对这一系列研究成果的介绍,可以弥补我国学者对这方面的认识缺陷。但是对西方有关领导心理理论的引入并不是盲目的,为了实现理论的本土化需要做如下的工作:其一,重点对理论的限定条件进行分析,具体来说某理论的应用范围是什么;其二,理论的研究方法,列出具体的分析过程,如果有量表的,要附以量表;其三,分析应用于中国时应该注意的具体情况,如果有可能的话,找出一些案例进行分析。

最后,本研究在学科的建设上也具有重要的意义。目前学术界经常把工商管理、行政管理学科相混的现象,譬如行政管理中所讲述的组织行为学、管理心理学、领导学、领导心理学等课程,直接照搬自

① 牛新春:《集体性失明:反思中国学界对伊战、阿战的预测》,《现代国际关系》2014年第4期。按,在本书“政治认知”一章中专门介绍了泰特洛克的整合复杂性理论,他谈到了一个很有意思的现象:越受媒体和大众欢迎的专家,对事件的预测往往越不准确。与上述观点不谋而合。

工商管理的相关课程，但工商管理的研究对象是工商企业，而行政管理的研究对象是公共部门，两者存在着对象的差异，由此决定了工商管理类的课程不能移植到行政管理类。严格来说，行政管理与政治学的关系最近，在国外行政管理是政治学的一部分，在中国由于历史和人为的原因，导致政治学与行政学研究的二分。尽管与工商管理的一些课程的名称类似或相同，但名同而内容实异，本课程的基础应该是政治学与行政学。本研究试图以领导心理学为研究对象，指出两种学科的差异，建立有别于工商管理的政治领导心理学。

二、研究现状

对领导的心理分析在中国是一个新兴的领域。中国学者对领导心理的研究，最早始于台湾的马起华，他对从古至今的一些政治领袖的人格进行了分析。^①就大陆来说，直到 21 世纪初，才有一些学者编写《领导心理学》的教材，也有些学者试图对领导人物的行为进行心理分析。国内领导心理学的研究大多受西方《组织行为学》的影响，所述多数理论也是转述《组织行为学》的相关内容。俞文钊是研究领导心理学方面的权威，分别于 1996 年和 2004 年出版了《领导心理学导论》和《现代领导心理学》，介绍了权变理论、魅力型领导，领导的类型（变革型和交易型），以及领导的决策与沟通。这两本书界定的研究领域是工商管理。^②

吴岩的《领导心理学》完成于 1996 年，也是较早出版的一本研究领导心理的著作，至今已经出版三版，探讨了有关领导的理论，领导的方法和领导的价值认知。其中领导的方法着力对决策、人力资源管理以及提高工作满意度等方面进行了论述。与俞文钊的著作一样，该书也属于工商管理类的著作，如他对“领导心理学”解释时所说：“主

①马起华：《政治人物的个案分析》，台北：中正书局，1974 年。

② 俞文钊：《领导心理学导论》，北京：人民教育出版社，1996 年；俞文钊：《现代领导心理学》，上海：上海教育出版社，2004 年。

要探讨组织中的领导行为和领导者本身心理的一门新兴交叉学科”。同时指出“领导心理学脱胎于组织学中的领导部分，在此基础上有选择地结合了管理学、经济学、人类学、社会学等许多学科的相关内容。”^①很明显，吴岩认为与领导心理学最密切的学科是组织行为学，领导心理学受许多学科的影响，唯独把政治学排除在外，他在书中所举案例皆是工商管理领域的案例，很少涉及政治领域的领导。

可以说，中国领导心理学研究基本定位于企业管理，学科归属于管理学，确切来说是工商管理。之后许多领导心理学的研究基本遵循这种学术传统。^②

2007年，孔维民出版了《东西方领导者行为分析——领导心理学新论》，^③该书同样列举了西方的一些组织行为学的理论，譬如权变理论，领导魅力理论，以及领导风格等，也谈及了领导的决策与沟通，但与吴岩的著作不同的是增加了一些政治领导的案例，尤其是增加了中国现有领导的一些案例，研究逐渐延伸到政治学领域。

2008年，赵国祥在其博士论文《领导决策个性论》的基础上出版了《领导心理研究》，^④此书首先论述的领导心理学研究的历史与相关的理论，然后论述了领导的个性特质。以上研究与吴岩有些类似，所述理论与方法基本属于工商管理领域的。然后从第三篇开始，对中国的各级领导进行心理学的分析，分别分析了领导的能力素质、领导品德以及领导者的自律品质。对政治领域领导心理的关注可谓一大进步，但由此带来的问题也很明显——工商领域的领导研究能否移植到领导心理的研究？作者并没有关注到政治领域有关领导心理研究的著作，只是简单地把组织行为学等领域的相关理论照搬到领导心理的研究。

由此可以看出，目前研究领导心理学存在一些问题，这些学者的背景多来自教育学、心理学，受目前的“显学”——工商管理学的影

① 吴岩：《领导心理学》（第三版），北京：中央编译出版社，2006年，第3页。

② 相关著作见屠友：《现代领导心理学》，中共中央党校出版社，2001年；华瑞：《领导心理学》，中国致公出版社，2002年；赵世明：《领导心理学》，北京：开明出版社，2012年。

③ 孔维民：《东西方领导者行为分析——领导心理学新论》，济南：山东人民出版社，2007年。

④ 赵国祥：《领导心理研究》，北京：中国社会科学出版社，2008年。

响，授课的对象是工商管理的学生，因此他们所运用的理论和研究的对象多限于工商管理领域。尽管有学者对中国政治领域的领导进行了探讨，但存在着工商管理的理论照搬照用到政治领域的现象，这有可能出现“淮南为桔，淮北为枳”问题。更有学者，为了迎合市场的需要，使领导心理学的研究完全变成了媚俗之书。^①

有关政治领导心理的研究，并不是抛弃管理心理学中的理论，而是在应用这些理论时，应该具体分析两者环境的差异。同时应该意识到，在研究政治领域的领导心理时，更应该关注政治领域有关领导心理研究的著作。

除了以上研究问题外，目前的领导心理学研究还存在着如下的问题：

其一，掌握的资料不够充分。国内学者研究领导心理大多依据翻译过来的资料，尽管有些学者注意到了英文的资料，但注意力仅限于有限的几本著作，许多文章、著作，尤其是英文的文章都没有涉猎。更有甚者，有的学者不参考西方人的研究成果，直接依靠逻辑推理、哲学思辨。

其二，对西方的政治领导心理理论知之甚少，西方对领导心理的研究中有许多成熟的理论，但这些理论国内的学术界不是知之甚少，就是一无所知。

其三，在研究方法和所运用的术语上也存在着问题。目前中国研究政治领导心理的学者多是依靠哲学的推理，而在西方学术界文献研究、社会调查、数据分析已经成为领导心理研究的主流。再者，国内学者所运用的术语也有不规范之处。譬如，有的学者在研究邓小平政治人格时，运用了“权力意识”、“政治品格”等术语，其实西方领导心理研究中从来没有见到这样的词语，有关权力，政治心理学经常谈到的是“权力动机”。而“政治品格”，政治心理学中通常称之为“政治人格”。

① 笔者搜集到一本中石编著的《新型领导要懂心理学》，北京：中国致公出版社，2009年，里面分了识人、用人、管人、修身四篇，即是一本非学术的通俗之书。

与此相反，西方对政治领导的研究已经有近百年的发展历史。西方政治心理学的发展主要体现在以下几方面：其一，涉及的范围广泛。西方学者几乎对领导心理的各个方面都有所研究。其二，每个方面都形成了许多成熟的理论。譬如仅就领导人格而言，就有6种人格理论。其三，研究方法已经成型。目前研究领导心理学的西方学者主要采用社会调查、实验方法和文献研究。当然，国外政治心理学的研究也存在着一些问题：他们对专向问题研究较深，但很少做总结性、综述性的文章。

因此，需要在对西方政治领导心理研究成果进行梳理的基础上，在政治学学科范围内对领导心理学的内容体系进行重新建构。

三、难点和创新点

本书的研究重点是介绍政治领导心理所运用的具体概念和相应的理论。难点在于对这些理论和概念的梳理存在着一定的难度。因为，对领导人物心理分析已经有近百年的历史，跨度时间长，观点众多，很难梳理清楚。

本书的创新点体现在以下几方面：

其一，对西方政治领导心理的研究成果进行梳理。中国的学者没有做过这方面的工作，西方学者作总结性的研究工作也相对较少。本书是第一本总结和归纳西方政治领导心理研究的著作。

其二，运用西方理论对中国领导进行分析。国内学者对政治人物心理的分析缺少理论和术语，只是凭一种直觉。本书在介绍西方理论的同时，尝试与中国的实践相结合。譬如在政治动机有关利益驱动部分，分析中国的政治体制中缺少对利益的关注。在政治人格中提出了公仆人格。在前景理论中分析了鸿门宴中项羽为何放走刘邦。

其三，重视对领导行为的预测研究。理论不仅在于更好地理解领导的行为，更重要在于分析领导的心理之后对其行为进行预测。书中在介绍大多数理论时，伴有相关的行为分析，即领导具备什么样的心

理，在什么样的条件下会表现出怎样的行为。譬如讲述政治动机时，我们提供了奥巴马的例子，分析他在钓鱼岛可能采取的行动。其他如操作码、整合复杂性、领导风格等诸理论也都带有明显的预测性。

四、领导心理学释义

研究领导心理学，首先要知道什么是领导。有关领导的解释有多种。譬如有学者认为占据领导办公室的人就是领导，或者认为是引起群体成员注目的焦点人物，或者认为是影响他人的人。按照这些定义，我们可以把领导分为很多种：公司（企业）领导、学校领导、政治领导等等。我们这里讲的领导指政治领导，换言之，其他类型的领导不在我们的研究范围之内。

按照佩治（Paige）的定义，政治领导指人格、角色、组织、任务、价值和环境互动过程中，行为能够影响公共政策的突出个体。玛格丽特·G海曼（Margaret G Hermann）的解释中也突出了“影响”二字，政治领导指在一个政治单位内，有权支配资源、影响目标，并影响政策者，这些个体可以通过选举、任命、革命或暗杀，分布在各级政府中。^①从上述定义可以看出，政治领导是对自身所处的政治系统施加影响的人，具体来说，有以下的特征：

其一，扮演重要的政治角色。政治领导处于政治系统的核心地位，是系统的首脑。对外则是系统的最高代表，他的一言一行不但对本系统有所影响，也影响着系统之外的人对本系统的评价。

其二，系统的整合者。一个政治系统能否保持稳定，很大程度上在于领导个人的领导艺术以及领导所提出的群体成员为之奋斗的目标。可以说政治领导是政治系统运作的主要动力，是政治系统完整的粘合剂，是一个系统稳定与否、发展与否、兴盛与否的关键人物。法

^① Margaret G. Hermann, T. W. Milburn eds., (1977). *A Psychological Examination of Political Leaders*. New York: Free Press, p.2.

国学者勒庞这样来形容政治领导：“他的意志是群体形成并取得一致的核心，他是各色人等形成组织的第一要素，他为我们组成派别铺平了道路。一群人就像温顺的羊群，没有了头羊就会不知所措。”^①

其三，权力的拥有者。群体成员能否追随领导去实现一个目标，很大程度上在于领导人拥有权力，能够强迫群体成员按照领导的设想去做。这些权力包括决策权、发布命令权、任免权、奖惩权等等。

其四，众所认同和众望所归者。群体能够听从领导的指挥，不仅在于权力的强制，而且在于心底的服从。要做到此，领导必须是群体所共同承认的。领导能够得到群体的认同，主要在于权力的合法性，经过大家所公认的程序所选举出来的领导人自然会得到大家的认同。而众望所归则是对领导的一个更高层次的要求，它要求领导在群体中拥有一定的名望，为群体所拥戴。只有这样，群体才能和领导同甘共苦，共同完成政治系统的目标。

政治领导心理学主要探讨政治领导的心理特征是如何形成的，这些特征如何影响其成为政治领导，以及对他的政治行为有什么影响。领导的心理特征包含许多方面，譬如领导的人格特征，包括领导的动机、领导的认知、领导的情感等。

本书所探讨的对象是政治领导人，是在诸位学者对以下领导研究的基础上综合而来。这些领导包括：美国历届总统，尤其是20世纪以来的总统；前苏联主要的领导人，尤其是列宁、斯大林以及戈尔巴乔夫；中东地区的一些领导人，尤其是萨达姆、拉宾、阿拉法特；印度的领导人，尤其是甘地、玛丽亚·甘地；英国的领导人，尤其是丘吉尔、张伯伦；德国的领导人，尤其是希特勒、当代的总理科尔；中国的历代皇帝、当代的领导人，其中关注较多的是毛泽东，也包括当今一些典型行为的官员。除此之外，还包括拉美和非洲的一些领导人。可以说，本书的研究对象主要处于政治系统的上层，即政治领袖，只是在部分章节中涉及中国时，是以官员的整体作为考察对象的，这些

① 古斯塔夫·勒庞：《乌合之众——大众心理研究》，冯克利译，北京：中央编译出版社，2000年，第97页。