



全国高等院校精品教材

人际关系心理学

(第2版)

The Psychology of Interpersonal Relationships

The Second Edition

◎ 彭 贤 李海青 编著



清华大学出版社 · 北京交通大学出版社

.. 013038422

全国高等院校精品教材

C912.1-43
08-2

人际关系心理学

(第2版)

彭 贤 李海青 编著



清华大学出版社
北京交通大学出版社
· 北京 ·



北航

C1644053

C912.1-43

08-2

SS5880810 ..

内 容 简 介

本书是编者多年来对从事人际关系心理学教学与培训之实践经验的概括与总结,分为基础篇、应用篇、专题篇、实践篇和活动篇五部分。其中:基础篇和应用篇涵盖了从基础知识到现实应用的人际关系的诸多方面;专题篇包括两性关系和中国本土人际关系专题两部分;实践篇对从校园到家庭的各类人际关系案例逐一进行了心理剖析,并提供了可贵的拓展知识和行动建议;活动篇则注重学生学习该课程时的深度参与,方便任课教师参考实施培训式教学,为学生在课堂上创造大量实践、感受、思考与体悟的机会。总之,本书的设计与编写力图弥补以往同类著作和课本比较理论和抽象的遗憾,希望通过该课程的教学与培训,读者首先能使自己和周遭最亲近的人受益,有意识有能力地构建一种更快乐、更和谐、更有效、更成功的人生。

本书内容全面,条理清晰,具有一定的科学性、系统性、实践性及学术性,同时,也力求哲理文采,注重文本的可读性。它不仅可供高等院校广大非心理学专业的学生作为公共选修课教材,也是心理学专业,尤其是应用心理学专业基础课的必备内容。另外,也适合社会各界同人,尤其是青年学子、家长、教育工作者、管理工作着、社会活动人士及广大心理学爱好者阅读、借鉴。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

人际关系心理学/彭贤,李海青编著. —2版. —北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5121-1429-6

I. ①人… II. ①彭… ②李… III. ①人际关系学-社会心理学 IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第074105号

责任编辑:韩乐 特邀编辑:李晓敏

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969

北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414

印刷者:北京交大印刷厂

经销:全国新华书店

开本:185×230 印张:20.75 字数:464千字

版次:2013年4月第2版 2013年4月第4次印刷

书号:ISBN 978-7-5121-1429-6/C·143

印数:11 001~15 000册 定价:37.00元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。

投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

序

人们早就注意到了人际关系对人类生活的重要性,一直以来,人际关系都是与成功息息相关的因素,古语里关于成功的三要素:“天时、地利、人和”,其中“人和”强调的就是和谐的人际关系。罗斯福也说:“成功公式中,最重要的一项因素是与人相处”。可以说,人际交往能力是个人成长中一项重要的素质,具有较强的人际交往能力的人,成功的概率更高一些。

马克思曾指出,人的本质是一切社会关系的总和。这也不无体现在人际关系之中,人总是通过多种形式的人际交往来实现其社会角色,比如,每个人心理上都同时存在父母、成人和儿童三种状态,在工作场合,常常表现为成人状态,而在私密场合,可能更多表现为儿童状态,我们会依据不同的社交场合表现出相应的行为举止。通常判断一个人是否具备良好的社交技能,也是按照这个标准,即个人的行为表现是不是符合此情此景。另外,人际关系还有一项重要的功能,它是理解自我的一面镜子,人际交往中他人的存在,使得个人能更好地认识与了解自己与他人,比如常被提及的人际交往的黄金法则:“己所不欲,勿施于人”,就是强调我们如何理解自己的行为是否适宜。应该说,通过人际交往,了解他人的心理需求和喜爱,既是对他人的尊重,也是对自我的一种表达。

本书无疑是一本帮助人们提高人际交往能力的好书。本书是编者多年来人际关系心理学教学与培训之实践经验的概括与总结,共分为基础篇、应用篇、专题篇、实践篇和活动篇五部分,本书重要的特点,也是它的优点,在于它的“写法”。

第一,本书的可读性很强。边介绍边举例,书中对于心理学基本知识的介绍,不再局限于简单的理论阐释,而是采取与具体实例相结合的方法,使得心理学的知识变得亲切、生动,读者将看到人际交往中形形色色的故事和案例,既有相关的心理学实验研究结果,也有普通人的人际困惑,兼顾了科学性和可读性。这使得本书的适用人群更为广泛,弥补了以往同类著作和课本比较理论和抽象的遗憾,应该说,本书对人际关系心理现象和行为的生动描述,可使读者获得有益的启示,有助于和谐人际环境的建构。

第二,编者准确地把握了心理学知识在实践中的应用。两性关系专题和中国本土人际关系专题无疑是大学生关注的话题,同时,为了体现“心理学不仅是一门学问,更是一种生活!”的教学理念,还特意设计了实践篇和活动篇。对各类人际关系案例逐一进行了心理剖析,并提供了可贵的拓展知识和行动建议,注重学生学习该课程时的深度参与,为学生在课堂上创造大量实践、感受、思考与体悟的机会,方便任课教师参考实施培训式教学,是一本应用性颇强的心理

理学教科书,通过《人际关系心理学》的学习与实践,让学子们不再担心所谓人际交往“问题”,而成为人际交往的高手。

我相信,这本书对于读者,尤其是年轻的读者们,是大有裨益的,它让人在满怀兴致的阅读之余,也能开启对心理学知识的兴趣之门。

南京师范大学教授
中国心理学会副理事长

叶浩生

2013 年 4 月

目 录

基 础 篇

第1章 走进人际关系心理学	1
1.1 什么是人际关系心理学	2
1.1.1 什么是关系	2
1.1.2 什么是人际关系	4
1.1.3 什么是人际关系心理学	5
1.2 人际关系与心理健康	6
1.2.1 心理健康	6
1.2.2 建立良好的人际关系对心理健康的意义	9
1.3 人际关系为人的需要	12
1.3.1 需要	12
1.3.2 良好的人际关系是人的需要满足的条件	15
1.3.3 人际关系的需求类型与倾向	17
1.4 人际关系与个体成功	18
1.4.1 良好的人际关系为个体的成功打下基础	19
1.4.2 人际关系是人才成长的土壤	21
思考题	24
第2章 人际关系的形成与发展	25
2.1 人际关系的心态类型	25
2.1.1 交往动机	25
2.1.2 人际关系的类型	26
2.1.3 人际交往的基本模式	26
2.2 人际关系心理学的理论基础	28
2.2.1 社会交换理论	28
2.2.2 社会需要理论	28
2.2.3 社会实在理论	28
2.2.4 互动理论	28
2.3 人际关系的发展阶段	29

2.3.1 觉察相识	29
2.3.2 表面接触	29
2.3.3 亲密互惠	30
2.3.4 稳固相容	30
2.4 衡量人际关系深浅的标志	30
2.5 人际关系建立的条件	31
2.6 人际关系的瓦解	32
思考题	34
第3章 人际关系与人格类型	35
3.1 人格对人际交往的影响	35
3.2 MBTI 与人际关系	37
3.2.1 MBTI 的由来	37
3.2.2 MBTI 中的术语	37
3.2.3 不同心理类型的人格特征及其在人际关系上的特点	38
3.3 测一测你的心理类型	44
3.4 关于十六型人格量表的使用	50
3.4.1 人类的交往因差异而丰富	50
3.4.2 学习和使用 MBTI 应注意的几个问题	50
思考题	51

应 用 篇

第4章 人际交往原则与艺术	52
4.1 人际交往原则	52
4.1.1 诚信原则	52
4.1.2 平等、尊重原则	53
4.1.3 交换原则	54
4.1.4 自我价值保护原则	55
4.1.5 情境控制原则	56
4.1.6 宽容原则	57
4.1.7 适度原则	58
4.2 人际交往艺术	60
4.2.1 听和说的艺术	60
4.2.2 给人留下良好印象的艺术	63

4.2.3 其他技巧	65
思考题	68
第5章 人际魅力提升	69
5.1 人际魅力形成规律	69
5.1.1 外貌式吸引	69
5.1.2 邻近式吸引	70
5.1.3 相似式吸引	70
5.1.4 互补式吸引	71
5.1.5 交换式吸引	72
5.1.6 个人品质吸引	72
5.1.7 异性吸引	73
5.2 人际魅力提升技巧	73
5.2.1 充分开发自身资源	73
5.2.2 合理地接近他人,增加与人交往的机会	74
5.2.3 管理好自己的第一印象	75
5.2.4 人际魅力中的天时、地利、人和	75
思考题	76
第6章 人际冲突处理	77
6.1 人际冲突的含义、产生和影响	77
6.1.1 人际冲突的含义	77
6.1.2 冲突产生的起因	77
6.1.3 冲突造成的影响	78
6.2 人际冲突的类型和过程	80
6.2.1 人际冲突的类型	80
6.2.2 人际冲突的过程	81
6.3 人际冲突的解决	82
6.3.1 解决人际冲突的步骤	82
6.3.2 避免人际冲突的原则	83
6.3.3 处理人际冲突的原则	83
6.4 与冲突处理有关的量表	85
6.4.1 处理冲突的倾向调查表	85
6.4.2 平息人际冲突能力测验	86
思考题	88

第7章 人际障碍调适	89
7.1 人际交往中的心理障碍及其调适	89
7.1.1 自我中心	89
7.1.2 自卑心理	90
7.1.3 羞怯心理	91
7.1.4 猜疑心理	91
7.1.5 嫉妒心理	92
7.1.6 孤僻心理	94
7.1.7 逆反心理	96
7.2 人际肿瘤防治	97
7.2.1 刻板印象	97
7.2.2 晕轮效应	99
7.2.3 投射作用	100
7.2.4 成见	100
7.2.5 偏见	101
7.2.6 完美主义的期待	103
7.3 人际交往中的心理障碍分析	104
7.3.1 积极地投入到人际交往中来	104
7.3.2 调整认知结构	104
7.3.3 培养良好的个性品质	105
7.3.4 学习交往技能	105
7.4 人际障碍调适	105
7.4.1 改变自己的认知	105
7.4.2 改变自己的行为	106
7.4.3 团体训练	107
思考题	107

专题篇一 两性关系专题

第8章 佛学与爱情:两性关系的心理地图	108
8.1 身体之爱:情感的亲密	109
8.2 头脑之爱:思想的亲密	111
8.3 心灵之爱:意志的亲密	112
8.4 全人的爱:永恒的亲密	115

小结·····	120
思考题·····	123
第9章 男人与女人:两性关系的心理分析 ·····	124
9.1 爱之名:亲密关系界定的理论·····	124
9.1.1 鲁宾的爱情态度理论·····	124
9.1.2 斯滕伯格爱情三角理论·····	125
9.1.3 李的爱情观类型理论·····	126
9.2 爱之路:亲密关系发展的理论·····	126
9.2.1 罗森伯格的投资模式·····	126
9.2.2 默斯坦的SVR理论·····	128
9.2.3 人类学家海伦·费希尔的观点·····	128
9.3 爱之密:亲密关系的科学分析·····	129
9.3.1 爱情的源头在哪里·····	129
9.3.2 爱情的筛选标准·····	129
9.3.3 大脑内还有爱情“生产线”·····	130
9.4 爱之迷:亲密关系的心理分析·····	131
9.4.1 爱情的情结理论·····	131
9.4.2 爱情的依恋理论·····	137
小结·····	142
思考题·····	143
第10章 相爱与相处:两性关系的心理艺术 ·····	144
10.1 奉献宽容:修善缘·····	144
10.2 围城内外:化嫉妒·····	147
10.3 知己知彼:好相处·····	151
10.3.1 四种个性偏向·····	151
10.3.2 16种恋爱类型·····	152
10.3.3 四种恋爱气质·····	156
10.4 沟通欣赏:常保鲜·····	158
10.4.1 基于个性偏向的沟通与欣赏·····	158
10.4.2 基于恋爱气质的沟通与欣赏·····	162
小结·····	164
思考题·····	165

专题篇二 中国本土人际关系专题

第 11 章 中国人的人际关系模式	166
11.1 传统的中国人的人际关系模式	166
11.1.1 儒家的“人伦”观	166
11.1.2 费孝通的“差序格局”模式	167
11.1.3 杨国枢的“关系取向”模式	168
11.1.4 翟学伟的“人缘、人情、人伦”三位一体模式	170
11.1.5 杨中芳的“人人为我,我为人人”模式	172
11.2 传统人际关系模式的新走向	173
11.2.1 走向民主化	173
11.2.2 走向开放化	173
11.2.3 走向理性化	174
11.2.4 走向功利化	174
11.3 信息网络时代下人际关系的新特点	174
11.3.1 网络化	174
11.3.2 多元化	175
11.3.3 国际化	175
思考题	175
第 12 章 中国人人际关系中的尚和观	176
12.1 和谐人际关系的界定	176
12.1.1 “和”的语义分析	176
12.1.2 什么是“和谐人际关系”	179
12.2 和谐人际关系的特征和意义	179
12.2.1 和谐人际关系的特征:和而不同	179
12.2.2 和谐人际关系的意义	180
12.3 和谐人际关系的种类	184
12.3.1 “真和”	184
12.3.2 “伪和”	185
12.4 实现真正和谐人际关系的策略	186
12.4.1 己所不欲,勿施于人——学会换位、共情	186
12.4.2 言必信,行必果——要讲诚信	187
12.4.3 公正、平等	188

12.4.4 宽容、谦让	189
12.4.5 合作、互惠	190
12.4.6 圆通但不圆滑	191
12.5 小结	192
思考题	193
第13章 中国人人际关系中的情面观	194
13.1 情面的概念界定	194
13.1.1 何为人情	194
13.1.2 何谓脸面	195
13.1.3 何谓情面	197
13.2 中国人重视情面的原因	197
13.2.1 中国人为什么重视人情	197
13.2.2 中国人为什么重视脸面	198
13.3 情面在人际交往中的运作模式	200
13.3.1 人情的运作法则和运行机制	200
13.3.2 脸面的运作模式	202
13.4 如何运用情面进行良好的人际交往	204
13.4.1 如何消除人情压力	204
13.4.2 如何维护面子——面子功夫	206
13.5 小结	210
思考题	210

实 践 篇

第14章 校园	211
14.1 师生关系	211
思考题	215
14.2 舍友关系	215
思考题	220
14.3 同学关系	220
思考题	224
14.4 网友关系	224
思考题	228
14.5 恋人关系	228

思考题.....	231
第 15 章 家庭	232
15.1 父母关系.....	232
思考题.....	235
15.2 兄弟姐妹关系.....	235
思考题.....	239
15.3 亲戚关系.....	239
思考题.....	243
15.4 夫妻关系.....	243
思考题.....	247
15.5 婆媳关系.....	247
思考题.....	250
15.6 亲子关系.....	250
思考题.....	254

活 动 篇

第 16 章 初次相识	255
16.1 最佳拍档.....	255
16.2 猜猜我是谁	255
16.3 棒打薄情郎.....	256
16.4 连环炮.....	257
16.5 大树与松鼠.....	257
16.6 开火车.....	258
第 17 章 建立信任	259
17.1 信任之旅.....	259
17.2 信任考验.....	259
17.3 信任圈.....	260
第 18 章 自我探索	262
18.1 自画像.....	262
18.2 我了解自己吗?	262
18.3 生命线.....	263
18.4 目光炯炯.....	264

第 19 章 共同成长	266
19.1 你的难题我来解	266
19.2 脑力激荡	266
19.3 秘密大会串	267
19.4 勇于承担责任	268
19.5 报数	268
19.6 快乐动物园	269
第 20 章 综合一	271
20.1 挤眉弄眼	271
20.2 词语接龙	272
20.3 左右护法	273
20.4 你说我做	273
20.5 自我成长体验——人际关系中的我	274
20.6 20 个“我是谁”	275
20.7 这是我的花生	276
20.8 周哈里窗	276
20.9 暖身活动	278
20.10 我拿鸡蛋我来说	279
20.11 上课演示教案	280
20.12 谁先出局	281
20.13 价值观体验	281
20.14 创意射飞机	282
20.15 最舍不得的人	284
20.16 合力吹气球	285
20.17 捆绑过关	286
20.18 七手八脚	286
第 21 章 综合二	288
21.1 终极密码战	288
21.2 “画”中有话	289
21.3 独木桥	289
21.4 蒙眼作画	290
21.5 冒险气球	291
21.6 我说你做	292

21.7	微笑一分钟	293
21.8	找领袖	293
21.9	突围闯关	294
21.10	飞来横祸	295
21.11	Discovery	296
21.12	我是谁?	297
21.13	优点与缺点	298
第22章	校园——恋人版块	299
22.1	水手与姑娘	299
22.2	理想伴侣	300
22.3	爱情大拷问	301
22.4	众志成城	303
22.5	瞎子背瘸子	303
22.6	你怎么看他/她?	304
22.7	你在看我吗?	305
第23章	家庭领域活动	307
23.1	Happy family	307
23.2	新居落成	308
23.3	再选你的父母	309
23.4	幸福感小测试	310
23.5	谁是你的重要他人?	311
附录A	有关面对面说服的自我分析问卷	312
附录B	人际特质问卷	313
附录C	压力核查表	314
参考文献		315
后记		317

基 础 篇

第 1 章 走进人际关系心理学

《荀子·王制》里有这样一段话：“人，力不若牛，走不若马，而牛马为用，何也？曰：人能群，彼不能群也。……人，生不能无群……君者，善群也。”所谓“人能群”、“人，生不能无群”指的是人必须通过与他人的交往才使得自己在现实社会中有生存下去并使得自己发展得更好。按照人本主义心理学家马斯洛的需要层次理论里所提及的爱和归属的需要，是指个人渴望得到家庭、团体、朋友、同事的关怀爱护理解，是对友情、信任、温暖、爱情的需要，这本身就是一种社交的需要。美国社会心理学家 W. 巴克说：“人离不开人——他要学习他们、伤害他们、帮助他们、支配他们——总之，人需要与其他人在一起。”

其实，不光是人，对于相当多的物种来说，都需要通过交往获得新技能，使得其本身所在的这个物种延续下去。有这样一个小故事。

20 世纪 30 年代，英国送奶公司送到订户门口的牛奶，既不用盖子也不封口，因此，麻雀和红襟鸟可以很容易地喝到凝固在奶瓶上层的奶油皮。后来，牛奶公司把奶瓶口用锡箔纸封起来，想防止鸟儿偷食。没想到，20 年后，英国的麻雀都学会了用嘴把奶瓶的锡箔纸啄开，继续吃它们喜爱的奶油皮。然而，同样是 20 年，红襟鸟却一直没学会这种方法，自然它们也就没有美味的奶皮可吃了。

这种现象引起了生物学家的兴趣，他们对这两种鸟儿进行研究，从解剖的结果来看，它们的生理结构没有很大区别，但为什么这两种鸟在进化上却有如此大的差别呢？原来，这与它们的生活习性有很大的关系。麻雀是群居的鸟类，常常一起行动，当某只麻雀发现了啄破锡箔纸的方法，别的麻雀就可以通过观察学习学会。而红襟鸟则喜独居，它们以圈地为主，与同类的沟通仅止于求偶和对于侵犯者的驱逐，因此，就算有某只红襟鸟发现锡箔纸可以啄破，因为它们不是群居动物，因此其他的鸟也无法知晓。

对于物种来说，需要集体交流和行动，只有这样才可以使得其所在的物种真正地发扬光大，生生不息。而对于人类来说，更是一刻也离不开与他人的交往。从生活方式来看，“人”是群体生活的，人的社会属性是人的本质特征之一。一个人要想成功，健康良好的个性固然重要，但更重要的则是取决于人际关系的好坏。只有在人际交往中，我们才能更好地认识自己和

他人,通过他人的反应、态度和评价,发现自己的长处与不足,找出自己与他人的差距,才能合理定位自己,才能扬长避短、取长补短,从而发展自己,完善自己。

人际关系心理学的研究,可以使人们明了人际关系当中的种种心理与行为发生、发展的原因、条件和背景,从而有助于人们对自己和他人的人际关系进行预测、调控和疏导,建立和谐的人际关系。这里,我们将着重探讨人际关系心理学的界定、人际关系的类型、人际关系和心理健康的联系,以期让人们对这一门学科有一个整体上的认识。

首先让我们从了解人际关系心理学的概念开始。

1.1 什么是人际关系心理学

1.1.1 什么是关系

“关系”是中国社会特有的本土现象,在英文中没有一个是与“关系”完全对应的词汇^①。在以英文发表的社会科学文献中,“关系”常见的翻译有 personal relationship, interpersonal connection, particularistic tie, instrumental-personal ties, networks of personal connections 等。这些翻译虽然都反映了“关系”一词的一些含义,但都没有完整地揭示中国人的“关系”概念的复杂丰富的意蕴。因此,有人建议在英文文献中直接使用 guanxi 一词。现在,guanxi 已经成为一个专有名词,经常出现在英文学术文献和报刊中。若我们想追根溯源了解中国人心目中“关系”一词的含义,可以首先从“关”、“系”二字的字形演化说起。

“关”,从字形上来看,《汉语大字典》里列出来了“关”字自诞生以来的八种字形演化图(图1-1),现在所用的“关”字是繁体字“關”的简化。“关”字从其繁体字形上可以看出,它指的是门的一种状态,左右两扇门并在一起,实为“关门”之意。从其繁体字形上也可以很清楚地了解“关”字的本义:门闩。《说文·门部》:“关,以木横持门户也。”实则指的就是门闩。所以从“关”字的字形演化可以了解,“门闩”即为“关”字的本义。后来,随着时间的推移,“关”字有了更多的含义,《汉语大字典》里列出了“关”的32种含义,这其中有一种引申义为:关系,交接。《洪武正韵·删韵》:“关,联络也。”此种含义与现代我们所理解的“关系”一词的意思就很接近了。从“关”的本义也较容易推论其引申义:作为“关”本义的门闩,其功能就是连接左右两扇门,使得两扇门被联系在一起,由此很容易引出“关”的引申义:联系、联络、关系等。

“系”,其读音有两种,xì 和 jì,作为“关系”一词中的“系”,念 xì。从字形上来看,《汉语大字典》里列出来了“系”字自诞生以来的九种字形演化图(图1-2)。从图1-2“系”字的字形演化可以看出,“系”字由上下两部分构成,上面的“爪”后来演化为现在的“丿”;下面部分后来演化为“糸”(读音有两种:mì 和 sī,其本义为“细丝”)。从字形上能看出最开始造字的时候

^① 杨中芳,彭泗清. 人际交往中的人情与关系:构念化与研究方向,华人本土心理学(下册). 重庆:重庆大学出版社. 2008.