



〔日〕 齊藤 勇 主编

RENJI
GUANXI
XINLIXUE



人际关系心理学

中国和平出版社

72700
B84
J8-6

人际关系心理学

〔日〕 齊藤 勇 编
弓海旺 盛 欣 译
白素芝 朱秋云
高 振 顺 校

中国和平出版社

DN5124

人际关系心理学

弓海旺 盛 欣 等译

中国和平出版社出版

(北京8026信箱)

新华书店北京发行所发行

北京地质学院印刷厂印刷

字数160千字 开本787×1092 1/32 印张7.75

1987年8月第1版 1987年8月第1次印刷

印数1——60000册

ISBN, 7-80037-035-6/G·17

书号: 7481·073 定价: 1.90元

前 言

心理学已为众多的人所关心，即使在城市的文化中心和大学的讲授中，心理学也是热门学科。

不过，我听说不少人满怀兴致听了心理学的讲授后却大失所望，他们说“心理学中费解的话太多”，“和我想的完全不一样”，等等。

大概对心理学起初抱以兴趣的人大多以为，心理学会帮助自己详细了解自己的复杂情感和性格，以及微妙的人际关系，告诉自己如何解开连自己都不清楚的自我心理以及揭示他人心理的奥秘。然而，在心理学讲授中，心理学史和方法，深奥莫测的知觉法则和公式，还有什么白鼠学习试验等等，占去了相当多的时间。即使谈及情感，中心话题又离不开脑生理学。当然，心理学讲授最终会涉及性格和人际关系，但是，往往是还未讲到这一步，初学者的心就飞走了。可谓兴致勃勃而来，败兴遗憾而去。

因此，本书力图从一开始就以人际关系为中心讲授心理学。心理学入门书应该既是“造就心理学专家之入门”，也是为那些对心理学略感兴趣的人所用的入门书——“入门之入门”。本书编写的目的就在于充当这种心理学入门向导。

为此，本书在学科研究的范围内标举出引人入胜的题目，并尽可能通俗易懂地加以阐述。为便于理解，本书还设有专栏，汇集重要的实验和事例。此外，还附有许多图表，使读者读来轻松愉快，印象深刻。各位读者通过阅读本书如能进一步提高对心理学的兴致，则实属荣幸。

最后，谨向为本书的出版自始至终给予特别关照的诚信书房编辑部的上园昭先生致意。

编 者

目 录

绪论 人际关系心理学

一、人际关系的科学.....	1
二、现代心理学的潮流.....	3
引证 1. 深层心理的探索.....	5
引证 2. 团体与人际关系研究的先驱.....	7
引证 3. 人际关系中的角色与交换.....	8
引证 4. 敌人的敌人是朋友吗?	9

第一编 人际关系与心理发展

第一章 社会性的发展与性格的形成.....	14
第一节 发育时期的人际关系.....	15
第二节 发展阶段与人际关系.....	20
引证 5. 影响小孩性格形成的社会因素.....	24
引证 6. 见一次母亲的模样就会铭记不忘.....	25
引证 7. 婴儿已经认人.....	27
引证 8. 女孩孩卡玛拉.....	29

引证 9. 父母的抚育态度与孩子的性格.....	30
引证10. 父母亲的极端养育态度对小孩的影响.....	30
引证11. “心理—社会的”自我发展课题.....	32
• 引证12. 小孩的活动方式, 3岁可看到老.....	34
引证13. 两个妻子的子孙的不同命运.....	35
引证14. 大儿子傻、小儿子娇.....	36
引证15. 青年的人生观.....	37
第二章 在人际关系中学习.....	40
第一节 学习的基本方式.....	40
第二节 社会性学习的方法.....	42
引证16. 男孩阿尔巴特对喜爱的小动物发怵了.....	43
引证17. 发现糖果的速度逐渐加快.....	44
引证18. 树立楷模的心理过程.....	45
第三章 性格和对他人的行为.....	47
第一节 性格类型和对他人行为的特征.....	47
第二节 性格特性和对他人行为的特征.....	49
引证19. 外向性性格与内向性性格.....	51
引证20. 根据人生的目标区分性格类型.....	52
引证21. 人所具有的主要的性格特征一览表.....	53
引证22. 特性论和罗马时代的类型论.....	55

第二编 人际关系中的认知与情感

第四章 人际关系中的认知.....	58
第一节 对人认知的内容.....	58
第二节 人际关系的归属.....	62
第三节 社会性比较.....	68
引证23. 对人认知的基础.....	72

引证24. 第一印象的形成及其影响.....	73
引证25. 第一印象的破坏.....	74
引证26. “人皆有之”的性格理论.....	75
引证27. 欲望和期待会歪曲对他人的认知.....	76
引证28. 对现象的因果认知.....	77
引证29. 能否从就业面试时的言谈话语中识别 性格?	78
引证30. 他人行为的原因归属.....	79
引证31. 什么是“客观事实”?	81
引证32. 在能者面前自惭不如, 在愚者面前自 鸣得意.....	82
引证33. 美人的适应性差吗?	83
引证34. 怯于见人者“发怵”与人比较.....	84
第五章 人际关系与情感.....	86
第一节 对人好恶的情感.....	86
第二节 对人关系与情绪.....	91
引证35. 令人喜爱的10种最佳性格.....	94
引证36. “人以群分, 物以类聚”	95
引证37. 称赞自己则受喜欢.....	96
引证38. “爱”在吊桥彼岸.....	98
引证39. 在人际关系中感受到的情感.....	99
引证40. 表情是世界的共同语言.....	100
第六章 人际关系与态度.....	102
第一节 态度的特性.....	102
第二节 态度的形成.....	104
第三节 态度的变化.....	105
引证41. 态度测定与变数的对应关系.....	109

引证42. “催眠后暗示”导致情感与认知的变化.....	111
引证43. “准处”集体与态度的维持.....	112
引证44. 态度的不平衡与传播的产生.....	113
引证45. 信息源的可靠性与态度变化.....	114
引证46. 报酬与态度变化.....	115

第三编 人际关系中的欲望与行动

第七章 社会的欲望与行动的分类.....	120
第一节 欲望与行为的各种关系.....	120
第二节 各种欲望与默里的欲望—压力论.....	121
第三节 社会的欲望是生来就有的，还是后天 获得的？.....	122
引证47. 我们所具有的欲望一览表.....	123
引证48. 对母亲的依赖欲望是生来就有的吗？.....	125
引证49. 以实现自我为目标，攀登欲望的阶梯.....	126
第八章 对人行行为.....	128
第一节 援助和攻击.....	129
第二节 求成和亲睦.....	135
第三节 支配和服从.....	139
第四节 协作和竞争.....	145
第五节 造型和模仿.....	148
第六节 欲求不满与心理矛盾.....	151
引证50. 从心理学的角度研究援助行为之起点.....	154
引证51. 论“恐怕会有人相助”的心理.....	155
引证52. 攻击线索理论的实证.....	156
引证53. 常看别人的攻击行动，自己也会产生 攻击性.....	157

引证54. 求得成功的欲望和回避失败的欲望	158
引证55. 女性想要回避成功的欲望高吗?	159
引证56. “棋子”和“棋手”	160
引证57. 处在同一恐怖条件下的人会互相同情	161
引证58. 西德集中营内的心理	161
引证59. 一旦成为犯人, 就得处于服从地位	162
引证60. 你的马基雅弗利主义倾向怎样?	164
引证61. “眼不见心不烦”	165
引证62. 追求自己利益带来的共同利益关系	167
引证63. 犯人利害选择结构	168
引证64. 对立状态时成立的规范	169
引证65. 要坚持公平原则	170
引证66. 猴子的模仿	171
引证67. 与他人一起工作是否可以提高实效?	172
引证68. 紧急时只要能逃命, 跟谁走都可以	174
引证69. 稀里糊涂跟人走	175
引证70. 欲求不满时的表面解决办法	176
引证71. 为什么爱看已买到手的汽车的广告?	178

第四编 团体中的人际关系

第九章 团体的结构与成员的行为	180
第一节 非正式团体与正式团体	180
第二节 非正式团体的结构	181
第三节 正式团体的结构	182
引证72. 对团体内以情绪为基础的人际关系 的认识	184
引证73. “课题专家”和“社会情绪专家”	186

引证74. 团体传播结构的影响.....	187
引证75. 领导者实现目标的功能和维持团体的功能.....	188
引证76. 传播网络结构和领导行为特性.....	189
第十章 团体的形成与团体规范.....	191
第一节 团体的形成和团体的魅力.....	191
第二节 团体规范的形成与维持.....	192
引证77. 入会条件严会提高团体的魅力.....	197
引证78. 相互作用中形成的团体规范.....	199
引证79. 团体规范随团体状况的变化而变化.....	200
引证80. 团体决策过程中的障碍.....	201
第十一章 对团体的遵从与脱离.....	203
第一节 遵从及其心理.....	204
第二节 是否真心遵从.....	205
第三节 对非遵从者的压力.....	205
第四节 保留意见——少数人的影响.....	207
引证81. 参加遵从行为的实验.....	207
引证82. 屈从团体压力.....	208
引证83. 见风使舵随大流.....	209
引证84. 遵从心理：是否是真心遵从？.....	210
引证85. 坚持到底——少数人对团体的影响.....	211
第十二章 领导与被领导.....	213
第一节 领导的出现.....	213
第二节 领导功能.....	214
第三节 领导者与部属.....	216
第四节 领导行为与独裁行为.....	216
引证86. 民主型领导方式最好.....	217

引证87. 领导效果取决于情境·····	218
引证88. 空间配置与领导者的出现·····	220
引证89. 危机关头的领导者·····	221
引证90. 为什么领导者的活动较为自由? ·····	222
第十三章 偏见和成见 ·····	224
第一节 何谓偏见·····	224
第二节 偏见形成的机制·····	225
引证91. 团体间的纠葛和偏见的产生·····	226
引证92. “欲求不满”增强的结果·····	227

附录：探索人际关系心理的研究方法

1. 观察法 ·····	229
2. 实验法 ·····	230
3. 询问法 ·····	231
4. 性格测定法·····	232
5. 投影法 ·····	233

绪论 人际关系心理学

一、人际关系的科学

提起人际关系的心理，从古到今，不论东方西方，可谓无人不谈，无书不载。“人以群分，物以类聚”，“衣食足乃知礼”。此类反映人际关系的格言、谚语，脍炙人口，丰富多采。在哲学家、英雄豪杰的名言中也不乏其例。这足以说明，人们对人际关系是何等的关心，人际关系与我们的心理和生活又有着何等密切的联系！如果做一番调查，您就会发现，历代积累和流传下来的有关人际关系的知识和文化遗产浩如烟海。

那么，面对这样丰富的遗产，现代心理学需要怎样进行新的研究，补充进哪些新的内容呢？一般认为，现代心理学创立后已走过了大约100年的历程。但是，有关人际关系的现代心理学研究则开始不久。从这一意义上讲，可以说，人际关系心理学是一门新的学问。因此，我想先概述一下人际关系心理学的特征。

在有关人际关系的知识中，既有记述事实的（即人际关系是什么什么），也有叙述道德和伦理规范的（即人际关系应是什么什么）。现代心理学的研究就是以前者为目标，收

集人际关系的心理方面的客观事实和规范。因此，其基本方法是，依照自然科学的方法收集客观事实，以此为根据找出规律性的东西来，然后上升到法则。可以说心理学是以现代取得显著成就的物理学为典范而发展起来的。因此，现代心理学的方向，自然就将心理学的研究对象重点从肉眼无法看到的心理和精神，转向客观上易于观察的体现心理活动的行为上来。而且，心理学为了收集客观事实，还开拓了下文将谈及的各种方法。同时，现代心理学也就人际关系的心理收集了许多资料，这些资料是以精确的实验、准确的调查等科学的研究为依据的。本书拟就现代心理学有关人际关系心理的研究成果和进程综合性地加以介绍。

上面我已就人际关系的心理讲了许多，也许人们会问：这方面的研究尽管采用的是科学方法，但不是也没有新发现吗？是的，是这样。但我认为，人际关系心理学首先应吸取以往各种文化积累的大量实践知识，虽然这些知识至今尚未形成体系；虽然对什么是事实，什么是经验，什么是真理，都还不甚了解，但可以说人际关系心理学目前正在整理这些问题，并拟通过新的实验和调查澄清模糊的以及相互矛盾的各种问题，以便使有关人际关系心理的知识系统化、理论化。

在现实生活中，既有称赞人与人关系是可以信赖的谚语，如：“世间到处有好人”、“出门靠朋友，处世靠人情”；也有认为人是不可信赖的谚语，如：“害人之心不可有，防人之心不可无”。在心理发展方面既有“子不教，父之过”这样的谚语，也有“龙生龙，凤生凤”这样的谚语。这些虽然寓意相反，但无论哪一条都很常用，并作为社会的常识而通用。那么，哪一个是真的呢？二者从古到今都作为格言广为流传，因此，可以说二者都是真实的。而且，二者虽记

述相反，但事实并不相违，在现实生活中，确实有时适用“世间到处有好人”这条谚语，有时又适用“防人之心不可无”这条谚语。不过，社会常识性知识并不是那么详尽而正确，以致能将在各种不同情况下适用什么都分得一清二楚。实际上，这里面就存在应作为心理学来探求的问题。人际关系心理学的目的就在于：明确人际关系中的种种心理、行为发生的条件和情境，并使之系统化。我们有时会相信别人而与其全面合作，但有时也会怀有疑虑而予以指责、攻击。那么，在什么情况下可以相信别人，采取合作行动；在什么情况下不能相信别人，而应对其采取攻击行动呢？这种详细的分析和系统的理论业已超越了社会常识。我想，作为心理学，应为人类社会增添新的知识。

在本书中，我将依次向您介绍通过科学研究而得到的有关人际关系的心理学知识。不过，如上所述，人际关系心理学对象复杂，研究历史较短，所以还不能说已形成了十分完整的知识体系。因此，对于入门的人来说，请您不要将本书的内容作为一门业已肯定的知识来读，而应把重点放在“对人际关系的研究作一新的尝试”上来读。

本书针对人际关系的心理，介绍了采取科学方法所做的研究。因此，为了便于您更容易理解本书的内容，我在本书附录中就现代心理学所采用的有代表性的研究方法作了阐述，谨供参考。

二、现代心理学的潮流

据认为，现代心理学是在批判近代心理学鼻祖冯特的心理学的潮流中形成的。冯特1879年在联邦德国的莱比锡大学首次建立了心理学实验室。一般认为，从这时开始，心理学从哲学中分离出来，作为自然科学的一门学科而独立存在。

冯特的心理学以意识为研究对象(意识心理学),认为通过分析意识能够解释人的心理(分析心理学)。而且,他认为,通常的意识由单一意识这一因素组合而成(因素心理学),并通过实验(实质上是内省法),研究通常意识是怎样由单一因素构成的。

在美国,与冯特同时代的詹姆斯虽然同样以意识为对象,但他却创立了把着眼点放在意识机能(意识活动)的机能主义心理学上。在詹姆斯的影响下,华生把研究的重点置于作为意识活动结果的行为上。他认为,心理学如果以科学为目标,那就应该以客观上能够观察到的行为本身为对象,而不是以难以捉摸的意识为对象。他于本世纪初叶创立了行为主义心理学。到了30年代,赫尔、斯金纳、托尔曼等人又倡导了新行为主义,他们的观点是,在考虑行为的同时也兼顾心理活动。目前,这种观点已成为现代心理学的一个主导思想。

弗洛伊德在本世纪初将心理学对象由意识的世界扩大到无意识的世界,他认为人类的大部分行为是由处于意识不到的无意识世界中的性本能(性冲动)所决定的。弗洛伊德创立了精神分析学,他认为,要想了解某个人的心理,如果不了解他的无意识的世界则是无法理解的。后来,人们运用精神分析法对为人际关系苦恼而精神失常的人进行分析和治疗,并使精神分析论得到了发展,为探索人际关系的心理增添了许多知识。到了50年代,美国就人际关系进行了实验性的研究(实验社会心理学),相当数量的研究都是从精神分析的实证性研究开始的,由此也可看出弗洛伊德的影响之大(引证1)。

本世纪初,德国的韦特墨、克勒、考夫卡等人提出了完

形心理学(格式塔心理学)。他们认为,并不是由元素组成的部分决定整体,而是整体规定部分。他们还认为,整体被知觉为何种形态将决定人和外部现象的相互对应。可以说行为主义是把重点放在接受外部事物现象(刺激)上,相反,完形心理学则是把重点放在捕捉外部事物现象的方法上。

30年代,在德国,纳粹势力开始抬头,与此同时,德国的许多心理学家逃往美国。这样,完形心理学和行为主义心理学在美国各地广泛交流,推动了现代美国心理学的发展。其中,在人际关系的心理学方面,从德国跑到美国的完形心理学家勒温最为活跃。他通过实验研究了团体和人际关系的理论,提出了团体力学,为后来兴起的实验社会心理学打下了基础(引证2)。

不言而喻,近代心理学是自冯特以来以自然科学为目标的一门科学。但近年来,心理学又出现了一种新的潮流,即心理学必须进一步探求人的价值、本质。于是,宾斯旺格、弗兰克尔、马斯洛等人又倡导了人本主义心理学。

引证 1

深层心理的探索

——弗洛伊德的精神分析学

弗洛伊德认为,人们的任何言行都不是偶然的,都是某意图的表现。但这种意图自己未必都能意识到,常常是无意识的。例如,有一次,一个主持会议的人失口说出:“人大体已到齐,现在宣布散会。”在弗洛伊德看来,这并不是偶然的,而是因为这位会议主持人无意识之中存在一种“想尽快开完这个会”的心情。主持会议的人有主持会议的义务。需要进一步对所有的意图在据心理分析 5。