

人际关系学



〔日〕古畑和孝编

王康乐译

南开大学出版社

国外社会学丛书



人 际 关 系 社 会 心 理 学

〔日〕古畑和孝 编
王 康 乐 译
孙 日 明 校



南开大学出版社

1986年·天津

人 际 关 系 社 会 心 理 学

〔日〕古畑和孝 编

王 康 乐 译

南开大学出版社出版

（天津八里台南开大学校内）

新华书店天津发行所发行

唐山市印刷厂印刷

1986年8月第1版 1987年5月第3次印刷

开本：850×1168 1/32 印张：7.5

字数：194千 印数：100,001—150,000

统一书号：2301·13 定价：1.55元

译 者 的 话

《人际关系社会心理学》系日本社会心理学者古畑和孝(主编)等十一人合作编写的,于1980年7月出版发行。本书是根据1981年1月第1版第2次印刷的版本翻译而成。

本书致力于面向关心社会、心理现象的读者,同时又兼顾社会心理学的学科体系,使之成为一本学习社会心理学的入门书。

全书围绕人际关系——人与人关系的各种社会、心理现象进行了深入的探究,对于在我国建设社会主义的物质文明和精神文明的活动中,如何协调和改善人际关系是可以有所借鉴的。本书不仅有益于学习和研究社会心理学的读者,同时对于从事政治思想工作或组织管理工作的同志也能从中获得启迪。

由于本书翻译仓促,疵漏一定不少,敬望读者指正。

本书承蒙广西师范学院孙日明先生精心校订,在此深致谢意。并对南开大学出版社李兴云同志为本书所作的努力特表感谢。

1985年5月

原 序

当今,对于社会心理学及社会、心理现象显示出潜在的关心的人越来越多,其热心程度往往令人吃惊。但这种关心及其理解方式,和科学社会心理学的着眼点及其苦心钻研的问题未必一致。究竟应如何填补和弥合这种差别,怎样才能做到既珍惜和利用这种潜在的关心,又关注作为学问的社会心理学的动向,使之有机地融合为一体呢?

本书的构想就来源于对这种情况的思索。本书的目的就在于向关心各种社会、心理现象的读者介绍关于这种现象的科学研究方法及其实证成果,以加深他们对社会心理学的认识和对基础知识了解。

编纂本书的基本方针是:

① 不准备涵盖社会心理学的全部领域,重点放在直接的人际关系方面,即我们日常亲身体验而且谁都关心的这类个人的社会行为、相互作用、团体行为等;

② 不采取系统地全面编纂的方式,而是侧重已经广泛开展研究的问题,有选择地吸收,构成章节;

③ 各章中,对基本理论、概念和命题等,予以简洁明晰而确切的叙述;

④ 各章中,精选理解人际关系的基本事项,照顾到读者可以和自身的人际关系的经验体会相对照,和现实生活中所碰到的典型具体现象相对比;

⑤ 在叙述的内容中设法使读者在回顾自己的生活史或展望未来的人际关系时,能够有所启迪;

⑥ 对于今后研究的建议，在可能的情况下简明扼要地提及。

一方面努力使本书简明易懂，但另一方面为了不使它仅仅成为一本浅近读物，还要努力引导读者系统地学到社会心理学的知识，这就是本书所期望的一箭双雕的目的。

要实现本书编纂的基本方针，自然会遇到相当多的困难，例如，就以凡例式来说，本书正文中不能同时注明外国人名的原有拼写形式，引用文献也只标明号码，只好在书末一并收录各章的引用文献、参考书目和外国人名原有拼写形式的人名索引，此外专门用语的原文附记于事项索引之中。这样就可以不受人名和书名的拘束而更流畅地叙述社会心理学的内容和方法，同时，又便于需要更为详尽地了解情况的读者找到原著。

希望本书对于关心当前各种人际关系中的社会、心理现象的人们能够成为学习社会心理学的入门向导，进而成为他们对社会心理学进行深入研究和探讨的新起点。

对于充分体谅本书编纂方针，在百忙之中大力协助编写的学术界同行致以衷心的感谢。同时，对目前最新课题进行锐意探讨的青年研究者也参与了编写，在此一并表示感谢。

从本书的计划阶段直至脱稿，始终承蒙科学出版社的原田幸嗣和松本良昭二位先生的热情鼓舞和特别关照，特致以真挚的谢意。

编 者

1980年5月

目 录

第一章 什么是社会心理学…………… (1)

第一节 序——对社会心理学的一般看法…………… (1)

第二节 社会心理学的研究范围和内容…………… (2)

第三节 社会心理学的目标及其方法…………… (6)

第二章 对人认识…………… (9)

第一节 什么叫对人认识…………… (9)

第二节 婴儿的知觉…………… (10)

(一) 实际状态…………… (10)

(二) 格雷的解释…………… (13)

第三节 对人认知和先行经验…………… (15)

(一) 对人认知形成的基本过程…………… (15)

(二) 共感认知…………… (17)

第四节 对人好恶及其作用…………… (20)

(一) 好恶感和对他人特性的认知…………… (20)

(二) 敌人的敌人是朋友…………… (22)

第五节 印象形成…………… (23)

(一) 印象形成在对人认识中的位置…………… (23)

(二) 多种有意义特性的概括过程…………… (25)

第三章 归属过程…………… (30)

第一节 什么叫归属…………… (30)

第二节	原因的归属·····	(31)
	(一) 琼斯和戴维斯的推论模型·····	(32)
	(二) 凯利的归属理论·····	(33)
	(三) 实验的研究·····	(35)
第三节	态度、属性的归属·····	(37)
第四节	自我知觉·····	(41)
第五节	归属和对人行为·····	(44)
	(一) 劝导的传播效果·····	(45)
	(二) 援助性行为和归属·····	(46)
第四章	态度和态度变化·····	(48)
第一节	什么叫态度·····	(48)
第二节	态度的测量·····	(50)
第三节	态度变化的过程·····	(51)
第四节	通过传播的态度变化·····	(54)
	(一) 发送者的特性·····	(54)
	(二) 传播的内容和提示方法·····	(55)
	(三) 接受者的态度·····	(56)
第五节	对说服的抵抗·····	(57)
	(一) 对态度的“预防接种”·····	(57)
	(二) 说服和心理抵抗·····	(59)
第六节	自己正当化的心理·····	(60)
第七节	偏见和差别·····	(64)
第五章	对人魅力·····	(68)
第一节	什么叫对人魅力·····	(68)
第二节	对人魅力和他人·····	(69)

	(一) 美貌.....	(69)
	(二) 类似性.....	(71)
	(三) 来自他人的好感.....	(74)
第三节	对人魅力和自我概念.....	(77)
	(一) 自尊心.....	(77)
	(二) 正当化和自我归属.....	(80)
第四节	对人魅力和环境条件.....	(82)
	(一) 接近性和接触频数.....	(82)
	(二) 条件反射.....	(84)
第五节	恋爱.....	(86)
	(一) 对象的选择.....	(86)
	(二) 关系的进展.....	(87)
第六章	传播.....	(89)
第一节	什么叫传播.....	(89)
	(一) 构成传播的基本要素.....	(89)
	(二) 传播的分类.....	(89)
第二节	发送者的心理.....	(90)
	(一) 传播的关键.....	(90)
	(二) 扮演接受者的角色.....	(92)
	(三) 促进传播的条件.....	(93)
第三节	接受者的心理.....	(94)
	(一) 信息的选择接触.....	(94)
	(二) 信息的曲解.....	(95)
	(三) 关于非言语线索的利用.....	(96)
第四节	团体内传播的展开.....	(97)
	(一) 传播网络同团体效率.....	(98)
	(二) 传播的相互作用分析.....	(100)

第七章 遵从和脱离.....(103)

第一节 什么叫遵从.....(103)

第二节 遵从的源泉.....(104)

(一) 一致性的压力.....(104)

(二) 团体规范.....(107)

第三节 遵从的心理机制.....(108)

(一) 规范的影响和情报的影响.....(108)

(二) 表面服从和自我忍受.....(109)

第四节 强制和服从.....(111)

第五节 脱离的结果.....(117)

第八章 攻击和援助.....(119)

第一节 什么叫攻击.....(119)

(一) 攻击的定义.....(119)

(二) 攻击的分类.....(120)

第二节 需求不满和攻击.....(122)

(一) 需求不满——攻击假设.....(122)

(二) 攻击线索理论.....(124)

第三节 攻击的学习.....(125)

(一) 攻击的直接学习.....(125)

(二) 攻击的观察学习(造型).....(126)

(三) 攻击的保持.....(127)

第四节 攻击的抑制.....(128)

(一) 直接的赏罚.....(128)

(二) 造型.....(129)

(三) 感情净化.....(130)

(四) 反对攻击价值的内化.....(130)

	(五) 共感性.....	(130)
第五节	什么叫援助.....	(131)
第六节	援助的基础.....	(132)
	(一) 社会的交换.....	(132)
	(二) 援助的规范.....	(133)
	(三) 道德发展.....	(135)
第七节	旁观和介入.....	(136)
第九章	协作和竞争.....	(139)
第一节	什么叫协作和竞争.....	(139)
第二节	协作以及团体间竞争和团体内竞争.....	(141)
第三节	团体间纠纷及其解决办法.....	(143)
	(一) 实验中团体的形成.....	(144)
	(二) 团体间纠纷的发生.....	(144)
	(三) 团体间纠纷的减轻.....	(144)
第四节	竞赛场面的协作和竞争.....	(146)
第五节	协作和竞争的运用.....	(152)
第十章	公平和公正.....	(155)
第一节	什么叫公正.....	(155)
第二节	公平和不公平.....	(156)
	(一) 改变自己的投入量.....	(157)
	(二) 改变自己所得的结果.....	(159)
	(三) 改变他人的投入量.....	(160)
	(四) 改变他人所得的结果.....	(160)
	(五) 改变知觉.....	(161)
第三节	平等和不平等.....	(165)

第四节	社会公正的心理·····	(166)
(一)	公平、平等和必要性·····	(166)
(二)	对社会公正的期待·····	(167)
第十一章	社会的比较·····	(170)
第一节	什么叫社会的比较·····	(170)
第二节	社会比较过程的理论·····	(170)
(一)	自我评价的必要性·····	(171)
(二)	物理真实和社会真实·····	(171)
(三)	自己和他人的类似性·····	(173)
(四)	能力比较的类似性·····	(174)
第三节	各种各样的比较行为·····	(177)
(一)	态度的变化和传播·····	(177)
(二)	团体内的竞争·····	(179)
(三)	对人魅力和反感·····	(179)
(四)	团体的形成和结构·····	(180)
第四节	理论的再研究和扩大·····	(182)
(一)	不明确性和社会的比较·····	(182)
(二)	自我评价和社会比较的功能·····	(183)
(三)	和不相同的他人的比较·····	(184)
(四)	暂时比较和团体间比较·····	(185)
第十二章	领导才能·····	(187)
第一节	什么叫领导才能·····	(187)
第二节	领导才能的产生·····	(187)
第三节	领导的特性·····	(189)
第四节	领导行为和团体功能·····	(190)

第五节	领导才能和团体状况·····	(194)
(一)	领导PM 行为和团体状况·····	(194)
(二)	民主性、专制性因素和团体状况·····	(196)
(三)	菲德勒的条件适应模型·····	(199)
(四)	赫西、布兰查德的生命周期理论·····	(202)
(五)	弗鲁姆、叶顿的模型·····	(204)
第十三章	作为科学的社会心理学·····	(206)
第一节	社会心理学实验的意义和问题·····	(206)
(一)	对社会心理学实验的评论·····	(206)
(二)	关于社会心理学实验的现实性和人为性·····	(206)
(三)	社会心理学的实验和常识·····	(209)
(四)	社会心理学实验结果解释的可能性·····	(210)
(五)	社会心理学实验的基础·····	(212)
第二节	实验室实验以外的实证方法·····	(213)
第三节	社会心理学的伦理问题·····	(215)
第四节	社会心理学的总结·····	(217)
人名索引	·····	(219)

第一章 什么是社会心理学

第一节 序一对社会心理学的一般看法

即使初次翻阅此书的人，大概也不会从未听说社会心理学这个名词。而且，大多数人对何谓社会心理学都略有所知，并且有一定的印象。社会心理学这个词是很普通的，可是稍许深入一下，如果正式提问：“社会心理学是一门怎样的学问？”那么，就会出现各种各样的回答，这实在令人吃惊。但是，尽管各人的看法和理解不同，如果我们寻找这些答案的共同之处，他们对社会心理学的看法大体如下。

翻开报纸的第三版，在社会新闻栏中，我们可以看到：“儿童自杀及其背景家庭纠纷；蔓延到中小學生之中的偷盜活动；贪污渎职及其腐败的结构；从学生扩大到其他社会成员的漫画的流行。……”这类话题不胜枚举。对这类各种各样的社会现象作出所谓心理学的解释和评论，往往就会被人当作社会心理学了。

作者不想全面否认这点，并且认为：深深着眼于现实社会发生的多种多样的所谓社会心理学现象，探究问题的原因，寻求解决的方法。这是社会心理学不可忽略的重要素材，但是，并非这种素材本身就等于科学的社会心理学。总之，对于某种现象，表现主观印象或者对这种现象的因果关系进行直观推理和推测，在某种意义上说来，也许能成为科学的一个出发点，但决不能说它本身就是一门完整的学问。

那么，社会心理学究竟是什么呢？这是要通过本书的全部内容来依次进行阐明的课题。然而，现在我们至少可以说，社会心

理学是关于各种各样的社会心理现象（后述），用一定的客观的共同手段去探讨，完全实证地归纳出在这类现象中存在的普遍性、规律性、法则性和一般性的科学。这门学科的研究过程是严格的和艰苦的，它要勤勤恳恳地脚踏实地地用一定的办法收集数据并用一定的方法进行分析，然后能作出确实判断的就作出判断，不能作出确实判断的，绝不基于推测进行判断，但要拼命努力扩大能够作出确实判断的范围，哪怕是一步、半步也好。

这样说来，读者也许会认为，社会心理学象是一门在象牙之塔中研究与人们日常直接经验无关的遥远现象的学问。其实，社会心理学的对象，既不是抽象事物，也不是鞭长莫及、壁垒森严和捉摸不透的所谓“社会”而已。不管是谁在平日和他人的关系中或在团体中亲身经历的切身事情或现象等，都是社会心理学研究对象的重要组成部分。只不过我们不局限于各个事例单独的或特殊的经验范围，而是通过对各种情况的综合，排除它们之中的种种差异，从中实证地找出一贯的规律性，找出原理和原则来。这就是社会心理学所要承担的任务。

第二节 社会心理学的研究范围和内容

社会心理学所研究的对象究竟是什么呢？

人们可能认为：凡是成年人，对于各种各样的事情，大抵都有自己的看法、自己的信念或信条，而且都能不为他人所支配地独自进行判断和确定意愿，采取自己独特的行为。这种认识对吗？是否全面呢？

比如，一个人独自静坐在书房看书，和在图书馆看书时多少意识到自己周围还有其他人也在看书，二者同是看书而效果却有所不同，看书的速度和深度也不一样。

再如，对于某件事情，经过独立思考并认真考虑一番而形成某种想法时，和秘而不宣自己的想法而听到其他所有的人意见都

与自己的不同时，回顾一下这两种时刻的心理状态就会发现其中有些差异。在后一种情况下，是“随大流”，把自己的想法向他人的看法靠拢，还是“我行我素”、极力坚定自己的信念呢？究竟在哪种情况下容易产生哪种行为呢？或者在哪种情况下都会发生动摇，陷于不安和产生紧张呢？

以上所举这类现象经常可以碰到，一个人即使想坚持自己的信念，采取独自的行为，其实，在与他人的关系中或在团体里，这种信念或行为是要受到各种影响的。要阐明在此类团体的、社会的情况下个人的知觉、认识、态度、信念、情感、行为等的特征，是社会心理学的重要内容范围之一。

你也许有这样的经验：和某人在一起就感到高兴，谈得也投机，而和另一个人在一起就感到心情不舒畅，觉得别扭，如果有可能总想尽快摆脱这种场面。此外，人们对你赞誉、佩服或表示敬意时，除非显而易见他是溜须拍马，即使是应酬话，你也许还是觉得舒坦。可是，当你听到他人对你的批评、不中听的言语时，即使他没有恶意中伤，而且又部分符合事实，你也可能长期对他抱有反感。

此外，在和他人频繁交往中，日益感觉到他人的魅力而喜欢起他来。有时，甚至出现“情人眼里出西施”的情况。可是，随着相互了解的增多，以往没有发觉的令人生厌之处逐渐暴露出来，你也许就会企图疏远他，于是避免接近，结果出现“去者日以疏”的恶性循环。

我们也许与某些人在交谈时“心有灵犀一点通”，谈话的内容立即为对方所理解，自己也能敏感地觉察到这一点，而与另一些人交谈时，无论谈多久都没有共同语言，因而感到心焦。

这种情况，对大部分人来说，都不过是不同程度地在和他人的关系中或多或少经历过的无数事例中的个别例子。总之，具有一定知觉、认识、态度、动机和情感的人彼此会面，在相互作用的重复之中经历涉及多方面的心理过程，而分析、解释这种情况，

也是社会心理学的重要课题，构成它的内容范围。

通过这类和他人不断的接触，相互作用的继续和加深，往往逐渐和他人之间产生很多共同的规则和约定，对于这些规则如果相互承认、共同遵守，那么，这些人之间的共同规范就出现了。规范一旦产生，就以一定方式影响每个人的行为，显示其效能。多数人具有共同目标，遵守共同规范的相互作用过程，叫作团体过程。没有这种团体经验的人大概是不存在的。

在团体中，人们有相同的观点和想法，采取相似的行为模式。但是，在团体中也出现不遵守规则、忽视规则的人。这样一来，又容易发生什么情况呢？劝他们接受并遵守规则的事就会出现。尽管如此，还是依然如故，那么对于这样的人就会从团体的伙伴中排斥出去。

在某个团体中，感到气氛和谐融洽，大伙象一家人似的，但进入另一团体，则感到大家都装模作样并显得冷淡，自己总感觉别扭。还有这样情况，在某团体中，谁都为达到既定目标而热情活动、相互帮助，可是在另一团体中，谁都想压制别人，占据优势，一味为凌驾于他人之上而相互竞争、彼此牵制，团体应有的力量不能充分发挥出来。这类经验也是有的。

在团体中从事各种各样的工作时，拿自己的能力和技术等和别人进行比较，或是产生优越感，或是产生自卑感。把自己从属的小组和别的小组进行比较，较量的结果，或是感到满足，或是羡慕别的小组。还有，感到自己为实现团体的目标作出了巨大贡献，却不被承认而愤愤不平，或者感到自己的劳动已得到相应的报赏，团体生产的東西，例如产量或相应地获得的金钱报酬，是按照每个人的劳动量进行分配，或者不管各个人劳动如何而进行平均分配。人们由于这类情况或是感到高兴，或是产生苦恼。

为了有效地实现团体的目标，领导究竟应采取什么姿态呢？在某团体领导人是经常固定的，在另一团体，或是选举，或是指