

好 恶 心 理 学



〔日〕 陀摩武俊 著
漆 平 编译
王健宜 审校

HAOWU
XINLIXUE

河北人民出版社

妇孺手册



1991年10月出版
16开
1.50元
ISBN 7-111-01111-1
1991.10.10 10.10.10



好恶心理学

[日] 诧摩武俊 著

漆 平 编译 王健宜 审校

河北人民出版社

2148/22

好恶心理学

[日] 诧摩武俊 著

漆 平 编译 王健宜 审校

河北人民出版社出版(石家庄市城乡街44号)

石家庄北方印刷厂印刷 河北省新华书店发行

850×1168毫米 1/32 4.25印张 90000字 1996年12月第1版

1996年12月第1次印刷 印:000001—6000 定价:7.00元

ISBN 7-202-01981-7/B·97

前 言

在日常生活中，人们会遇到许许多多喜欢和讨厌的事情。不论是对食物、服装、业余爱好，还是对于人，每个人都会表现出各自的好恶倾向。在成年人的生活中，常常会有令人讨厌但又不得不做的事，也难免遇到虽然讨厌但又不得不与之交往的人。小孩子的生活内容在很大程度上是由好恶决定的。孩子们一般被允许在相当大的范围内自由地表现自己的好恶倾向，而成年人往往是心中讨厌但表情上却不外露。对于别人表示友好很容易，可要说出“我讨厌你”，就很难了。正因为如此，当人们同自己讨厌的人打交道时，就会感到精神紧张和疲劳。相反，当人在垂钓、打高尔夫球时，看上去总是心情舒畅的。人在做自己喜欢做的事情时，一般来说心情总是比较好的。

好恶倾向的行为表现是，对于喜欢的事情积极接近，并能从参与中感到喜悦，而对于讨厌的事情则会尽可能回避，如果是不得已与之接触，就会从身心两方面感到痛苦。同喜欢的人在一起，会使人感到充实，感到时间流逝得很快。喜欢吃的食物，很快就会吃下去。放学回家时小孩子们的脸上都会有一种放松、舒畅的表情，这种表情在下班后的时间三三两两聚在小酒馆里喝上一杯的公司职员脸上也能看到。那是一种从受拘束的时间、场合解放出来，终于能够自由自在地消磨一段时光的宝贵体验带给人们的喜悦和轻松。与上述情形完全相反，讨厌的会议令人感到时间过得是那样慢，而疲劳来得那样快。对

于一个讨厌的人，你无论如何也无法与他推心置腑，对他的私生活也很难产生兴趣。同一个讨厌的人在一起，你会变得无话可说，甚至连食欲也会大受影响。如果明天有一件你喜欢的事情等待你，从今晚你就会感到兴奋，早上醒来也会感到头脑格外清醒，精神格外好，而假如是一件你讨厌的事情在等待你，那么情形会是怎样的呢？我想你也许有过这样的体验吧。

好恶倾向具有很大的个人差异。例如，A 颇具好感的异性，B 可能毫无兴趣；C 极为喜欢的球队，D 却大不以为然。好恶倾向的产生前提，是选择的可能性。没有选择的余地，也就无从谈起好恶。战争时期，兵荒马乱，粮食短缺，对于一般人来说，很难产生食品上的好恶倾向。在“父母之命，媒妁之言”的时代，青年人对决定终身伴侣的问题毫无选择和参与权利，所以也很难产生明确的好恶倾向。当人们生活水平提高、物质条件和精神条件趋于许可时，好恶倾向所影响的行动范围就会逐步扩大。这个范围越大，好恶倾向的个人差异也就越明显、越细分化、越具有真正的个人特点。在一定意义上，好恶倾向的个人表现程度是衡量一个社会物质生活和精神生活的重要尺度。

好恶心理学的研究课题首先是，好恶心理是如何产生的？为什么自己喜欢高个子、长脸形的人？为什么比起生鱼片来自己更爱吃烤牛排？为什么比起美国来更喜欢德国？为什么热衷于打麻将牌而讨厌高尔夫？为什么只喝威士忌而讨厌日本酒？等等。类似这样一些为什么，表面上看去很简单，实质上每一个都潜藏着个人的历史原因。比如，球赛中无论哪个球队得胜或失败，与观众都没有什么直接的利害关系，但总会有那么一批人，要么为 A 队摇旗呐喊，要么为 B 队擂鼓助威。再比如，不论是哪个咖啡店，咖啡价格都一样，味道也差不多，可是几乎是所有的人，都有一两个自己喜欢去的店，有时宁肯多花时间

多跑路，也要到那里去。这样的好恶倾向，显然决不是天生的，它们的形成，完全出自于个人的某种体验以及与之有关的心理反应，而这种体验往往是当事者并没有意识到的。

有这样一位男青年，他喜欢某种类型的女性。对于不属于此种类型的女性，他只能与其进行一般交往，而很难产生好感。有一天，他对于自己的这种心理倾向是怎样形成的这个问题认真地进行了思考，结果他想起了一位住在他家附近，在他还是幼儿时对他十分喜爱、关心的大姐姐。当时那个人正上大学，每当他骑着小车在街上见到她时，她总是对他甜甜地微笑，跟他打个招呼。那笑脸、那声音使他难忘，成了他所喜欢的人的原型。在好恶倾向的发生与定型化过程中，类似这样的“个人的历史原因”是很多的。

喜欢以后会产生什么样的行动？具备了哪些条件才有可能喜欢？这是好恶心理学研究的另一课题。此外，讨厌怎样才能变成喜欢？这也是一个颇有实际意义的重要问题。因为，不论任何人，都不能只做自己喜欢做的事，只同自己喜欢的人交往。这个问题中既包括怎样做能使一个不喜欢西红柿的人吃下西红柿的问题，同时也包括怎样尽可能地同一个你不喜欢的人和睦相处的问题。

好恶问题几乎涉及生活的各个领域，本书将以人际关系中的好恶心理倾向为中心展开论述。

目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第一章 日常生活中的好恶	(1)
--------------------	-----

1、选择的基准	(1)
2、好恶与行为制约	(2)
3、与生俱来的第一次要求	(3)
4、关于食欲	(4)
5、人的第二次要求	(5)
6、传统、习惯、制度的框子	(6)
7、正相与负相诱发性	(7)
8、目标的大小与要求的强弱	(8)
9、障碍与迂回	(9)
10、瓜葛状态	(10)
11、要求受阻	(13)
12、代偿行为	(14)
13、要求水平	(15)
14、与自我水平的瓜葛	(16)
15、厌恶与自身防卫	(17)
16、厌恶对象的产生	(18)
17、自我对象化与自我厌恶	(19)

第二章 好感的形成条件 (21)

- 1、好感是如何产生的 (21)
- 2、互补论和相似论 (26)
- 3、容姿的美丽 (27)
- 4、光圈效果 (30)
- 5、不安感使人对他入依恋 (31)
- 6、经历了恐怖的体验之后 (32)
- 7、好感的回报性 (33)
- 8、自尊心强的人与自尊心弱的人 (34)
- 9、他人对自己评价的变化 (35)
- 10、阿伦森和林达的试验 (36)
- 11、援助行为与好感 (39)
- 12、援助行为的实例 (40)
- 13、社会性的交换理论 (41)
- 14、微妙的人际关系 (42)

第三章 使人喜欢的人与被人讨厌的人 (45)

- 1、使人喜欢的人 (45)
- 2、金钱与幸福 (46)
- 3、快活、开朗的人 (47)
- 4、重要的第一印象 (48)
- 5、中心特性与外围特性 (49)
- 6、富有同情心 (50)
- 7、谈话方式与人品 (52)
- 8、积极的姿态与内省的精神 (54)
- 9、令人厌恶的人 (55)

10、缺乏自信心	(56)
11、干涉与追究	(57)
12、欠缺宽宏大量的气度	(58)
13、关于嫉妒	(59)
14、心术不良和好出风头的人	(60)
15、内向型的性格特征	(61)
16、自卑感	(62)
17、封闭型性格	(63)
18、自我中心型性格	(65)

第四章 恋爱、结婚、离婚中的好恶心理 (67)

1、同性与异性	(67)
2、性差别的意识与异性爱的萌动	(68)
3、青春期的恋爱	(70)
4、充实感和高昂感	(71)
5、美的错觉	(72)
6、同步倾向	(72)
7、被迷状态	(73)
8、内闭世界的形成	(73)
9、共存感情的产生	(74)
10、嫉妒心的产生	(74)
11、精神上的成熟	(75)
12、从恋爱体验到人的成长	(76)
13、好感的非语言表达形式	(77)
14、恋爱的踌躇心理	(78)
15、偏见与犹豫	(79)
16、判断好感度的测验	(79)

17、自由恋爱结婚与经人介绍结婚	(81)
18、定位家庭和创设家庭	(82)
19、从恋爱到结婚	(83)
20、婚姻与幸福度	(84)
21、幸福的结婚条件	(85)
22、独身生活的女性	(86)
23、离婚的增加	(87)
24、离婚观的改变	(88)
25、离婚夫妇的特点	(89)
26、性格不合是离婚的主要原因之一	(90)

第五章 好恶的形成过程 (93)

1、来自父母的影响	(93)
2、野生儿的调查记录	(94)
3、父母与孩子	(95)
4、出生顺序	(96)
5、理想的家庭环境	(97)
6、培养共鸣感	(98)
7、父母既要会说，更要会听	(99)
8、交谈的条件.....	(100)
9、家庭环境与性格形成.....	(102)
10、家庭气氛理想度检查.....	(102)

第六章 性格与人际关系 (105)

1、对他人的态度.....	(105)
2、对他人差别的认识.....	(106)
3、感情的相互性.....	(107)

4、性格类型与好恶倾向·····	(108)
5、分裂性性格·····	(109)
6、躁郁性性格·····	(110)
7、粘着性性格·····	(112)
8、过敏性性格·····	(113)
9、显示性性格·····	(114)
结束语—寻求更加理想的人际关系 ·····	(117)
1、怎样和讨厌的人相处·····	(117)
2、不认识的、只是一时一地的讨厌的人·····	(117)
3、对方并不讨厌自己·····	(118)
4、“本能地”不喜欢、讨厌 ·····	(119)
5、态度、性格相反的人·····	(119)
6、感觉可怕的人·····	(120)
7、自己给他人的印象·····	(121)
8、心理的四个领域·····	(121)
9、重新认识自我的线索·····	(123)

第一章 日常生活中的好恶

1、选择的基准

我们做某事或者不做某事时，如果问问自己为什么，原因大体上包括以下三种：

第一，与得失即利害有关。考虑到“这样做对自己有利、有所得”，“那样做对自己有害、有所失”，人的行为受到调节，或行动或抑制。所谓利害、得失，当然不仅仅指金钱方面的问题，还包括自尊心、名誉欲是否能得到满足等等精神方面的问题。得失、利害问题当然并不是绝对的，同人的判断、感觉有密切关系。例如，A 商店和 B 商店的同一种商品，A 店的贵些，B 店的便宜些，可是 A 店离家近，B 店离家较远。这时一个人去哪个店买这种商品，很大程度上取决于他对利害、得失的判断和感觉。他可能认为 B 店的便宜，远一点也愿意去那里买；也可能使他觉得跑远路省一点钱可是身体累了，实则是不合算的，于是决定去 A 店买那种贵一点的。

第二，正确与错误的判断基准。对于自己认为是正确的事情，人有时可以不顾个人的损失、个人的身心痛苦，坚决干下去；相反，虽然自己想干，但觉得不正确，于是便克制自己不去做。这说明，人的行为方式受到正误判断基准的左右。但是，对于绝大多数人来说，克服错误的诱惑比起判断正误本身更难。

有许多人明知错误而一意孤行，这显然是意志控制力的问题。此时，利害得失问题一般起着相当大的作用。

第三，好恶的选择。因为喜欢所以做，因为讨厌所以不做，这是在绝大多数人的行为中普遍存在的一条原则。婴儿的所有行为都遵循这一原则，对他们来说根本不存在“应该”与“不应该”之类的思考问题，完全是在想做时就做他们自己想做的事。随着逐渐长大，他们发现做某些事时会受到大人的斥责，而受斥责又是痛苦的，所以渐渐地出现了虽想做但也不做的情况。也就是逐渐地形成了正确与错误的判断基准。

从个人发展的过程来看，好恶支配行为，这是人最原始的行为选择方式。利害得失和正误判断是随着人在社会中的成长而逐渐形成的。一般说来，对自己来说所得较多的事情，人普遍都会喜欢，但也有时虽然明知损失很大但因为喜欢而“欲罢不能”。吸毒就是这种行为的典型例子。吸毒者明知吸毒对健康有害，对生活有害，但还是一次又一次地寻求吸毒带给他们的那种“快感”。酗酒也属此列。

因为金钱可以换回商品，丰富人的生活，所以恐怕从根本上说没有人不喜欢钱。但如果得到的金钱很多，与付出的劳动不相符时，人就会对是否接受这些钱产生一定程度的犹豫，怀疑其中是不是有什么错误或是不可告人的企图。换句话说，正误判断的基准在这里发挥作用。当人一方面想要得到这些钱而另一方面又觉得得到这些钱也许会使自己的人格、威信、地位受到损伤而不知如何是好时，心理上便会出现激烈的斗争，有时候难免出现“失重”现象。

2、好恶与行为制约

由好恶所支配的行为选择，在孩子们的身上被允许的范围

很大，可是在大人们的身上则受到相当的制约。越是与他人联系紧密，对他人影响力较大的人，这种制约也就越强烈。例如，假设某人在路旁开了一个水果店。他有一个大致的目标，每天收入多少，每月收入多少。只要能达到这个目标，他就可以在他想休息时休息，而很少考虑对他人的影响。

可是，假如是一件需要与他人合作完成的工作，随意任性地挑选合作者，很可能导致工作的停滞乃至失败，所以完全凭个人的好恶倾向支配行动的人，就不大适合于这种工作。因为，干这种工作时即使合作者令你讨厌，可你也必须克制自己，去与他合作，否则，就会被人们认为是任性的、随便的，很难与他人配合的人，从而受到排斥。

随着社会活动的组织化，能够凭个人的好恶来支配行为的余地将越来越少，好恶倾向更多地体现在闲暇生活和业余爱好方面。如前所述，在周围的客观条件允许的前提下，人的行为方式大体上是：接近喜欢的东西，回避讨厌的东西。虽然人在成长过程中逐渐变得有时需要克制自己，做自己并不喜欢的事，或是不做自己喜欢的事，但行为的基本方式并没有根本的改变。在这样的行为方式背后，隐藏着来自内部的强烈的原动力和来自外部的诱发因素。心理学上把产生行为的内部条件称为“要求”。吃喜欢吃的东西，和喜欢的人约会，等等。这些行为的背后都有与之相应的要求。

3、与生俱来的第一次要求

要求有多种多样，大体上可划分为两类。一类是具有生理基础的、个体或是种族的基本生存所必需的所谓“第一次要求”，另一类是由此派生出来的“第二次要求”。前者叫做生理

要求，后者叫做社会要求。

第一次要求是与生俱来的，是所有个体都普遍存在的。第一次要求中包括了使个体在舒适状态中维持、发展的个体保存要求和使种族维持下去的种族保存要求。呼吸的要求、排除痛苦的要求、补充水份的要求、排泄的要求、睡眠和休息的要求。这些都与维持生命直接有关，不论其中哪一个被妨碍，都会导致个体的死亡。

4、关于食欲

下面我们以“吃”这个人人都具有的要求为例，解释好恶倾向与行为的关系。

某人爱吃生鱼片，某人爱吃鸡素烧，看上去这不过是个人的喜好问题，实际上其背后存在着食欲的普遍问题。

食欲是作为空腹感被人们体验的。这种空腹感产生于大脑摄食中枢的活动和胃的有节奏的收缩感觉。从嘴里放入胃部一个气球测定胃的收缩活动，证明空腹感和胃部律动收缩的时间是一致的。胃的收缩是由于血液中糖分浓度下降引起的。因此，向血液中注射葡萄糖可以抑制胃的收缩，缓解空腹感。相反，如果把一只空腹状态的狗的血液输给一只满腹状态的狗，这只本来已经吃饱了的狗也会产生胃的收缩活动，随即会产生空腹感。

食欲除去受到以上身体内部条件的制约以外，还在很大程度上受到来自外部的、社会的、物理条件的影响。这正是从心理学的角度研究食欲的主要问题。有人曾经做过这样一个实验：在一只吃饱了食物的鸡的旁边放一只饿着肚子的鸡，让它拼命吃食。于是，那只本来已经吃饱了的鸡又吃了起来。人也有类似的情况：看到别人正在有滋有味地吃，自己也不免会产生想

吃的念头。在上面那个鸡的实验中，如果是一只吃饱了的鸡旁边有三只饿鸡正在吃食，效果就更加明显。相反，如果是三只饱鸡旁边有一只饿鸡在吃食，“诱惑力”似乎就小得多。婴幼儿食欲不振时，让他与其他小孩一起吃饭，家长会惊奇地发现，孩子的“食欲不振”随即消失。以上都说明，社会的、心理的条件对人的食欲确实能够产生很大的影响。

影响人的食欲的，还包括物理条件。吃饭的场所、吃饭用的器皿、食品的外观以及摆放的方法等等都能够左右人的食欲。此外，文化环境、传统习惯等等也对食欲有一定程度的影响。

人对于食物种类的选择，主要来自由于特殊营养成分的缺乏而产生的要求。有一个叫做“特殊饥饿”的实验，做法是这样的：在一段时间内停止给实验鼠补充脂肪，只用其它营养物质维持其生命。然后，把脂肪、蛋白质、糖等分别装入不同的盘子给它吃，严格测定它吃哪种成分比较多。结果，这些实验鼠明显地吃脂肪最多。在某一时刻，想吃的正是其自身缺乏的，这种情况在人的身上也已经得到了证明。在进行过游泳、登山等大运动量活动之后，有些本来不愿吃糖的人也大吃巧克力。夏天，由于大量出汗体内丧失盐分之后，人很自然地想吃些带盐味的东西。

以上我们以食欲为例，阐述了好恶本身与人的生理条件和社会的心理条件、物理条件有密切关系。食欲属于人的第一次要求，即本能的要求。那么，人的第二次要求与好恶倾向有怎样的联系呢？

5、人的第二次要求

所谓第二次要求，是指那些不具有生理基础的、并非本能