

Interpersonal Relationship Psychology

人际关系心理学

程德华 著



辽宁大学出版社

人际关系心理学

程德华 著

辽宁大学出版社

©程德华 2008

图书在版编目(CIP)数据

人际关系心理学/程德华著. —沈阳:辽宁大学出版社, 2008. 5.

ISBN 978-7-5610-5595-3

I. 人... II. 程... III. 人际关系学: 社会心理学
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 038520 号

责任编辑:崔利波

封面设计:水木时代

责任校对:金 山

辽 宁 大 学 出 版 社

地址:沈阳市皇姑区崇山中路 66 号 邮政编码:110036

联系电话:024-86864613 网址:<http://press.lnu.edu.cn>

电子邮件:lnupress@vip.163.com

北京广达印刷有限公司印刷 辽宁大学出版社发行

幅面尺寸:145mm×209mm

印张:7.5

字数:202 千字

2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5610-5595-3 定价:20.00 元

目 录

第 1 章 绪 论	(1)
什么是人际关系心理学.....	(3)
为什么要学习人际关系心理学.....	(5)
怎样学习人际关系心理学.....	(7)
第 2 章 人际需求	(9)
人的社会化	(12)
人的需求	(14)
人际需求	(18)
导致人际需求的因素	(22)
第 3 章 人际交换	(28)
社会交换	(32)
酬赏与成本	(34)
公 平	(36)
人际交换的指导原则	(37)
中国人的人情	(38)
第 4 章 人际知觉	(43)
人际知觉	(46)
知觉他人	(47)
知觉自我	(50)
知觉人际关系	(56)
影响人际知觉的因素.....	(58)
人际知觉的偏见	(62)

第 5 章 人际归因	(72)
归因的含义	(75)
归因的分类	(76)
如何归因	(78)
归因偏差	(87)
正确归因人际关系成败	(91)
第 6 章 人际印象	(95)
印 象	(96)
影响印象形成的要素	(98)
印象形成模式	(99)
印象管理	(105)
第 7 章 人际态度	(117)
态 度	(119)
态度对人际关系的影响	(121)
态度与行为	(122)
态度的形成	(123)
态度的改变	(124)
第 8 章 人际吸引	(132)
影响人际吸引的主要因素	(134)
爱 情	(149)
吃 醋	(154)
第 9 章 人际冲突	(156)
人际冲突的定义	(158)
人际冲突的类型	(160)
人际冲突的原因	(163)
人际冲突的过程	(168)
人际冲突的解决策略	(169)
影响人际冲突处理方式的因素	(173)
人际冲突对人际关系的影响	(174)

妥善处理人际冲突的建议.....	(176)
第 10 章 人际攻击	(179)
人际攻击.....	(181)
为什么会对他人进行人际攻击.....	(187)
影响人际攻击的因素.....	(192)
人际攻击模式.....	(197)
减少人际攻击的方法.....	(199)
第 11 章 人际沟通	(203)
人际沟通.....	(205)
影响人际沟通的因素.....	(209)
人际沟通的方法.....	(211)
自我袒露.....	(223)
沟通中的倾听.....	(226)
参考文献	(230)
后 记	(232)

第 1 章

绪 论

(Introduction)

什么是人际关系心理学
为什么要学习人际关系心理学
怎样学习人际关系心理学

将幸福快乐作为国家目标

文/理查德·莱亚德

最好的社会是人民最快乐的社会,最好的政策是带来最大快乐的政策——杰里米·本瑟姆等伟大的18世纪思想家如是说。但在许多情况下,这一原则难以付诸实施,因为人们对于快乐的源泉知之甚少。然而在过去的30年里,我们的科学取得了长足进步。有了心理学和神经学的研究成果,我们对于快乐源泉的了解要比过去多得多。

我们所了解的第一件事情是,在过去的50年里,尽管生活水平大大提高,但英国人和美国人的平均快乐程度一点儿也没有增加。这是因为,在人均收入超过1.95万美元的情况下,较富的社会并不会比较穷的社会更快乐。当然,在同一个社会里,富人的平均快乐程度要高于穷人,但这主要是因为人们喜欢与别人比较收入水平。一旦每个人都变得富有,他们就不会觉得自己更快乐。

在富裕社会里,真正影响快乐的因素是人际关系的好坏。其中,家庭生活等个人关系的好坏永远处于第一位。接下来是工作,包括有没有工作和能否享受它所带来的价值及同事关系。最后是与朋友和陌生人的关系。

有些国家比其他国家快乐得多,其中斯堪的纳维亚半岛的国家总是名列前茅。这主要是因为那里的人们相互之间更加信任。在英国和美国,相信“大多数人可以信任”的人数在过去的50年里减少了一半。这说明,由于个人主义思想的蔓延,个人的成功变得比其他任何事情都重要。

上述事实要求我们改变对自己的态度,换角度来思考政府应该如何帮助我们致富。这种观点应该影响公共政策的各个方面。恕我大胆提出一些建议:

○我们所能影响的最重要对象是孩子们的价值观。学校应该

系统地让孩子们知道,快乐生活的秘诀在于给予。

○在我们的社会中,最不快乐的人是患有精神疾病的人。3/4的抑郁症或焦虑症患者没有接受任何治疗,尽管现有的精神疗法能够治愈其中半数以上的患者。社会应该免费提供此类治疗。

○广告让人觉得自己还需要更多,对现状感到不满。瑞典禁止对12岁以下儿童进行广告宣传的政策为我们树立了一个典范。

○我们应该停止为税收道歉。这有助于阻止我们更加狂热地工作,阻止我们牺牲与家人、朋友的关系。我们应该坚持收入的重新分配,因为额外增加的一英镑或一美元给穷人带来的快乐要比给富人带来的快乐多得多。这也意味着将财富重新分配给第三世界。

我们身处一个新的时代。如今,创造更多财富并不是人类生存所必需的。如果我们想变得更快乐,就需要一项不同于过去50年的新战略。我们需要把人际关系摆在第一位。

(资料来源:http://bjyouth.ynet.com/article.jsp?_oid=22265416)



什么是人际关系心理学



什么是人际关系

人在社会中进行活动,必然要与他人发生各种各样的关系。这些关系,许多是由人的社会角色决定的,其本质主要体现在角色的相互作用中。比如,工人与资本家、领导和下级、教师和学生之间的关系。一般来说,个人都是

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……一则多力,多力则强,强则胜物。”
——《荀子·王制》

一定角色的载体。人们之间发生关系,主要是基于其在社会系统中占有一定社会地位的基础上,而不是建立在个人的同情、厌恶、喜欢等个人情感上,特别是人们之间的政治关系、意识形态关系等。

但是,人们之间在进行交往的过程中又都是作为具有一定独立人格的个体而存在的。因此,虽然社会关系按其本质来说是角色的而非个性的,但在实际的具体表现中却具有一定的个性色彩。在社会的人际互动中,人们在以一个社会角色的面貌出现的同时,也或多或少地投入了自己的个性成分。否则,我们就无法解释下级与上级之间的关系:从角色来讲,下级必须服从上级。但是,在现实生活中,有的上级讨人喜欢,而有的上级却非常让人讨厌。同样,我们也就无法解释为什么富家小姐会爱上穷书生了。

因此,在本书中,人际关系指的是在人们的物质交往与精神交往中发生、发展和建立起来的人与人之间的直接的心理关系。

人际关系的心理组成

人际关系的形成包含着**认知、情感和行为**三种心理因素的作用。**认知成分**包括对他人和自我的认识,是人际知觉的结果。**情感成分**是指交往双方相互间的在情绪上的好恶程度及对交往现状的满意程度。另外,还包括情绪的敏感性及对他人、对自我成功感的评价态度等。**行为成分**主要包括活动的结果,活动和举止的风度、表情、手势及言语,即所能测定与记载的一切量值。在这三种因素中,情感因素起着主导作用,制约着人际关系的亲密程度、深浅程度和稳定程度。可见,情感的相互依存关系则是人际关系的特征。一般来说,在正式组织关系中,行为成分是调节人际关系的主导成分;在非正式组织关系中,情感成分承担着主要的调节功能。

人际关系的特点

人际关系具有**个人性**。和社会关系不同,在人际关系中,“教师”与“学生”、“上级”与“下级”这些角色因素退居到次要地位,而对方是不是自己喜欢或讨厌的对象则成为主要问题。

人际关系还具有**直接性和可感性**。人际关系是人们在在自己的甚至是面对面的交往过程中形成的,而且人们可以切实感受到它的存在。一般来说,没有直接的交往和接触是不会产生人际关系的,即使是网络当中的虚拟关系,也需要人们通过“网络”作为媒介进行互动。建立了一定的人际关系后,通常也为人们所直接感知体验。人们之间的心理距离越趋近,则越会感到心情愉快舒畅,否则将感到抑郁焦虑。

人际关系还具有**情感性**。人际关系的基础是人们彼此之间的情感活动。正如我们前面所谈到的,情感因素在人际关系中起着主导作用,所谓“情投意合”说的就是这个道理。



什么是人际关系心理学

人际关系心理学是在人际关系心理方面的客观事实和规范的基础上,运用现代心理学的研究方法和知识探讨人际关系心理方面客观规律的心理学分支。本质上,人际关系心理学是一门社会心理学分支或应用心理学分支。它是以实验研究为基础的科学,主要采取实证的方法,系统验证有关人类社会行为的种种观点。

人际关系心理学的主要任务在于揭示与阐明人际关系发生、发展的一般心理规律和心理机制,分析人际关系的心理基础,弄清楚个人与个人、个人与群体交互作用的方式,以及人在人际关系体系中的运作方式,探讨人际需求、人际交换、人际知觉、人际归因、人际印象、人际态度、人际吸引、人际冲突、人际攻击、人际沟通等对人际关系的影响,帮助人们正确地处理人际关系,有效地调整人际关系,并不断地改善人际关系。



为什么要学习人际关系心理学

“世事洞明皆学问,人情练达即文章。”(曹雪芹)

“天时不如地利,地利不如人和。”(《孙子兵法》)

一个人一生的成败和他处理人际关系的能力密切相关。我们靠人际互动来认识自我、开发自我、成全自我。小时候,靠父母和我们的关系来认识自己的定位;青年时,靠朋友和我们的互动来发展自己的人格;成年时,靠配偶和我们的关系来学习接受爱和付出爱;中年时,靠同事和我们的合作来开发自己的潜能。

与他人建立良好的人际关系是人类社会生活中最为重要的任务之一。众多的心理学研究表明,人际关系在我们的心理生活中有着举足轻重的作用。与他人建立良好的人际关系,不仅可以使我们克服生活中的寂寞,而且人际关系所提供的社会支持对我们的身心健康有着不可替代的影响。有人说,寂寞会置人于死地,美好的人际关系可以创造生命、延年益寿。很多医学研究都发现,积极的、支持性的人际关系使人长寿,有助于提高肌体免疫力,使人较少患病,同时也有助于疾病的复原。同样,寂寞、疏离等会导致心理疾病。令人痛苦的事莫过于没人理会、没人爱、被放弃、被疏远等,那样会使人感到焦虑、沮丧、挫折、失望、自贬,会造成心理的失落、创伤。所以,积极的、支持性的人际关系使人感到安全、自尊、自信、愉悦,从而有助于人成为一个快乐、健康的人。



阅读链接

IQ 与人际关系

IQ(智商)与人际关系,何者对一个人的成败更具有决定性?我们可以从下面这个故事中看出一点蛛丝马迹:西比斯(Willie Sidis)是个天才儿童,8岁高中毕业,11岁就在世界一流学府哈佛大学授课。他头脑虽棒,但处理人际关系的能力低下。他不仅经常抱怨父亲把自己当摇钱树,逼迫自己到处表演数学天赋,而且还经常与新闻媒体发生冲突。最终,他选择了远离智力的工作,进入工厂做黑手,赚取最低工资,一生以收集公共汽车转车车票为嗜好,46岁时死在波士顿一间租来的小公寓里,浪费了他的天才和

学识。

(资料来源: <http://www.zh-114.com/commercehtm/2005-5-24/200552484128.htm>)

正因为人际关系至关重要,因而掌握人们在处理人际关系行为时的心理也是我们必须完成的任务。只有掌握了人们人际互动过程中的心理状况,才能帮助我们更好地处理人际关系。



怎样学习人际关系心理学



内省

学习这门课程的过程,需要更多地进行自我反思,看看自己的心理状况与书中所谈是否相符。当然,也可以用来分析他人的行为。但是,分析他人的行为及心理,进而找出其缺点,不是我们的主要目的。千万不能根据这些理论提高对别人的要求。否则,你的人际关系可能会变得更加糟糕。有一句老话,叫做“严于律己,宽以待人”,说的就是这个道理。



实践

时下流行“情商”的说法,据说人们除了存在智商高低的问题,还存在情商高低的问题。在所谓的“情商论”者看来,处理好人际关系是取得成功的重要因素之一。许多智商颇高的人就是因为不谙世事,搞不好人际关系,满腹经纶却难以为世所用,以致潦倒终生。

所以,学习人际关系心理学,最为重要的是要用这些理论来指导我们的实践。书店里有许多教人如何处理好人际关系的书,教给大家诸如“沟通四要、冲突五诀、幸福六窍”等办法和技巧,许多

人也以为只要掌握某些技巧、方法就可以包治百病。应该说,这些书不是没有一点道理和用处。但是,如果认为只要掌握了一定的公式,然后按照这些公式来行事就万事大吉的话则往往是行不通的。因为人是非常复杂的,同样的办法用在这个人身上效果很好,用在另一个人身上却适得其反,这样的事情我们是常常遇到的。

因此,重要的是,我们要从人的心理基础入手,掌握人际互动技巧的理论基础,并以此来指导我们的实践。我们只有对事情有了真正的了解,才能更好地解决它。



心理寓言

螃蟹、猫头鹰和蝙蝠

螃蟹、猫头鹰和蝙蝠去上补习班以改正恶习。数年过后,它们都顺利毕业并获得博士学位。不过,螃蟹仍横行,猫头鹰仍白天睡觉晚上活动,蝙蝠仍倒悬。



尝试着教给他人

事实上,我们在学习过程中,对于许多理论感觉好像懂了,但其实并没有真正掌握。只有你能教给他人,让他人也懂,你才是真正懂了。有经验的教师都知道,在给学生上新课之前必须非常认真地备课,考虑如何将自己了解的知识要点清晰地教给学生。其实,在这样的过程中,教师本身也是在学习、在提高。本书的任何一个要点,大家最好在了解之后,尝试着去教给他人,以此把理论与实践结合起来,从中不断提高自己。

第2章

人 际 需 求

(*Interpersonal Demand*)

人的社会化

人的需求

人际需求

导致人际需求的因素

天上地下,体验孤独的心理实验

文/蔡如鹏

在未来3年里,意大利人莫里兹奥·蒙塔尔比尼可能将是世界上最孤独的人。这位53岁的洞穴探险家近日宣布,他准备独自在地下80米深的洞穴中生活1000天,以创造新的世界纪录。

蒙塔尔比尼在意大利可谓是家喻户晓的“穴居人明星”,过去20年,他有3年多的时间都是在地下度过的。1987年,34岁的蒙塔尔比尼在意大利东部的一个洞穴中连续生活了210天。当时,谁也没料到他的第一次尝试就打破了世界纪录。1992年和1998年,在地上待不住的蒙塔尔比尼又进行了两次穴居生活,持续时间分别是366天和166天。

地下生活虽然给蒙塔尔比尼带来了很高的知名度,但对他来说,并不轻松。在暗无天日的封闭环境里,蒙塔尔比尼可做的事情屈指可数,除了吃饭和睡觉,就只能看看书或录像片,唯一的运动就是在健身车上使劲地骑一阵。1992年,1年的穴居生活中,他看了100部录像片,在健身车上骑了1600多公里,抽了380包香烟。如今虽然时隔14年,但蒙塔尔比尼的这次地下生活仍然乏味如故,仅有的改善就是增添了一些美味——4公斤蜂蜜、2公斤核桃仁和1.5公斤巧克力。

当然,蒙塔尔比尼三番五次地钻到洞穴中,绝不仅仅是为了享受清静。在地下他那不足10平方米的“家”里,除了配备饮用水和供电系统外,还要安置一系列医学仪器,用于对他的身体状态进行监测并及时地将数据传送给地面的研究人员。科学家希望通过这些试验回答一个困扰人类多年的疑问——人类在封闭、孤独的环境下能否健康生存?究竟能生存多久?

对大多数人来说,在洞穴这类封闭环境中长期生活是一件不可思议的事,但洞穴探险者们却不这么认为,他们总是在不断地尝

试、挑战,甚至试图在地下打造出一个欣欣向荣的另类世界。

早在20世纪20年代,法国探险家爱德华·阿尔弗雷德·马勒特尔就提出,长期生活在又黑又潮的洞穴里,最可怕的敌人是一种疾病——洞穴病。在封闭的洞穴里,人的心血管功能、神经系统的兴奋性、肺部的代谢能力,甚至是生活节奏都会出现不可预知的变化。此后数十年,数位探险家的经历似乎都印证了他的观点。

1962年,法国人西夫尔钻入到法、意交界的阿尔巴赫海洞穴。他原定在那里逗留100天,但由于黑暗、潮湿,他只待了63天便返回地面。10年后,他“全副武装”——头部、胸部带着记录心跳、血压和体温的探针,兜里装着测量洞内温度的传感器,再度闯入美国得克萨斯州的一个洞穴,结果还是出现了不良反应。同样,在1964年和1966年,另两位洞穴探险者德国人安图安·先尼和法国人让·皮埃尔·梅列特也都没能摆脱洞穴病的困扰,后者甚至几度昏迷。

事实上,直到今天情况还依然如此。上面提到的蒙塔尔比尼就在他上一次的洞穴生活中饱受痛苦。在166天里,他的体重减轻了13公斤,而且从未睡过一个安稳觉——每次睡眠都没超过5个小时。更可怕的是,其间周围发生了大地震,洞穴险些坍塌将他活埋。当蒙塔尔比尼1998年出洞时,他的免疫系统功能降到了极低,情绪低落,不善与人交谈。因此,当有记者问蒙塔尔比尼是否更愿意在地下洞穴中生活时,蒙塔尔比尼断然回答道:“你开玩笑吗?我再也不会回到那个地方去了。”

不管出于什么原因,蒙塔尔比尼还是在8年后的今天重返地下,开始了他新一轮的洞穴生活。地下洞穴似乎就是这样,让人恐惧,却又像一块巨大的磁铁吸引着无数人前往。

(资料来源:《中国新闻周刊》;<http://estate.chinanews.com.cn/other/news/2006/11/07/816878.shtml>)