

人际交往心理学

● 邵伏先 著 ● 重庆出版社

● 这一代青年丛书



人际交往心理学

邵伏先 著 · 重庆出版社

● 这一代青年丛书

责任编辑：黄长军
封面设计：赵卫
技术设计：忠凤

群 侯 先 著
人际交 心理学

重庆出版社出版、发行 (重庆长江二路205号)
新华书店经销 重庆印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张10.375 插页2 字数205千
1988年8月第一版 1988年8月第一版第一次印刷
印数：1—16,000

ISBN 7-5366-0556-0/B·11

定价：2.20元

目 录

序

第一章 人际交往的基础和本质

第一节 交往的内在动力——需要	
一、人的需要的结构	(3)
二、人的需要的社会性	(11)
三、需要是人际交往的内在动力	(16)
第二节 人际交往的心理基础——合群倾向	(19)
一、对合群倾向的一般解释	(19)
二、人的合群动机	(25)
三、影响合群倾向的因素	(29)
第三节 人际交往的结构和实质	(36)
一、人际交往的结构	(36)
二、人际交往的实质特点	(38)
三、人际交往的类型	(40)
四、人际交往的功能	(41)
第四节 人际关系与社会关系	(45)
一、社会关系的实质	(46)
二、人际关系的本质	(48)
三、人际关系与社会关系的关系	(50)

第二章 人际沟通

第一节 人际沟通的结构和功能

- 一、人际沟通的实质和特点..... (57)
- 二、人际沟通的结构和类型..... (60)
- 三、沟通网络..... (66)
- 四、人际沟通的功能..... (69)

第二节 非语言沟通..... (71)

- 一、非语言沟通的特点和地位..... (71)
- 二、非语言沟通的类型..... (74)
- 三、非语言沟通准则..... (87)

第三节 语言沟通..... (90)

- 一、语言的构成与语义..... (90)
- 二、语言沟通的类型..... (94)
- 三、语言沟通的艺术..... (96)

第四节 沟通心理..... (105)

- 一、沟通动机..... (105)
- 二、沟通的心理反应..... (107)
- 三、沟通心理障碍..... (112)

第三章 人际认知

第一节 人际认知的实质和特点..... (117)

- 一、认知的类型..... (117)
- 二、人际认知的结构和实质..... (119)
- 三、人际认知的特点..... (122)

第二节 影响人际认知的因素	(125)
一、认知对象的自我暴露	(126)
二、认知者的心理因素	(129)
三、认知情境	(132)
四、第一印象	(137)
第三节 归因论	(139)
一、人际归因的实质和类型	(139)
二、人际归因偏见	(143)
三、归因的标准和方法	(146)
第四节 认知偏见	(150)
一、社会刻板印象	(150)
二、先入印象	(155)
三、首因效应和新颖效应	(157)
四、晕轮效应	(159)
五、自我投射效应	(162)

第四章 人际相互作用

第一节 人际相互作用的本质	(167)
一、人际相互作用的结构	(167)
二、人际相互作用的质和量	(170)
三、人际相互作用的类型	(174)
第二节 他人在场效应	(177)
一、观(听)众效应	(177)
二、结伴效应	(183)
三、他人在场效应的机制	(186)

四、在旁观袖手旁观.....	(188)
第三章 暗示.....	(190)
一、暗示的含义和特征.....	(190)
二、暗示的种类.....	(191)
三、影响暗示效果的因素.....	(194)
四、暗示的作用.....	(195)
第四节 感染.....	(197)
一、感染的实质和类型.....	(197)
二、感染情境.....	(198)
三、感染的作用.....	(201)
第五节 社会遵从.....	(202)
一、遵从的动机和实质.....	(202)
二、遵从的类型.....	(203)
三、影响遵从的因素.....	(208)
第六节 模仿.....	(213)
一、模仿的实质和特征.....	(213)
二、模仿的类型.....	(214)
三、影响模仿的因素.....	(216)
四、模仿的一般规律.....	(217)

第五章 人际吸引

第一节 概论.....	(219)
一、西方的几种人际吸引理论.....	(219)
二、人际吸引的实质和类型.....	(223)
三、人际吸引在交往体系中的地位.....	(228)
第二节 决定人际吸引的主要因素.....	(230)

一、邻近与熟悉	(230)
二、身体外表和人格品质	(232)
三、相似与互补	(234)
四、报偿和相互性	(236)
第三节 人际吸引发展的规律	(237)
一、人际吸引的规律性	(237)
二、人际吸引发展的几个阶段	(239)
第四节 友谊	(243)
一、近朱者赤，近墨者黑	(243)
二、志同道合——友谊的基础	(248)
三、理解与真诚——交友之道	(251)
第五节 爱情	(253)
一、爱情的结构和实质	(253)
二、爱情发展的阶段	(260)
三、爱情·人生·事业	(267)
第六章 人际交往的特殊形式	(271)
第一节 异性交往	(271)
一、异性交往的价值	(272)
二、异性交往的心理障碍	(276)
三、异性效应	(278)
四、女性交际优势	(281)
第二节 代际交往	(286)
一、代沟的实质和表现	(288)
二、代沟产生的原因和条件	(294)

三、密切代际关系的途径.....	(299)
第三节 上下级交往	(306)
一、上下级交往的结构.....	(306)
二、上下级之间的角色期待.....	(308)
三、上下级交往的心理障碍.....	(312)
四、上下级关系的实质.....	(320)
后记	(325)

序

谁不与人交际？

谁又没有朋友？

人是名符其实的社会动物。“人的本质并不是单个人所固有的抽象物，实际上，它是一切社会关系的总和。”^①社会是人的社会，社会关系总是人与人之间的关系。每一个人都是社会的分子，都处于各种复杂的社会关系当中，是社会关系网络上的一个纽结。因而，为人处世，必然要待人接物。每一个人都必须与周围人打交道，与父母、兄弟姐妹、亲戚朋友、上下级、同事发生关系，自觉或不自觉地经常进行人际交往。因此，人的本性决定了人有着交际的本能。也正是在交际活动中，人的本性才得以实现，人的生存和发展才成为现实。离开了人与人之间的交往，人就不成其为人。所以，我们可以说，人既不是上帝，又不是猴子，其交际行为证明它的的确确是人。

人类历史发展到了今天，人们正带着微笑挥手告别昨天，阔步奔向信息社会。人与人之间交流频繁、关系密切的新时代正在向我们招手。信息社会是高技术与深厚情感密切结合、并驾齐驱的时代。它不但以传通信息为命脉，而且必定

^① 《马克思恩格斯全集》第三卷，第5页。

加强人与人之间的心理情感联系。在社会活动程序高度科技化、信息化的同时，人们会产生更为迫切的情感需要。人与人之间的心理流通不可能被高技术隔绝，人们对普遍的同情、纯洁的友情、崇高的爱情的渴望和追求，将更加强烈和急切。因而，人际交往显得越来越重要，人际关系显得越来越珍贵。

然而，尽管人们无时无刻不生活于各种社会关系之中，又无不具有丰富的交际经历，但是对于自身交际行为的反思，对于整个社会交往活动的理性观照，远远落后于交际实践的发展，人们对交际的意识水平与其交际行为极不相称。人们又何尝不希望自己在理性灵光引导下，自由驰骋于人际关系之网呢？为了更加自觉地善于与人交际，我们亟须对人际交往进行认真的、深入的、具体的理论研究。

作者下笔的动机就在于此。本书企图从理论上系统地研究人际交往的全过程及各个方面，立足于当代社会、当代人的实际情况，吸取国内外的最新研究成果，解剖人际交往的内在结构，揭示其运转机制、特质和功能，以期为人们的交际实践提供实际操作方法和技巧，并力求做到表述通俗生动，适应不同层次读者的兴趣和水平。

不过，一个人的行动并不一定能实现他的心愿，世界上如愿以偿的事情并不多。眼下这本书与我动笔前的设想，就是这样一种关系。可是，我相信，只要读者有耐心读下去，它即使不能给人启迪，也可以起到抛砖引玉的作用。

作者

一九八七年二月于武昌珞珈山

第一章

人际交往的 基础和本质

第一节 交往的内在动力——需要

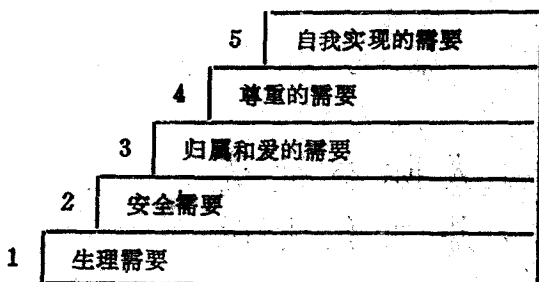
需要是行为的内在动力。人的需要是社会性的需要，要满足这种需要，人们就必须进行劳动生产活动，从而必须进行协作和分工，相互之间要发生一定的关系。

一、人的需要的结构

关于需要的结构，西方和苏联不少心理学家，社会学家作了研究，提出了种种需要理论，其中影响最大的是美国心理学家马斯洛（Abraham Harold Maslow 1908—1970年）于本世纪40年代提出的需要层次论（或称需要等级学说）。

马斯洛把人的需要从低级到高级划分为五个层次。

人的需要的层次：



马斯洛对这五个层次需要的性质及其相互关系作了分析和说明。

1. 生理需要：这是人类最原始、最基本的需要。它是指人的衣、食、住、医疗等需要。它要求饥有食品，渴有饮料，寒暑有衣服和庇护之所，病有药物治疗。不满足这些需要，人就无法生存下去。因此，生理需要是不可避免的、最强烈的、最低层的需要。它具有保存自我与种族的意义。一般说来，当一个人存在多种需要时，比如同时有饥饿、安全、爱情的需要，总是饥饿需要占最大优势，人们总是先设法填饱肚子。因此，当一个人被生理需要所控制时，其他需要就会退至幕后。

2. 安全需要：一个人的生理需要基本上获得满足之后，就会出现新的需要。居生理需要之后的是安全需要。它是指人们要求劳动安全、职业安全、生活稳定，希望免于灾难，未来有所保障，要求劳动防护、社会保险、退休金，等

等。实际上这是一种自我保存与发展的欲望。现实生活中的每一个人，都会产生对安全、自由、防御的欲望，迫切要求自己既不受自然的威胁，又不受社会的伤害。

3. 归属和爱的需要：在生理和安全需要基本满足之后，归属和爱的需要就应运而生。人们需要生活在一个协调的集体之中，希望获得他人的关心和理解，得到同事的信任和友谊，更渴求得到爱情。这就是人的归属感和社交欲，其性质受到民族、文化传统、教育和信仰体系的影响与制约。

4. 尊重的需要：这是一种心理的情感的需要。它包括个人的自尊心、自信心。每个人都渴望增强实力，取得成就，适应社会；渴望独立和自由；希望受到别人的尊重、注目、赏识和好评。这种需要满足了就会导致自我信任，个体就会感到自己有能力，有价值；如果阻挠这种需要的满足就会产生自卑感和虚弱感。尽管这种需要不可能完全满足，但它一旦成为推动力，就会使人具有持久的干劲，并为之不断努力。

5. 自我实现的需要：这是人的最高层次的，也是最难满足的、最有意义的需要。人们希望完成与自己能力相称的工作，并使自己的潜在能力得到充分的发挥，成为自己和社会所期望的人。马斯洛说：音乐家必须演奏音乐、画家必须绘画，诗人必须写诗，这样才会使他们感到最大的快乐。是什么样的角色就应该干什么样的事。我们把这种需要叫做自我实现。这个说法有如柏拉图关于“正义”的看法（各干各该干的事，互不扰乱），但这从根本上不足以表达马斯洛心目

中的自我实现观念。后来马斯洛对此作了详尽的说明，他认为自我实现包括：①对现实的客观知觉，能明确地把已知与未知区别开来，能分辨事实和提出对这些现象的意见，并能区别本质现象与可见的表面现象；②能把自己、别人和世界看成应有的样子；③非利己主义，指向于解决外部问题，集中于客体；④能忍受孤单和需要独居；⑤创造能力；⑥行为自然，但不打算由于矛盾精神而简单地破坏常规；⑦对于有优良性格的人抱友爱态度，但不受他的教养、地位和其他“形式”特征的影响；⑧经常对少数人有深情依恋，不会经常无条件地敌视任何人；⑨道德上是明确的，能清楚地辨别善恶，道德意识和行为上没有混杂、混乱和首尾不一贯；⑩意识到目的和手段之间的区别，不会忘记目的，但同时也在情绪上也感受到手段本身；⑪心理内容与活动的广阔范围超然于琐碎事情之上，有广阔的视野与远见，并且以普遍的价值为指南。

与其说这是人们自我实现需要的内容，倒不如说是马斯洛对一个全面而自由发展的人的规定。他认为，只有具备了这些特性的自我实现了的人的形象，才体现出人的本性的最高价值，才算是真正意义上的人。马斯洛需要论的中心就是自我实现。

马斯洛认为人的需要可以根据其发展特性分成两种不同的类型：一类是沿生物谱系上升方向逐渐变弱的本能或冲动，这就是所谓低级需要和生理需要；另一类是随生物进化而逐渐显现的潜能或需要，这就是所谓高级的需要。上述五个层

次的需要分别属于这两类。马斯洛认为五个层次之间的关系是五种具有内在的必然的秩序阶梯式关系，它们的产生和满足都是从低到高不断发展的：只有当低级需要相对地满足之后，高一级需要才会成为人们行动的有效动力，人们才能设法去满足高层需要；否则，人们就永远停留于满足低级需要的阶段上。基本上满足了的需要并不因为下一个高层次需要的发展而消失，各层次的需要相互依赖和重叠；高层需要发展后，低层需要仍然存在，只是它对行为的影响比重减轻，不再是激励人们行为的强烈动机。在同一个时期内可能同时存在几种需要，人的行为受多种动机支配。但是，每一时期内总有一种最为迫切的需要占支配地位，人的某次具体行为总是受某种动机的作用最大。在马斯洛看来，这五种需要都不可能完全获得满足，并且愈到上层，满足的难度愈大，满足的百分比愈小。也就是说，高层需要比低层需要更为复杂和难以满足，自我实现是最难满足的。他还认为，尽管这些不同层次的需要有一种必然的发展秩序，但是，这种秩序并非完全固定不变和死板一块，它是变动的，有时还会出现一些例外的情况，比如在衣食住的需要没有满足，安全更无保障时，去追求爱情与成就者亦不乏存在；甚至在迫不得已的情况下，铤而走险也难以避免。

马斯洛认为，在比较发达的社会中，人们的生活需要和安全需要基本上可以满足，因此，一般人的行为大多是由较高级需要（比如爱情、成就、自尊、荣誉等等）引起的。如

果这些需要得不到相当的满足，人们就会对现实社会和现实生活不满，就会自我挫伤，情绪低落，以致于精神失常，产生变态心理和发生病变。所以，马斯洛认为，一个理想的社会应该使每一个人都能达到自我实现的境界，这个社会除了应该能满足人的基本的生理需要外，还要设法满足他们更高层次的需要，并且不断创造条件鼓励每一个人自我实现需要的满足。

对于马斯洛的需要理论，学者们有不同的看法。总的说来，这种理论具有两重性：既具有其合理的、积极的方面，也有其局限性。

马斯洛理论的合理方面，首先是它比较全面和细致地概括了人类需要的基本内容，它是目前流行的、影响最大的一种需要理论。其次，它从低到高的排列秩序基本上合乎个人心理发展的实际过程。再次，它作为一种动机操作论或激励论，在管理实践中具有极其重要的作用。

马斯洛理论的局限性表现在：首先，它的中心是个人需要和自我实现，根本立场是人本主义的。强调个人而忽视社会，强调自我而忽视他人，是马斯洛理论的根本弱点。这与美国30—40年代兴起的人本主义运动密切相关，马斯洛显然是这次运动的重要角色。其次，马斯洛的需要理论主要是从自然属性方面来看待人的需要。他认为五种需要都是与生俱来的，没有从本质上看到人的需要的社会内容和社会意义，忽略了人的需要的社会性。再次，它只注重需要层次之间的纵向发展，而忽视横向联系。