

社交 心理学

主编 杨燕



 天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

社交心理学

主编 杨 燕



图书在版编目(CIP)数据

社交心理学/杨燕主编. —天津:天津大学出版社, 2007.5
ISBN 978-7-5618-2442-9

I.社... II.杨... III.人间交往—社会心理学 IV.
C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 053086 号

出版发行 天津大学出版社
出版人 杨欢
地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内(邮编:300072)
电 话 发行部:022-27403647 邮购部:022-27402742
网 址 www.tjup.com
短信网址 发送“天大”至 916088
印 刷 昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司
经 销 全国各地新华书店
开 本 148mm × 210mm
印 张 9.125
字 数 263 千
版 次 2007 年 5 月第 1 版
印 次 2007 年 5 月第 1 次
印 数 1-4 000
定 价 18.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

前 言

当今世界经济全球化的趋势不可阻挡,国际国内的各个方面充满竞争。大学生要想在竞争中立于不败之地,非常关键的因素之一就是努力提高个人的交往能力。

在我多年的心理学教学和心理咨询实践中,听到不知多少同学有关交往方面的心灵倾诉,深切感受到他们的困惑与迷惘,并深感作为一个从事心理教育的教师的责任。开设社交心理学课,把自己多年来教学实践和研究中的体会告诉学生,帮助青年大学生在交往中认识社会、认识集体、认识他人和自我,让他们掌握“自己解放自己”的方法,为他们更广泛更深刻地适应社会,进而帮助他们在事业上能够开拓进取,成为我的夙愿。令人欣慰的是,社交心理学这门课程受到同学们的普遍欢迎,并且在教学互动中建立了深厚的师生情谊。每个学期学生选课人数始终居高不下。在授课过程中,我一直酝酿将近年来的讲稿加以整理,编写一本适合大学生学习的《社交心理学》教材,今天终得实现。

本书共分十章内容。第一章,绪论;第二章,社交心理基础;第三章,社交心理的自我意识;第四章,社交动机;第五章,社交知觉;第六章,社会交往中的人际吸引;第七章,友谊与爱情心理;第八章,社交性心理;第九章,网络交往心理;第十章,社会交往与心理健康。

在教材编写的过程中,天津大学原社会科学系与外国语学院院长、天津大学心理研究所名誉所长宗文举教授给予了精心指点;出版社副总编高希庚教授为此书提出了多方面的修改建议;学校也将此书纳入现代心理学理论与实践精品课系列教材之中。这给了我极大的鼓励与信心。在此书付梓之际,对他们和一切关心此书出版的同志表示衷心的感谢!

为了增加课堂的趣味性和学生们对此课的兴趣,方便老师的授课,本人精心制作了与教材相匹配的多媒体课件。课件的制作得到了天津

大学电教中心陈敏老师的大力支持,增加了课件的观赏性与趣味性。
在此表示衷心的感谢!

尽管作者力求完美,但因水平有限,不当之处在所难免。敬请同人
指正,余当不胜感激。

杨 燕
2007年3月
写于天津大学

目 录

第一章 绪 论	(1)
第一节 社会交往与社交心理	(2)
第二节 社交心理学的内容及其社会功能	(7)
第三节 社交心理学的学科性质及研究原则和方法	(10)
第二章 社交心理基础	(17)
第一节 社交心理过程概述	(17)
第二节 个性心理特征	(33)
第三章 社交心理的自我意识	(54)
第一节 自我意识理论概述	(55)
第二节 大学生自我意识的发展	(61)
第四章 社交动机	(70)
第一节 社交动机概述	(70)
第二节 交往的社会动机类型	(81)
第三节 社交动机的预测	(92)
第五章 社交知觉	(97)
第一节 社交知觉概述	(97)
第二节 影响社交知觉的因素	(105)
第三节 社交印象	(108)
第四节 印象偏差	(117)
第五节 印象整饰	(123)
第六章 社会交往中的人际吸引	(131)
第一节 社交吸引概念及理论	(131)
第二节 影响社交吸引的因素	(137)
第七章 友谊与爱情心理	(149)
第一节 友谊概述	(149)

目 录

第二节	爱情心理概述	(157)
第三节	大学生爱情心理自我调适	(164)
第八章	社交性心理	(175)
第一节	性心理概述	(175)
第二节	性心理发展阶段的划分及差异	(178)
第三节	大学生性心理卫生的调适	(184)
第九章	网络交往心理	(197)
第一节	网络交往概述	(197)
第二节	大学生网络交往中常见的心理问题	(210)
第三节	大学生网络交往素质的培养	(222)
第十章	社会交往与心理健康	(227)
第一节	心理健康概述	(227)
第二节	社会交往与心理健康	(233)
第三节	人际关系的心理咨询	(246)
附 录	人际交往简易心理测验量表	(253)
参考文献		(284)

第一章 绪 论

交往是人类特有的相互沟通和相互作用的基本行为方式,是现实社会中的每一个人都不能脱离的一种活动。

人们醒着的时候几乎一直进行交往。比如人们之间的相互问候,与同学聚会,与好友深谈,与恋人窃窃私语,与家人团聚等等。马克思把交往形象地比喻为“人类历史的必然旅伴”,还比喻为“人们日常活动、日常接触中的必然伴侣”。由此可见,交往同人类历史的发展和人们日常生活的联系是多么紧密。

我们每个人都是社会的一个网结点,任何人脱离社会都不可能生存下去,而人的生存就注定离不开与社会接触、交往。人们对交往的渴望就像人们需要空气、阳光和水分一样,世界上没有朋友的人很少见,不与人交往的人大概也不会有。国外曾经做过这样一个实验:当一个人处于所有外界信息被剥夺的环境中,最多忍受2~3天,这时他的身心都会受到较为严重的损害。苏格拉底说得非常好:喜欢孤独的人不是神灵便是野兽。曹雪芹笔下的姑苏小姐林黛玉,可以算得上孤芳自赏,难以合群,但她也有自己的知己贾宝玉,还有丫鬟紫鹃也可以称得上好朋友。英国著名作家丹尼尔·笛福的名作《鲁滨逊漂流记》中的主人公,虽在与世隔绝的孤岛上生活了28年,但他毕竟还是找了一个“礼拜五”与他相伴。由此可见,人与人之间的交往、亲和已经成为人们赖以生存的精神食粮。

面对当今经济和社会环境的日益变化,人们越来越认识到朋友的可贵、人际关系的重要了。大学生作为社会群体的一部分,同样需要与人交往,建立良好的人际关系,这是大学生共同学习、共同生活、共同创造和发展的基础,因为我们除了阅读书本知识进行学习以外,还要与社会各类人员进行交往,进行信息沟通,才能不断丰富自己,发展自己。

在今天,这种文明高度发达、分工极其细密、知识极其丰富的年代,每个人的每项成功都是不能够奢望绝对的单枪匹马而一蹴而就的,为他人承担义务,你将获得他人为你承担义务的回报。这就由你自己亲手创造了一个你的成功的良好气候与环境,成功将会萌动,成功将会向你走来。确实,在生活中学会处理人际关系,将帮助你的事业走向成功。但如果我们没有交往意识,不懂得与人交往,甚至采取不正当的交往方式,不仅不能达成有效的交往,反而会与自己的愿望相反,带来不良的后果,甚至引发心理上的疾患,影响自己的人生前途。我们在多年的教学与心理咨询工作中,接触了很多在人际关系中困惑与挣扎的学生,甚至走向社会却不能融入社会的莘莘学子。他们都渴望与人交往,但苦于不善与人交往,甚至不懂如何去跟别人亲近,因此虽有满腹经纶,却无施展之处。乐观者会自我解嘲“此处不留爷,自有留爷处”,“天生我材必有用”;悲观者则感叹“人间冷漠、世事无情”。

难道真像有的同学所认为的“人与人难以相处”吗?不是的,是我们的观念和行為有问题。成功学专家卡耐基说过,成功需30%的学识、70%的社会适应能力。你是否意识到这一点,又是如何去做的呢?

重视与人交往,正确与人交往,把它作为我们传递信息、交流思想的工具,必能打开我们生活的一片蓝天。本书就是为了解答人们在交往中存在的问题,教会大家运用心理学的理论和方法解释社会交往中的一些现象,使人们能够正确地掌握一些交往的技巧,建立和谐的人际关系,以便生活更加美好快乐,从而实现我们人生的梦想。

第一节 社会交往与社交心理

一、社会交往与人际关系

(一)社会交往的概念

社会交往是人与人之间在相互接触中,彼此在心理或行为上产生相互影响、相互作用的过程和联系。具体来说,就是人们在社会生活中为了满足某种需要而进行的信息交流或联系。

交往对人群具有凝聚整合作用。俗语说：“物以类聚，人以群分。”社会上的人之所以能够结群，是由于生活的需要或为了实现某种共同的社会目标通过交往活动而逐步形成的。而群体形成的规范和行为准则，也同样是出于交往规范化、标准化的结果。因此，交往是人与人之间建立联系、形成人际关系的纽带，是社会群体构成的前提。

社会交往属于社会心理学研究的重要课题，是社会心理学的基本概念之一。由此说来，社会交往就是指人们在社会生活中交流信息、沟通感情、相互作用和相互知觉的过程。

(二) 人际关系的概念

人际关系是在交往过程中建立的直接的心理上的关系，是人们通过交往来满足某些需要或调节某种利益所建立的人与人之间相对稳定的关系。其特点是：个体性、直接性、情感性。

个体性：在人际关系中，角色退居到次要地位，而对方是不是自己所喜欢或愿意亲近的人成为主要问题。

直接性：人际关系是人们在面对面的交往过程中形成的，个体可切实感受到它的存在。没有直接的接触和交往不会产生人际关系，人际关系一经建立，一定会被人们直接体验到。人们在心理上的距离趋近，个体会感到心情舒畅，如若有矛盾和冲突，则会感到孤立和郁闷。

情感性：人际关系的基础是人们彼此间的情感活动。情感因素是人际关系的主要成分。人际间的情感倾向有两类：一类是使彼此接近和相互吸引的情感；另一类是使人们互相排斥、分离的情感，在这一类情感基础上所形成的人际关系，则带有相互排斥与厌恶的特征和性质，如冷淡、嫌弃、憎恨等。这两类性质相互对立的人际关系，在一定社会范围内总是相互交织出现的，从而构成人类复杂的生活画卷。

(三) 社会交往与人际关系的区别与联系

从以上两个概念我们看出，人际交往与人际关系既有区别又有联系。

1. 区别

社会交往是从动态角度看的一个过程，是人的行为与活动，在交往中人们往往通过语言、眼神、表情或其他身体动作等形式来表达自己的

意见、情感和态度。人际关系一般是从静态角度看的一种状态。人与人之间的交往目的就是达到一种稳定的情感关系。比如：恋爱关系、婚姻关系、家庭关系、朋友关系等等。

2. 联系

人际关系通过交往表现,又通过交往实现,人际关系的发展和变化是人际交往的结果,有什么样的交往就会产生什么样的人际关系。而人际关系的程度又影响和制约着人际交往的深度和广度,决定交往的内容和性质。

人际关系作为社会交往的联结点,与每个人的学习、工作和生活都有着千丝万缕的联系,并带来不容忽视的影响。因此,人际关系的状况如何,必然影响着每个人的成长发展。事业成功离不开社会交往,在为某一事业而奋斗的过程中,需要通过交往、分工协作才能取得成就。这一点在现代社会生活中日益明显。人际关系和谐、感情融洽、行为协调,就会促进工作的顺利发展,提高工作效率;相反,由于自己不善于交往,人际关系就会紧张,情感别扭、行为不协调、内耗大,就会阻碍工作发展,降低工作效率。不仅如此,如果持续紧张的人际关系,在一定条件下心理健康还会受到损伤,甚至会导致身心疾病。解除人际关系紧张状态,消除人际关系的各种障碍,最根本的方法之一就是要在动态的社交中去解决。多进行交往、沟通,促使人际关系和谐、深化。人际交往的时间越长、空间越大,人的精神生活就越丰富,得到支持与帮助的机会就越多,就越能保持心理平衡。

二、人的心理与心理构成

与人的交往,实际上是与人的心理交往,交往行为的发生,必然带来人的心理变化。只有弄清人的心理才能建立相对稳定的情感关系。

(一)心理的概念

简单说,心理是人脑对客观现实的能动反映。对于此概念我们可以从以下三个方面去理解。

1. 心理是人脑的机能,脑是心理的器官

人脑是一种结构复杂、机能极为灵敏的物质。如果人脑受了外伤

或得了某种疾病,其相对应的心理活动会部分或全部失调。如:

患脑震荡——产生幻觉、错觉、遗忘等心理现象;

患脑溢血——会留下半身不遂的后遗症;

患脑肿瘤——人会变得痴呆;

无脑畸形儿——因无脑髓而无正常思维,根本无心理活动。

人的一切心理活动都是通过脑的条件反射活动产生的。反射是有机体借助于神经系统对刺激做出规律性反应的形式,其活动主要分为三个环节。

开始环节——外界刺激作用于感官,传入脑神经的兴奋过程。

中间环节——脑中枢发生的神经过程和这一过程的主观表现,即心理活动。

终末环节——由中枢神经传至效应器官,引起效应器官的活动,如动作、语言。

条件反射的发现科学地解释了脑产生心理的过程,证实了心理是脑的机能这一论断。

2. 心理是对客观现实的反映

客观现实包括自然条件、社会环境、他人言行等。人的心理活动离不开这些客观条件,这些都是人的心理活动的源泉。如果人的心理活动脱离了这些现实,与世隔绝,那么人的心理便成为无本之木,无源之水。比如,众所周知的印度狼孩卡玛拉 8 岁时才被人从狼穴中发现,与狼生活了 8 年的卡玛拉的智力只相当于 6 个月婴儿的心理发展水平。被日本掠走的中国人刘连仁,因不堪忍受矿山苦役逃亡深山,一直过了 13 年的野人生活,被救出后没有了正常人的心理。这些事实都说明,客观现实和社会生活实践是人的心理活动产生和发展的源泉。

3. 心理具有主观能动性

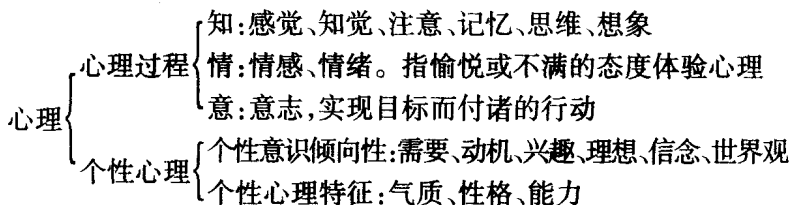
主观性是指人脑对客观现实的反映总要受自己主观定式影响,呈现出对事物不同的看法,因为,我们每个人在生理遗传、发展成熟、需要动机和个性特征方面存在着差异,而且在认识客观现实时的心理状态也不尽相同。因此,不同的人,甚至同一个人在不同的环境条件下对同一个事物形成的主观映象也不同。如同是一场音乐会,有的人感觉是

一种享受,而对有些人却认为是在受罪;同样的老师讲授同样的课程,但学生对讲授内容的理解和掌握却有不同程度的差别。

能动性是指人对客观现实的反映不是一种简单的再现,不像镜子反映事物那样消极被动,而是在实践活动中对客观现实积极、能动的反映。这种能动性表现为对自己的行为的调节和对实践活动的指导。有时我们自己的行为在某种程度上会偏离大多数人的心理行为常规,因此,我们需要在实践中不断调整自己的心理,不断纠正自身的行为,保持自身的心理健康或趋于正常化的心理,才能不断适应周围的生存环境,也才能充分发挥自己的能动性,推动社会的进步。

(二)人的心理构成

人的心理是由人在反映客观事物时所发生的一系列心理现象构成的,可分为心理过程和个性心理两部分。其具体内容如下。



所有这些都可谓心理现象。我们可看出,心理过程和个性心理是同一个心理现象的两个方面。没有不带个性特征的心理过程,也没有不表现在心理过程之中的个性特征。在社交活动中,人的心理现象都以不同的交往行为而表现出来,善于洞察人的心理,把握人的个性特征,是社交活动的根本所在。

三、社交心理

(一)概念

在十分复杂的交往过程中,人们会形成各种各样的印象,这就出现了社交心理。社交心理是人的心理在社会交往活动中的表现,或者说,是社会交往过程中人与人之间相互作用时的心理。

(二)特征

1. 独特的个体性

每个人由于先天的遗传素质和后天的生活经历不同,所以在交往当中都会呈现与众不同的个性特征。有的人在交往当中表现出热情、开朗、健谈;有的人郁郁寡欢、不善言表。这种差异表现在人与人之间的社会交往中,就形成独特的个体差异性。

2. 心理的兼容性

一般在交往中,相同的兴趣、爱好,共同的理想、信念,会增加彼此间的吸引力和亲密感,很快达成交往。因此,心理的兼容性是人与人之间建立良好的人际关系的前提和基础。

3. 自身的调整性

我们在交往中往往会根据交往的对象不同而采取不同的交往方式和交往策略,因此,就要不断地调整自己的心理和行为,以控制和把握交往活动的进行,达成交往。相反,如果一个人在交往中一意孤行,主观臆断,就会处处碰壁,寸步难行。比如,你是一个热心肠,你在诚心诚意地指导对方、帮助对方、矫正对方的观点,但他如果是一个自尊心强烈、争强好胜的人,他可能把你的帮助看成施舍,当成“嗟来之食”而断然拒绝。而如果他是一个顺从温和、虚心好学的人,他会衷心地感激您。因此,在交往中充分考虑对方的性格因素,不断调整自己的交往行为,采取灵活的交往方式是交往成功的重要诀窍。

第二节 社交心理学的内容 及其社会功能

一、社交心理学的内容

由于社会交往是人与人之间在接触中相互影响、相互作用的过程和联系,那么这种交往行为必然会带来交往心理的变化,或兼容,或排斥,或承受,或外移,心理活动会随之发生相应的变化。有交往行为就会产生交往心理,交往心理又制约或整合交往行为,交往行为的多样性

和复杂性带来了社交心理学的丰富多彩的内容。因此,社交心理学研究的范围非常广泛。

(一)以人的心理为研究基点

社交心理学是以个体的人为研究基点,研究人与人在社会交往活动中心理和行为规律的科学,它以探索人的深层心理为己任。只有洞察人的心理奥秘,才能把握住人的行为走向。群体与群体的交往也无不是在同个体的人打交道,同个体的一种心理交往。可以这样说,所有的交往活动,无论是群体间还是个体间的交往,抑或是个体与群体间的互动,都离不开一个基本事实,那就是人与人的心灵交汇。与群体的交往活动实际上是个体与放大的“个体”的交往。熟悉群体的心理定式必须了解每个个体的心理,以个体的心理为基点。

(二)以社会交往过程为研究主线

在社会交往的不同阶段会有不同的心理和相应的行为,一般交往的心理过程要经历社交动机、社交知觉、情感探索、情感交流、稳定交往几个阶段。而每一个阶段起相互作用的形式都包含着各自不同的手段和心理,因而对人们之间的关系必然起到不同的调节和影响作用。因此,社交心理学的研究内容会根据不同阶段的心理和行为各有侧重,并特别在于寻找人们相互作用心理和行为中的积极力量和因素,并把不利因素转化为有利的因素。

(三)以人的个性差异及其形成、发展为研究特点

对客观事物的认识过程、情感过程和意志过程是任何人都具有的,但是,人们通过心理过程,在认识和改造事物的过程中,又表现出个人不同的特征。这些个人特征表现在能力、气质和性格方面,正是这些特征构成人们心理面貌上的差异,从而把人们区分开来。同样,人们在交往中,心理活动也表现出不同的特征。例如有的人善于交际,在交往中思维敏捷,交谈中口齿伶俐,对人热情,使人有一种亲切之感,很容易适应环境。相反,有的人则不善于交际,显得缺乏生气,行动迟缓,在活动中不愿意表现自己,胆小怕事,尽量摆脱出头露面的事,在交往中表现出来的这些不同的个性特征,在一定程度上影响着人们的交往。因此,探讨社交中个性的差异与个性形成、发展规律,是社交心理学的一个主

要特点。

二、社交心理学的功能

(一) 社会交往是重要信息的来源

有人做过统计,认为许多专业科技人员的专业信息的 50% ~ 80% 是来自朋友间的聚会、聊天、讨论和聚餐。所以,人际间的交往是发展文化、优化智能的重要途径。历史上许多伟大人物,都是在密切的人际交往中增加知识,改善知识结构,产生新的思想的,因为每个人都载有一定新鲜度的信息量,交往过程中,信息也就交换了,正所谓你有一个苹果,我有一个苹果,我们之间的交换还是一个苹果,但你有一种思想,我有一种思想,交换以后,就变成两种思想了。

社交心理学是探讨人与人之间交往的心理学问题,它将对获得信息交流的重要性给人以启示,并将揭示有效地获得信息途径方面的指示。

(二) 有助于良好人际关系的建立

一个人要在事业上成功,必须学会协调各方面的关系,为自己营造一个良好的人际环境。如果一个人经常受情绪困扰,在人际关系方面非常不协调,就会时常感叹怀才不遇,事业也就很难发展。同样,一个群体,为了实现群体成员的共同目标,就必须在共同的价值标准和行为规范约束下,协调步调,而协调步调要通过社会群体各成员不断接触,相互加深了解,才会逐渐和他人之间产生共同的公约和规则,也才能保证共同目标的实现。可见,没有良好的人际关系,就没有个人以及群体的发展,社交心理学教会人们应该如何按社会规范沟通内部信息,处理好人与人之间的矛盾,使人的行为相互协调,建立良好的人际关系。

(三) 使个体在交往中形成独特的人格魅力

人格是各种心理特性的总和,也是各种心理特性的一个相对稳定的组织结构,在不同的时间和地点,它都影响着一个人的思想、情感和行为,使人具有区别于他人的、独特的心理品质。但很多人并不十分清楚自己有什么特点,在交往中尽管自己表现得很真诚,却引不起别人的

兴趣,得不到别人的认可,疑惑自己没有入缘。其实这个人缘亦即人格魅力,而这个人格魅力主要是来自于人的不断交往。一个人在特定的社会环境中,通过活动,借助语言、表情、姿态与他人交往,逐渐发展形成自己的个性。观察表明,在单调的生活环境中,较少与人交往的儿童,探索行为在一定程度上受到抑制,智力和语言发展都较迟缓,性情孤僻。而那些和母亲生活在一起的儿童,由于亲子之间交往频繁,儿童不断地得到丰富的语言刺激,在相互反馈中,促使儿童在能力和人格方面迅速发展起来。人正是在各种社会影响的关系中意识到在交往中所受到的影响,并对这种影响有其特定的应答活动,在这种不断的应答活动中,逐渐理解和掌握一定的道德规范、社会价值观念,学会评价自己和他人,并以此为准则调整自己的认识和行为方式,表现出某种倾向,逐渐地形成与众不同的人格魅力。

马克思曾指出:“一个人的发展取决于和它直接或间接进行交往的其他一切人的发展。”^①可见,研究社交心理学可促使个体全面客观地分析、判断自己的心理面貌,培养优秀的个性品质,在交往中形成独特的人格魅力。

第三节 社交心理学的学科性质 及研究原则和方法

一、学科性质

(一)以心理学和社会学为基础

1. 以心理学为基础

心理学是一门古老而又年轻的学科。说它古老,是因为早在 2 000 年前,许多哲学家、教育家以及一些医生对心理现象一直在探讨。说它年轻,是因为 1879 年,德国心理学家冯特在莱比锡首先建立了心理实验室。从心理学真正成为一门独立学科算起,仅有一百多年的历史。

^① 马克思,恩格斯:《马克思恩格斯全集》,第 3 卷,515 页,北京人民出版社,1960。