

# 人际心理学

DAXUESHENG

当代大学生丛书



当代大学生丛书



# 人 际 心 理 学

王 承 璐 著

上海人民出版社



责任编辑 顾兴业  
封面装帧 沈蓉男

上海人民出版社出版、发行  
(上海绍兴路54号)

新华书店上海发行所经销 启东解放印刷厂印

开本 787×1092 1/32 印张 11.5 字数 219,000

1987年9月第1版 1989年3月第2次印刷

印数 70,001—76,000

ISBN7—208—00466—8/G·59

定价 3.15元

## “当代大学生丛书”前言

八十年代的大学生，肩负着振兴中华的重任。如何不辜负时代的重托，党的召唤，成为符合四化建设需要的合格人材，这是大学生经常思考的问题。

大学生要做到德、智、体、美、技全面发展，不仅要重视课堂学习，打好专业知识的扎实基础，还需从第二课堂——课外阅读中汲取有益的精神养料。为此，我们决定编辑出版一套思想性知识性兼备的课外读物——“当代大学生丛书”。

我们期望这套丛书有助于大学生树立共产主义人生观，陶冶高尚的道德情操，掌握科学的学习方法，扩大知识面，培养各种能力，成为热爱党、热爱社会主义祖国和人民的、有创造力的人材。

出版“当代大学生丛书”是一项有意义而又艰巨的工作。我们四家出版社将通力合作，努力将书出好。希望大学生们经常向我们提出宝贵的意见和建议；同时，还望能得到有关方面，特别是大学教育工作者的大力支持和协助。

上海人民出版社 北京出版社

天津人民出版社 广东人民出版社

# 目 录

---

## 序篇：世界是一个舞台

---

## 人 际 知 觉 篇

---

|               |        |
|---------------|--------|
| 第一章 外貌与性格     | ( 10 ) |
| 一、流行的概念       | ( 10 ) |
| 二、似是而非的理论     | ( 13 ) |
| (一)相面术        | ( 13 ) |
| (二)颅相学        | ( 14 ) |
| (三)体型说        | ( 16 ) |
| (四)鄙视形相说      | ( 18 ) |
| 三、文学形象的描写     | ( 19 ) |
| 四、“以貌取人，失之子羽” | ( 21 ) |
| 五、外貌与性格的联系    | ( 23 ) |
| 第二章 表情语言      | ( 27 ) |
| 一、表情语言的生物学意义  | ( 28 ) |

|                      |        |
|----------------------|--------|
| 二、表情语言的社会习得性·····    | ( 30 ) |
| 三、情绪的判别·····         | ( 31 ) |
| (一)情绪的生理变化·····      | ( 32 ) |
| (二)情绪的表情特征·····      | ( 34 ) |
| 四、从表情“测谎”·····       | ( 43 ) |
| <hr/>                |        |
| 第三章 印象形成过程·····      | ( 48 ) |
| 一、直觉判断·····          | ( 49 ) |
| (一)相似联想·····         | ( 51 ) |
| (二)关系联想·····         | ( 53 ) |
| 二、归因过程·····          | ( 57 ) |
| (一)内在归因和外归因·····     | ( 58 ) |
| (二)目的性归因和反应性归因·····  | ( 59 ) |
| (三)归因的依据·····        | ( 61 ) |
| (四)归因失误·····         | ( 64 ) |
| <hr/>                |        |
| 第四章 影响人际知觉的心理因素····· | ( 70 ) |
| 一、最初印象·····          | ( 70 ) |
| (一)最初印象的表现·····      | ( 71 ) |
| (二)最初印象的成因·····      | ( 73 ) |
| (三)最初印象的作用·····      | ( 74 ) |
| 二、晕轮效应·····          | ( 75 ) |
| (一)晕轮效应的表现·····      | ( 76 ) |
| (二)晕轮效应的成因·····      | ( 78 ) |
| (三)晕轮效应的失误·····      | ( 79 ) |

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 三、心理定势·····     | ( 80 ) |
| (一)心理定势的表现····· | ( 81 ) |
| (二)心理定势的原因····· | ( 84 ) |
| 四、刻板印象·····     | ( 86 ) |
| (一)刻板印象的表现····· | ( 87 ) |
| (二)刻板印象的成因····· | ( 89 ) |

---

## 人 际 关 系 篇

---

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| <b>第五章 人际吸引</b> ····· | ( 97 ) |
| 一、个人的吸引力·····         | ( 97 ) |
| (一)长相因素·····          | ( 98 ) |
| (二)性格因素·····          | (100)  |
| (三)能力因素·····          | (102)  |
| 二、相互的吸引力·····         | (104)  |
| (一)相近因素·····          | (104)  |
| (二)相似因素·····          | (106)  |
| (三)互补因素·····          | (109)  |
| (四)相悦因素·····          | (112)  |

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| <b>第六章 人际关系的形成和发展</b> ····· | (118) |
| 一、人际关系三阶段·····              | (119) |
| (一)觉察阶段·····                | (120) |
| (二)表面接触阶段·····              | (121) |
| (三)亲密互惠阶段·····              | (122) |

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 二、友谊·····       | (124) |
| (一)友谊发展的趋势····· | (125) |
| (二)友谊的维持·····   | (127) |
| (三)友谊的深化·····   | (130) |
| (四)友谊的中止·····   | (132) |
| 三、人际关系的了解·····  | (133) |
| <hr/>           |       |
| 第七章 爱情(上)·····  | (139) |
| 一、前恋爱期心理·····   | (140) |
| (一)爱情与好感·····   | (141) |
| (二)爱情与友谊·····   | (142) |
| 二、择偶心理·····     | (145) |
| (一)意中人的理想化····· | (146) |
| (二)角色期待·····    | (149) |
| (三)一见钟情·····    | (152) |
| <hr/>           |       |
| 第八章 爱情(下)·····  | (155) |
| 三、恋爱心理·····     | (155) |
| (一)初临的爱情·····   | (156) |
| (二)成熟的爱情·····   | (160) |
| (三)迟到的爱情·····   | (162) |
| (四)失落的爱情·····   | (167) |
| 四、爱情的更新·····    | (172) |
| (一)婚后的爱情变化····· | (172) |
| (二)爱情的调适·····   | (175) |

---

## 人 际 交 往 篇

---

|                |       |
|----------------|-------|
| 第九章 交往功能和交往动机  | (190) |
| 一、交往的功能        | (190) |
| (一) 信息沟通功能     | (191) |
| (二) 心理保健功能     | (193) |
| (三) 自我认识功能     | (195) |
| (四) 人际协调功能     | (197) |
| 二、交往动机         | (198) |
| (一) 年龄与交往动机    | (199) |
| (二) 需求与交往动机    | (201) |
| 第十章 交往的结构      | (204) |
| 一、交往的沟通模式      | (205) |
| 二、代际交往         | (207) |
| (一) 年龄上的代际交往   | (207) |
| (二) 心理上的代际交往   | (211) |
| 三、同龄人交往        | (212) |
| 四、异性间交往        | (214) |
| (一) 异性间交往的意义   | (215) |
| (二) 异性间交往的年龄心理 | (217) |
| 第十一章 交往的形态     | (220) |
| 一、言语交往         | (220) |

|                     |       |
|---------------------|-------|
| (一)听的学问 .....       | (221) |
| (二)谈的学问 .....       | (223) |
| (三)问候与寒暄 .....      | (226) |
| 二、非言语交往 .....       | (228) |
| (一)非言语交往的作用 .....   | (229) |
| (二)非言语交往的表现形式 ..... | (231) |
| (三)交往的个体空间 .....    | (241) |

---

## 第十二章 成功交往的心理基础 .....

|                  |       |
|------------------|-------|
| 一、打破先入之见 .....   | (250) |
| 二、摆脱孤独感 .....    | (252) |
| 三、正确地对待生活 .....  | (255) |
| 四、战胜自卑和羞怯 .....  | (257) |
| 五、培养交往风度 .....   | (260) |
| 六、学会“角色互换” ..... | (262) |

---

# 人 际 影 响 篇

---

## 第十三章 劝说(上) .....

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 一、劝说的艺术 .....   | (273) |
| (一)分散注意 .....   | (273) |
| (二)共同语言 .....   | (275) |
| (三)对症下药 .....   | (276) |
| (四)打破“完型” ..... | (278) |
| (五)以情动人 .....   | (279) |

|                 |       |
|-----------------|-------|
| (六)行为反馈 .....   | (280) |
| (七)“登门槛”术 ..... | (281) |
| (八)逻辑诱导 .....   | (282) |
| (九)以退为进 .....   | (283) |
| (十)运用幽默 .....   | (285) |

---

## 第十四章 劝说(下)..... (287)

### 二、劝说三要素..... (287)

#### (一)传播源..... (288)

#### (二)传播内容的组织..... (292)

#### (三)传播对象 ..... (297) |

### 三、对抗心理分析..... (301)

#### (一)认知障碍 ..... (301) |

#### (二)情绪障碍 ..... (302) |

#### (三)行为障碍 ..... (304) |

#### (四)群体障碍 ..... (306) |

---

## 第十五章 暗示、感染和模仿 ..... (308) |

### 一、暗示..... (308)

#### (一)言语暗示 ..... (309) |

#### (二)非言语暗示 ..... (310) |

#### (三)暗示的作用 ..... (311) |

#### (四)暗示感受性 ..... (314) |

### 二、感染..... (315)

#### (一)感染的形式 ..... (316) |

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| (二)感染的特性 .....        | (318) |
| (三)感染的作用及其控制 .....    | (321) |
| 三、模仿 .....            | (323) |
| (一)模仿的形式 .....        | (324) |
| (二)模仿的对象 .....        | (326) |
| (三)大众媒介与模仿 .....      | (328) |
| (四)模仿的特殊形式——流行 .....  | (330) |
| <hr/>                 |       |
| 第十六章 群体动力学 .....      | (332) |
| 一、社会助长作用 .....        | (333) |
| (一)“助长”和“干扰”现象 .....  | (333) |
| (二)“助长”和“干扰”的原因 ..... | (336) |
| 二、群体中的个人行为 .....      | (339) |
| (一)责任分散 .....         | (339) |
| (二)非个性化 .....         | (340) |
| (三)彼此相倚 .....         | (342) |
| 三、从众现象 .....          | (343) |
| (一)信息作用 .....         | (344) |
| (二)人际关系制约 .....       | (345) |
| (三)群体一致性 .....        | (346) |
| (四)个别差异 .....         | (347) |
| <hr/>                 |       |
| 后    记 .....          | (350) |
| <hr/>                 |       |

## 序篇 世界是一个舞台

---

世界是一个舞台，所有的男男女女不过是一些演员，他们都有下场的时候，也都有上场的时候。一个人的一生中扮演着好几个角色。

——莎士比亚

---

随着初生时的第一声啼哭，我们走上了世界这个舞台。在这个舞台上，我们每个人就不得不充当起一定的社会角色。在完成我们的社会化过程中，在不同的社会情境中，你分别担任着不同的角色。在家庭中，你是父母或是儿女，是兄姐或是弟妹；在学校中，你是教师或是学生，是普通学生或是学生干部；在工厂里，你是经理或是工人，是工程师或操作工；另外，在社会生活的各个领域里，你可能是营业员或是消费者，是服务员或是顾客，是民警或是行人，是大会演讲者或是听众……

不管你担任着怎样的社会角色，你总得按照相应的角色期待行事，你也在按照角色期待去看待别人。我们每个人都生活在一定的社会环境中，每天都在与各种各样的人相互了解和评价，并结成一定的人际关系，也在相互交往和沟通，并相互发生影响作用……就其全部形式来说，这是一个社会互动过程，或者说，是人间相互作用的过程。

困难的是，在人生的舞台上，我们作为一定的社会角色上场和下场的时候，我们并没有现成的“剧本”，更不知道与我们交往的对象会有什么台词和行动。于是，

我们就只能用我们自己的感官去知觉，用我们的直觉去体验，用我们的行动去摸索，用我们的头脑去分析、去总结。

许多青年读者朋友来信说，他们总觉得社会生活中的人与人之间总隔着一层薄膜，相互间很难真正成为两心如一的知音；也有的朋友抱怨说，社会中每一个人都是戴着面具出现的，徒见其外表而不知其内心。自然，社会生活中人际互动的许多复杂活动都应是心理学所要探讨的课题。如果说，普通心理学主要研究个体的心理活动发生和发展的规律，那么社会心理学就要研究在社会生活中人际互动的心理现象。把人际知觉、人际关系、人际交往和人际影响归成一个专题进行探讨，并称之为“人际心理学”，可以说是笔者的一次尝试，因为我以为这些可以成为社会心理学的一个专门分支。过去，这个领域中探讨较多的是社会学和伦理学，但是，仅仅揭示人的行为的社会价值和伦理价值是远远不够的，还必须进一步揭示人的社会互动行为的心理动因及其内在规律。这样才能透过人际间相隔的那层神秘的薄膜，有效地了解和控制人的行为，并调节自己的行为方式以适应社会生活。



## 人陈知觉篇

---

视其所以，观其所由，  
察其所安，人焉廋哉！  
人焉廋哉！

——孔子

---