



〔日〕 齊藤 勇 主編

RENJI
GUANXI
XINLIXUE

人际关系心理学

中国和平出版社

B849
Q22

9

人际关系心理学

〔日〕 齊藤 勇 编
弓海旺 盛 欣 译
白素芝 朱秋云
高 振 順 校

中国和平出版社



780223362*

人际关系心理学
弓海旺 盛欣 等译

●
中国和平出版社出版
(北京8026信箱)
新华书店北京发行所发行
北京地质学院印刷厂印刷

●
字数160千字 开本787×1092 1/32 印张7.75
1987年8月第1版 1987年8月第1次印刷
印数1——60000册
ISBN, 7-80037-035-6/G·17
书号: 7481·073 定价: 1.90元

前 言

心理学已为众多的人所关心，即使在城市的文化中心和大学的讲授中，心理学也是热门学科。

不过，我听说不少人满怀兴致听了心理学的讲授后却大失所望，他们说“心理学中费解的话太多”，“和我想的完全不一样”，等等。

大概对心理学起初抱以兴趣的人大多以为，心理学会帮助自己详细了解自己的复杂情感和性格，以及微妙的人际关系，告诉自己如何解开连自己都不清楚的自我心理以及揭示他人心理的奥秘。然而，在心理学讲授中，心理学史和方法，深奥莫测的知觉法则和公式，还有什么白鼠学习试验等等，占去了相当多的时间。即使谈及情感，中心话题又离不开脑生理学。当然，心理学讲授最终会涉及性格和人际关系，但是，往往是还未讲到这一步，初学者的心就飞走了。可谓兴致勃勃而来，败兴遗憾而去。

因此，本书力图从一开始就以人际关系为中心讲授心理学。心理学入门书应该既是“造就心理学专家之入门”，也是为那些对心理学略感兴趣的人所用的入门书——“入门之入门”。本书编写的目的就在于充当这种心理学入门向导。

为此，本书在学科研究的范围内标举出引人入胜的题目，并尽可能通俗易懂地加以阐述。为便于理解，本书还设有专栏，汇集重要的实验和事例。此外，还附有许多图表，使读者读来轻松愉快，印象深刻。各位读者通过阅读本书如能进一步提高对心理学的兴致，则实属荣幸。

最后，谨向为本书的出版自始至终给予特别关照的诚信书房编辑部的上园昭先生致意。

编 者

绪论 人际关系心理学

一、人际关系的科学

提起人际关系的心理，从古到今，不论东方西方，可谓无人不谈，无书不载。“人以群分，物以类聚”，“衣食足乃知礼”。此类反映人际关系的格言、谚语，脍炙人口，丰富多采。在哲学家、英雄豪杰的名言中也不乏其例。这足以说明，人们对人际关系是何等的关心，人际关系与我们的心理和生活又有着何等密切的联系！如果做一番调查，您就会发现，历代积累和流传下来的有关人际关系的知识和文化遗产浩如烟海。

那么，面对这样丰富的遗产，现代心理学需要怎样进行新的研究，补充进哪些新的内容呢？一般认为，现代心理学创立后已走过了大约100年的历程。但是，有关人际关系的现代心理学研究则开始不久。从这一意义上来讲，可以说，人际关系心理学是一门新的学问。因此，我想先概述一下人际关系心理学的特征。

在有关人际关系的知识中，既有记述事实的（即人际关系是什么什么），也有叙述道德和伦理规范的（即人际关系应该是什么什么）。现代心理学的研究就是以前者为目标，收

集人际关系的心理方面的客观事实和规范。因此，其基本方法是，依照自然科学的方法收集客观事实，以此为根据找出规律性的东西来，然后上升到法则。可以说心理学是以现代取得显著成就的物理学为典范而发展起来的。因此，现代心理学的方向，自然就将心理学的研究对象重点从肉眼无法看到的心理和精神，转向客观上易于观察的体现心理活动的行为上来。而且，心理学为了收集客观事实，还开拓了下文将谈及的各种方法。同时，现代心理学也就人际关系的心理收集了许多资料，这些资料是以精确的实验、准确的调查等科学的研究为依据的。本书拟就现代心理学有关人际关系心理的研究成果和进程综合性地加以介绍。

上面我已就人际关系的心理讲了许多，也许人们会问：这方面的研究尽管采用的是科学方法，但不是也没有新发现吗？是的，是这样。但我认为，人际关系心理学首先应吸取以往各种文化积累的大量实践知识，虽然这些知识至今尚未形成体系；虽然对什么是事实，什么是经验，什么是真理，都还不甚了解，但可以说人际关系心理学目前正在整理这些问题，并拟通过新的实验和调查澄清模糊的以及相互矛盾的各种问题，以便使有关人际关系心理的知识系统化、理论化。

在现实生活中，既有称赞人与人关系是可以信赖的谚语，如：“世间到处有好人”、“出门靠朋友，处世靠人情”；也有认为人是不可信赖的谚语，如：“害人之心不可有，防人之心不可无”。在心理发展方面既有“子不教，父之过”这样的谚语，也有“龙生龙，凤生凤”这样的谚语。这些虽然寓意相反，但无论哪一条都很常用，并作为社会的常识而通用。那么，哪一个是真的呢？二者从古到今都作为格言广为流传，因此，可以说二者都是真实的。而且，二者虽记

述相反，但事实并不相违，在现实生活中，确实有时适用“世间到处有好人”这条谚语，有时又适用“防人之心不可无”这条谚语。不过，社会常识性知识并不是那么详尽而正确，以致能将在各种不同情况下适用什么都分得一清二楚。实际上，这里面就存在应作为心理学来探求的问题。人际关系心理学的目的就在于：明确人际关系中的种种心理、行为发生的条件和情境，并使之系统化。我们有时会相信别人而与其全面合作，但有时也会怀有疑虑而予以指责、攻击。那么，在什么情况下可以相信别人，采取合作行动；在什么情况下不能相信别人，而应对其采取攻击行动呢？这种详细的分析和系统的理论业已超越了社会常识。我想，作为心理学，应为人类社会增添新的知识。

在本书中，我将依次向您介绍通过科学研究而得到的有关人际关系的心理学知识。不过，如上所述，人际关系心理学对象复杂，研究历史较短，所以还不能说已形成了十分完整的知识体系。因此，对于入门的人来说，请您不要将本书的内容作为一门业已肯定的知识来读，而应把重点放在“对人际关系的研究作一新的尝试”上来读。

本书针对人际关系的心理，介绍了采取科学方法所做的研究。因此，为了便于您更容易理解本书的内容，我在本书附录中就现代心理学所采用的有代表性的研究方法作了阐述，谨供参考。

二、现代心理学的潮流

据认为，现代心理学是在批判近代心理学鼻祖冯特的心理学的潮流中形成的。冯特1879年在联邦德国的莱比锡大学首次建立了心理学实验室。一般认为，从这时开始，心理学从哲学中分离出来，作为自然科学的一门学科而独立存在。

冯特的心理学以意识为研究对象(意识心理学),认为通过分析意识能够解释人的心理(分析心理学)。而且,他认为,通常的意识由单一意识这一因素组合而成(因素心理学),并通过实验(实质上是内省法),研究通常意识是怎样由单一因素构成的。

在美国,与冯特同时代的詹姆斯虽然同样以意识为对象,但他却创立了把着眼点放在意识机能(意识活动)的机能主义心理学上。在詹姆斯的影响下,华生把研究的重点置于作为意识活动结果的行为上。他认为,心理学如果以科学为目标,那就应该以客观上能够观察到的行为本身为对象,而不是以难以捉摸的意识为对象。他于本世纪初叶创立了行为主义心理学。到了30年代,赫尔、斯金纳、托尔曼等人又倡导了新行为主义,他们的观点是,在考虑行为的同时也兼顾心理活动。目前,这种观点已成为现代心理学的一个主导思想。

弗洛伊德在本世纪初将心理学对象由意识的世界扩大到无意识的世界,他认为人类的大部分行为是由处于意识不到的无意识世界中的性本能(性冲动)所决定的。弗洛伊德创立了精神分析学,他认为,要想了解某个人的心理,如果不了解他的无意识的世界则是无法理解的。后来,人们运用精神分析法对为人际关系苦恼而精神失常的人进行分析和治疗,并使精神分析论得到了发展,为探索人际关系的心理增添了许多知识。到了50年代,美国就人际关系进行了实验性的研究(实验社会心理学),相当数量的研究都是从精神分析的实证性研究开始的,由此也可看出弗洛伊德的影响之大(引证1)。

本世纪初,德国的韦特墨、克勒、考夫卡等人提出了完

形心理学(格式塔心理学),他们认为,并不是由元素组成的部分决定整体,而是整体规定部分。他们还认为,整体被知觉为何种形态将决定人和外部现象的相互对应。可以说行为主义是把重点放在接受外部事物现象(刺激)上,相反,完形心理学则是把重点放在捕捉外部事物现象的方法上。

30年代,在德国,纳粹势力开始抬头,与此同时,德国的许多心理学家逃往美国。这样,完形心理学和行为主义心理学在美国各地广泛交流,推动了现代美国心理学的发展。其中,在人际关系的心理学方面,从德国跑到美国的完形心理学家勒温最为活跃。他通过实验研究了团体和人际关系的理论,提出了团体力学,为后来兴起的实验社会心理学打下了基础(引证2)。

不言而喻,近代心理学是自冯特以来以自然科学为目标的一门科学。但近年来,心理学又出现了一种新的潮流,即心理学必须进一步探求人的价值、本质。于是,宾斯旺格、弗兰克尔、马斯洛等人又倡导了人本主义心理学。

引证 1

深层心理的探索

——弗洛伊德的精神分析学

弗洛伊德认为,人们的任何言行都不是偶然的,都是某种意图的表现。但这种意图自己未必都能意识到,常常是无意识的。例如,有一次,一个主持会议的人失口说出:“人大体已到齐,现在宣布散会。”在弗洛伊德看来,这并不是偶然的,而是因为这位会议主持人无意识之中存在一种“想尽快开完这个会”的心情。主持会议的人有主持会议的义

务，所以，即使个人不愿意，从责任上讲也不允许随意散会。“希望尽早开完这个会”这一反常的心情却潜伏在无意识领域中，而主持人本身并未觉察。但是这种心情并非因此就消失了，它还会以舌误和作梦等形式表现出来。精神分析学就是要以这种表现出来的线索为依据，探索处于人心灵深处的无意识的奥秘。在弗洛伊德看来，揭示了无意识的内容将会对治疗神经官能症及控制好自己的行为等起到积极的作用。

无意识的内容包含诸如对他人的憎恨和敌意、令人讨厌的露骨的性欲和金钱欲等违反礼仪道德的反社会心理。弗洛伊德把这种无意识的内容统称为“伊德”。据说，伊德有这样的一个倾向：不认知外界，无视礼仪道德等社会规范，只是一味地追求得到满足。伊德就是顺应这一倾向而遵循一条快感原则。弗洛伊德认为，伊德内贮存的追求性快感的本能的欲望（性冲动）会成为人类行为的动力。为了适应社会的生活，就必须控制伊德的“为所欲为”，以符合社会规范的要求。为此而进行的努力，弗洛伊德称之为“自我”，道德化了的自我，则称之为“超自我”。自我就是试图在认知外界的同时，遵循超自我的指导来满足伊德的欲望。弗洛伊德说，顺应这一倾向，自我将遵循“现实原则”。

在弗洛伊德之后，又出现了新弗洛伊德派。以霍妮、沙利文、弗罗姆等人为代表的新弗洛伊德派在神经症状的发生和人格的发展方面排斥弗洛伊德的生物主义观点，重视社会和文化所发挥的作用。

团体与人际关系研究的先驱

——勒温的团体力学

可以说，勒温是一位对研究团体与人际关系影响最大的人物。他的贡献主要在于：第一，提出了独创的理论（拓扑心理学、人格动力学说、团体力学），推进了心理现象研究的理论化。勒温所说“最有实用价值的东西莫过于正确的理论”，反映了他对科学理论工作的极端重视。勒温曾在哲学和心理学两门学科领域取得出色的成就，特别是他准确地确定了心理学作为一门科学应处的地位。他认为心理学正处于一个转折点，为此心理学就必须明确概念，同时要要进行实验研究。第二，进行了实验研究。他将日常生活中司空见惯的问题（如意志、情感、欲望、心理饱和、心理矛盾等）作为专门学问来加以研究，使之形成理论体系，同时为使实验研究能够在实验室进行而煞费苦心。勒温虽然在柏林大学学习了形态生理学，然而，在他之前未曾有人将上述日常生活中的问题列入心理学领域进行过探讨。

1935年，勒温前往美国，在那里他充分发挥了自己的聪明才智，为美国的心理学特别是社会心理学的开拓与发展创立了丰功伟绩。目睹过纳粹德国现状的勒温对团体与人际关系的研究给予极大的关心，他把团体内部的力量关系上升为理论，并把它当作一门学问进行实验性研究，最后创立了团体学力(1944年)。他提出团体力学应探讨的课题是：①团体的生产率；②信息交流与对人的影响过程；③对人的认知；④团体成员之间的相互作用；⑤团体的所属性与个人的适

应；⑥领导者的训练与团体机制的改善。可以说，正是这些课题的选择决定了目前研究团体与人际关系的方向。

勒温认为，心理学的理论应当来源于实践并受实践的检验，因而他倾全力于实践活动。这种实践性的研究，可以说是他对心理学的第三个贡献。

勒温关于少年团体内民主专政的领导权的研究、关于正确处理人际关系的感受性训练的研究等，都充分体现了他的独创性和实践性。

引证 3

人际关系中的角色与交换

——角色理论与交换理论的概念

在社会生活中，人们可以在某种程度上预测他人将会怎样对待自己。例如，如果向警察问路，就可以认为他会热情地告诉你。这是因为，不管那个警察的个人性格是否善良，人们普遍抱有这样一种期待：作为警察这个角色他会给自己指路；而且警察为人指路实际上是履行了他的职业角色（这种情况下指为别人指路）。

不仅仅限于职业角色，根据年龄、性别、在家庭里的位置及在社会组织中的地位等的不同，存在着人们所期待的作为行为方式的各种各样的角色。看来，我们的社会生活得以成立并能维持稳定性是有赖于：期待他人发挥角色作用，同时也要发挥他人期待自己发挥的角色作用。总之，正如上面阐述的那样，试图运用角色的概念来记述和分析人际关系的思想，被称为“角色理论”。

本世纪初，米德在论述社会中的自我形成过程时就引用

了角色的概念。后来，角色理论进一步发展，在文化人类学家林顿、社会学家马顿、社会心理学家纽科姆等人的观点中都有所体现。

一般认为，从广义上说，我们的社会生活是在计算得失中运转的。例如，求得一个报酬为5000日元的临时工作，就希望工作尽可能轻松些。可是，即使干的工作很轻松，但如果得知与自己干同样工作的朋友所得的报酬多于自己时，就又会觉得自己吃亏了，而非想方设法调换工作不可。这样，就把个人对他人的行为看成是报酬和成本（这种情况是指劳动力）的交换过程，由此而产生了各种各样的交换理论，并渗透到人际关系及其发展的研究之中。

譬如，在社会心理学领域，研究交换过程的泰鲍和凯利（1959年）把从报酬中扣除成本的部分称为成果，并提出了两个判断这一成果的标准：第一是比较标准，即根据这一标准来判定成果是否令人满意；第二是选择标准，即根据这一标准决定是否应当继续这种旨在获取成果的对人行为。他们还运用这一理论原则就社会性的相互作用过程进行了探讨。此外，社会学家霍曼兹（1961年）考察了小团体内部的交换过程，试图用以说明社会秩序的形成过程。

引证 4

敌人的敌人是朋友吗？

——海德的对人关系的平衡理论

人总是有一种倾向，似乎自己喜欢那个人，就会认为那个人也会喜欢自己。而且，如果自己讨厌那个人，就会觉得那个人也一定会讨厌自己；反之，如果得知某人对自己有好

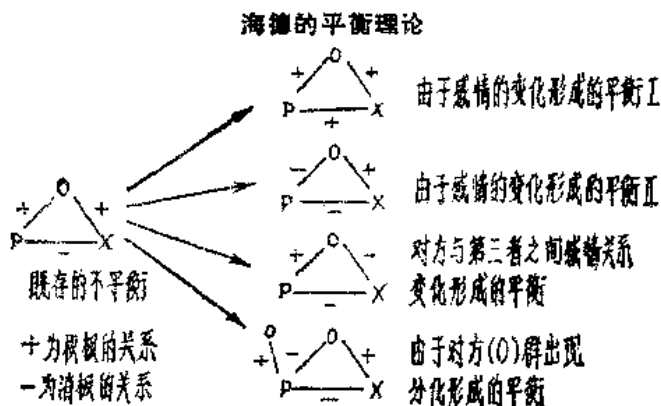
感，自己就不会对那个人生厌。

对于自己对对方的好恶感和对方对自己的好恶感相一致的情况，海德称之为平衡状态；对不一致的情况，则称之为不平衡状态。他认为，不平衡状态会在心理上造成不快，产生心理矛盾和失调，因此，就会向平衡状态转化。

上面讲了彼此双方之间的关系，下面进一步考察一下加入了第三者形成的三者之间的关系。

人们往往会认为，自己所喜欢的人（物）也会喜欢自己所喜欢的另一个人（物）。相反，如果听说自己所讨厌的人喜欢上了自己所喜欢的人，那么自己心里就会不快。

海德详细地研究了人们的这种感情和认知的关系，提出了平衡理论——动态性的 $P-O-X$ 模式。这种模式是以下述的3个关系走向平衡为基础的，即：自己（P）与对方（O）的关系（P—O）；自己对与自己 and 对方有关的人与事（X）的关系（P—X）；对方与第三者的关系和自己对这种关系的认知（O—X）。



由既存的不平衡转向平衡的可能性

就是说，人在心理上处于不平衡状态时，就会通过改变看法和感情（或者对曾喜欢的人变为厌恶，或者对曾经厌恶的人变为喜欢），调整关系，向一种可以取得平衡的状态，即稳定的心理状态转化。

