



文化新知
爱文化 学新知



孤独的人是可耻的

人际交往的艺术

[澳] 约瑟夫·P·福加斯 (Joseph P. Forgas) 著

张保生 李 晖 樊传明 译

Interpersonal Behaviour
The Psychology of Social Interaction

 中国人民大学出版社



孤独的人是可耻的

人际交往的艺术

[澳] 约瑟夫·P·福加斯 (Joseph P. Forgas) 著

张保生 李 晖 樊传明 译

Interpersonal Behaviour
The Psychology of Social Interaction

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

孤独的人是可耻的: 人际交往的艺术 / (澳) 福加斯 (Forgas, J. P.) 著; 张保生, 李晖, 樊传明译. —北京: 中国人民大学出版社, 2014. 5

(明德书系·文化新知)

书名原文: Interpersonal behaviour: the psychology of social interaction

ISBN 978-7-300-19341-0

I. ①孤… II. ①福… ②张… ③李… ④樊… III. ①人际关系-通俗读物 IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 101666 号



明德书系·文化新知

孤独的人是可耻的: 人际交往的艺术

[澳] 约瑟夫·P·福加斯 著

张保生 李晖 樊传明 译

Gudu de Ren shi Kechi de; Renji Jiaowang de Yishu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 涿州市星河印刷有限公司

规 格 190 mm×260 mm 16 开本

版 次 2014 年 6 月第 1 版

印 张 15.25 插页 3

印 次 2014 年 6 月第 1 次印刷

字 数 249 000

定 价 38.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

写在前面的话

市面上有许多关于与人交际方面的书籍，其中大部分会向你提供一些解释一般人际关系问题的简易处方。这类书籍可能兼有知识性和趣味性，阅读时你会有充裕的时间来思考自己的人际关系策略。遗憾的是，这些书对人类行为所做的简化分析缺乏真实可靠的实验基础。当然，如果你把它们当做文学作品——有趣却不必真实，这种缺陷也就无关紧要了。

本书的写作则采取了与此完全不同的方式。它试图描述和概括已有的关于人类社会交际方面的科学知识，主要是概括和探讨有关的实验研究成果，介绍一些能够解释交际现象的模型和理论。社会心理学的确是一门相当年轻的科学，目前它的研究成果并不包括一般性理论的发展，更多的是具有搜集观察材料和探索规律性的性质，它们彼此之间也并不总是相协调。

尽管如此，我相信你在本书中读到的许多研究以及关于社会交际的论述并不比文学作品逊色。这些研究拥有科学可验证性的优点；只要重复一下实验，就能判定这些研究性结论是否正确。你将读到的许多研究成果很吸引人，有些会出乎意料，但也有一些让你觉得不那么意外。

本书还安排了大量的“活动”。这些活动大都是些小型的、容易完成的实践性功课，它们会使你在阅读中产生一种亲身体验和进入角色感。这些活动或者是简短的问卷，或者是一些启发思考的问题，或者是一些你不用花很多时间和精力就可以做的小实验或观察项目。在阅读本书的过程中，读到每一项活动都马上就有效地完成它，是不可能的。但当有机会时，一定要尽可能地阅读它们并尝试着做这些实践性作业。

本书的内容是按清晰的逻辑线索组织起来的。从对人知觉和归因入手，通过言语和非言语交流以及印象整饰策略，进入对社会关系和群体交际的论述。本书对亲密关系、群体行为进行了重点考察，并提出了社交技能训练和治疗的策略。

前言

在我们的生活和工作中，具备有效地同他人进行交际的能力是至关重要的。本书论述的是人们日常交际所含技能的社会心理学。虽然大多数人际行为是不自觉的、无意识的，但其所包含的心理活动可能是极为复杂的。这里论述的问题包括我们觉察和解释他人行为的方式，我们对自己的同伴形成印象的方式，言语和非言语交流技能的使用及印象整饰策略，有价值的个人关系的发展和维持，社会影响过程，以及我们在群体中的行为方式。

这些研究课题在当代具有广泛而普遍的意义。人际交往问题为什么对越来越多的人变得那样具有诱惑力呢？近两三百年来所发生的空前的社会、经济和政治变迁，无疑与工业化大众社会中许多人面临的社会交际问题不断增加有着密切联系。现在我们与他人的关系变得比以往任何时候都更加复杂、散乱和专门化了，越来越多的人尝到了孤独和寂寞的苦头，而建立有益的交往和富有建设性的个人关系又变得越来越困难。服务性的第三产业在所有发达国家的急剧增长还表明，“与人打交道的技能”在我们的职业生活中变得比其他技能更重要了。对众多的个人来说，与别人打交道的技能现在已成为其职业技能的基本成分。这种趋势在不久的将来很可能会加剧，因为技术进步正在使从事服务业的人数无限制地增加，而面对面的交际是这种职业所需要的主要技能。

尽管交际能力在现代生活中的重要性十分明显，但人们掌握的关于社会交际过程复杂性的可靠知识仍很贫乏。目前，管理、法律、护理、医疗、社会工作、推销和教育等许多专业课程，也吸收了社会交际心理学的内容。本书旨在向读者奉献关于当代人际交往社会心理学知识的一个具有可读性和简明性（虽经选择）而又比较全面的评述。

本书将向读者呈现两部分内容：

1. 交际过程：对人的知觉与人际交流。
2. 复杂的人际交往：个人关系的性质与发展、社会影响过程、群体中的交际。

周围文化在调节交际活动方面所起的重要作用也受到了高度重视。我们依据共同的文化模式和人物范型来观察、评价他人，并形成印象，我们的言语以及非言语

信息的大部分意义取决于相关的文化传统，并且亲近关系是根据文化的要求建立、保持和终止的。正是在日常交际过程中，人类具备了概括并用符号来表达自己的独特能力，从而一起创造了共同的社会现实感。这种关于交际事件的共同表象反过来又指导着我们在相似交际情境下的行为。即使像自我概念和自尊这样根深蒂固的个人品质也有其社会根源，是对日常交际中他人看待和对待我们的方式的反映。

当然，大多数人对社会心理学已相当内行了，我们肯定都具有丰富的社会知识，这些知识在日常情境中完全有效地发挥着作用。但是，这种知识大部分是不系统的，甚至是盲目的。在这一点上，所谓社会心理学研究的巨大魅力实际上在于，它有助于我们重新认识自己身边习以为常的某些事情，即人们在日常生活中彼此相处的方式。

感谢为这本书的编写提供过帮助的人和机构。在吉森大学任社会心理学教授以及1984年在斯坦福大学做访问学者期间，我进行了大量的写作。感谢我在这两所大学获得的便利和帮助。克劳斯·菲德勒、雷纳特·明齐格、斯利法耶·莫伊伦和吉尔·休伊特为本书的写作提供了各种帮助，还有其他一些人阅读了本书某些部分并提出了意见。一些研究还获得了澳大利亚研究基金会和DFG德国研究协会的财政支持。尤其要感谢我的妻子利蒂希娅，她在各种繁忙的事务中抽出时间多次阅读并修改了每一章书稿。最后要谢谢我四岁的儿子保罗，他常以滑稽有趣的把戏打断我长时间的写作，给我带来许多欢乐和轻松的时刻。不用说，也许除保罗外，以上提到的人和机构对本书都不必承担任何责任。

约瑟夫·P·福加斯

目 录

c o n t e n t s

第一章 社会交际心理学 / 1

什么是社会心理学? / 2

社会心理学与日常生活 / 3

你应该害羞吗? / 8

人性的秘密 / 10

科学地认识人们的交往活动 / 13

第二章 学会察言观色 / 15

知觉:物与人 / 16

谁是好的判断者? / 18

什么是“准确的”判断? / 18

察言观色要准确 / 19

个性品质的知觉要准确 / 20

情绪影响判断 / 24

定型:不准确性判断之源 / 25

第三章 按照期望观察人 / 27

观察者的眼睛更重要 / 28

“人人如是”说 / 28

将人“归类” / 32

那人具有多少“典型性”? / 33

“典型”人物总是更易判断吗? / 34

顽固的偏见 / 35

第四章 印象形成 / 39

个体的核心品质 / 40

环境影响印象形成 / 41

光环效应 / 42

最初和最终印象哪个更重要? / 44

定型和偏见歪曲了你的判断 / 46

别让期望掩盖了真实 / 47

坏的印象太难改变 / 48

宽厚偏见 / 48

第五章 对人进行推论 / 51

人是有动因的行为者 / 53

准确地探究行为动机 / 55

人们如何看待成功和失败 / 56

什么是贫穷与富有? / 56

人们如何判定责任? / 57

人们更喜欢追求因果关系 / 58

对人与对己的判断标准不一致? / 59

空间位置影响判断 / 61

人总是“自私”的 / 62

“公平世界”假说 / 63

第六章 理解我们自己的行为 / 65

贝姆:行为引出态度 / 66

你能进行客观自我觉察吗？ / 68

外部奖赏经常无效 / 69

人们经常自设障碍 / 70

习得性无助 / 71

心理抗拒 / 72

我们如何识别和解释自己的

情绪？ / 73

了解自己的判断方式 / 74

第七章 使用语言的艺术 / 77

交流 / 78

语言是独一无二的吗？ / 79

我们是如何学会使用语言的？ / 80

语言、思想和文化 / 81

语言能决定世界观吗？ / 81

我们按照自己的说话方式来思考

吗？ / 82

我怎样称呼你？ / 85

特殊的“行话” / 87

在什么场合说什么话 / 88

说了等于没说 / 90

第八章 非言语交流 / 93

言语交流与非言语交流的

异同 / 94

达尔文和表情研究 / 96

非言语交流的作用 / 97

对社交情境的控制 / 99

自我展示 / 100

传递情绪信号 / 101

交流态度 / 101

信道控制 / 102

非言语信息的分类 / 103

第九章 丰富的非言语信息 / 105

运用你的眼神：凝视和对视 / 106

瞳孔会说话 / 107

交际中该看多少？ / 108

敌意的凝视 / 110

距离产生“美” / 111

人际交往的界限 / 112

占据你的地盘 / 114

触摸和身体接触 / 116

说话的方式 / 118

以身体传意 / 120

第十章 给人以好形象：印象整饰 / 123

社交中需要“化妆” / 124

好的“化妆”者 / 125

展示何种形象 / 127

别人眼中的我 / 128

调整自我形象 / 130

“公开角色”的一贯性 / 132

奉承的艺术 / 134

赞许需要 / 136

准确感知日常交际活动 / 136

预测特殊的交际活动 / 138

第十一章 个人关系的形成 / 139

社会心理学研究的个人关系 / 140

社会性是人类所固有的吗? / 141

人被隔离后会怎么样? / 142

孤独 / 143

人为什么喜爱交际? / 146

亲和与吸引 / 147

人际关系中的“趋利避害” / 149

“敌人的敌人是朋友” / 151

第十二章 个人关系的发展 / 155

个人关系发展的过程 / 156

我认识你,你不认识我:个人

关系的第一级水平 / 156

表面性接触阶段:个人关系的

第二级水平 / 158

亲密关系:个人关系的第三级

水平 / 159

建立接触的第一步:接近他 / 159

背景相似才有共同语言 / 160

爱美之心,人皆有之 / 160

人以群分:态度一致性 / 163

需要的互补性:相异相吸 / 164

有才者更有魅力 / 165

低自尊的人更需要朋友 / 166

好品性赢得好人缘 / 167

交往中的平等 / 167

个人关系中的得失效应 / 168

自我表露的艺术 / 169

第十三章 亲密关系 / 173

爱情 / 174

喜欢和爱慕 / 174

有趣的爱情理论 / 178

越受阻越相爱:罗密欧与

朱丽叶效应 / 179

亲密关系的发展阶段 / 180

文化对亲密关系的影响 / 181

亲密关系中的冲突 / 183

处理令人不满的事情 / 184

亲密关系的终止 / 185

第十四章 人际关系的社会

影响 / 187

他人在场会影响行为吗? / 188

别人的行为会影响你吗? / 191

各种“跟随” / 194

行为蔓延 / 195

服从 / 195

领导 / 199

第十五章 群体中的交际 / 203

群体交际的“历程” / 204

从“个体”到“群体” / 207

群体的结构 / 207

交流的渠道 / 208

群体凝聚力和参照群体 / 210

群体决策和“集体思考”都是

积极的吗? / 212

“迷失”的自我 / 213

群体间的冲突与协作 / 214

群体更爱“冒险” / 215

“入伙”要谨慎 / 217

静态环境的影响有多大？ / 223

动态环境的影响有多大？ / 226

挤迫与私隐 / 227

人际交往是一种艺术 / 228

社交技能缺乏如何判断？ / 229

成为社交达人 / 230

第十六章 社会交际的物理环境 / 221

社会交际生态学 / 222

第一章

社会交际心理学



什么是社会心理学？

社会心理学与日常生活

你应该害羞吗？

人性的秘密

科学地认识人们的交往活动

本书论述的是个人在日常生活中与他人彼此交往的方式，这是大多数人都非常关心的问题。从睡眠中醒来后的大部分时间里，我们是和他人待在一起的。对大家来说，我们的交往和个人关系应该是有价值的、顺利的，这具有极为重要的意义。人际交往不仅仅是我们私生活的重要方面。在同人打交道的行业中供职的人数正在增加，对这些人来说，与人交际大概是一种必须具备的工作技能。随着服务性的第三产业的经济意义不断增长，与人交际的能力——拥有“与人打交道的技能”——在我们的工作中也将变得越来越重要。

关于人们对共享社会生活这一超复杂事务的处理方式的研究，主要属于社会心理学领域。本书将考察社会心理学家们长期积累获得的一些关于使社会交际得以实现的活动过程和技能的知识。我们要阐明这样一些问题，比如，人物知觉和对人的归因，言语和非言语交流的用途，印象整饰策略，人类社会关系的发展和特点，以及人际影响和群体中的行为。下面我们将从简要地考察社会心理学这门与人际行为研究最直接相关的学科开始论述。

什么是社会心理学？

自古以来，人类的社会行为一直是哲学家、艺术家和普通百姓最为关注的事情之一。在古代，柏拉图和亚里士多德等古希腊哲学家十分重视这样一些问题：社会生活何以可能？许多互不相同的个人何以会在社会中成功地生活在一起？什么是最能反映人的“真正本性”、最适宜于社会和谐共存的政权形式？诸如此类的问题也是今人所关心的，只不过我们不再寻求对它们的哲学回答，不再像古人那样相信存在着一个关于人类本性的唯一正确的解释，以及它将提供解开全部社会生活之谜的钥匙。

今天，我们试图依靠科学方法来探究这些问题。心理学的一个完整分支——社会心理学——便是一门致力于研究社会行为的科学。我们可以把社会心理学定义为研究人们相互交往的方式，以及人们的思想、感情、行为和动机实实在在地或潜在地受他人影响的方式的学科。

社会心理学不是研究人们交际活动的唯一分支学科。社会学家们在探索大规模社会系统运行方式的过程中，已对与交际相关的问题研究了数十载。其他学科的学者，如社会人类学家，也已对小规模群体的社会结构、风俗习惯和文化进行过典型研究。他们为我们揭示文化和交际活动的关系提供了许多有益的见解，这些见解使

跨文化心理学家也从中受益。然而，社会心理学至少在两个方面区别于这些相邻学科。首先，与社会学或社会人类学的传统研究方法相比，社会心理学更注重定量描述和可控条件下的实验等研究方法。其次，社会心理学研究人类交际的心理方面，而不是社会或文化取向。我们感兴趣的是心理活动及其变项在人们相互交往中的作用，而不是认识和解释人们生活的大文化背景。当然，要把社会心理学与其相邻学科严格区分开来，大概是不可能的，因为它们既有差别，又有许多共性，并且在很多社会心理学家看来，较好地掌握社会学和人类学的研究成果是非常有必要的。在本书中，我们将特别重视文化和社会影响在人际交往过程中的作用。



“汉弗莱，你想要得到什么？”在某些困难的情境下，巧妙地处理人际关系已成为越来越多的人——经理、销售人员、人事官员、医生和服务业人员——的一种工作技能。

社会心理学与日常生活

也许人们会提出这样一个明显的问题：“既然我们大家都已经很精于交际，社会心理学还能告诉我们哪些未知的东西呢？”为了成功地从事社交活动，我们必须能准确地观察、解释和预见他人的行为，并善于向他人表达我们的思想、感情和意图。

我们应该充分了解社会生活的准则，以便作为社会成员能够做出恰当的行为。这就把我们引到作为科学的社会心理学的第一个重要特征上来了。社会心理学大概比其他任何学科都更多地涉及人类普通的、日常的、看得见的行为，而在这些方面我们全都称得上是“专家”（参见活动 1—1）。

活动 1—1

尝试带来改变

这个活动要求你去做一些极简单的事情。试着在公共场所（比如，街道上、商店中、酒店里等等）观察两个人之间的社会交际，大约观察 5 分钟。观察时，（1）试着记录下这些人的一举一动，就当你是有生以来第一次看见这样的举动。（2）然后，自问一下每种举动发生的原因。也就是说，试试用“新眼光”观察你以前见过多次的某些事情。在完成这个简单任务的过程中，你会体验出常识和科学知识的主要区别。

你所观察的人们，正在运用他们的常识进行交际。他们每分钟都在发送和接收言语和非言语信息，但却没有思考，甚至

没有意识到自己的所作所为。他们对这些行为的认识是内隐的、不自觉的。作为观察者，你具有与以往不同的眼力。对你来说，交际成了研究的对象。由于你置身于局外，又运用了实证性的系统观察方法，你便能发现被观察者内隐的细微差别和规定性。例如，你可以发现受试者运用距离、方位、姿势或目光等非言语信号，向其同伴传达地位、兴趣或态度等信息的方式。你会发现他们是如何无意识地调整着所谈的话题，以及目光注视方向和姿势变化的方式。一旦观察者采取了不囿于常识的科学态度，就很容易从人们之间哪怕最简单、最平常的交际中发现规律性的东西。

人们为什么会坠入爱河？他们在什么情况下乐于相互帮助？他们怎样为各种非言语信息所影响？他们在什么情况下会服从、迎合或者反对别人？他们的个人关系是如何发展、变化的？……我们对诸如此类的问题都有一定的见解，甚至还掌握了一些事实根据。这些问题不仅是社会心理学的研究课题，而且也是我们大家每天都会关注的事情。社会心理学既然与社会生活中的日常问题联系这么密切，有时就不免受到一些误解或指责，比如说，社会心理学的结论和研究成果是对日常生活中显而易见的关系的简单重复，或者说，社会心理学的研究成果有时明显地背离了生活常识。那么，生活常识或“素朴”心理学与科学的社会心理学是什么关系呢？

首先，我们需要弄清，生活常识和科学绝不是两种相互排斥或背道而驰的认识途径。事实恰好相反：科学假说往往根源于常识，科学理论成果又反过来说明和改变着常识。这种相互依存的例子在社会心理学中比比皆是。我们大家都对日常交际中惯用的非言语交流方式有一种固有的认识和理解能力。我们无须先查阅浩繁的科学书籍，就能解释目光、手势、面部表情或语调等信号的含义。我们能“阅读”这些提示，不用想，就可以自动地理解它们所传达的兴趣、焦虑或幸福等信息。

但是，我们并非认识了非言语信息的一切方面，而且我们认识到的东西也并非都正确。社会心理学的任务是使这种“内隐的”知识“明显化”，阐明受控条件下的每一种非言语信号在各种场合所传达的确切意思。例如，目光在什么情况下传递着亲密信息，在什么情况下又传递着挑战和敌意呢？不同的文化群体在运用面部表情传达情绪时有无差别？什么样的语调会告诉我们一个人正处于焦虑和烦躁之中？

这些问题超出了日常交际所必需的知识范围。要回答它们，我们就必须运用系统性观察、访谈、问卷、实地研究等复杂的研究方法以及实验室实验等其他特殊方法。这种研究的成果反过来又作用于日常生活常识。

尽管科学和生活常识具有互补性，社会心理学仍常常被非难为“显而易见”或“不过是常识”。这是什么原因呢？我认为，主要问题是我们的常识既内容丰富，同时又很不系统，我们几乎对一切事情及其相反的情况都有常识性解释。这样看来，社会心理学家对社会生活领域所做的描述，没有多少能使我们觉得是完全出乎意料的。当这种并非显而易见的现象被发现时，常识往往会显出一种怀疑态度；当与关于社会行为的普遍性理论相冲突时，我们有很好的理由去怀疑我们的常识。常识很少告诉我们一定行为发生和实现的特殊条件，而且往往有许多错误。通过完成活动1—2，你也许会对这种冲突有所察觉。

活动 1—2

它仅仅是常识吗？

我们都有大量关于日常社会生活的常识。在这个活动中，你的常识将被付诸检验。请仔细阅读以下有关社会交际各个方面的问题，并对每个问题都尽量做出准确的回答。

(1) 在兄弟姐妹中，哥哥（或姐姐）比弟弟（或妹妹）更爱/更不爱与他人交往。

(2) 当为某件事而感到不安时，人们更愿意独处/和别人待在一起。

(3) 欧洲人和新几内亚部落人使用非常不同/相似的面部表情来传达情绪。

(4) 在向另一个人传达态度时，言语信号比非言语信号更有效/效果差。

(5) 在判断他人方面，准确性是/不是某些人的个人能力。

(6) 一个人的相貌影响/不影响他是否对其所犯的罪行负责。

(7) 犯错误使一个能力高的人失去/更具魅力。

(8) 大多数人认为，发表奇特见解的人不/很可能真信其言。

(9) 如果你替一个人喜欢干的某件事承担后果，他以后会更多/更少地从事这种活动。

(10) 人们会/不会拒绝执行实验者发出的向另一个人施以危险电击的命令。

(11) 群体的决定常比个人的决定更/少走极端。

(12) 要识破骗局，最好是多注意一个

人的脸/手和腿脚。

上述问题正好是社会心理学和生活常识都要处理的一小部分典型问题。如果常识确实具有完满的指导作用，你应该能正确地回答出其中绝大多数问题。当你通过阅读本书而对现有的社会心理学研究取得了更详尽的了解时，就会知道正确的答案应该是：(1) 更爱；(2) 和别人待在一起；(3) 相似；(4) 效果差；(5) 不是；(6) 影响；(7) 更具；(8) 很；(9) 更少；(10) 不会；(11) 更；(12) 手和腿脚。最常见的问题是，常识使人感到每个可供选择的答案似乎都和相反的答案一样有道理：在一定条件下，两个答案可能都是“显而易见的”。这些事例说明，某些错的东西也完全可能被人们说成是“显而易见的”而加以接受。既然人们对同一情况可能做出各种反应，那么，认识哪一种反应最常发生以及在什么情况下发生，就变得极为重要了。这恰恰是社会心理学同生活常识的区别所在。

正像我们所看到的，科学研究不仅受到我们关于社会行为的“素朴”见解的激发，而且还有助于这种见解向前发展。在你阅读本书的时候请记住这方面的例子。在书中你常常会读到一些自己在交际过程中有过直接体验的现象。但是，研究者们的理论和解释高于我们的日常见解，因为他们试图提供更一般、更有效的解释。

新知

社会交际的过去和现状

社会交际的研究直到现代才成为一门科学，这应该是一个令人奇怪的历史现象。

虽然哲学家、作家、诗人和画家们一直在不懈地记录和表达着人们在交际过程中产

生的思想和感情，但直到近代，这种交际发生的实际过程并未被视为值得系统研究的课题。情况很可能是这样的：我们的时代是独特的，以前只是一个自然过程的人与人之间的交际，到现在已变成了一个问題，即人们探索和研究的对象。为什么大家对交际方式的兴趣越来越浓？我们的时代如何为大家提供不同于以往的交际可能性？让我们回顾一下历史，并将我们所处的社会环境与以往的时代做一个比较。

在人类的绝大部分历史中，人们是生存于诸如家庭、氏族、部落、中世纪乡村乃至小城镇的社会环境中。在那种环境中，他们几乎认识自己周围的所有人。在这种狭小的村社共同体中，面对面的社会交际是日常生活的基本方面。请设想一下这种占我们进化史大部分时间的、自然的人类生活方式吧！从出生到死亡的生命过程几乎全都是在同一个狭小的家族群体内度过的。这是一种由家庭成员、朋友和熟人居住于其中的环境。在日常活动中，你接触的都是熟人，大家彼此都非常了解——简直没有一个“新面孔”或陌生人。

这种交际环境与我们所经历的西方工业化社会大规模的社会生活形成了鲜明对比。我们置身于陌生人的包围之中，要在大街上或公共场所中看见一张熟识的面孔真是件非常难得的事情。许多社会学家已对小规模村社向大规模社会的巨大变迁给人类交际带来的影响做过考察。在小村社或“初级群体”中，大家彼此都互相认识，经常见面，群体生活和个人生活实际上没有什么区别。社会交际是生活的中心，每个人都在数不清的场合中与他人建立关系，

任何人都别想隐居起来或使自己与他人隔绝。在这样的环境下，与他人交往大概就像吃喝或呼吸那样自然——对大多数个人来说，它无论如何都不是什么难以应付的事情。

当然，初级群体中少数人之间的持续交往，并不像田园诗那般和谐。社会凝聚力和社会性适应的代价是社会奴役与个人自由的丧失。尽管今天嬉皮士等的群居村或村社中的生活也许唤起了某些人的怀旧感，但那些尝试过这种生活的人可以证实：这种小的初级群体往往比在陌生人社会中可能经历的任何事情都更加专制。

从小村社的灭亡到大社会的诞生是近代社会的发展历程，只有几百年的时间。历史学家们把法国大革命定为这一发展历程的转折点。直到18世纪，小群体、家庭、氏族或村社等原始的社会单位的统治，对大多数人来说仍具有至高无上的权威。法国大革命和启蒙哲学为这个历史性的转变奠定了基础。启蒙的理性主义哲学主张，个人只有从村社生活的奴役下解放出来，摆脱“初级群体”的哺养（和束缚），才能成为独立的、理性的和幸福的人。

人类大概花了数万年的时间来适应那种小的熟人群体的生活要求，相比之下，最近这几百年或许太短暂了，所以使得我们对社会关系中已经发生的巨大变革还不能适应。在这里，争论理性主义哲学、法国大革命的资产阶级政治理想以及工业革命的需求，哪一个是造成简单面对面交际的村社灭亡的主要原因，是没有意义的。重要的是，在过去两个世纪的工业化社会中，这种古老的社会生活结构在很大程度