

心理学译丛·教材系列

社会交际心理学 ——人际行为研究

Interpersonal Behaviour: The Psychology of Social Interaction

[澳] 约瑟夫·P·福加斯 (Joseph P. Forgas) 著
张保生 李 晖 樊传明 译

心理学译丛·教材系列

社会交际心理学 ——人际行为研究

Interpersonal Behaviour: The Psychology of Social Interaction

[澳] 约瑟夫·P·福加斯 (Joseph P. Forgas) 著
张保生 李 晖 樊传明 译



中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

社会交际心理学——人际行为研究/ (澳) 福加斯著; 张保生等译. —北京: 中国人民大学出版社, 2012. 5
(心理学译丛·教材系列)
ISBN 978-7-300-15678-1

I. ①社… II. ①福… ②张… III. ①人际交往-社会心理学-教材 IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 079500 号

心理学译丛·教材系列

社会交际心理学——人际行为研究

[澳] 约瑟夫·P·福加斯 著
张保生 李 晖 樊传明 译
Shehui Jiaoji Xinlixue

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)

010-62511398 (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 215 mm×275 mm 16 开本

版 次 2012 年 5 月第 1 版

印 张 17.5 插页 2

印 次 2012 年 5 月第 1 次印刷

字 数 408 000

定 价 39.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

心理学译丛·教材系列 出版说明

我国心理学事业近年来取得了长足的发展。在我国经济、文化建设及社会活动的各个领域，心理学的服务性能和指导作用愈发重要。社会对心理学人才的需求愈发迫切，对心理学人才的质量和规格要求也越来越高。为了使我国心理学教学更好地与国际接轨，缩小我国在心理学教学上与国际先进水平的差距，培养具有国际竞争力的高水平心理学人才，中国人民大学出版社特别组织引进“心理学译丛·教材系列”。这套教材是中国人民大学出版社邀请国内心理学界的专家队伍，从国外众多的心理学精品教材中，优中选优，精选而出的。它与我国心理学专业所开设的必修课、选修课相配套，对我国心理学的教学和研究将大有裨益。

入选教材均为欧美等国心理学界有影响的知名学者所著，内容涵盖了心理学各个领域，真实反映了国外心理学领域的理论研究和实践探索水平，因而受到了欧美乃至世界各地的心理学专业师生、心理学从业人员的普遍欢迎。其中大部分版本多次再版，影响深远，历久不衰，成为心理学的经典教材。

本套教材以下特点尤为突出：

- 权威性。本套教材的每一本都是从很多相关版本中反复遴选而确定的。最终确定的版本，其作者在该领域的知名度高，影响力大，而且该版本教材的使用范围广，口碑好。对于每一本教材的译者，我们也进行了反复甄选。

- 系统性。本套教材注重突出教材的系统性，便于读者更好地理解各知识层次的关系，深入把握各章节内容。

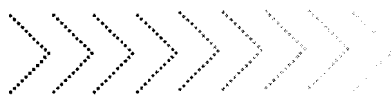
- 前沿性。本套教材不断地与时俱进，将心理学研究 and 实践的新成果和新理论不断地补充进来，及时进行版次更新。

- 操作性。本套教材不仅具备逻辑严密、深入浅出的理论表述、论证，还列举了大量案例、图片、图表，对理论的学习和实践的指导非常详尽、具体、可行。其中多数教材还在章后附有关键词、思考题、练习题、相关参考资料等，便于读者的巩固和提高。

希望这套教材的出版，能对我国心理学的教学和研究有极大的参考价值和借鉴意义。

中国人民大学出版社

译者序



本书作者约瑟夫·P·福加斯是澳大利亚著名社会心理学家，新南威尔士大学教授，是社会心理学研究中运用多维量表分析法的创始人之一。

本书系统地阐述了人们日常交际的社会心理方面的研究成果，正像本书的标题所表明的，这种研究被称为社会交际心理学。

本书具有以下特点：

第一，深入浅出。作为一部主要供大学生和公关人员使用的教科书，它所探讨的问题不乏深度，但论述却十分简明，并配有大量的练习和实验活动、图表和插图，适合有一定基础的初学者体验和理解书中的内容。

第二，逻辑清晰。全书共16章。前10章考察了对人知觉和人际交流（沟通）问题，从观察他人开始，逐步深入，研究了人物观察的准确性问题，观察受一定观念（所谓内隐个性观）指导，印象形成的机制，归因理论和自我归因，进而探讨了语言交流、非言语信息在人际沟通中的独特作用和互补性，以及印象整饰即如何给别人以良好印象的问题。第1章到第15章论述了人际吸引、个人关系与亲密关系的建立和发展、社会影响、群体中的交际等问题。最后一章探讨了社会交际的环境因素、研究方法和应用问题。追随着现实的人际交往从简单向复杂、从个体到群体的运行轨迹，本书的论述也逐渐由理论上的抽象上升为思维中的具体。

第三，重视文化因素。全部论述中重点强调了文化影响和个人行为之间的紧密联系。在作者看来，文化影响制约着我们观察人、评价人的方式，规定了对什么样的人形成何种印象、做出何种反应，并且在理解一定民族、一定群体的言语和非言语信息的意义方面发挥着重要作用。

人与人之间的日常交际活动是人类赖以生存和发展的基本活动之一。但在人类历史上一个相当长的时期内，这种活动具有很大的自发性，对其所做的研究也总是在朴素经验或常识知识为指导的水平上徘徊，带有很强的思辨性或文学色彩。社会交际心理学的出现改变了这种状况，作为一门实证科学，它以实验室实验和实地研究等手段，从人们习以为常却尚未获得真知的日常生活领域中揭示出不少带有规律性的东

西，使人的交往或交际行为的研究成为一门科学知识。

我们每个人都不能脱离他人而孤立生活。只要与人打交道，就需要了解一些人际关系方面的知识。现代社会生活的迅速发展对人的交际能力提出了更高的要求，这种交际能力对于企事业管理者、行政人员、服务业人员、律师、教师、文学艺术工作者乃至政治家，都是一种必不可少的职业技能。即使不是专门从事与人打交道的工作的人，实际上也都面临着科学认识和正确处理人际关系这样一个重要任务。

本书曾于1992年7月在湖南出版社翻译出版，由张保生译序言、前言、第一章至第十三章和参考文献，李晖译第十四章至第十六章，全书由张保生统校，翻译工作从2007年开始历时4年才得以完成。2010年8月，中国人民大学出版社和福加斯教授达成出版协议。此后一年间，中国政法大学博士研究生樊传明对本书原译稿进行了逐字逐句的校对，翻译了关键词索引部分，并用电脑重绘了书中的部分图表。全书译稿最后由张保生教授统校。

本书在翻译过程中，虽然阅读和参考了大量国内外文献，但由于社会心理学是一门正在成长的学科，学术界对某些观点、概念的理解和译法不尽一致，加之我们水平有限，译文中难免有错误或遗漏之处，恳请识者指正。

感谢中国政法大学中国法律研究中心张文博副主任帮我扫描了本书原译稿电子版。感谢中国人民大学出版社社长贺耀敏教授、周蔚华总编辑欣然将本书列入出版计划。感谢中国人民大学出版社人文分社社长潘宇女士、策划编辑张宏学女士为本书出版所付出的辛勤劳动。

张保生

2011年8月于波士顿

献给蒂希 (Teeshie)、波诺 (Pono) 和佩蒂 (Peti)

英文版序言



我们时常需要新的社会心理学教科书，以便跟上迅速变化发展的研究现状和不断涌现的新理论。教科书的作者们凭借他们特有的学识和研究体会对该学科新观点所做的阐述，为我们提供了巨大的帮助。

这本教科书提供的观点是非常新颖的，它反映了作者在认知社会心理学方面有精深的造诣和广博的研究，吸收了澳大利亚、英国以及美国的研究成果，融入了大量以往的教科书未曾涉及的“新”课题。书中所引用的资料都是精心筛选过的，既有经典性研究，又包括许多最新的研究以及作者本人的一些研究成果。作者把它们和一些最重要的理论模式有机地结合起来，理论和实验的阐述十分清晰，相得益彰。本书的写作确实非常精彩，读起来令人感到是一种享受。同时本书还制作了大量有趣的“活动”，以有助于读者进一步深入理解本书内容。在许多问题上，本书提供了新颖、有趣的文献综述。例如，论述自我归因的第六章，除对其他问题的考察外，还阐述了诸如习得无助性、关于人的情绪体验方式的研究以及自设障碍策略的运用等论题。

约瑟夫·P·福加斯是当今澳大利亚最著名的心理学家之一，在社会心理学的研究中颇有建树。他是一大批科学报刊的撰稿人，除本书外还写作或编辑过另外四部著作。他是一位热心于自己事业的学者，尽情享受研究和写作的乐趣。他擅长各种形式的最新资料统计工作，是在社会心理学领域运用多维量表分析法的创始人之一。他不仅是澳大利亚社会心理学界的著名人物，而且在英国（他获得了牛津大学博士学位）、德国（他曾以教授身份在吉森大学工作过）和美国（他在斯坦福大学研究期满时，应邀延长了在那里工作的时间）也具有很高的知名度。

社会心理学正处于一个令人欣喜的发展阶段。早期的人工实验室试验研究，在 20 世纪 70 年代的各种“危机”期间曾受到尖锐批判。当时的主要出路是向实地研究迈进，因而重视认知活动，强调采用新的、更精巧的方案和统计学方法。因而令人感兴趣的新研究领域不断涌现，并在本书中得到充分反映。例如，归因过程和对归因的解释研究、非言语交流研究、社会关系研究，是这里阐述的主要的新领域。许多重要的

实际应用研究业已开展起来，比如，第十六章论述的运用社交技能训练来帮助人们弥补交往技能的欠缺。

这部杰出的著作为来自不同背景的大学生学习社会心理学提供了一个良好开端，它对爱好社会交际心理学的普通读者，也会大有裨益。

迈克尔·阿盖尔
1985年5月于牛津

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。人际行为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行为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。它是供大学生和需要了解人际行为重要性的某些专职人员使用的。除了充当教科书之外，本书也适用于对社会交际感兴趣的一般读者。考虑到读者的知识结构不同，为了照顾初学者，本书安排了大量的练习和活动，并配置了许多图表和插图，以便于大家理解和领会。本书自始至终非常重视这些材料与日常生活问题的相关性。

本书的论述力求简明且具有逻辑性。简短的历史回顾（第一章）之后，书的前半

部分考察了交际过程的两个基本组成部分：对人知觉（第二至第六章）和人际交流（第七至第十章）。本书后半部分转入更为复杂的问题：个人关系的性质和发展（第十一至第十三章）、社会影响过程（第十四章）以及群体中的交际（第十五章）。最后一章（第十六章），将以上内容归纳起来，探讨了人际行为的生态学、方法论和治疗方面的问题。社会交际往往包含着复杂的印象整饰、归因和交流策略，本书对这些基本的认知技能始终给予特殊的重视。

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

1985年5月于悉尼

目 录

第一章

绪论：人类交际心理学 / 1

- 一 什么是社会心理学 / 1
- 二 社会心理学与常识 / 3
- 三 社会交际的过去和现状：历史回顾 / 5
- 四 社交技能与羞怯 / 7
- 五 研究社会交际的途径 / 8
- 六 人性模型和社会交际 / 9
- 七 人类交际的科学理论 / 11
- 八 使用本书的一些建议 / 12

第二章

观察他人：准确性问题 / 14

- 一 物理知觉与社会知觉 / 15
- 二 对人知觉的研究范围 / 16
- 三 对人知觉判断的准确性 / 16
- 四 什么是“准确的”判断 / 18
- 五 情绪观察的准确性 / 18
- 六 个性品质知觉的准确性 / 19
- 七 情绪对人物知觉判断的影响 / 22
- 八 定型——不准确性之源 / 23
- 九 一些具体结论 / 25

第三章

按照期望观察人：内隐个性观 / 26

- 一 内隐个性观 / 26
- 二 个人构念和角色积贮测验 / 27
- 三 关于内隐个性观的研究 / 29
- 四 个性文化论 / 31
- 五 知觉和分类 / 32
- 六 对人知觉和人物类型 / 32
- 七 那人具有多少“典型性” / 33
- 八 “典型”人物总是更易判断吗 / 34
- 九 人物分类的偏见影响 / 37
- 十 一些实际意义 / 38

第四章

十一 小结 / 39

印象形成 / 40

一 格式塔方法和中心品质假说 / 41

二 印象形成的算术模型 / 42

三 信息整合研究 / 43

四 算术模型的一些问题 / 45

五 背景和语境的影响 / 45

六 光环效应 / 46

七 首位和近位效应 / 48

八 定型和分类偏见 / 49

九 其他由期望而生的偏见 / 50

十 否定性偏见 / 51

十一 宽厚偏见 / 51

十二 小结 / 52

第五章

对人进行推论：归因理论 / 53

一 海德和归因逻辑 / 54

二 琼斯和戴维斯的对应推断论 / 56

三 凯利的多维归因模型 / 56

四 归因模型的某些假定 / 58

五 归因研究 / 58

六 对成功和失败的归因 / 59

七 对富有和贫穷的解释 / 60

八 责任归因 / 61

九 归因中追求因果关系的偏向 / 62

十 追求内部归因的偏向 / 62

十一 行为者—观察者偏向 / 63

十二 突出性效应 / 64

十三 反一致性信息的偏向 / 65

十四 利己偏向 / 66

十五 虚假一致性偏向 / 66

十六 “公平世界”假说 / 67

十七 概要和小结 / 67

第六章

自我归因：理解我们自己的行为 / 69

一 贝姆的自我知觉理论 / 69

二 自我归因过程 / 71

三 作为观察者的行为者：客观自我觉察 / 71

四 自我归因对动机的影响 / 72

五 自设障碍策略 / 73

六 习得性无助 / 74

- 七 心理抗拒 / 75
- 八 情绪自我归因 / 76
- 九 对激发效应的错误归因 / 76
- 十 自我归因的一些实际成果 / 77
- 十一 激发转移研究 / 78
- 十二 认知自我归因 / 78
- 十三 概要和小结 / 80

第七章

人际交流：语言的使用 / 81

- 一 交流过程 / 81
- 二 语言是独一无二的吗 / 82
- 三 我们是如何学会使用语言的 / 83
- 四 语言研究 / 84
- 五 语言、思想和文化 / 84
- 六 语言相关性理论 / 84
- 七 我们按照自己的说话方式来思考吗 / 85
- 八 对语言相关性的评价 / 87
- 九 我该怎样称呼你？社会交际中对人的称呼 / 88
- 十 社会群体的语言 / 90
- 十一 语言和社会情境 / 92
- 十二 说了等于没说 / 93
- 十三 言语交流——小结 / 95

第八章

非言语交流 / 96

- 一 言语交流与非言语交流的异同 / 97
- 二 达尔文和表情研究 / 99
- 三 非言语交流的功能 / 101
- 四 社交情境调控 / 101
- 五 自我展示 / 103
- 六 情绪交流 / 104
- 七 态度交流 / 104
- 八 信道控制 / 105
- 九 非言语信息的分类 / 105
- 十 小结 / 106

第九章

各种非言语信息 / 107

- 一 目光的运用：凝视和对视 / 107
- 二 瞳孔在说话 / 109
- 三 该看多少？交际中的视觉平衡 / 110
- 四 充当侵犯信号的凝视 / 111
- 五 亲密平衡论 / 112
- 六 隐蔽维度：空间 / 113

- 七 地盘 / 116
- 八 触摸和身体接触 / 117
- 九 说话的方式：副语言提示 / 119
- 十 以身体传意：体语 / 121
- 十一 性别和体语 / 122
- 十二 姿势 / 123
- 十三 小结 / 124

第十章

给人以好的形象：印象整饰 / 125

- 一 表演艺术模型 / 126
- 二 好的印象整饰者 / 127
- 三 展示何种形象 / 128
- 四 形象和自我形象 / 129
- 五 自我意识和自我监察 / 131
- 六 印象整饰所需的一贯性 / 132
- 七 奉承的艺术：讨好 / 134
- 八 赞许需要 / 135
- 九 对日常交际事件的知觉 / 136
- 十 关于社交事件的实证研究 / 137
- 十一 交际事件的规定性提示 / 139
- 十二 小结 / 140

第十一章

人类社交性：亲和与吸引 / 141

- 一 社会心理学和个人关系研究 / 142
- 二 社会性是人类所固有的吗 / 142
- 三 隔离的后果 / 143
- 四 孤独 / 144
- 五 喜爱交际的原因 / 146
- 六 亲和与吸引 / 147
- 七 对喜欢的界定：作为态度的吸引 / 149
- 八 吸引的测量 / 150
- 九 吸引的两个变种：喜欢和羡慕 / 152
- 十 吸引理论 / 152
- 十一 奖赏、交换和吸引 / 152
- 十二 认知平衡论 / 154
- 十三 小结 / 156

第十二章

个人关系的发展 / 157

- 一 个人关系发展模型 / 157
- 二 个人关系的第一级水平：单相识阶段 / 158
- 三 个人关系的第二级水平：表面性接触阶段 / 160
- 四 个人关系的第三级水平：亲密阶段 / 160

- 五 建立接触的重要性：物理近距性 / 161
- 六 社会和个人背景的相似性 / 162
- 七 相貌漂亮的重要性：体态吸引力 / 162
- 八 人以群分：态度相似和吸引 / 165
- 九 需要的互补性 / 168
- 十 才能和吸引 / 168
- 十一 自尊和吸引 / 170
- 十二 良好个人品性和吸引 / 170
- 十三 相互性和吸引 / 171
- 十四 个人关系中的得失效应 / 171
- 十五 自我表露 / 172
- 十六 概要和小结 / 174

第十三章

亲密关系 / 175

- 一 爱情 / 175
- 二 喜欢和爱慕 / 176
- 三 爱情理论 / 178
- 四 挫折和吸引：罗密欧与朱丽叶效应 / 180
- 五 亲密关系的一般模型 / 180
- 六 文化对亲密关系“范型”的影响 / 182
- 七 亲密关系中的冲突 / 184
- 八 处理令人不满的事情 / 185
- 九 亲密关系的终止 / 186
- 十 概要和小结 / 187

第十四章

社会影响：从众、服从和领导 / 188

- 一 仅因他人出现而对行为产生的影响 / 189
- 二 群性懈怠和旁观者冷漠 / 192
- 三 从众 / 192
- 四 各种从众 / 194
- 五 社会感染 / 195
- 六 服从 / 196
- 七 实验室中的服从 / 196
- 八 影响服从的变项 / 197
- 九 领导 / 199
- 十 小结 / 202

第十五章

群体中的交际 / 203

- 一 群体交际的测量 / 204
- 二 群体形成阶段 / 205
- 三 群体结构 / 206
- 四 交流渠道 / 207

第十六章

- 五 群体凝聚力和参照群体 / 208
- 六 群体决策和“集体思考” / 210
- 七 群体感染和个性弱化 / 211
- 八 群体间的冲突与协作 / 212
- 九 群体极端化效应 / 213
- 十 训练性群体和交际自省群体 / 214
- 十一 小结 / 216

社会交际的生态学、方法论和应用 / 217

- 一 社会交际生态学 / 217
- 二 静态环境 / 218
- 三 动态环境因素：噪声、光线和温度 / 220
- 四 挤迫与私隐 / 222
- 五 社会交际研究方法 / 223
- 六 研究过程：创造和批判阶段 / 224
- 七 若干研究方法 / 224
- 八 实验室实验 / 225
- 九 研究道德 / 226
- 十 作为一种技能的交际 / 227
- 十一 社交技能缺乏 / 227
- 十二 社交技能训练和治疗 / 228
- 十三 结束语 / 229

参考文献 / 231

关键词索引 / 250