

人际关系

心理学

郑全全 俞国良 著

林崇德 主编

应用心理学书系

人民教育出版社

人际关系心理学

郑全全 俞国良 著

人民教育出版社

·北京·

图书在版编目(CIP)数据

人际关系心理学/郑全全,俞国良著.-北京:人民教育出版社,1999
(应用心理学书系/林崇德主编)
ISBN 7-107-12926-0

I.人…

II.①郑… ②俞…

III.人际关系学:社会心理学

IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 39452 号

人民教育出版社出版发行

(北京沙滩后街 55 号 邮编: 100009)

网址: <http://www.pep.com.cn>

北京市联华印刷厂印刷 全国新华书店经销

1999 年 9 月第 1 版 2001 年 4 月第 2 次印刷

开本: 890 毫米×1 240 毫米 1/32 印张: 15

字数: 385 千字 印数: 3 001 ~ 8 000 册

定价: 27.00 元

总 序

◇ 林崇德

学以致用是现代科学孜孜以求的基本目标。

目前人类处于世纪的转折点上，置身在这光怪陆离、瞬息万变而又注重实效的信息化社会，学以致用这一论题更是受到全社会的瞩目。心理学近百年历史的经验教训，使心理学界同仁深切地意识到：中国心理学发展的生长点在于应用，而应用心理学繁荣的立足点则在于面向社会，面向生活，面向大众！

历史证明，联系实际，应用于现实社会生活实践是心理学发展的直接途径。这不仅是由心理学历史任务发展阶段所规定的，也是由其学科性质、研究对象及其特征所规定的。从1879年冯特在德国莱比锡大学建立世界上第一个心理学实验室至今，世人逐渐从“玄学”神秘的怪圈中走了出来，认识和接纳了心理学这门学科，这个过程实际上也是心理学应用于实际生活、服务于社会的过程。目前，心理学正以令人难以置信的速度渗透到社会生活的各个角落，实践对此的需求和应用方兴未艾，心理学这一昔日的“丑小鸭”现在已出落得亭亭玉立，成为光彩照人的“大美人”了，人人欲一睹“芳容”为快！无论在政治、经济、思想、文化、教育等各个领域，还是在学校、企业、医院、行政等各个部门，无论是物质文明建设还是精神文明建设，都有其用武之地。这从心理学分支学科迭出、名目繁多中可略见一斑。无疑，在心理学应用于社会生活实践的过程中，我们必须把握其科学性、知识性和客观性，同时亦须规范和建立相应的学科，使之植根于中国社会的土壤中，走心理学中国化的道路。正是基于上述理念，我们邀请了应用心理学有关

应用心理学书系

分支学科中的学术带头人，共同承担《应用心理学书系》的创作大任。我衷心地感谢这些有关分支学科的学术带头人给予我的支持，尤其像朱祖祥、冯忠良等教授那样我的师辈专家亲自出山相助，更使我感激涕零。我们相互信任，精诚合作，经过几年时间的酝酿、讨论、撰著，这套《应用心理学书系》终于脱胎降生了。

本套书系是针对目前国内应用心理学领域发展较快、较成熟的几个学科，特邀国内学者合力完成的。书系共分12册，分别是：《教育心理学》《咨询心理学》《临床心理学》《工程心理学》《管理心理学》《环境心理学》《人际关系心理学》《学校心理学》《司法心理学》《广告与消费心理学》《人事组织心理学》《心理测量学》。作为一套开放性书系，今后我们仍将择优编撰成书，以满足社会各界需要，在本书系编撰过程中，我们力图体现如下特点。

一是学术性。各部专著都是对国内相应领域的总结、回顾和展望，是一套具有权威性的教材。因为各册著者都是国内该领域的学术带头人，具有深厚的理论功底和修养，大多具有丰富的授课经验，执教该课程多年，教材内容丰富、资料翔实，运用国内外最新资料，反映新成果，阐述新见解，力求准确反映当代应用心理学的现状及其发展趋势，汇集国内外研究新成果，充分体现应用心理学的新概念、新理论、新思想、新经验、新方法，把握当代应用心理学领域的理论和实践前景、研究水平和发展方向。同时也有作者富有创造性的独特见解，而不是简单的介绍、陈述、研究资料罗列。此外，还力求反映国内该领域的研究状况，使专著型教材不仅观点新颖，富有新意，而且也突出中国特点。这对于应用心理学的理论建设和学科建设，对培养各行各业“通用型”和“专家型”相结合的T型人才，对我国心理学事业的发展，具有重要的作用。

二是实用性。这是本套书系的灵魂和精髓。实用性包括几层含义。本套教材选题切合实际，这些学科都是目前应用心理学的热点

总 序

和焦点，这对于促进教学与实际相联，无疑起到了推进作用，同时也很好地解决了缺乏统一教材的问题，这对完善培养机制、开拓思路是大有裨益的。同时这些实用性的心理学领域也是实际工作者所需掌握的信息。这套教材可以帮助实际工作者学习新思路、新方法，探索高效率、高效益的培养途径。而且本套书系涉及的面非常广，适应多种职业的人员，影响甚广，对于普及心理学知识，科学地正确地看待心理学，运用心理学知识和理论，都具有重要意义。这无疑也会促进心理学的自身发展。同时，本套书系在编写过程中始终坚持“洋为中用”的态度，坚持心理学的中国化，针对中国的现实开展研究和应用，在各册著作中都可清晰地看到这一特点。只有走中国化的道路，应用心理学才会发展，中国的应用心理学才能建立起来，才能真正为社会各界服务。

三是综合性。本套书系试图站在当代应用心理学的前沿，对各学科进行阐释，因而各专著都是对该领域的全面介绍，力求点面结合，有重点又兼顾整体，这对把握各领域的总体发展脉络，对反映各领域的具体发展态势都有积极的影响。这12本专著型教材基本体现了我国应用心理学的最新成果，也是向我国心理学界的一次综合“汇报”，更是心理学工作者向社会交纳的一份“答卷”。

在书系编撰过程中，主编和各书著者殚精竭虑，共同商定选题，确定提纲体例，相互交换意见，汇集了集体的智慧，可以说是集体劳动的结果。我们尽了最大的努力，力求反映我国应用心理学的概貌，但是难免挂一漏万。对此，我们绝不会用“在所难免”四个字将其草草放过。这些缺点和问题既有客观的原因，如时间仓促等，更重要的是我们主观的原因，特别是我的原因。请广大学者、专家和读者宽容，并于此恳切地希望大家不吝评判和指正。同时，在书系各册成书过程中，书系的责任编辑魏运华博士付出了辛勤的劳动，他以其认真负责的态度，为各册书稿锦上添花。值此书系付梓之时，我谨向各书作者和出版社编审排校人员致以深深的谢意，



应用心理学书系

感谢人民教育出版社领导的首肯和大力支持，感谢心理学界恩师挚友们的鼎力相助，特别感谢著者和读者的垂青扶携，才使我勉为其难，忝为主编，气喘吁吁然而幸运地走完了这段旅程。对此，我无以为报，只有向诸位道一声谢谢！

搁笔在即，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，是我现在心态的真实写照！

自序

本书为我国著名心理学家林崇德教授主编的《应用心理学书系》中的专著型教材之一，主要供大专院校心理学专业和社会学、哲学、教育学、经济管理、公共关系等专业学生学习人际关系心理学使用，也可作为其他对人际关系问题感兴趣的大学生、研究生及广大科研工作者、教育工作者的学习参考用书。

人是社会关系的总和。人的一生，从婴儿到老年，都生活在人际关系中。背着书包上学的儿童，商店的营业员，站岗放哨的士兵，企业的管理者，孜孜以求的科技人员，为生活奔波的个体劳动者，安享晚年的离退休人员等都不可避免地要和其他人交往。在加速进行社会主义现代化建设的今天，生活节奏加快，竞争意识增长，外来文化的涌入，传统观念受到冲击，在如何处理目前人际关系方面人们往往感到一种困惑，于是便出现了许多有关人际关系的讲座、专题报告，甚至开设人际关系心理学的课程。人们已不满足于具体的一时一事的处理人际关系的技巧和点点滴滴的片段知识。编写一本具有科学性、系统性、实用性，能反映人际关系的心理学规律和最新知识的教材，是作者多年来的夙愿，恰逢此时作者承担了国家教委人文社会科学“九五”规划项目中关于人际关系的研究，而人民教育出版社把《人际关系心理学》作为《应用心理学书系》的一本，为实现作者的这个夙愿提供了良好的机会。

本书共分15章，大体可分为四个部分。第一部分（1~2章），阐述有关人际关系心理学研究的对象、任务、方法，作为以后具体内容的铺垫。第二部分（3~8章），阐述人际关系在个体心理上的反

人际关系心理学

映,包括行为与态度之间的联系及区别,态度转变的影响因素,在人际关系的框架中个体对自己的知觉和自我导向,对他人的认识及其这种认识对个体的影响。第三部分(9~13章),阐述个体与个体之间的关系,从人际影响总的谈起,然后分别从人际关系的各个侧面——人际吸引、人际冲突、人际侵犯,具体加以说明。第四部分(14~15章),阐述个体与群体之间的关系,分别从群体行为与领导行为进行介绍。这四个部分构成了人际关系心理学一个较完整的体系。需要指出的是,由于人际关系心理学各个侧面互相联系、互相影响的不可分割性,上述四个部分的划分是相对的。本书重视基本概念、基本理论的阐述,介绍了基本实验,并辅以实际生活的例子,以便诸者理解和能在实践中运用。每章后列出一些思考题,方便学习者对内容进行回顾。同时,在书后附有部分参考文献目录,有志于深入研究者可作为进阶之用。

本书的第1、2、3、8、9、11章由北京师范大学俞国良博士编撰,第4、5、6、7、10、12、13、14、15章由浙江大学郑全全教授撰著。

在本书编写过程中,参阅了大量的国内外文献资料,并引用了部分资料。在此,谨向多年来致力于人际关系心理学研究,并取得丰硕成果的专家学者表示敬意和衷心的感谢。同时,由衷地感谢《应用心理学书系》的主编林崇德教授,他不但在百忙之中帮助作者确定了本书的大纲框架,而且认真严谨地审读了书稿,并提出了宝贵意见。本书的责任编辑魏运华博士无私奉献,给予作者大力支持和帮助,为本书的出版付出了辛勤的劳动。在此,一并致谢!

《人际关系心理学》以教材的形式出版尚属首次,加之作者水平有限,书中难免会有错误和不妥之处,尚祈广大专家学者批评指正。

作者

1997年6月1日

目 录

自序

第一章 绪论	1
第一节 人际关系心理学的研究对象.....	2
第二节 社会关系和人际关系.....	12
第三节 人际关系的形成和发展.....	22
第二章 人际关系的研究、理论与方法	33
第一节 人际关系的心理学研究.....	33
第二节 西方的人际关系理论.....	43
第三节 苏联的人际关系理论.....	62
第四节 人际关系心理学的方法.....	66
第三章 态度及其转变	79
第一节 态度的概念.....	79
第二节 态度的形成和发展.....	87
第三节 态度的转变.....	96
第四章 行动与态度	129
第一节 认知失调概述.....	129
第二节 认知失调理论的研究.....	132
第三节 认知失调理论的应用.....	143

人际关系心理学

第五章 印象形成	149
第一节 印象形成概述	149
第二节 印象形成的特点和模式	154
第三节 印象形成中的效应和偏见	162
第四节 印象管理	171
第六章 人际知觉	181
第一节 人际的非言语沟通	181
第二节 对人的归因理论	186
第三节 对人的归因偏见	196
第四节 归因理论的应用	199
第七章 自我知觉	205
第一节 自我知觉理论和自我归因	205
第二节 自我知觉中的偏见	214
第三节 自我障碍和习得无助	217
第四节 自我归因的应用	221
第八章 自我导向	227
第一节 自我控制	227
第二节 寻找目标	235
第三节 自我实现	242
第九章 人际影响	250
第一节 遵从的概念、理论和范式	250
第二节 影响遵从的因素	262
第三节 服从、偏离和独立	270
第四节 感染、模仿和时尚	280

第五节 社会对个人的影响	289
第十章 利他行为	299
第一节 利他行为概述	299
第二节 影响利他行为的情景因素	302
第三节 影响利他行为的助人者个体因素	307
第四节 利他行为的理论	313
第十一章 人际吸引	319
第一节 人际吸引理论	319
第二节 影响人际吸引的因素	324
第三节 人际吸引的其他现象	339
第十二章 人际合作与冲突	346
第一节 人际合作与冲突的理论和类型	346
第二节 合作的形成	353
第三节 人际冲突	359
第十三章 人际侵犯和暴力	375
第一节 侵犯行为概述	375
第二节 侵犯的理论	378
第三节 影响侵犯的因素	385
第四节 侵犯行为的预防和控制	399
第十四章 群体行为	406
第一节 群体的一般概念	406
第二节 群体的目标和规范	414
第三节 群体的沟通	422



人际关系心理学

第十五章 领导行为	430
第一节 群体的内聚力	430
第二节 群体的绩效	433
第三节 群体的决策	445
第四节 群体领导	454
主要参考书目	461

第一章 绪 论



自“心理学之父”冯特 (W.Wundt) 1879 年在德国莱比锡大学建立世界上第一个心理学实验室至今, 100 多年来心理科学的不断发展, 不仅使学术流派林立, 而且分支学科迭出。心理学分支学科的繁荣, 根植于社会实践呼唤下的应用心理学。人际关系心理学 (Interpersonal Relation Psychology), 作为社会现实和心理科学相结合的产物, 已成为应用心理学的一个重要组成部分。

人际关系心理学的研究, 可以使人们明确人际关系中的种种心理、行为发生的条件和情景, 了解人与人之间心理上的关系和心理上的距离, 使个人需要与他人需要、社会需要相协调, 并使有关这方面的知识系统化和理论化, 使那些不够详尽的社会常识性知识得以升华, 从而有助于人们对众多人际事件的预测、调控和疏导, 实现个体对自身心理活动的理解和调节, 以建立和维护良好的人际关系, 所以这门学科越来越为社会所重视, 并引起人们的广泛兴趣。坎贝尔 (Campbell, 1976) 等人发现, 人们为使自己的生活变得更有意义, 专注于确定人际关系超过任何其他事。这里, 将着重阐述人际关系心理学的概念、研究对象、学科性质、目的任务以及人际关系的形成与发展, 使人们对人际关系有一个整体的认识与把握。

第一节 人际关系心理学的研究对象

任何一门学科，都有其特定的研究对象。对人际关系心理学研究对象的认识，这是学习和研究人际关系心理学的基础，而要了解和认识研究对象，须从理解人际关系心理学的概念开始。

一、人际关系心理学的概念

(一) 什么是人际关系

首先，我们要明确什么是人际关系。从广义看，人际关系是指人与人之间的关系，包括社会中所有的人与人之间的关系，以及人与人之间关系的一切方面。显然，此种定义没有揭示出人际关系的特殊性。从狭义看，人际关系是人与人之间通过交往与相互作用而形成的直接的心理关系。它反映了个人或群体满足其社会需要的心理状态，它的发展变化决定于双方社会需要满足的程度。从历史上考察，人际关系是同人类起源同步发生的一种极其古老的社会现象，其外延很广，包括朋友关系、夫妻关系、亲子关系、同伴关系、师生关系、同事关系等等。人际关系受生产关系和政治关系的制约，是社会关系中较低层次的关系；同时，它又渗透在社会关系的各个方面，是社会关系的“横断面”，因而又对社会关系具有反作用力。它直接影响着人们的心理环境和社会环境。每个个体都生活在各种各样现实的、具体的人际关系之中。

一言以蔽之，人际关系是指人与人在相互交往过程中所形成的心理关系。这里包含以下几层含义。

第一，人际关系主要注意人与人在相互交往过程中心理关系的亲密性、融洽性和协调性的程度。因此，人际关系属于社会心理学的范畴，主要指的是人与人之间的心理关系。

第二，人际关系是由一系列心理成分构成的。它既有认知成

分，情感成分，也有行为成分。

第三，人际关系是在彼此交往的过程中建立和发展起来的。纷繁复杂的人类社会，是人际关系耦合的网络系统，而交往正是联结社会之网中个人与个人、个人与群体、群体与群体的桥梁，没有人际交往，也就无所谓人际关系。不仅如此，人际关系建立之后，还需要通过不断的交往加以巩固和发展。所以，积极地进行交往，是建立、巩固和发展良好人际关系的重要条件。

“人际关系”作为专用名词是在本世纪初由美国人事管理协会最先提出来的。作为早期行为科学理论之一，也称人群关系论，1933年由美国哈佛大学教授梅奥(E. Mayo)创立。梅奥在著名的霍桑实验基础上，提出了与传统科学管理原理不同的新观点。这个观点强调企业管理人员及其下属之间的交往关系，强调生产中人的因素，其宗旨是为了提高劳动生产率。从心理学角度考察，人际关系包含三种成分：其一是认知成分，反映个体对人际关系状况的认知和理解，是人际知觉的结果，是理性条件；其二是情感成分，是对交往的评价态度，是关系双方在情感上满意的程度和亲疏关系，是人际关系的基础；其三是行为成分，是双方实际交往的外在表现和结果，即能表现个性的一切外在行为。

人际关系的类型和形式比较复杂。就人际关系的内容而言，可以把人际关系划分为经济关系、政治关系、法律关系、道德关系、信仰关系、文化关系等；就人际关系的状态而言，可以把人际关系划分为正常关系、竞争关系、协作关系、障碍与冲突关系以及封闭状态关系。一般地，人际关系更多是以交往的不同角度来分类，如以交往频率、交往距离、交往媒介、交往层次、交往的复杂程度和交往双方所属社会群体性质，从而把人际关系划分为不同的类型。如交往频率高、关系密切的可称之为首属关系；交往频率低，关系疏远的可称之为次属关系，等等。此外，人际关系还可以按其关系媒介归结为四种，即业缘关系、血缘关系、地缘关系和趣缘关

人际关系心理学

系。这种划分多少带有一些社会学的色彩。如果从心理学角度出发,则可以把人际关系划分为四种类型:一是按需求性质,可划分为为了满足相互间情感交流,形成良好心理气氛的情感关系和为了相互协调达到某一目的而建立起来的工具性关系;二是按喜欢程度,可分为相互喜欢、亲近、友好的吸引性关系和彼此心理厌恶、疏远、对立的排斥性关系;三是按双方相互地位,可分为一方对另一方的控制的支配性关系和彼此地位平等的平等性关系;四是按关系存在的时间,可分为长期性关系和临时性关系。这种划分更符合人际关系心理学作为一门独立学科的要求,本书的体例也是据此展开的。

(二) 什么是人际关系心理学

人际关系心理学是在人际关系心理方面的客观事实和规范的基础上,运用现代心理学的研究方法和知识探讨人际关系心理方面客观规律的心理学分支。本质上,人际关系心理学是一门正在形成的社会心理学分支或应用心理学分支学科。从社会心理学角度考察,其主要研究人与人关系的各种社会心理现象,包括魅力、遵从、侵犯和亲社会行为、社会交换、社会比较、社会纠葛和社会的相互作用、协作和竞争、公平和公正等,研究的范围涉及社会生活的各个方面。其学科框架由人际关系理论(态度及其转变、行动与态度、社会知觉、自我知觉、心理控制、社会图式、人际喜欢、人际冲突与人际测量等)和人际关系实践(人际关系在现代化、心理健康、学校教育、工作适应、工作效率等方面的应用)两部分组成。在本书中,我们将把重点放在人际关系心理学的理论探讨上。通过阐述人际关系心理学的理论基础(第1~4章),接着分析个人在人际关系体系中的运作(第5~8章),进而探讨个人与个人(第9~13章)、个人与群体(第14~15章)的人际现象及其行为。至于人际关系的实践方面,本书涉及较少,这主要是基于目前这方面内容的出版物较多,以及人际关系实践在其他学科均有较多涉及的缘故。