

社會交際心理學 ——人際行爲

● [澳] J. P. 福加斯 著
● 張保生 李暉 譯

湖南出版社

563777

社會交際心理學——人際行爲



C0006435



● (澳) J. P. 福加斯 著

● 張保生 李暉 譯

● 湖南出版社

译者前言

本书作者J·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，在社会心理学研究中运用多维量表分析法的创史人之一。

本书系统地阐述了人们日常交际之社会心理方面的研究成果，正像作者为本书加的副标题所表明的，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，并配有大量的实习活动、图表和插图，适宜有一定知识基础的初学者体验和理解书中的内容。

第二，逻辑结构清晰。全书共十六章。前十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、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关系，以及印象整饰即如何给别人以良好印象的问题。后五章则论述了人际吸引、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、从个体到群体的运动轨迹，论述也逐渐由抽象上升为具体。

第三，全部论述中重点强调了文化影响和个人行为之间的密切联系。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。

第四，这部书的版本较新，吸收了大量新的研究成果。

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。但在人类历史的一个相当长的时期内，这种活动总是在朴素经验或常识知识为指导的水平上徘徊，对其所作的研究也多带有思辨性或文学描述的色彩。社会交际心理学作为一门实证科学，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规律性的东西，这是值得我们肯定、学习和研究的地方。但是，这种实证研究在获得了历史性的殊荣之后亦显现出在哲学层次上理论贫乏的缺陷。因此，以马克思主义的认识论和唯物史观为指导，在更高的理论层次上总结和概括社会心理学的研究成果，已成为一项重要而艰巨的任务。

我们每个人都不能脱离他人而孤立地生活。只要与人打交道，就需要了解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，而这种交际能力对于企事业单位管理者、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来说，已经成为一种必不可少的职业技能。即使是专门从事与人打交道的工作的人，也都面临着科学地认识和正确地处理人际关系这样一个重要任务。

国外的社会心理学其产生的社会历史条件、所凭依的价值观、与我国均有不同；外国人的生活方式、文化背景、交往方式等也与中国人有别。希望读者阅读此书时能注意这一点；更希望我国的社会心理学研究者，在借鉴国外研究成果的基础上，深入研究中国人的日常交际活动，为建设有中国特色的社会主义新型人际关系做出理论贡献。

本书由张保生译序言、前言、第一章至第十三章，李晖译第十四章至第十六章和参考文献。全书由张保生同志统校。

本书翻译过程中，虽然阅读了大量的国内外文献，但由于社会心理学是一门正在成长的学科，不仅一些新概念尚无参照译法，而且学术界对某些观点、概念的理解也不尽一致，加之我们水平有限，译文中错误之处，恳请读者指正。

译 者

1991年12月

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作的阐述，为我们提供了巨大帮助。

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；它吸收了澳大利亚、英国、欧洲以及美国的研究成果，容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了。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，令人读起来感到是一种享受。供读者完成的大量有趣的“活动”，有助于进一步增强阅读理解力。书中的大量论点为我们提供了一部新的、妙趣横生的文献集成。例如，论述自我归因的第六章，除对其他问题的考察外，还结合诸如习得无助性、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作了系统的阐发。

约瑟夫·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,尽情享受研究和工作工作的乐趣。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史人之一。他不仅是澳大利亚社会心理学界的著名人物,而且在英国(他在那里获得了牛津大学博士学位)、德国(他曾以教授身分在吉森大学工作过)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。人工条件下的初期实验室实验研究,在70年代曾受到各种各样“马来人波纹刃短剑”的尖锐批判。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。新的、令人感兴趣的研究领域在不断出现,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。

这部杰出的著作作为大学生从种种背景资料来学习社会心理学提供了一个良好开端;它对爱好人际行为社会心理学的普通读者,也会大有裨益。

迈克尔·阿盖尔

1985年5月于牛津

前 言

在我们的私生活和工作中，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之社会心理学。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及其印象整饰策略的作用；有价值的个人关系的协调和发展；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？近二三百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。我们与他人的关系现在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难。第三“服务性”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休止地增加，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。现在，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。它是供大学生们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广大一般读者。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。有关社会日常生活问题的材料，在全书的论述中占有突出位置。

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——六章）和人际交流（第七——十章）。本书后半部分转入更复杂的问题：个人关系的性质和发展（第十一——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、方法论和诊治方面的问题。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；亲近关系的建立、保持和终止是与文化要求相一

致的。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体验的独特能力，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。即使象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，乃是日常交际中他人看待和对待我们的方式的反映。

当然，按说大多数人对社会心理学已相当内行了。我们谅必都具有丰富多样的社会知识，这些知识虽说简单，在日常情况下却也有效地发挥着作用。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们和团体。在西德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，我从事了大量写作。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·休伊特为书稿的写作提供了各种帮助，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而给我带来许多欢乐和轻松的时刻。不用说，也许除保罗外，以上提到的人和团体对本书都不承担任何责任。

约瑟夫·P·福加斯

1985年5月于悉尼

目 录

序言	(1)
前言	(1)
第一章 绪论：人类交际心理学	(1)
一 什么是社会心理学？	(2)
二 社会心理学与常识	(4)
三 社会交际的过去和现状，历史回顾	(9)
四 社交技能与羞怯	(11)
五 研究社会交际的途径	(14)
六 人性模型和社会交际	(16)
七 人类交际的科学理论	(20)
八 使用本书的一些建议	(22)
第二章 观察他人：准确性问题	(24)
一 物理知觉与社会知觉	(25)
二 对人知觉的研究范围	(27)
三 对人知觉判断的准确性	(28)
四 什么是“准确的”判断？	(30)
五 情绪观察的准确性	(31)
六 个性品质知觉的准确性	(33)

七	情绪对人物知觉判断的影响·····	(39)
八	定型——不准确性之源·····	(42)
九	一些具体结论·····	(44)
第三章	按我们期望的样式观察人：内隐个性观·····	(46)
一	内隐个性观·····	(46)
二	个人构念和角色积贮测验·····	(47)
三	关于内隐个性观的研究·····	(52)
四	个性文化论·····	(56)
五	知觉和分类·····	(57)
六	对人知觉和人物类型·····	(58)
七	那人具有多少“典型性”？·····	(59)
八	“典型”人物总是更易判断吗？·····	(60)
九	偏见对人物分类的影响·····	(67)
十	一些实际意义·····	(69)
十一	小结·····	(70)
第四章	印象形成·····	(72)
一	格式塔方法和中心品质假说·····	(73)
二	印象形成的算术模型·····	(76)
三	信息整合研究·····	(78)
四	算术模型的一些问题·····	(81)
五	背景和语境的影响·····	(82)
六	光环效应·····	(83)
七	首位和近位效应·····	(86)
八	定型和分类偏见·····	(89)
九	由期望而生的偏见·····	(91)
十	否定性偏见·····	(91)

十一	宽厚偏见	(93)
十二	小结	(93)
第五章	对人进行推论：归因理论	(96)
一	海德和归因逻辑	(97)
二	琼斯和戴维斯的对应推断论	(101)
三	凯利的多维归因模型	(102)
四	归因模型的某些假定	(105)
五	归因研究	(106)
六	对成功和失败的归因	(108)
七	对富有和贫穷的解释	(109)
八	责任归因	(111)
九	归因中追求因果关系的偏向	(113)
十	追求内部归因的偏向	(114)
十一	行为者—观察者偏向	(115)
十二	突出性效应	(117)
十三	反一致性信息的偏向	(119)
十四	利己偏向	(120)
十五	虚假一致性偏向	(121)
十六	“公平世界”设想	(122)
十七	概要和小结	(122)
第六章	自我归因：理解我们自己的行为	(126)
一	贝姆的自我知觉理论	(126)
二	自我归因过程	(129)
三	作为观察者的行为者：客观自我觉察	(130)
四	自我归因对动机的影响	(131)
五	自设障碍策略	(133)

六	习得无助性	(135)
七	心理抗拒	(137)
八	情绪自我归因	(138)
九	对激发效应的错误归因	(139)
十	自我归因的一些实际成果	(140)
十一	激发转移研究	(142)
十二	认知自我归因	(143)
十三	概要和小结	(145)
第七章	人际交流：语言的用途	(148)
一	交流过程	(148)
二	语言是独一无二的吗？	(150)
三	我们是如何学会使用语言的？	(151)
四	语言研究	(152)
五	语言、思想和文化	(153)
六	语言相关性理论	(154)
七	我们思考自己的说话方式吗？	(155)
八	对语言相关性的评价	(159)
九	我该如何称呼你？社会交际中对人的称呼	(160)
十	社会群体的语言	(163)
十一	语言和社会情境	(169)
十二	说了等于没说	(171)
十三	言语交流——小结	(174)
第八章	非言语交流	(176)
一	言语交流与非言语交流的相似性和差别	(177)
二	达尔文和表情研究	(182)
三	非言语交流的功能	(185)

四	社交情境调控	(186)
五	自我展示	(189)
六	传达情绪状态	(190)
七	态度交流	(191)
八	信道控制	(192)
九	非言语信息的分类	(193)
十	小结	(195)
第九章	各种各样的非言语信息	(196)
一	目光的运用：凝视和对视	(196)
二	瞳孔说话	(200)
三	该看多少？交际中的视觉平衡	(201)
四	充当侵犯信号的凝视	(203)
五	亲密平衡论	(205)
六	隐蔽维度：空间	(208)
七	地盘	(212)
八	触摸和身体接触	(214)
九	我们的语言表达方式：副语言提示	(217)
十	以我们的身体传意：体语	(223)
十一	性别和体语	(225)
十二	姿势	(226)
十三	小结	(226)
第十章	给人以好的形象：印象整饰	(228)
一	表演艺术模型	(230)
二	好的印象整饰者	(231)
三	扮演何种形象？	(233)
四	形象和自我形象	(235)

五	自我意识和自我监察	(238)
六	印象整饰所需的一贯性	(242)
七	奉承的艺术：讨好	(244)
八	赞许需要	(247)
九	日常交际事件的知觉	(248)
十	关于社会事件的实证研究	(250)
十一	交际事件的规定性提示	(253)
十二	小结	(254)
第十一章	人类社交能力：亲和与吸引	(256)
一	社会心理学和个人关系研究	(257)
二	社会性是人类所固有的吗？	(258)
三	隔离的后果	(259)
四	孤独	(262)
五	喜爱交际的原因	(265)
六	亲和与吸引	(266)
七	关于喜欢的规定：作为态度的吸引	(270)
八	吸引之测量	(271)
九	吸引的两个变种：喜欢和羡慕	(275)
十	吸引理论	(276)
十一	奖赏、交换和吸引	(276)
十二	认知平衡论	(279)
十三	小结	(282)
第十二章	个人关系的发展	(283)
一	个人关系发展模型	(284)
二	个人关系的第一级水平：单相识阶段	(284)
三	个人关系的第二级水平：表面性接触阶段	(286)

四	个人关系的第三级水平：亲密阶段	(288)
五	建立接触的重要性：物理近距性	(289)
六	社会和个人背景相似	(291)
七	相貌漂亮的重要性：体态吸引力	(291)
八	物以类聚、人以群分：态度相似和吸引	(297)
九	需要的互补性	(302)
十	才能和吸引	(303)
十一	自尊和吸引	(306)
十二	良好个人品性和吸引	(307)
十三	互惠和吸引	(307)
十四	个人关系中的得失效应	(308)
十五	自我表露	(310)
十六	概要和小结	(314)
第十三章	亲密关系	(316)
一	爱情	(317)
二	喜欢和爱慕	(317)
三	爱情理论	(322)
四	挫折和吸引：罗密欧与朱丽叶效应	(325)
五	亲密关系的一般模型	(326)
六	文化对亲密关系“刻板印象”的影响	(328)
七	亲密关系中的冲突	(333)
八	处理令人不满的事情	(334)
九	亲密关系的终止	(337)
十	概要和小结	(338)
第十四章	社会影响：从众、服从和领导	(340)
一	仅因为他人出现而对行为产生的影响	(341)