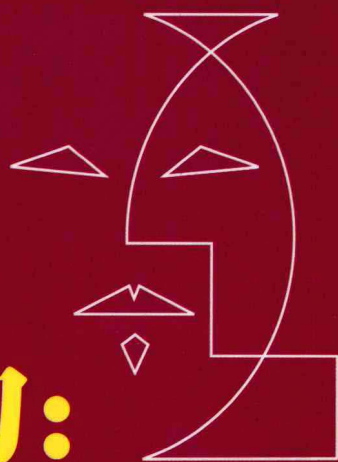


· 工作要懂心理学 ·



人格与行为:

Foundations for 管理心理学基础
Managerial Psychology

PERSONALITY AND PERFORMANCE

【澳】罗伯特·斯宾雷 (Robert Spillane)

【澳】约翰·马丁 (John Martin)

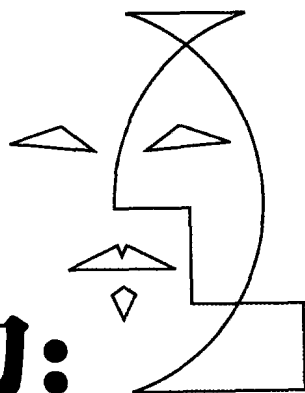
/ 著

李 瑾 / 译



机械工业出版社
China Machine Press

人格与行为:



Foundations for 管理心理学基础
Managerial Psychology

AND PERFORMANCE

【澳】罗伯特·斯宾雷 (Robert Spillane)

【澳】约翰·马丁 (John Martin)

/ 著

李 瑾 / 译



机械工业出版社
China Machine Press

统计指出,管理者需了解同事与下属的性格属向,才能作出更有效的管理以达到好的绩效。此书中作者特别指出管理心理学的缺失,并提出另类的观点,让职场人士能结合心理学以获得更深入的洞察力,并且了解自己的优势。

PERSONALITY AND PERFORMANCE:

FOUNDATIONS FOR MANAGERIAL PSYCHOLOGY

by ROBERT SPILLANE AND JOHN MARTIN

Copyright: © 2005 by ROBERT SPILLANE AND JOHN MARTIN

This edition arranged with UNSW PRESS & UNIREPS

Through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:

2010 China Machine Press

All rights reserved.

本书版权登记号:图字:01-2009-3283

图书在版编目(CIP)数据

人格与行为:管理心理学基础/(澳)斯宾雷(Spillane, R.)等著;李瑾译. —北京:机械工业出版社,2010.10

(工作要懂心理学)

Personality and Performance

ISBN 978-7-111-32162-0

I. ①人… II. ①斯…②李… III. ①管理心理学—基本知识

IV. ①C93-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010)第 195927 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:文菁华

责任编辑:文菁华 李 岩

责任印制:乔 宇

三河市宏达印刷有限公司印刷

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm • 16.75 印张 • 1 插页 • 265 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-32162-0

定价:42.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010)88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010)68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010)88379649

读者服务部:(010)68993821

封面无防伪标均为盗版

谨以此书献给——

凯斯莱恩 (Kathryn)、萨拉 (Sarah) 和莱恩诺 (Rhiannon)

以及

我聪慧的学生们

前 言

本书是一部心理学著作，由两位心理学家撰写而成，阅读对象为管理人士和经营管理专业的学生。书中阐述了两种心理学方法，即首先分析了心理学家们的部分理论，这些理论大都采用科学的观点，在管理经验中，采用这样的观点意味着把人当做可预测的目标；其次提出了一种可供选择的解释方法，即把人当做有目的的主体。

为管理人士撰写心理学著作，我们所面临的一个最基本的问题是：为什么管理人士要读点心理学？毕竟，他们所从事的是经营管理，而不是心理研究，最终检验经营管理效果的是行为表现。

对上述问题的普遍回答是：学习心理学能使管理人士控制员工们的人格，因为人格决定行为表现。尽管这种说法尚存争议，但是在管理领域中，广泛应用心理测试就是证明上述回答的一个很好的例子。通过把每个人简化为不同的人格特征类型，就能够对他们施行有效的控制。我们不妨这样来理解：心理学之所以被称之为“科学”，是因为管理人士能利用心理学来预测并控制其员工的行为。

但是，正如彼得·德鲁克（Peter Drucker）所指出的，倘若心理学的目的仅限于使人们能够洞悉自身、掌控自我，那么心理学应该特指自我决定心理学——即决定目的、选择、自由和责任等。目的论心理学家反对根据个人的人格特征或在组织中所起的作用这一机械论观点来看待人。机械论心理学理论认为科学中所需要的就是机械论观点，或者为了将人限制在一定的行动范围内必须采取这样的观点。机械论心理学理论将个人视为可预测的、自己不能控制的、各种外力所制约的科学研究的对象。因此，认识自身和掌控自我不能建立在机械论的心理学观点上。

虽然有些心理学理论是建立在科学模型上的，其观点也为我们所普遍接受，但是这些模型与观点本身就存在着致命缺点和严重不足。本书的写作目的之一是对此进行指正，目的之二是使管理人士对目的心理学

基础有大致地了解。

为阐明目的心理学，作者在论证时经常利用一些哲学观点，如行动论与行为论、自由论与决定论等。如果读者有时不免感到理论味过于浓厚的话，那么不妨想想库尔特·勒温（Kurt Lewin）的趣语：当我们绞尽脑汁试图用科学的方法去论证某些心理学问题时，引证好的哲学理论才是最为实用的做法，因为它能包含我们的过错与不足。哲学理论使我们能够检查某些心理学观点的逻辑功效和科学效验——甚至在适当的时候，可以向某些心理学观点挑战。所以，我们始终紧握哲学之缰绳，以便让哲学说话，因为即使它不能证明心理学问题，其本身也足以说明这些问题。为了增强本书的可读性，本书尽可能地少用不太重要的文献。本书的写作目的是为了澄清某些管理心理学观点，并为其指明一个新的研究方向。

在此，我特别感谢莉诺·格伦索尔（Lenore Grunsell）为支持约翰·马丁（John Martin）在本书出版过程中所付出的辛勤劳动；林·维希（Leigh Deves）、斯坦·格拉泽（Stan Glaser）、安·玛丽·莫狄史（Ann-Maree Moodie）、斯蒂芬·塞格尔（Steven Segal）、林达·斯宾雷（Lynda Spillane）、托马斯·斯扎斯则（Thomas Szasz）等分别审阅了书稿的不同部分，在这里，谨向他们表示衷心的感谢；另外，借此机会，我还向戴比·李（Debbie Lee）、希瑟·加姆（Heather Cam）和新南威尔士大学出版社（University of New South Wales Press）的迪·奎克（Di Quick）、嘉若琳·莱斯利（Carolyn Leslie）等在本书出版过程中所作的努力一并表示真诚的感谢。

约翰·马丁没能见到本书面世，所以负责该书出版的任务就自然而然地落到我的肩上。自然，心之悦之，竭力为之。

罗伯特·斯宾雷（Robert Spillane）

目 录

前言

导论	1
----------	---

第 1 章 心理分析

流浪思想的家园	13
精神分析治疗下的弗洛伊德	21
防御机制	26
心理分析的价值	35

第 2 章 动机

马斯洛需求层次理论中的疑难问题	40
心理需求和文化	44
求成——美国式做派	49
动因、动机和运动	55

第 3 章 权力主义

人格和智力	63
是非分明的西方人	66
权威与独裁主义	75
存在主义	83

第 4 章 社会科学

经验主义者的挑战	87
迪尔凯姆的社会学说	93
功能主义和结构主义	98
领导权和大众行为	104

第5章 行为主义

巴甫洛夫的狗	112
斯金纳的鸽子	120
条件作用还是模式感知	124
作为底线的“行为主义”	128

第6章 社会心理学

米德：“主我”和“客我”	135
人类群体	145
社会诠释者	154
作为公理的人格	157

第7章 团体动力学

勒温实验	161
一致性还是诡诈性	171
眨眼表示顺从	175
做实验和行骗	180

第8章 行动心理学

行动与动作	185
行动组合	190
意识和责任	196
人格发展	200

第9章 疯狂行为和创造力

神经病和精神病	208
何为正常行为	212
疯狂和公正	215
创造性的疯狂	221

第10章 管理心理学再思考

为个人身份而战	229
几种心理学观点	233
目的心理学	249
未来之路	251

译者后记	255
------------	-----

导论

所有关于人的本质的知识最终将会在心理学研究面前宣告无效。这真让人感到遗憾。

——G. K. 切斯特顿 (G. K. Chesterton)

日常工作中，管理者们往往会认为，人们对“人格”和“社会”这两个概念所包含的意义的理解似乎已达成共识。在本书中，如果我们也对这两个概念作些辨析的话，你或许会认为，这太过于书呆子气了。不过，话说回来，探索人性本质是心理学的目的，解释社会性质是社会学的目的，而社会心理学的目的，正是将这两者相关联起来。因此，如果你不认为这些学科的设置和研究本身多余，那么就我们所了解的关于人格和社会两方面的知识而言，一定会存在某些疏漏之处。事实上，对这些学科确实需要进行科学界定，因为这有助于揭示目前研究中尚存的欠缺和不足。

当然，不同的人对科学的理解也不尽相同。对心理分析学家来说，科学这一概念就是以各种各样的人为对象，对其进行研究并作出相关描述。人的心理和行为可能被理解或被解释，这一点是根据社会人具有人格这一推断而作出的假设。比如，形形色色的工作组织，其呈现形式也是多种多样的。对此，我们可以作出如下识解：这些组织仅仅是构成各色人等的内在本质的不同表现形式；至于人格和社会之间的各种关系，则可以归结为一种单一类型——和谐。简言之，本书将人格这一概念置于如此重要的优先地位，旨在从心理学的角度来解释社会现象。

要想圆满地解决上述问题，就应在解释“社会”这一概念前，先对“人

格”进行界定。为保证取得最后的成功，有必要对人的本质作一个全方位的了解。如果人的本质能够行使解释社会的功能，那么它就一定不会依赖其他的解释。否则，我们就可能陷入了冗词赘语的泥淖。本书一系列的观点都很具有战略性，它们为整个“心理学的宏大体系”提供了推动力，因为它们试图弥补“人格”这一概念在属性解释方面所存在的缺陷，并使之充实、完整。这些尝试的最伟大之处在于，当初西格蒙德·弗洛伊德就想努力实现这个目标。

不过，我们也很可能会发现，上述观点存在着不尽如人意之处，那就是，一切社会特征均直接衍生于其社会成员的心理构成因素。毕竟，是各种社会力量压制了各种欲望的自然表露。这种压制迫使弗洛伊德承认，人格和各种社会需要之间存在着冲突。他的解决办法是：接受这种冲突并将其转化为他所谓的人格模型。这样一来，各种冲动与社会压制之间的矛盾就在内部得到解决。这种转换相当于人格独立于社会的位置变更。作此解释意味着人格属性本身是由社会属性所决定的。所谓“人格是人性所固有的，并先于社会条件的作用而存在”的观点就变得模糊起来。因此，该观点就不能再继续为社会提供一个独立的解释性原理。确切地说，心理学家们只好转向并采取一种理性姿态，结果就是：社会制约在人格形成中起重要作用。

所以，弗洛伊德的一些合作者就从某些方面着手，开始否定弗洛伊德理论体系的基本精神，因为就社会对人格的影响程度的大小问题，他们不能达成共识。人类之间的各种关系——像管理和领导两者之间的关系一样——可以用人格这一术语来解释，而心理学科学思想中的历史趋向问题与上述人格一说相距甚远。从社会现象到人格内涵，这种解释的转向颇具困难，有些勉强。它可以这样来理解，是因为科学心理学许诺为社会现象提供强大的解释工具。然而，这或许是一个虚假的承诺，因为我们根本无法详细说明我们称之为人格的这一概念具有任何独立的内容实体。

虽然不能做到详尽地阐述人格的本质，但这并不会使那些管理人员或管理心理学家们在该领域的探索停步不前或打退堂鼓。因为对他们来说，人格，特别是“动机”这一术语，是心理学的核心概念。研究者对术语往往有些偏爱，所以会更着力探讨。比如“动机”一词，在莎士比亚（Shakespeare）的作品中也能察其踪迹。莎士比亚将动机称之为“感动人心或激动人心的理

由”。^①该定义现在早已成为心理学中的常规。我们认为，一切行为表现都有其背后的深层原因。动机被看做是各种外部力量作用的结果，而真正使人们内心受到触动的，正是这些外力。因此，几乎科学心理学中的每一个概念都在某种程度上含有推动或阻碍的成分。所以，在用来指涉各种外部力量时，“动机”这一概念就有了不同的表达措辞，如动因、本能、驱动力、需要等，不一而足。所有这些词的主要意义，都包含某种特定力量的成分。通常这些表达都和具有力量性的用词，如气质、态度、情绪等一并概括使用。

在诸如“动因”、“人格特征”等例子中，这些术语的核心意义基本类似于物理学上的“力”的概念。但在日常生活中，我们谈到“力”时，通常是取其隐喻式的用法。比如说，“我不得不谋生”（“I am forced to earn my living”），这句话含有受某种力量所逼迫的意思，这就是一种隐喻式的用法。用“迫使”一词，只是说我的遣词造句受制于我的语境。在心理学中，“迫使”（force）一词正确的、比较科学的用法是对位置的夺取或剥夺。例如，由于某种原因，引发了管理者们对职位的追求。这就像在地心引力的作用下，如果我们抛出一支钢笔，它就会掉到地面一样，是自然力量的结果。关于这一点，心理学家如亚伯拉罕·马斯洛（Abraham Maslow）、戴维·麦克利兰（David McClelland）等在他们的著作中时有说明，但阐述较为模糊。由此可见，这些大家们对此也不是把握得十分准确。

在管理心理学中，动因及其特征的第二个特点，是他们具有不可逆转的循环性。例如，你观察到一个人正在做事。说具体点，比方你看到一位经理正在埋头工作。你可以据此推断说，他这样做是受某一动因或者动因中某一方面特质的驱动。用动因来说明这个现象就足够了，其他“解释”则显得冗余。如果想极力去打破这个循环解释的话，就只能采取求助于生理变化的方式了。无可否认，动作是与生理活动相伴而生的，各种动作也一定（这种推断不是没有根据的）是有其缘由的，因此，“力”这一概念几乎不会是来自于间隔事件起辅助作用的结果。

所以，现在一些心理学家借助于“需要”这一概念，在关于“动机—外力”的问题上大做文章，很受管理人士们的欢迎。我们怎样来理解需要呢？在日常语言中，“需要”一词是指为具体目的所做的各种准备或为达到目的而

① 《奥赛罗》，第4幕，第2节，第42行。

必须具备的条件。在实际应用中，我们往往嫌麻烦，所以很少提及为何“需要”，即省略需要的目的，而常常是留待别人去理解需要的目的。例如，我们常说“我需要些吃的了”。这话其实就是想让别人明白，可供我们选择的理解就是，说话人在表达一种要活下去的愿望。完整的意思是：如果我还打算继续活命的话，我就需要吃点东西。所以，在日常语言中，有需要就是有预期目的，预期目的和完成需要是相辅相成的。因此，一个人不会因为需要本身而需要，而是为目的而需要。需要不会在真空中不存在，而且同样也不会生物体外而存在。

以这样的方式阐述需要，我们不难想到，某些需要，如对维持生命的食物和饮料的需要，比之于其他的需要，往往更具有恒常性。因此，可以说，比起戏票，我们更需要食物。从刚才的论述中不难看出，“需要”是具有一定的顺序性的。那么，按照人们对对象所需要程度的不同，就可以把那些绝对必需而又最容易分配的东西来分类列等。话虽是这么说，但实际上是行不通的。严格说来，对事物的需要程度如何是就达到相关目的而言的，这和个人所处的状况有关。例如，食物对维持生命来说是必需的。但是，在某些情况下，抗生药品可能是最为重要的。不难设想这样一个情景来解释这个问题。在其他任何情况下，抗生药品或许是微不足道的，但在特定情境下却能决定一个人的生死存亡。因此，如果不依赖各种预期目的，那么固定的可供选择使用的需求层次就无从谈起。

在管理心理学中，“需要”这一概念经历了通常意义的转换。“需要”意味着一种目的，对该目的来说，有些东西是必需的。“需要”的含义本身被搁置了，取而代之的是它被赋予“动机—外力”的含义。因此，麦克利兰在阐释其“需要—实现”时作出如下解释：如果设想人们都朝着各自的目标努力，那么在管理科学中，“需要”具有一个特点，那就是成功。麦克利兰对“需要”一词的用法作出这样的解释，那其实是在论述上犯了循环性的错误，因此，它可能同样遭到各种诟病。无独有偶，马斯洛的基本需求层次理论虽然正面论述了“需要”，但其心理学见解也是惯例式的。他只是把“需要”看做是内在于个人的东西，很显然，如果论证的目标仅仅是着力于陈述事实，那么马斯洛的基本需求层次理论也是没有多少意义的。通常情况下，我们对“需要”的理解是：人们先选择可能完成的目标，然后根据自身的条件来确定哪些因素是完成这一目标中所必需的。不过，也不尽然。有时，在一种场合下很重

要的事情在另外的场合中却可能显得无足轻重。马斯洛将人们各种不同的需要转化为固定（这其实是站不住脚的）的基本需求层次，实际上就是把人们的各种需要看成各种呆板的、机械的外部力量。我们很容易看到，在马斯洛的需求层次理论中，居于最顶端的是自我尊重的需要和自我实现的需要。这些“需要”的概念只能在一个机械而呆板的模型中运作，而且也只能局限于该模型中，这就如同存在主义只是把选择和目的两个概念简单地结合起来而不顾及其他一样（该问题稍后论及），这显然是不合适的。理由很简单：即使在日常会话中，我们也想获得自我尊重的需要和自我实现的需要。然而，根据马斯洛的需求层次理论，要想满足这两种需要，则应该是在某些次要需要目标实现之后，我们才有可能朝着实现这两种需要的目标迈进。

这是本书前三章的内容，主要侧重于如何科学地界定人格和动机，然后论述人格和动机两者之间的关系，最后讨论在用人格和动机解释社会时所面临的挑战和陷入的困境。

接下来进入本书第二个论题，即是否把社会作为存在的首要因素来考虑。学者们对此普遍持肯定、赞成的态度。我们通常认为，社会有其自己的存在方式。存在和社会很容易联系起来，两者之间并没有什么难以逾越的鸿沟。例如，以工作组织为例，我们可以把它看成是独立于人的存在，工作组织以自己的方式运作，这种运作是可能的。由此立论开始，这距离将社会看作一个有秩序的系统只有一步之遥。这种秩序性在于构成整体的各部分对整体行使必要的功能，并能协调与整体的各种关系。总而言之，这样的观点就是把社会看作存在的一个方面，社会本身的存在促成了整个社会体系的完整性。

诠释该观点的主要代表人物是爱弥尔·迪尔凯姆（Emile Durkheim）。迪尔凯姆认为，社会现象本身能单独构成独立的科学领域。因此，对社会现象的解释要置放于对其他社会现象的探索中，或探索与整个社会系统相关的其他现象如何行使功能中进行。社会学的观点就是把研究的侧重点放在社会现象上，因为社会学是把社会作为一个具有客观规范性和内在客观规定性的科学研究对象来对待的。这样一来，就必然把人简化至一个附属的、不具有独立性的位置上。在本质上，这种观点就是把人当成社会力量的产物。想驳斥这种立场——至少是在所有比较重要的方面——并非易事。现将理由陈述如下：第一，如果解释了所有的社会活动，那么毫无疑问，所有的社会行为或几乎是所有的社会行为，就迎刃而解了，那样的话，还有什么会归结于需要

用独立的人格去解释呢；第二，想甄别所有的、明显并非由文化衍生而来的人性的显著特征（不包括身体特征），就会因此而变得困难重重。

在社会科学范围内，从“社会模型”的观点出发，有两种解释人性的方法论日趋成熟。这两种解释方法不是孤立的，而是密切相关的，其中一种方法是对儿童的社会化过程的研究，即探索儿童如何在适应社会要求面前被社会机构“模型化”。将该研究范围扩大，我们就会得出这样的结论：社会化了的人是各种角色的聚集，这些不同的社会角色扮演者，也是社会为其本身的延续不断被灌输某种思想的结果。换言之，在整个社会功能系统中，被社会化了的个人各自扮演着他们特定的职能角色。

如果上述命题成立，那么将会出现什么样的结果呢？对那些极端的环境论信奉者——他们断言社会体系具有功能完整性——来说，他们解释这一命题时会遇到什么样的困难呢？他们会认为有可能同化这样一个全封闭的科学秩序吗？请考虑一下下面这个显而易见的问题：像非组织这样的事物，它们又是如何出现的呢？如果我们拿有组织犯罪——这是一个独立的、与有秩序的社会制度格格不入的机构——的情况作为例子的话，那么如何解释它行使必要的功能呢？这样的追问会使我们迷惑不解。然而，迪尔凯姆却发现，有组织犯罪确实行使的某种功能——在刺激那些社会规则的重申（由社会适当认可的代表们所作出的重申）方面行使的某种功能，因为社会秩序的维持必须依赖这些规则，而且通过各种社会机构，经过这些调控手段，对这些社会规则进行重申，这本身就是在行使特定功能。因此，我们可以说，在实施方法上，该功能在刺激人们社会化而不至于成为罪犯方面进行了卓有成效的探索。就其功能来讲，它起到一个报警装置的作用。社会对它的影响就是维护某种规则，并试图扩大这种影响以加强对人们的管理和控制。不过，从这个论断中我们还可以作出一个推断，那就是社会对人们的控制并非彻底的。如果我们接受上述推论，那就意味着人们在社会化进程中有可能采取规避或抵制的态度。因此，从这个意义上来说，个人就是不成功的社会化的结果。在社会范围内，在某些方面出现不一致性，这种现象是永恒存在的。这样一来，我们完全可以把这种不一致现象看作一条研究线索，因为它可能有助于我们解决某些社会现象，比如，为什么社会上一直存在某些固有的现象？再比如，人为什么会有追求独立的能力？该研究线索值得深究，但在此我们不作赘述。

在心理学上，行为主义者采取了极端的环境主义者的态度，特别是伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳（B. F. Skinner），他将人的生活环境——包括过去的和现在的，看做是调节人类行为的原因。我们将后者（即人类行为）称之为人格。行为主义的观点建立在刺激和反应之间的任意联系上，该联系不涉及人类的各种选择和意向之间的关系问题。大多数人类行为的观察者在试图作出推断时会存在这样的疑问：动作是具有意向性（如挤眼）的，还是仅仅是身体活动（如眨眼）的结果？而行为主义者则声称，无需对这两者进行区分。人的选择和意向性及其关系的研究为行为主义者所不齿。他们甚至还提出，心理学需终止对选择和意向关系问题的探讨，因为除了研究行为本身之外无需再对其他问题进行研究。这种提法倒是可以理解的，因为行为主义的方法主要是依靠动物进行实验，并从动物身上搜集相关的原始数据。这样的研究对于具有选择能力和意向性的人类来说，可谓相距甚远。在整个研究过程中，行为主义者把人这一观察研究对象完全抛在脑后，因此得出了这样一种结论：给予刺激，动物就会有各种各样的反应。实验结果看似令人愉快，但未免过于轻率。

围绕行为主义的兴起引发了很多争论。其中一部分观点认为，人的选择（如果存在选择的话）不仅仅是心理学科学发展进步的障碍，它还滋生了人们反对的一些观念，诸如自由和责任等，而自由和责任是对机械心理学的强烈谴责。行为主义者希望对这种“迷信”的观点作一次大扫除，即使连同其他观点一同清除掉也无所谓。这是因为，一旦承认自由这一观念的存在，就意味着这距离人们有意识地把控好自己的行动结果仅有一步之遥，并且还意味着距离他们为自己的行动负责也为时不远了。这似乎是说，承认了自由与责任就相当于承认了人能够明辨是非，并作出取舍。这导致一幅讽刺画式的结论：整个理论观点要求头脑中有个观察和指导的矮人才行。这种反对观点是错误的。宣扬人们意识到行为的后果无异于是在宣扬他们要对行为的后果负责，只不过是表达方式不同而已，但是内容却是如出一辙。

如果把行为看作行动，那么我们会作出如下基本推论：结果是个人预先考虑好的。如果说临时性的行动是有准备而采取的话，那么这就意味着个人事先已计划好会产生某种特定的结果，因此就要对该结果负责。这包含着这样一层意思：活动与结果之间的联系限于临时动作的范围之内。这样看来，谈到动作就等于认可这样一番论调：个人拥有选择权，带有目的性的行为方

式就是与其相应的后果能被预测的行为方式，因为行为人能预测这种结果，所以要对此结果负责。对结果负责就是要接受这样一个事实：能预测所从事的活动产生的后果，并对此后果负责。

上述文字为我们的论述奠定了一个思想框架。在此框架下，我们展开书中第一部分，也就是关于人格和社会及其关系的论述。我们得出的结论是，人格/社会这个二分法是错误的。这种错误的二分法或许起源于某种蹩脚的哲学，或许起源于理性帝国主义，或许起源于某种学术政策。总而言之，我们认为，科学心理学面临着解释社会的挑战，科学社会学面临着解释人格的挑战，两者都陷入了困境。在讨论这两个问题前，我们有必要先指出值得深思的一点：很多管理心理学家都忽视了这个问题，这实在是让人感到悲哀。

接下来是本书的第三个论题。人们可能把人格和社会两者之间的关系问题看做是客观因素。乍一看，作为一种科学策略，这似乎是没有什发展前途的，因为单是用来描述这些关系的术语就相当抽象，不像我们通常给科学概念下的定义那样，具有与概念相关的实在称谓。不过，由于科学研究活动也经常是在高度抽象的建构中展开（如外力和质量）的，所以这也并非是不能克服的障碍。实际上，很多重要的思想家对此所采取的态度是：要想科学地解决人格和社会两者之间的关系这一难题，其出路在于把这些关系看做是基本现实。社会学研究领域的乔治·赫伯特·米德（George Herbert Mead）、乔治·霍曼斯（George Homans）及精神病学领域的托马斯·斯扎斯则（Thomas Szasz）等都坚定地坚持这个方向的研究，并在社会心理学的相关学科方面作出了卓越贡献。

根据社会心理学的观点，在我们的概念框架中，关系一旦被命名过，就是指这种关系是不能削减的因素。例如，在管理构成关系方面，似乎无从分析管理人员及其被管理者之间的关系问题。我们知道，管理代表一种关系，而不是管理人员的人格总和。管理需要由管理人员和作为各个定位点的同事（下属）共同组成，管理的意义是由管理者与定位点之间的关系决定的。从管理人员个人及其同事之间表现出的关系来推断他们的人格，我们可以将这些推断作为对特别管理案例的解释，这是正确的；管理关系与各方之间的其他关系会有交叉重叠的现象，如含有一致性、顺从性、权威性等各种关系，这也是正确的。但是，除了所有这些关系外，甚至还可能存在无数种其他关系，

而唯独不存在管理关系。我们不能说哪一种关系是经营管理中必不可少的。所以，要把正确确定的关系当做不可削减的关系。该关系作为科学的出发点由此获得了一定的地位。

在被称为团体动力学的领域，从事该研究的心理学家想凭借实验室实验，通过研究诸如一致性、顺从性和权威性等关系的概念，把人格和社会联系起来。他们通过利用这些经典的实验，如个案研究等方法，来识别人类活动中那些事先没有计划的变化。人类活动是科学心理学进一步研究的任务。通过研究单独的行为变化的案例，能够获得关于社会关系“快照”般的简单印象。这种行为变化的缩微形式很像颇有价值的寓言，因为在日常生活中，这些行为变化方式在我们面前的呈现形式，就是我们很典型的行事方式。因此，在实验主义者看来，心理学家的任务就是从科学的角度来确认无意识事件发生的原因。从事无意识事件问题的研究，同时阐明事件的原因并试图操控这些原因，预测可能产生的结果，以及对这一心理学观点进行重新建构，这样就足以对这一问题进行科学研究了。实验主义者以这种方式扩大了对事件控制的可能性，从而增加了有效选择的一般材料。这和科学的总目的是一致的，因为科学的总目的就是增强并充分发挥人的各种力量。

不过，由于强烈要求实验形式和语言的科学性，团体动力学的研究受到了牵制。早期，库尔特·勒温（Kurt Lewin）和他的同事们进行了一些团体实验，其结果导致了人格和团体之间的关系问题的重组，该重组就是将一些复杂的问题简单化。这个实验和最初的行动研究不同，因为最初的行动研究强调人们在执行计划时，如果感到该计划明白易懂，并能达到他们所期待的目的，那么他们就会发现行动的意义。可是，在后来的团体研究中，侧重点则更多地转向于在人们处于无意识的状态下，如何对他们施加管理技巧。学术流派更多地将发现以下情境作为研究目的：在更具有确定性的框架下来描述行为，而不是探索行动研究的结果所隐含的意义，因此产生了一些像“团体压力”等让人困惑的概念。

团体动力学的经典实验和社会心理学家们的研究成果使人们主要增长了这样的见识：行为主要依赖于人们在自己的生活环境中如何感知各种模式，并调控自己的行动以指导自己进行相应的目标选择。这种见解更忠实于自然观察，虽然从科学的角度来讲，它并不与那些方便省力、机械呆板的人格模