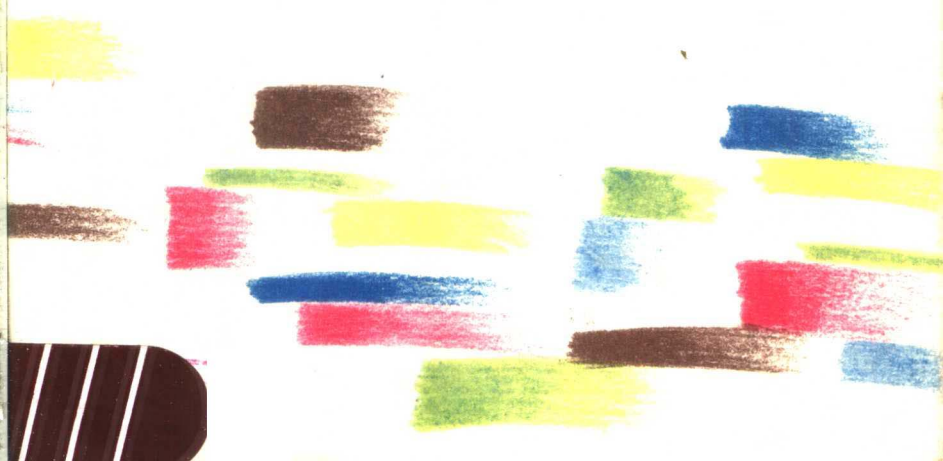


《青年学》丛书

青 年 交 往 心 理 学

曹 杰 主 编



C912.3
35

《青年学》丛书

青 年 交 往 心 理 学

曹 杰 主编

河 北 人 民 出 版 社

《青年学》丛书编委会

顾问：温公颐 林传鼎 吕 英 罗国杰 顾明远
沈 桓

主 编：李燕杰 曲 啸 刘 吉

副主编：王殿卿 曹 杰 范传新 牛素琴

编 委：（按姓氏笔划排列）

于明盛	牛素琴	牛大平	方卫渤	王殿卿
王德华	王守琰	王稀永	毛国强	曲 啸
刘 吉	孙家胜	邢华琪	陈 敏	李燕杰
范传新	武东生	荆 越	赵军华	殷长存
顾志明	郭海燕	高希庚	龚 群	曹 杰
傅建增	傅佩缙	詹万生		

《青年学》丛书 青 年 交 往 心 理 学 曹 杰 主 编

河北人民出版社出版（石家庄市北马路45号）

河北新华印刷一厂印刷 河北省新华书店发行

787×1092毫米 1/32 8.75印张 175,000字 1988年7月第1版
1988年7月第1次印刷 印数：1—35,000 定价：2.15元

ISBN 7-202-00162-4/B·23

前 言

谨把她——我国第一套《青年学》丛书
献给青年朋友们

当代中国青年，是跨世纪的一代。建设富强、民主、文明的社会主义现代化国家，他们肩负着特殊的历史使命。他们追求着美好的理想，心中升腾着科学、民主的火焰；他们积极地投身到改革、开放的洪流之中，期待着成功的光荣和喜悦；他们思想的触角恰如打开的雷达，伸向世界和未来。

青年学，是以青年为研究对象的一门综合性学科。这套丛书努力探索了青年自身发展规律及其特点，广泛研究了青年与社会的相互关系，试图提供给青年解决自身各种问题的一般方法。在国际上，

青年学已有了几十年的发展历史，一些国家，尤其是一些工业发达国家，如美国、日本、苏联和东欧等，在这个领域已取得重要的学术成果，并将某些成果作为解释一般社会问题的重要依据。在我国，青年学还处在初创阶段。一些带有基础性的工作还没有涉及到。况且构建具有中国特色的马克思主义青年学的理论体系，又是一项较大的工程。为此，我们不顾工程的浩大和能力的微薄，倾力来垦这一块生荒之地。

青年学既然是一门综合性的学科，自然需要摄取相关学科的理论知识来建设和丰富自己的体系。从这个意义上说，这套丛书在理论知识及其体系上都是开放的。同时她还结合当代中国青年的实际，对青年所热切关心的一些问题，作出了积极而富有成果的探索

《青年学》丛书的出版，得到了解放军出版社和河北人民出版社的通力合作，两家出版社承担起这套丛书联合出版的工作。在共同工作的日子里，我们深深地感到他们对青年朋友的那一份真挚的情意！

《青年学》丛书的作者大都是中青年，他们在感情上和思想上与青年是很接近的。他们期待着自己所写的东西能为青年朋友们喜爱，能引起青年朋友们的思考和讨论。愿青年朋友们从这一本本也许不尽成熟的书中，感受到作者那一颗颗滚烫的心！

《青年学》丛书编委会

目 录

第一章 人际交往与心理学	(1)
一、人际关系与人际交往	(2)
1. 社会关系与人际关系	(2)
2. 人际关系的复杂性	(5)
3. 人际交往及其类型	(7)
二、交往心理学是一门科学	(14)
1. 交往心理学的特点及其研究领域	(14)
2. 交往心理学的基本理论	(17)
三、青年学习交往心理学的意义	(23)
1. 创造良好的社会生活空间	(24)
2. 促进个性的和谐发展	(27)
3. 保障青年的心理健康	(29)
4. 培养现代人才素质	(31)
第二章 人际需求	(33)
一、人的需要与人际交往	(34)
1. 交往行为的推动力	(34)
2. 交往驱力的产生	(36)
3. 人的需要与交往行为	(42)
二、交往动机	(44)
1. 关于交往动机的几种典型理论	(44)

2. 交往的心理——行为模式	(48)
3. 交往动机的分类与功能	(51)
三、交往受挫及其心理反应	(55)
1. 挫折及其发生原因	(55)
2. 挫后心理和行为反应	(58)
四、人际交往中的需求调节	(60)
1. 规范调节	(61)
2. 观念调节	(62)
第三章 人际沟通	(64)
一、人际沟通及其要素	(65)
1. 什么是人际沟通	(65)
2. 人际沟通的特点	(65)
3. 人际沟通要素	(68)
二、人际沟通类型与信息传递	(70)
1. 正式沟通与非正式沟通	(71)
2. 单向沟通与双向沟通	(72)
3. 语言沟通与非语言沟通	(73)
三、人际沟通心理	(80)
1. 发信人心理	(80)
2. 受信人心理	(83)
3. 沟通方法	(85)
第四章 人际认知	(87)
一、人际认知与人际交往	(87)
1. 人际认知的含义	(87)
2. 认知对交往的影响	(88)
3. 人际认知的心理机制	(90)

4. 认知内容和效果	(91)
5. 人际认知的深化	(97)
二、人际认知的心理效应	(98)
1. 首因效应与近因效应	(99)
2. 晕轮效应	(100)
3. 定势效应	(101)
4. 刻板印象	(102)
三、影响人际认知的因素	(103)
1. 交往情境的制约	(104)
2. 生理条件的限制	(105)
3. 认知的个性差异	(105)
4. 先行认知经验的影响作用	(106)
第五章 人际吸引	(108)
一、人际吸引的心理基础	(109)
1. 人际吸引与需要满足	(109)
2. 人际反应倾向	(110)
3. 交往魅力	(111)
4. 人际行为模式	(113)
二、人际吸引的因素	(114)
1. 外貌吸引	(115)
2. 邻近吸引	(117)
3. 交往频率	(118)
4. 能力吸引	(118)
5. 相似吸引	(119)
6. 互补吸引	(121)
三、阻碍人际吸引的个性特征	(121)

1. 缺乏吸引力的个性品质	(121)
2. 不良个性品质的改变	(123)
第六章 交往态度	(126)
一、态度的结构与特征	(127)
1. 什么是态度	(127)
2. 态度的性质与功能	(129)
二、态度与人的交往行为	(131)
1. 态度对行为的影响	(131)
2. 态度决定行为的条件	(132)
三、说服人的心理依据与技巧	(135)
1. 什么叫态度转变	(135)
2. 说服人转变态度的技巧	(137)
第七章 交往障碍	(150)
一、文化障碍	(151)
1. 语义障碍	(151)
2. 态度障碍	(152)
3. 文化程度障碍	(152)
4. 文化系统障碍的消除	(153)
二、社会障碍	(155)
1. 角色障碍	(155)
2. 空间距离障碍	(156)
3. 组织结构障碍	(157)
三、心理障碍	(158)
1. 认知障碍	(158)
2. 情绪障碍	(163)
3. 人格障碍	(164)

第八章 交往的心理素质与交往艺术 (168)

一、交往的心理素质 (168)

1. 心理健康是正常交往的基础 (169)
2. 健全的情绪 (171)
3. 良好的人格品质 (172)
4. 有效的社会适应能力 (173)
5. 乐观的生活态度 (174)

二、良好交往的心理准则 (176)

1. 真诚原则 (176)
2. 尊重与平等原则 (177)
3. 互偿原则 (177)
4. 互补原则 (179)

三、成功交往的艺术 (181)

1. 把握交往尺度 (181)
2. 注意初交的心理反应 (182)
3. 学习与交谈方式 (183)
4. 注重交往中的情态和身姿 (184)
5. 讲究交往礼节 (185)
6. 提高自身魅力 (186)

第九章 青年的异性交往心理 (188)

一、青年期的一般生理心理特征 (188)

1. 什么是青年期 (188)
2. 青年期的生理心理特点 (189)

二、青年期性意识的萌发与异性交往需求 (193)

1. 青年期性意识的萌发 (193)
2. 青年男女交往中的友谊与爱情 (194)

三、异性青年交往心理	(195)
1. 未婚异性青年交往心理	(196)
2. 已婚异性青年交往心理	(198)
四、恋爱和夫妻交往心理	(198)
1. 恋爱交往心理	(198)
2. 青年夫妻交往心理	(206)
第十章 青年的朋友交往心理	(212)
一、朋友关系的心理学意义	(213)
1. 促进青年社会化过程	(213)
2. 发展青年自我意识	(214)
3. 促进青年情感深化	(214)
二、择友心理	(215)
1. 有关择友的理论	(215)
2. 建立和维持朋友关系的心理规律	(218)
三、影响朋友交往的心理因素	(221)
1. 影响朋友交往的积极心理因素	(222)
2. 影响朋友交往的消极心理因素	(228)
第十一章 青年的群体交往心理	(236)
一、青年群体的特征与心理互动	(237)
1. 青年群体及其特征	(237)
2. 青年群体中的心理互动	(242)
二、青年群体中的遵从与脱离	(250)
1. 遵从的状态	(252)
2. 影响遵从与脱离的一般因素	(253)
三、青年群体中的冲突与合作	(255)
1. 群体冲突的类型	(256)

2. 合作与冲突的关系	(257)
3. 群体的凝聚力	(258)
四、个体在群体中的心理适应	(261)
1. 积极意义的心理适应	(261)
2. 消极意义的心理适应	(262)
后 记	(266)

第一章

人际交往与心理学

马克思曾经说过，交往是人类的必然伴侣。自从人猿相揖别起，人类就和交往结下了不解之缘。交往对于人类如菽粟币帛，须臾不可离开。交往使人类产生了语言，发展了思维，启迪了智慧；交往使人类结成一定关系，共同从事物质生产，交流物质产品，推动了生产力的发展；交往使人与人之间、群体与群体之间，相互认识，相互理解，相互合作，也相互竞争，从而使人世相袭，朝代更替，推动着人类不断从低级向高级发展。

一个人的一生也几乎多半是在与他人的交往中度过的，从呀呀学语直到两鬓苍苍，人在不停地同父母、

伙伴、兄弟、姐妹、同行、领导打交道。交往使一个人学习知识，掌握技能，成家立室，建树功业。交往是人类的伙伴，也是每个人的亲密伙伴。无论是人类还是个人，离开交往就谈不上存在和发展。

人的交往中存在着极其复杂的心理现象，人类对此早有领悟，但对交往过程中的心理现象的科学研究，还是近代的事情。随着心理学逐步从经验走向科学，人类交往心理的谜团才渐渐被揭开。随着现代社会的发展，交往的方法和艺术在社会生活中越来越占有重要位置。因此，学习和研究交往心理学也越来越显示出它的重要性。

一、人际关系与人际交往

1. 社会关系与人际关系

人生活在世界上，任何人都不是孤立存在的，总要和别人结成一定的关系。人出生以后，就逐渐被固定在各种关系中。最初是和父母的关系，兄弟姐妹的关系，亲戚关系等等，然后逐步和同伴、朋友、老师、长辈、领导发生了关系。一个人成年以后，还要参与更加复杂的社会经济生活、政治生活、道德生活、文化生活，有的还参与宗教生活，于是又和别人发生了经济关系、政治关系、道德关系、文化关系以及宗教关系等。人，就是在这样一张社会关系结成的大网中生活。所以，马克思认为，人的本质是社会关系的总和，每一个人则是社会关系之网上的“网结”。

人与人之间的关系有广义和狭义之分。广义的人与人之

间的关系被称为社会关系，它是指社会上集团与集团的关系。在阶级社会中，社会关系则表现为各个阶级与阶层之间的关系。社会关系的基础是社会集团之间的物质生产关系，是人们在谋取物质生产和生活资料的社会实践过程中，由于各自生产资料的占有量不同，因而形成了社会集团之间不同的分配、消费等物质利益关系。在物质生产关系的基础上，又逐步形成和发展了社会集团之间的政治关系、思想关系、文化关系以及宗教关系。而狭义的人与人之间的关系是指个人与个人之间直接的角色关系、心理关系，是在具体的个人活动和具体的个人之间相互作用中所发生的关系等。狭义的人与人的关系就是我们所说的人际关系。社会关系是政治学、经济学、社会学、文化学、伦理学的研究对象，而人际关系则是社会心理学的研究对象。

社会关系与人际关系是有本质区别的。社会关系是在占有一定社会地位的不同集团之间发生的，带有非个人的色彩。人只要生活在某一社会集团中，不管他具有什么样的个性、思想、情感、欲望，都被天然注定地要按照这个集团的利益和意志来行动。所以，社会关系不是建立在人与人之间同情或厌恶的基础上，每个人不是做作为个人参加社会关系，而是做为代表集团的一员来参加社会关系，“这不应当理解为，似乎象食利者和资本家等等已不再是有个性的个人了，而应当理解为，他们的个性是受非常具体的阶级关系所制约和决定的”。^①而人际关系最重要的特点是它具有情感基础，

① 《马克思恩格斯全集》第3卷，人民出版社1960年版，第86页。

是人与人之间具有直接的情感联系和相互作用，具有明显的喜欢和厌恶的意识倾向，而且这种相互的情感直接影响着个人与个人之间的相互认识、相互沟通、相互关系的紧密和分离。所以在人际关系中的人，是能够充分表现个人特点，表现个人的思想、情感和欲望的人。

社会关系和人际关系虽然有着本质的区别，但又有密切的联系。任何一个人都生活在一定的社会关系系统中，又生活在一定的人际关系系统中，因此不能不受到社会关系规律和人际关系规律的双重制约。一方面，社会关系在更高层次上决定和调节着人际关系。人都隶属于某一社会集团，在人际关系中人们所表现出来的思想、情感、欲望不能不带有该集团的痕迹。正如毛泽东同志所说：“在阶级社会中，每一个人都一定的阶级地位中生活，各种思想无不打上阶级的烙印。”^①另一方面，人际关系又直接表现着社会关系。任何社会关系的建立，都是通过个人与个人、个人与群体的交往活动来实现的。在这个意义上说，人际关系是社会关系的直接表现，又是社会关系形成的基础。苏联社会心理学家安德列耶娃指出：“在社会关系的经济、社会、政治以及其他形态的‘截面’上所表现出来的东西就是人际关系。”^②从社会对个人的影响来看，社会关系对人的影响是间接的，人际关系对人的影响是直接的，社会关系通过人际关系对个人产生影响。

① 《毛泽东选集》第1卷，第272页。

② 安德列耶娃：《社会心理学》，南开大学出版社，1984年4月版，第69页。

2. 人际关系的复杂性

人际关系是简单而又复杂的社会现象。之所以说它简单，是因为每个人从一出生直到死亡，从每天清晨起床直到深夜入睡，须臾离不开与别人的交往，它对于每个人来说似乎已经习以为常，司空见惯，没有什么不可思议的东西。之所以说它复杂，是因为人际关系纷繁错落，变化万端，每个人在交往中都有难以把握的因素，都有猜不透的奥秘。

早在上世纪末，美国社会心理学家J·霍姆斯就注意研究了人际关系的复杂性，他曾描述了两个人组合交往的情境（例如一个人叫约翰，另一个人叫亨利）。霍姆斯提出，表面上看来是约翰和亨利两个人在交往，实际是6个人在交往。当约翰（或亨利）单独存在时，他只是实际的约翰一个人，一旦约翰和亨利发生联系，他就变成了3个人：实际的约翰，自我意识的约翰（客观的自我和自我意识的自我常常不一致，例如约翰是一个无能而又很自负的人，他对自己能力的估计就会高于自己实际的能力）；在亨利印象中的约翰（一个人的实际和他给别人的印象也常常不一致，例如约翰本来很善良，但因为样子长得有点古怪，给亨利的印象却是很凶恶的）。与此相应，亨利也就变成了3个人。这样本来是两个人的关系，却变成了6个人的关系，例如实际的约翰和实际的亨利的关系，骄傲的约翰和实际的亨利的关系，被认为凶恶的约翰和骄傲的亨利的关系等等（如图1）。

按照组合的数学规律，上述约翰和亨利一旦发生联系，就可能出现9种关系。在日常生活中我们能够体会到，上述每种不同的关系都会产生不同的交往效果，这就使人际关系