

PSYCHOLOGY OF PERSONAL RELATIONSHIP

人際關係心理學

日・齊藤勇主編 弓海旺 盛欣合譯



五洲出版社 印行

PSYCHOLOGY OF PERSONAL RELATIONSHIP

人際關係心理學

日・齊藤勇主編 弓海旺 盛欣合譯

五洲出版社印行

前 言

心理學已為衆多的人所關心，即使在城市的文化中心和大學的講授中，心理學也是熱門學科。

不過，我聽說不少人滿懷興緻聽了心理學的講授後却大失所望，他們說“心理學中費解的話太多”，“和我想的完全不一樣”，等等。

大概對心理學起初抱以興趣的人大多以為，心理學會幫助自己詳細了解自己的複雜情感和性格，以及微妙的人際關係，告訴自己如何解開連自己都不清楚的自我心理以及揭示他人心理的奧秘。然而，在心理學講授中，心理學史和方法，深奧莫測的知覺法則和公式，還有什麼白鼠學習試驗等等，佔去了相當多的時間。即使談及情感，中心話題又離不開腦生理學。當然，心理學講授最終會涉及性格和人際關係，但是，往往是還未講到這一步，初學者的心就飛走了。可謂興緻勃勃而來，敗興遺憾而去。

因此，本書力圖從一開始就以人際關係為中心講授心理學。心理學入門書應該既是“造就心理學專家之入門”，也是為那些對心理學

略感興趣的人所用的入門書——“入門之入門”。本書編寫的目的就在於充當這種心理學入門導向。

爲此，本書在學科研究的範圍內標舉出引人入勝的題目，並盡可能通俗易懂地加以闡述。爲便於理解，本書還設有專欄，滙集重要的實驗和事例。此外，還附有許多圖表，使讀者讀來輕鬆愉快，印象深刻。各位讀者從閱讀本書如能進一步提高對心理學的興趣，則實屬榮幸。

最後，謹向爲本書的出版自始至終給予特別關切的編輯部的左秀靈先生致意。

編 者

目 錄

緒論 人際關係心理學

一、人際關係的科學.....	1
二、現代心理學的潮流.....	4
引證 1 深層心理的探索.....	6
引證 2 團體與人際關係研究的先驅.....	8
引證 3 人際關係中的角色與交換.....	9
引證 4 敵人的敵人是朋友嗎？.....	11

第一編 人際關係與心理發展

第一章 社會性的發展與性格的形成.....	16
第一節 發育時期的人際關係.....	17
第二節 發展階段與人際關係.....	23
引證 5 影響小孩性格形成的社會因素.....	28
引證 6 見一次母親的模樣就會銘記不忘.....	30
引證 7 嬰兒已經認人.....	32
引證 8 女狼孩卡瑪拉.....	34
引證 9 父母的撫育態度與孩子的性格.....	35
引證 10 父母親的極端養育態度對小孩的影響.....	36
引證 11 “心理—社會的”自我發展課題.....	37

引證 12	小孩的活動方式，3 歲可看到老.....	39
引證 13	兩個妻子的子孫的不同命運.....	41
引證 14	大兒子傻、小兒子嬌.....	42
引證 15	青年的人生觀.....	43
第二章	在人際關係中學習.....	46
第一節	學習的基本方式.....	46
第二節	社會性學習的方法.....	48
引證 16	男孩阿爾巴特對喜愛的小動物發怵了.....	49
引證 17	發現糖果的速度逐漸加快.....	51
引證 18	樹立楷模的心理過程.....	52
第三章	性格和對他人的行爲.....	54
第一節	性格類型和對他人行爲的特徵.....	54
第二節	性格特性和對他人行爲的特徵.....	57
引證 19	外向性性格與內向性性格.....	58
引證 20	根據人生的目標區分性格類型.....	60
引證 21	人所具有的主要的性格特徵一覽表.....	61
引證 22	特性論和羅馬時代的類型論.....	63

第二編 人際關係中的認知與情感

第四章	人際關係中的認知.....	66
-----	---------------	----

第一節	對人認知的內容	66
第二節	人際關係的歸屬	71
第三節	社會性比較	79
引證 23	對人認知的基礎	84
引證 24	第一印象的形成及其影響	85
引證 25	第一印象的破壞	86
引證 26	“人皆有之”的性格理論	88
引證 27	慾望和期待會歪曲對他人的 認知	89
引證 28	對現象的因果認知	90
引證 29	能否從就業面試時的言談話 語中識別性格	92
引證 30	他人行為的原因歸屬	93
引證 31	什麼是“客觀事實”？	95
引證 32	在能者面前自慚不如，在愚 者面前自鳴得意	96
引證 33	美人的適應性差嗎？	98
引證 34	怯於見人者“發怵”與人比 較	99
第五章	人際關係與情感	101
第一節	對人好惡的情感	101
第二節	對人關係與情緒	107
引證 35	令人喜愛的十種最佳性格	111
引證 36	“人以群分，物以類聚”	112
引證 37	稱讚自己則受喜歡	113
引證 38	“愛”在吊橋彼岸	116
引證 39	在人際關係中感受到的情感	117

引證 40	表情是世界的共同語言·····	118
第六章	人際關係與態度·····	120
第一節	態度的特性·····	120
第二節	態度的形成·····	122
第三節	態度的變化·····	124
引證 41	態度測定與變數的對應關係···	129
引證 42	“催眠後暗示”導致情感與 認知的變化·····	130
引證 43	“準處”集體與態度的維持···	132
引證 44	態度的不平衡與傳播的產生···	133
引證 45	信息源的可靠性與態度變化···	135
引證 46	報酬與態度變化·····	136

第三編 人際關係中的慾望與行動

第七章	社會的慾望與行動的分類·····	140
第一節	慾望與行爲的各種關係·····	140
第二節	各種慾望與默里的慾望一壓 力論·····	141
第三節	社會的慾望是生來就有的， 還是後天獲得的？·····	142
引證 47	我們所具有的慾望一覽表·····	143
引證 48	對母親的依賴慾望是生來就 有的嗎？·····	146
引證 49	以實現自我爲目標，攀登慾 望的階梯·····	147
第八章	對人行爲·····	150
第一節	援助和攻擊·····	151

第二節	求成和親睦	158
第三節	支配和服從	164
第四節	協作和競爭	171
第五節	造型和模仿	174
第六節	慾求不滿與心理矛盾	179
引證 50	從心理學的角度研究援助行為 之起點	182
引證 51	論“恐怕會有人相助”的心理	183
引證 52	攻擊線索理論的實證	184
引證 53	常看別人的攻擊行動，自己也 會產生攻擊性	186
引證 54	求得成功的慾望和迴避失敗的 慾望	187
引證 55	女性想要迴避成功的慾望高嗎 ？	187
引證 56	“棋子”和“棋手”	188
引證 57	處在同一恐怖條件下的人會互 相同情	190
引證 58	西德集中營內的心理	191
引證 59	一旦成爲犯人，就得處於服從 地位	192
引證 60	你的馬基雅弗利主義傾向怎樣 ？	193
引證 61	“眼不見心不煩”	195
引證 62	追求自己利益帶來的共同利益 關係	197
引證 63	犯人利害選擇結構	198

引證 64	對立狀態時成立的規範	200
引證 65	要堅持公平原則	201
引證 66	猴子的模仿	202
引引證 67	與他人一起工作是否可以提 高實效？	203
引證 68	緊張時只要能逃命，跟誰走 都可以	205
引證 69	稀里糊塗跟人走	207
引證 70	慾求不滿時的表面解決辦法	209
引證 71	為什麼愛看已買到手的汽車 的廣告？	210

第四編 團體中的人際關係

第九章	團體的結構與成員的行為	214
第一節	非正式團體與正式團體	214
第二節	非正式團體的結構	215
第三節	正式團體的結構	217
引證 72	對團體內以情緒為基礎的人 際關係的認識	219
引證 73	“課題專家”和“社會情緒 專家”	220
引證 74	團體傳播結構的影響	222
引證 75	領導者實現目標的功能和維 持團體的功能	224
引證 76	傳播網絡結構和領導行為特 性	225
第十章	團體的形成與團體規範	228

第一節	團體的形成和團體的魅力……	228
第二節	團體規範的形成與維持……	229
引證 77	入會條件嚴會提高團體的魅 力……	235
引證 78	相互作用中形成的團體規範…	237
引證 79	團體規範隨團體狀況的變化 而變化……	238
引證 80	團體決策過程中的障礙……	239
第十一章	對團體的遵從與脫離……	242
第一節	遵從及其心理……	243
第二節	是否真心遵從……	244
第三節	對非遵從者的壓力……	245
第四節	保留意見——少數人的影響…	246
引證 81	參加遵從行為的實驗……	247
引證 82	屈從團體壓力……	248
引證 83	見風使舵隨大流……	250
引證 84	遵從心理：是否是真心遵從 ？……	251
引證 85	堅持到底——少數人對團體 的影響……	252
第十二章	領導與被領導……	254
第一節	領導的出現……	254
第二節	領導功能……	255
第三節	領導者與部屬……	257
第四節	領導行為與獨裁行為……	258
引證 86	民主型領導方式最好……	259
引證 87	領導效果取決於情境……	261

引證 88	空間配置與領導者的出現……	262
引證 89	危機關頭的領導者……	263
引證 90	為什麼領導者的活動較為自由……	264
第十三章	偏見和成見……	266
第一節	何謂偏見……	266
第二節	偏見形成的機制……	267
引證 91	團體間的糾葛和偏見的產生……	269
引證 92	“慾求不滿”增強的結果……	270
附錄：探索人際關係心理的研究方法		
1.	觀察法……	272
2.	實驗法……	273
3.	詢問法……	275
4.	性格測定法……	276
5.	投影法……	277

緒論 人際關係心理學

一、人際關係的科學

提起人際關係的心理，從古到今，不論東方西方，可謂無人不談，無書不載。“人以群分，物以類聚”，“衣食足乃知禮”。此類反映人際關係的格言、諺語，膾炙人口，豐富多采。在哲學家、英雄豪傑的名言中也不乏其例。這足以說明，人們對人際關係是何等的關心，人際關係與我們的心理和生活又有著何等密切的聯繫！如果做一番調查，您就會發現，歷代累積和流傳下來的有關人際關係的知識和文化遺產浩如烟海。

那麼，面對這樣豐富的遺產，現代心理學需要怎樣進行新的研究，補充進哪些新的內容呢？一般認為，現代心理學創立後已走過了大約100年的歷程。但是，有關人際關係的現代心理學研究則開始不久。從這一意義上來講，可以說，人際關係心理學是一門新的學問。因此，我想先概述一下人際關係心理學的特徵。

在有關人際關係的知識中，既有記述事實的（即人際關係是什麼什麼），也有敘述道德和倫理規範的（即人際關係應該是什麼什麼）

。現代心理學的研究就是以前者為目標，收集人際關係的心理方面的客觀事實和規範。因此，其基本方法是，依照自然科學的方法收集客觀事實，以此為根據找出規律性的東西來，然後上升到法則。可以說心理學是以現代取得顯著成就的物理學為典範而發展起來的。因此，現代心理學的方向，自然就將心理學的研究對象重點從肉眼無法看到的心理和精神，轉向客觀上易於觀察的體現心理活動的行為上來。而且，心理學為了收集客觀事實，還開拓了下文將談及的各種方法。同時，現代心理學也就人際關係的心理收集了許多資料，這些資料是以精確的實驗、準確的調查等科學的研究為依據的。本書擬就現代心理學有關人際關係心理的研究成果和進程綜合性的加以介紹。

上面我已就人際關係的心理講了許多，也許人們會問：這方面的研究儘管採用的是科學方法，但不是也沒有新發現嗎？是的，是這樣。但我認為，人際關係心理學首先應吸取以往各種文化累積的知識，雖然這些知識至今尚未形成體系；雖然對什麼是事實，什麼是經驗，什麼是真理，都還不甚了解，但可以說人際關係心理學目前正在整理這些問題，並擬透過新的實驗和調查澄清模糊的以及相互矛盾的各種問題，以便使有關人際關係心理的知識系統化、理論化。

在現實生活中，既有稱讚人與人關係是可

以信賴的諺語，如：“世間到處有好人”、“出門靠朋友，處世靠人情”；也有認為人是不可信賴的諺語，如：“害人之心不可有，防人之心不可無”。在心理發展方面既有“子不教，父之過”這樣的諺語，也有“龍生龍，鳳生鳳”這樣的諺語。這些雖然寓意相反，但無論哪一條都很常用，並作為社會的常識而通用。那麼，哪一個是真實的呢？二者從古到今都作為格言廣為流傳，因此，可以說二者都是真實的。而且，二者雖記述相反，但事實並不相違，在現實生活中，確實有時適用“世間到處有好人”這條諺語，有時又適用“防人之心不可無”這條諺語。不過，社會常識性知識並不是那麼詳盡而正確，以致能將在各種不同情況下適用什麼都分得一清二楚。實際上，這裏面就存在應作為心理學來探求的問題。人際關係心理學的目的就在於：明確人際關係中的種種心理、行為發生的條件和情境，並使之系統化。我們有時會相信別人而與其全面合作，但有時也會懷有疑慮而予以指責、攻擊。那麼，在什麼情況下可以相信別人，採取合作行動；在什麼情況下不能相信別人，而應對其採取攻擊行動呢？這種詳細的分析和系統的理論業已超越了社會常識。我想，作為心理學，應為人類社會增添新的知識。

在本書中，我將依次向您介紹透過科學研究而得到的有關人際關係的心理學知識。不過

，如上所述，人際關係心理學對象複雜，研究歷史較短，所以還不能說已形成了十分完整的知識體系。因此，對於入門的人來說，請您不要將本書的內容作為一門業已肯定的知識來讀，而應把重點放在“對人際關係的研究作一新的嘗試”來研讀。

本書針對人際關係的心理，介紹了採取科學方法所做的研究。因此，為了便於您更容易理解本書的內容，我在本書附錄中就現代心理學所採用的有代表性的研究方法作了闡述，謹供參考。

二、現代心理學的潮流

據認為，現代心理學是在批評近代心理學鼻祖馮特的心理學的潮流中形成的。馮特 1879 年在德國的萊比錫大學首次建立了心理學實驗室。一般認為，從這時開始，心理學從哲學中分離出來，作為自然科學的一門學科而獨立存在。馮特的心理學以意識為研究對象（意識心理學），認為透過分析意識能夠解釋人的心理（分析心理學）。而且，他認為，通常的意識由單一意識這一因素組合而成（因素心理學），並透過實驗（實質上是內省法），研究通常意識是怎樣由單一因素構成的。

在美國，與馮特同時代的詹姆斯雖然同樣以意識為對象，但他却創立了把著眼點放在意識機能（意識活動）的機能主義心理學上。在

詹姆士的影響下，華生把研究的重點置於作為意識活動結果的行為上。他認為，心理學如果以科學為目標，那就應該以客觀上能夠觀察到的行為本身為對象，而不是以難以捉摸的意識為對象。他於本世紀初葉創立了行為主義心理學。到了30年代，赫爾、斯金納、托爾曼等人又倡導了新行為主義，他們的觀點是，在考慮行為的同時也兼顧心理活動。目前，這種觀點已成為現代心理學的一個主導思想。

弗洛伊德在本世紀初將心理學對象由意識的世界擴大到無意識的世界，他認為人類的大部分行為是由處於意識不到的無意識世界中的性本能（性衝動）所決定的。弗洛伊德創立了精神分析學，他認為，要想了解某個人的心理，如果不了解他的無意識的世界則是無法理解的。後來，人們運用精神分析法對為人際關係苦惱而精神失常的人進行分析和治療，並使精神分析論得到了發展，為探索人際關係的心理增添了許多知識。到了50年代，美國就人際關係進行了實驗性的研究（實驗社會心理學），相當數量的研究都是從精神分析的實證性研究開始的，由此也可看出弗洛伊德的影響之大（引證1）。

本世紀初，德國的韋特墨、克勒、考夫卡等人提出了完形心理學（格式塔心理學）。他們認為，並不是由元素組成的部分決定整體，而是整體規定部分。他們還認為，整體被知覺