

生存·发展·成功

——打开人际关系的深层结构

胡成富 著



陕西人民出版社

生存·发展·成功

——打开人际关系的深层结构

胡成富 著

陕西人民教育出版社

生存·发展·成功

——打开人际关系的深层结构

胡成富 著

陕西人民出版社出版发行

(西安市长安路南段376号)

新华书店经销 汉中地区印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 开本 16.5印张 2插图 348千字

1989年8月第1版 1989年8月第1次印刷

印数：1—15,250

ISBN 7-5419-1013-2/G·900

定 价：4.75元

内容提要

人,在现实社会中生活,进行着微妙的交往,结成了五彩斑斓的人际网络。社会——人生——关系,构成了一幅多么绚丽的美妙世界。人际关系,它直接影响到你的学习、生活,关系到你的事业、发展……。它是那么熟识而无睹,又那么令人迷惑而神往。你能对这其中之奥妙了解多少?本书从社会学、社会心理学、组织行为学等学科多层次多角度较系统地研究了人际关系,把理论与实际应用融为一体。它能帮你打开人际关系的深层结构,正确地分析、认识种种人际关系;它能助你织成一张掌握社会、人生的网络,指导自己的人际行为,去捕获学习、工作、事业的果实,使人生赋有新的意义。

序 言

中国人民大学
心理科学研究中心主任 沙莲香

1987年初，胡成富同志到中国人民大学进修社会心理学和社会学时，我就看了他关于人际关系学的详细提纲和部分书稿。二年多的时间里，书稿几经修改，又经教学实践的检验，现已由陕西人民教育出版社出版，这是一件可喜的事情。

应该说，人际交往与人际关系，自有人类以来就存在，并随人类历史的发展而发展，是“人类历史默默的伴侣”。关于人际关系的思想、观点、理论也有其源远的历史。然而，系统地研究人际关系，在国外也只是本世纪二十年代以后的事。在美国主要是以研究提高工业企业生产效率开始的，这就是著名的1924—1932年的霍桑实验。而真正取得突破性的研究，则是1927—1932年美国哈佛大学著名心理学家梅奥（Elton Mayo）带领一批学者经过五年大量的实验研究，提出了“人群关系理论”，1933年并出版了《工业文明中的问题》一书。从此，人们对人际关系再不是漠不关心了。许

多国家研究人际关系，把它应用于社会各个方面。比如日本就比较注重对人际关系的研究和运用，取得了好的效果。

我国是有十几亿人口的社会主义大国，无疑人际关系是影响社会各个方面的重要因素之一。比如它直接关系到社会主义精神文明建设，关系到整个社会风气和民族风貌，关系到每个社会群体心理和凝聚力，它也直接影响到人们的工作、学习和心理健康。可以说它与每个人是密切相关的。可是由于种种原因，我们过去没有对此进行很好地研究，基本上是一片空白。近二三年来开始了对人际关系的重视和研究，出现了可喜局面。可以预言，随着改革的深入发展，人们对人际交往和人际关系会越来越重视；反之，人际关系的研究也会促进精神文明和四个现代化建设。今天，研究人际关系具有重要的理论与现实意义。

近几年我国翻译或出版了一些有关人际关系的书，有从生活经验角度谈人际关系的，基本上是停留在经验的叙述上的；有从社会心理学角度研究人际关系的，有一定理论性，但基本上没有超出社会心理学范畴；也有从伦理学和生活经验结合上谈人际关系的，但常常会看到二者离合痕迹。胡成富同志把人际关系作为一门学科，力图从多学科多角度研究，以建立自己的理论体系和框架。全书十二章，以人际交往为基础，按着人际认知、人际印象、人际魅力、言语交往、人际劝导、人际暗示、群体人际关系、人际关系测量和人际关系改善这样一个过程展开。从认知到感情再到行为，从人际关系建立到人际关系的改善。这样，有利于人们了解人际关系的深层结构，认识人际关系现象的实质。该书又从个体角度到群体角度对人际关系进行层次研究，既研究人际

关系的一般情况，又研究分析了我国现实人际关系变化的新情况，这也有利于人们对人际关系现象本质的把握，和对现实的指导。

“书籍是人类进步的阶梯”。一本好书可以给人以很大的帮助。据闻解放军西安政治学院把人际关系学作为一门专业必修课开设，这是一个开拓性的探索。实际上，人们在现实社会上离不开人际交往和人际关系，因此，不论做领导工作，还是一般社会工作；不论是国家行政人员还是一般社会成员，学习掌握有关的人际关系知识会大有裨益的。

己巳年初春于北京

目 录

序言.....	沙莲香 (1)
第一章 绪 论.....	(1)
——作为边缘应用学科的人际关系学	
1.1 人际关系概述	(1)
1.2 人际关系学的学科性质	(13)
1.3 人际关系思想理论的历史概述	(30)
第二章 人际交往.....	(44)
——学会分析认识种种人际行为	
2.1 人类历史的默默伴侣	(44)
2.2 唤起交往意识	(48)
2.3 人际交往的信息转换	(56)
2.4 人际交往中的相倚关系	(64)
2.5 人际交往中的社会渗透	(66)
2.6 人际交往中的自我暴露	(72)
第三章 人际认知.....	(81)
——如何认识你、我、他	
3.1 人际认知的概述	(81)
3.2 对他认知	(86)

3.3	对已知	(95)
3.4	对人际关系的认知	(102)
3.5	人际认知中的归因	(105)
第四章	人际印象	(122)
	——怎样给人留下美好的印象	
4.1	人际印象概述	(122)
4.2	人际印象形成效应	(127)
4.3	人际印象的整饰	(145)
第五章	人际魅力	(154)
	——在交往中如何使你更受人喜欢	
5.1	人际魅力的静态因素与规律	(154)
5.2	交互吸引的因素及规律	(185)
5.3	影响人际魅力的个性因素	(197)
第六章	言语交往	(204)
	——学会运用两种符号系统交往	
6.1	语言的概述	(204)
6.2	言语符号系统与交往	(209)
6.3	非言语符号系统与交往	(230)
第七章	人际劝导(上)	(245)
	——人际劝导中的态度问题	
7.1	什么是态度	(245)
7.2	态度是怎样形成的	(252)
7.3	人际劝导前的态度分析	(257)
7.4	劝导前的态度测量	(265)
第八章	人际劝导(下)	(279)
	——人际劝导的理论与艺术	

8.1	劝导他人态度改变的认知协调理论	(279)
8.2	劝导他人的信息说服理论	(291)
8.3	劝导艺术	(297)
第九章	人际互动中的暗示	(324)
	——交往中发挥无意识心理功能	
9.1	暗示的概述	(324)
9.2	暗示的理论根据	(335)
9.3	暗示法的一般原则、途径与方法	(349)
第十章	群体人际关系	(356)
	——学会分析和认识群体人际关系	
10.1	群体基本二类型及人际关系	(356)
10.2	群体人际关系的分析	(372)
10.3	群体中信息沟通及相互作用分析	(381)
第十一章	群体内聚力与人际关系测量	(399)
	——学会人际关系的量化分析	
11.1	群体内聚力的概述	(399)
11.2	领导者行为与群体内聚力	(405)
11.3	人际关系的测量	(411)
第十二章	人际关系的改善	(433)
	——怎样使人际关系更和谐	
12.1	人际冲突的二重性	(433)
12.2	影响人际关系的主要因素	(439)
12.3	当前我国人际关系变化的二向性	(444)
12.4	人际关系的改善	(457)
参考资料:		
附录 I	霍桑实验	(482)

附录 I	自我暴露建立更佳关系练习	(489)
附录 II	吉姆印象	(491)
附录 IV	工作满意度问卷	(492)
附录 V	需要特征的简易自我测定练习	(494)
附录 VI	基本人际关系倾向测定法问卷 (FIRO—B)	(495)
附录 VII	人际信息沟通调查表	(499)
附录 VIII	你是哪一类型领导者的调查问卷	(506)
附录 IX	感受性训练具体时间表	(509)
附录 X	角色商议练习	(510)
主要参考书目		(513)
后记		(515)

第一章 绪论

——作为边缘应用学科的人际关系学

您想在人生的舞台上占领一席之地吗？

您想使自己的事业发展得更加顺利吗？

您想了解这其中人际关系之奥秘吗？

我们这本作为边缘应用学科的人际关系学将尽力从理论和实践结合上回答这些问题。那么，什么是人际关系？什么是人际关系学的研究对象？它的学科地位怎样？它的历史发展过程怎样？这无疑是绪论所要首先回答的基本问题。

1.1 人际关系概述

一、什么是人际关系

人际关系是多种学科所涉及的领域，例如社会学、社会心理学、伦理学等。不同学科对人际关系研究的角度和范畴是不同的。我们这里所研究的人际关系是一种微观角度的分析，可以给它下这样一个定义，人际关系，是指在现实社会生活实际活动中，通过交往而形成的人与人之间的一种心理

关系和相应的行为表现。

对这个定义可从以下几点加以把握。

第一，人际关系是人们在现实生活实际活动中产生的。也就是说，**人际关系是现实社会生活的产物**，离开现实客观的生活活动是不可能产生人际关系的。虚无飘渺的人际关系是不可思议的。因此，只有人类才有人际关系。正如马克思和恩格斯指出的，“动物不对什么东西发生‘关系’，而且根本没有关系。”^①

第二，人际关系是通过交往而形成的。这种交往的内容是多方面的，既有物质的，也有精神的；有言语的，也有非言语的。因此，交往是人际关系形成的途径，我们所讲的人际关系只是这种通过实际交往而产生的人际关系，而不是那种没有交往而存在着的名义关系，比如小学时的同学关系，同居一地的同乡关系等。这种名义关系只有在有了交往活动时才成为实际的人际关系。

第三，人际关系不是指人与人之间所有方面，比如政治、经济、文化……等关系，而主要指人与人之间的一种微观的心理上关系，心理上的距离。这种心理上的关系和距离是由心理倾向性及其相应的行为反映出来的。

例如，甲去商店买衣服与售货员乙发生交往。一个买一个卖，这虽表现为纯经济关系，但售货员乙对买者甲服务热情、周到、耐心，使甲不仅买到了称心如意的衣服，而且对乙产生了一种满意感、愉快心理，从而形成了一种和谐的主客关系。

人际关系与社会关系既有联系，又有区别。

①《马克思恩格斯全集》，第3卷，第34页。

社会关系是一个非常广泛的范畴，它是指人们在社会共同生活实践过程中结成的一切关系的总和。人的社会关系好比是一个由不同的经纬线相交而形成的一个十分复杂的空间网络，每个人都处在这不同的网节上。从系统论的角度来看，社会关系系统具有多层次多系统性。主要有三个相互联系的亚系统。

1. 生产关系。这是人们在社会生产实践活动中形成的一定物质形态关系。按传统观点，它主要包括生产资料所有制关系、产品分配关系以及人们在生产活动中形成的彼此关系。其中生产资料所有制关系是最根本的。

2. 社会意识形态关系（政治关系）。这是在生产关系基础上人们在政治生活中形成的意识形态关系。如阶级关系、政治、道德、法律、宗教等方面的关系。

3. 人际关系。这是人们在现实生活实际活动中通过交往而形成的一种心理关系和相应表现。

这三种关系在整个社会关系系统中处于不同的地位。其中生产关系是整个社会关系的基础，它制约着社会意识形态关系和人际关系，对其它两种关系起到决定性作用，从根本上说，它决定着意识形态和人际关系的性质。它是最高层次的。

社会意识形态关系是社会生产关系的反映，由生产关系决定的，但又反过来具有相对的独立性，反作用于生产关系和人际关系。与生产关系比较，它是第二层次的。

人际关系是对现实生活最直接的反应，受到生产关系的制约和社会意识形态关系的指导；反之，人际关系又渗透在社会关系的具体表现之中。也就是说，在生产关系、政治关系的不同的各个层面中都渗透着人与人之间的微观关系，是

社会关系中特殊的一种横断面。因此苏联著名社会心理学家安德列耶娃指出：“可以把这一类关系概括地看成是社会关系系统的一个特殊横断面。在社会关系的经济、社会、政治以及其他形态的‘截面’上所表露出来的东西就是人际关系。”①人际关系因此对生产关系和意识形态关系又起到调节和影响作用。比如一个企业中有一个良好的人际关系，那么对生产发展、按劳分配制度贯彻是一种积极的调节作用。人际关系在整个社会关系系统中是一种低层次的微观环境，相对于生产关系而言又是受其决定并产生于其上的一种社会心理现象。

生产关系、社会意识形态关系对每个人而言是一种间接的宏观环境；而人际关系则是直接的微观环境，是使生产关系、政治关系影响人的一种中介因素：个人 $\rightleftharpoons$ 人际关系 $\rightleftharpoons$ 社会关系。

人际关系尤如一个三棱镜体，透过它可以直接观察到社会关系的种种表现，折射出社会关系的种种现象。其模式关系如下。

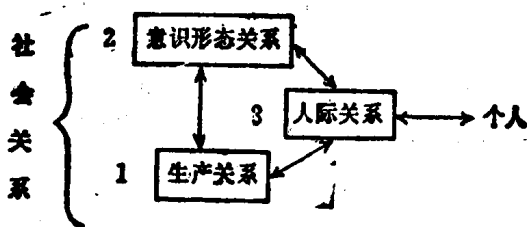


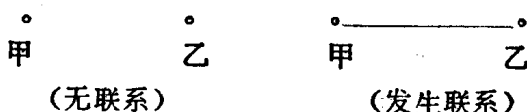
图 1-1 人际关系与社会关系模式

①安德列耶娃：《社会心理学》，第69页，南开大学出版社，1984年版。

二、人际关系的结构与成份

从整体过程看，作为一个完整过程的人际关系必须具有一定的结构，这些结构要素主要有以下三种：

1. 交往的双方（或多方）要发生联系，形成关系，即方对关系，这是构成人际关系的基础。如甲乙二人各在一方，毫无联系，成为孤立者，则就不可能形成人际关系。



2. 联系的媒介。双方要发生联系，结成关系必须通过一定的媒介，这是构成人际关系的桥梁。作为媒介大体可分为两种：一种是实物媒介，这就是人们常说的物质交换，礼尚往来。《诗经·木瓜》中说：“投我以木桃，报之以琼瑶。匪（非）报也，永以为好也。”投桃报琼，是为了巩固长期的感情。自古以来，礼尚往来，以实物为礼品（包括物和钱）作为联系人际关系的桥梁，可以说源远流长了。各个国家、民族自古在人际交往中都有自己的人际关系实物形式。在我国今天条件下，这种形式也是十分重要的。不论私人之间、至亲密友，逢年过节，互赠礼物，这是正常的现象。涉外交往，宴请送礼，也是必要的。经贸谈判，往往是在宴会桌上拍板定约的。今天我们生活中请客送礼不正之风是对这种正常的实物媒介关系的异化。

二是信息媒介。信息是一个不确定的概念。大体可认为是新消息、情况、知识等。信息作为媒介传递要有载体。信息载体主要有语言——第一载体，文字——第二载体，电磁波——第三载体。三种载体可传递的信息种类是很多的，

如，知识、消息、意见、观点、思想等。

三是情感媒介。这主要是以表情发出的，以传递情感为目的的媒介。也是一种大量存在的媒介。

3. 交往方式。这是人际关系的形式。交往方式有多种多样。我们可以分为以下四种。比如，封闭式的，这是传统社会中的方式。此方式范围小，局限大。这主要是自给自足自然经济形态以前社会中的方式。开放式的，这是在社会化大生产，主要是商品经济条件下的现代交往方式。我国经商人常贴的对联“买卖兴隆通四海，财源茂盛达三江”，就是这种写照。此外还可分为直接面对面的方式；间接的非面对面的方式，如请人代荐、斡旋等。还可以是混合式的。当然还有其它方式。以上三种要素作为一个完整的人际关系要同时存在的。这也是从动态角度分析的。

从静态个体角度分析，人际关系主要由以下三种成分构成的。正因为这些成分的“深浅”、“色彩”的不同，使人际关系的亲疏程度不一。

1. 认知成分。这是指构成人际关系的各方对所关心的问题、认识、态度及价值观情况，是人际关系的基础。人与人之间关系状况，往往由彼此间的相互认知程度决定的，人际关系的发展、变化，也往往是由于认知成分的改变而引起的。相互认知就是交往的双方通过感知、想象、思维等一系列心理认识过程，通过信息交流，达到相互间了解。因此，彼此间越认同，越深刻，那么心理距离越近。“心心相印”就是如此。马克思和恩格斯之间由于有共同的科学世界观，对世界有共同深刻的认识，才建立起伟大友谊。

当然，认知不同，甚至完全相反也免不了打交道，这也