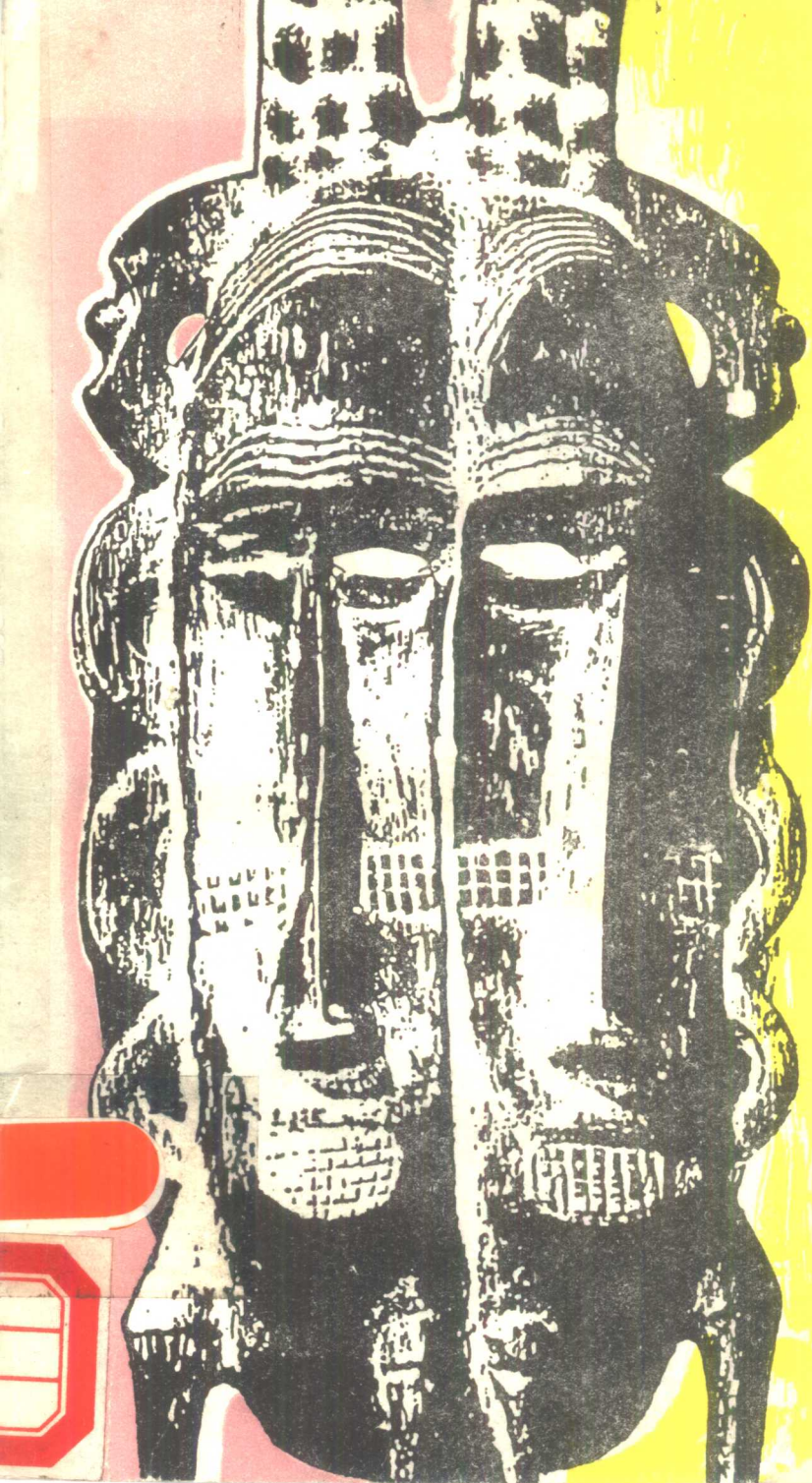


简明

人际关系学

奚洁人



简明人际关系学

奚洁人 陈莹 编著

华东师范大学出版社

责任编辑 王子奇

简明人际关系学

奚洁人 陈莹 编著

华东师范大学出版社出版

(上海中山北路3663号)

新华书店上海发行所发行 华东师范大学印刷厂印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 11.5 字数: 310千字

1991年6月第一版

1991年6月第一次印刷

印数: 1—6,000本

ISBN7-5617-0676-6/G·309 定 价: 3.28元

序

周 原 冰

自从有了人类间的相互交往,就有了人际关系的客观存在。但是,人际关系作为一门学科,还是发生在本世纪二十年代末至三十年代初,而到四十年代和五十年代才在美国工业管理部门产生了广泛影响。因此,人际关系学,即使在西方发达的资本主义国家里,也还是一个比较新的研究领域。

马克思在《关于费尔巴哈的提纲》中,曾经精辟地指出:“人的本质并不是单个人所固有的抽象物。在其现实性上,它是一切社会关系的总和”^①;由此,他又进一步说:“新唯物主义的立脚点则是人类社会或社会化了的人类。”^②因此,从马克思主义的观点来看,既然人的本质是“一切社会关系的总和”,人们之间就离不开广泛的交往;既然任何个人都只能是不得不与他人交往的“社会化了的人”,就必然存在着一种人际关系,存在着如何处理这种人际关系的客观规律,因此,人际关系作为一项研究领域和一门新兴学科,是科学发展的必然。

至于为什么它在资本主义发达的国家里发生,并且最初主要是从企业管理的角度来研究人际关系,终于形成了一门大有发展

^{①②}《马克思恩格斯选集》第1卷,第18、19页。

余地的学科？那是因为：一方面反映了社会生产力发展和科学进步的要求；一方面，适应资产阶级在社会矛盾尖锐的情况下，需要用更巧妙、更合适的手段来剥削劳动者，以求最有效地获取剩余价值。正是由于这种客观上的科学性和阶级性的统一，决定了人际关系学只能在资本主义发达的国家开始出现，并且最初局限于从企业管理的角度来研究。

然而，人际关系不仅绝非只能局限于企业管理中，而且，即使是企业管理中的人际关系，也无法摆脱企业管理以外的各种人际关系的制约。现实社会的人际关系，客观上是作为社会化了的人们之间相互交往、相互联系的各种社会关系的总和。因此，人际关系学作为一门学科，终于要突破单纯从企业管理的角度来研究的狭窄范围，越来越向纵深发展，扩展到更广泛的领域，也就不能不是一种科学发展的必然。这一点，也是当今许多资产阶级学者所意识到的，而且，已经正成为一门与哲学、伦理学、社会学和社会心理学、传播学……等许多学科交叉的综合性学科。但是，尽管如此，作为资本主义制度下的资产阶级学者，他们一切研究的根本出发点，无法离开为资本家谋取最有效和最大的利润、更巧妙地剥削体力劳动者和脑力劳动者的剩余价值这个前提。从而，他们和他们的研究成果就总不免要带有一定程度的偏见和具有一定的局限性。

正是因为这样，人际关系学的研究，也象其他社会科学学科一样，必须真正地置于马克思主义的理论指导之下。马克思主义不仅作为一种方法它吸收和总结了人类一切优秀的科学成果，而且因为它所代表的阶级是一个能够最终消灭一切剥削、压迫和偏见、愚昧的阶级。因此，人际关系学要进一步向纵深方向发展，日益取得丰富成果，并且切实有效地应用于社会主义建设和改革、开放事业，沿着正确的道路发展，就不能不有待于能熟练地运用马克思主义原理去解决现实问题的人们的积极研究和探索。

以上，就是我对人际关系学这门学科的一些基本的看法。在我国建立一门能够适合我国国情的社会主义的人际关系学是十分必要的。

吴洁人和陈莹两位同志在华东师范大学以及其他地方讲授《人际关系学》，颇得听讲者的欢迎。现在，他们在讲稿的原有基础上加工改造，写成了这本《简明人际关系学》，嘱我为此书写篇序。这是和我的愿望相一致的，而且对于发展我的专业——马克思主义的道德科学有利，我自然是十分乐为的。

我阅读了部分书稿，感到这本著作大致有以下一些特点：

一、作者们力图坚持马克思主义的理论指导，运用理论与实际相结合的方法，去努力探讨在中国现阶段社会主义建设中人际关系的现象和问题，力图做到理论性和可操作性兼顾，因而具有一定的理论意义和应用价值。

二、在体系结构上，作者们力图发挥多学科综合研究的特点和优势，而在写作上则力求做到简明扼要、脉络分明，使读者读后能够有一个明确的、清晰的概念。在内容上，同目前已经出版的有关人际关系学的书籍相比，似无雷同之弊，并对某些问题提出了自己的独立见解。

三、作者颇为重视异常人际关系的表现及其纠正办法的研究，特别注重于从正反两个不同的方面来改善和促进社会人际关系的发展，从而去建设新型的社会主义的人际关系。

四、由于该书是在教学和科研的实践中产生的，并且已经经受了教学实践的初步检验，证明它所适应的读者面比较广泛；既可以用作大学生和成人教育的教材，也可以作为一般青年、教师和各行各业从业人员关心和处理人际关系的参考读物。

很显然，由于人际关系学这门学科的发展，目前尚远未达到成熟阶段，而以马克思主义为理论指导来研究社会主义的人际关系学，就更是还处于摸索初创的脱毛时期，因而，尽管经过作者

们的努力,免不了还会带有某些前人著作中缺憾的痕迹和存在一些新的不足之处,是可以想见也是很自然的。然而,这个阶段是无法超越的,不经过一番垦荒,又怎能出现膏腴之地呢?

正因为这样,我所要建议和提醒读者们的,只是:我们一定要坚持科学分析的观点。没有分析就没有理论;没有科学的分析也就没有科学的理论。我们一定要坚持科学性和阶级性相统一的观点,而不能把这两者对立起来。简单地、粗暴地把人际关系学斥为只是为资产阶级服务的学科,或者完全否认西方资产阶级学者在人际关系学方面所起的先驱作用和科学贡献,是一种“左”倾幼稚病的错误;不加分析地把人际关系学看成是一种可以超时代、超阶级的学问,极力淡化其客观上不能不存在的时代内容和阶级内容,就是一种右倾幼稚病的错误。我们必须懂得:一切真正的科学,无一不是从现实世界和现实的社会生活实践中产生、形成和发展的,无一不是可以经受得住现实世界和现实的社会生活实践检验的;而一切脱离了现实世界和现实的社会生活实践的抽象概念和命题,往往只有在人们的头脑里和思维逻辑方面,有其相对稳定的价值。我想,这是我们看待各种新兴学科的一种必由之道。

我热烈地期待着《简明人际关系学》的出版,并预祝它在实践应用中取得应有的成功!

1990年9月16日于上海华侨新村

责任编辑：王子奇

封面设计：闵汉屏

ISBN7-5617-94

G · 309

定 价： 3.28 元

目 录

序

周原冰

第一编 导 论

第一章 人际关系学的对象、任务和方法	(3)
第一节 人际关系学的研究对象	(3)
一、 什么是人际关系学	(3)
二、 人际关系学与相关学科的关系	(5)
三、 人际关系学研究对象的结构与层次	(8)
第二节 人际关系学研究的任务和方法	(10)
一、 人际关系学研究的任务	(10)
二、 人际关系学研究的方法	(14)
复习思考题	(19)
第二章 人际关系学的理论基础	(20)
第一节 马克思主义关于人的理论	(20)
一、 人的本质	(20)
二、 人 性	(22)
三、 人的需要	(24)
四、 人的交往	(26)
第二节 人际关系的特征	(28)
一、 人际关系与社会关系的联系与区别	(29)
二、 人际关系的基础	(30)
三、 人际关系产生的直接前提	(31)
第三节 正确处理人际关系的基本原则与方法	(32)

一、	人道原则	(32)
二、	功利原则	(34)
三、	审美原则	(35)
四、	和谐原则	(37)
复习思考题		(39)
第三章 人际关系的形成和发展		(40)
第一节 人际关系的起源		(40)
一、	猿猴社会及其内部“关系”	(40)
二、	人类的起源和人际关系的产生	(43)
第二节 人际关系的历史演变		(46)
一、	原始社会的人际关系	(46)
二、	奴隶社会的人际关系	(47)
三、	封建社会的人际关系	(49)
四、	资本主义社会的人际关系	(50)
五、	社会主义社会的人际关系	(52)
第三节 人际关系形成的条件和心理过程		(53)
一、	人际关系形成的基本条件	(54)
二、	人际关系发展的心理过程	(58)
复习思考题		(62)
第四章 人际关系的形态和测量		(63)
第一节 人际关系的类型		(63)
一、	人际关系的内容	(63)
二、	人际关系的种类划分	(66)
三、	人际关系的基本状态	(68)
第二节 人际关系存在的基本形式		(70)
一、	业缘人际关系	(71)
二、	亲缘人际关系	(73)
三、	地缘人际关系	(76)

第三节 人际关系的测量和分析	(77)
一、 莫雷诺社会测量法	(77)
二、 参照测量法	(80)
三、 “雷维奇人际关系测试游戏”	(82)
复习思考题	(84)

第二编 人际心理

第五章 人际关系的心理机制	(87)
第一节 人际关系的情绪和情感机制	(87)
一、 情绪和情感的分类	(87)
二、 情绪和情感的特点	(89)
三、 情绪和情感对人际关系的影响	(90)
第二节 态度与人际关系	(92)
一、 态度的特性	(92)
二、 态度对人际交往的影响	(93)
三、 态度的转变对人际关系的作用	(95)
第三节 行为与人际关系	(97)
一、 人际交往行为的分类	(97)
二、 利他与利己行为	(98)
三、 从众与从众行为	(99)
四、 支配与服从行为	(100)
五、 攻击与援助行为	(101)
六、 亲和与冷漠行为	(102)
复习思考题	(103)
第六章 人际关系与年龄发展阶段	(104)
第一节 少儿心理与人际关系	(104)
一、 少儿的生理特征	(104)
二、 少儿的心理特征	(106)

三、	影响少儿个性心理品质形成与发展的人际因素·····	(108)
第二节	青年心理与人际关系·····	(113)
一、	青年的心理特征·····	(113)
二、	青年人际关系的特点·····	(116)
三、	人际关系对青年心理发展的影响·····	(118)
第三节	老年心理与人际关系·····	(120)
一、	老年人的心理特征·····	(120)
二、	老年人心理的自我调节·····	(122)
三、	为老年人创造良好的人际环境·····	(124)
	复习思考题·····	(125)
第七章	人际关系与个性心理和群体心理·····	(126)
第一节	个性心理与人际关系·····	(126)
一、	个性的特点和形成的原因·····	(126)
二、	气质与人际关系·····	(128)
三、	性格与人际关系·····	(130)
第二节	群体心理与人际关系·····	(133)
一、	群体的类型·····	(133)
二、	群体对个体的影响和作用·····	(134)
三、	群体凝聚力在人际关系中的地位·····	(136)
第三节	领导心理与人际关系·····	(138)
一、	领导和领导者·····	(139)
二、	领导者的人际关系·····	(139)
三、	改善领导者的关系·····	(142)
	复习思考题·····	(144)
第八章	情爱心理·····	(145)
第一节	情爱的心理要素及其特点·····	(145)
一、	性心理的生理基础和社会制约因素·····	(145)
二、	情爱的心理要素·····	(147)

三、 情爱的心理特点·····	(152)
第二节 恋爱心理·····	(155)
一、 择偶心理·····	(155)
二、 初恋心理·····	(158)
三、 失恋心理·····	(161)
第三节 婚姻心理·····	(164)
一、 婚后矛盾及其产生的原因·····	(164)
二、 婚姻人际关系的调适·····	(166)
三、 婚外恋和婚外性关系·····	(169)
复习思考题·····	(172)
第九章 异常人际心理·····	(173)
第一节 嫉 妒·····	(173)
一、 嫉妒的本质、特征和范围·····	(173)
二、 嫉妒发生的条件及其后果·····	(177)
三、 如何处理嫉妒心理·····	(180)
第二节 偏 见·····	(182)
一、 偏见的涵义和特征·····	(182)
二、 偏见产生的原因·····	(183)
三、 怎样减少和克服偏见·····	(188)
第三节 孤 独·····	(189)
一、 孤独及其种类·····	(190)
二、 产生孤独的原因和具体情境·····	(191)
三、 抑制、摆脱及利用孤独·····	(193)
复习思考题·····	(197)

第三编 人际交往

第十章 人际沟通·····	(200)
第一节 人际沟通的结构与功能·····	(200)

一、	人际沟通及其特点	(200)
二、	人际沟通的类型	(201)
三、	人际沟通的网络	(203)
四、	人际沟通的功能	(206)
第二节	人际沟通的工具	(207)
一、	语言符号系统	(207)
二、	非语言符号系统	(211)
三、	艺术语言符号系统	(216)
	复习思考题	(218)
第十一章	人际交往与自我意识	(219)
第一节	自我与自我意识	(219)
一、	“自我”研究的历史和现状	(219)
二、	自我意识及其特点	(222)
三、	自我意识的心理结构	(226)
第二节	自我表露	(228)
一、	自我表露的性质	(229)
二、	自我表露的原因和作用	(232)
三、	如何进行有效的自我表露	(234)
第三节	自我辩解	(235)
一、	自我辩解的性质	(236)
二、	自我辩解的类型和方法	(238)
三、	自我辩解的语言艺术	(241)
	复习思考题	(244)
第十二章	人际认知	(245)
第一节	人际认知的内容、结构和特点	(245)
一、	人际认知的内容与结构	(245)
二、	人际认知的特点	(248)
三、	人际认知协调理论	(250)

第二节	印象的形成	(252)
一、	影响印象形成的因素	(252)
二、	第一印象和首因效应	(255)
三、	印象整饰	(258)
第三节	人际认知偏差和归因理论	(263)
一、	人际认知偏差	(263)
二、	人际认知的归因	(266)
三、	人际认知的归因理论及其应用	(268)
	复习思考题	(271)
第十三章	人际影响	(272)
第一节	说服	(272)
一、	说服前的准备	(272)
二、	有效说服的艺术	(274)
第二节	暗示、感染与模仿	(278)
一、	暗示	(279)
二、	感染	(281)
三、	模仿	(283)
第三节	同感与理解	(285)
一、	同感的性质和意义	(286)
二、	同感和理解的技巧	(288)
三、	消除误解, 增进理解	(292)
	复习思考题	(294)
第十四章	特殊的人际交往形式	(295)
第一节	异性交往	(295)
一、	异性交往的性质和价值	(295)
二、	异性效应和女性交往优势	(298)

三、 异性交往的障碍·····	(300)
四、 实现异性交往正常化的途径·····	(301)
第二节 代际交往·····	(303)
一、 代际差异及其产生的原因·····	(303)
二、 代际交往的价值和类型·····	(306)
三、 关于“代沟”问题的理论研究·····	(308)
第三节 跨文化人际交往·····	(311)
一、 跨文化人际交往的形式·····	(311)
二、 中西人际交往文化模式比较·····	(313)
三、 人际沟通工具的文化差异·····	(315)
四、 如何改进跨文化人际交往·····	(318)
复习思考题·····	(319)

附 录

现代西方人际关系理论述·····	(322)
一、 人群关系理论·····	(322)
二、 人际需要理论·····	(326)
三、 角色理论·····	(331)
四、 人际交换理论·····	(335)
五、 戏剧交往理论·····	(338)
六、 相互作用分析理论·····	(342)
主要参考书目·····	(348)
出版后记·····	(349)

第一编 导 论