

现代

青年交际

大全

黑龙江朝鲜民族出版社

兴哥曹 昆 欣 群 森 珍 贵  
群 单 书 页 面 佳

# 现代青年交际大全

(上)

(社会心理学·文献选编)

驰平 成义 庆伟 黎娟

全大籍交平青升班

黑龙江朝鲜民族出版社

一九八五年三月·牡丹江

责任编辑：力 男 曹福兴

封面设计：单 增

# 现代青年交际大全

(上)

(编委：刘文、李里、孙会、孙)

敬繁 群夫 义海 平德

## 现代青年交际大全

驰 平 成 义 编  
立 伟 黎 娟

黑龙江朝鲜民族出版社出版  
黑龙江省新华书店发行  
哈尔滨市科委情报处铅印室印刷

787×1092 16开本 46.5印张 1100千字  
1985年4月第1版 1985年4月第1次印刷

印 数：1——50000册

统一书号：17296·11 全套定价7.00元

# 前 言

生活离不开交际。

只有善于与人相处，才能体验到生活的欢乐。

白天，当你与同事一起来为事业而奋斗，

晚上，当你与家人一起享乐，

你可曾问过自己：我究竟懂得多少人与人之间关系的学问？

亲爱的朋友，你想使爱情美满、家庭幸福、事业成功吗？

请你阅读《现代青年交际大全》。它将从理论上告诉你怎样在社会主义原则下处理人际关系，怎样从心理学的角度出发，去赢得上级赏识、同志拥护、下级爱戴，它将通过许多小故事，告诉你处世之道、交际的方法、交际的技巧、交际的礼法与规矩，并以恋人间的交际、家庭成员之间的交际、名人交际、学者间的交际、改革者的交际，与外国人的交际、民族间的交际，谈判的艺术与风度等实例，来使你熟习交际术。

本书还将告诉你有关交际的一切知识。例如交际与打扮，交际与房间装饰、交际与美容、交际与起舞、交际与音乐、交际与花卉、交际与酒宴，节日交际等。

本书还用范例教你交际应用文体的写作，如情诗，情书，各种应酬文学、书信、贺联、贺幛、挽联、悼词、祝词等，种类繁多，无一不备。

本书堪称“酬世锦囊”，它不仅是交际的百科全书，也是生活与工作的百科全书，它不仅为现代青年所必备，还能做到“雅俗共赏”，用本书作为馈赠亲友的礼品与奖品，尤为适宜。

本书在编辑过程，曾参考引用国内外社会心理学及各种文献资料，谨致谢意。由于我们的水平和时间所限，难免存在缺点和错误，敬请广大读者批评指正。

编者

一九八五年三月

# 目 录

## 总 目

### 第一章 交际理论

|     |             |     |
|-----|-------------|-----|
| 第一章 | 交际理论        | 1   |
| 第二章 | 交际准备        | 15  |
| 第三章 | 处世之道        | 35  |
| 第四章 | 交际方式        | 55  |
| 第五章 | 交际实践        | 75  |
| 第六章 | 恋人、夫妻家庭间的交际 | 95  |
| 第七章 | 与外国人交际      | 115 |
| 第八章 | 交际须知        | 135 |
| 第九章 | 交际礼节及规范     | 155 |
| 第十章 | 交际文学        | 175 |
| 附录  | 我国各地著名土特产   | 195 |

# 目 录

## (上)

### 第一章 交际理论

|                 |      |
|-----------------|------|
| 一、社会主义的关系学      | (1)  |
| 社会关系和人间关系       | (1)  |
| 社会角色            | (2)  |
| 人间关系的地位和性质      | (2)  |
| 人间关系和社会关系体系内的交往 | (5)  |
| 交往的结构           | (6)  |
| 二、交际——信息交流过程    | (6)  |
| 在交际过程中信息交流的特点   | (6)  |
| 交际与语言           | (9)  |
| 口头交际            | (9)  |
| 非口头交际           | (10) |
| 三、交际过程中的互相作用    | (13) |
| 相互作用在交往结构中的地位   | (13) |
| 相互作用的类型         | (14) |
| 调节相互作用的实验模式     | (16) |
| 作为组织协同活动的相互作用   | (17) |
| 四、交际过程中的相互理解    | (19) |
| 社会知觉            | (19) |
| 交往过程相互理解的机制     | (19) |
| 人际知觉的准确性        | (22) |
| 人际吸引            | (23) |
| 五、群体及群体中的指导者    | (24) |
| 群体的基本特征         | (24) |
| 群体分类            | (26) |
| 小群体及其界限的定义      | (27) |
| 研究小群体的主要学派      | (28) |
| 小群体的形式          | (30) |
| 群体的团结性          | (32) |
| 小群体中的指导和领导      | (32) |
| 指导方式            | (34) |
| 采取群体决定过程        | (36) |

|                          |      |
|--------------------------|------|
| 六、社会主义交际学在两个文明建设中应用..... | (39) |
| 在物质文明建设中应用.....          | (39) |
| 在精神文明建设中应用.....          | (42) |
| 在与违法行为作斗争中的应用问题.....     | (43) |
| 在家庭中的应用.....             | (45) |
| 七、交际理论拾零.....            | (47) |
| 高效工作的六个简要步骤.....         | (47) |
| 奖励、正强化、以奖为主.....         | (48) |
| (1) 气质.....              | (49) |
| (2) 用人的八项原则.....         | (50) |
| (3) 决策者的三种素质类型.....      | (52) |
| (4) 人的性格、情感、行为.....      | (53) |
| (5) 自我评价的十条方法.....       | (54) |
| (6) 素质——人的天赋.....        | (55) |
| (7) 集体发明创造法.....         | (57) |

## 第二章 交际准备

|                         |      |
|-------------------------|------|
| 一、建立良好的人间关系.....        | (61) |
| (1) 与人交往是社会化的必经之路.....  | (61) |
| (2) 与人交往和安全感.....       | (61) |
| (3) 与人交往有助于自我形象的建立..... | (61) |
| (4) 朋友为学习的对象之一.....     | (62) |
| (5) 健全的人间关系之基础.....     | (62) |
| (6) 增进人间关系的途径.....      | (65) |
| (7) 所谓代沟问题.....         | (68) |
| 二、心理健康是交际的基础.....       | (73) |
| 三、认识自己、接受自己.....        | (77) |
| (1) 和别人相比较以了解自己.....    | (77) |
| (2) 从别人态度来了解自己.....     | (79) |
| (3) 借工作成果来了解自己.....     | (79) |
| (4) 入门应能喜欢自己.....       | (80) |
| (5) 如何增进自我喜欢的态度.....    | (81) |
| 四、健全的情绪生活.....          | (84) |
| (1) 正常的情绪.....          | (84) |
| (2) 正常情绪的功能.....        | (85) |
| (3) 不健全情绪反应.....        | (86) |
| (4) 不健全情绪反应的形式.....     | (87) |
| (5) 情绪的困扰.....          | (88) |

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 情绪的控制              | (89)  |
| 健全情绪生活的培养          | (89)  |
| 五、乐观的态度            | (90)  |
| 乐观和悲观              | (91)  |
| 乐观的态度是可以培养的        | (93)  |
| 预言自动实现的原则          | (95)  |
| 六、两性间的交往           | (96)  |
| 什么时候最适于谈恋爱         | (96)  |
| 社交行为的健全态度          | (97)  |
| 如何选择理想的配偶          | (98)  |
| 七、对于“性”的应有认识       | (100) |
| 性的驱力的特色            | (101) |
| 性和社会文化的关系          | (101) |
| 性行为的社会意义           | (102) |
| 性的动机与心理健康          | (102) |
| 性的适应与婚姻关系          | (104) |
| 婚前性行为问题            | (105) |
| 八、消遣活动             | (107) |
| 消遣活动可以帮助我们松弛身心     | (107) |
| 消遣活动可以使我们在工作以外获得满足 | (108) |
| 消遣活动可以扩展我们生活经验     | (109) |
| 消遣活动可以增进个人身心的发展    | (109) |
| 活动时间有赖妥为安排         | (111) |

### 第三章 处世之道

|           |       |
|-----------|-------|
| 一、论自信     | (112) |
| 二、论称赞     | (113) |
| 三、论怒气     | (113) |
| 四、论假聪明    | (114) |
| 五、论猜疑     | (114) |
| 六、论嫉妒     | (115) |
| 七、论狡猾     | (117) |
| 八、论报复     | (118) |
| 九、论荣誉     | (119) |
| 十、微笑的魅力   | (119) |
| 十一、别害怕讲不字 | (120) |

## 第四章 交际方式

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 一、聊天—交际的一种方式    | (122) |
| 二、交际与演说         | (122) |
| 三、与人交谈的艺术       | (125) |
| 四、要讲究语言美        | (126) |
| 五、触觉的魔力         | (127) |
| 六、如果我不告诉你       | (130) |
| 七、要学会“听”        | (131) |
| 八、说“谢谢”的六个规则    | (132) |
| 九、不要轻易“打扰”人     | (132) |
| 十、莫小看“举手之劳”     | (133) |
| 十一、情与礼          | (133) |
| 十二、要敢于说“我不知道！”  | (134) |
| 十三、“我来帮你们刷鞋子。”  | (135) |
| 十四、怒气——一种被误解的情绪 | (136) |
| 十五、要实事求是        | (137) |
| 十六、控制自己的情感      | (138) |
| 十七、要倾听别人的诉说     | (141) |
| 十八、交友之道         | (142) |
| 十九、讨厌的问题        | (142) |
| 二十、友爱需要真诚       | (143) |

## 第五章 交际实践

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 一、名人的交际         | (145) |
| 总书记会见沂蒙山区的老党员   | (145) |
| 胡耀邦同志和他的老同学—刘绍熙 | (146) |
| 王震将军与演员         | (147) |
| 周总理与一个写诗的人      | (149) |
| 回忆周总理给我的信       | (151) |
| 大海滴水            | (152) |
| 合眼成著            | (154) |
| 青年马克思的交游        | (154) |
| 达尔文的良师益友        | (158) |
| 一个伟大的人物—林肯      | (160) |
| 鲁迅交友的经验         | (162) |
| 马克吐温            | (163) |
| 最动人的友谊          | (167) |

|               |       |
|---------------|-------|
| 基辛格与他的国际咨询公司  | (168) |
| 二、改革者的交际      | (169) |
| 苏玠和他的“智囊圈”    | (169) |
| 新市长密切联系群众     | (170) |
| 贝兆汉用人之道       | (171) |
| “女老板”，风格独具    | (172) |
| “开明书记”邵允洽     | (174) |
| 花王，不只是牡丹      | (174) |
| 温元凯与小阁楼       | (176) |
| 石金祥与知识分子      | (177) |
| 三、学者：前辈与后辈的交际 | (179) |
| 矛盾培育中青年作家     | (179) |
| 人才链           | (181) |
| 汉斯罗扶持达尔文      | (182) |
| 吴晗早年与著名学者的交往  | (184) |
| 鲁迅与王国维交友的教训   | (187) |
| 四、领导者的交际      | (188) |
| 领导者与科学家       | (188) |
| 领导者的决策行动      | (190) |
| 领导者的决策修养      | (192) |
| 领导艺术          | (194) |
| 领导者的素质修养      | (206) |
| 五、经理的交际术      | (206) |
| 寻找            | (209) |
| 一分钟经理         | (210) |
| 第一条秘诀：一分钟目标   | (212) |
| 第二条秘诀：一分钟表扬   | (215) |
| 第三条秘诀：一分钟惩戒   | (218) |
| 一分钟经理解释       | (221) |
| 六、谈判的艺术与风度    | (233) |
| 七、职业与交际       | (239) |
| 春天的信使         | (239) |
| 生命之光          | (242) |
| 苏联服务行业的年轻人    | (245) |
| 珍爱            | (247) |
| 她和她的小店        | (248) |
| 良言一句三冬暖       | (249) |

## 第六章 恋人、夫妻及家庭间的交际

|              |       |
|--------------|-------|
| 一、恋爱中的交际问题   |       |
| 谈“考验”        | (251) |
| 不要急于求成       | (252) |
| 要是真正的爱情      | (252) |
| 不要猜疑多心       | (253) |
| 怎样知道姑娘是否喜欢你? | (253) |
| 克服恋爱中腼腆怯场的方法 | (254) |
| 论真假爱情        | (255) |
| “第一次亮相”      | (258) |
| 爱情与事业        | (260) |
| 梁启超的爱情       | (261) |
| 吴晗与袁震间的爱情    | (263) |
| 患难朋友         | (266) |
| 对爱情的观察和回味    | (268) |
| 二、夫妻间的交际     | (268) |
| 夫妻相处谈调适      | (268) |
| 谁在导演家庭的欢乐和悲哀 | (270) |
| 夫妇争吵的模式与和解方法 | (272) |
| 理想的妻子与丈夫     | (273) |
| 夫妻要风雨同舟      | (273) |
| 一生中难忘的二十六天   | (275) |
| 爱情与家庭中的文明    | (276) |
| 从傅抱石夫人想到的    | (277) |
| 谈婚后性道德       | (277) |
| 议“妻管严”       | (278) |
| 三、子女与父母      | (279) |
| 我们怎样过母亲节的    | (279) |
| 父母欠子女什么      | (281) |
| 最好的忠告        | (282) |
| 母爱           | (283) |
| 为父亲的思絮       | (287) |
| 孩子们眼中的理想父母   | (288) |
| 怎样和儿童谈话      | (289) |
| 四、家庭间的交际     | (290) |
| 快乐的家庭        | (290) |
| 365夜         | (291) |
| 你是个好父母吗      | (292) |

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 你属于那种类型家长? .....  | (292) |
| 你为旧照片做些什么 .....   | (293) |
| 写下你的历史 .....      | (294) |
| 婆媳岳婿之间 .....      | (295) |
| 当你娶了媳妇以后 .....    | (296) |
| 老人安、合家欢 .....     | (298) |
| “假如有一天他回来了” ..... | (299) |
| 当你年老 .....        | (299) |

## 第七章 与外国人的交际

### 一、交际实例

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 花束、友谊·廿一世纪 .....  | (300) |
| 满园欢声满园情 .....     | (302) |
| 石本正一先生真够朋友 .....  | (303) |
| 我的同屋 .....        | (305) |
| 澳大利亚朋友 .....      | (306) |
| 教外国朋友学书法 .....    | (308) |
| 在怀特家中作客 .....     | (309) |
| 和聂鲁达的交往 .....     | (311) |
| 美国餐馆里的“幸福饺” ..... | (313) |
| 在德国朋友家过圣诞节 .....  | (314) |
| 美国人交友 .....       | (315) |

### 二、与国际友人交往中的礼仪

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 迎送 .....           | (316) |
| 确定迎送规格 .....       | (316) |
| 掌握抵达和离开时间 .....    | (316) |
| 献花 .....           | (317) |
| 介绍 .....           | (317) |
| 陪车 .....           | (317) |
| 对一般客人的迎接 .....     | (317) |
| 迎送工作中的几项具体工作 ..... | (317) |
| 会见·会谈 .....        | (318) |
| 会见座位的安排 .....      | (318) |
| 会谈座位的安排 .....      | (318) |
| 会见和会谈中几项具体工作 ..... | (319) |
| 宴请 .....           | (320) |
| 常见的几种宴请形式 .....    | (320) |
| (一) 宴会 .....       | (320) |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 国宴                     | 320 |
| 正式宴会                   | 320 |
| 便宴                     | 320 |
| 家宴                     | 320 |
| (二) 招待会                | 320 |
| 冷餐会                    | 320 |
| 酒会                     | 321 |
| (三) 茶会                 | 321 |
| (四) 工作进餐               | 321 |
| 有关宴请活动的几项组织工作          | 321 |
| (一) 确定宴请目的、名义、对象、范围与形式 | 321 |
| (二) 确定宴请的时间及地点         | 322 |
| (三) 发出邀请和请柬格式          | 322 |
| (四) 订菜                 | 323 |
| (五) 席位安排               | 323 |
| (六) 现场布置               | 324 |
| (七) 餐具的准备              | 327 |
| (八) 宴请顺序及现场工作          | 328 |
| 服务员的工作                 | 328 |
| 文艺晚会与舞会                | 329 |
| 文艺晚会与体育表演              | 329 |
| (一) 选定节目               | 329 |
| (二) 发出邀请               | 330 |
| (三) 座位安排               | 330 |
| (四) 专场演出的入席与退席         | 330 |
| (五) 献花                 | 330 |
| (六) 摄影                 | 330 |
| (七) 说明书                | 330 |
| (八) 演出秩序               | 330 |
| 舞会                     | 330 |
| (一) 舞会的组织工作            | 330 |
| (二) 参加舞会应注意的礼貌         | 330 |
| 参观游览                   | 331 |
| 安排参观游览应注意的几项工作         | 332 |
| 在国外参观游览                | 332 |
| 庆贺凭吊和慰问                | 332 |
| 节庆活动                   | 332 |
| 国庆日                    | 332 |
| 建军节                    | 333 |

|               |       |
|---------------|-------|
| 建交日、友好条约签定日   | (333) |
| 元旦            | (333) |
| 三八妇女节         | (333) |
| 五一国际劳动节       | (333) |
| 民间节日、宗教节日     | (333) |
| 独立庆典          | (334) |
| 就职仪式          | (334) |
| 寿辰祝贺          | (334) |
| 凭吊            | (334) |
| 国家元首逝世        | (334) |
| 一般人士逝世        | (335) |
| 花圈制作          | (336) |
| 慰问            | (336) |
| 伤病慰问          | (336) |
| 灾情慰问          | (336) |
| 几种常见的仪式       | (336) |
| 签字仪式          | (336) |
| 谒墓            | (337) |
| 授勋仪式          | (338) |
| 三、国际交际拾零      | (339) |
| 宴会外交          | (339) |
| 神通广大的日本国会议员秘书 | (340) |
| 四、国外习俗        | (343) |
| 麦加朝觐          | (343) |
| 英国人的业余生活      | (345) |
| 巴基斯坦风情        | (347) |
| 海外节日拾零        | (348) |
| 西方迷信          | (350) |
| 异国习俗          | (351) |
| 七在伊朗          | (351) |
| 国外婚俗种种        | (352) |
| 怎样和世界各地的商人打交道 | (354) |
| 国花漫谈          | (355) |

# 第一章 交际理论篇

## 一、社会主义的关系学

### 社会关系和人间关系

人们参加现实社会群体的事实制约着人的行为和活动的规律性，而交际学及社会心理学要分析的就是这种规律性。如果从这一观点出发，那么所接触的最主要的事实就是人们的交往和相互作用。这些交往和相互作用的过程是按照什么规律形成的？是什么决定了它们的各种形式？它们的结构怎样？最后，按照逻辑来说还有一个极其重要的问题，即它们在人类关系整个复杂体系中占据什么地位。

社会心理学的主要任务是揭示个体“交织”在社会现实结构中的具体机制。这项任务之所以必要，乃是为了要搞清社会条件对人的活动所起作用的后果如何。但是，困难在于不能先研究好个性，然后把它写进社会关系体系。个性本身既是这些社会关系的“产物”，同时，也是它们的积极创造者。个性和社会关系体系（包括宏观结构——整个社会和微观结构——直接的环境）的相互作用不是两种相互隔绝、各自独立、一种存在于另一种之外的实质的相互作用。研究个性总是研究社会的另一个侧面。

因此，重要的是应该一开始就研究社会关系总体系——社会就是这样一个总体系——中的个性，即研究一定的“社会背景”下的个性。这种“社会背景”乃是个性与外界现实关系的体系。要确定关系，就要采用更概括的方法论原则——在研究自然界的客体时，要研究它和周围环境的联系。对人来

说，这种联系就成为关系。因为人在这种联系中是主体、活动者，在人与外界联系中，联系的种种客体的作用是严格规定的。就是动物也与外界有联系，但正如马克思所说：

“动物不对什么东西发生‘关系’，而且根本没有‘关系’”。①凡是存在某种关系的地方，这种关系总不“为我”而存在，即只是把它作为人的关系提出来的，它是由于主体的积极性而存在的。

但是，由于人与外界的这些关系的内容和层次是各种各样的；每个个体有它的关系、同时各个社会群体彼此也发生关系，所以人成为大量形形色色关系的主体。在这纷繁的关系中，首先必须区分两种基本关系：社会关系和个性“心理”关系。

社会关系结构由社会学研究。马克思主义社会学理论揭示了各种社会关系的一定隶属体系。生产的物质关系是基础，在这种关系上面还有一系列的关系：狭义的社会关系（必须指出，在社会学中这个概念有两种涵义：广义的社会关系即一般的社会关系，狭义的社会关系即社会群体间的关系）、政治关系、意识形态关系。所有这些关系综合起来是社会关系体系。它们的特点是，在这些关系中不仅个体与个体相互“往来”，它们彼此发生“关系”，个体还作为一定社会群体（阶级、职业或在劳动分工范围内形成的其他群体，以及在政治生活范围内形成的群体，如政党等）的代表而相互“往来”，彼此发生“关系”。这些关系不是建立在同情或不同情的基础上，而是建立在每个个体在社会体系中所占有的一定地位的基础之上的。

①《马克思恩格斯全集》第3卷84页人民出版社1960

所以，这些关系在客观上受到制约，它们是社会群体间的关系或者是作为这些社会群体代表的个体间的关系。这就是说，社会关系具有非个性的性质。它们的实质不是存在于具体个性的相互作用中，确切些说，而是存在于具体角色的相互作用中。

**社会角色**——如果按照马克思主义的传统来解释这一术语（这样做是必要的，因为这个术语在社会心理学的各种非马克思主义流派中广泛使用，在那里它被赋予截然不同的意义）——就是确定某个个体在社会关系体系中占据的一定地位。所谓角色，更具体地说就是“一种职能，一种对每个处在这个地位的人所期待的、符合规范的行为模式”。这些决定着社会角色共同轮廓的期望，不以具体个体的意识和行为为转移，它们的主体不是个体而是社会。还应该对社会角色的上述解释补充说明一点，在这里重要的与其说是确定权利和义务（“期望”这个术语所表述的），不如说是社会角色同人的某些种类社会活动的联系。因此，可以说社会角色是“社会上所必需的一种社会活动和人的行为的一种方式”。此外，社会角色总是带有社会评价的标志：社会对某些社会角色或者赞成，或者不赞成（例如，不赞成“罪犯”这样的社会角色）。有时，各种社会群体对这种赞成或不赞成可能持不同的态度。根据不同社会群体的社会经验，对角色的评价可能具有完全不同的意义。必须强调的是在这里并不是对具体的人，而首先是对某种社会活动表示赞成或不赞成。所以，我们所指的角色是“属于”某种社会群体的人。

实际上每个个体所担任的不只是一个，而是几个社会角色：他可能同时是会计、父亲、工会会员、混合足球队队员等。有些角色在人出生时就已确定（例如，是女人或者是男人），另一些角色是在生活过程中获得的。但是，社会角色本身并不具体决定它的

每个具体体现者的活动和行为，因为一切取决于个人掌握角色和使其内化的程度。而内化的行动则取决于这一角色的每个具体体现者一系列的个性心理特点。所以，社会关系虽然在实质上是非个性的角色关系，但实际上在它具体的表现中却具有一定的“个性色彩”。虽然在分析的某些程度上，如在社会学和政治经济学中，可以抽象地去考虑这种“个性色彩”，但它作为一个实体是存在的，所以在一些专门的知识领域，尤其在社会心理学中，应该对它详加研究。

马克思在描述社会关系的本质和谈到人不是作为个体而是作为阶级成员加入社会关系时指出：“这不应理解为，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，我们的个性是受非常具体的阶级关系所制约和决定的”。①人们在非个性的社会关系体系中仍然是有个性的个人，他们不可避免地要相互作用、相互交往，在这些相互作用和交往中必然表现出自己的个性特征。所以，每个社会角色并没有绝对规定的某些行为模式，它总是要给它的表演者以某种“许可范围”，不妨将其称为某种“扮演角色的风格”。这个范围就是在非个性的社会关系体系中建立第二类关系——人间关系的基础。

**人间关系的地位和性质** 现在最重要的是要搞清楚这些人间关系在人们生活活动的现实体系中的地位。社会心理学文献里，对人间关系“放在”什么地位，首先是对它与社会关系体系的关系问题，有各种不同的看法。有时认为人间关系与社会关系是同一类的，是社会关系的基础，或相反，认为它是处在上层；在另一些场合认为人间关系是社会关系意识中的反映，等等。要正确认识人间关系的性质，就不要把人间关系与社会关系放在“同一类”，而把它看成是社会关系中的一个特殊关系“类”，它产生于每一种社会关系之中，而不是产生于社会关系之

外（无论是社会关系的“下面”、“上面”、“旁边”或其它位置都不行）。我们可以把这设想成这样一幅分析图：如果截取社会关系体系的一个单独平面，在这个经济、社会、政治和其它各种社会关系的“截面”里所表露的就是人间关系。这样理解就会明白，为什么人间关系以间接方式表现了更广泛的社会整体对于个性的作用。归根结底，然而正是归根结底，人间关系受到客观社会关系的制约。实际上，客观社会关系和人间关系这两类关系是一起产生的，对第二类关系估计不足，就会影响真正深入地分析第一类关系。马克思在《资本论》中对这种情况作了一番形象的描述。他说，在商品交换过程中，人们的行为是被规定了的，所以他们相互间只以特有的经济的虚假面貌而存在。同时，马克思还用下面一段推论来指出这种模式的缺陷：商品所有者A可能非常狡猾，总是使他的同行B受骗。A把价值40磅的葡萄酒卖给B，换回价值50磅的谷物。流通中的价值没有增大一个原子，只是它在A和B之间的分配改变了。所以马克思多次告诫，只研究本质属于非个性的客观社会关系的总体是不够的，他说：“我们陷入困境，也许是因为我们只把人理解为人格化的范畴，而不是理解为个人。”

人间关系存在于社会关系的各种形式中，这就象是各种非个性的关系在具体的个人的活动中，在它们的交往和相互作用的动作中得到“实现”。同时，在这“实现”过程中，人们之间的关系（包括社会关系）又一次再现。换言之，这就是说在社会关系的客观结构中存在着来自“个体的自觉意志和个人的特殊目的”的成份。正是在这里，社会因素和心理因素直接发生了关系。

上述关系结构的研究具有极其重要的影响。对人间关系的每个参加者来说，这种关系总是任何一种关系唯一的实在现象。虽然实际上人间关系的内容归根结底是某种社会

关系，即一定的社会活动，但人间关系的内容，尤其是它的实质，在很大程度上仍然是潜在的。人们即使在社会关系的过程中相互交流思想，认识这种关系，但是，人们往往不会认识到，他们已经进入了人间关系。社会关系的某些成分对其参加者来说，只是他们人间的相互关系，如某人被看作为“凶狠的资本家”，“狡猾的商人”等。在日常的意识水平上，即社会心理的水平上，由于不作专门的理论分析，所以情况就是这样。正因为如此，行为的动机也往往是用这些浮于表面的关系情况来解释，而根本不是用在这些表面情况后面真正的客观关系来解释。更为复杂的是，因为人间关系是社会关系真正的实在现象：在人间关系之外再也找不到在某个地方有“纯粹”的社会关系。正如马克思所说的：“所以正是个人相互间的这种私人的个人的关系、他们作为个人的相互关系，创立了——并且每天都在重新创立着——现存的关系”。因此，实际上在一切群体的活动中，它们的参加者仿佛是以双重身份出现的：既是非个性的社会角色执行者，又是独特的人的个性。这就有理由提出“人际角色”这一概念，即不是在社会关系的体系中，而只是在群体关系的体系中确定人的地位，并且不以人间角色在群体关系体系中的客观地位为依据，而仅仅以在个体的个性心理特点的基础上形成的地位为依据。这种人间角色的例子在日常生活中是常见的：在群体中谈论某些人时，常常说他是“直爽的人”、“真正的自己人”、“替罪羊”等。在执行社会角色时表现出来的个性特点引起群体中其他成员的反应，这样在群体中就形成完整的人间关系体系。

人间关系的性质完全不同于社会关系的性质：人间关系的最重要特点是情绪基础。因此，可以把人间关系看成是群体心理“气氛”的一个因素。人间关系的情绪基础表明，人间关系是在人们相互关系的某些情感