

91.4.20

现代人际交往学

朱晓平 周峰 著

鹭江出版社



现代人际交往学

●朱晓平 周峰 著

鹭江出版社

现代人际交往学

朱晓平 周 峰 著

*

鹭江出版社出版

(厦门市莲花新村观远里19号)

福建省新华书店发行

福建新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 12.125印张 2 插页 266千字

1990年7月第1版

1990年7月第1次印刷

印数: 1—10000

ISBN 7—80533—272—X

C·26 定价: 4.80元

序

朱晓平同志花费多年的心血，写成了《现代人际交往学》一书。在出版前，先将原稿送我一阅。要我这第一个读者把自己的看法写出来，作为引起议论的引子。我自感不能胜任，但确实为他的刻苦钻研精神所感动，也就不得不尽力而为了。

人际交往是人类借以生存活动的一种基本形式，是由人的社会存在这一内在本质所决定的。人们从事经济、政治和文化等各项社会活动，都需要通过群体的组合、信息的交流和情感的沟通来实现。就连每一个家庭，也是人际交往的系统，也存在着夫妻之间、父母与子女之间的关系协调问题。

正如本书作者所指出的，在不同的时代与社会形态下，人们交往的方式和观念，都有着不同的特点。今天，我们生活在日益开放的社会，也可以说是信息时代里，人际交往活动究竟发生了哪些变化？交往的重要性是增加了，抑或减少了？

开放社会或信息时代的一个显著特征，在于信息传播媒介之多，覆盖面之广，传播速度之快，都是空前的，它使我们处在一个声相光电等诸多媒介所构成的信息网络之中。乍看起来，获取信息的主要渠道改变了，因而交往的重要性似乎

此以往大为减少了。然而，只要稍加思索和分析，就会发觉，事实并非如此。且不说现代社会日益形成一体化，尤其是商品经济活动空前频繁、复杂的环境，使我们每个人都不可避免地卷入纵横交错的立体化的交往关系中。单就人们对信息的获取与情感的沟通来说，人际交往的重要性，就应当说是以往任何时代和社会所不能比拟的。首先，在信息的获取方面，虽然信息源增多了，但在现代社会日趋激烈的竞争机制下，信息的重要性却是越发显得突出了。而人际间的交往，无疑能为人们开辟新的信息源，增大获取信息的机遇。其次，更重要的是情感的沟通方面。在现代社会里，人们越来越普遍地怀有一种失落感。这是由于人们随着个人的能力和价值，在飞速发展的科学技术和日趋膨胀的社会经济、政治和文化面前，在汹涌而至的商品拜物教面前越发显得渺小而来的内心生活感受。不仅如此，同这种失落感相伴随的，还有一种寂寞感。因为社会运行的节奏，随着商品经济的竞争而加快了。人们奔忙于生活，为了追求物质利益而日夜操劳，闲暇时间少了，交往自然也就减少了。此外，居住方式的改变，也加剧了这种寂寞感。代替以往大院落的，是自成小天地的封闭的公寓住宅。失落感与寂寞感交织在一起，无形地危害着人们健康的心态。在这种境遇之下，人们不用说更需要通过人际交往，来沟通相互间的情感，以达到心理上的平衡，精神上的愉快。

因此，在现代开放、信息的社会里，我们应当更加注意人际交往，而且在交往时间有限的条件下，更应注重人际交往的质量和效果。这样一来，把人际交往作为一门科学来研究，就越突出其必要性。对我国来说，人际交往学也是对外开放和经济、政治体制改革以及信息体制改革的必然产物。

也正因为如此，人际交往这门学问就在我国的大地上应运而生，并逐渐形成热点。朱晓平同志的《现代人际交往学》就是在这一领域进行了有益探索的目前尚不多见的一本专著。

在我看来，这部专著具有以下几个比较明显的特点：

其一，考虑的范围比较广泛，从而建立起来的理论构架也就比较完整和系统。它从人际交往史的考察入手，引出人际交往概念的界说；接着又从人际认知理论和交往理论方面，层层剖析、逐步深入；最后则分门别类地探讨了血缘、业缘、地缘以及亲密性，夫妻等诸种交往形式，使我们能够从中得到对人际交往理论的较为完整而又系统的认识。

其二，突出了人际交往的社会心理分析。本书这一侧重点是紧紧把握了交往行为本身的特征和功能的。本书从认知、情感、自尊心、性格、气质和心理障碍等方面，剖析了人际交往结构，用以启发人们以正常的心态，去进入交往过程，以更好地发挥交往功能和达到预期的效果。

其三，它始终把这门学问，既当作现代交往观念和传播方式，又作为人们实际的交往策略和管理技能，论述中又结合剖析典型的事例，因而读起来，使我们感到生动活泼、通俗易懂。这不能不说是作者善于从我国的现实出发，博采古今中外之说，融会贯通的结果，而且字里行间也闪烁了作者总结实际工作经验的智慧之光。

对于一本书，可以有不同的评价标准。但大致说起来，最基本的标准，在于它能否为我们提供某个专门领域的最新信息以丰富知识、提高技能，给人们以有益的帮助。在这方面，朱晓平同志为我们提供的这部专著，无疑能做到这一点，这也就是它的价值所在。当然，由于这门学科在我国尚属初创阶段，因而根据现有材料写出来的这部书，必不可免地存

在有不足之处。

写完上面这些话后，我的脑海中重又涌现出一位中等身材、热情纯朴的青年形象。我与朱晓平同志相识数年，并有工作交往，深感他思想敏锐，才华横溢。他通过艰苦的努力，写出这部新书，很有特色，值得大家一读。它不仅会启发人们，特别是青年人的思想，而且将给我们以人际交往的知识和技能。

王善钧

1989年3月5日于厦大海滨

目 录

第一章 人际交往探源	(1)
第一节 中国人际交往史略说	(2)
一、原始社会的人际交往	(2)
二、奴隶社会的人际交往理论和思想	(4)
三、封建社会的人际交往思想和理论	(10)
第二节 近代西方人际交往理论	(14)
第三节 马克思的人际交往论的诞生	(19)
第二章 人际交往学概说	(21)
第一节 人际交往的概念	(21)
一、交往的定义	(21)
二、交往的特点	(22)
第二节 人际交往的模式	(24)
第三节 交往的功能和作用	(29)
第四节 人际交往的原则	(36)
第五节 变化中的交往	(40)
第三章 人际交往理论	(45)
第一节 人际交往中的信息交流	(46)
一、信息交流的形式	(47)
二、交往中信息交流的特点	(47)
三、交际手段	(51)

第二节 交互作用	(55)
一、相互作用类型	(55)
二、几种交往作用理论	(56)
三、共同活动中的相互作用	(57)
第四章 人际间的相互吸引	(58)
第一节 人际吸引的因素	(58)
一、容貌的吸引	(59)
二、态度的类似性吸引	(61)
三、需求的互补性吸引	(63)
四、情感相悦的吸引	(65)
五、对才华敬仰的吸引	(67)
六、人际交往中的时空吸引	(68)
第二节 人际吸引的自我概念	(79)
一、自尊心	(70)
二、正当化和自我归属	(71)
第五章 人际关系	(74)
第一节 人际关系的概念	(74)
第二节 人际关系的特点	(77)
一、角色的明确性	(77)
二、认识的阶段性	(78)
三、人际关系的多元性	(78)
四、人际关系的易变性	(80)
五、人际关系的连续性	(81)
六、人际关系的复杂性	(81)
第三节 影响人际关系的主要因素	(83)
一、社会知觉	(83)
二、自我认识	(92)

第四节 人际关系的类型	(93)
一、按人际关系的不同需求划分	(93)
二、按人际关系的基本倾向划分	(95)
第五节 人际关系的发展、稳定和恶化	(96)
一、人际关系的发展	(96)
二、人际关系的稳定	(100)
三、人际关系的恶化	(101)
第六节 人际关系对行为的影响	(103)
一、人际关系影响行为的方式	(104)
二、人际关系对行为影响的有效性	(105)
第七节 改善人际关系的方法	(107)
一、设身处地法	(107)
二、感受训练法	(108)
第六章 人际交往的测评方法	(111)
第一节 交往素质的测评方法	(111)
一、交往中的性格测评	(112)
二、交往中的气质测评	(113)
三、交往能力的测评	(117)
第二节 对人际交往水平的测评	(119)
第三节 人际关系的测评	(123)
第七章 人际交往中的理解、辩解、表露	(128)
第一节 同感与理解	(128)
一、同感	(128)
二、交往中的理解	(130)
三、相互增进理解的技巧	(133)
第二节 自我辩解	(135)
一、自我辩解的概念	(135)

二、在交往中提高自我辩解的技巧·····	(138)
第三节 自我表露·····	(142)
一、自我表露在人际交往中的作用·····	(142)
二、自我表露的特点·····	(145)
第八章 群体交往活动中影响的心理方式·····	(150)
第一节 感染·····	(151)
第二节 模仿·····	(158)
第三节 暗示与时尚·····	(161)
第四节 从众·····	(167)
第九章 人际交往的障碍及其排除·····	(170)
第一节 人际交往的心理障碍·····	(170)
一、交往过程中的心理障碍·····	(170)
二、交往过程中的人格障碍·····	(175)
第二节 人际交往的顽症——嫉妒·····	(179)
一、嫉妒的概念·····	(180)
二、嫉妒产生的心理基础·····	(183)
三、嫉妒产生的社会文化基础·····	(184)
四、嫉妒的特征·····	(185)
第三节 人际交往的死敌——谣言·····	(187)
一、谣言对交往的影响·····	(187)
二、谣言的种类·····	(188)
三、谣言的传播·····	(192)
四、谣言的控制·····	(193)
第四节 人际交往中其他不利心理·····	(194)
一、交往中的羞怯心理·····	(194)
二、交往中的多疑心理·····	(195)
三、交往中的自卑心理·····	(195)

四、代沟·····	(196)
第五节 人际交往中心理障碍的排除·····	(198)
一、保持心理健康·····	(199)
二、造就现代化的人·····	(200)
三、遵循交往原则·····	(202)
四、排除交往障碍的具体措施·····	(207)
第十章 人际交往的有效性·····	(209)
第一节 交往中时空的有效性·····	(209)
一、空间的有效性·····	(209)
二、时间的有效性·····	(212)
第二节 言语交往的有效性·····	(214)
一、言语中影响交往的因素·····	(215)
二、有效进行言语交往的原则·····	(219)
第三节 倾听的有效性·····	(222)
一、在交往中采取积极倾听的意义·····	(223)
二、积极倾听过程中的障碍·····	(225)
三、积极倾听的言语技巧·····	(228)
四、积极倾听的非言语技巧·····	(231)
第四节 非言语交往的有效性·····	(235)
一、非言语交往的定义·····	(235)
二、非言语交往的类型·····	(237)
三、非言语交往的有效性·····	(247)
第十一章 血缘人际交往·····	(254)
第一节 血缘人际交往的特点·····	(255)
第二节 家庭交往·····	(258)
一、家庭人际交往概述·····	(258)
二、家庭是一个交往系统·····	(260)

三、影响家庭人际交往的主要因素·····	(264)
四、家庭人际交往的协调·····	(266)
第三节 亲属人际交往·····	(279)
一、影响亲属交往的主要因素·····	(280)
二、巩固和深化亲属交往的要素·····	(282)
第十二章 业缘人际交往·····	(285)
第一节 业缘人际交往概述·····	(285)
一、业缘人际交往及其意义·····	(285)
二、业缘交往的特点·····	(286)
三、业缘交往的基本类型·····	(288)
第二节 高低层次之间交往行为的协调·····	(298)
一、协调高低层次间交往行为的必要性·····	(298)
二、对领导和干部的交往行为的调节·····	(301)
三、对被领导者交往行为的调节·····	(305)
第三节 同事关系及其交往行为的协调·····	(307)
一、同事交往及其关系的特点·····	(308)
二、同事间交往行为及其关系的协调·····	(309)
第十三章 地缘人际交往·····	(315)
第一节 地缘人际交往的特点·····	(315)
第二节 地缘人际交往的协调·····	(318)
第三节 朋友人际交往·····	(323)
一、朋友人际交往的特征·····	(323)
二、朋友人际交往的协调·····	(327)
三、异性朋友之间的交往·····	(331)
第十四章 亲密性人际交往·····	(335)
第一节 亲密性人际交往的特点·····	(335)
第二节 恋爱人际交往·····	(339)

一、恋爱交往的观念更新与交往要素·····	(341)
二、恋爱交往的测评·····	(344)
三、恋爱交往的主要技巧·····	(351)
第三节 夫妻人际交往·····	(357)
一、夫妻交往的原则·····	(358)
二、夫妻人际交往的有效性评估·····	(361)
三、夫妻人际交往的调适·····	(366)

第一章 人际交往探源

今天，在我们这个地球上，“鸡犬之声相闻，老死不相往来”的生活方式正在土崩瓦解，取而代之的是开放的、多色彩的、全方位的、广泛交往的生活观。当今世界，科学技术日新月异，社会生活多姿多彩，社会生产飞速发展。先进的通讯技术和现代化的交通工具缩小了时间和空间的跨度，信息传递高速度、大容量地成倍增长，这就使得人们间的相互交流、联系和合作更加重要。人类千万年来始终沿着两条大道向前推进，一条是认识自然、改造自然；另一条是认识社会、改造社会，这是人类这一自然属性和社会属性并存于一身的特殊生物的必由之路，因为只有认识了自然和社会，人们才能优化自己。正是这样的宏伟推进造就了人们无法单身奋战，无法孤独一生的天性，造就了人们的联系、交流和合作意识。正象中国的圣贤先哲荀子指出的：人“力不若牛、走不若马，而牛马为用，何也？曰：人能群，彼不能群也。人何以能群？曰：分。分何以能行？曰：义。故义以分则和，和则一，一则多力，多力则强，强则胜物。”

可见，“人生不能无群”！人们在向自然界索取了衣、食、住、行所需的物质资料，温饱得以满足之后，人们更多的是讲求沟通、理解、和谐、合作，更好地向自然进军，更好地满足精神世界的需求。社会的政治、经济、文化等诸多

领域都需要人们的相互交往，社会生活的最主要成分的社会交往参与了人类具有的一切社会性特征的塑造过程。人离不开社会，但却不消极地仅仅依存社会，而是要用人类自身的力量影响社会、改造社会。在同社会中其它成员进行物质和精神的交往中，实现自己包括劳动需要在内的全部需要。因此，进行良好的人际交往首先是决定了人们在最大限度内为社会发展作出努力和贡献，能在最大限度内提高自己的技能水平和丰富知识内容，以及能在最大程度上满足自己的物质和精神生活需求的条件。

现今，随着人际交往对人们学习、生活和工作的影响的日益增大，人际关系的日益复杂化，人们对于交往的把握的重要性和必要性都比过去的任何时候更加迫切和必要。

第一节 中国人际交往史略说

一、原始社会的人际交往

在刀耕火种、茹毛饮血的原始社会中，劳动创造了人，劳动也创造了人类的交往。原始人群为了围猎和防御敌害，不能不共同合作，互相交流渔猎的经验，交换劳动产品和交流思想感情。语言和工具制造等都是在原始人群的交往中产生的，因为离开了学习，交流和模仿这一切是不可能的。由于原始社会劳动生产力的低下，人们过着群居生活——氏族公社，当然也还有另一原因，就是人还带有猿的部分群体生活习性，这在客观上为人们的交往创造了良好的条件。原始的婚配起初只是一种杂乱的性交，血缘并未立即成为划分人际关系的准绳，原始人对他们身处的群体只看作是一种生存

的大本营，他们之所以不愿离开它，主要是离群索居等于宣判自己的死刑。但当原始人类社会进入血缘家族阶段后，血缘成了联系家族成员的纽带，并建立了第一个社会组织形式——血缘家族。血缘家族对婚配作出了粗略的规定，同辈同血缘男女之间是血缘关系，不同辈的同血缘男女不能成为配偶。到这一时期，初级的正式固定的人际关系就宣告诞生了，而作为人际关系载体的人际交往活动和行为却先于人际关系来到世间，它是在原始人群的形成初期就已经萌发新芽了。就这一意义而言，人际关系是一个历史范畴，而人际交往却是一个永恒的范畴，它与人类同生同灭。

如果我们进一步深究原始社会的人际交往活动，我们不难发现这个最初社会形态下，人际交往的许多特点：

(1) 在原始社会的人际交往中，交往对象优先于交往目的，即人们先接触交往对象，随后才是交往的目的。因为在这一形态中，人们对自身的认识，比对社会产生的认识更为突出，更明显。

(2) 原始社会中低下的社会生产力使交往的空间范围和时间跨度都很小。人们的交往一般被限制在一个人群内部，限制在一个相对小的空间内，人们无法象今天这样自如地使用无线电波同数百里，直至上万里之遥的人进行感情和信息的交流。人们必须时时刻刻为了生存而战，因而也不可能充分地交换意见，交流感情。

(3) 血缘关系和氏族公社制度导致了交往的单一性和闭锁性。原始社会是一种氏族共同体社会。人们的一切活动都是在氏族共同体内进行的，无论是母系血统，还是父系血统主要的交往活动都是在氏族公社内部进行，尤其多发生在血缘相近者之间。很少有能够或被允许同另一氏族公社的成员