

# 商品经济与 人际关系

商品经济与企业家丛书

王滨有 主编



**商品经济与人际关系**

**王滨有 主编**

**中国工人出版社出版（北京安外六铺炕）**

**新华书店北京发行所发行**

**衡水地区印刷厂印刷**

**开本787×960毫米 1/32 印张：5.25 字数：92000**

**1989年12月第1版 1989年12月衡水第1次印刷**

**印数：1—12,290册**

**ISBN7-5008-0533-0/F·36 定价：2.05元**

《商品经济与企业家丛书》

编辑委员会

主 编：张仲秋

副主编：周炳来、马娴华、王滨有、  
郭志军

编 委：王滨有、王成龙、王 真、  
马娴华、周炳来、周文楷、张仲秋、盘  
宝庆、郭志军、梁天林（按姓氏笔  
划为序）

顾 问：李清禄 李志祥

# 序 言

建设有中国特色的社会主义企业，实现四化的宏伟目标，其中要解决的重要问题之一，就是使我们的各级各类企业的管理逐步科学化、现代化、法制化。为此，我们的企业家以及有志于成为企业家的人，一方面，必须结合我国的实际，学习、吸收和借鉴国内外一切先进的管理知识、管理方法和管理经验，使自己的管理能力不断提高；另一方面，还要不断地提高自身的素质，包括思想、政治、道德、文化等各方面的素质，使自己有广阔的视野、宽宏的气度、正确的政治方向和谦逊的修养。这样，才能逐步成为一名合格的、优秀的、名符其实的社会主义企业家。

《商品经济与企业家丛书》是普及现代企业管理方法与手段，并介绍企业家加强修养，提高素质和管理方法的系列通俗读物。它通过简明生动的语言、深入浅出的论述以及大量具有典型意义的事例，介

绍了国内外优秀企业家成功的方法和现代企业管理的最新知识与技巧，提供了企业家应具备的素质以及加强修养的内容与方法，并就企业家如何处理人际关系、如何掌握夷险艺术，如何进行时间管理等问题，进行了系统的阐述。我们期望，它对我们的企业家吸收国内外管理方法的合理成份，形成有自己特点的管理工作体系，会有一些帮助。

本丛书目前已编写出5本小册子。它们是：《生存与发展——企业家成功指南》、《商品经济与人际关系》、《商品经济与职业道德》、《外国企业家成功秘诀》、《未来，企业家时代》，希望它们能够成为您事业成功的助手。

本丛书编委会对编写工作仅起组织作用，书中观点由各书主编负责。由于作者水平有限，编写时难免有失误之处，敬请广大读者朋友赐教指正。

《商品经济与企业家丛书》编委会

1989年5月

# 目 录

---

## 第一章 人际关系概述

|               |        |
|---------------|--------|
| 问题的提出·····    | ( 1 )  |
| 人际关系概念·····   | ( 3 )  |
| 人际关系分类·····   | ( 6 )  |
| 人际关系特点·····   | ( 14 ) |
| 人际行为模式·····   | ( 18 ) |
| 人际关系学的发展····· | ( 20 ) |

## 第二章 商品经济与人际关系

|                   |        |
|-------------------|--------|
| 商品经济概念·····       | ( 24 ) |
| 社会经济发展的三大阶段·····  | ( 26 ) |
| 商品经济阶段不可逾越·····   | ( 27 ) |
| 社会主义商品经济与资本主义     |        |
| 商品经济的异同点·····     | ( 30 ) |
| 社会主义商品经济与传统产品     |        |
| 经济模式的区别·····      | ( 32 ) |
| 自然经济人际关系特点·····   | ( 34 ) |
| 商品经济人际关系特点·····   | ( 42 ) |
| 资本主义社会人际关系特点····· | ( 50 ) |

### **第三章 社会主义初级阶段人际关系**

社会主义新型人际关系主要

特点…………… ( 55 )

建立新型人际关系是长期的

任务…………… ( 60 )

处理人际关系的原则…………… ( 64 )

正确认识社会主义初级阶段人

际关系…………… ( 70 )

建立新型人际关系的主要障碍…………… ( 76 )

### **第四章 人际关系的法律调节**

社会规范是调节人际关系的重

要手段…………… ( 84 )

法律是一种特殊的社会规范…………… ( 86 )

法律调节人际关系的功能…………… ( 87 )

奴隶制国家法律对人际关系的

调节…………… ( 89 )

封建制国家法律对人际关系的

调节…………… ( 92 )

资本主义国家法律对人际关系

的调节…………… ( 95 )

社会主义国家法律对人际关系的

调节…………… ( 99 )

学会运用法律武器调节人际

关系…………… ( 102 )

### **第五章 人际关系的道德调节**

道德的基本特征…………… ( 106 )

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| 道德的功能.....                | ( 108 ) |
| 原始社会道德对人际关系的<br>调节.....   | ( 111 ) |
| 奴隶社会道德对人际关系的<br>调节.....   | ( 113 ) |
| 封建社会道德对人际关系的<br>调节.....   | ( 114 ) |
| 资本主义社会道德对人际关系<br>的调节..... | ( 116 ) |
| 社会主义社会道德对人际关系<br>的调节..... | ( 118 ) |
| 善于用道德武器调节人际关系...          | ( 123 ) |
| <b>第六章 企业人际关系</b>         |         |
| 企业人际关系的类别.....            | ( 125 ) |
| 影响企业中人际关系的因素.....         | ( 130 ) |
| 处理好企业人际关系的意义.....         | ( 134 ) |
| <b>第七章 处理人际关系的戒与鉴</b>     |         |
| 爱你的职工吧，他会百倍爱你<br>的企业..... | ( 138 ) |
| 请注意，控制你的脾气.....           | ( 141 ) |
| 密室里的批评，大众前的表扬...          | ( 145 ) |
| 勿赐小鞋给他人.....              | ( 147 ) |
| 切忌领导班子内部明争暗斗.....         | ( 150 ) |

---

## 第一章

# 人际关系 概 述

---

凡是有人群的地方，就不可能没有人际间的交往。只要有人际间的交往，就必然形成人际关系。人生在世，总会遇到错综复杂的人与人之间的矛盾，总要不断地处理这样或那样的人际关系。

### 问题的提出

人们在社会生活中都有如下体会：  
“做事不易，做人更难。”所谓“做人”，其实质主要是如何处理好人际关系。例如：对于一个家庭来说，常常听到人们议论，父母为了处理好和子女的关系而大伤脑筋。中国的青少年从小在父母的保护中长大，进小学、初中、高中，后来上大学，甚至连毕业分配工作、找对象都要父母操心。在对待子女的问题上，过分的溺爱不行，过分的约束也不行。如何适当尊重他们的自主性，

而又能够相互维持和睦的父子、母子关系呢？再如：在日常生活中，人们常常听到邻里之间的争吵和纠纷。邻居的电视声音太大，影响他人的休息和工作，一旦处理不好，往往会形成纠纷而引起双方的不愉快。俗话说：“远亲不如近邻”。如何搞好邻里之间的人际关系显然是一个需要解决的社会问题。至于企、事业中的人际关系，更是人们所关心的问题。在一个工厂、企业、公司中，厂长和车间主任、校长和系主任意见不一致，厂长说东，车间主任说西，夹在中间的工作人员就会不知所措，左右为难。这样，事业自然办不好。诸如此类的例子还可以举出很多。可以说，由于人具有社会性，在人类社会的每一角落都必然存在人际关系问题。

当前，我国正在进行经济体制和政治体制的改革。这些改革，使人们的传统观念和价值观受到很大冲击，并直接牵动着社会各个领域、各行各业人的利益，改变着人们的物质利益关系，并打破了人与人之间各种关系的平衡，从而给人际关系的协调和发展提出了一系列新的课题，这些课题的解决是人际关系学需要研究的重要内容。只有在理论上搞清楚社会主义商品经济条件下，人与人之间各种关系的特点和规律，才能够逐步适应当前改革的要求，使人际关系在新的条件下健康发展，并通过对人际关系的沟通和引导，形成人际关系新的平衡状态，促进社会的安定团结，使人们在和谐的人际环境中搞好改革，促进四化建设的发展。这样一来，人际关

系问题的研究就自然而然地要提到议事日程上来。

随着社会的发展，个人在社会上的“生活空间”越来越扩大，人与人之间的交往不断增加。人际关系和人际交往的扩大，能够使人获得广阔的生活天地，赋予生活以更加丰富绚丽的色彩，从而使生活的质量得到更大的提高。对于现代人来说，交往能力，处理人际关系的能力，不仅是一种不可缺少的生活能力，而且是健全人格的重要因素之一。

同时，在当今发展社会主义商品经济的条件下，企业和企业之间的竞争越来越明显。对于一个企业来说，必须建立起良好的内外人际关系，才能发展企业的潜力，谋求事业的成功。

## 人际关系概念

人际关系是一个内涵十分深刻而外延又非常广阔的概念。随着现代社会人类文明的发展，当今世界对人际关系的研究越来越引起人们的注意。

关于人际关系的概念，目前有各种各样的说法。由于人际关系这一学科是一个新兴的学科，因此人们从各个不同的角度出来争鸣，这显然是必要的。只有在百家争鸣中，这门学科才会健康发展。

苏联心理学家安德列耶娃说，人际关系是“在社会关系的经济、社会、政治以及其他形态的‘截面’上表现出来的东西”。（安德列耶娃《社会心理学》，第69页）那么，在各种社会关系的横截面

上，表现出来的什么东西是人际关系呢？说的不明确，太抽象。看来，她对人际关系这一概念的理解可能就是存在于人与人之间各种社会关系之中的心理关系。显然，单纯用人际心理关系去理解人际关系的定义是不够全面的。

人际关系的概念，应该有广义和狭义之分。

广义的人际关系，即在人类社会各种社会关系中，一切个体的人与人之间相互关系的总和。它包括人与人之间的直接关系，也包括人与人之间的间接关系。

狭义的人际关系，即两个或两个以上个体的人，通过各种媒介进行思想和行为的相互作用，所形成的相互依存的关系。它包括人与人之间的心理关系、法律关系、道德关系、经济关系等等。

对人际关系的这一定义可以作如下的理解：

1. 人际关系的概念，应包括广义、狭义的人际关系两种。它们都应该是人际关系学研究的范围。

2. 人际关系存在于社会关系之中，它是人们在社会实践活动中形成的各种社会关系在不同领域、不同方面的具体表现。

3. 人际关系主要是指在各种社会关系中，个体的人与人之间的关系。它不包括社会群体、集团之间，个体与社会群众、集团之间的关系。虽然，社会关系同个体人之间的各种关系有着密切的联系，但人际关系学中所讲的人际关系概念应和群体之间

的关系或个人与群体之间的关系加以区别。

4. 人际关系学研究的重点应该是狭义的人际关系，即重点研究人与人之间的直接关系，而不是间接关系。例如：在社会主义社会，人与人之间是志同道合的关系，是同志关系。但是，如果这种同志关系具体到两个人来说，并无思想和行为上的相互来往和相互作用，则不应作为研究的重点。我们还可以把社会看成是由无数人际关系组成的复杂的网络结构。而社会上的每一个人都可以看成是这一复杂网络中的一个“节点”，这一节点同四面八方、各种各样的人发生着联系。这些联系把孤立的个人联结起来，形成各种各样的群体。人际关系学所研究的重点是在人类社会这个复杂网络中，任意两节点或更多节点之间通过双方的人际交往，互相接触、互相联系、互相影响、互相作用所形成的各种关系。如利益关系、心理关系、利害关系、和谐关系、非和谐关系等等。因此，如网络中任意两节点没有任何形式的交往，也就没有任何形式的直接的人际关系。

5. 人际关系研究的重点，虽然是在人类社会这个复杂网络中，任意两节点之间的关系，但任意两节点的机械相加，即两个人的机械相加，并不等于人际关系。例如：夫妻关系就不是简单的一个男人和一个女人的机械相加，它是男女个体双方通过各种媒介进行思想和行为的相互作用所形成的相互依存的生活共同体。

6. 不能把狭义的人际关系仅仅理解为人与人

的心理关系，或认为人际关系学就是研究人际心理关系的学科。如果仅仅研究人际心理关系，只能说他是人际关系学的一个分支，或者称其为《人际心理关系学》。它包括在人际关系学之中，又不能代替人际关系学的研究。人际关系学的研究对象还应包括对人际法律关系、人际道德关系，以及人际关系的各种状态等内容。

人际关系是一个包含内容十分广泛的概念。它存在于每一种社会关系的内部，并在社会生活的各个角落表现出来。由于人们的社会生活实践是多方面的，因此，人与人的交往和关系也是多方面的。按着一个人的生命历程，开始，总是从一些直接的、人数不多的交往中，形成比较简单的人际关系。随着年龄的增长，人际交往的范围则愈来愈广泛，形成的人际关系也愈来愈复杂。

## 人际关系分类

美国心理医生雷维奇博士根据多年研究的体验，提出了“人际关系是可以预言的”观点，并把各种类型人际关系归纳成如下三种类型：

### 1. 单一型人际关系

单一型人际关系，是指主从型、合作型、竞争型人际关系。

主从型人际关系，是人际关系中的一种基本形式。按照雷维奇博士的观点，世界上各种形式的人

际关系，都包含有主从因素。在人类社会各种不同的人之中，有一些人喜欢支配别人，或在社会角色中处于支配他人的角色；而另一些人则愿意顺从他人的支配，或者在社会角色中处于被支配的地位。如果支配型和顺从型的人，或在社会这个大舞台上扮演支配角色和扮演顺从角色的人组成人际关系，则这种人际关系就属于主从型人际关系。主从型人际关系，是一种比较牢固的亲密、和谐的人际关系。在职业关系中，上下级的关系、经理和推销员的关系就是一种主从角色关系。在夫妻关系中，支配性格的人和顺从性格的人结合在一起，就可以组成主从型夫妻关系。这种夫妻关系一般是比较牢固、亲密、和谐的。

合作型人际关系，即在共同目标的指引下，为达到奋斗的目标，关系双方互相配合、互相体谅、互相忍让、互相支援，在人际交往中相互合作的关系。在这种人际关系中，关系双方往往利益相关、目标一致。因此，关系双方都不愿轻易失去对方的合作，在发生矛盾时往往求大同、存小异，以保持合作关系的维持。合作型人际关系广泛存在于企业人际关系和其它类型的人际关系之中。在同一个科研小组工作的人员，为了完成一个科研题目或科研项目，互相之间存在合作的需求，小组中互相合作共事，他们的关系就是合作型人际关系。

竞争型人际关系，即双方为了达到各自的目标，在人际交往中互相竞争的关系。雷维奇博士认

为，这种人际关系是一种令人兴奋，又使人精疲力竭的不和谐的人际关系。但是，如果在这种人际关系中，施加一定的外力，想方设法促使竞争者联合起来，和第三者竞争，双方关系的紧张程度就会缓和。

## 2. 混和型人际关系

混和型人际关系，即这种关系的模式并不象上述列举的主从、合作或竞争型人际关系那样单一，而是主从中有合作，合作中有竞争，或既有主从因素，又有合作因素，还有竞争因素。这种主从、合作、竞争因素互相混杂在一起的人际关系，就是混和型人际关系。最基本的混和型人际关系有四种类型：①主从竞争因素混和型，可称为主从竞争型；②主从、合作因素混和型，可称为主从合作型；③竞争、合作因素混和型，可称为竞争合作型；④主从、合作、竞争因素混和型，可称为主从合作竞争型。

在这些混和型人际关系中，主从因素、合作因素、竞争因素同时并存，而且这些因素的比例成份又是变化的。因此，这种人际关系比较复杂。例如：在单一型的主从关系中，双方关系实质带有互补性，一方占支配地位，另一方情愿处于服从地位，一般是比较稳定的。但在混和型的竞争合作人际关系中，双方关系在某一时期可能呈现出合作的关系，带有互补性；在另一时期可能出现竞争关系，带有对立性。在人际关系状态上，因合作因

素、竞争因素成份的变化，总体状态是不稳定的。对这种不稳定的人际关系，运用社会规范和思想工作进行各种形式的调节，可以使不稳定趋于稳定。

### 3. 无规则人际关系

无规则人际关系，即主从因素、合作因素、竞争因素都体现的不明显，在人际关系的思想和行为互动中表现出无规则的情况，雷维奇博士认为这种人际关系的类型较少。对这种人际关系只要施加一定程度的外力进行调节，就会形成有规则的单一型或混和型人际关系。

为了对人际关系深入研究，还可以从不同的角度，按不同方式对人际关系进行分类。

从社会学角度，按组成人际关系的纽带来看，人际关系可以分为血缘、地缘、业缘关系。

血缘关系是由婚姻、生育而形成的人际关系。父母与子女之间的关系，兄弟姐妹之间的关系，亲属关系等，都属于血缘关系。血缘关系又可称为血亲关系，它的基础是婚姻关系。

地缘关系是由于居住在同一地域而形成的人际关系。同乡、邻里关系就是一种地缘关系。地缘关系一般表现为日常生活琐事上的联系和交往。

业缘关系是由于从事共同的事业所形成的人际关系；同事、同学、战友关系均属于业缘关系。业缘人际关系又可称为职业关系，它是一种非私人性的人际关系。