



如何交际

〔美〕

朱迪·C·皮尔逊著

陈金武 朱家麟

黄星民 译

湖南人民出版社

如何交际 · 如何交际 · 如何交际 ·

如何交际

中国/长沙

如何交际

〔美〕朱迪·C·皮尔逊 著

陈金武 朱家麟 黄星民 译

罗建国 陈径华 校

责任编辑：李思远

*

湖南人民出版社出版、发行

(长沙市展览馆路14号)

湖南省新华书店经销 湖南省湘潭市彩色印刷厂印刷

*

1987年5月第1版第1次印刷

开本：787×1092 1/32 印张：10 插页：2

字数：20,3000 印数：1—77000

ISBN 7-217-00055-6/D·12

统一书号：3109·541 定价：1.70元

新书目：87—27

译 者 的 话

人际传播是传播学的分支之一，是研究社会生活中人们相互之间交换信息、相互影响和作用的特点和规律的。在我国政治、经济、文化生活日新月异、人们之间的交往日益频繁复杂的今天，翻译和介绍国外人际传播的研究成果，推动我国人际传播的研究，就成为一个十分紧迫的问题。为此，我们翻译了美国司各特福尔斯曼出版公司一九八三年出版的《如何交际》。

本书原名为《人际传播：明晰、自信和关注》。我们之所以定名为《如何交际》，是出于以下两个理由。一方面，交际与人际传播是相通的。人们的交际活动，也是使信息不断得以交流、相互之间不断影响和作用的过程。人际传播的过程也就是交际的过程。我们平常所说的交际，虽然更多的是指社会活动，更强调这种活动本身的目的性，其实，这也就是一种人际传播，是以相互交换信息为基础的。只是我们习惯于把这种活动叫做交际，而不是人际传播。考虑到我国读者的阅读习惯，我们改用《如何交际》。另一方面，书中阐述了人际传播的一般概念、原理，认为交际能力是可以提高的，只要人们对特定的文化、社会习俗、行为规范等有所了解，随机应变地采取相应的行动，就有可能使交际能力得以改进和提高。虽然，作者是从美国国情出发来论述交际问题的，有些提法不一定符合我国

国情，但书中提出的有关交际的论点和一些具体方法，无疑是一定的指导意义的。本书写得深入浅出，生动活泼，饶有情趣，并有许多实例和图解，做到图文并茂，因而可供从事新闻、教育、旅游、外事、商业等部门的同志学习参考，尤其适合于广大青年朋友们阅读。本书若能引起人际传播研究者们的兴趣，也是译者所企望的。

作者米迪·C·皮尔逊，现任教于美国俄亥俄大学人际传播学院。曾获得印第安那大学哲学博士学位，三次被选入“妇女名人录”、“美国妇女名人录”、“教育界名人录”，是美国人际传播研究和教学的知名人士。

本书中译本序言、第一章至第四章，由陈金武翻译；第五章至第八章，由黄星民翻译；第九章至十二章，由朱家麟翻译。在翻译过程中，对一些不符合我国国情的字、词、段落适当作了删节。书中的阅读参考书目、书末的人名索引、文献索引也没有译出。全书由罗建国、陈经华同志校阅。

由于译者水平有限，经验不足，错误之处难免，望广大读者批评指正。

译者

一九八六年五月

中译本序言

由于交际现象的普遍性和复杂性，给交际行为蒙上了一层迷人的色彩。如果我们想成为更好的交际者，似乎还没有哪本书能单独为我们提供必需的信息。我写作本书的目的，不仅是为了改进自己的交际技能，也是出于我对教学工作的热爱。我希望本书能提供有关交际的重要知识，这些知识将使人们的交际活动更有效、更有益。

我在此特别向将本书译成中文的陈金武、朱家麟、黄星民三位表示感谢。我真诚地希望，本书将开拓中美两国人民之间以及学术交流的传播渠道。竭诚欢迎所有中国的交际问题专家对本书提出批评。

(美) 朱迪·C·皮尔逊教授

一九八五年十月三十一日

于俄亥俄大学

目 录

中译本序言

第一章 交际概论	(1)
第一节 交际的性质	(3)
一 交际的定义	(3)
二 交际的特点	(6)
三 交际与社会的相互关系	(15)
第二节 交际能力的提高	(26)
一 灵活性的重要意义	(28)
二 当一个能干的交际者	(30)
本章小结	(31)
第二章 人际关系	(33)
第一节 人际关系的性质	(34)
一 人际关系的涵义	(34)
二 人际关系的特点	(37)
第二节 人际关系的重要性	(48)
一 了解自己	(48)
二 控制环境	(49)
三 充分获得积极的经验	(49)
第三节 关系的发展、稳定与恶化	(51)

一 人际关系的发展·····	(51)
二 人际关系的稳定·····	(57)
三 人际关系的恶化·····	(58)
本章小结·····	(62)
第三章 言语的有效性·····	(64)
第一节 言语交际的性质·····	(65)
一 言语交际的定义·····	(65)
二 言语会妨碍交际·····	(66)
第二节 交际时言语的明晰度·····	(71)
本章小结·····	(84)
第四章 非言语的有效作用·····	(86)
第一节 非言语交际的性质·····	(87)
一 非言语交际的定义·····	(87)
二 非言语交际的类型·····	(89)
第二节 交际时非言语的明晰性·····	(98)
一 影响非言语行为理解的因素·····	(99)
二 理解非言语行为时会遇到的困难·····	(100)
三 交际的非言语技巧·····	(101)
本章小结·····	(109)
第五章 自我表露·····	(110)
第一节 自我表露的性质·····	(111)
一 自我表露的定义·····	(111)
二 自我认可和自我表露的关系·····	(113)

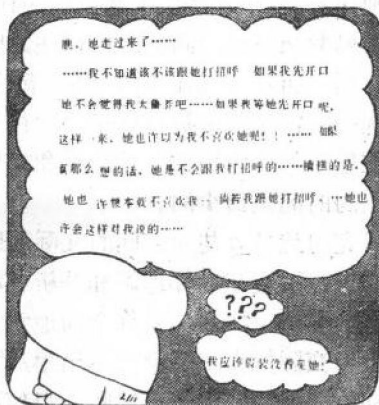
三	自我表露的评价尺度·····	(114)
四	自我表露的几种理论·····	(122)
第二节	自我表露的重要性·····	(124)
一	对自己进一步了解与认可·····	(125)
二	对别人进一步了解·····	(126)
三	加深和丰富我们的人际关系·····	(128)
第三节	交际中的自我表露·····	(130)
一	自我表露的言语技巧·····	(130)
二	自我表露的非言语技巧·····	(131)
本章小结	·····	(136)
第六章	自我辩解 ·····	(138)
第一节	自我辩解的性质·····	(139)
一	自我辩解的发展历史·····	(139)
二	自我辩解的定义·····	(140)
三	自我辩解与无力自我辩解和侵略行为的区别·····	(140)
第二节	自我辩解的重要性·····	(142)
一	自我辩解的研究·····	(143)
第三节	交际中的自我辩解·····	(144)
一	自我辩解的言语技巧·····	(145)
二	自我辩解的非言语技巧·····	(149)
本章小结	·····	(153)
第七章	积极倾听 ·····	(154)
第一节	积极听的性质·····	(155)

一	“听”和“听见”的区别	(155)
二	积极听和消极听的区别	(156)
三	表示积极听的反馈	(157)
四	积极听的障碍	(160)
第二节	积极听的重要性	(166)
一	积极听的好处	(167)
第三节	交际中的积极听	(170)
一	积极听的言语技巧	(170)
二	积极听的非言语技巧	(175)
本章小结		(180)
第八章	同感理解	(181)
第一节	同感的性质	(182)
一	同感的定义	(182)
二	同感与中立、同情的区别	(183)
第二节	同感的重要性	(185)
第三节	交际中的同感理解	(187)
一	同感的言语技巧	(187)
二	同感的非言语技巧	(193)
本章小结		(199)
第九章	陌生人、熟人、朋友之间的交际	(200)
第一节	与陌生人、熟人、朋友之间交际的重要性	(201)
第二节	与陌生人、熟人、朋友交际的性质	(202)
一	与陌生人、熟人、朋友交际的特点	(202)

二 与陌生人、熟人、朋友交际的结构·····	(206)
三 陌生人、熟人、朋友关系的区别·····	(209)
第三节 改进与陌生人、熟人、朋友的交际·····	(220)
本章小结·····	(228)
第十章 亲密交际·····	(230)
第一节 亲密交际的重要意义·····	(231)
第二节 亲密交际的基础·····	(237)
一 自我·····	(237)
二 他人·····	(239)
三 情境·····	(241)
第三节 改进亲密交际·····	(245)
一 分享自我·····	(246)
二 确认他人·····	(246)
三 融为“一体”·····	(247)
四 超越“一体”·····	(249)
本章小结·····	(250)
第十一章 家庭交际·····	(252)
第一节 家庭的性质·····	(254)
一 家庭的定义·····	(254)
二 家庭的种类·····	(256)
三 家庭是一个系统·····	(259)
四 家庭是个交际系统·····	(263)
第二节 家庭交际的改进·····	(268)
一 确认个人自主的需要·····	(269)

二	保持亲属间互相依存的需要·····	(272)
三	提高对互动规范和家庭系统内部变化的认识·····	(275)
	本章小结·····	(278)
第十二章	访晤·····	(279)
第一节	访晤的性质·····	(281)
一	访晤的定义·····	(281)
二	访晤中的问题和提问·····	(282)
三	访晤中的答语和回答·····	(288)
四	访晤的组织模式·····	(292)
第二节	访晤的两种应用·····	(296)
一	调查访晤·····	(296)
二	求职访晤：被访者的角色·····	(301)
三	求职访晤：访晤者的角色·····	(305)
	本章小结·····	(309)

第一章 交际概论



这幅漫画中，齐吉的内心活动正是我们每个人在与异性交往时常常产生的。在这里，我们看到了人与人之间相互结识的最简单情景，认识到我们对情景可以有种种选择，并且对“你好”这一简单问候语也可作出各种解释。你不妨回忆一下，在某个时候，由于你觉得自己不善于交际，不能清楚地同别人交换意见，或者在说话时总有点语无伦次、话不成句，就会显得有些犹豫不决、有口难开。当你

读完这本书后，你会在与人交际中显得举止大方，谈吐自如。

交际在我们的生活中无处不在，无时不有。在我们的社会关系和家庭关系中，在我们的工作中，以及在我们每天同其他人的接触中，交际为我们提供了方便。交际在生活中简直太平凡了，以致于我们并没有特别地注意它，就象我们没有特别注意周围的空气、水和空间一样。有趣的是，当我们真要去思考交际这一问题时，往往是因为我们在交际中遇到了麻烦。朋友生气地离别，生意谈不成功，或者，爱情关系告吹等等，这些都被看成是“交往的失败”。也许，我们用在思考怎样成功地进行交际和如何改善人与人之间的关系上的时间是最少的。

本书所研究的就是人与人之间的交际问题。书中将介绍这方面的知识，以便帮助你理解和分析各种交际现象。本书还将通过一些练习作业，使你全面地熟悉交际过程，从而更好地发挥交际能力。从第三章至第八章，我们主要探讨交际活动的三个组成部分：明晰、自信和关注。我们将分析有效交际的基本组成部分，并从中归纳出一些基本规律。从第九章至第十二章，主要分析特定场合中的交际现象，具体地说，就是陌生人、熟人和朋友之间、亲密者之间、家庭成员之间和访晤双方之间的交际。此外，我们还将探讨上述各种情景中交际活动的独特性。

为了帮助读者理解以后各章的内容，我们有必要首先弄清一些基本定义，以及同交际相关的一些因素。本章主要介绍交际的性质和定义，并具体叙述交际的独特性和规律性。当然，如何改进交际的技能，一直是本书贯彻始终

的中心问题。下面我们先分析交际的性质。

第一节 交际的性质

一 交际的定义

笼统地说，交际就是人与人之间相互交换意见的过程。首先，让我们通过剖析一组对话，对定义中的一些术语作些解释。随后，再探讨交际活动中的一些突出特点，以对定义作进一步的阐述。

摩根和蓓姬都是大学生，两人同住一间寝室已一年多。她们是在开学初很偶然地被安排在同一寝室的。她们成了好朋友。第二年，她们又住在一起。可是，就在这年夏天，两位姑娘之间的关系发生了变化。下面的谈话就是这年十月发生的：

摩根：你现在怎么不理我了？

蓓姬：你想到哪里去了？

摩根：什么？问我想到哪里去了？不，我不明白你在想什么。

蓓姬：哦，那么，你想知道些什么呢？

摩根：什么都想知道

蓓姬：你这是什么意思？

摩根：好吧，就告诉我你现在觉得怎样，在想什么，上个月又是怎样过的？

蓓姬：我觉得咱们要谈的太多了。

摩根：可你什么都没跟我谈啊。

蓓姬：嗯，大概是你说得太多了吧。

摩根：可是我说了些什么呢？

蓓姬：什么都没说。

摩根：我们中总得有人说话呀。

蓓姬：你说啦，但是，什么都没说。

摩根：简直莫名其妙！

蓓姬：是啊，是莫名其妙！

摩根：看来我们得分开住了！

摩根与蓓姬之间的关系好象正在发生变化。她们以前是好朋友，可现在却很少谈心。当她们真的交谈时，言谈中却明显地带着火药味。在这一特殊的对话中，俩人似乎有了分歧。蓓姬似乎想离开摩根，而摩根又有点恋恋不舍，想重温往日的欢乐。她俩今后要么重归于好，要么象摩根所说的那样，各奔东西，另寻同伴。

交际是一种以变化和运动为特点的过程。这个过程永无止境，既没有开始，也没有结束。摩根同蓓姬的对话正好说明了这点。我们很难判断出她俩何时开始交往的。是从对话的第一个句子开始的呢？还是从见面时相互的一瞥开始的？或者说，她俩现在的交往是受到相识前各自经历的影响？对她俩究竟何时开始交往，我们完全可以好好地探讨一番。我们还可以对她俩的交往又是在什么时候结束的进行一番探讨，弄清到底是从摩根说出分手的话开始的，还是彼此最后想起对方的那一刻。假如她们重新握手言欢，又会怎样呢？当我们仔细分析一下这次对话的时候，你就不难理解交际的整个过程。

交际又是一种相互给予、相互接收的交流活动。摩根和蓓姬对话时你来我往，犹如网球比赛时把球打来打去。

这就是交际的相互性。它是指在一个人说出了某个意见后，另外一个人会马上作出反应，说出相应的某个意见。摩根说：“可你什么都没跟我谈啊”，是对蓓姬的话“我觉得咱们要谈的太多了”的一个反应；蓓姬又说：“嗯，大概是你说得太多吧”。对此，摩根又问道：“可是我说了些什么呢？”这些话不仅相互联系，而且在不断地交换着。虽然我们从这段文字中看不出非言语的行为，其实，非言语的行为也是如此交换的。当交换没有发生时——一个人说话时，另一个人不能理解，没有作出言语或非言语的反应——交际也就不存在了。

我们在进行交际活动时，交流的是意思而不仅仅是语言。我们都经历过没有意义的语言交流。但是，当双方对交流的信息都能理解，并且心领神会时，交际也就发生了。有时，人们也有可能无法交流意思的时候。比如，由于谈话双方的语言不同（一个说法语，另一个说西班牙语），或双方来自不同的亚文化群（美国黑人与美国白人），或者，来自国内的不同地区（美国最南部和纽约城），或者有独特的经历，他们对听到的同一个声音，会作出不同的解释。当我们慢慢地熟悉了有关言语和非言语交际的概念，当我们同其他人的交往显得越来越应付自如，当我们获得同各种各样的人打交道的经验以后，我们在相互交流中，就能很好地互相理解了。如果交际双方相互一致的意见越多，那么，交际的完善程度也就越大。

有时，交际的双方虽然能理解交流中的意思，却还会产生一些分歧。比如，你去银行兑支票时，你告诉出纳员说，你的详细地址、电话号码和汽车牌号已经打印在支票