

试析人际关系及其分类*

——兼与黄光国先生商榷

杨 宜 音

在社会心理学中，“人际关系”一般指人与人之间的心理距离与行为倾向。尽管这一概念在我国使用得相当频繁，但是这一概念所包含的文化含义却一直被许多使用者所忽略。本文试图分析西方社会心理学中的“人际关系”概念与我国在借用这一概念时所赋予它的含义之间的差异，并指出，西方“人际关系”概念形成的逻辑起点、概念所蕴含的内容与形式的附着性以及所反映的价值取向与中国人所说的“人际关系”或“关系”概念是不同的。因此，在解释人类的人际行为时，不应忽略文化的差异。

作者：杨宜音，女，1955年生，中国社会科学院社会学研究所助理研究员。

人际关系(interpersonal relationship)是一个内涵丰富的人文科学研究领域，它一般被定义为个体与个体之间的各种关系。在社会心理学中，大多将其定义为个体与他人之间的心理距离和行为倾向。“人际关系”这一概念在我国被相当频繁地使用，其含义既有这一概念的原意，也有反映中国人社会生活和观念的本土含义，即“关系”(guanxi)含义。并且，这一本土含义不仅经常与原意相混淆，而且往往取代了原意。因此，无论对于建立人际关系的本土概念(翟学伟，1993)，还是对于建立用以解释全人类人际行为的人际关系概念(黄光国，1994)，都有必要区辨这一概念。本文试从概念的逻辑起点、概念的内容与形式的附着性和概念所蕴含的价值取向等方面着手这一分析。

一、逻辑起点方面的差异

正象很多西方社会心理学的主要概念一样，“人际关系”概念的逻辑起点是西方意义上的“自我”(self)。在西方文化背景下，“自我”不仅蕴涵有“动力”(dynamic)的意义，更具有“独立”(individual)的意义。所谓“人际关系”是一个拥有这样的自我的个体与另一个拥有这样的自我的个体之间形成的心理距离和行为倾向。因此，个体之间的关系大多是由人与人之间的互动(interaction)建立起来的、孕含着各种各样内容的关系，这种人际关系也就是“获致性关系”(achieved relationship)，又称为“后致性关系”或“获得性关系”。于是，这样的“人际关系”(获致性人际关系)的缔结及其发展所涉及的心理过程几乎成为西方社会心理学的主要内容。

获致性关系的本质是可选择性和契约性。由于关系的建立是后成的，因此个体的意愿、价值取向、需求、性格等个人因素起着决定性的作用。个体可以有选择地与他人建立人际交往，有

* 本课题为中华青年社会科学基金资助项目。

选择地投入情感,有选择地与他人保持行为等方面的一致性(陆学艺,1991)。关系的这种可选择性是契约性相联系的。经过历史的演进,西方社会已发展为契约化的社会。契约不仅作为纯法学的范畴体现财产流转关系,而且型塑了整个西方社会,使其一切社会关系都可以用契约来概括,随之也形成了平等、权利、自由意志、等价互利、协作、义务责任、诚信、公平竞争、契约神圣、法律约束等契约观念(李仁玉、刘凯湘,1993)。正是在这种背景下,人际间交往才有可能通行带有普遍主义的社会法则。

从上述自我概念出发,人与人之间的相互独立、可选择的交往关系必然形成“私人领域”(private sphere)与“公众领域”(public sphere)的分野,并意味着“公开”与“私下”、“公众”与“个体”的对应和划分。它一方面表现为对私人领域的尊重与肯定,另一方面表现为对与他人相交时遵守契约的尊重与肯定。在这里,“公事公办”是指对规范规则的恪守和信用。

与西方文化成为对照的中国文化,在社会中的意义单位不是“个人”,而是“家”(或家族、亲属等)。“家”是以血缘为联系纽带的社会单位,它强调代际间的血缘联系,使辈分位置以及与此父子轴的距离成为个人社会身分定位的依据。因此,个人与个人之间的关系主要是先赋性的关系(ascribed relationship)以及准先赋性关系。由于“家”的概念包括个体所属血亲关系(及姻亲关系)中的其他个体,所以,个体的“我”概念便不仅包括自己,而且包括对自己在家结构中地位的意识,对自己与家中其他人相对位置(通常以称谓为标志)的意识,甚至包括家中的某些人。这样一个“自我”不同于西方的“自我”,可以描述为“家我”(family oriented self),它的内外群体的界限是极不明确的、相对的。相对于旁系血亲群体,直系血亲群体便是“自我”;相对于姻亲关系,血亲关系便是“自我”;相对于陌生人,熟人便是“自我”;相对于外乡人,同乡便是“自我”……(李美枝,1993)。例如,人们在称呼自己和他人时,不是简单地使用“你”、“我”这样的称谓,而是使用隐含着在家庭中长幼、远近、男女、尊卑的先赋性身分地位的称谓,如“您”、“你”、“妳”、“掌柜的”、“孩子他爹”、“你爹”等被用于不同的相对位置中;而旧称用“奴才”、“在下”、“愚弟”、“朕”等强调这种相对的位置。

从这样的背景上看,中国人所注重的人际关系其意涵不同于西方。它不是独立个体之间的、通过交往建立的可选择关系,其逻辑起点与其说是自我,不如说是家庭、家族或者亲缘关系。中国人的“关系”其实质是先赋性的。这种先赋性关系在几千年的文明发展中逐渐被泛化在社会生活的各个方面,因此在正式组织关系和公众关系中,总是潜藏着另一种亲缘式的关系,二者形成表里。中国人往往没有“公”与“私”的明确分野,而只有对关系远近的亲疏判断。因此,说中国人“有私无公”的议论很多(见金耀基,1994)。在中国人所谓“损公肥私”、“假公济私”、“公私不分”中,“私”并不仅仅指个人和“私下”,而是含有“亲”(自己人)的意义。而这里的“公”也不是西方意义上的“公众”或“社会”,不是个人依赖和对应的他人的总体,不具有“公开”、“公众”的含义,而是排斥“私”、压制“私”,统摄“私”的道德势力,也是“私”敬而远之、视为与己无关而“高高挂起”的存在。所以,“公”与“私”的分野又成了“公家”与“私家”、“官”与“民”、“虚”与“实”的划分。这样的自我概念和公私概念一方面使隐私权等私人领域得不到他人的尊重和保护,私人领域被至亲好友囊括进他们的自我疆域内,成为他人自我的一部分受到关照或受到侵犯;另一方面,“公事公办”有了不肯帮忙、不给面子、装腔作势等含义。

二、内容对形式的附着性方面的差异

由于不同的逻辑起点以及所包含意义的不同,人际关系的内容对形式的附着性也存在着

东、西方文化的差异。在中国文化中,关系的内容依赖或附着于先赋性身分形式,而在西方文化中,关系的内容并不必然与先赋性身分形式相联系。

在西方社会心理学中,人际关系分类的重点集中在关系的社会心理内容上,例如竞争关系、交换关系、依恋与吸引关系、说服与被说服关系、选择比较与被选择比较关系、合作关系等等,而不是集中在关系的身分形式上,例如,亲子关系、夫妻关系、邻里关系等等。其原因在于,在西方文化中,人际关系的不同内容可能发生在各种身分形式上:竞争或交换既可能发生在陌生人之中,也可能发生在父子这种先赋性关系中。换言之,关系的内容可能超越关系的先赋身分形式,而不是固定或附着于某一先赋身分形式之上。因此,即使是涉及先赋身分关系时,如亲子关系、手足关系,西方社会心理学的着眼点也集中在人际互动过程与结果上,特别注重关系双方对关系内容的创造、发展和对变化的控制。这样的人际关系,身分形式与内容可以分化和游离,使关系蕴含着主动的、相互使用的、后成的和可控的性质。在遇到人际之间的矛盾时,会采取“事理”的是非判断,而非“伦常”的是非判断,注意的是事件本身,“对事而不对人”。西方社会心理学注重人际关系内容的特点正是西方文化的反映。

在中国,“关系”意味着身分形式与内容的统一。关系的内容随先定的身分形式而来。关系越是靠近亲缘的核心,其内容越是具有肯定性情感的、合作的、亲密的;越是远离亲缘核心,便越具有否定性、越少合作、越疏淡。如果超出亲缘关系的范围,不属于“自己人”,就不存在“关系”,被认为“不相干”、“八杆子打不着”。这种关系形式对内容的限定和稳固的联系使形式变得特别重要。因为,有什么样的形式,便必然附着什么样的内容。内容无法超越形式,势必突显了形式。体现、张显和强化这种形式成为许多仪式行为的原因。例如,中国人人际关系的语言标识系统——亲属称谓十分复杂和具体,将直系血亲、旁系血亲、姻亲、拟血亲等区分得一清二楚。所以,辨识亲属的远近是中国儿童社会化的一项重要内容。又如,在人际交往中,同样的亲疏关系还要由年龄这一先赋特殊性来确定尊卑位置,遵循“长幼有序”的原则。人们习惯相互询问年龄,比较出生次序,使用生肖做出生年龄的计算,以便找到恰当的身分位置,做出合乎伦理的行为举止。正是由于身分形式对内容的限制,在人际冲突时,中国人往往习惯以伦常关系确定是非,所以也被认为具有特殊主义的倾向。也正是由于身分形式对内容的限制,假如交往双方不存在亲缘关系,却又渴望得到那些附着于某些身分形式的内容,如肯定的情感,就不得不采用拟血亲关系使自己得到新的身分,例如通过领养、结拜、过继、认干亲等形式曲折迂回地得到关系的内容。显而易见,这种“进了一家门便是一家人”的逻辑,必然引致拉关系、攀人缘、结人情、做面子等大量使“关系”从无到有的办法和方式的产生和通行。

对于中国人这种先赋性的、以身分形式制约内容的人际关系,翟学伟(1993)提出了三个本土概念:人伦、人情和人缘。他认为,“中国人际关系的基本模式是人缘、人情和人伦构成的三位一体,它们彼此包含并各有自身的功能。一般来说,人情是核心,它表现了传统中国人以亲亲(家)为基本的心理和行为样式。人伦正是这一基本模式的制度化,它为这一样式提供一套原则和规范,使人们在社会互动中遵守一定的秩序,而人缘是对这一模式的设定,它将人与人的一切关系都限定在一种表示最终的本原而无须进一步探究的总体框架中。由此,情为人际行为提供是什么,伦为人际行为提供怎么做,缘为人际行为提供为什么,从而构成一个包容价值、心理和规范的系统。”这里的“人伦”即是身分形式,“人情”即是与身分形式相联系的情感,“人缘”即是这种情感的先赋性。这三个概念揭示了中国社会生活中人际关系的内涵,对人际关系的研究是有价值的。但是,“人情”和“人缘”这两个概念在日常使用中含有“亲情”和“结缘能力和结缘

状况”的意义,前者容易掩盖情感的肯定和否定与肯定情感的多寡之间的差异;后者容易忽视人情的先赋性质与攀附性质的辩证关系。如果以“亲情”和“亲缘”对“人情”和“人缘”进行补充,或许可以更清楚地表现出亲缘关系和准亲缘关系的本质。

三、关系取向与非关系取向方面的差异

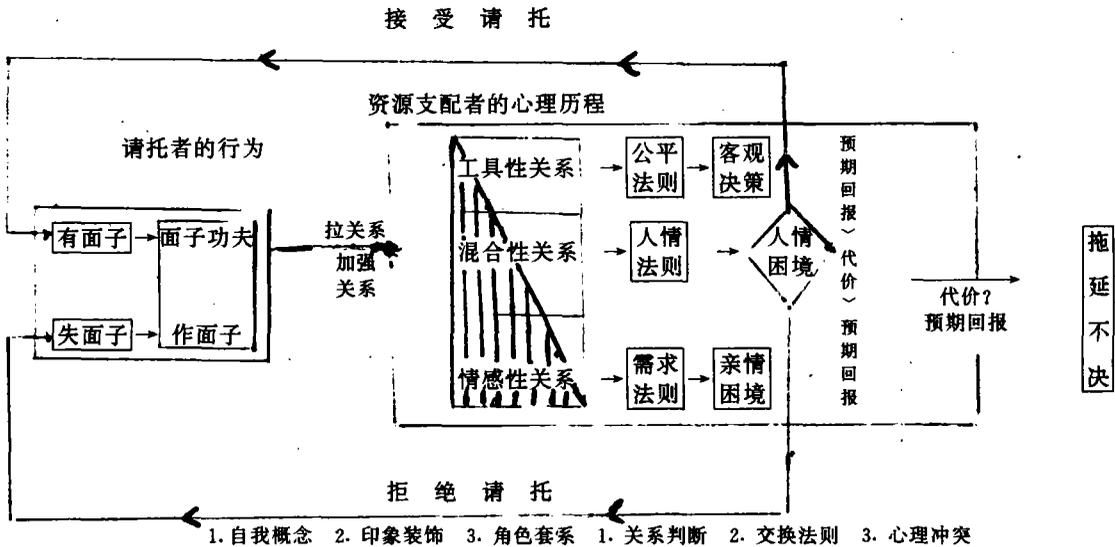
由于关系的内容对身分形式的附着,中国人在人际交往时往往根据身分形式决定交往的法则,即表现为重视关系、依赖关系的关系取向。只要划归为自己人,便可不问是非。例如父子关系只能是从属关系,陌生人总是被否定或被疏远。相形之下,由于关系的内容对身分形式的超越,西方人在人际交往中则根据关系的内容决定交往的法则,即无须进行关系的身分形式的判断,表现为非关系取向。无论是谁,无论与交往者具有何种先赋性关系,都要依赖内容来进行判断,其法则的核心都是互惠与公平。由此可见,由于文化变量的介入,东、西方对关系的判断朝向两个不同的方向,其一为关系的先赋性身分形式的判断,其二为关系内容的判断。

四、“人情与面子”理论模式在人际关系分类方面存在的问题

台湾学者黄光国先生在《人情与面子:中国人的权力游戏》(1991)一书中提出了“人情与面子”的理论模式,用以解释人类普遍的社会行为和华人特殊的社会行为(黄光国,1994)。黄先生认为,人际关系的类型可以由其中所含的情感性行为与工具性行为之比例来划分。以情感性成份为主时,人际关系表现为“情感性关系”,通常这种关系发生在个人和家人之间;以工具性成份为主时,人际关系表现为“工具性关系”,通常这种关系发生在个人与陌生人之间;当两种成份比例相当时,人际关系表现为“混合性关系”,通常这种关系发生在个人与亲戚、朋友和熟人之间。上述这三种关系分别与“需求法则”、“人情法则”和“公平法则”对应(参见图1)。

“人情与面子”理论模式的基础是人际关系的分类。然而,黄先生的这一分类将感情性的多寡或强弱与工具性的多寡或强弱对立起来,固然它可以反映人际交往的某些状况,但是却不能包容和揭示东、西方人际行为的本质特征。我们知道,对于陌生人,对于“非亲非故”者,中国人并不以情感成份少而以“公平法则”待之,而是因此表现出冷漠、欺负、排斥等负性情感。换言之,由亲至疏,中国人的人际关系内涵不是由情感成份由多至少决定的,而是由情感的充分肯定到充分否定的变化决定的。这里的关键在于,情感性成份的多寡与情感的肯定否定程度不是同一维度的概念范畴。否定性情感并不意味着情感成份少。置身于陌生人之中,中国人便容易感到缺乏安全感,因为很难得到公正的待遇,因此,往往把“举目无亲”、“背井离乡”视为孤苦和恐惧的处境,“同乡会”、城市中的会馆(现在的“某省市驻省市办事处”之类的机构)便应运而生。此外,中国人在人际交往中所具有的“差序格局”的特性并不等于中国人在人际交往中的价值取向是随意变化的,其本质是强调差异,及建立在差异之上的秩序,是“内外有别”,而并不是如黄光国先生所描述的那种“公私分明”式的。如果把感情的肯定与否定作为一个维度,把工具性的强弱(也就是情感性的强弱,不过二者呈反比关系)作为另一个维度,可以得出下列矩阵(参见图2)。

图 1



注：引自黄光国：《人情与面子：中国人的权力游戏》，1991年，台北，远流图书公司。

图 2

情感性弱 工具性强 ↑ ↓ 情感性强 工具性弱	依靠、互惠、 报答、合作	秉“公”办事	坑蒙拐骗、伤害、 谋杀、报复
	友好、礼貌、 分享、孝敬	拖延、马虎、 将就、凑合	占便宜、 得小利
	爱、善待、不求 报答、牺牲、袒护	冷漠、忽视、 无动于衷	欺侮、排斥、敌视、 怀疑、防范、反目
	肯定的情感 ←		→ 否定的情感

工具性强的行为可能是“互惠”的，也可能是放弃人为的努力，“不给使劲”，做出貌似公允的行为，或是不惜伤害他人，损人利己。所以，从严格的意义上讲，中国人的社会行为中并不存在西方意义上的“工具性行为”，因此，对人际关系作“工具性”和“情感性”的划分，不能揭示中国人人际关系的实质。

工具性关系遵循“公平法则”的理论预设看来有其依赖的条件，即个体的独立性及其自我对独立性的意识，通过“市场”进行交换的训练，个体流动的自由和人际关系的可选择性和可变化性以及仲裁惩罚机制的健全等。否则，“公平”便无独立的地位，而受制于情境，受制于情感的肯定与否定的强度，受制于由身分关系限定的情感性质。与中国人相比，西方人在交往中对关系的身分形式进行判断的意识比较淡薄，因而容易把注意力集中在关系的内容上。如果说他们对人际关系也存在类型的划分的话，那么就是公与私、群体与个体的区分，而不是亲缘、熟人及陌生人这样的差序区分。

由此看来，若以“人情与面子”理论模式来解释中国人的人际行为，从而推及解释全人类的社会行为的话，那么一方面，先赋性身分形式与内容的附着不是唯一的人际关系形态，因而无

法揭示超越形式的人际关系内容；另一方面，形式与内容附着的人际关系的本质也没有得到正确的反映。因此，这一模式非但无法超越文化差异，反而混淆了文化差异，模糊了论题的实质。

五、亲缘关系与人际关系分类

中国人的亲缘关系是一种怎样的人际关系？这是亲缘关系研究首先要关注的。通过上述有关人际关系分类的探讨，我们已经了解到中国人的亲缘关系与西方人所谓“人际关系”是存在本质差别的，即(1)逻辑起点不同；(2)身分形式对其内容的依附程度不同；(3)情感性特征不同；(4)关系行为中通行的法则不同。由于亲缘关系的这种特性，亲缘关系中的个体与集体不同于其它关系中的个体和集体。亲缘关系中的个体所拥有的自我是亲缘式的自我，是用“自己人”标识的内群体(ingroup)，而不是个体自己一个人。亲缘关系中的集体不是由获致性关系缔结的整体，仍然是一种由亲缘联带的内群体。因而，个体和集体的界限是不清晰的，在亲缘关系中，个体是以亲缘群体来表现和表达自己的。这种表现和表达既是亲缘关系对个体的限定，也是亲缘群体对个体的张显。比如，在一个家庭中，父亲一般是家的代表，是家长，家中的其他成员很难参与决策，发表意见。父亲代表了家中的所有人，又不能不代表家中的所有人。家张显了父亲，也限制了父亲。在心理上，亲缘关系基于人们对血缘先定性的认同而发生，也就是有“缘”。由于有了命里注定的缘份，必然诱发最基本和最朴素的亲情。人们认为对有缘的人必须给以亲情。这种由“缘”而“亲”的思维逻辑，自然会导致为“亲”而攀“缘”，以获得和巩固“亲”的行为。

亲缘关系的“缘”所具有的先定性和攀附性也说明了亲缘关系本身有一种扩张的特性，它不是完全封闭的。从人际关系的发展来看，亲缘关系并不总是处于与公众关系对立的状态下，也不是与地缘关系、业缘关系并立而存在。它经常隐藏在这些关系背后，潜在地发挥着自己的功能。我们在乡镇企业比较发达的地区往往可以看到亲缘关系、地缘关系和业缘关系叠加混合的情况，即便在都市里，也到处可以见到亲缘关系对地缘关系和业缘关系的渗透。在社会从传统到现代的变迁中，亲缘关系作为一种人际关系依然拥有着自己的生命力，同时也在不断地找到自身的适当形态。

参考文献：

翟学伟：《中国人人际关系的特质：本土的概念及其模式》，《社会学研究》1993年第4期，第79页。

黄光国：《人情与面子：中国人的权力游戏》，载于黄光国主编《中国人的权力游戏》，台北：远流图书公司1991年版，第13页。

黄光国：《互动论与社会交易：社会心理学本土化的方法论问题》，载于《本土心理研究》第2期，台北：桂冠出版公司1994年版。

李美枝：《从有关公平判断的研究结果看中国人之人己关系的界限》，《本土心理研究》第1期，台北：桂冠出版公司1993年版。

陆学艺主编：《社会学》，知识出版社1991年版，第81页。

李仁玉、刘凯湘：《契约观念与秩序创新》，北京大学出版社1993年版，第179页。

费孝通：《乡土中国》，三联书店1985年版，第21页。

金耀基：《中国人的“公”、“私”观念》，《中国社会科学季刊》(香港)，1994年2月，总第6期，第171页。

责任编辑：张宛丽