

电子图书



信息技术的结晶

人类文明的载体

网络的基本资源

与人交往 A、B、C

个人的“领土”与“领空”——人际关系空间趣谈

青少年朋友，不知你是否注意到，电视台所播出的动物世界中，常常可以看到动物的“圈界行为”。像狮、虎、狼、兔等等，总是在大自然中跑上一圈，留下自身的气味，作为自己的领地，不允许其他同伙进入自己的领地逗留或捕食。如果有敢入侵者，就毫不犹豫地把它赶出去。这种十分有趣的现象，是动物的一种本能表现。

在人的自然交往中，也存在着一种个人“领地”和“领空”的现象。这种“个人空间”感，常常会使人在相互交往中，彼此保持一定的距离。研究人际领域学的工作者发现：人与人之间的领域感，是人一生下来就有的一种天然的感觉和需要。这种感觉和需要，可以依关系的亲疏程度，扩大或缩小自己的领域界限。比如婴幼儿总是喜欢亲近自己的父母，获得父母的拥抱、抚摸、亲吻，以满足他们和亲人情感的交流、吃奶、玩耍的需要。这常常会使他们产生一种十分快慰的感觉。人与人之间在交往中保持相对距离，常常包含着某种“语言”的意义。你是否有这样的一种体会，当人们在公园游玩感到疲乏想休息一下时，如果长廊里已经坐了不少人，人们往往会不自觉地找一个与陌生人保持一定距离的位置坐下，而很少紧挨着陌生人坐下。当你坐下后，如果有个陌生人靠近你坐下，你会感到很别扭，这时你会下意识地挪动一下身体，以拉大和他（她）的距离，而且在心中会不由自主地产生“这个人怎么这么不懂礼貌”的不快的想法。这是因为陌生人侵入了你自认为属于你自己的空间领域，刺激了你的心理，使你产生了一种莫名的不自在的感觉。相反，如果是一个久别重逢的老朋友突然挨近你坐下，你不但不会拒绝，而且会感到十分高兴。因为老友的出现，给你带来了亲切、兴奋的感觉，故友重逢，喜出望外，心理距离自然会拉近。

人类学家霍尔通过研究发现，人们在交往中的距离领域大致可以分为四种类型：亲密距离、私人距离、社交距离和公共距离。

亲密距离。一般是指关系十分密切的人之间在交往中所保持的“亲密无间”的距离。这是一种双方的身体举动很容易触到的距离。这种距离多表现为父母子女之间、情侣夫妻之间、同学挚友之间。这种特殊的亲密关系，使得双方在心理和情感上贴得很近，因而双方的空间领域已经融为一体，这样，既便于情感交流，又便于窃窃私语。由于双方身体不时接触，也会使双方心理上产生一种亲密和快适的感觉。当然，这种亲密距离，在具有亲密关系的人中间，也不是处处存在的。比如在有客人在场或在公共场所，就不宜太亲密，以免冷落客人或有失大雅；在子女长大以后，虽然在心理上和父母的距离仍然是亲密的，但表现上往往比儿时和父母的空间距离扩大一些；再者男女也往往有别，成年男子交往时，由于特定的心理因素，一般不采用亲密距离，而女性知己（包括母女之间）往往仍然喜欢以亲密距离相处。

总之，亲密距离是个十分敏感的交往领域。如果双方的交往关系未达到亲密程度，切不可随意采取亲密距离，倘若忽视了这一点，往往会使对方产生误解，感到你不懂礼貌或轻浮，从而招来不必要的烦恼。

私人距离。是指一般私人关系交往的距离，它比“亲密距离”要保持得稍微远一点。比如同事、朋友、同学之间，在交往中，应保持在不易接触对方身体的距离，一般表现为伸手能握到对方的手的距离为宜。特别是在男女的一般交往中，尤应注意私人距离的分寸。我们有时看到男女青年或同学之

间，在私人交往中，随意打打闹闹，不注意保持私人距离，这是很不礼貌和轻浮的表现，希望青少年朋友们在交往中，应该提高自身的心理素质和文明修养，这样才能保持同事、同学、朋友之间的正常友谊和友好来往。

社交距离。是指在社交场合人与人交往应保持的距离。这种距离在社交中具有一定的灵活性。近可以一米左右，远可以二三米以上。比如在某种聚会、招待会上，人与人之间大多是初次见面或仅有几面之缘，没有太深的关系，往往可以隔几步或很远点点头或打打招呼，寒暄几句就可以了。如果你对某个初交的人想表示特殊的亲近感，也可稍微缩短一点距离，以便多说几句，表示友好。可见，社交距离是一种较为自由的距离，对双方在心理和感情上都没有约束力。然而，切不可对初交或关系不深的人，任意缩短距离，表示过分亲密，令人感到困惑或反感。

公共距离。一般是指在公共场合下，集体交往的距离。这种距离，在人的心理上往往是感到最自然的距离。比如听报告时，讲演者与听众的距离，教室里教师和学生的距离，晚会上演员与观众的距离等等。尽管一方在台上，一方在台下，然而在听众或观众求知或欣赏的心理作用下，显得十分自然，在会心之处，上下在思想和情感上发生和谐的共鸣，毫无约束之感。如果你是个讲演者或表演者，若能善于运用自己的思想和感情、眼光和动作，不断掀起听众或观众感情的涟漪，使其感到亲切、快慰，兴致勃勃，就会在心理上拉近你和听众、观众的距离，从而产生良好的效果。这正是对“距离语言”的一种良好巧妙的利用。

青少年朋友们，这四种“距离语言”所表现的个人空间感，在实际生活交往中，不是固定不变的，常常发生动态的变化，这种变化本身，往往蕴含着交往中所表现的感情变化。比如即使是初交的陌生人，如果双方谈话很投机，便会不由自主地缩短双方的谈话距离，相互渐渐靠近。相反，即使是很亲近的人，若因某件事越谈越不合拍，也会身不由己地拉大双方的距离。在社交中，应学会从这种距离变化中窥测对方的心理变化，调节自己的谈话内容或语气，以便拉大或缩短自己同对方的空间距离。而且，还可以巧妙地运用距离变化的潜台词，向对方表达自己的情感、意向和态度。比如你想向对方表示亲近或友好，就不应总是站在远处和对方交谈，你可以主动地迎近一些，保持一个适当的，对方感到舒适的距离。这样，无形中会使对方感受到你热情友好的信息，从而增强你社交的效果。

总之，在各种场合的交往中，要充分体察每个人的空间领域感，既不要任意侵犯别人的“空间”或“领土”，显得粗俗无理，也不要把自己的“领空”、“领土”扩张太大，和人发生不必要的争执。比如在拥挤的商场或汽车上，就可以缩小自己的领域界限，要能谅解别人对自己领域的“侵犯”。重要的是注意每个人对距离变化的敏感度，从而随时调整自己的交往距离，使自己保持良好的交往风度。

你了解人吗？——谈人的多色彩性

社会是由人构成的。人表面看来长相各异，各具独特的个性。然而人的内心世界却像个万花筒，色彩斑斓、瞬息万变，时而喜上眉梢，时而双眉紧锁；时而温和开朗，时而乖戾耍性；时而勇往直前，时而畏葸不前；时而果敢泼辣，时而举棋不定；时而热情洋溢，时而郁郁寡欢；时而开明，时而保

守；时而心满意足，时而贪得无厌；时而通情达理，时而固执己见等等。人的内心真是个大千世界，神奇而丰富，千变而万化，令人惊奇，让人莫测。这正是活生生的人的心理特性。正如有人说的，它像春天的原野，遍地盛开着五彩缤纷、姿态各异的花朵。但是，不管人的内心世界多么纷繁，绝不是杂乱无章，不可捉摸的。正像宇宙万物一样，尽管变化无穷，却都按照一定的规律做着有序运转。关键是，我们要靠认识了解人的内心世界的多色彩性及其变化规律，才能更好地理解人，接近人，从而沟通人际关系。绝不能机械地、表面地去看一个人，而不去深入地研究人的内心深处丰富多彩的变化，简单划一地把人看成是：非对即错，非丑即美，非善即恶，非勇敢即懦弱，非礼貌即轻浮……的个体。人绝非物那样简单、机械、呆板，可以任人摆弄。

人作为一个多色彩的复合体，首先表现在他自身的思想、感情、意志、需要、动机、兴趣、能力、气质、性格等方面。人经常处在一个动态的矛盾变化之中。比如有些人在科学、事业上很富有开拓创新精神，而在生活、衣着上却显得很笨拙和保守；有些人在平时与人交往中，一分钱也会斤斤计较。可是当遇到人们有急难时，却可倾囊相助；有些人在科学上是当之无愧的数学家，而在日常生活中却表现得心理异常，人家抱抱他的孩子，还要打借条；博学者在某些问题上也显得很无知，愚蠢者有时却能办出很聪明的事来。正是：“智者千虑必有一失，愚者千虑必有一得。”相对的两极常常和谐而自然地统一在一个人身上，构成了人复杂而多彩的个性。

法国著名作家巴尔扎克曾经这样描述过自己：“就我所知，我的性格最最特别。我观察自己，如同观察别人一样；我这个5呎5吋的身躯，包含一切可能的分歧和矛盾。有些人认为我高傲、浪漫、毫无恒心、爱说话、不周到、欠教养、无礼貌、乖戾、好使性子；另一些人却说我节俭、谦虚、勇敢、顽强、刚毅、不修边幅、用功、有恒心，不爱说话、心细、有礼貌、经常快乐，其实都有道理。说我胆小如鼠的人，不见得就比说我勇敢过人的人更没有道理。再如说我博学或无知，能干或愚蠢，也是如此。没有什么使我大惊小怪的。”金无足赤，人无完人，每个人都是一个多色彩的结合体。有长处也有短处，有成功也有失败，有闪光点也有阴暗面，有公心也有私心，有高尚的追求，也有非分的欲念等等。伟大的人物同样也会出现非分的欲望，他之所以伟大，只是因为他能自觉地扼制这种欲念的发展，使它不至于化作焚毁高尚情操的烈火；平庸的人同样会涌起伟大的情感，他之所以平庸，只是因为这种感情像昙花一样，一现即逝，形不成主导的潮涌，不能冲刷掉内心平庸的污垢。

因此，在交往中，要全面地看人，不要过分地要求人，如果那样，就难以找到知音。水至清则无鱼，人至察则无徒。用今天的观点看，就是对同学、朋友既要讲原则，也要讲团结，不能看到别人某些缺点或错误，责人太苛，“要举大德，赦小过”，非原则问题，不要去纠缠不休，否则就会失去群众。

其次，认识到人的多色彩性，还要看到人总是好坏相间，美丑相依的。列夫·托尔斯泰就曾经坦诚地说过：“所有的人，正像我一样，都是黑白相间的斑马——好坏相间，好好坏坏，亦好亦坏。”这一形象的比喻，从内心到外貌，从思想到行为，揭示了人内心世界的复杂性、丰富性和多彩性。

青少年朋友们，请想一想，每个人身上都存在着内心和外在两个世界。这两个世界都有真和假，善和恶，美和丑两种色调，在下列几方面显露出各种不同的层次和色差：人生观有高远的、火热的，也有短视的、灰冷的；需

要有追求精神的，也有热衷物质的；动机有高尚的、长远的、为公的，也有低级的、短期的、自私的；情操有忧国忧民的、富于同情心的，也有损人利己的、损公肥私的；有先天下之忧而忧，后天下之乐而乐，被称为雷锋式的“傻子”的，也有机关算尽太聪明，反算了卿卿性命的；有外表堂堂而内心丑陋空虚的，也有其貌不扬而内心美好、充实的等等。除少数极端分子外，大多数人都是两极的和谐体，都是好坏相间，美丑相依的，你看过《巴黎圣母院》吗？里面的黑衣神父和王室侍卫长法比就属于极端丑恶的代表人物。黑衣神父，尽管披着“神圣”的宗教外衣，却总是躲在阴暗的角落里，怀着一种卑鄙的占有私欲，觊觎着美丽的爱丝米拉达。而王室侍卫长法比，则依靠他那风度翩翩、仪表堂堂的美男子的伪善面孔，诱使爱丝米拉达上钩，达到他玩弄女性的目的。这两个人虽同属低级的小人，但表现不同。一个是外表阴险、内心龌龊，属于表里源一的阴险类型。一个是外表美好、内心龌龊，属于表里不一的阴险类型。后一种类型往往更能迷惑人，特别是像爱丝米拉达这样天真、纯洁、善良的人。这两个艺术典型，在今天的世界上，不是依然能看到他们的影子吗？尽管是极少数，但不可不防。青少年还缺少社会经验，在与人交往中，千万不可被堂堂的仪表或蛊惑人心的言辞所迷惑，从而被引向歧途。例如某些学生就曾被冠以“科学家”、“知名人士”头衔，高喊民主、自由、人权的口号的人迷惑，作出了不利于社会主义的事，难道还不值得青年人很好地记取吗？要记住，人是多色彩的，人的外在色彩并不总是和他们的内在色彩相一致的。

当然，我们说人是多色彩的，绝不是说所有的人都是两面的、不可信的，切不可产生这种误解。两面派的人终究是少数的，多数人都是色彩斑斓的和谐体。我们提出多色彩性，更多的是从积极意义上讲的，是让我们不要孤立地、静止地，划一地看人，而是要看到人的多彩的内涵。再如《巴黎圣母院》中的敲钟人和爱丝米拉达，作者塑造了一个极丑的和一個极美的典型，但这两个人并不是单色的，而是多彩的，起码是美丑相依的。这两个人物恰恰和前面提到的两个人物形成鲜明的对比，敲钟人虽然面貌丑陋无比，而其心灵却至善至美，在敲钟人身上体现了内在美和外在丑的完整和谐的统一，恰恰同法比形成了鲜明的对照。它告诉人们一个普通的真理：人不可貌相，为人处世不可趋炎附势，以貌取人、以权取人。要努力去挖掘透视人的内心世界，看到人的心灵美，才能长相知，永不忘，才能心理相容，情感相通，心心相印，交上真正的知己。再说爱丝米拉达，则是一个外在美和内在美统一的典型，她又与神父形成了鲜明的对照。现实生活中，虽然具有这种完美统一人格的人并不多，但她的影子却是可以找到的。我们在与人交往中，绝不能要求人人完美无缺，要看到人的主流，看到人的长处。交人要取人之长，补己之短；用人要用人之长，发挥人的优势。这样，人与人之间就会在敬心、爱心的桥梁上加以沟通。

总之，人的内心世界是丰富多彩的，性格各异的。这是因为，人首先是个“社会人”，人的一切内在和外在的表现，都是社会生活的表现，由于人们生活的具体环境和所受的教育不同，因而在人们的心理上所留下的痕迹也是形形色色的。在交往中，就应从多角度去研究人、分析人、了解人，去发现人的内心世界的多彩性，才能与不同性格的人发生友好的往来，才能吸取不同人的长处，以增长自己的才干。

青少年朋友们，愿你们能和人的五彩缤纷的内心世界息息相通，真诚往

来。

让友谊之花更加艳丽芬芳——谈中学生的友谊及特征

友谊，这是一个拨动青少年心弦的字眼。在朋友间的促膝谈心时，在同学们的相互鼓舞中，在战火纷飞年代的革命队伍里，在改革开放时期的建设大军中，友谊像我们中间的一位忠诚伙伴，彼此依靠密不可分；友谊又像一支动听的歌，激励的歌，鼓舞我们奋勇前进。

友谊，更是青少年的话题，是他们生活中重要的组成部分。青少年朋友们谈论它、歌颂它、追求它、创造它。从中品味着幸福和愉悦，也吸取着营养。那么，青少年的友谊有什么特点，如何建立崇高的友谊？

友谊是建立在利益一致和相互依恋基础上的人与人之间的关系，是人类社会中一种优美的感情。正因如此，它成了古今中外哲人们谈话的内容，成为难以计数的诗文的主题。唐代诗人王勃的“海内存知己，天涯若比邻”成为吟咏友谊的千古佳句。美国著名的政治家林肯曾说过：“人生最美好的东西，就是他同别人的友谊。”

从心理学角度讲，人有多层次的需要。除了为保证自我生存和种族繁衍的生理需要和求得机体安全需要外，还有较高层次的需要，这就包括社交需要，也就是希望和同事们、同学们保持友谊并得到信任和友爱的需要。伟大领袖毛主席在他的青年时期，曾以“二十八划生”即毛泽东三字的笔划总和的名义，向长沙各校发出《征友启事》，文中引用《诗经》中“嚶其鸣矣，求其友声”的句子，意思是嚶嚶鸣叫的鸟儿都在求得友声，何况人们就更应求得朋友了。以此表达自己迫切寻求志同道合的同志和朋友。英国著名生物学家培根说过：“凡是天性不配交友的人，其性情可说是来自禽兽而不是来自人类。”此话虽过分尖刻且如谩骂，但仍具有一定的道理。

青少年时期是人生的黄金时期。由于精力旺盛、社会活动量大，心理和生理日渐成熟，他们的友谊有着不同于其他年龄段的显著特点。其一是寻求朋友、建立友谊的愿望和要求极为强烈。有人做过抽样调查：在一百名被访的青少年中，84%的人都有朋友，其中49%的人有两个至三个朋友，而没有朋友的只占16%。另一个统计说明：在被问及的一千名青少年中，约有56%的人属于在中学时结交朋友最多。还有一个对成年人的调查，与自己保持朋友关系最密切最牢固的是属于中学和大学时期结交的，约占43%。其次，青少年的友谊从深度上大大超过儿童。儿童期的友谊从性质上讲属生活的朋友，而青年期则要求是心灵的朋友；前者交友有所选择，后者则严格选择；在交友的契机上前者为接触程度和良好行为，后者则是对人格的尊重和有共鸣。由此可见，青少年对朋友在心理上的亲密、理解以及真诚和坦率都达到了最充分的程度，较之儿童期来说友谊的稳定性已十分明显。如果儿童期的朋友之间由于环境变化，如搬家、转校以及两人发生矛盾而终止来往有可能分离的话，那么青少年期的朋友将不容易出现类似问题，相反，可能形成持续性的永久朋友。这说明青少年在心理和思想上较之儿童期大大成熟了。他们在交友上是讲究志同道合的、个性心理上是相似的。他们认为对朋友要理解，要尊重，要谅解，要宽容，因而态度更趋相对稳定。其三是青少年的友谊有明显的个别差异。一般地说，性别不同，在友谊方面的表现也不同。女孩子比男孩子对深厚而密切的友谊的要求的产生要早一年到两年，交友中更

富于感情，喜欢个别接触，而男孩子交友略晚，交友条件粗略、实在，带有冲动色彩。另外，性格气质的不同在交友方面也不同。一般来说，外向型的青少年朋友多但不易成为深交，内向型的人则所交朋友虽不多但却情深似海。当然，世界上纯属单一类型的人是少数，大多数为混合型。因而，性格气质对交友的影响只是就典型而言，具体到某个人时，还要受思想水平、知识程度、周围环境等多方因素的制约和影响。

要提醒青少年朋友特别注意的是，一定要正确看待友谊，建立崇高的友谊。只有这样才能使青少年在友谊中获取力量、汲取养分，更加完善自己、修正自己，使友谊成为人生前进中的一股动力。那么，什么样的友谊才是健康和崇高的呢？

伟大的无产阶级文学家马·高尔基曾说过：“在惊人的、没有欢乐的生活的糊涂的混乱里，——闪烁着一颗灿烂的、快乐的星，它显示着‘将来’的火花，这就是那个简单的、深刻得心一样的字眼：‘同志！’”中国民主革命时期面对国民党反动派血腥统治“拍案而起”的斗士闻一多先生说过：“对我的家庭，我很满意……我爱他们，但是这种爱不能使我满足；我要求的是另一种爱，如今我找到了它，那就是同志爱。啊！同志爱是人间最崇高、最真挚、最深刻的爱。”两位先哲都明确地提出了同志和同志爱。这也就是无产阶级的社会主义中国青少年建立正确、健康、崇高的友谊的根本内容和标准。可能有的青少年会说，这是不是太高不可攀了，是否有必要呢？

古语曰：“高山仰止，景行行之”，对先哲们的千古铭训应努力去体味，去仿效，去实践，因为他们说的乃是真理。既然交友，既讲友谊，就应当掌握住友谊的真谛才行，所以我们应努力使友谊升华到同志爱的高度。

具体些说，首先要以共同的、远大理想和追求作为基础。前面所提到毛泽东同志发出有名的《征友启事》中，明确提出“邀请对爱国工作感兴趣的青年和我联络，并特别提出要艰苦有决心而能为祖国牺牲”。这就是毛泽东同志交友的条件。这是怀抱救国之心，以天下为己任作为交友的基础和前提。自然，抱有同样追求、怀有同样理想的青年必然与他走到一块儿，这是革命者的必然结合。事实也正如此，一大批中青年革命者何叔衡、蔡和森、罗学瓚、陈昌、张昆弟等与毛泽东不仅是至交，更是革命的同志。他们之间始终相互鼓励、相互支持，在共产主义旗帜下，不仅谱写了悲壮的革命曲，也抒写了同志爱和友谊歌。他们在为中国人民解放事业的斗争中壮烈牺牲，贡献了自己的一生。同样，无产阶级的革命导师、科学共产主义的奠基人马克思和恩格斯之间的友谊，也是我们的楷模。他们两人虽家庭出身不同、民族有别、经济收入不同，然而，共同致力于无产阶级的解放大业把他们紧紧团结在一起。马克思在从事革命活动中，由于反动派的迫害，生活拮据，甚至有时买不起邮票。恩格斯为了全力支持马克思，曾有一个时期宁愿去从事他最厌恶的商业去赚钱来支援马克思。两人共同为革命奔波，共同写出了震撼旧世界的《共产党宣言》，共同携手向机会主义者斗争。马克思去世后，恩格斯发表了最为动人的《在马克思墓前的讲话》。他们之间的友谊是无产阶级的光辉范例。只有建立在高尚理想基础上的友谊才是崇高的友谊。

崇高的友谊还应体现在朋友间的相互信任上。有了共同理想只是一个最重要的方面，朋友之间还要相互信赖。做到不论什么时候，什么情况下，彼此心心相印。见解可不同，态度可不一，但不应有猜忌和疑虑。那种“他是不是变心了”、“他是不是要算计我了”等等疑虑不应产生。信赖的条件是

双方的真诚，而且必须是双方，只一方是不成的。真诚又必须无私。那种在朋友中说得满是好听，行起来总有人一套，甚至连朋友都算计一下，绝无真诚可言。当然，不能说只要真诚无私，朋友间的信赖就完全有保证了。这当中还有个相互间主动沟通思想、交流信息的问题。作家曹禺说过：“长相知，才能不相疑；不相疑，才能长相知。”这番话对交友之道讲得是多么深刻而辩证啊！所以我们和朋友相处，就应将自己的真情实意坦诚托出，像水晶般透明敞亮，真正做到让人家看到你的内心。西汉李陵说：“人之相知，贵相知心”就是这个道理，反之，俗语说的“知人知面不知心”是与真诚的友谊大相径庭的，是为挚友所不齿的。

崇高而正确的友谊还应体现在朋友间有直率的进言。老一辈革命家陈毅在一首诗中写道：“难得是净友，当面敢批评。”这净友是人人都懂的，但却未必人人能做到，因为它要表现为当面敢批评。不少青少年朋友之间就缺少这一点。他们往往能同吃饭、同干活，花钱不计较，可谓不分你我，但朋友中一个人做错了事，甚至违法乱纪，别人却不能当面直言批评或劝阻。甚至明知不对，也不肯劝谏，恐怕伤了“哥们儿”的和气，毁了交情。这一点要特别提醒中学生伙伴们，不少教师对此印象很深。常有两个好朋友在错误面前互相包庇，彼此都对老师守口如瓶，谁也不揭发谁的问题。有的是一人犯错误，另一个也决不“出卖”朋友。结果只能是在错误的泥沼中越陷越深，直至酿成大错而不能挽回。这既从根本上伤了朋友，又亵渎了友谊的纯洁含义。让我们反复领会《钢铁是怎样炼成的》一书作者，伟大的共产主义战士奥斯特洛夫斯基的名言：“批评不能使我灰心，相反的，它将告诉我：我是处在朋友中间，朋友们帮助我拖重载。”

应该说，上述三个方面都做到了，就标志着我们的友谊是正确的、健康的、崇高的。我们高兴地看到，在建设社会主义精神文明中数以千万计的青少年们和广大中学生，正以“崇高的友谊”为自己追求的目标。他们努力提高自己的政治思想觉悟，提高道德修养水平，争做“四有”新人，这为建立崇高的友谊打下了坚实的基础。让我们不断地以历史上和今天的崇高友谊事例为榜样，在批判腐朽的旧社会遗留的种种有害观念和习惯势力中，树立正确的友谊观，以我们的理想之水、奋斗之光、真诚的雨露，去培育那绚丽多彩的无比芬芳的友谊之花吧！

让友谊之花开遍神州乐土，开在我们的心田！

小心不要交上坏朋友——谈同伴的重要影响

世界上没有朋友的人，大概是很少的，曹雪芹笔下的苏州小姐林黛玉算是孤芳自赏，难以合群的人了，可是她在大观园中，也有自己的知己贾宝玉，她的贴身丫环紫鹃也可以说是她的好朋友。人都有对交往和友谊的需要。特别当进入十几岁的所谓心理上的“断乳期”，独立感和成人感的增强，要求有超出家庭和血缘关系情感的广阔交往，从中获得新的情感交流和感情的寄托。处在这个发展阶段的个人会感到最需要的是同辈伙伴，因为他们最能理解自己，最能给自己提供需要的信息。而父母、老师显得不那么知心了，甚至觉得他们不能理解自己，产生了“代沟”。正因为对同伴关系的渴求，同伴对自己的影响也就特别大。进入中学以后同伴对个人的影响已超出了家长和老师，在某些情况下起决定性作用。又由于处于这个时期的个人虽然思

维的独立性、批判性有所发展，但还很不成熟，看问题容易片面，而且常有情绪性。

下面这个例子很耐人思考。小施从初中升入了一所重点中学。这一年他16岁。他有了更强烈的自主独立的要求，被父母抚爱的要求，为被人理解的期待所代替，初中时寻找游戏伙伴的要求为寻觅情感沟通的对象所代替。在校运动队中他结识了一个新朋友。课下，他们在一起交谈，谁有什么心事不跟父母讲也要对朋友谈。起初，他们一起喝汽水、吃冰棍，后来就凑钱下馆子。这个朋友也倒大方，“大团结”、运动服都视为共有。在其他方面也很关心，“你学习好，不必为这几道题费时间，给你，抄学习委员的。”“男子汉就得有点男子汉的气质，不会抽烟、喝酒，算什么男子汉！走，到我家练练去。”“你看，现在是捞的时代，不捞白不捞。”半年的潜移默化，使小施由爱学习到爱享受，由追求享受走上了犯罪的道路，在一次到某机关偷录像机的时候被逮捕。

大量事实证明，朋友关系在青少年社会化的过程中起着重要的作用。由于这种朋友关系是亲切的、平等的、友好的、信任的，很好地满足了自己的交往需要和尊重需要，所以就特别容易接受对方的观点、思想、行为方式，从对方那里吸取处世为人的经验。如果很佩服对方，则会向对方认同，看成是自己的榜样。朋友的影响太大了。有的好朋友想考同一所高中，想进入同一所大学的专业学习；有的好朋友一块搭伙辍学弃学经商。心理学家科克曾做过一个有趣的试验，他把七个明显缺乏社交能力的孩子同七个年龄相同的好交际的孩子配成对，让他们每天有一定的时间到一个可以共同游戏的地方去活动，结果，这些被试验的孩子的社交能力都有了明显的进步。

事实已经证明，许多青少年厌学、偷窃、酗酒、不道德行为的发生都是与他们的朋友有这种行为，或在交往中他们的朋友对这类不良行为表示赞赏有关。例如，不少青少年吸烟是因为朋友们吸烟，或同伴中有“不吸烟不算男子汉”的舆论。一些女孩子早恋是因为同伴认为这是一种“很潮”的行为。同样，同伴的好思想、好品德、好行为也会对自己产生影响。如果自己的朋友是个品德高尚、理想远大、兴趣广泛、有坚强毅力的人，他的所作所为和言论一定会不断地影响着你，在向朋友表示敬佩、赞许、支持、学习的过程中，自己也开创了新的精神境界，受到高尚情操的鼓舞和召唤，并体现在行动上。总之，和什么人交朋友，加入什么样的同伴团体，这对中学时期的青少年的道德意识、社会能力、学习态度、世界观的形成有很大影响，我们有必要认真回忆一下自己的交友历程，分析分析自己同朋友之间的关系所得到的益处和影响，检查一下自己的友谊观。交什么样的朋友，确立什么样的友谊观，反映了一个人的生活追求，将会给我们的人生之旅带来不同的后果，因此，当我们踏上青春之路的时候，一定小心不要交上坏朋友。

对人了解不可先入为主——谈首因效应的认知偏见

班上转来了一位新同学李丹。迎新会上同学们欢迎李丹表演一个节目。李丹大大方方地走到前边，唱了一支歌，歌声甜美，表情自然，大家报以热烈掌声。方明对坐在身边的高欣说：“嘿！这回可好了！咱们班以后文艺活动有骨干了！”而高欣却冷冷地说：“还不是表现自己，她就爱表现自己！”“你怎么知道？你认识她？”“我不认识她，可我的一个朋友和她同学，她

说的。”“我看不对，大家要求她唱的，怎么能叫好表现呢？我看这是大方，不忸怩！”“我看就是好表现！”

高欣对李丹唱歌的看法和全班同学和方明不一样，为什么呢？同学们第一次接触到李丹，对她的判断就根据眼前的行为表现，而高欣则对李丹早有了一个印象，就是“她好表现自己”。于是对她唱歌的行为就从“好表现自己”的角度去解释。高欣对李丹“先入为主”了。先入为主的偏见在心理学上被称为首因效应，或第一印象作用。

首因效应指最先的印象对人的认识是有强烈影响的，会左右对此人以后的一系列特性所作出的解释。某人给我们留下“热情”的第一印象，在以后的相处过程中，如果有时他表现得并不十分热情，我们也会把它解释为“他可能遇到什么不顺心的事了”，或“为人热情也不见得都在表面上，有的人的热情也很深沉”。某人给我们留下“冷漠”的第一印象，在以后的相处中，即使他表现出关心和热情，我们也会想“谁知道怎么了，今天心血来潮”，或“他准是有什么事要有求于我”。第一印象是从短暂的接触中，通过对方的外表，如体态、举止、言谈、仪表等获得的认识，甚至是听别人说的，这种认识是很肤浅的，有时也是不正确的。然而这一印象却鲜明而牢固，影响以后长期的印象。

常言说：“远来的和尚好念经。”之所以好念经，是因为一个人在新的陌生的环境里，最容易给人留下深刻的印象和影响。为了证实首因效应，心理学家进行过这样的实验：实验者向四个组大学生介绍一个叫吉姆的陌生人的生活片断。在对第一组的介绍中，把吉姆描述成一个热情、外向的人；在对第二组的介绍中，把吉姆描述成一个冷漠、内向的人；在对第三组的介绍中，先说吉姆是个外向的人，后说他是内向的人；对第四组先说吉姆是个内向的人，后说他是外向的人。然后要求四组大学生分别说出吉姆是个怎样的人：其结果是：第一组有 78.1% 的大学生认为吉姆是个热情、外向的人；第二组有 82% 的大学生认为吉姆是个冷漠而内向的人；第三组有 95% 的大学生认为吉姆是个热情外向的人；第四组有 97% 的大学生认为吉姆是个冷漠而内向的人。此实验有力地证明，人们对最先的印象多深刻啊！

认知中的首因效应是一种自然的心理倾向，但它却不利于我们全面深刻的认识人。因此，在人际交往中我们应该注意防止产生这种偏见。

1773 年，法国雄心勃勃的青年都想进入炮兵学校，因为只要被这所学校录取，就取得少尉军衔。这一年有 180 名青年应考。大多数应考学生是巴黎有钱有势的富家子弟。主考官是有名的数学家拉普拉斯。

考试开始后，突然门被推开了。只见门口站着一个身材矮小的农民，穿着一双笨重的破皮鞋，手里拿着一根疙疙瘩瘩充当扁担的木棍。拉普拉斯惊异地问：“朋友，您找谁？是不是搞错了？”来人脸上绯红，喃喃低语：“我是来参加考试的。”听到“乡下佬”来参加考试，考场哗然，哄堂大笑起来。有的人想等着看一场“乡下佬”出洋相的好戏。

最后轮到这位农民了。拉普拉斯并不歧视他，照样耐心地、和蔼地提出问题。出乎众人的预料，这位农民聪明伶俐，对答如流。拉普拉斯又提了一些困难的问题，他也准确地作了回答。拉普拉斯大为高兴，立即拥抱他，并且当场宣布这位青年农民获得第一名，并让全体考生起立，向他祝贺。这时，大家才知道这位“乡下佬”模样的青年是南锡城一个面包铺老板的儿子，名叫德鲁奥。拉普拉斯从各方面帮助他。德鲁奥没有辜负拉普拉斯的期望。他

在拿破仑军队里服役，在同奥地利、俄罗斯、普鲁士的战争中屡建战功，成为著名的将领。

我们清楚地看到，拉普拉斯把德鲁奥成功地培养成一名杰出的将领，是从摆脱第一印象的消极影响开始的。如果拉普拉斯像考场上的其他人一样，看到贫寒、委琐的外表，就认定他是一个无知无识的农民，那么他就会拒绝对他进行任何考查，或草草了事，敷衍一下，走走过场把他刷下去就完了。然而，拉普拉斯没有，他不为表面现象所迷惑，保持冷静的头脑和考官的严谨作风，才使他有可能认识到“乡下佬”模样后面的竟成为屡建战功、出类拔萃的军事将领人才。

与人交往善始还要善终——谈近效应

前面我们曾向大家介绍了著名的首因效应的实验研究，证明了最先接受的信息作用最大。接着，还是同一位心理学家对上述实验作了改造，发现了另外一种现象。

实验者向第三组大学生讲述吉姆是个热情外向的人，中间穿插数学练习活动，再讲吉姆是个冷漠内向的人。第四组先讲吉姆是个冷漠内向的人，中间也穿插数学练习活动，再讲吉姆是个热情外向的人。结果第三组大学生认为吉姆是冷漠内向的人，而第四组大学生认为吉姆是个热情外向的人。两组都是后一种印象占优势，这说明最后接受的信息也有较大的作用，这是一种“近因效应”。

在我们日常生活中也不乏这种事例。王刚从小学就是个好学生，从初一到初二上半学期，还是班上的数学尖子，三好学生。可是那年寒假不知怎么一下子迷上了电子游戏，学习成绩一天天走下坡。下了课就赶快跑了，连值日也不作，期末考试时因作弊受了处分。现在再提起王刚，谁也想不起那个班上顶呱呱的数学尖子了。个个同学都毫不犹豫地：“太糟了！”“太坏了！”老师们对王刚的印象也不再是“好学生”，而是“坏学生”了。

有的同学可能要问，首因效应和近因效应不是矛盾了吗？不矛盾。首先，首因效应主要发生在对陌生人的认识上，近因效应主要发生在对认识的人的认知上。也就是说，对陌生人的认识第一印象起决定性作用，而对熟人的认识最近的印象起决定性作用。第二，这两个效应的共同特点都是对中间信息有所损害，也就是忽略了中间的、大量的信息。

近因效应同样是一种自然的心理偏颇，不利于我们全面认识一个人。我们主张要全面地、历史地看待一个人，而不能因一时一事就下结论。所以在对待他人上我们要注意克服首因效应和近因效应的影响。

首因效应和近因效应是一种认知上的心理现象，它本身没有什么好或坏的问题，只有我们如何处理它的问题。我们主张要建设性地利用首因效应和近因效应。那就是在看待他人时要有意识地避免首因效应或近因效应的影响，而在与人交往时要善于利用首因效应和近因效应，给人留下好印象。

考虑到首因效应，我们在初次与人交往时，在跨入陌生环境的第一步时都要给人留下好印象。例如进入新学校第一天，我们应该衣着整洁，发型规范，有礼貌，守纪律，和老师同学交谈真诚，谦虚。上好第一天的课，作好第一次值日，完成好第一次作业，等等。好的第一印象并不能代替一切，我们更不主张制造假象，欺骗别人，而是说，第一印象决定了以后的交往是否

会继续下去，怎样继续下去，所以要有一个好的开头，不要因为不必要的不当行为给不了解自己的陌生人留下坏印象，从而障碍甚至堵塞了以后进一步交往的道路，所以与人交往要“善始”。同样，考虑到近因效应，我们在熟悉的环境里也要迈好每一步，甚至马上要离开这个环境了，也应该有好的表现，给人留下美好的最后印象，所以不但要善始还要“善终”。有的同学快到毕业了，心想马上就离开这里了，还什么礼貌不礼貌，还什么值日不值日。于是见了老师也不打招呼，值日也不做了，甚至任意地破坏公物，发泄不满。其结果给人们留下了很坏的印象，自己的行为把自己以往的成绩、优点全部抹掉了，使周围的人发出“路遥知马力，日久见人心”的感叹。

一生中我们会与许许多多的人交往，而这些交往绝大部分都是断断续续的，有的会长时间的中断或终止。不管持续时间的长或短，任何一段交往都会在自己和对方的生活中留下记忆。美好的记忆对自己对他人都是珍贵的，都会产生积极的心理体验。所以我们主张珍惜一切已有的交往关系，哪怕马上就会结束的关系。对于那些断断续续的关系来说，善始善终就更重要了。当朋友之间恋恋不舍分手之时，总是许下“多联系，有什么困难我们应该互相帮助”的诺言。因此，这一“善终”正是下一次交往，下一次共事的“善始”。我们都有体会，好朋友中断联系几十年后，仍然“一见如故”，互相理解，坦诚相见。

青少年朋友，你想建立起好的人际关系吗？那么，记住，对人对事都要做到善始善终。

提高社交素质——谈交往风度的培养

在社会交往中，一个人能否为别人所接纳，其自身在别人心目中的形象起着重要作用。生活中常会遇到这种情况：与某人初交便印象不佳，而且长时间内难以改变；反之，有的一见面就印象很好，相识恨晚。可见，人的自我形象的好坏，直接影响着人际关系的交往程度。因此，为了广泛地建立良好的人际关系，就必须注意优化个人形象，培养自己良好的社交风度。

社交风度是一个人各种心理品质和修养的外部表现。我们可以从一个人的风度中，窥视到其内心世界的真善美丑和涵养程度。任何风度，无不是内心世界的外部展现，要想使自己具有高雅的风度，必须从加强自我修养，提高心理素质入手。良好的风度是成功交往的基本条件，不仅能吸引、制约交往对象心中对你的印象，而且制约着对方以何种方式作出反应。比如，与别人无意中妨碍或触犯了，而你却以宽容大度的态度表示没什么时，你会在对方心目中产生一种敬慕的印象，从而对你做出十分抱歉的反应。如果你在任何交往场合，都能礼貌待人、落落大方、热情开朗，那么，你就会给人留下一个良好的印象，取得人们的喜爱和亲近。人与人之间若都能以这种彬彬有礼，相互体谅的风度交往，世间许多不必要的人际矛盾就可以大为减少。

良好的风度不仅可以消溶矛盾，还可以增加相互的吸引力，使人际关系更为融洽。十年动乱时期，为了强调以阶级斗争为纲，极力批判“温良恭俭让”。然而，在社会主义内部的人际关系中，为了安定团结，大家多讲一点温良、谦恭、忍让，又有什么不好呢？何必非要因一点小事，像乌眼鸡似地斗而不停，争个不休呢？难道在现实生活中，因在汽车上争座位，在公共场所相互拥挤而争骂不休，甚至大打出手的现象还少吗？这些庸俗的吵闹，岂

止是缺少风度，简直是在贬低自己的人格价值。

青少年朋友们，只有珍惜自己的人格价值，培养自己的思想品德，净化自己的内心世界，提高自己的精神境界，才能培养起良好的交往风度，产生人际吸引效应。切不可单纯去追求时髦的外在的所谓翩翩风度。我们不是常常看到有些青年男女，衣着华丽，仪表堂堂，可是当他（她）们张嘴污言秽语，举止粗俗不雅时，不是立即给人一种俗不可耐、令人生厌的感觉吗？苏联作家奥斯特洛夫斯基曾说过：“要是人没有美的心灵，我们常常会厌恶他漂亮的外表。”人们在心理上总是倾向于把外在美与内心美作为一个整体联系在一起，而当人们发现美丽的外表竟成为实现丑恶动机的工具时，人们就会倍加憎恶其人品。可见，社交风度绝不是单纯由外表决定的，而主要是由一个人的内在素质和人格修养决定的。

那么，怎样培养自己良好的社交风度呢？

第一，诚恳的待人态度。中国自古就有与人交要“忠而信”的教导。在社交中应以诚恳、坦率、平等的态度待人。既不俯仰讨好“位尊者”，也不藐视冷落“位卑者”，为人正直，一视同仁。正如孔子说的，“上交不谄，下交不渎”，采取一种坦诚相见，不卑不亢的态度。同龄、同辈人交往，更应平等相待，端庄而不矜持，谦逊而不造作。总之，不管对待什么交往对象（同学、朋友、长辈、兄妹、领导、同事等）都要奉献出一颗诚挚、火热的心。这样，你就会对人产生一种极大的吸引力，使人喜爱、敬慕你，愿意接近你。这种诚恳的待人态度，正是一个高尚的精神境界和品德的外在表现。

美国心理学家安德森曾做过一个实验，他把列有 550 个描写人的形容词的表格发给被试者，让他们指出自己最喜欢的品质。统计结果发现，被试评价最高的品质是“真诚”。此外，在 8 个评价最高的形容词中，竟有 6 个（真诚的、诚实的、忠实的、真实的、信得过的、可靠的）与“真诚”相关。而评价最低的是“说谎”、“装假”和“不老实”。

这个研究结果具有普遍意义。在现实生活中，人总是喜欢结交诚实可靠的朋友，而痛恨和厌恶口是心非、虚伪狡猾的假朋友。俄国寓言作家克雷洛夫曾提醒人们：“选择朋友一定要谨慎！地道的自私自利，会戴上友谊的假面具，却又设好陷阱来坑你。”

青少年朋友们，培养自己的社会风度，必须从真诚待人做起，对待他人要坦诚、友善、严以律己，宽以待人，助人为乐，急人之难。切不可尖酸刻薄，自私自利。如能这样，“侏儒”也可成为大丈夫，否则，“大丈夫”也可变成侏儒。请看《北京晚报》登载过的一篇报道，因篇幅不长，现全文抄录如下：

侏儒“大丈夫”

何仁

一位战士在昆明湖救了一名落水男孩儿，上岸后不慎将泥水溅在一对男女身边的一只熟鸡上，不料竟遭辱骂，被迫掏出一张“大团结”予以赔偿。这位索赔的男士还摆出一副大丈夫的架势，摸出一块钱找给这位战士，“冲你救了人，再找你一块”。

不知这位“大丈夫”收了战士的赔偿费以后是否受良心谴责？

见义勇为是解放军战士的专利吗？当然不是。人人应该见义勇为！那么，战士在舍己救人之后，还得向因为泥水弄脏了这位男士的食品而付出赔偿，真够怪的了。

面对这尴尬的情景，我觉得这位战士的形象很高大，而那位“救鸡不救人”的“大丈夫”不禁矮半截了。

青少年朋友们，看了这篇报道小议你有何感想？同样是逛公园，舍生忘死的救人者，反倒向见死不救的旁观者做出赔偿，岂非咄咄怪事，令人愤慨。难道战士高尚的品格竟不如一只熟鸡，而那个索赔男士的人格却仅值一只熟鸡吗？一个无耻索赔，一位不屑与争，这巨大的反差，正映出“男士”风度之卑下、战士风度之高尚！愿青少年朋友们努力修养自己高尚的人格，像战士那样，成为受人景仰、倾慕的人，切不可学那索赔的男士，利欲熏心，遭到人们的谴责和唾弃。

第二，饱满的精神状态。就一般人的正常心态来说，都比较喜欢精神焕发，神采奕奕的人。这种人会给人一种精明能干，充满活力的印象，使人心理上产生一种愉快的信任感。因此，一个人精神上应该充实、饱满，经常保持乐观开朗、心胸豁达的心境。这样，在与别人相处时，才能给人带来欢乐和舒畅，激起对方的交往动机，像磁石一样，把人们吸引到你的周围。如果总是无精打采、老气横秋，会使人觉得空气沉闷，即使你有交往诚意，人家也会感到索然乏味，引不起交往动机。

要想使自己保持饱满的精神状态，就要热爱生活，正确对待生活。每个人由于对人生的看法和处世态度不同，便会产生不同的心境。积极的心境，使人对生活充满信心，表现为精神振奋，积极进取，不畏挫折和困难；消极的心境，会使人丧失生活勇气，表现为精神萎靡，悲观厌世，害怕困难和挫折。可见，正确对待生活，保持良好的心境，对维系人的良好精神状态是十分重要的。

青年朋友们，人生的道路是坎坷的，成功与失败，顺利与挫折，幸福与不幸，获得与丢失等总是交织在一起的。对此，强者与弱者，乐观者与悲观者，常常会做出不同的反应，关键是正确对待人生有人曾请教一位哲学家“乐观主义和悲观主义的区别是什么”？那位哲学家指着杯中的半杯水说：“乐观主义者会说杯中还有半杯水，悲观主义者则会说杯中已失去了半杯水。”这一回答，形象地道出了乐观者和悲观者的根本区别在于看问题的着眼点不同。在面对生活的坎坷时，乐观者更多地看到的是生活中光明的一面，因而总是以一种奋进的精神和勇气去追求；而悲观者，更多地看到的是生活中灰色的一面，从而总感到命运在捉弄自己，向命运屈服。

总之，要使自己的精神饱满，就要树立正确的人生观，热爱生活，正视现实。善于在逆境中看到光明，在失败中看到成功，积极攀登人生的阶梯，就会发现一个五彩缤纷的美好世界。法国作家大仲马说得好：人生是一串无数小烦恼组成的念珠，达观的人是笑着数完这串念珠的。这正是人生中的大将风度。

第三，礼仪和神态。洒脱的仪表、得体的礼仪、温雅的神态，常会产生使人乐于同你交往的魅力。

俗话说：“山不在高，有仙则灵；水不在深，有龙则灵。”一个人的仪表不在穿着是否华贵，只要衣着得体，与自己的气质仪态相称，就会显得俊逸大方，具有吸引力。反之，缺乏礼仪和内在深沉的气质者，即使穿着再时髦，则只能给人一种“金玉其外，败絮其中”的感觉。只要加强思想品德修养，注意提高自身气质的魅力，即使粗衣布履，顺其自然，也会给人风仪秀整的印象。更何况青少年正处在青春焕发时期，本身就有一种青春的魅力，

又何必去过分的修饰打扮，掩盖自己的自然美呢？！

神态表情是沟通思想感情的重要手段，也是一个人交往风度的重要标志。神态表情是表情达意的副语言：面带微笑，是一种亲切友好的表示，冷若冰霜则令人望而生畏；举止文雅常给人以美感，举动粗俗则令人生厌。当然，神态表情要发自内心，是内心思想感情的真实流露，切不可矫揉造作，给人以虚假轻浮的感觉。

神态表情要视对方与你关系的亲疏而掌握分寸。交往不深的人，不可过分地表示亲热或冷漠，以免造成不必要的误会。特别是在异性交往中，尤应注意分寸。即使是恋人之间，也不可举措失当。马克思曾告诫说：“在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度，而绝不是表现在随意流露热情和过早的亲昵。”

总之，交往风度是人在交往活动中，一切言行举止概括的总称。它是人内心世界的外部体现，反映着一个人思想感情、道德品质、气质性格、学识修养以及处世态度等全部精神面貌。只有不断提高自身素质，才能使自己的交往风度进入到一个高雅的层次，给人留下美好的印象。

打开心灵隔阂的钥匙——谈掌握好交往的媒介

小芬和小红俩人同座位，好得了不得。后来，她俩因为一件小事闹到了谁也不理谁的地步。半个学期过去了，她们都有和好的意思，只是碍于面子，谁也不愿开第一口、说第一句话。有一天，正好遇上数学考试，小芬要擦一道错题，急得翻遍书包，也没有找到橡皮。小红悄悄把橡皮递过去，小芬呢，脸一红，轻轻地说了声“谢谢”。自从这以后，她们又和好如初，上学一起来，放学一道走。可见，人与人之间的相互往来，总是借助于某种物品、语言、举止行为和活动等媒介进行的。谁掌握好交往的媒介，谁就能打开人们心灵的窗户，推倒横在人们面前的墙，而获得友谊。不是吗？小红就是当小芬需要时，借助橡皮这个媒介解开了俩人间的疙瘩，填平了她们之间的鸿沟。

日常生活中，人们在新年之际为了表示对同学、朋友的祝贺，对师长的敬意，送上自制的贺年片，或许，你在病人最需要关心安慰的时候，送上一束鲜花，或小礼物。他们就会高兴不已，无言中你正是在借助某种媒介铺设一条交往、友谊的路，架设起一条友谊的桥梁。当全家人经过一天的忙碌之后，大家围坐在桌旁，你手脚麻利地给他们分发筷子，端上一碗碗香喷喷的米饭，捧上色、香、味俱全的菜肴，与他们边吃、边谈，在他们满足食欲的愉快体验中，除了血缘关系之外，还蒙上一层长幼、兄弟姐妹之间温馨的感情色彩，使家庭关系更加丰富、美好和协调。

人们初次交往中，往往借助于这个媒介，说好第一句话，沟通思想、缩短心理距离，打开心灵隔阂。美国著名报刊评论员利布林，有一次去采访一位著名的赛马骑师。这位骑师有不愿接受记者采访的习惯。然而，当利布林见到骑师时，劈头就问：“你的左蹬皮带比右蹬皮带多放长几个眼？”骑师一听，顿对就把他看作是通晓骑术的人，兴致勃勃地从马蹬说到驭马经验，不知不觉中谈了一个多小时。利布林的成功是因为他抓住了人们感兴趣的物质媒介，打开话匣，敲开人们的心扉。日常生活中，我们经常可以看到许多青少年从他们手中的一本书，身上穿的一件衣服，或感兴趣的一场足球赛，

墙上的一张画，一尊雕塑，一出戏作为话匣，作为交往中的第一句话。这样，给对方一种“自己人”的感觉，从而在读书、服装、运动、绘画和雕塑上找到共同语言，给人一种亲近感，愿意真诚相见，在不知不觉中向你敞开心扉的大门。

环境媒介是人们交往，打开心灵的钥匙。倘若课后、饭余坐在绿荫荫的草地上，或在林荫大道上漫步，或站在山岗上望着丰收的田野，或雪后，踏着皑皑白雪，吸着清新的空气……在一种美好的环境中，给人染上一层愉快的色彩，在此时此景中交谈、议论，真可谓情景交融、思想相通，会增进人际关系的融洽气氛。

语言是人们交际的工具，是重要的交往媒介。信是书面语言中的一种，它能表达当面难于启齿的心里话，而且得体地向对方传递信息，避免唐突。有位班主任老师号召全班同学给自己朝夕相处，近在咫尺的家长写信，说说心里话。家长会那天，每位家长都收到自己孩子的信。信中许多孩子对父母表达了无限的深情厚意，寄托着无限的理解、要求。说出了平时难以启齿的言语，像一道亮光照彻了家长心灵深处，震撼着家长的心，听到自己孩子的心声，有的家长掉下了激动的泪花。信，表达真挚情感的信，使父母与自己孩子间达到情感的交融。信，几句充满心里话的信，像春天的阳光消融隔在父母与孩子之间的冰雪……

信，也是沟通人们交往中的桥梁。如果给出门在外地的父母、亲戚、朋友、同学写一封信，介绍家乡的变迁，寄托亲人的思念，自己的友情都会给外地的人以安慰和鼓舞。

口头语言是人们日常生活中进行交往的重要媒介。常言说：“良言一句三冬暖。”那些礼貌的语言、温和的话语，亲切的称谓，和谐，自然的声调，犹如天上的甘露，滋润着心田，给人温暖、信心和力量，表达着对人的关怀、尊重和同情，一下就可以缩短人们心理的距离，解除多年的积怨。相反，“恶语伤人六月寒”，使亲朋远离，同学离去。说假话、大话、空话会给人增添厌恶之感，更会增大人们的心理距离。

语言又是一个人的心灵镜子和窗户，透过这个镜子、窗户，可以看到自己的为人品行、修养、作风和性格。你要想说出真、善、美的语言吗？请加强修养吧。

青少年兴趣和爱好广泛，应该把自己旺盛的精力用到健康、丰富多彩的文艺、体育、书画、集邮等活动中去。以活动为媒介，促进感情交流。因此青少年朋友应该利用精力充沛，闲不住的特点，培养广泛的兴趣。

愿青少年朋友，掌握好交往的媒介，打开人们心灵的窗户。

怎样理解别人和让别人理解自己——谈相互理解是处理人际关系的

基本原则

要了解一个人的思想情绪，并没有什么特殊的秘密，通过面部表情、言谈举止和行为变化就能判断对方在思考什么。但这只是表面的理解，倘要更深地体会对方的心理，则要求观察者本人具备一定的心理素质，即正直、诚恳和与人和善，这是理解别人和让别人理解的前提。青少年在与别人交往时