

一、处世心理探寻

播种下冷漠,你只会收获寂寞;播种下寂寞,你才能收获友情。

“合群”的十大心理障碍

古人说:“人生不能无群。”人要享受正常的社会生活,只有在人群中,在与他人的交往中才能获得。要“合群”,要建立良好的的人际关系,就必须排除自身观念和行为上的十大障碍。

1. 不知人,不自知 就是缺乏对自己和他人的深刻了解,缺乏对相互关系的正确估价。这样即使相互间建立了联系和友情,也易失之于“话不投机半句多”,或失之于过分亲昵而令对方生厌,无法恰当地把握相互关系的发展。

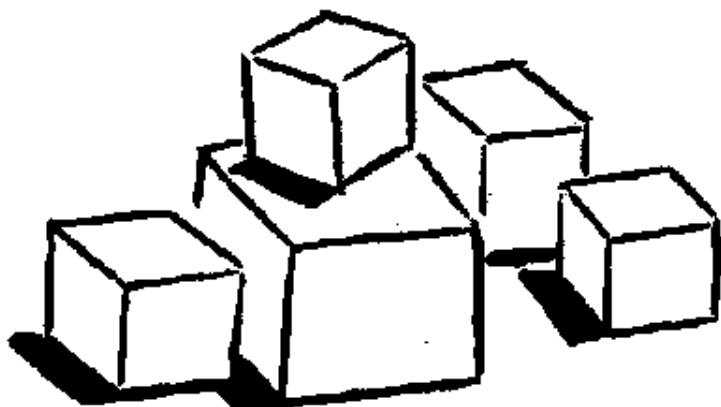
2. 害羞 主要指交往中过多地约束自己的言行,以致无法充分地表达自己的思想感情,阻碍了人际关系的正常发展。

3. 孤僻 就是不随和。有两种倾向:一是孤芳自赏,自命清高,思想上大有“众人皆醉我独醒”的优越感;二是有某些他人无法接近的怪癖。如行为不羁、动作粗鲁、喧闹不安或某些恋物癖等。

4. 自卑 就是缺乏自信,在交往过程中表现为想象成功的体验少,想象失败的体验多。这种情况在与权威、长者、名人交



往中表现尤为突出。



5. 角色固执 指以某种固定不变的行为方式来处理不同类型的人际关系,即对谁都以“一张面孔”出现。这种现象与认识上的“自我中心”有关。

6. 顾虑 即通常所说的“害人之心不可有,防人之心不可无”的观念和被狭隘理解了“人生得一知己足矣”的观念。前者表现为交往中心理设防过多,对他人不信任;后者是表现为接触面过窄,易于“苛求”他人。

7. 敌对 是指把他人视作与自己水火不容的对立面。有三种情况,一是消极人生,“看破红尘”,厌恶他人,思想出世。二是嫉妒他人,视他人的存在为自己生活的障碍。三是过于敏感,无端怀疑他人对自己的动机,表现出逃避与人交往的倾向。

8. 自我封闭 试图把自己关闭在一统天地里,本着“井水不犯河水”的原则我行我素。这种人常有一种狭隘的小农经济的思维方式,“我不占你的便宜,你也别想沾我的光。”



9. 干涉癖 指那些专爱打听、传播和干预别人的私事、秘密的人,即生活中所说的“长舌妇”。常常令人退避三舍。

10. 强迫癖 指那些常将自己喜爱或不喜爱的东西强加给别人,表现出过分的热情,令人避之不及而自己尚不自知。其结果,自然是不欢而散。

如何调整交际中的不良情绪

沮 丧? 紧张? 不安? 专家认为:表现出您常有的心情……幸福、放松和满怀信心,然后您就会有这样的心理!



一天,我的一个朋友情绪非常低落。一般情况下他会深居简出,等待这种坏情绪自己过去。但弗雷德有一个重要的约会,因此他决定表现的好像心情很好。他微笑、幽默并假装是一个友好、心气平和的人。吃惊的是他很快确定,他不再沮丧。弗雷德在无意识的情况下表现了心理学研究的一个最重要的原理:“这样做就好象”可以帮助我们得到想有的心情——在困难的环境中自信,在事情失败的时候从容。

几十年来心理学家和心理治疗医生就猜测,病人一般只有



在他们心情改变时才举止不同。在传统的治疗中病人才会知道,他为什么这样感觉,他感觉是怎么样的;例如过去哪种结果使他胆怯或具有挑逗性,或者他在爱情面前退却。然后治疗医生和病人一起着手改变这种感觉情况,待最后心情改变后,病人就会表现不同的举止。

这种治疗方式在处理严重的心理学问题时是必要的。相反,对于有着“精神感冒”的人们来说,身体与精神之间的联系,也可以在相反的顺序中起作用,通过一定的行为方式可以让我们的情绪得到改变。

许多人在没有意识到这些的时候就已经记住了这个原理。比如我们让正在哭的孩子笑一下,他眼含泪水勉强微笑——于是他便又会高兴起来。

我有机会在实践中观察这种行为举止——当辩护律师在一个刑事诉讼中有时突然跳起,面红耳赤地强烈抗议检察官的攻击时,“我的态度不只是对陪审员,”他后来对我说,“它也帮助我对我所做的一切确信无疑。”

怎样将这个原理应用到自己的生活中呢?

微笑使您心情开朗。但您不要急于过早满足。鲍尔·埃尔曼警告说,错误的,即突然爆发的和很快消失的微笑,牵动嘴而不牵动眼睛的微笑,不会带来或者产生幸福的心情。那么您就要努力。从轻轻微笑开始,慢慢地发展到热烈、怡然自得的笑。然后大笑。如果您不能想到什么开心的事情,至少您应该装作这样。这并不是说,您应该把真正的烦恼笑走。这种技巧只是考虑,在一天的过程您会需要一点动力。

大声朗读也是很有帮助的。您要带有表情地朗读,但不是悲伤的,宾西法尼亚大学的一项调查证实了经常朗读的病人情绪有了明显的好转。

放松会降低恐惧感。一种典型的放松技巧是收紧手部肌肉慢慢放松,用同样的方法收紧并放松臂部肌肉、颈背肌肉、面部

照



肌肉,这样通过全身一直往下直至脚趾。或者您想象自己位于一处沙滩或者公园休养地。这样的放松练习可以降低您的脉搏、呼吸频率和需要氧量以及血液中的乳酸成分,而这些被人们认为是导致恐惧袭击的原因。

排解忧郁的一个最佳方法是解开谜底,或者去看一部开心的电影,但您同时要开心地大笑,因为单靠转移方向不能完全有用。只有您自己的开怀大笑才能带来更好的心情。

良好的穿着打扮能增强您的自信心。在一次介绍面谈、请求加薪或者一次演讲之前您应精心打扮,穿上好的衣服,身体挺直。人们已经得出结论,当演讲者外表赏心悦目时,其演讲也会很容易被接受。但还有更为重要的是,穿着打扮也会帮助您对自己充满信心。

那么就练习您打算扮演的角色吧。您可以在镜前练习,但最好和您的朋友或伴侣一起练习。当您不知道如何开始时,您可以把您喜欢的某一个人的表现当作榜样。

在危机之中表现从容。假设您丢失了重要的文件或者您的房子突然要受到洪水的威胁,您如努力做出平静的表情,那么您就会平静。有克制的行动,就不会匆忙和手足无措。用镇定的声音讲话,就不会语无伦次。危机虽仍会袭来,但也会使你冷静、镇定。

有一年的夏天,我在一个十米的船上当船长,暴风雨突然袭来。我当时手足无措,发出指令时大声训斥我的朋友。最后我们完全乱作一团。一个当过海军的朋友极其冷静地提出了一个更好的方法,终于经受住了这场暴风雨。两天之后,当我们再次遇到更为恶劣的天气时,我用坚定的声音并自若地发出了指令。我惊讶地发现,我基本能保持平静。如果说第一次暴风雨是十足的危机,那么第二次就是一次可以征服的探险。

当我们利用自己的身体和行动来改变情绪时,它可以帮助我们渡过艰难的时刻。女诗人乔·丽特在一百年以前就写道:



“我们的行动左右着我们,就像我们左右着我们的行动一样。”谁这样做了,谁就会通过这种经历丰富经验,更加幸福。

刚步入社会如何处理人际关系

学业的结束意味着一个人要告别宁静的校园,告别朝夕相处、有着纯朴感情的同学,从此结束了学生生活,也从此步入社会,进入一个全新的世界。对于每一位刚毕业的学子来讲,面对新环境都有一种陌生感、紧张感,一时手足无措,无所适从。面对一张新面孔不知该说什么,该做什么;更不知如何去和周围的同事处理好关系。为这些问题伤透脑筋,搞得自己头晕脑胀,食不香、睡不甜,终日精疲力竭。怎样才能摆脱这种尴尬,避免困扰呢?这是许多刚步入社会的青年人所面临的问题。



其实,要解决这个问题并不难。



1. 首先要充分认识和正视社会环境与学校生活的不同
正如前面所述,学校的生活单纯,同学之间的交往是以纯朴的感情为基础,同学们所关心的主要问题是自己学业的好坏。而社会生活则不同,人们终日忙于工作、家庭,无法花费更多的时间去消闲、交往。另外,社会现象复杂,真的、假的、善的、恶的、美的、丑的事物交织在一起。所以,要学会去正视社会,面对现实,客观分析社会现象,取其精华,弃其糟粕,以指导自己以后的工作与交往。

2. 要全身心地投入工作中去 可能你获得的工作会令你满意,也可能不尽人意,但无论如何,应该珍惜自己的工作,爱自己的工作,全身心地投入进去,遇到不懂的问题虚心向老一辈学习,只有这样,才能得到他人的承认,才能获得他人的爱心,当然,也就拉近了你与他人之间的感情距离。

3. 以诚相待,相互理解,相互尊重 与他人相处最忌讳的是虚伪,当面一套,背地一套。或许这样做可能暂时获得他人的赏识,搞好关系,但这种方法得来的感情肯定不会长久,只有以诚相待才会获得真正的友情。相互理解,相互尊重也是重要的一条。可能你的同事在某些地方不如你,或存在缺点、错误,但切不可为此去讥笑他人,更不要为此而看不起他人,因为人无完人。应该学会理解与接受他人的缺点、错误,尊重他人,对他人的痛楚表示关心,对他人的困难给予帮助。这必将获得投之以桃,报之以李的结果。

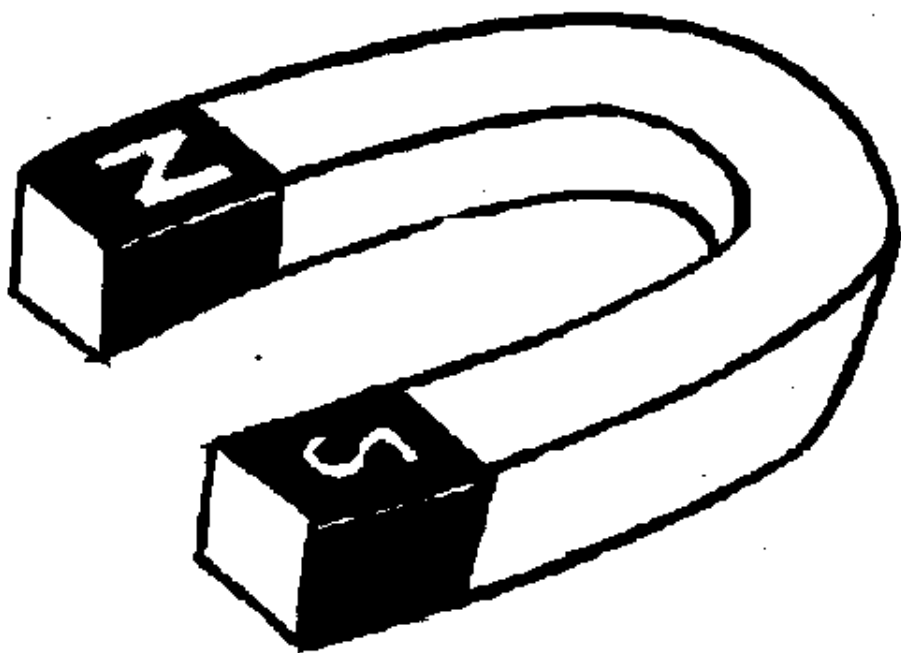
4. 学会艺术语言 心直口快固然是优点,但在某些时候容易伤及他人的感情。在适当的时机,用一种婉转的语言,表示与他人的异议,或对他人的批评。这样,更容易被他人接受,同时也就缩短了你我之间的感情距离。

相信每一位刚步入社会的年轻人都能顺利度过这一困难时期。



怎样让人们感到同你交往很值得

在 心理咨询过程中,常有朋友提出这样的问题:“我怎么做才能和同事们搞好关系?”“我努力去改善与别人的关系,怎么也不见效果呢?”也就是说,怎么样做才能让别人觉得与你交往很值得而与你进行交往呢?



心理学家指出,人与人之间的交往,本质上是一个社会过程。这种交换不完全与市场上的交换相同,它不仅有商品交换,也包括非商品,如情感、爱、信息等多方面的交换。但人际交往中的交换与市场上的交换却遵循的相似的原则,那就是人们都希望交换对于自己是值得的,希望在交换过程中得大于或至少等于失。不值得的交换是没有理由去实施的。人的行为指向是维持或恢复心理平衡,而不是去引发新的不平衡。因此,不值得的人际交往,人们没有理由去建立并维持。从这种意义上说,我



们要努力使自己对别人有积极的意义,使别人有理由同我们交往并接纳与支持我们,也就是说,让人们感到同我们交往很值得。要做到这一点,需从以下几方面入手。

1. 首先要掌握交互性原则 通常情况下,喜欢我们的人我们才会喜欢他;拒绝我们的人,我们也肯定会报以拒绝。这就是人际交往中的交互性原则。我们与别人进行交往的目的是赢得尊重、理解、接纳与支持,但我们得首先按这个原则去对待别人。“爱人者,人恒爱之;敬人者,人恒敬之”,就是这个道理。

2. 要努力提高自身价值 我们都有这样的感受,对于能力比我们强、知识比我们丰富、地位比我们高的人,我们都愿意与其进行交往,因此,我们努力从各方面去提高自己,如学识、能力、风度等,在别人心目中树立起自己的形象,使别人产生与我们主动交往的动机。

3. 人际交往是持之以恆的事情,不能一曝十寒 只在自己高兴时才与别人交往,或只在需要别人帮助时才去注意人际关系,效果自然是不会好的。

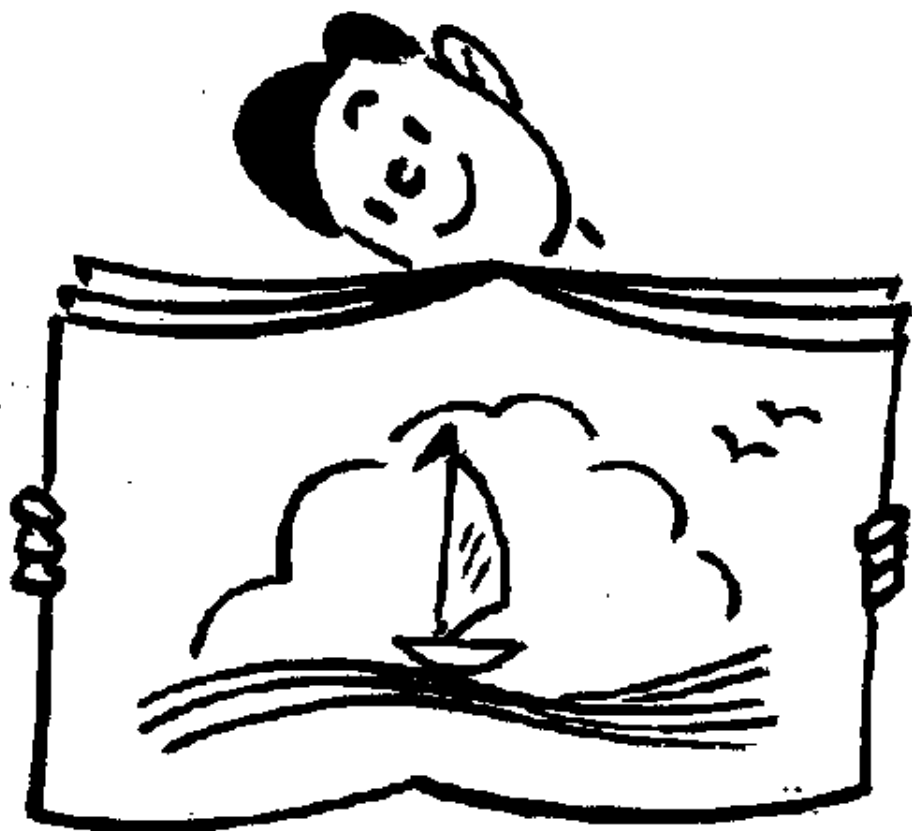
4. 最重要的是要以诚待人 两面三刀,当面一套,背后另一套的人必定不得人心。赤诚待人的即使一时不被别人理解,事后却更能赢得别人的尊重与信任。不注意一时得失,满腔热忱对待别人的人,人们会加倍偿还于他。

什么是健康的社交心态

健康的社交心态首先表现为热情、开朗、豁达。这不仅是自身健康的需要,也是社交活动的重要一环。在社交圈里,你如果待人冷若冰霜、小肚鸡肠、锱铢必较,那么只能获得一次次失败的交际结局,不但没有达到预期的目的。反使自己增添烦恼,而且也让别人扫兴,难以接受;而当你以热情、开朗的面目出现在大家面前时,情况就不同了,你会很轻轻地把对方抓住,



使对方觉得你容易接近,可以交往,此时,你自己也会因此而变得轻松愉快,没有了精神压力,既达到了目的,又融洽了你对方的感情,自身也乐在其中了。所谓豁达也就是宽容,而具备一种自觉的宽容意识也不是很容易做到的,所以人们在交际活动中常常出现不健康的心态。比如当别人有意或无意地干扰了你正常的交际活动时,你能否表现一种豁达、大度来,牺牲自己的一点利益,为别人提供一点方便?当然,宽容还表现在对不该原谅的人或事持原谅的态度,对误解甚至是责难抱之以微笑,只有做到这些,你的交际活动才能获得最佳的效果。



其次,表现为开放自己、接受他人。有些人常抱怨自己的交际能力差,得不到真正的朋友。其实并不是交际能力太差所致,只是因为过于自我封闭了。既想介入人际交往,又不愿敞开自



己的胸怀来容纳他人或让他人选择,在不知不觉中,将自己装无形的套子中,使自己处于孤独状态。此外,当别人进入你的交际圈时,你若缺乏自我开放意识,那么你就会形成对他人的抵触,不能接受他人,而最终失掉沟通的机会,使正常的交际活动触礁,甚至搁浅。要知道:开放自己是成功社交的前提条件,因为只有你向别人开放自己,别人也才能向你开放,当你给别人真诚的时候,他们也自然会报你以真诚。只有敞开自己,热情地迎接别人走入你的世界,才能缩短你与他人的距离,这就具备了彼此交往的坚实基础,那时候,你就可以从容、自如地去运用你的才智,完成你的社交活动,同时也就拥有了许多真诚的朋友了。

第三,表现为自我尊重和尊重他人。社交是一种文明行为。它应是高尚而不带有任何低级趣味的,所以,自尊是关键。如果自己不尊重自己,比如言而无信,行为不检,言行粗俗等等,别人也就不会正眼看你了。社交场合要谦虚,但这不代表没有主见。据有关的问卷调查表明:人们一般喜欢同有自己见解、遇事果断、应变能力强的人交往。而那些固执己见、刚愎自用、听不进别人忠告的人则让人疏远。所谓尊重他人,就是要在平等的基础上进行交际,不凌驾于他人之上,不专横压制。如果你不尊重他人,自然也不会得到他人的尊重。至少,别人不愿意与你交往了。而嫉妒不仅折磨自己的灵魂,也扼杀友谊;猜疑则只会增加自己的强迫行为,把朋友从自己的身边推开。人们通常可以发现别人的异常,而对自己的精神变态却难以察觉,其实,嫉妒和猜疑都属于变态范围,严重者将会给自己的身心造成伤害。

最后,表现为有幽默感。幽默是一种润滑剂,它可以使人际关系变得宽松、和谐,富有情趣,让人们在一种轻松愉快的气氛中完成社交任务。假如你的幽默感很强,那么,你的言谈举止就能够吸引别人,以至从心理上控制他,而幽默还可以通过诙谐的语言巧妙地缓解尴尬或冲突的局面,使双方摆脱窘困。也为自己的交际铺平了道路。当然,应当注意的是:幽默要适度,得体,



太过份就会给人以油嘴滑舌的感觉,使人反感,抑或弄巧成拙。幽默的人应具有豁达的胸怀,广博的学识,机敏的应变和良好的修养。只有做到这些,才能运用自如。幽默不仅使人乐于接受,也使自己身心愉悦,获益非浅。

失常的交际心理

在 我们每天都不可缺少的人际交往过程中,在自信和他信的关系方面,最为常见的有三种典型的交际关系。在它们之中,不同程度地体现了我们社会中普遍存在的心理失常现象。



我不行——你行。这是一种常见的心理自卑者与他人的交



往关系。它的特点是：交往的一方深深地感到自己是无能和愚笨的象征。在他的心里，似乎所有的人都比自己要强得多。心理学家认为，存在这种自卑交际心理的人几乎占社会的大多数，尽管许多人还不能自知。

我行—你不行。上述的交际心理在这里刚好倒置。交往的一方成了专横跋扈，充满着一种想象的优越感的人。对他来说，交往的对方只是一具没有头脑的玩偶，对方的代号可以是“虫子、笨蛋、傻瓜”等等。这种人似乎充满自信，其实却是极其虚弱的。

我不行—你也不行。交往者一方自认低能，同时也认为别人并不比自己优越多少，他们通常抱定这样一种生活态度：既不相信自己，也不崇拜他人。显然，这是生活中最为可悲的面：他们板着灰白的面孔，无论走到哪里都带来生活的低潮，而且常常得不到任何人的怜悯。

心理学家认为，这三种普遍存在的交际关系类型合起来，便构成了我们社会中无所不在的“病态场”。它制约着我们每个人，通过日复一日地操练强化着我们不自觉的错误心境。

不知道你是属于哪一种交际心理？

人各有所长，每个人生活在社会中另善于悦纳自己，接受他人，要相信自己，也要信任大多数，把自己融合于群体之中，有了归宿感，才有安全感，才能有良好的人际关系，请对照检查一下，并及时加以调整，将给你带来无尽的欢愉。

不善交际怎么办

在 家庭、学校和职业组织中，善于与自己相关的人友好相处，合作共事，建立并维护融洽、和谐、亲密的人际关系，是增强个人心理健康的基本方面。心理健康者都是有良好人际关系，有许多朋友和亲人，能够从亲友那里获得社会和心理满足



的人。假若,一个人与他在思想方面时常发生矛盾,在情感交流方面时常发生障碍,在工作和学习方面缺乏合作、相容,总处于敌意状态,彼此既不能理解,也无法沟通。这不仅会造成个人的孤独感、危机感、对人对事的冷漠感,导致由于社会和心理需要不得满足而产生的“饥饿感、挫折感”,而且会危害心理健康,发生心理病变。实际情况也是如此。多数心理有毛病的人,都存在人际适应方面的困难,都经历过人际关系方面的矛盾、冲突和对立。



交往能力是人的一种重要的社会能力。缺乏这种能力的人,纵然他有丰富的知识,或非凡的才华,但是,由于他不善于交往,不能有效地建立良好的人际关系,处处受人贬责,事事遭人误解,所以,不仅给学习和工作带来了重重困难,而且还压抑、浪费了他的知识和才华,使之经受“怀才不遇”、“报国无门”的痛苦。常有一些很有才华的人,往往因为人际关系紧张,而不能发



挥其聪明才智,达到其职业目标。实际上,人的交际能力同其他能力一样,不是先天的,是可以经过后天训练成功的,并且,是可以自我训练成功的。其训练要点是:

1. 要乐群 就是要喜欢人、亲近人,高兴与人相处,喜欢与人交往,把同他人交往作为一种乐趣、嗜好和需要,总能从交往中享受到满足。而不要厌烦人,排斥、拒绝人,害怕同人交往,把与人交往当作一种负担、麻烦和痛苦,从而极力逃避交往,回避与人接触的机会,把自己孤立起来。现代生活尤其要求人们加强社会交往,要扩大交往对象范围,准备随时随地与陌生的、临时出现在你面前的人们交往。

2. 要敬友 就是要尊敬朋友、热爱朋友,平等、诚实地与朋友相处、合作,并随时准备为朋友的利益而牺牲自己的利益。它既包括对朋友所具有的知识、才能、思想和品德的仰慕与敬佩,对朋友的兴趣、爱好、气质和性格的相容及趋同,还包括对朋友心境和处境的同情、理解,使朋友在与自己交往中总能感受到愉快和满足。敬爱朋友绝不是敬爱他的弱点、缺点和错误,更不是对其错误姑息迁就,纵容袒护,而是把朋友的缺欠当作自己的缺欠,从而采取朋友喜欢的方式去规劝、打动朋友。同时,敬爱朋友,绝不是抹煞矛盾,回避冲突,更不是一旦发现矛盾和冲突就中止长期保持的友谊,而是面对面,开诚布公,与人为善,心平气和地去认真解决矛盾和冲突,从而使双方更信任、更理解、更友好,彼此依恋的感情大厦变的更牢固。

3. 要善解人意 人们交往的成功、愉快,多半取决于相互之间的信任。而人们要做到相互信任,就要形成彼此的理解。要形成正确的理解,建立相互信任的基础,首先要防止浅见(第一印象)、偏见(片面现象)和成见(刻板现象)的消极作用。其次要培养自己的洞察力和社会敏感性,善于察颜观色,见端知末,善于体察对方的心情和处境。善于洞察对方言谈举止的真实含义,会听“弦外音”,会看眼神、面部表情、手姿和身姿。善于快速



翻译,读解对方发出的一切符号所表达的情意。最好要及时地选择满足对方的应答性反应。应答反应要求与对方交往行为相匹配。匹配意味着你对对方的理解、会意,意味着在思想和情感方面与对方发生共鸣。

4. 要保持适当的交往频率 成功的交往依赖于一定的时间。然而,当今时代注重效率,人们普遍把时间看得比金钱还贵,因此,要科学地安排交往时间,保持与朋友适度的交往频率,防止交往过度或交往不足。

5. 要增强个人的魅力 个人有没有人际魅力,能否吸引住人,是制约个人交往成功的主要条件。而要增强个人的魅力,只能加强对言谈、举止、思想、品德等可控因素的控制,改变或加强自己的魅力,相信,一个有魅力的人往往是招人喜欢、尊敬、热爱,能赢得许多朋友的人。

为什么称“君子之交淡如水”

有 人认为好友是亲密无间的,怎么会“淡”呢?这是误将“淡”作为平淡、冷淡。“淡如水”应是淡于财势;淡于迎合取媚;淡于急切。君子之交重情义、重协作,重永久。

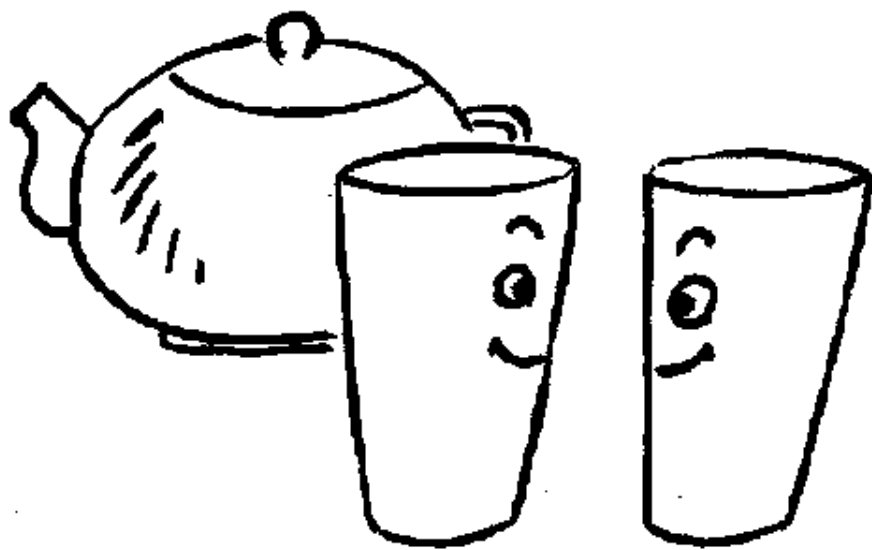
君子之交是情义之交,以文会友,以友辅仁,看重对方的人品、学识、修养、情趣和追求,而不是趋炎附势,巴结权贵,以钱、权取人,是注重人自身,君子淡于权势财钱,并非淡于情意。君子间的友情高尚纯洁,如清水一般无杂质,友谊一如既往,如流水畅而不涩;只要情趣相投,不分年龄、地位、职业都可成为好友,莫逆之交、忘年之交、布衣之情和刎颈之义,都重在情与义上。小人之交是权势交往,表面上很亲热,因利苟合,相互笼络,交情如甜酒但不能持久,终会因利而破裂。

君子之间是平等的,相互尊重和信任,不会刻意迎合,讨好奉承,对方有过则直言指出,不会故意说好听的话,指驴为马,唱



赞歌。君子之交不在于面子上做得多么热闹好看,而是真心相待,看似平淡,实是实在,真诚自然。小人之交则是称兄道弟、呼朋唤友,曲意投合但难抛真心,有求于你则好言好语,无求于你则冷脸冷嘴,小人是“同而不和”,表面热闹,实则勾心斗角,尔虞我诈。

君子之交淡于急切,君子以义为祐,友谊如和风细雨,滋润人的心灵,友情似涓涓细流,永慰人心。君子的交往是稳定恒久的,能经受时光的洗礼和世态炎凉的考验。小人是儿时的山盟海誓,如疾风暴雨时的酣畅痛快,难以持久。



真正的友情应像君子之谊,重情义不重权势,重合作不重迎合。因此,不要认为朋友没有亲热之举,好听之言就不是好友。友情不在于一时一事的好看热闹之上,而是在真诚相待,始终不渝的交往中。我们交友应注重人的真诚忠厚,不要被好话迷惑了。

