

青少年心理导航丛书



青**少年**

于丹丹 祖 峰 / 编著

如何应对

人际交往

QINGSHAO NIAN



吉林人民出版社

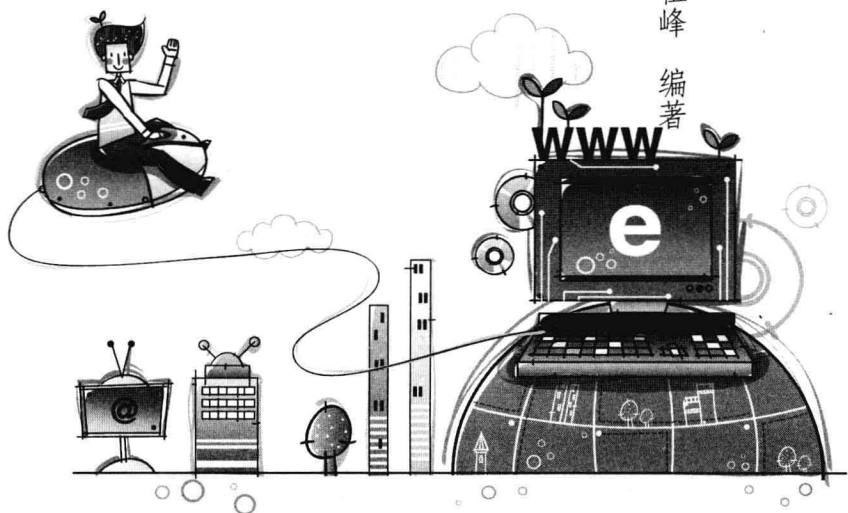
青少年心理导航丛书

青少年如何应对人际交往

于丹丹

祖峰

编著



吉林人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

青少年如何应对人际交往 / 于丹丹, 祖峰编著.

长春: 吉林人民出版社, 2012.4

(青少年心理导航丛书)

ISBN 978-7-206-08537-6

I. ① 青…

II. ① 于… ② 祖…

III. ① 心理交往—青年读物②心理交往—少年读物

IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第048293号

青少年如何应对人际交往

编 著: 于丹丹 祖 峰

责任编辑: 李沫薇 封面设计: 孙浩瀚

制 作: 吉林人民出版社图文设计印务中心

吉林人民出版社出版 发行(长春市人民大街7548号 邮政编码: 130022)

印 刷: 三河市延风印装厂

开 本: 670mm×960mm 1/16

印 张: 10 字 数: 70千字

标准书号: ISBN 978-7-206-08537-6

版 次: 2012年4月第1版 印 次: 2012年4月第1次印刷

定 价: 20.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系调换。



青少年如何应对人际交往
qingshaonianruheyingduirenjijiaowang

目 录

首因效应	001
人际吸引	005
人际心距	009
心理定式	013
互惠原则	017
从众心理	021
交往中的互补	025
亲子矛盾	028
人际影响	032
善始善终	035
宽容为友	038
青少年的逆反心理	042
人人都需要朋友	045
掌握良好的交往心理	049
晕轮效应	054
克服焦虑心理	058
摆脱骄傲心理	061
不要被谣言击倒	065
消除羞怯	069
世故心理要不得	072
消除嫉妒	076

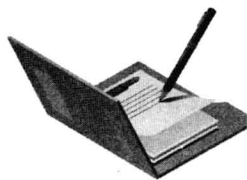


如何指导青少年人际交往
ruhezhidaoqingshuonianshaonianrenjijiaowang

目 录

不要猜疑	079
战胜孤独	083
战胜自卑	087
知心朋友	091
谁都离不开交往	095
如何对待朋友	099
尊重别人	102
珍贵的友谊	106
以退为进	111
保守秘密	115
保持长久的友情	119
善于判断	123
人际空间距离	126
友情类型分析	130
幽默	134
影响交往的特征	138
谈话策略	143
重要的体态语言	146
赞美要讲方法	150
成功地表现自己	153

首因效应



案例

一天，我正在和朋友谈论我们都认识的一个同学。“我不喜欢他，”我的朋友说，“他让人捉摸不透，脾气暴躁，对待他妈妈蛮横无理。”

我不禁大吃一惊。“我不能理解，”我反驳说，“就我所知，他是个令人愉快、很有教养的青年，他对他妈妈始终是和气而孝顺的。”

“哎呀！”朋友回答，“我所了解的是这样：我第一次见到他时，他正在和他妈妈吵架，张牙舞爪的样子，十分粗鲁。”

“或许他真的那样做了，”我回答，“但那一定不是典型的他。我们年轻人常会和长辈有些摩擦，但我相信这对于他只是例外而非常规。”

“我不喜欢用这种样子对待自己妈妈的人”，我朋友说，“无



论他在生活的其余时间里如何，我绝不会喜欢他。”

分析

事实上，那位同学是我所知道的对自己母亲最好的青年人之一，但不幸的是我朋友第一次见到他时，便对他产生了一个粗俗无礼的印象，这种印象已深深印在他的心中了。

在日常生活中，我们每个人都会以自己的迅速而有效的方式去形成对他人的统一而完整的印象。而且往往是只要对某人的照片或街上某人匆匆一瞥，对于他是怎样一个人就有了大致的概念。甚至当你听到一个人的名字时，也会在脑海里对此人形成初步印象，如听到“张发财”、“李胖子”、“王美丽”这一类名字时就与听到“罗贯中”、“王力”、“李平”名字时的印象大不一样。两个人碰面，有时只是短短的瞬间或是几句简单的交谈，彼此对对方就形成了印象。社会心理学家的研究告诉我们：良好的第一印象是人际交往的资本！因为人们首次留给对方的印象比较鲜明牢固、深刻，对人的认识过程有非常重要的“先入为主”的作用。

如果一个人在初次见面时给人留下了良好的印象，就会对人产生吸引力，人们就愿意和他接近、交往，对他的其他未知品质作肯定的评价。相反，如果初次见面给人留下不良印象，则会产生一种排斥力，影响人们与他的接近、交往，会促使人们对他的其他未知品质作否定的评价。可见，在人们的心目中留下一个良好的第一印象是多么的重要，正所谓“良好的开端是成功的一半”。

那么，怎样给人留下良好的第一印象呢？



1. 要恰如其分地展示自己和有效地说话

因为良好第一印象的建立，首先靠的是外部特征和“所说的话”。心理学研究表明，第一次与人见面时，如何说话或说话时他人的看法怎样，往往比实际谈话的内容更具影响力。因为和他人接触的几分钟内，对方的注意力特别集中，记忆力也很强，将眼睛和耳朵都朝向你，捕捉从你身上发出的信息，并依此形成对你的第一印象。如你的性别、年龄、衣着、姿势、脸部表情等“外部”特征，在一个人还没有张口讲话之前就已传递给对方了，之后听你的声音，“听”你的情绪及人格，然后把看到的和听到的加在一起，就形成了对你的初步印象。因此，与人交谈时要把强调的内容有效地传递给对方，从而保证沟通的完美性，说话内容要与表现方式相一致，那种目光游离与冷若冰霜的欢迎方式，只会换来不佳的印象。如与人交谈时能准确而又得体地称呼对方，使用词句应不卑不亢，使对方乐于接受，有时对方一听到他最愿意听的称呼，即从心理上认同并给予情感上的接纳。生活中常用的“套近乎”最早实际上都是从“呼”开始的。

2. 注意体态语言也很关键

脸部表情和体态语言也是树立良好形象的重要内容，外表讨人喜欢是一笔很宝贵的资本，这种人更能获得他人的关心和信任。如果在与人交谈时面带微笑，听人说话时能表现出很专心的样子，都会增加你的吸引力，给人留下美好的印象。反之，不是发自内心的“浅笑”，握手时手部无力和目光游离，听人讲话时的注意力分散等等都会影响你良好的第一印象的建立。因此，一定要有意识地避免自己的体态语言给对方造成的不良印象。

人的脸部表情是人的内心状态的“晴雨表”，它是一个人情



绪、态度和人格的外在表现。利用自己丰富多彩的表情来建立自己的第一印象不失为一着妙棋：“蒙娜丽莎”式的永恒微笑使一些人成为交往中的常胜将军。

在说话过程中，可以配合说话内容和方式用手势表示自己的力量、自信、赞赏等。

良好的目光交流也很重要，说话时善于用眼睛表示出对对方的友好、注意、关心，让对方感觉到你说话时的真情。

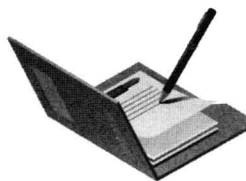
3. 说话时动作也应自然、恰到好处

平时应注意自己的站立和坐的姿势、走路方式及一些习惯性动作。如慌张地走路，表示有压力或感到不安；动作不自然，表明有心事；动作自如表明态度坚定、自信。可见想要给人以良好的第一印象，平日就要克服自己的某些不良动作，特别是某些习惯性动作。

总之，良好的第一印象像一把无形的钥匙，可以打开任何人关闭的交往大门。阿里巴巴用“芝麻，开门吧”的魔法获得了金银财宝，而我们现代人则只要依靠良好的第一印象就可以畅游人生，尽情嬉戏于交往的河流，走进他人的心灵。



人际吸引



案例

生活中，你经常会发现自己周围的人群里，有些人是你喜欢的，彼此合得来，有些人则是不喜欢的，彼此难以相处。交往是有选择的，那么什么人会进入你的交往视野，可能吸引你的交往愿望呢？

分析

制约着相互喜欢与人际吸引的因素主要有以下几个原则：

1. 相邻原则

在时间、空间上邻近，彼此接触机会多的人们容易相互喜欢、相互吸引形成友谊。美国心理学家费斯廷格等人在1950年做过一个实验，要求已婚的大学生在同一公寓中列举他们交往最多的三对夫妇。结果有41%指出的是在自己隔壁单元的夫妇，23%



提出的是隔两个单元的夫妇，16%的说是间隔三个单元的夫妇，也有些人指出同一楼层但相隔三个单元以上或是楼上楼下交往较多的夫妇。由于邻近而产生吸引，在交往的初期更为明显。新生入学排座位，大部分同座的伙伴彼此喜欢成为朋友；入伍的新兵，刚上学的学生，他们的好友多半是同一连队、同一车间、同一寝室的。人们越是邻近越容易相互喜欢，主要是由于邻近有助于多次接触，对同一事物的多次接触就会使人由生疏到熟悉，而熟悉就会使人产生好感，有进一步交往的动机，同时也由于相邻的个体间在心理上存在着“预期的相互作用”。俗语说，“远亲不如近邻”，一个人有困难时，住得远的亲戚不如邻居，它不仅说明人们应该搞好邻里关系，也说明人们从自己接触较多的群体中获得帮助的愿望。又如“安全期望”，一个人总是希望生活在愉快的环境里，至少不让周围的人同自己相抵触，当人们预计在自己的工作或居住环境中，会与某人接触很多时，就会带着友善的美好愿望去同对方交往。

2. 相悦原则

谁都会发现，风流倜傥、气度恢宏的人，总是比较容易吸引别人的注意，尤其是第一次接触。美国心理学家奥斯特夫和赛格尔做过一个实验。他们模拟犯罪案卷让一些人来阅读，这些案卷的封面贴有罪犯的照片，其中有漂亮的，有也丑的。当人们阅读了卷宗后，根据要求对案犯进行判决，结果长得丑陋的罪犯大多数被判得较重，而长得漂亮的罪犯则被判得较轻。在人们相互交往中，尤其是双方不相识时，“相悦原则”会表现出不可思议的魅力。许多人会有这样的体验，去商店买东西，男顾客倾向找女服务员购物，女顾客则反之，这样，顾客所受到的接待要比同性



好得多。但是相悦吸引只是人际交往的生物性因素，而并不具有内在的持久性。外形美固然有一种天然的吸引力，但在交往过程中吸引力的维持与加强，则取决于交往双方的内在气质、性格和能力。承认相悦性的重要性，但不能过分重视它，否则会使我们走入交往误区。

3. 相似原则

相似是人际吸引中双向吸引的主要因素。相似即双方有很多相近或相同的地方。如球迷相遇，一场球的品评，遂成知音。兴趣爱好相似，共同话题多，彼此谈得投机，交往的吸引力强烈，反之，则无话可谈。另外，地位和经历相似、职业地位相近的人容易交往。工人同工人、知识分子同知识分子、同一社会阶层的人的交往，相对比较容易进行，彼此的心理感受和愿望比较一致，易产生亲近感。“老乡见老乡两眼泪汪汪”说的正是这个道理。最后，态度、观点相似也吸引人们之间的交往。物以类聚，人以群分，喜欢打扮的人，常同浓妆艳抹者为伍，衣着朴素者的行列中，他们的足迹鲜见；崇尚大公无私的人同极端自私的人之间很少有交往的内驱力。这些都是生活中常见的现象。生活的天平总是把价值定向相似的人，放在同一个秤上进行衡量，即所谓“人以群分”。人生观、世界观相近的人，自然容易萌发交往的愿望，产生情感上的互动。美国心理学家的调查表明：不少白人宁愿同态度、价值观与自己相同的黑人交往也不愿同态度、价值观与自己不同的白人交往，尽管肤色的区别在他们眼中也是很重要的。因此我们在交往中注意选择与自己理想、信念、价值观和态度彼此相似的人做自己的朋友。



4. 互补原则

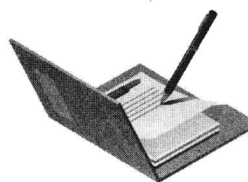
互补指交往双方在人格特征方面的相互补充。在人际交往中，倘若交往双方的某些人格特征相互补充，如一个支配型的人，同一个顺从型的人，由于各自满足了对方的需要，也会促进相互喜欢、相互吸引。尤其是交往时间长的朋友，彼此能满足对方的需要，会使友谊更加稳固。

5. 相互性原则

相互性原则是指喜欢导致喜欢，你喜欢别人，会导致别人喜欢你；别人喜欢你，会导致你更喜欢对方。可见，制约人际吸引的既有容貌体态、空间距离这类外在因素，又有价值、个性、态度相似，需要的互补以及热情、能力这类内在因素。外在因素在交往的初期发挥着更大的作用，随着交往的深入，内在的因素就具有更重要的作用了。



人际心距



案例

马丽和罗娜同时考入了某市的重点中学，在报到的第一天，她俩有了一面之缘，在到班级的时候，恰巧她们又同在高一·三班，经过一番谈话，她们彼此就熟悉了。于是在刚刚开始的高中生活中，她俩形影不离：一起去吃饭，一起去学习，一起回寝室休息。一晃一个月过去了，随着熟悉程度的不断增加，她们俩像老朋友一样，不再小心翼翼地接触对方，随便多了。同时，随着时间的推移，彼此的缺点也不断地暴露出来。马丽为人比较谨慎，似乎有些小家子气；而罗娜相反，她豪爽义气，敢作敢为。一天，马丽由于身体不适没去上代数课，代数老师正好讲的是本学期的一个重点、难点内容。课后，罗娜将自己课上学到的内容及详细的笔记耐心地给马丽讲了一遍，马丽也非常感激，两个人的友谊又拉进了一步。没过多久，临近期中考试，正逢紧张的复



习期间，罗娜的父亲病了，她不得不去医院照顾父亲，二天过后，父亲的病好一些了，罗娜赶紧回到学校。虽然耽误了两天课，她觉得没问题，因为有马丽会给她补课，但马丽却让她很失望。马丽只是匆匆地粗略给她讲了一下这两天的课，又忙着复习自己的功课去了，罗娜问她一道题的解法时她又说：“这题不能考，你就别看了。”罗娜见马丽正忙着自己复习，不会的题也不再问她了。结果，期中考试时，果真有一题是马丽没给罗娜讲的。马丽得了个好成绩，而罗娜则远远落在后面。日后的相处中，两人便开始觉得不自在，关系逐渐疏远了。罗娜认为马丽这种人不可交，马丽又想，你考不好试怎么把责任推到我身上。最终，两个人的友谊破裂了。获得朋友，需要付出很多汗水和感情，而失去朋友，只是瞬间的事。因此，我们不要轻易否认自己的友谊，朋友间的距离就是在相互悦纳、相互理解、相互批评之中不断接近的，矛盾的出现是你友谊升华的良机，而处理不好矛盾也会成为友谊的杀手。

分析

两个素昧平生的人，可以成为好朋友；两个好朋友，也可能分道扬镳。因而人际间的交往水平是个互动过程。人际交往中的增减效应指人际交往水平的提高和降低，无论是交往程度的加深还是淡化，都受这一规则的支配。社会心理学中用人际心距即人际关系心理距离来表示人际交往关系的程度。人际心距共分九级，每级又可分为四个小级。

0级：是人际心距坐标的中点，表示人与人之间互不搭界，彼此既无好感，亦无恶感，基本上没有交往关系。



+1级：彼此有好感，愿意交往，能合作相处。

+2级：双方愿意主动交往，为对方提供主动帮助。

+3级：彼此的友谊较深，相互帮助，自觉为之，不求报答，可以说是好朋友了。

+4级：人际关系的最好状态，交往双方亲密无间，无话不说，引为知己。

-1级：双方互有看法，但也能相容平和。

-2级：隔阂较多，有时对立，有时还有冲突，以互不接触为快。

-3级：对立严重，冲突表面化、经常化，已存报复之心，但未公开，极端化。

-4级：人际关系最差状态，彼此仇怨重，颇有不共戴天之势，且千方百计报复对方。

人际关系是可以变动的。甲和乙的关系，今天是0级，经过几次新的接触，有可能提高到+1级甚至更高，也可能降到-1级或更低。

青少年朋友正处于第二断乳期，迫切希望自己交上更多的朋友，但由于青少年朋友在性格和朋友观、人生观等方面都很不稳定，导致朋友关系也颇为不稳定，这往往给许多青少年朋友带来很多烦恼，甚至影响学习或使中小學生产生心理障碍。因而青少年朋友在交朋友的过程中一定要稳定，尽量让自己的行为促进友谊的发展。青少年朋友应首先注意增加你与同学交往的有效性，并不是所有的交往都会增进友谊，做事要先考虑别人的接受程度，而切勿随心所欲；你最好做朋友的雪中送炭之人，这比锦上添花更能滋养友谊；在交往中，应学会针对对方的兴趣和爱好，



适当地“投其所好”，这样会使人获得愉快的感受。同时，青少年朋友在交往中注意培养自己良好的交往品质。生活中，大家都喜欢与热情、真诚、无私的人交往，而同虚伪、自私的人保持一定的距离。美国著名心理学家安德森做过一次测验，结果表明人们最喜欢的人品有：真诚、诚实、理解、忠诚、真实、信得过、理智、可靠；而最令人讨厌的人品有：虚伪、不友好、多嘴多舌、自私、目光短浅、粗鲁、自高自大和贪婪。在人们最喜欢的人品中，有六种与真诚有关，而令人讨厌的人品中，虚伪居于首位。这种结果是具有一定代表性的，反映了绝大多数人的交往心理，随着人们交往的加深，交往的品质主宰着交往的步伐。因而我们应灵活地利用友谊的增减效应，珍视自己的每一份感情，使自己生活在充满友爱的世界中。

