

♥ 21 世纪心理学文库 ♥

写给多思多梦的你

青少年心理咨询系列



初涉

人世

交往心理咨询



主编 ● 刘晓明
刘春蕾 王丽荣 毕有余 付桂

民出版社

初涉人世

交往心理咨询



黑龙江人民出版社

总体策划:张元荣 张明晖

责任编辑:张元荣

封面设计:李 梅

初涉人世

——交往心理咨询

刘春蕾 王丽荣 毕有余 付桂芳 编著

黑龙江人民出版社出版、发行

(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼)

黑龙江人民出版社照排中心制版

黑龙江新华印刷二厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/32·印张 6 12/16·插页 2

字数:110 000

1999年2月第1版 1999年2月第1次印刷

印数 1—8 000

ISBN 7-207-04148-9/B·116 定价:9.50 元

(本书如有印装质量问题,请与印刷厂调换)

目 录

一、交往心理效应

- | | |
|----|----------------------------|
| 1 | 1. 良好的开端是成功的一半
——第一印象效应 |
| 5 | 2. 有缘千里来相会
——吸引效应 |
| 9 | 3. 珍视情缘
——增减效应 |
| 13 | 4. 一碗水看不到底
——定势心理 |
| 17 | 5. 滴水之恩当涌泉相报
——互惠心理 |

- 21 6. 随大流与独树一帜
——从众心理
- 26 7. 海葵与寄居蟹的故事
——互补心理
- 30 8. 学会和父母交朋友
——代沟心理
- 34 9. 效率与竞争情境
——社会助长心理
- 37 10. 善始善终
——近因效应
- 40 11. 学会宽容
——心理相容
- 44 12. 好心不得好报
——逆反心理
- 47 13. 人人需要朋友
——需求心理
- 51 14. 己所不欲, 勿施于人
——良好交往的心理准则
- 56 15. 偏偏喜欢你
——晕轮效应

二、交往心理障碍

- | | |
|----|--------------------------|
| 61 | 1. 战胜自己
——焦虑心理 |
| 65 | 2. 骄傲的“小公鸡”
——自大心理 |
| 68 | 3. “长舌头”，让人烦
——偏狭心理 |
| 73 | 4. 莫做含羞草
——羞怯心理 |
| 76 | 5. 拥有美好
——世故心理 |
| 80 | 6. 你是周瑜还是诸葛亮
——忌妒心理 |
| 84 | 7. 曹操心中的痛苦
——猜疑心理 |
| 88 | 8. 走出心灵的误区
——孤独心理 |
| 93 | 9. “得是时机，失是顺应”
——自卑心理 |

四

98 1. 教你获得知心朋友
——获得知己的三条途径

102 2. “嘤其鸣矣，求其友声”
——友谊是人的基本需要

106 3. 朋友是你的“镜子”
——对朋友的态度

109 4. 交往中你有优越感吗？
——互相尊重

114 5. 让友谊之花更加艳丽芬芳
——青少年的友谊及特征

120 6. 避开没有胜负的争论
——谈谦让

124 7. 心中的诉说
——谈保密

128 8. 让友谊地久天长
——维持友情的技巧

五

146	1. 给生活注入生机 ——幽默感
150	2. 让人人都喜欢你 ——自我形象的塑造
155	3. 妙语连珠的苏秦 ——与人交谈的技巧
158	4. 此时无声胜有声 ——社交中的态势语
162	5. “赞美”为何令人反感 ——学会赞美人

- 165 6. 人贵有自知之明
——自我意识与交往
- 169 7. 怎样指出朋友的错误
——批评的艺术
- 174 8. 学会理解他人
——角色心理置换
- 174 9. 为什么受伤的总是我
——怎样对待挫折
- 181 10. 总指挥挨打之后
——社交风度
- 186 11. 唇枪舌剑话人生
——争论的艺术
- 189 12. 你的说理令人折服吗
——劝说的语言技巧
- 194 13. 结交异性朋友
——异性交往的度
- 198 14. 左右逢“缘”
——人缘好的关键
- 202 15. 自圆其说
——应付尴尬场面

一、交往心理效应

我们接近他人的方式,我们第一次见面的第一句话和第一个动作,几乎总是为全部交往定下了基调。

1. 良好的开端是成功的一半

——第一印象效应

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,对待他的妈妈蛮横无理。”

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,他对他的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,他正在和他的妈妈吵架,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。”

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理的印象，这种印象已深深印在他的心中了。

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生交往的资本！因为人们首次留给人们的印象比较鲜明牢固、深刻，对人的认知过程有非常重要的“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

一、交往心理效应

三

[illegible]

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

(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。

茫茫人海中,有人与你擦肩而过,有人却是你的知心朋友,哪些人会成为你的朋友呢?

2. 有缘千里来相会

——吸引效应

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?制约着相互喜欢,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%的说是间隔三人单元的,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,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

初涉人世

八

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com