



普通高等教育职业能力培养“十二五”规划教材

大学生人际交往与沟通

DAXUESHENG RENJIJIAOWANG YU GOUTONG

——搭建成功的桥梁

主 编 王俊生
王 冠



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com



大學生人際交往與溝通

College Students Interpersonal Communication and Communication

—— 搭建成功的橋樑

◎ 編者 王 芳
◎ 主編 王 芳





普通高等教育职业能力培养“十二五”规划教材

大学生人际交往与沟通

——搭建成功的桥梁

| | | | |
|--------|------|------|------|
| 主 编 | 王俊生 | 王 冠 | |
| 副 主 编 | 张太宇 | 王艳东 | 周 斌 |
| 参编人员 | 徐丹丹 | 郭婧驰 | 王建中 |
| | 姚 莹 | 张红宇 | |

北京邮电大学出版社

· 北京 ·

内 容 提 要

人际关系困惑是当代大学生中普遍存在的问题,因而也是高校学生思想政治教育的重要内容。据此,全书共用 11 章内容来阐述当代大学生人际交往的问题,内容包括:大学生人际交往心理、大学生人际关系、大学生人际交往黄金法则、大学生人际交往的艺术、大学生人际交往礼节与技巧、大学生人际沟通、大学生社会认知、大学生社会行为、大学生团体社会心理、大学生人际交往调查、大学生人际交往的社会化根源。

本书内容丰富、全面,以通俗、实用为宗旨,注重理论联系实际,穿插古今中外名人故事。通过一些贴合现实的典型案例分析、阅读材料及测验题测试增加趣味性。本书还将大学生人际交往相关测验及答案解析、团队管理游戏与管理故事作为附录,力图让大学生通过阅读本书达到增强人际交往能力、提高整体素质的目的。

本书可作为高等院校学生素质拓展教育、职业能力培养的教材,也可作为相关专业的培训及参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

大学生人际交往与沟通:搭建成功的桥梁/王俊生,王冠主编. -- 北京:北京邮电大学出版社,2012.7
ISBN 978-7-5635-3119-6

I. ①大… II. ①E… ②王… III. ①大学生—人际关系学—高等学校—教材 IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 141195 号

| | | | |
|-------|--|--|--|
| 书 名 | 大学生人际交往与沟通——搭建成功的桥梁 | | |
| 主 编 | 王俊生 王冠 | | |
| 策 划 人 | 刘国辉 | | |
| 责任编辑 | 刘国辉 | | |
| 出版发行 | 北京邮电大学出版社 | | |
| 社 址 | 北京市海淀区西土城路 10 号(100876) | | |
| 电话传真 | 010-82333010 62282185(发行部) 010-82333009 62283578(传真) | | |
| 网 址 | www.buptpress3.com | | |
| 电子信箱 | ctrd@buptpress.com | | |
| 经 销 | 各地新华书店 | | |
| 印 刷 | 北京泽宇印刷有限公司 | | |
| 开 本 | 787 mm×960 mm 1/16 | | |
| 印 张 | 15 | | |
| 字 数 | 310 千字 | | |
| 版 次 | 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷 | | |

ISBN 978-7-5635-3119-6

定价:30.00 元

如有质量问题请与发行部联系
版权所有 侵权必究

前 言

祝你——成为人际交往活动中的心理高手

大学生活,要学会与他人交往,能否成功地与他人交往,在一定程度上与大学生的心理有很大的关系。

心理学表明,懂心理的人,不仅能够调适自己的心理,还善于运用心理学知识去了解别人,从而让对方感觉到被理解和支持,这种惺惺相惜的心理沟通一定能帮助你构建一个良好的人际关系网,成为人际交往活动中的心理高手。

兵法云:用兵之道,攻心为上,攻城为下;心战为上,兵战为下。现代的大学生人际交往,如同古时打仗,都需要懂得心理知识。心理知识是现代社会中应用最广泛的知识,它就像一座灯塔,能够指引人们去探索人大脑中的秘密。

曾国藩说过:欲成天下之大事,须夺天下之人心。人际交往高手之所以能够在社会交往中做到如鱼得水,游刃有余,说话只是技巧的运用,懂得攻心术才是基石。这是因为了解到对方的需求和弱点,你才能在人际交往中“对症下药”,打动对方,化敌为友,这就是攻心的目标,反之,人际交往中的矛盾、冲突也都来自于不了解对方的“心”。

本书以人际交往的角度为切入点,运用社会心理学原理和知识,结合大学生案例,对大学生人际交往中可能遇到的各种心理现象进行了详尽的分析,并提供了实用便捷的解决思路与方法。

本书立足于认识自我,了解他人,目的是使大学生掌握能够派上用场的社会心理学知识和策略,迅速成为有心力、有眼力和能说会道的人际交往高手,实现大学生自己的职业生涯规划,获得事业和生活的成功。

本书由王俊生、王冠任主编,张太宇、王艳东、周斌任副主编。第1章、第9章、第11章由王俊生编写;第3章、第10章由王冠编写;第5章由王艳东编写;第4章、第8章由张太宇编写;第6章由周斌、徐丹丹、王建中编写;第2章、第7章由姚莹、郭婧驰、张红宇编写;附录1、附录2由王俊生、徐丹丹编写,全书由王俊生统稿。张天龙、卜柱龙、臧莹莹、王元清、高沛沛、张翠翠、王丽、张丽娟、张春燕参加了资料收集、整理和文字录入工作。

本书在编写过程中,参阅和引用了国内外学者、专家的最新研究成果,同时得到北京邮电大学出版社领导及责任编辑的大力支持,在此一并致以深深的感谢!

本书在编写过程中,尽管已经依据了社会心理学、管理心理学和高校学生管理的许多成果,但由于编者的理论修养和实践经验局限,难免有疏漏等不足之处,敬请各位读者指正,以便再版时修订完善。

编者

2012年5月

目 录

| | |
|---------------------------------|----|
| 第 1 章 大学生人际交往心理 | 1 |
| 1.1 当代大学生人际交往心理特点 | 3 |
| 1.2 大学生人际交往的障碍 | 11 |
| 1.3 正视网络人际交往 | 13 |
| 1.4 大学生人际交往的误区 | 15 |
| 复习思考题 | 17 |
| 第 2 章 大学生人际关系 | 18 |
| 2.1 人际关系中的心理冲突 | 20 |
| 2.2 人际相互作用 | 21 |
| 2.3 人际心理障碍 | 24 |
| 2.4 增进人际关系的途径 | 29 |
| 复习思考题 | 35 |
| 第 3 章 大学生人际交往的黄金法则 | 36 |
| 3.1 把握成功的交往原则 | 36 |
| 3.2 平等交往、互助互利 | 38 |
| 3.3 尊重他人、真诚待人 | 38 |
| 3.4 讲究信用 | 39 |
| 3.5 宽容大度 | 39 |
| 复习思考题 | 39 |
| 第 4 章 大学生人际交往的艺术 | 40 |
| 4.1 交往的品德——以诚相交 | 41 |
| 4.2 交往的手段——学会“听话” | 43 |
| 4.3 交往中的心理效应 | 47 |
| 4.4 交往的媒介、形象及心理策略 | 50 |
| 复习思考题 | 58 |
| 第 5 章 大学生人际交往礼仪与技巧 | 59 |
| 5.1 中华礼仪概述 | 59 |
| 5.2 正确认识自己 | 62 |
| 5.3 增强人际吸引力 | 65 |
| 5.4 讲究交谈艺术 | 81 |
| 5.5 讲究互利互让 | 89 |
| 复习思考题 | 92 |
| 第 6 章 大学生人际沟通 | 93 |
| 6.1 正确运用语言 | 93 |



| | |
|-----------------------------------|-----|
| 6.2 提高人际沟通的心理水平 | 100 |
| 6.3 学会有效的沟通方法 | 110 |
| 6.4 能成为知己益友的人 | 119 |
| 复习思考题 | 123 |
| 第7章 大学生社会认知 | 124 |
| 7.1 自我认知 | 124 |
| 7.2 社会认知中的心理效应 | 128 |
| 复习思考题 | 136 |
| 第8章 大学生社会行为 | 137 |
| 8.1 从众行为 | 137 |
| 8.2 利他行为 | 141 |
| 8.3 逆反行为 | 142 |
| 8.4 时尚行为 | 144 |
| 复习思考题 | 146 |
| 第9章 大学生团体社会心理 | 147 |
| 9.1 大学生团体基本特征 | 147 |
| 9.2 大学生团队凝聚力 | 151 |
| 9.3 大学生团体动力 | 156 |
| 复习思考题 | 162 |
| 第10章 大学生人际交往调查 | 163 |
| 10.1 大学生人际交往动机 | 163 |
| 10.2 大学生人际交往挫折 | 165 |
| 10.3 大学生人际交往的激励理论 | 167 |
| 复习思考题 | 170 |
| 第11章 大学生人际交往的社会化根源 | 171 |
| 11.1 大学生人际交往的社会化 | 171 |
| 11.2 大学生人际交往的影响因素 | 184 |
| 11.3 大学生人际交往的心理策略 | 187 |
| 复习思考题 | 197 |
| 附录1 大学生人际交往测验及参考答案解析 | 198 |
| 第一部分 测验 | 198 |
| 第二部分 参考答案解析 | 211 |
| 附录2 团队管理游戏与管理故事 | 219 |
| 第一部分 团队管理游戏 | 219 |
| 第二部分 管理故事 | 231 |
| 参考文献 | 233 |

没有别人，你即是一座孤岛。

迈进大学校园的你，刚从紧张、繁重的高中学习生活中走出来，没有太多时间和机会深入社会，对人际交往，你的大脑中几乎是一片空白。而大学生活，又恰恰需要交往，需要沟通。如何打开大学生人际交往的局面？我认为，只要你掌握了大学生交往的“三步曲”，就能迅速打开局面，为自己赢得一个良好和谐的人际关系。



大学生人际交往“三步曲”

第一步，把握成功的交往原则

1. 平等交往

平等，主要指交往双方态度上的平等。大学生个性很强，互不服输，这种精神是值得提倡的，但绝不能高人一等，因同学之间在出身、家庭、经历、长相等方面的客观差异而对人“另眼相看”。坚持平等的交往原则，就要正确估价自己，不要光看自己的优点而盛气凌人，也不要只见自身弱点而盲目自卑。

2. 尊重他人

每个人都有自己的人格尊严，并期望在各种场合中得到尊重。尊重能够引发人信任、坦诚等的情感，缩短交往的心理距离。坚持尊重他人的原则，必须注意在态度上和人格上尊重同学，平等待人，讲究语言文明、礼貌待人，不开恶作剧式的玩笑，不乱给同学取绰号，尊重同学的生活习惯。



3. 真诚待人

真诚是人与人之间沟通的桥梁，只有以诚相待，才能使交往双方建立信任感，并结成深厚的友谊。坚持真诚的原则，应做到热情关心、真心帮助他人而不求回报。对人、对事实事求是，做到肝胆相照、襟怀坦白。

4. 互助互利

互助，就是当一方需要帮助时，另一方要力所能及地给对方提供帮助。这种帮助可以是物质的，也可以是精神的；可以是脑力的，也可以是体力的。坚持互助互利原则，就是要与人为善，乐于帮助别人。同时，又要善于求助别人。

5. 讲究信用

信用是成功的伙伴，是无形的资本，是中华民族的传统美德。信用原则要求大学生在人际交往中要说真话，言必行、行必果。坚持信用原则，要做到有约按时到，借物按时还，不乱猜疑，不轻易许诺。

6. 宽容大度

大学生在交往中不要斤斤计较，而要谦让大度、克制忍让，勇于承担责任。只要我们胸怀宽广，就能赢得更多的朋友。

第二步，掌握人际交往的艺术

1. 语言艺术

“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”这两句话告诉我们交往时要注意运用语言的艺术。语言艺术运用得好，就能优化人际交往。相反，如果不注意语言艺术，往往在无意间就出口伤人，产生矛盾。

(1) 称呼得体。恰当得体的称呼，使人能获得一种心理满足，使对方感到亲切，交往便有了良好的心理氛围。

(2) 说话注意礼貌。正确运用语言，少用土语和方言；语音、语调、语速恰当；讲笑话要注意对象、场合、分寸；适度称赞对方；避免争论，争论往往带来的是面红耳赤、不愉快，等等；因此，要尽量避免争论，要通过讨论、协商的途径解决分歧。

语言艺术运用得好，就能吸引和抓住对方，从内容到形式适应对方的心理需要、知识经验、双方关系及交往场合，使交往关系密切起来。

2. 非语言艺术

一般包括眼神、手势、面部表情、姿态、位置、距离等。掌握和运用好这种交往艺术，对大学生搞好人际交往是必不可少的。

大学生还要学会有效地聆听。在沟通时，作为听者要少讲多听，要等别人讲完之后再发表自己的见解。

第三步，努力增强自己的人际吸引力

每个人都有自己喜欢的人，并愿意与之交往；也都有自己讨厌的人，不愿意和他们交往。这种现象就是人际吸引力。大学生如何在人际交往中增强人际吸引力呢？

1. 努力建立良好的第一印象

能给人留下良好第一印象的途径有：①真诚；②微笑；③记住别人的名字；④做一个耐心的听者；⑤谈别人感兴趣的话题；⑥以真诚的方式让别人感到他很重要。

2. 提高个人的基本素质

大学生应恰当地修饰自己的容貌，扬长避短，形成自己独特的气质和风度；大学生应注意追求外在美和内在美的协调一致。

3. 培养良好的个性特征

良好的个性特征对建立良好的人际关系有吸引作用，不良个性特征对建立良好的人际关系有阻碍作用。大学生要不断培养良好的个性特征，注意克服性格上的弱点。

4. 加强交往

大学生学习、交往在一起，接触密切，这是建立友情的好客观条件，同学们应充分利用这一条件，与同学保持适当的接触频率，使自己的人际关系不至于淡化甚至消失。



1.1 当代大学生人际交往心理特点

1.1.1 大学生人际交往中的心理障碍

交往需要一定的手段和技巧，一经掌握，就会高朋满座、嘉宾如云。然而从浅交过渡到深交则很不容易。因为，常常会在无意中“踩响”心理障碍的“地雷”。大学生交往中的障碍表现有以下几种。

1. 交往作用期待失调

在现代生活中，人人都在交往，但为什么交往，并非人人都有明确认识。大学生交往欲望最强，朋友多，交往活动也最频繁，但有的人交往缺少主题和中心。社会心理学有一种极端的交往作用期待是“纯愉悦的同创互换”。交往是纯粹为了高兴高兴，一乐方休。交往时兴高采烈，过后感到莫名的空虚。

还有一种在社会上比较普遍的“纯利益的对等互惠”。交往者通过交往彼此都想得到某种利益。如果这个作用的期望在心理系数过分加大，就会出现“交往作用期待失调”，出现“只有不变的利益没有不变的朋友”，或者是得到是朋友无利时不是朋友，甚至反目



成仇。尽管交往互动频率很高，却得不到真正的友谊和朋友。

2. 对应互动行为的匹配失调，性格、情趣不同

心理学的研究发现，牢固人际关系的形成，首先取决于政治态度、信仰是否一致；其次取决于价值观、人生观、伦理道德观的一致；第三个因素，也是最终决定友谊关系能否发展和巩固的因素，在于心理特征是否相融。这主要看相互的性格、情趣是否接近或是能否相互补充。比如，一个人的个性较强，另一个人的性格与之相同，就不免经常发生矛盾，而与一个性格相对比较顺从、易受暗示的人到容易相处。又如，一个人酷爱体育运动，一个人对体育运动却毫无兴趣，就很难谈到一起。生活中，我们许多人对此并不了解，对自己的气质性格特征和别人的气质性格特征一无所知，所以交往中经常碰壁或难以深入发展。如果对相互关系缺乏准确估价而又不善于主动寻求双方都可以接受的交往内容、行为方式，自然寒暄过后就会“话不投机半句多”。

3. 孤僻

孤僻，通俗地说，就是不合群。这又可以有两种情况。一种是属于孤芳自赏，自命清高，似乎万人皆醉我独醒。从他们的眼光看出来，别人的言谈举止、行为习惯都是庸俗浅薄，低级无聊，不值得接近，不愿与别人为伍，即使有时想“迁就”一下，“屈驾”、“俯就”他人，也显得极不自然。这种人一般也是不谙世事拙于交往，结果常常是独往独来，就如庄子所言，“水至清则无鱼，人至爱则无朋”。另一种是属于有某种特殊的行为习惯，这种所谓的特殊习惯，也就是通常说的怪癖，动作粗鲁，喧闹不安等，使别人无法接纳，自然也就不愿与其接近。孤僻也会导致交往障碍，从心理上与行为上与他人有着屏障，自己将自己封闭起来。



[案例]

某高校大二一女生性格孤僻，不善与人交往，在寝室里总是一边看书一边带着耳机听歌，和宿舍同学发生矛盾以后，纠结在心，总认为周围的人在针对她。过于敏感，过分自以为是。把不相关的事，总能联系在一起，形成一种认识。别人很难进入她的世界。但思维清晰。疏远家人，脾气暴躁。不采纳别人的意见。

在大学生的学习生活中，有的学生与同寝室的同学长期关系冷漠，稍有不和便恶语相加；有的学生不愿与人交往，也很少参加集体活动，缺少朋友，对外界很少关心，经常把自己封闭在狭小的天地中；还有的学生奉行“我行我素”的处世原则，过分关注自我，注重自我在人际交往中的地位，过多考虑自己的需要，而忽视他人的需要和存在，对别人缺乏关心和谅解，导致了人际交往中的自命不凡和过于敏感挑剔。

4. 害羞

害羞是常见的人际交往障碍之一。一般说来，一个人在任何情况下从不害羞是罕见的。这里所说的害羞，是指在交往过程中，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，阻碍人际关系的正常发展。

害羞有三种类型。一是气质性害羞。在对性格的类型分类中,把开朗、活跃、善于交际的人归为外倾型;把沉郁、安静、不善交际的人归为内倾型。一般来说,属于内倾性格和抑郁型气质的人,较多地出现害羞情况;二是认识性害羞。造成这种害羞的原因乃是过分注意“自我”,患得患失心太重,生怕自己的言行不对而被别人耻笑,说话做事都要有绝对把握才进行,不敢冒半点风险,因而老是受环境和别人言行的支配,缺乏主动性。久而久之,更羞于和人接触,更羞于在公开场合讲话。三是挫折性害羞。这种类型的人原本是性格开朗,交往积极主动,但由于种种主客观原因,连遭挫折,变得胆怯怕生、消极主动。对于后两种害羞,主要是靠强调观念,改变看法,掌握交往技巧,增进交往水平。对于第一种气质型害羞,除了主观努力外,还需要他人的帮助,采取系统脱敏法,使原有气质得到改善。

害羞在大学生人际交往中常常表现出腼腆、动作忸怩、不自然、脸色绯红、说话音量低而小,严重者怯于交往,对交往采取回避的态度。过多约束自己的言行,无法充分表达自己的愿望和情感,也无法与人沟通,造成交往双方的不理解或误解,妨碍了良好人际关系的形成。

5. 自卑

自卑也就是缺乏自信。在交往活动中表现为想象成功的体验少,想象失败的体验多,这种心理在与权威、长者、名人交往时表现得尤为突出。造成自卑的原因主要有三种。一是自己的期望不高,把自己的交往面局限在狭小范围内,以与身边的自然交往为满足,而不愿去主动开拓新的交往领域。因此,当遇到新的交往情境时,总是害怕失败,遭到别人的耻笑和拒绝。这与缺乏交往经验和技巧也有关。二是他人代替。如果一个人生活在这样一个环境中,即重要任务、重要的交往活动都由他人包办代替了,他的父母、师长或团体的领导不要求他承担独立的交往任务,那么他自然就会安于现状。如果他的父母师长和领导都认为他缺乏交往能力,他也就乐于接受、潜移默化地适应了周围的环境,对主动交往丧失了信心。三是在交往实践过程中没有得到积极反馈,而是消极反馈,挫伤了交往的锐气。如主动登门拜访,受到对方的冷遇,主动写信求爱却遭到对方指责,这都是导致自卑心理的原因。



[案例]

吴某,男,上海某重点大学二年级学生。自进入大学后,一直很自卑,父母都是农民,家境贫寒。以前因为在中学时成绩拔尖,深受老师和同学的器重,自己也因此似乎忽视了家庭的贫困和普通。为了他上大学,家里负债累累。进了大学后,自己又借了不少钱以掩饰自己的贫困和普通。原以为到了上海,会有很多机会,可以通过打工来补贴自己,但实际上很难。曾想了许多办法来提升自己的素质(比如参加社团、看书、看展览会、考证等),但实施之后,往往都是半途而废,从而感到自己脱离不了贫穷,走不出社会底层的地位,自己不会有好的前途,不可能光宗耀祖,甚至找女朋友在上海成家都很困难。

可见,自卑是一种过低的自我评价。自卑的浅层感受是别人看不起自己,而深层的体验是自己看不起自己。有自卑心理的大学生在交往中常常是缺乏自信,畏首畏尾。遇到一



点挫折，便怨天尤人；如果受到别人的耻笑与侮辱，更是甘咽苦果、忍气吞声。实际上，自卑并不一定能力低下，而是凡事期望值过高，不切实际，在交往中总想把自己的形象理想完美，惧怕丢丑、受挫或遭到他人的拒绝与耻笑。这种心境使自卑者在交往中常感到不安，因而常将社交圈子限制在狭小的范围内。

6. 顾虑

在交往过程中，尤其是与陌生人初次交往，持有一定的戒备心理是可以理解的，但有些人对陌生人过于谨慎，似乎天下的人都不可靠，顾虑重重，甚至担忧之心形诸于色。这一点与中国传统的“害人之心不可有，防人之心不可无”的观念有关。现在的情况已不同于过去，如果总是疑虑重重，对他人不信任，不仅不可能发展良好的人际关系，而且会挫伤别人的感情。有研究表明，在与人交往时，满怀期望地信任对方，其交往成功的概率要比处处设防高得多。顾虑的另一种表现是求至交，而不愿广泛结交，这样自然就限制了自己的交往面。当今时代是一个形成广泛交往面，开拓交往空间、建立网络联系的时代，只有这样，才能拓宽信息面，加快信息流通的速度。而顾虑太多，到了过分的程度，就会阻碍这种关系的形成和发展。

7. 敌对



[案例]

小A与小B是某艺术院校大三的学生，同住一个宿舍。入学不久，两个人成了形影不离的好朋友。小A活泼开朗，小B性格内向，沉默寡言，小B逐渐觉得自己像一只丑小鸭，而小A却像一位美丽的公主，心理很不是滋味，她认为小A处处都比自己强，把风头占尽，时常以冷眼对小A。大学三年级，小A参加了学院组织的服装设计大赛，并得了一等奖，小B得知这一消息先是痛不欲生，而后妒火中烧，趁小A不在宿舍之机将小A的参赛作品撕成碎片，扔在小A的床上。小A发现后，不知道怎样对待小B，更想不通为什么她要遭受这样的对待？

小A与小B从形影不离到反目为仇的变化令人十分惋惜。引起这场悲剧的根源，关键是两个字——敌对。

敌对在交往过程中是一种比较严重的障碍。敌对有两种情况，一种是讨厌他人，讨厌人生。比如认为人生无常，什么理想、目标都是那么回事，认为人人都在忙忙碌碌，其实都是毫无意义，什么友谊、感情，都是逢场作戏，不能当真，都是百无聊赖、丑恶不堪的。比如认为人人都是尔虞我诈，台上握手台下动脚，毫无意思，交往无非是增加痛苦、增加嫉妒，所以与其交往不如不交往。然而，现在已经没有归隐山林的条件，社会已经发展到高度合作的时代，一个人孤独寂寞不仅是不愉快的，甚至是不可能的。敌对的另一种情况是认为别人总在寻机暗算他、坑害他，严重的甚至一步一鬼，想象得煞有介事。所以尽量逃避人生、逃避与人交往。这种情况如不及早注意，可能演变为病态人格。

8. 封闭

在交往活动中，封闭的人试图把自己关在一统天地里，本着“井水不犯河水”的原则，心里有一个顽固的想法，我不想占你的便宜，你也别想沾我的光。在这种思想支配下，总是与人相隔离，把自己的交往圈子缩小在最小范围内。一般来说，这种人生活能力也不强，安守本分，不想逞强，因此也就特别担心别人逞强，所以最好的办法就是不来往。由于这个原因，往往同时具有固执和怀有偏见的特征。这种封闭思想的根源，在于“小农”经验观念，与“日出而作，日落而息，凿井而饮，耕田而食”的小农生活方式有关，与“不求有功，但求无过”的思维方式相联系。然而，这种观念已经无法适应现代生活。现代社会是一个互相联系、互相依赖、互相促进、互相竞争的时代，是互惠互利的时代，自给自足的自然经济已逐步瓦解，与之联系的封闭观念自然也就无法适应现代生活的客观要求和节奏。所以封闭型交往观念在现实生活中会处处碰壁。天长日久，在心理上就会产生被社会所遗弃的感觉。这样的结果有两个：一个是发现自己的观念与行为和社会的冲突，主动调节自己的观念和行为；另一个是加剧自己的封闭观念，与他人隔离的防线更加牢固，最终可能导致孤僻和敌对。

9. 干涉癖

干涉癖是指爱打听、传播和干预别人的私事、秘密。在旧有的专制统治的国家里，这种爱打听、干涉别人隐私的行为会受到统治者的奖赏和保护，统治者从他们那里得到许多民怨，从而使当权者统治手段更加完善。由于这个原因，老百姓也是敢怒而不敢言。随着社会的发展，民主呼声迭起，尊重人格、尊重个人隐私的要求也随之高涨。打听、传播、干涉别人隐私的行为越来越受到别人的讨厌和唾弃。

生活中有些人还是以探听到别人的隐私而洋洋自得，以传播别人的隐私沾沾自喜。比如偷看别人日记、偷听别人私下谈话，胡乱猜测人家没有或不愿公开的事情，甚至私拆别人信件。这样的人，大家必然会对他敬而远之，不愿与其接触。他便会日益感到孤立和窘迫。

10. 强迫癖

强迫癖有两类。一类是将自己喜爱的东西强加给别人，要别人接受，认为自己喜欢的别人也一定喜欢。如劝人家喝酒，等等。人家不愿接受，便认为人家不尊重自己的感情，瞧不起自己，与人家反目。一类是将自己不喜欢的东西强加于人，如自己不想看的电影硬要动员人家去看，自己不愿吃的东西硬要人家吃，等等。与这种人交往时，自然会产生一种被剥夺了自由和主动权的感觉，而且弄不好，还会以不欢而散告终。

交往的目的本来是互惠互利，相互悦纳，既然感到不愉快，这种交往也就自然停止。而具有强迫癖的人，一般还特别热情，所以对自己孤朋寡友甚惑不解：自己明明对人这么热情，别人为何这样疏远我呢？对于具有强迫癖的人来说，最要紧的是明确这样的观点：交往是两厢情愿的事，只有大家感到舒适、愉快、自由，交往才能得以保持和发展。

1.1.2 如何改善大学生人际交往的心理问题

处于青年期的大学生，思想活跃，精力充沛，兴趣广泛，人际交往的需要极为强烈。

据统计，大学生每天除了睡眠外，其余时间中有70%左右用于人际交往。他们通过人际交往去认识世界，获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。因此，青年期的大学生希望被人接受、理解的心情尤为迫切。

然而对大学生而言，他们对人际关系的追求往往带有较多的理想化色彩。无论是对同龄同学，还是对师长，往往是以理想色彩看待交往，希望交往不带任何杂质，同时他们也常常以理想的标准要求对方，一旦发现对方某些不好的品质就深感失望。其实大学生渴望友谊和交往，有着人际交往的迫切需要，但有一些还是不愿意向周围同学说，而是深深埋在心底，长期的积郁，再加上学业负担的压力，使大学生的人际适应力下降。因此，和其他人群相比大学生人际关系的挫折感较强，交往受挫也就更容易引发心理障碍。

大学生要改善人际关系，就必须明确人际关系的原则。从心理上讲，每个人都是天生的自我中心者，个人都希望别人能承认自己的价值，支持自己、接纳自己、喜欢自己。因此，在社会交往中，就更重视自我表现，注意吸引别人的注意，希望别人能接纳自己、喜欢自己。有研究表明，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。对于真心接纳我们，喜欢我们的人，我们也更愿意同他交往并建立和维持关系。只有了解这样的原则，我们就会更清楚大学生的人际交往怎样会更好。

大学生必须克服社会知觉中的偏差。由于大学生最初获得信息形成的第一印象在总的印象形成过程中的作用最大，在最初并不会对一个人完全了解，大学生的印象往往就已经形成了。在入学的开始对一个同学形成了不好的印象往往在以后很久也不会改善，这样就会影响大学生的正常交往。有人还习惯通过外表来判断一个人，当一个人的外表充满魅力时，其与外表无关的特征，也会得到更好的评价。这样的习惯也会给大学生的交往带来破坏。

大学生不仅要克服各种不正确的认知，还要塑造良好的个人形象，培养良好的交往品质，增进个人的魅力。通常大学生在交往中，往往会喜欢和有良好个人形象的人交往。首先我们要提高个人的心理素质。人与人的交往，是思想、能力与知识及心理的整体作用，哪一方面的欠缺都会影响人际关系的质量。有的学生在人际交往中存在社交恐惧、自卑、冷漠、封闭、猜疑、自傲、嫉妒等不良心理，都不易建立良好的人际关系。加强自我训练，提高自身的心理素质，以积极的态度进行交往。只是这些还不够，大学生还必须有各种良好的交往品质。如真诚、信任、克制、自信、热情等。首先，真诚的交往能使交往者的友谊地久天长；信任能够从积极的角度去理解他人的动机和言行，而不是胡乱猜疑，相互设防，我们一定要真心诚意，而不是口是心非；克制往往会“化干戈为玉帛”，使许多事情可以避免，也能以大局为重。其次，自信在大学生的人际交往中可以获得很好的印象，自信总是给人不卑不亢、落落大方、谈吐从容的感觉，让人对你也产生好感，便于人际交往。第三，热情在大学生的人际交往中能给人以温暖，能促进人的相互理解，能融化冷漠的心灵，待人热情往往可以沟通人们之间的感情，促进人际关系的改善。我们要努力地培养这些有关各个方面的良好品质。最后，大学生必须学会交际的技巧。大学生只要注意加强交往的实际锻炼，学会技巧，良好的交往能力就一定会形成。良好

的人际关系有赖于相互的了解，有赖于彼此思想上的沟通；还要注意与人交谈，交换看法，讨论感兴趣的事情；沟通时，语言表达要清楚、准确、简练、生动；要学会有效聆听，做到耐心、虚心、会心，把握交谈的技巧，吸引和抓住对方。

学会了解和沟通，对于大学生建立良好的人际关系很重要。因此，大学生要经常的站在对方的角度去理解和处理问题，一切就简单多了。一般而言，善于交往的人，往往善于发现他人的价值，懂得接纳他人，愿意信任他人，对人宽容，能容忍他人有不同的观点和行为，不斤斤计较他人的过失，在可能的范围内帮助他人而不是指责他人。懂得别人而不是自己，因而不能强求，与朋友相处应求大同，存小异。这样做可以得到很多的人真心相处。

学会交谈，还要学会赞扬和批评，学会说谢谢。心理学家认为，赞扬能释放一个人身上的能量，调动一个人的积极性。赞扬能使羸弱的身体变得强壮；能给恐怖的内心以平静与依赖；能让受伤的神经得到休息和力量；能给身处逆境的人以务求成功的决心。大学生更应该学会赞扬，如果同学被你赞扬，他会觉得自己是很优秀的，自己被肯定，他也一定会对你产生好的印象。适时地赞扬可以增进彼此的吸引力。我们有必要学会赞扬，一般人都不喜欢被批评。批评是负性刺激，通常只有当用意善良、符合事实、方法得当时，才会产生效果，才能促进对方的进步。而且批评时要注意场合和环境，还应做事不对人，否则会挫伤对方的积极性与自尊心，措辞应该是友好的、真诚的。当然最好还是不批评。如果能够落落大方的说谢谢，也会使对方铭记于心的。我们通常认为亲近的人不需要说谢谢，愿意记在心中。但事实上如果说出谢谢会更令人舒服。沟通是要注意语言的使用，说话不要太刻薄，也要注意技巧。交往时要主动的交往。

对一个风华正茂的大学生来说，都需要有丰富的的人际关系世界，并在这个世界上帮助与被帮助、爱与被爱、共享欢乐与承受痛苦。在社会交往中，那些主动始发交往活动，主动去接纳别人的大学生，在人际关系上往往较为自信，主动交往的稀少源于两方面的原因。一是缺乏自信，担心遭到拒绝，担心别人不会像自己期望的那样理解、应答，从而使自己处于窘迫的局面，伤害了自己的自尊。事实上，问题远没有我们想象的那么严重，因为人际关系中，双方都需要适应，需要人际关系支持陌生情境。二是人们在人际关系方面有许多误解，如先同别人打招呼，在别人看来低人一等，“那些善于交往的人左右逢源，都有些世故，有些圆滑”，“我如此麻烦别人，别人会认为我无能，会讨厌我”，等等。大学生的主动交往也很重要，特别是当面临人际危机时，主动解释，消除误解，重新建立良好的人际关系非常重要。大学生要建立自信，主动和同学、老师交往，有利于形成良好的心理素质。最后要学会帮助别人。心理学家发现，以帮助与相互帮助开端的人际关系，不仅良好的第一印象容易确立，而且人与人之间的心理距离可以迅速缩短，使良好的人际关系迅速建立起来。

对于在校的大学生，要从各个方面锻炼自己，克服各方面的心理问题，改善人际关系，使自己能够适应大学生活。大学时期是大学生心理趋于成熟的时期，在此阶段，特别需要别人的理解，愿意向别人倾诉自己的思想，以便通过别人的理解与安慰而对压抑的情绪进行调节，使心理压力得到缓和。