



Manual of Mental Quality Training on Interpersonal Communication  
for College Students

# 大学生人际交往心理素质 训练手册

张翼 主编  
李博 陈彤 郎敏 副主编



科学出版社

# 大学生人际交往心理素质训练手册

张翼 主编

李博 陈彤 郎敏 副主编

科学出版社

北京

## 内 容 简 介

本书为四川省精品在线开放课程——大学生人际交往心理学的指导教材，也是该课程资源建设成果之一。本书从大学生人际交往特点出发，立足于当代大学生的心理发展特征，包含大学生人际交往概述、人际交往与心理健康、认知与人际交往、情商与人际交往、恋爱与人际交往、人格与人际交往、就业与人际交往、学习与人际交往、压力应对与人际交往，共九章内容。考虑到教材的实用性，每个章节从名人名言、案例讲台、知识窗、案例分析、课外阅读、课堂活动、课后作业、参考文献等环节进行撰写。

本书适合大中专学生及高校辅导员阅读，可作为相应课程的配套教材，也可供心理健康教育专家、学者、心理学爱好者借鉴参考。

### 图书在版编目(CIP)数据

大学生人际交往心理素质训练手册 / 张翼主编. —北京: 科学出版社, 2019.6

ISBN 978-7-03-060324-1

I. ①大… II. ①张… III. ①大学生-心理交往-社会心理学-手册  
IV. ①G645.5-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 297390 号

责任编辑: 张展 叶苏苏 / 责任校对: 彭 映  
责任印制: 罗 科 / 封面设计: 墨创文化

### 科 学 出 版 社 出 版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

成都锦瑞印刷有限责任公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

\*

2019年6月第一版 开本: 787×1092 1/16

2019年6月第一次印刷 印张: 17 1/4

字数: 343 000

定价: 79.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

## 编辑委员会

主 编：张翼

副 主 编：李博 陈彤 郎敏

编写人员：孙山 李晓同 汪尚力 胡友松

吕坤 冯建



## 前言

对于当代大学生而言，他们正处于一个快速变迁的新时代：社会生活不断变革、就业竞争压力增大、人际关系越来越复杂，大学生的心理问题层出不穷。在长期的高校心理健康教育工作中，我们发现人际交往活动是影响大学生心理健康的重要因素。换句话说，大学生的人际交往状况可以反映其心理健康水平；大学生的心理状态也可以在其人际交往活动中不同程度地有所体现。

四川轻化工大学自 2007 年起开设全校选修课《大学生人际交往心理学》，旨在对大学生的人际交往活动给予一定的指导，提高大学生的心理健康水平。该门课程的开设受到师生们的一致好评，也于 2017 年获批为四川省精品在线开放课程。在长期的教学与课程资源建设中，我们不断地总结经验和教训。为了弥补以往同类教材空缺、内容不够全面、理论性过强、实用性较差等不足，本书的编写坚持从大学生实际出发，坚持以大学生的体验为中心的原则，力图使教材内容尽可能全面地涵盖大学生人际交往的各个方面，突出教材使用的操作性、实用性、实践性。全书共分为九章：第一章大学生人际交往概述(陈彤撰写)、第二章大学生人际交往与心理健康(汪尚力撰写)、第三章大学生的认知与人际交往(张翼、孙山撰写)、第四章大学生的情商与人际交往(冯建撰写)、第五章大学生的恋爱与人际交往(郎敏撰写)、第六章大学生的人格与人际交往(李博撰写)、第七章大学生的就业与人际交往(李晓同撰写)、第八章大学生的学习与人际交往(胡友松、李博撰写)、第九章大学生的压力应对与人际交往(吕坤撰写)。张翼对全书进行了统稿与修订。参与本书编写的作者均长期在高校从事心理科学的教学、研究工作，具有丰富的大学生心理健康教育经验。他们本着严谨认真的科学态度，认真核对每一个概念、理论及



观点，精选典型案例和有针对性的团体辅导活动，力图使本书既具有理论教学的严谨性，又体现实践教学的实用性。

在本书编写过程中，我们查阅和参考了大量的文献资料，借鉴了许多优秀的研究成果。在此，向各位作者表示深深的谢意。本书能够顺利出版，也得到了科学出版社的大力支持，一并表示感谢！

鉴于作者水平与能力有限，本书难免存在疏漏与不足之处，恳请广大读者批评指正！

# 目 录

第一章 大学生人际交往概述 .....	( 1 )
第一节 大学生人际交往的含义与特点 .....	( 1 )
一、人际交往概述 .....	( 3 )
二、大学生人际交往的含义 .....	( 9 )
三、大学生人际交往的特点 .....	( 10 )
第二节 大学生的人际吸引与人际冲突 .....	( 14 )
一、大学生人际吸引的条件 .....	( 15 )
二、大学生的人际冲突 .....	( 17 )
三、大学生人际关系的发展阶段 .....	( 20 )
第三节 大学生人际交往的技能与艺术 .....	( 23 )
一、大学生人际交往的基本原则 .....	( 23 )
二、大学生人际交往的基本技能 .....	( 25 )
三、大学生人际交往的艺术 .....	( 26 )
第二章 大学生人际交往与心理健康 .....	( 31 )
第一节 心理健康概述 .....	( 31 )
一、健康内涵 .....	( 32 )
二、心理健康 .....	( 34 )
第二节 大学生心理健康状况调查研究 .....	( 38 )
一、大学生心理发展的基本特点 .....	( 38 )
二、大学生心理健康现状调查 .....	( 40 )
第三节 大学生人际交往与心理健康的关系 .....	( 46 )
一、良好的人际关系对心理健康的意义 .....	( 47 )



二、大学生人际交往与心理健康关系的调查研究 .....	(48)
<b>第三章 大学生的认知与人际交往 .....</b>	<b>(52)</b>
<b>第一节 认知的概述 .....</b>	<b>(52)</b>
一、认知的内涵 .....	(53)
二、主要的认知理论 .....	(56)
三、认知在大学生人际交往中的作用 .....	(59)
<b>第二节 大学生人际交往中常见的认知心理效应 .....</b>	<b>(64)</b>
一、首因效应 .....	(64)
二、近因效应 .....	(65)
三、光环效应 .....	(65)
四、刻板印象 .....	(66)
五、投射效应 .....	(67)
<b>第三节 大学生人际交往的认知构建 .....</b>	<b>(70)</b>
一、大学生人际交往合理认知的基本内容 .....	(70)
二、大学生人际交往不合理认知的改组 .....	(72)
三、团体辅导 .....	(77)
<b>第四章 大学生的情商与人际交往 .....</b>	<b>(81)</b>
<b>第一节 情商概述 .....</b>	<b>(81)</b>
一、情商的概念 .....	(82)
二、情商的内容 .....	(84)
三、情商的功能 .....	(85)
四、情商与大学生人际交往的关系 .....	(86)
<b>第二节 大学生情商障碍对人际交往的影响 .....</b>	<b>(90)</b>
一、大学生情绪认知障碍对其人际交往的影响 .....	(91)
二、大学生情绪管理障碍对其人际交往的影响 .....	(93)
<b>第三节 大学生良好人际交往的情商特征 .....</b>	<b>(96)</b>
一、充满自信 .....	(97)
二、情绪稳定 .....	(98)
三、善解人意 .....	(101)
<b>第五章 大学生的恋爱与人际交往 .....</b>	<b>(109)</b>

第一节 大学生恋爱心理概述 .....	(109)
一、爱是什么 .....	(110)
二、恋爱中的人际吸引 .....	(116)
第二节 大学生恋爱中的人际交往 .....	(119)
一、恋爱中怎么表达爱 .....	(120)
二、常见恋爱冲突及出现恋爱冲突的原因 .....	(123)
三、怎么处理恋爱冲突 .....	(125)
第三节 大学生正确恋爱观的培养 .....	(133)
一、大学生常见恋爱误区 .....	(134)
二、大学生正确恋爱观的培养 .....	(135)
第六章 大学生的人格与人际交往 .....	(142)
第一节 人格的概述 .....	(142)
一、人格的内涵 .....	(143)
二、人格的基本特征 .....	(144)
三、人格的构成 .....	(146)
四、影响人格形成的主要因素 .....	(152)
第二节 大学生人格与人际交往的关系 .....	(158)
一、大学生的气质与人际交往 .....	(159)
二、大学生的性格与人际交往 .....	(161)
第三节 大学生人际交往中的人格问题及矫正措施 .....	(164)
一、大学生人际交往中的主要人格缺陷及良好人格的培养 .....	(165)
二、大学生人际交往中的人格障碍 .....	(172)
第七章 大学生的就业与人际交往 .....	(177)
第一节 大学生的职业生涯规划 .....	(177)
一、职业、职业生涯、职业生涯规划 .....	(178)
二、大学生职业生涯规划 .....	(180)
第二节 大学生的就业心理分析 .....	(189)
一、高校毕业生在就业过程中存在的主要心理问题 .....	(190)
二、毕业生就业存在的心理问题的原因分析 .....	(191)
三、缓解高校毕业生心理问题的对策 .....	(196)



第三节 大学生就业过程中的人际交往心理 .....	(200)
一、大学生就业过程中的人际交往误区 .....	(200)
二、大学生就业过程中人际交往心理的调适 .....	(203)
第四节 大学生就业过程中的人际交往技巧 .....	(209)
一、把握成功的交往原则 .....	(210)
二、掌握人际交往的艺术 .....	(211)
三、努力增强自己的人际魅力 .....	(213)
第八章 大学生的学习与人际交往 .....	(220)
第一节 大学生学习心理的特点 .....	(220)
一、大学生学习心理的维度 .....	(221)
二、大学生学习心理的特点 .....	(223)
三、大学生学习心理问题的分类及一般表现 .....	(224)
四、大学生产生学习心理问题的原因 .....	(225)
第二节 大学生学习过程中的人际交往技巧 .....	(229)
一、树立正确的人际交往观 .....	(230)
二、提高大学生人际交往的能力 .....	(234)
三、大学生人际交往原则 .....	(236)
第九章 大学生的压力应对与人际交往 .....	(241)
第一节 压力的概述 .....	(241)
一、压力的内涵 .....	(242)
二、心理压力对人的心理与行为的影响 .....	(244)
三、压力的反应阶段 .....	(246)
第二节 大学生的心理压力 .....	(249)
一、大学生生理、心理发展特点 .....	(249)
二、大学生内心的矛盾和冲突 .....	(251)
三、当前大学生的心理压力 .....	(253)
第三节 大学生压力应对中的人际交往技巧 .....	(260)
一、使用曝光效应 .....	(260)
二、运用吊桥原则 .....	(261)
三、多多微笑对待他人 .....	(261)



名人名言

单个的人是软弱无力的，就像漂流的鲁滨孙一样，只有同别人在一起，他才能完成许多事业。

——叔本华

爱朋友，喜欢朋友，用诚意去对待朋友，但不要依赖朋友，更不要苛求朋友。能做到这几点，你才可以享受到交友的快乐。

——罗兰

## 第一节 大学生人际交往的含义与特点

### 案例讲台

伦敦有位年轻的小伙子，是一所大学里的学生，租住在一家公寓。他租住后不久，来了一位年轻的姑娘租住在他的隔壁。那姑娘长得很美，有着天使一般的容颜，深深地打动了小伙子的心。他每次上楼下楼都能遇见她，不知不觉中，他爱上了那姑娘，可他一直找不到借口与她相识，因而他觉得很痛苦，郁郁寡欢。圣诞节到了，小伙子一个人待在房间里，举目无亲，寂寞难挨。忽然，他听见隔壁房间“咯吱咯吱”的声音和阵阵



喘息声，连续很长时间。那姑娘欢快的呻吟声响和床架“咯吱咯吱”声一直没有停止。小伙子想到自己正在孤独悲伤，而那姑娘却在男欢女爱，这深深地刺伤了他那颗沉浸在沮丧之中的心，他感到人生彻底地绝望了。最后，他找了一根绳索，自悬于梁上，告别了人世。第二天，人们发现，就在那个圣诞节之夜，不仅那个小伙子自杀了，那个姑娘也自杀了，是吃砒霜死的。小伙子听到的那些响声，是砒霜毒性发作姑娘挣扎时发出的，他完全误解了那些声响的性质。姑娘的桌子上有一份遗书，遗书上说，她实在忍受不了这份孤独，在这个世界上没有人关心她，尤其是在那个美丽的圣诞节之夜。

## 知识窗

马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和。每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺这些关系、提高生活质量，这涉及社交能力的问题。大学生在进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质，在生活节奏不断加快、竞争激烈的当今社会更是如此。

处于青春期后期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但新的环境、新的对象和紧张的学习生活，导致一部分学生由此而加剧了心理矛盾。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快、情绪饱满、充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际交往的学生，大都能保持开朗的性格、热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，以及难以化解的心理矛盾，严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，则可能形成恶性循环而严重影响身心健康。所以，对大学生进行人际交往指导，帮助他们优化人际关系，调适人际交往的心理问题，就显得至关重要了。

## 一、人际交往概述

### (一) 人际交往的含义

人际交往是指在社会生活中,人们运用语言符号系统或非语言符号系统交流信息、沟通感情、相互作用和相互知觉的过程。它表现为人与人之间的心理距离,反映着人们寻求满足其社会需要的心理状态。人际交往具有两个最基本的特征,即沟通和相互作用。人际交往的直接结果是建立一定的人际关系,即人们在社会活动过程中所形成的建立在个人情感基础上的相互联系,也表现为人与人之间心理上的关系,而这种关系一旦建立,又反过来影响和制约人们的交往。有的学者主张人际交往就是人际关系,是同一个概念,虽然前者强调动态的相互作用,后者强调静态的情感联系,但它们的实质都是指人与人之间的心理距离。

人际交往的心理因素包括认知、动机、情感、态度与行为等。认知是个体人际关系的前提。动机在人际关系中有着引发、指向和强化功能。情感是人际关系的重要调节因素,人们在交往过程中,总是伴随着一定的情感体验,如满意与不满意、喜爱与厌恶等,人们正是根据自身情感体验来不断调整人际关系。如果双方在交往中都获得了各自需要的满足,才能产生并保持接近的心理关系,表示为友好的情感;相反,如果其中一方对另一方表示不友好、不真诚或发生不利于另一方的行为,就会引起另一方不安,这时,双方的友好关系就会中止,或发生疏远关系,或发生敌对关系。所以,情感是人际关系中最重要的部分,它往往被当作判断人际关系状态的决定性指标。态度是人际交往的重要变量,人们每时每刻都在表现某种态度,态度直接影响着人际关系的建立、形成与发展<sup>[1]</sup>。

### (二) 人际交往的基本过程

人际交往是由信息交流、动作交换和相互理解三个过程构成的复杂活动。

#### 1. 信息交流

信息交流也叫人际沟通,指的是社会中人与人之间在共同活动中彼此交流思想、感情和知识等信息的过程<sup>[2]</sup>。人们在交往中总要把自己的所见所闻告诉其他人,把自己的想法和感受告诉别人,同时了解交往对象的观点和态度,进而决定是否修正自己的观点或设法改变其他人的观点,这就需要进行人际沟通。

进行信息交流的手段有言语和非言语两种形式,因此可以将人际沟通分为言语沟通和非言语沟通两种。言语沟通是通过语言这种媒介实现的信息交流,是人们对书面语言和口头语言的应用,是人际沟通的主要手段。非言语沟通是通过语言以外的媒介,主要



是通过各种表情(面部表情、言语表情和身段表情)而实现的信息交流。非言语沟通是言语沟通重要的补充形式,能起到增强表达、促进理解的作用。

行为学家 60 年的研究表明,在进行面对面沟通时,文字、语调、表情三大要素的影响比率分别是 7%、38%、55%。

## 2. 动作交换

人们在交往中除了运用各种手段进行信息交流外,还伴随着必要的动作。例如,在商业活动中的“一手交钱,一手交货”,教学活动中的“手把手”,朋友相聚时的“抱成一团”,亲密接触时的“勾肩搭背”“手挽手”等,都是交往中的动作交换。有时,人的交往不用说话,仅是通过动作上的你来我往,便完成了交往过程,甚至还有“此时无声胜有声”的效果。

## 3. 相互理解

交往中的相互理解,是交往成败的关键。如果一番信息交流和动作交换以后,双方都在思忖“他这是什么意思”,那这样的交往就未达到预期效果。正如俄国戏剧理论大师斯坦尼斯拉夫斯基所说:“在和一个人交往时,首先要探寻他的心灵、他的内心世界。”

相互理解包括三个方面,即意义理解、情感理解和动机理解。理解对方所提供信息的内容,明白对方在表达什么,这是意义理解;根据对方提供信息的方式,领悟其表达方式中所包含的情感和态度,这是情感理解;洞察对方提供信息的意图,也就是明白对方为什么要表达这个信息,这是动机理解。在交往中要善于“察言观色”,以实现真正的相互理解,避免因对信息的误解而产生误会,造成交往的障碍。

### (三)人际交往的心理功能<sup>[3]</sup>

#### 1. 协调功能

人们通过相互交往产生联系,形成一定的社会关系。为了协调共同活动,使社会成员有秩序地生活,避免发生各种矛盾和冲突,人们在交往团体中制订了一系列团体规范和社会行为准则。这些规范和准则作用的发挥,必须通过人际交往把信息传达给社会中的每个成员,促使人们行为保持一致。所以人际交往有利于提供信息,调节情绪,增进团结。

#### 2. 保健功能

交往是人类最基本的社会需要之一,同时也是人们同外界保持联系的重要途径。通过交往,保证了个人的安全感,增强了人与人之间的亲密感。人都有归属的需要,通过彼此间的相互交往,可以诉说个人的喜怒哀乐,这样就增进了人与人之间思想、情感的

交流，产生依恋之情，这对个人的心理健康显然有着极为重要的作用。

### 3. 形成和发展个体的社会性意识

人与人之间的不断交往，为个体提供了大量的社会性刺激，从而保证了个体社会性意识的形成和发展。婴儿一出生就通过与父母的交往获得生理上和心理上的满足。随着年龄的增长，个人交往的范围日益扩大，接受各种社会思想，形成一定的道德体系，逐渐完成各个年龄阶段的人生发展课题，社会意识由低级向高级迈进，形成健全的人格特征以适应复杂的社会生活。

### 4. 形成良好的社会心理气氛

人际交往能够传播健康的社会思想，促进人们的社会行为规范化，形成良好的社会心理气氛，并使之处于主导地位，还可以净化不良的社会风气，消除不健康的社会意识形态，使社会处于和谐、稳定、有序的状态之中。

## （四）人际交往的基本规律

人际交往主要有三大基本规律，它们经常、普遍地产生作用，时时刻刻影响着人们的人际交往。

### 1. 趋同规律

年龄相同、经历相似、情趣类似和态度一致的人之间，更容易谈得来，彼此产生好感和心理上的共鸣。

### 2. 互补规律

一是需求上互补；二是利益上互惠。前者缘于心理上的需求，后者则主要针对经济上的利益。

### 3. 回报规律

一是积极型回报，即受人之恩，常怀感恩之心；二是消极型回报，即个体在遭受挫折之后，对构成挫折的人，采取报复行为。

## （五）人际交往的理论研究

### 1. 社会交换理论

该理论认为，人际交往是一个社会交换的过程，人与人之间的所有活动都是交换，是一种准经济交易：当你与他人交往时，你希望获取一定的利益，作为回报，你也准备给予他人某种东西，他人也是如此。这种理论假定交换中的个体都是自利的：人们试图使自己的收益最大化，并使自己的成本最小化，从而确保交换结果是一个正的净收益。在这里，交换的东西是非常广泛的，可以是物质的，也可以是社会性的，包括信息、金



钱、地位、情感和物品等。我们在人际交往中会有这样的经验：一段关系能提供给我们的收益(如情感上的愉悦、态度上的支持等)越高，我们对交往对象的喜欢程度也越高，这段关系也越稳固；反之，如果一段关系的成本(如时间、精力的过度付出，情绪的困扰等)远远超出了它所能给予的收益(如外表的赏心悦目)，那我们对交往对象的热情就会降低，关系也难以长久。因此有学者指出，只有公平性的关系才是比较稳定和愉快的关系。

这种建立在成本和收益的经济模型基础上的人际关系的简单概念，被学者们延伸形成了复杂的社会交换理论。社会交换理论认为，人们所知觉到的一段关系的正性或负性程度取决于：

- (1)自己在关系中所得到的收益。
- (2)自己在关系中所花费的成本。
- (3)自己应得到什么样的关系和能够与他人建立一个更好的关系的可能程度。

换句话说，我们购买我们所能得到的最好关系，它对于我们的情感货币而言能提供给我们的价值最多。社会交换理论的基本概念是收益、成本、结果和比较水平。

社会交换理论有许多研究证据的支持，例如朋友和亲密伴侣之间的确会关注他们对这段关系是否抱有良好的感觉<sup>[4]</sup>。

## 2. 公平理论

一些研究者批评社会交换理论忽视了关系中的一个要素——公正，或者说是公平。研究者把一段公平的关系描绘为最快乐和最稳定的关系。相比较而言，不公平的关系导致一方感到过度受益(得到许多收益，耗费极小的成本)，或者过度受损(得到极少收益，耗费众多成本)。

根据公平理论，过度受益和过度受损的关系双方都对这种状态感到不安，且双方都会有在关系中重建公平的动机。这对于过度受损的一方来说是合理的，但为什么过度受益的一方会想要放弃社会交换理论所阐述的那么一个轻松的交易——以微小的成本换取高额的收益呢？一些研究者强调，公平是一个强有力的社会标准，如果有人在一项关系中所获得的超过他们应得的，个体最终将感到不安，甚至是感到内疚。所以，按公平理论来看，人际间双方体验到的贡献成本和得到的收益基本相同时，人际关系才是最愉快的<sup>[5]</sup>。

## 3. 自我表露理论

广义地说，社会交换过程也包含情感的交流，而情感的交流与自我表露是分不开的。所谓自我表露就是我们常说的“敞开心扉”，即把有关的信息、自己内心的思想和情

感暴露给对方。良好的人际关系是在交往双方自我表露逐渐增加的过程中发展起来的。

自我表露可以增加他人对你的喜欢。自我表露本身具有很强的象征性，它给对方一个强有力的信号：你对他(她)相当信任，愿意有进一步的交往。而且，对他人的自我表露可以引发他人做自我表露，由此可以增进相互理解，相互信任。

自我表露的益处包括：其一是知道彼此的相似点与不同点，并了解相似与不同的程度；其二是准确地向他人表露自我，是健康人格的体现；其三是自我表露增强了自我觉察的能力；其四是分享体验帮助个体发现自身存在的问题；其五是自我表露可以获得他人反馈，减少不必要的行为<sup>[6]</sup>。

当然，自我表露也必须注意分寸，过分的表露会让人感到不舒服。一般来说，表露的范围和深度是随着关系的发展而逐步增加的，对于不同的关系，在不同的发展阶段，自我表露的广度和深度明显不同。在非常亲密的朋友间，自我表露往往十分深入，达到无话不说的地步，但也需注意不要轻易触及“隐私”问题。

同时，自我表露也是存在风险的，主要包括：来自不同目标人的攻击、嘲笑、拒绝与不关心；个人表露可能会受到听者的伤害；不适当的自我表露，可能引起他人的退缩或拒绝，对不适宜的人或在不适当的时间过分表露的人，被认为是社会化不良的标志。因此，只有隐私需求和沟通需求保持适度的平衡，亲密关系才能正常发展。

#### 4. 交往分析理论

交往分析理论又叫 PAC 理论，认为每个人的个性中都包括三种成分，就好像一个人身上的三个小我：父母、成人和孩童<sup>[7]</sup>。这三个核心概念的原型实际上来源于弗洛伊德的超我、自我与本我。

父母(Parents, 简称 P)身份以权威和优越感为标志，通常表现为统治者、训斥人等权威式的作风。这种状态学自父母或其他权威人物。当一个人的人格结构中 P 成分占优势时，他的行为表现为：凭主观印象办事，独断专行，滥用权威。这种人讲起话来总是：“你应该……”“你不能……”“你必须……”。

成人(Adult, 简称 A)身份表现了客观与理智。其行为表现为：待人接物冷静、慎思明断，对自己负责，对他人尊重。其语言特征为：“我个人认为……”“我的想法是……”。

孩童(Child, 简称 C)身份具有类似于婴儿的冲动，表现为服从和任人摆布，喜怒无常，感情用事，一会儿天真可爱，一会儿乱发脾气，让人讨厌。其表现都是即兴式的，不负责任，追求享乐，玩世不恭，遇事无主见，逃避退缩，自我中心，不管他人。这种