

学会交往 不会孤独

——人际交往心理

成功的公式中，最重要的一项因素是与人相处。

——罗斯福

人是社会的动物，不能离开群体而单独生活。心理学家认为，人除了睡眠时间，其余时间的70%将花在人与人之间的各种直接、间接的沟通上。亚里士多德曾说过，“能独自生活的人，不是野兽，就是上帝”。爱因斯坦也曾这样表达：世界上最美好的东西，莫过于有几个头脑和心底都很正直的朋友。而培根也曾说：“最难受的孤独莫过于缺少真正的友谊。”人际交往到底有多么重要，我们也来掂量掂量吧。

第一节 人际交往概述

进入大学之后，大部分同学都是远离家乡，来到一个崭新的环境，一个陌生的地方，曾经熟悉的校园、熟悉的师长、熟悉的同学都已经不在身边。陌生的环境一般都会使人更加渴望新的友谊，所以人际交往就显得更加重要。

人际交往是高职学生成长与社会化过程中的重要组成部分。任何人都生活在社会群体中，人与人交往是必然的。而高职学生与普通高校相比更存在各方面的差异，所以他们对人际交往的需求也会很强烈。



案例故事 >>>>

交往是人的本性需要

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，就租住在他隔壁。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，在不知不觉中，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，寂寞难耐。忽然，他听见隔壁房间传来了咯吱咯吱的响声和阵阵喘息声，连续很长时间。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，使他感到人生彻底绝望了。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，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。

故事中的两位主人公都遇到了人际交往的问题，小伙子因为缺乏交往的方法和直接表白的勇气而自暴自弃，姑娘因为缺少与人的交往，体验到深深的孤独，甚至放弃了生命。在日常生活中，许多大学生也许会遭遇类似的问题。正如一句富于哲理的话：“拥有超人的智商，却不懂得与人交往，是寂寞的人。”

一、人际交往的概念及其重要性

（一）人际交往的概念

人际关系是涉及多门学科领域，如涉及社会学、社会心理学、伦理学等。但不同学科在研究人际关系时，其研究的角度和范围迥异。朱智贤主编的《心理学大词典》中对人际关系的解释为：“人与人之间通过交往与相互作用而形成的直接的心理关系。”

在社会心理学的研究上，研究者从如下两个方面定义了人际交往：

第一，从动态的角度说，人际交往是指人与人之间的信息沟通和物品交换；

第二，从静态的角度说，人际交往是指人与人之间已经形成起来的关系，即通常所说的人际关系。

心理学上对人际关系是这样定义的：人际关系是人们在交往中心理上的直接关系或距离，它反映了个人寻求满足其社会需求的心理状态。

良好的人际关系不仅意味着高职学生在校园内的健康成长，同时也为他们走向社会、进行角色转换、进一步社会化做必要的心理、行动上的准备。

（二）人际交往的重要性

1. 是大学生正确认识自我的重要途径

人际交往可有助于大学生通过以他人为镜来认识自我。古人讲“君子不镜于水，而镜于人。镜于水，见面之容，镜于人，则知吉与凶”，所谓“镜于人”就是以他人为镜，把他人的态度和反应作为判断自己的重要参照系，通过自己在他人身上的映像来审视自己的人生态度、人格状况、人际关系等方面的情况，并以此来警示自己、教育自己。

2. 是个人生存与安全需要

在马斯洛的需要层次理论中，我们人赖以生存的五个需要分别是：生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重的需要、自我实现的需要。它形成了不同的需要等级和水平，也促使着个体产生不同的行为。

人际交往的需要是我们人的精神需求，并非是功利性的物质性需要。虽然人际交往中包含物物交换的含义，但在心理学上不是这样定义的。

我们每个人都需要安全感，而获得安全感的最佳途径便是和他人交往。当个体面对危险而感到不安甚至恐惧时，与他人待在一起会明显减少内心的不安与恐惧，并且有他人会在会感到安宁和舒适。高职学生出门在外，要想获得新的友谊，就得与他人建立良好的人际关系。

3. 有助于个人学业、事业发展

随着社会的飞速发展，人际间的交往和联系日益频繁。人际交往已经成为现代人生活中不可缺少的重要组成部分。一方面，上下、左右、四面八方的人际交往让人应接不暇、无所适从，并常常带来诸多新的困惑与不适；另一方面，随着人际交往的扩大，人们生存和发展的空间又得到不断的拓展。

可以说，一个人的幸福和才智来自人际交往，一个人的痛苦和不幸也来自人际交往。所以人际交往是个人发展的载体，是人生沉浮的关键，是身心健康的要素。

大量研究成果表明，人际交往对人生业绩的影响很大，良好的人际交往是成功者取得成功的途径之一。美国著名学者戴尔·卡耐基在《成功之路》一书中导出的一条公式：个人成功=15%的专业技能+85%的人际交往和处世技巧。

4. 是个人身心健康的需要

一位阿拉伯哲人说过：一个没有交际能力的人，就犹如陆地上的船，永远不会漂泊到人生大海中去。心理学家的大量研究和人们的生活实践都表明，对于任何一个人来说，正常的人际交往和良好的人际关系都是其心理正常发展和个性保持健康的首要前提。马斯洛认为，人人都有这样一种基本需要——爱和归属的需要，人都需要归属于一定的社会团体，需要得到他人的爱和尊重，这些需要也是不可缺失的。

同寝室中的同学之间的心理交往状况往往决定了一个学生是否对学生生活感到满意。那些生活在没有形成友好、合作、融洽的人际关系的寝室中的高职学生往往会出现压抑、敏感、自我防卫、难于合作的特点，情绪的满意程度低。在融洽的寝室里生活的高职学生，则以欢乐、注重学习与成就、乐于与人交往和帮助别人为主流。心理学家的研究表明，健康的个性总是与健康的人际交往相伴随的，心理健康水平越高，与别人的交往就越积极，越符合社会的期望，与别人的关系也越深刻。还有的研究表明，那些高心理健康水平的优秀者，往往来自于人际关系良好的家庭，这也从一个侧面提供了人际交往状况影响个体心理健康的佐证。可见，高职学生的心理健康水平直接受到与别人交往状况的影响。

5. 是人生幸福的需要

在日常生活中，有些人往往认为，人的幸福是建立在金钱、成功、名誉和地位的基础之上的。实际上，对于人生的幸福来说，所有这些方面远不如健康的交往和良好的人际关系重要。交往和人际关系在人们生活中的地位无法为金钱、成功、名誉和地位所取代。心理学家通过研究发现了一个奇特的现象：自20世纪30年代以来，人们的金钱收入一直是呈上升趋势的，但是对生活感到幸福的人的比例并没有增加，而是稳定在原来的水平。这说明金钱并不能简单地决定人的幸福。

西方心理学家克林格做了一项调查，结果发现，良好的人际关系对于生活的幸福具有首要意义。当人们被问到“什么使你的生活富有意义”的时候，几乎所有的人都回答：亲密的人际关系是首要的，自己的生活是否幸福取决于自己同生活中其他人的关系是否良好。如果同配偶、恋人、孩子、父母亲、朋友及同事关系良好，有深刻的情感联系，那就会感到生活幸福且富有意义。反之，则会感到生活缺乏目标，没有动力和不幸。

心理分享

天堂与地狱

有一个人问上帝，他想知道天堂和地狱到底是什么样子，于是上帝就说先带他去看地

狱，带他来到一间房间，里面有一个长条形的桌子，桌上摆满了各种很香的食物，桌子上面坐满了人，每个人都面黄肌瘦，非常的饥饿，他们每人有一双很长很长的筷子，他们把夹起的菜尽力想喂到自己的嘴里，可是由于筷子太长，没有一个人能把菜喂到嘴里，所以这个房间所有的人都是非常痛苦的样子，看着好吃的菜，却吃不到！于是这个人就给上帝说：“太残忍了吧，那带我去天堂看看吧！”上帝说：“好啊，其实天堂就在地狱的隔壁！”于是他们来到隔壁的房间，看到的是同样的长条桌子，同样很好吃的菜，同样的每人拿了一双不可能喂到自己嘴里的筷子，不同的是他们都非常开心！因为他们都把自己夹起的菜喂到了别人的嘴里，所以大家都吃到了美味，而且人与人之间也非常开心。

二、高职学生人际关系的分类及特点

1. 高职学生人际关系的分类

(1) 按照交往范围划分。按照交往的范围，高职学生的人际关系可分为三类，即个体与个体之间，如同学关系、朋友关系、师生关系和亲子关系；个体与群体之间，如个体与家庭、学生与班级之间的关系；群体与群体之间，如班级与班级之间的关系。

(2) 按照社会学进行分类。如果按照社会学的分类，人际关系则分为血缘关系、地缘关系与业缘关系。

血缘关系指父母与子女的关系，兄弟姐妹之间的关系及由此衍生出的亲戚关系。目前家庭教养方式与高职学生的相关研究得到了充分的重视，家庭中的人际关系显得相当重要。

地缘关系指居住在共同的地区而产生的人际关系，如同乡关系、邻里关系等，这种关系因共同的乡土观念、相似生活方式、相同的语言文化带来更多的心理相容性，特别是大学新生初次离家求学，老乡在一定程度上起着心理稳定剂的作用，非正式群体中的老乡始终活跃于校园。

业缘关系是指因共同的事业、爱好而结成的关系如师生关系、师徒关系等。大学里的师生关系也有别于中学，师生关系以平等的身份、以学术为纽带而建立，看似疏淡实则志同道合。

2. 高职学生人际关系的主要类型

人际交往是高职学生生活的基本内容之一。同学之间、师生之间、老乡之间、室友之间、个人与班级以及学校之间等错综复杂的社会交往，构成了高职学生人际交往的网络系统。

(1) 与老师的交往。教师是学生人际交往的重要对象，师生关系是学生人际关系的重要内容。相对于中学阶段比较密切、严肃的师生关系，大学里师生之间的交往相对松散、活泼。根据与学生的关系，大学教师可以分为两类。第一类是大学生接触最多的辅导员、班主任。他们与学生的关系平等，会像朋友一样与学生交流思想，促膝谈心，并参与班级组织的各项文体活动。第二类是任课教师。他们面对不同班级的学生，教学对象数量多，

流动性大，和学生交流的时间短，多在其授课时间与学生接触，切磋学问，探讨问题。随着大学生自主意识的增强，他们对教师的授课质量会提出更高的希望和要求。师生关系直接影响着学生在学校的健康学习与成长。教师是知识的传授者，是大学生人格模仿的对象。

(2) 与同学的交往。同学关系是大学生交往的基本关系，同学是大学生人际交往的主要对象。大学生之间的交往是最普遍，也是最微妙和复杂的。一方面，大学生年龄相仿，经历相似，兴趣爱好相近，共同生活在一个集体，学习相同的专业，沟通与交往容易；另一方面，大学生来自不同的地域，有不同的家庭背景，生活习惯、个性、气质存在差异，再加上大学生空间距离小，对人际交往的期望较高，一旦得不到满足，就容易采取消极回避的态度。

大学生的人际关系有班级内的同学关系、宿舍关系、老乡关系、社团关系等。班级同学交往以学习与班级活动为主；宿舍同学关系以情感交往与生活交往为主；老乡关系以情感交往为主；社团关系以兴趣与工作交往为主。

(3) 与父母的交往。大多数的大学生觉得自己长大了，会有意识地、积极地调整心态以适应新的环境。他们能体谅父母对自己思念的心情，因此，他们会通过书信或电话及时、主动地向父母汇报自己的学习、生活等情况，和父母加强思想感情的交流。

(4) 社会交往。大学阶段对人际沟通能力提出了更高的要求。就业压力日益增大的大学生们要想在激烈的竞争中脱颖而出，找到理想的工作，较强的社会交往能力是必不可少的条件。扩大社会交往的方式多种多样，如加入学生社团、参加社会公益活动、勤工助学等，积极健康的社会实践活动是扩大社会交往面的一个必不可少的途径。通过各种社会实践活动，大学生们既可以增加对社会的了解，也可以扩大社会交往的范围，还能够提高自己独立谋生的本领。

(5) 网络交往。网络拓展了人类交往的空间，网络交往已经成为一种重要的新型人际交往方式。人们通过 E-mail（电子邮件）、ICQ（网络寻呼）、IRC（网上聊天室）、BBS（电子公告板）等手段在网络虚拟社区中聊天、交友、游戏等。

高职学生处于一种渴求交往、渴求理解的心理发展时期，良好的人际关系是其心理正常发展、个性保持健康和具有安全感、归属感、幸福感的必然要求。

3. 高职学生人际交往的特点

从交往心理看，高职学生交往呈多元与开放交往。高职学生渴望友谊，渴望结交更多的朋友，交流更多的信息，接受更多的新思想。在这种心理的作用下，高职学生的人际交往呈现出前所未有的开放式交往趋势，表现在以下几个方面。

(1) 交往的范围扩大。交往对象由以前的亲缘、朋辈交往转向更广泛的社会交往群体。同学交往不局限于同班同学，发展到同级、同系甚至是同校的可认识的所有同学；不仅包括同性交往，异性交往也是同学交往的重要方式。

(2) 交往频率提高。交往由偶尔的相聚、互访发展到较为经常的聊天、社团活动、举行聚会、体育活动、娱乐、结伴出游以及其他一些集体活动。

(3) 交往手段多元化。电子网络的发展为高职学生的交往提供了更加广阔的交往空间,交往手段的发展使高职学生的人际交往变得更方便、更快捷,交往距离更远,交往范围更广。

从交往方式看,以寝室为中心,社会工作和网络社交占主导。高职学生虽然主动追求开放式的人际交往,但由于时间、精力、生活环境、经济条件等方面的限制,交往的主要场所仍然在校园内,中心是学生的寝室。尽管微信和QQ等新兴社交方式正逐渐被高职学生接受并渗入到他们的生活中,但新兴社交方式所发挥的作用并不被学生们看好。

从交往目的看,情感型交往与功利型交往并重。随着社会的发展变化,高职学生在社交目的上也趋于“理性化”,选择什么样的人交朋友,并不纯粹是出于情感和志同道合,交往的动机已变得很复杂。可以说,高职学生的人际交往在注重情感交流的同时,越来越注重与自身社会利益相关的务实性,呈现出情感型交往与功利型交往并重的趋势。

心理分享

恒河猴实验

人际交往对人类的健康发展不仅具有深刻的生物学意义,而且还具有心理学意义。动物学家哈罗(H. Harlow & M. Harlow, 1966)曾做过一项恒河猴的有趣研究,研究者将小猴与猴妈妈分开,而让它与一个用金属制成的和一个用绒布制成的假妈妈一起生活。金属猴妈妈能为小猴提供食物,绒布猴妈妈不能提供食物。结果,在165天的实验过程中,小猴同金属妈妈和绒布妈妈待在一起的时间有显著差异。小猴在绒布妈妈身旁的时间平均每天达到16小时以上,它总是设法待在绒布妈妈身旁,与其拥抱、亲昵或在绒布妈妈的怀里睡觉。相反小猴每天在金属妈妈身旁待的时间只有1.5个小时,而这期间还包括吃奶的时间在内。可见,动物之间的依附行为或交往行为取决于机体寻求温暖、舒适的本能需要,温暖和舒适能为机体提供安全感。

第二节 高职学生人际交往中常见的问题

高职学生人际交往问题主要有不愿与人交往、不敢与人交往和不懂与人交往三类。

一、不愿与人交往

不愿与人交往是指自我封闭,生活在自己的世界,对外界的事物不适应或不感兴趣,不愿与他人交流内心的想法。

不愿与人交往者的心理表现一般有以下四种。

(1) 自傲心理。这种心理与自卑心理相反,在交往中往往过高地估计自己,总觉得自己优于别人,盛气凌人,自以为是,甚至不愿与别人为伍。

(2) 自恋心理。自傲心理侧重于外部行为表现，自恋心理主要是指内部的心理体验，表现为过分地自我关心，自我欣赏，总抱怨别人不重视自己、不欣赏自己。

(3) 封闭心理。这种心理表现为把自己的真情实感和欲望掩盖起来，过分地自我克制，使交往无法深入。

(4) 孤僻心理。这种心理表现为行为怪癖、偏执，为人孤独，不愿与人交往，几乎没有知心朋友和人际往来，却时常抱怨自己生活在人际情感的沙漠中。

二、不敢与人交往

不敢与人交往是指心里愿意与人交往，但因为过分关注自己交往时的表现，在行动上表现出退缩的心理。

不敢与人交往者的心理表现一般有以下四种。

(1) 害羞心理。这种心理表现为在交往过程中，过于羞涩拘束，神情不自然，往往不能准确、充分表达自己的思想感情，成为人际交往中的被动者。

(2) 敏感心理。这种心理表现为在交往过程中，自我牵连倾向太重，对他人的言行过分敏感、多疑，往往陷入痛苦和焦虑之中。

(3) 自卑心理。这种心理表现为在交往过程中，对自己缺乏正确的认知，在交往中缺乏自信，总觉得自己不足的地方太多，优势太少，失去交往的勇气和信心。

(4) 恐惧心理。这种心理表现为在交往过程中，特别是在大庭广众之下，不由自主地感到紧张、担心和害怕，以至于手足无措、语无伦次，严重时甚至会发展为社交恐惧症。

心理分享

什么是社交恐惧症？

社交恐惧症又名社交焦虑症，是一种对任何社交公开场合都感到强烈恐惧或忧虑的疾病。患者对于在陌生人面前或可能被别人仔细观察的社交、表演场合，有一种显著且持久的恐惧，害怕自己的行为或紧张的表现会引起别人的羞辱或使自己难堪。

三、不懂与人交往

许多大学生既有与人交往的动机，又敢于与人交往，他们带着良好的人际期望与同学交往，但由于不懂得与人交往的正确方法，结果往往事与愿违。央视百家讲坛著名主讲人、北师大教授于丹在第二届中国卓越校长峰会上提到，现在的独生子女家庭和学校教育导致很多学生严重缺乏最起码的社会交往能力。于丹在发言中说：“我看到很多以600多分考进某全国重点大学的学生，在入校的一个月内让老师调了3次宿舍，仅仅是因为和同学争一个上下铺，因为别的学生在宿舍把收音机的声音调得太大等原因。这样的学生缺乏最起码的人际关系处理能力和社会责任观念。”

不懂与人交往者一般有以下三种心理表现。

(1) 与人交往的过程中不注重交往原则，有急功近利的心理。

(2) 自我中心主义。在人际交往过程中过分关注自我，在交往中过多地考虑自己的需要，过分注重自己在人际关系中的地位，而忽视了他人的需要和存在，变成了自我中心者。

(3) 退缩心理。当人际交往出现问题时不懂如何解决问题，表现得无所适从，退回到不敢甚至不愿与人交往的状态。

心理分享

如何打破交往障碍

(1) 学会开放自我。不用担心开放自己会让别人看穿你，因为只有别人对你有所了解才容易产生亲近感，才愿意与你进行较深的交往。反之，你一点也不让别人了解你，别人也觉得你是不可接近的。人是需要朋友的。然而，不拨响自己的琴弦，哪会有知音？只有先开放自我，朋友才能靠近你。

(2) 学会接纳他人。不愿与人交往是潜意识里排斥他人的心理在作怪，也许是由自我中心意识造成的，也许是自卑造成的，明明是自己没有接纳别人，却认为是自己不被别人所接纳，所以自己也不去靠近别人。智慧的选择是要树立“三人行，必有我师”的心态，在人际关系中学会接纳他人。

(3) 提高交往中的自信。心理学家分析，社交恐惧往往缘于过于自卑，以致无法做出正常的社会应对。心理专家从研究中发现，许多患有社交恐惧症的人在社会交往中的实际表现要比他们自认为的好。为此，心理专家录下了一些患社交恐惧症的人与他人的谈话过程，然后让别人评判。在众人眼中，都认为社交恐惧症者没有什么明显的问题。可当心理专家问及社交恐惧症者本人表现如何时，这些人却异口同声地说自己表现得太差了。对于不敢交往的人来说，需要树立自信，认识自己的优势，在交往中积极地鼓励和暗示自己。只有自己先悦纳自己，才能在交往中自然大方，挥洒自如。

(4) 及时补课，提高交往能力。缺乏科学性和艺术性的交往行为常常诱发人际冲突。部分大学生在成长过程中缺乏对人际交往的重视，不具备与人交往的经验 and 技巧，非常需要及时补课，以提高人际交往能力。

第三节 人际交往的艺术与技巧

高职学生在人际交往中，由于地域性的关系和业缘性的关系，所以会有一些特殊性，也会有相应的心理问题和冲突存在。交往的艺术和技巧有很多神秘的效果，勇敢地克服自己的心理障碍，掌握应对问题的更好的策略，勇敢地拥抱他人，用心交往便能获得美好的友谊。

一、如何克服心理障碍

(一) 人际羞怯的心理调节

1. 提高自信心

人际羞怯的人常常缺乏自信，过低地估计自己的能力和形象，所以他们需要慢慢培养自己的自信心和成就感。提高自信心的方法有很多种，最常见的一种方法叫作“照镜子法”。具体做法是：练习者站在镜子前，挺胸收腹，先做三四次深呼吸，望着镜子中面带微笑（微笑要发自内心）的自己，心中默念自我暗示语（贴在镜子旁边），如“我是一个非常自信的人”“我有能力与身边的人和谐相处”等。

心理分享

增强自信的 8 大法则

法则 1 首先对自己抱有希望。如果你连使自己改变的信心都没有，那就不要再向下了，要对自己宽容，并使事情看起来容易做到。

法则 2 表现得好像自信十足，这会使你勇敢一些。想象你的身体已接受挑战，显示自己并不是全然的害怕。

法则 3 停下来想一想，别人也曾面对沮丧和困难，却克服了它们，别人既然能做到，当然你也能。

法则 4 记住：你的生命是以某种节奏前进，你若感到失意消沉，无力面对生命，你也许会沉至山洼的底部；但是你若保持自信，便可能利用当时正扯你下坠的那股力量，跃出洼谷之外。

法则 5 只有想不到的事情，没有干不成的事情。

法则 6 克服局促不安与羞怯的最佳方法，是对别人感兴趣，并且想着他们。然后胆怯便会奇迹般消失。为别人做点事情，举止友好，你便会得到惊喜的回报。

法则 7 只有一个人能治疗你的羞涩不安，那便是你自己。没有什么方法比“忘我”更好。当你感觉胆怯、害羞和局促不安时，立刻把心思放在别的事情上。如果你正在演讲，那么除了讲题，一切都忘了吧。切莫在意别人对你和你的演讲如何看。忘记自己，继续你的演讲。

法则 8 害怕时，把心思放在必须做的事情上。如果充分准备，便不会害怕。

2. 摆脱过分的自我关注

每个人可能都有过这样的经历，当意识到别人在注意自己时，会感到浑身不舒服，而别人越是关注自己，自己心里就会越紧张，行为就会越不自然。因此，在与他人交往时，人们不妨把注意力放在对方身上，适当的时候告诉自己“没有人注意我”。例如，中午就餐高峰时，一名大学生在食堂门口摔了一跤，他认为大家都看到了这一幕，都在笑话他，所

以感到十分尴尬，恨不得找个地缝钻进去。其实很少会有人注意是谁摔了一跤，因为这件事对他人而言是没有意义的。在现实生活中，每个人都有很多事要做，所以一般不会去关注对自己毫无意义的事情。

3. 不必急切地求得认同

“路遥知马力，日久见人心。”良好的人际关系需要经过长期交往才能形成。相对而言，在初次交往时人们的想法往往比较片面和主观，经过多次交往后，对彼此的认识才会逐渐深入和全面，基于对对方品质、诚信、能力的认同而建立的交往关系才会更加牢固和持久。所以，一个不善于表达的人，可以通过长期的行为表现得到大家的认同。

（二）社交恐惧的治疗与调节

社交恐惧是一种比较严重的人际交往障碍，其产生原因具有一定的特殊性。因此患有社交恐惧的人需要在专业人士的帮助下找到问题的根源，才能使问题得到较好的解决。治疗社交恐惧的方法有系统脱敏法、认知疗法、森田疗法等。如果患者生理上的不良反应比较严重，就要对他进行药物治疗，以缓解其生理不适。

除了上述治疗方法，自我心理调节也是缓解社交恐惧的重要方式，因为任何心理问题的解决都需要当事人自己有改变的意愿并为之付出努力。简单地说，自我心理调节一般要遵循以下步骤。

- （1）不否定自己。不断地告诫自己“我是最好的”“天生我材必有用”。
- （2）不苛求自己。能做到什么地步就做到什么地步，只要尽力了，不成功也没关系。
- （3）不回忆不愉快的过去。过去的就让它过去，没有什么比现在更重要。
- （4）友善地对待别人。助人为乐是快乐之本，在帮助他人时能忘却自己的烦恼，也能证明自己的价值所在。
- （5）找个倾诉对象。有烦恼一定要说出来，可以找可信赖的人把自己心中的烦恼倾诉出来。
- （6）不断总结自己。每天给自己十分钟的时间用于总结自己，这样才能不断面对新的问题和挑战。
- （7）给别人以微笑。到人多的地方去，让不断过往的行人从自己的眼前经过，并试图给他们以微笑。

二、提高人际沟通能力

（一）学会倾听，提高理解别人的能力

倾听是我们认识世界的重要途径，是理解别人的最佳方式。说话是表达自我、宣泄内心的一个途径，而倾听是接受对方的过程。著名心理学家迪金森（Dickinson）曾说过，好的倾听者用耳听内容，更用心“听”情感。倾听时，不仅要注重说话者所说的字词和内容，理解其语言的含义，而且还要注意说话者通过语调、身体姿势、手势、脸部表情和眼神所表达的意思，感同身受对方的情感。

（二）学会表达，增加别人理解自己的可能性

“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”语言艺术运用得好就能吸引对方，从内容到形式适应对方的心理需要、知识经验，适应双方关系及交往场合，使交往密切起来。有这样一则故事：一位失业后没有钱的英国人走在费城街道上找工作。他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。吉彭斯先生以怜悯的眼光看着这位陌生人。他的外表显然对他不利，他的衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，答应与他谈谈。一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但这几秒钟却变成几分钟，几分钟又变成一个小时，而谈话依旧进行着。谈话结束之后，吉彭斯先生打电话给狄龙出版公司的费城经理罗兰·泰勒，而泰勒这位费城的大资本家则邀请这位陌生人共进午餐，并为他安排了一个很好的工作。这个外表潦倒的男子怎么能够在这样短的时间内影响了如此重要的两位人物？其中秘诀就是他有很强的语言表达能力。

（三）重视非言语沟通能力

英国心理学家阿盖依尔等人曾做过一个实验，当言语信号和非言语信号所代表的意义不一致时，人们相信的是非言语信号所代表的意义，而且非言语交际对交际的影响是语言的43倍。美国传播学家艾伯特·梅拉比安曾提出一个公式：信息的全部表达=7%语调+38%声音+55%肢体语言。也就是说，在许多时候，你的声音、你的肢体语言要比你具体说什么话更能影响别人。非言语沟通是指包括仪表、服饰、动作、神情、目光、发型、肌肤、体态、音质、音色等以非语言信息作为沟通媒介进行的信息传递。

1. 面部表情

对沟通双方来说，表情是传情达意和相互理解的一种必不可少的重要方式。目光接触是人际间最能传神的非言语交往。“眉目传情”“暗送秋波”等成语形象说明了目光在人们情感交流中的重要作用。

2. 服饰仪表

仪表包括服装、头发、饰品和色彩等。意大利影星索菲亚·罗兰说：“你的衣服往往表明你是哪一类型，它代表你的个性，一个与你会面的人往往不自觉地根据你的衣着来判断你的为人。”有人通过实验证明，穿着打扮不同的人，寻求路人的帮助时，那些仪表堂堂、有吸引力的人要比那些不修边幅的人更有成功的可能。仪表还对人类的性格及心理状况起到了很明显的的作用。以服装为例，蓝色的衣服能使人心理平静，有效地削弱烦乱的情绪；红色的衣服能煽动人的热烈情绪；黄色衣服显得高贵有气质；黑色衣服则显得庄重。

3. 身体姿势

达·芬奇曾说过，精神应该通过姿势和四肢的运动来表现。姿势语是指通过身体的姿势、动作来表达情感、传递信息的体态语，主要包括坐姿、站姿和行姿三种。

4. 空间距离

美国社会心理学家霍尔曾经针对人与人之间的物理距离做过调查研究，他发现人们之

间存在着四种类型的人际距离。第一种距离——公众距离，范围是 360~760 厘米，它属于人际交往中的正式距离。处于该距离的人，可以容易地采取躲避或防卫行为。它多出现在陌生人之间或正规场合。第二种距离——社交距离，较近的社交距离是 120~210 厘米，多出现在非正式的个人交往中，如谈判和商业接待；较远的社交距离为 120~360 厘米，一般多出现在正式的公务性接触中。第三种距离——个人距离，范围为 44~120 厘米，这个距离通常是与朋友交谈或日常同事间接触的空间距离。第四种距离——亲密距离，在 0~44 厘米的范围内，这种空间距离只出现在关系特殊的人之间，如父母、子女、夫妻、恋人。对关系亲密的人来说，这个距离可以感受到对方的气味和体温等信息。

心理分享

四种人际交往的心理模式

美国著名的心理学家爱利克·伯奈依据自己和他人所采取的基本生活态度提出人际交往的四种心理模式。

(1) 我不好——你好。表现为自卑，甚至是社交恐惧，根源于童年的无助感，这种态度如果没有随年龄的增长而改变，长大后就容易放弃自我或顺从他人，这些人喜欢以百倍的努力去赢得他人的赞赏。

(2) 我不好——你也不好。不喜欢自己也不喜欢别人，看不起自己也看不起别人，常放弃自我，陷入绝境，极端孤独和退缩。

(3) 我好——你不好。以自我为中心，自以为是，总认为自己是正确的，而别人是错的，把人际交往中失败的责任推到他人的身上，常导致自己固执己见，唯我独尊。

(4) 我好——你也好。相信他人，能够接受自己和他人，并努力去改变他们能改变的事物，善于发现自己和他人的优缺点，从而使自己保持一种积极、乐观、进取的心理状态，是一种成熟、健康的人际交往的心理模式。

心理健康训练活动

心·理·测·试

大学生人际关系的心理测试

这是一份大学生人际关系行为困扰的诊断量表，一共有 28 个问题，请你根据自己的实际情况，逐一对每个问题做“是”或“否”的回答。为了保证测验的准确性，请你认真作答。

1. 关于自己的烦恼有口难开。
2. 和生人见面感觉不自然。
3. 过分地羡慕和忌妒别人。

4. 与异性交往太少。
5. 对连续不断的会谈感到困难。
6. 在社交场合，感到紧张。
7. 时常伤害别人。
8. 与异性来往感觉不自然。
9. 与一大群朋友在一起，常感到孤寂或失落。
10. 极易受窘。
11. 与别人不能和睦相处。
12. 不知道与异性如何适可而至。
13. 当不熟悉的人对自己倾诉他（她）的生平遭遇以求同情时，自己常感到不自在。
14. 担心别人对自己有什么坏印象。
15. 总是尽力使别人赏识自己。
16. 暗自思慕异性。
17. 时常避免表达自己的感受。
18. 对自己的仪表（容貌）缺乏信心。
19. 讨厌某人或被某人所讨厌。
20. 瞧不起异性。
21. 不能专注地倾听。
22. 自己的烦恼无人可申诉。
23. 受别人排斥，感到冷漠。
24. 被异性瞧不起。
25. 不能广泛地听取各种意见和看法。
26. 自己常因受伤害而暗自伤心。
27. 常被别人谈论、愚弄。
28. 与异性交往不知如何更好地相处。

【计分标准】

选择“是”的加1分，选择“否”的给0分。

【结果评析】

如果你的总分在0~8分，那么说明你在与朋友相处上的困扰较少。你善于交谈，性格比较开朗、主动，会关心别人。你对周围的朋友都比较好，愿意和他们在一起，他们也都喜欢你，你们相处得不错。而且，你能从与朋友的相处中，得到许多乐趣。你的生活是比较充实而且丰富多彩的，你与异性朋友也相处得很好。一句话，你不存在或较少存在交友方面的困扰，你善于与朋友相处，人缘很好，能获得许多人的好感与赞同。

如果你的总分在9~14分，那么，你与朋友相处存在一定程度的困扰。你的人缘一般，换句话说，你和朋友的关系并不牢固，时好时坏，经常处在一种起伏之中。

如果你的总分在15~28分，那就表明你同朋友相处的行为困扰比较严重，分数超过20分，则表明你的人际关系行为困扰程度很严重，而且在心理上出现较为明显的障碍。

你可能不善于交谈，也可能是一个性格孤僻的人，不开朗，或者有明显的自高自大、讨人嫌的行为。

心·理·训·练

游戏：取绰号活动设计

活动目的：

1. 帮助学生认识到起绰号的弊端，做到不起侮辱性绰号，同学之间团结友爱，互相尊重。
2. 通过活动，学生学会鉴别绰号的利弊关系，以尊重他人为前提，把握好尺度，合理使用绰号。

活动重点：

引导学生学会鉴别绰号的利弊关系，以尊重他人为前提，合理使用绰号。

活动对象：全班学生。

活动准备：视频片段、相关卡片、课件、分组、课前调查。

热身游戏：听音乐，猜人物。

活动过程：

其实，取绰号是一种很正常的社会现象，班里同学间喊绰号的现象也很普遍。那么我们就把自己的绰号或你平时在班里听到的绰号，记录在绰号集结卡上。

1. 填写“绰号集结卡”

绰号集结卡		
姓名	绰号	绰号由来

2. 分享交流

向全班介绍你收集的绰号。（注意把“集结卡”的内容用一两句话概括出来）例如：我的名字叫包青青，男同学根据我的名字的读音给我取了“包青天”，我不喜欢这个绰号。（操作时注意采访当事人的心情等）

同学们收集的绰号真是雅俗共赏，褒贬不一，可谓五花八门。有的同学喜欢，有的同学厌恶，有的同学无所谓。

就请我们把班里那些不好的绰号去掉，重起几个好的绰号，让我们用欣赏的眼光去挖掘同学身上的闪光点。

(1) 我帮你，起绰号。

设计新绰号，经对方同意新绰号才成立。

(2) 写祝福，送贺卡。

请你用新绰号去称呼对方，并把最真挚的祝福写在祝福卡上。你想送给谁就写给谁。

