

第三单元 相牵温暖之手——和谐相处



导入案例

张宇的朋友圈

空中乘务专业的张宇,第一次离家远行读书,既兴奋又忐忑。出门前,妈妈反复叮嘱:“在家靠父母,出门靠朋友,这个专业以后的工作就是服务,所以到了大学一定要学会和室友、同学们好好相处,处理好人际关系。”张宇却不以为然,依然独来独往。进入大学生活的他突然发现身边的同学认识了很多朋友,他们的人际圈也都十分广泛,有认识其他班同学的,有认识别的系的,更有认识别的学校的,而自己却好像还只有高中的那两个朋友。有时候跟室友走在校园的道路上,室友能跟许多人打招呼,而这些打招呼的人他一个也不认识。

张宇突然羡慕起这些同学,他内心有点后悔刚开始为什么不加入一些社团、学生会。现在想融入身边朋友的圈子,可是都没有什么共同的话题。

大学里的人际交往真的这么重要吗?大学时的人际交往与中学时的人际交往有什么不同,怎么做才会让自己更受欢迎?这些都是大学新生在大学校园中遇到的问题。

第一节 人际交往与人际关系



基础知识

步入大学后,大学生的生活环境和人际环境均发生了巨大的变化,学生全寄宿在校,从与家人长时间相处,转变为与同学长时间相处,由于各人生活习惯、风俗习惯、性格等各不相同,大学生们正处于渴求交往、渴求理解的阶段,交往能力越来越成为其心目中衡量个人能力的重要标准。于是,他(她)们开始尝试独立的人际交往,并有意识

地发展交际能力。但是,仍有许多大学生不能地正确地处理人际关系,导致各种各样的交际问题,而不良的认知、情绪及人格等心理因素,均不利于良好人际关系的建立。

一、人际交往的含义

人际交往是指我们在某一段时间里与某些人互动的信息交流。人际交往是人类进化过程中为了生存、为了适应群体生活合作的方式而产生的,因此,带有明显的社会性。人际交往的社会性还表现在人类使用在劳动中所发展起来的语言进行交往。除了语言,人们还可以利用面部表情、手势姿态、声调等进行互助交往。

但是在现代社会中,网络已经成为人们生活中不可缺少的一部分。网络的出现和迅速发展改变了人们传统的生活方式和交往方式,打破了旧的交往模式,引发了一种新型的人际交往方式,即人们在任何地方、任何时候与任何人都可以借助计算机和网络进行信息交流。当人们采用这种方式交流的时候,他们所采用的方式、工具,乃至一些特有的网络语言都与传统交流有很大的不同。

二、人际关系的含义

人际关系是指人们在人际交往中形成的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。

社会学将人际关系定义为人们在生产或生活活动过程中所建立的一种社会关系。心理学将人际关系定义为人与人在交往中建立的直接的心理上的联系。日常生活中,人际关系往往是人与人交往关系的总称,包括亲属关系、朋友关系、学友(同学)关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事关系、领导与被领导关系等。人是社会动物,每个个体都有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观,然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响,甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之间的关系均有极大的影响。

三、人际交往的影响因素

人际交往是一种非常复杂的社会心理现象,受许多社会的、心理因素的影响。社会心理学研究表明,影响人际交往的主要因素包括以下内容。

1. 美感

亚里士多德说过:“美丽比一封介绍信更具有推荐力。”这里的“美丽”也许指的是外貌美。外貌美对人际关系所产生的力量是不容置疑的,尤其是和陌生人初次打交道

时更是如此。不少人对此颇感不平,认为外貌是人无法改变的因素,把它作为吸引人的条件太不公平。也有人说“人不可貌相,海水不可斗量”。但外貌在人们初次交往时的作用却是不可否认的事实。所谓“爱美之心,人皆有之”,这也是人之常情,无可厚非。美貌之所以有吸引力,一方面,美丽的容貌能使人感到轻松愉快,构成一种精神奖赏。而且人们常常认为,同外貌美的人在一起,觉得荣耀和光彩,仿佛自己的身价也随之提升。另一方面,美丽的容貌可以产生晕轮效应,即较好的外貌会使别人以为这个人还具备其他一系列较好的品质。实际上,这个人并非一定如此。通常情况下,外表美丽,衣着整洁,仪表大方的人,常因外表的魅力而给人留下好印象,得到的相对评价也高。尽管人人都懂得“以貌取人,失之于人”的道理,但是在人们交往过程中,外貌总是有形无形地影响着人与人之间关系的建立与发展。

外貌美固然重要,但它并不是美的全部,人的美除了有外在美之外,还有更重要的内在美。气质美是一种非常重要的内在美。一个人纵然有好的外貌,如果没有好的气质,也不会给人留下太好的印象。即使外貌不佳,只要气质不凡,同样能使人为之倾倒。气质美可以弥补外貌的不足,或取代外貌而在交往中占据主导地位。

2. 邻近性

人与人之间时空上的距离是影响人际交往的一个重要因素,人们在生活上时空距离越小,双方相互交往、接触的机会越多,彼此之间越容易接近,越容易熟悉并建立友谊和融洽的关系。另外,根据社会交换理论的解释,人们在互动中总是想用最小的代价换取最大的报酬。遵循邻近交往原则,所付出的代价最小,所获得的酬赏会很多。因此,同学、同事、同乡、邻里之间,容易建立起亲密的人际关系。但并非邻近一定具有吸引力,我们喜欢的人一般是邻近的人,而我们讨厌的人一般也是邻近的人,因为接近容易了解对方的缺点,也会因为经常接触而发生矛盾,产生摩擦,久而久之成为仇人。

3. 相似性

所谓相似性因素就是人们对事情的看法的一致性和采取行动的相像性。态度的相似性是建立良好人际关系的基础。研究表明,如果人与人之间有共同的爱好、兴趣、看法或者价值观等,则容易有共同语言,产生心理共鸣,感情也易于交流,当然相处也就比较融洽,反之则相处困难。交往双方态度的相似性是良好人际关系建立的重要条件。因为相同的态度可使交往双方在交往过程中得到相互肯定、相互激励。反之,如果双方态度不同,就容易形成相互的否定,增加心理压力,使交往出现不愉快,从而在心理上不愿意与对方继续交往。

4. 互补性

互补是指在交往过程中,交往双方互相获得心理满足的心理状态。当双方的需要以及对对方的期望正好成为互补时,就能形成强烈的吸引力,双方之间的喜欢程度也会大大增加。有些外向型的人愿意和内向型的人相处,而且能够互相欣赏。依赖性强的的人愿意和独立性强的的人相处,所谓取长补短,就反映了人们有心理补偿的倾向。在恋爱与婚姻中,往往对方就是与自己在某些方面互补的人。有研究发现,在男女交往中,一个男性只要有地位,即使他不帅气也能吸引女性;而没有地位的女性只要长相好,她依然吸引男性。这也许与女性看重男性的事业成功,而男性往往看中女性的外表是否漂亮有关。但这一效应反过来却不成立。

从表面上看,相似与互补是矛盾的,但实际上,二者是协同的。互补性产生的吸引往往建立在价值观以及对重要问题的态度的相似性的基础上。

5. 才华能力

才华能力在人际吸引中的作用比较复杂。一般而言,拥有良好的教养、杰出的才能、独特的人格魅力的人更有亲和力和吸引力,但是研究表明,并不是个人能力越强、越完善就越受人欢迎。一个完美无缺的人,常常让人感觉高不可攀,难以亲近。相反,一个很有才华的人,如果有一些小缺点,则更受人欢迎。心理学家阿诺森等人的“犯错误效应”实验证明了这一点。实验发现:才能出众而犯了错误的人最有吸引力;才能出众未犯错误的完美者吸引力为第二;才能平庸而犯错误的人最无吸引力。这表明,犯错误并不影响那些才华出众的人的吸引力,反而因其与普通人更接近,吸引力更强。

6. 个性品质

个性品质实际上是人格美的具体表现,是影响人际吸引的最重要的因素。

我们经常说外表美是一时的,而心灵美是经久不衰的。实际上这里的心灵美有一部分内容是指人们的个性品质。生活经验告诉我们,一个人具有美的心灵,才会真正受人欢迎和喜爱。比起容貌和才能,个性品质具有无与伦比的吸引力,而且这种吸引力持久、稳定、深刻。有利于人际交往的个性品质有:真诚、热情、乐于助人、尊重他人、有责任感、谦虚、理智、友善等,其中真诚、热情是人际交往中最重要的品质之一。而不利于人际交往的品质有:虚伪、冷酷、自私、嫉妒、固执、骄傲、自卑、贪婪等。当一个具有优秀品质的人出现在人们面前的时候,每一个人都会不由自主地想接近他。只要我们拥有良好的个性品质,就会拥有许多朋友。也许我们给人的第一印象不尽如人意,也许我们无法与所有的人都有相似的态度、性格和价值观,这些都不是“性命攸关”的。

关键还在于我们有没有优良的个性品质,这才是最重要的。没有人会喜欢一个自私、奸诈、冷酷的人,也没有人不喜欢一个热情、真诚、友好的人。

四、人际交往的原则

1. 平等尊重原则

平等是建立良好人际关系的前提,也是人与人之间建立感情的基础,是人际交往的第一原则。大学生来自祖国各地,年龄、经历、知识结构和文化水平相似,而家庭出身、经济状况、个人能力等都有所不同,但这并无高低贵贱之分。如果盛气凌人,把自己的意愿强加于人,缺乏对他人应有的尊重,最终将导致别人对他敬而远之。只有以平等的心态和人相处,才能形成人与人之间的心理相容,产生愉悦、满足的心情。从人格的角度看,人与人之间都需要自尊和被人尊重。

一位女大学生提出了这样一个问题:在与人交往中,我最怕的就是别人看轻自己。因此,我常常忍不住要贬低别人。凡是赞扬我的话,我听着特别顺耳;可如果有人与我的看法不合,我就忍不住要挖苦对方。我一直认为自尊是最重要的,但近来我却感觉同学们对我日渐疏远了。有个过去的知心朋友对我说:“是你的自尊害了你!”我不明白,难道自尊还有什么不好吗?

自尊当然不错,而且非常重要。但是,别人也有自尊,你经常挖苦和贬低别人,人家的自尊就会受到伤害。错误不在于自尊,而在于缺乏“他尊”,不是平等地对待别人,别人当然不愿意与你交往。维也纳著名心理学家亚佛·亚德勒在《人生对你的意识》一书中写道:“对别人不感兴趣的人,他一生中的困难最多,对别人的伤害也最大。所有人类的失败,都出于这种人。”

2. 真诚信任原则

交往离不开信用。信用指一个人诚实、不欺、信守诺言。古人有“一言既出、驷马难追”的格言。现在有以诚实为本的原则,不要轻易许诺;一旦许诺,要设法实现,以免失信于人。朋友之间,言必信、行必果、不卑不亢、端庄而不过于矜持,谦虚而不矫饰诈伪,不俯仰讨好位尊者,不藐视位卑者,显示自己的自信心,才能取得别人的信赖。

现代社会竞争日益激烈,在此背景下,信用显得尤为重要,关系到一个人的社会声誉和事业成败。而对大学生来说,信用是大学生立足校园和社会的第二张“身份证”。在与同学交往的过程中,只有守信才能取得他人的信任和认可,因为每个人在交往中都想寻求一种安全感和信赖感,一个不讲信用的人是很难使别人产生愉悦感觉的,更