**第7课 你来我往　君子之交 ——大学生人际交往**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课 题** | 你来我往　君子之交 ——大学生人际交往 | |
| **课 时** | 3课时（135 min）。 | |
| **教学目标** | **知识技能目标：**  1．了解人际交往概述。  2．通过学习与练习掌握大学生人际交往现状分析。  **思政育人目标：**   1. 建立学生积极的生活态度，人与人和平共处、和谐共生的理念。 2. 帮助学生理解我国“维护世界和平，促进共同发展”的外交政策。 | |
| **教学重难点** | **教学重点：**人际交往概述  **教学难点：**大学生人际交往现状分析 | |
| **教学方法** | 讲授法、问答法、讨论法 | |
| **教学用具** | 电脑、投影仪、多媒体课件、教材 | |
| **教学设计** | 第1节课：考勤（2min）--知识讲解（40min）--作业布置（3min）  第2节课：知识讲解（40min）--课堂小结（3min）--作业布置（2min）  第3节课：知识讲解（40min）--课堂小结（3min）--作业布置（2min） | |
| **教学过程** | **主 要 教 学 内 容 及 步 骤** | **设计意图** |
| **考勤**  **（2min）** | ■【教师】清点上课人数，记录好考勤  ■【学生】班干部报请假人员及原因 | 培养学生的组织纪律性,掌握学生的出勤情况 |
| **知识讲解**  （40min） | **【教师】**展示你来我往的魅力：人际交往概述  **一、人际交往的心理功能**  人际交往是人的基本需要，正常的人际交往和良好的人际关系是人们心理获得发展，个性保持健康，生活获得幸福感的重要前提，也是人适应环境和社会生活、担当社会角色的基本途径。人际交往的心理功能主要表现在以下几方面。  **（一）获取信息的功能**  人与人之间的社会交往是获取信息的最基本的形式。在信息爆炸的社会，仅靠书本知识，即便是皓首穷经、学富五车，也只是沧海一粟，远远不能适应社会的高速发展。  即使有了互联网和信息高速公路，人际交往仍是获得信息的十分重要的途径。孔子曰：“独学而无友，则孤陋而寡闻。”“三人行，必有我师焉。”人与人之间的交往是信息的沟通，思想的交流，经验的分享。李政道就曾说，他和杨振宁合作打破宇宙守恒定律，就是在两人吃饭交谈时互相启发产生灵感而解决问题的。英国作家萧伯纳也说过：“如果你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换，那么每人只有一个苹果。如果你有一种思想，我有一种思想，彼此交流，我们每个人就有了两种思想，甚至多于两种思想。”通过交往，人们不但能获得直接显现的信息，还能获得间接的、潜在的信息。  **（二）认识自我的功能**  认识自我在自我意识的成熟、个性的形成发展中有着重要的地位。它包括对自己身心特点的认识，对自己在社会中的角色、定位、作用的认识，以及对自己的人生目的、理想、信念的认识等。歌德说：“人只有在人们之间才能认识自己。”要正确认识自我，必须通过社会交往，在与别人的比较中认清自我，认识自己的优势和不足。唐太宗李世民曾经说过这样一段话：“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”离开交往对象，离开与之相比较的对象，就会失去衡量的尺度、照鉴的镜子。  大学生对自我的认识往往处于“理想型”和“现实型”的矛盾冲突之中。只有通过交往，检查自己的所作所为与周围人对自己的态度和评价是否相符，做出正确客观的自我评价和自我调整，既不妄自菲薄，又不自卑气馁，才会有与周围环境、社会角色相适应的思想和行为，才能逐步实现“理想我”与“现实我”的辩证统一。  **（三）心理保健功能**  美国心理学家哈洛等人曾做过这样的实验：将一只猴子置于不锈钢的房子里，温度、空气流通、清扫和喂养等一切工作都是自动化的，即隔绝了猴子的一切交往活动。通过一段时间的“社会剥夺”研究发现，被隔绝交往的猴子远比正常交往情况下的猴子恐惧反应强烈，它们在情绪和交往行为上受到了损害，精神是不健全的。  在对人的研究中同样发现了这个结论。有人研究生活在孤儿院的儿童，他们平静而孤单地生活，得不到正常儿童应得到的爱抚，更缺乏良好的社会交往，所以不仅在智力（尤其是语言）的发展上低于同龄正常儿童，而且社会能力也差。他们或是对人冷淡，缺乏交往愿望和能力，或是另一种极端反应，即表现为情感饥饿，狂热地需要得到他人的爱抚。  人际交往是维护心理健康，形成健全人格的基本前提。我国已故著名医学心理学家丁瓒教授就曾说：“人类的心理适应，最主要的就是对于人际关系的适应，所以人类的心理病态，主要由人际关系失调而来。”大学生情感丰富，情绪尚不稳定，特别需要他人的关心和理解。通过交往活动，彼此诉说心中的喜怒哀乐，表达自己的思想感情和生活态度，共享快乐与欢愉，宣泄愤懑与抑郁，分担痛苦与忧愁，使个体心理得到必要的调节，从而维护心理健康。英国哲学家培根说：“当你遭遇挫折而感到愤懑抑郁时，向知心挚友的一席倾诉可以使你得到疏导，否则这种积郁会使人得病。”那沉重地压在你心头的负担可以通过友谊的肩头而被分担。  **（四）个性发展功能**  个性的发展和完善是大学生心理修养的重要任务，包括积极个性品质的形成、发展和不良个性品质的矫正、克服。马克思曾指出：“一个人的发展取决于和他直接或间接进行交往的其他人的发展。”所以，个性的形成离不开人际交往。正是在交往中，大学生懂得生活、丰富知识、学会处事、锻炼能力，从而发展个性。独来独往、孤僻冷漠、离群索居的人，就不能客观地、全面地认识自我。自我感觉良好、孤芳自赏，或者自我感觉极差、封闭自我，都不能很好地发展和完善个性。  **二、人际交往的类型**  **（一）志同道合型**  大学生中以志同道合型交往方式为最多，这类交往关系也最为牢固。由于这类交往是以具有相同的兴趣、爱好和共同话题为前提，所以在大学校园中通常以个人之间或学生社团的方式存在。  **（二）情感依附型**  大学生绝大多数是第一次离开家庭到学校独立生活，远离家乡、亲人，他们容易感到孤独、寂寞，转而向身边的人寻求温暖，这使大学生之间的交往具有相当程度的群集性，并十分密切。交往双方的生活可能会紧密融合在一起，如经常在一起打球、吃饭、上晚自习等。  **（三）自我中心型**  自我中心型交往模式最突出的特点在于“我”字优先，处处以自我为首要考虑，忽视他人感受。  或是理想主义交友方式，不满意对方一些无关紧要的生活细节，而拒绝与对方交往，拘泥于“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”的传统交往习惯。自我中心型的交往方式最易导致孤立、不受欢迎的局面。以自我为中心的人应该知道“山外青山楼外楼”，应该学习中华民族传统的谦虚美德，善于从他人身上汲取养分。  **（四）自我封闭型**  自我封闭型的交往方式主要有以下几种情况：①性格原因。内向孤僻，不愿与他人交往，喜欢独来独去，不合群。或是害羞胆怯，或是不够自信，或是不懂与人相处，不敢主动跟人攀谈，不敢与同学主动交往，有些只愿意与自己合得来的人交往。②独立意识过强。这类人“事事不愿求人”，或认为“人生得一知己足矣”。③否定友谊。认为“人心难测，朋友难交”，怀疑人与人之间会有真正的友谊。  **（五）亦步亦趋型**  亦步亦趋型人交友无原则，依从性强，缺乏独立性，往往人云亦云，表面跟所有人都一团和气，实则没有一个真正的朋友。这种交往模式会使人失去真正的友谊，又不利于集体好风气的形成。  事实上，维护友谊，不等于迁就对方，附和对方，靠和稀泥来调和矛盾，虽然表面上没伤感情，但实际上拉大了彼此的心理距离。交朋友需要坚持原则，真正的朋友有时不妨给予他人真心的批评与建议，建立真正的、互帮互助的、和谐的人际关系。  **（六）社会功利型**  持社会功利型交往方式的人往往把友情看作交易，认为“友谊”只是人与人之间的彼此利用。这类人与人交往目的性很强，往往将个人利益置于首位，将物质利益看得过重，其“友谊”好时可以“天长地久”“称兄道弟”，而当利益转移，便可能“移情别恋”，常常表面恭恭敬敬，实则心里另有打算。大学生应该注重个人道德修养，交友的动机要纯洁，要真诚。人是复杂的，分析人的问题千万不可简单化，对于具体的人际交往现象也绝不可以简单武断地归之于哪一种交往类型。  **三、影响人际关系发展的因素**  人际交往过程中会受到多种因素的影响，如文化、地域、年龄、心理距离、性格、品质等。大学生只有了解人际交往的影响因素，才能在未来的交往中不断完善自己，建立良好的人际关系。  **（一）心理距离的影响**  心理距离是人们对身边人或事的感知，心理距离包括空间距离、时间距离、社会距离和概率距离。  1. 空间距离的影响  空间距离是指个体对空间远近的知觉。在人际交往中，空间距离远时，双方接触的机会相对较少，通常不能经常陪伴彼此，同时共同作息的概率较小，而人们在选择新朋友的时候多数会选择离自己在空间距离上较近的人群，有更多的时间相伴，能够面对面及时向彼此倾诉，更容易形成亲密关系。  2. 时间距离的影响  时间距离是指个体对时间长短的知觉。在人际交往中，交往频率很大程度上会影响人际交往，频繁联系的人们更容易了解彼此，产生亲密的关系，很久不联系的好友感情会变淡，越来越缺少共同话题，所以良好的人际关系需要时间的积累和沉淀。  3. 社会距离的影响  社会距离是衡量我们与他人相似度的指标。社会距离越近，我们与他人的相似性越高，交往双方如果有较多地方相似，如共同的语言文化、兴趣爱好、三观、年龄、专业，甚至共同的经历和困扰，都可以成为人际交往的催化剂，使彼此的人际关系更亲密。  4. 概率距离的影响  概率距离是衡量我们与他人成为朋友的可能性的指标。与他人成为朋友的可能性也会影响人际交往，若在交往之前就认定成为朋友的可能性极小，也不会主动进行交往，形成亲密关系的可能性也是极小的。  **（二）互补性的影响**  在人际交往过程中，如果双方在文化、语言、性格、气质、能力、兴趣爱好、思想观念等方面是互补的，那么更容易形成亲密的关系。大学生中，性格互补的两个人容易形成亲密关系，如一个喜欢说话，一个喜欢倾听，相处时会很轻松舒适。同时可以达到学习更多知识的目的，喜欢与有不同才能的人交朋友，或能够从互补型人群中找到看问题不同的角度，可以在交流中相互吸引。  **（三）才能的影响**  古语说：“近朱者赤，近墨者黑。”人们往往愿意与比自己能力强的人交朋友，希望他人能够带领自己变得更优秀，而且在相同条件下，一个人的能力越高越受欢迎；当然能力相差过大时，会使其中一方产生心理压力，望而却步，反而不利于人际交往。所以一个群体中最受欢迎的往往是那些才能出众偶尔会犯小错误的人。另外，苏轼在《和董传留别》中曾言：“粗缯大布裹生涯，腹有诗书气自华。”所谓相由心生，内心正直、饱读诗书的人在气质上必定光彩夺人，相貌堂堂的人必定能够获得更多青睐，收获更多友谊。  **（四）人格品质的影响**  良好的品行是获取人际关系的最重要的方面，人际交往中是否受欢迎取决于一个人品质的好坏。真诚、善良、可靠、无私的人往往会很受欢迎，能够获得更多的人际吸引；而说谎、敌意、自私、虚伪的人很难找到知心朋友，很难获得亲密的人际关系。刚接触时，彼此之前并未相互了解，人格品质的影响相对较小，久而久之互相了解之后人格品质的影响变得尤其重要，一个人可以无貌无才，但不可以无德行。  **【学生】**思考、讨论。 | **展示你来我往的魅力：人际交往概述，激发学生的学习欲望。** |
| **作业布置**（3min） | **【教师】**布置课后作业  简述影响人际关系发展的因素。 | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **知识讲解**  （40min） | **【教师】**展示你是不是孤岛：大学生人际交往现状分析  **一、大学生人际交往的特点**  **（一）交往需求强**  正处青春期的大学生作为一个特殊群体，他们渴望自立，思想活跃，精力充沛，兴趣广泛，人际交往的需要极为强烈，力图在人际交往中去认识世界，获取友谊，渴望在同龄人中建立能够充分交流思想、互相信任的交往关系，获得同伴的接受、认可、尊重、信任，以保持情绪的稳定和足够的自尊心、自信心。他们常常喜欢说的一句话就是“理解万岁”。  **（二）开放主动性**  大学生的交往意识很强，范围也在不断扩大。交往对象从本班、本年级到本系和本校的同学。如各种学生社团和网络交往方式。交往形式灵活多样，如各种联谊活动、集体郊游、学术探讨、文化沙龙等。社会活动日益增多，他们走出校园，深入社会，了解社会并积极服务社会。  **（三）平等独立性**  随着自我意识的不断发展，大学生独立和自尊的要求日益增强，于是产生了强烈的“成人感”，不愿别人把他们看作不成熟的孩子，对于交往的平等性要求越来越高。他们既对他人平等相待，也希望他人能够平等待己。所以他们往往选择与自己经历相似的同辈交往而远离父母，期望交往的对象真诚、坦率，心理相容，彼此尊重，讨厌对方居高临下，盛气凌人。当然，这种平等主要是指人格上、精神上的平等。  **（四）富于理想化**  在日常交往中大学生总是对交往对象有着较高期望值，充满理想色彩。他们崇尚高雅，鄙视庸俗，崇尚真诚，鄙视虚伪。他们希望交往对象是纯洁的、真诚的，没有任何功利色彩，友谊和感情是至关重要的。但在实际的交往中，很多事情不能令人满意，不能像想象的那样好，理想与现实的差距又往往使他们产生强烈的反差感和失落感。  **（五）渴望异性交往**  大学生性生理已经发育成熟，性心理也趋于成熟，对于异性充满兴趣，渴望与异性亲近，与异性交往。但现实中的男女同学间的交往却不尽如人意。相当一部分的大学生在与异性交往中表现得不自然、不自在，有的不能很好地把握友谊与爱情的界限。这些都影响着男女同学之间的交往。  **二、大学生不良人际关系类型**  据有关调查表明，大学生在人际交往方面出现问题的人数，大约占全部心理问题人数的 50% 以上。仔细分析，大学生人际交往中出现的困惑、不适，可以分为以下五种类型。  **（一）知音难觅型**  知音难觅型大学生通常能与人正常交往，人际关系也不错，但自感缺乏能互吐衷肠、肝胆相照、配合默契、同甘共苦的知心朋友。为此，有时不免感到失落和孤独。  **（二）个别不适型**  个别不适型大学生与多数人交往良好，但与个别人交往不良。他们可能是室友、同学或父母等与自己关系比较近的人，由于与这些人相处不好，常会影响情绪，成为一块“心病”。  **（三）交往困难型**  交往困难型大学生渴望与人交往，但由于交往能力有限，方法欠妥或个性缺陷，交往心理障碍等原因，致使交往不尽如人意，很少有成功的体验，他们往往感到苦恼，很希望改变社交状况。  **（四）社交恐惧型**  社交恐惧型大学生对人际交往特别敏感、害怕，极力回避与人接触，不得不交往时则紧张、恐怖、心跳加快、面红耳赤，难以自制，总是处于焦虑状态。他们害怕自己成了别人注意的中心，害怕自己在别人面前出洋相，害怕被别人观察，总担心自己会出现错误而被别人嘲笑，总处于一种莫名的心理压力之下。为此，常常陷入自卑、焦虑、痛苦之中。  **（五）拒绝交往型**  拒绝交往型是比较特殊的一类，前四类同学都有交往的愿望，而此类同学则缺乏这种愿望和兴趣，他们自我封闭、孤芳自赏或存有怪僻。比较而言，前三类是一般性社交不适，人数比例也较高，而后两类属严重的社交障碍，比例虽小，但对心身的健康发展危害很大。  **三、大学生人际交往常见的心理问题**  在现实生活中，大学生虽然有强烈的交往动机，也认识到交往在社会生活中的重要作用，可实际上不少人因个性特征、对他人认知等方面存在问题，以及缺乏人际交往技巧而使人际关系处于紧张状态，引发各种心理问题。因此，分析大学生人际交往中常见的心理问题，积极寻找对策，有针对性地给予相应辅导帮助，排除交往中的心理障碍，对增强大学生人际交往能力，改善人际关系以顺利适应未来社会生活等都具有重要的意义。常见的交往心理问题有以下几种。  **（一）认知偏差**  在交往中凡是没有正确认识自己或他人就会导致认知偏差。这种认知偏差主要表现以下两个方面。  1. 对自我的认知偏差  对自我的认知偏差是指没有摆正自我在人际关系中的位置，过低或过高地评价自己。对自我的认知偏差又可表现为自恋、自卑、自我中心这三种形式。自恋者常表现出过分关心自我，欣赏自我，抱怨别人不重视自己的倾向，是一种不正常的情绪反应；自卑者往往是过低评价自我，封闭自我，不愿与人交往；自我中心者是处处表现以自己的需要和兴趣为中心，只关心自己的利益得失，不考虑别人，常在人群中自讨没趣。  2. 对他人的认知偏差  据心理学研究表示，对交往对象与交往关系的看法和态度直接影响到人际互动关系的性质和趋势，人们在认识交往对象时容易产生常见的心理效应而导致对他人的认知偏差。如首因效应等。  **（二）人格障碍**  人格障碍指一个人的品质不够健全，性格、气质上有某些消极因素，如自卑感、怯懦心理、孤僻性格、偏执人格、嫉妒心理、控制欲强、霸道心理等，这些极易导致交往障碍。常见的影响大学生人际关系的人格障碍主要有以下几种。  1. 孤僻心理  交往本身应是交往者之间的互动过程，其前提应是互相开放、相互作用。有些人由于受社会条件、自然环境或个性特征的限制，形成一种封闭心理。他们乐于独处，不热心与人交往，即使参与群体活动，也是身到心不到，沉默寡言，我行我素，内心封闭自守，长期下去，就形成了一种孤僻心理。孤僻心理阻碍人与人之间信息的流通，隔离彼此间的感情交流，是一种严重的交往心理障碍。  2. 嫉妒心理  具有嫉妒心理的人，嫉妒别人的才干和能力，怕别人超过自己。他们只求索取，不思回报，对别人总是留一手，绝无诚实、忠厚和信任可言，一般人也不可能愉快地与之交往。嫉妒心理是一种深藏于心中的情感，经过内心的加热、发酵或膨胀，最后会以歪曲的形态爆发出来，如不服输、不愉快、敌视、自惭、自怨等。  3. 逆反心理  逆反心理是指在特定条件下，交往者刻意产生一种与被交往者意愿相反的心理现象，常伴有抵触、厌烦、懈怠、抗议等情绪反应。这些情绪无法使交往双方情感相融，信息相通。具有逆反心理的人，往往过于在乎别人的方式方法，易钻牛角尖，易从负面思考，一旦不满时，反应比较激烈，好走极端。逆反心理既有妨碍交往的一面，又有寻求重新建立交往关系的一面，若能因势利导，也许会另有收获。  **【学生】**思考、讨论。 | **通过教师讲解，了解你是不是孤岛：大学生人际交往现状分析。** |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点。**  **这节课我们一起学习了你是不是孤岛：大学生人际交往现状分析，让学生知道大学生人际交往的特点、大学生不良人际关系类型和大学生人际交往常见的心理问题。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力 |
| **作业布置**（2min） | **【教师】**布置课后作业  简述影响大学生人际关系的人格障碍内容。 | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **知识讲解**  （40min） | **【教师】**展示探寻和谐人际关系的密码：大学生人际交往能力的培养  **一、把握成功交往的基本原则**  人与人的交往是一个互动、互利、互助、互惠的过程，若要取得良好的交往效果，交往双方都需要遵循一定的交往基本原则。  **（一）平等**  生活在现实中的每一个人，无论职务高低、知识多寡、贫富差距、身体强弱、年龄长幼、性别不同，在人格上都是平等的。因此，在人际交往中绝不能把自己高抬一寸，把别人低放一尺，有意与对方“横着一条沟，隔着一堵墙”，给别人一种“拒人于千里之外”之感。如果在交际中以权压人、以势欺人、以强凌弱，把自己看得高人一等，把别人看得一钱不值，那就根本不可能有人人平等，不可能有和谐相处的人际关系了。  **（二）尊重**  渴望受到尊重是每个人基本的心理需求。在人际交往中，我们对所有的人，不管其地位高低贵贱，都应该给予应有的尊重。我们不仅要尊重他人的人格、他人的个性习惯、他人的权力地位、他人的情感兴趣和隐私，还要尊重彼此存在的外显或内在的心理距离，不要轻易地去突破它，破坏它，否则就是对对方的冒犯，势必造成对方的戒备、反感和疏远。  **（三）沟通**  央视著名节目主持人白岩松曾说：“每个生命都需要表白。”那么，与表白如影随形的便是人与人之间的沟通。只有沟通，才能让别人了解自己，同时自己也才能了解别人；只有沟通，才能不断增进彼此的理解，从而减少或避免一些不必要的误会和摩擦。越是不沟通，越是有意设防，就越难使人心达到交融。沟通需要主动，一味地等着别人与自己沟通，等不来“好人缘”。能沟通不等于会沟通，善于沟通者知道根据不同的对象、场合，采取不同的交际方式，懂得“到什么山，唱什么歌”。沟通总是与口才紧密相连，口才能为你的沟通铺平顺畅的道路，能帮你的交际抒写和谐的乐章。  **（四）宽容**  俗话说，“尺有所短，寸有所长”，人的性格、特长各有差异，在处理人际关系时不能强求一致。人与人要和谐相处，就要有求同存异、相互谅解、不求全责备的宽广胸怀。既然我们自身都不完美，又怎能苛求他人完美无缺呢？在人际交往中，我们对他人的要求不要过分，不要强求于人，而要能让人时且让人，能容人处且容人。人非圣贤，孰能无过？一旦对方犯了错误，我们也不要嫌弃，应给他提供改过的宽松条件，原谅别人的过失，帮助别人改正错误。“海纳百川，有容乃大”，古语又说，“水至清则无鱼，人至察则无徒”，在工作和生活中，人们总是喜欢和那些宽容厚道的人交朋友，正所谓“宽则得众”。  **（五）欣赏**  希望得到别人的注意和肯定，这是人们共同的心理需求，而欣赏正是满足这种需求的一种交际方式。人际关系大师卡耐基说：“避免嫌弃人的方法，那就是发现对方的长处。”因此，在交际中我们应抱着欣赏的心态来对待每一个人，时时留心身边的人和事，多发现别人的优点和长处。赞美是欣赏的直接表达，常言道：“良言一句三冬暖。”一句真诚的赞美往往可以给别人也给自己带来好心情。学会发现别人的长处并由衷地赞美，是促进人际关系和谐的“润滑剂”。  **（六）换位**  在现实生活中，我们总是习惯从自己的主观判断出发为人处世，因而常导致一些误解的发生。所以，要达到彼此的认同和理解，避免误会和偏见，我们就要学会“换位思考”。所谓“换位”，就是要善于从对方的角度和处境认知对方的观念，体会对方的情感，发现对方处理问题的个性方式。只有设身处地多为别人着想，才能够最大限度地理解别人，从而找到相处的最佳途径、解决问题的恰当方法。孔子有言，“己所不欲，勿施于人”，说的就是这个道理。也正如一位哲人所说：“你希望别人怎样对待你，你就先怎样对待别人。”因此，交际中只要少一点自以为是，多一点换位思考，就会少一些误解和摩擦，多一些理解与和谐。  **（七）弹性**  一个人的人际关系不和谐，原因可能是多方面的，其中往往与他的交际方式太死板，不留余地有关。因此，我们需要在交际中建立一个“弹性隔离带”，使自己、对方，甚至双方都能获得更大的回旋空间，以减少或避免一些不必要的摩擦或伤害。比如说，在答应别人时，不要总是那么言之凿凿，一旦自己因客观原因无法兑现，就可能给对方以“言而无信”的印象；在拒绝别人时，不要总是那么生硬地一口回绝，不妨先答应考虑一下，给自己留点回旋的空间，以便到时候“进退有据”；在批评别人时，不要一味地高声大嗓，如果是在公众场合，最好点到为止，照顾一下对方的自尊；与人争论或争吵时，不要口不择言地说些“过头话”“绝情语”，这不仅会严重伤害对方的感情，而且也往往使双方难以“下台”；在请人帮忙时，不要直接让对方按你的要求去做，一旦事情对方觉得无能为力，难免会造成尴尬的局面。  **（八）诚信**  孔子说：“人而无信，不知其可。”诚信是无形的“名片”，关乎一个人的形象和品质。在现实生活中，不少人“一切向钱看”，不讲诚信，连自己的亲朋好友都敢蒙骗，由此使人际关系信誉度降低，严重损害了人与人之间关系的和谐。面对诚信的缺失，光是呼唤是不够的，每个人都是建设诚信大厦的砖瓦，需要我们从自身做起，从身边的一件件小事做起。例如，不要失信他人，对别人有求于我们的事，一旦答应了就要尽全力去办。如果确因客观原因无法完成，就应向对方解释清楚，求得对方的谅解；要尽可能本色地做人，不要总是戴着一副假面具与人交往，虚与委蛇；不要抱着“没有永远的朋友，只有永远的利益”的想法，以一种“利用”的心态与人交往，甚至做出“过河拆桥”的卑鄙之举；防人之心固然不可无，但也不必处处设防，总是用一种怀疑的眼光来看人，须知猜疑是人际关系的暗礁。  **（九）合作**  当今社会，人与人之间的竞争日益激烈，但这并不意味着合作变得可有可无。相反，随着社会分工的精细和工作内容智力成分比重的增加，许多工作依靠个体力量很难完成，而要依靠团队合作来实现。因此，合作是人际交往的基本准则，一个善于交际的人必定是个善于合作的人。在合作基础上竞争，在竞争基础上合作，是人际交往的基本态势。如果只讲竞争不讲合作，那么竞争必定是不择手段的恶性竞争和无序竞争，人际  关系的和谐也将无从谈起。所以在人际交往中，应给予对方多一些支持，少一些拆台；多一些协商，少一些固执；多一些沟通，少一些封闭。只有这样，人们的人际关系才能少一些紧张与摩擦，多一些温馨与和谐。  **（十）互惠**  在现实生活中，人与人的关系之所以会出现不和谐的音符，产生一些矛盾和摩擦，其中可能与某方面的利益受损有关。因此，要有效化解矛盾，消除摩擦，就不能太自私、“吃独食”，而应坚持“互惠”，追求“双赢”。比如，在交际心态上，不要只顾着自己享受，不让别人舒服，更不能以置对方于死地为后快；考虑问题时不能只为自己着想而不为他人考虑，只顾眼前的利益而不考虑长远利益；在双方意见不能统一时，可跳出“思维定式”，谋求一个折中方案；当利益有争议时，双方要坐下来诚恳协商，必要时不妨都做出一定的妥协。人际关系要达到和谐，需要保持一定的平衡，双方受益，如果一方长期受损，这种关系是长久不了的。在交际中，只要肯先退一步，肯把对方的面子给足，肯在自己的底线上留有一定的弹性，肯与对方利益共享，共谋发展，那么，就一定能取得沟通的最佳效果，也一定能使人际关系变得更加和谐。  **二、建立健康的人际交往模式**  美国著名心理学家爱利克·伯奈依据个体对自己和他人，提出了四种人际交往模式。  **（一）“我不好—你好”“我不行—你行”**  著名心理学家阿德勒指出，人在生命的初始是依赖于周围的人而生存的，与周围的成人相比，儿童常常感到自己的无能，因而从小就有自卑感，因而在潜意识中形成了“我不行—你行”的心理模式。人的成长过程也就是逐渐克服这种心态的过程。有的大学生由于在个体社会化过程中，尚未完全摆脱儿时形成的这种心理行为模式，因而在人际交往中常常表现出不同程度的自卑和恐慌，最为极端的表现是社交恐惧症。  **（二）“我不好—你也不好”“我不行—你也不行”**  这种交往模式常常表现为不喜欢自己也不喜欢别人，既看不起自己也看不起别人，既不会去爱人也不能体验和接受他人。  **（三）“我好—你不好”“我行—你不行”**  这种交往模式常常表现为充满优越感，骄傲自大，自以为是，总以为自己是对的，别人是错的。如果自己对别人好而别人对自己不好，就会为此感到愤愤不平。把人际交往失败的原因都归咎为他人的责任。以上三种交往模式都会阻碍人际交往，并且不利于心理发展和心理健康。  **（四）“我好—你也好”“我行—你也行”**  这是一种成熟的、健康的交往模式。相信自己也相信他人、爱自己也爱他人。这种人不是十全十美的人，却能客观地悦纳自己和他人，正视现实，并努力去改变自己能改变的事物，善于发现自己、别人和外部世界的光明面，从而使自己保持一种积极的、乐观的、进取的、和谐的精神状态。  **三、避免人际交往中的心理效应的影响**  知人者智，自知者明，通过学习人际关系中的各种心理效应，能避免人际交往中的主观性和片面性，帮助人们正确地认识自己和了解他人，保持人际交往的顺利进行。  **（一）首因效应**  首因效应在人际交往中对人的影响较大。人与人第一次交往中留下的最初印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，对双方日后的交往有着强烈的定向作用。这种先入为主的现象即为首因效应。它容易使人产生偏见和成见，常常影响人际交往的顺利进行。人们常说的“给人留下一个好印象”，一般就是指第一印象，这里就存在首因效应的作用。因此，在交友、招聘、求职等社交活动中，我们可以利用这种效应，展示给人一种极好的形象，为以后的交流打下良好的基础。当然，这在社交活动中只是一种暂时的行为，更深层次的交往还需要个人的硬件完备。  **（二）近因效应**  所谓近因效应，是指在多种刺激出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激。“首因效应”，一般在交往初期，即双方还彼此生疏的阶段显得特别重要，而随着交往的深入，双方已经十分熟悉，这时候近因效应的作用就会非常显著。“士别三日，当刮目相看”是近因效应的积极作用；多年不见的朋友，在自己的脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景；一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，大概只能说上两三条，这也是一种近因效应的表现。  **（三）晕轮效应**  所谓晕轮效应是指在评价别人时，人们常喜欢从好或坏的局部印象出发，扩散出全部好或全部坏的整体印象，就像月晕（或光环）一样，从一个中心点逐渐向外扩散成为一个越来越大的圆圈，所以有时也称“月晕效应”或“光环效应”。当个人对某个人有好感后，就会很难感觉到他的缺点的存在，就像有一种光环在围绕着他，个人的这种心理就是光环效应。“情人眼里出西施”就是光环效应的表现。  这种对他人认知的最大失误就在于以点概面、以偏概全。“借一斑而窥全豹”，个别和局部并不一定能反映全部和整体。在人的诸多行为或性格特征中，抓住某些好的或不好的方面，就断定他是“好人”还是“坏人”，无疑是幼稚的。  **（四）刻板效应**  所谓刻板效应，也称定势，是指在人们头脑中存在着对于某一类人或事物一种比较固定、概括而笼统的看法。如有的大学生认为南方人小气、自私，家庭社会地位高的学生傲气、不好相处等，这种刻板印象容易形成先入为主的定势效应，往往会造成认知偏差，妨碍大学生正常人际关系的形成。  **（五）投射效应**  所谓投射效应，就是指在人际认知过程中，人们常常假设他人与自己具有相同的属性、爱好或倾向等。“以小人之心，度君子之腹”“饱汉不知饿汉饥”就是典型的投射。如自私的人总认为别人也很自私；而那些慷慨大方的人认为别人对自己也应该大方。投射效应的实质是忽视个体的差异，由于投射作用的影响，人际交往中很容易产生误解。  **（六）互酬效应**  互酬，是指互相帮助、互相酬偿。生活中那些相互帮助的人之间，总是交往比较密切，关系比较亲密的，这其实是人际交往中互酬效应的体现。在人际交往中，互酬的内容是多方面的，主要有能力互酬、性格互酬、感情互酬、兴趣互酬、信息互酬。  **（七）期待效应**  期待效应又称“皮格马利翁效应”，它源自古希腊的一个神话故事。皮格马利翁是一位雕刻师，他倾注了自己的全部心血和感情，用象牙精心雕刻了一位美丽的姑娘。爱神被感动了，赋予了象牙美女以生命。最终象牙美女成了他梦寐以求的爱人。这就是人们所说的“皮格马利翁效应”。社会心理学家用这个效应说明，只要热情期待和努力，就能得到所希望的效果。  美国心理学家罗森塔尔和雅各布逊曾进行过“期待效果”的实验。他们在一所小学1～5 年级小学生中随意抽取 20% 左右的学生，告诉任课老师说，心理测试表明，这些学生是全年级学生中智商最高的。结果，这些学生的成绩果然有了很大的进步。这是由于老师加强了对这些学生的期待，在潜移默化中给予了良好激励的结果。期待效应在人际交往中往往有着积极的作用。  上述心理效应，都有可能使人们形成一种偏见，使人们对他人的认识和判断产生偏差。因此，要在人际交往中更好地认识交往的对象，就要有意识地避免这些效应的副作用。  **四、掌握人际交往的艺术**  **（一）语言艺术**  “良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”这句话告诉人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，往往在无意间出口伤人，容易导致矛盾的产生。  1. 称呼得体  称呼反映出人们之间心理关系的密切程度。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气氛；称呼不得体，往往会引起对方的不快甚至愤怒，使交往受阻或中断。所以，在交往过程中，要根据对方的年龄、身份、职业等具体情况及交往的场合、双方关系的亲疏远近来决定对方的称呼。对长辈的称呼要尊敬，对同辈的称呼要亲切、友好，对关系密切的人可直呼其名，对不熟悉的人要用全称。  2. 语言表达恰当  （1）正确运用语言，表达清楚、生动、准确、有感染力、逻辑性强，少用土语和方言，切忌平平淡淡、滥用辞藻、含含糊糊、干巴枯燥。  （2）语音、语调、语速要恰当，要根据谈话的内容和场合，采取相应的语音、语调和语速。  （3）讲笑话要注意对象、场合、分寸，以免笑话讲得不得体，伤害他人的自尊心。  3. 适度赞美  每个人都希望别人赞美自己的优点。如果能够发掘对方的优点，进行赞美，他会很乐意与你多交往。但是赞美要适度，要有具体内容，绝不能曲意逢迎。真诚的赞美往往能获得出乎意料的效果。  4. 巧用幽默  幽默是智慧的结晶，是一种高超的语言艺术。幽默能调节气氛，消除疲劳，化解冲突，使交往充满轻松和快乐。  5. 避免争论  大学生喜欢争论，但争论往往是在互不服输、面红耳赤、不愉快中结束。有时甚至会演变成对他人的人身攻击。因此大学生要尽量避免争论，而要通过讨论、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，从内容到形式满足对方的心理需要，使交往关系密切起来。  **（二）非语言艺术**  非语言方式也是交往沟通的重要途径，是指人际沟通过程中人们运用自己的肢体语言以及肢体动作和周围的环境因素等交流思想、情感和信息的沟通形式。  1. 眼神、手势、面部表情、姿态、位置、距离等要素  掌握和运用好眼神、手势、面部表情、姿态、位置、距离等交往艺术，对大学生搞好人际交往是不可少的。“眼睛是心灵的窗户”“眼睛像嘴一样会说话”。面部表情是内心情绪的外在表现，它们均能表达人的态度和情感。如眉飞色舞表示内心高兴，怒目圆睁表示愤怒等。交往中还可用人体动作来表达思想。大学生在人际交往中根据谈话的内容和场合，正确运用非语言艺术，巧妙地表达自己的思想感情，有时能起到“此时无声胜有声”的作用。非语言艺术要运用得恰到好处，不可过于频繁和夸张，以免给人手舞足蹈之感。  2. 学会有效地聆听  人际关系学者认为“倾听”是维持人际关系的有效法宝，几乎所有的人都喜欢听他讲话的人。所以，大学生要学会有效地聆听。在沟通时，作为听者要少讲多听，不要打断对方的谈话，最好不要插话，要等别人讲完之后再发表自己的见解；要尽量表现出聆听的兴趣，听别人讲话时要正视对方，切忌小动作，以免对方认为你不耐烦。力求在对方的角色，设身处地考虑问题，对对方表示关心、理解和同情，不要轻易地与对方争论或妄加评论。  **（三）努力增强自己的人际魅力**  人际魅力，是指在人际交往过程中形成的，个体对他人给予的积极和正面评价的倾向。每个人都有自己喜欢的人，并愿意与之交往；每个人也都有自己讨厌的人，不愿意和这些人交往。这种现象反映的实际上就是人际吸引。那么，大学生如何增强人际吸引力，做一个受欢迎的人呢？  1. 努力建立良好的第一印象  怎样表现才能给人留下良好的第一印象呢？心理学家卡耐基在其著作《怎样赢得朋友，怎样影响别人》一书中总结出给人留下良好的第一印象的六种途径：真诚地对别人感兴趣；微笑；多提别人的名字；做一个耐心的听者，鼓励别人谈他们自己；说符合别人兴趣的话题；以真诚的方式让别人感到他很重要。  2. 塑造个人的内外气质  追求美、欣赏美、塑造美是人的天性。美的外貌、风度能使人感到轻松愉快，并且在心理上构成一种精神的欣赏。所以，大学生应恰当地修饰自己的容貌，扬长避短，注意在不同场合下，选择样式和色彩符合自己的服装，形成自己独特的气质和风度。同时，大学生应注意追求外在美和内在美的协调一致，即秀外慧中。但随着时间的推移，交往的加深，外在美的作用会逐渐减弱，对他人的吸引会逐渐由外及内，从相貌、仪表转为道德、才能。  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，不良的个性特征对建立良好的人际关系有阻碍作用。生活中，大家都愿意与良好性格的人交往，没有人愿意与自私、虚伪、狡猾、性情粗暴、心胸狭隘的人打交道。因此，要不断形成良好的个性特征，注意克服性格上的弱点。  4. 加强交往，密切关系  心理学研究表明，人与人之间空间距离上的接近，是促进人际吸引的重要因素，因为人与人之间空间位置上越接近，彼此交往的频率就越高，越有助于相互了解、沟通情感、密切关系。即使两个人的人际关系比较紧张，通过交往，也有可能逐步消除猜疑、误会。反之，即使两人关系很好，但如果长期不交往，彼此了解减少，其关系也可能逐渐淡薄。大学生同住在一起，接触密切，这是建立友情的良好的客观条件，应充分利用这一条件，与同学保持适度的接触频率，才能使人际关系不至于淡化甚至消失，切忌“有事有人，无事无人”。  人际交往的好坏关系到我们一生的成败，我们不能不重视它。如何正确处理好人与人之间的关系是一门学问，更是一种艺术。但是，掌握这种艺术的关键是我们对人性的了解和掌握，了解自己的长处和局限，并不断地完善自己，我们就能减少防卫，更坦然地走向他人，更自信地与他人交往。  **【学生】**思考、讨论。 | **通过教师讲解，熟悉探寻和谐人际关系的密码：大学生人际交往能力的培养。** |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点。**  **这节课我们一起学习了探寻和谐人际关系的密码：大学生人际交往能力的培养，让学生知道把握成功交往的基本原则、建立健康的人际交往模式、避免人际交往中的心理效应的影响和掌握人际交往的艺术。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力 |
| **作业布置**（2min） | **【教师】**布置课后作业  如何掌握人际交往的艺术？ | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **教学反思** | 若想上好心理健康教育活动课，就要根据活动的具体内容和形式来调整和选择物理空间，以缩短师生之间、学生之间的心理距离，进而营造一种适当的心理情境。 | |