

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

中学素质教育阅读丛书

与人交往 A、B、C

e-BOOK  
内部资料 非卖品

与人交往 A、B、C

## 个人的“领土”与“领空”——人际关系空间趣谈

青少年朋友，不知你是否注意到，电视台所播出的动物世界中，常常可以看到动物的“圈界行为”。像狮、虎、狼、兔等等，总是在大自然中跑上一圈，留下自身的气味，作为自己的领地，不允许其他同伙进入自己的领地逗留或捕食。如果有敢入侵者，就毫不犹豫地把它赶出去。这种十分有趣的现象，是动物的一种本能表现。

在人的自然交往中，也存在着一种个人“领地”和“领空”的现象。这种“个人空间”感，常常会使人相互交往中，彼此保持一定的距离。研究人际领域学的工作者发现：人与人之间的领域感，是人一生下来就有的一种天然的感觉和需要。这种感觉和需要，可以依关系的亲疏程度，扩大或缩小自己的领域界限。比如婴幼儿总是喜欢亲近自己的父母，获得父母的拥抱、抚摸、亲吻，以满足他们和亲人情感的交流、吃奶、玩耍的需要。这常常会让他们产生一种十分快慰的感觉。人与人之间在交往中保持相对距离，常常包含着某种“语言”的意义。你是否有这样的一种体会，当人们在公园游玩感到疲乏想休息一下时，如果长廊里已经坐了不少人，人们往往会不自觉地找一个与陌生人保持一定距离的位置坐下，而很少紧挨着陌生人坐下。当你坐下后，如果有个陌生人靠近你坐下，你会感到很别扭，这时你会下意识地挪动一下身体，以拉大和他（她）的距离，而且在心中会不由自主地产生“这个人怎么这么不懂礼貌”的不快的想法。这是因为陌生人侵入了你自认为属于你自己的空间领域，刺激了你的心理，使你产生了一种莫名的不自在的感觉。相反，如果是一个久别重逢的老朋友突然挨近你坐下，你不但不会拒绝，而且会感到十分高兴。因为老友的出现，给你带来了亲切、兴奋的感觉，故友重逢，喜出望外，心理距离自然会拉近。

人类学家霍尔通过研究发现，人们在交往中的距离领域大致可以分为四种类型：亲密距离、私人距离、社交距离和公共距离。

亲密距离。一般是指关系十分密切的人之间在交往中所保持的“亲密无间”的距离。这是一种双方的身体举动很容易触到的距离。这种距离多表现为父母子女之间、情侣夫妻之间、同学挚友之间。这种特殊的亲密关系，使得双方在心理和情感上贴得很近，因而双方的空间领域已经融为一体，这样，既便于情感交流，又便于窃窃私语。由于双方身体不时接触，也会使双方心理上产生一种亲密和快适的感觉。当然，这种亲密距离，在具有亲密关系的人中间，也不是处处存在的。比如在有客人在场或在公共场所，就不宜太亲密，以免冷落客人或有失大雅；在子女长大以后，虽然在心理上和父母的距离仍然是亲密的，但表现上往往比儿时和父母的空间距离扩大一些；再者男女也往往有别，成年男子交往时，由于特定的心理因素，一般不采用亲密距离，而女性知己（包括母女之间）往往仍然喜欢以亲密距离相处。

总之，亲密距离是个十分敏感的交往领域。如果双方的交往关系未达到亲密程度，切不可随意采取亲密距离，倘若忽视了这一点，往往会使对方产生误解，感到你不懂礼貌或轻浮，从而招来不必要的烦恼。

私人距离。是指一般私人关系交往的距离，它比“亲密距离”要保持得稍微远一点。比如同事、朋友、同学之间，在交往中，应保持在不易接触对方身体的距离，一般表现为伸手能握到对方的手的距离为宜。特别是在男女的一般交往中，尤应注意私人距离的分寸。我们有时看到男女青年或同学之

间，在私人交往中，随意打打闹闹，不注意保持私人距离，这是很不礼貌和轻浮的表现，希望青少年朋友们在交往中，应该提高自身的心理素质和文明修养，这样才能保持同事、同学、朋友之间的正常友谊和友好来往。

**社交距离。**是指在社交场合人与人交往应保持的距离。这种距离在社交中具有一定的灵活性。近可以一米左右，远可以二三米以上。比如在某种聚会、招待会上，人与人之间大多是初次见面或仅有几面之缘，没有太深的关系，往往可以隔几步或很远点点头或打打招呼，寒暄几句即可以了。如果你对某个初交的人想表示特殊的亲近感，也可稍微缩短一点距离，以便多说几句，表示友好。可见，社交距离是一种较为自由的距离，对双方在心理和感情上都没有约束力。然而，切不可对初交或关系不深的人，任意缩短距离，表示过分亲密，令人感到困惑或反感。

**公共距离。**一般是指在公共场合下，集体交往的距离。这种距离，在人的心理上往往是感到最自然的距离。比如听报告时，讲演者与听众的距离，教室里教师和学生的距离，晚会上演员与观众的距离等等。尽管一方在台上，一方在台下，然而在听众或观众求知或欣赏的心理作用下，显得十分自然，在会心之处，上下在思想和情感上发生和谐的共鸣，毫无约束之感。如果你是个讲演者或表演者，若能善于运用自己的思想和感情、眼光和动作，不断掀起听众或观众感情的涟漪，使其感到亲切、快慰，兴致勃勃，就会在心理上拉近你和听众、观众的距离，从而产生良好的效果。这正是对“距离语言”的一种良好巧妙的利用。

青少年朋友们，这四种“距离语言”所表现的个人空间感，在实际生活交往中，不是固定不变的，常常发生动态的变化，这种变化本身，往往蕴含着交往中所表现的感情变化。比如即使是初交的陌生人，如果双方谈话很投机，便会不由自主地缩短双方的谈话距离，相互渐渐靠近。相反，即使是很亲近的人，若因某件事越谈越不合拍，也会身不由己地拉大双方的距离。在社交中，应学会从这种距离变化中窥测对方的心理变化，调节自己的谈话内容或语气，以便拉大或缩短自己同对方的空间距离。而且，还可以巧妙地运用距离变化的潜台词，向对方表达自己的情感、意向和态度。比如你想向对方表示亲近或友好，就不应总是站在远处和对方交谈，你可以主动地迎近一些，保持一个适当的，对方感到舒适的距离。这样，无形中会使对方感受到你热情友好的信息，从而增强你社交的效果。

总之，在各种场合的交往中，要充分体察每个人的空间领域感，既不要任意侵犯别人的“空间”或“领土”，显得粗俗无理，也不要把自己的“领空”、“领土”扩张太大，和人发生不必要的争执。比如在拥挤的商场或汽车上，就可以缩小自己的领域界限，要能谅解别人对自己领域的“侵犯”。重要的是注意每个人对距离变化的敏感度，从而随时调整自己的交往距离，使自己保持良好的交往风度。

### 你了解人吗？——谈人的多色彩性

社会是由人构成的。人表面看来长相各异，各具独特的个性。然而人的内心世界却像个万花筒，色彩斑斓、瞬息万变，时而喜上眉梢，时而双眉紧锁；时而温和开朗，时而乖戾任性；时而勇往直前，时而畏葸不前；时而果敢泼辣，时而举棋不定；时而热情洋溢，时而郁郁寡欢；时而开明，时而保

守；时而心满意足，时而贪得无厌；时而通情达理，时而固执己见等等。人的内心真是个大千世界，神奇而丰富，千变而万化，令人惊奇，让人莫测。这正是活生生的人的心理特性。正如有人说的，它像春天的原野，遍地盛开着五彩缤纷、姿态各异的花朵。但是，不管人的内心世界多么纷繁，绝不是杂乱无章，不可捉摸的。正像宇宙万物一样，尽管变化无穷，却都按照一定的规律做着有序运转。关键是，我们要靠认识了解人的内心世界的多色彩性及其变化规律，才能更好地理解人，接近人，从而沟通人际关系。绝不能机械地、表面地去看一个人，而不去深入地研究人的内心深处丰富多彩的变化，简单划一地把人看成是：非对即错，非丑即美，非善即恶，非勇敢即懦弱，非礼貌即轻浮……的个体。人绝非物那样简单、机械、呆板，可以任人摆弄。

人作为一个多色彩的复合体，首先表现在他自身的思想、感情、意志、需要、动机、兴趣、能力、气质、性格等方面。人经常处在一个动态的矛盾变化之中。比如有些人在科学、事业上很富有开拓创新精神，而在生活、衣着上却显得很笨拙和保守；有些人在平时与人交往中，一分钱也会斤斤计较。可是当遇到人们有急难时，却可倾囊相助；有些人在科学上是当之无愧的数学家，而在日常生活中却表现得心理异常，人家抱抱他的孩子，还要打借条；博学者在某些问题上也显得很无知，愚蠢者有时却能办出很聪明的事来。正是：“智者千虑必有一失，愚者千虑必有一得。”相对的两极常常和谐而自然地统一在一个人身上，构成了人复杂而多彩的个性。

法国著名作家巴尔扎克曾经这样描述过自己：“就我所知，我的性格最最特别。我观察自己，如同观察别人一样；我这个5呎5吋的身躯，包含一切可能的分歧和矛盾。有些人认为我高傲、浪漫、毫无恒心、爱说话、不周到、欠教养、无礼貌、乖戾、好使性子；另一些人却说我节俭、谦虚、勇敢、顽强、刚毅、不修边幅、用功、有恒心，不爱说话、心细、有礼貌、经常快乐，其实都有道理。说我胆小如鼠的人，不见得就比说我勇敢过人的人更没有道理。再如说我博学或无知，能干或愚蠢，也是如此。没有什么使我大惊小怪的。”金无足赤，人无完人，每个人都是一个多色彩的结合体。有长处也有短处，有成功也有失败，有闪光点也有阴暗面，有公心也有私心，有高尚的追求，也有非分的欲念等等。伟大的人物同样也会出现非分的欲望，他之所以伟大，只是因为他能自觉地扼制这种欲念的发展，使它不至于化作焚毁高尚情操的烈火；平庸的人同样会涌起伟大的情感，他之所以平庸，只是因为这种感情像昙花一样，一现即逝，形不成主导的潮涌，不能冲刷掉内心平庸的污垢。

因此，在交往中，要全面地看人，不要过分地要求人，如果那样，就难以找到知音。水至清则无鱼，人至察则无徒。用今天的观点看，就是对同学、朋友既要讲原则，也要讲团结，不能看到别人某些缺点或错误，责人太苛，“要举大德，赦小过”，非原则问题，不要去纠缠不休，否则就会失去群众。

其次，认识到人的多色彩性，还要看到人总是好坏相间，美丑相依的。列夫·托尔斯泰就曾经坦诚地说过：“所有的人，正像我一样，都是黑白相间的斑马——好坏相间，好好坏坏，亦好亦坏。”这一形象的比喻，从内心到外貌，从思想到行为，揭示了人内心世界的复杂性、丰富性和多色彩性。

青少年朋友们，请想一想，每个人身上都存在着内心和外两个世界。这两个世界都有真和假，善和恶，美和丑两种色调，在下列几方面显露出各种不同的层次和色差：人生观有高远的、火热的，也有短视的、灰冷的；需

要有追求精神的，也有热衷物质的；动机有高尚的、长远的、为公的，也有低级的、短期的、自私的；情操有忧国忧民的、富于同情心的，也有损人利己的、损公肥私的；有先天下之忧而忧，后天下之乐而乐，被称为雷锋式的“傻子”的，也有机关算尽太聪明，反算了卿卿性命的；有外表堂堂而内心丑陋空虚的，也有其貌不扬而内心美好、充实的等等。除少数极端分子外，大多数人都是两极的和谐体，都是好坏相间，美丑相依的，你看过《巴黎圣母院》吗？里面的黑衣神父和王室侍卫长法比就属于极端丑恶的代表人物。黑衣神父，尽管披着“神圣”的宗教外衣，却总是躲在阴暗的角落里，怀着一种卑鄙的占有私欲，觊觎着美丽的爱丝米拉达。而王室侍卫长法比，则依靠他那风度翩翩、仪表堂堂的美男子的伪善面孔，诱使爱丝米拉达上钩，达到他玩弄女性的目的。这两个人虽同属低级的小人，但表现不同。一个是外表阴险、内心龌龊，属于表里源一的阴险类型。一个是外表美好、内心龌龊，属于表里不一的阴险类型。后一种类型往往更能迷惑人，特别是像爱丝米拉达这样天真、纯洁、善良的人。这两个艺术典型，在今天的世界上，不是依然能看到他们的影子吗？尽管是极少数，但不可不防。青少年还缺少社会经验，在与人交往中，千万不可被堂堂的仪表或蛊惑人心的言辞所迷惑，从而被引向歧途。例如某些学生就曾被冠以“科学家”、“知名人士”头衔，高喊民主、自由、人权的口号的人迷惑，作出了不利于社会主义的事，难道还不值得青年人很好地记取吗？要记住，人是多色彩的，人的外在色彩并不总是和他们的内在色彩相一致的。

当然，我们说人是多色彩的，绝不是说所有的人都是两面的、不可信的，切不可产生这种误解。两面派的人终究是少数的，多数人都是色彩斑斓的和谐体。我们提出多色彩性，更多的是从积极意义上讲的，是让我们不要孤立地、静止地，划一地看人，而是要看到人的多彩的内涵。再如《巴黎圣母院》中的敲钟人和爱丝米拉达，作者塑造了一个极丑的和一個极美的典型，但这两个人并不是单色的，而是多彩的，起码是美丑相依的。这两个人物恰恰和前面提到的两个人物形成鲜明的对比，敲钟人虽然面貌丑陋无比，而其心灵却至善至美，在敲钟人身上体现了内在美和外在丑的完整和谐的统一，恰恰同法比形成了鲜明的对照。它告诉人们一个普通的真理：人不可貌相，为人处世不可趋炎附势，以貌取人、以权取人。要努力去挖掘透视人的内心世界，看到人的心灵美，才能长相知，永不忘，才能心理相容，情感相通，心心相印，交上真正的知己。再说爱丝米拉达，则是一个外在美和内在美统一的典型，她又与神父形成了鲜明的对照。现实生活中，虽然具有这种完美统一人格的人并不多，但她的影子却是可以找到的。我们在与人交往中，绝不能要求人人完美无缺，要看到人的主流，看到人的长处。交人要取人之长，补己之短；用人要用人之长，发挥人的优势。这样，人与人之间就会在敬心、爱心的桥梁上加以沟通。

总之，人的内心世界是丰富多彩的，性格各异的。这是因为，人首先是个“社会人”，人的一切内在和外在的表现，都是社会生活的表现，由于人们生活的具体环境和所受的教育不同，因而在人们的心理上所留下的痕迹也是形形色色的。在交往中，就应从多角度去研究人、分析人、了解人，去发现人的内心世界的多彩性，才能与不同性格的人发生友好的往来，才能吸取不同人的长处，以增长自己的才干。

青少年朋友们，愿你们能和人的五彩缤纷的内心世界息息相通，真诚往

来。

## 让友谊之花更加艳丽芬芳——谈中学生的友谊及特征

友谊，这是一个拨动青少年心弦的字眼。在朋友间的促膝谈心时，在同学们的相互鼓舞中，在战火纷飞年代的革命队伍里，在改革开放时期的建设大军中，友谊像我们中间的一位忠诚伙伴，彼此依靠密不可分；友谊又像一支动听的歌，激励的歌，鼓舞我们奋勇前进。

友谊，更是青少年的话题，是他们生活中重要的组成部分。青少年朋友们谈论它、歌颂它、追求它、创造它。从中品味着幸福和愉悦，也吸取着营养。那么，青少年的友谊有什么特点，如何建立崇高的友谊？

友谊是建立在利益一致和相互依恋基础上的人与人之间的关系，是人类社会中一种优美的感情。正因如此，它成了古今中外哲人们谈话的内容，成为难以计数的诗文的主题。唐代诗人王勃的“海内存知己，天涯若比邻”成为吟咏友谊的千古佳句。美国著名的政治家林肯曾说过：“人生最美好的东西，就是他同别人的友谊。”

从心理学角度讲，人有多层次的需要。除了为保证自我生存和种族繁衍的生理需要和求得机体安全需要外，还有较高层次的需要，这就包括社交需要，也就是希望和同事们、同学们保持友谊并得到信任和友爱的需要。伟大领袖毛主席在他的青年时期，曾以“二十八划生”即毛泽东三字的笔划总和的名义，向长沙各校发出《征友启事》，文中引用《诗经》中“嚶其鸣矣，求其友声”的句子，意思是嚶嚶鸣叫的鸟儿都在求得友声，何况人们就更应求得朋友了。以此表达自己迫切寻求志同道合的同志和朋友。英国著名生物学家培根说过：“凡是天性不配交友的人，其性情可说是来自禽兽而不是来自人类。”此话虽过分尖刻且如谩骂，但仍具有一定的道理。

青少年时期是人生的黄金时期。由于精力旺盛、社会活动量大，心理和生理日渐成熟，他们的友谊有着不同于其他年龄段的显著特点。其一是寻求朋友、建立友谊的愿望和要求极为强烈。有人做过抽样调查：在一百名被访的青少年中，84%的人都有朋友，其中49%的人有两个至三个朋友，而没有朋友的只占16%。另一个统计说明：在被问及的一千名青少年中，约有56%的人属于在中学时结交朋友最多。还有一个对成年人的调查，与自己保持朋友关系最密切最牢固的是属于中学和大学时期结交的，约占43%。其次，青少年的友谊从深度上大大超过儿童。儿童期的友谊从性质上讲属生活的朋友，而青年期则要求是心灵的朋友；前者交友有所选择，后者则严格选择；在交友的契机上前者为接触程度和良好行为，后者则是对人格的尊重和有共鸣。由此可见，青少年对朋友在心理上的亲密、理解以及真诚和坦率都达到了最充分的程度，较之儿童期来说友谊的稳定性已十分明显。如果儿童期的朋友之间由于环境变化，如搬家、转校以及两人发生矛盾而终止来往有可能分离的话，那么青少年期的朋友将不容易出现类似问题，相反，可能形成持续性的永久朋友。这说明青少年在心理和思想上较之儿童期大大成熟了。他们在交友上是讲究志同道合的、个性心理上是相似的。他们认为对朋友要理解，要尊重，要谅解，要宽容，因而态度更趋相对稳定。其三是青少年的友谊有明显的个别差异。一般地说，性别不同，在友谊方面的表现也不同。女孩子比男孩子对深厚而密切的友谊的要求的产生要早一年到两年，交友中更

富于感情，喜欢个别接触，而男孩子交友略晚，交友条件粗略、实在，带有冲动色彩。另外，性格气质的不同在交友方面也不同。一般来说，外向型的青少年朋友多但不易成为深交，内向型的人则所交朋友虽不多但却情深似海。当然，世界上纯属单一类型的人是少数，大多数为混合型。因而，性格气质对交友的影响只是就典型而言，具体到某个人时，还要受思想水平、知识程度、周围环境等多方因素的制约和影响。

要提醒青少年朋友特别注意的是，一定要正确看待友谊，建立崇高的友谊。只有这样才能使青少年在友谊中获取力量、汲取养分，更加完善自己、修正自己，使友谊成为人生前进中的一股动力。那么，什么样的友谊才是健康和崇高的呢？

伟大的无产阶级文学家马·高尔基曾说过：“在惊人的、没有欢乐的生活的糊涂的混乱里，——闪烁着一颗灿烂的、快乐的星，它显示着‘将来’的火花，这就是那个简单的、深刻得心一样的字眼：‘同志！’”中国民主革命时期面对国民党反动派血腥统治“拍案而起”的斗士闻一多先生说过：“对我的家庭，我很满意……我爱他们，但是这种爱不能使我满足；我要求的是另一种爱，如今我找到了它，那就是同志爱。啊！同志爱是人间最崇高、最真挚、最深刻的爱。”两位先哲都明确地提出了同志和同志爱。这也就是无产阶级的社会主义中国青少年建立正确、健康、崇高的友谊的根本内容和标准。可能有的青少年会说，这是不是太高不可攀了，是否有必要呢？

古语曰：“高山仰止，景行行之”，对先哲们的千古铭训应努力去体味，去仿效，去实践，因为他们说的乃是真理。既然交友，既讲友谊，就应当掌握住友谊的真谛才行，所以我们应努力使友谊升华到同志爱的高度。

具体些说，首先要以共同的、远大理想和追求作为基础。前面所提到毛泽东同志发出有名的《征友启事》中，明确提出“邀请对爱国工作感兴趣的青年和我联络，并特别提出要艰苦有决心而能为祖国牺牲”。这就是毛泽东同志交友的条件。这是怀抱救国之心，以天下为己任作为交友的基础和前提。自然，抱有同样追求、怀有同样理想的青年必然与他走到一块儿，这是革命者的必然结合。事实也正如此，一大批中青年革命者何叔衡、蔡和森、罗学瓚、陈昌、张昆弟等与毛泽东不仅是至交，更是革命的同志。他们之间始终相互鼓励、相互支持，在共产主义旗帜下，不仅谱写了悲壮的革命曲，也抒写了同志爱和友谊歌。他们在为中国人民解放事业的斗争中壮烈牺牲，贡献了自己的一生。同样，无产阶级的革命导师、科学共产主义的奠基人马克思和恩格斯之间的友谊，也是我们的楷模。他们两人虽家庭出身不同、民族有别、经济收入不同，然而，共同致力于无产阶级的解放大业把他们紧紧团结在一起。马克思在从事革命活动中，由于反动派的迫害，生活拮据，甚至有时买不起邮票。恩格斯为了全力支持马克思，曾有一个时期宁愿去从事他最厌恶的商业去赚钱来支援马克思。两人共同为革命奔波，共同写出了震撼旧世界的《共产党宣言》，共同携手向机会主义者斗争。马克思去世后，恩格斯发表了最为动人的《在马克思墓前的讲话》。他们之间的友谊是无产阶级的光辉范例。只有建立在高尚理想基础上的友谊才是崇高的友谊。

崇高的友谊还应体现在朋友间的相互信任上。有了共同理想只是一个最重要的方面，朋友之间还要相互信赖。做到不论什么时候，什么情况下，彼此心心相印。见解可不同，态度可不一，但不应有猜忌和疑虑。那种“他是不是变心了”、“他是不是要算计我了”等等疑虑不应产生。信赖的条件是

双方的真诚，而且必须是双方，只一方是不成的。真诚又必须无私。那种在朋友中说得满是好听，行起来总有人一套，甚至连朋友都算计一下，绝无真诚可言。当然，不能说只要真诚无私，朋友间的信赖就完全有保证了。这当中还有个相互间主动沟通思想、交流信息的问题。作家曹禺说过：“长相知，才能不相疑；不相疑，才能长相知。”这番话对交友之道讲得是多么深刻而辩证啊！所以我们和朋友相处，就应将自己的真情实意坦诚托出，像水晶般透明敞亮，真正做到让人家看到你的内心。西汉李陵说：“人之相知，贵相知心”就是这个道理，反之，俗语说的“知人知面不知心”是与真诚的友谊大相径庭的，是为挚友所不齿的。

崇高而正确的友谊还应体现在朋友间有直率的进言。老一辈革命家陈毅在一首诗中写道：“难得是净友，当面敢批评。”这净友是人人都懂的，但却未必人人能做到，因为它要表现为当面敢批评。不少青少年朋友之间就缺少这一点。他们往往能同吃饭、同干活，花钱不计较，可谓不分你我，但朋友中一个人做错了事，甚至违法乱纪，别人却不能当面直言批评或劝阻。甚至明知不对，也不肯劝谏，恐怕伤了“哥们儿”的和气，毁了交情。这一点要特别提醒中学生伙伴们，不少教师对此印象很深。常有两个好朋友在错误面前互相包庇，彼此都对老师守口如瓶，谁也不揭发谁的问题。有的是一人犯错误，另一个也决不“出卖”朋友。结果只能是在错误的泥沼中越陷越深，直至酿成大错而不能挽回。这既从根本上伤了朋友，又亵渎了友谊的纯洁含义。让我们反复领会《钢铁是怎样炼成的》一书作者，伟大的共产主义战士奥斯特洛夫斯基的名言：“批评不能使我灰心，相反的，它将告诉我：我是处在朋友中间，朋友们帮助我拖重载。”

应该说，上述三个方面都做到了，就标志着我们的友谊是正确的、健康的、崇高的。我们高兴地看到，在建设社会主义精神文明中数以千万计的青少年们和广大中学生，正以“崇高的友谊”为自己追求的目标。他们努力提高自己的政治思想觉悟，提高道德修养水平，争做“四有”新人，这为建立崇高的友谊打下了坚实的基础。让我们不断地以历史上和今天的崇高友谊事例为榜样，在批判腐朽的旧社会遗留的种种有害观念和习惯势力中，树立正确的友谊观，以我们的理想之水、奋斗之光、真诚的雨露，去培育那绚丽多彩的无比芬芳的友谊之花吧！

让友谊之花开遍神州乐土，开在我们的心田！

### 小心不要交上坏朋友——谈同伴的重要影响

世界上没有朋友的人，大概是很少的，曹雪芹笔下的苏州小姐林黛玉算得是孤芳自赏，难以合群的人了，可是她在大观园中，也有自己的知己贾宝玉，她的贴身丫环紫鹃也可以说是她的好朋友。人都有对交往和友谊的需要。特别当进入十几岁的所谓心理上的“断乳期”，独立感和成人感的增强，要求有超出家庭和血缘关系情感的广阔交往，从中获得新的情感交流和感情的寄托。处在这个发展阶段的个人会感到最需要的是同辈伙伴，因为他们最能理解自己，最能给自己提供需要的信息。而父母、老师显得不那么知心了，甚至觉得他们不能理解自己，产生了“代沟”。正因为对同伴关系的渴求，同伴对自己的影响也就特别大。进入中学以后同伴对个人的影响已超出了家长和老师，在某些情况下起决定性作用。又由于处于这个时期的个人虽然思

维的独立性、批判性有所发展，但还很不成熟，看问题容易片面，而且常有情绪性。

下面这个例子很耐人思考。小施从初中升入了一所重点中学。这一年他16岁。他有了更强烈的自主独立的要求，被父母抚爱的要求，为被人理解的期待所代替，初中时寻找游戏伙伴的要求为寻觅情感沟通的对象所代替。在校运动队中他结识了一个新朋友。课下，他们在一起交谈，谁有什么心事不跟父母讲也要对朋友谈。起初，他们一起喝汽水、吃冰棍，后来就凑钱下馆子。这个朋友也倒大方，“大团结”、运动服都视为共有。在其他方面也很关心，“你学习好，不必为这几道题费时间，给你，抄学习委员的。”“男子汉就得有点男子汉的气质，不会抽烟、喝酒，算什么男子汉！走，到我家练练去。”“你看，现在是捞的时代，不捞白不捞。”半年的潜移默化，使小施由爱学习到爱享受，由追求享受走上了犯罪的道路，在一次到某机关偷录像机的时候被逮捕。

大量事实证明，朋友关系在青少年社会化的过程中起着重要的作用。由于这种朋友关系是亲切的、平等的、友好的、信任的，很好地满足了自己的交往需要和尊重需要，所以就特别容易接受对方的观点、思想、行为方式，从对方那里吸取处世为人的经验。如果很佩服对方，则会向对方认同，看成是自己的榜样。朋友的影响太大了。有的好朋友想考同一所高中，想进入同一所大学的专业学习；有的好朋友一块搭伙辍学弃学经商。心理学家科克曾做过一个有趣的试验，他把七个明显缺乏社交能力的孩子同七个年龄相同的好交际的孩子配成对，让他们每天有一定的时间到一个可以共同游戏的地方去活动，结果，这些被试验的孩子的社交能力都有了明显的进步。

事实已经证明，许多青少年厌学、偷窃、酗酒、不道德行为的发生都是与他们的朋友有这种行为，或在交往中他们的朋友对这类不良行为表示赞赏有关。例如，不少青少年吸烟是因为朋友们吸烟，或同伴中有“不吸烟不算男子汉”的舆论。一些女孩子早恋是因为同伴认为这是一种“很潮”的行为。同样，同伴的好思想、好品德、好行为也会对自己产生影响。如果自己的朋友是个品德高尚、理想远大、兴趣广泛、有坚强毅力的人，他的所作所为和言论一定会不断地影响着你，在向朋友表示敬佩、赞许、支持、学习的过程中，自己也开创了新的精神境界，受到高尚情操的鼓舞和召唤，并体现在行动上。总之，和什么人交朋友，加入什么样的同伴团体，这对中学时期的青少年的道德意识、社会能力、学习态度、世界观的形成有很大影响，我们有必要认真回忆一下自己的交友历程，分析分析自己同朋友之间的关系所得到的益处和影响，检查一下自己的友谊观。交什么样的朋友，确立什么样的友谊观，反映了一个人的生活追求，将会给我们的人生之旅带来不同的后果，因此，当我们踏上青春之路的时候，一定小心不要交上坏朋友。

### 对人了解不可先入为主——谈首因效应的认知偏见

班上转来了一位新同学李丹。迎新会上同学们欢迎李丹表演一个节目。李丹大大方方地走到前边，唱了一支歌，歌声甜美，表情自然，大家报以热烈掌声。方明对坐在身边的高欣说：“嘿！这回可好了！咱们班以后文艺活动有骨干了！”而高欣却冷冷地说：“还不是表现自己，她就爱表现自己！”“你怎么知道？你认识她？”“我不认识她，可我的一个朋友和她同学，她

说的。”“我看不对，大家要求她唱的，怎么能叫好表现呢？我看这是大方，不忸怩！”“我看就是好表现！”

高欣对李丹唱歌的看法和全班同学和方明不一样，为什么呢？同学们第一次接触到李丹，对她的判断就根据眼前的行为表现，而高欣则对李丹早有了一个印象，就是“她好表现自己”。于是对她唱歌的行为就从“好表现自己”的角度去解释。高欣对李丹“先入为主”了。先入为主的偏见在心理学上被称为首因效应，或第一印象作用。

首因效应指最先的印象对人的认识是有强烈影响的，会左右对此人以后的一系列特性所作出的解释。某人给我们留下“热情”的第一印象，在以后的相处过程中，如果有时他表现得并不十分热情，我们也会把它解释为“他可能遇到什么不顺心的事了”，或“为人热情也不见得都在表面上，有的人的热情也很深沉”。某人给我们留下“冷漠”的第一印象，在以后的相处中，即使他表现出关心和热情，我们也会想“谁知道怎么了，今天心血来潮”，或“他准是有什么事要有求于我”。第一印象是从短暂的接触中，通过对方的外表，如体态、举止、言谈、仪表等获得的认识，甚至是听别人说的，这种认识是很肤浅的，有时也是不正确的。然而这一印象却鲜明而牢固，影响以后长期的印象。

常言说：“远来的和尚好念经。”之所以好念经，是因为一个人在新的陌生的环境里，最容易给人留下深刻的印象和影响。为了证实首因效应，心理学家进行过这样的实验：实验者向四个组大学生介绍一个叫吉姆的陌生人的生活片断。在对第一组的介绍中，把吉姆描述成一个热情、外向的人；在对第二组的介绍中，把吉姆描述成一个冷漠、内向的人；在对第三组的介绍中，先说吉姆是个外向的人，后说他是个内向的人；对第四组先说吉姆是个内向的人，后说他是个外向的人。然后要求四组大学生分别说出吉姆是个怎样的人：其结果是：第一组有78.1%的大学生认为吉姆是个热情、外向的人；第二组有82%的大学生认为吉姆是个冷漠而内向的人；第三组有95%的大学生认为吉姆是个热情外向的人；第四组有97%的大学生认为吉姆是个冷漠而内向的人。此实验有力地证明，人们对最先的印象多深刻啊！

认知中的首因效应是一种自然的心理倾向，但它却不利于我们全面深刻的认识人。因此，在人际交往中我们应该注意防止产生这种偏见。

1773年，法国雄心勃勃的青年都想进入炮兵学校，因为只要被这所学校录取，就取得少尉军衔。这一年有180名青年应考。大多数应考学生是巴黎有钱有势的富家子弟。主考官是有名的数学家拉普拉斯。

考试开始后，突然门被推开了。只见门口站着一个身材矮小的农民，穿着一双笨重的破皮鞋，手里拿着一根疙疙瘩瘩充当扁担的木棍。拉普拉斯惊异地问：“朋友，您找谁？是不是搞错了？”来人脸上绯红，喃喃低语：“我是来参加考试的。”听到“乡下佬”来参加考试，考场哗然，哄堂大笑起来。有的人想等着看一场“乡下佬”出洋相的好戏。

最后轮到这位农民了。拉普拉斯并不歧视他，照样耐心地、和蔼地提出问题。出乎众人的预料，这位农民聪明伶俐，对答如流。拉普拉斯又提了一些困难的问题，他也准确地作了回答。拉普拉斯大为高兴，立即拥抱他，并且当场宣布这位青年农民获得第一名，并让全体考生起立，向他祝贺。这时，大家才知道这位“乡下佬”模样的青年是南锡城一个面包铺老板的儿子，名叫德鲁奥。拉普拉斯从各方面帮助他。德鲁奥没有辜负拉普拉斯的期望。他

在拿破仑军队里服役，在同奥地利、俄罗斯、普鲁士的战争中屡建战功，成为著名的将领。

我们清楚地看到，拉普拉斯把德鲁奥成功地培养成一名杰出的将领，是从摆脱第一印象的消极影响开始的。如果拉普拉斯像考场上的其他人一样，看到贫寒、委琐的外表，就认定他是一个无知无识的农民，那么他就会拒绝对他进行任何考查，或草草了事，敷衍一下，走走过场把他刷下去就完了。然而，拉普拉斯没有，他不为表面现象所迷惑，保持冷静的头脑和考官的严谨作风，才使他有可能认识到“乡下佬”模样后面的竟成为屡建战功、出类拔萃的军事将领人才。

### 与人交往善始还要善终——谈近效应

前面我们曾向大家介绍了著名的首因效应的实验研究，证明了最先接受的信息作用最大。接着，还是同一位心理学家对上述实验作了改造，发现了另外一种现象。

实验者向第三组大学生讲述吉姆是个热情外向的人，中间穿插数学练习活动，再讲吉姆是个冷漠内向的人。第四组先讲吉姆是个冷漠内向的人，中间也穿插数学练习活动，再讲吉姆是个热情外向的人。结果第三组大学生认为吉姆是冷漠内向的人，而第四组大学生认为吉姆是个热情外向的人。两组都是后一种印象占优势，这说明最后接受的信息也有较大的作用，这是一种“近因效应”。

在我们日常生活中也不乏这种事例。王刚从小学就是个好学生，从初一到初二上半学期，还是班上的数学尖子，三好学生。可是那年寒假不知怎么一下子迷上了电子游戏，学习成绩一天天走下坡。下了课就赶快跑了，连值日也不作，期末考试时因作弊受了处分。现在再提起王刚，谁也想不起那个班上顶呱呱的数学尖子了。个个同学都毫不犹豫地：“太糟了！”“太坏了！”老师们对王刚的印象也不再是“好学生”，而是“坏学生”了。

有的同学可能要问，首因效应和近因效应不是矛盾了吗？不矛盾。首先，首因效应主要发生在对陌生人的认识上，近因效应主要发生在对认识的人的认知上。也就是说，对陌生人的认识第一印象起决定性作用，而对熟人的认识最近的印象起决定性作用。第二，这两个效应的共同特点都是对中间信息有所损害，也就是忽略了中间的、大量的信息。

近因效应同样是一种自然的心理偏颇，不利于我们全面认识一个人。我们主张要全面地、历史地看待一个人，而不能因一时一事就下结论。所以在对待他人上我们要注意克服首因效应和近因效应的影响。

首因效应和近因效应是一种认知上的心理现象，它本身没有什么好或坏的问题，只有我们如何处理它的问题。我们主张要建设性地利用首因效应和近因效应。那就是在看待他人时要有意识地避免首因效应或近因效应的影响，而在与人交往时要善于利用首因效应和近因效应，给人留下好印象。

考虑到首因效应，我们在初次与人交往时，在跨入陌生环境的第一步时都要给人留下好印象。例如进入新学校第一天，我们应该衣着整洁，发型规范，有礼貌，守纪律，和老师同学交谈真诚，谦虚。上好第一天的课，作好第一次值日，完成好第一次作业，等等。好的第一印象并不能代替一切，我们更不主张制造假象，欺骗别人，而是说，第一印象决定了以后的交往是否

会继续下去，怎样继续下去，所以要有一个好的开头，不要因为不必要的不当行为给不了解自己的陌生人留下坏印象，从而障碍甚至堵塞了以后进一步交往的道路，所以与人交往要“善始”。同样，考虑到近因效应，我们在熟悉的环境里也要迈好每一步，甚至马上就要离开这个环境了，也应该有好的表现，给人留下美好的最后印象，所以不但要善始还要“善终”。有的同学快到毕业了，心想马上就离开这里了，还什么礼貌不礼貌，还什么值日不值日。于是见了老师也不打招呼，值日也不做了，甚至任意地破坏公物，发泄不满。其结果给人们留下了很坏的印象，自己的行为把自己以往的成绩、优点全部抹掉了，使周围的人发出“路遥知马力，日久见人心”的感叹。

一生中我们会与许许多多的人交往，而这些交往绝大部分都是断断续续的，有的会长时间的中断或终止。不管持续时间的长或短，任何一段交往都会在自己和对方的生活中留下记忆。美好的记忆对自己对他人都是珍贵的，都会产生积极的心理体验。所以我们主张珍惜一切已有的交往关系，哪怕马上就会结束的关系。对于那些断断续续的关系来说，善始善终就更重要了。当朋友之间恋恋不舍分手之时，总是许下“多联系，有什么困难我们应该互相帮助”的诺言。因此，这一“善终”正是下一次交往，下一次共事的“善始”。我们都有体会，好朋友中断联系几十年后，仍然“一见如故”，互相理解，坦诚相见。

青少年朋友，你想建立起好的人际关系吗？那么，记住，对人对事都要做到善始善终。

### 提高社交素质——谈交往风度的培养

在社会交往中，一个人能否为别人所接纳，其自身在别人心目中的形象起着重要作用。生活中常会遇到这种情况：与某人初交便印象不佳，而且长时间内难以改变；反之，有的一见面就印象很好，相识恨晚。可见，人的自我形象的好坏，直接影响着人际关系的交往程度。因此，为了广泛地建立良好的人际关系，就必须注意优化个人形象，培养自己良好的社交风度。

社交风度是一个人各种心理品质和修养的外部表现。我们可以从一个人的风度中，窥视到其内心世界的真善美丑和涵养程度。任何风度，无不是内心世界的外部展现，要想使自己具有高雅的风度，必须从加强自我修养，提高心理素质入手。良好的风度是成功交往的基本条件，不仅能吸引、制约交往对象心中对你的印象，而且制约着对方以何种方式作出反应。比如，与别人无意中妨碍或触犯了别人，而你却以宽容大度的态度表示没什么时，你会在对方心目中产生一种敬慕的印象，从而对你做出十分抱歉的反应。如果你在任何交往场合，都能礼貌待人、落落大方、热情开朗，那么，你就会给人留下一个良好的印象，取得人们的喜爱和亲近。人与人之间若都能以这种彬彬有礼，相互体谅的风度交往，世间许多不必要的人际矛盾就可以大为减少。

良好的风度不仅可以消溶矛盾，还可以增加相互的吸引力，使人际关系更为融洽。十年动乱时期，为了强调以阶级斗争为纲，极力批判“温良恭俭让”。然而，在社会主义内部的人际关系中，为了安定团结，大家多讲一点温良、谦恭、忍让，又有什么不好呢？何必非要因一点小事，像乌眼鸡似地斗个不停，争个不休呢？难道在现实生活中，因在汽车上争座位，在公共场所相互拥挤而争骂不休，甚至大打出手的现象还少吗？这些庸俗的吵闹，岂

止是缺少风度，简直是在贬低自己的人格价值。

青少年朋友们，只有珍惜自己的人格价值，培养自己的思想品德，净化自己的内心世界，提高自己的精神境界，才能培养起良好的交往风度，产生人际吸引效应。切不可单纯去追求时髦的外在的所谓翩翩风度。我们不是常常看到有些青年男女，衣着华丽，仪表堂堂，可是当他（她）们张嘴污言秽语，举止粗俗不雅时，不是立即给人一种俗不可耐、令人生厌的感觉吗？苏联作家奥斯特洛夫斯基曾说过：“要是人没有美的心灵，我们常常会厌恶他漂亮的外表。”人们在心理上总是倾向于把外在美与内心美作为一个整体联系在一起，而当人们发现美丽的外表竟成为实现丑恶动机的工具时，人们就会倍加憎恶其人品。可见，社交风度绝不是单纯由外表决定的，而主要是由一个人的内在素质和人格修养决定的。

那么，怎样培养自己良好的社交风度呢？

第一，诚恳的待人态度。中国自古就有与人交要“忠而信”的教导。在社交中应以诚恳、坦率、平等的态度待人。既不俯仰讨好“位尊者”，也不藐视冷落“位卑者”，为人正直，一视同仁。正如孔子说的，“上交不谄，下交不渎”，采取一种坦诚相见，不卑不亢的态度。同龄、同辈人交往，更应平等相待，端庄而不矜持，谦逊而不造作。总之，不管对待什么交往对象（同学、朋友、长辈、兄妹、领导、同事等）都要奉献出一颗诚挚、火热的心。这样，你就会对人产生一种极大的吸引力，使人喜爱、敬慕你，愿意接近你。这种诚恳的待人态度，正是一个高尚的精神境界和品德的外在表现。

美国心理学家安德森曾做过一个实验，他把列有 550 个描写人的形容词的表格发给被试者，让他们指出自己最喜欢的品质。统计结果发现，被试评价最高的品质是“真诚”。此外，在 8 个评价最高的形容词中，竟有 6 个（真诚的、诚实的、忠实的、真实的、信得过的、可靠的）与“真诚”相关。而评价最低的是“说谎”、“装假”和“不老实”。

这个研究结果具有普遍意义。在现实生活中，人总是喜欢结交诚实可靠的朋友，而痛恨和厌恶口是心非、虚伪狡猾的假朋友。俄国寓言作家克雷洛夫曾提醒人们：“选择朋友一定要谨慎！地道的自私自利，会戴上友谊的假面具，却又设好陷阱来坑你。”

青少年朋友们，培养自己的社会风度，必须从真诚待人做起，对待他人要坦诚、友善、严以律己，宽以待人，助人为乐，急人之难。切不可尖酸刻薄，自私自利。如能这样，“侏儒”也可成为大丈夫，否则，“大丈夫”也可变成侏儒。请看《北京晚报》登载过的一篇报道，因篇幅不长，现全文抄录如下：

侏儒“大丈夫”

何仁

一位战士在昆明湖救了一名落水男孩儿，上岸后不慎将泥水溅在一对男女身边的一只熟鸡上，不料竟遭辱骂，被迫掏出一张“大团结”予以赔偿。这位索赔的男士还摆出一副大丈夫的架势，摸出一块钱找给这位战士，“冲你救了人，再找你一块”。

不知这位“大丈夫”收了战士的赔偿费以后是否受良心谴责？

见义勇为是解放军战士的专利吗？当然不是。人人应该见义勇为！那么，战士在舍己救人之后，还得向因为泥水弄脏了这位男士的食品而付出赔偿，真够怪的了。

面对这尴尬的情景，我觉得这位战士的形象很高大，而那位“救鸡不救人”的“大丈夫”不禁矮半截了。

青少年朋友们，看了这篇报道小议你有何感想？同样是逛公园，舍生忘死的救人者，反倒向见死不救的旁观者做出赔偿，岂非咄咄怪事，令人愤慨。难道战士高尚的品格竟不如一只熟鸡，而那个索赔男士的人格却仅值一只熟鸡吗？一个无耻索赔，一位不屑与争，这巨大的反差，正映出“男士”风度之卑下、战士风度之高尚！愿青少年朋友们努力修养自己高尚的人格，像战士那样，成为受人景仰、倾慕的人，切不可学那索贻的男士，利欲熏心，遭到人们的谴责和唾弃。

第二，饱满的精神状态。就一般人的正常心态来说，都比较喜欢精神焕发，神采奕奕的人。这种人会给人一种精明能干，充满活力的印象，使人心理上产生一种愉快的信任感。因此，一个人精神上应该充实、饱满，经常保持乐观开朗、心胸豁达的心境。这样，在与他人相处时，才能给人带来欢乐和舒畅，激起对方的交往动机，像磁石一样，把人们吸引到你的周围。如果总是无精打采、老气横秋，会使人觉得空气沉闷，即使你有交往诚意，人家也会感到索然乏味，引不起交往动机。

要想使自己保持饱满的精神状态，就要热爱生活，正确对待生活。每个人由于对人生的看法和处世态度不同，便会产生不同的心境。积极的心境，使人对生活充满信心，表现为精神振奋，积极进取，不畏挫折和困难；消极的心境，会使人丧失生活勇气，表现为精神萎靡，悲观厌世，害怕困难和挫折。可见，正确对待生活，保持良好的心境，对维系人的良好精神状态是十分重要的。

青年朋友们，人生的道路是坎坷的，成功与失败，顺利与挫折，幸福与不幸，获得与丢失等总是交织在一起的。对此，强者与弱者，乐观者与悲观者，常常会做出不同的反应，关键是正确对待人生有人曾请教一位哲学家“乐观主义和悲观主义的区别是什么”？那位哲学家指着杯中的半杯水说：“乐观主义者会说杯中还有半杯水，悲观主义者则会说杯中已失去了半杯水。”这一回答，形象地道出了乐观者和悲观者的根本区别在于看问题的着眼点不同。在面对生活的坎坷时，乐观者更多地看到的是生活中光明的一面，因而总是以一种奋进的精神和勇气去追求；而悲观者，更多地看到的是生活中灰色的一面，从而总感到命运在捉弄自己，向命运屈服。

总之，要使自己的精神饱满，就要树立正确的人生观，热爱生活，正视现实。善于在逆境中看到光明，在失败中看到成功，积极攀登人生的阶梯，就会发现一个五彩缤纷的美好世界。法国作家大仲马说得好：人生是一串无数小烦恼组成的念珠，达观的人是笑着数完这串念珠的。这正是人生中的大将风度。

第三，礼仪和神态。洒脱的仪表、得体的礼仪、温雅的神态，常会产生使人乐于同你交往的魅力。

俗话说：“山不在高，有仙则灵；水不在深，有龙则灵。”一个人的仪表不在穿着是否华贵，只要衣着得体，与自己的气质仪态相称，就会显得俊逸大方，具有吸引力。反之，缺乏礼仪和内在深沉的气质者，即使穿着再时髦，则只能给人一种“金玉其外，败絮其中”的感觉。只要加强思想品德修养，注意提高自身气质的魅力，即使粗衣布履，顺其自然，也会给人风仪秀整的印象。更何况青少年正处在青春焕发时期，本身就有一种青春的魅力，

又何必去过分的修饰打扮，掩盖自己的自然美呢？！

神态表情是沟通思想感情的重要手段，也是一个人交往风度的重要标志。神态表情是表情达意的副语言：面带微笑，是一种亲切友好的表示，冷若冰霜则令人望而生畏；举止文雅常给人以美感，举动粗俗则令人生厌。当然，神态表情要发自内心，是内心思想感情的真实流露，切不可矫揉造作，给人以虚假轻浮的感觉。

神态表情要视对方与你关系的亲疏而掌握分寸。交往不深的人，不可过分地表示亲热或冷漠，以免造成不必要的误会。特别是在异性交往中，尤应注意分寸。即使是恋人之间，也不可举措失当。马克思曾告诫说：“在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度，而绝不是表现在随意流露热情和过早的亲昵。”

总之，交往风度是人在交往活动中，一切言行举止概括的总称。它是人内心世界的外部体现，反映着一个人思想感情、道德品质、气质性格、学识修养以及处世态度等全部精神面貌。只有不断提高自身素质，才能使自己的交往风度进入到一个高雅的层次，给人留下美好的印象。

### 打开心灵隔阂的钥匙——谈掌握好交往的媒介

小芬和小红俩人同座位，好得了不得。后来，她俩因为一件小事闹到了谁也不理谁的地步。半个学期过去了，她们都有和好的意思，只是有碍于面子，谁也不愿开第一口、说第一句话。有一天，正好遇上数学考试，小芬要擦一道错题，急得翻遍书包，也没有找到橡皮。小红悄悄把橡皮递过去，小芬呢，脸一红，轻轻地说了声“谢谢”。自从这以后，她们又和好如初，上学一起来，放学一道走。可见，人与人之间的相互往来，总是借助于某种物品、语言、举止行为和活动等媒介进行的。谁掌握好交往的媒介，谁就能打开人们心灵的窗户，推倒横在人们面前的墙，而获得友谊。不是吗？小红就是当小芬需要时，借助橡皮这个媒介解开了俩人间的疙瘩，填平了她们之间的鸿沟。

日常生活中，人们在新年之际为了表示对同学、朋友的祝贺，对师长的敬意，送上自制的贺年片，或许，你在病人最需要关心安慰的时候，送上一束鲜花，或小礼物。他们就会高兴不已，无言中你正是在借助某种媒介铺设一条交往、友谊的路，架设起一条友谊的桥梁。当全家人经过一天的忙碌之后，大家围坐在桌旁，你手脚麻利地给他们分发筷子，端上一碗碗香喷喷的米饭，捧上色、香、味俱全的菜肴，与他们边吃、边谈，在他们满足食欲的愉快体验中，除了血缘关系之外，还蒙上一层长幼、兄弟姐妹之间温馨的感情色彩，使家庭关系更加丰富、美好和协调。

人们初次交往中，往往借助于这个媒介，说好第一句话，沟通思想、缩短心理距离，打开心灵隔阂。美国著名报刊评论员利布林，有一次去采访一位著名的赛马骑师。这位骑师有不愿接受记者采访的习惯。然而，当利布林见到骑师时，劈头就问：“你的左蹬皮带比右蹬皮带多放长几个眼？”骑师一听，顿对就把他看作是通晓骑术的人，兴致勃勃地从马蹬说到驭马经验，不知不觉中谈了一个多小时。利布林的成功是因为他抓住了人们感兴趣的物质媒介，打开话匣，敲开人们的心扉。日常生活中，我们经常可以看到许多青少年从他们手中的一本书，身上穿的一件衣服，或感兴趣的一场足球赛，

墙上的一张画，一尊雕塑，一出戏作为话匣，作为交往中的第一句话。这样，给对方一种“自己人”的感觉，从而在读书、服装、运动、绘画和雕塑上找到共同语言，给人一种亲近感，愿意真诚相见，在不知不觉中向你敞开心扉的大门。

环境媒介是人们交往，打开心灵的钥匙。倘若课后、饭余坐在绿荫荫的草地上，或在林荫大道上漫步，或站在山岗上望着丰收的田野，或雪后，踏着皑皑白雪，吸着清新的空气……在一种美好的环境中，给人染上一层愉快的色彩，在此时此景中交谈、议论，真可谓情景交融、思想相通，会增进人际关系的融洽气氛。

语言是人们交际的工具，是重要的交往媒介。信是书面语言中的一种，它能表达当面难于启齿的心里话，而且得体地向对方传递信息，避免唐突。有位班主任老师号召全班同学给自己朝夕相处，近在咫尺的家长写信，说说心里话。家长会那天，每位家长都收到自己孩子的信。信中许多孩子对父母表达了无限的深情厚意，寄托着无限的理解、要求。说出了平时难以启齿的言语，像一道亮光照彻了家长心灵深处，震撼着家长的心，听到自己孩子的心声，有的家长掉下了激动的泪花。信，表达真挚情感的信，使父母与自己孩子间达到情感的交融。信，几句充满心里话的信，像春天的阳光消融隔在父母与孩子之间的冰雪……

信，也是沟通人们交往中的桥梁。如果给出门在外地的父母、亲戚、朋友、同学写一封信，介绍家乡的变迁，寄托亲人的思念，自己的友情都会给外地的人以安慰和鼓舞。

口头语言是人们日常生活中进行交往的重要媒介。常言说：“良言一句三冬暖。”那些礼貌的语言、温和的话语，亲切的称谓，和谐，自然的声调，犹如天上的甘露，滋润着心田，给人温暖、信心和力量，表达着对人的关怀、尊重和同情，一下就可以缩短人们心理的距离，解除多年的积怨。相反，“恶语伤人六月寒”，使亲朋远离，同学离去。说假话、大话、空话会给人增添厌恶之感，更会增大人们的心理距离。

语言又是一个人的心灵镜子和窗户，透过这个镜子、窗户，可以看到自己的为人品行、修养、作风和性格。你要想说真、善、美的语言吗？请加强修养吧。

青少年兴趣和爱好广泛，应该把自己旺盛的精力用到健康、丰富多彩的文艺、体育、书画、集邮等活动中去。以活动为媒介，促进感情交流。因此青少年朋友应该利用精力充沛，闲不住的特点，培养广泛的兴趣。

愿青少年朋友，掌握好交往的媒介，打开人们心灵的窗户。

## 怎样理解别人和让别人理解自己——谈相互理解是处理人际关系的

### 基本原则

要了解一个人的思想情绪，并没有什么特殊的秘密，通过面部表情、言谈举止和行为变化就能判断对方在思考什么。但这只是表面的理解，倘要更深地体会对方的心理，则要求观察者本人具备一定的心理素质，即正直、诚恳和与人和善，这是理解别人和让别人理解的前提。青少年在与别人交往时

应切记这一点。

### 一、倾听对方——互相理解的前提

理解别人或让人理解自己的前提是相互了解。对青少年来说，发展人际关系，首先要有愿意和对方结成和发展人际关系的愿望。交往中，要认真听取对方的谈话，真诚地表现出你对他的谈话有极大的兴趣。是否认真听对方的谈话，常常影响人际关系。一个同学向另一个同学请教一道数学题的解法，没等人家把话说完就把解题答案推给人家。人家不免有被打发的感觉。一个人际关系好的同学，总是耐心地倾听提问题同学的话，甚至用提问的方式鼓励同学把话说完，表现出对同学的真正关心，这就是倾听的艺术。

可惜，这一点常被某些青少年忽视。不大懂如何说话，如何听话。有些青少年十分健谈，一进入交往，就扯开话匣子，摆开龙门阵，只要别人开一个话头，他便一直说下去。而当对方说话时，却时常插嘴，要么就干脆不听，东张西望、心不在焉。对方在讲学习方法，他却看手表、看风景、看旁人，偶尔来一句“你说什么”？这是很不礼貌的。

在交往中，倾听对方的谈话，对他的话题、内容、说话的姿态、表情、语气表现出兴趣，这是起码的礼貌行为。在人际交往中，不听对方说话，或不让对方说话，无疑是向对方宣布，你是个无足轻重的人，不论你说什么，我都不感兴趣，这又怎能谈到理解呢？

倾听对方谈话，也是表达自己的策略。因为只有这样，你才能有针对性的谈话。

### 二、记住对方——互相关心的原则

一个叫戴尔·卡耐基的心理学家研究认为，人最关心的是他自己。比如拿起一张有他在内的中学生团体照。他最先看到的肯定是他自己。一位同学听你说话也是一样，首先也希望你的话语中能找到他，并以关心的程度来决定他对你关心的程度。可惜并不是每个人都注意到这一点。他们的谈话总是以自己为内容，老是我怎样做的，我怎么想的，我过去怎样，我现在，我将来……而把对方忘记得一干二净，好像对方只是一部录音机。

对于交往不多的人，记住对方的名字及有关情况，是向对方表示关心的一个好办法。在这方面流传着已故周恩来总理的许多佳话。国营西联农场劳模叶梯 1958 年到北京参加妇女大会，曾见过周总理，过了将近三年。周总理来到农场视察。叶梯迎了上去，她都没有想到周总理一眼就认出了她，高兴地叫着她的名字。

1965 年春，周总理在上海见到了季绵州。季绵州 1946 年~1949 年是总理的汽车司机。在谈话中总理问他：“你母亲今年 85 岁吧！”季绵州惊异地说：“总理，您的记性真好，我母亲的岁数是初次见面时我对你说的呢？”总理微笑了。有许多伟大人物受到广泛的爱戴，除了他们的政治才能、思想品格外，在交往中，倾听对方、记住对方也是重要的一面。事隔多年，你还能叫出对方的名字，说出对方的一些小事，使对方备受感动，是增进人与人之间理解的重要方法。

### 三、平等待人，相互信任，相互尊重

每个人的自身情况，包括性格、脾气、兴趣、观念、态度、动机、心事想法，家庭情况大致可分为两类：公开的自我和秘密的自我。一般说来，完全公开和完全秘密都是少见的。公开和保密的程度会因事、因时、因性格而异。性格外向的人公开程度大，而性格内向的、城府较深的人公开程度小，

男女也有区别。但公开或秘密程度取决于双方人际关系好坏程度。一般来说，能和对方共享自己秘密的人，容易被人理解；而一个什么都不愿对人说的，很难被人理解，更谈不上找到知心朋友。

平等就是尊重。人在人际交往中要想取得互相理解，首先要互相尊重，包括对别人人格的尊重、对别人能力的尊重，对别人秘密的尊重。比如有的中学生到商店买东西，瞧不起售货员，说道：“嘿！把那双鞋拿来！”这是对别人人格不够尊重。有的青少年在与别人辩论时，常常用表情、手势、语调……总之他能调动的一切手段来说：“你错了，怎么连这点都不明白，真是个愚蠢家伙！”试想对方会服气吗？又怎么能说得上理解呢？这是对别人能力的不尊重。有的青少年遇事专好刨根问底，打听别人的秘密；有的人甚至恶作剧，在大庭广众中把人的私事抖落出来，这往往伤害对方，是不尊重人的表现。

#### 四、互相理解是处理人际关系的最基本的原则

80年代的老山前线，盛传着一句口号：“理解万岁。”这反映出全军将士的呼声。蔡朝东以“理解万岁”为题在全国十多个城市作了近三百场次的演讲，直接听众上百万。如此强烈的共振力，说明“理解万岁”还是我们这个社会、这个时代的呼声。

互不理解、互不关心，互不信任，互不尊重，都会造成人际隔膜。青少年在人际交往中对人不理解首先表现为对对方的困惑，不明白对方为什么要这样做、要这样说。在更多情况下不理解表现为一种误解。例如：有的人本来是一片好心，你却认为是歹意。有的同学本来是帮助同学、为集体做好事，你却认为是出风头。不理解的产生主要有两个原因，一是以自己的心度他人之意。比如有的人说：“雷锋花那么多时间为别人做事，真傻！要是我，我就不干！”二是用不信任、怀疑的心境去看待事物。如有的人一提起个体户就认为对方只知道攒钱，是个经济动物。因而对个体户捐款办教育，办公共福利（办敬老院、幼儿园）等等，感到不可理解。

理解与关心，信任与尊重既不相同又不可分割。不理解常常产生于不了解，理解又是互相信任、关心的基础。在青少年中，一般更希望向理解自己的人诉说衷肠，倾吐秘密。理解是一种更高层次的尊重。因此，对青少年来说，相互理解，是处理好同学关系、人际关系最基本、最主要的原则。青少年要实现相互理解，就应做到：

1. 从对方的立场考虑问题。比如“他为什么这样说？”“假如我是他，我也会这样说吗？”

2. 对对方的想法、说法、作法表示同情。我们常听到一句很灵验的话：“我一点不怪您，如果我是您，我也会这么想，这么做的。”这句话的核心就是表现出对人的理解。可惜许多人不懂得这一点。

总之，要互相理解，就必须做到真诚、关心、正直、信任。站在别人的立场上去思考问题，尊重对方的要求、能力。青少年朋友们，如果你在人际交往中能注意这些方面，你必定会成为一个人受欢迎的人。

#### 你会正确对待朋友间的争论吗？——谈心理相容

同学、朋友对某事看法不一，对某种活动兴趣不同，是常有的事。不同思想观点的争论也是常见的现象。但是，有人是争执一次，相互了解加深一

层，友谊增进一层；有人却会因一言不合而争得面红耳赤，互不相让，甚至发生隔膜，造成关系破裂。

应该说，不隐瞒自己的观点，特别对青少年来说，敢于亮出与别人不同的想法，是诚实坦率美德的表现。对于学业问题、知识问题进行争论，甚至发生激烈辩论，往往有助于辨明真理，开拓思路，锻炼口才和想象能力，培养思维能力。有的学校还开设讨论课，专就某一问题展开争论。据悉著名哲学家柏拉图就是用这种方法训练他的学生的雄辩才能的。但是人际交往中，咄咄逼人和锋芒毕露又往往使人际关系趋于紧张。其原因一方面是由于人们在社会化过程中，有一种自尊、自信的需求，喜欢与自己观点接近的人交往；另一方面，由于人际关系有深浅疏密之分，对于心心相印，情趣相同，思想境界在同一层次的人来说，对某些问题的争论反而会加深了解，使友谊更深厚。然而，对一般朋友来说，友谊的基点只是在某一方面有共同的语言，而在另一方面并未深知或相容。因而，有些争论易伤感情。所以争论虽非坏事，但争论什么，如何争论，还是有讲究的。

首先应避免在非原则问题上争论。不仅因为这类争论毫无意义，而且很可能事情本身就无所谓是非。这类问题就不必争论不休。

其次，正常的争论，应是澄清某一问题的认识，共同提高，而不是为了压倒对方。有些青少年在朋友、同学谈话时，爱钻空子，抬杠子，得理不让人。这就很可能伤了对方的自尊心，引起反感。其实，有些原则问题争论一下是必要的，要采取与人为善的态度，尤其是在占了理时，更要注意谈话方式，不必非把对方推进难堪境地不可。

第三，在争论时，不能感情用事，要以理服人，善于说清道理。有一位从外地转到保定的学生，学习很好，在班级任学习委员。但与同学争论学习问题时，总是简单地说：“就是这样。”“应该这样。”把结论强加于人。尽管他是对的，可同学们对他还是不以为然。认为他“太主观”、“太盛气凌人”，由此疏远他，使他在班级内陷入孤立境地。

第四，争论要明事理，切忌翻老帐和拉扯其他问题。赵小青和李为，在小学是要好的朋友，到了初中后，又一同考到某重点中学的同一个班级。李为当了班长。赵小青只是一个普通同学。一次他们为分配劳动任务，发生争论。本来是很正常的事，但赵小青觉得自己过去曾多次帮助李为，现在他却一点面子不给，是当了官忘恩负义了。李为则认为赵小青不服气，有妒忌心，有意跟他过不去。结果，争论越来越复杂化，从班级工作扯到人身攻击，以致陈芝麻、烂谷子地互相揭发。事后冷静下来，双方都感到有点内疚。

第五，在争论时，要尊重对方的人格和自尊心。即使是“净友”也不可不分场合地直来直去，要讲究方式方法。如果只为满足自己的自尊心，对朋友同学总是用教训的口吻，或在争论中使用指责语言，又不顾场合和对方处境，都会使交往发生障碍。在人际关系中，平等是最重要的。任何不尊重对方人格和自尊心的语言，都会伤害对方的情感。

总之，正确对待朋友之间的争论，实质是个心理相容的问题。心理相容或不相容是群体中一种重要的社会心理现象。如果一个人的言语行为总是首先引起另一个人或另一些人的肯定的反应：同意、满意、高兴、融洽等，心理就会相容。如果一个人的言语行为总是首先引起另一个人或另一些人的否定反应：不接受，精神不快，反对，厌恶，甚至敌视。他们之间就会产生心理不相容。当然，心理相容并不等于双方在任何问题上意见都一致，而是由

于心理相容，必须感情相通，在争论过程中，容易收到情通理达，加深理解，增进友谊的效果。

为了使同学们的争论向健康方向发展，我向同学们提几条建议：

1. 争论时要考虑同学间的个人利益和局部利益是否存在冲突。
  2. 要考虑到双方的观点、信念分歧会导致成员间关系紧张。因此对班级重大问题，一定要民主讨论，形成统一的认识。
  3. 缺乏了解或进行强辩，是通往心理相容的障碍，同学、朋友间要广泛开展谈心、交心活动；防止贸然争论，大动肝火。
  4. 个人心胸狭窄、多疑、任性、孤傲等都会使争论走向歧途。应注意优化个人品格，使自己具有宽容、幽默，不以恶意猜测人……等品格。
- 如果能做到这样几点，同学、朋友间的争论将会向健康方向发展。

### 他（她）是两面派吗？——谈不同社会情境中人的言语和行为

在同学交往中，你对那些言行不一的人，一定是没有好感的。“口惠而实不至”的人，必然招致怨恨。友谊是真诚的感情交流。“言必信，行必果。”倘若同学朋友之间言而无信，言行不符，也就没有信任与友谊可言了。

究竟怎样认识中学生言行脱节的现象呢？对青少年的心理研究表明：道德认识和道德行为水平均高，言行一致的中学生，为数并不很多。而存在言行问题者，可分为三类情况：第一类：言行基本一致，只有偶然个别的脱节现象，这类同学约占 20~25%；第二类：有较正确的道德认识，但没有相应的道德行为，这类同学约占 100%左右；第三类：道德认识较低，也没有表现出较好的道德行为，或者言与行的水平都很低，这类约占 65%左右。

可见中学生产生言行脱节的问题，反映了青少年过渡期的心理特点。比如：有的同学明明知道打仗是不好的，但看了武打功夫片后，忍不住效仿影片中的“好汉”、“豪杰”抢拳动棒地打起来。结果伤了同学，损坏了公物。对于这类行为，不可简单地归结为不良行为。这是由于青少年爱模仿的倾向使他们作出了与平时道德认识不同的不良行为。又比如老师征求同学们对教学的意见。一位同学当面说“很好，没意见”！但在他的朋友面前却发牢骚：“好个啥？上课像念经，快让人睡着了，谁愿意听。”这种两面表现，应作具体分析，从年龄心理发展看，青年正处于心理“闭锁期”，不愿在人面前讲心里话，特别是在两代人之间容易形成隔膜，但在朋友面前却肯讲真心话。这正是青年期固有的矛盾心理。再比如，一些中学生能言善辩，道理讲得呱呱叫，实际行动却做不到。正确的动机和行为实践相脱节。这是因为说比做起来容易，这就叫“认识超前”，行动滞后。

凡此种种都表明中学生在不同社会情境下所表现出的言语和行为的不统一，这也是他们的品德结构在知、情、意、行上还未完善的表现，因此不能不问青红皂白，一律扣上“两面派”的帽子。

60年代以来社会心理学家戈夫曼提出戏剧性交往理论，对这种言行不一的解释是有独到之处的。

这种理论认为：每个人（特别在青年期）都想方设法在交往中给别人留下一个理想的印象。个人的行动常常是“装给对方看的”。这种装给对方看的行动可能是善意的和真诚的，也可能是恶意的、虚伪的。比如一个男学生为女学生扛一件行李，本来累得够呛，勉强支持着，却故作轻松。女学生在

劳动中不慎划破了手指，伤势本不重，她却紧张得昏厥过去，引得很多同学关心、慰问。

这种装给别人看的行为是有它的明显意义和隐含意义的。据悉：美国女大学生都喜欢周末有男同学的约会。在听电话时，她就开始表演。经观察证明：这些女生在接男生打来的电话时，说话声总是很高，并尽量多说几句。这里明显的意义是证明有人约会，隐含的意义是证明自我价值高。戈夫曼认为在研究人的行为时，重要的是研究隐含的意义。

也就是说人的行为总有两种意义：一是有前台，他的行为是装给人看的；二是后台，别人所看不到的行为。

比如，某校高一（2）班组织新年晚会。有个同学自告奋勇拿录音机、吉他琴，并捐赠班费，以显示其豪爽大方，这是前台表演，给同学看的。其实该学生家庭相当困难，父亲刚刚刑满释放，这些东西都是勉强从各处挪借的。

有的差生为了引人注目，提高自身地位，穿奇装异服，留怪发型，在课堂上故意发出怪声等等，这也不过是一种自我表演。

那么如何避免这种言行不一的毛病呢？我们可以针对具体情况来寻求杜绝这一毛病的途径。

#### 一、加强意志力的锻炼

个人有时说的是正确的，也有付诸实践的的决心，但一遇到具体情况和诱因的干扰，说与做就容易发生脱节现象。比如有的中学生有上课随便说话的习惯，自己也意识到是个毛病，并向组织和老师作了保证。但过不了几天，随便说话的毛病又犯了。有的中学生染上了吸烟的坏习惯，发誓戒掉，但一换环境，哥们儿聚会一堂，烟卷一递，忍不住又犯了瘾。这些主要是意志力薄弱的问题。少年时代的列宁喜欢下棋，击败过许多名手，但当列宁意识到下棋耗费时间太多，容易影响革命工作时，就坚决把下棋的嗜好改掉了。

当然有的时候言行脱节是对于情况估计不足，对新情境缺乏适应性。这就需要作周密考虑，三思而后行。

#### 二、对人许诺要有理智

青少年在与人交往中也经常有求于人和被人求助的情况，这是人际交往的正常现象。万事不求人，或永不被人求的人，大概在世界上是没有的。由于商品经济的发展，有的求人被染上许多不健康的色彩，青少年尤其应加以注意。有的同学知道某位同学的家长是跑供销的，于是托他买紧俏商品。有的在升学就业问题上求人走后门，也有的人为几张电影票、舞票搞交易。如果仅仅为了友情，不好意思加以拒绝，轻易许诺别人，容易造成被动局面。比如某班筹办新年晚会，听说一位学生家长是高校电教室负责人，于是求他借摄像机，为班级新年晚会录像。这位学生经不住大家三激两激，胸脯一拍“包在我身上了”。然而，回家同父亲一讲，根本办不到。同学们对他都议论纷纷，说他是：“口惠而心不实。”这位同学也感到难过。我们说他是犯了空口许诺的毛病。对人许诺要有理智感、责任感，实在办不到的事情要委婉解释，不可轻易许诺。

经常言过其实的人，是不被人信任的。

总之，希望青少年朋友们注意言与行脱节的问题，做到言行一致，表里如一，成为大家信得过的人，使自己在群众中树立良好的形象。

从林则徐自题匾额“制怒”谈起——如何避免你和他人的冲突

在电影《林则徐》中，查禁鸦片重任未酬的林大人在闻听地方官员与洋人勾结而大动肝火时抬眼看到自题匾额“制怒”，立即持重起来，将愤怒转成明智的措施和高明的策略，果然，查禁工作顺利进行，洋商和污吏均未逃脱。

以上情节给了我们一个重要启示：人们在碰到令自己气愤的事情时，如果头脑不发热，便能急而不躁，怒而不发，在冷静中寻找处理的办法，想出对策，这样会取得较好的结果的。

这在心理学中可以找到解释和说明。

人的一切心理活动都带有情绪的色彩，而且以不同的形式显露出来。像前面所提到的发火、愤怒、急躁等，在心理学上可归为是“激情”。这是一种猛烈的迅速爆发却又短暂的情绪状态。引起的原因多是在生活中发生了特殊意义的事件，产生了相互矛盾的愿望，过度的抑郁，缺乏文化和道德教养等。一个人在激情状态下，总是伴有内部器官活动的激烈变化和明显的动作。如愤怒时拍案大叫，暴跳如雷，全身发抖，紧握拳头；恐惧时，大吃一惊，毛骨悚然，面色如土；狂喜时，手舞足蹈，欢呼跳跃，捧腹大笑；绝望时，目瞪口呆，形若木鸡，心灰意冷，头脑昏迷。人在激情的情况下，对周围事物的理解以及控制自己行为的能力显著下降。在这时，往往作出平时所不能作出的大胆的或鲁莽的行为，有时行为慌乱。

对于处在青少年时期的中学生来说，这一点就更为明显。因为青少年很容易动感情，情绪、情感比较强烈。他们常常会因为一点小事而激动起来，或者振奋、激动，或者动怒、呕气，甚至跟别人争吵打架或者感到泄气，变得消极起来。青少年的情绪来得快，平息得也快，常常如急风暴雨式的。因此，他们有时由于盲目的狂热或一时的冲动而干蠢事。这正是心理学家所称的“疾风怒涛”时期。

懂得了这一点后，就可以加深对自身的了解，在知道自己情绪、情感的变化及依据之后，有意识，有目的地去掌握自己，控制自己，“‘改变”自己，主宰自己情绪、情感的变化，而不是听凭它的任其发展。

北京某中学高三班李刚同学是位个性很强的同学。他平日表现不错，能听从班主任老师的教导，学习态度积极，就是脾气不好，有时很不冷静。他常说，我不做错事，也不惹别人，但谁要找碴“挤兑”我，我也决不客气。就因为这一点，在难免发生的矛盾中，他还的的确确和别人干过仗。班主任于老师耐心地对他反复教育，起了作用。一次有个外校学生径直找到他，张口就辱骂李刚，并扬言到校外较量较量。李刚个子比那人高，块头也大，按他往日的脾气，不但准和那人打起来，而且一定会占上风。但他当时很冷静，他压住自己的火，对那学生说，我不管你是不是想打架，反正我不能为这事犯错误，你如果有什么事要找我，最好先找我们老师，实在不行还有学校教导处。说完他甩下那个来人，自己跑到办公室找老师汇报了情况。班主任和教导处的老师闻讯后，及时拦住那个外校学生。经询问，原来那外校学生误听了另一个人的挑拨，并自持身后有“哥们儿”支持而前来寻衅。李刚的临阵冷静和自我克制的态度，避免了一场可能发生的事件。他受到了学校的表扬。事后，当同学们问起他当时的想法时，他说，我真有心一拳把他打个跟斗，可在攥拳头的一刹那，我猛然想起了老师的教育，想到打架不是个办法，还是按《守则》去做吧！有同学问，这是不是软了？他说，拳头并不是真理，

同学们发出了由衷的赞叹。

北京某职业高中的三名男同学，因学校的饭堂临时修理炉灶，便到一家个体户餐馆吃午饭。因饭馆的饭菜价高而质次，他们便对老板提出意见，说得老板理屈词穷。不知是老板耍手段，还是老板的狐朋狗友们“打抱不平”，当三位同学返校的路上，从胡同里出来一个年轻男人，大骂他们“吃就好好吃，别找不自在”。言语刻薄而污秽，当三位同学斥责时，那人竟掏出刀子，将其中两个同学的衣服划破。他们三人当时真是怒火万丈，如果真打起来，那恶少决不是对手。但三位同学没这样做，他们摆脱后，马上向派出所报案。一星期后，民警在调查的基础上，将那肇事者传唤来，进行了有力的教育，并责成那人向三位同学赔礼道歉，还对破损的衣服负责赔偿。结果是令人满意的，三位同学也得到学校的充分肯定。

这是两个真实的故事。它说明：青少年的情绪是可以人为地加以控制的。即便到了“愤怒的火山将要爆发之际”，也还是有减缓和抑制的可能。这需要理智，需要觉悟，需要修养。一位著名的西方学者塞尼其说过，“能自制的人是强有力的人”，这话是有道理的。青少年情绪来得快，易起火，这是符合生理心理的规律的，然而不一定是合理的和应该的。这与一个人应该恨我所恨、爱我所爱、疾恶如仇、从善如流的正常情感的表现并不矛盾。我们并不提倡那种逆来顺受、不知痛痒、麻木不仁的懦弱精神状态，但在可以避免的事件发生之前，还是应权其轻重、择其利害而理智处置，使矛盾缓解，使问题顺利解决。像前面两个例子，如果几位同学情急火起，结局可能是另一种样子，也许会出现令人痛心的后果。

道理好说，行动不易。要做到这一点会有思想矛盾的。青少年朋友应该认识到，整个世界充满了矛盾，很多情况下，我们对世界的万事万物的理解与想象，与客观现实总是有出入的，甚至相去很远。一厢情愿的事不一定有，自己主观设想的如何如何，不一定会发生；人与人之间也并不都是平和的、无私的、相亲的，当然也不都是尔虞吾诈、恃强凌弱。各种情况都会发生，这要有思想准备。问题不是该有什么，不该有什么，而是如何对待，怎样处理得更好。一般地说，在熟悉的环境里，在自己生活的单位里、集体中，由于同学间、同事间彼此比较了解，因此遇到偶发事情，还能平和处置；如果与自己发生矛盾的另一方是非亲非故、面孔陌生，且没有利害关系者，如果周围环境复杂，起哄者、旁观者、支持者、反对者尽有，讥讽、嘲笑、声援、受责皆全，此时，往往头脑不冷静。如吵架则有理不让人，无理狡三分，如动手则拳脚相加，竭尽全力，必欲置对方于死地而后快。在这种情况下，没有不出“漏子”的。须知，问题的最终解决不是力而靠理。暂时的忍让也不是软弱，而是有理有修养的表现，最终你将是一个胜者、强者。反之，即使你将对方致残，自己又如何呢？那些在马路上为两车相撞，甚至相蹭就导致大打出手；为在公共汽车上谁踩谁一脚就兵戎相见；为在水龙头前谁先打上水而争执不休，为一句玩笑动真所造成严重后果的事还少见吗！他们的矛盾结局难道不是生动的教材吗？

愿我们的青少年朋友，中学生朋友们能够不断提高自身的思想修养，以圣贤的教诲，以老一辈革命家的风范要求自己，以高雅的文化艺术陶冶自己，做一个高尚的人，一个文明有素养的人。果真都如此，社会风貌将以全新的姿态展现在我们面前。

## 你的说理折服人吗？——谈劝告的诀窍

### 一、叩开人的心扉

当你去医院看病或做健康检查时，医生首先会用手轻轻叩击我们的胸或背，这就叫“叩诊”。

越是出色的医生越是重视叩诊。一般来说，叩诊有两个目的。第一是为了检查一下身体各器官是否正常；第二是为了确认一下各器官的界限。叩诊虽然是一种间接的诊断的方法，但高明的医生根据叩诊，在一定程度上就可以判断出病因。然而，叩诊并不仅仅是为了确定身体各器官的形状和分界。叩诊还有更重要的目的，这就是叩开病人的心扉。医生用温暖的手轻轻叩击病人的胸、背，会使病人感到信任，一种安全感便油然而生。

疾病是一个包袱，病人常常求医心切。为了医治疾病，医生和患者之间建立起一种相互信任的关系很重要。叩诊就是为此而采取的一种手段，它可以轻柔地叩开背上包袱的患者的的心扉，使之产生对医生的信赖感。

叩诊可以打开病人的心扉，同样适用于朋友之间、同学之间、师生之间的人际关系。有助于叩开人们的心扉。

### 二、逐步试探对方的想法

搞好人际关系的目的是多种多样的，但最重要的目的是用道理说服对方。每个人都有着自己的目的、愿望、理想，为实现自己的目的就得说服别人。可以这样说：劝说能力越强的人，越能作出出色的成绩。

劝说就是改变他人的认识、态度，而要改变认识、态度，就要有能令人信服的意见看法。但光具备这一点还不够，说服必须首先打开对方的心扉。人都有理性，但更多的时候是为感情所左右，不论你的意见多么好，如果不能与之心心相通，他也听不进去。

“叩诊”就是打开对方心扉的一种巧妙方法。。因为叩诊是间接的，它通过先触及患者的身体，使之带有温情和信赖，劝说也是如此。不先“叩诊”，一下子就涉及到问题核心的作法，反倒会使对方心扉紧闭。

### 三、劝告的诀窍

1. 劝告者本身应是有威望的人。同一件事是由一个仪表堂堂，容貌出众，有威望，有地位的学生领袖出面，还是由一个举止粗俗，品格低下的有前科的学生出面，效果大不一样。

2. 劝告者的动机应该是隐蔽的。凡是进行劝告，都不易过早地公开自己的意图，比如班级干部做同学的思想工作，在这个同学事先知道了班级干部要向老师汇报时，这种劝告就很难成功。

3. 被劝告人本身的自尊程度、自信程度影响劝告的效果。一些没有主见的学生，或对问题没有深刻认识的学生比较容易劝告。有些学生一旦对某些问题或某人有成见，劝告就难以生效。

4. 劝告中施加压力要慎重。对某些学生的错误可能造成的后果，使用威胁性语言或者进行恐吓，有时会产生两种完全对立的结果。比如对中学生预防龋齿的劝告，先让他们看牙齿溃烂、变色、牙齦病变的各种图片、照片，再测量学生接受牙齿治疗劝告的态度，发现有两种对立的倾向。一方面是促进了一些中学生对牙齿治疗的积极性，另一方面有些学生却被吓住了。因此在劝告中施加压力应谨慎使用。

为此，在中学生中使用劝告应注意以下几点：

1. 劝告者应尽量从别人角度考虑问题，避免使用过激言辞和尖刻的话语，把自己的想法巧妙地表示出来。同学、朋友相处多了，难免发现对方的缺点、错误。如果你不正面反对别人的意见，而是用“我想”、“假如”、“或许”等等字眼，委婉地表示出来，也许能收到神奇效果。

2. 要多从别人的需要着想。交友过程是双方互相满足需要的过程，特别是青年处于心理闭锁期，应使他有一吐为快的机会，然后给他以真诚的安慰和实际的帮助。这样往往使劝告奏效，因为你和朋友的思想沟通了。

3. 要注意不伤感情。人的思想是在不断矛盾运动中发展着的。青年学生交往中，产生各种矛盾是难免的。如何正视矛盾而不使其激化，解决矛盾而又不伤感情呢？

#### 第一、要从赞扬入手

学习委员王梅对张红不爱惜图书的事非常不满。借给她的新书，送回来时却成了残缺不全的旧书。说过她几次，也改不掉这个毛病。怎么使她改变呢？一天，王梅看到张红穿了一件新式的裙子，随口说道：“张红，你这件衣服好漂亮，更显得动人了。”要知道王梅平时不怎么爱谈穿戴，张红显得不知所措。王梅又说：“爱美之心，人皆有之。这件衣服对你来说太合适了。今后如果你对借阅的图书稍加爱惜，你肯定更加招人喜欢。”小张笑了：“王梅，就凭你这句话，我保证爱惜图书。”

同学、朋友之间，以诚相见。有时发现对方有不足之处，不妨先找他的优点，从赞扬入手，而间接地提醒别人的错误，或许能减少正面冲突和伤感情的事情发生，促使对方高兴地改掉毛病。

#### 第二、批评他人时先谈自己的错误

李彤是班里的尖子生。工作、学习、体育都令人赞叹，可就是生活习惯不太好，常丢三拉四。班主任想帮助他改掉这个毛病。“喂！李彤，乱扔东西可不是个好习惯。说起来，我念书时比你还差劲，常把别人的背心穿在自己身上。有一次出早操，我硬是找不到自己的裤子，闹了不少笑话。你看如果东西这样放是不是更好点？”

如果批评者能先谦虚地承认自己犯过错误，那么，你再去对他批评时，就不会感到受不了。所以，要想不伤感情，不引起憎恨，又能改正别人的错误，批评他人前，有时先谈自己的错误，往往事半功倍。

#### 第三、给别人留点面子

过去在生活中你伤害过谁，也许你早已忘记了。可是被你伤害过的同学却永远不会忘记你。他决不会记住你的优点，而是记住了你对他的伤害。

即使是吵架，有经验的同学都知道，最要紧的是让别人留住面子。因而劝架的人总是细致谨慎地找出对立双方正确的地方。然后对这点加以赞扬，对那点加以强调，只是小心翼翼地他们在他们中间斡旋，从不指出哪一方是错的，哪一方该认错。

世界上任何一个真正的伟人，都善于让对方保住面子。青年人在交往中切不可得理不让人。要学会“有理让三分”。给别人留点面子。这样你并不失去什么，反而会得到许多。

中学生朋友们，希望你的说理能折服人。

### 人缘好的秘诀——谈好品质的吸引力

一辆满载着中学生的大轿车在公路上疾驰，车厢内充满了欢声笑语。坐在王敏身旁的姚琼已经第三次被大家热烈的掌声所邀请，用她那甜润的歌喉唱着动听的歌儿。王敏心想，“我要有她那么好的人缘该多好啊。”这是青少年朋友最关心的问题之一。希望别人能更喜欢自己，特别是在同龄人中，希望自己能吸引同伴，有很好的缘。

那么，什么是人缘好，怎样才能使自己人缘好呢？人缘好是指在一定的社会生活范围内，如工作单位、学习环境、班级、邻里、伙伴中，一个人能使别人产生好感，令别人喜爱，他就是心理学上所说的有较强的人际吸引力，大家乐意同他交往。

为什么会对一些人对另一些人更喜爱，更有好感呢？这里的原因十分复杂，涉及的方面也相当广泛。

首先，是外貌的吸引。漂亮的容貌，苗条的身材，得体的打扮，高雅的气质都具有很强的吸引力。人们在与陌生人打交道时，对容貌比较好的人总喜欢多看几眼，多交谈几句，容易产生与对方接触的愿意。其实，外貌吸引对所有人并不十分公道，而且外貌也并不能反映一个人的内心世界。可人们总是不自觉地被其他人的漂亮的长相、潇洒的外表所吸引，因为爱美之心，人皆有之。所以，在社会生活中，在条件允许的情况下，我们还是应该注意自己的仪表的修饰，在交往中给人留下一个美好的第一印象。

其次，是一个人的能力大小。人们总喜欢聪明、能干、多才多艺的人，因为，聪明能干、多才多艺的人，不仅能说会道，而且他们的才干令人羡慕，讨人喜欢。像开头我们谈到的姚琼，她那优美的歌声就打动了不少人的心，吸引了同龄的伙伴们。还有的人能诗会画，学有专长，做工作、干事情总是那么漂亮。因此，努力学习，培养自己的多种兴趣和爱好，增长自己的才干也是使自己增强吸引力的重要方面。

但是，最能吸引人，最能够长久地被人们喜爱、推崇的还是一个人的优秀品质。只有漂亮的容貌、得体的打扮和某种特长、才能，只能在短时间给人以较强的吸引力，但随着长时间的接触、交往，人们了解了他的全部就会得出新的结论，很可能由好感转向一般甚至厌恶。

像前边所谈到的姚琼就是一例，在刚刚组成的新集体中，她那颇具魅力的外表、动听的歌声都深深地吸引着同伴，大家喜欢和她接近，愿意听她唱歌，甚至有人因能和她同桌、同组而感到非常的荣幸。但是，没过多久，同学们一个个地与她疏远了，到新年联欢会她唱歌时教室里只响了几下稀稀拉拉的掌声。为什么呢？原来，大家在半年的集体生活中逐渐了解她了——在秋游中，她毫无节制地享用着同学们带来的点心、水果和饮料，却把自己带来的零食藏在包底，到小山后面去独食；在劳动或做值日时，她不是借故逃避，就是拉拉桌子摆摆样子了事；她对家境一般，穿着朴素的同学不屑一顾，还说：“我的歌儿是唱给那些最漂亮的人听的。”……最后，便发生了前边所谈到的变化。

这就说明，漂亮的外貌，端庄的仪表，超众的能力固然都可以吸引同伴，建立好人缘，但是，最能长久吸引人的还是优秀品质，高尚的道德风貌，一个为人诚实、善良、谦虚、勤奋、乐于帮助别人的人更容易赢得他人的喜爱；而一个奸诈自私、冷酷多疑、妒忌狂妄、报复心强的人，十有八九总要被人厌恶。

为什么优秀品质最能够长久地吸引人呢？因为它反映了作为万物之灵的

人类的发展方向。

人的发展与社会的发展是相一致的，人类社会将要向共产主义发展，因此，共同劳动、相互关心、真诚勤劳、团结合作、互相尊重爱护等优秀品质将成为人类的共同本质，它代表人类发展的方向。

优秀品质中最重要的是高尚的动机。所谓高尚的动机就是做任何事情都应考虑到社会 and 他人，一方面维护个人利益，决不能损公利己或损人利己，另一方面不是总围绕个人利益转而要为社会、为他人服务。

还记得雨果的名作《巴黎圣母院》吧。圣母院中的副主教克洛德不择手段地想占有吉普赛舞蹈女郎爱斯美拉尔达。多次遭到了拒绝之后，在罪恶的情欲支配下，他的追逐变成了迫害，而这时的他由那堂堂的仪表、显赫的权势、高深的知识而产生的吸引力都随着他那丑恶的品质荡然无存了。

敲钟人喀西莫多不但哑而且相貌奇丑，地位低下。他也深深爱慕着爱斯美拉尔达。但他的爱是高尚的，具有人道和自我牺牲的特点，他有一颗金子般的心，他忠诚老实，对邪恶恨之入骨，敢于斗争，以他的智慧和力量关心着帮助着美丽的爱斯美拉尔达。他把爱深深地埋藏在心底，不去伤害她，并真心实意地尊重爱斯美拉尔达的感情。看完这部小说或电影后的人们都很自然地憎恶克洛德，而对这个丑陋的敲钟人留下深深的印象，抱有极大的好感。

美国心理学家阿伦森曾做过一项调查：你最喜欢的是哪一类伙伴？回答几乎是相同的——“那些具有令人愉快、令人崇拜的人，如忠诚、通情达理、诚实善良，反过来也喜欢别人的人。”

青少年朋友，要想被人喜欢，先要喜欢别人，这样你就会忠诚、合作、善良、热情地对待别人，增强他们努力工作、克服困难的信心和勇气。当你把这些最珍贵的东西给了人们以后，他们回报给你的也一定是最珍贵的东西。那时你就会感到你的人缘好极了。

## 什么样的人使人喜欢——谈人际吸引

一个人生活在社会里，都愿意遇到自己很喜欢的人，也愿意自己被人喜欢。那么，什么样的人使人喜欢？

### 一、空间上接近的人

我们每天都接触到街坊四邻，同班同座的同学，班主任和课任老师，父母、兄弟、姐妹，都是自己空间上很接近的人。正因为接近，相互之间的交往次数多，彼此之间就容易建立友情关系。但不是说空间上的接近都能建立起友谊，那些自己在生活、工作、学习中关系密切的人比较容易建立友情。这样，才会接近他们，发现他们的良好品质。愿意主动接近的人，也容易吸引自己去接近他们；那种多嘴多舌、说三道四的，东家长、西家短的人，常常容易被人离弃。

### 二、与自己相似的人

俗语说：“物以类聚，人以群分。”人们总是喜欢与自己具有相似性的人交往，发展友谊。相似性的范围包括年龄、性别、籍贯、职业、经历、社会地位、文化知识、教育水平和认识态度、价值观以及性格、兴趣、爱好等。如果交往双方能意识到彼此间的相似性，就有一种亲密感，容易在认识上相通，情感上共鸣，行为上一致，即所谓情投意合。所以日常我们看到年轻人与年轻人在一起，老年人与老年人在一起，青少年学生和青少年学生在一起，

进行情绪相投的活动，就是这个道理。

然而，现实生活中，一项工作，一种活动，都需要不同年龄、不同社会角色、不同经历的人携手协作来完成，需要这些人心理相容，相互喜欢，团结一致。那么不同层次的人能跨越他们之间的鸿沟吗？我们认为“理解”是通向人们心灵的桥梁，只要各方站在对方的立场上，设身处地为对方着想，就能看到隐藏在人们间的相似性，就是理解。从而把各方看作是“自己人”，使自己喜欢别人和被别人喜欢。如，教师能理解学生的思维模式、情感特征、行为方式、身心特点，设身处地的设法把书教好；而学生站在教师的位置上去理解教师的责任感和良苦用心，就会积极向上，不辜负教师的期望。师生就找到了都有责任教好、学好的相似性，就能达到息息相通，心心相印。

态度和价值观的相似性是影响人际关系的关键。心理学家纽卡姆做过这样的实验。他请 17 名互不相识的大学生做被试。实验前先测定了他们对政治、经济、审美、社会福利方面的态度和价值观，以及他们的人格特征。然后，将态度与价值观相似与不相似的人分别安排在几个宿舍里，一起生活四个月。在这四个月内定期测定他们对上述问题的看法，让他们相互评定室内人员，说出喜欢谁，不喜欢谁。实验结果表明，相处初期，空间距离决定人们的喜欢程度，到后期，彼此间越来越喜欢态度和价值观相似的人。

此实验给予我们青少年什么启示呢？我们知道，青少年是趋向群体，重视伙伴关系，珍惜友谊的时期，在交往上应着眼于深层的了解，寻觅具有共同的认识，相似的兴趣，高级的需要，崇高的理想的伙伴结为交往的对象，在此基础上让友谊“青山常在，绿水常流”。

### 三、需要上互补的人

所谓需要互补，就是交往双方都能从对方得到某种需要的满足或“取长补短”完善人格。这包括性格特征、能力特长、需要利益、思想观点等。这些方面，我们能在日常交往中看到。如性情急躁的人和脾气稳定、谦和的人要好；性格内向的人和性格活泼开朗的交上朋友；独立性强的和依赖性强的形影不离；能力强的人与能力弱的人结成协调的伙伴。

需要上的互补能相互吸引，是因为双方的关系是互补。具有专长、优势的一方期望自己的长处能得到承认、尊重和赞赏。另一方能以他人之长、补己之短，并且从中得到温暖，似乎不是公平交易，却使双方求得心理平衡的满足。

人们间交往的需要互补规律，使我们联想起三个问题。

第一、友谊不是需要的交换，也不是相互利用，而是相互帮助，取长补短，共同进步。

第二、交往中，发扬自己强烈的好奇心，观察事物敏锐的优势，积极主动的吸取对方之长，补己之短，努力完善自己的人格。如，性格内向的人，在发现性格外向的人总是积极主动，善于交际之后，发现其实质是一种自信，如果把它吸收接纳在自己的思想、情感、行为方式中，就有利于撬开封闭的心灵，变被动为主动。

第三、善于了解对方的需要。主动用己之长，适时地，合理地调节自己的行为，以满足对方的需要。向困境的人伸出友谊之手，其效果如同粘合剂一样会把两颗心紧紧的连在一起。如，一个数学能力强的人，观察到别人解题遇到了困难，适时地（不易过早，过早了，有损他人的自尊心）用启发式方法，帮助对方自己完成作业。这样，就容易被人喜欢。

#### 四、仪表上有魅力的人

爱美之心，人皆有之，人们不但希望自己美，也喜欢别人美。美感就是相貌秀丽，举止优雅，说话不俗、风度翩翩的整体协调，给人以愉快的情绪体验。仪表魅力在人们初次交往给人的深刻的印象，就是以后是否交往的基础。

如果一个人相貌秀丽，但举止粗鲁，出言不逊，风度有失检点，也会失去魅力。有的人知道自己相貌先天不足，然而他不灰心，不气馁，而转向加强自身的修养，以自己举止文明、语言幽默，才华出众，弥补了弱点，成为受人尊重、喜欢的人。

还有，具有优美个性品格和良好性格，如为人忠实可靠，热忱坦率、活泼愉快、豁达大度、平易近人、虚心好学、平等待人的人，常常会受到别人的尊敬和喜欢的。

愿你成为人们喜欢的人！

#### 怎样做个被同伴喜欢的人——谈交往的相互作用

一个人不被人喜欢，就犹如生活在一个“没有花，没有光，没有热，没有艺术，没有趣味，甚至没有好奇心”的世界里一样，受着无形的折磨和惩罚。

大家也许看过《鲁宾逊漂流记》的小说和电影，主人翁鲁宾逊的原型是一名叫塞尔柯克的苏格兰海员，他性格暴躁，好与人争吵，是个不被同伴喜欢的人。他因在一次与船长的争吵中，被留在一个荒岛上，过了整整五年与世隔绝的生活。五年的生活，使他的性格变得更怪，更不可理解。后来回到英国后，便怕见人，过着九年的隐居生活，最后，死在自己挖的地洞里。这个故事告诉我们，人不能离开人群，离开集体而生活，有些人，虽说天天生活在集体中，然而，由于性格的种种不良特征，心理上与同伴之间筑起一堵高墙，把自己禁锢起来，变为顾影自怜的“孤儿”，还一个劲地埋怨别人不理解、不尊重、不关心、不体贴自己。孰不知，喜欢人与被人喜欢是互为因果的，因为你喜欢他们，所以，他们也喜欢你。你也就成为被人喜欢的人。

社会心理学家阿让森和林德的实验就说明了这个问题。他俩让实验员假装成被试和真正的被试混在一起，相互交往。第一种情况，假被试当着真被试的面对主持实验的人，赞扬真被试优点、人品、表达自己喜欢他们。第二种情况却相反。假被试自始至终说真被试不好，自己如何讨厌他们。最后，询问真被试的意见，结果是他们喜欢说自己好，并喜欢自己的人，不喜欢说自己不好，不喜欢自己的人。

然而，赞扬、肯定应该是诚恳的，而那种言不由衷的阿谀奉承、应酬，是得不到好感的，是不被人喜欢的。何以为证？心理学家研究了人们喜欢的态度与完成工作的好坏，得到肯定、否定评价间的关系，指出，人们最喜欢很好地完成工作，得到实事求是的肯定评价；最不喜欢很好地完成工作，得到否定的评价；也不喜欢很差地完成工作，得到缺乏事实的奉承的评价。

出自内心的善意、中肯的批评和讲究方式方法的批评，会使被批评的人感到对自己是一种补偿，使彼此之间心理距离接近，批评者也可被视为值得交往的人，是个被喜欢的人。

也许有的青少年朋友问，过去我是个不被人喜欢的人，今后还会被人喜

欢吗？让我们再来看看阿让森和林德对这个问题的研究。也许你会从中得到启发。他们将实验分二种情况：第一种情况，真被试知道充当假被试的实验员始终赞扬自己，喜欢自己。而另一种情况，真被试知道假被试开始对自己持批评、否定态度，不喜欢自己，而后对自己逐渐怀有好感，不断听到赞扬，表现出越来越喜欢自己。实验结果是真被试都喜欢假被试，但是，两者相比，真被试更喜欢开始持否定态度，而后来改变为持肯定态度的人。

这个实验告诉我们，一个开始不被喜欢的人，人们对他的态度是可以改变的，只要决心从“我”做起，自尊自重，尊重他人，去掉自己的不良性格，就会成为一个更被人喜欢的人。

那么，什么样的性格特征被人喜欢，什么样的性格特征阻碍人际交往呢？

尊重他人，关心他人，体贴他人，富于同情心的人，是被人喜欢的人。而以我为中心，只关心自己，不尊重他人的人是不被同伴喜欢的人。

尊重他人，就是承认他在集体中的地位，使人获得安全感。关心人，帮助人，体贴人，给人以温暖，使被关心的人获得肯定的情绪体验，产生感激之情，进而尊重你，关心你，体贴帮助你，喜欢你。两者间就容易架设起友谊之桥。

相反，自我为中心，自私自利，不尊重他人，嫉妒心强的人，是不被人喜欢的人。

人们之间的交往是相互的，相互尊敬、相互信任、相互支持，相互帮助，是双向的。自我中心强的人，不恰当地把自己放在支配的地位，把别人变为从属地位，把双方的交往变为单向的人际关系。这样的人，很少能与他人主动地沟通信息，交流思想。处处自己说了算，不尊重他人，不考虑他人的需要、兴趣、爱好，容易造成他人的心理挫折，使人丧失自尊感，是一个不被人喜欢的人。

人们相互交往，总是喜欢聪明能干，学习成绩优良，热心为同学们服务的人，而不喜欢平庸，不求上进，无能的人。

社会心理学家阿诺生做过这样的实验。他让被试听四个不同人的录音。第一个人，聪明、有能力，学习成绩优异；第二个人，也是聪明、有能力，但不小心打翻了咖啡杯，出了差错；第三个人，智力一般，学习成绩平平；第四个人，智力、学习成绩一般，但不小心也打翻咖啡杯。听完录音后，问被试，四个人中你最喜欢谁？最不喜欢谁？回答是，最喜欢聪明、有能力而成绩优异，并打翻咖啡杯的第二种人。最不喜欢智力和学习成绩平庸、打翻咖啡杯的人。人们所以喜欢第二种人，是因为一个聪明、能干的人，在学习、工作中犯点错误，在所难免，只要勇于改进错误，比不犯错误的聪明人更被人喜欢。

一般来说，被人喜欢的性格特征还有：

1. 热情、开朗、举止大方，乐于交往，喜于交际；而不是冷漠、孤僻。
2. 自尊自重，保持人格独立性，而不是过分依赖，缺乏自尊心。
3. 求知欲强，虚心好学，兴趣广泛，而不是不学无术，狂妄自大，固步自封。
4. 待人持重、耐心、忠厚诚恳，为人大度而不是虚伪、气量狭小，爱吹毛求疵。
5. 思想活跃敏感、幽默、涵养、礼貌而不是思想呆板、行为古怪、喜怒无常、神经质。

愿青少年朋友，做个被人喜欢的人。

## 你、我、他的友谊为什么如此微妙？——谈、际关系的平衡和改变

青少年朋友，在谈起这个话题的时候，我想给你讲一个故事。某地区少年优秀跳水运动员李萍、佟丽、王晓芬在省少年跳水比赛中，都先后得过冠军。

最先是李萍，她曾经连续几年获得冠军。但为了保持自己个人的荣誉，搞“技术保密”，拒绝帮助别人，后来佟丽为了集体的荣誉，经过艰苦训练，赶上和超过李萍，夺得了冠军。李萍失去冠军后，从个人荣誉出发，嫉妒和讽刺佟丽。在这种情况下，佟丽非但没有疏远李萍，反而以实际行动去感动李萍。有一次训练，李萍为了斗气，跳水摔伤了。佟丽不顾自己个人安危抢救李萍，并在整个治疗期间，耐心地护理她，表现了很高的精神境界。佟丽这种大公无私，舍己为人的品格，终于感动了李萍。

佟丽夺得冠军后，不搞什么“技术保密”，为了集体的荣誉，她衷心欢迎并热情帮助后入队的新手王晓芬赶上和超过自己。但王晓芬的思想不正确，认为在比赛中妹妹不应超过姐姐，学生不应超过老师，她在比赛中故意造成失误。对于王晓芬这种把个人的友谊放在集体荣誉之上的错误思想，佟丽对她进行了严肃的批评。终于，在佟丽的帮助下，王晓芬思想和技术提高都很快，在比赛中创造了优异的成绩，夺得了冠军。从此，三个人的友谊更加亲密无间。

这个故事告诉我们，关心朋友的思想进步，要注意方式方法，要注意针对不同脾气的朋友使用不同的帮助方法。使朋友间做到思想相通，心灵相合。这里涉及到人际关系的平衡问题。

人们在日常交往中，总喜欢和那些与自己意见一致的人呆在一起。也就是说，人们都倾向于选择一致性。这种一致性包括：人们的希望、性格，也包括人们的信仰、思想认识和情感。这就是人际关系的平衡理论。根据这一理论，尽管人们在平日交往中所说所作的每件事不尽一致，但不一致总倾向于向一致性方面转化。人们在不一致时会不断引起冲突、紧张、焦虑，直到获得某种一致为止。

上面列举的三位跳水冠军处在一个系统中，都是地区优秀跳水运动员，她们三人由于在集体荣誉和个人友谊的认识和情感上存在分歧，而先后导致佟丽和李萍的关系恶化及佟丽和王晓芬关系的疏远。但这种交往的不平衡在她们身上都产生一种不稳定的压力。这种压力迫使她们相互调整关系。李萍和王晓芬采取的都是消极的办法。唯有佟丽采取积极的态度。教育、帮助、感化李萍和王晓芬。由于三人都不愿失去友谊，终于在新的认识基础上达到了平衡。

在现实生活中朋友间微妙的关系远不限于此。上面讲到：人与人之间的吸引和友谊发端于相似性，这是从客观上讲，但从主观上讲，人际间的友谊还有一种相互取长补短的需要。在目标共同，兴趣相似的人群中，个性相异者有时更能结下友谊。这就是我们常说的刚柔相济。

19世纪德国有两位化学家——维勒和李比希。他们的性格截然相反，人谓“如同水火”。维勒温和、柔韧、遇到攻击不动声色；李比希则爽直，激烈、自信、勇敢、风风火火、脾气急躁。但他们由于研究领域相同，对科学

的追求相同，品德上的正直无私相同，因此关系一直很好。他俩密切合作。李比希的热情与维勒的冷静相得益彰，在性格上互补，共同成为有机化学的创始者。

青少年朋友们，如果你们对身边的好朋友作一番考察，物理上“同性相斥，异性相吸”的原理似乎在个性气质不同的人际交往中也有反应。两个主观性强，爱固执己见的人很难交成朋友。两个内向，羞怯的人也难成深交。因为虽然彼此相安，却缺乏足够的感情交流。支配性强而乐于助人者喜欢与依赖性强的人交友。缺乏自信心和独立创见者更爱与敢作敢为，有主见的人为伍。热情主动者主动结交文静内向者。脾气暴躁者更愿意与温和的人相交，所以人际关系的平衡，友谊的常在，不是单一模式的，其中性格、情感、认识的互补就是一种动态的平衡关系。

我们说到友谊，一般常指思想上的认同，情感上的共鸣，但是不是意味着好友间越亲近越好，以至于不分彼此，没有任何一点隐私可言。这是人际关系平衡的另一个问题。

记得某校初二曾有一位姓何的女学生，她是学生中公认热心肠的人。心直口快，刀子嘴，豆腐心，办事风风火火，特别喜欢助人为乐。老师要盖个门房，愁于没有人手，她星期天带领同学扛木料，扎土坯，不嫌脏怕累。有位男同学的母亲死了，爷儿俩不会腌酸菜，她扎起围裙下厨房，帮着干。雨天山水把路冲断，她把小同学一个个背过河去。同学间吵嘴翻了脸，她不管有理没理，喜笑怒骂地把他们批评一顿，再说点热心话，总能把闹翻的同学拢在一起。

可是这样一个热心的同学，后来竟遭到不白之冤，在同学中被孤立起来。事情还得从死了母亲的那位男同学说起。这位男生的父亲在煤矿工作。每礼拜只回家一次。她为了帮助这位孤苦伶仃的男同学，隔三插五总要去照看一次。有时帮他做些家务，洗洗补补，有时帮他补习功课，班级和学校为此也经常表扬她，树为学雷锋的好榜样。谁知没多久，这位男生知恩不报，逐渐疏远她。在学校中也风言风语地传出了她的一些闲话，说她作风不检点。结果不仅使两位同学的正常友谊中断了，而且从此改变了这位姓何的女学生的性格，她变得很消沉，往日的风风火火，欢歌笑语再也看不见了。后来听说她竟因此没考上高中，险些精神失常。

这件事的发生和演变固然可以找出其他原因，但在青少年关系的平衡上似乎也提出了引人注意的问题：朋友之间的关怀热情十分必要，但这个“热”到什么程度为好，朋友之间又如何把握好自己和对方呢？也好像孵小鸡一样，鸡蛋必须有适当的温度才能孵出小鸡，凉了不行，太热也不行。人际间的温度就更不那么容易把握了。人心不同，各如其面。对朋友甲正合适的温度，对朋友乙来说可能就凉了一点，这就是现实的复杂性。我们必须迫使自己的头脑也复杂起来。就算是“好友”之间的交往，也不能不认真考虑一下亲近度。这绝不等于说同学与同学之间关系应该黯然、互相戒备，人人自危。每当你以为没有坏心，想以“泉涌相报”时，不能不考虑微妙的客观现实，特别是男女同学的友谊，更应考虑种种复杂因素，适当地处理好亲近距离。

青少年朋友们，友谊的持久平衡包括彼此间的相互尊重，其中包括尊重隐私权。比如个人的生理缺陷、私生活、家庭状况……等等。朋友之间要相互体贴，但要掌握尺度，自尊自爱，千万不能超越朋友的规范。这恐怕就是你、我、他友谊的微妙之处吧！

## 除非你是鲁宾逊——漫谈个人与集体的关系

看到这一标题，肯定会有中学生朋友问：你这是要说什么呀？是的，‘我恰恰要以此说起。

大家知道，英国作家笛福的名著《鲁宾逊漂流记》中的主人公是世界上绝无仅有的人。他 28 年离群索居，生活在周围是汪洋一片的孤岛上，只和“星期五”为伴，最后荣归故里。事实 and 实际告诉我们。一个人生活在世界上，就不能离开他人，否则就难以生存。在我们社会主义国家里，不论你从事什么工作，职业如何，本事多大，学问多深，你必定生活在一个集体之中，这是毫无疑问的。一个中学生，他所在的班级、所处的学校，就是他生活的集体，而他则是集体中的一员。这样，就引出了一系列的问题，什么是集体，个人与集体的关系是怎样的，如何处理好个人与集体的关系？这些是必须弄清楚的，也是应按照执行的，否则将会影响到集体和个人的成长。

那么，什么是集体呢？

集体是指拥有一定机构，具有一定目的的人的集合体。这里需要说明，这个集合体不是随意聚集起来的一群人，也不是一群毫无共同目的的乌合之众，更不是一些个人的简单聚集。要点是“有一定机构”、“一定目的”的“集合体”，三者是统一的，缺一不可。从这点出发，我们往下做进一步探讨。由于上述的三个要点，决定了集体的特征，即集体中的成员具有共同利益和共同目的；具有管理机构和组织形式；有集体的权威和成员的权力及义务；通过共同的活动过程直接把人们联结在一起，并有一定活动准则；它要求每个成员自觉恪守；个人的才能可以获得全面发展；成员之间是平等、团结、友好、合作的关系；它还通过各种活动和心理气氛对成员施以教育和影响等。这些并不是在简单地罗列，也不像同学们想象中的那样深奥难懂。其实，你如果仔细分析对照一下，会发现你所在的班集体就是一个活生生的例证。

由于形成集体的三个要点和集体的特征，因而就决定了个人与集体的关系。这方面有很多内容可谈，现就与我们中学生较密切并体会较深的几点谈一下。

有位中学生朋友认为，集体会妨碍个人自由，会影响他的成长和才能的发挥。其实这是错误的体验和认识，这里需要指出，个人自由是有条件的，是有具体内容的。譬如某中学高一（3）班准备参加全校性的文艺汇演，在报名比赛的节目中，有同学自编的小话剧，剧中有个幽默的角色非常关键，需要一个适合的人选来担任。大家一致推荐金根同学完成，但任凭怎么动员和恳求，他仍拒不接受。这给班内带来一层不愉快的失望的阴影，最后发展到十几位同学一齐向他“开火”。他为什么不承担角色呢？原来，他有个小算盘，以个人的名义参加通俗歌曲比赛，凭着一副好嗓子能拿下全校冠军；而小戏演好了，即使夺魁，自己不过是其中之一。为了确保无虞，他固执地舍了集体一方。这遭到同学的谴责是理所当然的，而他由于个人出风头的思想作怪，不但不能认识自己的问题，反而越加我行我素。直到班主任肖老师反复做工作才解开了扣儿。最后的结果是令人皆大欢喜的。虽然通俗歌曲只得了三等奖，但金根却得到了全班同学的掌声，因为他把集体分配的任务完成得很出色。小话剧成功的演出使全校师生甚为惊喜。高一（3）班获取了奖杯，

金根本人获得了“小苗杯”。事后，他深有感触地说，什么杯都比不上同学们的信赖。从此，他在个人与集体的关系方面大大前进了。这一具体事例说明，集体与成员之间本没有根本矛盾，要的是个人的所谓自由，应以集体利益为前提。至于个人的才能与成长，更应靠集体才能施展与实现。伟大的无产阶级革命战士奥斯特洛夫斯基说过：“谁若认为自己是圣人，是埋没了的天才，谁若与集体脱离，谁的命运就悲哀。集体什么时候都能提高你，并且使你两脚站得稳。”的确，无数事实充分印证了这一闪着真理光辉的论断。某重点高中的一位同学在全国性的中学生数学竞赛中名列榜首，当学通社小记者走访他时，他只讲了一句话：“这个荣誉应归于集体。”据他说，他对数学的酷爱是数学老师出色的讲授而使他受启发的结果；他练过数千道题，大部分是本班和外班同学帮他搜集寻找的；他的思路是在与本班六名数学爱好者小组的争论中开拓的，而这数学小组恰恰是为他的成长，由老师发起成立的。为了照顾他的爱好和培养专长，许多同学作出了贡献。著名科学家贝弗里奇说过这样的话：“多数科学家在孤独一人时停滞而无生气，而在群集时就相互发生一种类似共生的作用……这就是在研究机构工作的最大有利条件。”虽然他没明确指出是集体，但意思所在是很明确的。我国人民的伟大领袖毛泽东同志有句名言“生我者父母，教我者党、同志、老师、朋友”，含义也如此。

集体对成员的影响和教育又是两者关系的重要内容。我们中学生有过这样的体验：在同一个学校学习，特别羡慕好的班，常听有的同学说“瞧人家班，多好”。是的，大家都愿在一个向上的有正风正气，成员彼此团结、处处走在前面的班级生活，这会使人感到是一种幸福。现北京第一师范学校保存着30年前的一个班级的纪念册，当时这个班的共青团工作有力而有效，全班同学团结在团支部周围，集体中洋溢着团结、向上、紧张而有序、严肃又活泼的气氛，人人争上游，个个不落后，不良风气和思想几乎见不到。它连续被评为区模范班集体。43名同学在3年中都有相当大的进步。在临毕业时，他们都舍不得离开这个集体。彼此相约后会有期。如今，该班当年的青年男女已近天命之年，个别的女同学快要退休了。他们都分布在首都城郊18个区县内，成为骨干教师、先进教师或中小学领导。每当谈起班集体时，他们个个心潮起伏，激动不已。因为，集体是自己成长的摇篮，是前进动力的源泉。有人曾说过：一个人上学时期最幸运的莫过于能碰见一个好老师，赶上一个好班集体。由上所述，集体对个人思想、行为、修养的教育与影响可谓深刻有力，甚至对人的一生都起作用。难怪伟大的教育家苏霍姆林斯基非常重视集体对个人的教育，他倡导“在一个集体中，应当经常感到有一种勤学好问，向往科学、钻研问题和书籍的志向的脉搏在跳动”。还指出“不在于无休止地催赶和挽救落后学生，而在于把他们引进集体的丰富的世界”这一结论也在我们周围得到了有力印证：有个别落后的甚至到达违法犯罪边缘的学生，在一个健康向上的班集体里，在师生帮助下、影响下，就容易进步。为了加深印象，我们不妨再琢磨下面这段话：“组织良好的集体的力量是强大的，这样的集体能给个人发展以最有益的教育影响。”这是苏联教育家，工读教育的大师马卡连柯的名句。

当然，我们在说明两者关系时，还应从另一角度补充，那就是个人对集体的作用与影响。一般地说，个人的地位与作用不相同，但又是可变的，只要每一个成员个人都有为集体负责，为集体的利益去创造，那么集体也会更

加强大，更有凝聚力。两者的联系更为牢固。其次，个人的优秀品质，如聪明才智、良好性格、坚强意志、奋发精神也对集体有促进。因为集体不是若干个人简单的集合。所以，一个或少数几个成员的先进思想和作风，一旦被集体所肯定，就可能形成强大的精神力量，使整个成员发生巨大的变化，精神面貌为之一新。60年代在我国面临经济困难时，在东北开发新油田的石油工人们以毛泽东同志的“独立自主，自力更生”的思想为指导，战胜天寒地冻，克服条件极差的困难：没有运输工具，人拉肩扛；没有水管引水，就端洗脸盆往返几里地一盆一盆将水端到钻塔下；在出现井喷事故时，以王进喜为代表的工人同志奋不顾身跳入有庸蚀性的冰冷泥浆中奋战。王进喜一连几天不下战场，被人们誉为铁人。他的事迹在油田的肯定和传播，进一步激发了成千上万人的革命精神，带动了无数人的艰苦奋斗。硬骨头队、标杆队像雨后春笋，一大批先进人物产生了，这种精神成果又转变成巨大的物质力量。大庆油田终于为我国石油生产打了翻身仗。从此，中国依赖洋油的时代一去不复返了。这一生动事例极有力地说明，集体成员中的榜样力量会对整个集体的面貌产生巨大作用。当然，由于少数成员的落后、消极、堕落也会对集体产生不良影响，这是不可低估的。我们应尽力避免这种事情的出现，一旦出现要想办法补救，争取从反面使全体成员受到教育，予以抵制，将坏事变成好事。

在谈到集体与个人的关系时，我们还要注意一个重要问题。即正确对待集体与个人的关系。前面说到一个人必定生活在一个集体中，而集体与个人是一对矛盾，是对立的统一。没有集体谈不上个人，没有个人集体也就不存在了。这一点是相联的、统一的；但个人与集体毕竟是两个相对独立的东西，理论上与实际上，两者经常发生矛盾。作为你个人，应怎样对待呢？

回答是明确的：要以集体主义的精神与态度作为准则。所谓集体主义就是一切以集体利益为根本出发点的思想。它的基本点是集体利益高于个人利益，在保证集体利益的前提下，把两者结合起来，在两者发生矛盾时，个人利益要绝对地服从集体利益。这三层意义有着内在的有机联系，孤立地片面地引申，就会歪曲集体主义的精神实质，前面提到的金根同学最后能按班级的意愿，认真演好分配给自己的角色，说明他能以集体主义的原则正确解决了这个矛盾。改革开放以来，尽管有各种新思潮，新观念，甚至有什么新思维出现，但作为一个社会主义中国的青少年学生，仍然要不忘集体主义精神，要把它进一步推广，自觉地用它指导我们的行动，衡量我们的言行。不少大学生在毕业时向校方坚定表示，不留恋大城市生活，不要求分到“天南海北”，即天津、南京、上海、北京，而要以“祖国的需要就是我们的志愿”，这就是高尚的集体主义精神的表现。从某种角度说，整个国家就是个大集体，只有国家富强了，个人的利益也就满足了。那种“个人成长靠集体，国家建设靠他人”的少数人，不仅是由于认识上的浅见所致，也是自私自利的个人主义所造成。所以，在倡导集体主义思想的同时，必须批判个人主义的作祟。否则是不能发扬集体主义的。在这方面，共产主义战士雷锋永远是我们的光辉榜样。在他短暂的一生中，由于集体的需要，党的事业的需要，他变更过多次职业，当过通讯员、当过拖拉机手、当过兵，但他深知每一行都是建设国家所必须的，所以，他干一行就爱一行，爱一行就专一行，成为一颗“革命的螺丝钉”，放到哪里哪里亮。今天，我们在完成新时期的伟大任务时，仍要发扬雷锋的高尚精神，把自己的成长与集体联结起来，把自己的奋斗与

祖国大集体联结起来。这样才能像诗人郭小川所说的那样：“祖国需求于你们的，比任何时候都要多。你们贡献给她的越多，你们的生活也越光辉，越广阔。”

青少年朋友，让我们共勉。

### 根据青少年的需要开展工作——谈为集体服务

我们和中学生干部讨论这个题目，是因为中学生的需要是他们努力学习，从事社会活动，发展自己的动力，也是他们积极性的源泉。

中学生干部的服务工作，如果着眼于青少年的需要，想方设法地满足他们的合理需要，就能有效地调动、发挥他们的积极性，工作就会收到成效。

中学生的主导需要是交往需要、尊重需要和自我实现的需要。

（一）交往需要 中学生是人生黄金时代。它告别了儿童时期那种依恋父母、老师的情感，来到同龄人行列中。他们重视与同龄人的交往，喜欢与同龄人同学习、同工作、同娱乐。珍视同龄人的意见，强烈渴望为集体所接受、承认，成为集体中的一员，为此得到心理的满足。

不少青少年朋友，每当困难、烦恼缠身的时候，就爱找伙伴倾吐肺腑之言，换取他们的同情和支持。他们当中的许多人，按共同的理想、兴趣的相似、性格的相近、观点的一致，三五成群地结成伙伴。伙伴之间在工作上相互支持、学习上相互共勉，发展了正确的友谊观，成为事业上，同甘共苦的挚交好友。当然也有的青少年热衷于伙伴间的交往，迷恋于娱乐活动，结果课堂上无所用心，失去学习兴趣，丧失学习良机，成为一个荒废学业的小团体。有的小团体在班级中，以各种方式，不恰当地显示自己，给班级管理带来困难。他们感情上讲“哥们儿义气”，不辨是非、事由曲直，一味地为朋友“两肋插刀”干出蠢事。也有些青少年不被同龄人的集体接纳、承认、受到同龄人的歧视，冷嘲热讽，被拒之集体之外，体验着孤独的痛苦。于是，他们就把眼睛视线朝向校外，从中寻找回失去的温暖，有的迷失方向，走上歧途。

青少年的交往需要，我们怎样满足？怎样使班集体具有强吸引力和凝聚力，像磁铁似地吸住每个同学，使他们与集体同呼吸，共成长。这里，我们想提两点：

1. 开展形式多种，方法多样的活动。班委、团委工作应根据青少年身心特点，想方设法开展内容丰富、新颖，方法多样的活动，增强班级的吸引力。如组织各种球队、棋类比赛，文学创作、社会调查，内容新颖的主题班会。通过活动，使人们间的相互接触、相互合作、相互关心、强化交往，使他们从中得到温暖，得到友谊。

2. 发展良好的班级人际关系。发展良好的人际关系，满足中学生的交往需要，提高班级、团支部、师生间的人际交往水平，有利于认识一致、情感融洽、行动协调，增强班级的凝聚力。班委、团干部应以平等身分置身于各种活动中，以活动作为人际关系的媒介，了解同学的情绪、需要。通过活动与同学谈论共同感兴趣的问题，增强相互间的吸引力。

（二）尊重需要青少年有很强的自尊心和自信心。他们渴望得到老师、干部和同学的重视、尊重，想取得荣誉，期望在班级中占有一席之地。

青少年的自信心表现在“自己不比别人差”，处处表现出不甘心落后，

有时对成人的批评意见，常常流露出决不被压倒、屈辱的心理。

青少年对同龄人的评价，非常重视、敏感。哪怕是几句鼓励和支持的话，自尊心就会得到满足，信心就会倍增，仿佛世间的一切都在向他们招手、跳跃、欢笑。也许几句不恰当的批评，就会挫伤自尊心，变得垂头丧气，引起对立情绪。如果屡遭讽刺、挖苦、指责，心理就会滋长自卑感，甚至丧失自尊心，变得自暴自弃，甘居落后。

因此，班委、团委工作要坚持表扬为主的原则，做到有进步就鼓励，有成绩就表彰。对缺点较多的同学，应在高倍放大镜下，发现他们的优点，激励上进，表扬进步。批评要注意对象，掌握分寸，讲究方法。

如，对自尊心强，爱面子的人，抓住内疚心，运用间接或暗示的方法。对自高自大，自以为是的人，不妨创设一种情境，让他们在工作成败中看到自己的不足，然后，抓住心理失去平衡之机，提出有理有据的诚恳批评意见。

学习、工作中，以诚相待，关心同学，虚心听取意见，并给予足够的信任、支持和鼓励，为他们排忧解难。出现问题，勇于承担责任，和同学一起总结经验教训，共同进步。对丧失自尊心，自暴自弃的人，要相信他、任用他，给予工作，引导他们参加活动，发挥其诸如体育、文学、艺术等特长，使他们在工作中看到自己的长处，并给予表扬、鼓励，燃起自尊之火。

青少年是独立性发展时期，对独立性有着炽热的追求，往往把自己视为“成人”，羡慕成人，模仿成人。他们对一些问题有自己的想法，喜欢独立思考，不轻信别人的意见。由于独立性的发展，青少年常常抱怨和抗议过分的监督、指导。只要他们的行为不被尊重或抑制时，就会表现出强烈的不满和反抗，以至用不恰当的方法表现自己。

鉴于青少年的独立性，工作中要注意方式、方法、凡事要有巨细之分，不要什么都横加限制、干涉，多以商量的口气与其研究工作，并且引导他们在有益的集体活动中，认识自己，发展自己的独立性。

（三）自我实现的需要 青少年渴望满足发展自己的愿望，实现自己的理想，做自己适宜的工作，发挥自己的特长，取得成绩并从中得到满足。

青少年有一定的学习能力和工作能力，有的喜欢体育，有的擅长唱歌、朗诵，有的能写一手好字。他们渴望这些特长能得到发挥，获得承认。有的怀着一股跃跃欲试的心情，想在文学、数学、物理、化学、外语等方面表现自己的能力。倘若他们的特长找不到用场，就会以出怪相或乱写乱画等表现引人注意。所以，我们要爱护同学的自我实现的积极性，用其所长，积极地创造条件，让他们的特长、能力有用武之地。放手让他们大胆地工作，给予足够的相助，与他们一起工作，商讨工作方法，交流经验。如，组织主题班会、过团队日、文娱晚会、运动会、布置教室等，这能使他们的能力、特长得到展现，自我实现的需要得到满足。

让我们紧握“需要”这把钥匙，打开青少年积极的心扉吧！

### 当学生干部需要什么条件？——谈学生干部的影响力

一位知名的眼科教授，风度翩翩地站在离学生有一段距离的讲台上。他手里拿一张白纸，对他的学生说：“纸上靠近中间的地方有一个黑点，如果谁看到了这个黑点，就请举手。”过了一会儿，很多学生陆陆续续地把手高高地举起，报告他们看到了黑点。

其实，那张纸上并没有黑点，为什么却有许多学生“看见”了黑点呢？这是个著名的威信影响人的心理、行为的实验。说明一个人的威信的影响力有多大。

那么，什么是影响力？所谓影响力就是指一个人在与他人的交往中，影响和改变他人心理、行为的能力。

日常人们在交往中，通过语言、行为发生相互影响。即双方的言行都在影响着对方的心理和行为。但是，在领导者与被领导者，老师与学生，学生干部与一般学生之间的影响在刺激量和强度上不是等量的。领导者、教师、学生干部的影响力要大。你看，这位著名的眼科教授对他的学生心理、行为是按他所期望的方向发展的，而且使学生达到了迷信的地步。同样，一名学生干部也是有相当影响力的。

青年朋友，如果你是学生干部或者有一天同学们推举你为班级或共青团的干部，你想知道学生干部的影响力是什么吗？你愿获得较高的影响力吗？

你曾想过，从同学或团员选你为班级或团干部的时候起，你就已经肩负起了管理班级或团支部的重托，有了安排学习和工作，组织形式多样、方法新颖的活动的权力和义务，这种权利，我们称它为权力影响力或权力威信。

作为一名学生干部，如果你能让同学们信赖你、爱戴你、敬佩你，你说的话就有人听，愿意在你的率领下，同你一道工作和学习。这是一种非权力影响力，或称信服威信。获得这种影响力，应具备：渊博的知识、崇高的品格、聪明的头脑，以及与同学深厚的感情。

青少年时期求知欲强，喜欢涉猎各种知识和参加各种活动。作为学生干部，除了学习成绩优异之外，应占有诸如史地、天文、文学艺术、体育等广博的知识。这样，就有了与不同层次的同学进行交往的共同语言媒介。鲁迅先生说：“空谈之类，是说不久，也谈不出什么来的，它终必被事实的镜子照出原则。”广博的知识，能够增强你与不同层次同学间的相似之处，缩短心理距离，这样，你说的话，同学们愿意听、爱听，愿意与你一起参加各种活动。如果能在社会活动多，时间少的情况下，凭借一股挤劲，努力更新知识，扩大知识面，那么，你周围就会聚集起一批求知欲强的朋友，他们愿意得到接纳、帮助。这样，同学的钦佩、信服之感就会油然而生。

高尚的品格是强有力地影响着每个人的重要因素。马尔顿说过：“要想吸引朋友，须有种种品性。自私、小器、妒忌、不喜欢别人之类，不乐闻人之誉的人，不能获得朋友。”这句话道出了品格在人际交往中的重要作用。当然，没有朋友的人，也就谈不上影响力。

青少年学生的自我意识正在形成之中，最容易在同龄人中寻找各种品格，把自己摆进去进行社会比较，从中认识自我。当他们发现某个干部品格比自己高时，就容易在心目中将他作为自己仿效的对象，这就强化了学生干部的影响力。

中学生干部品格上怎样做才具有权威性，有影响力？

一、以身作则，做同学的表率

我们都有这样的感觉，一旦当上干部，立即成为注意的中心。全班 40 多双眼睛犹如摄影机对准自己，一言一行，随时都有被摄下的可能。这是同学的更高要求，也是期望。以身作则，就是巨大的无声影响力，因为身教胜于言教。

青少年看问题很敏感，不盲从，对问题有自己独立的见解。因此，当一

名学生干部在言语和行为上就要说到做到，自己做不到的不要说，也不要强求别人去做，这就叫“己所不欲，勿施于人”吧。别人做不到的自己先做到，这就叫身先士卒。这样，才有影响力。

## 二、谦虚谨慎，严于律己

要做到谦虚谨慎，首先要正确评价自己。列夫·托尔斯泰说过这样一句话，他说：“一个人好像是一个分数，他的实际才能好比分子，而他对自己的价值好比分母。分母愈大，则分数值愈小。”可见，一个人的价值在于正确对待自己，明己之长，知己之短，扬长避短。在成绩面前不居功自傲，在错误面前不闻过饰非，勇于承担责任。这样，就能得到同学、老师的尊重和信任。

## 三、态度和蔼，平易近人

平易近人就是当人们与他接触时，令人感到和蔼可亲。如果一个学生干部对同学、老师宽容大度，能站在对方的立场上设身处地的考虑问题，能容纳不同的意见，即使与性格迥异的人在一起，也能相处很好，不吹毛求疵，而是采取关怀人、爱护人和体谅人的态度。这可以使同学获得亲切温暖、友好的体验，心里充满安全感。

如果我们的学生干部坦诚待人，与人为善，做到公平地对待每个同学，和善、友好地信任同学，就会得到同学的信赖。

能力也是自然影响力的重要因素。学生干部应具备三种能力。

### 1. 分析能力

一个班级、一个团支部是一个小社会，是社会的缩影。因此，社会上各种思想、行为都会在集体中得到反映。它们时时刻刻都在影响这个集体。要通过敏锐的观察力和分析力，明辨是非，做到心明眼亮，采取恰当的措施和引导，保证工作不迷失航向。这样，你在同学的心目中便会成为一个精明能干的人。

### 2. 组织能力

组织能力首先体现在善于协调班级、团支部中各成员，使他们分工负责，相互合作、用互支持，发挥专长，调动积极性，使集体目标得到实现。

其次，组织能力还体现在对自己所负责的工作，能有计划有步骤地进行，并能把握工作进行的节奏，使其运转有序。

再次，善于针对青少年求知欲强、活泼好动、求新的特点，组织开展方式灵活、方法多样的活动。

这样，同学们从组织的各种活动中，看到干部的才能，敬佩干部的组织才能。

### 3. 语言表达能力

如果我们的干部在同学面前敢说，说得简明扼要、条理清楚、中肯动听，充分正确地表达自己的思想，而且具有说服力，则容易引起同学的兴趣和共鸣。如果语言文明礼貌、语气真诚自然，更会给人真挚、亲切的好感。

情感是自然影响力的又一个重要因素。情感是干部和同学间相互尊重、相互信任的纽带。有了良好的情感交流，彼此间就能产生心理“共鸣”，产生相互吸引，关系融洽。在这样的心理气氛下工作，容易发挥自己的聪明才智。

上述知识、品格、能力和情感四个因素是学生干部本身素质和行为造就的自然影响力。

愿你们在学习、工作实践的土壤上，培养造就自己的自然影响力。

## 随大流好吗？——谈从众行为

从众，也叫随大流。这是社会生活中常见的一种社会心理现象。只要你留神，处处可见。水果摊、菜摊上只有几个人买，紧接着买的人越来越多。开会，心里本不想发言，看到许多同志都发表了意见，觉得不说几句，不好交待，于是也勉强地说几句。有的同学借故不上操，如果不加制止的话，不几天，就会有許多人跟着不上操。在社会行为的影响下，个人放弃自己的意见、想法，采取与多数人一致的行动的现象，就是从众现象。

有关从众现象，心理学家阿西做了科学的实验。他请大学生参加视觉判断的从众实验。实验是用 18 对卡片。每对左边一张卡片画有 1 条线段，右边一张卡片画有三条不同长短的线段，其中有一条与左边的线段相等（见图）。8 个被试为一组，按顺序围桌而坐，坐在最后的人是真正的被试。其他 7 人事先商定好，口径一致地说，右边的线段 1 与左边的线段 0 相等，故意作出错误判断。当真被试听了前面 7 人的回答后，陷于迷惑之中，难以作出判断。结果，受暗示性强的人，每次都附和别人，造成错误的判断，这些人占真正被试的 32%。在这容易的比较判断中，占有这么大的比例，是个不小的数目。

实验结束后，通过与被试谈话发现，有些被试尽管开始很确信自己的判断，但在众口一词的影响下，信心就动摇了。有的说：“如果他人有所怀疑的话，我可能会改变盲目情况。但他们都是如此确信而不容你置疑。”也有的人承认自己的心里并不相信他人的判断是正确的，但怕在别人眼中显出自己的愚蠢。有趣的是，如果自己的判断得到另一个人的支持，从众的人数就会从 32% 降到 5%。

可见，从众是一种有意无意，自觉不自觉的“随大流”或“人云亦云”的心理现象。记得小时候，老师讲，一个人跟在另一个人的后面走叫“从”字。前面一个人，后面跟两个人，就是“众”字，大概“从众”就是这样来的吧。那么，为什么会有从众心理现象呢？

（一）团体压力。这种压力可以来自实际压力，也可来自想象中的压力。一位新转来的插班生，到了一个学习用功、秩序井然、团结友好，互相帮助的班级，迫于实际集体舆论的和集体气氛的压力，也往往会跟着大家学，不迟到，不早退，上课专心听讲。如果不这样的话，心里总感到有一种无形的压力。一位好学生，安排在学风不正、纪律松弛的班级里，如果他安分守己，努力勤奋，就会受到小团伙的冷遇、讽刺、打击，在小团伙的压力下，可能变得和他们一样荒废学业。

又如，有的班级课间时，女生留在班内看书、谈天，男生在室外，男女界线分明。如果有名男生留在教室里，就想：“我一个人呆在教室里，其他的男同学会怎样议论自己呢？”结果，决定还是不在教室为好。

（二）心中无数。信息缺乏，对事物认识不清，心中无数。信心不足的情况下，人们往往把多数人的意见，做法或知情者、行家的话作为自己的参考而出现从众行为。如，有的学生，经过自己冥思苦想，终于把一道难题做了出来。对不对？心里没把握，就问周围同学，发现自己的得数与他们都不一样，于是怀疑起这道题是不是算错了？经过反复修改，得数终于与他们一样。实际上周围同学的答案是错的，自己原先的答案才是对的。

从众、随大流好不好？要作具体分析，不能一概而论。这要看从众的是什么样的行为。如果说多数人的行为符合道德规范，有利于社会风气，班级舆论和良好习惯的形成，这种从众行为就有积极的社会意义。有的教师和学生在工作中，有意识地利用从众心理，培养集体正确的舆论，形成同学良好的行为习惯。如，为了刹住给老师和同学起外号的风气，他们动员积极分子在会上谈认识，讲危害，并表态，落实在行动上。部分经常有这样行为的同学，看到大家踊跃发言，觉得不说几句，表表态，实在是说不过去。于是全班就会统一认识，形成舆论，今后只要谁再起外号，就要受到谴责。

如果众人的舆论、行为不利于形成团结奋斗的良好风尚，就是一种消极的从众，如，有些人上课不举手发言，我也不发言；他们上课说话，我也说话。这种消极的从众心理对集体有很大的腐蚀作用。

不经独立思考的从众，容易上当受骗。如，在农贸市场，我们经常可以看到，有的人在一个水果摊上买苹果，不知价格与质量是否合适？正当犹豫不决时，挤进几个“顾客”边捡边说：“好苹果，便宜！”于是，这人就想，这么多人买，价钱一定合适。结果也随着称了满满一书包又贵，质量又差的苹果。其实，刚才这些人是扮成“顾客”的摊贩的同伙。如果买之前多问几家，心里就有了数，就不易上当。

青少年是爱思考，不盲从的一代，愿你们在生活、学习和工作中，不盲目地随大流！

### 自卑感是摩擦的原因——谈自卑感

同在一个班集体中生活，有的人和周围的同学和谐相处，关系很好；有的人却总是和别人发生矛盾，今天和这个吵嘴了，明天又和那个不高兴了。李小红就是这么个人。一天，王蓓和她一组做化学实验，就因为李小红写的实验报告上改了两句，她就生气了。大家都说“和李小红不好处，不知道什么时候就会惹恼了她，还是少和她接近”。而李小红呢，她想：“他们都看不起我，不爱理我，要么就是挤兑我，讽刺、指桑骂槐、话里有话……一帮讨厌的家伙。”

仔细观察一下，我们不难发现什么样的人与人相处得更好，而什么样的人难以与人和谐相处。我来告诉你结论：自尊心、自信心强的人容易与人接近，而自卑的人往往制造摩擦，自找麻烦。

人都有自尊的需要，当一个人自尊心高昂，对自己充满自信的时候，他感到安全，对别人的意见、看法，甚至确实自己做错了一点事都不会使他感到危险，因为他们自信有能力克服这一切，所以自尊心不会受到太大损伤，这就是我们看到自尊心、自信心强的人是宽以待人的，比较喜欢倾听他人的话，他们不计较别人的一言一行，能容忍别人的误解，更不会没事找事，无端地猜疑，无事生非，即使别人来找麻烦，他们也往往很和平地解决，“化干戈为玉帛”了。

自卑是对自己的能力和品德作出过低的评价。自卑的最大特点是怀疑自己的能力，不知道自己在哪些方面有才能，从而导致惭愧、灰心、自馁，对自己丧失信心。这种卑微的心态使周围所有的事物都会成为一种威胁。处在这种心态下的个人不要说受强烈的打击，就是一句无心的讽刺话，就会产生严重的后果，完全没有恶意的话，他也会认为隐藏有讽刺、嘲笑的味道。意

见纷争，对于一个自信的人来说不会把言语冲突当作一种侮辱，而自卑的人都看成是明枪暗箭，贬低、轻蔑。总是往坏处想，这就很容易引起摩擦和麻烦了。

有的青少年朋友会说，有的人喜欢吹牛说大话、自负、粗暴、横行霸道，那也是自卑造成的吗？正是。自吹自擂是因为自己心虚，没底气，自认为没什么真实本领，所以才用大话唬人。正是因为没有像样的武器，才使出了两个纸糊的大锤。自负、粗暴，是因为自知无法使对方心悦诚服地接受自己，所以想凭借压力征服对方来保全自己。自尊、知信的人是会把意见强加于对方的，他们深信自己正确，相信对方会作出明智的选择。

自卑是一种不健康的心理，其危害不仅在于影响人际关系，而且影响整个身心发展。所以就个人来说克服自卑感是很重要的。

克服自卑从三个“正确”做起。

### 第一、正确评价自己

本世纪初，有个叫拉赛尔·康维尔的美国牧师，以“宝石的土地”为题，在美国巡回演讲。他的演讲使整个美国卷入激情的漩涡。据说他举行了多达6000次的演讲。其内容如下：从前印度有个叫阿里·哈弗德的富裕农民，为了寻找埋藏宝石的土地，变卖了全部家产，出外旅行，终于穷困而死。可是，此后，就从他卖出的土地里发现了世界最珍贵的宝石。这就是说，人们向他处寻求的，恰恰是自己手中的东西。

在每个人身上都有埋藏着宝石的土地，关键是要认识它，把它挖掘出来。

我们主张人要有自知之明，这并不是说只看自己的短处，不看自己的长处。如果只看短处，看不到自己的长处，就会如同掉进无底的深渊，我们的价值就变得渺小了。我们既然和别人一样具有潜能，就该对自己有信心，只有从心底里驱散失败，才能获得成功。

### 第二、正确表现自己

要勇于把自己的才能表现出来，要喜欢做事。不做事就不会做事，不会做事的人就觉得自卑，常常觉得不如别人。要勇于承担各种任务，参加各种活动，热情地帮助别人，大胆地发表意见，大声地讲话，爽朗地笑。

### 第三、正确补偿自己

盲人听力特别好，这是生理功能上的补偿现象，对于自己条件、能力上的不足，我们也可以用积极的方法来补偿，脑子慢点，就多下点功夫，做到“笨鸟先飞”。如果缺少文艺细胞，则可以发展体育运动。

当我们甩掉自卑的包袱时，我们会感到轻松愉快，会立刻感到自己高大起来，充满了自尊和自信。

除了我们自己要克服自卑感以外，还要学会善于与有自卑感的同学相处。要记住自卑的人所以和我们计较是因为在他的心目中我们很重要。既然如此我们就应因势利导，用自己的谦虚来满足他的自尊需要。所以要格外注意地征求听取他们的意见，当有争执的时候，不要说可能伤害对方的话，更不应触动对方“心理禁区”，“哪壶不开提哪壶”。对于对方说得不对的意见不要驳斥得体无完肤，不必强迫对方承认自己错了。也就是我们平时说的“得理也让人”。既然知道对方确实错了，自己确实对了，又何必咄咄逼人呢？既然知道对方有自卑感，渴求尊重，为什么不能满足他呢？一个自尊自信的人必然是宽容的人，而宽容的本身又给对方克服自卑创造了一个好的心理环境。

自尊、尊重别人必然减少许多摩擦。

## 不使人生气的批评——谈说话艺术

既然是好朋友，当然彼此应该开展批评。看到对方有缺点，有毛病要诚心诚意地指出，要不怎么能算是好朋友呢？

但生活里的情况却令人费解，有时我们出于好心给朋友提了很中肯的意见，本以为对方会“闻过则喜”，不料对方很不高兴，从此关系疏远，甚至从此反目成仇了。是人们不愿接受批评，不能接受批评吗？还是什么其他原因呢？

每个人都有优点和缺点，这是大家都承认的现实，所以从根本上来说，人们并不会完全否认缺点。但指出优点，是一种肯定，使人感到顺利，自然是愉快的，而指出缺点是一种否定，使人感到挫折，会产生心理冲突。所以接受赞扬毫无困难，而接受批评就容易产生心理障碍了，这就告诉我们注意方式，讲究说话艺术。这在赞扬他人时虽然也必要，但在批评中就是绝对不可忽视的了。批评的方式不好，对方容易产生抵触情绪，不但影响接受，而且还可能伤了感情，给对方留下恶劣的印象。想起那些好批评而不讲方式的人，人们会说：“他不管有没有就胡说一气。”“他专门爱揭人家的短，整天挑毛病、找茬儿，好像自己多高明”。所以，批评要讲求效果，就是要考虑对方的心理反应，这就不仅有动机问题，还有方法问题。也就是说并不是任何时间，任何地点、环境，对任何人都可以用“竹筒倒豆子”办法的。高明的批评不仅在于使人不生气，还能冷静地考虑你的意见，事后充满感激之情。

那怎样批评才能使对方乐于接受呢？你可以试试以下方式：

### 1. 批评要在没有第三者的情况下进行

批评的目的是为了使对方改进，更好地进步，而不是让对方害怕、退缩，所以照顾对方的自尊心是最重要的。不管你的意见多么正确，只要是当着第三者的面指出来，对方就会觉得你不给他留一点儿台阶，让他在众人面前丢了脸、露了丑，因此发现了对方的缺点后，最好找两个人单独在一起的机会，私下里谈。

### 2. 批评之前，先肯定对方

对绝大多数人来说，优点都是主要的、大量的。我们不但要想到这点，而且也要让对方知道我们深知他的优点和成绩，所以在批评之前应先就对方的优点成绩指出来，予以褒奖，这样可以使双方谈话气氛和谐、亲切，使对方安心，知道自己不是在遭受攻击。如果我们上来就叫住对方：“嘿！李立，听着，我对你有意见，你太差劲了……”被叫着名字指责的人，会很自然地产生一种对立反应来维护自我。一旦产生了这种自卫态度，他就千方百计地来抵挡外来的攻击，也就很难听进别人的意见了。如果改一个方式，说：“李立，你近来真为班里干了不少事，大家都很佩服你。……只是有一点，如果再改进一下就更好了。”后面的意见，李立是一定乐于接受的。

### 3. 就行为本身评论，不要人身攻击

批评对方只是评论他的一个行为、举止，而不要从行为举止扯到人格上，威胁对方的自找。例如，王玉的课桌面因为螺丝松动掉下来了。放学时，他悄悄地把课桌和别人换了一下。第二天他的这个行为引起了同学们的议论。

老师找到王玉问了情况，然后说：“你的桌子坏了想换个好的可以理解，可是你想想你把它换给别人，人家不是很不方便了吗？你课桌坏了可以报告教导处，请学校里的木工师傅修一修，或者自己动手修一修。你现在的做法是把自己的困难推给别人，用别人的不方便换自己的方便，这是不好的！”王玉很好地接受了，走回教室想把桌子再换过来。这时同学们正议论纷纷，班长看王玉进来，走上前去说：“王玉，你怎么能干这种缺德事，你真是个自私鬼！”“我怎么是自私鬼了！你不自私！你的桌子没坏就便宜你。你不自私，把你的桌子献出来……”王玉的行为是只考虑自己的结果，但老师的批评没有触及他的人格，所以他能接受，而班长的话则太刺激了，王玉难以接受。

#### 4. 就事论事不翻旧帐

现在的问题可能在过去以不同形式地出现过。过去的问题可能已经提过了，或者没提过，不管提过没提过不应旧事重提。有时人们觉得这样提意见为了说明对方是老毛病了。但这又有什么意义呢？如果对方承认一贯如此，使他背上沉重的心理包袱，没有信心改进，对于他改正现在的行为不会很有效。更多的情况是，对方感到你在给他记黑帐，算旧帐。他无法体会到你在帮助他改正缺点、消灭错误，而只会觉得又被抓住一次，又被记上一条，又多一个话柄。即使懊悔也是懊悔不小心又被你抓住了，而不是对行为本身的认识。

批评的方式是重要的，但动机更重要。正确的批评动机是为了对方，而不是为了自己。也就是说，批评对方不是为了表现自己。有的人不断地找别人的毛病，折损人家，说人短长，在贬低别人中使自己的自尊心得到满足，“自我陶醉”。这些人嘴上也说“我是为了你好才说”，其实是为了自己。这种动机决定了他们不可能采取立确的方法。

让我们学会朋友之间诚心相待的交往方式，建立起高尚的友谊吧！

### 别人的成绩不会阻碍你进步——谈克服嫉妒心

亲爱的朋友，你一定看过大仲马的著名小说《基督山伯爵》，记得主人公邓蒂斯由于技术超群、工作认真负责、待人诚恳，将被提升为埃及王号船长，并与美丽的美茜蒂丝结成百年之好的情节吧。也正因为如此，被他的竞争对手会计师邓格拉司与情敌弗南所嫉妒，诬告他是政治犯而进了监狱。《基督山伯爵》中所描绘的事情正是为工作成就与爱情进行告密的一种嫉妒行为。这是两个竞争者的利益激烈冲突的结果，邓蒂斯因此受到迫害。在中国历史上有许多因嫉妒而制造的悲剧。如春秋战国时庞涓对孙臧的嫉妒，隋炀帝杨广对王胄、薛道衡的嫉妒。

什么是嫉妒呢？嫉妒是对才能、名誉、地位或境遇比自己好的人心怀怨恨和不满。“德”、“才”、“财”、“貌”各方面都会引起嫉妒。

人们为什么会嫉妒呢？拉法格说：“嫉妒是所有权的一种变形的感情”，是因为你有，我没有，我夺不过来你的，就要让你也不能成功的一种心理状态。总之嫉妒者把对方看成自己发展、进步的障碍，必欲除之而后快。前边所谈到的《基督山伯爵》中的邓格拉司，一心想往上爬，但面对诚恳、负责、深懂自己职务的邓蒂斯，他败下阵来，当邓格拉司听到摩莱尔船主对邓蒂斯的赞誉并且说“事实上，他也是个‘船长’”时，邓格拉司露出忿恨的目

光，“眉际浮过一片阴云”，“脸顿时涨得通红”，显然邓格拉司把邓蒂斯视为敌手。当然，日常生活人们交往中存在的一些嫉妒心理和行为并不是表现得这么严重和极端，但就其心理状态来说是一样的。如某校高二年级女生李小丹的外语书在考试前一周丢了，没有课本怎么复习呢？她急得直哭。事实是，同班同学王燕拿走了她的课本。王燕的成绩也不差，却总比李小丹低几分，可就这几分使她在班上虽是居众人之上，却居一人之下。她很不服气，期末考试又到了，为了战胜李小丹，她做了蠢事。从这里我们看到王燕对李小丹的嫉妒同样是把对方的好成绩看成是自己取胜的障碍，自己即使得不到最好的分数，也不让你得到。

嫉妒从来就被认为是人类的一种最恶劣的感情。嫉妒不但有伤他性，而且有自伤性。嫉妒伤害他人是明摆着的，很容易认识，但人们对嫉妒的自伤性却往往认识不够，这也许是为人们虽然口头上上都反对嫉妒，而实际上还会允许自己这种不良心态存在的原因吧！

嫉妒意在伤人，实则害己，因为嫉妒使人保守停滞，明知对方比自己强，却不愿向人学习，而是一心想把别人搞掉。于是他们不是把聪明才智用在学习、工作上，而是终日把眼睛盯在别人身上煞费苦心地造谣、诽谤、中伤、人身攻击，搞一些不光彩的小动作，同时他们又要小心翼翼地猜测、监视、防范别人。不但白白耗费了自己的精力，而且平添了许多烦恼。法国作家巴尔扎克说：“嫉妒者的痛苦比任何人遭受的痛苦更大，他自己的不幸和别人的幸福都使他痛苦万分。”嫉妒影响自身发展，随着时光的流逝，自己越来越落后。有的人还认识不到是自己嫉妒别人而害了自己，反而还认定是因为别人压住了自己，更去在嫉妒上大做文章，当然也只有更低俗，更落后。这就是嫉妒者给自己制造的怪圈。

要克服嫉妒最主要的一点就是要认识到别人的进步不会阻碍自己，而是有利于自己的发展的。

从宏观角度来看，我们自己是社会的一员，任何社会的进步对我们个人来说都是有好处而没有坏处。不管是谁的发明创造、才能、成就、贡献都是值得庆幸的。就我们国家来说，“四化”需要人才，哪一个人成才都是一件大好事，为什么要嫉妒呢？

从微观角度来看，在一个集体中的成员的地位虽然是相对的，例如只能有一个第一名。但就个人进步来说，就水平来说是没有限制的。我们回到上面的事例来说，李小丹是班上的第一名，外语得了98分，而王燕因得了96分而居于第二。就王燕来说，即使李小丹不存在，她可能名列第一，但96分是对于英语标准答案而言的，还是96分，并不会因李小丹不在而变成98分或100分。虽然班上只会有一名，但这并不意味任何人不得超过某人。由此可见，王燕的嫉妒行为是毫无意义的。如果李小丹这次考不好，总分低于王燕，而王燕还是原来水平，那么王燕的第一名只能说明班上的最高水平降低了。也许王燕会因为终于成为全班第一而感到骄傲，那岂不是自欺欺人？我们要有实事求是的精神，不要耍小聪明，不要追求虚荣。当然这不意味无视别人的成就。相反看到别人超过自己要虚心好学，急起直追。与嫉妒者不同的是在失利的情况下，不是盯住对方的短处，而是认真地研究对方出众的原因，考虑自己怎样赶上去。甚至我们可以宣言：“我要和你比赛，我要赛过你！”这样用别人的进步来激励自己，自己会进步得更快。

总之，当别人有了成绩，与其嫉妒别人，不如完善自己，想以攻击的方

式将“出人头地”者拉回到原来的位置，恢复与自身“均等”的状态，是自找倒霉。希望少年朋友们刻苦努力，在时代不断发展，竞争日趋激烈的今天，不断取得学习、工作、生活和道德上的自我完善，做一个有理想有道德的人。

## 为什么和父母总有矛盾——谈“代沟”

进入十三四岁以后的青少年，就开始和父母有分歧了，开始提出各种要求，和父母争辩，甚至驳斥、“批判”父母了。他们觉得父母“保守”、“落后”，“跟不上时代潮流”。再也不如小时候那么听爸爸妈妈的话了，管他们叫“老头子”、“老太婆”。而做父母的面对处处与自己分歧的子女伤心叹气，“你说东他就说西，真是太不听话了。”父母一子女的矛盾普遍存在于各个家庭之中，有的人感到很奇怪，或者认为这是中国近年来才出现的新鲜事。其实，从心理学的研究上看，这是社会生活中普遍存在的一种代际差异现象，也叫代沟。

代沟指两代人之间思想、价值观念和心理特点方面的差异。

父母一代人对青年人热衷于霹雳舞、摇滚乐、摩托飞车以及其他一些时髦的东西感到莫明其妙，而年轻人认为他们完全不了解世界潮流。

美术学院的毕业生小江决定放弃国家分配给他的北京一所艺校的工作，而去自谋职业了。这种不服从分配的行为使小江的父亲大发雷霆，而小江感到这“合理合法”。

代沟是怎么形成的呢？

首先，父母和子女处于不同的生命阶段。处于不同年龄的人生命发展的任务是不同的，所以价值观、兴趣、动机也就不同。如：年轻人活泼好动，追求冒险，刚走上社会生活的青年人处于“成家立业”的生命阶段更是追求金钱、物质上的条件，社会地位声望。而40岁以后的人就追求稳定、平静，注重个人人生信念，而老人则更注重安全，对物质生活、地位、声誉相对要求很少。

其次，父母和子女的同一年龄阶段所处的社会历史条件不同。

当发生分歧的时候，年轻人会向父母提出：“你们不是也从这个年岁走过来的吗？怎么这么不理解我们啊？”而父母也会说：“我也从这个年岁走过来。我怎么当时没这样？”这就是虽然同一年龄阶段的心理特点是一样的，但它赖以表现出来的内容和形式是不同的，而这个内容和形式是由社会历史条件决定的。例如：青年人都想赶潮流，走在时代的前面，作先进。五六十年代，党号召到艰苦的地方去，到边疆去。许多青年奔赴边疆。而80年代改革开放，沿海地区搞了经济特区，青年人涌向沿海，去领导“新潮流”。

其三，社会变化，为不同时代人提供的生活机会不同。

例如，改革开放以来，人才流动，人们可以自由选择职业，不再重视铁饭碗。而20年前人们只有服从国家统一分配，人们不能自由选择职业。再如出国留学深造在今天是很普遍的机会，而在以前是极少的。

社会发展，新事物不断出现，旧事物不断衰亡，新陈代谢，在每一个特定社会里都是新旧并存的。从社会年龄角度来看，这种特点就体现为新一代和老一代人之间的合作和矛盾，表现为新一代人对老一代人的思想行为的继承和改变。在社会巨变的情况下，新老两代人的差异会更明显，矛盾更突出。从这个意义上说代沟是必然存在的。我们说它必然存在，客观存在，并不是

说不可调和，不能解决，或越矛盾越好，而是要在正确认识的基础上处理好。

要处理好，首要的是要增进两代人之间的相互理解和尊重。新老两代人都要从具体历史环境出发，理解对方的思想和行为，不要简单地否定。尤其是青少年对父母更应从他们生活的历史环境，走过的人生道路来理解他们的思想，尊重他们的信念，不应随便把父母看成是“老保守”，“假革命”。有一位中学生，他的母亲已年近50，但还在积极争取入党。他就整天说他的母亲“现在还有谁入党啊！快退休了，入什么党”？作为一名中学生还没有入党的要求，是完全可以理解的。但对自己母亲的要求即使不能理解，也应相信那是她集几十年生活经验而作出的选择，应该尊重她的选择，而不能把自己的看法强加于她。

其次，应认识到自己和父母的分歧可能是自己心理上不成熟，缺乏社会生活经验造成的，因此应尊重父母的思想，尤其在一些重大的事情上要认真考虑他们的意见。

青少年心理上还不成熟，又缺乏生活经验，往往凭一时的冲动就形成一种看法、观点，甚至作出一种决策，准备行动。这时有经验的父母是会准确地指出他的不当的。但年轻人往往以“代沟”为名，拒绝考虑，坚持己见，甚至出现逆反心理，“你越不让我干，我越要干。”例如，十三四岁的女孩要单独去和另一个男孩子幽会，母亲坚持反对。母亲的作法是完全正确的，决非什么“保守”、“不开放”。女孩子应该听从母亲的劝告。青少年与父母发生分歧时，先要弄清他们的动机是什么。只要是为自己更好的成长着想的，那就该心平气和地认真考虑，想不通可以交换意见。如果父母的要求在大的原则上是对的，即使不通，也要服从。不要一味地认为父母就是想“管”自己，父母是“不理解”自己的，而从感情上完全对立，无法进行思想的交流。

代沟决不是不可逾越的鸿沟，跨越它的桥梁是理解。

## 交往有力与交往状况自测

### 一、你给人们的第一印象如何

许多人都有一种“先入为主”的习惯，在社会活动中，你给别人的第一印象如何，直接影响到你与周围人的关系。那么，怎样才能第一次交往中留给别人一个好印象呢？对照下列各题，你就会知道自己给别人的第一印象如何，并可借此改变那些给自己带来不好印象的行为习惯，给初次交往的人留下一个愿意与你继续交往的好印象。

#### 1. 你的发式是哪一种：

中间分开；

b 向左或右分开

c 没有分缝

#### 2. 你的声音最接近下列哪一种：

a 高亢尖锐的声音

b 嗓门大而响亮的声音；

c 温和而低沉的声音；

d 普通。

#### 3. 看到照片上你这副模样时，心里有何感想：

- a 这张照片照得不错，很高明；
  - b 完全不像；
  - c 一般，可以凑合；
  - d 总是令人讨厌。
4. 与人说话时，你眼睛盯住对方何处：
- a 嘴巴；
  - b 眼睛；
  - c 脸部；
  - d 经常看其他地方。
5. 坐椅子时，你采用哪种姿势？请你在附近椅子上坐下，实际确认一下：
- a 两腿叉开地坐着；
  - b 二郎腿；
  - c 脚跟拢齐地坐着。
6. 笑的时候，鼻子和嘴唇之间显露出横向皱纹吗？
- a 出现一根横长的皱纹；
  - b 出现短皱纹；
  - c 没有产生皱纹。
7. 你左手指甲现在怎样：
- a 指甲长而且很脏。
  - b 修剪的短而整齐。
  - c 指甲修长而美丽。
8. 在一直很拥挤的电车和公共汽车内，被人攥住手或碰到过讨厌的事情吗？
- a 经常碰到；
  - b 1~2次；
  - c 没有。
9. 有过被教师或长辈认为心眼坏而生气的东西吗？
- a 没有；
  - b 仅1~2次；
  - c 常有。
10. 有过被初次相会的异性朋友约定再见面和打招呼的事吗？
- a 有过，2~3次；
  - b 一次左右；
  - c 根本没有过。
11. 请用镜子照一下你的牙齿，你的牙齿怎么样？
- a 蛀牙或牙齿脏而发黄；
  - b 雪白而美丽；
  - c 牙齿排列不太整齐
12. 与人说话时，你手的动作如何？
- a 几乎不用手势。
  - b 喜欢打手势
  - c 常用手捂住嘴巴。
- 计分标准：
1. a1 b3 c5

2. a1 b5 c1 d5
3. a5 b1 c3 d1
4. a1 b5 c3 d1
5. a5 b3 c1
6. a5 b3 c1
7. a1 b3 c1
8. a5 b3 c1
9. a5 b3 c1
10. a5 b3 c1
11. a1 b3 c5
12. a3 b5 c1

分析与评价：

12~25分，难以接近的封闭型形象。

也许是你总觉得这是给人以亲近的印象过多不好的缘故造成的。不知你是否有过无意之间一时性起、面带怒容之事，被他人误认为你冷若冰霜、令人惧怕。

26~39分，第一印象淡薄的一般形象。

你不会给人留下坏印象，但你能够给人造成强烈印象的特征也不多。由于只留下不显眼的一般印象，冲淡了你的第一印象。你必须抓住一点特征，充分显露你的风采神态。

40~53分，惹人喜爱，平易近人的形象。

你平易近人，给人以强烈的第一印象。和你见过面的人，都感到你很受大家的欢迎，无论是谁，心理上都想和你接近，你的第一印象中有许多谁都喜欢的因素。

54~60分，个性强、令人难忘的形象。

你留给人们的第一印象非常强烈，有时令人难以忘怀。你具有一种魅力，使初次见面的人也会感到像故友重逢的亲切感。但是，有时往往让人误解，经常有不是你喜爱的人向你表示过分亲密。

二、你善于与人交谈吗？

不善于与人交谈，常常容易引起纠纷或误会。每一个人与别人交往的要求都不同，每一个人表达自己及领会他人意思的本领也因人而异。你想知道自己与人交谈的能力吗？不妨测试一下，每题有三种答案可供选择，然后计分评判。

1. 你是否时常觉得“跟他多讲几句也没意思”？  
a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定
2. 你是否觉得那些太过于表现自己感受的人是肤浅的和不诚恳的？  
a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定
3. 你与一大群人或朋友在一起时，是否时常觉得孤寂或失落？  
a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定
4. 你是否觉得需要有时间一个人静静地才能清醒一下和整理好自己的思绪？  
a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定
5. 你是否会对一些经过千挑万选的朋友才吐露自己的心事？  
a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定

6.在与一群人交谈时，你是否时常发觉自己在东想西想一些与交谈话题无关的事情？

a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定

7.你是否时常避免表达自己的感受，因为你认为别人不会理解？

a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定

8.当有人与你交谈或对你讲解一些事情时，你是否时常觉得很难聚精会神地听下去？

a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定

9.当一些你不太熟悉的人对你倾诉他的生平遭遇以求同情时，你是否会觉得不自在？

a 强烈肯定 b 有时 c 绝对否定

计分标准：

每题答 a 的得 3 分，答 b 的得 2 分，答 c 的得 1 分。

分析与评价：

如果你的得分在 22~27 分之间，这表示你只有在急需的情况下才同别人交谈，或者对方与你志同道合，但你仍不会以交谈来发展友情。除非对方愿意主动频频跟你接触，否则你便总处于孤独的个人世界里。

如果你得分在 15~21 分之间，你大概比较热衷跟别人做朋友。如果你与对方不太熟识，你开始会很内向似的，不大愿意跟对方交谈。但时间久了，你便乐意常常搭话，彼此谈得来。

如果你的得分接近 21 分，则表示你接近孤僻的性格，不善于同别人交谈。

如果你得分在 9~14 分之间，这表示你与别人交谈不成问题。你非常懂得交际，较易产生一种热烈气氛，鼓励对方多开口，同你十分投机地谈话。

### 三、你与人相处的能力怎样

在现代社会中，人与人之间经常发生很多的联系，人与人之间的配合和协作越来越成为生活中不可缺少的行为。但是你能适应这种情况，处理好各方关系吗？你与人相处的能力到底怎样？下面的 20 个问题会帮助你检查这方面的能力，以便提高你与他人相处的能力。

每一问题请如实选择“是”或“否”，然后对照答案计分。

1.你是否在别人没有提出要求的情况下，主动表达你的观点？

2.你是否认为在你的好朋友中，你比他们中至少 3 个人更有本领？

3.你是否认为独自一人吃饭是一种享受？

4.你对报刊上的侦探故事、破案消息报道是否很有兴趣？

5.你对这种测验题是否有兴趣？

6.你是否喜欢向别人谈论自己的抱负、失望和困难？

7.你是否经常向别人借东西？

8.和朋友外出、娱乐、吃饭时，你是否希望各付各的钱？

9.当你讲述一事情时，是否把每一个细节都讲出来？

10.当你招待朋友需要花少量钱时，你是否喜欢这种招待？

11.你是否为自己绝对坦率直言而自豪？

12.当你和别人有约会时，你是否常常使对方等候你？

13.你是否从内心中喜欢孩子？

14.你是否爱开庸俗的玩笑？

15. 你对人是否常怀有恶意？

16. 你讲话时，是否常使用“非常”、“特别”、“好极了”、“坏极了”一类的字眼？

17. 购物、乘车时，如果售货员或售票员态度不好，你是否非常生气？

18. 那些不像你一样对音乐、书籍或体育活动充满热情的人，你是否认为他们愚蠢无聊？

19. 你是否常许诺但不兑现？

20. 在不利的情况下，你会灰心失望吗？

计分标准：

1. 否 2. 否 3. 否 4. 是

5. 是 6. 是 7. 否 8. 否

9. 否 10. 是 11. 否 12. 否

13. 是 14. 否 15. 否 16. 是

17. 否 18. 否 19. 否 20. 否

评价：

每答对一题为 1 分。

16—20 分，相当好；12~15 分，很好；

8~11 分，不太好；7 分以下，不好。

四、你与朋友的关系融洽吗？

任何人或多或少总会有几个朋友，有的多达几十个好朋友，有的只有几个知心朋友，但是无论你是否会交朋友，你总会有几个朋友。

然而，你与朋友相处得融洽吗？在回答了下面的问题后就知道了。请你将符合你情况的答案记下来。

1. 朋友大多数是与你：

- a 非常偶然地结交；
- b 经反复慎重考虑后才决定与之结交；
- c 不知不觉地成为朋友。

2. 朋友们的情趣爱好：

- a 都与你相同或相近；
- b 形形色色，互不妨碍；
- c 与你的爱好水火不相容。

3. 你和朋友们聚在一起时：

- a 常常天南海北地说个没完没了；
- b 总是相互逗趣开心；
- c 有话则长，无话则短，有时气氛显得很沉寂。

4. 你与朋友拌嘴后：

- a 马上分道扬镳；
- b 不久便重归于好；

双方都习以为常。

5. 你要朋友帮你做些家务琐事时，他们常常是：

- a 非常痛快地接受；
  - b 看上去不十分情愿；
- 推托不下时才接受。

6. 朋友们对你的缺点的态度是：

- 讽刺和挖苦；  
b 故意大肆赞赏；  
善意地批评指出。
7. 你认为朋友们对你的印象是：  
老练、圆滑、善辞令；  
b 谦虚、诚实；  
c 说大话，放空炮。
8. 你与朋友们之间：  
a 互相猜疑欺骗、面和心不和；  
b 逢场作戏；  
c 以诚相待
9. 当你和朋友们分别后，你们常常是  
a 几乎无任何联系；  
b 保持密切的通信关系；  
c 非常形式的信件往来。
10. 对于你将要做出的重大决定：  
a 只与个别朋友商量；  
b 不愿向他人吐露；  
c 常常要听取大家的意见。
11. 当你患病住进医院时，你的朋友们  
a 纷纷前去看望；  
b 常常在你出院时才得知；  
c 仿佛根本不知道。
12. 朋友们的亲友对你的态度是：  
a 非常热情；  
b 很冷淡；  
c 不冷不热。
13. 你对朋友们的才干：  
a 非常敬佩；  
b 视而不见；  
c 嫉妒。
14. 朋友们需要你的帮助时：  
a 你常常借故走开；  
b 尽力而为；  
c 看自己当时的心情如何。
15. 你认为朋友们对你的意见或建议：  
a 应理所当然地接受；  
b 觉得幼稚可笑，不屑一顾；  
c 常常被采纳。
16. 你认为你和朋友们是：  
a 君子之交；  
b 酒肉朋友；  
c 介于两者之间。
17. 当你把一些事情托付给朋友之后，你总是：

- a 很担心；
- b 放心；
- c 非常后悔。

计分标准：

1.c 2.b 3.c 4.b

5.a 6.c 7.b 8.c

9.b 10.c 11.a 12.a

13.a 14.b 15.c 16.a

17.b

评价：

如果你答对 13 个以上，说明你和朋友之间的关系非常融洽；如果答对 7 个以上，13 个以下，则为比较融洽；如答对 7 个以下，则需要提醒你注意调整与朋友间的关系了。

