

人际交往中不能逞口舌之快

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692574597613101.html>

范文网，为你加油喝彩！



人际交往中不能逞口舌之快

人际交往中不能逞口舌之快

人际交往也称人际沟通，是指个体通过一定的语言、文字或肢体动作、表情等表达手段将某种信息传递给其他个体的过程。下面是整理的人际交往中不能逞口舌之快相关内容。

朋友之间，因为感情太好，难免会口无遮拦、百无禁忌，总认为开开玩笑没什么大不了的。然而

，有时候玩笑开过了头，我们真的能敞开胸襟一笑置之吗？面对敌人的挑衅，往往因为心里做足了防备，真正的伤害反而不大；但遭到自己亲昵信任的人不经意地刺中了自己的弱点，即使脸上挂着微笑，恐怕心里还是会颇为伤痛吧！

一个人是否成熟完美，不单单在于他是否“知道”自己，还要能够“知道”别人。所谓“知道”，是指明了对方的感受与思想。

有一种人，反应快，口才好，心思灵敏，在生活或工作中和人有利益或意见的冲突时，往往能充分发挥辩才，把对方辩得脸红脖子粗，哑口无言。

这种人不管自己有理无理，一要用到嘴巴，他绝不会认输，而且也不会输，因为他有本事抓你语言上的漏洞，也会转移战场，四处攻击，让你毫无招架之力；虽然你有理，他无理，但你就是拿他没办法。

在辩论会、谈判桌上，这种人也许是个人才，但在日常生活和工作场合中，这种人反而会吃亏，因为日常生活和工作场合不是辩论场，也不是会议场和谈判桌，你面对的可能是能力强但口才差，或是能力差口才也差的人，你辩赢了前者，并不表示你的观点就是对的，你辩赢了后者，只凸显你只是个好辩之徒罢了。

苏东坡和佛印和尚是很好的朋友，但是两人都喜欢彼此嘲讽对方，每次碰着了，不相互较劲儿一番总不肯罢休。尽管这样激烈的唇***舌战常常上演，却似乎没有减损他们的友谊。

据说，有一天，苏东坡于佛印两人一起坐着打禅。一会儿功夫，苏东坡睁开眼问佛印：“你看我坐禅的样子像什么？”佛印看了看，频频点头“嗯！你像一尊高贵的佛。”苏东坡听了暗自窃喜。

没多久，佛印也反问道：“那你看我像什么呢？”苏东坡大定注意故意要气佛印：“我看你简直像一堆牛粪。”没想到，佛印居然只是微微一笑，没有出言反驳；苏东坡这下子更加沾沾自喜了。

一回到家中，苏东坡就得意地告诉他的妹妹：“今天佛印被我好好地修理了一番。”但是，当苏小妹听了事情原委后，反而笑了出来，苏东坡好奇地问：“有什么好笑的？”苏小妹目光狡黠地说：“人家佛印和心中有佛，所以看你如佛；而你心中有粪，所以看人如粪。其实，输的人是你。

哲学家说：“从批评的话中，不一定能了解被批评者的问题，但却能从那些话中看出说出批评的人的眼界与识见。”

即使是再好的朋友，也常常为了小事争输赢，没了面子就抢了里子。

佛印不争口头之利，反而让苏东坡吃了大亏，还赔上了自赞毁人的肤浅恶名。所以毕竟还是佛印棋高一着，将禅机参透彻。如果心思纯正空灵，那么佛与粪又有什么差别呢？佛印简单的应对，就透露出他的过人之处。人地心理怎么想，就会说出什么样的话来，做出什么样的事来。待人处世的风范正好能反映出一个人地内涵，眼中所见的是牛粪还是仙境，就全在你的一念之间了。

佛印和苏东坡，他们两人真正知心、相互了解，明白对方的尺度在何处，懂得点到为止，也就不

至于失了分寸、坏了友谊。苏东坡仕途不顺，心心中必定有着许多苦闷；也恰巧他有这么多知心好友，与他玩笑竞争，能让他暂时跳脱俗世纷乱，练就豁达的人生观。但是，我们能自信自己有佛印和苏东坡这样开得起玩笑的雅量吗？反过来讲，嘲讽和口头上占便宜，真的是朋友相交相处之道吗？

佛家说：“天下最毒的东西，是咒骂他人的话。在恶毒的话仍未说出口时，毒素已把说话的人地心灵荼毒。”逞一时口舌之快，并不能带来什么实质的效益。你损人家，别人自然会损你，如果没有自信自己能承受得了，还是在出口之前三思吧。

人有好口才不是坏事，但运用不当则会坏事，因此你若有好口才，建议你：

- (1) 别人得罪你时，你虽理直气壮，但也不必把对方骂得狗血淋头。
- (2) 有好的口才，也必须要有相对的内涵，否则别人会笑你全身只有舌头最发达。
- (3) 把口才用来说明事理，而不是用来战斗。不过当有人攻击你时，你当然可以“自卫”。
- (4) 要驳倒对方，维护自己的意见时，点到为止即可，切莫让对方“无地自容”，换句话说，要给对方台阶下。
- (5) 若自己的观点有错，要勇于认错，并接受对方的观点，切莫用辩论的技巧死命反击，因为黑就是黑，白就是白，硬辩只会让人看不起你。

不过有好口才的人，常会因“所向无敌”而忽略收敛的重要，因为他把“逞口舌之快”当成一种“快乐”，这是这种人最大的悲哀。

扩展：

人际交往技巧总结

- 1、用自己的心推及别人；自己希望怎样生活，就想到别人也会希望怎样生活；自己不愿意别人怎样对待自己，就不要那样对待别人；从自己的内心出发去理解他人的感情是否会和你一样。
- 2、作为朋友，你要学会倾听。当你的朋友遇到挫折、碰上烦恼，他便要找一个发泄情感的对象，而你作为朋友，能够真诚、耐心地倾听对方的诉说，就是为朋友开了一个情感的发泄口。朋友在向你诉说的过程中，你不仅耐心地倾听，而且时不时地插上一两句富有情感的安慰话，抑或为朋友出出点子想想法子，朋友的情感就会因衡而步出沼泽，他会觉得有你这样的朋友才是真正的依靠。这样，朋友的情感会加深，友谊更会与日俱增。有一个女士因婚变心情极端苦闷，于是，她向女友打电话意欲倾吐烦恼；然而，那些天，正赶上这个女友工作繁忙，没能抽暇倾听那位朋友的倾诉：结果，那个女干终因一时难以承受情感的压抑而愤然轻生。如果当时能忙里偷闲听听那个朋友的诉说并稍稍作些安慰，朋友就不会走上绝路。
- 3、朋友，虽然都交际圈中最为友好或可靠的交际对象，但是，人性复杂，与朋友交际，也要深思慎交，分出亲疏。根据常情，大凡成为朋友者，有的是趣味、性格相投，有的是抱负所质相仿，有的是文化层次相近，有的是人格清高、心灵相通等等。从交际的原因而言，有刎颈之交、莫逆之交、患难之交、君子交、忘年之交、一面之交、市道之交、世交、故交等等。无论你是什么

原因的朋友，经过一段时间有

交往后，你应有所选择，应该有亲有疏。比如，有的朋友情感诚挚、冰清玉洁，自然可以真诚深交；但也有的是出于某种功利目的而投向你的，一量利益达不至或者当你穷困潦倒对他已无利用价值时，他便离你而去像章这样的朋友是不可深交的。更有甚者，更应该抑或保持一定的距离为好。

4、面对鱼龙混杂的社会、变化多端的自然，谁也不能保证自己万事周全不求人，谁也不夸口自己终身无危难，因此，人们遇到难处总渴望得到别人帮忙。所以，作为朋友，在别人需要你帮助的时候，一定要及时到场并真诚地伸出手去帮朋友一把，使朋友渡过难关。只要把握好这一交际原则，朋友与你的友谊将会日益加深。

5、中国有句极富哲理的话叫“物极必反”。生活中，任何过头的东西都会，走向它的反面。朋友之间的交际也是如此，过往甚密，反容易出现裂痕：而把握适中的度，才能使朋友间的友谊间的友谊成为永恒。这是因为，每个人无论在文化、道德、性格、处世态度、做事潜能，及至家庭情况等方面都会存在差异，这种差异的大小，有时会与朋友间的交际频率成正比，即交际越频繁、越过密，拉得也就越大。所以，朋友间的交往，无论是相处的时间次数、距离等等，都要保持逢到分离，才能达到“意犹未尽、情犹未了”的意境，才会因朋友的到来而欣喜，因朋友的离去而思念。

6、男女之间之间除了爱情，应该有友情的一席之地。男女之间存在着性别的差异，但是，只要注意把握好尺寸，是可以建立健康、高雅、纯洁的友情关系的存在。这就要求男女同事之间，男女同学之间等等，都有友情关系的存在。这就要求男女之间要把握好友情与爱情关系；一是男人不中冒犯女人的尊严，应尊重女人的人格；二是男女双方都有应该认清友情与爱情的区别，友情只是男女之间的一种友好往来，而爱情却要向对方负有某些责任，比如，家庭婚姻等等，它有一定的专一性约束性。因此，友情与爱情之间有着一条不可逾越的鸿沟。

人际交往小常识

与人初次见面时，微笑注视对方的时候尝试去辨别一下对方眼睛的颜色。这样你给人留下的印象会很特别，可能是因为你注视的时间会多出1、2秒，或者你的眼神会很特别，总之对方真的会对你有不同的反应。

判断兴趣可以从脚看起。当你加入别人的对话时，别人往往只会转过身体来，却不会转动他们的脚的方向。脚的朝向可以暴露他人对你的兴趣，所以如果别人身体朝向你，但是脚朝着其他方向，那是在告诉你你可以结束对话了。

一只脚进门（foot—in—the—door）现象。如果你想让别人帮忙，让他们先为你做一些简单的事情，然后再请求更复杂的帮助。一般人帮了你一回就更倾向于帮第二回。而且当人们帮了你的时候，他们会产生成知失调（cognitive dissonance），进而会认为既然帮了你那他们应该是喜欢你的。

上条的一个反向应用就是：先问别人做一件非常困难或者不合理的事情，别人拒绝后你再提出一个相对来说简单很多的请求，往往别人更容易答应。这两条的原理在于你通过提出不同的请求给对方提供一个利于判断的参考系，偷偷把别人判断的标准从“要不要帮你”换成“怎么帮你比较轻松”

当你问了一个问题而对方只给了一部分答案的时候，保持沉默和目光注视，过不了多久他们就会继续给出更多的答案。

吃东西或者口香糖。当你面临一个比较紧张的场合，比如公众演讲或者社交聚会时，嘴巴里嚼着东西的行为会提示你的大脑：“如果我有危险我就不会在吃东西中了，所以我不会有危险的”。这样能帮你缓解不少紧张情绪。

马路上遇到路人怎么避免碰一块？你只需要故意将目光延伸和越过对方的肩膀，或者对方两人的脑袋之间的方向，这目光就足以提示别人你行走的方向了，往往别人就会闪出空间来为你让路。这过程很多时候都是下意识完成的，不信你可以立即去街上试试看！

当你在学习新事物或者新知识的时候，试试看装成老师去给别人讲解一下，让别人给你提问并且答疑解惑。当你可以教的很好的时候，你的理解就非常到位了。

人们往往不会记住你说了什么，而是记住你让他们有什么样的感觉。所以社交中不要太在意自己说话的内容，而是多关注对话氛围和对方情绪。反过来想，你也会发现你不太记得自己喜欢的人具体说过的话，但是会记得你和他们交往过程中的感受，不是吗？

当你将要面试的时候，想象一下你和面试官是一辈子的老朋友了，你们等下即将重逢，你对会面期待不已。想象一下你们作为多年不见的好友，会如何握手，目光交流，对话……

当别人不爽你对你发火的时候，最好的方式是保持极端平静，这样他们会更加生气，但是过会气消了他们会感到非常不好意思。

和别人握手的时候，如果你的手很温暖，会立刻让别人对你非常有好感。所以如果你受容易出汗发冷，或者冬天，尽量把手擦干搓热了再握手。

每个人脑海里都有一个自我形象。这个形象对每个人都极端重要，而如果你要让一个人讨厌你，最简单的方法就是攻击或者否定对方的个人形象。

人际交往技巧十六字

人际交往技能是指个体与他人交往时能够进行良好沟通的技能，它是进行正常人际交往的基础，我们不可能要求一个不具备人际交往技能的人能够与他人建立起良好的人际关系。一个人沟通能力的高低，直接影响人际关系的好坏。人际交往的一般技巧集中表现为16个字，即知己知彼，交往有度，重视初交，展示魅力。

知己知彼

知己知彼是人际交往的前提和基础，可以这样说，如果交往双方不能做到知己知彼，就不可能有成功的交往活动。与人交往贵在有知人之明。道理很简单，不认识对方，不了解对方，也就根本谈不上与之交往。诚然，要真正认识和了解一个人是很困难的，所以有人说“了解人是一门最高深的艺术”。但是，只要我们学会了用马克思主义的立场、观点和方法观察问题和分析问题，遵循由感性到理性、由外表到内心、由现象到本质的认识规律，就能够正确地认识对方，全面地了解对方。

与人交往还要做到有自知之明。一个人认识别人、了解别人难，认识自己、了解自己就更难。然而，我们要成功地与人交往就不能不去认识自己，了解自己。正是从这个意义上说，自知之明更为可贵！因此，当代大学生都应该养成反躬自省的习惯，学剖析自己，力求准确地把握自己的长处和短处，这样才能在交会往过程中扬长避短。

交往有度

人际交往中也有一个度的问题，能否准确地把握这个度，是关系到交往能否成功的一个重要问题，也是衡量一个人社会生活是否成熟的一个重要标志。一般说来，有效的交往应该具有“四度”，即向度、广度、深度和适度。

向度即交往的方向性，指的是同哪些人交往，为什么目的进行交往。在现实生活中，由于各人的社会地位不同，时间和精力也有限，不可能不加选择地同所有的人交往，而交往对象的选择又总是与一定的交往目的相联系的。完全可以这样说，盲目的交往是一种无效的交往，不可能产生任何实际意义。

广度即交往的范围，包括交往人数的多少、交往时间的长短等。人数的多少取决于交往主体所处的环境性质、群体规模以及自身的交往能力等。时间的长短则取决于交往双方各自的感受，如彼此的需要满足程度等。

深度即交往的程度，指的是交往双方的情感状态，以及交往所形成的人际关系的层次类型。在交往过程中，交往双方都不可能不考虑这种交往所要达到的程度，是一般的交往还是亲近的交往，是要建立一般的关系还是要建立密切的关系。当然，这种考虑会因人而异，也会不断发生变化。

适度有两个方面的含义：其一，是指处理好人际交往活动与其他社会活动的关系，如处理好与学习、工作的关系；其二，是指处理好不同的交往对象之间的关系，如处理好一般异性朋友与恋爱的关系等。这个度掌握得不好，就可能引来很多不必要的烦恼，这是大学生们在交往中要特别注意的。

重视初交

中国有句俗话：“良好的开端是成功的一半。”这话对成功的交往有很大的启示作用。可以这样说，在人际交往中，如果交往双方都能给对方留下一个良好的第一印象，交往的成功也就有了二分之一的希望。那么，怎样才能给对方留下一个良好的第一印象呢？

第一，注意表情和举止。与人初交，一定要表情自然，面带笑容，给人一种亲切感，而不要板着面孔，不要装腔作势；一定要举止大方，站有站相，坐有坐相，使人感到很有修养，而不要举止拘谨，手足无措。否则，就会给人留下缺乏社交经验、不成熟、不诚心的印象。

第二，注意仪表和风度。仪表犹似一个人的“装潢”，其作用就像商品的包装一样重要。不修边幅、衣衫不整的人，是不大可能具有吸引力的。当然，长期起吸引作用的是一个人的风度。而要展示自己的风度，最根本的是要注意培养自己的内在气质。

第三，注意礼节和态度。初次与人交往，一定要注意礼节，例如，拜访他人要事先约定，见面时先做一番自我介绍等；交往时态度要谦虚、诚恳，例如，尊重他人的习惯，不无端地占用他人的时间等。

第四，注意谈话的艺术。初次交谈一定要言语简练，努力做到既达意抒情，又不令人生厌，切不可信口开河，无休止地高谈阔论。

展示魅力

在人际交往过程中，展示魅力主要是通过构成魅力的因素来实现的。一般说来，可以从以下几个方面努力：

第一，尽量展示你的能力。人们都愿意与有能力的人交往，展示你的能力能引起对方的尊敬和钦佩，魅力便自然增强。必须指出，展示能力不是自吹自擂、自我炫耀，而主要是依靠自身在社会生活中实际显示的能力。

第二，尽量展示你的语言。准确的语言，可以给人以启迪，充分显示自己的学识和水平；幽默的谈吐，可以给人以享受，充分体现自己的情趣和修养；简洁的表达，可以给人以教益，充分反映自己的个性和作风。

第三，尽量展示你的感情。在一定意义上说，人际交往也是一种心灵的沟通。只有自己动之以情，才能真正打动对方的心灵，引起对方的共鸣。

第四，尽量展示你的情操。人格的力量是巨大的，情操的感染力是无穷的。一个关心他人、乐于助人的人，人们必定喜爱他；一个为人正派、作风严谨的人，人们必定尊敬他；一个勤奋刻苦、踏实肯干的人，人们必定信任他。

在准备扩大自己的人际交往圈子之前，你最需要掌握的就是人际交往技巧。对此，人际关系心理学的研究相信会对你如何结识陌生人，在交往过程中如何迅速消除陌生人的戒备心理有所帮助。

与同事友好相处的5个要点

在职场上，你想跟你的同事人际关系更加好吗？那就掌握以下5点吧！

没有批评的讨论

和别人讨论的目的，是探讨解决问题的最佳方法。如果你在这一过程中不断地批评别人，总认为自己是正确的，其根源是没有把对方和自己放在一个平等的位置上，给予高度的尊重。也许你的潜意识中，认为这是一场教授和文盲之间的讨论，当你的批评受到反驳或导致讨论毫无结果时，你所收获的，就只有愤怒而已。

没有怀疑的考虑

在做一件事前，一定要知道它是对的才肯去做，不对则不做，是心理不健康的一种表现。俗语说，“要知道梨子的滋味，一定要亲口尝尝。”同样，做事也是，宁可做错，不要不做。一味地犹豫不决、徘徊不定，只能“让思想的光辉蒙上灰尘”。只有过度完美主义或懦弱的人才会因为不能承受失败而不断地怀疑。

没有嘲笑的挑战

心理学认为，一般来说，所有挑战都是带有敌意的，就像人在青春期由虚荣心所导致的竞争心理，非要分出个你高我低来才肯罢休。而挑战时自我内心的傲慢，常常让人把“嘲笑”作为一种武器来攻击对方。在马斯洛看来，心理高度健康的人不会这样。他们带有一种哲学家的幽默感，把挑战看成善意的合作，不是为了压倒、击败对方，而是从对方身上汲取优点、总结得失，既希望自己能超过对方，也希望对方能超过自己，在不断超越中共同进步。

没有怨恨的原谅

当一个人口头上说原谅对方时，是真心还是假意，有一种判断方法：真心的原谅，下次即使对方犯同样的错误，他依然会原谅；如果是假意的，下次则不会再原谅对方。这是因为，假意的原谅，心中依然含有怨恨，只是语言上的妥协。之所以有怨恨存在，是因为我们的眼睛只盯着对方的错误，忽视了自己的错误。真正的原谅应该是先从自己身上找原因，自己做得不好，怎么能要求别人做得更好？然后发挥爱与同情心的作用，彻底地原谅他人。

没有犹豫的微笑

世界上最完美的微笑浮现在蒙娜丽莎的脸上，看到她，你就会明白什么是“没有犹豫的微笑”，她透露着内心的善与宁静，是心灵最真实的表达。当别人看到这种笑容，内心也会生出一种随之而来的快乐。微笑是人对美好的事物和人做出的最直接反应，如果你产生犹豫，那么它就带上了一丝虚假的成分，为了奉承或敷衍做出的笑脸，体现了我们内心的压抑与矛盾。

职场上的人际关系心理学

众所周知，拥有正常、健康的交际圈对于人的身心健康都是很有帮助的。但是若想维系好自己的交际圈，也是很不容易的，甚至在不经意间产生的某些心理，就会直接给大家的人际交往带来影响。

1、自卑心理

有些女性朋友因为容貌、身材、修养等方面的因素，在与他人的交往中有自卑心理，不敢阐述自己的观点，做事犹豫，缺乏胆量，习惯随声附和，没有自己的主见。在交流中无法向别人提供值得借鉴的有价值的意见和建议，让人感到与之相处是浪费时间，自然会避而远之。

2、嫉妒心理

有人说嫉妒是女人的天性，尤其在与人的来往过程中，这点女性朋友要格外注意！在和人的来往往往会出现以下情况，针对别人的优点、成就等不是赞扬而是心怀嫉妒，企望着别人不如自己甚至遭遇不幸。试想，一个心怀嫉妒之心的人，绝对不会在人际交往中付出真诚的行为，给予别人温暖，自然不会讨人喜欢。

3、多疑心理

朋友之间最忌讳猜疑，无端怀疑别人。有些人总是怀疑别人在说自己的坏话，没有理由地猜疑被人做了对自己不利的事情，捕风捉影，对人缺乏起码的信任。这样的人喜欢搬弄是非，会让朋友们觉得她是捣乱分子避之不及。

4、自私心理

有些人与人相处总想捞点好处，要么冲着别人的位子，要么想从别人那里得点实惠，要么为了一事之求，如果对方对自己没有实质性的帮助就不愿意和对方交往。这种自私自利的心理，容易伤害别人，一旦别人认清其真实面目后，就会坚决中断与其交往。

5、游戏心理

在与别人的交往中，缺乏真诚，把别人的友情当儿戏，抱着游戏人生的态度，不管与谁来往都没有心理的深层次交流，喜欢做表面文章。当别人需要帮助时，往往闻风而逃，这样的人无法结交真正的朋友。

6、冷漠心理

孤芳自赏，以为自己是人中凤、天上仙，是人世间最棒的，把与人交往看成是对别人的施舍或恩宠。自我感觉特别良好，总是高高在上，端着个架子，一副骄傲冷漠的样子，让别人不敢也不愿意接近，自然不会拥有朋友的。

在认清了影响人际关系的心理以后，大家在人际交往当中就一定要学会摒弃这些心理了，否则自己的人际圈会越来越小。

大学生如何处理好人际关系

人是社会性动物，正如马克思所言：“人的本质并不是单个人所固有的抽象物，在其现实性上，它是一切社会关系的总和。”进入大学之后，大学生们面临着新的环境、新的群，重新整合各种关系，如何处理好人际关系与交往对象的关系便成为他们新的生活内容。良好的人际关系不仅是大学生心理健康水平、社会适应能力的重要指标，也是其今后事业发展与人生幸福的基石。

一、建立良好的人际关系的途径

建立良好的人际关系，是一个人事业成功的基础。左右逢源，游刃有余，需要一颗宽容的心，需要真诚，需要主动性的积极交往，要塑造良好的个人形象，善用各种交际手段，克服社会知觉中的偏见。

塑造良好的个人形象，提高个人的心理素质，增进个人魅力，社会交往中，个体的知识水平与涵养直接影响着交往的效果，良好的个人形象和心理状态应从点滴开始，从善如流“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”优化个人的社交形象。

1. 提高心理素质。

人与人之间的交往，是思想、能力、知识及心理的整体作用，哪一方面的欠缺都会影响人际关系的质量。有的学生在人际交往中存在着社交恐惧、胆怯、羞怯、自卑、冷漠、孤独、封闭、猜疑、自傲、嫉妒等不良心理?这些都不易建立良好的人际关系。因此，大学生应加强自我训练，提高自身的心理素质，以积极的态度进行交往。

2. 提高自身的人际魅力。

应该说，每个个体都有其内在的人际魅力，人际魅力是一个人综合素质的社交生活中的体现，这就要求在校的大学生丰富自己的内心世界，从仪表到谈吐，从形象到学识，多方位提高自己。心理学研究表明，初次交往中，良好的社交形象会给对方留下深刻的印象，而随着交往的深入，学识更占主导地位。特别是大学生的个性培养，拓展自己的内涵。

二、善用交际技巧

1.换位思考。这对建立良好的人际关系很重要。如我们经常用，如果我在他的位置上，我会怎样处理，经常站在对方的角度去理解和处理问题，一切就会变得简单多了。一般而言？善于交往的人，往往善于发现他人的价值，懂得尊重他人，愿意信任他人，对人宽容，能容忍他人有不同的观点和行为，不斤斤计较他人的过失，在可能的范围内帮助他人而不是指责他人。他懂得“你要别人怎样对待你，你就得怎样对待别人”；懂得“己所不欲勿施于人”；懂得“得到朋友的最好办法是使自己成为别人的朋友”；懂得别人是别人而不是自己，因而不能强求，与朋友相处时应存大同，求小异。

2.善用赞扬和批评。心理学家认为，赞扬能释放一个人身上的能量，调动人的积极性。“赞扬能使羸弱的身体变得强壮，能给恐怖的内心以平静与依赖，能让受伤的神经得到休息和力量，能给身处逆境的人以力求成功的决心”。有报载一位欧洲妇女出门旅行，她学会了用数国语言讲“谢谢你”、“你真好”、“你真是太棒了”等，所到之处，都受到热情接待。真心真意，适时适度地表示你对别人的赞扬，赞扬要对人也对事，能够增进彼此的吸引力。

要善于落落大方地说谢谢。我们经常认为特别亲近的人不需要说谢，太小的事不需要说谢，我们在生活中不太愿意直接表达我们的感谢，而是愿意记在心中。事实上，真诚的发自内心的感谢闪烁着人性的光辉。

与赞扬相对的是批评。一般情况下，应多作赞扬，少用批评，批评是负性刺激。通常只有当用意善良、符合事实、方法得当时，才有可能产生积极的效果，才能促进对方的进步。批评时应注意场合与环境，应对事不对人，不能对一个人产生全盘否定这样会挫伤对方的积极性与自尊心，应就现在的一件事而不是将以前的事重新翻出来，措词与态度应是友好的、真诚的。

3.主动交往。每一个风华正茂的大学生都需要有丰富的人际关系世界，并在这个世界里帮助与被帮助、同情与被同情、爱与被爱、共享欢乐与痛苦。在社会交往中，那些主动始发着交往活动，主动去接纳别人的人，在人际关系上较为自信，主动交往的稀少源于两方面的原因。

一是缺乏自信，担心遭到拒绝，担心别人不会像自己期望的那样理解、应答，从而使自己处于窘迫的局面，伤害了自己的自尊。事实上，问题远没有我们想象的那么严重，因为人际关系中，双方都需要适应，需要人际关系支持陌生情境。

二是人们在人际关系方面有许多误解，如先同别人打招呼，在别人看来低人一等“那些善于交往的人左右逢源，都有些世故有些圆滑”“我如此麻烦别人，别人会认为我无能，会讨厌我”等等。大学生的主动交往也很重要，特别是当面临人际危机时，主动解释，消除误解，重新建立良好的人际关系非常重要。

4.移情。人际关系的本质是人与人之间情感的联系与沟通，情感的沟通越充分，双方共同拥有的心理领域就越大，人际关系就越亲密。移情不是同情，而是交往双方内心情感的共通与同一。人是经验主义者，对别人理解高度依赖于自己的直接经验，因此，自我经验的丰富是理解与移情的必

要前提。

5.帮助别人。心理学家们发现，以帮助与相互帮助开端的人际关系，不仅良好的第一印象容易确立，而且人与人之间的心理距离可以迅速缩短，使良好的人际关系迅速建立起来。日常生活中的患难之交正说明这点。所谓“雪中送炭”的心理效应，锦上添花就很重要。

三、人际冲突及其调适

每个人都希望生活能充满阳光，都希望友谊能天长地久，都希望人情能温馨美好，但生活总是现实的，人与人之间的冲突是在所难免的，我们总会发现曾经多么亲密的朋友、多么幸福的伴侣最终却分道扬镳、形同陌人。如何才能避免人际冲突的发生及人际关系的破裂，是困扰着每一个大学生的现实问题。

人际关系的改善

心理专家发现(D·Myers, 1990)，认清人际冲突或分歧的本质，并学会建设性地处理分歧或冲突，可以有效地减少人际关系恶化和破裂的发生。

首先，我们必须懂得，由于每个人有其不同于任何其他人的经历，有自己独特的情感、理解和利益背景，因此，人与人之间出现不一致或冲突是不可避免的。无论什么样的关系，也无论交往的双方关系有多么深刻、情感有多么融洽，都可能出现冲突。因此，我们在同任何人交往的过程中，都应对可能出现的冲突有所准备。

预计冲突是正确了解冲突，并建设性地处理冲突，避免在冲突中付出不必要的更大代价的最有效途径。一般情况下，如果一个人在毫无准备的情况下被直接卷入冲突，那么在整个冲突过程中仍然保持冷静的理性是十分困难的。人是情绪化的动物，在人过于激动人心时候，思维会受到明显的干扰，很难保持对事情的正确判断。在激情之中作出对人际关系有害乃至犯罪行为的事是经常性的。

在实际生活中，更多的人际冲突都是可以避免的。学会用移情的方式去体验别人为什么会像他所想的那样言行，可以有效地帮助我们正确理解别人，避免判断的错误，也可以防止发生不恰当的体验和行为。对于已经发生了的冲突，如果处理得当，就事论事，往往不会给人际关系带来太大危害。心理学家经过研究，提出了解决冲突的有效步骤。实践证明，这些步骤可以有效地帮助人们控制和消除冲突。这些步骤的具体内容是：

- 1.相信一切冲突都可以理性而建设性地获得解决；
- 2.客观地了解冲突的原因；
- 3.具体地描述冲突；
- 4.向别人核对自己有关冲突的观念是否客观；
- 5.提出可能的解决冲突的办法；
- 6.对提出的办法逐一进行评价，筛选出最佳的解决途径，最佳方法必须对双方都最有益；

- 7.尝试使用选择出的最佳方法；
- 8.评估实现最佳方案的实际效应，并按照给双方带来最大利益和有利于良好人际关系维持的原则给予修正。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发