

第五讲

大学生人际交往 与心理健康

燕展

长江大学教育科学系

E-Mail:



只有优异的成绩，
却不懂得与人交往，
是个**寂寞**的人；

只有过人的智商，
却不懂得控制情绪，
是个**危险**的人；

只有超人的推理，
却不了解自己，
是个**迷惘**的人

大学生人际交往 与心理健康

- 一、人际交往的意义及心理效应
- 二、大学生人际交往的特点及困扰
- 三、大学生人际交往的技能培养

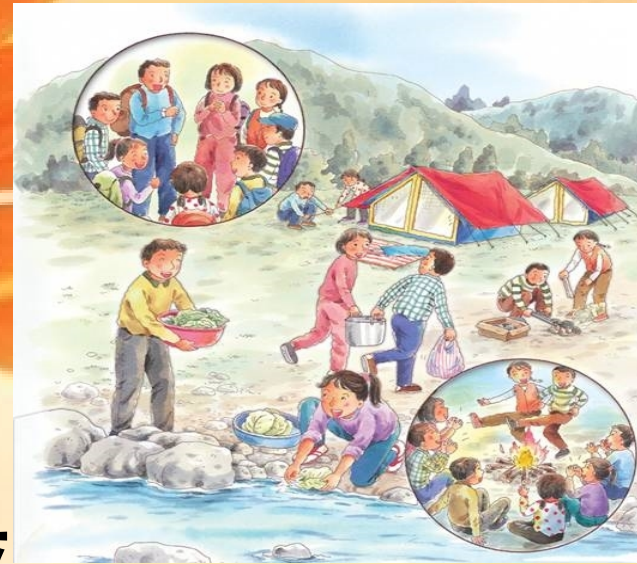


一、人际交往的意义及心理效应

1、人际交往的定义

2、人际交往的意义

3、人际交往中的心理效应



一、人际交往的意义及心理效应

A decorative graphic featuring a large orange ribbon tied in a bow at the top, with several orange daisy-like flowers scattered below it. The background is a light, warm yellow.

1、人际交往的定义

人际交往指个体与周围人之间的一种心理和行为的沟通过程。

大学生的人际交往最主要的是师生交往和同学交往，同室交往是大学生的一种特殊的人际交往。

2、人际交往的意义

- (1) 身心健康的需要
- (2) 个体社会化的必经之路
- (3) 个体自我认识的途径
- (4) 培养良好个性的需要
- (5) 获得知识信息的手段
- (6) 事业成功的重要条件
- (7) 与社会联系的桥梁

3、人际交往中的心理效应

A decorative arrangement of orange flowers and a ribbon is positioned in the background. A large orange ribbon is tied in a bow at the top left, with several orange daisy-like flowers scattered below it. The background is a light, neutral color.

(一) 首因效应 (primacy effect)

——先入为主

首因效应 (第一印象) :

指观察者第一次与对方接触时, 根据对方的身体相貌及外显行为所得的综合性与评鉴性的判断。

首因效应的启示

如何留给别人
一个好的第一印象？



衣着整洁大方



待人不卑不亢



显露自信和朝气蓬勃的精神面貌



讲信用，守时间



注意文明礼貌

(二) 近因效应(recency effect)

也称为“新颖效应”，与首因效应相反，主要产生于熟人之间。

启示：认真对待每一次交往，要有好的开始，也要重视好的结尾，否则再好的“第一印象”也没有用，功亏一篑。

(三) 晕轮效应 (The halo effect)

也称“光环效应”。判断者常从或好或坏的局部印象出发，扩散性地得出或全部好或全部坏的整体印象。

正的晕轮效应——爱屋及乌，情人眼里出西施
负的晕轮效应——厌恶和尚，恨及袈裟

启示：要尽量消除“偏见”，横看成岭侧成峰，
远近高低各不同

（四）刻板印象（stereotypes）

是指人们对某一类人或事物产生的比较固定、概括而笼统的看法。

“南方人都很精明，北方人都很憨厚”

“长沙妹子不可交，面如桃花心似刀”
启示：不要带着“有色眼镜”，穿着“印象外套”交往

二、大学生人际交往的特点及困扰

1. 大学生人际交往的特点

- (1) 平等意识强;
- (2) 感情色彩浓;
- (3) 富于理想化;
- (4) 独立性较强;
- (5) 开放性趋势。



二 大学生人际交往的特点及困扰

自负是只关心个人的需

2. 嫉妒是一种消极的心理品

方法:

多疑心理一般疑心
无中生有, 认为人

调试方法◆正确认识自己,
看到自己的长处:

自卑指因过多的自
而产生的自惭形

害羞心理克服的小窍门

婴儿认生即最初
---正常的心理;
则影响正常的交

- 做一些运动;
- 强迫自己做数次有节奏的深呼吸;
- 起初, 任何场合手握一样东西;
- 学会毫不畏惧地看着别人;
- 拓宽自己的知识面, 建立自信。

➤ 害羞心理及调

二、大学生人际交往的特点及困扰

宿舍你我他

案例三：学生小王跟宿舍的人大吵了一架，就是因为自己桌上的书被舍友翻了。小王找朋友诉苦：我就是不喜欢别人碰我东西，不喜欢别人看到什么……舍友们也很委屈：只是想看看你平时看的书，怎么就不行了呢，哪有那么小气的人啊，何况咱们的关系那么铁。

大学生人际交往

我怎么就影响了交往呢？

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/647062002061006103>