

大学生心理健康教育课程单元教学设计

单元标题： 人际交往：架起心灵沟通之桥			单元教学学时	2
			在整体设计中的位置	第6次
授课班级		上课时间		上课地点
教学目标	能力目标		知识目标	素质目标
	引导学生体验人际交往的相关技巧。		帮助学生认识并理解人际交往的重要性。	使学生掌握“听”、“说”与“拒绝”的人际交往技巧并能够在实际生活中良好的运用。
能力训练任务	情境： 用1分钟时间播放一段公益广告——“心在一起，让世界充满爱”的视频（时长59秒）：“我们在寻找一种温暖，然后让幸福像孩子一样，世界那么大，只要我们心在一起，爱会一步一步向上升，希望充满灿烂天地；世界那么大，只要我们心在一起，爱会让每个角落发光，你的未来，你听见了吗？”作为背景音乐，语调语音激励人心，令人振奋，视频里面描绘一副老老少少其乐融融，认识的不认识的都相互帮助，勾勒出社会的美好景象，就像里面梭唱，只要我们心在一起，爱会让每个角落发光。 任务： 认识人际交往的重要性			

本次课使用的外语单词	人际交往 Interpersonal communication 认知障碍 Cognitive impairment 情感障碍 Affective disorder 人格障碍 personality disorder
------------	---

案 例 和 教 学 材 料	教材	
	王灿. 大学生心理健康教育. 上海: 上海交通大学出版社, 2016. (普通高等教育公共课精品教材)	
	案例:	
	妈妈的帐	
	某天, 彼得的妈妈发现在她的餐盘旁边放着一份账单, 上面写着:	
	母亲欠他儿子彼得的如下款项:	
	为取回生活用品	20 芬尼
	为把信件送往邮局	10 芬尼
	为在花园里帮助大人干活	20 芬尼
	为他一直是一个听话的好孩子	10 芬尼
	共计 60 芬尼	
	彼得的母亲收下了这份账单并仔细看了一眼, 她什么话也没有说。	
	晚上, 小彼得在他的餐盘旁边找到了他索取的 60 芬尼报酬。正当小彼得如愿以偿, 要把这笔钱收进自己口袋时, 突然发现在餐盘旁边还放着一份给他的账单:	
	彼得欠他母亲如下款项:	
	为在她家里过的十年幸福生活	0 芬尼
为他十年中的吃喝	0 芬尼	
为在他生病时的护理	0 芬尼	
为他一直有个慈爱的母亲	0 芬尼	
共计 0 芬尼		
网络教学资源		
http://open.163.com/special/cuvocw/daxueshengxinlijiankang.html		
http://www.suu.com.cn/jingpinkecheng/daxueshengxinlijiankangjiaoyu/		
http://zlgc.gipc.edu.cn/JPKC/2016/dxsxljk/6.6.html		
http://mooc1.chaoxing.com/course/86887527.html PPT 课件		
开通网络 (学生团队查询资料用)		

教学过程 与时间 分配	主要教学内容	教学方法 与手段
<p>导 入 5 min</p>	<p>视频导入新课</p> <p>上课前，先用 1 分钟时间播放一段公益广告——“心在一起，让世界充满爱”的视频（时长 59 秒）：“我们在寻找一种温暖，然后让幸福像孩子一样，世界那么大，只要我们心在一起，爱会一步一步向上升，希望充满灿烂天地；世界那么大，只要我们心在一起，爱会让每个角落发光，你的未来，你听见了吗？”作为背景音乐，语调语音激励人心，令人振奋，视频里面描绘一副老老少少其乐融融，认识的不认识的都相互帮助，勾勒出社会的美好景象，就像里面梭唱，只要我们心在一起，爱会让每个角落发光。</p>	<p>心 情 放 松， 面 带 微 笑</p>

<p>讲 授 20 min</p>	<p>心海导航</p> <p>一. 人际交往的重要性</p> <p>人是社会的动物，不能离开群体而单独生存。</p> <p>心理学家认为，人除了睡眠时间以外，其余时间的 70%将花在人际间的各种直接、间接的沟通上。亚里士多德：“能独自生活的人，不是野兽，就是上帝。”</p> <p>故事：天堂与地狱的区别</p> <p>每人都是过长的筷子，地狱的人只喂自己所以喂不进嘴里；天堂的人相互喂，大家都吃的很开心。</p> <p>人际交往的重要性：1+1>2。</p> <p>卡内基理工学院分析了 10000 个人的记录后得出结论：15%的成功者是由于技术熟练、头脑聪慧和工作能力强；85%的成功者是由于个性因素，由于具有成功地与人交往的能力。反之，在生活中失败的人，90%是因为不善于与人展开有效交往而导致的。</p> <p>阿尔波特·维哥姆博士在自己的联合报业专栏“探索你的心理”中提出自己的研究成果：4000 名失业的人中，只有 10%，即 400 人是因为他们不能干这种工作，90%，或者说 3600 人，是因为他们还不曾发展自己与人成功相处的良好品质。</p>	<p>教师讲解</p>
	<p>科学研究已经证明，如果一个人学会了如何与他人打交道，不管你从事什么工作，不管你的职务是什么，你都在通往成功的道路上走完了 85%左右的行程，而在取得自己的幸福方面，已经有了 99%的把握。</p> <p>“人类的心理适应，最主要的就是对人际关系的适应。所以人类的心理病态，主要是由于人际关系的失调而来的。”</p> <p style="text-align: right;">——丁瓚教授</p> <p>（一）人际交往的定义：是指人们运用语言或非语言符号交换意见、传达思想、表达感情和需要的交流方式和过程，包括物质交往和精神交往。</p> <p>（二）人际交往意义。</p> <p>1.良好的人际交往，有助于保持身心健康。</p> <p>世界著名成功学大师、心理学家卡耐基说：“一个人的成功，15%靠专业知识，85%靠人际关系和处世技巧。”心理学家研究发现，如果一个人长期缺乏与别人的积极交往，缺乏稳定而良好的人际关系，这个人往往容易产生性格缺陷。这段话告诉我们，在生活中我们会遇到各种各样的人，都会跟人打交道，有一个良好的人际圈会对我们的生活及整个人生有着重要的影响。就像刚刚那个短片，大家快乐交往，形成一个和谐的氛围，那么整个世界都将是美好的。我国著名的医学、心理学专家丁瓚教授曾指出：“人类的心理病态大多是由于人际关系适应。”大量的研究证实，离群索居会使人产生孤独、忧虑，可导致心理障碍。</p> <p>2.良好的人际交往，有助于形成健康个性。</p> <p>心理学家从各个不同角度做过大量的研究，发现健康的个性总是与健康的人际交往相伴随。心理健康水平越高，与别人交往月积极，越符合社会期望，与别人的关系也越和谐。</p> <p>3. 良好的人际交往，有助于获得安全感。</p> <p>与人交往是获得安全感的有效途径分享喜悦；宣泄忧虑；</p>	<p>讨论</p>

产生安全感和归属感；增强心理承受力。

4. 良好的人际交往，有助于确立自我价值感。

什么是人际关系

人际关系是人们社会关系的一种，是指人们在活动过程中直接的，接触到的人与人之间的心理上的关系和心理上的距离。不论是亲密关系、疏远关系，还是敌对关系，都是心理上的距离，统称为人际关系。



1958年，心理学家舒茨（W.C.Schutz）发现在人际关系中存在三种基本的需要

基本人际 需要	满足方式	
	主动	被动
包容的需 要	主动与他人 交往	期待被别人接纳
控制的需 要	支配别人	期待别人引导
情感的需 要	对别人表示 亲密	期待别人对自己表示 亲密

理论之三——社会关系律

1974年魏斯提出人际关系的六种需要，即社会关系律

1. 依附需要
2. 社会整合需要
3. 价值保证的需要
4. 可靠同盟的需要
5. 需求指导的需要
6. 关心他人的需要

三、人际交往中的心理效应

（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

A 君的性格

B 君的性格

精明的

嫉妒的

勤勉的

倔强的

冲动的

善辩的

善辩的

冲动的

倔强的

勤勉的

嫉妒的

精明的

受试者多把 A 君作正面印象，B 君为负面印象

A

第一次考试为甲

第二次考试为甲

第三次考试为乙

B

第一次考试为乙

第二次考试为乙

第三次考试为甲

评价：第三次考试意外失利 评价：第三次考试侥幸得甲

首因效应的启示:1、建立一个良好的第一印象，展现自己最吸引人的品质。第一次和陌生人见面时，应穿着打扮整齐、干净、谈吐自然，有礼有节。

2、懂得通过现象看本质，择其善者而从之，其不善者而改之。尤其是见网友更要注意首因效应带来错误印象。

如何与陌生人建立良好第一印象？

SOLER 模式（G Egan 艾根）

S: 表示坐姿或站姿要面对别人

O (open): 表示姿势要自然开放

L (lean): 表示身体要微微前倾

E (eye-contact): 表示目光接触

R (relax): 表示放松

表现“我很尊重你，对你很有兴趣，我内心是接纳你的，请随便”的印象。

（二）近因效应(recency effect)

——十个好，百个好，一个不好全遮了与首因效应相反，随着人际的交往深入，最近的信息对认知的影响较大，所留下的印象也相对深刻，最后的印象就会冲淡或盖过以往的印象，对行为发生重大的影响。主要产生于熟人之间，也称为“新颖效应”。

比如：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。

对“杰姆”的印象改变了--近因效应

心理学家洛钦斯做的实验：

甲组：先外倾，后内倾；

• 乙组：先内倾，后外倾。

先出现首因效应。

洛钦斯接下来插入其他作业，做一些数学题目、听历史故事不相干的事，之后再介绍第二部分。实验表明，两组对第二部分的材料留下的印象更为深刻。

最后近因效应明显

近因效应的启示：

1、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。

2、与他人之间因一时之气而发生冲突或是训责别人时，开诚布公，积极沟通。要记得安慰和道歉，知错马上改，亡羊要补牢。

3、说话的语序也会影响沟通。

4、我们在看待人或事物时，要历史地、全面地看，而不能只看一时一事，这样才可避免因近。

(三) 晕轮效应

印象形成中产生偏见的一种心理现象，即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，就像晕轮一样，是从一个中心点而逐渐向外扩散成越来越大的圆圈，所以称为“晕轮效应”，也称“光环效应”。

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

晕轮效应的启示：

1、理性。不仅要听从心的声音，也要听从大脑的声音。

2、在交往中应避免以貌取人，要实事求是。

3、要尽量消除“偏见”，”横看成岭侧成峰，远近高低各不同“多角度分析取舍。

4、正确利用晕轮效应，会达到事半功倍的效果

(二) 学生常见人际交往障碍

一、认知偏差

二、情感偏差

三、能力欠缺

四、人格问题

人际关系综合诊断量表

这是一份人际关系行为困扰的诊断量表，共 28 个问题，每个问题做“是”（打√）或“非”（打×）两种回答。请你根究自己的实际情况如实回答，答案没有对错之分：

1. 关于自己的烦恼有口难言。（ ）
2. 和生人见面感觉不自然。（ ）
3. 过分地羡慕和妒忌别人。（ ）
4. 与异性交往太少。（ ）
5. 对连续不断地会谈感到困难。（ ）
6. 在社交场合，感到紧张。（ ）
7. 时常会伤害别人。（ ）
8. 与异性来往感觉不自然。（ ）
9. 与一大群朋友在一起，常感到孤寂或失落。（ ）
10. 极易受窘。（ ）
11. 与别人不能和睦相处。（ ）
12. 不知道与异性相处如何适可而止。（ ）
13. 当不熟悉的人对自己倾诉他的生平遭遇以求同情时，自己常感到不自在。（ ）
14. 担心别人对自己有什么坏印象。（ ）
15. 总是尽力要别人赏识自己。（ ）
16. 暗自思慕异性。（ ）
17. 时常避免表达自己的感受。（ ）
18. 对自己的仪表（容貌）缺乏信心。（ ）
19. 讨厌某人或被某人所讨厌。（ ）

- 20. 瞧不起异性。()
- 21. 不能专注地倾听。()
- 22. 自己的烦恼无人可倾诉。()
- 23. 受别人排斥与冷漠。()
- 24. 被异性瞧不起。()
- 25. 不能广泛地听取各种各样意见、看法()
- 26. 自己常因受伤害而暗自伤心。()
- 27. 常被别人谈论、愚弄。()
- 28. 与异性交往不知如何更好相处。()

如果你得到的总分是 0—8 分之间，那么说明你在与朋友相处上的困扰较少。你善于交谈，性格比较开朗，主动，关心别人，你对周围的朋友都比较好，愿意和他们在一起，他们也都喜欢你，你们相处得不错。而且，你能够从与朋友相处中，得到乐趣。你的生活是比较充实而且丰富多彩的，你与异性朋友也相处得比较好。一句话，你不存在或较少存在交友方面的困扰，你善于与朋友相处，人缘很好，获得许多的好感与赞同。

如果你得到的总分是 9—14 分之间，那么，你与朋友相处存在一定程度的困扰。你的人缘很一般，换句话说，你和朋友的关系并不牢固，时好时坏，经常处在一种起伏波动之中。

如果你得到的总分是 15—28 分之间，那就表明你在同朋友相处上的行为困扰较严重，分数超过 20 分，则表明你的人际关系困扰程度很严重，而且在心理上出现较为明显得障碍。你可能不善于交谈，也可能是一个性格孤僻的人，不开朗，或者有明显得自高自大、讨人嫌的行为。

一 认知偏差

认知，是人对于外部世界和对自我的种种认识。它是态度的一部分，即关于态度对象的任何思想、信念和知识等。

态度决定一切。

埃利斯曾指出：“那些我们持续不断地对我们自己所说的话经常就是或者就会变成我们的思想和情绪”。

一个学生因为生病上课迟到了，被辅导员当众批评。该同学感到非常气愤和不平，情绪非常糟糕。后来，在咨询老师的辅导下，通过三栏目标技术进行认知矫正，师生关系得到了改善。

三栏目标技术示范表：

随想	认知失真	合理反应
1. 被老师当众批评，我太没面子了	极端化思维	每个人都会有但也没那么严
2. 一些同学幸灾乐祸，肯定在嘲笑我。他们会更看不起我，我在同学中还怎么做	瞎猜测、极端化思维	不对，同宿舍都会遇到的问

3. 有的老师也和同学们一样，对我们农村来的同学特别刻薄，瞧不起我们	情绪推理	这位老师的个学习都很关心
4. 一个好学生是不应该被老师当众批评的，老师肯定是对我有成见了，不会喜欢我了	虚拟陈述、情绪推理	好学生的标准是一个学习成
5. 我真倒霉。别人经常迟到都没有被老师看到，我偶尔迟到一次就被老师碰到了	人格化	不对。我迟到因才会当众批
6. 这位老师一点都不公正，那次我写的报告比其他同学的都好，可他就认为不怎么样，真可恶	心理过滤	其实，老师还改和推荐。后
<p style="text-align: center;">二 情感偏差</p> <p>情感成分是人际交往中的主要特征，情感的好恶决定着交往者今后彼此间的行为。交往中感情色彩浓重，是处于青年期大学生人际交往中的一大特点。</p> <p>主要表现：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.嫉妒心理 2.自卑心理 3.羞怯心理 4.社交回避 5.恐惧心理 <p>1.嫉妒：对他人的某些素质超过自己而产生的一种不甘心或憎恨，甚至打击别人以抬高自己的心理反应。</p> <p>嫉妒是种消极的情绪状态，让人体验到心理的紧张、内心的痛苦、愤怒、憎恨等。巴尔扎克曾说，嫉妒潜伺在人心底如毒蛇潜在穴中，嫉妒者比任何不幸的更为痛苦，别人的幸福和他自己的不幸都将使他痛苦万分。</p>		



嫉妒产生原因：竞争或比较中受挫产生，虚荣心和不自信是产生嫉妒的温床。

嫉妒心理两个特性：

一、指向性：嫉妒的对象往往只是局限于在自己周围的圈子，是那些比自己“能干”和“幸运”的人。

二、发泄性：除了轻微的嫉妒表现为内心的怨恨外，绝大多数的嫉妒都要经历从心境嫉妒向行为嫉妒的转变，且往往只有发泄性行为，才能使得嫉妒者求得某种心理平衡。如言语的讥讽，恶意的诽谤，有的表现为攻击和损害。

培根说：在人类的各种情感中，爱情和嫉妒是最令人难熬，也是最难以自制的。

调节方法：

- 1、接纳自己或他人的嫉妒心理。
- 2、纠正认知偏差：胜败乃兵家常事。认输并不是服输。
- 3、加强修养，积极升华，树立信心。大度和乐观，恰恰是扑灭嫉妒之火的最好的“灭火剂”。

2.自卑：是一种复杂的情绪，觉得自己低人一等。感到惭愧、羞怯、畏缩甚至灰心。有自卑感的人对自己所具备的条件及行为表现感到不满，对自己存在价值感到缺乏重要性，对环境生活的应付缺乏安全感，对自己做的事不敢肯定。过度的自卑感使人脱离实际，造成生活困难，阻碍人格的发展。

产生原因：负面的自我评价和弱化的自我概念；

其深层的心理体验是自己看不起自己。

自我心理调节：

提高自我认识水平、客观评价自我；

修正理想自我，改变不合理观念；

学会自我鼓励与肯定；

积极自我暗示；

3.羞怯：腼腆、动作忸怩、脸色绯红、不自然、说话颤抖

原因：青春期自我意识敏感；自我形象保护；缺乏自信；患得患失；人际交往挫折。

调节：丢下包袱；树立自信；勇敢面对；主动交往

4.社交回避

在现实生中，自己与社会及他人发生矛盾冲突，不能自觉地解决矛盾、冲突，而是躲避矛盾、冲突的心理现象。带有强迫性、盲目性和非理性等特点。

美国《精神障碍的诊断与统计手册》（DSN-W）中对回避型人格的特征定义：

1、很容易因他人的批评或不赞同而受到伤害。

2、除了至亲之外，没有好朋友或知心人

3、除非确信受欢迎，一般总是不愿意卷入他人事务中。

4、行为退缩，对需要人际交往的社会活动或工作总是尽量逃避。

5、心理自卑，在社交场合总是缄默不语，怕惹人笑话，怕答不出问题。

6、敏感羞涩，害怕在别人面前露出窘态。

7、做普通的但不中自己常规中的事时，总是夸大存在的困难、危险或可能冒险。

回避型人格形成原因

体验不到交往的乐趣

交往动机偏低

低估自己

挫折影响

5、恐惧心理--关于社交恐惧症

在某些特定场合或者情景莫名地紧张、害怕。不敢见人,与人交往时面红耳赤,神经处于一种非常紧张的状态,严重者拒绝与任何人发生社交关系,自我孤立,抑郁消沉.赤面（脸红）恐惧

(1)社交恐惧症的主要症状:

赤面（脸红）恐惧

对视恐惧

表情恐惧

	<p>异性恐惧 口吃恐惧 书写痉挛恐惧 聚餐恐惧 会议发言恐惧 社交恐惧的原因</p> <p>(1)、理想自我过高导致自我认知偏差。 如社交动机过强或倾向于控制别人对自己的印象或特别爱面子、追求完美印象；</p> <p>(2)、创作性经验造成的不良条件反射</p> <p>(3)、性压抑</p> <p>社交恐惧者的“自疗方法”</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.不否定自己，不断告诫自己“我是最好的”、“天生我材必有用”。 2.不苛求自己，能做到什么地步就做到什么地步，只要尽力了，不成功也没关系。 3.不回忆不愉快的过去，过去的就让它过去，没有什么比现在更重要的了。 4.友善地对待别人，助人为快乐之本，在帮助他人时能忘却自己的烦恼，同时也可以证明自己的存在价值。 5.暴露疗法。找个倾诉对象，有烦恼时一定要说出来的，找个可信赖的人说出自己的烦恼。可能是他人无法帮你解决问题，但至少可以让你发泄一下。真正接触害怕的情景。 6.写下自己惧怕的一些场景，鼓励自己去面对，并奖励自己。 7.到人多的地方去，让不断过往的人流在眼前经过，试图给人们以微笑。 <p>测验：社交恐惧症自测量表</p> <p>【计分方法】</p> <p>每个问题有 4 个答案可供选择，它们分别代表：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.从不或很少如此； 2.有时如此； 3.经常如此； 4.总是如此。 <p>【测量项目】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.我怕在重要人物面前讲话。 答：（1 2 3 4） 2.在人面前脸红我很难受。 答：（1 2 3 4） 3.聚会及一些社交活动让我害怕。 答：（1 2 3 4） 4.我常回避和我不认识的人进行交谈。 答：（1 2 3 4） 5.让别人议论时我不愿意的事情。 答：（1 2 3 4） 6.我回避任何以我为中心的事情。 答：（1 2 3 4） 7.我害怕当众讲话。 	
--	--	--

答：（1 2 3 4）

8.我不能在别人注目下做事。

答：（1

2 3 4）

9.看见陌生人我就不由自主地发抖、心慌。

答：（1 2 3 4）

10.我梦见和别人交谈时出丑的窘样。

答：（1 2 3

4）

来看看结果吧

1~9分：放心好了，你没有患社交恐惧症；

10~24分：你已经有了轻度症状，照此发展下去可能会不妙；

25~35分：你已经处在社交恐惧症中度症状的边缘，如有时间一定要求助心理医生；

36~40分：很不幸，你已经是名严重的社交恐惧症患者了，快去求助心理医生或精神科医生。

三 能力欠缺

人际交往能力是一个人的知识、人品、修养以及各种心理能力的综合，反映了一个人的综合素质，在培养和提高自己的人际交往能力的同时也要注意自己综合素质的培养和提高。

有的人在日常生活中已经体会到，往往想关心别人都不知从何做起；想赞美别人却不知从何开口；想协调人际关系却越协调越复杂；想与人为善却控制不住自己的冲动而语言生硬。这就是能力欠缺的种种表现。

四 、人格问题

什么是人格？

人格是个体心理特性的整合体，在不同的时空背景下影响人的外显和内隐的行为模式。主要包括气质和性格两个侧面。

（一）大学生主要气质类型

1.多血质：活泼、好动、敏感、反应迅速、喜欢与人交往、注意力容易转移、兴趣容易转换。

2.胆汁质：直率、热情、精力旺盛、易于冲动、动作剧烈。

3.粘液质：安静、稳重、动作缓慢、不易激动、情绪不易外露。

4.抑郁质：孤僻、行动迟缓、体验深刻、能觉察出别人觉察不到的细微事物。

气质类型判断

一场大师级的高水平音乐会已经开演了.它是你盼望已久,又好不容易才买到入场券的,却因路上长时间堵车迟到了,根据国际不成文的规定,如果音乐会迟到了,迟到的听众只有等到中场休息时才能进入.如果是你,你将怎么办?

1、你与门卫软磨硬泡，说尽好话，然后趁其不注意悄悄溜进场。

2、你与门卫据理力争，埋怨路况不好，常常堵车，与门卫争吵不休。

3、你自知理亏，平静地等到中场休息进场。

4、你捶胸顿足地自责、埋怨、懊悔自己没能预料路上会堵车而提前出行。

（二）大学生人格偏差

1.自我中心

2.猜疑心理

3.人际敏感

1.自我中心：只关心自我的需要、兴趣、利益得失，很少关心他人，不考虑他人感受。自吹自擂，固执己见，盛气凌人，自尊心过强

案例—妈妈的帐

某天，彼得的妈妈发现在她的餐盘旁边放着一份账单，上面写着：

母亲欠他儿子彼得的如下款项：

为取回生活用品	20 芬尼
为把信件送往邮局	10 芬尼
为在花园里帮助大人干活	20 芬尼
为他一直是一个听话的好孩子	10 芬尼
共计 60 芬尼	

彼得的母亲收下了这份账单并仔细看了一遍，她什么话也没有说。

晚上，小彼得在他的餐盘旁边找到了他索取的 60 芬尼报酬。正当小彼得如愿以偿，要把这笔钱收进自己口袋时，突然发现在餐盘旁边还放着一份给他的账单：

彼得欠他母亲如下款项：

为在她家里过的十年幸福生活	0 芬尼
为他十年中的吃喝	0 芬尼
为在他生病时的护理	0 芬尼
为他一直有个慈爱的母亲	0 芬尼
共计 0 芬尼	

调节自我中心状态的建议：

- (1) 平等相处，尊重他人
- (2) 与他人双赢
- (3) 学会主动付出爱
- (4) 设身处地，换位思考

2.多疑：主观猜测产生的不信任的心理。

多疑产生的原因：对自己缺乏信心；思维偏差产生的不健康心理习惯；挫折引起防卫心理

调节多疑心理建议：

主动沟通，了解真相

培养自信心

正确对待别人

3.人际敏感：过分警觉、谨小慎微，患得患失、极度关注他人的评价，自我评价却过低。内心冲突、心理防御过度、伤感、焦虑

案例

小陈，男，22 岁，大学三年级学生，完整家庭，家里有还一个双胞胎弟弟。

咨询原因：小陈觉得班里的人都针对他，同宿舍的同学李某老是跟他作对。

调节建议：内省思维、积极暗示训练、以事实唯真

三、大学生人际交往的技巧

一、人际交往的原则

二、常用的社交方法

三、解决人际冲突的策略

一、交往原则

(一) 平等原则

在日常生活中我们应该要主动与他人交往，不要消极回避，要敢于面对与自己不同的人，而且还要不怕出身、相貌、经历，不要因来自边远地区、相貌不好看或者经历不如别人而封闭自己。

(二) 尊重原则

(三) 交互原则

真心接纳、喜欢我们的人，我们也倾向接纳、喜欢他们，并愿意建立和维持关系。相反不喜欢、排斥我们的人，我们也倾向排斥、疏远对方。

“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之”。 “己所不欲，勿施于人。”

建议：首先接纳、肯定、支持、喜爱他们，保持人际关系的主动地位。

1、记住别人的名字

2、学会倾听 A、注意 眼睛注视说话的人，将注意力始终集中在别人谈话的内容上。不要打断对方，在对方未提问时，不要随便发表自己的看法，记得同时面带微笑。 B、接受 用点头、微笑表示你理解对方的想法。如不一定赞同对方的观点，仍要保持尊重的态度，可以适时加入一些表示听清楚的短语，如“是吗”、“我明白了”、“原来这样”等等。 C、引深话题 重述对方的意见、情感，或提出恰当的问题鼓励、帮助讲话者完成他的叙述。如“后来又怎么样呢？”“那你一定气了！”“既然如此，你以后打算怎么办？”

3、学会“说话” 我们在现实生活中，不仅仅是一个听众，在沟通交流的过程中还要会表达自己的想法，那么这就需“说”了，那对于自己的事情怎么说，关于别人的事情又是怎么说的呢，下面我们做个视频教大家学会“说”，什么样的事情又怎样去说，大家仔细看上面的文字并大声的读出来或者轻轻对自己说。 视频播放：《说话的温度》（时长1分10秒） 说话的温度——急事慢慢的说；大事，清楚的说；小事，幽默的说；没把握的事，谨慎的说；没发生的事，不要胡说；做不到的事，别乱说；伤害人的事不能说；讨厌的事，对事不对人的说；

有关倾听的小故事

苏亚雷斯将军非常关心战士的生活。一天他跑到厨房，想亲自尝一下战士吃的饭菜。他走近汤锅前说：“给我一勺。”一个士官小心翼翼地说：“但是，将军……”“闭嘴！”他打断了那个士官的话，抄起勺子，一连喝了好几勺。最后他叫道：“这是什么汤，简直是刷锅水！”大家都愣在那儿，不知所措。最后那个士官嗫嚅着说：“对，将军，这就是刷锅水。”

4、保持适度的距离（物理距离/心理距离）★遵循“刺猬法则”

“刺猬法则”是说为了研究刺猬在寒冷冬天的生活习性，生物学家作了一个实验：把十几只刺猬放到户外的空地上。这些刺猬被冻得浑身发抖，为了取暖，他们只好紧紧地靠在一起，而相互靠拢后，又因为忍受不了彼此身上的长刺，很快就又要各自分开了。可天气实在太冷了，它们又靠在一起取暖。然而，靠在一起时的刺痛使它们不得不再度分开。挨的太近，身上会被刺痛；离的太远，又冻得难受。就这样反反复复地分了又聚，聚了又分，不断地在受冻与受刺之间挣扎。最后，刺猬们终于找到了一个

适中得距离，既可以相互取暖，又不至于被彼此刺伤。

5、学会换位思考换位思考,就是设身处地为他人着想想人所想。

小故事:

妻子正在厨房炒菜。

丈夫在她旁边一直唠叨不停：“慢些、小心！火太大了。赶快把鱼翻过来、油放太多了！”

妻子脱口而出：“我懂得怎样炒菜。”

丈夫平静地答道：“我只是要让你知道，我在开车时，你在旁边喋喋不休，我的感觉如何……”

让我们看看瞎子点灯的故事

有位盲人夜间出门。提这一盏明晃晃的灯笼，行人迷惑不解，忍不住询问：“大哥。你眼睛不好使，还提着这个灯笼有用吗？”“有用，怎么会没用呢？盲人认真地回答。这时周围聚来些好奇的人都觉得盲人会很尴尬。没想到，这位盲人的回答令人振聋发聩，“正因为我看不到你们，我才需要这盏灯笼给你们这些明眼人以提示，免得你们在黑暗中看不见我这个盲人，把我撞倒了。”听者心中豁然开朗，都被这位盲人的聪明所折服。

6、谈别人感兴趣的事；

7、经常让别人感到他很重要，说明你尊重他，离不开他

8、避免当面伤害他人的感情；

9、有错要主动承认，争辩要有分寸；

10、不要总显得比别人高明；

11、以积极的态度开展竞争。

12、适度的自我暴露

自我暴露是指一个人自发地有意识地向另一个人讲心里话、坦率地表白自己、陈述自己、推销自己，而所暴露的内容必须是有关自己的。

三、解决人际冲突的策略

批评的艺术

1) 先表扬后批评：良药不再苦口。

(2) 批评别人之前先做自我检讨：消除对立情绪。

(3) 点到为止，给人台阶。

批评的艺术小启示

描述行为，不要做人身攻击。

不要把个人情绪因素牵涉进去。

不要在公开场合批评。

不要挖旧疮疤。

不要小题大作。

不要拖延时间。

不要只做负面的批评。

不要只顾批评，吝于赞许。

不要害怕表露你的情绪。

3、拒绝的艺术

(1) 补偿式拒绝：提出另一建议，以示诚意。

(2) 先肯定后拒绝：以示其情非得已。

(3) 爱护性拒绝：站在对方立场谈理由
你拒绝别人的指数？

如何回绝别人其实是一门很难的艺术，假设你的朋友向你借东西，你最不喜欢他向你借什么。

- 1.借钱
- 2.借车子
- 3.借珠宝
- 4.借宠物
- 5.借你家住

1. 选“借钱”——你拒绝别人的段数有 80%。

你是表面 OK 型，你会表面答应，精神支持他，大家都有面子，买卖不成还有仁义在，不会因为借不成钱而当不成朋友。

2. 选“借车子”——你拒绝别人的段数有 20%。

你是冷面臭脸型，当你决定拒绝别人时，会摆臭脸给人家看，这类型的人较自我，也比较容易得罪人。

3. 选“借珠宝”——你拒绝别人的段数有 40%。

你是收讯不良型，你会装听不懂或暂时消失来化解尴尬场面，这类型的人很怕得罪人，因为不知道怎样去回绝对方，所以就干脆消失不见了。

4. 选“借宠物”——你拒绝别人的段数有 99%。

你是面对问题型，你会和对方讨论，再告诉对方有更适合的方法，这类型的人较有爱心、耐心，会帮朋友想办法解决。

5. 选“借你家住”——你拒绝别人的段数有 55%。

你是尽力而为型，你会勉为其难的去帮忙，能帮多少就帮多少，这类型的人是大而化之型，他觉得可以尽量就好了。

4、第一个社交圈--宿舍关系

引发宿舍问题归因：

嫉妒

偏见

自我中心

传播是非

不良生活方式影响他人

5、关于恋爱问题

一、正确对待恋爱的排他性

二、不要参与三角恋和多角恋

三、不要与已婚者恋爱

四、正确对待“恋爱光环效应”

五、正确对待“恋爱挫折”

他为什么裸奔？

12月，B市的气温接近零度。一男青年赤裸身体，在大街狂奔，一边跑一边喊着“I LOVE”，路人纷纷向他投去异样的目光。因为气温较低，加之疲劳过度，这名男子摔倒在一饭店门口，可他的嘴里仍念念有词……当时，

	<p>他已经神志不清。该男青年被送到社区后，喊渴喊饿，狂躁不安。民警买来面包、火腿肠、矿泉水给他，并为他找来衣服。经过两个小时安抚，男青年的情绪渐渐平稳。民警了解到，这名男子姓张，是 B 市某学院的学生。已经走了一天一夜，衣服不知道脱哪里了，期间还在芦苇塘里睡了一觉。导致他做出异常举动的原因是失恋。</p> <p>偶然的相逢，必然的交往</p>	
<p>学生训练 30min</p>	<p>(三) 常见的人际交往问题</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.害怕人际交往 2.轻视人际交往 3.缺乏交往方法 	<p>由学生讨论完成</p>

检查评价 35 min	<p>我们刚刚学习了四个主要的人际交往技巧，良好的运用这些技巧能够帮助我们维护朋友之间的感情，在与他人交流沟通时更加的方便顺利，同时避免不必要的矛盾。另外还有两个技巧也是很重要的：赞美和幽默。对他人进行赞美时要真诚、适时、适度的称赞。而幽默往往能够给我们的谈话与交流增添色彩，使气氛变得活跃，消除距离感。希望在以后人际交往中，我们能够用心的运用这些交往技巧，使我们的交流谈话更加顺畅和谐，使我们之间的情谊更加深厚。</p>	由学生独立完成
作业 40min	<p>体验时刻：如果你是 A 同学，你会怎么做？ A 同学很忙，一手拿着记事本，一边说：今天的事情可真多，明天要背诵课文，可是我还有段没看呢。英语还是老样子，要记单词要背课本，就别指望今晚有多少时间做作业了。今天中午我可得多做点作业。这时候，B（大大咧咧地）走到 A 旁边说（随便、高声）：嗨！走，一起打球去。A 可以这么说：抱歉，我的作业还没做完，不能和你一起去了，你问问其他同学吧。</p>	
过关练习 45 min	<p>在日常生活中如何能做到认真倾听？</p>	由学生讨论完成
课后反思	<p>接纳他人、学会倾听、学会说话、学会拒绝，另外还有学会赞美和懂得幽默。希望我们都能够掌握这些简单而又实用的人际交往技巧，充分灵活的在我们的实际生活中运用他们，帮助我们更好的进行人与人之间的交流沟通。因为，朋友越多越好。经常相处的人并不一定就是朋友，而相距万里的也不一定就不是朋友。朋友之间重要的是心与心的相通，而不在于是否日日相守。</p>	