# 改善自我人际关系对策分析

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-27

*第一篇：改善自我人际关系对策分析改善自我人际关系对策分析不知不觉已经过了两年的大学生活，个人觉得与室友关系比较融洽，相互直接都能做到互相帮助，相互体谅关心。都在努力使寝室室友的相处变得十分和谐。但我知道，这远远不够。反复思考，如何才能使自...*

**第一篇：改善自我人际关系对策分析**

改善自我人际关系对策分析

不知不觉已经过了两年的大学生活，个人觉得与室友关系比较融洽，相互直接都能做到互相帮助，相互体谅关心。都在努力使寝室室友的相处变得十分和谐。但我知道，这远远不够。反复思考，如何才能使自己能与其他人如各寝室，各同学之间，或者楼层的校友之间等等能够进行交往。增强自我的交际能力，加强自我交际的认知面，使个人的交际圈变得更为广泛，更为坚固。

美国总统罗斯福曾经说过，“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系”著名的世界人际关系专家卡耐基也曾说过“成功来自于85%的人脉关系，15%的专业知识”有人说社会技能是需要好好学习和实践的，不管有没有什么天赋都要锻炼的一种生存的技能，从小到大都要在生活中体验，不断的锻炼。想想自己往后出来工作，或者参与任何活动的组织都需要很多的人脉资源。想起一句话“多一点人脉，就能多一条路”大概讲的就是这样的道理吧。在大学生活了这么久，已经知道有时候通过关系的融通，可以更方便轻松地处理一些事情，而由于人脉资源的匮乏，也会让自己不得不对某些事情种植脚步。那么，我到底应该怎么做，才能使自己拥有更为广泛的交际圈？经过很长一段时间的思考已经对前人经验的学习总结，我得到了一些体会。

读书。要想使自己能有更广泛的交际圈。首先要使自己了解人际交往的技巧，让自己懂得如何改善人际关系。积累拓展自己的人脉资源。现在网络的普及，也为读书提供了方便，我可以在网上搜索到

很多经典的人际关系书籍进行阅读。如卡耐尔的《人性的弱点》，《人性的优点》；哈维，凯蒂的《攻心为上》；曾仕强的《人际关系与沟通》诸如此类经典书籍。个人觉得通过了解这些成功交际大师额经验，不管在学习上成功与否，总会学到一些人际交往专业性的知识，能让自己认识到自己进行人际交往时的不足之处。进而改进和充分的自我认识，使自己的交际能力得到进一步提升。关于读书，个人认为还需要读一些经典的著作，文学类作品，世界名著等等。读一些好书，不仅能提升个人的知识面。还能丰富个人的品德修养，个人内涵，使自己与人交流时隐隐散发出一股超然的自信从容，使话语更具有说服力，在另一方面能提升个人的交际能力。

从小事做起。有人说过“一屋不扫，何以扫天下”细节决定成败，破窗理论，在人际交往中更能体现出来。比如一些爱好随地吐痰，乱讲脏话的人，即使他五官端正，能力很强，但在他人面前随地吐痰，乱讲脏话，从而可能会大大降低他人对其的好感度，甚至产生对其的厌恶和不齿。一个人与人交往时应该十分看重细节的把握，这也是对其自身价值的体现。我觉得与人交往时第一印象很重要，而对于细节的把握在第一印象的展现中更为重要。我自己可以做的是改善自身的形象，做到对自己形象的修剪，不需要，做到多么好看端庄，但起码要做到简洁端正，而不是给人一副邋遢的样子。在精神上做到饱满自信，而不是一副怨天尤人的样子，能让人看了很有朝气，感染他人，也让他人觉得自己值得交往，给他人带来很好的印象。

倾听。与人交往时，要善于倾听别人，而不是表现自己，让别

人听着自己滔滔不绝的唠叨以及喋喋不休的抱怨，这样会让他人感觉到反感。人们都喜欢受到别人的尊重，喜欢表现自己，如果有人在你面前成功的表现了自己也就觉得自己受到了尊重。当然倾听别人也是要多听听别人的苦恼和遇到的困难，如果方便，尽自己所能，真诚的帮助别人，或是努力帮助他人排解苦恼，让他人明白你的真诚，体谅你的关心，让他真正把你当成可以信赖的朋友，使相互之间关系更进一步。倾听同时也包括认真挺他人讲话，在挺他人说话时不能东张西望，让他觉得你对他不感兴趣，不把他当朋友。我觉得倾听别人时，尽量看着他的脸，适当的微笑，让他知道你正在听着，传递着自己的友好和温暖。

当然人际交往时要做到的不仅仅是这些，但是懂得了这些之后，并且努力去尝试了之后，能为我自己进行人际交往提供了更好的前提，也让我明白了很多为人处事的道理。

**第二篇：人际关系自我分析以及改善**

2024--2024学年第二学期《青年学生身心健康教育》科目考查卷

专业：机械设计与制造 班级：机制专12-2任课教师: 姓名：

学号:

成绩:--------------

人际关系自我分析以及改善

时光飞逝，恍然间，已经过了快一年的大学生活，个人觉得，这一段时间以来，经历的林林总总，与同学的关系，还算融洽，未发生较大的冲突。但我知道，这远远不够。反复思考，如何才能使自己能与其他人，各同学之间，或者楼层的校友之间等等能够进行交往。增强自我的交际能力，加强自我交际的认知面，使个人的交际圈变得更为广泛，更为坚固。

要知道，每一个人都不是独立的个体，都不能在社会上独自生活，学习生活上离不开别人的帮助和支持。因此学会处理人际关系，学会与人沟通变得至关重要。人际关系是人生的巨大财富，是我们打开成功大门的金钥匙。我是一个随和的人，只要想和我真诚交朋友的人，我都会以真诚去对待。因此我也有一群不错的朋友群，我们一起生活，一起学习，有困难互相帮助，遇到问题互相理解，遭受挫折互相鼓励，拉一把。所以我的人际关系还算不错，不过也存在着不少的问题。

我是一个比较喜欢开玩笑的人，不过由于有幽默感不足，经常说一些开玩笑的挖苦的话语，往往反而弄巧成拙。个性活跃，却是啰嗦的一个人，我想，听着滔滔不绝的唠叨以及喋喋不休的抱怨，这样会让他人感觉到反感。

对于这些，我应该改进，要尽可能不再以我个人为中心，试着平静下来，学会静静地倾听，让别人有倾诉的机会，用心与人交流，传递着友好和温暖。

我觉得，每个人在人际交往的过程中都会遇到各种各样的问题，不过只要我们时刻记住人际交往的原则：真诚，交换，平等，尊重。我们就能妥善处理好我们的人际关系。我相信，只要能努力朝这些方向前进，一切就会在悄然改变：朋友之间的不快荡然无存，能够畅所欲言的知音越来越多；亲友间深挚互爱；我们便会过得充实愉快，会觉得人际交往是一件自然与轻松的事。

2024--2024学年第二学期《青年学生身心健康教育》科目考查卷

专业：机械设计与制造 班级：机制专12-2任课教师: 姓名：

学号:1

成绩:--------------

性格特征自我分析以及改进

个人理解，个性，从字面上可以解释为个体的特性。特性，顾名思义就是一个人区别于他人的独一无二的特征，而这种独一无二的特征主要是指一个人身上经常地，稳定地表现出来的心理特征。下面，我就以个人的眼光来说一说，我自己的性格特征缺点以及改进。

个人认为，我是一个外向、乐观、较为健谈而又相对以个人为中心，较少理解别人，比较完美主义，对于一些事情容易过于较真，爱表达不满，但经常表达地方式不佳，往往引起反效果。

一般来说，我也是比较不爱安静的人，性格是比较闹的那种。在宿舍了，经常播放我喜欢的歌曲。许多时候，因为放得太大声，一不注意就干扰到别人的休息。由于太爱安静，我说话声音是比较大的，在讨论一些问题时，经常是表情相对夸张的，这时往往会吓到别人。这一点上，我觉得，我应该多加改进，要多学会静静地倾听别人的意见。有时候，我是常常钻牛角尖的，对于某些事情，我想我是过于完美主义了，许多情况，有些小缺陷，我很难忽略。这样有事时，可能会造成主次不清的重大失误的出现，这一点，我是应该明确的。所以改进应该朝改变完美主义的方向进行，在以后的一些情况争取尽可能地学会分析主次、分清主次关系。

自觉性方面，我自己要做的事能清楚认识，但是不够坚持，没有十足的耐性，能把自己的热情和力量投入，能冷静分析问题，但是遇到挫折也会气馁。有时过于独断，武断，考虑不够周全。关于这一点，我要加紧对自己的控制，学会坚持，多看书去锻炼出更高的耐心，希望可以有效的提高我的自觉性。

多听别人的意见进一步表达。还是很必要的，而且对我有参考作用，要知道不断的完善自我才是美满的人生！

**第三篇：改善自我人际交往对策分析**

改善自我人际交往对策分析

大学教育的目标是培养全面发展的、具有综合素质的人才。除了知识外,大学生还应该培养各种能力如:人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等，其中人际交往能力尤为重要。随着现代社会的发展，人与人之间的关系越来越密切，人际关系在人们的生活中的地位愈加重要。而对于大学生来说，当进入学校的那一刻起就确定了人际交往的需要，在大学校园里建立良好的人际关系，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。

一、人际交往的定义

也称人际沟通。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。

通常人际交往有赖于以下条件：

1、传送者和接受者双方对交往信息的一致理解。

2、交往过程中有及时的信息反馈。

3、适当的传播通道或传播网络。

4、一定的交往技能和交往愿望。

5、对对方时刻保持尊重。

在人际交往的过程中，我们给他人的印象是怎样的，以及他人怎样评价我们？认真思考这个问题，比较一下他人对自己的评价和自己对自己的评价的异同，将有助于我们更好的认识自己。人际交往是思想、情感、态度、信息和学习的交往。交流思想，一个头脑就有了多种思想。分享快乐，快乐就会加倍。分担忧愁，忧愁就会减半。每个人都是一个独特的生命个体，必然知道一些别的个体所不知不会的东西；而善于从每一个人身上学习自己所不知不会的东西，我们才能不断的进步。

二、人际交往的重要性

1、人际交往促进深化自我认识

在我们的交往活动中，有时候两方面的评价会有一定的差距，不少人会因此而产生烦恼。这就要求我们要善于调节两方面的评价，全面提高自己的综合素质。正确的自我认识，有助于我们找到自己的社会位置，扮演好自己的社会角色。

2、人际交往促进社会化进程 人际交往是社会发展的必然产物，也是社会发展的基本前提。没有人际交往过程中所形成的各种各样的网络关系以及人们所担当的各种各样的社会角色，社会就不成其为社会，发展也无从谈起。

人际交往与我们密不可离，是我们生活的一部分，贯穿生命的始终。良好的人际交往能力是青少年社会化的起点，是将来在社会立足的生存需要，也是为社会做贡献的本领。

3、人际交往是实现人生价值的桥梁

人生的意义在于奉献，人际交往是我们奉献的桥梁。良好的人际交往，能让我们掌握更多社会的信息，知道人民的生活和需要，保持和人民大众的血肉联系，才能更好的为人民服务。

三、人际交往的基本原则

人际交往的基本原则:人际交往总是以双方的成本价值为基础,实现等价交换。

几点说明:

1、人际交往的主体是广义的,包括个人、集体与国家,因此人际交往包括个人与个人,个人与集体、集体与集体,国家与国家之间的交往等具体形式。

2、人际交往的内容也是广义的,包括商品交换、思想交流、劳动服务、互助合作、劳动与娱乐等。

3、人际交往的主体关系也是广义的,包括夫妻关系、父母子女关系、朋友关系、亲戚关系等。

4、人际交往的领域也是广义的,包括经济领域、政治领域和文化领域等。

5、人际交往的等价方式是广义的,包括正值等价与负值等价,即对方如果使自己遭受了价值损失,自己将会设法使对方遭受同样程度的价值损失。

四、自我分析

1、我的人际关系

目前我的人际交往关系主要有以下3个方面：第一是与同学的关系，由于还是学生且住校，目前与我有最多交往的就是同学。第二个是与老师的关系，作为一个学生与老师的接触是必要的也是正常的，但是在大学中和老师的接触机会相对很少除了上课与老师的交往机会较少。第三个是与家人的关系，家人是我们最为亲密的人，也是与我们交往最为密切。

2、我的人际交往中存在问题

每个人生活在社会中，必然要与其它人发生相互作用，相互影响，必然要与别人进行交往，人与人的交往是不可避免的。而良好的人际关系则会树立自我良好形象，拓宽自己的交际面，赢得他人和社会的承认，促使自己走向成功。而影响人际交往的因素是多样的，能力、个性、沟通等都会影响我们的人际交往。通过自我分析，我发现我自身存在以下问题：

（1）、人际交往范围狭窄，主要表现为平时只与同班或同宿舍的同学交流，且不主动与异性朋友、同学过多交流沟通，将自己的人际圈子限定在极其狭小的范围。

（2）、对与他人交往感到自卑，由于觉得自己交际能力过弱，总是不好意思主动与陌生人交流，害怕自己表现不好而被他人嘲笑，在集体活动中也不愿成为焦点。在与同学、老师、朋友的交流过程中很少主动讲述自身的想法。

（3）、口才太差，不懂和别人沟通交流，由于平时不好意思主动与他人交流，不懂得沟通的技巧，更害怕在大庭广众下发言。

3、改善人际交往的对策

（1）、进行理论学习，选择相关书籍阅读，学习人际交往方面的知识，比如学习如何看待自己、如何评估对方、揣测对方对你的看法，学习语言和非语言的交往艺术、交往技巧，并在平时的交往中将理论运用于实践

（2）、多参加一些集体活动，拓宽自己的交际面。，并努力表现自己，以一种积极的心态出现在各种交往活动中。与老师同学主动地交流，抓住更多的表现与锻炼机会让自己在逐次的进步中感受交往的成功。

（3）、塑造良好个人形象，良好的形象会给对方留下深刻的印象。首因效应在人际交往中对人的影响较大，是交际心理中较重要的名词。人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为首因效应。我们常说的“给人留下一个好印象”，一般就是指的第一印象，这里就存在着首因效应的作用。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。

（4）、遵守交往原则，人际交往的基本原则:人际交往总是以双方的成本价值为基础,实现等价交换。在人际交往中要遵守尊重原则、真诚原则、宽容原则、互利合作原则、理解原则、平等原则、信用原则。

（5）、注意人际交往的禁忌，了解并注意避免做出一些人际交往中的禁忌，如接电话时不回避、不让座、总是迟到等，在与他人交往的过程中注意一些细节问题，避免引起他人反感。

五、总结

每个人都渴望建立良好的人际关系。结交真正的朋友并妥善处理好人际关系，是大多数人的心愿。大学生学识水平、心里年龄相近，又朝夕相处在和谐、互助的大学校园，这些都为大学生建立良好的人际关系创造了有利的条件。

通过本课程的学习，我对人际交往的基本知识有了一定的了解，对自身的人际关系有了一定的认识。从而有利于正确及时解决有可能出现的人际问题，从而建立良好的人际关系。

**第四篇：自我人际关系分析**

自我人际关系分析

——人际关系心理学期末作业

黑龙江大学

2024级应用心理学（双学位）

20090088 王婧妍

还记得著名的“霍桑试验”，我们知道了对于生产来说人际关系比照明条件更重要，它并不受物理和生理条件的制约，而受社会环境，人际关系的影响。无论从理论还是实践，我们早已证实了人的社会属性，的确，独木不成林，人类依靠群居繁衍后代，种族之间相互竞争而得以生存。人际关系心理学告诉我们，人与人之间的心理关系，是比行为更为深层的东西，是个体在交往活动中所表现的行为的关联性和必然性规律。因此，维系社会关系便成为人际沟通的核心内容，与他人的交往中，我们需要兼顾各方，为人谨慎，处事小心，以保证自我稳定的社会关系圈。

人与人之间的相处除了看似简单的行为之外，还根据个体或团体寻找其需要的心理状态，也就是说根据人们在认知，情感和行为三方面的不同表现，我们可以判断其对周围社会的满足程度，良好的人际关系逐渐成为社会生活中人与人交往的基础。即便是大学生，在我们生活的狭小的圈子里，也需要即使调整与周围小社会的人际关系，如何与周围同学、老师、家长沟通交流，如何调整自己的情绪，如何更好地适应学校生活早已是我们需要上的必修课。在本学期结束人际关系心理学课程之后，对自己的人际关系有些许总结和感悟。希望自己分析问题可以从感性层面上升至理性层面，更好地度过大学时光。

从人际认知的角度来看，对人际关系的认知应该分为对他人的认知和自我认知两个维度。通过对他人语言、行为、表情的把握，我们会对其产生最初的印象和评价。我是一个十分注重非言语表达的人，也就是说我始终十分在意周围人的目光和表情，因为我认为在语言沟通之前，目光会给对方直接的信号来表明自己的态度，比语言更直接更可靠。因此在语言交流之前，我往往注意对方的目光和神态。眼神可以毫无保留地传达一个人的喜怒哀惧，但为了避免冲突，人们往往会话锋一转，而避重就轻。也正是因为我注重表情，身边的同学大多认为我是个相对可靠，理解他们的人，可以作为知心朋友相处，但有时对于我来说，这样细致地观察会给自己带来不必要的负担，对行为做出的反应简单而直接，不用经过大脑深加工便可以完成，而因为一个转瞬即逝的表情而思考，未免有些给自己添麻烦，偶尔被人误解为心多的人。

从前我总是习惯按照自己的生活框架去要求别人，从生活习惯到消费观，觉得身边的人总存在这样那样的问题，却忽略的导致这种想法最简单的原因——自我中心。每个人生活习惯有所不同，家庭环境，学习经历不同，导致行为必然不同。在人与人交往时，不仅要注意对方行为本身的意义，更要留心是什么样的原因导致了其行为，透过事件的现象参透其本质。直接地进行内外归因都不是理智的做法，反而会造成不必要的误会。

因此，从人际印象的角度讲，印象管理也是我们在人际交往中所使用的直接或间接的手段，我们运用多种策略控制和反馈自己在别人眼中的印象，希望自己可以得到对方的尊重和认可，不仅如此，有时甚至会希望对方向自己提出相应的报答行为，以便能更好地作出判断和决策。“走自己的路，让别人说去吧”，这句话看似潇洒，却没有多少人能真正做到如此豁达，因为我们不仅仅因自己而生活，更多依靠周围的人和事，别人对自己的评价就会显得尤为重要。我是一个十分在意别人看法的人，自己的举手投足之间会给他人带来怎样的印象是我比较关心的话题，在别人表达不满或者建议时，就会迫不及待地想要改正，不是想要改正自己的做法，而是改变对方的印象。尤其是在处理师生关系时，往往触碰到学生最敏感的神经，我会尽量保持得体的形象出现在老师面前，通常都会表现得安静、内敛，一是为了维护自己作为学生需要学习的尊严，二是为了回避自己在知识上 的贫乏。

社会的形成从简单的物物交换开始，有了物物交换，才有了世界市场，人们开始积累财富。从某种程度上讲，人际交往也需要这样的交换，并且存在一定的利益性，同样我们想获取的更多，而付出的更少。中国自古以来就有礼尚往来的风俗习惯，这也恰好印证了社会交换论的观点，礼仪之数，反应了人们复杂的心理状态，在给予的同时渴望得到回报，虽然这么说功利了一些，把人与人之间的关系看得有些简单，变成赤裸裸的交换，忽视了相互帮助、支援、无私贡献，甚至献身的行为，但现实生活中存在物质利益的追求，人们崇尚平等关系，重视交往的效果，在我们身边，这些例子也数见不鲜。

我个人认为，交换的根源在于缺乏，无论是物质上还是情感上，有缺失，有需求才会想要得到。根据马斯洛需要层次理论，在满足人基本生理需要之后，产生更高层次的需要。奥德弗将需要层次压缩为三种，生存需要，成员发展需要，相互关系需要。一旦需要有所缺失，我们就会想要从他人那里得到补偿。有时候我会觉得自己是一个自卑和自负的人，如果不给予，就会不自信，别人给与的关注度降低，就会不习惯，所以我做事比较高调，也是为了证明自己。也许身边的同学偶尔会觉得我有些强势，有些要求过高，其实这是外强中干的体现，内心越自卑，就会表现得越自信。也可以说，从内心看，我有自信的需要，或者是高成就需要，把事情做到最好来增强自信心。上大学之前，我也是个比较自负的人，只关心个人的需要，强调自己的感受，在人际交往中表现为目中无人。与同伴相聚，不高兴时会不分场合地乱发脾气，高兴时则海阔天空、手舞足蹈讲个痛快，全然不考虑别人的情绪和别人的态度。另外，在对自己与别人的关系上，过高地估计了彼此的亲密度，讲一些该讲的话。这种过于亲昵的行为，反而会使人出于心理防范而与之疏远。这是一种人际交往时的心理障碍，生活在大学的小社会让我学到了很多，渐渐与周围同学处于自然的交往状态，很轻松，遇到不开心的事也学会忍让，先追究自己的错误和缺陷，这样才能更好地与他人相处。

相反，与利己行为不同的是令人称赞的利他行为，这种行为在道德和舆论上都是值得肯定的。根据社会规范理论，我们对于需要帮助的人负有社会责任，我们应该帮助需要帮助的人，作为回馈，我们也应该帮助那些曾经帮助过我们的人。影响利他行为有诸多因素，如榜样人物的作用，旁观者效应，情景的模糊性等等。但我认为最重要的还是产生利他行为的人的个体因素，比如同情心和内疚感，责任和承诺。也许与从小的家庭环境教育有关，我始终都是一个充满同情心和责任感的人，自己说出的每一句话都会经过慎重考虑，从不轻易承诺别人什么，一旦应允了就要为自己的话负责，即便有时做错了，懂得承担也是一种责任。我诸多朋友的交往得益于责任感和同情心，当身边的人遇到困难，不妨伸手帮忙，举手之劳会给别人带来福音，也会满足自己的自尊心。利他行为固然是一种美好的品质，应当得以宣传和鼓励，但有时会碰到尴尬的局面，别人将其看做一种炒作，或是指责你故意表现，使利他的满腔热忱迅速冷却，因此生活中的利他行为在迅速减少，如我们所熟知的小悦悦事件，舆论会动摇人们的公德心，影响原本正确的观念和选择。我认为作为社会的一分子，还是遵从自己的原则做事，激发自身的同情心和责任感，切不可过分张扬。

一个人的社交圈大小，与其个人的人际魅力关系密切，或者可以说，个人吸引力会使得人与人交往沟通变得顺畅和轻松。人际魅力通过人际吸引而表现出来，人际吸引是人与人之间在情感方面相互喜欢和亲密的心理关系，是心理

距离缩短的表现。它是人际关系的一种积极的心理状态，是一种普遍的社会心理现象。人际交往是一个相互影响、相互作用的动态过程，人际吸引既体现在个人的特点上又体现在双方的关系状态中。个人的外貌，个性品质，能力等等都决定了个人魅力的大小。我们喜欢和有个人魅力的人交流，这样不仅能提升自己的个人魅力，也可以迅速扩大自己的社交范围。如在班级中，我们很容易发现大家社交的不同趋向，有些同学喜欢安静独处，有些则喜欢聚众热闹，相对性格比较孤僻的人就很难融入大家课余热闹的攀谈中。毫不夸张地说，课下的交流是沟通联系班级同学情感的最佳方式，如我们双学位的班级中，大家来自不同的专业，平日见面机会非常少，周末课后的交流是为数不多的机会，此时需要有一些具有人际魅力的同学或老师组织一些话题或者活动，增进同学之间的了解，加深友谊。有时候我很愿意做一些这样的工作，太沉寂的气氛是不利于思考的，所以需要调动一下周围的气氛，将这种欢乐的氛围扩散开来，能达到班级整体的互动是最好不过。这使我想起了我们曾经在课上做过的三分钟演讲，正是因为同学们私下较好的人际关系决定了上台演讲的同学可以随心所欲的畅谈，不会因为找不到合适的话题而怯场，潜移默化中，我们就体会到了人际交往的作用。与周围人建立良好的关系，不仅可以增强自尊自信，还可以相互影响，采长补短，受益终身。

一切人际交往的不和谐因素皆来自于人际冲突，正是由于冲突才会产生各种不正当竞争，以及一些极端的手段。相互争辩或彼此抵触的行为便是冲突。一般情况下，产生冲突的原因是人们都坚持自己的意见，常常以为自己的看法是最客观最合情理的，为了印证自己的观点而与他人争论。在此我想强调的是与家人的冲突往往来自期望值过高。正所谓爱之深，责之切，我常常会与家人起冲突，因为20多年在父母身边长大，他们应当了解我，理解我，所以每当他们责备或者抱怨时我的大小姐脾气一发不可收拾。现在看来我忽略了他们的感受，对其期望值过高，他们照顾我的饮食起居，却无法跟随我的情感发展，加上所接触的知识面不同，思考问题的角度必然不同，我们又处于年少轻狂的时期，与家人的冲突是很难避免的，但相互的理解和支持却是必须的。良好的人际关系不仅仅体现在学校，社会中，也充分地体现在家庭中。如果我们不能很好地协调与家人的关系，又怎能处理好与陌生人的关系呢？在大学里，我所经历的，见过的很大部分冲突来自于忌妒的情绪，而恰恰这种情绪很容易产生，如室友拿到奖学金，你却因一名之差而丧失机会，或者成绩不如你的同学比你提前入党。这种情况在大学中已经不稀奇了。西班牙作家赛万斯说过：“忌妒者总是用望远镜观察一切，在望远镜中，小物体变大，矮个子变成巨人，疑点变成事实。”忌妒是一种不服，不悦，失落，甚至仇视的消极情感，有些人还会因为这种情感而恶语中伤他人，当别人有难时却隔岸观火。我个人认为存在忌妒心理很常见，也是一种正常现象，很少有人能做到身边的人功成名就时自己无动于衷，重要的是我们能否客观地评价他人取得成绩的原因，然后给自己提供动力，把消极情绪转化为积极情绪，将冲突化为奋斗的目标前行，在解决人际冲突之前，首先化解自己内心的矛盾冲突。

包括亲属关系、朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。在这些关系交往过程中，人们借助

思想、情感以及行为来进行与他人的互动和交流，这些关系因对象不同，也会指向不同的发展方向。良性的关系是吸引与合作的；但由于环境影响、性格因素、心理因素等原因，许多人处理不好人际关系，难免会陷于矛盾与痛苦之中，关系中的当事人如果没有足够的智慧去化解由此带来的自己内心的冲突，则会陷入人际关系的危机之中，甚至会出现人际交往的心理障碍，从而降低自己生活的幸福指数。

人际交往与心理健康之间有着重要的联系，良好的人际关系来源于健康的心理状态，自信、乐观、从容、友爱、助人、谦虚、宽容等等，这些良好的行为品质都可以在人际交往中起到很好的促进作用，同时，健康的人际关系也可以使人舒缓压力、平复情绪，对人们的个人发展、身心健康也起到了积极的作用。另一方面，那些在人际关系中出现问题的人，也会多多少少存在着一些心理问题，甚至是人际交往的心理障碍，在人与人的交往中，他们更多地表现出自负、自卑、干涉他人、多疑、敏感、嫉妒等消极心理，从而导致了人际交往的一次次挫败。作为大学生我们需要做的就是稳定自己的情绪，积极面对生活，培养自己为人处世的能力，做有益于自己，家庭，社会的事。在人际关系的课程中我意识到了自己很多的不足，也学会了很多处理问题的方式，希望可以将理论和实践更好地结合起来，调节好自己的心态。

**第五篇：改善职场人际关系**

一、要学会控制自己的逆反情绪

人在听到和自己观点不同意见的时候，本能的反应就是抵抗。而在这种情绪的带动下，就很难清醒地分析对方的观点，听不进去对方说的任何话语。这个表现往往在讨论会议中，或者听到别人的批评意见的时候。不会与人沟通的人，往往的表现是，别人刚说完自己的观点，他就跳起来反驳，而且言辞激烈。

这样的人给旁观者的感觉是，这个人不善于控制自己的情绪，固执己见，不善于听进去别人的话，自负自大，可能很聪明，很能干，但是会让人有惧怕接触的心理。

我处理这样的问题的时候，首先是自我调节一下情绪，稳定几分钟，把上来的逆反情绪平息下去。然后带着平和的心理去听别人的意见。当听到其他意见的时候，我首先会仔细听，他的和我的有什么不同？他的想法有什么漏洞？按照他的想法会出现什么样的负面后果？他是否有预案？他说我的缺点，是不是我真的存在？是否有误会？如果是误会我应该如何解释？我一般会对对方指出的我的缺点，首先表示感谢。我会说：“谢谢你的直率，因为我有很多缺点自己看不到，需要有人帮我纠正，这样我以后才能知道怎么改正这些缺点。”如果需要解释的误会，我会用最短的时间解释清楚。

二、要学会客观地看待别人的优点，并且客观地看待自己的缺点

每个人都有自负的心理。我也不例外。这个心理表现在在别人背后说别人的“毛病”，都觉得在某个方面，那个被说的人不如自己。在职场中，最容易造成这个现象出现的时候，就是有人被提升，有人被嘉奖，有人被宣传。这个时候，人的嫉妒心理、自卑加自负的心理，会刺激人的报复欲望，其表现就是要说这个人的“坏话”，来疏解自己的不平衡心态。而当你说的时候，你要清楚地意识到，你有嫉妒心理，说明你不如人家。你可能会觉得你那里都比人家好，为什么不是你？很多人最容易平衡自己的话，就是：他会拍马屁。记住，当你用这句话评论别人的时候，说明了你至少承认了自己的两个缺点：第一自己不会和领导沟通；第二，有嫉妒心。如果你把这样的情绪，散发给同事，那么你就危险了。因为你不知道这些话什么时候就会传到对方耳朵里，或者老板耳朵里，那么你的职业上升就永远停止了。

因此，在职场中的人要学会正确地平衡自己的不良心态。那就是学会客观地看待别人的优点。比如被提升的人，就是因为会“拍马屁”，你也要承认，那是人家的一种能力，一种在职场中生存的能力。如果自己也能做到，那么就去努力。如果自己做不到，也不要产生嫉妒。那么对待自己因此而不能得到提升，也要心服口服。我体会在职场上做人的原则，和天桥把式的宣传口号有相同的意义：光说不练，那是傻把式。光练不说，那是假把式。又说又练的才是真把式。

三、要学会反驳别人意见的技巧

这个在职场中很常见。我的做法就是，我从来不直接反驳。我都是用提问题的方式来让他回答。当然，前提条件是我认真听了他的方案。我会在听的时候，用挑剔的态度去听，也就是找对方方案的漏洞。然后把我的问题记下来。等他结束了，我就会一一提问。如果对方都能有很好地答复和解决。那么我会心服口服。如果他有考虑不全面的，那么我就会提出我的方案。反驳别人的方法，就是不要直接对对方说，你这样是不对的。要用提问的方式让他自己说出来，自己不对；或者找到证据告诉对方，不对在哪里。

四、要学会尊重别人，不论这个人在公司中处于什么职位

如果你要在职场中工作得愉快，那么就要和任何人相处得融洽。要懂得尊重任何人。从负责卫生的阿姨、接待，到各个部门的同事。

我以前到办公室的时候，如果看到阿姨在打扫我的办公室，我都会帮助她，并表示感谢，我的秘书看到我这样对待阿姨，她也同样的对待阿姨；相反，我看到其他经理年轻秘书，很不客气地招呼阿姨干这个，干那个。我就想，这些年轻人真不会做人。结果是，阿姨最爱打扫我的办公室，我办公室里的鲜花换得最勤。这就是相互尊重的结果。同样，我对待任何部门的同事，都是以尊重的态度。我去

报销，总是对他们的工作表示理解，并感谢。我中午总是争取和大家坐在一起吃饭，并且说笑。我去生产部催发货的时候，每次都是用特别理解，特别体谅的感激态度。弄得他们都觉得，不立刻给我发货，他们自己心里都过意不去。我会为任何一点小事，对任何一个人表示感谢。因为我知道，即使是他们份内的事情，但是如果你重视了他们的工作，尊重了他们的工作，他们同样也会尊重你的工作。因为人都有被别人认为重要的需要。因此，我要传达给他们的信息就是，他们对我非常重要，他们的工作，不但是履行他们的工作职责，更是对我个人极大的支持、帮助。为此我感激他们，尊重他们，我们可以成为朋友。

其实对任何人的尊重不是表现给谁看的，是人对自我修养的一种修炼。但是，你自觉地这样做的同时，其实别人也看得到。

五、要学会和领导谈话的技巧

很多人非常不习惯和领导谈话，一听和领导谈话就紧张。和领导谈话，有几种情况：讨论工作，接受意见，要求利益。不论哪种情况，你要懂得，你要站在他的角度说话，要说他希望得到的答复。

比如讨论工作，他既然找你，就是要听你解决问题的方法，而不是听你抱怨工作困难。也许领导会迂回地问你一些工作情况。你千万不要以为他是真的要听你打小汇报。很多人都不懂领导说话的艺术。结果抱怨工作，抱怨同事，对公司提出很多意见。看似你很真诚，可是领导不这么看。领导会认为你是一个不懂沟通，背后爱打小报告的小人，即使你说了别人说领导的坏话，领导照样会看不起你。最好的表现就是，夸奖和你一同合作的同事，对你们的团队合作表示满意。这样领导会觉得你是一个很有团队感的人，很会尊重别人，会沟通。其实这样也是给自己以后留后路。你想想，如果你总在同事面前夸别人，一旦有一天那个被你夸的人诋毁你的时候，听的人一定是对诋毁你的人产生反感和鄙视。如果这个人是领导，那么倒霉的是谁？所以经常在别人面前夸奖别人，只会对自己有好处。说别人坏话的，只会给自己找麻烦。

如果领导找你，委婉地提出了对你的意见。你也不要激动，不要情绪低落。要冷静地考虑，你也许真的做得过分了，你得罪了什么人。你也可以坦率地征求领导的意见，问领导，您觉得我怎么做更好呢？如果领导给你提出了一个具体的意见，你就要注意，这个一定是领导最在乎的。比如他可能说，我希望你以后还是要把精力多放在业务上，说明他对你的业务表现不够满意。他如果说，希望你以后多和同事好好沟通。说明他对你人际沟通，与同事相处能力不满意，那么就一定要改；否则你即使换工作，照样会有同样的问题存在。如果是要求利益，这样的谈话最需要谈话技巧。当然，要求利益的前提是你一定是为公司做了贡献，而公司有机会。那么切忌说威胁公司的话。比如你如果达不到要求，就提出辞职等。而要说，你相信公司会给你一个激励的方案，使你更愿意努力，衷心地为公司的发展做更大的贡献。你相信公司正是因为有很好的奖励机制，才能更好地留住为公司做出贡献的员工。

(您想快速达成您的目标和梦想吗？请加QQ:380004357，QQ：863799908，QQ：800005877，每天为您提供了大量励志，销售，管理，商战案例，等经典文章，免费学习。此QQ空间已经改变了千万人的命运，欢迎您的加入，彭麟翔和您一起开始您的梦想之旅!）

六、要学会真诚地赞美别人。

中国人都有不爱赞美别人的习惯。总觉得说得话肉麻，自己说不出口。其实原因就是，你从心里就觉得人家没有你好，这是既不能客观地看待自己，也不能客观地看待别人的表现，所以赞美不能由衷。

特别是中国男人很少赞美女人，总觉得赞美多了，怕她们骄傲。结果是，现在有些女人听到赞美就当真了，因为平时听到得太少了，所以听到异性赞美容易想入非非了。我曾经经常遇到很多中国女人跑来问我，外国男人说她sexy,总夸她beautiful是不是对她有意思，弄得我哭笑不得。看来中国男人太应该学会赞美女性了。我曾经问过很多外国男人，为什么你们经常夸一个不美的女人，verybeautiful。他们说，Sheisbeautifulinside。Everywomanisbeautiful,sheisworthit.而中国人夸女人美丽的时候，总是带有色眯眯的色彩。其实如果男人能够正常地赞美女人，女人也能够正常地赞美男人，把赞美坦荡化，这样大家相处就会和谐很多。比如，看到女同事打扮得得体，就可以夸她，你今天看上去很精神，精干不失妩媚。她听了一定会很高兴。

我经常在办公室赞美同事。夸女孩子漂亮，或者她的香水味好闻。夸男同事幽默风趣，办事干炼。结果是，他们也会拿同样的赞美回报我。你高兴，我高兴，大家一起乐融融。一次，我老板剃了个新发型。他一进来我就发现了，所以我就说。我喜欢你这个新发型，够酷。给他高兴的，还冲我挤挤眼睛。然后大家一起大笑。

从另一个角度来说，你经常夸奖别人，也会给人造成亲近感，对你日常工作都是帮助。你办任何事情都会比别人容易。

七、要学会和与自己有利害关系的同事相处

在单位，你一定有和你竞争的同事。我的原则和相处策略是：这样的同事绝对不可能成为好朋友。和这样的人相处，一定要保持距离。但是，还要和他相处融洽，绝对不能和他议论同事的是非，而且越是对自己的竞争对手，我越要夸，见人就夸他。因为能够夸竞争对手的人是要有一定度量的。当然同时自己一定要做得比他好。夸他的目的也是为了夸自己。那么他也有可能做不到，那么他很有可能会因为得到利益，或者要打败我，而说我的坏话，这个时候，听的人就会快速地对他的人品做出评价。对付竞争对手我一般采取“捧杀”哈哈。

八、要懂得办公室政治规则，不要触碰办公室“禁区”

与同一个部门、一个办公室的人发展爱情，为大忌；与办公室的同事说同事间的坏话，为大忌；与办公室的同事发展“深厚友谊”，并且什么话都说，包括自己的隐私，为大忌；与办公室的同事一起议论老板，为大忌；在办公室穿性感服装，为大忌；打听同事的隐私，包括工资，奖金，婚姻状况等，为大忌；在办公室公开和同事吵架，为大忌；与同事拉帮结派，为大忌；到老板面前说同事的坏话，为大忌。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！