# 总结人际关系的影响因素和优化方法(精选8篇)

作者：晨曦之光 更新时间：2024-03-30

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇一**

职场人际关系是指在工作环境中，员工之间相互沟通、交往和合作的关系。职场人际关系是一个复杂的问题，不仅会影响到工作的进度和效率，还会影响到工作的质量和个人的心理健康。如何有效地维护好良好的职场人际关系对于职场人来说非常重要。在我的职业生涯中，我经历了很多职场人际关系的挑战，总结出了一些心得和体会，以此分享给大家。

二、维护良好的职场人际关系的方法

首先，要学会如何与同事相处。要有一颗平常心，不要轻信谣言和流言，要有互相尊重的态度。要时常与同事交流感情，互相帮助和支持，把同事视为自己的工作伙伴，互相合作，让工作更加高效，同时也能增进工作间的友谊。其次，要学会如何处理与上司的关系。要有一颗谦虚、尊重的心态，了解上司的性格特点和习惯，善于找到相互配合的方式，不是一味的与上司顶嘴，不要把差异化变成矛盾化。再次，要学会如何与下属相处。要有耐心，要信任下属的能力，找到互相信赖的基础。要善于用积极的态度和鼓励，激励下属，提高工作效率，并且帮助下属成长，让团队和个人都得到提升。

三、处理职场人际关系中的各种挑战

在职场人际关系中，有时会遇到各种问题和挑战，例如和同事之间的冲突、上司的不信任、下属的不服从等等。在这些情况下，我们要有正面的应对和解决方案。对于和同事之间的冲突，我们需要理性分析矛盾的缘由，邀请相关人员开会或谈话交流，寻求合适的解决方案，有时甚至需要向公司领导寻求帮助。对于上司的不信任，我们需要出色地完成本职工作，增进上司对我们的信任和重视；在工作中要表现出更多的责任心和创新能力，让上司更加肯定我们的实力。对于下属的不服从，我们需要切实了解下属的需求和反馈，严格遵守公司的制度规定，采取正式的行动来维护公司的规定并挖掘下属的潜力和才华。

四、发展职场人际关系的技巧

在发展良好的职场人际关系方面，需要掌握一些技巧。首先，要建立可信赖的关系。有关以自己的优点作为人际关系的形成，但更重要的是要和人建立相互信任和相互尊重的关系，掌握关系和人的情况，积极与他们沟通和交流。其次，提高自我价值，建立自信和个人价值感。不断提高自己的专业能力、职业素养和领导力，建立自信，更加自信和出色的表现，才能引起同事们的关注和认可。在实际工作中，要尊重个人和团队的创新能力，寻求相互协作和合作的机会，创造更多的共赢局面。同时，也要注重与他人的交流，尤其是听别人的想法和建议，建立开发的职场人际关系。

五、总结

维护良好的职场人际关系是一个职场人员必须要面对和解决的问题。在职场关系中，要学会与同事相处，与上司、下属建立良好的关系。面对各种问题和挑战，要有正面的应对和解决方案。同时，我们还要掌握一些人际关系的技巧，建立可信的关系，提高自身的价值观和自信度，注重与他人之间的交流和协作贯穿整个工作过程，建立职场关系的成功是必要的。在我的职业生涯中，我始终坚持并实践这些原则，希望大家也可以掌握这些技巧，用真诚和才华来维持人际关系，共同创造更加美好的职业生涯。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇二**

大学生活中最棘手的问题莫过于人际交往问题了,因此，我选修了这门名为人际交往心理学的课程。通过一个学期的人际交往心理学的学习，我对这门课程有了一定的了解。这门课程对我们以后融入社会，如何使自己能更好地进行与人际交往，建立良好的人际关系网络提供了方向性的指导。当然，选择人际交往心理学这门选修课程，除了出于自己的兴趣，还有一个原因就是希望通过学习这门课程，使自己能够正确和周围的人相处，建立和完善自己的人际关系网。

人际交往也称人际关系，是人与人之间心理上的关系。人际交往表现为人与人之间的心理距离，反映着人们寻求满足需要的心理状态。从动态讲，人际交往是指人与人之间一切直接或间接的相互作用，但都超不出信息沟通与物质交换的范围;从静态讲，是指人与人之间通过动态的相互作用形成的情感联系。据估计，大学生每天除了睡眠外，其余时间中有70%左右用于人际交往。有的人对成功人士进行分析，得出的结论为85%的成功人士与良好的人际关系有关。因此，人际交往对大学生起着重要作用。

人际交往的心理因素包括认知、动机、情感、态度与行为等。认知是个体对人际关系的知觉状态，是人际关系的前提。动机在人际关系中有着引发、指向和强化功能。情感是人际关系的重要调节因素，人们在交往过程中，总是伴随着一定的情感体验，如满意与不满意、喜爱与厌恶等，人们正是根据自身情感体验不断调整人际关系。情感是人际关系中最重要的部分，它往往被当作判断人际关系状态的决定性指标。态度是人际交往的重要变量，其直接影响着人际关系的建立、形成与发展，例如态度与偏见、歧视的相关直接影响着人们的人际交往。

通过对课程的学习，我整理了一下我的人际关系。总的来说，我的人际关系虽然比不上那些交际能力强的人结识的朋友多，人脉宽，但是只要是和我认识的，关系比较熟的，大都可以说是我的好朋友了。我觉得我的人际关系网络里可以分为三个层次：一是只有过一面之缘的，萍水相逢的普通人;二是和我在同一个生活圈里的，关系熟络的，交往较好的朋友;三是和我关系密切的，交情深厚的知心朋友。

我对自己现在的人际关系还算满意，但是我的人际关系网散布范围小且漏洞大。首先，谈谈我人际关系好的一面：第一，与朋友、同学等社会关系较好。这主要是与我个人的性格有关。我的性格虽然有点内向，但是脾气好、与人相处和善，所以只要是我认识的人，关系不会变差。当然在这一点上，我可能还需努力。我始终记得一句话：“责人之心责己，恕己之心恕人。”第二，与朋友、同学等社会关系能喜悦共享、互帮互助。所谓喜悦共享，我想，并不能与周围任何一个人做到这一点，可能只限于要好的几个朋友。对于生活上有困难的同学、朋友，我会积极伸出援手。第三，与朋友、同学等社会关系合作处事。当然，这个是建立在诚信待人、友善交往、互相尊重的前提下。当然我的人际关系网也存在着很大的漏洞，第一，对一些看法、做法难以做到互相理解，互相包容。我认为这种现象可能是因为文化差异或者生活环境不同所导致的。第二，对一些敏感、尖锐的话题，我可能会伤害朋友、同学。这一点得从我自身出发，可能是我的原则性比较强，这种原则性可能出于正义之道，但它阻碍了我的人际交往。总的来说，改变自己才会改变人际关系。

对于一个在校大学生来说，这是一个人际关系走向社会化的一个重要转折时期。大学生的人际关系并不如社会上的人际关系复杂，可能仅限于同学、老师、朋友和亲人，且大学生的社交能力普遍较弱，其主要原因还是因为生活的圈子小，能接触到的人群有限。现在的大学生都比较普遍存在以自我为中心，任何事情，任何决定最先考虑到的就是自己的需求和利益，强调自己的感受，不顾及他人。以自我为中心共性决定了我们有的时候缺乏交往技巧，不易融合。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。

培养良好的人际效能力，不仅是大学生活的需要，更是将来适应社会的需要。一个没有交际能力的人，就像陆地上的船是永远不会漂泊到壮阔的大海中去。成功的人际交往是一种智慧和能力。不懂得必要的社交知识，不善于运用交往的艺术，在生活中就会举步维艰。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇三**

人际关系是维护大学生身心健康的重要途径，之所以这么说，是因为人际关系影响大学生的生理和心理状况，也影响大学生的情绪和情感变化，精神生活。

另一方面，人际关系是大学生成长成才的重要保证：一、良好的人际关系是大学生顺利完成学业的基础。社会不是抽象的，而是由具体的人及其相互之间的交往编织起，对于大学生来说，与周围的同学、辅导员融洽相处，使自己减少烦恼，身心愉快，为集中精力学习，顺利完成学业创造了一个良好的学习和生活氛围。二、良好的人际关系有利于培育大学生健康的心理。心理健康是一个健康的人不可缺少的一部分，过去人们对心理健康问题没有引起足够的重视，对大学生中产生孤独感、自卑感、或喜欢过孤独的生活，往往不会从心理不健康的角度去认识问题。一个心理健康的人是一个乐于交往的人，既愿意表达自己的喜怒哀乐，又能坦然接受别人的言谈举止，容易与周围的同学保持一种和谐的交往关系，而离群索居、喜欢孤独、乱离朋友、不愿交往的人往往不是一个心理健康的人。因此，大学生健康的心理需要良好的人际交往和沟通。三、良好的人际关系是大学生未来事业成功的必备素质。一个人要在事业上获得成功的要素很多，其中良好的人际交往是不可忽视的前提条件。因为人际交往是青年人增长才学、开启心智;适应社会、准确定位;认识自我、完善自身;协调关系、攻克难关的有效途径，而这些又是青年人走向成功不可缺少的因素。四、良好的人际关系有助于大学生未来家庭生活幸福美满。只有善于与他人交往，对他人才能于所了解，又了解才能有沟通，有处理好各种关系。在不久的将来，你们都会拥有自己的小家庭，家庭生活是否幸福美满，从某种意义上说，也取决于你们自身的人际交往和沟通能力。

但许多大学生在人际关系中有困惑：缺少知心朋友，与个别人难以相交，与他人交往平淡，感到交往有困难，社交恐惧症。原因有三：

一、自私自利。如今像你们这样的大学生，基本都是独生子女。家长们“望子成龙”的期盼，对自家“独苗”的呵护，成为培育“一切为我”的温床。当你们来到大学校园，独立地过集体生活，与同学相处时，一些同学自小养成的“以自我为中心”的自私心理就暴露无余。

二、素质教育的匮乏。我国目前的教育现状仍处于应试教育阶段，应试教育带来的负面效应就是一些家长、学生、老师更多关心的是学生的考试分数。却忽视了无法用分数衡量的内在素质的培养，这其中，就包括人际交往与沟通能力这个作为社会人必须具备的素质。

我们该如何改善大学生的人际关系呢?一、建立良好的交往原则。良好的人际关系不是与生俱来的，它需要在社会交往实践中学习，锻炼和提高。但如同其他事务一样,“没有规矩不成方圆”，大学生在交往过程中，也有它内在的规律性，即依据一定的交往原则。只有遵循了正确的交往原则才能建立起和谐的人际关系，才能在交往中掌握和创造更好的人际交往的艺术。二、建立良好的集体。集体形成，一般要经历四个阶段，第一阶段是聚合期。一个集体的初期，学员间缺乏感情联系，保持较大的心理距离;第二阶段是同化期。通过初步接触与集体活动，学员间不断产生共同体验和共同语言，逐渐形成集体意识，开始有了自发的共同的要求和行为。第三阶段是形成核心期。在进一步交往中，出现了一批受学员拥护的核心骨干，他们在队内建立了比较稳固的地位，能把学员们团结起来，自觉管理学员队。

第四阶段是成熟期。队内核心的形成，促进了集体规范的形成，营造了一种群体心理气氛，学员团结，人际关系协调，一个真正的队集体成熟期来，队风是整个集体状况的具体表现。每位学员都有责任通过自身努力和共同协作，为建设良好的队风作贡献，为健康成长营造良好的环境。骨干更应该以身作则，为学员办实事，建设凝聚力强的团结性集体，这样更有利于学员和人际交往。三、锻炼提高交往能力。在人际交往中，结交的过程一般要经历彼此注意、初步解除和亲密接触三个阶段。善于结交是指能够巧妙地引起对方注意，并主动制造机会，自然地与对方进行初步接触，进而保持进一步接触的过程。常言道：与君一席话，胜读十年书。谈话是沟通信息，获得间接经验的好形势，也是表达感情，增进友谊的重要手段，善于表达，要求表达的内容要清楚明确，表达的方式要恰当，幽默和风趣，是对方感到轻松愉快。

总的来讲，在平时交往中各位应该做到自尊但不能自傲，坦诚但不轻率，谦虚但不虚伪，谨慎但不拘禁，老练但不圆滑，勇敢但不鲁莽，随和但不懦弱。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇四**

今天又举行了新的一次团辅活动，这次的团辅活动与以往不同，告别了室外的大型活动，这次的则是开动我们脑筋的时候。老师们通过报数来分组，我分到的是第九组。比赛开始的时候，我们手中有七巧板、一张写有游戏规则的纸条和一张图。当我们看到这幅图的时候，组员们一致认为就是按照这幅图拼就可以了，在我们的努力下很轻松的完成了7号图的拼图任务，当时我们很兴奋，就直接蹦高分的任务去了，但是我们怎么拼都无法完成，大家都觉得疑惑。这时我们才定睛研究起游戏规则起来，其实我们除了要拼好7号图之外，还必须完成1―6号图，在第10组的帮助下，我们完成了一定的任务。通过这次的`团辅我认识到做任何事情都要保持冷静，清楚的知道工作的要求，与团队之间要保持良好的联系，团结是我们工作的核心。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇五**

人与人之间的相处必不可少，所以对自己的人际关系进行总结可以更加有利自已处理人际关系上面的事情。下面是本站小编为你整理的分析总结人际关系方面，希望对你有帮助。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

-->[\_TAG\_h3]总结人际关系的影响因素和优化方法篇六

本人于取得了天津市中小学班级心理健康教育辅导教师资格证书(c类)，但在和管理中还没有正式的对学生进行过心理辅导，同时也深感自己的心理辅导技能与技巧还很欠缺，有时不知如何更好地解压，如何更好地提升学生的自信心，非常渴望聆听专家的讲座，希望有机会能继续参加心理辅导方面的培训，以便更好地解决现实生活中学生遇到的心理问题和困惑，使学生心理健康成长。很感谢学校能给我们这次培训的机会于1月10日在师大逸夫楼进行了心理方面的培训。聆听了清华大学教育研究所心理学教授、博士生导师樊富珉现场讲座，她用活动的方式讲授了班级辅导技术。虽然培训时间只有一天，但这一天过的很充实，内容并不是纯粹的理论知识培训，而是结合活动练习，通过活动使我们学到了许多知识，真正是物有所值，以下将谈谈我个人的一些心得。

一、认识了团体心理辅导及其优势

团体辅导，是在专业教师的指导下，利用团体过程和团体动力的作用，促使个体在人际交往中通过观察、学习、体验，重新评价自己的思想、情感和行为，并可以在安全的实验性社会情境中认识自我、探讨自我、改变自我、调整改善与他人的关系，学习新的态度和行为方式，解决每个成员所面临的成长问题或心理障碍。本次培训之前，我的意识中，更多的是个体的辅导，一对一的辅导，没想到这次是面对200多人的辅导，第一个感触是辅导的面广，第二个感触是被辅导人进入状态快，效果明显，也使我看到了团体辅导的优势。团体辅导以其独特的功能和方式在心理素质训练和心理健康教育中发挥着越来越重要的作用，它既能帮助学生个人增强素质和能力、提高心理健康水平，同时又能帮助提高团体的整体协作性和创造性，增强团队的凝聚力和工作能力，提高团队绩效。我想团体心理辅导将会成为学校心理健康教育的一种新的发展趋势。

二、掌握了团体心理辅导的基本技巧

在心理辅导的过程中，有一定的辅导技巧：接纳、倾听、共情。老师首先要做到接纳对方，即无条件的积极关注对方，认真倾听困扰着对方的事情，对其产生共情，感受对方的感受，了解其情况，让对方的情绪得到宣泄，然后一起探讨，最后解决问题。因此，教师要改变一下心态，无条件的采用积极关注着、倾听、共情等方式，真诚地对待别人，促进其人格的健康成长。

三.熟练运用团体辅导工具

团体心理辅导工作的开展需要专业性团体心理辅导书籍、活动道具、活动光盘等的支持。为了满足广大心理教师、心理学工作爱好者对团体心理辅导的需求，京师博仁团体心理辅导活动工具箱的设计以人际沟通理论、社会学习理论、以及团体动力学理论为基础，总结归纳各个阶段学生心理发展的主题，精心设计了丰富多彩的活动，利用心理课堂、团体心理辅导等方式开展心理健康教育。并配备了相应的团体辅导活动手册、活动光盘，为团体心理辅导工作的开展提供硬件支持。团体心理辅导具有操作性强、可变性大的特点，配套光盘能够更直观地授予心理老师以渔，帮助老师更好地掌握团体心理辅导的技巧。

三、游戏虽小，作用很大

辅导中的两个小游戏给我印象很深，第一个叫爱的鼓励。这是一个拍手活动，需要在统一节奏下打出节拍，只有很简单的节拍，是12123123467，别看就这几个简单的节拍，全班同学只要节奏齐，就会打出非常宏大的气势。第二个是用手指演示出风声、小雨、中雨、大雨和暴雨的情形。这两个小游戏体现了团队的重要，体现了团结的精神，它能有效地抓住学生的心，能给人以豁然开朗的感觉。我想在遇到学生注意力不集中或感觉到困乏时，进行这样的小游戏一定会收到意想不到的效果。

四、通过活动，认识自我

在培训中，樊教授给我们练习了很多的活动，每个活动都有着它的心理辅导方面的作用，我举个例子，在让我自豪的活动中，老师给我们每人一张纸，上面有小学、初中、高中、大学和现在这几个阶段，她让我们填出在这几个阶段中自己有哪些值得自豪的事件和引以为豪的原因。之后8人一组，每人轮流对大伙说出自己所填的事件和自豪感的原因。当我们面对互相不认识的人时，勇敢地说出自己的事时，当时给我的感觉是我有自信了，因为我在各个阶段都有另人羡慕的事情发生在自己身上，我也是很优秀的，我从此不再自卑。通过这个活动可以提升自己的自信心，使自己真正的不再自卑，能发现自己的潜能，另外通过这个活动还可以尽快地结识更多的朋友，使我们由不认识到相识，甚至成为朋友。我想当班主任在接手一个新的班级时，可以采用这种活动，首先让学生觉得自己是一个很优秀的学生，同时也可以使他们很快的和新同学彼此认识，让其他同学较全面地了解你过去优秀的一面，同时也可以使这些互相不认识的同学们尽快的组成一个新的班集体。

通过团体心理辅导培训，使我更加深刻地认识到：团体心理辅导和教育教学工作对于一个学校的发展是同样的重要。在今后的教育教学中我要把所学知识运用到实际当中，做一名让学生满意的辅导员是我的工作，也是我的追求，我一直在努力，也将继续为之努力。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇七**

人际关系的处理，也是我们日常工作中不可跳过的一个部分，只有把人际关系处理好了，我们的工作才会更加顺利，才有可能让人脉关系为我们的工作助力带来帮助。相反人际关系处理不好的话，会很影响个人发展。

道理大家应该都会懂，但是具体实施起来可能不知道怎么着手。其实，只要坚持住以下这3个原则，大家的人缘会越来越好，身边的人肯定会很喜欢你，愿意与你交朋友的。

不要占人便宜，这在很多方面都需要注意。别人请你吃饭了，从情理上下次就应该找机会请他一次，不能总让别人花钱。工作中你的同事帮了你的忙，花费了时间和精力，除了口头上表示感谢，在他需要帮忙的时候，你也应该主动地伸出援手。

其实这一个原则的核心点就是，你不能只享受别人给你的好处或者帮助，而不给予别人回馈。

双向的交往中，若是只有单向的付出，这种关系不可能维持长久，也就是说你的人缘不会变好，甚至会越来越差。所以要记住，千万不要占别人的便宜，要学会主动付出。

正能量总是人们愿意接受的，所以，人们也更加愿意和充满正能量的人交往。在工作的过程中要时刻保持阳光积极的态度，这样的形象会更利于别人接受你。

因为大家都知道近朱者赤，近墨者黑。和一个阳光积极的人在一起，我们的心情会更好。若是一个人总是丧气满满、只知道抱怨，他身边的人也会受到不好的影响。

所以，为了让你的朋友愿意与你多接触，还是多多展现你阳光积极的一面。毕竟工作很累，没有人愿意时刻面对一张愁苦的脸。

职场也是战场，在这里如果你能力不够，不能够和同事并肩作战，克服困难，做出业绩，你马上就会被别人给放弃或者抛弃。

不占人便宜、阳光且积极、专业又负责，在职场中如果你能坚持这3个原则的话，与他人的交往是绝对没有问题的，人缘将会越来越好，朋友会越来越多。

**总结人际关系的影响因素和优化方法篇八**

从心理学的不同角度考察，可以把人际关系划分为不同的类型：一是按需求性质，可以划分为为了满足相互间情感交流，形成良好心里气氛的情感关系和为了相互协调达到某一目的而建立起来的工具性关系；二是按喜欢的程度，可分为相互喜欢，亲近，友好的吸引性关系和彼此心里厌恶，疏远，对立的排斥性关系：三是按双方的地位，可分为一方对另一方控制的支配性关系和彼此地位平等的平等性关系；四是按关系存在的时间，可划分为长期性关系和临时性关系。

人际关系心理学在人际关系心理方面的客观事实和规范的基础上，运用现代心理学的研究方法和知识探讨人际关系心理方面客观规律的心理学分支。

学科性质：综合性、边缘性学科研究对象：人与人交往中形成的心理关系

人际关系心理学与社会心理学的联系最为密切

研究人际关系的必要性：良好的人际关系是人生存和发展的必要条件，有利于促进社会主义精神文明建设；有利于社会生产力，增强群体的凝聚力；有利于形成一个良好的人际关系环境；有利于提高人的素质和促进个体的发展。总之，人际关系心理学的研究不但是历史选择的必然，更是现实生活的需要。

良好人际关系的发展过程：第一，注意阶段。即由零接触过渡到单向注意或双向注意的定向阶段。第二，接触阶段。即由注意逐渐向情感探索、情感沟通的轻度心理卷入阶段转向：学习上的帮助、生活上的照顾、工作上的支持。第三，融合阶段。即由接触而导致情感联系不断加强，心理卷入程度不断扩大，进入稳定交往阶段：依恋、牵挂、心心相印。

4.态度调查、实验结论1.人是社会人，影响人际活动积极性的因素，除客观物质条件外，还有社会心理因素2.劳动生产率的提高或降低取决于人际活动的积极性。这是个体士气主要表现，而使其取决于家庭和社会生活以及企业中人与人之间的关系3.工人生产量的多少是由社会规范决定的4.除了正式群体，企业中还有非正式群体，它与正式群体是相互依存的，对劳动生产率的提高有很大影响。)社会交换理论是解释人际交往活动规律的理论，形成于20世纪50年代末60年代初，思想基础是行为主义的强化原则，经济学原则和对策论思想。特点是以奖赏和代价来考察人与人之间的交往行为，并以双方的社会交往活动为主。霍曼斯1961年正式提出社会交换理论。

即对方的反应给个体带来的直接的奖赏或惩罚。3.认为交往中存在着一种分配上的公平的原则，这是与他人交往后的心理体验。局限性：把人与人的交往降低到动物的水平，忽视了人的社会性，把人们之间的复杂的关系简单化了，用单一的理论来解释复杂的现象，把人与人之间的关系看成是赤裸裸的交换关系，忽视了人们的相互帮助，支援，无私贡献，贬低了人类社会中人与人的关系。优点：这个理论概念表述明确，可操作性强，强调了人与人的平等关系，交往中的平衡关系，重视交往中的物质利益，重视交往的效果。这些观点对后来的人际关系研究，特别是遵从行为，竞争过程和社会影响的研究是有启发的。

登门槛技术：这种方法认为态度转变必须逐步提出要求，从一个小请求开始，然后向大请求过度，从而达到彻底改变态度的目的。

睡眠者效应：由高可信性的沟通者而产生的态度改变随着时间的推移而减少，而由地可信性的沟通者所产生的态度改变随着时间的推移而增加。由此可见，由低可信性的沟通者所传递的信息并没有马上发挥作用，但经过一段时间后会有较大的影响。沟通的说服力随着时间而增长，这个效应就成为睡眠者效应。

印象形成的信息整合模式1.累加模式2.平均模式3.加权平均模式

人际知觉是个体试图了解周围人们的认知过程。

非言语线索的意义非言语线索在人际交往中起着重要作用。人们总是通过自我表现来提高在他人心目中的印象。通过控制自己的非言语行为，来引起他人的有利反应。当与重要他人交往时，微笑比较多，身体更前倾，保持较高水平的目光接触，在同一对方的观点是不住的点头。还有一重要的作用是可以辨别说谎话的人。利用的非言语线索：一闪而过的细微的表情；对方说话时的语调；对方的目光接触；利用说谎的人在说话时常常无故的用手抹身体的其他部位。

归因指一个观察者根据外在的行为作出有关行动者内部状态的推论。

之后，观察者还必须决定成功或失败是稳定地发生的还是不稳定的发生的。内部的稳定的不可控的是能力，内部的不稳定的可控的是努力，外部的稳定的不可控的是任务，外部的不稳定的可控的是运气。

凯利的自我归因理论：三条线索(1)实体的特异性(2)一致性反应(3)一贯性

詹姆斯认为，情绪能分成两个部分情感的和认知的

自我知觉中的偏差：行动者观察者效应自我服务偏差

行动者与观察者偏见：我们往往把自己的行为归因于外在的或情景的因素，而把他人的行为归因于内在原因。原因：(1)是行动者与观察者得到了不同的信息，自然由此而得出不同的结果。(2)在于看问题的角度不同启发：告诉我们要辩证地，历史地，全面地看待一个人的行为表现并作出推论。要考察一个人在不同场合的不同表现，综合进行评价，不能就是论事。对待我们自己，则要经常进行自我反省，自我批评，要注意本人的内在特征在归因中所起的作用。如果一个特定的环境引起了自己的特定结果，其原因可能是环境的，但如果在不同环境中，自己的行为时一贯的，那就应该考虑自己内在特征的作用。

自我服务偏差：即人们常常从好的方面来看待自己，当取得一些成功时，常常容易归因于自己，而做了错事之后，怨天尤人，把它归因于外在因素原因：(1)自我服务偏见有助于保护或提高我们的自尊。(2)自我服务偏见有助于提高我们的公开形象。启发：告诫我们切不可犯主观主义的错误，把功劳归因于自己，吧错误推给人家或环境条件。在奖功罚过时，特别是在追究错误的责任时，要客观分析，尤其要严以律己，自我批评，勇于承担责任。

自我障碍：个体为保护自尊而使他人注意存在着可能导致行动失败的外在原因所采取的一种归因策略。

当人们经受了极端严重或持续的紧张后，当事件完全在人们自己控制下，他们并不努力去控制，而是觉得希望渺茫无所作为，这种心理状态称为习得无助。

习得无助导致心理问题：一是动机上的，无助的人不再努力采取必要的步骤来改变这种结果；二是认知上的，无助的人不去学习能有助于摆脱不良结果的反应；三是情绪上的，习得无助能产生轻微的或严重的忧郁症。

自我意识是个体对自己作为客体存在的各方面的意识，即个体对自己身心状态的察觉和认识，包括认识自己的生理状况，心理特征，以及自己与他人和周围世界的关系。

自我控制是个体对自身心理与行为的主动掌握。

儿童不仅想做自然环境的主人，而且也希望能控制社会环境。例如，年龄越小的儿童越固执地要求他人(尤其是父母)对他们的注意，学术界称之为“可怕的两岁儿童”

改变行为的线索和结果：控制行为变量的两种方式对行为的调节起着特别重要的作用。两种方式：行为线索和伴随行为线索而来的结果。行为线索告诉我们去做什么，而行为结果告诉我们怎样去做，效果如何。

人们了解从众感染服从和偏离等人际相互作用方式的机制

时尚现象按其发生和发展的过程又分为阵热，时髦和时狂

影响利他行为的情境因素：1、旁观者效应2、情景的模糊性3、榜样人物的作用4、求助者的特点(依赖性；亲密关系和吸引力；类似性；责任)

影响利他行为的助人者个体因素：1、助人者的心境2、同情和内疚3、责任和承诺4、个性(赞同的需要；公正世界的假设)人际吸引又称人际魅力，是指人与人之间在感情方面相互喜欢和亲和的现象，即一个人对他人所持的积极态度。这种情感占优势的特殊人际关系形式就是人际吸引。

人际吸引属于人际知觉的一个领域，它使个体处于一种积极的心理状态，对于满足个体的人际需求、建立良好的人际关系具有重要指导意义，对此，心理学家进行了一系列实验，并提出了许多理论来解释这种现象，这些理论大多可以分为两类：一类是强化的，另一类是认知的。

相互作用理论：真相倚理论：两个个体在相互交往中双方都经常感到情感上的满足和安定，感到心情愉悦，并且非常乐意继续与对方交往的情形。(互酬行为，报答行为)。

得失理论：在人际关系中一成不变地讲好话并没有象先讲坏话然后讲好话来得更吸引人，这种先贬后扬的吸引效应就是有际关系中存在的“得”与“失”现象，和谐人际关系际关系就是要使这种“得”与“失”达到平衡。

相等理论：交往双方感到友谊的存在使彼此可以获得好处，那么这种友谊的存在会使双方都得到一种心理上的满足，而得以继续。

人际吸引的影响因素：情境因素(距离；交往频率；接群或集群性；情绪体验)个人特质因素(外貌；能力(犯错误效应);个性品质：最有吸引力的是真诚，最富排斥力的是虚伪)相似与互补因素(相似性包括态度、年龄、性别、职业、经历等的相似，其中态度的相似是最具吸引力的。在相异的环境里，具有相同特征的对象所激发的人际吸引力是非常强烈的。互补性：双方在交往过程中获得互相满足的心理状态。)

基础3、相似与相符能得到预期的报偿4、相似与相符能被作为一个同一体而感受5、相似与相符验证了自身的能力和才干。

自我暴露：是向别人讲心里话，坦率地表白自己，陈述自己，推销自己，即一个人自发的、有意识的向另一个人暴露自己真实且重要的信息，与他人共向自己的感受和信念。

人际关系由低水平的自我暴露和低水平的信任开始，这便是信任关系建立的标志；二对方以同样的自我暴露水平做出反应，则成为接受信任的标志。

非语言行为与自我暴露：非语言行为在选择恰当的自我暴露和人际亲密关系水平方面，起着重要的指导作用，这些行为之一就是目光接触。研究结果表明，男性和女性存在着明显的差异，对男性谈话者来说，情景中最明显的特征自然是倾听者的频繁目光接触。

为什么目光接触在自我暴露情境中有着性别差异人们认为这种差异主要因为文化规范的不同，这种规范指的是在不熟悉的男性之间、女性之间面对面的交往过程中，什么东西是恰当的和可接受的，赖特把男性交友的倾向成为面对面，而把成年女性交友的方式成为肩并肩方式。

社会交换理论在社会互动过程中，人的社会行为实际上就是一种交换。社会交换的内容：不仅是物质商品的交换，而且是诸如赞许、荣誉、地位、声望之类的非物质商品的交换。

比较水平：个体从一定的交往关系中所感觉到的应该获得的结果.

选择比较水平：个体认为他在某种交往关系中所获得的结果和他从目前可供选择的交往关系中所可能获得的结果的比较。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com