

论大学生人际关系的重要性论文(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

论大学生人际关系的重要性论文篇一

目前高校毕业生，尤其是贫困大学生就业难的问题比较突出。据教育部统计，“截至底，在全国公办全日制普通高校的2285.15万在校生(包括全日制本、专科学生和研究生)中，贫困家庭学生约占23%，人数在527万人左右；经济特别困难学生166.1万，占7%。”的大学毕业生有680万，有120万不能及时就业，不能及时就业的学生中，贫困大学生占了相当大的比例(社会的就业压力使得处于就业弱势群体的贫困大学生更是雪上加霜，他们在面临物质窘迫的同时更是面临着相对更大的精神压力，强大的精神压力是贫困大学生产生各种心理问题的主要诱因，从而间接的导致贫困大学生产生社会信用问题，甚至影响社会治安。因此，贫困大学生的就业以及相关问題应引起我们足够的重视，针对这一现象，本文对贫困大学生就业心理状况及原因进行了分析研究，其中折射出了贫困大学生在就业程中存在的心理误区。

一、调查对象与方法

(一)调查对象

我们以河北师范大学、石家庄铁道大学、邢台职业技术学院、河北机电职业技术学院四所大学的应届毕业生为调查对象，共发放《大学生就业心理状况调查问卷》360份，其中有效问卷331份，调查界定出贫困生约有105人，其中女生63人，男

生42人，研究对象的专业涉及文学、理学、工学、管理学、教育学、法学等多个专业。结果采用excel软件对有效数据进行统计分析。

(二) 调查工具

(2) 访谈。以邢台职业技术学院应届毕业生为研究对象，有针对性地选取了8位贫困生进行访谈其中男生5人，女生3人研究对象涉及学院与问卷调查相同，访谈内容涉及被调查者的生活、学习、心理、人际交往、奋斗目标、压力状况、自我认识等方面访谈时间为20至30分钟。

二、调查结果及分析

(一) 调查结果

首先，贫困大学生相对于非贫困大学生的就业忧虑更大。调查显示，以感情、家庭及人际关系为主的人生烦恼指数已经远远地落后于就业烦恼、本次调查数据显示，就业烦恼排在了所有人生烦恼的首位，约占68.29%的比例。而就忧虑程度而言，经济状况欠佳的农村籍学生以70.84%的比例高出城市籍学生将近5个百分点。

其次，经济困难使得贫困大学生就业的目的性更强。中国传统的“学而优则仕”的思想使得大学生就业有着极强的目的性，这一点在贫困大学生中尤为突出。相对于非贫困大学生来讲，贫困大学生身上担负着更多的家庭使命，他们的家庭对他们的期望是动力，但同时更是压力，处理得好就会成为成功的催化剂，而处理不好就是一座压在他们身上的大山。在这种压力之下，贫困大学生在技能的学习中往往会付出的努力更多，他们凭借所付出的努力更是希望有一个好的未来，相对非贫困生来讲，他们会觉得通过自己的努力能够找到回报优厚的工作。因此，这造成了相当一部分贫困大学生对就业地域和待遇看得较重，倾向于选择大城市、大企业、大机

关和高收入、高福利、高地位的单位贫困生愿意去落后地区基层和中小企业就业的较少。

再次，经济困难造成贫困大学生信心缺失。在以往的研究中，大部分贫困大学生对于自己贫困背景不是很在意，认为通过自己的努力会改变现状，但是本次调查结果显示，介意自己贫困背景的大学生的比例呈上升趋势，有36.8%的贫困大学生更希望自己是非贫困，认为家庭经济状况越好衍生出来的就业机会就越多，今后的发展和家庭经济状况成正比。17.3%的贫困大学生对“就业中条件好就业更强”、“就业好坏与家境有关”持认可态度。在选择影响就业因素时，约62%的贫困大学生认为经济因素造成不能就业。持此类观点人数比例的上升说明，家庭经济背景已经成为部分学生在就业中难以逾越的心理鸿沟，如果不加以引导和疏通，将会使贫困大学生产生强烈的自卑心理，从而导致还没开始就业就已经输在了心理的起跑线上。

最后，社会的不规范造成贫困生竞争意识的错位。严峻的就业形势严重的打击了部分贫困大学生积极的就业态度，加上社会上一些就业的不正之风更是影响了贫困大学生的就业心理，部分贫困大学生放弃了正规的就业渠道，选择走捷径。具体表现就是尽自己和家庭的一切可能找门路，拉关系，甚至为此上当受骗者也不乏其数。在走访已签约的贫困大学生中，有53.7%的人认为自己能找到工作，父母、亲戚朋友起了非常重要的作用。

41.7%贫困生认为在就业中社会关系最重要，访谈中也有多人提及单位在录用过程中存在暗箱操作，即使有较强的个人能力也会因为社会关系的缺乏而丧失机会。

(二)原因分析

首先，相对于非贫困生来讲，贫困生思想压力过大的原因主要来自以下：一是家庭物质条件的缺乏。相对于非贫困大学生

而言，贫困大学生要面临更多因物质缺乏而带来的困难，这种无法一时改变的窘境会对他们的心理造成严重影响。心理脆弱的学生很难走出这个阴影；二是封闭的自我空间。贫困大学生的自我封闭源自自尊心，而这种主观的自尊的建立又源自于物质缺乏的自卑心理，在这种双重心理的作用下，贫困大学生的人际交往能力在不断地打折扣，也导致了贫困生对于外界信息了解有限。调查数据显示，贫困生对基本就业程序很熟悉或是了解的占被调查者的48%，比非贫困学生的59%要低出11个百分点。

其次，相对于非贫困生来讲，贫困大学生职业选择的制约因素较复杂，主要受到以下两个方面因素的影响：一是是家庭成员的影响。贫困家庭走出来的大学生肩负着更多的家庭责任，毕业之后的贫困大学生回报家庭的责任在家庭成员的期望当中变得尤其重要，这就使得贫困大学生找一份能够有能力回报家庭的工作显得尤为重要。这种热烈的期望也值得理解，抛开传统的“衣锦还乡，光宗耀祖”的思想成分来讲，很多贫困大学生的学费来源是贷款和父母借债。被调查者都迫切希望通过就业还清欠款。这是一个不小的压力；二是个人虚荣心及地区经济不平衡所致。如有些贫困大学生好不容易才从欠发达地区考出来，从思想当中就没有回去的打算，还认为自己是草窝里飞出的金凤凰，应该去发达的地方找个体面的工作。

三、结论与对策

透视当前贫困大学生就业心理，我们发现，以往“知识改变命运”的主流观点正在面临严峻就业形势的挑战，特别是对于贫困大学生来讲，但是，贫困大学生的就业问题又并非纯粹的经济问题，它涉及到方方面面，包括心理上的困扰，方法和技能上的匮乏，职业选择的矛盾和道德诚信的问题等，既有个人方面的因素，又有社会、学校和家庭方面的原因。

(一)作为个体要增强职业生涯规划意识

贫困大学生要不断增强职业生涯规划意识，职业生涯规划意识是在不断的实践当中得以增强，不要刚毕业就有很多不符合实际的就业想法，这一点在大学期间就应该得到锻炼。除了学好学校规定的课程外，要尽可能的多掌握些与今后就业有益的知识和技能，不要放弃任何能够锻炼自己的社会实践机会，这样才能为今后就业打牢基础。

(二) 学校要加强就业观念的教育

就业未动，理念先行。贫困大学生的价值观和人生观直接影响着其就业心理，因此，高校应将就业观教育摆在贫困大学生就业工作的首位。要通过各种途径和方式帮助贫困大学生树立起正确的就业观：一是主动的、积极进取的就业竞争观。消除自卑心理和等、靠、要、思想。二是脚踏实地的敬岗爱业观。培养艰苦奋斗精神，抛弃虚荣浮躁思想。三是科学的职业选择观妥善处理个人与家庭、社会、待遇与发展、就业与创业的关系。

(三) 加强就业阶段的心理干预

贫困大学生是心理障碍高发人群，就业阶段又是其心理问题高发时期，因此，加强就业阶段的心理干预对贫困大学生而言十分必要。高校应做好五个方面的工作：一是加强对当代贫困大学生的就业心理调查研究，及时了解和掌握他们心理困扰的表现和原因，针对不同类型，如焦虑型、抑郁型和虚荣型等贫困大学生的心理特点拟定相对应的辅导计划。二是提高贫困大学生参与就业心理辅导的主动性，增强心理辅导的双向性和互动性。三是帮助贫困大学生掌握积极的心理自卫方法，正确认识求职挫折，培养积极进取的人生态度，掌握基本的自我调节方法，增强自身的心理承受力。四是心理辅导。思想教育与职业指导的有机结合，丰富心理辅导的内容和方式，以提高其吸引力、感染力、增强工作的实效性。五是加强对辅导结果的反馈追踪。根据贫困大学生的实际表现及时调整辅导方式和方法，尽可能地给予关注。

(四) 政府和学校有责任帮助贫困大学生拓宽就业渠道

首先，政府应该积极地落实毕业生就业市场的建设，充分的考虑贫困学生的实际困难，有针对性的建立贫困生就业渠道；其次，作为高校应该从市场和信息两个方面着手促进贫困大学生就业，在有形的人才市场中，高校应该积极地和用人单位取得联系，实时的进行供需形势沟通，形成定制需求和定向培养的双向就业机制。同时积极有效的建立就业供需信息收集、处理、发布和交流系统，为贫困大学生的就业牵针引线。

论大学生人际关系的重要性论文篇二

摘要：大学生就业形势严峻是很长时间以来的社会热点问题，其原因从大的方面来说有经济因素、社会因素和个人因素。对于每一个大学生个体来说，经济因素与社会因素都属于外部因素，短期内也很难得到很大的改观。因此，想要应对目前就业困难的局势，只能先从自身出发，针对目前就业困局，改变自己的就业观念、就业策略。从这个角度而言，职业生涯规划就凸显出其重要性了。本文拟针对目前大学生就业观念的主要误区，充分发掘职业生涯规划的相关内容，进行积极的主观应对，为大学生就业提供切实可行的参考。

关键词：职业生涯规划；就业观念

职业生涯规划教育在我国是一个新生的学科，是随着就业形势的日益严峻，伴随就业指导而生的一门课程。实际上，职业生涯规划是建立在认识自我、尊重个性的基础上的，开展职业生涯规划教育也是社会进步和发展的需要。从这个角度而言，职业生涯规划教育的起点是就业主体本身，因此对于解决因为大学生本身就业观念误区造成的就业困难有其根源性意义。

一. 目前大学生就业存在的主要问题

1. 初次就业质量差虽然很多高校官方公布的就业率全线飘红，但初次就业率仍然是一个众所周知的秘密。每年统计初次就业率期间，是大学班主任和辅导员最头疼的时候，要去一个一个追毕业生及时就业。可想而知，一定会存在部分学生为了完成老师任务随便先找一个工作应付了事，这也随之造成了另外一个问题——离职率高。

2. “人找岗位”和“岗位找人”现象并存，人才培养与社会需求脱节到了每年的秋季或年后，就会有很多学生到处寻求招聘信息，请求老师同学提供就业信息、介绍工作。与此同时，也有很多就业单位发布招聘信息，甚至托自己认识的老师推荐、找人。看起来好像没问题呀，人需要工作，工作就来了。事实却是需要工作的人和需要人的工作并不能一一对应。这背后反映出来的问题是：岗位对人的要求与求职者对工作的期望不相适应，二者的对口性存在偏差。

3. 离职率高很多学生刚走出校门，基本上处于一种懵懂、茫然的状态，完全对社会和自己的未来一头雾水，搞不清状况。有的是迫于学校压力随便就业，有的呢则是出于“自己长大了，不能再靠父母养着”的朴素观念先随便找一份工打着；在校期间老师出于就业率的考虑一般也会强调“先就业再择业”的观念。总而言之，他们对于所谓“职业生涯”不说一无所知，也是一知半解，大多数人抱着走一步看一步的打算。

二. 就业困难背后凸显的大学生就业观念误区

1. 专业选择盲从，随大流大学生高考填报志愿时，并未仔细考虑自己的性格、志趣，只要找到能录取的学校、科系，便草草地签下了自己的一生。这种方法省时省力，不用花费太多心神，在短时期内的效率很好。缺点是无法根据个人的能力、特性作长远的规划。这种以进入能录取自己的学校、科系为目标的自然发生法，能暂时解除烦恼，但是在完全没有考虑自己的性向、能力、个性与就业条件等因素之下，将来所面对的职业风险就比较高。许多大学生进入二、三年级后，

要求改专业或者完全没有学习积极性，就是因为这个原因。因为没有进行自我分析和科学规划，大学生在专业选择、未来的职业导向、岗位要求等方面都没有深刻的认识和准备。在教育教学实践中，我们经常会遇到类似的情况：有些学生完全无心学习，只是被动地接受，稍作了解就会表露出对专业不感兴趣，只是按照家长意愿做出的选择；有一些学生要求要转专业，但让他谈谈对两个专业的认识，却不知所云，甚至仅仅因为专业名称听着顺耳就要转过去，更遑论进一步对专业未来职业要求的了解了。

2. 就业主观性强，盲目随意

(1) 盲目跟风引发频跳槽正因为专业选择上的随意性，进入专业后又没有端正态度，根据岗位需求进行学习和规划，认为毕业后自然应该有工作在等着自己，就会造成到虽然毕业但是并不能成为有效的“产品”，不符合行业要求，自然找不到工作。勉强进入工作岗位以后因为对自己没有正确的认识和判断，喜欢怨天尤人，对将要遭遇的种种困难没有心理准备，工作流动性大，这对个人和企业的长远发展都十分不利，对社会的教育投资也是一种浪费。

(2) 追求高薪四处碰壁当今社会是一个充满“机会”和“选择”的时代，大学生如果没有周全考虑自己的职业生涯，做好规划，定好长期目标和短期目标，找工作时就会比较随意，目的性不强，哪儿热闹往哪儿挤，有一种随波逐流的趋势，没有紧迫感。甚至把“工作报酬”作为就业时最重要的参数。而没有认真思考自己到底能为企业、单位提供什么，自己到底值不值自己期望的那个薪酬标准。在四处碰壁中也很少进行自我反省，长此以往，还会对人生失去信心，甚至对社会产生消极不良情绪。

3. 职业期待和定位过高或过低

(1) 盲目自信、胃口高吊导致巨大落差大学生在就业过程中，不是从自身的特点、自身的能力和社会需要出发，盲目地追求大的自我发展空间、高的薪酬、好的工作地点等，其功利性明显，对就业抱有很高的期望值，这使得很多大学生择业都集中到经济发达地区及前景看好的行业，而艰苦行业和边远地区则少有人问津，人为造成僧多粥少，就业困难。

(2) 自卑畏怯、信心不足带来的心理障碍信心不足产生的原因很多，有生理的、环境的、家庭的或社会的等原因，但主要还是心理因素造成的。有的

同学大学四年顺利地走过来了，具备了一定的实力和优势，面对激烈的竞争，梦寐以求的企业对自己的简历一点儿回音都没有，也许是发了无数份简历都没有下文，开始觉得自己这也不行，那也不如别人，如果从更深一层来讲，就是不敢面对机遇、迎接挑战。归根结底也是没有深刻的认识和分析自己，不知道自己其实已经具备了一定的从业能力。总而言之，正是因为没有正确的价值观和就业观念，直接导致了毕业生初次就业率低，就算在外力因素下勉强就业，也会有较高的离职率。

三. 怎样通过职业生涯规划教育解决上述问题

论大学生人际关系的重要性论文篇三

摘要：高校就业的压力与日俱增，如何能够提升高校学生的就业率已经成为各大高校乃至一个地区首要解决的关键问题，各大高校也在缓解大学生就业压力上使出浑身解数，希望通过多方面多渠道的教育工作，提前做好大学生毕业就业工作，大学生的就业引导教育要提前分层次的开展，高校应加大对大学生的“自我包装”，“自我营销”的教育，对于当今的大学生就业来说自我管理和自我推销的就业营销模式在促进大学生就业方面非常重要。

关键词：自我营销；包装；积极能动

一、自我营销的概述与作用

营销是经济发展的产物也是当今经济发展的手段和方式，营销在经济中扮演着非常重要又不可或缺的角色，通过市场营销的推广作用，往往市场的经济效应会有成倍的功效，所以经济体制的市场离不开营销，营销在经济市场中的不可替代性和功能性，使得营销的方式和手段不断扩充到很多领域，政治公关、经济谈判、文化传播等多领域都在享受着营销带来的便捷和推广。营销中有一种非常重要的手段和方式是自

我营销、自我推广，即通过对自我的包装，找到适合自我特色，凸显自我特点与长处的推销手段，这种自我营销具有针对性强，自我特点放大，凸显自我功效的作用，自我营销也成为当今人们进行自我宣传、自我包装的有效方法。

二、高校应用“自我包装”营销方式的体现与作用

随着高校的不断扩招与市场需求的有限性使得每年毕业的大学生数量在与日俱增，大学生的就业压力也成为了高校急于解决的关键问题和难点问题，如何能顺利的将培养的大学生送到社会需要的地方去，如何能解决大学生择业与就业的困难，如何能缓解大学生就业意愿与岗位需求的矛盾，这都需要高校提前做好调查与规划，提前部署大学生就业前的自我管理教育与就业引导性教育，在就业引导性教育中应尽早纳入对大学生“自我包装”的营销教育，因为任何教育都是被动的灌输与宣传作用，只有积极主动的自我管理与自我学习对于学习者才是最好的教育方式，自我包装与自我管理就是让高校学生提前养成自我学习与自我管理的意识，积极主动的做就业前的各项准备，学会将自己最好的一面展现给就业市场。

1. 语言的自我包装营销在就业中的作用

高校在加大对大学生自我管理与自我包装营销时，应注重加强对大学生语言的包装营销，因为语言是我们与人沟通与交流最基础和关键的工具，也是我们工作中使用最多最快捷的沟通方式，一个人的语言表达在很大成程度上展现了一个个体的文化、涵养与素养，语言更可以展现一个个体的气质与性格。高校应当加强对大学生语言应用的自我包装，大学生应在平时的生活和学习中注重对语言的学习和掌握，正式场合应使用普通话，声音洪亮有力，说话语速应场合和情景的不同掌握，语言表达清楚，发音清晰，语言表达内容文明，注重礼貌用语，特殊场合和工作环境专业用语，学会职场用语的规则与技巧。只有掌握了适度和恰当的语言表达才能在

职场中有利的展现自己的魅力和正确表达自己的意图，所以大学生要在就职前学会正确合理恰当的语言表述，学会用语言包装自己，正确营销自己。

2. 注重形象的个人包装在自我营销中的作用

自我形象对于个体来说非常重要，因为它是人们相互接触和相互了解的首要印象，高校在对大学生进行“自我包装”营销时不能忽略对大学生个人形象的引导与教育。个人形象的教育体现在方方面面。首先是平时的生活中对大学生的仪容进行培养和教育，当代大学生应穿着简单有活力凸显大学生身份的服装，将来在工作岗位应穿着适合本岗位要求的着装，着装大方得体，大学生要学会基础的穿衣规则与搭配技巧，这样才能在职场中找到自己合适的定位。同时，对于大学生来说还应掌握适合自己的发型与妆容，个人应保持干净卫生的形象。除了要学习仪容的包装营销外，大学生还应注重仪表的包装营销，因为一个个体的魅力的展现除了长相衣着等外貌表现外，仪容仪态也非常重要，大学生应学会加强自我仪表仪态的包装营销学习，做一个有礼貌，有素养的大学生，平时注重自己的走路和坐姿的方式与形象，注意自己进餐与公共场所的说话与吸烟等细节的要求，注重自己的仪表和仪态，只有找到符合自己身份的形象，将来在职场中，大学生才能做一个积极健康有活力有思想的年轻职业者，所以大学生应注重对自己仪容仪表的包装，在对自己推荐和营销中才能将最好的自己展现给别人，才能在择业中获得更多的机会。

3. 注重专业素质的培养与包装在自我营销中的体现

大学生对自我的包装中必不可少的一项是对自我专业素质的学习与培养，将来走向工作岗位，良好的专业素质是对自我很好的展现，虽然专业不是绝对和必须的，但是良好的专业素质可以体现个体的好学的精神，也能体现个体懂得学习的能力，在一定程度上可以体现个体的自制力，拥有良好专业素质的个体在自我包装营销中也非常重要，一定程度上体

现了大学生能否有胜任专业岗位的基础和能力。

4. 个体良好的工作素养包装的重要性

高校在对大学生进行自我包装营销时，应加强对大学生工作素养的培养与教育，良好的工作素养是大学生将来走向职场成功的关键。大学生应在校期间不断学习为人处世的态度与方法，学会处理好人际关系，学习团队合作与竞争，培养解决问题的能力，应对突发事件的应对措施，总之大学生在进行自我包装营销时，一定要将自己培养和锻炼成拥有良好心态，身心健康，积极乐观，有方法，讲方式的综合能力就业者。

三、小结

高校应不断加强对大学生在校的就业引导性教育，不断从大学生自我管理与自我提升方面培养大学生的综合能力，将大学生的自我包装营销做到有特点有针对，发挥大学生的优势与长处，不断提升大学生就业的竞争力和综合能力。

参考文献：

[3]冯丽云,王利.现代营销实务[m].北京:首都经贸大学出版社,.

[4]何巧红.产品包装与营销策略[j].包装工程,(6).

[5]曹盛盛.可口可乐视觉艺术营销策略[j].中国商贸,(4).

论大学生人际关系的重要性论文篇四

近年来，大学生就业形势日趋严峻，妥善解决好大学生的就业问题，不仅关系到我国高等教育的可持续发展，也直接关系到社会的稳定与和谐，同时还决定着高等院校尤其是高职

院校的生存与发展。要做好毕业生就业工作，必须对毕业生的就业竞争力作系统、全面、客观的分析，从提高就业竞争力入手提升大学生的整体就业水平。

就业竞争力的内涵与构成要素

大学生就业竞争力本质上是一种表现力，是大学生综合素质的集中反映和显著标志，是毕业生把握并获取就业机会、赢得欣赏的实际能力和比较优势。概括说来，大学生就业竞争力是指毕业生在就业市场上战胜竞争对手、找到自身才能发挥和实现自身价值的适当的工作岗位的能力，即满足社会和用人单位对人才需求的能力。从社会对人才的需求来看，笔者认为大学生就业竞争力包含以下四个要素。

（一）基本素质

诚信意识人无信不立，国无信不强。诚信是一个合格公民所必须具备的最基本的思想道德素质，也是市场经济最可靠、最坚实的基石，是维护市场秩序、调整人们社会关系的准则。大学生的诚信状况直接关系到我国市场经济体制建设的成败。社会上的信用缺失，使德才兼备的人才受到用人单位的青睐，有才无德的人是不会受欢迎的。大学生作为未来社会生活的新生力量，应当认真经营好个人信誉这个无形资产。

强烈的责任心责任心是我们这个社会为人处事的基本要求，是一个人能否立足于社会，获得事业发展的至关重要的人格品质，是做人的基本素质。一个人工作能力的大小与他掌握知识的程度和工作方法有很大关系，而一个人的工作态度，即责任心问题则是影响一个人事业成败的关键。从某种意义上说，责任心往往比能力更为重要。大学生一定要树立对自己和他人、对家庭和集体、对国家和社会的责任心，这样才能得到用人单位的青睐。

扎实的科学文化素质科学文化素质主要体现在学生的知识结

构、专业水平以及科学精神等方面。一切职业都要求从业者具有相应的知识，因此，在人才竞争日趋激烈的情况下，大学生必须掌握系统的科学知识、扎实的专业知识、广博的社会知识，具有完善而全面的知识结构，才能适应未来工作的需要。

（二）基本工作能力

学习能力美国预言家阿尔涅·托夫勒就指出：“未来的文盲不再是目不识丁的人，而是那些没有‘学习能力’的人。”学习能力是未来社会人类应具备的首要本领，是人们获得知识和技能的基础。大学生的学习能力，一是发现问题和解决问题的能力，二是收集、分析和利用信息的能力，三是分享与合作的能力。

创新能力创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。当代大学生是国家未来的建设者和接班人，当今时代发展对大学生的创新能力提出了更高的要求，这对大学生来说，是挑战也是实现自我全面发展的机遇。创新的本质是突破，即突破旧的思维定势与旧的常规戒律。大学生要在迎接挑战的过程中把握机遇，以强烈的进取心锐意进取，实现人生价值，不断为社会和国家创造佳绩。

环境适应能力大学生从学校走向社会，在从“学校人”走向“社会人”、“职业人”的角色转变过程中面临着截然不同的环境，这就需要大学生培养、提高自己的社会适应能力，使自己顺利完成从学校到社会的过渡。

人际交往能力人际交往是人们增长才学、开启心智，适应社会、准确定位，认识自我、完善自身，协调关系、攻坚克难的'有效途径。大学生求职过程本身就是求职者和招聘者之间有效沟通与交流的过程，良好的人际沟通与交往能力是实践经验的结果。因此，大学生在校期间要有意识地加强交流沟通能力的训练，一方面将交流沟通技能与课程学习结合起来，

对所学的知识不仅要融会贯通，而且要能清晰流畅地表达，增强交流与沟通的技能；另一方面，在校期间要积极参加各种社团活动和社会活动，积极主动地与人交往，有意识地锻炼和培养自身人际交往的能力。

语言表达能力美的语言能够使人与人之间以礼相待、真诚相见、融洽和睦，能使人心情舒畅，精神愉快。准确地把握语言并能灵活地使用语言，是体现大学生素质与能力的重要方面。解释的能力、传递信息的能力以及浓缩资料的能力对任何职业都是不可或缺的。良好的语言表达能力可以使毕业生很好地表现自己，给用人单位留下良好的第一印象；能够清楚流利地表达自己的思想，可以在工作和生活中愉快地与他人交往。

团队协作能力当代大学生越来越重视个人能力的提高，但许多人在乐此不疲地追求各种等级证书的同时，却忽视了团队精神的培养，不少人奉行“事不关己，高高挂起”的准则，不屑于“众人拾柴火焰高”、“一个好汉三个帮”等古训。而现代企业需要的是能够运用自己良好的沟通能力与企业内外有关人员接触，能够合作无间、同心同德、完成组织使命与目的的人。对于大学生来说，是否具备团队意识与协作精神将成为未来职场竞争的一个重要砝码。

（三）专业技能

大学生不仅要掌握本学科、本专业的基本理论和方法，更需要运用专业技能的实践能力，包括动手能力、分析问题及解决问题的能力等。这是大学生可持续发展的基础，是大学生就业核心竞争力之所在，也是用人单位挑选大学生的关键标准之一。大学生要结合所学专业 and 个人的职业生涯规划，结合市场需求掌握多种技能，提升竞争优势，使自己成为复合型人才。

（四）求职技能

求职不仅需要实力，更需要勇气和智慧。大学生掌握了求职技巧和方法，就会使求职活动更科学有效，就会在竞争中脱颖而出。求职能力包括信息收集与处理能力、准确定位能力、抓住机遇能力、表达能力、自我决策能力、自我推销能力、自我保护能力等，这是决定大学生能否实现劳动者和生产资料的结合，达到人职匹配的重要因素。

制约就业竞争力提升的因素

制约大学生就业竞争力提升的因素有多种，既有大学生自身的内部因素，也有来自学校和就业市场的外部因素。制约大学生就业竞争力提升的内部因素主要表现在以下几个方面。综合素质不高。就业能力不单纯指某一项技能，而是大学生多种素质与能力的综合体现。在高职院校中，有的学生学习上缺乏目标和动力，对生活悲观失望；有的学生学习基础差，学习能力不强；有的学生追求知识的单一性或专一性，认为只要一技之长，就能走遍天下。在学生中出现了重专业轻基础、重知识轻能力、重功利轻素质、重科技轻人文、重实用轻理论的现象，导致自身素质畸形发展，综合素质不高，与社会发展需求脱节与错位，就业效果不理想。

核心竞争力不突出。就业竞争力不仅是综合素质的展示，更是核心竞争力的较量。在人才竞争日益激烈的今天，大学生要想超越竞争对手，立于不败之地，必须培养自己的核心竞争力。有的学生缺乏“人无我有、人有我优、人优我特”的特色意识，因此竞争优势不明显。

就业观念落后。有的毕业生在就业过程中不能正确地评价自己的优势与不足，自以为是，在择业过程中期望值过高，不切实际地追求超出本身能力的职业岗位；有的学生对自己缺乏信心，不积极参与双向选择，而是听之任之。这些认识上的偏差，使得大学生在毕业求职过程中埋怨理想与现实相差太远，从而产生失落感自责、自怨、自卑的心理，形成心理障碍。

制约大学生就业竞争力提升的外部因素，主要表现在以下几个方面。

学校管理的错位。我国的高职教育既面临着良好的发展机遇，同时也面临着众多的挑战，要在激烈的竞争中生存和发展，其“产品”就要接受市场的检验。这就要求高职院校明确办学思想，定位准确，突出办学特色，以自己的人才培养特色在市场中求生存，以不断提升学生的就业竞争力为导向，深化教育改革，改革人才培养模式。然而，目前相当一部分高职院校盲目追求上规模、求数量，盲目追求专业设置的大而全，忽视特色专业的建设与发展，忽视内涵发展的重要性，对学生的教育管理走粗放型道路，以致学校的发展特色不明显，培养的学生就业竞争力薄弱，影响学校的进一步发展。

就业市场不规范。我国公平、公正、合理的人事制度与公平、竞争、择优、有序的人才市场机制还不够健全，大学生就业市场必需的信息体系和服务体系还未建立，与大学生就业相关的保障体系尚未完善，相当部分用人单位的法律意识与国家相应的法律法规还没有健全。此外，就业过程中地域、学校、专业、性别方面的歧视依然存在，家庭地位、社会关系等影响了就业的公平性，人为地造成就业困难。这些现象的存在是与以市场为主导的就业方式不相称的，这种不良的社会现象势必影响毕业生健康就业心理的形成，导致就业过程中不良现象的恶性循环。

提升就业竞争力的有效途径

提高高职学生的就业竞争力与整体就业水平，需要从学生、学校、社会三方面入手，三管齐下。就学校层面来说，高职院校要面向市场，以就业为导向，深化教育教学改革，通过提高教育教学质量来提升学生的就业竞争力。

重视学生综合素质的培养，提高学生的质量人才市场需要的是高素质的人才，只有综合素质高、就业竞争力强的学生才

能在未来具有更广阔的发展空间；只有高素质的复合型人才才能担负起历史赋予的使命。高职院校要确立以市场为导向，以提高内在素质为目标的人才培养模式，在人才培养和社会需求的关系上，要树立人才培养要积极主动地适应社会发展需要，积极探索产学研相结合的人才培养道路的思想和观念；在基础与专业教育的关系上，要树立加强基础教育，拓宽专业口径，增强人才培养的适应性的思想和观念；在知识传授与能力素质培养的关系上，要树立注重素质教育，融传授知识、培养能力与提高素质于一体，协调发展、综合提高的思想和观念；在统一要求与个性发展的关系上，要树立在一定的教育目标指导下，人才培养模式多样化以及加强因材施教、促进学生个性发展的思想和观念。

加强学生特色能力的培养，塑造学生的核心竞争力高职院校毕业生要在就业市场上取得优势，须树立“人无我有、人有我优、人优我特”的特色意识。高职院校在人才培养上，既要区别于本科教育的“系统知识素质”，又要区别于中职教育的“以能力型素质为主”。在专业技能方面，如果高职毕业生与中职毕业生一样只能获得初级或中级技术等级能力与资格，那么高职院校的学生是毫无优势可言的；如果高职院校毕业生只掌握专业技能，而不具备专业核心理论知识，那就等同于中职生，在职业市场上是没有竞争力的；如果高职院校毕业生只重视掌握专业理论知识，没有较强的专业技能，在专业理论知识方面比不过本科院校毕业生，在专业技能方面比不过中职生，就会在就业市场上陷入被动。因此，高职院校要建立以培养技术应用能力为导向的、柔性的、现代的教学模式，形成课程模式的多样化，在教学中要充分体现职业教育的特色，坚持人才培养以“核心技能、核心知识”为中心，贯彻高标准、高要求的原则，将理论与实践结合起来，培养学生应用理论解决实际问题的能力与科学的思维方式。

实施全程式学生生涯设计指导，培植新的就业增长点对职业生生涯进行规划，是最大限度地提高学生生命价值的有效保证。高职院校要从学生进校起就进行就业教育，有计划、分层次、

全过程实行就业指导，帮助学生进行职业生涯设计，确立职业目标，传授求职技巧，提升职业品质。通过多种形式的就业教育，使学生明确如何进行职业生涯规划与设计。要在对学生进行一系列职业兴趣的测定与选择、职业性格与价值取向的测评、职业能力综合评定的基础上，使学生能够正确认识自我、评价自我、调整自我、定位自我，从而对自己未来的职业做出合理的选择与规划。

进行创业教育，树立新的就业观念召开的世界高等教育大会强调指出：“为方便毕业生就业，高等教育应主要培养创业技能与主动精神；毕业生将愈来愈不再仅仅是求职者，而首先将成为工作岗位的创造者。”使学生不仅成为求职者，而且逐渐成为工作岗位的创造者，不仅能缓解大学生就业难的问题，而且还能为其他人提供就业岗位。因此，高职院校要大力开展创业教育，提升学生就业竞争力。首先，要在教学过程中培养学生良好的创业意识，更新就业观念。通过创业教育唤醒、启发、诱导、激发学生的创业潜能，鼓励开拓创新，发挥聪明才智，创造新的就业机会和经济增长点。其次，要在课程设置上开设创业教育课程模块，将培养学生的创业精神与创业能力放在教育教学的中心地位，引导学生掌握创业的基本知识与基本方法。再次，要在人才培养模式上建立创业教育实践基地，搭建创业人才培养的载体和平台，为创业人才的培养提供必要条件。最后，高职院校要积极开展多种形式的创业策划活动，营造浓厚的创业氛围，为培养创业人才提供良好的社会环境。

参考文献：

[1]尹俐，周勤.网络促进大学生学习能力提高的研究[j].职教论坛，，（5）.

[2]李敏.大学生就业竞争力的内涵及其培养[j].煤炭高等教育，2006，（1）.

[3]赵志川, 陈香兰. 论大学生就业竞争力及提升[j].黑龙江高教研究, 2006, (4) .

[4]娄季春. 论高职院校大学生就业竞争力的培养[j].经济问题探索, 2006, (5) .

[5]王扬铭. 创业教育: 提高大学生就业竞争力的战略选择[j].教育探索, 2006, (3) .

[6]张邦辉, 黄开腾, 朱建玲. 大学生中就业倾向性行为及对策[j].黑龙江高教研究, , (9) .

论大学生人际关系的重要性论文篇五

【摘要】良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件。大学生作为一个特殊群体, 面对激烈的竞争和日益强大的社会心理压力, 如何认识和正确处理大学生人际交往中存在的问题具有及其重要的意义, 人际交往障碍会给大学生的学习、生活、情绪、健康等各个方面带来一系列不良影响;通过对大学生在人际交往和沟通中存在的问题以及原因分析, 说明了大学生如何保持和提高良好人际关系交往和沟通能力。同时形成一种团结友爱、朝气蓬勃的人际交往环境, 也将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。

社会生活中的每一个生活都生活在人际关系网中, 每个人的成长和发展都依存于人际交往。人际关系的好坏往往是一个人的心理健康水平、社会适应能力的综合体现。现代社会是一个开放的社会, 开放的社会需要开放的社会交往。对于正在学习、成长中的大学生来说, 人际交往是生活的基本内容之一。同学之间、师生之间、老乡之间、室友之间、个人与班级以及和学校之间等错综复杂的社会交往, 构成了大学生人际交往的网络系统。培养良好的人际效能力, 不仅是大学生生活的需要, 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。

比起中学生，大学生的人际交往更为复杂，更为广泛，独立性更强，更具社会性。个体开始独立地步入了准社会群体的交际圈。大学生们开始尝试独立的人际交往，并试图发展这方面的能力。而且，交往能力越来越成为大学生心目中衡量个人能力的一项重要标准。大学生处于一种渴求交往、渴求理解的心理发展时期，良好的人际关系，是他们心理正常发展、个性保持健康和具有安全感、归属感、幸福感的必然要求。然而，并不是每个大学生都能处理好人际关系的。在这一过程中，有相当数量的人会产生各种问题。认知、情绪及人格因素，都影响着人际关系的建立。一旦在这一过程中受挫，就可能表现为自我否定而陷入苦闷与焦虑之中，或因企图对抗而陷入困境，并由此产生心理问题。

一、大学生人际关系不适的表现

有关调查表明，大学生心理问题中，关于人际交往的已占50%以上，而以前的统计中，恋爱烦恼占据首位。交际烦恼超过恋爱困扰。仔细分析，大学生人际关系中的困惑、不适可以分为以下5类情况：

第一类：缺少知心朋友。

这类大学生通常多能正常交往，人际关系也不错，但自感缺乏能互吐衷肠、肝胆相照、配合默契、同甘共苦的知心朋友，为此，有时不免感到孤独和无奈。

第二类：与个别人难以相交。

这类大学生与多数人交往良好，但与个别人交往不良，他们可能是室友、同学或父母等与自己关系比较近的人，由于与这些人相处不好，常会影响情绪，成为一块“心病”。

第三类：与他人交往平淡。

这类大学生能与他人交往，但总感到与人相处的质量不高，缺乏影响力，没有关系比较密切的朋友，多属点头之交，没有人值得他牵挂，也没有人会想念他，他们难以保持和发展良好的人际关系。这类同学多会感到空虚、迷茫、失落。某高校06级一学生，因同学关系不好，倍感孤独、压抑，最后离校出走。在离学校较近的几个中小城市闯荡了一圈后又回到了学校，在校园中与接到通知后星夜赶到学校的陈某父母不期而遇，此时，悲喜交加的陈某父子面对的，除了学校因陈某不假离校、旷课50多个学时而给予的勒令退学处分和校方师生的同情之外，谁也无能力给予陈某更多的安慰。

第四类：感到交往有困难。

这类大学生渴望交往，但由于交往能力有限、方法欠妥或个性缺陷、交往心理障碍等原因，致使交往不尽人意，很少有成功的体验，他们往往感到苦恼，很希望改变社交状况。大一年级女生小张，她在家里一直养尊处优，家务活全部由父母包办，自理能力不强。进入大学后，紧张的学习使她觉得不安。她开始独来独往，渐渐地，她有种种异样的感觉，好像全寝室同学都看不起她，打开水也要她去，扫地也叫她，她觉得自己成了别人“差使”的对象，越发闷闷不乐，上课也毫无兴趣，成绩一落千丈。

第五类：社交恐惧症。

这类大学生对人际交往特别敏感、害怕，极力回避与人接触，不得不交往时则紧张、恐怖、心跳加快、面红耳赤，难以自制，总是处于焦虑状态。他们害怕自己成了别人注意的中心，害怕自己在别人面前出洋相，害怕被别人观察。总担心自己会出现错误而被别人嘲笑，总处于一种莫名的心理压力之下。与人交往，甚至在公共场所出现，对他们来说都是一件极其恐怖的任务。

社交恐怖症是非常痛苦、严重影响患者生活工作的一种心理

障碍。许多一般人能够轻而易举办到的事，社交恐怖症患者却望而生畏。患者可能会认为自己是个乏味的人，并认为别人也会那样想。于是患者就会变得过于敏感，更不愿意打搅别人。而这样做，会使得患者感到更加焦虑和抑郁，从而使得社交恐怖的症状进一步恶化。许多患者改变他们的生活，来适应自己的症状。他们(和他们的家人)不得不错过许多有意义的活动。

二、大学生在人际交往和沟通中存在的问题

在大学阶段的学习生活中，由于主观和客观的原因，其中一部分人往往会出现人际交往和沟通不畅的情况，影响其身心健康和学习进步。近年来，由于各种因素的影响，大学生人际交往困难成为大学生活中的一个普遍问题。看看上面那个调查，同学们在回答“通过择业你感到自己特别欠缺的素质是什么”时，选择人际交往能力的比例最高达34.8%，位列首位。大学生人际交往与沟通中存在问题重要有以下几种类型：

1、自我中心型。

在与别人交往时，“我”字优先，只顾及自己的需要和利益，强调自己的感受，而不考虑别人。在与他人相处时，不顾场合，不考虑别人的情绪，自己高兴时，就高谈阔论，眉飞色舞，手舞足蹈；不高兴时，就郁郁寡欢，谁都不理，或是乱发脾气，根本不尊重他人，漠视他人的处境和利益。

2、自我封闭型。

这种类型有两种情况，一种是不愿让别人了解自己，总喜欢把自己的真实思想、情感和需要掩盖起来，往往持一种孤傲处世的态度，只注重自己的内心体验，在心理上人为地建立屏障，故意把自我封闭起来；另一种情况是虽然愿意与他人交往，但由于性格原因却无法让别人了解自己。这样的人一般性格内向孤僻，形成了一种自我封闭的状态。在我们队里也

存在着这样的学员，喜欢一个人独来独往，不喜欢与他人接触，做什么都一个人，很难融合到大集体中，产生一种极不和谐的情况。

3、社会功利型。

任何人在交往过程中都有这样那样的目的、想法，都有使自己通过交往得到提高，进步的愿望，这些都是好的。但如果过多过重地考虑交往中的个人愿望，利益是否能够实现和达成，实现的可能性有多大等，就很容易被拜金主义、功利主义等错误思想腐蚀拉拢，使个人交往带上及其浓厚的功利色彩。在我们学员队中，也有部分学员把市场经济通行的“等价交换原则”用于人际交往，靠吃吃喝喝建立感情，靠拉拉扯扯，吹吹拍拍以实现个人目的；或“唯利是图”；大利多交，小利少交，无利不交，冷落不能给自己“实惠”的人，滥交乱捧能给自己“实惠”的人。个别学员把个人利益看得很重，最好荣誉、成绩都属于自己，别人都不如自己，在分队与分队之间，甚至区队与区队之间也存在类似的问题，对于本分队本区队的工作都尽力完成，但在其它分队区队有困难的时候不愿伸手帮助一下，希望自己所在分队，区队成为一枝独秀。

4、猜疑妒忌型。

嫉妒心限度就会走向反面，影响人与人之间正常的关系。在我们平时的交往中嫉妒心主要表现为对他人的成绩、进步不予承认甚至贬低；自己取得了成绩，获得了荣誉就沾沾自喜，但同时又焦虑不安，对他人过分提防，害怕他人赶上；有的甚至因此怨恨他人的所作所为。嫉妒心，嫉的是贤，妒的是能，这就是所谓的“嫉贤妒能”。如若自己不能够很好的调节心态，发展到极端就会产生同归于尽的心理，自己得不到的东西，别人也别想得得到。自己不成功，他人也休想成功。能够坐在这里的，大家都是通过高考这拥挤的羊肠小道的幸运者，一帆风顺，优越感，自然而然的滋生。但进入大学校园情况就不一样了，中学的优秀者云集在一起，有的学员不能

够保持优秀，学业上优越地位的失落，很容易产生忌妒心理。轻者出现内向，躲避，重者出现精神妄想，自杀甚至犯罪等。

5、江湖义气型。

有些学生热衷于江湖义气，对所谓的江湖好汉，义士崇拜得五体投地，与其他同学称兄道弟，拜把子，管它什么军纪，国法，集体利益，不惜为哥们两肋插刀，大有豪气冲天的勇者风范。而实际上，这是对革命同志关系的玷污，它是封建社会的产物，是维护个人和小团体私利的宗派团伙意识，与以革命原则为基础的同志友谊有着本质的区别。在平时交往中，我们一定不能搞小团体，小圈子，应当坚持团结合作，珍惜互相之间的情谊，这样才能做到“人伴贤良智更高”。

6、人际交往复杂困惑迷茫

7、面子问题

爱美之心，人皆有之，爱面子更是大学生的一大怪癖，大学生的许多人际冲突，都是发生在没有什么原则问题的小事情上，往往是一次无意的碰撞、不经意的言语伤害、或区区小利等等，本来只要打个招呼、说声道歉，也就没事了，但双方都“赌气”，不打招呼，不道歉，而是出言不逊，结果争吵起来。更有甚者，一个不让，一个拔拳相向，头破血流，事后懊悔不迭。双方都在用不适当的方法维护自尊，即典型的面子心理，仿佛谁先道歉就伤了面子，谁在威胁面前低了头，谁就孬种、于是层层升级，以悲剧而告终。

三、大学生人际交往与沟通存在问题的原因。

其实产生这些问题的原因很多，分析起来大体上有以下几方面的因素：

1、家庭教育的原因；

现在大多数家庭都是独生子女，所以在家里父母总是怕孩子吃亏，慢慢的就养成孩子自私的心理。并且有些家长本身人际关系就不好，由于长期的渲染，致使孩子也反感与人交往。正所谓父母是孩子的第一任教师，所以很多事情孩子都是从小从他们那里学来的，所以有时候，做家长的应当让孩子接受一些挫折教育和吃亏教育，这样才会让他们真真的自己去了解社会感知社会。真正的去为人处世。

2、学校教育的原因；

在很多中小学校，包括有的大学把学习成绩放在第一位，忽略甚至根本就没有注重培养学生的人际交往能力还有很多时候，有的学校把学生的思想品德教育形式化。致使很多学生在面试的时候面红耳赤，羞羞答答，这是学校教育的失误，其实学校应当注重培养学生如何做人，以及怎么面对和接触社会，时刻让同学们明白，虽然他们不能改变一个社会，但他们一定要适应这个社会。

3、社会的影响；

4、自私自利的个人思想；

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。当你们计如大学校园，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。

5、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。

6、市场经济的负面影响。

市场经济的发展，一方面动了我国经济社会的发展与进步，另一方面也助长了一些功利思想的膨胀，这种思想意识也影响了大学生的处世理念和行为方式。

四、大学生如何保持和提高良好人际关系交往和沟通能力

每个成长中的大学生，都希望自己生活在良好的人际关系气氛中，如何提高个人的人际魅力，保持良好的人际关系状态，这是每个大学生值得思考的问题，调查结果也表明，那些对大学生生活感到满意度低的学生，其列在第一位的是人际关系不适。对在校大学生，就从品性格、能力、学识、体态、交际手段与社会经验等方面锻炼自己，使自己能够适应大学生活。良好的人际交往和沟通能力不是与生俱来的，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，也不能在交往中掌握和创造更好的人际交往的艺术。

(一) 掌握良好人际关系的原则

1、正直原则。

主要是指正确、健康的人际交往能力，营造互帮互学、团结友爱、和睦相处的人际关系氛围。决不能搞拉帮结派，酒肉朋友，无原则、不健康的人际交往。

2、平等原则。

主要是指交往的双方人格上的平等，他包括尊重他人和保持

他人自我尊严两个方面。彼此尊重是友谊的基础，是两心相通的桥梁。交往必须平等，平等才能深交，这是人际交往成功的前提。社会主义人际关系的根本特征就是平等，这是社会进步的表现。贯彻平等原则，就是一澳求在交往中尊重别人的合法权益，尊重别人的感情。古人云：“欲人之爱己也，必先爱人；爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之”。尊重不是单方面的，而是取决双方，既要自尊，又要彼此尊重。

3、诚信原则。

指在人际交往中，以诚相待、信守诺言。在与人交往时，一方面要真诚待人，既不当面奉承人，也不在背后诽谤人，要做到肝胆相照，襟怀坦荡。另一方面，言必行，行必果，承诺事情要尽量做到，这样才能赢得别人的拥戴，彼此建立深厚的友谊。马克思曾经把真诚、理智的友谊赞誉为“人生的无价之宝”。古人也说，“精诚所至，金石为开”，“心诚则灵”。其诚是换取友谊的钥匙。日本著名作家池田大作写道：“只有抛掉虚伪，以诚相见的人际关系，才识最有力、最美好、最崇高的”。

4、宽容原则。

在与人相处时，应当严于律己，宽容待人，接受对方的差异。俗话说，“金无足赤，人无完人”。交往中，对别人要有宽容之心，如“眼睛里容不得一粒沙子”般斤斤计较，苛刻待人，或者得理不让人，最终将会成为孤家寡人。另外，要有宽容之心，还须以诚换诚，以情换情，以心换心，善于展再对方的角度去理解对方，回柳暗花明，豁然开朗。

5、换位原则。

在交往中，要善于从对方的角度认知对方的思想观念和处事方式，设身处地地体会对方的情感和发现对方处理问题的独特个性方式等，从而真正理解对方，找到最恰当的沟通和解决问

题的方法。

6、互补互助交互原则。

这个原则是大学生人际关系处理的一种心理需要，也是人际交往的一项基本原则。理由是大学生在经济生活上还没有独立，依然处在以学为主的学生时代，因此互补性原则主要体现在精神领域。包括大学生气质、性格、个性特征的内容。往往我们会发现不同气质、性格和能力的人能够相处配合的较好，而能力非常强的两个人倒并不一定配合相处得很好。所以“尺有所短，寸有所长”，在交往过程中要勇于吸收他人的长处，以弥补自己的不足。

从心理学上讲，每个人都是天生的自我中心者，个体都希望别人能承认自己的价值，支持自己，接纳自己，喜欢自己。由于这种寻求自我价值被确认和情绪安全感的倾向，在社会交往中，更重视自己的自我表现，注意吸引别人的注意，希望别人能接纳自己，喜欢自己。阿伦森的研究表明，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。对于真心接纳我们，喜欢我们的人，我们也更愿意接纳对方，愿意同他们交往并建立和维持关系。

福阿夫妇1975年研究表明，任何人都有着保护自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并依此对自己与他人的行为得以解释。这样，当别人对我们表示出友好，表示接纳和支持时，我们也感到应该对别人报以相应的友好，这种“应该”的意识会使我们产生一种心理压力，接纳别人，否则我们的行为就显得不合理。与此同时，如果我们的友好的行动别人接纳后，我们也希望别人作出相应的回答，如果别人的行动偏离了我们的期望，我们会认为别人不通情理，从而产生一种不愉快的情绪体验，对对方产生心理排斥。我国古人所说“爱人者，人恒爱之”，“己所不欲，勿施于人”是有其心理学基础的。

7、功利作用原则

心理学家霍曼斯(1961)提出，人与人之间的交往本质上是一个社会交换过程，人们希望交换对自己来说是值得的，希望在交换过程中至少得等于失，不值得交换是没有理由去实施的，不值得交换的关系也没有理由维持，所以人们的一切交往行动及一切人际关系的建立与维持都是根据一定的价值观进行选择的结果。对于那些对自己来说值得的，或得大于失的人际关系，人们倾向于建立和保持，对自己来说不值得，或失大于得的，人们就倾向于逃避、疏远或终止。

我国心理学家研究发现，随着人们的价值观倾向不同，人际交往中存在着不同的社会交换机制。对重内在情感价值的人而言，他们在人际交往中个人情感卷入更多，因而有明显的重情谊、轻物质的倾向，与别人的交换倾向于增值交换过程。他们在人际交往中感到欠别人的情份，因此在回报时，往往也超出别人的期望，这种过程的循环往复，就导致了交往双方都感到得大于失。与此同时，对重外在物质利益的人而言，他们在人际交往中重物质利益意识多于个人情感的投入，因此倾向于用物质来衡量自己的得失，在人际交往中处于减值交换。

8、自我价值保护原则

自我价值

指个人对自身价值的意识与评判；自我价值保护指人为了保持自我价值的确立，心理活动的各个方面都有一种防止自我价值遭到否定的自我支持倾向。人在任何时期的自我价值感，都是既有的一切自我支持信息的总和。自我价值支持的变化无非来自两方面，一是符合人们意愿，自我支持力量的增加，另一方面，与人们的期望相反，使人们面临自我价值威胁，因而必须进行自我价值保护的消极变化，即自我价值支持力量的失去或自我面临新的攻击。

特别是我们面临肯定的人转向否定时，我们面临两种选择：一是承认别人转变的合理性，否定我们自己，贬低自我价值；二是进行自我价值保护，尽可能维护自我价值的不变，降低所失去的自我价值对自己的重要性。许多研究表明，自我价值否定是非常痛苦的，因此当面临自我价值威胁时的优先反应不是否定自身，而是尽可能保护自己。

(二) 建立良好的人际关系

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，需要积极交往的主动性，塑造很好的个人形象，善用各种交际手段，克服社会知觉中的偏见。

1、克服社会知觉中的偏差

知人者智，自知者明，能否正确地认识和了解他人，同样关系到人际交际能否顺利进行。要走出对他人认知的心理误区，要注意以下几个方面：

晕轮效应

在我们的头脑中，总有一些潜在的，得之于各种途径的观念，并常常以此来评价和判断他人，因为这样做所耗费的心理能量最少，也就是说，它最省事。但是，图省事往往会造成一些认知偏差。什么美国人开放，英国人保守，商人精明世故，农民老实本分……。这些说法虽与某些人的特征相吻合，但绝不是个个如此，还要“具体问题具体对待”。人如其面，各个不同，不能用概念来衡量人，把人简单化。某人的一种优点、优势放大变成了笼罩全身的“光环”，甚至原来的缺点也被掩盖或者蒙上了一层夺目的光彩。这种对他人认知的最大失误就在于以偏盖全。“借一斑而窥全豹”并不总是适合于一切人和事，个别和局部并不一定能反映全部和整体。在人的诸多行为或性格特征中抓住某个好的或不好的、就断

定他是好人、坏人，无疑是幼稚的。恰当地、全面地认知他人，就要克服说好全好，说坏全坏的绝对化方法。

首应效应

effect)[]也称为最初印象。

第一印象，也就是第一次对人知觉时形成的形象，它往往最深刻，而且常会成为一种基本印象而影响对他人各方面的评价。俗话说，先入为主，讲的就是这个道理：人们很重视给别人的第一印象，但也该看到，第一印象得之于较短时间的接触，又无以往的经验作参照，主观性、片面性较强。所以，一定要注意其消极的一面既不能因第一印象不好而全盘否定，又要防止被表面的堂皇所迷惑。“金玉其外，败絮其中”，这样的例子也屡见不鲜。要练就一番透过现象看本质的本事，在长期的相处中全面、正确认识 and 了解他人。如一位大学生刚入大学出色的自我介绍在同学的头脑中留下强有力的第一印象，即使以后他的表现不如以前，学生认为不是能力问题，而是不够尽力；相反，有的同学寻求职业时留下很不称职的第一印象，那么要转变需要很多长时间。人们已习惯于用先入为主的最初印象轨道解释一些心理问题。

近因效应

新近获得的信息比原来获得的信息影响更大。不因一时一事评价人。

刻板效应

有些人习惯于机械地将交往对象归于某一类人，不管他是否表现出该类人的特征，都认为他是该类人的代表，而总是将对这类人的评价强加于他，从而影响正确认知，特别是当这类评价带有偏见时，会损害人际关系。如有的大学生认为南方人小气、自私，家庭社会地位高的学生傲气、不好相处等，

这种刻板印象容易形成先入为主的定势效应，妨碍大学生正常人际关系的形成。

定势效应

定势效应是指人们头脑中存在的某种固定化的意识，影响人们对人和事物的认知和评价。当我们与他人接触时，常常会不自觉地产生一种有准备的心理状态，作一种固定了的观念或倾向进行评判。

投射效应

人际关系中的投射效应，即“以小人之心，度君子之腹”，指与人交往时把自己具有的某些不讨人喜欢、不为人接受观念、性格、态度或欲望转移到别人身上，认为别人也是如此，以掩盖自己不受人欢迎的特征。如自私的人总认为别人也很自私；而那些慷慨磊方的人认为别人对自己也应不小气，由于投射作用的影响，人际交往中很容易产生误解。

为什么有的人不能从人际交往中得到快乐？人是社会的动物，人际交往是我们每个人的一种需要。在人际交往中，过分留心、处处算计、总怕吃亏上当，这当然得不到快乐。可以说，这样的人还没有领悟人际交往的真正内涵，因此他无法体验到交往中的快乐。俩人互相交换一个苹果，还是一人一个苹果，俩人互相交换一个主意，一人就有了两个主意，这个例子是交往露内涵的一个体现。此外，交往的意义还在于增大个人的心理空间，减少彼此的心理距离，建立“我们感”。这些都是人的一种心理需要、社会需求。

消极的情绪，如不快、痛苦、愤怒、失望等，会影响人际交往的正常进行，这点不言而喻。这些消极情绪的产生，可能来自某种压力、或者受挫、或是某种丧失。每个人都要学会在生活中对付这些不良情绪，这也是个人成长的一种重要表现。现代社会主张个性独立，人际交往也日益复杂，如果说

在一些场合，或和某些人的临时性的交往需要一些表面的客套、应酬，那么，建立和发展深入持久的人际交往，最重要的是坦诚相见、表达真实的自我。“水至清则无鱼，人至察则无友”，人们并不喜欢那些假扮的圣人。当然，如果是自己身上存在着明显的缺点，理应努力克服和改正。人们在人际交往中不断审视、认识自己和他人，不断领悟人生，这是人际交往的内涵之所在。

2、建立健康的人际交往模式

适度的自我价值感是良好的人际关系的基础。自我价值感来源于对自己作为一个独特的个体而存在有的固有价值认识。任何一个个体都是无法完全被取代的，都有其独特性，有其独特的创造性潜能。伴随这种价值感而来的是对他人的独特性价值的理解以及对他人的尊重。是否具有这种适度的自我价值感直接影响到人际交往的模式。

3、塑造良好的个人形象，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。

提高心理素质。人与人的交往，是思想、能力与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，都不易建立良好的人际关系。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。

提高自身的人际魅力。每个个体都有其内在的人际魅力，他是一个人综合素质在社交生活中的体现。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。

4、培养主动真诚交往的态度

大学生对外在世界的观察和思考已接近成熟，但对内在自我的反省能力却有待发展。在人际交往中，他们往往觉得别人不关心自己，或不尊重自己，却很少反省自身，问问自己对别人怎样。这种单向性思维容易导致交往中一厢情愿的倾向，并容易对挫折做出错误的归因。

人际交往本质上是一个互动的过程，但许多时候互动链的运行需要有人激发。事实上，许多交际成功的人往往会主动激发，开启人际互动链。即他们往往首先向别人发出友好的信号，主动关心别人，主动帮助别人，主动与人打招呼……正像我们前面提到的那样，“我敬人，人自会敬我”，他们以此打开了人际交往的局面。

大学生们容易忽略或很少加以反省的另一个问题是：我怎么对待我自己？

是相信自己一定能成功，还是担心自己会失败？是认为自己比别人强，和别人一样，还是比别人差？一个人对待自己的态度也大大影响着其人际关系的成功与失败。

许多时候，一个人如何对待自己以及如何对待别人，别人也会以相应的态度和方式对待自己。所以改善人际关系首先是改变自己，通过改变自己来改变别人。对大学生而言，思维已近成熟，所以从反省自我开端，从具体行动起步，乃不失为上策。有人说：播种行为，收获习惯；播种习惯，收获性格；播种性格，收获命运。

对一个风华正茂的大学生来说，都需要有丰富的人际关系，并在这个世界上帮助与被帮助、同情与被同情、爱与被爱、

共享欢乐与承受痛苦。在社会交往中，那些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，担心别人不会象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。

主动交往特别是当面临人际危机时，主动解释，消除误解，重新建立良好的的人际关系非常重要。大学生人际和谐的表现之一是乐于与人交往，然而有的大学生由于种种原因则形成不同程度的封闭心理，阻碍其正常人际关系的形成。有的是因为性格内向，被人误认为封闭；有的是整天忙忙碌碌，因为紧张的学习，始终处于疲倦状态，自然也就很少有高涨的热情，只要紧张气氛松弛了，他们的热情一般能很快调动起来；有的则是因为心灵上的创伤所致。如过去曾赤诚待人，结果却遭致欺骗、暗算，因此对人渐存戒心，不轻易暴露自己的思想感情；或者学业、情感屡屡受挫，世界在其眼中被蒙上了一层灰暗的色彩，失去了信心，失去了对生活的追求。

要热情待人还须从心里对他感兴趣，真心喜欢他人。“对别人不感兴趣的人，他的一生中困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败都出自于这种人。”

“只要你对别人真心感兴趣，在两个月之内，你所得到的朋友，就会比一个要别人对他(她)感兴趣的人，在两年内所交的朋友还要多。”

运用积极暗示能够减少或消除不良的自我意象。比如经常在心里默默对自己说：“我是受欢迎的人！”每天早晨醒来，都要充满信心地默诵这句话。除言语暗示外，还可运用形象暗

示。在头脑中把自己想象成一个良好的交际者，直到这种形象在头脑中能够栩栩如生地浮现出来并根深蒂固。这就是西方心理学中有名的想象方法。

把每个人都看成重要人物自尊得以维护，自我价值得到承认，这是许多人最强烈的心理欲求。我们只有在交往中注意到这一点，才能对应自如。的确，每个人都是重要的，当我们把自己看得非常重要时，也应将心比心把别人也看成重要的。据此，在交往中，我们应注意：(1) 让他人保住面子如果一个人习惯于通过挑别人的毛病和漏洞来显示自己的聪明，那将是最愚蠢的，必将为此付出高昂的代价。人人都有毛病和缺点，所以找起来并不难。但被人暴露自己的“小”，这是许多人所反感的，因为这威胁到了他的自尊。(2) 不要试图通过争论使人发生改变同学之间常常争论，若是为探讨问题，这是有益的，但试图以此改变对方，则往往会适得其反。每个人都或多或少把某种观点看成是自我的一部分。当你反驳他的观点时，便或轻或重地对他的自尊造成了威胁。所以争论双方很难单纯地就问题展开争论，其间往往渗入了保卫尊严的情感。这种情感促使双方把争论的胜负而不是解决问题看成最重要的。所以赢的一方常常难以抑制自己的洋洋得意，他把这看成是自己尊严的胜利，自己有能力的明证。而输的一方则会觉得自尊受到伤害，他对胜方很难不产生怨恨。从而我们不难理解，为什么许多争论到最后会演变成为人身攻击，或变成了仅仅比嗓门高低的戏。所以争论对人际交往常常是一种干扰因素。

“人性中最深切的品质，是被人赏识的渴望。”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务求成功的决心”。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。

最有效的赞赏是赞扬他人身上那些并不是显而易见的长处和

优点。如果你赞赏一个领导能力强，他也会高兴，但若是赞赏他有风度或是很会教育子女，他一定会更高兴。如果你赞赏一个容貌出众的女孩子漂亮，可能不会引起太大的反响，因为她对这一点很自信；如果你说她性格很好或聪明，她可能会更为高兴。

5、锻炼提高人际交往能力技巧

加强和提高人际交往与沟通的技巧很多，概括地讲有四种：

(1)、善于结交。

在人际交往中，结交的过程一般要精力彼此注意、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。

(2)、善于表达。

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。自我表露真正可以深入下去的交谈必然是双向的。因而自我表露是另一项应该掌握的技能，即自信地袒露关于自己的信息——怎样想，有什么感受，对他人的自发信息如何反应等。然而，许多人却不能顺畅地表达自己的思想感情，从而给交往制造了障碍。自我表露需要把握好时机，否则就可能犯滔滔不绝、只顾自己之大忌。一般而言，谈自己的合适时机之一是有人邀请你谈谈自己的时候。这时，如果你能适度地展开自己会引起大家的兴趣和好感。另一种时机是当他人谈的情况和感受与你自己比较一致时，即“我也……”的技巧。人们总是喜欢那些经历和看法与自己一致的人，因为赞成自己的人实际上是在肯定我们的价值和自信。所以，“我也一样”，“我也喜欢这

个”，“我有过和你同样的经历”之类的表白往往能激发对方积极的反应，使谈话气氛热乎起来。

(3)、善于倾听。

倾听的目的一方面是为对方创作表达的机会，另一方面是自己能更好地了解对方，以便进一步与其交往和沟通。学会提高倾听的艺术，首先要静听他人的谈话，不要贸然打断对方的话题，也不要时时插话，影响他人的谈话思路，或弄不清谈话的是指就断然下结论。其次，要鼓励对方讲下去，可以用简单的赞同、复述、评论接话等方法引导他人讲下去。另外，不要做无关的动作，如心不在焉、东张西望、爱听不停、不慎耐烦、不时看表、目光游离不定等动作。这些既影响对方讲话的兴趣，又是一种非常无礼的行为。记住，鼓励他人谈论他们自己、他们的感受、他们的成就，是赢得友谊的有力品质。

(4)、善于处理各类矛盾。

在人与人的交往过程中，难免会产生各式各样的矛盾和摩擦，而善于出力问题，就是要求一个人在遇到麻烦的时候能够打破僵局，或者能够做到大事化小，小事化了，保持良好的人际关系，创造深入交往的氛围。从赞扬和诚心的感谢入手。在此之前，我们已深知赞扬和感谢的作用，它可以提高对方的自信和自尊，从而在感情上接纳我们。在这种背景下，我们诚恳地提出批评，对方往往更容易接受。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，或波但不清服，老练但不圆滑，勇敢但不鲁莽，随和但不懦弱。

我相信，只要我们能努力朝这些方向前进，我们就会发现，一切正在悄然改变：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；你便会过得充实愉快，会觉得人际交往是一件自然与轻松的事，从而对学习、生活持

以乐观的态度，对塑造一段完美的大学生活以及以后的人生充满信心。

大学生处于一种渴求交往、渴求理解的心理发展时期，良好的人际关系，是大学生们心理正常发展、保持个性健康和具有安全感、归属感、幸福感的必然要求。每个人生命的主宰其实就是自己，关键是你有所改变，要有强烈成功的愿望，针对自己人际交往中存在的问题，结合自己的个性特点，以积极的态度和行为对待人际交往，相信就一定会找到合适的方法培养自己的人际交往能力，逐渐学会交往，建立和谐的人际关系。

参考文献：

【1】郭 丽 《大学生人际交往个案解析》 华南理工大学出版社

【2】林崇德 《发展心理学》 人民教育出版社 1999年

【3】苏厚重 《大学生人际关系原理江西》 江西人民出版社

【4】凡 禹 《人际交往的艺术》 北京 北京工业大学出版社 20xx.

【5】苏连升 《大学生人际交往的心理分析》 沧州师范专科学校学报 20xx年3月