# 仝倩 人际关系心理学结课作业

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-29

*第一篇：仝倩 人际关系心理学结课作业中国矿业大学徐海学院2024—2024学年第一学期《人际关系心理学》结课作业班级：金融08—2班姓名：仝倩学号：22080770得分：批改人：1、良好的人际关系与人的需求有什么关系？答：（1）良好的人际...*

**第一篇：仝倩 人际关系心理学结课作业**

中国矿业大学徐海学院2024—2024学年第一学期

《人际关系心理学》结课作业

班级：金融08—2班姓名：仝倩学号：22080770

得分：批改人：

1、良好的人际关系与人的需求有什么关系？

答：（1）良好的人际关系是人的本能需求。

（2）良好的人际关系是心理健康的需要。

（3）良好的人际关系是社会生活的需要。

2、请结合自身情况，举例说明人格对人际关系有何影响？

答：人格常会影响人与人之间的交往。以内外向为例，一般来说，外向者比内向者更能表现出交往的意愿和行动，在人与人之间交往更坦率、大方；内向者虽然表现的不是善于交往，但并非都是不愿与人交往。我是一个活泼开朗的女孩，爱好之一就是交友。多个朋友多条路！而如果想交到更多的朋友，自己则必须有一个好的人格，只有这样别人才能愿意和你交朋友。我以前有个比较好的朋友，但是她的脾气比较古怪，班级里的同学多不愿意和她处朋友，不久我忍受不了她百变性格，所以就分开了。所以说人格特征对人际关系产生很大影响。

3、建立良好的人际关系对保持心理健康有何意义？

答：（1）良好的人际关系是心理和人性保持健康的基本条件。不同的人际关系会引起不同的情绪情感体验，良好的人际关系能给我们带来良好的情绪体验。而且良好的人际关系能丰富我们的社会角色，同时改善我们性格中缺陷。

（2）良好的人际关系能给人类带来安全感与归属感。我曾深刻体会这句话含义，今年8月份我生病住院，在我最脆弱是我的朋友给我带来了欢乐让我的心沉静了下来。其实自己交的朋友在关键时刻总能让自己有安全感和归属感。

（3）良好的人际关系对一些心理问题有治疗作用。

4、良好的人际关系与人的成功有什么关系？

答：良好的人际关系为个人成功打下基础。人际关系是心理发展的土壤，人的发展是从自然人到社会人转化的过程，在这个过程中与人的交往使我们真正成了人。人际交往是了解自己的一个重要途径，通过

和不同的人交往，我们开阔视野，丰富自己，提高自己的能力，更了解自己，为自己成功打下基础。

5、人际交往应遵循什么原则？你认为最重要的原则什么？ 答：（1）诚信原则

（2）平等、尊重原则

（3）交换原则

（4）自我价值保护原则

（5）情绪控制原则

（6）宽容原则

（7）适度原则

我认为诚信原则最重要，真诚交往带给双方的是对彼此行为的预见性。通过真诚的交往，彼此深刻了解为交往提供有力的前提条件。如果一个人常常失信于人，必然会引起人的反感、厌恶，阻碍正常交往。惟有真诚的态度才有助于交往的有致进行，它能够给人提供一个良好安全自由的氛围，使双方可以放心大胆交往。

6、有效建立自己良好第一印象的方法有哪些？

答：（1）第一印象的形成有一半以上内容与外表有关。不仅是一张漂亮的脸蛋就够了，还包括体态、气质、神情和衣着的细微差异。所以说要注意自己的着装、体态、神情。

（2）第一印象有大约40％的内容与声音有关。音调、语气、语速、节奏都将影响第一印象的形成。

（3）第一印象中只有少于10％的内容与言语举止有关。心理学家戴尔〃卡内基在其早期名著《怎样赢得朋友，怎样影响别人》一书中，也根据大量来自实际生活的成功经验，总结出了给人留下良好第一印象的六条途径：

《1》真诚地对别人感兴趣；

《2》微笑；

《3》多提别人的名字；

《4》做一个耐心的听者，鼓励别人谈他们自己；

《5》谈符合别人兴趣的话题；

《6》以真诚的方式让别人感到他自己很重要。

在日常生活中，我们要学会卡内基总结出来的这些技巧并不难。因为，想到我们每认识一个人就等于多打开了一扇人类世界的窗户，那我们就不难做到真诚地对别人感兴趣，对别人有真诚的微笑；如果我们懂得别人需要有自我显示的机会，我们就能耐心做一个听者，并鼓励和支持人们表现自己；如果我们知道了人需要别人承认他们的价值，我们就可能处处注意对人们的自我价值起支持作用。设身处地想一想，这些我们自己也同样需要。

7、提高人格魅力的技巧有哪些？

答：（1）充分开发自身资源。

（2）合理地接近他人，增加与人交往的机会。

（3）管理好自己的第一印象。

（4）人际魅力中的天时、地利、人和。

8、在人际关系中，采取哪些积极措施可以尽量减少或避免人际关系冲突的产生？

答：（1）相信一切人际冲突都可以理性而建设性地获得解决；

（2）客观地了解人际冲突的原因；

（3）具体地描述人际冲突；

（4）向别人核对自己有关人际冲突的观念是否客观；

（5）提出可能的解决人际冲突的办法；

（6）对提出的办法逐一进行评价，筛选出最佳的解决途径，最佳方法必须对双方都最有益；

（7）尝试使用选择出的最佳方法；

（8）评估实现最佳方案的实际效应，并按照给双方带来最大利益和有利于良好人际关系维持的原则给予修正。

同时应坚持避免人际冲突的原则。包括：第一，尽量避免争论。第二，不要直接批评、责怪和抱怨别人。第三，勇于承认自己的错误。第四，学会批评。

9、请举例说明成见和偏见这两种人际肿瘤，并说明如何防治？ 答：人的成见之所以会形成，不仅仅是印刻认知造成，而且与我们的生活环境有关系。这个环境包括了我们成长的家庭、生活的团体及社会所依据的规范，它形成了一个稳定的、累积的知识经验库，帮助我们能在复杂的生活事物中做抉择、应对、分类，而不会手忙脚乱，不知所以。但是，如果我们既有的知识、经验在不断地累积到了某一种程度而形成了成见，与客观的事件、环境有所冲突的话，那么它就形成了一种“偏见”。

所谓偏见就是指一个用“偏”、“狭”的看法来看人及事物，有以偏概全的效应，比如“瞎子摸象”的故事所展现给大家的状况。比如一些无业的年轻人，相貌长得也不怎么样，但是却在几年之间周旋在数个女人之间，吃香的，喝辣的，这些女人还供他挥霍。理由是因为他们有一部豪华的汽车，身穿笔挺的西装，再加上有一个会说话的嘴巴。从外表看来他真的是“有点金钱”，但事实上却是金絮其外，败絮其中，连车子都是每月租来的。这就是外表使人眼花的偏见造成的后果。

10、应该如何处理号宿舍人之间的关系？

答：（1）尊重。只有尊重别人才可能赢得别人的尊重，才能在彼此尊重的基础上建立友谊。我们的同学来自四面八方，当缘份把你我他相聚到一个小小的寝室，彼此成为舍友的时候，我们就如同一家人一样生活在一起了。在共同生活的四年时间里，如果你不尊重对方，对方也不会尊重你。一定要记住尊重每一个舍友，包括尊重他们的习俗、生活方式、思维方式，真诚地理解他们、接纳他们。

（2）宽容

（3）互助

（4）真诚。不要无味地猜疑舍友，在生活中有什么疑问应该真诚地提出来，说话时注意自己说话的内容是否真实；态度是否诚恳认真，是否能让人体会到你是真心为别人好；情感上表现出关怀与重视。下面是一些具体操作的建议。

（1）统一作息，在日常生活中给予宽容和理解

（2）不搞“小团体”

（3）不触犯舍友的隐私

（4）积极参加集体活动

（5）多交流

（6）赞美舍友

在集体中相处，如果你以个人的利益为重点，那么会很容易被集

体抛弃的。所谓“心底无私天地宽”。找机会跟你室友出去吃顿饭，聊聊天，你会发现另外一个你和另外一个他。

**第二篇：人际关系心理学作业**

学院2024~2024学年第一学期 《人际关系心理学》作业 姓名:学号:

一、良好的人际关系与人的需要有什么关系? 答:

1、良好的人际关系是人的本能需要 人类的祖先——古猿的自我保护能力很差,他们没有锐利的牙齿和爪子来充当自卫的武器,奔跑的速度也不如其他动物,正可谓‚无爪牙之力,无筋骨之强‛,因此,我们的祖先要生存、保护自己、繁衍后代,就必须群体活动,依靠集体的力量来抵御敌害与灾难。因此人天生就有与别人共处、与别人交往、与别人保持良好关系的需要。也只有与群体中的其他人保持良好的关系,人才能真正具有安全感。

2、良好的人际关系是心理健康的需要 人具有社会性,交往是人类社会的本质特征。对任何人来说,正常的人际交往和良好的人际关系是心理正常发展和生活幸福感的必要前提。人际关系的状况还直接影响到人的心理状态和性格养成。

3、良好的人际关系是社会生活的需要 个体心理学的创始人阿德勒认为,每个人的生活都有三个最重要的内容:职业选择、爱情婚姻、参与社会活动。这三个重要内容都离不开与人的交往。人的需要的满足离不开人际交往,人际交往是人的 需要满足的途径。作为社会生活中的人,其活动的目的无非是确立自身价值感和满足安全感。通过建立良好的人际关系,人的个体发展的需要也能得到满足。在人际交往的过程中,个人的心理得以形成和发展。

二、人际关系发展要经历哪些阶段?

答:人与人之间的关联状态从无关(零接触状态到关系密切(深度卷入状态要经过一系列的变化过程。这种变化过程有长有短,但归结起来有一定的规律性,都可分为相对明确的四个阶段。

1、觉察相识 人际关系的建立是从觉察开始的。觉察相识是有指向性的,它本身反映着某种需要倾向。觉察相识阶段还未形成有效的沟通和交往,仅处于观察阶段,没有相互的情感卷入。

2、表面接触 觉察能了解对方的某些心理品质和个性特征,因为人的态度、表情和行为方式能在一定程度上反映其内在的素质。但觉察所能获取的信息终究是有限的,无法根据自己的意图获得所需要的信息。因此,利用觉察来了解对方缺乏定向性。通常我们与之交往的对象多数均保持在表面接触阶段。

3、亲密互惠 通过表面接触,交往双方彼此产生好感,并为对方的某些品质所吸引,双方的交往会越发频繁和密切,随着沟通的深入与发展,双方 沟通的内容和范畴越来越广泛,情感色彩越来越浓厚,心理卷入和相互渗透的程度也越来越大,关系的性质也就发生了实质性的变化,双方开始确立相互的信任感,关系较为密切。

4、稳固相容 这一时期,人际心理进入了高度相容阶段,双方在认知、情感和行为上均达到相当一致,关系比较稳定,只是人际关系的理想阶段。

三、你认为如何提升人际魅力,有哪些技巧?

答:通过三个方面为提升人际魅力

1、充分开发自身资源 保持一个干净整洁的形象,讲究个人卫生室一个再熟悉不过的话题。①坚持洗头、洗澡,尤其注意保持手部卫生。②穿着搭配。③仪态。

2、合理地接近他人,增加与人交往的机会 要合理地接近他人。一个人即使再有魅力,如果不主动与别人接近,与人发生关系的机会也会比主动与他人交往的人少许多。再者,从社会交换理论的角度来说,我们总是喜欢那些喜欢我们的人,同样的道理,别人也是喜欢那些他们表示好感的人。从这一点出发,我们也要主动地与人交往,因为你的主动就是你的魅力所在。

3、管理好自己的第一印象 众所周知,在人际交往过程中第一印象最重要、最关键,初次见面的两三秒钟形成的第一印象,往往决定性地影响对方对自己的看法 和评价,而且,第一印象一旦形成,就相当难改变。所以,我们应该相当注意自己的第一印象。

4、人际魅力中的天时、地利、人和 与人的交往要注意时间。当他人需要你的时候,或你为他人解除了困难的时候,你的魅力指数会增加。与人的交往要注意场合或环境。与人交往要注意‚人和‛。针对不同的交往对象,展示自己的不同品质能给我们的人际关系锦上添花。

四、应该如何处理好大学宿舍人际关系? 答:大学生宿舍人际关系是一个敏感又无法回避的问题。舍友之间的关系看似简单,其实不然,它是大学生最重要而又是最脆弱的人际关系,也是大学生社会化过程中人际关系的一个集中反映。

1、创造和睦的宿舍气氛,找到心灵的归属感 大家同在一个屋檐下生活那么长时间,每天低头不见抬头见的,如果一个宿舍气氛和睦,舍友就像自己在外地的亲人一样,大家在宿舍就向在家一样,能有心灵上的归属感,这样对学习和生活都有很大帮助。

2、要有一颗宽容的心 大家在一块生活,来自天南海北,生活习惯和思维方式都有一些区别,摩擦总会有的,但要你自己首先要有一颗宽容的心,矛盾在发生时就先让一步,肯定他也不会跟你计较,也会主动让步。

3、有时也装装‚失忆‛ 若是矛盾已经发生并且激化,你可以过一段时间后(比如晚上回宿舍装作忘记这回事,主动与矛盾另一方搭话,这样的小事估计对方这时气也该消了。

4、一定要有原则 做人最重要的还有讲原则,如果舍友的行为已经属于道德败坏甚至是触及到了法律的界限,我们必须要坚定地保持自己的原则,并且予以舍友正确的帮助。最后,良好的人际关系是一种能力,是大学生健康成长、成才的重要保障。每个人都希望被人接受和理解,这种需要在大学期间尤为迫切。因此,学会与人相处十分重要。‛尹晓华认为,通过多方面的学习、锻炼和培养,大学生人际交往障碍是可以改变的。通过后天的练习和训练,大学生可以发展自己的人际交往能力。大学生人际关系问题的改善除了有赖于一定的外界环境条件之外,最主要的还取决于大学生自己的主观努力。在个人心态上,提高人际交往能力的核心实际上是一个人逐渐克服‚以自我为中心‛的过程。建立和发展深入持久的人际交往,重要的是坦诚相见,表达真实的自我。并且对自我有合理的认知,了解自己的优点和缺点,如果自己身上存在着明显的缺点,理应努力克服和改正。这种在人际交往中不断审视自我、认识他人、领悟人生,才是人际交往的内涵所在。

生活空间的共同性、年龄的相似性,使得同一宿舍的成员往往会在某些方面达成共识并形成该宿舍的特殊文化。宿舍成员之间的这种互感性、‚同一个屋檐下‛的趋同性,是大学宿舍文化的一个重要特征。一个和谐美好的宿舍文化，是大学生身心健康成长的主要环境。在一 天紧张的学习之后，回到温馨的宿舍，或畅谈自己的生活趣事，或倾 吐心中的苦闷，每个成员都会从中得到家的温暖，得到拼搏的动力。

五、建立良好的人际关系对保持心理健康有何意义？ 答：

1、良好的人际关系是心理和个性保持健康的基本条件 人本主义心理学家马斯洛认为，人人都具有这样一种基本需要： 归属于一定的社会团体，得到他人的爱与尊重。这些社会性需要是与 吃饭穿衣等生理需要同等重要的缺失性需要，即非得被满足不可，否 则，主体将丧失安全感进而影响心理健康。社会学与人类学的研究更 是肯定，群体合作具有生物保存于适应的功能。如果没有群体的合作，不仅是人类，许多生物都要灭绝。不同的人际关系慧引起不同的情绪 情感体验。良好的人际关系能丰富我们的社会角色。良好的人际关系 可以改善我们性格中的缺陷。通过良好的人际关系，这些缺陷都会得 到改善。由于人际关系是一种双向互动的活动，他人的期待和回应往 往会成为我们做出回应的动力。

2、良好的人际关系能给人带来安全感与归属感 心理学家埃德.迪纳和马丁.塞利格曼进行过这样一项研究：他们 以大学生为研究对象，对大学生的幸福感做调查。基于这项研究，塞 利格曼教授认为，以往关注的影响个体主观幸福感的因素都不是幸福 和快乐的必要条件。影响个体主观幸福感最重要的因素是‚内心最深 处的归属感及与他人交流的需要‛。心理上的归属感和安全感是人 际交往的一个结果，只有获得了良好的人际关系，我们才能获得这种

心理上的安全感和归属感。

3、良好的人际关系对一些心理问题有治疗作用 人际关系不仅是人健康成长的基本条件，同时也是治疗心理障碍 的一个重要资源。与人的交往可以减轻个体的焦虑。因为进入群体，当人们在一起互动和讨论时，可引入消除不协调的认知因素，从而使 焦虑大大减轻。许多人际交往理论强调交往的功利价值。著名的心理 学家罗杰斯提出的人际关系哲学观却强调人际交往对个体成长的意 义。他认为。人与人的交往是可能的，人们不仅可以交流思想，而

且 可以分享许多隐私的情感，且是有益的。通过沟通，可以相互启迪、丰富彼此人生；在友谊关系中，人们相互接纳及彼此探索，可以促进 个人的成长，满足其自我实现的需求。六、一名有‚知识的‘文化人’‛是怎样炼成的？—以人际关系心理 学为视角。答：首先，以人际关系心理学为视角来看待一名有知识的文化人 是怎样炼成的这一问题，有知识的文化人，应该具有良好的人际关系，因为良好的人际关系是心理和个体保持健康的基本条件，而且人际关 系也是为人的需要。再者，良好的人人际关系为个体的成功打下基础，且是人才成长的土壤。在一个文化厚实深沉的社会里，人懂得尊重自己——他不苟且，因为不苟且所以有品位；人懂得尊重别人——他不霸道，因为不霸道 所以有道德；人懂得尊重自然——他不掠夺，因为不掠夺所以有永续的智能。有知识文化的人，首先是个知多识广的人。读书不只是识字，而是识得字后面的字，从经典中挖出美妙有。知识文化之人，不仅识 得外面世界，而是自观内心世界的变化。有知识文化之人，其次是个 懂文明的人，修身养性，知书达礼。不躁动，不喧哗，不空虚，是一 个纯粹的人。有知识文化的人，是一个充满理想的人。也应是有道德 的人。有内心深处的爱心与责任，做一个文化人，从更深层次去懂得 怎么去关心社会。

**第三篇：人际关系心理学**

XXXX大学XX学院（本 科）

考察科目论文

论文题目：论人际关系心理学在学生会中的应用

学科名称：人际关系心理学专业：应用心理学年级：2024级

姓名：XXX

学号：XXXXXX

E-mile：XXXXXXXXX.com

指导教师：XXX

完成时间：2024年12月17日

论人际关系心理学在学生会中的应用

摘要：人际关系心理学则是在人际关系心理方面的客观事实和规范的基础上，运用现代心理学的知识理论和研究方法探讨人际关系理论方面的客观规律的心理学，而学生会中也有着自身的人际关系网，怎样处理好这张网，帮助学生会更好的发展就成为了今天我们所要探讨的话题...关键词：人际关系心理学；学生会；

English：Interpersonal relationships in psychology is the psychological aspects of the objective facts and norms, based on the use of modern psychological theories and research methods knowledge of the objective laws of human relations theory in psychology, and students also have their own interpersonal network of relationships, how to deal with this network, to help students become better developed today we want to explore the topic...Key：Interpersonal psychology；Students；

引言

人际关系有广义和狭义两种定义，从广义上看：人际关系是指人与人之间的关系；从狭义来看：人际关系是人与人之间通过交往与相互作用而形成的直接的心理关系。而人际关系心理学则是在人际关系心理方面的客观事实和规范的基础上，运用现代心理学的知识理论和研究方法探讨人际关系理论方面的客观规律的心理学，其也可属于是社会心理学的分支。

今天我主要是想从人际关系心理学在学生会中的应用为题，来展开探讨一下人际关系对于学生会的运行和管理有什么帮助。因为我是从大一入学后不久便开始接触和参与院、系各级学生组织，其中待的时间最长、感悟最多的就是学生会了。我曾担任过院学生会组织部委员；系学生会组织部委员、副部，现是我系学生会的主席。我本身是心理学专业的，且本学期又开设了人际关系心理学，于是便试着将所学的人际关系心理学的理论知识搬到学生会这个舞台上，在其中逐步去实践人际关系心理学，并且结合自己大

一、大二的经验来探讨和小结一下人际关系心理学在学生会中的应用。

一、以个人阶段性发展来看人际关系的递进作用：

1、初期

也即是我大一进校的时候。我加入学生会还只是一个委员，这是一个过程，也是在学生会中人际交往的一个开端。我们知道良好的人际关系的形成和发展，须经历一个从表层接触到亲密融合的发展阶段。学生会有着一定的组织结构，即：主席团→部长（副部）→委员（老委员、新委员）→考核期成员。而初期也就需要分为几个时期去看了：

⑴、考核期。在其间，由于学生会同时进入大批新成员，因此最初的结合群可容纳的各种特征的人，结合群内人的个性也呈多样性，且在这一阶段，富于外表吸引力的成员具有优势。因此，这一时期要懂得改善自己的形象和气质，并且在其间要注意观察老委员和部长的性格特征，从而逐渐朝着所进部门的组织氛围去适应和调整。在这一时期，我们的重要任务就是熟悉组织部门内部的人员，快速找到内部成员建立一定的关系，互帮互助，这时要给对方留下积极的映像。虽然随着时间的推进，人们越熟悉和了解后，关系和吸引力就会减弱，但在刚进学生会这段时期，做这些工作是很有必要的。

⑵、委员期。这一期间，因为已经成为学生会的正式成员，所以部门内部成员的关系和熟悉度就进一步紧密了。但这一时期也会区别于考核期，因为在这一时期，人们已经开始失去新鲜感，个性特征也开始逐渐单一，相互吸引力逐步降低，相互的交往也从外部特征转为内在气质了。所以这一时期，就需要成员更多的去展现能力和主动性，去积极参与到学生会的团体活动中，主动去帮助他人和承担工作，这样既可以在别人心中留下好的映像，而且也能展示和磨砺自身的能力，这是很重要的。要想博得他人的肯定，自己就必须要有一定的实力为前提。

2、中期

也就是我大二成为副部的时候。这一期间，我已逐步开始参与到学生会更高层次的部长会议中去，与团总支书记和主席团的接触也就更多。且在这一期间，因为已经有新生加入，所以我需要面对一个新的问题：怎样去选拔和处理好新进委员的问题？因为自己也是从这一时期过来的，因此知道这一时期里新委员会出现许多心理，最突出的如：紧张、陌生感、不适感、反应慢、主动性差等。所以我们就需要开展一些素质拓展、聚餐、团队活动等，意为一种破冰的活动，帮助新进委员，使他们能更好的融入到这个团队中。因为一个良好的团队，优秀的团队，如果不建立融洽和良好的人际关系是不行的。而同时，还需要面对的就是和同级部长以及和团总支书记的人际关系处理。此时，作为副部，更多的是提出意见和增强实施能力，在同级中需要保持一定的度，表现不能太冒尖，要和同级部长保持平衡水平，但也要刺激性的带动他们，不能顾此失彼了，工作质量和完成度也是需要保证的。对于老师，我们需要的就是做好自己本分的工作，因为老师常会在活动中出现，因此做好本职工作，务实、认真就是最满意的答复了。

总的来说，这一阶段是我根据自身情况，总结的一个人从进入到提升需要懂得和处理的一些关于人际关系的事物。在这一期，总结了几点如下：

1、保持良好形象；

2、建立良好关系；

3、主动参与活动；

4、不断提升能力；

5、懂得谦恭礼让；

6、懂得务实创新；

7、博得良好口碑；

8、树立诚信威信；

9、保持竞争实力。

二、树立全局观，从整体着眼学生会的发展：

保持全局意识，从整体去把握学生会的发展走向，从大局去鼓励和建设好学生会的人际关系网，对于学生会的整体发展是有必要的。从霍桑实验中，我也学到一点：虽然外部刺激可以对成员积极性有一定作用，但起决定性作用的还是良好的人际关系。现如今我已成为学生会主席。，在这一时期里，我需要面对的是整个学生会，我需要处理好的是各部门、各部长、委员间突出事件等。而我在整个学生会成员的心目中，是一个突出位置，对于新进来的委员更是有一份神秘感和不可亲近感。所以这期间我就需要做几件事：

⑴、和新进委员建立一种平等关系，保持亲近感，增加大家对我的熟悉程度，主动去找新委员说话，了解和关心他们生活学习情况；

⑵、树立优秀的榜样，凡事在统筹安排好活动后，我就会去各个活动版块参与其中，身先士卒的去带头工作。在例会等制度中，自己则需要做好模范带头作用，因为上梁不正下梁歪，因为我是主席，如果我不带好头，对下面的成员就是一种负面的参照；

⑶、完善制度，实行责任制，让每个成员懂得帮助部门，帮助学生会，让每个成员都形成一种团队意识，从而就不会制约和影响学生会发展。

从霍桑实验和人际关系的其他理论中，我也知道，要让团队能发展好，就需要建立良好的人际关系，而建立好良好的人际关系除了个体自身的能动性外，更重要的就是管理者对其提供了怎样的环境，为其提供怎样的条件，帮助下面的人能建立起良好的人际关系网。在这一阶段，总的来说有以下几点：

1、树立大局观；

2、以人为本，以纲为本；

3、关心成员，激励为主；

4、主动发现，积极调整；

5、不断革新，完善机制；

6、制造机会，创造平台；

7、标榜诚信，建立威严；

8、角色互换，将心比心。

三、结论与展望

人不是孤立存在的，在与社会的连结中，必然要建立各种各样的关系，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。而我现在通过去实践和研究人际关系心理学在学生会中的作用，以期帮助自己更好的管理好学生会组织，也为今后进入社会做好人际关系处理铺垫。

参考文献：

[1]郑全全、余国良.《人际关系心理学》内容，1999-9第1版.[1]许峰.《社会心理学》内容参考，2024-03-01版.[1][美] 罗伯特·西奥迪尼.《影响力》参考，2024-05版.

**第四篇：结课作业**

河南牧业经济学院

《电子商务基础与应用》

课程报告

京东商城公司案例分析

班级： 报关班 学号： 14070501025 姓名： 夏艳芬 日期：

1/12页

2/12页

京东商城网站案例分析

一、网站概况

1.网站名称

www.feisuxs

2.网站基本情况

京东商城是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。2024年第一季度，京东商城以50.1%的市场占有率在中国自主经营式B2C网站中排名第一。目前京东商城已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过300座城市建立核心城市配送站。2024年8月14日，京东与苏宁开打“史上最惨烈价格战”。公司北京京东世纪贸易有限公司

口号：

年营

业额：

员工

数：

涉及

产品：

重要

人物： 做中国最大，全球前五强电子商务公司 2024年 约102亿人民币 超过2万人 3C数码、家电图书、百货、机票等 刘强东（董事局主席兼CEO）名称： 公司 总部北京市朝阳区北辰西路地点： 8号北辰世纪中心A座 成立2024年1月 时间： 经营网络零售服务 范围： 公司B2C 性质： 3.网络定位

1)市场定位

京东商城的市场定位是：中国最大的电脑、数码、通讯、家用电器产品网上购物商城。相较于同类电子商务网站，360buy京东商城拥有更为丰富的商品种类，并凭借更具竞争力的价格和逐渐完善的物流配送体系等各项优势，赢得市场占有率多年稳居行业首位的骄人成绩。京东商城秉承“以人为本”的服务理念，全程为个人用户和企业用户提供人性化的“亲情360”全方位服务，努力为用户创造亲切、轻松和愉悦的购物环境；不断丰富产品结构，务求最大化地满足消费者日趋多样的购物需求。

2）企业定位

（一）目 标： 做中国最大，全球前五强电子商务公司

（二）使 命： 让购物变得简单、快乐！

（三）价值观：诚信、客户为先、激情、学习、团队精神、追求超越核心企业文化： 诚信：内部坦白、诚实、守信 客户为先：客户利益第一、为客户着想、为客户多做事 激情：积极、主动、勤快、向上 学习：谦虚、好学、进步、用脑 团队精神：合作、诚信、步伐一致追求超越：创新、竞争

4.京东商城网站logo的含义

360°全方位服务，整个LOGO“6”左半边跟前边“3”组成“3C”，“6”和后面“0”组成的是一个眼镜的标记，标明专注~~~京东商城旨在为用户提供人性化的“亲情360” 全方位服务，在其标志上就体现了这一理念，蓝色网址与橙色名称的组合让人感觉还是挺本分的。

二、网站特色及优势

1.网站特色

京东商城网站总体看来简单明了，各个板块结构和谐，浑然一体。首页导航按商品类别分为家用电器、手机数码、电脑产品、日用百货及积分兑换。透过“热门搜索”可以看到大家都在寻找的东西；商品搜索能使消费者快速的找到自己想要的商品。同时，首页又将不同的商品分类更加的细分，便于消费者的查找。首页板块设计按照1：3：1的比例设计，左侧从上到下的板块包括商品分类、品牌专卖店、最热评价。中间分为疯狂抢购、新品上架、特价专区板块，以图片和产品信息描述为主。右侧为京东快报、拍卖商品及限时抢购模块。同类别的商品之间可以选择多个进行比较，选择一款商品可以获得其同类品牌的信息。同时，还有一个按同类别、同品牌、同价位的销售排行情况来给消费者更多的参考。京东商城有一个积分兑换频道，每次网购行为会产生一定的积分，累积到一定数目后可以兑换现金券或优惠券。另外，京东礼品卡也是京东商城特色的一个体现。它具有随心、安全、灵活、时尚的特点。顾客可以购买自行设定金额的礼品卡，在为期一年的时间内不受任何限制，随心购买特价、限价商品，可以抵运。京东商城网主要做零售,以零售商开通为主, 京东商城网还有一个特点,擅长特约经销商,从中赚取差价.2.网站优势

• 1.作为中国B2C市场最大的3C网购专业平台，360buy京东商城访问量、点

击率、销售量以及业内知名度和影响力上 都非常大

• 2.360buy京东商城拥有更为丰富的商品种类，价格是比较低的，这就使得

京东网 站能凭借其价格优势在市场上占据一定的市场。

• 3.京东网更加重视产品在售后的服务，京东除了在保证其产品质量的同时，还在售后服务方面做了很大的改进

• 4.京东的商品运输速度却是最快的京东商城创网购最快物流速度最新推出 的“211限时达”服务

• 5.京东先后组建了上海及广州全资子公司富有战略远见地将华北、华东和

华南三点连成一线，使全国大部分地区都覆盖在360buy京东商城的物流配送网络之下

3.电子商务模式

京东商城是企业与消费者之间的电子商务（Business to Customer，即B2C）。这是消费者利用因特网直接参与经济活动的形式，类同于商业电子化的零售商务。

三、网站经营理念及盈利模式

1.网站经营理念

国际化带来竞争全球化，中国电子商务领域风云变幻，360buy京东商城作为首当其冲的旗帜性企业，不可避免的会迎来更为激烈甚至白热化的商业竞争。面对愈发激烈的市场竞争，京东时刻告诫自己：我们不仅要协同战略合作伙伴 加强密切合作关系，更要与对手在充分竞争的基础上展开合作。京东理解的合作，是共赢发展的合作、联合互补的合作，由合作带来的“竞合共赢”是京东谋求发展的永恒理念。诚信京东在发展上秉承先人后企、以人为本的理念，在诚信的基础上建立与用户、供应商、投资方等多方合作者之间最为融洽的合作关系。“诚”代表了京东在合作关系中所坚持的诚意态度，而“信”则代表了京东以“信用”为根本的发展信条。可以说，“诚信”既是京东的行为准则，同时也是京东的道德规范。如果将京东比喻为一个高速运转的机器，那么，用户、员工、投资方、供应商等多方合作者则是这一机器上不可或缺的组成部分，只有多方合作者亲密无间的合作才能让这一庞大的机器正常运转。因此，京东在做生意的过程中，力争与每一个客户或合作伙伴多一些情感交流，慢慢地将生意圈转化为朋友圈，而不是纯粹的生意往来。做生意就是做人，而且要先做好人！

2.网站盈利模式

1)．成本控制

（1）网上商店节省人工费用

京东商城自主研发的信息系统是未来的一笔可获利资源。京东商城会将特定商品过去的销售数据、消费者的点击、标签、路径、浏览次数、停留时间等几百个参数，按一定的权重进行汇总计算，得出消费数据，帮助企业判断消费需求情况。这信息系统在将来也必将为京东的改善和扩展其他服务提供参考信息，最大限度地节省人力、物力及资金，为京东带来更多、更大的利润。

（2）利用网络平台进行市场营销

京东商城利用B2C整合营销传播策略的营销手法，积极开拓多元化的销售渠道，并进行网上追踪销售，相比传统的市场营销手法，网络营销更具有竞争优势，节省成本的同时，能最大限度地提高传播的覆盖率。

（3）节省房租

由于去用网上商店的经营方式，公司只需要办公原址和仓库，并不需要实体店铺，这样就可以规避现在日益增长的高额租金，从而减少公司资金周转压力，为低价策略腾出发挥的空间。

2)．赚取采购价和销售价之间的差价

立足微毛：毛利率不过7%～8%。自2024年创立至2024年，京东商城的年销售额分别为1000万元、3000万元、8000万元、3.6亿元和13.2亿元。京东商城的总裁刘强东预计，到2024年，这个数字将是100亿。京东以强大的IT系统消化每天发生的1500份订单，在线销售的产品品类超过3万种，产品价格比线下零售店便宜10%、20%；库存周转率为12天，与供货商现货现结，国美、苏宁的库存周转率为47天-60天，账期为112天；费用率比国美、苏宁低7%，毛利率维持在5%左右，向产业链上的供货商、终端客户提供更多价值。也通过控制成本为消费者提供更便宜可靠的产品。

3)．店中店租金（虚拟店铺出租）

京东商城是具有独立法人资格的零售批发型企业，能为各个生厂商、代理商、经销商、零售商、专卖店或者其他电子商务网站的优质商户（包括单位和个人）提供电子商务平台——网上商店，同时京东商城会为他们提供完善的供应链管理和协助。京东商城会针对不同的配置收取一定的租金。

4)．广告收入

目前，京东约30%的利润来自广告、品牌促销、首发专场活动等收益。京东商城08年的广告费为几十万元，而2024年，广告费的收入已超过了1000万元。京东引入商家都是年销售额亿元以上，以保证产品的质量，价格上也相对便宜。至今近80%的主流IT品牌厂商都已经和京东展开直接的合作。相信在未来，京东在这一方面获得的利润会更多，必将在这个平台上独占一块。

四、网站整体规划（网站地图）

1.首页栏目内容

导航 商品搜索 商品分类 品牌专卖店 最热评价 疯狂抢购 新品上架 特价专区板块 京东快报 拍卖商品 限时抢购模块等

2.用户体验（流程）

查找商品—放入购物车—提交定单—查看定单状态—收货后

五、网站评析

1.竞争对手分析

l 卓越亚马逊 www.feisuxs

l 当当网www.feisuxs

l 天猫

l 苏宁易购 www.feisuxs

例一：

京东和当当大对比

行业经验：当当网1999年正式运营，京东2024年进入电子商务领域。当当在消费者中间拥有更高的知名度，行业经验丰富，拥有更好的品牌和口碑。而京东给人急功近利的感觉，服务水平并没有跟着市场规模同步提升，市场评价不如当当。核心业务：当当网是全球最大的中文网上图书音像商城，最近推出电子书业务，2024年当当网的营业额中80%的比重仍旧是图书，百货业务只占营业额20%的。京东商城主力商品是3C商品，是国内最大的电子类商务网站，同时兼营百货、图书。发展道路：都由垂直型电子商务网站向综合型电子商务网站转变。

经营状况：当当经历了大约九年的亏损后，中间也有偶尔的盈利，而从2024年3月起，当当网已经跨入了可持续的规模盈利门槛，2024年和2024年开始了持续盈利。京东目前任处于高速扩张阶段，大规模的投资导致基本没有利润，甚至是长期亏损。但当当的图书市场份额正在受到卓越和京东的强力冲击。京东每年保持300%的增长速度，在国内B2C市场上占有最大的市场份额。上市规划：都曾接纳风险资金的注入。

例二：

2.网站不足

(1)同类产品，没有价格排序、售出量排序功能。

(2)没有即时的聊天工具，客户不能及时和客服交流，顾客只能通过留言来向京都反映自己的需求，但是留言的方式存在一个时间差，不利于有效的沟通。

(3)不少时候客服电话基本属于打不通状态，消费者很难及时反映自己遇到的问题或者需求。而京都的送货效率也让很多顾客不满意，不仅速度慢，工作人员的素质有待提高，部分商品的包装也存在一定的缺陷。

(4)售后服务方面，京东也有不足的地方，很多顾客购买的商品在相应的厂商售后部门却得不到应有的售后服务支持，返修给京都，效果也令很多故顾客不满意

京东商城网站案例分析报告

3.网站发展对策建议

(1)完善价格排序、售出量排序功能。

(2)增加即时的聊天工具，使客户能及时和客服交流，从而进行有效的沟通

(3)提高客服工作人员的素质和送货效率，改善商品的包装

(4)完善售后服务

4.京东管理启示

首先，电子商务的竞争力首先就在于其自身的系统。只有拥有一条高效，精准、控制力极强的信息系统，电子商务业务才会具备坚实的基础。其次，物流平台的搭建。物流平台的搭建，如同信息系统建设一样，是电子商务网站的关键。再者，第三方物流的运用。在快速配送方面,京东选择了外包给第三方来做，而在配送大件商品时，京东选择与厂商合作，由厂商自己的售后服务网点进行配送。最后，保证资金流的通畅。

5.京东成功启示

完善的电子商务支付和物流系统，为京东商城的发展奠定了良好的基础； 独特促销环节，重视节日专场； 洞察市场先机，精准市场定位； 大胆创新，践行以人为本的发展理念； 价格优惠，品质保障。

六、对B2C电子商务的再认识：风险与机遇并存

创业者：市场潜力巨大，行业竞争日益激烈 从业者：提高诚信和服务，注重品牌建设 投资者：理性评估风险，看重后期回报 消费者：选择高信用商家，坚决维护自身合法权益 监管者：加快法制和规范建设，引导完善竞争环境

**第五篇：心理学结课论文**

如何解决自己在成长过程中的心理困惑

摘要：大学时期也许是每个人遇到心理困扰做多的时期。例如，学业、情绪、人际关系、情感、性心理、大学生活适应、就业等问题。

关键词：大学生心理困扰、保持乐观心态、学会倾诉、保持内心平衡、改变形象、转移注意、理性认识、自我实现、学会求助

每个人在成长过程中都有心理困惑。也许每个人遇到的问题不一样，但是肯定会影响到自己。就个人而言，随着年龄的增大遇到的问题也越来越多，有些也许通过自己能够调整过来，有些也许自己一个人也解决不了。我们会通过父母、好朋友、同学或者是网络来解决。小时候遇到事了，哭一哭也许就好了。前一分钟还在哭，现在已经笑着和小朋友去玩了。慢慢的长大，也许在也不会哭了。也羞于用哭去发泄，每个人会找到自己排解困扰的方法，尽管这种方法只适用于自己。当你进入大学以后，可能一切又都变了。从小到大没有一个人离家这么远，没有亲人没有朋友。一切都是陌生的。每件事都要自己去考虑，去处理，没有人可以依赖。很多学生也许会产生很多的心理困扰。朋友家人都离自己很远。没有人可以去倾诉，没有人可以去依靠。如果一时没有交到朋友。就会导致很多大学生去上网聊天，玩游戏，或者找男女朋友等，来解决自己的心理困扰。大学时期也许是每个人遇到心理困扰做多的时期。例如，学业、情绪、人际关系、情感、性心理、大学生活适应、就业等问题。

当我们遇到这些问题时我们因该怎么办呢？我们不能手足无措，感觉自己走进死胡同了，没办法了。我们不能有这种消极的想法。我们要积极的面对我们遇到的问题。要想办法去解决它，使自己恢复到正常状态。这样我们才能更健康的成长。使自己变的更加成熟。我认为我们可以从八个方面去解决这些问题。

1、保持乐观的心态

如果我们遇到心理问题了，不能消极抵触。我们应该保持良好的心理状态，保持自己乐观的情绪。只有这样才可能尽快的解决自己的困扰。例如，学业问题。在高中是你可能你一个学习成绩很不错学生。感觉自己很有自信，没有人能与自己竞争，感觉自己是最好的。但是，上了大学好像完全变了，是个学生都比自己强。高中建立起来的强烈自信被打击没了。整天郁郁寡欢，完全没有学习的心思了。而且也不敢面对学习。慢慢的就在自己身上出现了逃课、不交作业等一系列在高中都不可能出现在自己身上的问题。如果一直这样下去，情况只会更差。最后沦落为啥也不会，啥也没学到。每个进入大学的学生都不是差学生，每个人的水平也都差不多。所以我们不必要认为别人比自己强很多。我们首先要调整自己的心态，变得积极向上，努力去学，而不是放弃。只有这样，你才不会落后，才能和别人能够竞争。

2、学会倾诉

在大学中会遇到形形色色的人，也会碰到很多稀奇古怪的事，也会有很多不愉快的事。

当然也可能受很多委屈。也许自己的情绪会变得很低落，甚至影响自己的学习生活。当我们遇到这些事时，我们要找一个倾诉对象把自己的事说出来。倾诉的对象可以是亲人、朋友、心理咨询师等。他们都会给你心理上的安慰和鼓励。让你走出情绪的低谷期，重新变得阳光乐观。千万不能把不舒服的事一直憋在心里，越积越多，时间久了会对你的身心健康产生很大的危害。

3、保持内心平衡

保持内心的平衡主要有三种方式，情绪自我控制、焦虑的减轻、自我转化。情绪自我控制只要有发泄、数数、深呼吸、联想释放等方法。发泄有很多中方式。例如，可以去疯狂的玩，去山顶上大叫等。深呼吸可以缓解自己紧张的心理，减轻心理压力。如果哪个人惹你生气了，你也许可以把某一件东西当作他痛扁他。从而达到发泄的目的。在国外有很多专门的心里发泄室，里面的东西随你破坏，以减轻自己的压力。能够保持平衡的心态。

还有就是自我转化。让自己的压力变成学习或工作的动力。努力的去学习，努力的去工作，忘掉所有的烦心事。

3、改变形象

通过改变形象增加自己的自信，消除自己的烦恼。例如，学会微笑，走路时昂头挺胸、或者化妆。当你微笑着去面对生活是，生活是充满阳光的。如果你每天愁容满面，生活对你也会很吝啬。

当你感觉很自卑，没有自信时，你可以通过自己的形象来增加自己的自信。你可以把自己打扮的帅一点或漂亮点，使自己心情变得好点，慢慢的增加自己的自信。

4、转移注意

当朋友不理解你，而你又一时没有办法解释清楚时，不能一直纠缠在这件事上。而是要想办法转移自己的注意力。可以去打打球，看看书，或者参加一定的社会活动。当你运动完或者是看完书后，也许你的内心将会平静很多，也能够更清楚的认清事物的本质。才能找到合理的方式去处理它。每个人的精力都是有一定限度的，所以当你干一件事的时候，对另一件事的注意力会有所下降。这样使自己不过分执着于于一件事，而造成不必要的后果。

5、理性认识

俗语说：思想决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。所以我们所做的每一见事都会对我们的人生产生影响。我们遇到问题是一定要冷静，理性的去分析。不能感情用事，而做出错误的决定。不以善小而不为，不一恶小而为之。这种做事习惯也会影响我们，增加我们的修养，提高我们的心理承受能力。以至于以后遇到问题时，能够表现的更成熟点。

6、自我实现

每个人都要发挥自己的潜力，表现自己的才能。心理学大师马斯洛说：“在任何情境中，都尝试从积极乐观的角度看问题，从长远的利害做决定。对生活环境中的一切，多欣赏、少抱怨；有不如意之处，设法改善；坐而空谈，不如起而实实行。设定积极而有可行性的生活目标，然後全力以赴求其实现；但不能期望未来的结果一定不会失败。对是非之争辩，只要自己认清真理正义之所在，纵使违反众议，也应挺身而出，站在正义的一边，坚持到底。莫使自己的生活僵化，为自己在思想与行动上留一点弹性空间，偶尔放松一下身心，将有助於自己潜力的发挥。与人坦率相处，让别人看见你的长处和缺点，也让别人分享你的快乐与痛苦。”

7、学会求助

当我们遇到心理问题时我们要学会求助，例如我们的亲人、朋友、老师、同学、社会或者进行心理辅导。我觉得最好的求助对象是朋友。首先，朋友是同龄人好交流，也许他们会遇到同样的问题。看他们是怎么解决的，或许对自己有帮助。如果是父母也许会有代沟，有些问题父母的观念不适应年轻的我们。心理辅导也是一个好的选择。老师比较专业，接触的心理问题比较多，对我们的心理问题也许会提出一些比较可行的方法。结束语：通过对这门课程的学习使我了解了当你遇到心理问题时该如何解决。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找