# 2024年人际交往与沟通心得体会(模板11篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-03

*心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。人际交往与沟通心得体会篇一社会交往能力是指妥善处理组...*

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**人际交往与沟通心得体会篇一**

社会交往能力是指妥善处理组织内外关系的能力。包括与周围环境建立广泛的联系和对外界信息的吸收、转化能力，以及正确处理上下左右关系的能力。

人际交往能力的种类包括：表达理解能力、人际融合能力、解决问题的能力。

人际交往的技巧包括：

（1） 记住别人的姓或名，主动与人打招呼，称呼要得当，让别人觉得礼貌相待、倍受重视，给人以平易近人的印象。

（2） 举止大方、坦然自若、使别人感到轻松、自在，激发交往动机。

（3） 培养开朗、活泼的个性，让对方觉得和你在一起是愉快的。

（4） 做到心平气和、不乱发牢骚，这样不仅自己快乐、涵养性高，别人也会心情愉悦。

（5） 要注意语言的魅力：安慰受创伤的人，鼓励失败的人，赞美真正取得成就的人，帮助有困难的人。

（6） 处事果断、富有主见、精神饱满、充满自信的人容易激发别人的交往动机，博得别人的信任，产生使人乐意的交往魅力。

曾经，一位哲人说过：“没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。” 现实的世界是一个人与人构成的世界。在日常的生活和工作中，我们的内心或许时常会产生一种渺小、自卑、困惑的感觉。这种感觉是我们不喜欢也不需要的。因为它消极，与成功的心理和胜利的人生背道而驰。我们需要克服这种心理，学会与人沟通。

与人交往，与人沟通，我们要懂得换位思考，理解他人。理解就是我们能真正的了解对方的处境、心情、好恶、需要等，并能设心处地的关心对方。遇事不要急于下结论，站在不同的角度就有不同答案，要学会换位思维，特别是在遇到麻烦的时候，千万要学会等一等、靠一靠，很多时候不但麻烦化解了，说不准好运也来了。有道是“千金易得，知己难求”，人海茫茫，知音可贵啊懂得换位思考，可以减少一些矛盾，减少一些误会。

与人交往，与人沟通，我们要学会宽容。鸡毛蒜皮的小事不可斤斤计较，一味吹毛求疵，大可退一步海阔天空，睁一只眼闭一只眼。正所谓人不犯我，我不犯人，人先犯我，礼让三分。人不是圣人，嫉妒心理普遍存在，只是有些人处理的很好罢了。我们要双赢，你好他也好，别见不得别人好。嫉妒别人时就想想自己比他人强的一面；别人嫉妒你时，就满足别人的显示欲。例如，《三国演义》中的把酒论英雄。如果当时刘备没有退一步，或许就没有今天的《三国演义》了。

与人交往，与人沟通，我们要学会尊重，尊重自己，尊重他人。任何人都不可能尽善尽美、完美无缺，所以，任何人都没有理由以高山仰止的目光去审视别人，也没有资格用不屑一顾的神情去嘲笑他人。尊重他人，并不是失去自我，是一种对别人不卑不亢、不仰不俯的平等相待。尊人者，人尊之。

朋友之交淡如水。

免。猜疑伴着误会，误会深了、久了，好朋友成了死对头，得不偿失。故而，交友应力求做到平淡似水，若即若离。

待人接物要摆正自己的位置，不可以老把自己当人物，老拿自己当领导，老把自己当富翁，老以为自己是情圣，老是自我感觉良好，即便真是小有作为，业绩斐然，也要谨慎，要虚怀若谷，要大智若愚，其实人的最终结局都是一样的，只是你把自己看复杂了，说句俗话：千万别把自己当回事。

在社会交往中，我们还应该注意礼仪方面。

听了金正昆教授的演讲后，我才知道还有裙服四忌之说。所谓裙服四忌就是：

（1） 在对外交往中，不穿黑皮皮裙。

（2） 裙子、鞋子和袜子要协调。

（3） 穿套裙不光腿。

（4） 穿裙子忌“三截腿”。

着装应注意：符合身份、扬长避短、区分场合、遵守常规。

**人际交往与沟通心得体会篇二**

通过一周余世维“有效沟通”的学习，明白了有效的沟通对于个人和企业都是必不可少的，一个人和企业想要成功，就必须学会有效的沟通。

余世维博士首先讲述了沟通的目的，一是沟通是为了控制成员的行为，看看员工是否按照你的意思去做，如果不经过沟通是不会知道的。二是激励员工，改善绩效。三是表达情感，分享挫折与满足。四是流通信息，强化你的信息，不让信息断裂。这就要求我们在平时的工作中，加强与员工的交流，切实指引员工的行为，不断激励员工有效的提高工作效率，与员工共享挫折的教训与成功的喜悦，把握工作的持续、良性的发展方向。

沟通的基本问题是心态，这要求我们管理者要端正沟通的态度，绝对不能有一点自私、自我、自大的心态，要从如何提高工作效能出发，加强与员工的交流。沟通的基本原理是关心，这要求我们要时刻关心员工的成长，随时随地注意员工的状况与难处、需求与不便、痛苦与伤心，这要求我们管理者要主动的和员工进行交流，当员工出现困难要主动支援和主动反馈，使整个沟通管理处于积极的畅通的状态。在进行沟通时要注重沟通的方法，考虑沟通对象的态度、知识、社会文化背景，正确使用沟通的艺术，排除各种障碍。

沟通还要注意上下左右沟通的问题，与别人沟通的时候，应该是多听少讲，至少是听在前面讲在后面，要掌握倾听的技巧。当上级下达任务时，要仔细听明白，有一点模糊的及时询问，以便工作正确的执行；向上级汇报工作时要将事情讲明白，不要胆怯；给下级下达任务时要学会反问，使下级正确的理解，这样才能把事情做得更好。

沟通除了语言交流之外，肢体语言也是非常重要的一部分。通过余世维教授课程的学习，也学到了如何握手、如何递、接名片………在哪些场合哪些动作该做哪些动作不该做，这些小小的肢体语言都代表作不同的含义。

所以，沟通不是一种说服，而是一种感染、一种形象展示、一种言行一致的体现。

**人际交往与沟通心得体会篇三**

人际关系就是人们在生产或生活活动过程中所建立的一种社会关系。属于社会学的范畴。下面就是小编整理的人际交往沟通

心得体会

，一起来看一下吧。

这学期通过学习了《人际沟通》这门课程，让我对这方面了解到很多，也学习到很多东西。每个个体都生活在各种各样现实的、具体的人际关系之中。人际关系交往的好与坏：可以看出你在社交活动中是：如鱼得水呢还是处处碰壁。怎样才能健立良好的人际关系呢，就需要学会沟通。我现在从大小两方面说明一下人际沟通的重要性：从小处讲，就是从我们老百姓的身边讲起：人际沟通也是不可缺少的，只有与其他人进行有效的沟通，你才能了解周围人的性格品德，他的产物就是你与其他人的融洽程度。说白了，只有良好的沟通，才能使你与其他人和平相处。你与家人亲戚之间，朋友之间，同事之间都只有通过互相沟通，才能了解对方的内心世界，知道对好忌什么，才使自己在日常生活不至于碰壁。按照通俗的讲法---好的沟通能力代表着良好的人缘。良好的沟通，你也能发现到对方的优点与缺点，用发现到的检验一下自己，取长补短，从说话到接人待物，都要向着别人可以接受的方面去说去做，当然务必要求尽善尽美，只要让别人能接纳你，这就代表着你成功了。

在人际交往中，切忌死板，不要用同样的交往方式去交往所有人，所谓林子大了什么样的人都有，三教九流，人生百态，学会变通，随机而动。但需强调一点，不择手段。我们在人际交往中，切记让人感到你与人家交谈存在某些自私的目的，这样对方也会对你敬而远之，这是一种奇妙的感觉，有时在听别人阐述一种观点时，好像是另一个“我”在述说，所以我有时就会在不经意间会心一笑，也许她辞不达意，也许她用词不当，也许她语气不好，也许她态度恶劣，但都不影响我理解真正的意思。她是她，我是我，她没有必要，我也不会强求她用我的语法，用我熟悉的词汇，用我习惯的方式来阐述观点。这就是尊重别人就等于尊重自己。

你要用心的去关心别人，别人也同样的关心你，这就是人类最原始淳朴的人际关系。涉及到我们的生活，学习，工作中，都要学会尊重对方。尊重领导，关心同事，多交流，使自己成为社会的一分子。只有彼此尊重，俩者之间才更深发展的机会，换言之，这就是说彼此尊重是人类社会交往的最底线。在交往中，一定做到想别人所想，用自己宽容的心去包容别人，切莫去计较过多的小事。哪怕自己会吃一点小亏。正所谓吃亏是福，把自己的眼光放远一点，你就会对眼前的一些不快之事自会一笑了之。

总之，人与人交往要尊重彼此!

一位哲人说过：“没有交际能力的人，就象陆地上的船，永远到不了人生的大海”。人的一生中都在沟通，不说话也是在沟通。认识人，了解人，你就无所不能。学了苏州大学江波教授的一课，收获良多，启发很大。

现实的世界是一个人与人构成的世界。在日常的生活和工作中，我们的内心或许时常会产生一种孤寂、渺小、自卑、困惑的感觉。这种感觉是我们不喜欢和不需要的。因为它消极，与成功的心理和胜利的人生背道而驰。那么，一言以蔽之，问题就在于我们的心灵与这个世界没有进行有效的沟通。与这个世界沟通，实质上就是与这个世界上的人进行沟通，而且必须是有目的的沟通。可以说，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会善于与人沟通。

俗话说：两军相遇智者胜。千智万智又以攻心为上。在人与人沟通和交往的过程中，人心可谓是最神秘莫测的世界。要打开人心这扇紧闭的大门，并非毫无办法。只要我们以成功的原则为指导，并且切实掌握一些行之有效的技巧，自然就能很容易地敲开任何人心灵的大门。

在此，我们应该牢记，打通人心的策略，不仅是靠理性的逻辑力量，而在很大程度上依赖于一个人的情商智术。

在我们掌握这些成功技巧之前，首先要做的就是：正确了解人和人的本性。这是我们致力于打开人心的大门和提高人际交往能力的开始。

**人际交往与沟通心得体会篇四**

一个人能够与他人准确、及时地沟通，才能建立起人际关系，而且是牢固的、长久的。进而能够使得自己在事业上左右逢源、如虎添翼，最终取得成功。

石油大王洛克菲勒说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”由此町见沟通的重要性。

人与人的交流、沟通如果不顺畅，就不能将自己真实的想法告诉给对方，会引起误解或者闹笑话。

南方的孩子没见过雪，所以不知道雪是什么东西。老师说雪是纯白的，儿童就将雪想像成盐；老师说雪是冷的，儿童将雪想像成了冰淇淋；老师说雪是细细的，儿童就将雪想像成了沙子。最后，儿童在考试的时候，这样描述雪：雪是淡黄色，味道又冷又咸的沙。

人与人的交往，就是一个反复沟通的过程，沟通好了，就容易建立起良好的人际关系；沟通不好，闹点笑话倒没什么，但因此得罪人、失去朋友，就后悔莫及了。

有一个人请了甲、乙、丙、丁四个人吃饭，临近吃饭的时间了，丁迟迟未来。

这个人很后悔自己说错了话，连忙对乙、丙解释说：“不该走的怎么走了?”乙心想：“原来该走的是我。”于是也走了。

这时候，丙对他说“你真不会说话，把客人都气走了。”那人辩解说：“我说的又不是他们。”丙一听，心想：“这里只剩我一个人了，原来是说我啊！”也生气地走了。

沟通作为一个重要的人际交往技巧，在日常生活中的运用非常广泛，其影响也很大。可以说，人际矛盾产生的原因，大多数都可归于沟通不畅。

在国与国的交往中，特别强调“增加共识”，实际上就是多进行有效的沟通。还有，人最怕的就是被冤枉，冤枉是怎么产生的?不就是因为沟通不畅或者沟通错误嘛。

善于观察的人都知道，猫和狗是仇家，见面必掐。起因就是，阿猫阿狗们在沟通上出了点问题。

摇尾摆臀是狗族示好的表示，而这种“身体语言”在猫儿们那里却是挑衅的意思；反之，猫儿们在表示友好时就会发出“呼噜呼噜”的声音，而这种声音在狗听来就是想打架的意思。阿猫阿狗本来都是好意，结果却是好心得不到好报，反而当做了驴肝肺！

但从小生活在一起的猫狗就不会发生这样的对立，原因是彼此熟悉对方的行为语言含义。所以熟悉对方语言，进行有效沟通十分重要。

《圣经·旧约》上说，人类的祖先最初讲的是同一种语言，日子过得非常好，决定修建一座可以通天的巨塔。由于人们沟通流畅、准确，大家就心往一处想，劲头朝一处使，高高的塔顶不久就冲入云霄。

上帝得知此事，又惊又怒，认为人们能建起这样的巨塔，日后还有什么办不成的事情呢?于是，上帝决定让人世间的语言变成好多种，各种语言里而又有很多种方言。这么一来，造塔的人言语不通，沟通经常出现误会、错误，巨塔就再也无法建造了。

由此町见，如果一个团队能够沟通顺畅。上下合力，所爆发出来的力量是上帝都害怕的。所以沃尔玛公司总裁沃尔顿说：“如果你必须将沃尔玛管理体制浓缩成一种思想，那就能就是沟通。因为它是我们成功的真正关键之一。”

现代社会，不善于沟通将失去许多机会，同时也将导致自己无法与别人的协作。你我都不是生活在孤岛上，只有与他人保持良好的协作，才能获取自己所需要的资源，才能获得成功。要知道，现实中所有的成功者都是擅长人际沟通、珍视人际沟通的人。

一个人能够与他人准确、及时地沟通，才能建立起人际关系，而且牢固的、长久的。进而能够使得自己在事业上左右逢源、如虎添翼，最终取得成功。

**人际交往与沟通心得体会篇五**

一位哲人说过：\"没有交际能力的人，就象陆地上的船，永远到不了人生的大海\"。人的一生中都在沟通，不说话也是在沟通。认识人，了解人，你就无所不能。学了苏州大学江波教授的一课，收获良多，启发很大。

现实的世界是一个人与人构成的世界。在日常的生活和工作中，我们的\'内心或许时常会产生一种孤寂、渺小、自卑、困惑的感觉。这种感觉是我们不喜欢和不需要的。因为它消极，与成功的心理和胜利的人生背道而驰。那么，一言以蔽之，问题就在于我们的心灵与这个世界没有进行有效的沟通。与这个世界沟通，实质上就是与这个世界上的人进行沟通，而且必须是有目的的沟通。可以说，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会善于与人沟通。

俗话说：两军相遇智者胜。千智万智又以攻心为上。在人与人沟通和交往的过程中，人心可谓是最神秘莫测的世界。要打开人心这扇紧闭的大门，并非毫无办法。只要我们以成功的原则为指导，并且切实掌握一些行之有效的技巧，自然就能很容易地敲开任何人心灵的大门。

在此，我们应该牢记，打通人心的策略，不仅是靠理性的逻辑力量，而在很大程度上依赖于一个人的情商智术。

在我们掌握这些成功技巧之前，首先要做的就是：正确了解人和人的本性。这是我们致力于打开人心的大门和提高人际交往能力的开始。

**人际交往与沟通心得体会篇六**

时光如水，岁月如梭，一转眼大三都快成为我的过去了，或喜或悲。喜，还有一年就要回家了，回到我熟悉的地方，回到给我呦安全感的地方；悲，我要面临就业，我不知道对于这一方面是否准备好了。

在刚来科师的时候我是有多不开心，现在想想好幼稚，让这些外在的物质来决定我的心情，让我没有好的心情去跟班里的同学交朋友，去和他们沟通，让我在一年中几乎远离了集体，而集体也在一年中忽视了我。我知道我是个慢热的人，对于陌生的人、陌生的地方、陌生的事，我都会很慢的接受，可是大学不会给我这样的机会，只有你去主动和别人沟通，没有谁会来主动和你搭讪。

大二我才明白了什么，才想要有点什么行动。大学是个学习的地方，我沟通做的不好、倾听做的不好，才导致了我的人际关系不好。所以在我看到我们有这门“人际交往与沟通”的课时，想都没有想的就选择了这门课。想要在这个当中学到什么，不敢说要那个方面都学得精通，最起码基础的东西自己会了解，可以对比的学习，对比的改正。说到底还是想让自己行动起来，能主动地和别人沟通。其实最主要的原因就是我的勇气不够，害怕和别人沟通，害怕和别人相处，我也在克服着自己的这个缺点，心理上的克服，找个原因学这门课来克服。

沟通，是一种历程，在一段时间之内，是采有目的式地进行一系列的行为；是双方在沟通历程中表现的是一种互动，在沟通的过程当时以及沟通之后所产生的意义都要负有责任存在；。其重点在于它是一种有意义的沟通历程。书上和网上的定义是这样的，我太单纯了在没有学习这门课之前对于沟通过的理解就是“交谈”这两个字。在学完了这门课后我知道了，哪一种沟通都是有目的性的，儿人们在沟通当中可以获得他们向他要的信息，可以根据和人们的沟通来体会这个人的性格特点。我觉得真的很复杂，仅仅一个沟通就要这样的复杂。但是真的是这样，我们还没有面对的大大社会里的人们，就是要这个样子进行着交易，也许我把一切想得太可怕了。

而“倾听”在人际交往中也是有很重要的一部分。人要学会倾听，而在和别人交谈的时候，你一定要投入，包括身体和心灵的投入。在和人交谈的时候，你的细微变化瞒不过对方，如果你并不专心，对方会很快就发现，这样的倾听是没有任何意义的，因为对方受了你的影响，已经没有办法完整地讲述自己的痛苦了。而如果你非常投入而专心地倾听对方所说的每一句话，那么对方也能够进入讲述的状态，把自己内心的痛苦一一说出。别人会巴结你当做是一个可以倾诉的对象，会很信任你，会因为这些和你成为朋友。

在人际交往和沟通这门课上还学到了“演讲”，演讲也是有很大很大的学问的，不单单是你要写一份漂亮的演讲稿，要把他背的有多流利，这些是最美的演讲前的准备。最重要的是要把我住在演讲台上那五分钟左右的时间，克服你的紧张心态，带动听你演讲的倾听者，要考虑他们对于演讲内容的兴趣等等。在站在演讲台的那一刻，你就是主角。

在课上我们进行的演讲给了我很大的鼓励，也减少了面对那么多的人而的怯之心，那节演讲课过后也给了我一个巩固的机会，就是参加模拟招聘的活动。在那项活动中，我真的体会到了人际交往的重要，人力资源就是要沟通，就是要倾听，作为应聘者你要沟通，作为招聘者你要学会倾听。这一切都很重要，人际交往与沟通其实真的挺好的。

在这门课的结尾还让我有了一次锻炼的机会，我把握住了，而结束后我也为自己做了一下调查，同学都给了我很大的鼓励，也给我提出了我的不足，我认真地记下了，也真心的谢谢他们了。还有就是学了和用了以后，我开心了，和同学们的关系也变得越来越热火，这就是我想要的，以后我还会努力。有相对桌谢谢的\'很多人，谢谢你们。

**人际交往与沟通心得体会篇七**

口才训练方法技巧

交际口才训练

1、想象训练

为自己设定一个场景，设想自己处于这样一个场合，设定自己的身份，想一下自己应该说些什么，语气是怎样的?针对对方的提问自己应该怎样回答等。

2、模拟训练

上面那个是想象的，现在这个练习是要付诸行动的，设想自己是一位演讲家，一位推销员，然后面对着各位观位或者客户，表达自己应该表达的东西。

3、意识训练

在日常生活中，一些报告、演讲、辩论等场合要积极发言，不断的锻炼自己。

4、群体训练

在一些聚餐或者是多人的地方进行倾听和模仿，多种别人沟通。

**人际交往与沟通心得体会篇八**

在日常生活中，每时每刻我们都和别人在交流，有言语上的交流也有肢体上的交流，而怎么样才能更好的表达出自己的想法，怎么样才能更好的和别人融洽的交流呢?通过这几周学习《与人交流能力》和老师细心的讲解，使我明白了交流技巧的重要性，很好的交流技巧能与人融洽的交流，让我知道了人类任何活动都离不开交流，良好的交流能力是你获得成功的重要保证。

第一堂课，我们了解了人与人交流有四个能力点：

1、把握交谈主题。

2、把握交谈时机。

3、倾听别人讲话。

4、准确表达自己的观点。

学会了与人交流，对于学生建立良好的人际关系很重要。善于交往的人，往往善于发现他人的价值，懂得尊重他人，愿意信任他人，对人宽容，能容忍他人有不同的观点和行为，不斤斤计较他人的过失，在可能的范围内帮助他人而不是指责他人。

第二堂课，我们互相学习和分享了礼仪知识，同时我还学会做一个nice的倾听者学了礼仪知识，我学到了握手礼、鞠躬礼、递名片礼、见面礼仪、拜访礼仪等等。

说说我映像最深刻的\"递名片礼\"，名片的递送、接受、存放也要讲究社交礼仪。在社交场合，名片是自我介绍的简便方式，交换名片的顺序一般是：\"先客后主，先低后高\"。当与多人交换名片时，应依照职位高低的顺序，或是由近及远，依次进行，切勿跳跃式地进行，以免对方误认为有厚此薄彼之感。递送时应将名片正面面向对方，双手奉上。眼睛应该注视对方，面带微笑，并大方地说：\"这是我的名片，请多多关照。\"名片的递送应在介绍之后，在尚未弄清对方身份时不应急于递送名片，更不要把名片视同传单简单随便散发。

礼仪日益影响我们的生活，我们要重视它，学习它，用它，使它用到恰当好处。未来，礼仪不会走，还会伴着我们一直走下去。

\"做一个nice的倾听者\"的\'过程让我懂得交流的重要性，交流并非我们想象中那样，交流讲究技巧，很好的交流技巧能与人融洽的交流。

虽然人人都知道交流的重要，却忽视了交流，e-mail、msn、qq等等新的网络的交流方式让人们更习惯与通过电脑屏幕的交流，越来越不习惯于面对面的交流，不可否认信息时代带给我们一个新的交流平台，但是，人与人之间的交流有很多种方式，不能顾此失彼，不同的场合、不同的对象要选择不同的沟通方式!第三堂课，我们在课堂上进行了一些小活动，手提电脑的销售客服、头脑风暴和商店打烊时。

第四堂课，各组精彩演出\"面试官与求职者\"。

简简单单的活动、测试和演出，让我们每个人拥有自己的空间，尽情表达自己的想法和分享好的idea。交流给我们制造了机会，让我们更加深入的了解彼此，我们应该谢谢它!

社会是一个大舞台，纷繁复杂。国与国之间需要交流，于是有了外交：单位与单位之间需要交流，于是有了联系：人与人之间需要交流，于是有了交流。交流是一盏指明灯，可以随时较正我们航行的方向。正是因为有了交流世界才显得那么美好，让交流走进你我的生活吧!

通过《与人交流能力》这门课，令我感触很深，不同的交流影射出不同事件的结果，偏激情绪化的交流往往是得到让人很不愉快的结果，也许你不得不承认，世界上最难办的事，是人与人之间的\"交流\"。所以，交流不是一种说服，而是一种感染、一种形象展示、一种言行一致的体现。

**人际交往与沟通心得体会篇九**

第一，多提开放式问题。开放式问题意味着对方必须给出复杂的回答，而不是简单的“是”或“否”。因此，这会让他们展示出自己真实的想法、感受和需求。开放式问题也可以确保你能进一步了解对方。

第二，展示自己的脆弱性。这不是说让你向对方示弱，而是试着去袒露自己真实的一面，比如自己的烦恼和难过。这个时候，你是在向对方传递一种信息，他们也可以放下伪装，像你一样真诚。他们会意识到，你已经准备好和他们在更亲密的层面上进行互动。而且，当他们了解你没有恶意的时候，通常会放松警惕并给出更积极的回应。

第三，保持专注。如果你在谈话中分心，你的听众会感到自己不被尊重，这会让他们停止交流并保持戒备。在谈话中保持专注，会让对方觉得自己很重要，让他们有足够的信心分享更多想法。

第四，使用同理心倾听。当对方和你倾诉时，如果你表示你很理解或者有类似的经历，这会让他们感到自己并不孤单，并且更愿意和你分享自己的故事。

第五，善用过去的回忆。如果你在沟通中提起对方过去告诉过你的事，这说明你之前已经把对方说的话放在了心上，这有助于你们建立信任。

第六，积极倾听对方。在其他人讲话时，很多人都会急于在对方说完之前想好自己的回应，而不是认真倾听。我们之所以这样做，是因为我们想给对方留下深刻印象，而且不想给出听起来很蠢的回应。但是，积极倾听一方面可以保证说话者能够完整地表达自己的想法，另一方面还可以同步彼此的消息，防止彼此之间产生误解。

第七，找到一个沟通的好时机。如果你的朋友或者伴侣处于沮丧或者疲惫的状态，他们很难集中精力和你聊天。这可能会导致他们给出你不喜欢的回应，甚至主动终止交流。

**人际交往与沟通心得体会篇十**

本学期报选了xx老师的《大学生人际交往心理学》选修课，真是十分庆幸。如今已接近尾声，一学期学下来，感受颇深。起初，我只是对心理学有种莫名的好奇与兴趣，不知其是怎样的一门学科，怎样的学习方式，但通过x老师一学期的讲解，才发现，既有帮助又有乐趣！

泛泛的讲，老师在每节课都传达了一种做事方式，那就是注重小节，我们很多时候都会忽略的细节，却会在别人心中留下不好的影响，相反的，我们细致的认识到很多细节，就会在别人心中产生不可估量的效应。毕竟，在这个不再单纯与直接的社会，他人心中的波澜并不会在表情中流露，却会在今后的行动中默默耕耘。所以，我个人认为，这不是时代的变质，而是社会的进步，是一个人与人之间深层次交流的平台。既然如此，我们不能改变，必要接受。例如，送走朋友时，望其走远。家人回家时，多句问候。有人倾诉时，多些耐心。进出门时，照顾他人。等等。如此细微的事情，并不会花去我们多少时间和精力，但在他人心中，自身的形象，可能就会因此变得不同。

印象中最深刻的一课，是感恩的话题。一个男孩成为父亲后的醒悟，让我深深陷入了沉思，父母的爱总是那么透明，透明到我们有时根本发现不了，使我们不理解，不接受，以至于坚决拒绝。爱为何变得使人反感，是我们不愿被束缚的心。然而在我们受到伤害之前，永远也想不到那束缚就是幸福，就是避风的港湾。当我们可以成为下一代的港湾的时候，才体会到，做港湾并不是那么容易，自以为是的小船总在拼命的驶离自己，没有实际的缆绳，只等风浪促归航。于是，感慨。曾经的自己，不也是如此倔强与固执？于是，感叹。可怜天下父母心啊！明白这透明的爱，原来是空气般无力却又广博的如此伟大。

答案是：很难！

究其原因，我认为很大程度上是外界各种各样的思想侵蚀。户外传媒、花边新闻、网络游戏等等，创意层出不穷，招式千变万化，其吸引力之大，传播力之广，谈论性之高，使得他们成为了思想的核武器，加之青年人思想束缚力微薄，跟潮流愿望迫切，必然让“核武器”的威力大大增强，甚至不知翻了多少倍，于是成就了那个因网络游戏而跳下高楼的男孩。

话已至此，无心再说，讲破红尘，才为自甘堕落！只愿天下未醒之人，早日睁开明事之眼。仅此愿望而已。

以上是我对于本学期选修《大学生人际交往心理学》的心得体会，x老师讲课的幽默风趣，生动活泼，让我对十多年的教育有了新的感受，对今后的国家教育事业也重新燃起了希望。使我印象深刻的xx老师以及他的授课方式，进一步增加了我对心理学的兴趣与重视，由此给了我学习心理学的一个美好的开始。在此衷心感谢您的启蒙之恩！谢谢您！

**人际交往与沟通心得体会篇十一**

下面是本站小编给大家搜集整理的人际交往与沟通

心得体会

范文内容。希望可以帮助到大家!

这学期通过学习了《人际沟通》这门课程，让我对这方面了解到很多，也学习到很多东西。每个个体都生活在各种各样现实的、具体的人际关系之中。人际关系交往的好与坏：可以看出你在社交活动中是：如鱼得水呢还是处处碰壁。怎样才能健立良好的人际关系呢，就需要学会沟通。我现在从大小两方面说明一下人际沟通的重要性：从小处讲，就是从我们老百姓的身边讲起：人际沟通也是不可缺少的，只有与其他人进行有效的沟通，你才能了解周围人的性格品德，他的产物就是你与其他人的融洽程度。说白了，只有良好的沟通，才能使你与其他人和平相处。你与家人亲戚之间，朋友之间，同事之间都只有通过互相沟通，才能了解对方的内心世界，知道对好忌什么，才使自己在日常生活不至于碰壁。按照通俗的讲法---好的沟通能力代表着良好的人缘。良好的沟通，你也能发现到对方的优点与缺点，用发现到的检验一下自己，取长补短，从说话到接人待物，都要向着别人可以接受的方面去说去做，当然务必要求尽善尽美，只要让别人能接纳你，这就代表着你成功了。

在人际交往中，切忌死板，不要用同样的交往方式去交往所有人，所谓林子大了什么样的人都有，三教九流，人生百态，学会变通，随机而动。但需强调一点，不择手段。我们在人际交往中，切记让人感到你与人家交谈存在某些自私的目的，这样对方也会对你敬而远之，这是一种奇妙的感觉，有时在听别人阐述一种观点时，好像是另一个“我”在述说，所以我有时就会在不经意间会心一笑，也许她辞不达意，也许她用词不当，也许她语气不好，也许她态度恶劣，但都不影响我理解真正的意思。她是她，我是我，她没有必要，我也不会强求她用我的语法，用我熟悉的词汇，用我习惯的方式来阐述观点。这就是尊重别人就等于尊重自己。

你要用心的去关心别人，别人也同样的关心你，这就是人类最原始淳朴的人际关系。涉及到我们的生活，学习，工作中，都要学会尊重对方。尊重领导，关心同事，多交流，使自己成为社会的一分子。只有彼此尊重，俩者之间才更深发展的机会，换言之，这就是说彼此尊重是人类社会交往的最底线。在交往中，一定做到想别人所想，用自己宽容的心去包容别人，切莫去计较过多的小事。哪怕自己会吃一点小亏。正所谓吃亏是福，把自己的眼光放远一点，你就会对眼前的一些不快之事自会一笑了之。

总之，人与人交往要尊重彼此!

一位哲人说过：“没有交际能力的人，就象陆地上的船，永远到不了人生的大海”。人的一生中都在沟通，不说话也是在沟通。认识人，了解人，你就无所不能。学了苏州大学江波教授的一课，收获良多，启发很大。

现实的世界是一个人与人构成的世界。在日常的生活和工作中，我们的内心或许时常会产生一种孤寂、渺小、自卑、困惑的感觉。这种感觉是我们不喜欢和不需要的。因为它消极，与成功的心理和胜利的人生背道而驰。那么，一言以蔽之，问题就在于我们的心灵与这个世界没有进行有效的沟通。与这个世界沟通，实质上就是与这个世界上的人进行沟通，而且必须是有目的的沟通。可以说，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会善于与人沟通。

俗话说：两军相遇智者胜。千智万智又以攻心为上。在人与人沟通和交往的过程中，人心可谓是最神秘莫测的世界。要打开人心这扇紧闭的大门，并非毫无办法。只要我们以成功的原则为指导，并且切实掌握一些行之有效的技巧，自然就能很容易地敲开任何人心灵的大门。

在此，我们应该牢记，打通人心的策略，不仅是靠理性的逻辑力量，而在很大程度上依赖于一个人的情商智术。

在我们掌握这些成功技巧之前，首先要做的就是：正确了解人和人的本性。这是我们致力于打开人心的大门和提高人际交往能力的开始。

在日常生活中，每时每刻我们都和别人在交流，有言语上的交流也有肢体上的交流，而怎么样才能更好的表达出自己的想法，怎么样才能更好的和别人融洽的交流呢?通过这几周学习《与人交流能力》和老师细心的讲解，使我明白了交流技巧的重要性，很好的交流技巧能与人融洽的交流，让我知道了人类任何活动都离不开交流，良好的交流能力是你获得成功的重要保证。

第一堂课，我们了解了人与人交流有四个能力点：

1、把握交谈主题。

2、把握交谈时机。

3、倾听别人讲话。

4、准确表达自己的观点。

学会了与人交流，对于学生建立良好的人际关系很重要。善于交往的人，往往善于发现他人的价值，懂得尊重他人，愿意信任他人，对人宽容，能容忍他人有不同的观点和行为，不斤斤计较他人的过失，在可能的范围内帮助他人而不是指责他人。

第二堂课，我们互相学习和分享了礼仪知识，同时我还学会做一个nice的倾听者学了礼仪知识，我学到了握手礼、鞠躬礼、递名片礼、见面礼仪、拜访礼仪等等。

说说我映像最深刻的“递名片礼”，名片的递送、接受、存放也要讲究社交礼仪。在社交场合，名片是

自我介绍

的简便方式，交换名片的顺序一般是：“先客后主，先低后高”。当与多人交换名片时，应依照职位高低的顺序，或是由近及远，依次进行，切勿跳跃式地进行，以免对方误认为有厚此薄彼之感。递送时应将名片正面面向对方，双手奉上。眼睛应该注视对方，面带微笑，并大方地说：“这是我的名片，请多多关照。”名片的递送应在介绍之后，在尚未弄清对方身份时不应急于递送名片，更不要把名片视同传单简单随便散发。

礼仪日益影响我们的生活，我们要重视它，学习它，用它，使它用到恰当好处。未来，礼仪不会走，还会伴着我们一直走下去。

“做一个nice的倾听者”的过程让我懂得交流的重要性，交流并非我们想象中那样，交流讲究技巧，很好的交流技巧能与人融洽的交流。

虽然人人都知道交流的重要，却忽视了交流，e-mail、msn、qq等等新的网络的交流方式让人们更习惯与通过电脑屏幕的交流，越来越不习惯于面对面的交流，不可否认信息时代带给我们一个新的交流平台，但是，人与人之间的交流有很多种方式，不能顾此失彼，不同的场合、不同的对象要选择不同的沟通方式!第三堂课，我们在课堂上进行了一些小活动，手提电脑的销售客服、头脑风暴和商店打烊时。

第四堂课，各组精彩演出“面试官与求职者”。

简简单单的活动、测试和演出，让我们每个人拥有自己的空间，尽情表达自己的想法和分享好的idea。交流给我们制造了机会，让我们更加深入的了解彼此，我们应该谢谢它!

社会是一个大舞台，纷繁复杂。国与国之间需要交流，于是有了外交：单位与单位之间需要交流，于是有了联系：人与人之间需要交流，于是有了交流。交流是一盏指明灯，可以随时较正我们航行的方向。正是因为有了交流世界才显得那么美好，让交流走进你我的生活吧!

通过《与人交流能力》这门课，令我感触很深，不同的交流影射出不同事件的结果，偏激情绪化的交流往往是得到让人很不愉快的结果，也许你不得不承认，世界上最难办的事，是人与人之间的“交流”。所以，交流不是一种说服，而是一种感染、一种形象展示、一种言行一致的体现。

现在的人越来越把自己孤立起来，邻居之间互不认识，同事朋友之间也没有过多的交流，朋友之间只是在一起吃喝玩乐，同事之间只是为了工作而工作，人的心灵越来越孤单，人人都把自己的心灵封闭起来，人们的心灵得不到释放，行为越来越盲目，很多互补的资源得不到充分的利用，先不说心灵闭塞对人的危害，就是资源的利用也让我们现代人丧失了很多的成功与机会。我们说，在人与人之间，模糊有利于审美，而清晰则有利于合作。客观地说，人与人交往都是有一些或表或里的缘由的，而这些缘由的目标都是合作，商务往来是合作，工作中的目标实现也是一种合作，即便摆脱寂寞也要在你的合作下才能如愿以偿。而合作的基础是资源。你如果没有对方需要的资源，就不要指望对方会积极，持久地对待你，其实我们也是这样，你在乎的东西才会吸引你。前不久，公司组织学习《人际沟通》，有些心得体会与大家分享。作为班组中的交流与沟通也是这样，首先你应该在大的原则范围内努力形成一个班组行为准则的小原则，在这个小原则下进行有效的沟通，要让沟通与交流不超出原则范围。这里我们说每个人都有自己的资源，在班组成员中，每个成员的资源如果都可以为其他成员所用，那就形成了一个互补团结的集体，资源包括(财物、权势、美貌、才华、个性、善良等等)。那么班组长怎样去做好班组中沟通的融合与有效呢?怎样利用自己的资源和班组的资源来提高管理绩效呢?我觉得应该从“体、威、激、和”去考虑与操作。

一、我们来看“体”，古人说：“知己知彼，百战百胜”，知道自己的能力和处在什么样的位置，找准自己的位置;知道同事的长处与短处，安排下属做什么样的工作，以发挥最大的效力，这样才会“百战百胜”。我们来看“体”有什么含义呢?“体”代表体察、体悟、体会、体谅等等。我们要体察同事的家庭情况、想法、能力等等，要做到了解对方，成为同事的知己;体悟就是在长期的工作中，我们要善于总结，不断完善与同事在工作中的交流方法与工作方法;体会就是要体会工作与生活中人与人之间的关系，做好对言行之间的了解;体谅就是对同事在工作中或其他方面的过失要形成换位思考意识，体谅他人的难处。把握“体”字，就是要知道和了解同事的需要，我们来看《鬼谷子》十四篇的精辟讲解，《揣情》第七讲“人有喜欲、忧患，则其内心实情就会暴露，君子可揣摩得之实情。此各国间谍窥伺间隙、阴售其奸之机缘”。鬼谷子这里主要就是讲要体察从外在的表露去揣摩内在的实际心理，《摩意》第八讲“既揣其情，可顺其情摩其意而驱使之，或极其欲而诱之，或极其恐而吓之，则彼可听汝之言。此张仪三欺楚王、游说七国与秦连横时，所主要倚重之术也”。这里主要是说根据需求用各种方法达到目的。同理班组工作中就是要了解同事们的真正需求，从需求出发，用各种方式来提高班组的管理能力与沟通水平。

二、威，我主要指“威信、威严”，威就要让人害怕和畏惧，信就是要有信用和使人信服，班组长要在班组中树立自己的威信，就必须要严于律己，宽以待人。在执行纪律的时候要做好该考核和处罚的一定要处罚，更不要循私和顾私情。“将不立威，有令不行”，而班组长如果不能立威，必将使纪律一片松散，从而导致无管理现象，对待下属必须要刚柔并济，这样才能使下属信服，才能做到有令必行，人心所向;才能打造出以班组长为中心的一个紧密团队，才能更有战斗力。还要做到信，诚信---正在我们现代社会逐渐缺失，但作为一级管理者，一定要做好诚信，只有做好了诚信，才能让人真心信服，才能有号召力。另外在班组中要形成诚信的风气，降低勾心斗角的作风，有助于班组的团结。我们攀钢在很多班组中勾心斗角的坏习气不少，这直接与一个班组长的威信与带头效应有关，班组长一顶要树立好威信，这是很重要的一点。班组长也一定要起好带头作用，对待同事要以诚相待，创造诚信务实，高效的团体。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn