# 2024年如何处理人际关系心得体会(精选8篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-09-14

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。如何处理人际关系心得体会篇...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**如何处理人际关系心得体会篇一**

职场上，大家都知道团队的配合非常重要。而要密切配合，团队之间的沟通就非常关键。沟通效率的高低决定了执行力的好坏。沟通好，就执行好；沟通不好，执行力就会下降。但在实际工作中，沟通并不是一件容易的事情。职场分很多沟通场景，对内上下级沟通、平级沟通、部门内沟通、跨部门沟通等，对外客户沟通、主管单位沟通，以及和业务发展相关等等。可见，场景如此之多，沟通能力之所以在任何角色中都非常重要。可以说，没有沟通，就没有工作的顺利推进。那么怎样才是有效的沟通？几个关键要素是必须掌握的。

举个例子，上级告诉下属“你的工作汇报写的不好”。首先，沟通要将你所表达的信息尽量准确、量化。“你的汇报不好”这是一个定义，作为上级那么你要把“不好”具体表现在哪里，更明确的告诉对方。比如思路不清晰，没有具体执行的步骤。这些还不够，思路不清晰具体又体现在哪些方面？具体执行步骤建议应该有哪些？你所传递的信息越清晰，对方也会接受到更准确。

其次，沟通的渠道或者方式。作为上级，你可以直接拿出一个好的汇报的案例分享给需要改进的人。让他对比去看，为什么这个好，你的不好。这样示范去讲解，比用语言表达更进一步。好比我们说你帮我买个本子。本子大小薄厚，样式万万千千，怎么能和你要的更一致？最简单办法就是发一个图片，甚至有规格，有价格，让买的人更清楚。最后，要有反馈。看看对方是否正确理解了你的意思，一定要让对方将你描述的信息重复一遍，确保信息是共识。如果有遗漏或者误解，刚好是可以修正和补充的。

沟通时的心态

一、在工作中，我们经常会看到上下级之间，同事之间经常会争吵。争吵完，大家并没有解决事情，反而因为吵架发展到言语攻击，人身攻击，甚至有时候大打出手。在沟通中，双方的观点不一样是非常正常的。也许你会发现别人的观点让你难以接受，甚至非常生气。此时，你一定要先处理好自己的心情，只有双方能够平静下来才有可能于更好的沟通，有利于事情的处理！

职场上，由于每个人站的立场不一样。所谓同理心，就是要站在对方的立场去思考问题，为什么他会反对我的观点呢？为什么会不支持我呢？是否有哪些障碍导致对方无法帮忙？因此，在沟通时，你能够站在对方的立场上想问题，能够设身处地的思考对方的所思所想，学会换位思考，大部分都能促进沟通，那么事情的解决就朝着良好的状态发展了。

沟通既是一门艺术，也是每一个职场人的必备技能。经过长期的人际交往和沟通，每个人都会形成自己的沟通风格，这就是像是一个无形的名片，帮助我们在职场上不断地进步。

**如何处理人际关系心得体会篇二**

害人之心不可有，防人之心一定不可无，尤其是在职场中，我们一定要有防备之心。不论是自己的客户，自己的领导还是同事，相处的时候都应该留心一点，以免吃亏。

毕竟，知人知面不知心，即使你们平时关系不错，也有可能因为某些原因，而彼此的利益受到了冲突，这时候别人就可能不顾情面了。

所以，对于职场人士来说，在公司里，以下这3种同事最好还是留心防范一些，太大意的话是对自己的不负责任，等到吃了亏再后悔就迟了。

1.经常跳槽的同事

为什么我们要小心那些经常跳槽的同事呢?并不是说跳槽是一件不好的事情，遇到更好的平台有更好的发展机会，紧紧抓住当然是没错的。

但是有些人他们跳槽的频率太高了，一年换好几个工作，那么这些人，我们就要慎重对待了。

频繁的换工作肯定是有原因的，可能是因为这个人的工作态度不好，也可能是因为他好高骛远，还可能是因为他的人缘不行，无论是以上哪一种原因，都说明这个人不值得你深交，而且他的坏习气，最好不要沾染上。

2.朋友很多的同事

其实原因是这样的，朋友很多的人，当你和他分享了一些事情的时候，他很有可能和他的其他朋友也分享这些。世界说大也不大，有时候，你和他说的事情很有可能被他不小心传了出去，被不应该听到的人听到了，于你来说是很不利的。

所以，能碰上那些爱交朋友的人，和他们说话就小心一点，并不是说他们有恶意，而是他们可能在无意之中会传达出一些你不希望别人知道的信息。

3.气度太小的同事

同事之间既是合作关系，也是竞争关系，如果我们遇上了那些脾气不好，没有气度的人，相处起来是非常累的。因为他们会把竞争放在第1位，把合作放在第2位，会把你当作他的假想敌，任何事情都不好好配合，这非常影响工作进度，也是会影响工作时候的心情。

与这样的同事共事，他们会随时观察你，不仅会学习你工作方法，也有可能记下你的漏洞和缺点，向领导打小报告。所以，和他们保持一定的距离，也是在保护你自己，不然哪一天他把你的方案给盗取了，哭都来不及。

经常跳槽的同事、朋友很多的同事，气度太小的同事，这3种同事，最好还是留一些防范之心，对于你来说是有好处的。

**如何处理人际关系心得体会篇三**

《自控力》作者、健康心理学家凯利?麦格尼格尔(kellymcgonigal)说，一些看似浪费时间的行为，会给人带来意想不到的帮助。比如，在工作休息时间里的非正式交谈，有助于恢复效率并且能强化职场人际关系。因为，这种交谈可以累积社会资本。社会资本，指的是与他人积极交流后获得的信赖和尊敬，通常可以通过帮助他人或者是出色的工作表现来累积，不过，表达善意的非正式交谈也能累积社会资本。

麦格尼格尔介绍了5个经过科学验证、能强化人际关系的策略：

第一，尽量找能和同事直接碰面的机会。如果你想进一步认识某个同事，尽量找和对方面谈的机会，增进交情。

第二，收起手机。麦格尼格尔说，当人们面对面交流时，会在不知不觉中模彷对方的表情、姿势与手势。肢体语言同步之后，能帮助人们建立亲密的友谊。此时如果把焦点转移到手机上，会削弱聊天的共鸣及信赖感。

第三，持续关心之前聊到的话题。与同事建立信任关系的一个方法，就是让对方知道你有听进去他说的话。

第四，避免散布负面传闻。有时，同事之间聊到抱怨上级等话题，可以强化彼此之间的关系，但如果不分场合散布负面传闻，容易失去别人的信任。麦格尼格尔建议，听到负面八卦时，不要跟着附和或添油加醋，要感谢对方信任自己，告诉自己这些事，如果情况允许的话，可以想办法协助解决对方的困扰。

第五，成为谈论正面传闻的人。麦格尼格尔建议，要当别人不在场时称赞对方，认同他人的贡献与付出。有研究显示，谈论正面传闻、夸奖他人的人会被认为是值得帮助的人，得到他人帮助的可能性比较高。

**如何处理人际关系心得体会篇四**

在大多数人眼中，那些能言善辩，面对大众侃侃而谈的外向型性格的人，似乎比内向的人更容易成功。然而据调查显示，成功者中内向性格的人所占比例大大高于外向性格。

为什么呢?

可能大多数人脑海里都有这样的疑问，大家都很自然的思维定式把性格内向当做成一种劣势。

内向的你仿佛被贴上过社交焦虑、自卑、不快乐、没有幽默感等等的各种标签。

在这样一个社交至上的大环境下，大家似乎都爱外向的人，做一个内向者常常倍感压力，甚至觉得很丢脸。

内向有的时候没什么不好，他们的内心世界其实是非常丰富的，他们内敛而不张扬，具有深刻的内涵，调查发现世界名人70%都是具有内向性格的人。

可是，你真的了解什么是内向吗?你真的懂内向的人吗?你知不知道，其实内向的人有很多可贵的品质，内向的人也可以光芒万丈。

内向不是缺陷，是同样值得欣赏与赞扬的。

1.拥有更强的专注力

内向的人，大多喜欢像读书写作，实验研究这种可以独立完成的爱好，多年的磨练让你能够做事注意力高度集中，习惯深度思考。在完成一件事的效率上也会比外向的人要高。

2.快乐更容易

性情与快乐无关，内向并不是不快乐，只是喜欢享受另一种类型的快乐，比如沉浸在无人打扰的平静中，读一本书，看一部电影，听一首歌，放一阵空，发一会呆，静坐冥想，甚至自己抽下风，不需要太多。

3.惊人的行动力

比起豪情壮语的大肆去宣扬自己的梦想和目标，他们更倾向于脚踏实地的去做，行动力也会更强，成功的速度也会更快。

4.敏锐的洞察力

《欢乐颂》里，性格外向的邱莹莹总是急着表达，遇事还没弄清状况就开始咋咋呼呼，常常曲解别人的意思，不仅让自己为此陷入窘境，也害得别人不安生。和她相比，文静内敛的关雎尔就讨人喜欢得多。正是因为他们敏锐的洞察力，他们也常常能够一语中的，看到事物的本质。

5.值得被信赖

内向的人是最值得信任的，他们最会保守秘密。大家都知道你不会随便评头论足，随便去八卦别人的事情，也不会四处散播。感觉内向星人要掌控宇宙了，因为全世界的秘密都在他们那儿。

6.出色的领导者

与你认为的恰恰相反，内向的人可以成为很棒的领导者。你也许不喜欢说话，但是内向的性情，让你知道如何尊重他人的需求，如何进行战略性的思考，如何提出有价值的建议。内向的人往往能够在管理团队时很有自己的一套。

7.拥有深度的人脉

内心性格的人也许朋友不多，但是只要成为了朋友就是一辈子的挚友，他们从不交酒肉朋友，交的都是交心的，靠谱的，志同道合的朋友。这样的关系可以维持很久，也会成为彼此人生中的贵人，互帮互助。

8.强大的自我认知

很多人不懂自己，想不通自己为什么会成为这样的人。而内向的人中，很多人内心坚定而强大，十分了解自己，遵从内心的想法，更知道何时为自己充电，何时应该主动出击。

一个人的性情是天生的，几乎无法改变，而性格是可以培养的。一个内向的人可能不喜欢讲话，但一样可以很健谈;可能不喜欢社交，但一样可以在必要的时候一展风采。

成功的道路上，尽管外向的人生神采飞扬，但内向的人天生自带光芒!

如何处理职场人际关系心得体会

**如何处理人际关系心得体会篇五**

案例一：

某个员工a入职一家新公司，到了这家公司以后，公司里的人对自己都比较热情，但是基本上基于职场基本礼仪。但是部门里有个b对a的热情程度超乎他的想象。

b不仅主动跟a介绍公司情况，还跟他介绍周边有哪些地方吃饭便宜，对a可谓是体贴入微。

因为b对a热情，所以a也对b报以同等的热情。但是公司里其他同事对b却敬而远之。同事们与a都不太熟，没有跟他说太多，a也不好去细问。

没多久，b就问a借钱，借的钱不是很多，就几千块的样子。b想了一个很充分的理由，使得a无法拒绝。b告诉a一个星期就能还给他。但是到了时间，b就离职了。

a便再也联系不上b。后来a才知道，b在公司里问很多人借过钱，每次理由都不一样，但是没有人借给他。没想到a竟然上当了。

案例二：

员工c深知“欠钱的是大爷，借钱的是孙子”这个道理，所以谁问自己借钱都不借。当同事d问自己借钱的时候，c直截了当地回应说不借。而d原来与c的关系还不错。

d死缠烂打了一会儿，c仍然坚持原则不借。d于是就在公司里说c的坏话，工作上也不给c必要的支持。

被人借钱，这是个绕不开的话题。在职场中，应不应该借钱，应该借多少，这都是要仔细考量的，而不是头脑一热，就把钱借出去了。要知道，钱借出去容易，想要回来可就难了。关于职场中借钱，a与c的应对方式都不对，而正确的方式应该是从以下几个方面考量：

一、与借钱的人之间的关系。

职场中的同事关系其实相对是比较脆弱的，因为同事之间有工作的关系，势必就存在利益关系。而在这种利益关系中，个人的情感关系就很难值得推敲。

假设，你与借钱人之间的关系确实已经超脱了一般的同事关系，已经发展成为现实中的朋友关系。但是这个时候先别急着借钱出去，还是要分析一下这层关系的真实性。

我们说过，职场关系是有利益性的，那么在两个人同在一间公司的时候，他们可以发展关系至生活中，造成关系十分亲密的假象。一旦离职或者发生利益冲突的时候，这层关系就有可能土崩瓦解。

所以如果自己无法透过这些表象看到本质，无法判断与同事之间的关系是否真如表面那样好，那么最稳妥的方式就是不借。即便是借，也不是对方借多少给多少，而是在能力范围之内适当借一些。并且，如果金额较多，一定要留有借据。

有些人认为谈借据伤感情。但是如果对方借你钱而不愿写借据，那么你就不需要借给他了。

借钱的原则之一就是，假设这笔钱要不回来，对你的生活不会有什么影响。而不是打肿脸充胖子，只有五千块，非要承诺借人一万。

小结：除非关系要好，否则不要轻易借钱。

二、认识时间短，千万别借。

职场是个人员流动性很高的地方，说不准今天认识的同事明天就离职了，而且很可能离职前是不会让你发现他要离职的打算的。

任何感情的培养都是需要时间的，不要指望一两个月就培养起多么深厚的感情。

案例一中的a与b认识没多久，仅仅因为b表面上的热情，就判断失误，借了钱给b。这就是典型的错误信任。

而且，如果人与你认识时间不长，就问你借钱，那么就更可疑了。

小结：认识时间短，不要借。

三、财不外露。

当别人知道你有钱的时候，就一定会倾向于向你借钱。所以在职场中，一定不要跟同事交流自己的工资，尤其是当自己工资比较高的时候。

禁止员工交流工资其实最初是公司为了保护公司本身的，防止老员工发现新员工工资比自己高，心理不平衡，或者其他原因等等。

但是，从员工自身角度来说，也有一个好处，就是同事不知道自己的工资水平，也就不会以此为基准问自己借钱。

还有一点，就是有些员工会做些副业，增加收入。有的人可能副业收入远远高于主业，这个时候有些人就会在同事面前，炫耀自己副业挣了多少多少钱，然后同事一片羡慕。但是，这表面上好像自己风光了一把，但是这个员工就成了那些想要借钱的同事的目标了。

小结：不要让同事知道自己挣了多少钱。

四、临时垫付小钱。

当然还有一种情况，就是金额不多。比方说就几十块钱，同事让你垫付一下，这个时候就不需要有太多考虑，基本上是可以借的。因为同事也基本不会去坑这几十块钱。或者点外卖的时候，让某个人统一先垫付等。这些情况下，金额不多，也就不必要考虑太多。

小结：垫付小钱可以。

五、拒绝要讲方式。

我们都说职场中一定要学会拒绝，拒绝借钱也是其中一种。但是一个人被拒绝心里总是会不舒服的。所以，拒绝借钱也一定要讲究合适的方式，能够既不用出借，又不让人怪罪。

比方说案例二中的d因为c不借给他钱就到处说c的坏话，就是因为c拒绝得过于直截了当。

这个是针对那些表面关系比较好，而你又无法判断是否是真的好的情况的。至于那些本来就不熟的人，直截了当拒绝就行了，用不着拐弯抹角。如果关系不好，不借钱给他，结果他四处说自己坏话，直接上去理论。孰是孰非，别人看得明白。

当一个表面跟你比较熟的同事问你借钱的时候，首先一定要问为什么借钱，从他的语气神情中判断真假。然后如果判断为假，就委婉说明自己目前手头没钱，比方说拿去投资了买股票了等等，反正找个理由搪塞。

如果判断借钱理由是真，但是金额比较大，你也想要帮这个同事一把。切记只要借部分而不是全部。比方说同事借一万，你即便有，即便一万对你来说只是小意思，但一定要表明自己没多少钱，然后借一部分，比方说一两千。借一部分，是表明你愿意借。不全借，是为了保障个人权益，防止同事借钱不还。

总结：

职场中遇到同事借钱，当然是能不借就不借，实在要借，也只要借部分，并且留有借据。并且能够承担得起同事借钱不还的风险。

**如何处理人际关系心得体会篇六**

在人际关系中，聪明人不会对所有人好。

有些人值得你付出，而有些人，压根一点都不值得。

不对所有人好，才不会吃亏上当。

一、没必要对谁都掏心掏肺。

前一段时间，一位读者找到我，跟我说自己对一位闺蜜这些年来掏心掏肺，有什么好事都想到对方，但没想到，最终对方竟然拿着自己的钱跑了。

我听完这位读者的故事后，告诉她，你以后要学聪明点了。这个世界上，不是所有人都值得你对她好的。

对谁好，要分人，对谁都掏心掏肺，早晚有一天受伤害。

做人，要学会有所保留，对自己好一点，才是真的好。

二、朋友之间要有分寸感。

在人际关系中，一个非常重要的规则就是，做人一定要保留分寸感。

再好的朋友，都不能越界，不然只会招人反感。

我听完这些问题后，特别反感，一个都不想回答。我最好的朋友，都不会随便问这种问题，更何况是一个许久不联系的人。

朋友之间，一定要适当保持距离，要有分寸感。什么话能说，什么话能问，自己都要做到心里有数。

你以为你跟别人很好，什么都可以说，那都是你以为罢了。再好的朋友，也要留有隐私权。

做人没有分寸感，早晚有一天落得孤身一人。

三、识人待人：不要光听他说什么，还要看他做什么。

人际关系中，看一个人，一定不能只光听他说什么，还要看他做什么。

有些人只会耍嘴皮子，从来不会行动。这样的人，遇到了我劝你早点远离。

我上一家公司，就有这样一位光靠嘴巴说的同事，开会的时候巴拉巴拉能够说一大堆，真正落实到行动的时候，一点事都做不出来。

在公司待了没几个月后，他就被领导找了个借口辞退了。

俗话说得好，光说不练假把式。在与人交友中，那些只会说，说得天花乱坠的人，你一定要当心了，别被拖累了。

四、总结。

人际关系是一个大学问，每个人这辈子都在不断学习。

那些成功的人，大多都是人际关系高手，能够聚集人才。

聪明人，在与人交往中，不会对所有人好，并且做人做事具有分寸感，这样的人，才是最受人欢迎的。

**如何处理人际关系心得体会篇七**

有网友说：上面的领导调走了，刚被公司提拔，当然很感谢公司的信任，可是发现自己有个问题，不是很自信该怎么办?

职场上有个著名的理论，叫做“假装成功”。什么意思呢?也就是你虽然还没有取得成功，但是可以模仿成功者的做法去做人、做事，只要坚持模仿，慢慢地你也可以成为那样的成功者了!

我理解话题中当事人所担心的问题，其实未必真的是自己没有能力当领导，而是自信心的不足。

我以前自己没成为中层领导以前，也是对这样的岗位缺乏自信的，但你只有真正敢于面对，到这样的管理岗位上历练以后，才发现自己能有多行。

就这个话题，我再说几点个人的看法，仅供大家参考。

一、正因为缺乏锻炼，这样的岗位才能帮助你成长

我想，作为一个身在职场希望事业有发展的人来说，不会拒绝成长和进步。

那么，现在上头的领导离开了，正好你被提拔去接手，就是非常好的一次锻炼机会。

你有所担心，当然是因为过去没有这样的管理经验，缺乏底气。

其实这也是正常的，因为人都会害怕进入一个陌生的“挑战区”，喜欢停留在自己的舒适区中。

而人的成长，就是逐渐把一些原来的“挑战区”转变成自己“舒适区”的过程。比如你此前是普通员工，做了部门经理是个挑战，可几年后你也适应了这个管理岗位，又晋升做了公司副总，那么这个高管职位又是新的挑战，再做几年也许你也适应了高管的岗位，回头看，其实一路下来，你自己不知不觉已经从量变到了质变，和过去的你完全不同了。

理解了这个心理适应过程，我觉得你就能够更为坦然去面对这样的事实，请把它看成是一种机会，而不是自身成长的威胁。

二、自信心都是在不断解决问题中提升的

要说一个人有没有自信心，我想谁都不可能刚生出来就自信心很强。

自信心，那都是靠后天的培养提升出来的，我十多年的工作经历下来，觉得自信心其实就是在不断解决实际问题中增强的。

比如有个很复杂的高难度项目，你以前从来不敢想象自己能完成它，所以这个问题就摆在那，是你自信心的一个障碍。

但是最近你被领导硬逼着去挑战这个项目，通过你自己或者别人协同的努力下，终于攻克了这个难关，那么你的自信心就大大提升了!

这只是举个例子，回到这个话题的内容，做领导岗位，你所经历的难题一定大大多于做普通员工的时期，许多你意向不到的困难都会冒出来，也许和人有关，也许和业务有关，也许和钱也有关，总之够你烦恼的了!

可做了这个岗位，把上述问题解决之后，我相信你的自信心肯定不会停留在原来的层面了!

三、为了做好这个岗位，你需要付出更多

你想要在一个领导者岗位上做成功，光是有信心还是不够的，你需要做更多的努力去提升自己。

结合我自己的经历，分享几点经验：

第一，加强学习，这里的学习不仅仅包括业务知识层面的。我相信公司领导愿意提拔你上来，对你的专业能力还是会有认可度。

其实做领导，更主要的还是一个综合素质，比如做一个销售部的负责人，除了懂业务和营销以外，你还需要懂人力资源、懂财务、懂法律政策、懂战略规划等等。因为管理这件事，基本上就是围绕业务、人和钱开展的，所以想做好该岗位，你必须不断学习。

学习的途径很多，如参加内外部培训，自己自学，向其他领导学习请教等等。

第二，和你的团队员工搞好关系。要管理一个团队，得到大家的普遍拥护很重要，但凡职场上管理成功的人，下属都很支持，俗话说“一个好汉三个帮”，讲的就是这个道理。

第三，要以身作则，树立自己的威信。有些人晋升做领导以后，自己一点改变都没有，还是和过去一个样子，那其他员工怎么服你呢?比如说干项目，那你就先带几次头，把能力露几手给大家看看，知道你的厉害以后，别人就服了。

第四，还要取得自己上级的信任。对下关系搞好还不够，你也需要学会向上管理，多争取上级给你的资源与指导，这样才可以坐得稳。

**如何处理人际关系心得体会篇八**

护理工作是整个医疗工作中的重要组成部分，做好护理工作，需要多方面的配合，而工作中的人际关系融洽与否，直接关系到护士的工作情绪和工作的积极性。进而影响护理质量和患者的康复。因此，护士能否建立良好的人际关系，对顺利开展各项护理工作有着举足轻重的作用。护士每天面对的不仅是病人、家属、医生，还有医技、后勤、社会人员等等。因此护士的人际关系主要包括：护患关系、护士与病人家属的关系、医护关系、护际关系、护士与医院各部门各类人员的关系、护士与社会群体的关系、护士与社会环境的关系等。护患关系是做好护理工作的基础。在医院中，护理人员约占卫生技术人员的一半，从病人就诊、住院直至痊愈出院，各项工作均需护理人员参与。所以在临床工作中，与病人接触最多，关系最为密切。处理好护患关系，护理人员处于主导地位，因此，必须加强护理人员素质教育，从自身做起。

（1）树立高尚的医德。护理人员要自觉遵守护德原则和道德规范，以强烈的同情心与高度的责任感对待病人。要尊重病人，理解病人，以病人需要为主，改善服务态度，良好的服务态度是融洽护患关系的关键。

（2）心理护理是改善护患关系的手段之一。不要把病人看作是简单的医疗对象，而应视为具有复杂心理活动的生物整体，要有感情地从心理上与病人进行沟通。要深入病房，多与病人接触交流，从语言及神态上了解其心理状态及心理变化，帮助他们尽快进入病人角色，有的放矢地给予心理援助。

（3）护士的自身素质是影响护患关系的重要因素。在临床实践中，护士要不断加强自身修养，提高自身素质。通过神态表情、言谈举止、仪态行为等给病人以安慰、鼓励、疏导及暗示，达到良好的心理治疗效果，从而改善护患关系。

（4）努力提高业务能力及技术操作水平，不断更新知识。护士只有掌握丰富的医学知识及娴熟的技术操作，才能取得病人的信赖和尊重。

护士与病人家属的关系是处理好护患关系的先决条件，在护理过程中要特别重视病人家属的作用，因为他们与病人的关系最密切，他们的言行比护理人员更能影响病人心理。取得他们的配合是促进病人康复的重要条件。病人住院时，其家属多表现为焦虑、恐惧、急躁、痛苦等，护士应理解他们的心情，宽容其过激言行。对医院的规章制度，如探视时间、陪住制度、卫生要求等应耐心解释，具体指导，以取得他们的理解和支持，对某些医疗和护理措施应向家属耐心说明，取得他们的配合。微笑最重要，如果说不出话。一定要自信，如果你和别人讲话别人爱理不理的，这人就没必要和他交流下去。一般人是将心比心的，你对他好，他也会回应你。

我们工作的共同的目标是为病人的健康服务。工作中的医护关系是合作的互补，是相互尊重和信任、团结和谅解、制约和监督的关系。护士应密切观察病情，要理解执行医嘱的目的，正确执行医嘱，主动收集病人有关资料，及时反馈医嘱执行过程中的信息和效应，对治疗提出合理化的建议。

护际关系是护理人员之间的关系，要处理好此关系，首先要具有为病人服务第一的思想和理解他人为重的原则。青年护士应尊重老年护士，老年护士要为人师表，言传身教，爱护和培养下级护士。各护理单元之间，应一切为病人着想，相互学习、相互促进，取人之长补己之短，只有这样才能使护理工作保证质量。无论你是怎样的一个人，只要你是以一颗真诚的心去对待每一个人，你就会有极好的人缘，因为有太多人缺乏真诚，所以，越是少的东西越让人着迷。当你真诚的去接待每一个人，你会发现，你有很多朋友，即使有不好的，也不会全军覆没的。只有你的真诚去对待，才会有真诚的友谊等待。

护理工作常与医院各部门的各类人员密切接触。如护士与医技科室之间，为给病人得出正确诊断及时治疗，要互相配合各尽其责。处理不好常出现矛盾，使工作难以进行。

随着医学模式的转变，将由医疗为中心转向以保建为中心。护理工作有广泛的社会服务性，除做好专科护理及专业技术工作外，应重视医学伦理学、社会心理学、人际关系学的学习，护士的职责范围在今后还将进一步扩大，护士与社会的关系也将更加紧密。因此，护士与社会环境的关系，护士与社会群体的关系等将有待进一步探讨。

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