# 主题班会：高中生如何与人交往

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-17

*第一篇：主题班会：高中生如何与人交往主题班会：高中生如何与人交往人际关系是人与人之间由于交往而产生的一种心理关系，它主要表现人与人之间在交际过程中关系的深度、亲密性、融洽性和协调性等心理方面联系的程度。在不同的群体中，在不同的职业、年龄、...*

**第一篇：主题班会：高中生如何与人交往**

主题班会：高中生如何与人交往

人际关系是人与人之间由于交往而产生的一种心理关系，它主要表现人与人之间在交际过程中关系的深度、亲密性、融洽性和协调性等心理方面联系的程度。在不同的群体中，在不同的职业、年龄、性别的人们之间，交往的特点不尽相同。

让学生明确处理好人际关系意义重大。建立正常的人际关系是社会文明进步的重要表现，处理好人际关系也体现着人的知识和修养，人际关系状况关系着个人的成长和成才。正确处理好学生间的人际关系，主要有以下三方面的功能：

一、获得信息

庄子说：“吾生也有涯，知也无涯”。一个人直接从书本上学得的知识毕竟是有限的，在现代社会中，新信息如钱塘之潮，汹涌澎湃、层出不穷。通过社交建立良好的人际关系后，人就能以各种方式迅速地获得信息。作家肖伯纳曾经比喻说：如果你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换，每人只有一个苹果；如果你有一种思想，我有一种思想，彼此交换，我们每个人就有了两种思想。人际交往比之于从书本获得信息有内容更广泛、渠道更直接、速度更迅速等特点。

二、能自知、知人

现在的学生大多都是独生子女，从小优越感强，唯有在与别人崐的比较中才能充分认识自己，离开了交际对象或可供比较对象，就失去了衡量自己的尺子和照鉴自己的镜子。一个学生如果终日独来独崐往，孤僻冷漠，缺乏交往，那他对自己的认识就缺乏了“参照系”，崐也发现不了别人身上有好或不好的东西，也就无法调整和改进自己。

三、形成健康的心理

人作为一个社会成员，有着强烈的合群需要。通过相互交际，诉说个人的喜怒哀乐、爱憎恐悲，就会引起彼此间的情感共鸣，从而在心理上产生一种归属感和安全感。当一个学生在学习、生活上遇到挫折而感到愤闷抑郁时，向知心挚友一席倾诉，就可以得到心理疏导，身心也就更健康，学习更有劲。而那孤僻、不合群的人，往往有更多的烦恼和忧愁，甚至影响正常的学习和生活。

综上所述，培养好学生的人际关系就显得十分重要，在教育教学过程中，应教给学生正确处理人际关系的基本原则和方法，对学生进行优化人际关系的策略指导，以形成正确的良好的人际关系。

1、加强个性修养

要有良好的人际关系，就要有良好的个性品质，因为个性缺陷往往是导致人际交往心理障碍的背景因素。在学校教育中，应加强学生的个性品质修养。一般说来，具有豁达大度、宽宏大量、谦和热情、正直诚实等优良个性的人，人际关系较为融洽；而心肠狭隘、猜忌多疑、虚伪滑头的人，就不容易搞好人际关系。

2、学习交往技能

处理人际关系是一种能力，也是一种技术，它可以通过学习和训练来培养和提高。如增加交往频率。在紧张的学习之余，不妨主动地找同学谈谈心，讨论某些问题，交换一些意见，从中加深情感联系。平时真诚关心同学，当别的同学有求于自己时，只要是正当的要求，就要尽己所能，满足对方的要求；当看到别的同学有困难时，要主动去帮助。此外，学会宽容待人，谦恭礼让，惜时守信等等，也是正确处理好人际关系的一种技能。

**第二篇：学会与人交往主题演讲稿**

人际交往是人们社会生活的重要内容之一，自我的发展、信息的沟通、各种不同层次需求的满足、人际关系的协调，都离不开入际交往。每一个人，都希望善于交往、，希望通过交往建立起和睦的家庭关系、亲属关系、邻里关系、朋友关系、同学、同事关系……而这些良好的社会关系可以使个人在温馨怡人的环境中愉快地学习、生活和工作。但在实际的交往过程中，总是或多或少地存在着一些不尽如人意之处，影响了人际交往的正常进行。我们今天一起探讨如何学会与人交往。

人际交往，简单地说便是和他人相处。与周围的人发生某种关系，并以这种关系组成生活，是人类生活的基本形式。不论一个人是否喜欢，他都必须和他人交往，因为没有人可以独立于群体之外。

既然人际交流是一种必然，那么如何交流，以及如何交流的更为顺畅并透过这种人际交流达到最佳的生活状态，便成为一个不可回避的话题。也许很多人对此不以为然，认为对于人际关系的驾驭并不产生什么伟大的价值，甚至算不上什么学问，人际所关系到的最多是一己私利罢了。更有甚者，竟十分厌恶人际关系，但这样并不能改变什么，并且，对人际关系持否定态度的人，也不可能离群独居而摆脱人际交往，而且只要他们开始人际交往，他们就会陷入那些难堪的境地中。

学会与人交往，要注意以下几点：

1、注意选择合适的交往对象。

作为初中学生，理应具备了一定的识别能力，基本的好与坏的人、可以做与不可以做的事，都要有自己的原则。除此以外，一条基本的原则必须坚持，那就是要有利于自己个人发展。比如说，符合自己的年龄特征，切合自己的身份。即使是自己的同龄人，比如小学时的同学，如果已经不是在校学生，甚至即使还是学生，但不和我们同校就读，你就必须考虑自己与他们的差异。有些事他们可以做，我们不能做。

目前，有少数的同学交往失去了应有的分寸，我们还远远没有达到交男女朋友的年龄。认识不到这一点，当你真正需要这么做的时候，你会懊悔终生：浪费了美好的青春年华，生命变得如此沉重。特别要提醒的是：一个毫无责任感的人，对自己不负责，对家庭不负责，对社会不负责，这样的人是我们要交往的对象吗？如果一意孤行，你最终将不堪重负。

2、注意把握交往的度。

许多人都有这样的经验和体会：亲密的人际关系经常发生摩擦和矛盾，反倒不及初次交往容易。按理说应该是交往得越深就越容易相处，人际关系也越好。可事实上并非如此。原因何在？很简单，就是人们忽略了一个“度”的问题。因此，尽管有着良好的愿望--希望自己所拥有的人际关系亲密度越高越好，但还必须记住“亲密并非无间，美好需要距离”。

对人际距离的把握应注意以下几个方面：

首先，要尊重别人的隐私。不论多么亲密的人际关系，也应彼此保留一块心理空间。人们总以为亲密的人际关系似乎不应当有什么隐私可言。其实越是亲密的人际关系越是要尊重隐私。这种尊重表现为不随便打听、追问他人的内心秘密，也不随便向别人吐露自己的隐私。过度的自我暴露虽不存在打听别人隐私的问题，却存在向对方靠得太近的问题，容易失去应有的人际距离。

我们身边经常会出现亲密无间的好朋友、老同学反目成仇的事，在外人看来有点不可思议，在当事人自己看来，会感到特别委屈、伤心——自己所认为的好朋友怎么会伤害到我呢？其实，很多时候，对方是无心的。我们周围，刻意要伤害别人的有几人呢？特意要揭好朋友伤疤的就更少了。反过来，你认为可以与别人分享的内容，对方可能认为那是“不得泄露”的秘密。所以，与人交往，尊重别人的隐私。

其次，要有容纳意识。容纳意识要求我们尊重差异，容纳个性，容纳对方的缺点，谅解对方的一般过错。我们经常可以看到有些同学经常与同学产生矛盾，大声争吵起来，甚至大打出手，你摔我的笔盒我摔你的书。这些孩子与人相处时往往喜欢斤斤计较，没有一颗宽容的心，因一点小事而伤了同学感情。所以我们遇到矛盾时，应做到冷静，不要太冲动，应多作自我检讨，不要把责任全部推给别人，应大事化小，小事化了，学会说“对不起”。即使是同学做错了，我们也要学会说“没关系”，这样你会得到别人的尊重。“水至清则无鱼，人至察则无徒”。清澈见底的水里面不会有鱼，过分挑剔的人也不会有朋友，没有容纳意识，迟早会将人际关系推向崩溃的边缘。

我们都有鲜明的个性，这是时代进步的表现，但是，我们决不能凡事以个人为中心，要多为对方设想，要有团队意识，要有大局观，凡事退一步海阔天空。人人都变成刺猬，受伤的不仅是对方，还有自己。

第三，要懂得运用距离效应。距离效应是指由于时间的阻隔，彼此间有了距离；一旦把距离缩短，重新相聚，双方的感情得到最充分的宣泄。在这里，距离成了情感的添加剂。有时距离的存在也能给人以美的享受。因此，应当培养自己拉开一定距离看他人的习惯，同时也不要时时刻刻把自己的透明度设置为百分之百。内心没有隐秘足显自己的坦荡，但因此失去了应有的人际距离，无形中为以后的人际矛盾种下祸根，这就不是明智之举。

现实中人与人产生矛盾冲突在所难免，不妨暂时拉开一段距离，说不定反而会有意外的收获，过一段时间发现：有些交往中的小错，远看却是美丽的人生片段。

同学们，“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。庐山乃人间胜境，看不出它的妙处来，是因为身在山中之故。人与自然景观之间的关系尚且如此，人与人之间的关系更是微妙有加。让我们把握现在，努力学习，为将来能在社会上闯出自己的精彩天地打下坚实的基础。

**第三篇：初次与人交往**

与人初次交往

第一印象，筑起“沟通”的桥梁

第一印象往往是交往的基石。能给人留下好的第一印象你就成功了一半！为了让你每次都能留下好的第一印象，city girl特别从各个因素角度分析，让你每次“出击”都能成功，拥有绝佳的人缘、美好的恋情！

提升第一印象的黄金三大法则

表情

嘴角的表情和双眸都能流露笑意的话，就能给人好印象。

第一印象的好坏决定于初见时的第一眼感觉，而人与人初次见面时，表情就是决定印象好坏的最大因素。心理学认为“微笑”就是“接纳、亲切”的标志，也就是说当你微笑时，等于告诉对方“我不会害你”、“我对你并没有敌意存在”。第一次见面时若没有笑容的话，会让对方感到紧张，以为你在拒绝他，难与你亲近。嘴角上扬、连眼神也在笑的表情就是一种好感的表示。当你一直微笑看着对方时，就能消除对方的警戒心。

服装打扮

穿着类似能拉近距离，差异太大则会形成距离。

服装打扮也是第一印象的决定因素，我们能在一瞬间就断定出这个人与那个人的差异，也能马上感受到谁与自己是同类，谁与自己是异类，而且从一个人的穿着打扮就大概可以知道这个人的个性如何。也许你觉得这样的断定太过主观，不过这就是所谓的第一印象。一向对颜色敏感的人就会看对方的衣服颜色做印象判定，对流行敏感的人则会对时髦感或配件的搭配来决定对方是哪类人。如果品味相同就会有亲近感，品味不同当然就有疏离感了。

姿势

由姿势的开放度来决定开始交谈的时机。

微笑首先能给人安心的感觉，再加上品味也一致的话，接着就是要交谈了，能不能开口交谈，则取决于姿势。肯接受对方，自己也表现出接纳开放的态度，从见面到开始交谈的时间就会缩短。如果你以轻松的站姿，正面面向对方，感觉容易亲近。相反地，将手交握于后面或双手交叉抱于胸前，都会让人有隔阂感。如果把包包放前面拿着，面对对方，虽然双手没有交叉抱着，但还是会让人有距离感。包包最好背在肩上，才能给人留下容易亲近的第一印象。

First Impression

你想给对方留下“亲切的好印象”还是“强烈深刻的印象”呢？

对于第一印象没有自信的人首先要塑造个人风格，你必须事先决定想给人留下亲切的好印象还是强烈深刻难忘的印象，然后每次与陌生人见面时，就能散发出你想要的感觉。只要记住表情、姿势等黄金法则，应该就不会出糗了。至于服装打扮方面，如果你是个表现欲强的人，就必须装扮得很有个性美。

初次沟通交谈就成功的4大秘诀

1要回答别人的问题，而且要有响应

面对陌生人交谈时，为了松弛紧张的气氛，必须努力制造亲切的感觉。如果人家问你问题，不要简单回答“是”或“不是”，也要回问对方，让话题能够继续下去。

2摆脱陌生人情结

面对陌生人不需要特意装模作样，不过也要表现出你的诚意。其实每个人跟陌生人交谈时内心都会不安，一定要自己先放下陌生人情结。

3解读现场的气氛与对方的心态

要避免谈论会让人讨厌的话题，不要你一个人一直发表高见，也要学习倾听别人说话。解读现场的气氛，看准时机再发言。

4绝对还有挽回的余地

就算对方的反应不是很热络，也不必感到沮丧。我们本来就不可能讨每个人欢心，不过一定还有挽回的机会，你的态度要乐观起来。

见上司、认识新同学或拜见男朋友的母亲等，这些场合的第一印象都很重要。而在我们的生活中，也常常碰到这些场合，看看别人有哪些经验谈，也许能从中得到一些秘诀或法则喔！

★交谈时的眼神

再也没有比当你对他讲话而他却环顾四周更令人难堪的了。有些人边讲话边环顾四周；而有些人是在听话时东张西望。这两种人都缺乏基本的责任感，即做一个好的、注意力集中的听众。在你对任何人讲话时，都要注视他或她，不是紧紧地盯着，而是一直看着，这样你的对话者会明白你没有分散注意力。

在别人对你讲话时，千万不要环顾整个房间。即使你在听，也不要表现出对周围发生的事很厌烦和很感兴趣。如果你的听众这样做，您可以停下来并与他一起注视，似乎你对他发现的奇事很好奇。如果他问你在干什么，你可以说：“ 哦，我很感兴趣你在看什么。”然后继续谈话，他会明白暗示的。

★交谈中的大独裁者

★何时闭上你的嘴

不要遗憾没有说出来。“闭上嘴让别人认为自己是个傻子比张开嘴什么都说要好。”不要装做什么都懂。真正聪明的人从不犹犹豫豫地说“ 我不知道”。

说话随便的人容易说得太多，有时造成不谨慎。有丰富想象力的人总是在言谈中不可靠。另一方面，总是保持沉默的人常在亲密的人中穿得很好，但他或她不会给聚会增添吸引力。在谈话中，中间的路总是最好的，正如很多事情一样。要知道什么时候该听别人讲话，也要知道什么时候该抡到自己讲话了。

不要重复讲自己，不管是一遍又一遍地讲同一个故事，还是讲那些听起来有趣的细节。很多事情简单地讲述或第一次讲都很有趣，但没有任何事值得重讲。

★三思而后说(THINK BEFORE YOU SPEAK)

其实人与人交往特别是第一次见面给对方留下的印象非常重要的.我觉得见面的时候首先微笑,攘对方感受到你的友好.然后如果是网友见面的话,可以聊聊天气什麽的.倘若对方是个善于交谈的人,那麽我们不妨做个听众.尽量不要打断别人说话.如果对方不善言辞,你可以找一些你认为他比较爱听的话题聊.接下来可以去一些风景比较好的地方逛.不需要带上多少钱.不过该慷慨的还是需要慷慨的.如果是业务的时候与人交谈,微笑是必然的.但是单刀直入会让人难以接受,可以从侧面说起.比如你是卖洗衣粉什麽的.你看到人家窗帘或者什麽的不够乾净,你就有理由侧面销售了.以最好的形式去示范.即使你的产品没有那麽好.对方看你诚恳心软也会接受的.然后再厷开你的产品!

我常说的一句话:做你喜欢的事.说你爱听的话!

之所以我觉得这句话有道理,是因为我喜欢站在别人的角度去想问题.当你做事的时候,可以这样想,如果我是他,他是我,他这样做我能不能接受?我想如果每个人都这样想,这个世界伤害会少很多!

与人初次交往

与人初次结识，你的一言一行都会给人留下很深的印象。因此你必须把握好你的第一句话，第一个动作。

如果你想让对方在第一次交往时就能认真地接受你，那么你最好在头几句话中就定好基调。如果你用拘谨的调子开始，那么交谈将是拘泥的；用友好的调子开始，则会见将是友好的；以道歉的调子开始，别人就会使你在整个交往过程中扮演这样的角色。你去拜见某人，又不知他是否会理睬你，你可以对他讲第一句话：“很抱歉来打搅你！”或“我想占用你的一点时间，行么？”对方往往会不由自主地注意倾听你的谈话，尊重你的意见。

人们发现,给别人留下一个良好的第一印象的最佳方式之一,是不要过于努力给别人留下印象,而要让他知道:他给你留下了好印象。

在和别人交往过程中,你不要过于谦卑,不要总以为只有谦虚才会给人好感,过分谦虚既会叫人感到别扭,也会不知不觉地让自己置于卑下的地位。

初次见面要展示真我初次见面顾虑多

无论是谁，和知心朋友见面都会很开心和放松，然而和素不相识的人会面总会感到局促和紧张。

因为你不了解对方，不知道对方心里会想什么，而且彼此之间缺乏默契，因此你就必须配合对方反应调整自己的行为方式，这样做多少让人感到不自然，你不能够在这个过程中推心置腹，吐露真言。这样的交往会让人感到疲惫。

初次见面，如果都不想让对方看透自己，觉得对方发现自己的弱点是个糟糕的后果，那这样做的效果只会是彼此都束缚，不能畅所欲言、自由表现

分析

别刻意掩饰自己

首先，不要掩饰自己，把自己真实的性格侧面给对方，我们不想让对方看透自己，觉得对方发现自己的弱点是个糟糕的后果，可是，这样做的效果是你束缚了自己，也不可能畅所欲言、自由表现，把自己性格的真实一面展示给对方，就不会有太多的顾虑了。

其次，即使是好朋友之间也会有矛盾和彼此讨厌的地方，初次见面的两个人更是如此，所以，为对方准备周到的礼节是必须和应该的，但也不要奢求百分之百地被人接受和喜欢。别人对你的评价是别人的事情，作为你自己，只要把你的人品和能力全部调动起来，尽量表达自己的诚意就可以了，不要过分在乎自己。

（三）展示自己的人格魅力

初次交往给人以良好的第一印象，不是在演戏，演完就拉倒；而是希望能够以此为契机继续交往下去，建立更进一步的人际关系。

然而，要建立和谐的人际关系仅仅凭第一印象是不够的。所谓“路遥知马力，日久见人心”。如果不能在继续的交往过程中向对方展示自己的人格魅力，建立和谐的人际关系也只是一句空话。

人格就是人的样子，是人的心态、品格、个性、气质和行为方式的基本特征。展示自己的人格魅力就是表现真实的自我--自己自觉自愿表现出来的自我形象，而不是迫不得已装出来的样子。

现实生活中绝大多数的人即不是真正的君子也不是纯粹的小人，虽然境界不是很高但品行不差，修养不是很深但不乏良知，知识不够渊博但不假充权威……这些表现谈不上完美，但绝对比极力掩饰要可爱。

人格魅力不是追求完美，而是发展积极的心态，表现真实的自我。

●重视初交

中国有句俗话：“良好的开端是成功的一半。”这句话对成功的交往有很大的启迪作用。可以这样说，在人际交往中，如果交往双方都能给对方留下一个良好的第一印象，交往的成功也就有了一半的希望。那么，怎样才能给对方留下一个良好的第一印象呢?

（1）注意表情和举止。与人初交，一定要表情自然，面带笑

容，给人一种亲切感，而不要板着面孔，或装腔作势；一定要举止

大方，站有站相，坐有坐相，使人感到有修养，而不要举止拘谨，手足无措。否则，就会给人留下缺乏社交经验、不成熟、不诚心的印象。

（2）注意仪表和风度。仪表犹似一个人的“装璜”，其作用就

像商品的包装一样重要。不修边幅、衣衫不整的人，是不可能具

有吸引力的。当然，长期起吸引作用的是一个人的风度，而要展

示自己的风度，最根本的是要注意培养自己的内在气质。

（3）注意礼节和态度。初次与人交往，一定要注意礼节。例

如，拜访他人要事先约定，见面时先作一番自我介绍等；交往时态度要谦虚、诚恳，如尊重他人的习惯，不无端地占用他人的时间等。

（4）注意谈话的艺术。初次交谈一定要言语简练，努力做到

既达意抒情，又不令人生厌。切不可信口开河，无休止地高谈阔论。

●展示魅力

在人际交往过程中，展示魅力主要是通过构成魅力的因素来实现的。一般说来，可以从以下几个方面去努力。

（1）尽量展示你的能力。人们都愿意与有能力的人交往，展

示你的能力能引起对方的尊敬和钦佩，魅力便自然增强。必须指出，展示能力不是自吹自擂、自我炫耀，而主要是依靠自身在社会生活中实际显示的能力。

（2）尽量展示你的语言。准确的语言，可以给人以启迪，充

分显示自己的学识和水平；幽默的谈吐，可以给人以享受，充分体现自己的情趣和修养；简洁的表达，可以给人以教益，充分反映自己的个性和作风。

（3）尽量展示你的感情。在一定意义上说，人际交往也是为了引起起对方的共鸣。

（4）尽量展示你的情操。人格的力量是巨大的，情操的感染

是无穷的。一个关心他人、乐于助人的人，人们必定喜爱他；一个为人正派、作风严谨的人，人们必定尊敬他；一个勤奋刻苦、踏实肯干的人，人们必定信任他。

**第四篇：与人交往有礼貌**

与人交往有礼貌

学情分析：

一年级学生天真可爱，无拘无束。因为年龄特点，比较在乎自我的感受，很少想到交往的同学的感受。因此，让学生在与同学相处中适当考虑对方的感受，礼貌待人，不仅能减少摩擦，还有利于学生性格的培养。教学目标：

1、懂得讲文明、有礼貌是做人的基本品德，是人与人交往的需要，是尊重他人的表现。

2、在实际生活中，逐步学会以礼待人，与人交往时做到语言文明、态度和气、举止端庄，并能够在不同的情境中表达自己的礼貌。教学重难点：

如何把礼貌落到实处，即在实际生活中与人交往时，做到语言文明、态度和气、举止得体。教学准备：

课件 教学课时：

一课时 教学过程：

一、导入：

同学们还记得我们学校的行为习惯十八字吗？

好习惯，伴一生。。。中国自古以来就是礼仪之邦，文明礼貌是中华民族的优良传统，我们不能忘记传统。常言道：与人相处，须与礼相待，人与人之间的相处之道，不外乎与礼为先。

同学们，友好交往礼为先，那礼指的是什么？（礼貌、礼仪）对，那这句话怎样理解?

礼貌是友好交往的必要前提。礼貌之重要，自古皆有名人为之注解。孔子言：不学礼，无以立。（屏幕显示）

可见礼貌这种传统美德在我们交往中多么重要。

同学们，你们常跟哪些人交往？好，请看同学之间是怎样交往的。

二、情景表演 小品1:

在教室里，小强正在做作业。

“喂，小子。”小明走到小强面前，把本子往桌上一扔，“快，快，把这题给我算一算，我正忙着呢！”小明说完就走了。小强不理他又继续做作业。过了不久，小明走又到小强面前拿起本子一看，埋怨地对小强说：“你怎么不给我解答问题呢？”小明说完气呼呼地走了。

想一想：小强为什么不给小明解答难题呢？

点拨：小明，通过同学对你的帮助，你现在知道请人帮忙要有礼貌吧。好，你再来请教。

小品2:

在教室里，小强正在做作业。小明走到小强面前说：“不好意思，打扰一下，我想向你请教一道难题，你有空吗？”小强回答说：“没问题。”不一会儿，小强帮小明解答了难题，小明说：“谢谢!”小强说：“谢谢！”

掌声响起。从刚才的情景中不难发现，有礼貌的具体表现是哪些方面？是什么？随机板书

同学们，你们跟老师、同学交往会讲礼貌，跟家人需要讲礼貌吗?我们来讨论一下这个话题：李明同学说：“在家里都是自己人不用讲礼貌。”（分组讨论——全班交流）大家很有共识，自己人也要讲礼貌。

请看小品：

小品1：爸爸下班回到家，儿子迎上去说：“爸爸，您回来了，拖鞋在这，您先坐，我给您冲杯茶。” 爸爸夸奖儿子说：“你真懂事。”

小品2：小红对妈妈说：“妈妈，请您明天帮我买一本《五年级同步作文》，好吗？”妈妈回答说：“好的!”女儿说：“谢谢妈妈！”

小品3：爷爷和小东一起吃饭，小东对爷爷说：“爷爷，这块肉好吃，给您。”爷爷说：“谢谢！”

他们有礼貌吗？他们真棒！掌声表扬！

语言文明是人与人交往必备素养之一。所谓：良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒。刚才的情景中同学们说了哪些礼貌用语？(请、谢谢„„)平常你们跟人交往还用上了哪些礼貌用语？（提问）

你们真会讲礼貌用语。我们来读读这些礼貌用语。

见面语: 早上好、晚上好、您好、久仰„ „

感谢语: 谢谢、让您费心了、多亏您的帮助、您辛苦了„ „

致歉语: 对不起、请原谅、很抱歉、请多包涵„ „

告别语: 再见、请再来、欢迎随时光临、一路顺风„ „

礼貌用语句句暖人心，我们要多说礼貌用语。大家来看看这句话，你读后感觉怎样？我们平常说话注意语气、说得委婉些，让当事人听起来乐于接受又舒心。评价：你说话真委婉，你真会说鼓励的话。

同学们，礼貌是我们沟通、交往的金钥匙，你喜欢这把金钥匙吗？

四、小结：

一句简单的问候，一个友好的眼神，一个舒心的微笑，一个得体的举止，让我们友好交往，让我们交往愉悦。礼貌是一件漂亮而得体的衣服，穿上它会使你更加美丽。让我们用礼貌装扮我们的生活，那时，我们的生活会更加美好。

五、学背《礼貌行为歌》

小学生，练品行

中华礼仪要传承

讲文明，看行动

礼貌用语经常用

遇师长，见同学

老师您好同学早

笑一笑，点点头

实在匆忙摆摆手

妨碍别人时

要说对不起 别人致歉时 应说没关系 问路前，说请问 请人协助说费心 看望人，说拜访 求个方便说借光 还物品，说奉还 请人谅解说包涵 有来客，说请坐 端茶倒水摆糖果 客人走，说再见 挥手目送到外面 好品行，早养成 终生得益利于行

反思：

本节课在教学上注重学生的体验和反思，教法比较灵活，注重生成性知识的教学，学生学习比较轻松。在教学中总觉得这节课对学生来说内容有点多了，一节课上起来很紧张，可以考虑分成两课时完成。

**第五篇：教你如何与人交往**

感悟人生为人处世教你如何与人交往

美国斯坦福大学心理系教授罗亚博士认为，人人生而平等，每个人都有足够的条件成为主管，平步青云，但必须要懂得一些待人处事的技巧，以下是教授的建议：

· 无论你多么能干，具有自信，也应避免孤芳自赏，更不要让自己成为一个孤岛。在同事中，你需要找一两位知心朋友，平时大家有个商量，互通声气。

· 想成为众人之首，获得别人的敬重，你要小心保持自己的形象，不管遇到什么问题，无须惊惶失措，凡事都有解决的办法，你要学习处变不惊，从容对付一切难题。

· 你发觉同事中有人总是跟你唱反调，不必为此而耿耿于怀。这可能是“人微言轻”的关系，对方以“老资格”自居，认为你年轻而工作经验不足，你应该想办法获得公司一些前辈的支持，让人对你不敢小视。

· 若要得到上司的赏识与信任，首先你要对自己有信心，自我欣赏，不要随便对自己说一个“不”字。尽管你缺乏工作经验，也无须感到沮丧，只要你下定决心把事情做好，必有出色的表现。

· 凡事尽力而为，也要量力而行，尤其是你身处的环境中，不少同事对你虎视眈眈，随时准备指出你的错误，你需要提高警觉，按部就班把工作完成，配合实际行动，是每一位成功主管必备的条件。

· 利用午饭时间与其他同事多沟通，增进感情，消除彼此之间的隔膜，有助你的事业发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！