# 人际交往心理学心得体会(模板13篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-07-11

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。人际交往心理学心得体会篇一随着社会经济...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**人际交往心理学心得体会篇一**

随着社会经济的飞速发展,人际关系变得越来越复杂。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于人际交往心理学。

吧。

本学期报选了赵永忠老师的《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，但通过赵老师一学期的讲解，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，赵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。使我印象深刻的赵永忠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!

我们在生活﹑学习﹑工作中，要正视和解决不愿交往﹑不懂交往﹑不善交往的问题，塑造自身形象，以积极的态度和行为对待人际交往，建立和谐的人际关系。

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.

(1)表达。

理解能力表达理解能力意味着一个人是否能够将自己内心的思想表现出来，还要让他人能够清楚地了解自己的想法，其次就是理解他人的表达。一个人的表达能力，也能直接地证明其社会适应的程度。

(2)人际融合能力表明了一个人是否能够体验到人的可信以及可爱，它和人的个性(如内外向等)有极大的关系，但又不完全由它决定，更多的是一种心理上的意味。

(3)解决问题的能力当前独生子女的一大弱点是依赖性强，独立性解决问题能力差，再加上应试教育的弊端，因而严重影响了学生的交往能力。

三、培养人际交往能力的重要性。

人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样?有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，这里就会涉及到自身能力的问题。我以为，我们在校学习期间，就要培养自己与同学、与教师、与领导、与职工打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在论辩中提高自己的思辩能力;与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪;与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，也许可以锻炼自己在领导面前不怯场;与职工打交道，你可以了解到他的工作状况和不同的心态。善于与人交际，你会从中学到很多书本上学不到的东西。

(1)人际关系影响大学生的生理和心理状况。

处于青年期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，大家都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但面对新的环境、新的对象和紧张的学习生活，使得一部分学生由此而导致了心理矛盾的加剧。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快，情绪饱满，充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际关系的学生，大都能保持开朗的性格，热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，难以化解心理矛盾。严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，可能形成恶性循环而严重影响身心健康。

(2)人际交往影响大学生的情绪和情感变化。

处于青年发展期的大学生，正处在人生的黄金时代，在心理、生理和社会化方面逐步走向成熟。但在这个过程中，一旦遇到不良因素的影响，就容易导致焦虑、紧张、恐惧、愤怒等不良情绪，影响学习和生活。实践证明，友好、和谐、协调的人际交往，有利于大学生对不良情绪和情感的控制和发泄。

大学生情感丰富，在紧张的学习之余，需要进行彼此之间的情感交流，讨论理想、人生，诉说喜怒哀乐。人际交往正是实现这一愿望的最好方式。通过人际交往，可以满足大学生对友谊、归属、安全的需要，可以更深刻、更生动地体会到自己在集体中的价值，并产生对集体和他人的亲密感和依恋之情，从而获得充实的、愉快的精神生活，促进身心健康。

五、人际交往是大学生成长成才的重要保证。

(1)人际交往是交流信息、获取知识的重要途径。

现代社会是信息社会，信息量之大，信息价值之高，是前所未有的。人们对拥有各种信息和利用信息的要求，随着信息量的扩大，也在不断地增长。通过人际交往，我们可以相互传递、交流信息和成果，使自己丰富经验，增长见识，开阔视野，活跃思维，启迪思想。

(2)际交往是个体认识自我、完善自我的重要手段。

孔子曾说过：

\"独学而无友，则孤陋而寡闻\"。人际交往，可以帮助我们提高对自己的认识，以及自己对别人的认识。在人际交往的过程中，彼此从对方的言谈举止中认识了对方。同时，又从对方对自己的反应和评价中认识了自己。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。只有对他人的认识全面，对自己认识深刻，才能得到别人的理解、同情、关怀和帮助，自我完善才可能实现。

人际交往是协调一个集体关系、形成集体合力的纽带。而一个良好的集体，能促进青年学生优良个性品质的形成。如正义感、同情心、乐观向上等都是在民主、和睦、友爱的人际关系中成长起来的。良好的人际关系还能够增进学生集体的凝聚力，成为集体中最重要的教育力量。人际交往是人与人之间的一种互动。良好的人际交往能力是积极向上的，反之，不利于个体的全面健康的发展。

六、如何培养人际交往的能力。

人际交往的核心部分，一是合作，二是沟通。培养交往能力首先要有积极的心态，理解他人，关心他人，日常交往活动中，要主动与他人交往，不要消极回避，要敢于接触，尤其是要敢于面对与自己不同的人，而且还要不怕出身、相貌、经历，不要因来自边远的地区、相貌不好看或者经历不如别人而封闭自己，其次要从小做起，注意社交礼仪，积少成多;再次要善于去做，大胆走出校门，消除恐惧，加强交往方面的知识积累，在实际的交往生活中去体会，把握人际交往中的各种方法和技巧。另外，要认识到在与别人的交往中，打动人的是真诚，以诚交友，以诚办事，真诚才能换来与别人的合作和沟通，真诚永远是人类最珍贵的感情之一。

(1)平等的原则：社会主义社会人际交往，首先要坚持平等的原则，无论是公务还是私交，都没有高低贵贱之分，要以朋友的身份进行交往，才能深交。切忌因工作时间短，经验不足，经济条件差而自卑，也不要因为自己是大学毕业生、年轻、美貌而趾高气扬。这些心态都影响人际关系的顺利发展。

(2)相容的原则：主要是心理相容、即人与人之间的融洽关系，与人相处时的容纳、包含、以及宽容、忍让。主动与人交往，广交朋友，交好朋友，不但交与自己相似的人、还要交与自己性格相反的人，求同存异、互学互补、处理好竞争与相容的关系，更好的完善自己。

(3)互利的原则：指交往双方的互惠互利。人际交往是一种双向行为，故有\"来而不往、非理也\"之说，只有单方获得好处的人际交往是不能长久的。所以要双方都受益，不仅是物质的，还有精神的，所以交往双方都要讲付出和奉献。

(4)信用的原则：交往离不开信用。信用指一个人诚实、不欺、信守诺言。古人\"有一言既出、驷马难追\"的。

格言。

现在有以诚实为本的原则，不要轻易许诺，一旦许诺、要设法实现，以免失信于人朋友之间，言必信、行必果、不卑不亢、端庄而不过于矜持，谦虚而不矫饰诈伪，不俯仰讨好位尊者，不藐视位卑者显示自己的自信心，取得别人的信赖。

(5)宽容的原则:表现在对非原则性问题不斤斤计较，能够以德报怨，宽容大度。人际交往中往往会产生误解和矛盾。大学生个性较强，接触又密切，不可必免产生矛盾。这就要求大学生在交往中不要斤斤计较，而要谦让大度、克制忍让，不计较对方的态度、不计较对方的言辞，并勇于承担自己的行为责任，\"做到宰相肚里能撑船\"，他吵，你不吵;他凶，你不凶;他骂，你不骂。只要我们胸怀宽广，容纳他人，发火的一方也会自觉无趣。宽容克制并不是软弱、怯懦的表现。相反，它是有度量的表现，是建立良好人际关系的润滑剂，能\"化干戈为玉帛\"，赢得更多的朋友。

(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)培养幽默风趣的言行，幽默而不失分寸，风趣。

而不显轻浮，给人以美的享受。与人交往要谦虚，待人要和气，尊重他人，否则事与愿违。

(5)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。

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

(7)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，博得别人的信认，产生使人乐意交往的魅力。

九、要有效地提高人际交往能力。

要有效地提高人际交往能力，可循两方面入手，一是对社会情境的辨析能力，二是提高对其他人心理状态的洞察力。

(1)对环境的辨析能力。

对环境的辨析能力要有效地达到社交目标，便要因应情势而作出相应的行为。社交环境瞬息万变，交往的对象亦有不同的特质，要适应不同社交环境、人物，便非要有精锐的观察和认知能力不可。一个人如果能够对情境间的细微不同之处加以区分，往往更能掌握社交环境的变化而做出合宜的行为，以适应不同性质、千变万化的环境。

(2)对别人心理状态的洞察力。

洞察别人的心理状态也是社交能力重要的一环。一些人看到别人的行为时，不尝试去了解对方做事时的处境和感受，便马上从别人的行为去判断对方是一个怎样的人。这种重判断而轻了解的取向，是社交能力发展的一大障碍。

要增进个人的社交能力，一方面要提高对自己及别人的需要、思想、感受的洞察力，另一方面亦要细心观察不同的情境和人物，分辨其中不同之处并加以理解分析，以加强对千变万化的社交环境的掌握。虽然心理学家认为社交能力是可以训练提高的，但要真正的提高社交能力，实在不是一件容易的事，亦非一朝一夕可以做到，成功与否还是取决于一个人的动机、决心、努力与恒心。

共

2

页，当前第。

1

页

1

2

。

**人际交往心理学心得体会篇二**

人际交往是人类社会生活中不可避免的一部分，无论是在工作、学习还是日常生活中，我们都需要和他人进行交流和互动。然而，人际交往也面临着许多挑战，比如情绪管理、沟通技巧等等。这些挑战使我们需要学习人际交往心理学的知识和技巧，以更好地理解和与他人交往。

第二段：理解他人的情绪。

人际交往中，我们不仅需要关注自己的情绪，还要理解他人的情绪。对他人情感的理解和共鸣有助于建立更好的关系和沟通。通过观察他人的非言语表达和身体语言，我们可以推测出他们的情绪状态，并运用相应的策略进行交流。此外，我们还要学会管理自己的情绪，避免情绪过度激动或不恰当的表达。

第三段：有效的沟通技巧。

有效的沟通是人际交往的关键。一方面，我们需要善于倾听，真正关注他人的讲述，并且在适当的时候提出积极的回应。另一方面，我们也要清晰地表达自己的想法和需求，并且避免使用攻击性的语言或态度。通过学习沟通技巧，我们可以更好地交流，减少误解和冲突，从而建立和谐的人际关系。

第四段：展示尊重和关怀。

尊重和关怀是人际交往中非常重要的价值观。我们要尊重他人的思想、情感和意见，不轻易评判或批评他们。同时，我们也要关心他人的生活和需求，给予他们支持和鼓励。通过展示尊重和关怀，我们可以赢得他人的信任和友谊，建立更加深厚的关系。

第五段：建立正面的人际关系。

在人际交往中，我们要努力建立正面的人际关系。这需要我们积极主动地与他人交流，并寻找共同的兴趣和目标。同时，我们也要学会妥善处理冲突和解决问题，以避免人际关系的破裂。通过建立正面的人际关系，我们可以获得更多的支持和帮助，提高生活品质。

总结：

人际交往心理学给我们提供了理论和实践的基础，帮助我们更好地理解和改善与他人的交往。通过理解他人的情绪、运用有效的沟通技巧、展示尊重和关怀，以及建立正面的人际关系，我们可以建立更加和谐、愉快的人际关系。实践这些心得体会需要时间和努力，但是它们对我们的人际交往和个人发展都有着积极的影响。

**人际交往心理学心得体会篇三**

人际交往是生活中不可避免的事情，学习人际交往心理学可以帮助我们更好地理解人际关系和人类行为。在学习人际交往心理学的过程中，我深刻地体会到，人际交往心理学实际上是一门关于人性的科学，它揭示了人类在人际交往中的心理机制，提供了解决人际关系问题的方法和工具。下面我将分享我在人际交往心理学学习中所得到的一些体会和心得。

学习人际交往心理学，最重要的启示是：人类天生就是社交性动物，人与人之间的互动是生命中最重要的一部分。因此，我们在生活中需要关注自己的情感和情绪，与他人建立有效的沟通和联系，争取与周围的人保持良好的人际关系。通过了解人际交往的基本规则，我们可以更好地理解和展示自己，与人交往更加自如和自信。

第二段，了解自己，更有效地与人交往。

人际交往是一种相互作用的过程，我们首先需要了解自己，才能更好地与对方交往。学习人际交往心理学可以帮助我们认识自己的行为和情感，警惕自己的情绪反应和自由意志对人际交往的影响。此外，通过分析自己经常使用的社交技巧，我们可以更有效地与他人交往。

第三段，有效的沟通是人际交往的关键。

人际交往最重要的方面之一是沟通。学习人际交往心理学，让我了解到各种各样的沟通方式，以及不同的情境下应如何选择不同的沟通技巧。相互尊重和共同理解是沟通的关键，我们需要学习如何正确地表达自己的想法和感受，同时倾听对方的想法和感受。正确的沟通方式可以减少争吵和误解，建立真正的沟通渠道和合理的沟通方式。

第四段，理解他人，提升自己的同理心和同情心。

在人际交往中，了解自己的同时也需要学会了解他人，从而提供更好的服务和建立更好的人际关系。学习人际交往心理学可以帮助我们理解他人的行为，了解他们的历史背景以及与他们的相似之处。这样我们就能够更好地表现同情心或同情并且理解，建立一种信任和共情。

第五段，通过有效的人际交往提升自己的职业发展。

人际交往不仅在生活中起着重要的作用，对于我们的职业生涯也非常关键。我们需要在工作中建立良好的人际关系，从而提高沟通效率和工作表现。学习人际交往心理学可以帮助我们了解人际关系对我们的职业发展的重要性，学习如何在工作上建立有效的人际关系和联盟。

总的来说，学习人际交往心理学可以帮助我们理解人际关系和人类行为，提供了解决人际关系问题的方法和工具。通过了解自己和他人，有效地交流，理解和共情，从而建立和保持良好的人际关系和职业联盟。我相信，人际交往心理学的学习过程对我的人生道路和职业生涯都会产生深远的影响。

**人际交往心理学心得体会篇四**

作为一名在校大学生，我认为在大学学习中除了知识外,最关键、最基本的是人的能力，而人际交往能力恰恰是我们大学生应该必备的一项，拥有较强的人际交往能力是大学生走进社会最强有力的条件。伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和,每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。我将在这里对我们所学习的人际交往心理学浅谈一点心得和体会。

经过了人际交往心理学的学习，从中收获了很多，作为大学生的我深刻的意识到良好的人际交往的重要性，通过学习我掌握了一些基本的人际交往的技巧，这令我很高兴，我将对我所学知识做一个总结。

人际关系属于心理学范畴，是个人与他人在交往中形成的心理情感上的关系两者相互影响作用。社会关系制约人际关系，人际关系作用(正反向)于社会关系。

人际交往是个体个体生存的必要手段，个体发展的重要途径，个体事业成功的重要保证，个体自我认知的有效方式，良性发展的必要保证，社会秩序的稳定剂。

从图中我们可以直观的了解人与人交往的过程，其实是一个不太复杂的过程，但为什么有很多人还是觉得无法与周围人交往呢?这是因为在人认知事物是受到一些外界因素的影响。

人们每天都要和其他人进行交流,在交流过程中给人留下不同的印象,而这些印象往往与真实情况不径相同,而形成这种情况的原因其实就是一些“效应”.了解人际心理学知识,了解印象形成的一些“效应”，我们可以学会怎样留给他人一个好印象，同时也可以帮助我们克服这些效应的消极作用。以下是部分“效应”的内容：

首因效应。

首因效应一般指人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和归因判断，在这种交往情景下，对他人所形成的印象就称为第一印象或最初印象。首因效应对人的印象的形成起着决定性的作用。初次见面，我们会根据对方的表情、体态、仪表、服装、谈吐、礼节等等，形成对方给自己的第一印象。

第一印象一旦形成，要改变它就不那么容易，既使后来的印象与最初的印象有差距，很多时候我们会自然地服从于最初的印象。在现实生活中，首因效应所形成的第一印象常常影响着我们对他人以后的评价和看法。有时我们会听见朋友抱怨：“坏就坏在没有给他留下好的第一印象，印象已无法改变。”

由于首因效应的存在，第一印象在人际交往中的重要作用，因此我们应该重视与人交往时留给他人的第一印象。为了塑造良好的第一印象，首先我们应该注意仪表，衣服要整洁，服饰搭配要和谐得体;其次应注意自己的言谈举止，锻炼和提高自己交谈技巧，掌握适当的社交礼仪。

初次印象是长期交往的基础，是取信于人的出发点。我们不仅要学会一些技巧，同时，我们要知道，与人交往是件地久天长的事，无论什么人都有可能成为好朋友，为了保持这份长久，最重要的是我们都应有一颗真诚的心。

近因效应。

第一印象产生的“首因效应”，一般在交往初期，即双方还彼此生疏的阶段，特别重要，而在交往后期，也是双方已经彼此十分熟悉的情况下，近因效应就发挥了很大的作用。

所谓近因效应，是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。多年不见的朋友，在自己的脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景;一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，大概只能说上两、三条，这也是一种近因效应的表现。

我们在交往过程中，常常用近因效应整饰自身的形象。例如，双方感情不合，一旦要分手的时候，主动向对方表示好感甚至歉意，会出乎意料地博得对方的好感，甚至将以往的恩怨化解。

晕轮效应。

美国心理学家戴恩\"伯恩斯坦曾经做过一项实验，给参加实验的人一些人物相片，这些相片被分为有魅力、无魅力和一般魅力三种，让实验者评定几项与外表无关的特征，如婚姻、职业状况、社会和职业上的幸福等等。结果，几乎在所有特征上，有魅力的人都得到最高的评价，仅仅因为长得漂亮，就被认为具有所有积极肯定的品质。这就是晕轮效应。

所谓晕轮效应是指我们在对别人做评价的时候，常喜欢从或好或坏的局部印象出发，扩散出全部好全部坏的整体印象，就像月晕(或光环)一样，从一个中心点逐渐向外扩散成为一个越来越大的圆圈，所以有时也称为月晕效应或光环效应。

多数情况下，晕轮效应常使人出现“以偏概全”、“爱屋及乌”错误，产生一个人一好百好的感觉。

“旁观者清，当局者迷”，我们要善于倾听和接受他人的意见，防备晕轮效应的负作用。同时也可以利用晕轮效应的影响增加自身的吸引力。与人交往时，可以采用先入为主的策略，让对方了解我们的优势，以获得以肯定积极为主的评价。

晕轮是美丽的，让我们在其美丽的光环下，冷静、客观地透视人生，把握交往。

刻板效应。

商人常被认为奸诈，有“无奸不商”之说;教授常常被认为是白发苍苍、文质彬彬的老人;江南一代的人往往被认为是聪明伶俐、随机应变的;北方人则被认为是性情豪爽、胆大正直的……我们在认识和判断他人时，并不是把个体作孤立的对象来认识，而总是把他看成是某一类人中的一员，使得他既有个性又有共性，很容易认为他具有某一类所有的品质。因而当我们把人笼统地划为固定、概括的类型来加以认识时，刻板印象就形成了。

刻板印象的积极作用在于它简化了我们的认识过程。因为当我们知道他人的一些信息时，常根据该人所属的人群特征来推测他所有的其他典型特征。这样虽然不能形成他人的正确印象，但在一定程度上可以帮助我们简化认识过程。但刻板效应更多地带来的是负面效应。如种族偏见、民族偏见、性别偏见等等。它常使人以点代面，凝固地看人，容易产生判断上的偏差和认识上的错觉。

定势效应。

有一个农夫丢失了一把斧头，怀疑是邻居的儿子偷盗，于是观察他走路的样子，脸上的表情，感到言行举止没有一点不像偷斧头的贼。后来农夫在深山里找到了丢失的斧头，他再看邻居的儿子，竟觉得言行举止中没有一点偷斧头的模样了。这则故事描述了农夫在心理定势作用下的心理活动过程。所谓心理定势是指人们在认知活动中用“老眼光”——已有的知识经验来看待当前的问题的一种心理反应倾向，也叫思维定势或心向。

在人际交往中，定势效应表现在人们用一种固定化了的人物形象去认知他人。例如：我们与老年人交往中，我们会认为他们思想僵化，墨守成规，跟不上时代;而他们则会认为我们年纪轻轻，缺乏经验，“嘴巴无毛，办事不牢”。与同学相处时，我们会认为诚实的人始终不会说谎;而一旦我们认为某个人老奸巨猾，既使他对你表示好感，你也会认为这是“黄鼠狼给鸡拜年没安好心”。

心理定势效应常常会导致偏见和成见，阻碍我们正确地认知他人。所以我们要“士别三日，当刮目相看”他人呀!不要一味地用老眼光来看人处事。

投射效应。

古代一位喜欢吃芹菜的人，总以为别人也像他一样喜欢吃芹菜。于是一到公众场合就向别人热情推荐芹菜，成为一个众所周知的笑话。但是生活中每个人都免不了犯类似这样的错误，“以己度人”。心理学上称之为投射效应，即在人际认知过程中，人们常常假设他人与自己具有相同的属性、爱好或倾向等，常常认为别人理所当然地知道自己心中的想法。

心理学家罗斯做过这样的实验来研究投射效应，在80名参加实验的大学生中征求意见，问他们是否愿意背着一块大牌子在校园里走动。结果，48名大学生同意背牌子在校园内走动，并且认为大部分学生都会乐意背，而拒绝背牌的学生则普遍认为，只有少数学生愿意背。可见，这些学生将自己的态度投射到其他学生身上。

“以小人之心度君子之腹”就是一种典型的投射效应。当别人的行为与我们不同时，我们习惯用自己的标准去衡量别人的行为，认为别人的行为违反常规;喜欢嫉妒的人常常将别人行为的动机归纳为嫉妒，如果别人对他稍不恭敬，他便觉得别人在嫉妒自己。

为了克服投射效应的消极作用，我们应该正确地认识自己和他人，做到严于律己，客观待人，尽量避免以自己的标准去判断他人。对方并非如我们所想象，只有尝试了才会知道。

如何改进非语言沟通的效果。

与交流者形成一定的角度，调整高度与距离，尊重人的个人空间范围习惯。

大学中交朋友也应该有一定的技巧，谈话尽是符合别人的兴趣：谈话兴趣与关注焦点是渐进过程，需要双方都将注意力投向对方，而不是只集中在自己身上;避免掺杂过多评论;过多评论伤害对方情感，特别是否定性评论，其效果常使对方感到别人正借此显示其高明;评论本身也是一种压力，使对方不能按原想法真实谈话;所以最佳反馈不是评论而是作描述性的问答，或以简洁的语句复述对方的谈话;给予更多积极反馈;学会赞美别人;互帮互助，礼尚往来。

做到上面所提到到交往技巧，我想你一定是交际高手了!

天津师范大学教育科学院心理研究所主任贾晓波教授认为，调查结果表明，越来越多的大学生意识到，人际交往能力的欠缺已经成为求职路上的拦路虎。据贾教授介绍，良好的社交心理素质与人际交往技巧不是与生俱来的，只有在社会化过程中不断地接受系统训练才能习得。而目前，人际交往能力的培养恰恰是教育教学内容中的薄弱环节。

交往是人与人和谐相处的前提，在信息时代的今天，交往不仅仅是单一的语言交流，他已经变成无所不在的东西。大学生培养自己的人际交往能力是至关重要的。人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样?有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，这里就会涉及到自身能力的问题。我以为，我们在校学习期间，就要培养自己与同学、与教师、与领导、与职工打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在论辩中提高自己的思辩能力;与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪;与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，也许可以锻炼自己在领导面前不怯场;与职工打交道，你可以了解到他的工作状况和不同的心态。善于与人交际，你会从中学到很多书本上学不到的东西。

人际交往心理学教给我从来没有的知识，让我如醍醐灌顶般感受到增强自己的交往能力迫在眉睫。处于青年期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，大家都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但面对新的环境、新的对象和紧张的学习生活，使得一部分学生由此而导致了心理矛盾的加剧。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快，情绪饱满，充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际关系的学生，大都能保持开朗的性格，热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，难以化解心理矛盾。严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，可能形成恶性循环而严重影响身心健康。大学生情感丰富，在紧张的学习之余，需要进行彼此之间的情感交流，讨论理想、人生，诉说喜怒哀乐。人际交往正是实现这一愿望的最好方式。通过人际交往，可以满足大学生对友谊、归属、安全的需要，可以更深刻、更生动地体会到自己在集体中的价值，并产生对集体和他人的亲密感和依恋之情，从而获得充实的、愉快的精神生活，促进身心健康。

人际交往是交流信息、获取知识的重要途径。

现代社会是信息社会，信息量之大，信息价值之高，是前所未有的。人们对拥有各种信息和利用信息的要求，随着信息量的扩大，也在不断地增长。通过人际交往，我们可以相互传递、交流信息和成果，使自己丰富经验，增长见识，开阔视野，活跃思维，启迪思想。

(2)际交往是个体认识自我、完善自我的重要手段。

孔子曾说过：独学而无友，则孤陋而寡闻。人际交往，可以帮助我们提高对自己的认识，以及自己对别人的认识。在人际交往的过程中，彼此从对方的言谈举止中认识了对方。同时，又从对方对自己的反应和评价中认识了自己。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。只有对他人的认识全面，对自己认识深刻，才能得到别人的理解、同情、关怀和帮助，自我完善才可能实现。

大千世界，红尘滚滚，于芸芸众生、茫茫人海中，彼此相互认识，相互了解，相互走近，实在是缘份。在人来人往，聚散分离的人生旅途中，在各自不同的生命轨迹上，在不同经历的心海中，能够彼此相遇、相聚、相逢，可以说是一种幸运。我们应该珍惜这份缘份，更应该学好人际交往心理学，为自己在未来美好的人生道路上增加动力，也为这个和谐的世界送上一份厚礼。

**人际交往心理学心得体会篇五**

我们每个人的生活和学习中，交往和协作是必不行少的，我们既要学会与社会、与身边的人交往，还要学会协作。

在社会生活中，每个人都想做最具竞争力的人，但他们是否知道，竞争与协作是相辅相成的，最具竞争力的人往往也是最擅长协作的人。现代社会提倡在协作基础上的竞争。据我了解，当今一些选拔高科技人才的考试中，除了考基础理论、专业学问、动手试验力量之外，还有几项指标，特地测评应试者与他人的协作力量和协作精神。这就是说，若想成为以后的高科技人才之一，擅长协作是特别重要的素养之一。

协作不是协之间的简洁的组合，而是需要相互协作，相互支持的。不要说在人类的生活当中需要协作，就连在动物的世界里，也是需要相互协作的：大家都知道生活在非洲河流中的鳄鱼，生性凶狠残暴，常常损害人、畜，令人畏惧。可谁又能想到，它和乖巧的千鸟竟然是一对好伴侣，从不加以损害。每当鳄鱼饱餐之后，千鸟总要来替它整理一番，鳄鱼服从的张开大嘴，让千鸟仔细的替它打扫口腔卫生。鳄鱼有时会由于遗忘了千鸟而闭上了嘴，千鸟用坚硬的羽毛，轻轻刺一下鳄鱼，它便马上张开嘴，让小鸟连续工作。感觉灵敏的千鸟，只要四周有动静，就一哄而散，叽喳乱叫。鳄鱼就会做好防备或逃跑。除了鳄鱼和千鸟，还有和谐相处的犀牛和犀牛鸟、相依为命的白蚁和披发虫等动物，都是在相互协作中生存下去的。从以上几点来说，相互协作对人，对动物，对世界上有生命的任何一种东西都是特别重要的。于人协作当然是特别重要的，但协作是建立在交往之上的，因此我们更要学会于人交往，这样才能更好的于人协作。我们，在交往中获得学问，在交往中建立友情，在交往中成长。我们一来到人世，开头了于父母、亲人的交往，我们正是在他们的搂抱、亲吻、逗玩中长大的`。我们也正是在老师的训练下，学会唱歌、跳舞、做嬉戏和各种学问的。假如我们生下来不于人交往，就不能成为一个正常的人了。\"狼孩的悲剧就证明白这一点。

或许大家听过，20xx年xx月的时候，有人在印度一座山里的狼窝中，发觉了一个男孩。由于长期与狼为伴，他没有一点人的习性，做什么事都像狼。人们做了很大的努力，他才学会了一些人类的习性。这就是说，我们无论是在婴儿时，还是在长大后，不管做什么事，都永久离不开人际交往。每个人都想找一个知心的好友，试问：假如他不去和社会接触，和身边的人交往，又怎么能找到一个知心的伴侣呢?人都有共性，有的人认为，只有共性相同的人才能成为好伴侣，但他们错了，共性不同的。

**人际交往心理学心得体会篇六**

读到大三，突然明白时间的宝贵，于是开始埋头看书，却不慎让自己远离了集体。已经有很长时间没参加过集体活动，这次听说要户外活动，起初还有点不想参加。

对于集体活动，我一直有种错误认识。很多年以来，我总认为这些集体活动都是在浪费时间，活动之后根本不会有什么收获，尤其是陌生人集体的活动。以往的经历告诉我，在活动之后，陌生人还是陌生人，大家该干嘛继续干嘛，没什么变化。而且，以我的思维方式，如果只是泛泛之交，那不如不要。现代人越来越忙，工作之余的时间越来越少，这样表面上的交往，实在不值得再浪费任何时间。

也是因为大学读着读着没了激情，以前对于一些浅浅的交情还会稍微应付一下，现在干脆连应付都没有。特别是在上学期被一个朋友欺骗之后，对感情不够深的朋友，很难再相信。于是谨慎的说话，谨慎的做事。可天生不是一个谨慎的人，还总是犯错，就很多时候无心的一句话，因为交谈对象是一个多心多嘴的人，这句话就可以完全变样传播出去。我相信人的善良，但身边一些人，真的不愿意为无关的人多做一点事情，而他们在乎的人，又实在太少。可能我运气不太好，总是能碰到这样的人，也可能是因为我对人的观察比较细致，总是能发现这样的人。

说这么多，挺废话的，好在这不是写论文。回归正题，谈我们的游戏。先说说我在这次活动过程中想到的一些问题。

首先是团队中的小集体问题。这次分组一个组8个人，但有的组员之前就已经认识，于是在活动中就出现了忽略其他组员的问题。如果这个小集体人数占小组中的多数，又或者有两个甚至更多的小集体存在，而正好这个组的组员不够细心，不会去考虑其他人的感受，那这个活动就会很失败。并不是说小组玩游戏的比赛结果失败，而是这次活动真正的目的将不能达到。

还想到一个问题就是游戏的心态。有人或许真的会把游戏当作比赛，没有了游戏的心态，玩什么都不快乐。在我们这组，游戏玩得很开心。我们速度没有比别人快，成绩没有比别人好，但这并不妨碍我们快乐的进行游戏。而如果把游戏当比赛，那一切都变得很没有意义。

再说说我的其他收获。最大的一个收获，我认识了一个很gentle的男生。这个还是不多说了，说说我们的游戏。第一个游戏，在蒙着眼睛的时候，能依靠的就只有身边那个人。我要听他的指挥跨越障碍，只有他能告诉我该往哪里走。个人认为，这样的游戏引申了就很有意义，但我们在游戏过程中，体会不到任何无助，也不存在信任或者不信任的问题。

之后两个游戏非常讲究合作，人越多合作的难度就越大。值得一说的就是第三个游戏，8个人绑着脚走，难度并不大。但很让人惊讶的是，我们居然用了30多秒钟走那么短的一段路。以前看30人31足的游戏，那些小学生用9秒钟可以跑完50米，这可真是差距。

有一次看《创智赢家》，正好看到一个团队因为队员之间的矛盾，导致任务失败。和那个节目不同，他们之间还存在相互竞争，但我们队员关系只是队友。如果与竞争对手合作，那我们又会如何处理呢?到那时面临的挑战，需要解决的问题，就不是如今这么的简单。

这次活动对我的意义，更多的是给了我一次和他们接触的机会。也许我们并不会因此而成为非常好的朋友，但如果不给自己这样一个机会，就根本没有可能。不能因为害怕失去、害怕伤害而不去努力追求，努力之后也许什么都得不到，但至少没有让机会离开，至少不会因此而后悔。

写得很乱，因为想得很乱。一次的活动给并不能带给我们很多改变，但能给我们一个很好的开始，我相信，很多同学都已经开始。

**人际交往心理学心得体会篇七**

人际交往心理学是指研究人类在社交、口头及非口头交流中的行为、情感、思维等各个方面的学问。在现代社会中，人们对于人际交往的要求越来越高，这也造就了人际交往心理学的发展。作为一名大学生，我也开始关注人际交往心理学，通过学习，我深深体会到了它的重要性。

在我们的生活中，人际交往无处不在，它已经成为我们不可缺少的一部分。而学习人际交往心理学，有助于我们从更多的角度去理解人际交往，更好的处理与他人之间的关系。当我们学会了人际交往心理学，我们可以更加自信的去面对社交场合，甚至成功的规避一些尴尬的交际场合。同时，它也有助于我们更好的理解我们自己的情感和行为，增强自我认知、自我控制能力。

第二段：如何建立良好的人际关系。

人际交往心理学的一个重要方面是建立良好的人际关系。通过了解和掌握人际交往技巧，我们可以更加容易地建立良好的人际关系。有效的沟通是建立良好人际关系的重要条件。我们应该学会倾听，关注对方的感受，并适当地表达自己的意见，建立真正的双向交流。此外，我们还应该尊重他人，善待他人，学会包容他人的缺点，结交真诚的朋友。

第三段：如何处理人际冲突。

在人际交往中不可避免的会遇到人际冲突。遇到冲突时，我们应该冷静处理，不要采取冲动行动。我们应该学会关注对方的需求和情绪，并从对方的角度出发，寻找解决路径。我们应该公开表达自己的感受和理念，同时也要注意语气和措辞，让对方理解我们的想法。学会正确处理人际冲突，有助于我们保持良好的人际关系，防止冲突扩大，学习更好的与人相处。

第四段：如何提升自我形象。

个人形象是与他人交往中的重要元素。我们应该学会如何提升自我形象，让周围人看到我们的优点和魅力，与我们建立更好的关系。我们首先需要注意我们的外表形象，整洁、整齐的着装会让人们对我们的印象更好。其次，我们还应该学会自我宣传，积极展示我们的价值，让他人认识到我们的才华和优点。除此之外，我们还可以通过提高专业素养等多种方式来提高自我形象。

第五段：总结。

人际交往是人们不可或缺的一部分，学会人际交往心理学可以帮助我们更好的与他人相处。我们应该学会建立良好的人际关系，处理人际冲突，提升自我形象。随着人际交往心理学的发展，它为人们提供越来越多的方法和技巧，帮助我们更好的与他人相处，互相理解，建立真正意义上的友谊和信任。

**人际交往心理学心得体会篇八**

20xx年7月13日至7月20日。我有幸参与了老师幸福成长乐观心理学课的培训。本次培训时间虽然短暂，却敲开了我们广阔老师的心灵之门。为我们老师供应了一个了解自身，完善自我，提升幸福指数的平台。

以前曾错误地认为心理健康是心理辅导老师的责任，通过培训，我意识到心理健康训练应当是全面掩盖在学校训练中，是全部老师共同参加的，共同来呵护同学的心灵。老师的职责不仅仅是教书育人，也要关注训练对象的心理健康，培育出高素养，健全健康的人才，培育同学乐观向上的人生观和价值观，让同学能够熟悉自己，接纳自己，从而为自己的行为心理进行评价。心理健康与思想品德课不能划上等于。

1、同学的心理要健康，老师的心理更要健康。通过本次培训，使我熟悉到：健康不仅是身体上没有任何疾病，而且是能正确了解和接纳自我，能正确的感知现实并且适应现实，良好的适应及良好的人际关系，能平衡过去。我是一个急性子，脾气比较急躁，遇到事情或不顺心简单动怒，产生悲观，生气等小计心情。有时候，把这种心情带入工作，学习，人际交往中，看同学不顺眼，看自己的`老公、孩子不顺心，不仅是自己不欢乐，还会影响四周的人。所以，老师自身保持一种也管得心态特别重要。通过学习，我意识到了心情管理的重要性。我知道了老师要擅长做好自身的心理调整及保健工作，了解自己，正确地看待自己的优缺点，把握调整心情的方法，学会缓解心理压力，提高心理承受力量；培育多种爱好与爱好，陶冶情操，学会放松：如倾听音乐，赤脚漫步，运动，伴侣聚会等；恰当地宣泄不良心情：体力劳动，走进大自然等。培根说：\"精神上的各种缺陷，都可以通过教知来改善。在以后的工作，学习中，我会坦然地承认并接纳自己的一些心情，并努力实行正面的方法来处理一些负面心情。

2、学会感恩。

英国作家萨克雷说：\"生活就是一面镜子，你笑，它也笑；你哭，它也哭。现在的人都比较自私，更多的在乎自己的得失。老师和同学都应当常怀一颗感恩之心，感恩自己的身体，感恩四周的人，感恩大自然，感恩生活中的美妙点滴。感恩使我们把关注点聚焦在那些美妙事务上，生活也由此变得更美妙，是自己永久健康的心态，完善的人格和进取的信念。

3、做好沟通，与同学打成一片。

对待同学，要以公平的角度与同学沟通沟通，让同学说话、表达、倾听他们的心声。如若能利用自己人效应，与同学打成一片，你说的话会让同学更信任，更简单接受。

总之，作为一名老师，心理健康训练任重道远。为了让同学形成健康的心理，老师就要不断完善自己的人格，努力把自己打造成一个幸福的人。我信任：自己幸福了，同学也就幸福了，千千万万个家庭也就幸福了。为了幸福，我们要发挥家庭、学校、社会的共同作用，让同学的心理素养和心理水平朝着健康的的方向进展！

**人际交往心理学心得体会篇九**

xx年7月13日至7月20日。我有幸参加了教师幸福成长积极心理学课的培训。本次培训时间虽然短暂，却敲开了我们广大教师的心灵之门。为我们教师提供了一个了解自身，完善自我，提升幸福指数的平台。

一.首先，改变了认识上的误区：

以前曾错误地认为心理健康是心理辅导老师的责任，通过培训，我意识到心理健康教育应该是全面覆盖在学校教育中，是所有教师共同参与的，共同来呵护学生的心灵。教师的职责不仅仅是教书育人，也要关注教育对象的心理健康，培养出高素质，健全健康的人才，培养学生积极向上的人生观和价值观，让学生能够认识自己，接纳自己，从而为自己的行为心理进行评价。心理健康与思想品德课不能划上等于。

二.其次，几点新的认识：

1.学生的心理要健康，教师的心理更要健康。

通过本次培训，使我认识到：健康不仅是身体上没有任何疾病，而且是能正确了解和接纳自我，能正确的感知现实并且适应现实，良好的适应及良好的人际关系，能平衡过去。我是一个急性子，脾气比较急躁，遇到事情或不顺心容易动怒，产生悲观，愤怒等小计情绪。有时候，把这种情绪带入工作，学习，人际交往中，看学生不顺眼，看自己的老公、孩子不顺心，不仅是自己不快乐，还会影响周围的人。所以，教师自身保持一种也管得心态非常重要。通过学习，我意识到了情绪管理的重要性。我知道了教师要善于做好自身的心理调节及保健工作，了解自己，正确地看待自己的优缺点，掌握调整情绪的方法，学会缓解心理压力，提高心理承受能力;培养多种兴趣与爱好，陶冶情操，学会放松：如聆听音乐，赤脚散步，运动，朋友聚会等;恰当地宣泄不良情绪：体力劳动，走进大自然等。培根说：“精神上的各种缺陷，都可以通过教知来改善。”在以后的工作，学习中，我会坦然地承认并接纳自己的一些情绪，并努力采取正面的方法来处理一些负面情绪。

2.学会感恩。

英国作家萨克雷说：“生活就是一面镜子，你笑，它也笑;你哭，它也哭。”现在的人都比较自私，更多的在乎自己的得失。教师和学生都应该常怀一颗感恩之心，感恩自己的身体，感恩周围的人，感恩大自然，。。。。。。感恩生活中的美好点滴。感恩使我们把关注点聚焦在那些美好事务上，生活也由此变得更美好，是自己永远健康的心态，完美的人格和进取的信念。

3.做好沟通，与学生打成一片。

对待学生，要以平等的角度与学生沟通交流，让学生说话、表达、倾听他们的心声。如若能利用自己人效应，与学生打成一片，你说的话会让学生更信赖，更容易接受。

总之，作为一名教师，心理健康教育任重道远。为了让学生形成健康的心理，教师就要不断完善自己的人格，努力把自己打造成一个幸福的人。我相信：自己幸福了，学生也就幸福了，千千万万个家庭也就幸福了。为了幸福，我们要发挥家庭、学校、社会的共同作用，让学生的心理素质和心理水平朝着健康的的方向发展!

**人际交往心理学心得体会篇十**

1、自尊、但不贬人：一个人必须自尊、自爱，这是最基本的，也是人际交往中最为重要的，要尊重自己的价值，尊重自己的独立性和自主权。不过，自尊不是虚荣，不是清高自负，更不是用贬低他人的手段来抬高自己。

2、平等：在人与人的相处当中要以平等为基础，无论是公务还是私交，都没有高低贵贱之分，要以朋友的身份进行交往，才能深交。

3、信任，但不盲从：在人际交往当中要以相互信任为基础，应以诚、信待人，要“言必信、行必果”，对人不信口开河，待人不口是心非，处事不草率从事。

4、谦虚，但不虚伪：谦虚是人之美德，在古代就有一种说法说明这种品质有着君子风范。谦虚的基础是“坦诚”，虚情假意是虚伪。与人交往时要谦虚，但不是谦卑，更不是谄媚，前者是自尊尊人的表现，而后者则是有损人格行为。

5、相容：主要是心理相容、即人与人之间的融洽关系，与人相处时的容纳、包含、以及宽容、忍让。主动与人交往，广交朋友，交好朋友，不但交与自己相似的人、还要交与自己性格相反的人，求同存异、互学互补、处理好竞争与相容的关系，更好的完善自己。

掌握人际交往的基本原则，可以让您在以后的人际交往中如鱼得水，来达到自己想要得到的效果。

1、用自己的心推及别人；自己希望怎样生活，就想到别人也会希望怎样生活；自己不愿意别人怎样对待自己，就不要那样对待别人；从自己的内心出发去理解他人的心情是否会和你一样。

2、作为朋友，你要学会倾听。当你的朋友遇到挫折、碰上烦恼，他便要找一个发泄情感的对象，而你作为朋友，能够真诚、耐心地倾听对方的诉说，就是为朋友开了一个情感的发泄口。朋友在向你诉说的过程中，你不仅耐心地倾听，而且时不时地插上一两句富有情感的安慰话，抑或为朋友出出点子想想法子，朋友的情感就会因衡而步出沼泽，他会觉得有你这样的朋友才是真正的依靠。这样，朋友的情感公加深，友谊更会与日俱增。有一个女士因婚娈心情极端苦闷，于是，她向女友打电话意欲倾吐烦恼；然而，那些天，正赶上这个女友工作繁忙，没能抽暇倾听那位朋友的倾拆：结果，那个女干终因一时难以承受情感的压抑而愤然轻生。如果当时能忙里偷闲听听那个朋友的诉说并稍稍作些安慰，朋友就不会走上绝路。

3、朋友，虽然都交际圈中最为友好或可靠的交际对象，但是，人性复杂，与朋友交际，也要深思慎交，分出亲疏。根据常情，大凡成为朋友者，有的是趣味、性格相投，有的是抱负所质相仿，有的是文化层次相近，有的是人格清高、心灵相通等等。从交际的原因而言，有刎颈之交、莫逆之交、患难之交、君子交、忘年之交、一面之交、市道之交、世交、故交等等。无论你是什么原因的朋友，经过一段时间有交往后，你应有所选择，应该有亲有疏。比如，有的朋友情感诚挚、冰清玉洁，自然可以真诚深交；但也有的是出于某种功利目的而投向你的，一量利益达不至或者当你穷困潦倒对他已无利用价值时，他便离你而去像章这样的朋友是不可深交的。更有甚者，更应该抑或保持一定的距离为好。

4、面对鱼龙混杂的社会、变化多端的自然，谁也不能保证自己万事周全不求人，谁也不夸口自己终身无危难，因此，人们遇到难处总渴望得到别人帮忙。所以，作为朋友，在别人需要你帮助的时候，一定要及时到场并真诚地伸出手去帮朋友一把，使朋友渡过难关。只要偿把握好这一交际原则，朋友与你的友谊将会日益加深。

5、中国有句极富哲理的话叫“物极必反”。生活中，任何过头的东西都会，走向它的反面。朋友之间的交际也是如此，过往甚密，反容易出现裂痕：而把握适中的度，才能使朋友间的友谊间的友谊成为永恒。这是因为，每个人无论在文化、道德、性格、处世态度、做事潜能，及至家庭情况等方面都会存在差异，这种差异的大小，有时会与朋友间的交际频率成正比，即交际越频繁、越过密，拉得也就越大。所以，朋友间的交往，无论是相处的时间次数、距离等等，都要保持逢到分离，才能达到“意犹未尽、情犹未了”的意境，才会因朋友的到来而欣喜，因朋友的离去而思念。

**人际交往心理学心得体会篇十一**

心理学，一个既熟识又感到生疏的词。联合国卫生组织指出：21世纪困扰人类的不是环境问题，不是资源问题，也不是恐怖主义，而是来自于人类心理的问题。诸如情结的郁闷，学业与工作的压力，孩子厌学，感情困惑等等，这些因素都会引发愁闷，失眠，焦虑或者其它现代文明病。这一组数据，不仅让人咋舌，更让人不得不证明当今的社会问题。可以说，如何让自己浮躁的心态，归于安静，如何放松自己，关注心理健康，已成为21世纪重要的社会的新课题。

在我国，改革开放以来，随着社会生活的不断变化，市场经济的加速运行，完全打破了几十年来人们在传统落后的方案经济体制中形成的思维定式。当突然直面一个激烈竞争，快速变化的市场经济新模式，我们会深刻的感受到多年来积累的学问，力量，阅历，受到了前所未有的挑战。在现实生活中，我们赖以生存的环境，条件一夜之间都发生了巨大的变化，在学习工作，生产关系的冲突，冲突，常常困扰着人们健康的心灵，严峻影响其学业和事业的胜利。

偶然得知，徐清照老师的连线心理工作坊，便慕名前往，与此感受到了与众不同的教学氛围，很受鼓舞。说心里话，在学习《心理学》之前，我对此学科的理解几乎是片面的，琐碎的。但，当我从参与第一堂心理学开头，对心理学就慢慢地有了一个清楚的概念，更加加深了我对此学科的深厚的爱好。通过徐清照老师的讲解，我逐步懂得了\"世上每一个人都是不同的个体，而在每个人的身上，也隐藏着一份特别的才能，那份才能如同熟睡的巨人，就等我们去唤醒他。

1、心理相对健康。

心理询问师是通过自己的行为来引导来访者的，所以他的健康水平至少要高于他的来访者。虽然心理询问师本身也是一般人，也有七情六欲，会像其他人一样盼望得到爱，盼望被接受，被承认，被确定，渴望平安感等等，但他必需有力量在询问关系以外求得这些欲望的满意，以保证有效地完成心理询问师这一社会角色的任务，不致引起角色紧急。心理询问师也会在生活中和他的大多数来访者，在相同的社会环境里，遇到各种生活难题，也会消失心理冲突和冲突，但他可以保持相对的心理平衡，而且能在询问关系以外来解决他的心理冲突和冲突，不至于由于个人的问题干扰询问工作。一个合格的心理询问师应当是一个开心的，喜爱生活的，有良好适应力量的人。要得到来访者的信任，询问师自己必需情愿不断成长，并且在生活中不懈奋斗。那些心情不稳定，常常处于心理冲突状态而不能自我平衡的人，是很难胜任心理询问工作的.。

2、乐于助人。

只有乐于助人的人才能在询问关系中给来访者以暖和，才能制造一个平安，融洽的气氛，接受来访者各种正性和负性的心情，从而进入来访者的内心世界。\"乐于助人说起来简单，但并非任何人时刻都可以做到。那些只关怀自己，自私自利，或者性格孤僻，寡言少语，缺乏热忱的人，也是难以胜任心理询问工作的。

3、责任心强。

心理询问师既要耐性倾听来访者的叙述，集中精力不分心，使来访者感到自己被关注，也要能恳切坦率地和来访者谈心，取得他们的信任，使他们情愿暴露内心的痛楚和隐秘。工作马虎，三心二意，性情急躁，不负责任在询问工作中都是要不得的。

以上这些人格条件是在先天素养基础上和环境的长期影响下形成的，是相对稳定的心理特点，不是光靠学习理论学问就可以获得的。因此，从事心理询问工作的人，要想很好地胜任这项工作，应先检验自己的人格条件。

做好心理询问工作要有必备的理论学问。心理询问不是仅仅依靠良好愿望，满腔热忱和一般常识来劝慰，劝告那些处于逆境的来访者或鼓舞心理病人跟疾病斗争。有时，廉价的劝慰反而会引起来访者的不解，反感和阻抗。心理询问和心理治疗是科学工作，要用科学的询问学问和技巧来关心来访者，使他们熟悉困扰着他们真正的缘由，改正或放弃适应不良的行为，使心理成熟起来。只有将理论学问与实践力量结合起来，才能理解来访者的困难是怎样形成的，冲突和冲突的根源何在，他们心理症状的真正意义是什么，用什么防备手段来应付内心冲突等一系列问题，然后才谈得上有针对性地帮助来访者分析问题，并引导其走出逆境，促进人格成长。

心理询问的理论学问和技巧是可以学到的。除了从书本上学习以外，更重要的是在实际工作中不断地一直访者学习，不断地总结阅历。上面所说的职业道德，人格条件，学问条件和技巧条件都很重要，不能相互代替。正如卡瓦钠所说：一个好的心理询问师应当是个人品质，学术学问和助人技巧的结合。

首先选择心理学，就是为了想关心更多有需要关心的人，因此，更有必要把自己做好，才能达到更加好的状态。

其次就是学会了换位思索，在写心理学论文的时候，了解了很多关于治疗的方法，然而，对我影响最大，最有启发的就是要学会换位思索，也在生活中适时地应用，更加设身处地地为他人着想，那么个人就可以更加安静客观地看待事情，看清事情的真相，更加学会了宽容。

**人际交往心理学心得体会篇十二**

（1）平等的原则：

社会主义社会人际交往，首先要坚持平等的原则，无论是公务还是私交，都没有高低贵贱之分，要以朋友的身份进行交往，才能深交。切忌因工作时间短，经验不足，经济条件差而自卑，也不要因为自己是大学毕业生、年轻、美貌而趾高气扬。这些心态都影响人际关系的顺利发展。

（2）相容的原则：

主要是心理相容、即人与人之间的融洽关系，与人相处时的容纳、包含、以及宽容、忍让。主动与人交往，广交朋友，交好朋友，不但交与自己相似的人、还要交与自己性格相反的人，求同存异、互学互补、处理好竞争与相容的关系，更好的完善自己。

（3）互利的原则：

指交往双方的互惠互利。人际交往是一种双向行为，故有\"来而不往、非理也\"之说，只有单方获得好处的人际交往是不能长久的。所以要双方都受益，不仅是物质的，还有精神的，所以交往双方都要讲付出和奉献。

（4）信用的原则：

交往离不开信用。信用指一个人诚实、不欺、信守诺言。古人\"有一言既出、驷马难追\"的格言。现在有以诚实为本的原则，不要轻易许诺，一旦许诺、要设法实现，以免失信于人。朋友之间，言必信、行必果、不卑不亢、端庄而不过于矜持，谦虚而不矫饰诈伪，不俯仰讨好位尊者，不藐视位卑者显示自己的自信心，取得别人的信赖。

（5）宽容的原则:。

表现在对非原则性问题不斤斤计较，能够以德报怨，宽容大度。人际交往中往往会产生误解和矛盾。大学生个性较强，接触又密切，不可必免产生矛盾。这就要求大学生在交往中不要斤斤计较，而要谦让大度、克制忍让，不计较对方的态度、不计较对方的言辞，并勇于承担自己的行为责任，\"做到宰相肚里能撑船\"，他吵，你不吵；他凶，你不凶；他骂，你不骂。只要我们胸怀宽广，容纳他人，发火的一方也会自觉无趣。宽容克制并不是软弱、怯懦的表现。相反，它是有度量的表现，是建立良好人际关系的润滑剂，能\"化干戈为玉帛\"，赢得更多的朋友。

（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）培养幽默风趣的言行，幽默而不失分寸，风趣而不显轻浮，给人以美的享受。与人交往要谦虚，待人要和气，尊重他人，否则事与愿违。

（5）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。

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

（7）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，博得别人的信认，产生使人乐意交往的魅力。

**人际交往心理学心得体会篇十三**

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”。人们学习知识进入社会，了解自我，获得新生和爱情，都是在人际交往中发生的。没有与别人的交往，人类就无法生存。

当前，我国加快改革开放，市场经济大滚滚而来，各种机遇和挫折也纷至沓来，面对这种激烈的竞争和日益增大的社会心理咨询压力，人们就更需要啬交往的数量和质量。培根在《论友谊》中写道：“如果一个人有心事却无法向朋友诉说，那么他必然成为操作自己身心的人”。因此，在现实生活中，无论有多么强的能力，多么好的条件，如果没有良好的的人际关系，既无法取得的成功，也不会得到生活的幸福和身心健康。对于如何都能建立良好的人际关系，不少的人则感到迷茫，他们往往抱怨自己运气不好，怨天忧人，认为自己周围生活圈子晨好人太少，无法进行满意的交往，实际上，这是因为他们的交往活动存在着千万的。这些主要有：

1、自私、自钡，人际交往中的功利上：有的人大与别人交往时处处从自己着想，只关心自己的需要和利益，强调自己的感受，把别人当作自己达到的目的、满足私欲的工具。不尊重生他人的价值和价格，漠视他人的处境和利益。在交往中，日中无人与同伴相聚时，不顾场合，也不考虑别人的情绪，自己高兴时，高谈阔论，手舞足蹈高兴时，由抑郁寡欢或乱发脾气。这种人在交往中，缺乏对自己的正确认识，无论他们多么精明，掌握了多少交往，永远也不会与人建立牢固、持久的良好人际关系。只有好些心地善良，待人以诚，能设身处地为别人着想的人，才可获得挚友。

2、冷漠、孤僻、人际交往中的封闭性：有些人在与别人交往时，总喜欢把自己的真实思想、情感和需要掩盖起来，在他们看来，人世一切是那么无聊，令人厌倦、平淡、无意义。他们往往缺少一种孤傲处世的态度，只注重自己的内心体验，他们的行为和习惯有时令人难以理解。这种人交往的失败就在于在心理咨询上建立了一道屏障，把自我封闭起来，无法与别人沟通。因此，他们只有啬自我的“透明度”，敞开自己的心扉，用热情、坦诚去赢得别人的理解。这种合适的自我坦露可以增加一个人的吸引力。

3、自卑、多疑，人际交往中的戒备和敌以性：在生活中，有些人缺乏对自己的正确评价，往往对自己过于苛求，估计太低。如有些青年人感到自己的身体、相貌缺乏魅力，或感到自己能力欠缺，产生自卑心理咨询，然而事实上，他们并不一定是没有魅力、能力差，或事业成就低下者反则是自己期望过高，不切实际，对别人的广告过于敏感，总是认为别人看不起自己。其实，在他们深层的心理咨询体验里则是自己看不起自己，他们害怕挫折、失败，特别是在权威、强者或一些强词夺理的人面前，总是感到手足无措，有时则表现出一种戒备和敌对情绪。往往先在自己的思想里，设想别人对自己的不满，然后在生活中寻找产东真实的证据。有时则把一些无中生有的事实强加于别人，甚至屈解别人的善意，长此下去，他们就人把自己的交往范围限制在父母、家庭这样一个小圈子中，有的则会产生厌世心理咨询。对于这种人，必须对一个清醒的认识，新生自我，接受自己，无论与任何人交往都要做到不亢不卑，既不取悦别人，以博得好评来满足自己的虚荣心，更不需要在别人面前显示自己，炫耀自己，以提高自己的身价。价值正是在于自身，并不随别人的评价而改变。这样，就能渐渐消除多疑凡理，从而获得多数人的尊敬。

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！