

# 2023年人际交往与沟通心得体会交流与沟通(大全8篇)

学习心得的写作过程是一个反思和反馈的过程，可以帮助我们不断提高学习方法和效果。以下是小编为大家整理的培训心得范文，供大家参考和借鉴。

## 人际交往与沟通心得体会交流与沟通篇一

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時候，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交流与沟通篇二

在我们和其他人沟通的时候要注意倾听别人的想法，因为沟通并不是单方面的，也不要自己不停的讲。这样的话就达不到沟通的目的，我们要学会倾听别人的想法，要站在别人的角度去考虑问题，只有这样才会解决一些矛盾才会更加的尊重对方。学会倾听也可以拉近两个人之间的距离是沟通的一种非常好的方式，所以学会倾听是非常重要的，我们要认真聆听对方的想法相互体谅和理解，才会达到一种更好的沟通。

### 2、选择合适的沟通方式

人和人之间的沟通方式有很多种的，通过一些语言还可以通过一些电子设备等等。所以我们在与别人沟通的时候也要注意自己的说话方式，要尽量做到让对方舒服。如果是面对面的沟通方式也可以做到拉近两个人的距离。所以在沟通的时候要尽量的去站在对方的角度考虑，要及时的去理解对方的想法，选择合适的沟通方式也是非常重要的，只有这样才会在工作上更进一层楼，才会拉近人和人之间的距离。

### 3、提高自己的社交能力

想要认识更多的人就要提高自己的社交能力，多和其他人交

往。只有这样的话才可以提高自己的沟通能力才会更好的和别人相处，在平时的时间我们可以和好友聚会在一起聊聊天或许会有不一样的火花产生，同时也可以结交更多的朋友，在处理事情上也会多一个朋友帮助。所以提高社交能力也是十分重要的。

## 人际交往与沟通心得体会交流与沟通篇三

### 1、交谈中，触摸对方的手臂

在谈话中，把手放在对方胳膊上这样的微小动作，可以帮助你们之间建立一种微妙的默契！触碰满足了双方肢体接触的良好愿望，你会发现你们的情绪都变得平和。很快你会发现这个小动作给你带来不可思议的好处：面对你提出的要求，别人不再毫无情面的直接说不了！身体语言多多益善，但也要注意分寸，不熟的人太亲密反而会怪怪的哦。

### 2、跟朋友聊天时，站得近一点

与朋友亲人聊天甚至出游时，任何时候，我们都习惯跟人保持着自己的安全距离。每个人的安全距离是由个人经历、文化背景、家庭环境，甚至职业习惯决定的，远近不一，但是距离并不一定总是产生美，有时候恰恰是这个距离成为你和朋友之间隔阂的罪魁祸首。下次与朋友谈话时，勇敢地迈进一点吧，你会发现站得近，你们的心灵也更近了一些。

### 3、与人交往时，说出你对他的欣赏

看到小区保安扶着一个老奶奶上楼，马上称赞他，不要心里觉得这个人原来还不错，但不说出来，说出你的欣赏，这会让保安和你自己都感觉更快乐。告诉老妈她做的菜很美味，感谢男友多等了你十分钟，学会真诚而主动的赞美人，发现别人的优点，马上赞美他，表达正面而积极地观点时候，你也敞开了心扉，和对方的联系进一步加深。一段时间后，你

会发现自己才是最大的受益者，要知道，施比受更加幸福。

#### 4、别再绷着脸了，笑一笑

不要以为只有心情好才能笑，研究证明，假装微笑其实是个心理假动作，仅仅微笑这个动作也会让你更开心。当然前提是你那会儿心理并不难受。当我们微笑的时候，大脑会向我们传递信息：我很幸福。然后我们的身体就会放松下来。而当我们向别人微笑时，对方也会感觉更舒服，大部分人都会回报以微笑，这个良性循环的确会使我们更快乐。

#### 说服与沟通的艺术

这就证明了说与写是不同的。也就是说，即使学过写作知识，也未必能丝毫不费力的把话说好。语言学家指出，大约正因为说话是最平常不过的东西，人们一天到晚用这个手段跟别人打交道，所以不大有人会过问一下它的状态，关心它的问题，而且认为它不会有什么问题。谁还不会说话呢？但事实却不是这样的。常听单位领导们说：现在会写文章的人越来越少了。但是会“说话”的人又有多少呢？当然这里的“会说话”并不是反语中所指的“阿谀奉承、溜须拍马”，而是指沟通中能够流利地表达自己的真实想法（这是我们最基本要掌握的），谈判时能够为所代表方争取最多利益（这种情况是我们不常遇见的），在和同事与家人意见不一时能说服他人（此种情况我们经常遇见，仔细回想我们是常被说服的一方还是说服别人的一方呢？我想我是后者）。

说服是一种说话的艺术，是不论在生活还是工作中都要掌握的技巧。

心理学的教科书里是这样来定义“说服与沟通”的：它是一种通过特殊技巧，用劝服他人信念和价值观的方式，来影响他人思想和行为的能力。

说服有5大要素

即who(谁)whom(说服谁)what(为什么)how(怎么样)way(什么途径)。掌握五大要素后还要使说服者自己具备两大基本条件：威信{权威性可信性}；魅力{外表心灵}。要在平日的点点滴滴中积累自己的威信和魅力。

如何说服别人呢？

一、坚持三个原则：自信尊人，实事求是，反自我利益。二、搞好四个结合：单双面论证结合，先后效应结合，暗示与明示结合，理性与感性结合。三、发挥五种效应：留面子效应，合法化效应，倾听效应，免疫效应，禁止效应。四、运用六种战术：明确对象突出重点，先求同后论异，观点差异适度，有变化的重复，登门槛战术，隐蔽宣传意图。

那应当如何将理论运用于实践呢？

## 人际交往与沟通心得体会交流与沟通篇四

尊重人，是一切礼仪规则的核心。你如果希望别人尊重你，首先要学会尊重人。这是“待人接物”的一条重要原则。学会尊重人，可以从以下三点做起。

听他人说。做一个好听众，认真倾听别人说话，鼓励别人说他们的事，让对方觉得他很重要。这样的人，朋友会很多。只会说不会听，或者随便打断别人的话都是不礼貌的。

替他人想。平时我们与替他人着想的人接触时，总是会感到这人很好相处，为人善良，这样的人人际关系总是比较好的，做事也比较容易成功。平时待人接物，我们也应该遵守这条原则，多替别人想一想。

帮他人做。1979年联合国通过的章程中有这样一句话：“培

养具有温暖心灵的人。”人与人之间要相互帮助，如果能经常说：“你有困难吗？我来帮助你！”并且尽力“帮他人做”，你的心中就会充满爱心，会觉得活得很充实。你的朋友会很多，你有困难时，别人也会愿意来帮助你。

## 热情待人

你是喜欢接触整天沉着脸、闷闷不乐的人呢，还是喜欢接触快乐而热情的人呢？我想人人都喜欢充满热情的人，那么你自己也该成为热情的人。

热情是来源于内心对生活的热爱和良好的心态的，它会洋溢在你的眼睛里、你的谈话中。你心中对生活的热爱，对同学、对老师、对家长的热爱，会通过你的一言一行流露出来，不仅使自己精神振奋，还会感染别人、鼓舞别人，让人愿意和你在一起。

## 真诚做人

选择朋友，最重要的标准是真诚。真诚的友谊是无价的。真诚的人，实实在在，不虚伪，说到做到，不说空话。真诚的人，真心地欣赏和感激别人，不指责和抱怨生活和他人。真诚的人，有话当面讲，不在背后说人家的闲话。

在与同学相处的时候，我希望你们还要做到“七不要”。

一不要违约，哪怕小小的约定。有约就要遵守，否则就别相约。

二不要在背后议论别的同学的缺点。记住：“好话在人后说，坏话在人前说。”

三开玩笑要有分寸。不要取笑挖苦别人，特别是他人的外貌和穿着。

四与同学交往不要只谈论自己的事或自己感兴趣的事，不要反复说同样的事。五不要因为别人对你提意见而生气，要充满感激之情地面对批评你的人，无论是善意的还是非善意的，因为他人的批评会促使你不断进步。

六不要乱动同学的东西，就是最要好的朋友，也不能“先斩后奏”。应该先打招呼，得到允许后才用。

七借用同学的东西，用完后立即归还。

## 人际交往与沟通心得体会交流与沟通篇五

### 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交流与沟通篇六

不管你多么渴望立即开始新的话题，但当对方没有结束话题的意思，一定不要设法转移话题。强行转移话题，必然会使讲话者有一种失落感，而这种失落感的难受程度，有时会甚至于丢失了一笔财富。

人际交往与沟通技巧：巧妙引用讲话者的话，表达自己的观点

## 人际交往与沟通心得体会交流与沟通篇七

人沟通能力是逐渐锻炼出来的，不同的地方要求不一样。学会了解，他们关心什么？他们怎么交往，他们做事的时候，他们喜欢跟谁在一起。通过学习，我们找到了共同的兴奋点，这样我们就跟很多国有企业和政府合作，这是在回来的几年之中，通过学习，一步一步积累起来的。

2、沟通方式，因人而异

3、没有自信，就没有沟通

一个人在一个公司上班，其实公司是在成长的，所以你要跟公司赛跑。如果你跑不过公司，你肯定就落后了，你如果能跑赢公司，并一直合作下去的话，你就变成公司的一个元老了。你像韩国有一个风格，老板前面走的时候，属下就在后面跟着，只有半步之差。许多人不爱讲话的原因可能是特别胆怯，怕自己讲错话。其实在某些行业可能你比别人强，你自己的行业绝对不是别人知道的，相反，有可能你在别人之上。有一些年轻人他就讲，所以他就有信心了。信心跟年龄没有关心，像一个90后的小孩跟你聊天的时候，他很有自信，



你就觉得他很能沟通，你愿意跟他沟通，这种能力我觉得一定要鼓励。

#### 4、积极的人容易晋升

民营经济在自由竞争的体制下，大家用人还是比较理性的，一般都是唯才是用。

那么在自由竞争的环境下，什么样的人容易得到晋升呢？首先，这个人一定要有一定的能力，然后要让人家知道你，这是非常重要的。我演讲的时候，我特别喜欢坐在前排的人，还有我特别喜欢提问题的人。这些人很有趣，第一个，他比较勇敢，他希望把自己暴露在你的面前。第二、他的个性比较积极，其实这种人，在以后工作中也属于积极型的。在人和人沟通的时候，我们通过比较发现，在美国受过训练的mba的人非常积极，国内的学生一般比较趋向于安静。做完事之后没有动静，而且比较被动，喜欢被指派任务。实际上，一个快速前进的公司，喜欢个性比较积极的人，同样，个性积极的人可能升迁的机会比较多。

#### 5、20分钟，消除距离感

一个人的沟通能力是可以培养出来的。还有在沟通之前，你一定要了解对方的背景，才能把话题接下去。如果你不了解对方的背景，你跟人沟通的时候就会碰到问题。比如，碰到很多人面试的时候，到一家公司坐下来，就说老总您能不能跟我介绍一下，你们公司是干什么的，这样的人基本第一关就死掉了。见任何人，都要先在网上，把这个人以及他的公司了解清楚。去了以后，我就会说你最近怎么样，最近遇到了哪些问题，他就觉得我特别了解他，他就愿意跟我沟通。其实你只要花上20分钟的时间，不需要任何人帮助，你就能把你需要的东西找到。就因为你20分钟的努力，你就会让你们之间的距离减小。

## 人际交往与沟通心得体会交流与沟通篇八

生活中，要与人沟通，见面问声好，保持微笑是最简单而且最让人感到亲切的方式。

当朋友心情不好或是在碰到问题和困难时，我们应该平心静气的解决问题，要耐心地帮助他，使他尽快从失落的心情中走出来。

我们不仅要学会帮助朋友，而且我们还应该学会赞美他人，几句赞美的话可以是朋友之间的关系更近一步。

朋友不是要时时刻刻在一起的，多给彼此一些空间，这样对自己对他人都有好处，太黏在一起了不好，太久不交集也就生疏了。

### 人际交往要注意什么

要培养自己的核心价值。只有你自己优秀了，要优秀的人才才会向你慢慢靠拢，优秀的人是可以看得清楚你到底是有真材实料还是只是空有其表。当你自己真正的强大起来，你所结交的朋友自然也都是好的。

要学会适当的拒绝。没有人是万能的，你也不可能什么事情都可以做到，在交往中，千万不要为了一味的讨好别人而答应他们的所有要求，你要学会适当的拒绝，否则他们反而只会觉得你的付出是理所当然。

不要把别人的善意当成理所当然。在这个世界上，除了你的亲人，其他的任何人对你的好，都不要应当的，他们没有任何义务对你这样好，所以当你遇到这样的朋友的时候，请格外珍惜和感恩。

不要出卖朋友的隐私。很多人为了取悦另一个人，会靠出卖

其他人的隐私。其实你这样做了又有什么好处呢，你的朋友是因为信任你，才会和你说他的秘密，你应该要珍惜这种信任，而不是践踏。

千万不要交浅言深。有些人总感觉和某个人是相见恨晚，恨不得要把所有的心里话都要告诉他，你真的是太天真了。当你在遇到不熟的人，你一定要管住自己的热情和嘴巴，要学会有所保留，并不是所有的人都像你这样的天真的。

不要以为真的付出，别人就一定要接受。当你付出，无论是感情、还是物质，如果别人不接受，那说明这个对于别人来说，这是一种负担，如果你非要勉强，对别人和自己都不会是一件好的事情。

## 人际交往的准则有哪些

说话要用脑子，敏事慎言，话多无益，嘴只是一件扬声器而已，平时一定要注意监督、控制好调频旋钮和音控开关，否则会给自己带来许多麻烦。讲话不要只顾一时痛快、信口开河，以为人家给你笑脸就是欣赏，没完没了的把掏心窝子的话都讲出来，结果让人家彻底摸清了家底。还偷着笑你。

遇事不要急于下结论，即便有了答案也要等等，也许有更好的解决方式，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。

要学会大事化小、小事化了，把复杂的事情尽量简单处理，千万不要把简单的事复杂化。掌握办事效率是一对小人一定要忍让，退一步海阔天空，实在不行把属于自己的空间也送给他们，让他们如莺歌燕舞般陶醉吧。俗话说大人有大量，不把俗事放在心里，小人鼠肚鸡肠，惹着小人就等与惹了麻烦，天底下多数小人惹不起。直到现在也没更好的办法战胜小人，不知道敬而远之是否可行。

有些人习惯了占你小便宜，小人小肚肠，大人大度量，有机会坑他一把大的，出一次大血，同样让他记住：天下根本就没什么免费的午餐，哪有白拣的便宜让你赚。

明枪易躲，暗箭难防，背后算计你的小人永远不会消失，这是中国特色，小人不可得罪，同样小人也不可饶恕，这是万世不变的真理，说到底小人也有心小的一面，对待这种人要稳准狠，你可以装做什么也没发生，天下太平，万事大吉，然后来个明修栈道，暗渡陈仓，以毒攻毒，让小子知道：小人也不是谁都可以做的，做好人要有水准，做小人同样有难度。

对待爱你的人一定要尊重，爱你是有原因的，不要问为什么，接受的同时要用加倍的关爱回报，但是千万不要欺骗人家的感情，哪怕你对人家没兴趣，哪怕人家长得丑一点，这是你用钱买不来的财富。记住：轻视人家付出的情感就等于蔑视自己，玩物丧志，玩人丧德，爱人是一种美德。背后夸奖你的人，知道了，要珍藏在心里，这里面很少有水分。当面夸奖你那叫奉承，再难听些叫献媚，你可以一笑而过，就当什么也没发生，也许不久就有求于你。对于那种当众夸奖你的人，就疏忽不得了，也许你转过身去，就用指头戳你。掌握一条原则：逢人多贬自己，少夸别人，选先评优的时候除外。

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。骗你一次的人绝不会放弃第二次骗你的机会，对骗子不要抱任何幻想。靠贬低别人提高自己的身份，其结果就是暴露自己的无知与贫乏。