

# 最新论人际交往的重要性论文(大全19篇)

通过自我介绍，我们可以获得他人的认同和尊重，同时也可以建立起互相信任和合作的关系。以下是一些实用的意见建议，它们从不同角度和层面给出了改进和解决问题的方案。

## 论人际交往的重要性论文篇一

09统计

### 《大学生人际交往的问题与改善》

摘要：众多的心理学研究表明，人际关系在我们的心理生活中有着举足轻重的作用。与他人建立良好的人际关系，不仅可以使我们克服生活中的寂寞，而且人际关系所提供的社会支持对我们的身心健康有着不可替代的影响。一般来说，一个能够很好处理人际关系的大学毕业生走上社会后，才能够很快适应环境、适应工作。

### 正文

人际关系是人与人之间在活动过程中直接的心理上的关系，或心理上的距离。它反映了个人或群体寻求满足其社会需要满足的心理状态。与他人建立良好的人际关系是人类社会生活中最为重要的任务之一。豪斯顿研究人际关系发现，协调人际关系有利于生活幸福，有利于心理健康和身体健康。人际关系研究表明，社会支持可减少或防止心理紧张所造成的心理伤害。没有足够社会支持的人就会感到孤独，这是由于他们感到孤立无助，或是因为人际交往过程得不到足够的自我暴露的机会。所以当代的大学生要培养足够的能力，妥善的处理自己的人际关系，避免在人际交往中出现问题。

## 大学生人际交往中存在的问题

一)缺乏主动性交际中缺乏主动性往往跟我们所处的环境和个人的性格有关。从环境来说,对陌生的环境,人总会有距离感甚至恐惧感。另外生活条件的艰苦也常会造成人的一些焦虑、不满情绪,使人没心思主动去与本来陌生人沟通了。从个人性格来说,对陌生环境和生活艰苦产生焦虑不满情绪的人,往往是那些遇事爱斤斤计较的人,对于那些豁达、开朗或者容易满足的人来说,一般不会产生这样的情绪。另外,有的人比较内向,一向不爱主动跟别人交往;有的人从小到大都是佼佼者,交朋友从来都是别人先靠近他,所以习惯了。这些都是影响交际缺乏主动性的原因。

### (二)率性而为,不顾他人的感受

率性而为不能说是缺点,因为如果我们在生活中这样表现的话,别人可能会觉得这个人坦率、不作做。但是在人际交往中率性而为,却常常会搞僵人际关系。比如做事情完全按自己的想法去做,不管别人的意见,就会让人觉得你刚愎自用不谦虚;在行为方面率性而为,想干什么就干什么,不注意时间、场合,别人就会觉得你无组织无纪律;经常改变主意,没有经过周密计划或事先请示就行事,让人觉得你做事卤莽,缺乏诚意等。

### (三)不注意自己的言行举止

从交际的角度来看,你的言行举止会给交际对象留下或良好或不良的印象。所以我们要注意自己的言行举止。如果言行举止不庄重、不检点,就会给我们的交际对象留下不好印象。别人见到你只会退避三舍,哪里还愿跟你交往。

## 人际关系的改善

每一个人都希望与他人友好相处,都希望自己能拥有一个良好的人际关系。人际关系问题在大学生活中始终是一个影响

自身心理健康、影响学习的重要因素。

与人交往和相处的问题并不是大学中独有的，但这一问题在大学生中的表现却有其特殊性。首先，大学生与人交往的经验相对较少，而且只是在进入大学以后这一问题才突显重要。这在很大程度上为大学生与人建立良好的人际关系带来了一定的压力。要在短期内建立起一种和谐的人际关系，往往需要很多的技巧，而同学们往往只感受到这一问题的重要性和压力，却缺少必要的经验和技巧。

那么，怎样才能在大学校园与人友好相处，为将来步入社会做一个充分的人际关系方面的准

备呢？我们不妨从以下几个方面做起：

(1) 要充分了解大学校园人际关系的特点。

从成为大学生的那一天起，与人相处的对象和特点就发生了根本的变化。在中学以前，我们与之相处的对象和含义比较狭窄，只是友谊或亲密关系的一种拓展。此外，那时的人际关系也比较简单。例如，我们可以只跟自己喜欢的人交往，自己不喜欢或者不想交往的人就可以不去理他。然而，一旦成为了大学生，我们就不能再仅凭个人好恶与人交往了。不仅要同自己喜欢的人交往，还要与自己不喜欢的人保持友好的关系。这是大学校园人际关系的一个突出特点。所以，对大学生而言，了解这一特点并建立一种新的人际关系不仅是环境的要求，也是每个个体逐渐走向成熟和走入社会必要条件。如果我们不能够从一开始就对这种特点有充分的认识，还按照以前的方式行事，就很容易发生人际关系方面的不适应问题。

另外，在大学生活中，人际关系的新特点还表现在不能仅以自己的标准要求别人，还应认识到自己的行为和生活方式也可能是别人所不能接受和不喜欢的。因而，在彼此之间发生

冲突或不协调时，就不能仅仅指责和埋怨对方，而要做到互相的谅解和彼此的适应。大学生必须逐渐摆脱以自我为中心的思维方式，逐渐学会设身处地的为别人着想，并在此基础上建立起独立、协调的新的人际关系。

## (2) 要注重自身人格塑造和能力的培养。

常听到有同学讲：“那人性格好，懂得多，所以喜欢同他交流”。的确，一个品质好或具有某些特长的人更容易受到人们的喜爱。所以，若想要增强人际吸引力，融洽地与他人相处，就应充分健全自己的品格，表现自己的特长，使自己的品格、能力、才华不断提高。人们喜欢真诚、热情、友好的人，讨厌虚伪、自私、冷酷的人。在同学中选择朋友，首先考虑的是个性品质，与成熟、热情、坦率、有责任感的人多交往。

另外，人际交往在心理上总是以彼此满意或不满意、喜欢或厌恶等情绪反映为特征的。一般说来，人们总是喜欢那些喜欢自己的人，对真诚评价自己的人具有好感。自己一旦受到某人喜爱，得到好的评价，就会使自尊心得到满足，对此人产生心理上的接近和好感，因而也就减少了相互的摩擦和人际冲突，为良好的人际交往提供了心理条件。真诚地赞美他人，他人反过来会对你抱有好感。有些人常常太注意自己，不能发现别人的可贵之处，如果你能多注意别人，就会发现任何人都有值得赞美的地方，并且肯定别人的长处，举会给自己带来益处。

## (3) 要宽宏豁达，学会体察对方心理，做到以诚相待。

我们的社会是一个多元化的社会，人们相互之间的关系越来越复杂。要与周围的人保持良好的人际关系，要具备宽宏豁达的心理品质，多为别人着想，做到以诚相待。

在生活中，我们与朝夕相处的同学有了误会，受到别人不公正的对待、不为人接纳时，你一定会为之焦虑和烦恼，也一

定会影响你的学习、生活及社交关系。如果我们做到宽宏豁达，也许就会心平气和些，会站在对方的立场考虑问题，会体会他人的心情和感受，误会、委屈就常常会烟消云散，别人也将欣然接受你。大学生在日常的生活、交往中一定要注重这种品质的培养，以求更好地适应生活、适应社会。

我们在交往中要学会做个有心人，善于体察别人的心境，主动关心他人，使他们感受到你的善意和温暖。以同宿舍的室友为例，每个人都要注意观察，尽量满足他人的需要，如经常打水、扫地，为生病或有事的同学打饭、补习功课等。而现在的大学生交往中，普遍存在一种“以我为中心”的交往倾向。只注意自己目的实现，却无视他人的利益和要求等等。他们常常不顾场合和对方心情，一味由自己的性子去交往，致使在交往中出现尴尬的局面。所以在很多的时候，我们需要多进行换位思考，只有将心比心，以诚换诚，才能达到心灵的沟通和情感的共鸣。

#### (4) 掌握一定的社交技巧。

交往中的技巧犹如人际关系的润滑剂，它可以帮助人们在交往活动中增进彼此的沟通 and 了解，缩短心理距离，建立良好的关系。

很多同学都说，他们在与自己比较熟悉的人交往时能表现得很自如，但与不太熟悉的人交往时往往很被动、畏缩，不知该如何与他们相处。很多同学由于缺乏交流和人际交往的技巧，往往容易对人际交往失去兴趣，并造成在人际交往的场合被动、孤立的境地。对许多大学生来说，如果意识到自己在社交和人际交往方面缺乏必要的技巧，应采取主动的方式，去逐步改善自己的人际交往问题。

当然人无完人，我们当然都会有会犯错的时候。只是在我们犯错的同时我们应当及时调整自己的心态，让自己始终处于平静，这样有利于和别人沟通，取得别人的理解和信任，从而

优化了自己的社交关系。培养处理人际关系的能力，为以后的生活和工作做准备。

参考文献1.《圆通的人际关系--曾仕强》

2电子图书《社会人际关系》(二十一世纪学生素质教育文库)

## 论人际交往的重要性论文篇二

对我们大学生来说，人际交往是生活的基本内容之一。同学之间、师生之间、个人与集体等错综复杂的社会交往，构成了大学生人际交往的网络系统。人际交往与沟通对于大学生成长和发展具有重要意义。和谐的人际氛围是大学生顺利完成学业的基础。

中精力学习，顺利完成学业创造了一个良好的学习和生活氛围。2 良好的人际交往与沟通能力有利于培育大学生健康的心理。

联合国世界卫生组织对健康下的定义是：“健康，不仅没有身体疾病，还要有完整的心理状态和社会适应能力。”一个心理健康的人是一个乐于交往的人，既愿意表达自己的喜怒哀乐，又能坦然接受别人的言谈举止，容易与周围的同学保持一种和谐的交往关系，而离群索居、喜欢孤独、远离朋友、不愿交往的人往往不是一个心理健康的人。从这个意义上讲，交往是人类维持心理健康的重要保证。人的情绪体验往往会决定人的心理状态，而情绪的困状又大多表现在人际关系上。3 良好的人际关系与沟通能力是大学生未来事业成功的必备素质。

一个人要在事业上获得成功的要素很多，其中良好的人际交往是不可忽视的前提条件。因为人际交往是青年人增长才学、适应社会、认识自我、协调关系的有效途径，而这些又是青年人走向成功不可缺少的因素。在市场经济的条件冲击下，

社会竞争激烈，如果不具备人际交往能力，将来就无法在社会上站稳脚跟。但我们大学生在人际交往和沟通中存在不少的问题：

在大学阶段的学习生活中，由于主观和客观的原因，其中一部分人往往会出现人际交往和沟通不畅的情况，影响其身心健康和学习进步。

一种情况是在与别人交往时，“我”字优先，只顾及自己的需要和利益，强调自己的感受，而不考虑别人。在与他人相处时，不顾场合，不考虑别人的情绪或是乱发脾气，根本不尊重他人，漠视他人的处境和利益。

第三，社会功利，任何人在交往过程中都有这样那样的目的、想法，都有使自己通过交往得到提高，进步的愿望，这些都是好的。但如果过多过重地考虑交往中的个人愿望，利益是否能够实现和达成，实现的可能性有多大等，就很容易被拜金主义、功利主义等错误思想蚀拉拢，使个人交往带上极其浓厚的功利色彩。接下来的问题便是我们如何提高人际交往和沟通能力。

良好的人际交往和沟通能力不是与生俱来的，它需要在社会交往实践中学习，锻炼和提高。

康的人际交往。平等原则。主要是指交往的双方人格上的平等，他包括尊重他人和保持 他人自我尊严两个方面。诚信原则。指在人际交往中，以诚相待、信守诺言。在与人交往时，一方面要真诚待人，既不当面奉承人，也不在背后诽谤人，要做到肝胆相照，襟怀坦荡。另一方面，言必行，行必果，承诺事情要尽量做到，这样才能赢得别人的拥戴，4、换位原则。在交往中，要善于从对方的角度认知对方的思想观念和处事方式设身处地地体会对方的情感 and 发现对方处理问题的独特个性方式等从而真正理解对方找到最恰当的沟通和解决问题的方法。

如何结交朋友,发展自己的人际关系网;

1、善于结交。在人际交往中,结交的过程一般要精力彼此注意、初步接触和亲密接触三个阶段。善于结交是指能够巧妙地引起对方注意,并主动制造机会,自然地与对方进行初步接触,进而保持进一步接触的过程。

2、善于表达。常言道:与君一席话,胜读十年书。谈话是沟通信息,获得间接经验的好形势,也是表达感情,增进友谊的重要手段,善于表达,要求表达的内容要清楚明确,表达的方式要恰当,幽默和风趣,使对方感到轻松愉快。

3、善于倾听。倾听的目的一方面是给对方创作表达的机会,另一方面是使自己能更好地了解对方,以便进一步与其交往和沟通。学会提高倾听的艺术,首先要静听他人的谈话,不要贸然打断对方的话题,也不要时时插话,影响他人的谈话思路。其次,要鼓励对方讲下去,可以用简单的赞同、复述、评论接话等方法引导他讲下去。

## 论人际交往的重要性论文篇三

作为人类社会的重要组成部分,人际交往是我们日常生活中无法避免的一部分。然而,由于个人性格差异、沟通技巧不足等原因,我们在与他人进行交流时常常会遇到困难和挫折。为了提高人际交往的能力,我参加了一次实训课程,通过这次实训,我对人际交往有了更深刻的理解,同时也掌握了一些实用的技巧和心得,使我在与他人的交流中更加得心应手。

首先,通过实训我认识到了真诚与尊重的重要性。在人际交往中,信任和接纳是建立良好关系的基础。在实训过程中,我发现只有真心实意地对待他人,才能获得他人的信任与喜爱。当我们以真诚的态度与人交往时,不仅能够增进感情,还能够减少误解和矛盾的产生。与此同时,尊重他人的独特性和意见也是有效交流的关键。在实训中,我学会了倾听别



人的观点，并尊重他人的选择，这不仅能让交流更为顺利，也能够增加与他人的和谐。

其次，我在实训中学到了积极沟通的重要性。积极沟通是一种主动出击的交流方式，通过积极地表达自己的想法和感受，我们能更好地与他人建立联系。我在实训中学会了主动询问和回应，以及用肢体语言和表情来支持自己的语言传递，这使得我的表达更加明确和有力。在实训的过程中，我还发现，带着积极的情绪来交流能够更好地影响他人，使得交流更加愉快和轻松。通过积极沟通，我成功地在实训中与他人建立了良好的交流关系。

此外，我在实训中也意识到了换位思考的重要性。在与他人进行交流时，我们应该设身处地地去理解对方的立场和情感，这样才能更好地解决问题。在实训中，老师让我们进行了一些角色扮演的活动，这使我能够更好地理解他人的观点和需求。通过这种角色转换的体验，我更加珍视与他人的共识和理解，以及找到了解决问题的更多可能性。换位思考的能力不仅能够提高我们的沟通技巧，还能在面对矛盾和冲突时更好地找到解决问题的方法。

最后，在这次实训中，我也学到了控制情绪的重要性。情绪是我们交流时很重要的一部分，它会直接影响我们的表达和对他人的影响。在实训中，我学到了通过深呼吸和平静思维来调节自己的情绪。通过这种方式，我能够更好地控制自己的情绪，使得交流更具有理性和亲和力。我也意识到，当我控制好自己的情绪时，与他人的交流会更加顺畅和有效，能够更好地解决问题和取得共识。

通过这次实训，我深刻体会到了人际交往的重要性以及与他人建立良好关系的方法和技巧。真诚与尊重、积极沟通、换位思考和情绪控制，这些经验让我在与他人的交流中收获了更多的成功和满意。我相信，只要我们不断在日常生活中实践和总结这些经验，我们的人际交往能力一定会得到提升，

并在与他人的交流中取得更好的效果。

## 论人际交往的重要性论文篇四

3. 为别人尽最大的力量，最后就是为自己尽最大的力量。(英)罗斯金

4. 倘若劳动阶层对长远目标寄以信心，则他们将愿意经历许多痛苦的事物。理查毕劳斯

5. 世间最好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直的严正的朋友。爱因斯坦

7. 如果被误解，怪你自己，别怪听众。你才是传达信息的人。罗杰艾尔斯

8. 宁肯与好人一起咽糟糠，不愿与坏人一起吃筵席。托马斯富勒

10. 酒食上得来的朋友，等到酒尽樽空，转眼成为路人。莎士比亚

## 论人际交往的重要性论文篇五

人际交往是人们日常生活中不可避免的一部分，它关系到个人的情感、社交、工作等各个方面。经过一段时间的交往，我渐渐发现了一些人际交往的心得体会，对于我们的交际能力提升和人际关系的维护都有着积极的促进作用。

### 第一段：培养积极的沟通习惯

在人际交往中，沟通是最基本也是最重要的环节。而积极的沟通习惯能够使我们更好地与他人进行有效的交流。为了培养积极的沟通习惯，我开始注重倾听对方的需求和感受，不

仅是听别人说话，更要用心聆听。此外，我注重言辞的选择和表达方式，尽量避免使用冒犯或攻击性的语言，而是采用友善、理解和尊重的语气。有时候，沉默也是一种很好的沟通方式，可以给对方一个思考问题的时间。通过这些努力，我发现与人交流更加顺畅，沟通的效果也更加良好。

## 第二段：建立良好的人际关系

建立良好的人际关系对于个人的生活和工作都有着巨大的影响。我发现在建立人际关系的过程中，最重要的是要真诚对待他人。真诚的态度能够给人留下深刻的印象，让人产生信任和亲近的感觉。与此同时，我也注意到，与人建立友好的人际关系需要时间和耐心。不能急于求成，要给予对方足够的时间和空间，建立起真正意义上的互相理解和信任。通过与他人的交往，我发现人际关系的建立需要我们去不断地投入和经营，只有付出，才能收获友谊。

## 第三段：尊重他人的个人空间

在人际交往中，尊重他人的个人空间是一种基本的礼貌和关爱。每个人都有自己的需求和个性，需要一定的私人空间来保持心理的平衡。因此，当我们与他人交往时，要尊重对方的隐私和自由，不要过度干涉和指责。同时，也要学会保护自己的个人空间，不要轻易暴露自己的私人信息。通过遵守这个原则，我发现人际关系更加稳固，并且彼此之间的理解和信任也更加深厚。

## 第四段：善于解决冲突

在人际交往中，难免会遇到冲突和摩擦。然而，如何善于解决冲突是一门必要的技巧。我发现，在面临冲突时，首先要保持冷静和理智，不要被情绪所控制。其次，要站在对方的角度去思考问题，理解对方的观点和感受。最后，要寻求双方的共同利益，通过对话和妥协来解决问题，而不是通过争

吵和争斗。通过这些方法，我发现冲突变得更加容易解决，而且双方的关系也更加和谐。

## 第五段：持续学习和提升

人际交往是一个复杂而广阔的领域，我们需要不断学习和提升自己的交际能力。在这个过程中，我发现通过阅读相关的书籍和文章、参加培训和讲座以及跟身边的人交流和借鉴，可以提高自己的交际技巧。另外，我还学会了观察和倾听他人的交际方式，从中汲取经验和启发。通过持续学习和提升，我相信自己在人际交往中的能力会不断提高，并且能够建立更加稳固的人际关系。

总结：

人际交往是一个需要努力和学习的过程。通过培养积极的沟通习惯、建立良好的人际关系、尊重他人的个人空间、善于解决冲突和持续学习和提升，我发现自己在人际交往中获得了更多的收获和成长。希望通过这些心得体会的分享，能够为更多的人提供一些参考和借鉴，让我们的人际交往更加愉快和成功。

## 论人际交往的重要性论文篇六

与人交往，其态度十分重要。古人云：“一言可以兴邦，一言可以丧邦。”此话用在人际交往上，就是一言可以交友，一言可以丧友。

在与人交往时，要想交下真正的朋友，必须真诚、热情、坦荡，要做到：

漠视他人是一种明显不关心、不注意他人的表示。对与自己经常打交道之人，在大庭广众之下视之不理，似若无人，就

是一种漠视对方、高傲无礼的表示。

漠视他人有两种可能：一种是发自内心反感他人，而故作视而不见；一种是根本就对他人的存在与否不感兴趣。这两种心理状态，都是建立友好人际关系的大忌。

冷淡是通过对他人它事无动于衷而又内含否定色彩的行为体现。漠视是听似没听、视似未见，对发生联系的另一方置之不理。而冷淡则是理睬也毫无热情。冷淡他人就是歧视他人和反感他人，这是不可能与他人建立和谐关系的。

漠视和冷淡的结果，就会导致与他人关系的疏远。其结果是使正常的甚至友好的人际关系出现恶化，开始互相分离。

在人际交往之中，出现关系分离是痛苦的。这不仅会丧失朋友和伙伴，且还由于造成个体感情的失落，波及到与其他方面的交际状况。

## 论人际交往的重要性论文篇七

人际交往是每个人在生活中都会经历的一种重要能力，而在我们日常的学习中，通过各种形式的实训活动，我们可以更好地锻炼和提升自己的人际交往能力。通过这段时间的实训，我深刻地认识到人际交往的重要性，并对其有了更深入的理解。

首先，人际交往能力对于个人的成长和发展非常重要。在实训中，我发现只有良好的人际关系才能够帮助我更好地了解自己、了解他人，从而不断完善和提高自己的不足之处。通过与同伴的交流和互动，我了解到不同的人有不同的思维方式和行为习惯，这让我认识到多元化的重要性。在与他人的交流中，我找到了自己的不足之处，并通过他人的建议和指导来改进自己，这使我在人际交往中不断进步，提高了自己

的形象和实力。

其次，人际交往能力对于职业生涯的发展也具有至关重要的作用。无论是在求职过程中还是在工作中，良好的人际网络都是成功的关键。通过实训，我认识到在职场中，人际关系的建立和维护是很重要的，一个人是否愿意与你合作，很大程度上取决于你与对方的关系是否融洽。而融洽的人际关系往往是建立在相互理解、信任和共同目标的基础上的。通过实训中的互动和合作，我学会了如何与他人协调合作，学会了更好地表达自己的意见和想法，从而更好地融入团队，提升了我的团队合作精神和协作能力。

何况，人际交往能力对于个人的心理健康和幸福感也有着至关重要的作用。在实训中，我深刻地体验到与他人分享快乐和烦恼带来的心理上的满足感。与人交流和沟通不仅可以排解身心疲惫，还可以获得他人的关心和鼓励，从而使自己更加自信和积极。在与他人的交流中，我也深刻体会到言行举止的重要性。善于使用恰当的语言和姿态，可以更好地表达自己，增加与人交往的和谐度和愉悦感。而在实训的过程中，我通过不断地练习和改进，提高了自己的沟通表达能力，使自己在与人交往中更加得心应手。

最后，我还发现在人际交往中，诚信和信任是非常重要的。在实训中，我经常与不同的人合作，只有建立在真实、诚实和互信基础上的合作才能更有成效。信任是一个团队合作和工作顺利进行的基石，而诚信则是建立信任的前提。通过实训，我懂得了诚实与信任的重要性，并在与他人交往中努力去坚持这一原则。我始终相信，只有真诚待人、守信用、与人为善，才能够赢得他人的尊重与信任，才能够凝聚更多人力资源，促进合作的进行。

通过一段时间的实训，我深刻地认识到人际交往的重要性，并对如何更好地进行人际交往有了更深入的理解。在将来的学习和工作中，我将继续努力锻炼和提升自己的人际交往能

力，始终以真诚、尊重、理解和信任为基础，与他人保持良好的合作关系，为自己的成长和发展创造更广阔的空间。

## 论人际交往的重要性论文篇八

人际交往能力自我测试心理测试 2007-02-12 14:27:53 阅读147 评论3 字号：大中小  
你的人际交往能力如何？下面30道自测题可供参考。请你根据自己符合的程度打分：凡符合者打2分，基本符合打1分，判断不清打0分，不大符合打-1分，不符合的打-2分。

- 1、我不喜欢广交朋友。
- 2、我去朋友家做客，总是问有没有我不熟悉的人去聚会。如果有，我的热情就明显下降。
- 3、我同别人的友谊发展，多数是别人采取主动态度。
- 4、我的文字表达能力远比口头表达能力强。
- 5、我的朋友都是与我年龄相差无几的。
- 6、我不习惯与别人聊天。
- 7、在公共场合讲话，我不敢看听众的眼睛。
- 8、我看见陌生人常常不知道该说什么。
- 9、我的要好朋友很少。
- 10、在陌生的异性面前，我往往感到手足无措。
- 11、我只喜欢同我谈得来的人接近。
- 12、到一个新环境，我可以接近几天不讲话。

- 13、如果没有熟人在常，我很难找到彼此交谈的话题。
- 14、我不习惯在大庭广众中讲话。
- 15、如果在“主持会议”与“做会议记录”这两项工作中挑一样，我肯定只挑选后者。
- 16、我很少主动到同学、朋友加去访问晤谈。
- 17、领导在场时，我讲话特别紧张，结结巴巴，表达不清楚。
- 18、参加一次新的机会，我不会认识多少人。
- 19、当别人请求我帮助而我无法满足对方要求时，我常常不知道如何处理。
- 20、不是万不得已，我决不求助于人，这倒不是我生性好强，而是感到难以启齿。
- 21、及时我觉得很有道理，也不善于去说服别人。
- 22、当有人对我不友好时，我往往找不到恰当的对策。
- 23、我不知道如何与嫉妒我的人相处。
- 24、我最怕在交际场合碰到令人尴尬的事情。
- 25、我不善于赞美别人，感到很难把话说得真切自然。
- 26、如果有人话中带刺讥讽我，除了生气以外，我别无他法。
- 27、我几乎没有异性朋友。
- 28、参加机会，我只坐在相识的人身边。



29、我不喜欢比我地位高的人交朋友，我感到这种交往不自在，很拘束。

30、我最怕同别人打交道，不敢做接待工作。

以上自测试题计算总得分后，如果你的“成绩”在30分以上，那么很遗憾，你的交往能力是非常差的了；如果“成绩”在0——29分之间，那也不妙，你的交往能力还属较差；如果得分在-20——0之间，你便可以知道自己交往能力还可以；如果得分低于-20分，那么你应当高兴——你是一个比较善于交往的人。

## 论人际交往的重要性论文篇九

人是社交动物，没有一个人可以离开社会，忽视人际交往。人际交往技巧有哪些呢?下面是本站小编搜集整理的一些内容，希望对你有帮助。

01. 如果你不想做一件事情，那一定学会从一开始就拒绝，第一个让步会让你一步一步走向那个你不想要的结局。

02. 尽可能的前提下不要帮助另外两个人传话，因为你的传话很有可能成为两人矛盾的导火索。

03. 不知道谦虚的人，一般也不会知道如何做人，不必去在意什么，反正听别人吹牛逼也不会掉斤少肉。

04. 朋友还钱给你，记得收下。要不然他觉得欠你太多，以后缺钱就不好意思再找你了，一来二去反而生疏了。

05. 控制你的毛躁。毛躁的小动作会让听众觉得你在胡诌，比如扯衣领、摸脖子、眼神飘忽。

06. 看不懂你的表情的人，可能真的不理解你的情绪，直白的表现出来就可以。

07. 不要说「谢谢」，说「谢谢你」；不要说「抱歉」，说「真的对不起」。

08. 不要跟一个圈子里的人吐槽这个圈子里的人

10. 与人初次见面时，微笑注视对方的时候尝试去辨别一下对方眼睛的颜色。这样你给人留下的印象会很特别，可能是因为你注视的时候会多出1、2秒，或者你的眼神会很特别，总之对方真的会对你有不同的反应。

11. 尽量不要跟脑子愚钝的人打交道，如果必须打交道，请务必保持200%的清醒。

12. 不议人是非，不泼人冷水。一个人但凡过得好，没空操心别人的事；人浮于事，我们都有各自的困惑和无奈，何必再为难彼此，多给些鼓励吧，聪明人自有领悟。

13. 接到朋友等人的求助电话后，一定要先问清楚对方有什么事情，然后再告诉他(她)你到底能不能帮助他(她)。

14. 注意形象，着装整洁、得体，不能太土也不能过于时尚。良好的形象有助你的人际交往。

15. 给别人留面子。给他人留面子，自己的路才能越来越宽。

16. 交谈的时候注意处理对方情绪问题，预判他的反应并调整说话的方式，不要期待一个震惊的人能接收到细节信息。不要认为一个愤怒的人能听取你的意见，即使你再正确。

19. 不要低估任何人、不得罪任何人。看上去普普通通的人，可能他的背景、资源、圈子、某方面的能量会超乎你的想象。

20. 除了你的家人，和为数不多的挚友外，其他人都是熟人。没必要在熟人身上花费太多精力，否则你会失望。

21. 请人帮忙时，不要上来就问对方有时间没，而不说明什么事情

22. 不拿别人的弱点开玩笑，即使擦边也是不合时宜的。比方说座中有人很胖，你大讲自己的减肥之道是很失礼的。

23. 自制力差的不要喝酒了，酒后行为危害等级胡乱承诺各种事情出洋相发酒疯对别人说三道四发泄不满倒头就睡 酒后的表现才是最能反应一个人真实本性的，这是许多长者给的人生经验。

24. 话不要说太满，留点回旋的余地。你只说你支持，这样事情做好做坏还都不至于背锅;你要是给了人一种钦定的感觉，到时候有了差错没做到，其他人当然会不高兴咯。升米恩斗米仇，你不说不做没人记恨你，说了没做甚至只是没做好，你都会被批判一番！

25. 自己强大了，全世界都会为你让路。

良好的第一印象是成功交往、建立友好和谐人际关系的开端。因此在与他人相处的过程中，要注意给人留下好的第一印象。这需要我们礼貌的待人，主动热情，且交往过程中要举止得体，既不扭扭捏捏也不要太过随便放肆。

积极求同，缩短与交往对象的心理距离。人际交往中有个重要的原则：相似性原理。交往的两人在有相同之处时，更容易拉近彼此间的关系，消除因陌生而对彼此产生的防备感。这也是为什么“他乡遇故知”被誉为人生三大乐事之一。

养成良好的说话态度。一个人与他人交流时所表现出的态度是其个人魅力与气质的最好体现，可以为他赢得听者的好感

和亲近。和颜悦色、谦逊友善的人更容易能够打动人心，在哪里都能受欢迎，而若是傲慢无礼、冷漠虚伪的人经常为人所厌恶。

与人交谈时要认真，表现出对他人说话内容的兴趣。如果对话时你心不在焉，东张西望或还在做其他事，很容易让人觉得你不尊重他，从丧失与你继续交流的兴趣，甚至会对你产生排斥、讨厌、不愿再交往的情绪。

豁达开朗的人通常更有亲和力，更容易引起别人的好感。我们通常都更喜欢跟一个乐观开朗总是对生活充满无限热情和活力的人交往，而不愿意与一个总是哭丧着脸，总是抱怨自己有多么不幸的人来往。

在交流过程中不仅要会怎么说，更要学会怎么倾听。每个人都有想要表达的欲望，都会想让身边的分享自己的快乐与悲伤。没人会愿意在沟通过程中总是听另一个人在那儿高谈阔论、滔滔不绝，有时适时地不说话而是去倾听反而能比不断去展示自己高超的口才更能打动人心。

## 一、处理好各种关系

对上司：上司一般都把下属当成自己的人，希望下属忠诚地跟着他，拥戴他，听他指挥。所以要在上司面前，讲诚信，讲义气，敬重他，便可得到上司的赏识。在与上司的相处中，谦逊还是相当重要的。谦逊意味着你有自知之明，懂得尊重他人，有向上司请教学习的意向，意味着“孺子可教。”谦逊可让你得到更多人的支持，帮助你更好地成就事业。

对同事：对同事不能太苛求，对每个人都一样友好。任何人日后都可能成为你的好朋友，重要的工作伙伴，甚至变得你的顶头上司，所以千万不要预设立场，认为他今日不是个重要角色，就忽略他的存在，同时，也不要随便听信别人的闲言碎语，让自己保持一个开朗的胸襟，以眼见的事实客观地

去评断每一个人。

对下属：多帮助关心下属。对下属要坦诚，而下级善意地表示接近的良好愿望，使下级感到受尊重、被重视，不仅会激发被领导者的积极性，还使大家对领导的思想修养、工作作风，领导意图有所了解，下级对上级习惯性的心理距离由此逐渐缩小。

对竞争对手：在我们的工作当中，处处都有竞争对手。当你超越对手时，没必要蔑视人家，别人也在寻求上进；当人家在你前面时，也不必存心添乱找茬。无论对手如何使你难堪，露齿一笑，既有大度开明的宽容风范，又有一个豁达的好心情，还担心败北吗？说不定对手早已在心里向你投降了。

## 二、人际交往中需要真诚

且不说在亲情交往中需要真诚，那是情理中的事，就是在复杂社会交往中，也非常需要真诚。比如在我們的周围有这样一群人：长期共处，但还未达到亲密无间的程度。如果将自己内心隐藏的话，和盘托出，难免会走漏风声，陷自己于不利之境。所以，在交往中，也要注意把握对不同的人说不同的话，有些时候可以说得圆滑一些。但是，当对方是我们能够信赖的人，是我们长期共处而又能保守秘密的人，比如亲朋、好友、同事、同学都可以成为我们说知心话的人，虽然以前大家从来没有说过知心话，那也许是因为大家都在自觉认同和承爱着社会给我们造成的隔膜。对这样一些人，我们可以先试着说出我们的真诚的话语，或许会收到将心比心的意外收获。总之，人际交往中还是要多一些真诚。

## 三、多认识一些带圈的朋友

多认识些带圈的朋友，意思是多认识一些朋友多的人。每个人的际网是不一样的，朋友身边的朋友也有可能成为你的朋友。这就如同数学的乘方，以这样的方式来建立际网，

速度是惊人的。

假如你认识一个人，他从来不跟你介绍他的朋友。但另外一个说：“下星期我们有个聚会，你来参加我们的聚会吧。”你到了那个聚会，发现这些人都是五湖四海的人。带圈子来的人和不带圈子来的人的附加值是不一样的。我们知道在人际网中，朋友的介绍相当于信用担保，朋友要把你介绍给其他人，就意味着朋友是为你做担保。基于这一点，你可以请你的朋友多介绍他的朋友给你认识。认识一些带圈的朋友很重要的一点就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

#### 四、保持一颗良好的心态

要建立好关系网，在心态上要成为一名自愿者。如果不是出于自愿的话，你就不会尽全力去经营，也就不会得到丰厚的回报。保持一颗良好的心态，心中充满善意，你在和其他人的共同行动中，就会得到肯定的反应。对自己充满信心了才能结交更多的朋友，才能更好地与周围人分享快乐。

#### 五、和有钱人交朋友

绝大多数有钱的人都非常专业、聪明，而且一般都受过很好的教育，因此，对于别人的能力，应该也有相当的判断力。所以，就像打棒球一样，想要打进大联盟，本身一定要够实力。要把自己也当作同样成功的人，才更好地与有钱人接触。经常参加些商展或商业年会等活动组织，进入这群人的世界，并且让他们认识你自己。

经营人际关系最好的方法就是，不要求别人为你做什么，只要想能为别人做什么。这才是建立关系网的真正艺术。我认识的一个做药品销售的业务员，每年的收入很低，但是他生活得像是一个百万富翁，因为他有巨大的关系网，他始终在帮助着其他人。

# 论人际交往的重要性论文篇十

## 第一段：人际交往的重要性

人是社会性的动物，无论是在工作中还是生活中，人际交往都是不可避免的。良好的人际关系有助于事业的发展，提高生活质量，而糟糕的人际关系则会给工作和生活带来诸多困扰。因此，学会有效的人际交往是每个人都应该具备的一项重要能力。

## 第二段：倾听的重要性

在人际交往中，倾听是非常重要的技巧。通过倾听，我们能够更好地理解对方的观点和需求，为对话提供有效的反馈。在倾听他人时，应该保持尊重和耐心，给予对方足够的时间和空间表达自己的观点。同时，要注意非语言沟通，比如眼神交流和肢体动作，这也是倾听的重要组成部分。

## 第三段：尊重和理解的重要性

在人际交往中，尊重和理解是建立良好关系的基石。尊重他人的权益和观点，从对方的角度思考问题，能够减少冲突和误解的发生。与他人相处时，要学会包容和接纳不同的意见和价值观，不轻易发表偏见或评价。同时，也要学会表达自己的观点和需求，让对方更好地理解自己的意图。

## 第四段：沟通的技巧

良好的沟通是人际交往的基础，而沟通的关键在于清晰和明确地表达自己的意图。在沟通中，语言的使用非常重要。要避免过于模糊和含糊的表达，使用简洁明了的语言。此外，要主动地表达自己的想法和需求，而不是让对方去猜测。在沟通中，要注意控制情绪，避免过激和冲动的言辞，保持冷静和理智。

## 第五段：真诚和友善的态度

在与他人交往时，真诚和友善的态度是非常重要的。真诚地对待他人，不虚伪和做作，可以赢得他人的信任和尊重。同时，要保持友善的态度，以友善的方式与他人相处，不随意批评和指责他人。友善的态度能够缓解紧张和尴尬的气氛，保持良好的人际关系的持续发展。

总结：人际交往是日常生活中不可或缺的一部分，而学会有效的人际交往技巧是每个人都应该具备的。通过倾听、尊重和理解他人，运用良好的沟通技巧，以真诚和友善的态度对待他人，都能够帮助我们建立和谐的人际关系。只有不断地提升和改进自己的人际交往能力，才能与他人更好地相处，获得更多的机会和成功。

## 论人际交往的重要性论文篇十一

### 第一段：人际交往的重要性和挑战性（200字）

人际交往是人们日常生活中不可避免的一部分，尤其在现代社会中，人与人之间的交流和互动更加频繁。而人际交往的成功与否，不仅关系到个人的情感和心理健康，还影响到事业和家庭的发展。然而，在现实生活中，我们常常遇到一些人际关系的问题，如沟通不畅、冲突和矛盾等。面对这些挑战，我意识到了提升人际交往能力的重要性，并开始在知网上寻找相关的资料和心得体会。

### 第二段：从知网获取的理论知识（200字）

在知网上，我搜索了关于人际交往的理论和研究。通过阅读一些学术期刊和论文，我了解到人际交往的基本原理和技巧。其中包括积极倾听、非语言表达和情绪管理等重要方面。例如，积极倾听是有效沟通的关键，要能够关注对方的言辞和表情，表达出真诚和尊重，以建立起良好的互动和信任。另



外，非语言表达也是人际交往中不可忽视的一部分，包括肢体语言、面部表情和眼神交流等。除了专业的理论知识，知网还提供了许多人际交往心得体会的实际案例和经验分享，使我更加有信心地面对人际交往的挑战。

### 第三段：运用知网的心得体会（300字）

在实践中，我开始运用在知网上获取的理论和心得体会。我学会了更加自信地与他人交流，关注对方的需求和情绪，并且通过积极倾听和非语言表达，有效地传递我的思想和感受。在处理冲突和矛盾时，我尝试运用情绪管理的技巧，学会控制自己的情绪和表达方式，以避免产生不必要的摩擦。此外，我还学会了在人际交往中注重细节，如礼貌用语和微笑等，这些小小的举动往往能为交往带来更加积极的氛围。

### 第四段：取得的成效和收获（300字）

通过不断地实践和运用，在人际交往中我取得了一些成效和收获。首先，我发现自己与他人的关系更加融洽和密切，从而获得了更多的支持和帮助。此外，在工作和学习中，我也表现得更加积极和主动，能够更好地与同事和同学合作，提高工作效率和学习成绩。最重要的是，我内心的满足感和快乐感也得到了提升，我更加乐于与他人分享和交流。

### 第五段：总结和展望（200字）

总结来说，通过知网获取的理论和心得体会，我在人际交往中取得了明显的进步。然而，人际交往是一个长期的学习和实践过程，我将继续利用知网上丰富的资源，不断学习和提升自己的人际交往能力。我相信，通过不懈地努力和实践，我能够在人际交往中取得更大的成功和成就。

## 论人际交往的重要性论文篇十二

人际交往是我们日常生活中不可避免的一部分，在当今社会，由于科技进步，拍摄成为了人与人之间交流的一种重要方式。我最近参与了一次拍摄活动，深刻体会到了人际交往在拍摄中的重要性。在这次拍摄中，我与其他团队成员积极合作，共同完成了优秀的作品，同时也从中获得了许多心得体会。

首先，我了解到团队协作是拍摄中不可或缺的要害之一。拍摄活动的成功与否直接取决于团队成员之间的密切合作。在这次拍摄中，我们分工明确，互相配合，共同承担了各自的责任。例如，摄影师负责拍摄美丽的画面，导演负责掌控剧情的发展，演员们则展现出了各自的才华。通过这个过程，我深刻体会到，只有各自尽自己的职责，相互合作，才能完成一部优秀的作品。

其次，我认识到与人交往需要注意尊重和沟通。在拍摄现场，我们会遇到各种各样的人，如摄影师、演员、化妆师等。每个人都有自己的特点和需求，因此我们要尊重他们的想法和感受。为了保持团队的和谐，我们必须在决策时充分考虑他人的意见，做到协商一致。另外，在交往过程中，沟通也是非常重要的。不同的人有不同的表达方式和思考方式，通过积极的沟通，可以避免误解，减少冲突，创造良好的工作氛围。

第三，我体会到了拍摄中需要发挥自己的主动性和创造力。在拍摄中，能够主动思考，提出自己的想法，发挥自己的创造力是非常重要的。有时候，不仅仅要按照别人的指示去做事，还要能够主动地提供一些建设性的意见和建议。比如，在选择拍摄地点时，我提出了一些自己的idea，为整个团队带来了新的灵感和创意。这样的主动性和创造力不仅会提高工作效率，也能够让自己更加融入团队。

第四，我认识到在人际交往中要保持耐心和理解。在拍摄活

动中，我们会遇到各种各样的问题，可能会有演员临时取消，天气突变等等。这时候我们需要保持耐心和理解。不能够轻易地灰心丧气，而是要调整自己的心态，寻找解决问题的办法。有时候，良好的心态和耐心甚至能够解决突发问题，让事情取得更好的结果。

最后，我认识到一份真诚的情感能够改变人与人之间的关系。在这次拍摄中，我与团队成员之间建立了深厚的感情。我们一起努力工作，一起分享喜悦与困难。我们会彼此鼓励，支持，共同为达成目标而努力。通过这种共同经历，我们建立了信任和友谊，这种真诚的情感不仅在拍摄中很重要，在生活中也是如此。

通过这次拍摄活动，我深刻领悟到了人际交往在拍摄中的重要性。团队的协作、尊重与沟通、主动性与创造力、耐心与理解，以及真诚的情感，都是在拍摄中需要注意的方面。我相信这些体会和经验也同样适用于日常生活中的人际交往。只有不断反思和总结，才能不断提高自己在人际交往中的能力，使得自己成为一个更好的交往者。

## 论人际交往的重要性论文篇十三

- 2、只有在患难的时候，才能看到朋友的真心。——克雷洛夫
- 3、真正的友谊既能容忍朋友提出的劝告，又有使自己接受劝告。——西塞罗
- 4、在无利害观念之外，互相尊敬似乎是友谊的另一要点。——莫罗阿
- 5、有了朋友，生命才显出它全部的价值。——罗曼·罗兰
- 6、友谊永远是一个甜柔的责任，从来不是一种机会。——纪伯伦

10、保持友谊的最好办法就是任何事情也不假手于他，同时也不借钱给他。——保罗

11、友谊是人生的调味品，也是人生的止痛药。——爱默生

12、友谊是美德之手段，并且本身就是美德，是共同的美德。——费尔巴哈

14、友谊、活跃和青春的歌声会减轻我们的痛苦。——空茨凯维支

15、要想得到别人的友谊，自己就得先向别人表示友好。——爱默生

17、所谓友情，是平等的人们之间离开了利益关系的交易。——哥尔斯

18、受惠的人，必须把那恩惠常藏心底，但是施恩的人则不可记住它。——西塞罗

19、世间最美好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直的严正的朋友。——爱因斯坦

20、如果友谊一旦破坏了，连爱情也不能够再使它恢复。——《五卷书》

22、如果朋友是盲人，我就从侧面看他。——儒贝尔

24、朋友之间感情真诚，敌人就会无隙可乘。——萨迪

28、没有真挚朋友的人，是真正孤独的人。——培根

## 论人际交往的重要性论文篇十四

之间有重要的联系，良好的人际关系可以使人舒缓压力、平复情绪，对人们的个人发展、身心健康都起到了积极的作用。然而，许多人都存在着人际交往心理障碍，例如自负、自卑、干涉他人、多疑、敏感、嫉妒等。

人际关系和谐，人们之间可以互相关心，互相爱护，互相帮助，这样就可以降低心理压力，化解心理障碍，有利于心理健康。人际关系恶劣，缺乏知心密友，有话不想说，也不能说，只有把所有的问题都压抑在心中，这样，产生的问题不能得到有效的化解，因此，很容易把心理问题积蓄和放大起来，产生心理障碍。

大家如果有稍微注意一下，就很容易发现，那些性格内向的人群很容易产生心理障碍，而那些性格外向的人则不容易。性格外向的人，会把问题及时的渲泄出来，所以就不容易把问题积累起来，以至产生较大的心理问题。但是性格内向的人却不一样，因为他们把什么问题都藏在自己心里，这样，他们的问题就不能得到及时的渲泄，因此，问题就有可能越积越多，最终以心理障碍的形式暴露出来。

因此，从人际交往的方面来说，心理健康问题要注意几个方面：——

一，要有几个知心良友，以至于有什么问题都可以有人倾斥，及时化解心理问题；

四，学会去进行心理咨询，因为心理咨询就是心理咨询师与求助者建立的一种特殊的人际关系，这种人际关系是与其他的关系是不一样的。

心理咨询师与求助者之间是一种平等的关系，求助者到心理咨询室不必感到低人一等；在心理咨询室，你可以尽情的渲泄，让你内心的问题得到早大的释放。当然这只是心理咨询室促进心理健康的一些方面，心理咨询师还可以进行运用专

业知识进行助人与心理治疗等。

大量实例与研究结果表明，人际关系对心理健康有着重要的影响。我们在平日里要尊重他人，乐于助人，对人对事抱有宽容、理解的态度，树立自信心，不卑不亢，在与人交流时，注意沟通技巧，适当的培养幽默感，就一定会有良好的人际关系。

## 论人际交往的重要性论文篇十五

单位里发物品、领奖金等，你先知道了，或者已经领了，一声不响地坐在那里，像没事似的，从不向大家通报一下，有些东西可以代领的，也从不帮人领一下。这样几次下来，别人自然会有想法，觉得你太不合群，缺乏共同意识和协作精神。以后他们有事先知道了，或有东西先领了，也就有可能不告诉你。如此下去，彼此的关系就不会和谐了。

同事出差去了，或者临时出去一会儿，这时正好有人来找他，或者正好来电话找他，如果同事走时没告诉你，但你知道，你不妨告诉他们；如果你确实不知，那不妨问问别人，然后再告诉对方，以显示自己的热情。明明知道，而你却直通通地说不知道，一旦被人知晓，那彼此的关系就势必会受到影响。外人找同事，不管情况怎样，你都要真诚和热情，这样，即使没有起实际作用，外人也会觉得你们的同事关系很好。

你有事要外出一会儿，或者请假不上班，虽然批准请假的是领导，但你最好要同办公室里的同事说一声。即使你临时出去半个小时，也要与同事打个招呼。这样，倘若领导或熟人来找，也可以让同事有个交待。如果你什么也不愿说，进进出出神秘兮兮的，有时正好有要紧的事，人家就没法说了，有时也会懒得说，受到影响的恐怕还是自己。互相告知，既是共同工作的需要，也是联络感情的需要，它表明双方互有的尊重与信任。

轻易不求人，这是对的。因为求人总会给别人带来麻烦。但任何事物都是辩证的，有时求助别人反而能表明你对别人的信赖，能融洽关系，加深感情。比如你身体不好，你同事的爱人是医生，你不认识，但你可以通过同事的介绍去找，以便诊得快点，诊得细点。倘若你偏不肯求助，同事知道了，反而会觉得你不信任人家。你不愿求人家，人家也就不好意思求你；你怕人家麻烦，人家就以为你也很怕麻烦。良好的人际关系是以互相帮助为前提的。因此，求助他人，在一般情况下是可以的。当然，要讲究分寸，尽量不要使人家为难。

能说的人家自己会说，不能说的就别去挖它。每个人都有自己的秘密。有时，人家不留意把心中的秘密说漏了嘴，对此，你不要去探听，不要想问个究竟。有些人热衷于探听，事事都想了解的明明白白，根根梢梢都想弄清楚，这种人是要被别人看轻的。你喜欢探听，即使什么目的也没有，人家也会忌你三分。从某种意义上说，爱探听人家私事，是一种不道德的行为。

在同事相处中，有些人总想在嘴巴上占便宜。有些人喜欢说别人的笑话，讨人家的便宜，虽是玩笑，也绝不肯以自己吃亏而告终；有些人喜欢争辩，有理要争理，没理也要争三分；有些人不论国家大事，还是日常生活小事，一见对方有破绽，就死死抓住不放，非要让对方败下阵来不可；有些人对本来就争不清的问题，也想要争个水落石出；有些人常常主动出击，人家不说他，他总是先说人家。

同事带点水果、瓜子、糖之类的零食到办公室，休息时分吃，你就不要推，不要以为难为情而一概拒绝。有时，同事中有人获了奖或评上了职称什么的，大家高兴，要他买点东西请客，这也是很正常的，对此，你可以积极参与。你不要冷冷坐在旁边一声不吭，更不要人家给你，你却一口回绝，表现出一副不屑为伍或不稀罕的神态。人家热情分送，你却每每冷拒，时间一长，人家有理由说你清高和傲慢，觉得你难以相处。

同办公室有好几个人，你对每一个人要尽量保持平衡，尽量始终处于不即不离的状态，也就是说，不要对其中某一个特别亲近或特别疏远。在平时，不要老是和同一个人说悄悄话，进进出出也不要总是和一个人。否则，你们两个也许亲近了，但疏远的可能更多。有些人还以为你们在搞小团体。如果你经常在和同一个人“咬耳朵”，别人进来又不说了，那么别人不免会产生你们在说人家坏话的想法。

分享的时候小心点。花点时间了解一下你的同事，再分享你的个人信息。即使和那些你信任的人也要注意得当专业。要对“可分享”有明确的界限，知道什么可以说什么不该说。家庭信息、爱好、乐趣、学业追求，这些都是不错的聊天话题。但是，非法活动、亲密细节，还有“夸大事实”，这些就不要多说了。

无论跟“办公室朋友”多熟，都不要八卦或者抱怨老板。这个绝对绝对不要。这会让你的办公室朋友非常不舒服，如果这些话传到不该听到的人耳里甚至会毁了你。把这些吐槽都跟工作圈子外的朋友们说吧。

注意别让你的工作友情影响到你的个人成绩和独立性。你需要去建立和保护你的工作名声。特别是在工作初期，你得知道如何脱颖而出。办公室结盟是工作文化一部分，但也别让自己的贡献被人遮掩。

关心别人说了什么干了什么，这是人之常情。只要不是恶言恶语，八卦也不都是坏事，但还是要小心点。八卦会伤害别人的感情，带来麻烦和办公室谣言，甚至会给你带来不必要的敌人。如果你在办公室谈话中一直保持积极向上的态度，你就不必为解释自己的话或者和别人重修旧好而多费心思。在办公室里非常重要的一点就是，你要树立自己尊重他人、守口如瓶的口碑，而不要成为“办公室里的八卦王”。

试着和同事合作了解，这样他们就不会觉得被排挤。在办公



室有朋友固然好，但也不要区别对待。要确保你不会展现出各种偏爱或其他特殊对待，也不要为别人的错误或者不良行为打掩护，还希望对方也能“投桃报李”。别在公司谈论个人情况或担忧，哪怕你们在公司之外还有个人交情。这会让其他的同事感到不舒服，破坏公司环境。

大多数人都把大量的时间花在工作上，这是对的。和办公室朋友一起分享的共同兴趣或爱好也许会拉近我们的距离，但工作圈子外面的朋友也是至关重要的。我们需要关掉“工作大脑”，把自己和工作隔离开来以便减压。我们“工作圈”以外的朋友们能帮助我们做到这些。这样还能让我们拥有更多不一样的朋友，扩大我们的交际圈，让我们的生活更加充实有趣。

办公室友情就和其他感情一样，会因为某些原因而结束。即使发生了这样的事情，也要保持自己专业的态度。时时都要礼貌谦虚。无论发生了什么，都不要和其他同事抱怨这个朋友。如果那个同事很烦人又不专业，那就不要做朋友了。保持自己的专业性，专注于你的工作。不要增加办公室八卦。这样你能给自己减轻很多压力，还能有效地处理纷争。

很多时候办公室友情十分有价值。如果用专业的态度处理得当，就能给你的工作增添很多的乐趣，但如果处理不当，他们会让你的办公环境非常不舒服，充满压力，甚至阻碍工作进程，别让这样的事情发生在你身上。

：工作中不要一味的埋头苦干，要学会多跟别人分享看法，多听取和接受别人意见，这样你才能获得众人接纳和支持，以后如果升职方能顺利推展工作大计。

：无论他是茶水阿姨、暑期练习生或总经理，无时无刻向人展示灿烂友善的笑容，必能赢取公司上下的好感。年轻的同事视你为大师姐，年长的把你当晚辈看待，如此亲和的人事关系必有利事业的发展。

：同事感冒你体贴地递上药丸，路过早餐店顺道给同事买早餐，这些都是举手之劳，何乐而不为？你对人好人对你好，在公司才不会陷于孤立无援之境。

：跟每一位同事保持友好的关系，尽量不要被人卷标为你是属于哪个圈子的人，这无意中缩窄了你的人际网络，对你没好处。尽可能跟不同的人打交道，避免牵涉入办公室政治或斗争，不搬事弄非，自能获取别人的信任和好感。

：应以真诚待人，虚伪的面具迟早会被人识破的。处事手腕灵活，有原则，但却懂得在适当的时候采纳他人的意见。不要什么事都是随大流，毫无主见，这样只会给人留下懦弱、办事能力不足的坏印象。

：只懂奉迎上司的势利眼一定会让所有的人讨厌。同时这也是完全没把同事放在眼里的表现，过分的讨好上司，你无疑是在到处给自己树敌。

：也许你态度严厉的目的只为把工作做好，然而看在别人眼里，却是刻薄的表现。如果你跟同事间的唯一接触就是开会或交待工作，试问这样的你又怎会得人心？关键时刻谁都不会帮你一把。

## 论人际交往的重要性论文篇十六

人最怕孤独也最容易感到孤独，人对孤独有一种本能的恐惧，人际交往是最基本，最有效的消除孤独的手段之一。社会心理学研究表明，孤独是在人与人的交往体验中产生的，也就是说，孤独实际上是人们在日常生活的人际关系中所体验到的东西，当一个人感到孤独时，那就表明他正处于想与别人接触和交往的状态中。

所以，人和他人交往，可以满足个体的心理需要，消除孤独感，除此之外，人际交往可以传递信息增加个人的知识经验，

可以通地互动提高群体凝聚力，可以及时地沟通思想，消除误会，解决矛盾，协调群体成员之间情感和行动。缺乏人际交往，甚至连本能行为也受到严重影响。

此书在人际交往中，归类了在人际交往中存在以下的特点：

“物以类聚，人以群分”。即人喜欢与自己相似的人，因为类似或相符本身具有一种增强作用，容易获得他人的支持，获得内心的稳定感；同时，相似的人，容易建立相性的群体，以增强对外界反应的能力，保证反应的正确性。一个人在与自己相似性的团体中活动，阻力会比较小，活动更容易进行。

互补的人容易相互吸引，因为人有从对方获得自己所缺乏的东西的需要，互补性是指在需要，兴趣，气质，性格，能力，特长和思想观念方面存在差异的人，可以在活动中产生相互吸引的关系。如果交往中的一方能满足另一方的某种需要或弥补某种短处，那前者就会对后者产生吸引力。如果他人的某一特点满足了一个人的理想，从而增加了其对这个人的喜欢程度。正因为有了互补性，社会生活才变得更加丰富多彩，但互补是以交往双方都得到满足为前提的，如果不能满足这一要求，那些相反的特性就不能够产生互补，能否实现互补吸引还需要它们是由哪些人格特质构成的，因为互补性的实现在很大程度上将取决于一个人的人格特质。

美丽的仪表能给交往加分

能力和个性品质是影响吸引力的很重要的内在因素。个性品质里的真诚，诚实，理解，忠诚，真实，信得过，理智，可靠，有理想，体贴，可信赖，热情，友善，友好，快乐，不自私，幽默，负责任，开朗，信任别人是最值得喜欢的。

人际交往的人，如果某人的自我暴露，人们喜欢那些与自己有相同自我暴露水平的人，如果某人的自我暴露比我们暴露自己时更为亲密详细，我们会害怕过早地进入亲密领域，从

而产生焦虑，获得对方赞同时，我们的自我暴露就多，反之就少。

人际交往过程中，群体对人会产生从众，服从，依从的影响，很有趣的现象是，为了使他人依从，即个体接受他人的请求而行动，使他人请求得到满足的行为，可以使用登门槛效应，留面子效应的原理。

交际心理学是一个值得研究的学科。读完此书,我获益良多。

## 论人际交往的重要性论文篇十七

摄影，作为一种艺术形式，有着独特的魅力。通过通过摄影，我们可以捕捉美丽的瞬间，记录下生活的点滴。人际交往拍摄是其中一种摄影方式。在过去的一段时间里，我深入了解了人际交往拍摄，并积累了一些心得体会。以下是我对人际交往拍摄的见解与体会。

第一，以真诚的态度与被拍摄者交流。在人际交往拍摄中，与被拍摄者建立良好的互动关系非常重要。一方面，我们要保持友好与尊重的态度，让被拍摄者感受到我们对他们的关注和尊重，从而在相机前放松自己。另一方面，我们要与被拍摄者进行真诚的交流，了解他们的喜好、习惯和性格特点，以便更好地捕捉到他们真实的表情和情感。好的交流可以帮助我们获得被拍摄者的信任，从而成功地拍摄到有生命力和亲密感的照片。

第二，尊重被拍摄者的隐私和独立性。在人际交往拍摄中，我们要保护被拍摄者的隐私和独立性，确保他们在拍照过程中的舒适和放松。我们不应该侵入他们的个人空间或进行擅自的拍摄，而应该尊重他们对于自己隐私的选择。在进行拍摄前，我们应该与被拍摄者达成一个共识，明确拍摄内容、方式和时间，以便更好地满足他们的需求和期望。只有在被拍摄者感到自由自在的情况下，我们才能拍摄到真实而自然

的照片。

第三，通过摄影展示被拍摄者的美好与特质。在人际交往拍摄中，我们要通过摄影展示被拍摄者的美好与特质。每个人都有自己的特色和独特之处，我们应该通过摄影来捕捉到这些独特的表情和姿态。我们可以通过人体语言、面部表情、动作和环境来展现被拍摄者的个性和风采。同时，我们也要追求摄影的艺术表现力，运用光线、角度和构图等技巧来增强照片的吸引力与表现力。只有在展示被拍摄者的美好与特质的同时，我们才能拍摄到有意义的照片。

第四，与被拍摄者共同欣赏与分享照片。在人际交往拍摄中，与被拍摄者共同欣赏与分享照片是非常重要的。通过与被拍摄者一起回顾和讨论照片，我们可以了解他们对自己形象的看法和感受，从而更好地满足他们的需求和期望。在欣赏和分享照片的过程中，我们也可以加深与被拍摄者的关系，增加彼此的互动和交流。共同欣赏与分享照片不仅有助于加强拍摄的效果与意义，也能提升人际关系的质量与深度。

第五，不断提升自身拍摄技巧与艺术表现力。作为一名人际交往拍摄者，我们应该不断提升自身的拍摄技巧和艺术表现力。只有在掌握了摄影的基本知识和技巧的基础上，我们才能更好地捕捉到被拍摄者的特质和情感。同时，我们也要不断探索和创新，提高自己的艺术表现力，以便更好地展示被拍摄者的美好和特质。通过不断学习和实践，我们可以拍摄出更具有影响力和艺术价值的照片，并与被拍摄者共同追求更高的艺术成就。

总之，人际交往拍摄是一种特殊而有趣的摄影方式。在这个过程中，我们需要以真诚的态度与被拍摄者交流，尊重他们的隐私和独立性，展示他们的美好与特质，共同欣赏与分享照片，不断提升自身的拍摄技巧和艺术表现力。通过这些努力，我们可以拍摄出真实而美丽的照片，并与被拍摄者建立起真实而美好的人际关系。

# 论人际交往的重要性论文篇十八

随着手机、相机的普及和社交媒体的兴起，人际交往的方式也逐渐发生了变化。拍摄成为了我们与朋友、家人、同事交流的重要手段之一。而在这个过程中，我逐渐领悟到了一些心得体会。

## 第一段：拍摄打破了沟通的束缚

在过去，沟通的方式更多依赖面对面的交谈，但随着拍摄的流行，我们可以通过拍照分享我们的生活片段、感受和见闻。无论是用手机进行快速的拍摄或是用相机拍摄精美的照片，都让人们更容易表达自己，打破了传统沟通方式的束缚。我们可以通过图片分享生活的点滴，述说心情、展示风景，更迅速地拉近与他人的关系。

## 第二段：拍摄增进了人际交往的亲近感

通过拍摄，我们不仅可以分享我们的生活点滴，也能更好地了解他人。当我们通过拍照表达对某一事物的喜爱时，往往会引起他人的共鸣。喜欢同一类型的照片、感受同样的美，让彼此之间的隔阂与距离逐渐缩小。拍摄能够让我们更容易发现彼此的共同点和兴趣爱好，增进了人际之间的亲近感。

## 第三段：拍摄培养了观察力和创造力

在进行拍摄时，我们不仅要学会观察，还要具备创造一幅精美画面的能力。通过不断调整拍摄角度，捕捉瞬间的美丽，我们需要有敏锐的观察力和发现美的能力。这种观察和创造力不仅可以应用于拍摄，也会在日常生活中让我们更容易发现美丽的事物，增添生活的乐趣。观察力和创造力的培养让我们更加敏感于周围的环境和他人的需求，提升了人际交往的能力。

#### 第四段：拍摄传递了友善和积极的情感

拍摄不仅是一种自我表达的方式，也是传递情感的手段。通过拍摄，我们可以用一种友善和积极的心态去观察和记录生活，同时也能够传递给他人这种心情和态度。当我们用镜头记录他人的笑容、快乐和幸福时，便能够传递给他们一份喜悦和温暖。在细微之处表达友善，不仅让他人感受到我们的关心和善意，也会增进彼此之间的情感连接。

#### 第五段：拍摄启迪了沟通的多样性

通过拍摄，我们可以使用更多的元素来表达自己，不仅局限于语言。不同的构图、角度、色彩都能够传达不同的意义和情感。这种多样性启迪了我们对沟通的思考，拓宽了我们表达自己的方式和技巧。拍摄的过程中，我们需要思考如何通过图片来有效地传递信息和情感，这让我们对沟通的理解更加深入。

总结：

通过拍摄，我懂得了沟通的方式变得越来越多样化，拍照能够让我们更好地了解他人、传达情感，并培养了观察力和创造力。拍摄让我们更容易建立与他人的亲近感，也丰富了我们沟通方式的思考和理解。在未来，我将继续探索拍摄带来的人际交往的新契机，用镜头记录生活的美好。

### 论人际交往的重要性论文篇十九

许多人，在人际交往中会无意识地强求别人的喜欢。所以他们的精力经常放在如何提高情商上，喜欢猜测对方的喜好，照顾别人的情绪，每天出门前照镜子：我这样得体吗，可爱吗，别人会喜欢我吗？这种人际交往方式，成本很高。

因为“喜欢”是一种感觉，一万个人有一万种感觉，你必须让

自己适应不同的人、不同的感觉，在每个人身上花费不一样的心思。并且最终，他们喜欢的，可能也并不是你这个人，而是你在他们身上花的心思。

我有一个合伙人，人品好执行能力强，最近我才知道，很多人都来挖过她，并且来挖她的，都跟她私交不错。自认与她关系好，她们想当然地觉得温情牌有用。今天从国外给她带个包；明天送她一盒自己包的饺子；后天又拿一堆韩国护肤品的小样给她。

我很好奇，为什么她选择了我，因为我们其实看上去没那么亲密。”因为只有你明确告诉我做什么、怎样做，赢利目标，以及超出目标后，我可以得到什么。你的专业素养让我信赖。”

所谓专业素养，就是靠谱吧。你靠谱，我才愿意跟你在一起。

我想起另外一件事。有一个我不怎么喜欢的姑娘，阴差阳错地与我一起出门旅行。在高铁上，我抱怨车厢里熊孩子太多，很吵，睡不着。她立刻耿直地说：“这有什么？”迅速递给我一个小袋子，里面装着一副发热眼罩与两只防噪音耳塞，是她的出门必备。从此，这两件宝物也成了我的旅行必备。

那一路，我对她黑转粉。她是我见过的最懂生活的人，凡事安排得井井有条，跟她旅行过一次，你会发现过去的所有旅行都是将就。与她一路上带给我们的靠谱、安稳相比，她性格的缺陷根本不是事儿。她不关注别人喜不喜欢她，全部的精力都用在钻研如何花很少的钱，过很有品质的生活上，她成了这方面的专家，身边从来不缺朋友。

对于绝大多数没有天生长着一付可爱脸的姑娘，成为一个做事靠谱的人，是成本最小的人际交往方式，同时风险最小。与聪明的人聊天，与靠谱的人做事。



有些人，很讨人喜欢，但不能深交，尤其不能共事。刚认识，你觉得天呐天呐，怎么有这么可爱的人，几件事情过后，就成了天呐天呐，怎么有这么不靠谱的人。可爱是他们的通行证，得到好感太容易，住住就忽视了专业魅力的培养。

“与聪明的人聊天，与靠谱的人做事”。能因为喜欢你，而容忍你的不靠谱的人，是一双手就能数过来的至亲好友。

人际交往非常现实，人们关注的不是你谁，而是你能给我什么。你不必为了他人而改变自己，但你也不能一无所有。都说巨蟹男出奇葩。香港娱乐圈有过几次“倒周风暴”，是针对巨蟹男周星驰。周星驰在现实生活中，大约的确不够可爱，然而对于电影的专业、敬业，足够让他即使经历更多几次“倒周”，身边仍然不乏合作方与追随者。

这是一个势利而又公平的时代。你不是人民币，不可能人人都喜欢，何况今天喜欢你的朋友，明天可能因为一件小事与你反目。单纯的情感维系需要投入很高的成本，却稳定性很差。温情、友好、善良，不仅很容易被取代，也很容易因为一件小事的不够周全，而前功尽弃。

我们对于温顺的好人总会更加挑剔。就像对于仅仅只有美貌的人，很容易失望，所谓“色衰而爱弛”，你是美女，怎么可以有皱纹！

在人际交往中遇挫的人，最重要的不是提高情商，而是提高专业能力以及在某一个领域的不可替代性，即使你是一个跑龙套的，也拜托不要迟到，不要演个死人还眨眼睛。

这是专业为王的时代，对你无感的人，可能因为你煮了一只时间精确到秒的美味温泉蛋，而愿意跟你一起玩；这是势利而又公平的时代，挑剔的人可能因为你每件小事都做得靠谱而选择与你合作。