

2023年职场人际关系心得体会 如何处理 好职场人际关系心得体会(模板9篇)

实习心得体会是我们对实践经验的总结和思考，能够帮助我们更好地总结经验教训。在写实习心得体会时，我们可以围绕实习目标、具体工作内容、所获得的成果等方面进行全面的阐述。小编为大家整理了一些实习心得体会的范文，希望能够给大家在写作过程中提供一些灵感和思路。

职场人际关系心得体会篇一

一个人情商的高低，有时候从他为人处事当中就能够让人感受得到，尤其是和别人进行说话与沟通的时候，一个人情商的高低是很容易表现出来的，如果一个人经常把下面三句话挂在嘴上的话，这个人的情商一定会很低，人际关系一定会很差，和人之间的距离会越来越远，对于自己事业上的成功，会是一个极大的制约，也算是一个非常严重的毛病，所以大家必须吸取这些人的经验和教训，不要在别人面前经常说这些影响自己信誉和正常判断的话，从这个意义上讲，学会说话是一个人情商提升的重要方面，说话又是沟通的基础。

职场人际关系心得体会篇二

装面子功夫，是成年人在社会生存的必备修炼，毕竟得罪人只需一句话，维系关系要花十足的心思去经营，若直来直往，小鬼太难缠，经历过的人都懂其中的心酸艰难。

于是为了如鱼得水的生活，大家除了墨守成规外，还要遵从不成文的潜规则，兼备了两者，会多几分自在。

而对于这种表面上的客气，原本是笑呵呵一带而过，全了彼此脸面，但有些人却毫无自觉，惯会顺杆往上爬，让人尴尬又不喜，生出了避而远之的念头。

碍于此，不管你是为了自己能八面玲珑，还是博得一个好人缘，要会装面子功夫，也要对别人的客气顺坡下。

所以人际交往的潜规则：有种“假客套”，叫做请你有点自知之明，可别厚着脸面装糊涂。

“我买单，我买单”

在人际交往时，为了拓展圈子保持人脉，无论熟悉还是一般，大都在饭桌上促进关系，不过吃的时候尽兴，结账却要客套一番了。

这时大家都会争着结账，一句句“我买单，我买单”响彻彼此之间，有的人只说话，不见动作，有的人为了面子好看，拿着钱来回打机锋。

说实在的，没几个人会真心实意的掏钱(除了关系极好，不分彼此的朋友)，通常都是你来我往，上次我买单了，这次轮也轮到你了。

所以上次结账的人在和你推辞“我买单”时，实则是叫你有点自知之明，态度坚决的赶紧结账。

“下次，下次一定…”

下次，是最常见的推辞，明显至极的借口，听听就过，别放在心上。

比如遇见认识的人，一起聊了聊，当对方着急要走时，特别不好意思的说“下次，下次有时间间请你吃饭，我们好好聊聊”。

遇到这种情况别穷追不舍追问下次的具体时间，毕竟随口一说的借口，你太较真会让对方很尴尬，而且十分讨厌你的没

眼色。

因而在旁人说“下次，下次一定…”之类的客套话，说白了就是让你识相点，别不把自己当外人。

“好久不见了，有事就找我，别不好意思”

人际交往中，走的勤了才有交情可言，一旦长久不联系，再好的关系，都会参杂隔阂，添了几分陌生。

当多年不见的老朋友或老同学见了面，产生了交集，对方拿“好久不见了，有事就找我，别不好意思”的话来客气客气，你笑笑应承了，事后别有事没事找他。

若是无法理解就换位思考，想必你也不愿一个关系远了的人，遇到点小事就找你帮忙。

所以表面的客套话，实际是让你有点自知之明，可别拿着鸡毛当令箭，仗着浅薄的关系谋取利益，让人为你奔前奔后。

有时碍于不方便，介于面子，哪怕是对讨厌的人，都会装作一副笑眯眯的态度，不轻易树敌拉仇恨，更别提对关系还尚可的人。

但有些话说穿了，只是场面话，让彼此不至于尴尬，若你真当了，不仅难堪，还会被人打上厚脸皮，看不懂眼色的标签。

不想遭人排斥，就记住人际交往时，表面的客气话，实际上是识相点，有点自知之明的潜台词，融会贯通了，你才能成为会来事的人。

关于如何处理好职场人际关系心得体会

职场人际关系心得体会篇三

别人自嘲的时候不要附和!!

很多女生都喜欢说自己脸好大，腿好粗，谦虚的人都会自嘲才疏学浅，你听到的时候笑一笑就好了!说一句哪里哪里就够了!别和他一起揪着这个问题认真讨论!尤其是关系没有那么熟的人，“你的脸看起来确实不小啊哈哈真的好大啊哈哈”——一般女孩子绝对不会想和你聊下去了。

02

多以“你”开头，少用“我”开头的句子。

我自己最反感的就是别人通篇全在说自己的成就，自己的社团，自己的旅行，自己的家庭，自己的孩子，自己的房子和车子，哪怕他确实言语生动经历有趣。相反，在聊天时首先问问对方的情况，让对方主动分享要让人觉得友善得多。两个人一起打球，真正聪明的人并不会让对方做一直捡球的那个。

03

文明用语少说脏话。

这一条并不是对所有关系都适用，如果你们是死党闺蜜连体人，俩糙汉子一起边抠脚边爆粗都ok[]但绝大多数情况下，没人会喜欢一个粗鲁聒噪，词汇严重缺乏，说来说去感叹词全是生殖器官的家伙。想想以前在地铁上遇到的一群杀马特青年，从上车一直在说“哎哟我【哔——】，这【哔——】儿子又叫我做【哔——】事，他妈的我【哔——】【哔——】【哔——】”对于这种人，我真是避之不及，连看一眼都觉得心塞。

低级的人嘲笑别人，高级的人才自嘲。

永远把自己摆在低位置是内心真正自信的人才做得到的事。以前学校开家长会我留下来帮忙布置教室时就发现，但凡是高谈阔论吹嘘自己孩子，贬低别人教育方法的，孩子都不可能能在班级前十名，谦虚低调，微笑着倾听别人，偶尔说一说自己孩子情况的才是成绩优异的学生家长。真正年级第一的，非常容易辨认，你只要找到一个一直说自己的孩子“笨得很”“接受能力差”“纸老虎一个没啥大能耐”“我不强逼他，随他开心就好”，但是表情非常自然随和，毫无一点阿谀奉承或自卑怯弱的神态，他的孩子绝对成绩优异自信独立，狂甩第二名几十分。

肢体语言

2. 很多人会不自觉地说话时有一些小动作，常见的就是理刘海，搓衣角，摸鼻子，咬指甲，翻白眼，甚至我还有同学会转圈！真的！就是一紧张就不自觉地在我面前转起圈！虽然对他这个人的人品性格是没什么影响，但是会让人觉得你不够大方得体，你可以录一段自己正常说话时的录像，然后观察一下会发现很多没注意到的小细节。比如我以前就发现我自己偶尔会很用力地眨眼睛，或者在想问题的时候不自觉地往左上角看，这样其实都不太美观自然。注意自己的姿态和气质也是交往的一个重点。

为人处世

这一条是我的长辈教给我的，其实是在多年和他们的相处中潜移默化学来的。那就是在行事时永远要换位思考，设身处地把自己当做对方，想想怎样让人觉得最舒服。比如递给别人剪刀时尖的一头对着自己，买饮料时拧开让对方先喝，点菜前先问清楚别人口味，很多人一起聊天时多照顾那个和大

家最不熟的人，看到别人有了起争执的苗头就装装傻插科打诨换个话题搪塞过去，对宿管阿姨出租车司机还有服务员多说一句“谢谢你”总是没错的，拒绝别人的表白也别弄得人尽皆知双方都尴尬，不用拉黑，不用绝交，坦诚大方地保持适当的距离，也谢谢对方的爱慕才是真风度。征询女生意见时女孩子犹犹豫豫说的“随便”“还好”“也行”的意思就是不好！看到她面露难色吞吞吐吐就快点换一个啊喂！

还有一点是我觉得最最最难的，也是我这么多年一直努力让自己学会的。在自己为别人做了牺牲做了奉献或是受了委屈的时候，忍耐住想要告诉对方的冲动和想要让对方自责愧疚的欲望，忍耐住就好。比如你们约好了五点见面，对方由于一些不可控的因素无奈迟到了一个小时，见到你时非常自责懊恼，不停道歉，尽管我满心委屈但还是会告诉他：没关系，我也迟到了半个小时，其实没有等太久，别自责啦我们快去看电影吧~:)有时朋友无意地做错了事，后果已经造成了，并且不可逆转。

那就告诉他其实这样也有好的一面，而且自己还意外有了其他的收获呢，我知道这种想要让人心生愧疚然后对你沉重道歉的欲望有多强烈，但是只要他不是故意为之，只要错不在人，我都会尽量让他的愧疚感降到最低。没错，这样确实缩短了他道歉的时间，减少了他的罪恶感，短浅地看起来似乎让自己很不爽很委屈。可是长远来看，负罪感是两个人关系开始出现隔阂的前兆。靠亏欠感和自责感撑起来的感情是让人痛苦的，《匆匆那年》里从陈寻对方茴开始产生了深深的负罪感我就知道他们没有办法在一起了。两个人都保持着轻松的心态，维持着对等的关系才能一直做朋友，做家人，做恋人，走得更长更远。

穿着打扮

这个部分我没太多能说的，[donotjudgeabookbyitscover](#)，但是我只说我观察到的一点心得。闺蜜，死党，恋人是否合拍在

很多情况下跟两个人的长相关系并不是非常大，我身边经常能见到颜值差异很大的情侣或朋友，但是两个人的衣着打扮风格基本上都是一样的。左边的女生是学院风的衬衫大衣格子裙，右边挽着的女生绝对不会是黑丝皮裤酒红色大卷发。想要结交什么样的朋友，自己就先往哪个方面靠近，当然我的意思并不一定是开始购买一线大牌或是马上健身减肥学习化妆来刻意改变，人和人交往最重要是价值观念的契合，而我们普通人，不管想要和怎样的对手交锋，梳理好你的头发，整理好你的衣领袖口裤脚，整个人素净，得体，大方，就是对对方最好的尊敬。

职场人际关系心得体会篇四

今天给大家介绍一下，生活中变身社交达人的8条小技巧。

1. 与人初次见面时，微笑注视对方的时候，尝试去辨认一下对方眼睛的颜色，这样，你留给人的印象会很特别。
2. 提到别人的时候，多称呼他们的名字，而不是用代词或其他模糊的指向词，人们都喜欢自己的名字被提及，当你提及他们的名字，就会对你有更多的好感。
3. 和别人握手的时候，保持手部的温暖，尤其是在冬天，可以把手擦干捂热了再握手，这样容易给别人留下好感。
4. 不要吝啬于举手之劳。普通的小事能帮则帮，但不要过分，也要学会拒绝。
5. 在别人对你倾诉的时候，尤其是在诉说痛苦的事情的时候，要认真听，但不要站在道德制高点去指手画脚。
6. 保持自信有一个秘诀，就是当你走进一个房间的时候，想象里面所有人都特别喜欢你。这有助于缓解你在面对大众演讲或者作报告时候的紧张感。

7. 和刚刚才认识的人，不要过于亲近，也不要过于冷漠。切忌交浅言深。

8. 在和人聊天的时候，把‘你听懂了吗?’换成‘我说清楚了吗?’。

最新如何处理好职场人际关系心得体会

职场人际关系心得体会篇五

多关注别人身上的优点：

每个人身上都会有优点和缺点，很多时候人家只会看到别人身上的缺点，放大别人的缺点，而却忽略了别人身上的优点，谁都会有做错事的时候，当你发现在合一的事情发生，别一味的去指责别人的不是，而是要看到问题的本质。也许他只是没有发挥好他的优点，也许他可以做得更好。当我们自己眼中看到的都是别的人的优点，我们看到的世界也会更多美丽，更加阳光。

学会适应：

如果我们来到一个新的环境，我们要以最快的速度让自己融入环境之中，学会适应他们的生活，适应生活方式，学会“入乡随俗”，不要把自己看得多高高在上，这样子只会导致没朋友。所以，在适当的场合我们要学会随机应变。

多帮助别人：

大家都知道当你帮助了别人，别人内心是对你有所感恩的，当你在困难的时候也会帮助你的。帮助别人不一定要帮上什么大的忙，只要是自己力所能及的事都可以去帮助。每个人都会遇到困难的时候，只要你主动去帮助别人，关系就会拉近，就会有更多的机会来了解对方。所谓帮助别人就是帮助

自己。

尊重他人：

自尊心是人人都拥有且对人人来说都是十分重要的内心情感。工作中很多时候会遇到意见不同的时候，有的人上来就说自己的方案有多好多好。直接就怼对方的不是，这样子做只能让你们敌对，让关系更不好。我们要去发现别人的优点，和好处，从尊重对方这方面去了解对方法的想法。而不是一味得去说对方的想法不好，对方的方案不行。每个人都是经过努力才做出方案的，其中确定也会有它的优点。而且每个人的努力我们都要去尊重他们，只要你去尊重他们去理解他们，他们也都会理解你。

学会幽默：

我们要掌握交谈的技巧在与被人交谈时，要注意倾听别人，并给予反馈。只有聚神聆听他人，才能够让别人知道我们的心灵。在与人交往时，我们要学会幽默，幽默能够促进两个人之间的感情，也不会总是客客气气。我们要掌握好表达的技巧，做到不伤害到别人的自尊心。幽默能够让我们的语言变得更加生动有趣。

□

职场人际关系心得体会篇六

两只困倦的刺猬，由于寒冷而拥在一起。可因为各自身上都长着刺，于是它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是凑到一起。几经折腾，两只刺猬终于找到一个合适的距离：既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎。刺猬法则主要是指人际交往中的“心理距离效应”。

距离的保持靠一定的原则来维持，这种原则对所有人都一视

同仁：既可以约束领导者自己，也可以约束员工。掌握了这个原则，也就掌握了成功管理的秘诀。

刺猬法则强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。运用到管理实践中，就是领导者如要搞好工作，应该与下属保持亲密关系，但这是“亲密有间”的关系，是一种不远不近的恰当合作关系。与下属保持心理距离，可以避免下属的防备和紧张，可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为，可以防止与下属称兄道弟、吃喝不分。这样做既可以获得下属的尊重，又能保证在工作中不丧失原则。一个优秀的领导者和管理者，要做到“疏者密之，密者疏之”，这才是成功之道。

美学上有句名言：距离产生美。事实上，现实生活中，人与人之间如果想保持和谐相处，也需要保持一定的空间距离。一般来说，陌生人之间会保持一米以上的空间距离，这样才会让彼此感觉好一点。靠得太近，容易给彼此造成威胁，这种现象在心理学上叫“空间侵犯”。

人与人之间的距离由双方的人际关系以及所处情境决定，即你和对方是什么关系就要保持什么样的距离。人类学家爱德华·霍尔博士给出了清楚的解答，它将人际交往划分了四种区域或距离，各种距离都与双方当下的关系相称。

亲密距离

这是人际交往中的最小间隔或几无间隔，即我们常说的“亲密无间”，其近范围在15厘米之内，也就是我们常说的“触手可及”，彼此间可能肌肤相触，耳鬓厮磨，以至相互能感受到对方的体温、气味和气息；远范围也仅是15厘米到44厘米之间，面对面能够清楚地看见对方的表情和眼神，身体上的接触可能表现为挽臂执手，或促膝谈心，仍体现为亲密友好的人际关系。

个人距离

这是人际交往中稍有分寸感的距离少有直接的身体接触。近范围距离为46~76厘米之间，相当于两臂的距离，仅能保证相互亲切握手，友好交谈。这是与熟人交往的空间。如果与素昧平生的人保持这种距离，就会构成对别人的侵犯。远范围是76~122厘米。任何人都可以自由地进入这个空间，不过，熟人之间保持的距离更靠近远范围的近距离一端，而陌生人之间谈话则更靠近远范围的远距离一端。

社交距离

这已完全超出了亲密或熟人的人际关系，而是体现出一种社交性或礼

节上的较正式关系。近范围为1.2~2.1米，相当于一个人竖躺在两人中间的距离，一般在工作环境和社交聚会上，人们都保持这种程度的距离。社交距离的远范围为2.1~3.7米，表现为一种更加正式的交往关系。公司的经理们常用一个大而宽阔的办公桌，并将来访者的座位放在离桌子一段距离的地方，这样与来访者谈话时就能保持一定的距离。如企业或国家领导人之间的谈判，工作招聘时的面谈，教授和大学学生的论文答辩等，往往都要间隔一张桌子或保持一定距离，这样就能增添一种庄重的气氛。

公众距离

这是公开演说时演说者与听众所保持的距离。近范围约3.7~7.6米，远范围在10米之外。这是一个几乎能容纳一切人的“门户开放”的空间，人们完全可以对处于空间的其他人“视而不见”，多用扫视，少有注视，因为相互之间未必发生一定联系。因此，这个空间的交往，大多是当众演讲之类，当演讲者试图与一个特定的听众谈话时，他必须走下讲台，使两个人的距离缩短为个人距离或社交距离，才能够

实现有效沟通。

烨子说：

显然，相互交往时空间距离的远近，是交往双方之间是否亲近、是否喜欢、是否友好的重要标志。因此，人们在交往时，选择正确的距离是至关重要的。

职场人际关系心得体会篇七

两只困倦的刺猬，由于寒冷而拥在一起。可因为各自身上都长着刺，于是它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是凑到一起。几经折腾，两只刺猬终于找到一个合适的距离：既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎。刺猬法则主要是指人际交往中的“心理距离效应”。

距离的保持靠一定的原则来维持，这种原则对所有人都一视同仁：既可以约束领导者自己，也可以约束员工。掌握了这个原则，也就掌握了成功管理的秘诀。

刺猬法则强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。运用到管理实践中，就是领导者如要搞好工作，应该与下属保持亲密关系，但这是“亲密有间”的关系，是一种不远不近的恰当合作关系。与下属保持心理距离，可以避免下属的防备和紧张，可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为，可以防止与下属称兄道弟、吃喝不分。这样做既可以获得下属的尊重，又能保证在工作中不丧失原则。一个优秀的领导者和管理者，要做到“疏者密之，密者疏之”，这才是成功之道。

美学上有句名言：距离产生美。事实上，现实生活中，人与人之间如果想保持和谐相处，也需要保持一定的空间距离。一般来说，陌生人之间会保持一米以上的空间距离，这样才会让彼此感觉好一点。靠得太近，容易给彼此造成威胁，这

种现象在心理学上叫“空间侵犯”。

人与人之间的距离由双方的人际关系以及所处情境决定，即你和对方是什么关系就要保持什么样的距离。人类学家爱德华·霍尔博士给出了清楚的解答，它将人际交往划分了四种区域或距离，各种距离都与双方当下的关系相称。

亲密距离

这是人际交往中的最小间隔或几无间隔，即我们常说的“亲密无间”，其近范围在15厘米之内，也就是我们常说的“触手可及”，彼此间可能肌肤相触，耳鬓厮磨，以至相互能感受到对方的体温、气味和气息；远范围也仅是15厘米到44厘米之间，面对面能够清楚地看见对方的表情和眼神，身体上的接触可能表现为挽臂执手，或促膝谈心，仍体现为亲密友好的人际关系。

个人距离

这是人际交往中稍有分寸感的距离少有直接的身体接触。近范围距离为46~76厘米之间，相当于两臂的距离，仅能保证相互亲切握手，友好交谈。这是与熟人交往的空间。如果与素昧平生的人保持这种距离，就会构成对别人的侵犯。远范围是76~122厘米。任何人都可以自由地进入这个空间，不过，熟人之间保持的距离更靠近远范围的近距离一端，而陌生人之间谈话则更靠近远范围的远距离一端。

社交距离

这已完全超出了亲密或熟人的关系，而是体现出一种社交性或礼

节上的较正式关系。近范围为1.2~2.1米，相当于一个人竖躺在两人中间的距离，一般在工作环境和社交聚会上，人们

都保持这种程度的距离。社交距离的远范围为2.1~3.7米，表现为一种更加正式的交往关系。公司的经理们常用一个大而宽阔的办公桌，并将来访者的座位放在离桌子一段距离的地方，这样与来访者谈话时就能保持一定的距离。如企业或国家领导人之间的谈判，工作招聘时的面谈，教授和大学学生的论文答辩等，往往都要间隔一张桌子或保持一定距离，这样就能增添一种庄重的气氛。

公众距离

这是公开演说时演说者与听众所保持的距离。近范围约3.7~7.6米，远范围在10米之外。这是一个几乎能容纳一切人的“门户开放”的空间，人们完全可以对处于空间的其他人“视而不见”，多用扫视，少有注视，因为相互之间未必发生一定联系。因此，这个空间的交往，大多是当众演讲之类，当演讲者试图与一个特定的听众谈话时，他必须走下讲台，使两个人的距离缩短为个人距离或社交距离，才能够实现有效沟通。

焯子说：

显然，相互交往时空间距离的远近，是交往双方之间是否亲近、是否喜欢、是否友好的重要标志。因此，人们在交往时，选择正确的距离是至关重要的。

□

职场人际关系心得体会篇八

我们先看看人际交往的几大基本原则：平等原则、尊重原则、理解原则、相容原则、诚信原则、自我价值保护原则、适度原则、互惠原则。说实话，一个人能要想做到上面的所有原则，那是很不容易的事情，如果他真做到了，那在人际交往中一定是一个非常受人欢迎的人。也许你很难做到全部的原

则，但做到一到两个应该是容易的，今天我重点谈的就是朋友间的互惠性原则。

所谓互惠性，说简单点，其实就是礼尚往来，就是将心比心、互利共赢。我们现实生活中有太多的人都喜欢索取，都不太愿意为他人奉献和付出。我们时常会看到这样的人，平时从不主动公益，当他遇到困难的时候，马上就开始了“求助”，暴露各种“惨相”；又有这样的人，别人给他无数关怀，他早已习以为常，当别人需要帮助的时候，却毫无去关心别人的意识，典型的“爱无能”；你生活中帮了他十次，可有一次无法帮助到他，然后就对你非常怨恨；日常中，把你当免费的佣人，但却没有对你一点点的感恩的表达；不想找其他人帮忙，专门“骚扰”你，因为对他而言，你永远都是“免费”的；平时绝对不会主动联系你，但联系你的时候一定是找你帮忙或者求助；永远都是希望你要关心关注我、而基本不会对你问寒问暖，甚至连在微信朋友圈为你点个赞都很困难；永远都把要理解我挂在嘴边，但从来不考虑你的感受；还有一种人，对别人要求“十分苛刻”，但对自己永远是“无比宽容”。这些人，跟他们打交道久了，你就会觉得很累，跟这种人相处久了，你会发现你的人生毫无意义。

我们每个人的精力是非常有限的，时间也是有限的，我们应该把时间放在值得你付出的人身上，把情感“投桃报李”，去结识真正值得你结交的朋友；我们还应该毫不犹豫地抛弃那些只知道索取、自私自利、毫无爱心、毫无互惠意识的人；当你身边有几个互惠的朋友，你就会发现，你的心情总是会很愉快的，而你的人生也将是无比精彩而美好的。

职场人际关系心得体会篇九

我们先看看人际交往的几大基本原则：平等原则、尊重原则、理解原则、相容原则、诚信原则、自我价值保护原则、适度原则、互惠原则。说实话，一个人能要想做到上面的所有原则，那是很不容易的事情，如果他真做到了，那在人际交往

中一定是一个非常受人欢迎的人。也许你很难做到全部的原则，但做到一到两个应该是容易的，今天我重点谈的就是朋友间的互惠性原则。

所谓互惠性，说简单点，其实就是礼尚往来，就是将心比心、互利共赢。我们现实生活中有太多的人都喜欢索取，都不太愿意为他人奉献和付出。我们时常会看到这样的人，平时从不主动公益，当他遇到困难的时候，马上就开始“求助”，暴露各种“惨相”；又有这样的人，别人给他无数关怀，他早已习以为常，当别人需要帮助的时候，却毫无去关心别人的意识，典型的“爱无能”；你生活中帮了他十次，可有一次无法帮助到他，然后就对你非常怨恨；日常中，把你当免费的佣人，但却没有对你一点点的感恩的表达；不想找其他人帮忙，专门“骚扰”你，因为对他而言，你永远是“免费”的；平时绝对不会主动联系你，但联系你的时候一定是找你帮忙或者求助；永远都是希望你要关心关注我、而基本不会对你问寒问暖，甚至连在微信朋友圈为你点个赞都很困难；永远都把要理解我挂在嘴边，但从来不考虑你的感受；还有一种人，对别人要求“十分苛刻”，但对自己永远是“无比宽容”。这些人，跟他们打交道久了，你就会觉得很累，跟这种人相处久了，你会发现你的人生毫无意义。

我们每个人的精力是非常有限的，时间也是有限的，我们应该把时间放在值得你付出的人身上，把情感“投桃报李”，去结识真正值得你结交的朋友；我们还应该毫不犹豫地抛弃那些只知道索取、自私自利、毫无爱心、毫无互惠意识的人；当你身边有几个互惠的朋友，你就会发现，你的心情总是会很愉快的，而你的人生也将是无比精彩而美好的。

□