# 人际交往技巧

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-26

*人际交往技巧（精选11篇）人际交往技巧 篇1　　在争论问题的过程中,你要始终记住你不是在打仗,为了争出输赢.你们只是对同一件事情出现了不同的看法或是因为某些事情而引起了误会,是为了辨明是非,而不要让彼此陷入两人无休止的争吵.并且还要记住,不*

人际交往技巧（精选11篇）

**人际交往技巧 篇1**

　　在争论问题的过程中,你要始终记住你不是在打仗,为了争出输赢.你们只是对同一件事情出现了不同的看法或是因为某些事情而引起了误会,是为了辨明是非,而不要让彼此陷入两人无休止的争吵.并且还要记住,不要把其他的一些事情或是过去的一些事情扯进来,混淆争论目的,让彼此陷入更暴躁的状态.

**人际交往技巧 篇2**

　　每个人在愤怒的时候,做出过激的事情都不稀奇,说出很难听的话也很正常,但是事后又后悔的人也不在少数.在你极度愤怒,快要爆发出一系列的中伤人的行为之下,请你先在心里默数一二三,并深吸一口气.这样你的状态就不会是把你最直接的情绪,用语言或其他行为表现出来伤害他人了.

**人际交往技巧 篇3**

　　许多人在争执的时候,都会表现的比较强势,喜欢做一些过于夸张的手势,这样会让你顿时激起对方的一些反击心理.在表达自己的观点的时候,要尽量注意语气和用词,尽量保持冷静.不要打断对方的话语,或是一直陈述,不给对方说话的机会.要学会倾听,在倾听的过程中,调节自己的心情,平复情绪,让对方感觉到你很尊重他.

　　第一范文网网：关于人际交往技巧的问题，相信大家伙儿已经了解了吧，千万不可以忽略和人相处的问题，掌握人际交往技巧可以达到省去很多的麻烦，在相处的时候要注意倾听，以尊重为基础，同时还要保持冷静的思维。

**人际交往技巧 篇4**

　　胸中有忍字，后退亦前进

　　在中国历史上，“六尺巷”的传说一直作为一种美谈被人们津津乐道，它所彰显的那种中华民族的传统美德，成为告诫世人的典范和楷模。

　　“六尺巷”是清朝宰相张英的祖宅所在地。据说在康熙年间，当朝宰相张英老家里的人在建造房屋时为争地基与邻居发生了争执。家人飞书京城求助，哪知道宰相并没有仗着自己位高权重而出面摆平，只是回馈给老家人一首诗：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨?长城万里今犹在，不见当年秦始皇。”家人见书信后感觉惭愧，立刻在争执线上退让了三尺，下垒建墙。而邻居深受感动，也把墙主动退后了三尺，建造自己的府院。这样一来，两家的院墙之间就形成了六尺宽的巷道，成了有名的“六尺巷”。正所谓，墙退了六尺，心胸宽了万丈。

　　“吃亏是福。”这是古人的至理名言。人是要学会隐忍的，忍让能大事化小，小事化了，是处理事情最简单也最聪明的办法。人必须拥有博大的胸襟去包容：大度能容，容天下难容之人;开口便笑，笑天下可笑之事。这是弥勒佛主对世人的告诫。因为修炼不到家，年少轻狂，心胸狭窄，很容易让人归类于脾气暴躁的一介莽夫;而从容淡定，与世无争，自有不怒自威的大将风范。海纳百川，有容乃大。隐忍不但是人格涵养，也是一种处世哲学。

　　在物欲横流的现代社会，面对金钱美女之类的诱惑，没有些定力是不行的。俗话说，“忍”字头上一把刀，小不忍则乱大谋是很有道理的。无论遇到什么，我们都要做到失意时坦然面对，得意时不忘形，不张扬，不引人注目，也不争强好胜。要记住，生活因简单而快乐，我们要宽容别人的无礼冒犯，原谅别人的无心过失，要明白忍一时风平浪静，退一步海阔天空。

　　也许你会发现，在大雪压枝的时候，只有雪松能够生存下来，这是因为，当雪积到一定程度时，雪松那富有弹性的枝丫就开始向下弯曲，于是积雪便从树枝上滑落，待压力减轻后，刚弯下去的树枝又立即反弹过来，因此，雪松能始终保持这苍翠挺拔的身姿。是啊，雪松懂得退让，它知道对于外界的压力，当不能“通过正面抗争去战胜它”的时候，就需要“作出适当的让步，以求反弹的机会”。

　　唐代禅师布袋和尚有一首诗：“手把青秧插满田，低头便见水中天。心地清净方为道，退步原来是向前。”拥有豁达和淡定的胸怀，怀着一颗恭敬的心，学会低头忍受和步步后退，才能拥有更广阔的天空。

　　铃木太郎在创业之初，与德国西门子公司就有关技术合作问题进行过广泛而深入的商务谈判。谈判开始不久，便陷入了困境，原因是西门子公司坚持技术使用费提成率要占到销售总额的9%，铃木太郎不赞成这一提案。经过艰苦斗争，最终把提成率降低到5%。但西门子公司尽管做了让步，却又提出了新的要求，要求把技术转让费定为60万美元，并且要一次付清。当时，合同文本的主动权掌握在西门子公司手中，许多条款都是偏向西门子公司的，尤其是违约和处罚条款的订立，更加明显地有利于西门子公司。作为弱势的铃木公司，只能听从西门子公司的摆布。

　　当时，铃木电器公司的总资本不超过4亿日元，而60万美元的技术转让费相当于2亿日元，这笔沉重的技术转让费，对于刚刚起步的铃木公司来说的确是一个相当沉重的负担。这让铃木太郎陷入了两难的选择——如果答应，那么公司必将陷入财务危机;如果不答应，公司就会失去一次发展壮大的好时机。

　　在形势对自己十分不利的情况下，铃木太郎高瞻远瞩地指出，懂得退让才知进取。于是，他采取了先吃亏后赚钱的策略，假人之手，从中渔利，大胆接受了西门子公司的苛刻条约。

　　由于铃木公司从西门子公司获得了最新研究成果，所以，当时世界上最先进的科技成果，几乎都有铃木公司的参与，这为其一跃而发展成为驰名全日本乃至全世界的公司打下了坚实的基础。可以这样说，双方的合作使铃木公司开始确立了国际大公司的地位。

　　从表面上看，铃木太郎似乎落了下风，不仅作出了妥协和让步，而且还接受了西门子公司的不公正条款。但事实证明，铃木太郎才是这场没有硝烟的战争中最大的赢家——适当的妥协和退让，成就了一个伟大的企业。

　　刚则易折，柔能持久。在逆境和压力面前，我们既要敢于抗争，也要学会在适当的时候退让，懂得以退为进。凡事认死理，钻牛角尖，一条道跑到黑，自以为是，不肯妥协，不留余地，其实是一种偏执自负的妄念，只能把自己逼进死胡同。

　　对我们每个人来说，都要知道适时退让是一种智慧，是一种艺术。就像跳远一样，只有在起跳前距起跳线退离得远些，才会跳得更远。懂得适时退让，才能更好地前进。

**人际交往技巧 篇5**

　　方法

　　1、首先，你可以对自己所有的关系源进行梳理

　　每个人都会同学、同事、朋友和亲戚，这些人都是你最直接的人际交往圈，而这些同学、同事等又有他们的同学、同事等关系，你也许因为出席他们的活动偶尔相遇或者在和他们的交往的过程中通过谈论等方式得到一些了解，其实，这些也可能就是你潜在的关系源。你可以花费一些时间对这些关系进行梳理，这样长此延伸下去，你就会得到更多的人脉。

　　2、在人际交往过程中要学会发现别人的长处

　　社会中的每一个人，都会有自己的优点和存在的价值，在人际交往的过程中，不要总是盯住别人的缺点不放，不要戴着显微镜去观察别人，而是要尽可能的去发现别人的优点，去发掘他的价值所在，使自己能在这各种各样的不同人群中找到给自己带来的好处。

　　3、与人交往切忌“耍小聪明”，真诚为重

　　品格是一个人最宝贵的资源，要想使自己成为真正对别人有吸引力的人，就必须培养自己良好的品格，用自己的人格魅力去感染别人，而不要用投机的心理去和别人交往，毕竟，每个人都不傻，你可能得到一点点小便宜，但是可能失去更多的朋友。

　　4、人际交往过程中把握尺度很重要

　　在也人交往过程中，无论说话还是做事，都要把握好分寸，自己能做好的事情就不要麻烦别人，如果大小事情都要想要别人帮你，久而久之，别人就难以和你再交往下去了。特别需要注意的是，当一件事情别人已经答应帮你解决的时候就不要找第三个人了，这样做表示对别人的信任。

　　5、人际关系是需要适当的进行感情投资的

　　无论怎样牢固的人际关系，如果长时间不交往也会逐渐淡漠的，因此，不管你再怎么忙碌，在隔一段时间还是要与朋友进行必要的感情投资的。当然感情投资的方式有很多种，可以聚聚餐，搞搞活动，但更多的是平时要通过各种方式多联系，而不是非等到有事求别人的时候再想起别人。

**人际交往技巧 篇6**

　　所谓老实人，其实也并不是真的‘老实’

　　一般都是没有自信，从小缺少朋友，缺少交流，甚至会因为某些原因而感到自卑

　　所以最主要的就是有让老实人感到成就的地方，慢慢培养出自信

　　自信是彻底改变一个人的前提

　　如果是孩子，家庭条件的优渥都可能成为他的自信来源，相比一般家庭的孩子主要的就是培养出某一方面突出的地方，最好是兴趣爱好方面的，不需要多，只需要一项就可以，比如唱歌跳舞，绘画，书法……甚至是成绩都可能是他自信的来源

　　而成年人，这最需要的就是一个开放性，能够充分交流的工作，强迫自己去改变

　　比如销售之类的工作，很能锻炼和改变人

**人际交往技巧 篇7**

　　第一阶段，1-7天，这阶段你必须不时的提醒自己要注意改变并刻意的要求自己。因为你一不留意你的坏情绪，坏毛病就会浮出水面这让你或许回到了从前。你在提醒自己要求自己的同时，或许会感到很不自然、很不舒适，而这种感觉是很正常的。

　　第二个阶段：7-21天，我一周的课要求你已经觉得比较自然，比较舒服了，但是你可不必大意，一个不留神你的坏情绪坏毛病还会接踵而来，继续给你找破坏，让你重新回到从前。有句话说的好，从奢入俭易，从俭入奢难，所以你还要刻意的提醒自己，要求自己。

　　第三阶段：21-90天，这一阶段是习惯的稳定期，它会使新的习惯成为你生命中的一部分。而在这个阶段过程中，你已经不必刻意要求自己，它已经像你抬手看表一样非常自然。

　　如果，你使用这个办法已经失败了，又或者说你听过了，却没有切实改变，请你千万不要气馁!千万切记，潜意识只是在习惯自然之后，才能任你随意驱使，你可能还没有了解持续的力量，所以你要有耐心，务必坚韧不拔。

　　但是很多的坏习惯，由于以前不止，千百次的暗示甚至更多于是自己的实践，已经根深蒂固了。所以你要需要花更多的力气，而方法很简单，就是重做一次。

　　如果你对自己的坏习惯“呵护有加”不愿意改变的话，那么请问你自己，你是想要失败还是想要成功呢?你是想消极无聊的苦熬岁月?还是要精力充沛、生龙活虎的充实生活?

　　这样一个坚持你会发现，很快你会有“一览众山小”的感觉了。多次的练习就等于上一个新的台阶，然后盯住下一个不要停，继续做才能达到山顶。老实人怎么改变自己，这就是自身建设，魅力蜕变的过程。

**人际交往技巧 篇8**

　　会吃小亏，才不用吃大亏

　　古语有云：“吃得眼前亏，可保百年身。”“吃得亏便享得福。”吃亏的人虽然失去了一些原本属于自己的东西，却也求得了自我的宁静，避开了他人的烦扰，于心无憾。事实上，吃亏并不要紧，吃“眼前亏”是为了换取其他利益，吃点“眼前亏”更是为日后不吃亏作准备。在人际交往中，如果我们能吃一些“眼前的小亏”，不仅能更好地预防“以后的大亏”，也有助于在别人面前塑造良好的自我形象，获得他人的好感，为自己赢得友谊和影响力。

　　假设这样一个状况：你开车和别的车擦撞，对方的车只是小伤，甚至可以说根本不算伤，你不想吃亏，准备和对方理论一番，可是对方的车上下来四个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔。眼看四周荒僻，不可能有人对你伸出援手。请问，你要不要吃赔钱了事这个亏呢?

　　你当然可以不吃，如果你能说退他们或是能打退他们，而且保证自己不受伤害。

　　可是，如果你不能说又不能打，那么看来也只有赔钱了事了。你说他们蛮横无理，欺人太甚，可是，在当时的情况下，哪有什么理可说呢!

　　因此，以这假设的故事为例，赔钱就是眼前亏，你若不吃，换来的可能是一顿拳殴或是车子被破坏，得不偿失。

　　有不少人在碰到眼前亏时，会为了所谓的面子和尊严而与对方搏斗。这样做，虽然泄得了一时的愤怒，却会给自己带来更大的麻烦。所以，好汉要吃眼前亏，不争一时之短长，目的是以吃眼前亏来换取其他的利益，是为了存在和更高远的目标。

　　相反，鼠目寸光的人，才吃不得眼前亏，因为他们心胸狭窄，容不得一丁点的损失。好汉则关注长远的根本利益所在，而不是执著于眼前的祸福吉凶。可以说，高瞻远瞩的人，都吃得眼前亏，因为他们视野辽阔，纳天地于心中。吃点眼前亏，让对方高兴、心满意足，这才是明智的选择。

　　比如说在家庭生活中，夫妻之间的吵架，经常是由小事引起的。对方只是有些小过失，可另一方如果不依不饶，得理不让人，必然会导致“战争”升级。

　　星期天，妻子小王和丈夫都在家。由于工作上有点小麻烦，丈夫最近的情绪比较低落。小王一上午忙着打扫房间，收拾家具，丈夫拿着一张报纸斜靠在沙发上翻来覆去地看着。小王知道丈夫最近不顺心，也就没要他帮着做家务。

　　小王在收拾小茶几的时候，一不小心把丈夫放在上面的茶杯碰在地上摔碎了。事有凑巧，就在昨天，小王已经打烂了一个杯子，没想到今天又打烂了一个。这套茶具是丈夫的一位老同学从日本带回来送给他的，做工非常精致。丈夫很珍爱，时常一边把玩，一边赞叹这套茶具“确非寻常俗物”。平时丈夫几乎舍不得使用，就是怕被摔坏了，最近由于心境不佳，才拿出来独自享用的。没想到让妻子两天打烂了两个，当时脸就沉下来了。看他这个样子，小王的火气也一下子就上来了：“不就是两个杯子嘛，看你心疼的，好像我连两个杯子都不值。不要在外面受了气，整天回来给我脸色看。拿老婆当出气筒算什么英雄好汉，再威风也威风不到哪儿去。真有本事的，也不至于把两个杯子看得比老婆还宝贝。”

　　这下子可算捅了马蜂窝。在丈夫眼里，妻子由于他的心境不好，处处迁就他，安慰他的好处一下子无影无踪了，有的只是恼怒。本来工作中的麻烦早就令他感到痛苦和沮丧，妻子的一番嘲讽挖苦更使他觉得这个家也没有什么值得珍惜的了：“嫌我没本事，我就是没本事，你看着办吧。外面有本事的男人多的是，可惜你没那享福的命，只好找我这个没本事的男人做丈夫。”

　　妻子也不示弱：“那也说不准，说不定哪天我就找一个有本事的男人给你看看。”

　　随着情绪的失控，双方偏离了夫妻之间交谈的正常轨迹，也偏离了就事论事的原则。

　　丈夫抄起茶几上的水瓶奋力一摔，小王觉得心都快碎了，她绝望地哭骂道：“摔吧!有种的把东西都摔完!”

　　此时，丈夫已经彻底失去了控制，当小王明白过来的时候已经晚了，丈夫顺手抄起一只哑铃击碎了刚买不到一年的电视机：日本进口的大屏幕，将近一万元。

　　其实，这场夫妻之间的吵架完全可以避免，只要有一方肯吃点儿“眼前亏”，主动退让——当丈夫责怪小王的时候，小王如果能主动退让的话，丈夫就会觉得这样对待妻子是不公平的，会觉得内疚和后悔，到时候必然会就自己对妻子的态度问题进行检讨。同样，当妻子埋怨“你说话别那么难听好不好，我又不是故意的”时，如果丈夫能主动退让的话，妻子就会体谅到：丈夫的心境不太好，我应该理解他，甚至为自己不小心打烂了杯子，增添了丈夫的烦恼而感到自责。

　　这种因小问题而导致激烈冲突的情形，并非只发生在夫妻之间。对我们而言，在生活中碰上类似情况，对方正在气头上，声音高点，话难听点时，我们应该保持冷静，而不应火上浇油，甚至发展到鱼死网破的地步。此时，明智的做法是，吃点儿“眼前亏”，这样，等对方冷静了，清醒了，认识到自己的错误了，他会更尊重你，觉得你为人大气，不在小事上斤斤计较，事后会加倍地对你好。

　　和为贵，忍为高，一个“忍”字可以看出一个人的理智、修养、气质以及人格。在很多情况下，忍耐更是成大事不可或缺的修养。所以，我们要培养自己的忍耐之心，肯吃亏，会吃亏，让自己有更多的收益。

**人际交往技巧 篇9**

　　如何维持好人际关系

　　如何把纷繁杂乱的人脉关系梳理整合成清晰的人脉关系网?如何有效的拓展自己的人脉圈、挖掘关键性的核心人脉?以下是小编为您整理的如何维持好人际关系的相关内容。

　　拓展交际圈、加入其他人脉圈

　　当然不要固守一隅，认识新的朋友、发现新的机会、接触新的人脉圈。其实有很多朋友已经有意识的建立起人脉圈，不妨去接触一下，比如某些商业社交网、某些有针对性的社交组织、或者专业的兴趣团队等等。

　　维护 沉淀 分享

　　有效的沟通交流是维护人脉关系的必要条件，别经年累月的不与自己的朋友联系。沉淀自己的资源能力，让自己变得更有价值，也让自己的人脉关系更加稳固。分享，是的，永远记得与朋友们分享经验心得。

　　运用你的人脉

　　你有什么需求，你要得到什么帮助，一定要向对的人脉提出来。帮助与被帮助，奉献与获取，我们的人脉关系总是在相互往来中更加坚固。

　　相互鼓励

　　同事间除了日常的沟通还要懂得相互鼓励，这样才能让大家心态变得更加积极，一个懂得鼓励别人的人，很容易得到别人的喜欢。

　　2怎么维持好人际关系

　　要摆正位置，不要自以为是。隔行如隔山，我们每个人都有自己的行业，每个人也有不同的职位。我们没有理由去看不起别人，更没有理由对哪个行业或者职位较低者另眼相看。

　　因为我们都是人，人都应该是平等的，你是亿万富翁并一定你比民工兄弟身体强壮，你也并一定比农民朋友活得坦然。人各有所长、各有所能，并不是你的行业或者你的处境就比别人更高一筹。

　　所以我们要一视同仁，万万不能给自己的眼睛涂上另类的颜色。要不断奋斗，不为满足现状。生活，为生而活，为活着而活。《士兵突击》中很经典的台词：活着就是要干有意思的事。

　　我们活着当然要去干有意思的事，当然要去追求更美好的东西，当然要去为自己的计划目标不懈努力。在当今风云变幻的信息时代，不学习是远远跟不了大众的步伐的，只要是不想被社会大潮完全淘汰的人，就应该不断奋斗，去干一件又一件有意思的事。

　　3怎样维持好人际关系

　　用故事表达你的内容有力的内容用故事的形式来表达,可以帮助完成目标。在你说故事时,用你的感情来让那些怀疑者相信

　　建立个人品牌强大的品牌非常有竞争力,但它永远是基于提供产品的价值而不是描述的方式。好的个人品牌能可做3件事:让别人觉得真实可信、与众不同、可以被信赖。

　　让自己独一无二你的品牌表达了你能提供的东西,表达了为什么你很特别,告诉了别人他们为什么了与你保持联系。

　　不断增加价值在成为品牌,你需要专注与你所做的事并不断的增加价值。这意味着你需要不断超越。

　　建立个人品牌的标志当别人听到读到你的名字时,你想让别人想到什么?你的品牌标志应当包括了别人提到你时会用的所有的词。

　　包装你的品牌要看上去有价值,你就要看上去光亮而又专业。所以为什么不建一个个人网站?

　　推广你的品牌如果你自己不推广自己,其它人也不会。你的成功取决于其它人如何认可你的工作,这还依赖与你工作的质量。

**人际交往技巧 篇10**

　　放下面子，不等于失去尊严

　　面子观念由来已久。“人活一张脸，树活一张皮”，“人争一口气，佛争一炷香”等和面子有关的俗语比比皆是。生活中，我们也常常能看见有人为了面子讳疾忌医、邯郸学步、沐猴而冠、夜郎自大……

　　要面子是人之常情。然而在日常生活中，不少人常将“面子”与“尊严”等同。“面子”与“尊严”是一回事吗?读了下面的故事，我们就明白了。

　　有一个人，常因感到没面子而心情晦暗，便去找一位大师请教。大师说：“当你再感到没面子的时候，就往口袋中放个鸡蛋，但要保护它不被打破而且必须随身携带。一个月后再来找我，我自然会告诉你答案。”

　　这人照大师的话去做了。可是，放在口袋中的鸡蛋没过几天就变质发臭了，散发出极难闻的气味，不仅让别人避之不及，连自己也难以忍受。

　　一个月之后，当他再见到大师时，大师说：“其实你口袋中的鸡蛋已经告诉了答案——越在意面子，越放不下面子，面子就会像这个鸡蛋一样变质发臭，最后让你自己都难以忍受。”

　　大师又对他说：“倘若你做了捍卫尊严的事，就往口袋里放一块金子，一个月后再来见我，我会告诉你尊严和面子究竟有何区别。”

　　这人也按大师的话去做了，但因清贫的缘故，所以，即使他做了捍卫尊严之事，也拿不出金子往口袋里放。

　　一个月后再见到大师时，这人显得精神愉快，容光焕发。大师问：“我知道你没有金子往口袋里放，可为什么还这么愉快?”这人回答说：“我感觉做人有了尊严就很愉快，至于有没有金子放在口袋里，已经不重要了。”

　　大师笑了：“这就是尊严和面子的根本区别。尊严是做人的本质，会使心灵像金子一样闪光，而面子只是一种表象。若为面子而虚伪地活着，时间一长，就会像发臭的鸡蛋，连自己都厌恶自己。”

　　正如大师所言，尊严与面子是完全不同的两个概念，我们不能将二者混为一谈。尊严是人生价值的实现和人生目标的满足，常与骨气相连;而面子是一时的、外在的、虚假的满足，常常会让我们联想到虚荣。尊严是一种智慧，可以为正义而隐忍;尊严是一种勇气，需要你在黑暗时挺身而出;尊严是一种能力，需要你的坚持和不屈不挠;尊严是一种内涵，需要你的练达与忘我。相比之下，面子只是一种小聪明，是一时的逞强，是片刻的虚荣，是不敢面对现实的自欺欺人。

　　说到底，面子是一种潜在的自卑。过分注重面子，虚荣背后的辛酸也只有自己知道，正如《项链》中的玛蒂尔德夫人，在一次虚荣的背后，付出的却是自己十年辛酸的代价。而事实上，真正的尊严来自于自信，来自于实力，来自于成绩。因此说，为了长远发展，我们可以牺牲眼前;为了真正的尊严，我们可以丢掉一时的面子。

　　越王勾践就是一个很好的例子。当年，吴王夫差灭了越国，勾践背负“亡国奴”的耻辱之名屈辱讨生。在这种情形下，他没有选择一死了之。他丢掉一时的面子，忽略了那些嘲笑和讥讽，十年卧薪尝胆，雄壮越国国威，终究能够一朝灭吴，成就丰功伟业，赢得了真正的尊严。

　　还有这样一则事例：在美国一所城市，有个小学校长叫路克。开学之初，他为了激励全校师生的读书热情，作出了公开承诺：“如果你们在11月9日前读完15万页书，我就在9日那天爬行着来上班。”此言一出，立刻轰动全校。所有的师生都刻苦读书，连刚入学的孩子也参加了读书活动，终于在11月9日前读完了15万页书。有的学生打电话给校长：“你爬不爬，说话算不算数?”有人劝路克：“你已经达到了激励学生读书的目的，不用爬了。”可路克说：“一诺千金，我一定要爬着去上班。”于是，11月9日这天，路克7点钟离开家门，开始了爬行。

　　为了不影响交通，他在路边草地上爬。过往的汽车向他鸣笛致敬，有的学生跟着一起爬。经过3个小时的爬行，他磨破了5副手套，终于爬到了学校。全校师生夹道欢迎，孩子们蜂拥而上，拥抱他，亲吻他，俨然欢迎一位英雄归来。这位校长虽然输给了自己的学生，面子上似乎有一点过不去。但他宁可放下面子，甘愿“以身试罚”。这样的举动不仅没有被人嘲笑，反而更赢得了大家的尊重。

　　在生活中，放下面子其实是一种智慧的选择。放下的是面子，舍弃的是虚荣，得到的是真正的尊严。

**人际交往技巧 篇11**

　　他们缺乏自信，做事畏首畏尾，胆小怕事，在别人眼里他们是乖孩子，是好孩子，可是很难被别人有所提拔。在他们潜意识里一直秉承着一个理念，“宁可别人负我，不可我负别人，别人敬我一尺，我要还别人一丈，滴水之恩涌泉相报。”

　　他们遇到事情是能忍则忍，不懂得拒绝别人，什么事儿都往自己身上揽，什么事儿也都在找自身的问题和原因，也导致了他们身心憔悴。

　　他们形成这种想法和性格的原因，往往是因为从小的生活环境造成的，可能是受到了爸妈的影响，或者说受到了身边朋友老师的影响，导致了他们从小就要做一个乖孩子，非常懂事儿，从小就怕说错话，怕做错事被大人训斥，所以做事谨小慎微，形成了一个老实人的性格。

　　老实人常常潜意识当中想着去讨好别人，其实他们内心的真正想法就是让别人接受自己，他们不懂得去照顾自己的感受，为了满足别人的看法，常常违背自己的心里想法，做不想做的事，最后既没有活成别人，也找不回曾经的自己。

　　其实在他们心里有一个误区，这个误区就是别人比自己高端，也正是因为这个误区想法，让自己不断的去迎合别人。他们应该反过来想一想，为什么别人不能去迎合他们的想法呢?人人都是平等的，不要把任何人放的比自己位置高，这样心里能够得到一定的平衡。

　　老实人想要改变自己，先要改变自己的思维模式，从思想上改变对事情对人的看法，然后思想支撑行为，一切就都变了。分清事件全貌对错，分析别人的想法，学会找对方的原因，那么能让你在思想观念上有所改变。

　　举个例子，你在大街上溜达着，看到远远的对面有个朋友往这边走过来，你想要打招呼，但又忐忑不安，最终可能没说话直接过去了，也可能你回避躲开了，其实你躲开或者不说话的原因就是担心对方不搭理你。

　　那么从整个事件来看，你其实可以直接面对面打招呼，对方回不回应你那是他的事了。你要问问自己，你直接打招呼表现的是你有礼貌，有道德的行为，你有错吗?难道对方不回馈你，你还要找自己的原因?你要认为自己声音小，所以对方没听到，你要认为自己打招呼的方式不对，所以对方没应你，你还要把错误都推到自己身上吗?分析事件全貌对错，分析对方的想法，对方没有回应你，难道不是他没礼貌，难道不是他的错吗?

　　当你懂得去分析对方的行为，去分析对方想法的时候，分析整个事件的全貌对错，你从思维上就改善了。慢慢的你就会习惯性的找他人的原因，知道都是对方的问题，你自己就会变的，是他们的错，还有必要在意吗?索性就直接表达自己的感受就好啦，想拒绝就直接拒绝，毕竟为难你的人，一般也不是什么好人。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找