# 2025年人际关系心得体会如何写(优秀9篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-19

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**人际关系心得体会如何写篇一**

一、聪明外露，不如智慧深藏：

做个糊涂的精明人。

韬光养晦，大智若愚。

做个糊涂的精明人。

示弱博同情。

巧妙地隐藏自己的实力。

得意不要忘形。

喜怒不形于色。

抓小放大，难得小事糊涂。

装糊涂，问前途。

二、把握做人的尺度：

万事都要留有余地。

任何时候都要留余地。

做人不要太狂妄。

得理也要饶人。

做人要给自己留条退路。

不将赌注押在一个人身上。

见好就要收。

不得罪小人。

不暗箭伤人。

不必“棒打落水狗”

凡事都要留一手。

三、小心驶得万年船：

做人要多留一个“心眼”

每次都是初交。

别让小人当枪使。

不可全抛一片心。

防范主动帮你忙的人。

谨防披着朋友外衣的“小人”

向别人倾吐心事要慎重。

不被表面现象迷惑。

不要贪恋女色。

“谨慎”二字刻在心头。

四、树活一张皮，人活一张脸：

给别人面子，就是给自己面子。

识破别点破，面子上好过。

顾全面子，给人铺台阶。

关键时候替领导挽回面子。

在批评中加点糖。

“背后鞠躬”更有效。

善待别人的尴尬。

适当满足别人的虚荣心。

把功劳送给领导。

死敌也要留面子。

保住面子即是保住自尊。

不能将错就错。

五、祸从口出福从口入：

能说会道笼人心。

慎谈他人忌讳的话题。

说话要有所保留。

避开无谓的争论。

让忠言不“逆耳”

开玩笑要注意分寸。

说话要讲究场合。

用“是”替换“不”

抓住推销自己的机会。

及时弥补失言。

高雅的谈吐是最好的礼仪。

六、做人要能方能圆：

学会隐藏情绪。

“小节”不可小视。

该放手时就放手。

站在他人角度看问题。

遇强则迂，以退为进。

亏要吃在明处。

适时沉默是一种明智的行为。

不放过万分之一的机会。

保留上司的空间。

学会隐藏情绪。

不随意表达自己的心声。

一次只专心做好一件事。

珍惜生命中的每一秒。

七、礼多人不怪：

谦逊有“礼”好成功。

少谈你的得意事。

为别人鼓掌。

把优越感让给别人。

三人行必有我师。

锋芒不可太露。

多听老人言。

不独享荣耀。

谦让可以化解矛盾。

不要太在意赞许。

留下良好的第一印象l。

礼貌待人得人心。

客套的作用不容忽视。

用微笑面对每一个人。

把“德”字刻在心头。

八、要做“事前诸葛亮\"：

做人需有超前意识。

平时多烧香，急时有人帮。

与暂时不得势的人交往。

吃亏是福。

换个角度思考问题。

多算多胜，见微知著。

想上司所想。

听清弦外之音。

学会掩盖自己的光芒。

不跟熟人做生意。

养成存钱的习惯。

身体比钱更重要。

九、八面玲珑路路通：

人脉就是成功的命脉。

结交比自己优秀的人。

把人情做足。

牢记别人的名字。

“攀亲拉故”赢人缘。

建立自己的朋友档案。

把精力放在关键人物身上。

真诚地帮助他人。

做人诚信者，可托大事。

十、能屈能伸，“忍\"字当先：

做人一定要学会低头。

退一步海阔天空。

脸皮有时也要厚一点。

把丢脸看成是一种磨炼。

别为小事较真。

当众拥抱你的“敌人”

把气发在小事上。

“低头”认错不为低。

好汉要吃“眼前亏”

不被闲话所左右。

把批评当镜子。

忍让要有度。

十一、水流不腐，人“活”不输：

有心计就不要太老实。

抢先开口巧拒绝。

关键时要掩藏起真实意图。

学会“兜圈子”

理直气壮地坚持自己的权利。

不做别人意见的牺牲品。

巧妙拒绝上司委托的某些事。

形势不妙，走为上计。

毛遂自荐又何妨。

十二、做情绪的主人：

善于调整心态是做人最大的心计。

好马也吃回头草。

彻底清除消极心态。

丢掉不稳定的情绪。

改变脑海中的“电影”

永不言败。

别钻“牛角尖”

快乐是自找的。

撞了南墙要回头。

手握心情遥控器。

心态决定对事物的看法。

有一点“阿q精神”

拥有宽容之心。

**人际关系心得体会如何写篇二**

真正的富人或有钱人，在处理人际关系时，往往懂得5个高情商的社交技巧或者说高情商的表现，难怪有钱人越有钱，错不了。

1.不在无谓的争执上浪费时间。

社交场合中，很多人似乎都有这样一种心理：在口头上让人退让认输，就会让自己的内心多一点自豪和优越。但表面上的胜利并不是真正的胜利，真正的有钱人不会在无谓的争执上浪费时间。

无疑，在一些无谓的事情，与别人争得脸红脖子粗，坚持自己是辩论的胜利者，这是一种愚蠢的做法。著名成功学大师卡耐基有一段名言，他说：“你不能辩论得胜。你不能，因为如果你失败，你就失败了，如果你得胜，你还是失败的。为什么?就算你胜过对方，将他的理由说得漏洞百出，并证明他是神经错乱，那又怎样?觉得很好，但他怎样?你使他觉得脆弱无援，你伤了他的自尊，他就一定会反对你的胜利。”

2.赞美他人，赞美是最高级的情商。

在社交场合，真正的富人或有钱人往往很重视说话的技巧性，并把它当成人生的修炼，尤其是对赞美的运用，他们更是非常重视，将赞美当作最高级的情商。

富人或有钱人对赞美的重视的确很有道理，赞美在人际交往中的作用可以用异常重要这四个字来形容。诚恳的、饱含热激的去赞美对方，不仅能表现我们的友善心理和良好修养，博得对方好感还能让对方感到自我价值被认可、被接受，认为自己的内心深处有与你这个陌生人相通的地方，从而很容易对你产生好感，主动亲近你，渴望与你搞好关系。

3.懂得给别人台阶下。

真正富人或有钱人，在社交活动中，也会遭遇冲突和尴尬，但他们的高情商体现在，遭遇这种情况，处理人际关系时，能够适时地为对方提供一个恰当的“台阶”，比如示弱、露丑、自嘲等等，使对方免丢面子，不至于让双方撕破脸，其关键在于不露声色。如此，不仅能获得对方的好感，而且也有助于树立良好的社交形象。否则，对方下不了“台阶”出了丑，可能会记恨你一生。

4.不在失意之人和穷人面前说得意之事。

踌躇满志，春风得意是每个人都渴望的境界。但真正的富人或有钱人懂得一个道理，无论多有钱，多得意，都绝对不能忘形，特别是在失意者和穷人的面前，他们会对自己的言行举止，时时注意，不会因为张狂或炫富的行为被人抓住尾巴，这无疑也是高情商的体现。

不管是失意之人还是穷人，在人际交往中，心理往往是比较敏感的，也是多疑的，尤其是在有钱人相处时。你的得意之事、得意之语在他听来，往往充满了讽刺与嘲弄的味道，对他可能会产生极大伤害，让他感受到你“看不起”他。当然有些人不在乎，你说你的，他听他的，但这么豁达的人并不是很多。

5.避免揭人之短，不在他人伤口上撒盐。

在社交场合，场面话谁都能说，但并不是谁都会说，一不小心，也许你就踏进了言语的“雷区”，触到了对方的隐私和痛处，犯了对方的忌，对听话者造成一定的伤害。其实，每个人都有所长，亦有所短，真正的富人或有钱人，在处理人际关系时，一个很高情商的体现，就是善于发现对方身上的优点，夸奖对方的长处，而不要抓住别人的隐私、痛处和缺点，大作文章，因为他们深知：揭人之短，伤人自尊!

“揭短”，有时是故意的，那是互相敌视的双方用来作为攻击对方的武器。“揭短”，有时又是无意的，那是因为某种原因一不小心犯了对方的忌讳。有心也好，无意也罢，在处理人际关系时，揭人之短都会伤害对方的自尊，轻则影响双方的感情，重则会导致关系的破裂。

**人际关系心得体会如何写篇三**

什么叫人缘，就是人与人的关系。有些人自带主角光环，走到哪里人缘都非常好。有些人人缘就非常的差，别人都不喜欢跟他交往。不管是在生活上还是在职场上，人缘差的人往往混得都不咋样。那些人缘差的人可能是不善社交，也可能是脾气太大，但都会有一个共同的毛病，就是嘴巴太欠不懂得讲话。他们讲出来的话，让人听了都特别的不舒服，特别是下面4句。

俗话说，千金难买早知道，万金难买后悔药。当你因为做错了一件事在那边后悔莫及的时候，突然一个人跟你来了这么一句“早就跟你说了，你就是不听，看看后悔了吧!”，这个时候相信谁听了都会一肚子的火。

有句话叫做不到黄河心不死，很多人确实是需要碰到壁后才会知道错的，但是碰壁的那个时候，他不需要一个“事后诸葛亮”的人在身边唠叨。此时他需要的是自己安安静静的反思，或是找一个愿意听他倾诉的人。如果你没办法做到一直倾听对方，那么最好的办法就是先远离他，让他自己静静。

心理学上有个现象叫“事后聪明式偏见”(hindsightbias)，我们会认为自己早就知道结果，但是这种感觉往往是发生在我们“知道了”结果之后，并不是说我们真的有预测能力。

那些喜欢用“事后诸葛亮”的姿态，来凸显自己的聪明和先见之明的人，往往人缘都不会太好。

你不懂。

类似这句话还有“你什么都不懂”、“你知道个啥”，经常说这种话的人，都喜欢习惯性地否定别人。不管对方是否了解，他们一开口就是先否决别人再说。对他们来说，别人的能力都不如自己，把事情交给别人做他都不放心。偶尔交代别人做一件小事，都会不时地去问问进展如何，生怕别人做不好这件事。

人与人之间是需要互相信任的，如果你不信任别人，别人也就不会信任你。

那些习惯性否决别人的人，不管是有意还是无意的，都会让人觉得对自己不够信任，久而久之也就成了孤家寡人了，没有人再愿意去帮他了。

关你什么事。

在人生的旅程中，每个人的生活都离不开别人的帮助，因为自然界的任何事物都是一个普遍联系的整体，没有谁能够脱离周围的事物而孤立的存在，但在接受别人帮助的同时，我们也要学会去帮助别人。当别人真心诚意的想要帮助你时候，你却跟他说了一句“关你什么事，我不需要你”，这种打击和伤害是非常大的。

这会让对方觉得自己是“好心被当成驴肝肺”了，不仅会伤心难过，搞不好还会恼羞成怒，好事变成坏事的。要是碰到脾气比较强的人，还有可能产生冲突，甚至反目成仇。看似一句不经意的话，如果再加上一些轻蔑的语气，就会让人觉得非常的不舒服，很容易就得罪一个好心的人。

职场上，偶尔也会碰到这种事情，自己看到同事被领导责骂，就想要过去安慰下。结果安慰不成，反倒被说成是“站着说话不腰疼”。碰到这种情况，在不了解具体发生什么事情的时候，最好不要随便去安慰别人，因为你很容易说错话。

此时对方正在闹情绪，你去很有可能成为出气的对象，以其这样还不如让对方静静的呆着，自己慢慢调节就好，等他冷静下来后，再找机会跟他谈心会更好。

我怎么这么倒霉。

这种习惯性抱怨的人，还经常会说“我这么这么命苦”、“运气怎么这么差”、“这不是我的错，是领导不懂看人”、“能力那么差的人混得比我还好”。这种人喜欢抱怨也经常抱怨，当遇到不满意的事情时，他们就会到处抱怨，全身充满着消极情绪。

当你入职一家新公司的时候，总会碰到一两个那种躲在角落里抽烟的老员工，他们会用一些高姿态的口吻，告诉你公司是有多黑暗，领导有多自私，工作是多么没前途之类的，总之就是各种抱怨。等你入职一段时间后，你就会发现那些人往往都是能力很低，又长期得不到重用又不敢跳槽的人。

由于被消极情绪占据了心智，他很难看到光明的一面，跟这样的人交流很容易受到负面情绪的影响。这样的人会被消极的情绪所驱使，最终陷入无尽的烦恼。每个人都想过得更好，都喜欢正能量的东西，这种全身带着消极情绪的人就会慢慢被别人疏远了，最后导致没人敢接近他。

想要人缘好，就请戒掉上面4句话，少说甚至不要说，这样别人自然愿意主动跟你交流。

**人际关系心得体会如何写篇四**

锦囊菌：暂时没什么安排，应该就待家里吧。

领导：哦，那你要是有安排的话和我说一声，没安排的话也说一下吧!

内心os：什么鬼，现在非工作时间我都要把私人安排进行报备了吗?不就是看我闲想骗我来加班吗。这次说没事了可能就让我来加班了，有了第一次就会有第二次，怕不是和以后的周末都说再见了。

专家：老板问周末安排，其实也可以不用想那么多。也许就是一种对个人情况的关心或者闲聊。是否是在暗示加班其实可以根据当时实际的业务量来讨论。当处于业务旺季时，被老板要求加班的可能性自然更大，完全可以那么说：“最近未完成的某项工作，我会在\_\_时间完成。”毕竟加班也是为了完成工作，如果你可以给出一个完成的deadline。领导自然无话可说。而如果目前并不是你们业务的旺季，老板随口寒暄的可能性也就大了许多了。

同事问“你年终奖拿了多少”——说还是不说?

同事：今年的年终奖好像没有去年多了，你呢?

锦囊菌：啊?哦!好像差不多的吧!

同事：那你拿了多少呀?

内心os：你不知道公司有保密协议啊?你这是想自己犯错还拉我下水?但是如果避而不答，又显得自己神神叨叨，如果如实回答，一是违反了公司的规定，更重要的是，的确这也是自己的隐私，是多是少，都与你无关啊!

专家：工资是一个隐形的话题，但相信大家都有遇到过被别人问工资的情况。其实很多公司有“明文规定”，员工要做好“薪酬保密”规定，不允许职工私自谈论工资或打听他人薪资，被发现就直接收拾走人。那么为什么会有人喜欢打听他人工资呢?是纯碎好奇还是“别有居心”呢?如果是“老同事”之间的比较，那可能就是想看看公司会不会偏心，会不会算错，或看看竞争对手的“业绩”如何。小编认为，遇到如此居心叵测不识抬举的同事，不妨你也就顺了他的意，可以故意把自己的奖金说得可怜，表现得很委屈。这样就可以满足对方“好奇心”外表下的“虚荣心”。

hr问“什么时候结婚什时候生娃”——未婚未育会被拒吗?

面试官：你结婚了吗?

锦囊妹：有男朋友了，正在考虑!

面试官：那结了婚准备马上要生孩子吗?

锦囊妹：这……。

内心os：坊间传闻的未婚未育夺命题就这样来得猝不及防了吗?讲真，我也不知道什么时候结婚啊，毕竟这是个复杂的过程，更别说什么时候生小孩了!但是无论是立即否定还是不给明确答案，都会被面试官质疑我的诚恳度啊!

专家：面试被问“有没有对象”、“有没有结婚”、“有没有孩子”、甚至“有没有二孩”，相信大多数女性求职者都有这样的经历。不能否认婚育对女性职场发展有很大影响。面试官既然愿意面试女性求职者，说明企业在这方面并非是有歧视。而是他们期望通过这些问题，来考察求职者的人生规划和态度，毕竟工作和生活有时候并不能分得清清楚楚，而且对待人生有规划的人，对待工作自然也不会随意。虽然缘分是顺其自然的事，但是结婚生子的节奏是自己能把握的，如何让这些人生大事和职业规划不冲突不矛盾，需要自己早做打算好好思量。

同事问“有对象了没”——意思是要给我介绍?

隔壁部门的好事阿姨：年纪不小了吧?有没有对象啊?什么时候结婚啊?

锦囊菌：暂时……还没有……。

锦囊菌：……。

内心os：我单身用你家钱了还是吃你家大米了，自己工作不操心操心来操心我的私事干嘛?真的是闲吃萝卜淡操心!

专家：其实这个问题也有可能是同事的好意，或者说是想要聊天混个脸熟。如何对应这个问题，关键看你对个人问题的态度。如果你很在乎别人的看法。不想透露太多个人信息。完全可以说：哦，我暂时没有谈恋爱结婚的想法。如果你觉得适当透露是可以接受的，但是又不想继续展开这个话题。你完全可以说：我已经有心仪的对象了，虽然没有正式确定关系，但是也不想考虑其他的了。并表示感谢即可!

**人际关系心得体会如何写篇五**

职场和生活中有些人是善于表达的，有的人口若悬河，有的人幽默。但也有些不善于表达的，说话不自信，没有说话逻辑的。那现在就给不善于表达的人，或者你累了不想表达的时候，提供一些沟通方法。

1、如果实在不会接话，你就说：怎么会这样?

比如一个建筑师和你说：“你看这片cbd的建筑，采用了什么什么，但是美中不足的是什么什么……”如果你不是这个专业的，你可能真的一句都听不懂，你都不知道他在讲什么，你就说：“怎么会这样?”他就会解答了，因为中国人很多时候不管是在问问题，还是在抱怨的时候，其实都是有想法的，有见解的。这样你既没有不尊重他，又不会像傻子一样冷场，也没有那么明显的对话题不感兴趣。

又比如一个搞空间站的：“在太空近地球轨道长时间运行的时候，会怎样怎样，都不能返回地球……”很显然，你可能完全听不懂。同样的如果“装死”不尊重他人和像傻子一样不说一个字，都显得不合时宜。你同样可以说：“怎么会这样?”。同样他也会有解答和见解，同样不会显得不尊重，也不会像傻子一样。大多数的场景，都可以运用这个方法。

2、关心别人就要表现出来。

当你不会接话，但如果长时间用上面这个方法，也会显得无聊。别不管说什么，你都说：“怎么会这样?”连续说一个小时，你都只说这一句，肯定也会很讨厌，就像十万个为什么一样，或者过于像好奇宝宝了。所以也不能“一招鲜”，还是需要搭配其他的方法。比如：把你的关心表现出来。

不知道你有没有这样的经历，在和别人聊天的时候，会问一些问题，结果回家以后，忘记了对方回没回答，答案是什么。为什么会这样呢?因为你没有真正关心对方，前面讲过了，要把对方看在眼里，放在心里。光放在心里也不行，很多时候你还要表现出来。

比如在招待别人的时候，你可以给别人倒酒，给别人好吃的菜等等，这些都算表现出来关心，但还不够。你应该给更多别人倾诉的机会，在聊天过程中，很多时候人都愿意讲自己，聊自己。有时问一句：“看你好像有点累，最近工作忙吗?”之类的，就是在给对方倾诉的机会。别人可能就会说：“哎呀，别提了!太忙了，我们公司的……我们老板……”能成为别人的倾诉对象，也是一种好的沟通。关心别人就要表现出来，不管是行动上，还是语言上。

**人际关系心得体会如何写篇六**

有网友问：

在职场中，不管自己如何努力都会有人排挤自己，这是为什么?

你在工作中，不管你如何认真负责如何努力，都有人说你不好;而你工作就是做得不堪，也有人说你好。

这个问题其实就是唯物辩证的道理，就好像一个再好的人都会背后有人说坏话，一个再坏的人也会有人替他说好话。

如果你只是纠结于他人的一些看法，说明你的人生格局还不够大，再怎么努力也会遇到瓶颈。

下面，结合自己的职场经验，我说说对这个问题的一些看法。

一、人无完人，做好自己最重要。

职场上，你想让所有人都对你满意，几乎是不可能的。

因为人都是复杂的，表现对你恭敬之人，背后也可能会给你捅刀!

我曾经就是遇到过这样的例子。

当初有个新来的同事，和我差不多年纪，因为他对公司的情况都不太熟悉，所以我处于善意主动帮助他许多事。

可有次我被人到领导那边冤枉了，受了委屈，事后很久我才知道，原来就是这个新来的同事去领导那打小报告的!

我很想不通，就拿这件事质问他，为啥我对你这么好，你还要这样坑我呢?

起初他不承认，后来辩不过了，就说：因为我觉得你比我优秀，嫉妒你所以才这么干。

这件事，对我的触动真的很大，让我明白，你对人好，并无法换取别人对你同样的好。

所以再好的人，你都无法成为每个人心中那个完美的人，其实你只需要做好自己就可以，问心无愧，对得起自己。

别人怎么看你、对你，那真的不是那么重要。

二、“排挤”你的人，也可能是促进你成长之人。

有时候，你觉得某个领导或者某个同事，老是针对你，甚至你已经把工作做得很不错了，还要对你挑三拣四。

这种情况下，你会怎么想呢?

我觉得你可以体会下对方这么做的出发点，或者说挑刺的内容是否说的有道理，能让你的工作改善得更好。

因为人都有不同的风格，尤其是做领导的，严苛类型的也有。他希望帮助你成长的方式，也许就是所谓的“排挤”你，逼迫你更努力去做。

我以前的老领导就是如此，他总是习惯对下属非常严格，一份报告如果你稍微不认真一点，立即退回重写，但他也不是不讲道理地发脾气，每次都会告诉你哪里做得不对，让你心服口服。

说实话，起初我也是非常不适应这种管理方式，觉得领导不太喜欢我，故意为难人。但一段时间之后，我慢慢意识到领导曾经批评我的许多事情都是很有道理，我切切实实取得了进步，而这种进步正是在他的骂声中一点一滴体现出来的。

可见，我们不要表面地觉得批评你、说你不好就是“排挤”你，你需要理性去分析和看待，只要有助于你成长的，那么这样的“排挤”可以多多益善。

三、你的努力是为了自己，而不是为了做给别人看。

提问的朋友说，无论自己多么努力总有人排挤自己，所以情绪感到很郁闷。

如果你这个问题都没有想明白，别人说几句坏话就要否定了自己的努力，那么我觉得你也太过于玻璃心了吧!

你努力工作，别人可以影响你的加薪升职，但影响不了的是你能力的增长，个人阅历的增加。

你所有付出的努力，都一定会在今后某个时间给予你回报。因此，受益的对象不是别人，而是你自己。

**人际关系心得体会如何写篇七**

在人际交往中，见到给人帮忙的机会，要立马扑上去，像一只饥饿的松鼠扑向地球上的最后一粒松籽。因为人情就是财富，人际关系一个最基本的目的就是结人情，有人缘。

第2计迂回计。

有些话不能直言，便得拐弯抹角地去讲;我们便绕弯子、兜圈子，甚至用“顾左右而言它”的迂回战术，将其套牢。换个说法就是不走直线走曲线。

第3计借口计。

所谓借口，其实是“没理找理”，所以找借口时便要绷起脸来，一副“理直才气壮”的样子，方能得逞。有时人们迷恋理由甚至到了掩耳盗铃的程度。

第4计旁敲计。

和人打交道，善听弦外之音，又会传达言外之意，是最奥妙的人际关系操纵术。不管说话之人是否故意暗藏玄机，听话者必须弄明白他的真实意图，方能应对恰当。

第5计奖赏计。

人生在世，“名”最为紧要。为了脸面，人可以“打肿脸充胖子”，不去尊重别人，谁会给你好脸。

第6计恭维计。

戴高帽的做法常被人耻笑，主要是因为：一来做高帽子的确很不费力，可以日产万项;二是人人喜欢，趋之若鹜;三则是因为品味低俗、令人生厌的伪劣“马屁”随处都是。

第7计激将计。

激将术主要是通过隐藏的各种手段，让对方进入激动状态导致情绪失控，无意识中受到操纵，去干你想让他干的事。人是感情的动物。所以在人际交往中，必须想方设法调动感情的力量，来激发人的积极性。

第8计贴金计。

在当今激烈竞争的人际关系中，如果不懂得为自己“评功摆好”，即使肚子里真有货色也是黄枉然。要实干，更要会往自己脸上贴金。

第9计遮羞计。

人穿衣裳一为御风挡寒，二为求得美丽，三为遮羞。为人处世，谁都会有羞于启齿的隐私。因此，善于遮羞不可或缺。

第10计捧场计。

一个“捧”字暴露了我们的从属身份和地位。一句话，对“太岁岁’要敬畏有加，投其所好，更不能去动他的一点“土”。看“太岁”们脸上是否有光，便知你是否“捧”到了场。

第11计借光计。

很多人都有一个误区，一提借光便是借某人的势力，其实这是片面的误解。实际上凡是能让我们为人做事增光添彩的人、物、事、情，都是借光的范围，不一而足。

第12计圆场计。

做人受欢迎其实就是深谙人际交往中的方圆之术。为人处世欲功德圆满，有一个良好的人缘资源，少不了圆场术的技术支持。

第13计退让计。

如何在人际关系中以退求进?让对方无法察觉你“先得寸后进尺”的真正意图。让人一步不为低，如果你占理又能相让，众人不但会承认你是对的，更会称道你的宽宏大量，令你达到众望所归的完美地步。

第14计自嘲计。

如何妙用幽默这副“润滑剂”?幽默一直被人们称为只有聪明人才能驾驭的语言艺术，而自嘲又被称为幽默的最高境界。能自嘲的必须是智者中的智者，高手中的高手。

第15计观色计。

如何准确地揣摩他人心理?察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。因此善听弦外之音是“察言”的关键所在。

第16计双面计。

如何在特殊关系中唱“红白脸”?要在人世间做到见机行事、可刚可柔，需要的脸孔不止成百上千，它需要惯会逢场作戏的好演员，去担当差距很大的角色。变脸功夫何能止于二、三。

第17计恐吓计。

如何利用人性的弱点控制他人?“撑死胆大的，饿死胆小的”。可大多数人都无法忍受恐惧，战胜怯意。这便是恐吓得以奏效的心理基础。另外也可打草惊蛇，引出对手的弱点。

第18计洞察计。

如何防止结交“危险的关系”?靠聪明世故来主动推断人心，付出现实代价不大，却是一般则又难驾驭的技术。这种方法有着捕风捉影之嫌，依每人情况不同，常会发生误差。

第19计把柄计。

如何牵着他的鼻子走?生活中的许多日常用品、用具都安有把柄，方便使用。在人情关系学中，寻找把柄、制造把柄主要用于控制他人，使其为我所用，听我调遣。

第20计蒙蔽计。

如何在竞争对抗的关系中占上风?要义所在是将自己的目的和意图深藏起来，使对方无法发现而麻痹大意，从容完成原定计划。应当特别强调的是：蒙蔽有善意恶意之分，意图良好而使用刀无可厚非之事。

第21计攀缠计。

如何以“软磨硬泡”达到目的?攀缠术的形式表现为软磨硬泡，有些死皮赖脸的味道。究其实质，它与沾边耍赖、无理取闹有着根本不同。它立足于韧性与耐心，着眼于感化对方，所谓“精诚所至，金石为开”。

第22计钓鱼计。

如何与有用处的人套牢关系?建立和维护人际关系都需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。亦即不可忽视平时对于朋友同事等身边的感情投资。

第23计拆台计。

如何打消对手的嚣张气焰?凡风光而居台面之上者，都有其外在与内在的各种力量支撑才得以维持及扩张自己的威势。找到对手最主要的顶台柱，给他破坏掉或偷梁换柱，便是拆台的主要手段与内涵。

第24计反悔计。

如何避免陷入他人的圈套?重信守诺是为人永久称颂的处世信条，反悔术讲求“毁诺”要有礼有节。许诺时不应把话说满，至于不能兑现的请求也应许诺巧妙，更不应经常以拖延去反悔。

第25计应变计。

如何适应人情关系的突然变化?从一定意义上说，智者便是能随机应变，见风使舵之人。应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。

第26计装傻计。

如何才能做到“大智若愚”?“难得糊涂”历来被推崇为高明的处世之道。只要你懂得装傻，你就并非傻瓜，而是大智若愚。做人切忌恃才自傲，不知饶人。

第27计卖乖计。

如何以最简单的方式打动人?卖乖术是人情关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长眼色，谁都喜欢。明明是在求人，而给人的感觉却是他们在施恩。

第28计露丑计。

如何把“短处”变为“长处”?遮羞盖丑是人的本能，对于自己的缺点和过失强为掩饰，会欲盖弥彰，反致破绽百出。不妨主动露丑，增强自信和尾气，可显得本色和人性化。

第29计反讥计。

第3o计反语计。

如何让人际关系更加生动活泼?在特定的情况下，人们也出于表达的需要打破习惯的约束，并反其道而行之，便形成了反语。

第31计抱团计。

最会拉关系的人，不但左右逢源，而且任何蛛丝马迹都逃不过他的法限，人总是在心里想着身边的“关系”有无用处，看看是否能从双方的需要上做些文章，以使关系套牢。此乃人之常情，无可厚非。

第32计施威计。

如何巧妙地给对手施加压力?用心理高压让他露真相，当人处于危机状态中时，会呈现出赤裸裸的自我，掩饰外表的理智也会丧失，不知不觉地会吐露出真心话。

第33计下台计。

现实生活中，常常会有因说错话而陷入尴尬困境的情况。将错就错不失为一个好办法。这种方法就是在错话出口之后，能巧妙地将错话续接下去，最后达到纠错的目的。

第34计暗示计。

第35计谈判计。

第36计试探计。

如何用委婉的语言表明态度?拐弯抹角的“探路法”。实话虚说，借机抒情。

**人际关系心得体会如何写篇八**

有时候，不得不感慨，会说话真的是一项特别重要的能力，而一个会说话的人真的是很有魅力。

前几天参加一聚会，席间有人问：“女生多重才算胖?”

一哥们的回答特别到位，他故作认真地说道，没有女生是胖子，重一点那叫可爱。

在场的五位女生，都被他一本正经的回答给乐坏了。

情商高的人说话，总会给人如沐春风的感觉，温润、舒适，而一个人说话的舒适程度，往往也在影响着他的高度，事业和生活上，皆是如此!

今天这篇文章，不讲高情商的重要性，一来之前已经写过，二来这已经是普世的道理，没重申的必要。

我们重点来探讨探讨高情商的人都是如何社交的!

有五点总结和建议，与诸君分享。

01。

批评时，做到对事不对人。

不少人对情商高有一种刻板的理解，认为高情商的人总是和颜悦色的，总会挑好话说，其实并非如此。

而这样的人往往也难以称之为真正的高情商。

真正的高情商不是不批评人，不是不发脾气，而是懂得把握分寸，熟谙表达的技巧，一个很核心的思路就是：对事不对人。

什么叫对事不对人?

比如说，对方将一件事搞砸了，那么就有一说一，就说“这件事你做得不够好”，不要给人家贴上标签，“你怎么什么事都做不好”，“你这个人就是没用”。

类似于后面这两种话，一旦说出口，那么你们之间的有效沟通基本上也就到头了。

对事不对人，不夸张，不诋毁，如此才能真正让对方心服口服，甚至是心悦诚服。

02。

夸赞别人时，请足够真诚。

对别人提出中肯的建议，甚至是批评别人，这是生活中常有的事，上述第一点讲的就是这方面内容。

虽说忠言逆耳利于行，但其实夸赞的力量远远也很强大，且有时甚至比不那么令人愉悦的「忠言」要有效果的多。

高情商的人都有一个很普遍的特质，那就是会夸奖人。

什么叫会夸奖人?

并不是说用词越华丽、越夸张越好，真正会夸赞别人的人，往往都是在不动声色中将别人给夸了，核心思路就俩字：真诚。

这世界上，没有什么比真诚更加打动人心的了，发自内心的欣赏，客观的赞许，这既能让对方很受用，往往也能给你带来意想不到的惊喜。

请将夸奖别人，欣赏别人，变成一种习惯，这种习惯会让你受益良多。

另外还有一点请牢记：

坏话一定要当面说，好话背地里说效果更好。

03。

懂得察言观色，读懂对方需求。

生活中有这样一种人，时常干出“别人要苹果，他却递出香蕉”的蠢事，且事后还很委屈。

举个很常见的例子：一个和丈夫吵架的女生向闺蜜诉说心事，这位闺蜜出于关心，给朋友提出了很多对付丈夫的建议。

这听起来没问题，但其实不然。

有些人找好友倾诉，其实就是寻求安慰，获得情感上的认同和抚慰，需要的是一个倾听的人，而不是一个提建议的人。

且这位闺蜜还犯了一个忌讳，就是界限不明。

人家两口子吵架，说白了那是人家的家事，私事，与你无关。你可以关心自己的朋友，但不要介入其中，因为过分插足的后果往往都不太好。

在社交中，高情商的人通常都能做到这一点：读懂对方的情感需求，恰到好处地去满足。

与人交谈时，请学会用心倾听，不急于评价，不急于总结。

04。

管理好自己的情绪，凡事有分寸。

情商高的人，不仅能读懂别人的情感需求，照顾到对方的情绪，更为厉害的是，他们能够管理好自己的情绪。

这是特别难能可贵的一点，也是高情商的核心。

那些被人诟病情商低，不会说话的人，往往都败在情绪容易失控，难以有效控制自己，以至于说出不理智的话，做出冲动的事。

一个无法掌控自身情绪的人，是很难将事情做好的，在人际关系里，往往也是比较失败的。

你有什么样的情绪掌控力，就有着怎样的情商和结局。

这绝对不是一句虚言，也用心体会。

05。

注意细节，始终将别人放在心上。

前几天，看了一则关于王俊凯的报道。

在综艺节目《中餐厅》里，王俊凯看到秦海璐在后厨忙碌，考虑到自己是男生，不太方便给其擦汗，便偷偷出去告诉了杨紫，让杨紫过来给秦海璐擦汗。

这一细心的举动获赞无数。

俗话说，细微之处见真章。一个微小的细节往往最能打动人心，也最能体现一个人的本质。

在情商这方面也是如此!

一个人被誉为情商高，通常也都是因为一件小事，一句话，一个不起眼的举动。

所以，真正高情商的人，会将善良根植于心底，将为别人着想变成一种习惯，落地到生命中的每一件小事之中。

实际上，高情商的修炼并没有太多的技巧，将心比心，方得人心，这就是提升情商的精髓。

上述这五点，是关于情商的一些思考和总结，希望对各位有所帮助。

愿余生，我们都能成长为更好的自己!

**人际关系心得体会如何写篇九**

卡耐基说过：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%要依赖人际关系和处世技巧。”那些工作很努力能力也不差的人，却一直得不到提拔，大都是人际关系没处理好。

那么该如何做才能处理好职场人际关系呢?要想处理好职场上的人际关系，首先就要避免犯如下3种错误。

跟领导讲话不懂避讳。

在职场上免不了要跟领导讲话，有些人就不懂得哪些话该讲，哪些话不该讲。特别是领导私下问你一些问题的时候，自己不懂得避讳什么都讲出来，结果中了领导安排好的套路。像下面这几个问题，当领导私下问你的时候，最好烂在肚子里什么都别说。

“你觉得李总这人怎么样?”

领导私下问你对另外一位领导的看法，其实就是想看看你跟另外一个领导的关系如何，是不是跟自己一条心的。如果你一味说另外一位领导的好话，这个时候领导的脸色肯定非常难看。搞不好还会把你给边缘化，因为此时领导已经认定你不是他的人了。

“你对我有什么意见就直说，没事的”

要是领导私下用非常诚恳的态度，在向你问对自己或是公司的意见。你要是当真了，直接把对领导或是公司的不满都说出来，就是领导此时不发飙，也难保不会对你秋后算账。要明白领导也是人，没有几个人会喜欢听不好的话的。

更何况能够指出领导和公司不足的人，至少也应该是跟领导平级的才行，作为下属没有那个分量的话，最好是不要说。碰到领导问这种问题，你可以这样跟领导说：“好的领导，如果我有意见和建议，一定会跟你汇报的，目前暂时是没有任何问题的。”

“听说\_\_最近经常迟到，你知道吗?”

类似这种询问某个同事犯错误的问题，或是部门最近发生什么事情，千万不要说出来。就算领导跟你说，他会替你保密等之类的话，也不要相信。哪天他脱口而把你给卖了，你也没办法找他理论。一旦你说了，不仅得罪了这位同事，而且还容易被其他同事给孤立的。

总之，跟领导讲话的时候要懂得避讳一些话题，像说同事的坏话，对某些人的看法，自己和别人的私密事情，这些话题都要避免。多聊些工作上的话题，不仅能让领导觉得你工作态度认真，也可以避免犯这些职场人际交往的忌讳。

跟异性保持暧昧关系。

俗话说色字头上一把刀，有些职场人在处理跟异性同事关系的时候，不懂得保持一定的距离。碰到一些异性向自己抛出一些暧昧的行为后，就失去理智的思考开始把持不住自己，觉得对方对自己有意思。

要明白职场上比较常见的利益诱惑，就是通过暧昧的异性关系来获得的。有的异性同事和你暧昧，本身的目的就不是很纯粹，要么把你当做备胎来用，要么贪图你的财富，要么就是想要获得公司的机密，或是你手上的客户资源等。

在职场上跟异性同事要保持一定的距离，这直接关系到能否处理好职场人际关系，特别是对那些有家庭的异性同事更要避嫌。如果彼此都单身，自己对异性同事真有好感，那就应该大胆表达出来，而不是一味的暧昧。

同事间谈太多个人隐私。

从个人情感来说，大家难得能成为同事，本应该坦诚相待才对。但是老人家的经验告诉我们，人多的地方是非就多，职场上也不会例外，特别是那些员工非常多的大公司。这就导致我们在处理职场人际关系的时候，不能一味的坦诚相待，更不能把自己个人隐私暴露无遗。

欣赏别人的优点，善待别人的缺点，尊重别人的隐私，这也是职场处事之道。真正聪明的人，是懂得不要对别人的隐私抱有好奇心的，要知道有些事只能点到为止，才能给自己也给他人留下一片自由呼吸的空间。

想要处理好同事间的关系，就要懂得避免谈论太多个人的隐私，自己不要主动去谈及别人的隐私，别人向你了解自己的隐私时，也要避免透露太多。要是碰到不怀好意的人，很容易就被人抓住把柄，到时自己就会很被动。

职场人际关系处理是一门高深的学问，需要不断的通过实践才能提升，懂得避免上面3种错误的处理方式，至少能够让自己在职场人际关系上不会被动。

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