

最新人际关系读后感(精选5篇)

“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”？读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面我就给大家讲一讲优秀的读后感文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

人际关系读后感篇一

职场人际关系与沟通分享三点：

1. 找到相同点，切入共同话题。我们初到一个公司，想要融入新环境，就需要多和身边的同事多多交流。打破沉默可以通过察言观色、发现共同点，以话进行试探来展开交谈。相同点是谈话的突破口，可以根据谈话时注意分析对方，揣摩对方，在交谈中延伸出新的共同话题，才不会导致谈话“卡壳”。在办公室，有着相同兴趣、共同爱好的人能够更容易走在一起，所谓“趣味相投”，可以增进工作友谊。

2. 得意之时要低调。无论职场得意还是失意，过分的招摇会招来不必要的事端。比如说当自己受到提升或是表扬的情况下，上司还没有公布就自己私下招摇发布，传开之后会引起其他同事的议论、甚至是嫉妒、眼红等等，把好事变成麻烦事，岂不是给自己招黑么。失意的时候也不要再在公开场合顶撞上司，或是总是跟别人倾诉上司的种种不对等等，以防隔墙有耳传到上司的耳中去，这样不仅上司也会讨厌你，你以后的日子也不好过。职场中适时的低调也是智慧的体现。

3. 与同事起争执要低调处理，注重于解决方法而不是持续的争吵。在长时间的工作中，同事之间可能以为工作问题、生活中的一些小矛盾而产生摩擦，这些都是很正常的，但需要

注意沟通方法，以免矛盾扩大和激化。过于执着、得理不饶人或是盛气凌人的样子都会让同事对你敬而远之的，容易树敌。当出现问题的时候，应该试图理解对方，从对方的角度来看待问题，互相协商有没有什么解决办法，互相的职责只会产生无益的争吵，不能解决根本问题。

经营好人际关系，可以帮助在与同事交往中能够游刃有余，对于我们的职场发展来说是非常有益的。以上分享职场人际关系与沟通的相关内容，希望能够给予大家启示。

人际关系读后感篇二

我所选的这本《人际关系学》只是众多同名书籍中的一种版本。但我相信众多版本的《人际关系学》大体一致！其中，书中的关于人际关系的定义也是众说纷纷，见仁见智的。而就我的借鉴理解，及书中作者的，人际关系定义如下：人际关系是指社会人群中因交往而构成的相互依存和相互联系的社会关系，属于社会学的范畴。中文常指除亲属关系以外的人与人交往关系的总称，也被称为“人际交往”，包括朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。人是社会动物，每个个体均有其独特之思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。

在日新月异、经济文明高速发展的今天，人际关系显得日益重要。怎么说呢，大至国家与国家之间的军事、政治、经济外交，小至我们在日常生活工作学习中与形形色色的人打交道，这无一不涉及人际关系。

所以人际关系可以说是人与人之间，在一段过程中，彼此借由思想、感情、行为所表现的吸引、排拒、合作、竞争、领导、服从等互动之关系，广义的说亦包含文化制度模式与社

会关系。

人际关系的重要性，也许不用我多说，都或多或少地清楚知道！

《卡耐基人际关系学》中，虽然没有直接教导我们怎样去处理人际关系，但他教育我们如何去做一个受欢迎的人。卡耐基说，在别人犯错误的时候，尤其是社会阅历不如自己的人犯了错误，我们不要直接去批评他，因为在我们认为是错误的时候别人并不这样认为，在你想发脾气训人的时候，先对自己说：“等一等”暂停一分钟，然后站在他人的角度考虑这个问题，当你认真考虑他的立场的时候，你就会发现自己已经不那么气愤了，这个方法将很好的让你变成一个很有耐心和宽容的人。如果你想要在领导方法上超越自我，希望改变其他人的态度和举止时，请您记住“给他人一个美名，让他为此而奋斗努力。”所以，在别人犯错的时候，请换个角度来“教育”他，让他能够欣然接受并乐于改正它。

人际关系读后感篇三

有这样一类人，他们常把“抱歉”、“谢谢”挂嘴边，从不麻烦别人，得到别人最多的称赞就是：“你太客气了！”但是这些非常有礼貌的人反而会给人难以走近的感觉。因为他们的行为举止无形中向人们透露了这样一种信息：“我们不熟，我也没法完全信任你，所以大家还是保持一定距离比较好。”

从心理学的角度来看，有这样的想法是人之常情，跟不认识的人交流是一种跳出心理舒适区之外的探索。每个人都有属于自己的心理舒适区，这是一个人为构想出来的一个让自己保持安全感和免受不舒服的感觉的边界。

一旦走出边界，人们就会感产生紧张和有压力的情绪。跟朋友和家人交往属于舒适区内的行为，因为我们了解对方的脾

气秉性，习惯于跟他们分享交流。然而“陌生人”三个字意味着你对这个人的了解是非常有限，甚至是完全不认识，对于未知的恐惧让我们对他们有所防备，礼貌的举止成了我们保护自己的方式。但是很多时候我们难免要跟陌生人打交道，如何克服内心的不安与紧张，真诚得体地拉近互相之间的距离是一件需要技巧的事情。

以下五个方法或许能够帮助到你：

1、在乎别人的感受，不要在乎别人的看法

其实不管是对陌生人还是亲人，在人际交往中有礼貌是必须的，问题的关键在于你表现自己有礼的目的是什么。对他人有礼貌，是要你在乎别人的感受，而不要在乎别人对自己看法。如果你是为了表现给别人看自己是个彬彬有礼的人，其实内心并不尊重对方，那么从眼神到语气到肢体动作，都会暴露出你的动机，比如你说谢谢的语气过于冷漠，有意无意躲避他人的靠近，别人都能看出来。但如果你是真的在乎别人的感受，表现出尊重来，自然会赢得他人的亲近。

2、屡试不爽的说话技巧——“冷读”(coldreading)

冷读术即通过观察对方言谈举止，快速了解对方心意与建立信任关系的技巧。这种方法如果使用得当，能在瞬间就赢得陌生者信任，经常被心理医生用于心理治疗。

很多人为了避免尴尬，在聊天中会不停发问，如同查户口(脑补下相亲的场景)：你多大了?你是哪里人?你叫什么名字?这种直白的问答模式很容易引起尴尬的冷场，甚至是对方的厌烦。但是如果你掌握了冷读的聊天技巧，就不会出现这种问题。

举个例子，普通人聊天时可能会问：“你觉得自己性格怎么样?”而转换成冷读就是：“如果我没看错，你的人缘一定很

不错吧！”从这个例子不难看出，冷读的关键是猜测，然后用陈述句的句式讲出来，既然是猜测就不可能永远正确，然而这并不代表你的冷读就失败了，因为不管对错，这种聊天技巧都提供了一个机会让对方敞开心扉，主动给你更多的信息。

3、肢体动作

实验发现，一个人要向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占7%，声调占38%，另外55%的信息都是由非语言的体态语言传达的，由此可见肢体语言在人际交往中的重要性了。

倾听对方谈话的同时，恰当、得体地使用肢体语言做出得体的反应，不但表现出对他人的尊重，同时也能刺激对方更全面地表达自己的需求和谈话重点。肢体语言配合言辞使用，还可以使你的形象更加丰富和完美，加深对他人的情绪感染。

很多人讲话都有手舞足蹈的习惯，过多的手势是不可取的，用手指向对方戳戳点点也是不礼貌的行为，因此谈话过程中应慎用或不多用手势协助为宜。除此之外，还要学会用眼神传达信息，观察对方的眼神以便不断调整自己的交往方式，眼神交流中相互注视时间的长短、位置甚至是眨眼的次数都可能影响对方。

4、适当的向别人请求帮助

心理学中有一个“富兰克林效应”，源自本杰明·富兰克林通过借书而成功结识一个铁石心肠的议员的经历。富兰克林把他借书所带来的成功归结为一条简单的原则：“曾经帮过你一次忙的人会比那些你帮助过的人更愿意再帮你一次忙。”这就是心理学中的富兰克林效应。

换一句话说，让别人喜欢你的最好的方法不是去帮助他们，而是让他们来帮助你。适当寻求别人的帮助是拉近人际关系的一种很好的办法，这会使得大家获得一种不分彼此的亲密

感。同时也不要吝啬于帮助别人，喜欢助人为乐会让别人觉得你容易接近容易相处。人与人之间的感情正是在互相“麻烦”中逐渐建立起来的；你帮我，我帮你，关系就会越来越热络越来越近乎。

5、最重要的是，让自己成为一个优秀的人

以上说的全部都是交往的技巧，这对于人际交往起到的是锦上添花的作用，然而真正有吸引力的是一个人的内涵。技巧可以应付短暂的寒暄，但长时间无价值的对话也会让人生厌，不如把更多的心思花在提高自己的内涵上，多看书多思考，不需要样样精通，但需都了解一点。让自己变成一个见多识广且有趣且表达能力强的人，这样你能掌握说话的主动权，跟你在聊天的人也从不会觉得无聊；因为只有你自己发光了，别人才会主动靠近你。

越礼貌越疏远的现象背后牵涉到的不仅仅是你交流技巧上的问题，还有对人生底蕴的要求。如果说交往中的种种技巧只是躯壳，那么一个人的知识和阅历就是灵魂，躯壳和灵魂的和谐统一，就能使你在人际交往中如鱼得水，赢得他人的喜爱与尊重。

人际关系读后感篇四

近日，反复阅读董事长的一封信，感到心潮澎湃，思绪万千。作为恒星一名老职工，我感到了恒星的诞生，经历了恒星的发展，体验了恒星的辉煌，8年拼搏，实现了当初的夙愿；8年奋战，改变了焦湾的面貌；8年拼搏，换来了我们恒星人幸福的笑脸。然而，我们也应当看到，随着公司的飞速发展，工资、福利待遇的逐步改变，一些人的思想发生了变化，忘记了当初艰苦创业的磨难，忘却了自己是一名恒星人。董事长言辞犀利，剑指邪弊，严厉不失慈祥，苛求不失柔情，使我们在内心深处感受到情感的撞击、心灵的碰撞。从恒星诞生到现在，公司在董事长呕心沥血的领导下，从无到有，从

小到大，逐步走到今天，如果没有董事长的英明领导，我们不可能每月拿到几百甚至上千元的工资；不可能骑着豪华摩托车，风驰电掣，也许仍骑着自行车，走在泥泞的沟窝里；如果没有恒星，我们也许在分村小道上徘徊流浪。董事长的英明大度给了我们一切，每年颁发的奖品比例为5:1，这在全国都是首屈一指的，每月的劳保福利，每年的工作服，每年的大会餐，董事长给予我们太多太多了，可我们又有什么理由辜负董事长的一片苦心、热心和爱心呢，又有什么理由不支扞下心思、恪尽职守、努力工作、回报恒星呢？我来到恒星已多年，从我内心深处真正感受到董事长那种仁爱慈善的温情，感受到董事长那种海纳百川的博大胸怀，感受到董事长对事业的那种“任你东西南北风，咬定目的不放松”的坚韧执着。我深深地被董事长的人格魅力吸引着，感动着，这是激发我努力工作的动力和源泉。

全体员工朋友们，作为一名恒星员工，我们应该为拥有这样的董事长而骄傲和荣耀，应该在自己的工作岗位上踏踏实实、兢兢业业地做好自己的工作，来报答董事长对我们深厚的爱，我们要真正地转变思想观念，端正工作作风，革除不良陋习，从我做起，从现在做起，每个人都要以崭新的面孔，迎接明天的太阳，决不辜负董事长寄予我们厚重的期望。

人际关系读后感篇五

李强——一个再普通不过的名字，之前偶尔在网上看到几段李强老师的演讲视频，就像几年前在网上看到张齐华老师的教学视频一样，被他的口才，被他的才华、被他的魅力所吸引，对自己来说是是一种享受，更是学习的典范。假期中网购了一本李强老师写的《成功的人际关系》。告诉我们如何在生活和职场中形成良好的人际关系。

人际关系是无形资产。有人说：“看一个人的关系，就知道他是怎样一个人，以及将会有何作为。大多数富人的成功，都源于良好的人际关系。”的确，如果没有与他人建

立良好的人际关系，我们在这世界上活着也等于没有多大意义。我们一定要竭尽全力地建立一张人际关系网，包括个人人际关系与职场人际关系网。比如和朋友、情人、同事、上级、客户以及其他我们珍视的人群，都要形成一张网络。当然，这张网络中的每一环，都应是热情向上的，他们的言行应该是有助于发觉我们自身的潜能，有助于我们成功的。否则，如果将自己置身于一个负面关系网中，那就等于浪费了时间，牺牲了生命。成功，来自于80%的人际关系，20%的专业知识。人是群居动物，人的成功来自于他所处的人群，所在的社会。人际关系对于每个人来说都是非常重要的。良好的人际关系是人身心理健康的需要，是人生事业成功的需要，也是人生幸福的需要。无论你干哪一行，或从事何种职业，若学会处理人际关系，你就等于在成功路上走了80%的路程，在个人幸福的路上走了90%的路程了。世界上最强有力的事业发展工具就是网络，其中包括建立起一个固定的人际关系网。你认识多少人，以及多少人认识你，决定了你能有多大的成就。

美国著名的人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说：专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。在职业发展中，职场关系是助力还是阻力？您是受益于职场关系，还是受害于职场关系？如何才能拥有良好的人际关系？哪些行为会影响您在职场中的人际关系？李强老师通过幽默的语言、睿智的思想教您解决人际关系方面存在的困惑与问题，有效赢得上司的赏识、下属的爱戴、同事的赞誉！

与人方便，自己方便：这既不是技巧，也不是智慧，这是真诚！在与别人相处时，应该学会尊重别人，尽量减少对别人的伤害。一个和谐的人与人关系的基础是彼此之间互不伤害。在与他人交换意见时，假如你是对的，就要试着温和地、有技巧地让对方同意你；而如果你错了，就要迅速而热诚地承认。这样做，要比为自己争辩有效和有趣得多。弄清楚对方的观点，自己才能找到合适的应付措施。跟别人交谈的时候，不要以讨论异见作为开始，要以强调而且不断强调双方所同

意的`事情作为开始。不断强调你们都是为雷同的目标而努力，唯一的差异只在于方法而非目的。估量一下别人若照你的建议去做，利益何在，把这些利益与他的需要配合一下。

换一种说话方法或者换一种办事方法会取得多么意想不到的结果，并且进行了优劣对比，那些改变方法的例子给我的感觉就是：恍然大悟！我们总自认为自己在人际交往中所说的话所做的事是多么地合情公道，往往没经过大脑思索只凭过往的经验就脱口而出一句话，本能表现出某种消极情绪，从而给他人和自己的关系造成伤害，给予他人不好的印象。多从别人的角度出发思索问题，是解决人际交往中争端的有效途径。当需要去改变人的态度或举止时，要诚吭冬别答应你无法兑现的事，忘掉自己的利益，专心为别人的利益着想。