

# 最新人际交往心理学的心得感悟(模板10篇)

军训心得是对自己在军训过程中遇到的困难、挑战和突破的记录和思考。以下是小编为大家收集的读书心得范文，供大家参考。

## 人际交往心理学的心得感悟篇一

作为一名阅读爱好者，我深刻认识到阅读心理学的重要性。阅读心理学对我们的阅读习惯、阅读能力和阅读理解都有着很深入的剖析和分析，通过学习阅读心理学，我增加了解读文本的技巧和方法，提高了我的阅读水平，并加深了对人类心理和情感的理解。

### 第一段：阅读心理学的定义和作用

阅读心理学是一门研究人类认知心理和语言心理学的学科，是研究人类读书行为的科学，主要研究人们的阅读习惯、阅读技巧、阅读能力和阅读过程等方面。它的作用不仅在于提高我们的阅读水平，而且更可以通过阅读的过程进一步理解人类的情感和心理机制。

### 第二段：阅读前的准备工作

阅读前的准备工作尤为重要，首先我们需要有一个良好的阅读环境，例如舒适的座位和光线，安静的空间和没有干扰的设备。其次，关注自身的注意力和集中力，并选取合适的阅读素材，适宜的文字题材能激发我们的阅读兴趣，促进我们的阅读效果。

### 第三段：阅读过程的注意事项

阅读过程中，我们应该尽可能避免心理障碍，如倦怠、厌烦、分散注意力或心思难以集中。遇到生词时，可以先推断含义，再进行字典翻译。读完一段后，可以想一想该段有什么主要内容、要点，是否对自己提供了新知识，进而加深对所阅读内容的理解和记忆。

#### 第四段：提升阅读技巧和能力

提升阅读技巧和能力需要不断地训练和积累。例如，提高阅读速度的方法有阅读经典名著，加强词汇量，加强表达能力和审美观。提高阅读理解的方法有注重文章结构、逻辑和段落的关联，加强对语言的理解和感受，增加记忆力和思考力。

#### 第五段：结语

总之，阅读心理学是对人类读书行为的研究，对我们的阅读技巧、阅读习惯和阅读能力都有着很深入的剖析，通过学习阅读心理学，我们不仅可以提高自己的阅读能力，还能借此进一步推广文化、了解人类心理和情感。对我而言，学习阅读心理学是一种人生体验，它让我更好地理解文字背后的意义，更好地享受阅读的乐趣。

## 人际交往心理学的心得感悟篇二

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.

适当的自我暴露有助于加深亲密程度,自我暴露是指坦率地表白自己陈述自己,推销自己,心理学认为,一个人应该至少一个重要的他人知道和了解真实的自我暴露和太多的自我暴露都会引起环境适应方面的一系列问题,一个从不自我暴露的人不

可能与他人建立起密切的关系,但总是向别人喋喋不休地谈论自己的人,会被他人看作是适应不良的自我中心主义者,理想的自我暴露是对少数亲密的朋友做较多的自我暴露,而对一般朋友和其他人做中等程度的暴露,人们常常会回报或模仿他人所欣赏的自我暴露,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,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.

### 人际交往心理学的心得感悟篇三

作为一名在校大学生,我认为在大学学习中除了知识外,最关键、最基本的是人的能力,而人际交往能力恰恰是我们大学生应该必备的一项,拥有较强的人际交往能力是大学生走进社会最强有力的条件。伟大的革命导师马克思曾经说过:人是各种社会关系的总和,每个人都不是孤立存在的,他必定存在于各种社会关系之中,如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系,形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境,将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快,竞争激烈的当今社会更是如此。我将在这里对我们所学习的人际交往心理学浅谈一点心得和体会。

经过了人际交往心理学的学习,从中收获了很多,作为大学生的我深刻的意识到良好的人际交往的重要性,通过学习我

掌握了一些基本的人际交往的技巧，这令我很高兴，我将对我所学知识做一个总结。

## 人际交往的功能

人际关系属于心理学范畴，是个人与他在交往中形成的心理情感上的关系两者相互影响作用。社会关系制约人际关系，人际关系作用(正反向)于社会关系。

人际交往是个体个体生存的必要手段，个体发展的重要途径，个体事业成功的重要保证，个体自我认知的有效方式，良性发展的必要保证，社会秩序的稳定剂。

从图中我们可以直观的了解人与人交往的过程，其实是一个不太复杂的过程，但为什么有很多人还是觉得无法与周围人交往呢?这是因为在人认知事物是受到一些外界因素的影响。

人们每天都要和其他人进行交流,在交流过程中给人留下不同的印象,而这些印象往往与真实情况不径相同,而形成这种情况的原因其实就是一些“效应”.了解人际心理学知识,了解印象形成的一些“效应”，我们可以学会怎样留给他人一个好印象，同时也可以帮助我们克服这些效应的消极作用。以下是部分“效应”的内容：

### 首因效应

首因效应一般指人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和归因判断，在这种交往情景下，对他人所形成的印象就称为第一印象或最初印象。首因效应对人的印象的形成起着决定性的作用。初次见面，我们会根据对方的表情、体态、仪表、服装、谈吐、礼节等等，形成对方给自己的第一印象。

第一印象一旦形成，要改变它就不那么容易，既使后来的印象与最初的印象有差距，很多时候我们会自然地服从于最初

的印象。在现实生活中，首因效应所形成的第一印象常常影响着我们对他人以后的评价和看法。有时我们会听见朋友抱怨：“坏就坏在没有给他留下好的第一印象，印象已无法改变。”

由于首因效应的存在，第一印象在人际交往中的重要作用，因此我们应该重视与人交往时留给他人的第一印象。为了塑造良好的第一印象，首先我们应该注意仪表，衣服要整洁，服饰搭配要和谐得体；其次应注意自己的言谈举止，锻炼和提高自己交谈技巧，掌握适当的社交礼仪。

初次印象是长期交往的基础，是取信于人的出发点。我们不仅要学会一些技巧，同时，我们要知道，与人交往是件地久天长的事，无论什么人都有可能成为好朋友，为了保持这份长久，最重要的是我们都应有一颗真诚的心。

## 近因效应

第一印象产生的“首因效应”，一般在交往初期，即双方还彼此生疏的阶段，特别重要，而在交往后期，也是双方已经彼此十分熟悉的情况下，近因效应就发挥了很大的作用。

所谓近因效应，是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。多年不见的朋友，在自己的脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景；一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，大概只能说上两、三条，这也是一种近因效应的表现。

我们在交往过程中，常常用近因效应整饰自身的形象。例如，双方感情不合，一旦要分手的时候，主动向对方表示好感甚至歉意，会出乎意料地博得对方的好感，甚至将以往的恩怨化解。

## 晕轮效应

美国心理学家戴恩·伯恩斯坦曾经做过一项实验，给参加实验的人一些人物相片，这些相片被分为有魅力、无魅力和一般魅力三种，让实验者评定几项与外表无关的特征，如婚姻、职业状况、社会和职业上的幸福等等。结果，几乎在所有特征上，有魅力的人都得到最高的评价，仅仅因为长得漂亮，就被认为具有所有积极肯定的品质。这就是晕轮效应。

所谓晕轮效应是指我们在对别人做评价的时候，常喜欢从或好或坏的局部印象出发，扩散出全部好全部坏的整体印象，就像月晕(或光环)一样，从一个中心点逐渐向外扩散成为一个越来越大的圆圈，所以有时也称为月晕效应或光环效应。

多数情况下，晕轮效应常使人出现“以偏概全”、“爱屋及乌”错误，产生一个人一好百好的感觉。

“旁观者清，当局者迷”，我们要善于倾听和接受他人的意见，防备晕轮效应的负作用。同时也可以利用晕轮效应的影响增加自身的吸引力。与人交往时，可以采用先入为主的策略，让对方了解我们的优势，以获得以肯定积极为主的评价。

晕轮是美丽的，让我们在其美丽的光环下，冷静、客观地透视人生，把握交往。

## 刻板效应

商人常被认为奸诈，有“无奸不商”之说；教授常常被认为是白发苍苍、文质彬彬的老人；江南一代的人往往被认为是聪明伶俐、随机应变的；北方人则被认为是性情豪爽、胆大正直的……我们在认识和判断他人时，并不是把个体作孤立的对象来认识，而总是把他看成是某一类人中的一员，使得他既有个性又有共性，很容易认为他具有某一类所有的品质。因而当我们把人笼统地划为固定、概括的类型来加以认识时，

刻板印象就形成了。

刻板印象的积极作用在于它简化了我们的认识过程。因为当我们知道他人的一些信息时，常根据该人所属的人群特征来推测他所有的其他典型特征。这样虽然不能形成他人的正确印象，但在一定程度上可以帮助我们简化认识过程。但刻板效应更多地带来的是负面效应。如种族偏见、民族偏见、性别偏见等等。它常使人以点代面，凝固地看人，容易产生判断上的偏差和认识上的错觉。

### 定势效应

有一个农夫丢失了一把斧头，怀疑是邻居的儿子偷盗，于是观察他走路的样子，脸上的表情，感到言行举止没有一点不像偷斧头的贼。后来农夫在深山里找到了丢失的斧头，他再看邻居的儿子，竟觉得言行举止中没有一点偷斧头的模样了。这则故事描述了农夫在心理定势作用下的心理活动过程。所谓心理定势是指人们在认知活动中用“老眼光”——已有的知识经验来看待当前的问题的一种心理反应倾向，也叫思维定势或心向。

在人际交往中，定势效应表现在人们用一种固定化了的人物形象去认知他人。例如：我们与老年人交往中，我们会认为他们思想僵化，墨守成规，跟不上时代；而他们则会认为我们年纪轻轻，缺乏经验，“嘴巴无毛，办事不牢”。与同学相处时，我们会认为诚实的人始终不会说谎；而一旦我们认为某个人老奸巨猾，既使他对你表示好感，你也会认为这是“黄鼠狼给鸡拜年没安好心”。

心理定势效应常常会导致偏见和成见，阻碍我们正确地认知他人。所以我们要“士别三日，当刮目相看”他人呀！不要一味地用老眼光来看人处事。

### 投射效应



古代一位喜欢吃芹菜的人，总以为别人也像他一样喜欢吃芹菜。于是一到公众场合就向别人热情推荐芹菜，成为一个众所周知的笑话。但是生活中每个人都免不了犯类似这样的错误，“以己度人”。心理学上称之为投射效应，即在人际认知过程中，人们常常假设他人与自己具有相同的属性、爱好或倾向等，常常认为别人理所当然地知道自己心中的想法。

心理学家罗斯做过这样的实验来研究投射效应，在80名参加实验的大学生中征求意见，问他们是否愿意背着一块大牌子在校园里走动。结果，48名大学生同意背牌子在校园内走动，并且认为大部分学生都会乐意背，而拒绝背牌的学生则普遍认为，只有少数学生愿意背。可见，这些学生将自己的态度投射到其他学生身上。

“以小人之心度君子之腹”就是一种典型的投射效应。当别人的行为与我们不同时，我们习惯用自己的标准去衡量别人的行为，认为别人的行为违反常规；喜欢嫉妒的人常常将别人行为的动机归纳为嫉妒，如果别人对他稍不恭敬，他便觉得别人在嫉妒自己。

为了克服投射效应的消极作用，我们应该正确地认识自己和他人，做到严于律己，客观待人，尽量避免以自己的标准去判断他人。对方并非如我们所想象，只有尝试了才会知道。

### 三、人际交往中的途径

#### 如何改进非语言沟通的效果

与交流者形成一定的角度，调整高度与距离，尊重人的个人空间范围习惯

大学中交朋友也应该有一定的技巧，谈话尽是符合别人的兴趣：谈话兴趣与关注焦点是渐进过程，需要双方都将注意力投向对方，而不是只集中在自己身上；避免掺杂过多评论；过

多评论伤害对方情感，特别是否定性评论，其效果常使对方感到别人正借此显示其高明；评论本身也是一种压力，使对方不能按原想法真实谈话；所以最佳反馈不是评论而是作描述性的问答，或以简洁的语句复述对方的谈话；给予更多积极反馈；学会赞美别人；互帮互助，礼尚往来。

做到上面所提到到交往技巧，我想你一定是交际高手了！

天津师范大学教育科学院心理研究所主任贾晓波教授认为，调查结果表明，越来越多的大学生意识到，人际交往能力的欠缺已经成为求职路上的拦路虎。据贾教授介绍，良好的社交心理素质与人际交往技巧不是与生俱来的，只有在社会化过程中不断地接受系统训练才能习得。而目前，人际交往能力的培养恰恰是教育教学内容中的薄弱环节。

交往是人与人和谐相处的前提，在信息时代的今天，交往不仅仅是单一的语言交流，他已经变成无所不在的东西。大学生培养自己的人际交往能力是至关重要的。人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样？有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，这里就会涉及到自身能力的问题。我以为，我们在校学习期间，就要培养自己与同学、与教师、与领导、与职工打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在论辩中提高自己的思辩能力；与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪；与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，也许可以锻炼自己在领导面前不怯场；与职工打交道，你可以了解到他的工作状况和不同的心态。善于与人交际，你会从中学到很多书本上学不到的东西。

人际交往心理学教给我从来没有的知识，让我如醍醐灌顶般

感受到增强自己的交往能力迫在眉睫。处于青年期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，大家都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但面对新的环境、新的对象和紧张的学习生活，使得一部分学生由此而导致了心理矛盾的加剧。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快，情绪饱满，充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际关系的学生，大都能保持开朗的性格，热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，难以化解心理矛盾。严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，可能形成恶性循环而严重影响身心健康。大学生情感丰富，在紧张的学习之余，需要进行彼此之间的情感交流，讨论理想、人生，诉说喜怒哀乐。人际交往正是实现这一愿望的最好方式。通过人际交往，可以满足大学生对友谊、归属、安全的需要，可以更深刻、更生动地体会到自己在集体中的价值，并产生对集体和他人的亲密感和依恋之情，从而获得充实的、愉快的精神生活，促进身心健康。

## . 人际交往是大学生成长成才的重要保证

### 人际交往是交流信息、获取知识的重要途径

现代社会是信息社会，信息量之大，信息价值之高，是前所未有的。人们对拥有各种信息和利用信息的要求，随着信息量的扩大，也在不断地增长。通过人际交往，我们可以相互传递、交流信息和成果，使自己丰富经验，增长见识，开阔视野，活跃思维，启迪思想。

### (2) 际交往是个体认识自我、完善自我的重要手段

孔子曾说过：独学而无友，则孤陋而寡闻。人际交往，可以帮助我们提高对自己的认识，以及自己对别人的认识。在人际交往的过程中，彼此从对方的言谈举止中认识了对方。同时，又从对方对自己的反应和评价中认识了自己。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。只有对他人的认识全面，对自己认识深刻，才能得到别人的理解、同情、关怀和帮助，自我完善才可能实现。

人际交往是一个集体成长和社会发展的需要

大千世界，红尘滚滚，于芸芸众生、茫茫人海中，彼此相互认识，相互了解，相互走近，实在是缘份。在人来人往，聚散分离的人生旅途中，在各自不同的生命轨迹上，在不同经历的心海中，能够彼此相遇、相聚、相逢，可以说是一种幸运。我们应该珍惜这份缘份，更应该学好人际交往心理学，为自己在未来美好的人生道路上增加动力，也为这个和谐的世界送上一份厚礼。

## 人际交往心理学的心得感悟篇四

读到大三，突然明白时间的宝贵，于是开始埋头看书，却不慎让自己远离了集体。已经有很长时间没参加过集体活动，这次听说要户外活动，起初还有点不想参加。

对于集体活动，我一直有种错误认识。很多年以来，我总认为这些集体活动都是在浪费时间，活动之后根本不会有什么收获，尤其是陌生人集体的活动。以往的经历告诉我，在活动之后，陌生人还是陌生人，大家该干嘛继续干嘛，没什么变化。而且，以我的思维方式，如果只是泛泛之交，那不如不要。现代人越来越忙，工作之余的时间越来越少，这样表面上的交往，实在不值得再浪费任何时间。

也是因为大学读着读着没了激情，以前对于一些浅浅的交情还会稍微应付一下，现在干脆连应付都没有。特别是在上学

期被一个朋友欺骗之后，对感情不够深的朋友，很难再相信。于是谨慎的说话，谨慎的做事。可天生不是一个谨慎的人，还总是犯错，就很多时候无心的一句话，因为交谈对象是一个多心多嘴的人，这句话就可以完全变样传播出去。我相信人的善良，但身边一些人，真的不愿意为无关的人多做一点事情，而他们在乎的人，又实在太少。可能我运气不太好，总是能碰到这样的人，也可能是因为我对人的观察比较细致，总是能发现这样的人。

说这么多，挺废话的，好在这不是写论文。回归正题，谈我们的游戏。先说说我在这次活动过程中想到的一些问题。

首先是团队中的小集体问题。这次分组一个组8个人，但有的组员之前就已经认识，于是在活动中就出现了忽略其他组员的问题。如果这个小集体人数占小组中的多数，又或者有两个甚至更多的小集体存在，而正好这个组的组员不够细心，不会去考虑其他人的感受，那这个活动就会很失败。并不是说小组玩游戏的比赛结果失败，而是这次活动真正的目的将不能达到。

还想到一个问题就是游戏的心态。有人或许真的会把游戏当作比赛，没有了游戏的心态，玩什么都不快乐。在我们这组，游戏玩得很开心。我们速度没有比别人快，成绩没有比别人好，但这并不妨碍我们快乐的进行游戏。而如果把游戏当比赛，那一切都变得很没有意义。

再说说我的其他收获。最大的一个收获，我认识了一个很gentle的男生。这个还是不多说了，说说我们的游戏。第一个游戏，在蒙着眼睛的时候，能依靠的就只有身边那个人。我要听他的指挥跨越障碍，只有他能告诉我该往哪里走。个人认为，这样的游戏引申了就很有意义，但我们在游戏过程中，体会不到任何无助，也不存在信任或者不信任的问题。

之后两个游戏非常讲究合作，人越多合作的难度就越大。值

得一说的就是第三个游戏，8个人绑着脚走，难度并不大。但很让人惊讶的是，我们居然用了30多秒钟走那么短的一段路。以前看30人31足的游戏，那些小学生用9秒钟可以跑完50米，这可真是差距。

有一次看《创智赢家》，正好看到一个团队因为队员之间的矛盾，导致任务失败。和那个节目不同，他们之间还存在相互竞争，但我们队员关系只是队友。如果与竞争对手合作，那我们又会如何处理呢？到那时面临的挑战，需要解决的问题，就不是如今这么的简单。

这次活动对我的意义，更多的是给了我一次和他们接触的机会。也许我们并不会因此而成为非常好的朋友，但如果不给自己这样一个机会，就根本没有可能。不能因为害怕失去、害怕伤害而不去努力追求，努力之后也许什么都得不到，但至少没有让机会离开，至少不会因此而后悔。

写得很乱，因为想得很乱。一次的活动并不能带给我们很多改变，但能给我们一个很好的开始，我相信，很多同学都已经开始。

## 人际交往心理学的心得感悟篇五

我们每个人的生活和学习中，交往和协作是必不可少少的，我们既要学会与社会、与身边的人交往，还要学会协作。

在社会生活中，每个人都想做最具竞争力的人，但他们是否知道，竞争与协作是相辅相成的，最具竞争力的人往往也是最擅长协作的人。现代社会提倡在协作基础上的竞争。据我了解，当今一些选拔高科技人才的考试中，除了考基础理论、专业学问、动手试验力量之外，还有几项指标，特地测评应试者与他人的协作力量和协作精神。这就是说，若想成为以后的高科技人才之一，擅长协作是特别重要的素养之一。

协作不是协之间的简洁的组合，而是需要相互协作，相互支持的。不要说在人类的生活当中需要协作，就连在动物的世界里，也是需要相互协作的：大家都知道生活在非洲河流中的鳄鱼，生性凶狠残暴，常常损害人、畜，令人畏惧。可谁又能想到，它和乖巧的千鸟竟然是一对好伴侣，从不加以损害。每当鳄鱼饱餐之后，千鸟总要来替它整理一番，鳄鱼服从的张开大嘴，让千鸟仔细的替它打扫口腔卫生。鳄鱼有时会由于遗忘了千鸟而闭上了嘴，千鸟用坚硬的羽毛，轻轻刺一下鳄鱼，它便马上张开嘴，让小鸟连续工作。感觉灵敏的千鸟，只要四周有动静，就一哄而散，叽喳乱叫。鳄鱼就会做好防备或逃跑。除了鳄鱼和千鸟，还有和谐相处的犀牛和犀牛鸟、相依为命的白蚁和披发虫等动物，都是在相互协作中生存下去的。从以上几点来说，相互协作对人，对动物，对世界上有生命的任何一种东西都是特别重要的。于人协作当然是特别重要的，但协作是建立在交往之上的，因此我们更要学会于人交往，这样才能更好的于人协作。我们，在交往中获得学问，在交往中建立友情，在交往中成长。我们一来到人世，开头了于父母、亲人的交往，我们正是在他们的搂抱、亲吻、逗玩中长大的。我们也正是在老师的训练下，学会唱歌、跳舞、做嬉戏和各种学问的。假如我们生下来不于人交往，就不能成为一个正常的人了。”狼孩的悲剧就明白这一点。

或许大家听过□20xx年xx月的时候，有人在印度一座山里的狼窝中，发觉了一个男孩。由于长期与狼为伴，他没有一点人的习性，做什么事都像狼。人们做了很大的努力，他才学会了一些人类的习性。这就是说，我们无论是在婴儿时，还是在长大后，不管做什么事，都永久离不开人际交往。每个人都想找一个知心的好友，试问：假如他不去和社会接触，和身边的人交往，又怎么能找到一个知心的伴侣呢？人都有共性，有的人认为，只有共性相同的人才能成为好伴侣，但他们错了，共性不同的。

## 人际交往心理学的心得感悟篇六

社会心理学作为一门研究个体行为与社会互动关系的学科，给我带来了深厚的启示和认识。借助社会心理学的理论和方法，我对人类行为背后的原因和动机有了更深入的理解，同时也认识到了社会关系对个体的重要影响。在学习和实践过程中，我收获了许多宝贵的心得和体会。

### 第二段：情境对行为的影响

社会心理学教给了我情境对个体行为的重要影响。我们的行为往往受到周围环境的潜移默化，而我们很少意识到这一点。一项经典的实验是米尔格拉姆实验，揭示了人们在权威性情境下的服从行为。这个实验使我深入理解到我们所处的环境和他人的期望会影响我们的行为决策。当我们作为个体行动时，我们往往会受到环境的制约，因此我们需要更加警觉地抵抗外界的不合理要求，保持自我独立的思考。

### 第三段：群体行为与归属感

社会心理学还启示我人类是一个群体性的物种。群体行为是我们社会生活中的重要方面，它能够产生集体智慧和集体行动。然而，随之而来的问题是我们在群体中可能会变得盲从和缺乏个性。斯坦福监狱实验揭示了群体对个体的压迫和变态的权力关系。这提醒我在群体中应保持独立思考，拒绝盲从，以便真正成为积极、负责的群体成员。此外，社会心理学还指出了人类的归属感在群体行为中所起的作用。当我们感到归属于某个群体时，我们更有可能去接受和遵循该群体的规范和价值观。这对于我个人的成长和社会适应能力有着重要的启示。

### 第四段：自我认知与自我评价

学习社会心理学也让我对自我的认知和自我评价有了更深刻



的理解。在自我认知领域，我了解到我们往往对自己的认知能力过于自信，却对他人的认知能力低估。这就导致了“Dunning-Kruger效应”，即低能力者往往对自己的知识和技能高估，而高能力者则低估自己的能力。这让我意识到要保持谦虚和虚心学习的态度，不断提高自己的认知水平。再者，在自我评价方面，学习到了自尊心理学的概念。人类倾向于通过自我评价来维护自尊心，并寻求与自我相符合的信息，这就产生了自我确认偏倚的现象。对此我了解到，要正确评估自己、接纳自己的弱点和不足，才能有更好的发展和成长。

## 第五段：改变他人与改变自己

最后，通过学习社会心理学，我认识到要想改变他人，首先要改变自己。社会心理学的另一个重要领域是人际影响和说服。通过深入了解人们是如何接受和做出决策的，我意识到要想说服他人，需要与他们建立积极的关系，以及提供清晰、有力且符合他们利益的论据。同时，我也自省自己，认识到改变自己是实现个人增长和改变他人的关键。只有不断调整和提升自身的软实力，才能更好地应对社会中的各种挑战和考验。

## 总结：

社会心理学的学习为我打开了认识和理解人与人之间关系的大门。我深刻认识到情境对行为的影响、群体行为与归属感、自我认知与自我评价以及改变他人与改变自己的重要性。这些认识让我在与他人相处、对待自己和进行人际交往时更加明智和理性。通过学习社会心理学，我认识到人类行为的复杂性和多样性，也明白了这门学科对于个体和社会的重要意义。

# 人际交往心理学的心得感悟篇七

## 第一段：介绍社会心理学的概念及其重要性（200字）

社会心理学是研究个体在社会环境中行为和心理过程的学科。它关注人类如何与他人相互作用、影响和被影响，理解人群行为的规律。社会心理学的研究对象包括个人行为、人群行为、社会认知、群体互动等。它在解释社会问题、改善人际关系、促进团队合作等方面具有重要的应用价值。通过学习社会心理学，我深刻认识到了人的行为和心理是如何受到社会因素的影响，进而使我对自己和他人的行为更有洞察力。

## 第二段：人的思维和行为的社会性（200字）

社会心理学教会我认识到人的思维和行为受到周围环境的影响。我们所处的社会环境中的规范、观念和价值观不仅深刻地影响着我们的行为，还塑造着我们的认知过程。例如，当我们置身于一群人当中时，我们往往会根据他人的行为和表情来判断和适应我们自己的行为。这种群体效应使我们很难拥有独立的思考和行动。而了解到这一点，我会更加注意周围环境对我自己和他人的影响，努力保持独立思考和行动的能力。

## 第三段：人与他人的相互影响（200字）

社会心理学告诉我们，人与他人之间的相互影响是不可忽视的。他人的言行举止、态度和情绪在很大程度上影响着我们的心理状态。当我们了解到这种互动的规律时，我们不仅可以更有理智地看待他人的行为，还可以更好地处理和他人之间的关系。通过学习合署班童实验，我意识到小到微小的信号和细节可以对他人产生强烈的影响，并通过言行间的微妙变化感受到彼此的情绪。在日常生活中，我更加注意言语和行为对他人的影响，尽可能用友善和理解的态度来对待他人。

#### 第四段：群体行为和集体决策的心理机制（200字）

社会心理学的另一个重要研究领域是群体行为和集体决策的心理机制。研究发现，群体中的个体倾向于追随多数人的意见和决策，这种心理现象被称为从众行为。通过了解从众行为和集体智慧的机制，我们可以更好地理解团队合作和决策过程中可能出现的问题，并提出解决方案。在团队工作中，我更加注重提供独立的意见和创造性的思考，同时尊重和接纳他人的不同意见，促进集体决策的效率和质量。

#### 第五段：应用社会心理学的意义及总结（200字）

社会心理学的研究成果在许多领域都有着重要的应用价值。在教育领域，了解学生与他人的互动和相互影响，有助于制定更好的教学方法和管理策略。在组织管理中，了解员工的社会认知和群体行为，可以优化团队协作和提高工作效率。在社交媒体的时代，了解社会心理学的研究成果，可以更好地理解人们在虚拟社交中的行为和心理过程。通过学习社会心理学，我不仅提高了对自己和他人的洞察力，也学会了更好地应对和处理社会问题，促进了人际关系的和谐发展。

总结：通过学习社会心理学，我不仅加深了对人的思维和行为的理解，也学会了更好地适应和处理社会环境中的问题。社会心理学的理论和方法给予我洞察人类行为和心理的工具，使我能够更好地理解人际关系和集体决策的心理机制，并在日常生活和工作中应用所学知识，提高了自己的人际交往能力和解决问题的能力。这是一门有趣且实用的学科，值得深入学习和研究。

## 人际交往心理学的心得感悟篇八

社会心理学是一门研究个体在社会环境中的思维、情感和行为的学科。通过学习社会心理学，我深刻认识到个人的行为和思维是受到社会环境与他人影响的，并且意识到社会心理

学对于理解人类行为和解决社会问题的重要性。在学习的过程中，我积累了丰富的知识和经验，也深感受益匪浅。

## 第二段：思维与认知的影响

社会心理学让我意识到，人们受到认知偏见的影响，往往会产生错误的判断和决策。通过了解心理学中的认知偏见，我学会了客观观察问题，不被表面现象迷惑，以及审慎地思考和判断。在工作和生活中，我能够更加理性地看待事物，避免在决策中受到个人偏见的误导。

## 第三段：情感与情绪的影响

社会心理学的学习还让我理解到情感和情绪对个体行为产生的巨大影响。人们常常在情感驱动下做出一些情绪化的决策，而不是基于理性思考。通过学习情绪管理和情绪调节的技巧，我学会了更好地处理自己的情绪，并表达自己的观点和需求。我也能更好地理解他人的情绪，增进人际关系的和谐。

## 第四段：群体与集体行为的研究

学习社会心理学还使我认识到群体和集体行为对个体产生的影响。社会心理学研究了人们在集体中是如何相互影响、相互沟通和相互塑造的。通过了解集体行为，我能够更好地适应不同的群体环境，更好地与他人合作。在团队工作中，我能够更好地理解他人的需求和期望，并且更好地参与和贡献。

## 第五段：社会问题的思考和解决

通过学习社会心理学，我了解到个体行为和社会问题之间的密切联系。社会心理学帮助我更好地理解社会中存在的不公平和歧视，引发我对社会问题的思考和关注。我相信这种学习将使我具备解决社会问题的意识和能力，我将运用社会心理学的知识，积极参与到社会公益和改革中，为社会的进步

和发展做出一份贡献。

结尾：

通过学习社会心理学，我深刻认识到个体行为和思维是受到社会环境与他人影响的，也意识到社会心理学对于理解人类行为和解决社会问题的重要性。通过理解思维与认知、情感与情绪以及群体与集体行为的影响，我们可以更好地理解他人、处理情绪、改善人际关系，提高团队合作的效果，并且更加关注和解决社会问题。社会心理学的学习让我受益匪浅，也增添了我的自信和勇气，我相信在将来的日子里，我将能够运用社会心理学的知识，为社会的进步和发展做出一份贡献。

## 人际交往心理学的心得感悟篇九

作为一名在校大学生，我认为在大学学习中除了知识外，最关键、最基本的是人的能力，而人际交往能力恰恰是我们大学生应该必备的一项，拥有较强的人际交往能力是大学生走进社会最强有力的条件。伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和，每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。我将在这里对我们所学习的人际交往心理学浅谈一点心得和体会。

经过了人际交往心理学的学习，从中收获了很多，作为大学生的我深刻的意识到良好的人际交往的重要性，通过学习我掌握了一些基本的人际交往的技巧，这令我很高兴，我将对我所学知识做一个总结。

## 人际交往的功能

人际关系属于心理学范畴，是个人与他在交往中形成的心理情感上的关系两者相互影响作用。社会关系制约人际关系，人际关系作用(正反向)于社会关系。

人际交往是个体个体生存的必要手段，个体发展的重要途径，个体事业成功的重要保证，个体自我认知的有效方式，良性发展的必要保证，社会秩序的稳定剂。

从图中我们可以直观的了解人与人交往的过程，其实是一个不太复杂的过程，但为什么有很多人还是觉得无法与周围人交往呢?这是因为在人认知事物是受到一些外界因素的影响。

人们每天都要和其他人进行交流, 在交流过程中给人留下不同的印象, 而这些印象往往与真实情况不径相同, 而形成这种情况的原因其实就是一些“效应”. 了解人际心理学知识, 了解印象形成的一些“效应”，我们可以学会怎样留给他人一个好印象，同时也可以帮助我们克服这些效应的消极作用。以下是部分“效应”的内容：

### 首因效应

首因效应一般指人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和归因判断，在这种交往情景下，对他人所形成的印象就称为第一印象或最初印象。首因效应对人的印象的形成起着决定性的作用。初次见面，我们会根据对方的表情、体态、仪表、服装、谈吐、礼节等等，形成对方给自己的第一印象。

第一印象一旦形成，要改变它就不那么容易，既使后来的印象与最初的印象有差距，很多时候我们会自然地服从于最初的印象。在现实生活中，首因效应所形成的第一印象常常影响着我们对他人以后的评价和看法。有时我们会听见朋友抱怨：“坏就坏在没有给他留下好的第一印象，印象已无法改

变。”

由于首因效应的存在，第一印象在人际交往中的重要作用，因此我们应该重视与人交往时留给他人的第一印象。为了塑造良好的第一印象，首先我们应该注意仪表，衣服要整洁，服饰搭配要和谐得体；其次应注意自己的言谈举止，锻炼和提高自己交谈技巧，掌握适当的社交礼仪。

初次印象是长期交往的基础，是取信于人的出发点。我们不仅要学会一些技巧，同时，我们要知道，与人交往是件地久天长的事，无论什么人都有可能成为好朋友，为了保持这份长久，最重要的是我们都应有一颗真诚的心。

## 近因效应

第一印象产生的“首因效应”，一般在交往初期，即双方还彼此生疏的阶段，特别重要，而在交往后期，也是双方已经彼此十分熟悉的情况下，近因效应就发挥了很大的作用。

所谓近因效应，是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激，即交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成的对他人的评价，因此，也称为“新颖效应”。多年不见的朋友，在自己的脑海中的印象最深的，其实就是临别时的情景；一个朋友总是让你生气，可是谈起生气的原因，大概只能说上两、三条，这也是一种近因效应的表现。

我们在交往过程中，常常用近因效应整饰自身的形象。例如，双方感情不合，一旦要分手的时候，主动向对方表示好感甚至歉意，会出乎意料地博得对方的好感，甚至将以往的恩怨化解。

## 晕轮效应

美国心理学家戴恩·伯恩斯坦曾经做过一项实验，给参加实验的人一些人物相片，这些相片被分为有魅力、无魅力和一般魅力三种，让实验者评定几项与外表无关的特征，如婚姻、职业状况、社会和职业上的幸福等等。结果，几乎在所有特征上，有魅力的人都得到最高的评价，仅仅因为长得漂亮，就被认为具有所有积极肯定的品质。这就是晕轮效应。

所谓晕轮效应是指我们在对别人做评价的时候，常喜欢从或好或坏的局部印象出发，扩散出全部好全部坏的整体印象，就像月晕(或光环)一样，从一个中心点逐渐向外扩散成为一个越来越大的圆圈，所以有时也称为月晕效应或光环效应。

多数情况下，晕轮效应常使人出现“以偏概全”、“爱屋及乌”错误，产生一个人一好百好的感觉。

“旁观者清，当局者迷”，我们要善于倾听和接受他人的意见，防备晕轮效应的负作用。同时也可以利用晕轮效应的影响增加自身的吸引力。与人交往时，可以采用先入为主的策略，让对方了解我们的优势，以获得以肯定积极为主的评价。

晕轮是美丽的，让我们在其美丽的光环下，冷静、客观地透视人生，把握交往。

## 刻板效应

商人常被认为奸诈，有“无奸不商”之说；教授常常被认为是白发苍苍、文质彬彬的老人；江南一代的人往往被认为是聪明伶俐、随机应变的；北方人则被认为是性情豪爽、胆大正直的……我们在认识和判断他人时，并不是把个体作孤立的对象来认识，而总是把他看成是某一类人中的一员，使得他既有个性又有共性，很容易认为他具有某一类所有的品质。因而当我们把人笼统地划为固定、概括的类型来加以认识时，刻板印象就形成了。



刻板印象的积极作用在于它简化了我们的认识过程。因为当我们知道他人的一些信息时，常根据该人所属的人群特征来推测他所有的其他典型特征。这样虽然不能形成他人的正确印象，但在一定程度上可以帮助我们简化认识过程。但刻板效应更多地带来的是负面效应。如种族偏见、民族偏见、性别偏见等等。它常使人以点代面，凝固地看人，容易产生判断上的偏差和认识上的错觉。

## 定势效应

有一个农夫丢失了一把斧头，怀疑是邻居的儿子偷盗，于是观察他走路的样子，脸上的表情，感到言行举止没有一点不像偷斧头的贼。后来农夫在深山里找到了丢失的斧头，他再看邻居的儿子，竟觉得言行举止中没有一点偷斧头的模样了。这则故事描述了农夫在心理定势作用下的心理活动过程。所谓心理定势是指人们在认知活动中用“老眼光”——已有的知识经验来看待当前的问题的一种心理反应倾向，也叫思维定势或心向。

在人际交往中，定势效应表现在人们用一种固定化了的人物形象去认知他人。例如：我们与老年人交往中，我们会认为他们思想僵化，墨守成规，跟不上时代；而他们则会认为我们年纪轻轻，缺乏经验，“嘴巴无毛，办事不牢”。与同学相处时，我们会认为诚实的人始终不会说谎；而一旦我们认为某个人老奸巨猾，即使他对你表示好感，你也会认为这是“黄鼠狼给鸡拜年没安好心”。

心理定势效应常常会导致偏见和成见，阻碍我们正确地认知他人。所以我们要“士别三日，当刮目相看”他人呀！不要一味地用老眼光来看人处事。

## 投射效应

古代一位喜欢吃芹菜的人，总以为别人也像他一样喜欢吃芹

菜。于是一到公众场合就向别人热情推荐芹菜，成为一个众所周知的笑话。但是生活中每个人都免不了犯类似这样的错误，“以己度人”。心理学上称之为投射效应，即在人际认知过程中，人们常常假设他人与自己具有相同的属性、爱好或倾向等，常常认为别人理所当然地知道自己心中的想法。

心理学家罗斯做过这样的实验来研究投射效应，在80名参加实验的大学生中征求意见，问他们是否愿意背着一块大牌子在校园里走动。结果，48名大学生同意背牌子在校园内走动，并且认为大部分学生都会乐意背，而拒绝背牌的学生则普遍认为，只有少数学生愿意背。可见，这些学生将自己的态度投射到其他学生身上。

“以小人之心度君子之腹”就是一种典型的投射效应。当别人的行为与我们不同时，我们习惯用自己的标准去衡量别人的行为，认为别人的行为违反常规；喜欢嫉妒的人常常将别人行为的动机归纳为嫉妒，如果别人对他稍不恭敬，他便觉得别人在嫉妒自己。

为了克服投射效应的消极作用，我们应该正确地认识自己和他人，做到严于律己，客观待人，尽量避免以自己的标准去判断他人。对方并非如我们所想象，只有尝试了才会知道。

### 三、人际交往中的途径

#### 如何改进非语言沟通的效果

与交流者形成一定的角度，调整高度与距离，尊重人的个人空间范围习惯

坐(站)成直角要比直接面对着好。直接对面或在他们上方会使人产生下意识的对抗意识

大学中交朋友也应该有一定的技巧，谈话尽是符合别人的兴

趣：谈话兴趣与关注焦点是渐进过程，需要双方都将注意力投向对方，而不是只集中在自己身上；避免掺杂过多评论；过多评论伤害对方情感，特别是否定性评论，其效果常使对方感到别人正借此显示其高明；评论本身也是一种压力，使对方不能按原想法真实谈话；所以最佳反馈不是评论而是作描述性的问答，或以简洁的语句复述对方的谈话；给予更多积极反馈；学会赞美别人；互帮互助，礼尚往来。

做到上面所提到到交往技巧，我想你一定是交际高手了！

天津师范大学教育科学院心理研究所主任贾晓波教授认为，调查结果表明，越来越多的的大学生意识到，人际交往能力的欠缺已经成为求职路上的拦路虎。据贾教授介绍，良好的社交心理素质与人际交往技巧不是与生俱来的，只有在社会化过程中不断地接受系统训练才能习得。而目前，人际交往能力的培养恰恰是教育教学内容中的薄弱环节。

交往是人与人和谐相处的前提，在信息时代的今天，交往不仅仅是单一的语言交流，他已经变成无所不在的东西。大学生培养自己的人际交往能力是至关重要的。人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样？有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，这里就会涉及到自身能力的问题。我以为，我们在校学习期间，就要培养自己与同学、与教师、与领导、与职工打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在辩论中提高自己的思辩能力；与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪；与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，也许可以锻炼自己在领导面前不怯场；与职工打交道，你可以了解到他的工作状况和不同的心态。善于与人交际，你会从中学到很多书本上学不到的东西。

人际交往心理学教给我从来没有的知识，让我如醍醐灌顶般感受到增强自己的交往能力迫在眉睫。处于青年期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，大家都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但面对新的环境、新的对象和紧张的学习生活，使得一部分学生由此而导致了心理矛盾的加剧。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快，情绪饱满，充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际关系的学生，大都能保持开朗的性格，热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，难以化解心理矛盾。严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，可能形成恶性循环而严重影响身心健康。大学生情感丰富，在紧张的学习之余，需要进行彼此之间的情感交流，讨论理想、人生，诉说喜怒哀乐。人际交往正是实现这一愿望的最好方式。通过人际交往，可以满足大学生对友谊、归属、安全的需要，可以更深刻、更生动地体会到自己在集体中的价值，并产生对集体和他人的亲密感和依恋之情，从而获得充实的、愉快的精神生活，促进身心健康。

## . 人际交往是大学生成长成才的重要保证

### 人际交往是交流信息、获取知识的重要途径

现代社会是信息社会，信息量之大，信息价值之高，是前所未有的。人们对拥有各种信息和利用信息的要求，随着信息量的扩大，也在不断地增长。通过人际交往，我们可以相互传递、交流信息和成果，使自己丰富经验，增长见识，开阔视野，活跃思维，启迪思想。

### (2) 际交往是个体认识自我、完善自我的重要手段

孔子曾说过：独学而无友，则孤陋而寡闻。人际交往，可以帮助我们提高对自己的认识，以及自己对别人的认识。在人际交往的过程中，彼此从对方的言谈举止中认识了对方。同时，又从对方对自己的反应和评价中认识了自己。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。只有对他人的认识全面，对自己认识深刻，才能得到别人的理解、同情、关怀和帮助，自我完善才可能实现。

人际交往是一个集体成长和社会发展的需要

大千世界，红尘滚滚，于芸芸众生、茫茫人海中，彼此相互认识，相互了解，相互走近，实在是缘份。在人来人往，聚散分离的人生旅途中，在各自不同的生命轨迹上，在不同经历的心海中，能够彼此相遇、相聚、相逢，可以说是一种幸运。我们应该珍惜这份缘份，更应该学好人际交往心理学，为自己在未来美好的人生道路上增加动力，也为这个和谐的世界送上一份厚礼。

共2页，当前第2页12

## 人际交往心理学的心得感悟篇十

随着社会经济的飞速发展,人际关系变得越来越复杂。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于人际交往心理学心得体会吧。

本学期报选了赵永忠老师的《大学生人际交往心理学》选修课，真是十分庆幸。如今已接近尾声，一学期学下来，感受颇深。起初，我只是对心理学有种莫名的好奇与兴趣，不知其是怎样的一门学科，怎样的学习方式，但通过赵老师一学期的讲解，才发现，既有帮助又有乐趣！

泛泛的讲，老师在每节课都传达了一种做事方式，那就是注

重小节，我们很多时候都会忽略的细节，却会在别人心中留下不好的影响，相反的，我们细致的认识到很多细节，就会在别人心中产生不可估量的效应。毕竟，在这个不再单纯与直接的社会，他人心中的波澜并不会在表情中流露，却会在今后的行动中默默耕耘。所以，我个人认为，这不是时代的变质，而是社会的进步，是一个人与人之间深层次交流的平台。既然如此，我们不能改变，必要接受。例如，送走朋友时，望其走远。家人回家时，多句问候。有人倾诉时，多些耐心。进出门时，照顾他人。等等。如此细微的事情，并不会花去我们多少时间和精力，但在他人心中，自身的形象，可能就会因此变得不同。

印象中最深刻的一课，是感恩的话题。一个男孩成为父亲后的醒悟，让我深深陷入了沉思，父母的爱总是那么透明，透明到我们有时根本发现不了，使我们不理解，不接受，以至于坚决拒绝。爱为何变得使人反感，是我们不愿被束缚的心。然而在我们受到伤害之前，永远也想不到那束缚就是幸福，就是避风的港湾。当我们可以成为下一代的港湾的时候，才体会到，做港湾并不是那么容易，自以为是的小船总在拼命的驶离自己，没有实际的缆绳，只等风浪促归航。于是，感慨。曾经的自己，不也是如此倔强与固执？于是，感叹。可怜天下父母心啊！明白这透明的爱，原来是空气般无力却又广博的如此伟大。

答案是：很难！

究其原因，我认为很大程度上是外界各种各样的思想侵蚀。户外传媒、花边新闻、网络游戏等等，创意层出不穷，招式千变万化，其吸引力之大，传播力之广，谈论性之高，使得他们成为了思想的核武器，加之青年人思想束缚力微薄，跟潮流愿望迫切，必然让“核武器”的威力大大增强，甚至不知翻了多少倍，于是成就了那个因网络游戏而跳下高楼的男孩。

话已至此，无心再说，讲破红尘，才为自甘堕落！只愿天下未醒之人，早日睁开明事之眼。仅此愿望而已。

以上是我对于本学期选修《大学生人际交往心理学》的心得体会，赵老师讲课的幽默风趣，生动活泼，让我对十多年的教育有了新的感受，对今后的国家教育事业也重新燃起了希望。使我印象深刻的赵永忠老师以及他的授课方式，进一步增加了我对心理学的兴趣与重视，由此给了我学习心理学的一个美好的开始。在此衷心感谢您的启蒙之恩！谢谢您！

我们在生活、学习、工作中，要正视和解决不愿交往、不懂交往、不善交往的问题，塑造自身形象，以积极的态度和行为对待人际交往，建立和谐的人际关系。

## 一、人际交往能力的含义：

社会交往能力是指妥善处理组织内外关系的能力. 包括与周围环境建立广泛联系和对外界信息的吸收、转化能力，以及正确处理上下左右关系的能力.

## 二、人际交往能力的种类：

### (1) 表达

理解能力 表达理解能力意味着一个人是否能够将自已内心的思想表现出来，还要让他人能够清楚地了解自己的想法，其次就是理解他人的表达。一个人的表达能力，也能直接地证明其社会适应的程度。

(2) 人际融合能力表明了一个人是否能够体验到人的可信以及可爱，它和人的个性(如内外向等)有极大的关系，但又不完全由它决定，更多的是一种心理上的意味。

(3) 解决问题的能力当前独生子女的一大弱点是依赖性强，独

立性解决问题能力差，再加上应试教育的弊端，因而严重影响了学生的交往能力。

### 三、培养人际交往能力的重要性

人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和谐相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与其他人的交往，一个人的生活将会怎样？有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人物打交道，在与人交往中，你能否得到别人的支持、帮助，这里就会涉及到自身能力的问题。我以为，我们在校学习期间，就要培养自己与同学、与教师、与领导、与职工打交道的能力。与同学交谈，可以论争不同的学术观点，可以谈对社会现象的不同认识，在论辩中提高自己的思辩能力；与老师交谈，可以交流读书心得，理清不同的思想认识，可以从中受到启迪；与领导交谈，可以充分交流自己对问题的不同见解，也许可以锻炼自己在领导面前不怯场；与职工打交道，你可以了解到他的工作状况和不同的心态。善于与人交际，你会从中学到很多书本上学不到的东西。

### 四、人际交往是维护大学生身心健康的重要途径

#### (1) 人际关系影响大学生的生理和心理状况

处于青年期的大学生，思想活跃、感情丰富，人际交往的需要极为强烈，人人都渴望真诚友爱，大家都力图通过人际交往获得友谊，满足自己物质和精神上的需要。但面对新的环境、新的对象和紧张的学习生活，使得一部分学生由此而导致了心理矛盾的加剧。此时，积极的人际交往，良好的人际关系，可以使人精神愉快，情绪饱满，充满信心，保持乐观的人生态度。一般说来，具有良好人际关系的学生，大都能保持开朗的性格，热情乐观的品质，从而正确认识、对待各种现实问题，化解学习、生活中的各种矛盾，形成积极向上的优秀品质，迅速适应大学生活。相反，如果缺乏积极的人



际交往，不能正确地对待自己和别人，心胸狭隘，目光短浅，则容易形成精神上、心理上的巨大压力，难以化解心理矛盾。严重的还可能导致病态心理，如果得不到及时的疏导，可能形成恶性循环而严重影响身心健康。

## (2) 人际交往影响大学生的情绪和情感变化

处于青年发展期的大学生，正处在人生的黄金时代，在心理、生理和社会化方面逐步走向成熟。但在这个过程中，一旦遇到不良因素的影响，就容易导致焦虑、紧张、恐惧、愤怒等不良情绪，影响学习和生活。实践证明，友好、和谐、协调的人际交往，有利于大学生对不良情绪和情绪的控制和发泄。

## (3) 人际交往影响大学生的精神生活

大学生情感丰富，在紧张的学习之余，需要进行彼此之间的情感交流，讨论理想、人生，诉说喜怒哀乐。人际交往正是实现这一愿望的最好方式。通过人际交往，可以满足大学生对友谊、归属、安全的需要，可以更深刻、更生动地体会到自己在集体中的价值，并产生对集体和他人的亲密感和依恋之情，从而获得充实的、愉快的精神生活，促进身心健康。

# 五、人际交往是大学生成长成才的重要保证

## (1) 人际交往是交流信息、获取知识的重要途径

现代社会是信息社会，信息量之大，信息价值之高，是前所未有的。人们对拥有各种信息和利用信息的要求，随着信息量的扩大，也在不断地增长。通过人际交往，我们可以相互传递、交流信息和成果，使自己丰富经验，增长见识，开阔视野，活跃思维，启迪思想。

## (2) 人际交往是个体认识自我、完善自我的重要手段

孔子曾说过：

“独学而无友，则孤陋而寡闻”。人际交往，可以帮助我们提高对自己的认识，以及自己对别人的认识。在人际交往的过程中，彼此从对方的言谈举止中认识了对方。同时，又从对方对自己的反应和评价中认识了自己。交往面越宽，交往越深，对对方的认识越完整，对自己的认识也就越深刻。只有对他人的认识全面，对自己认识深刻，才能得到别人的理解、同情、关怀和帮助，自我完善才可能实现。

### (3) 人际交往是一个集体成长和社会发展的需要

人际交往是协调一个集体关系、形成集体合力的纽带。而一个良好的集体，能促进青年学生优良个性品质的形成。如正义感、同情心、乐观向上等都是在民主、和睦、友爱的人际关系中成长起来的。良好的人际关系还能够增进学生集体的凝聚力，成为集体中最重要的教育力量。人际交往是人与人之间的一种互动。良好的人际交往能力是积极向上的，反之，不利于个体的全面健康的发展。

## 六、如何培养人际交往的能力

人际交往的核心部分，一是合作，二是沟通。培养交往能力首先要有积极的心态，理解他人，关心他人，日常交往活动中，要主动与他人交往，不要消极回避，要敢于接触，尤其是要敢于面对与自己不同的人，而且还要不怕出身、相貌、经历，不要因来自边远的地区、相貌不好看或者经历不如别人而封闭自己，其次要从小做起，注意社交礼仪，积少成多；再次要善于去做，大胆走出校门，消除恐惧，加强交往方面的知识积累，在实际的交往生活中去体会，把握人际交往中的各种方法和技巧。另外，要认识到在与别人的交往中，打动人的是真诚，以诚交友，以诚办事，真诚才能换来与别人的合作和沟通，真诚永远是人类最珍贵的感情之一。

## 七、人际交往的原则

(1) 平等的原则：社会主义社会人际交往，首先要坚持平等的原则，无论是公务还是私交，都没有高低贵贱之分，要以朋友的身份进行交往，才能深交。切忌因工作时间短，经验不足，经济条件差而自卑，也不要因为自己是大学毕业生、年轻、美貌而趾高气扬。这些心态都影响人际关系的顺利发展。

(2) 相容的原则：主要是心理相容、即人与人之间的融洽关系，与人相处时的容纳、包含、以及宽容、忍让。主动与人交往，广交朋友，交好朋友，不但交与自己相似的人、还要交与自己性格相反的人，求同存异、互学互补、处理好竞争与相容的关系，更好的完善自己。

(3) 互利的原则：指交往双方的互惠互利。人际交往是一种双向行为，故有“来而不往、非理也”之说，只有单方获得好处的人际交往是不能长久的。所以要双方都受益，不仅是物质的，还有精神的，所以交往双方都要讲付出和奉献。

(4) 信用的原则：交往离不开信用。信用指一个人诚实、不欺、信守诺言。古人“有一言既出、驷马难追”的格言。现在有以诚实为本的原则，不要轻易许诺，一旦许诺、要设法实现，以免失信于人。朋友之间，言必信、行必果、不卑不亢、端庄而不过于矜持，谦虚而不矫饰诈伪，不俯仰讨好位尊者，不藐视位卑者显示自己的自信心，取得别人的信赖。

(5) 宽容的原则：表现在对非原则性问题不斤斤计较，能够以德报怨，宽容大度。人际交往中往往会产生误解和矛盾。大学生个性较强，接触又密切，不可必免产生矛盾。这就要求大学生在交往中不要斤斤计较，而要谦让大度、克制忍让，不计较对方的态度、不计较对方的言辞，并勇于承担自己的行为责任，“做到宰相肚里能撑船”，他吵，你不吵；他凶，你不凶；他骂，你不骂。只要我们胸怀宽广，容纳他人，发火的一方也会自觉无趣。宽容克制并不是软弱、怯懦的表现。相

反，它是有度量的表现，是建立良好人际关系的润滑剂，能“化干戈为玉帛”，赢得更多的朋友。

## 八、人际交往的技巧

(1) 记住别人的姓或名，主动与人打招呼，称呼要得当，让别人觉得礼貌相待、倍受重视，给人以平易近人的印象。

(2) 举止大方、坦然自若，使别人感到轻松、自在，激发交往动机。

(3) 培养开朗、活泼的个性，让对方觉得和你在一起是愉快的。

(4) 培养幽默风趣的言行，幽默而不失分寸，风趣

而不显轻浮，给人以美的享受。与人交往要谦虚，待人要和气，尊重他人，否则事与愿违。

(5) 做到心平气和、不乱发牢骚，这样不仅自己快乐、涵养性高，别人也会心情愉悦。

(6) 要注意语言的魅力：安慰受创伤的人，鼓励失败的人。恭维真正取得成就的人，帮助有困难的人。

(7) 处事果断、富有主见、精神饱满、充满自信的人容易激发别人的交往动机，博得别人的信任，产生使人乐意交往的魅力。

## 九、要有效地提高人际交往能力

要有效地提高人际交往能力，可循两方面入手，一是对社会情境的辨析能力，二是提高对其他人心理状态的洞察力。

(1) 对环境的辨析能力

对环境的辨析能力要有效地达到社交目标，便要因应情势而作出相应的行为。社交环境瞬息万变，交往的对象亦有不同的特质，要适应不同社交环境、人物，便非要有精锐的观察和认知能力不可。一个人如果能够对情境间的细微不同之处加以区分，往往更能掌握社交环境的变化而做出合宜的行为，以适应不同性质、千变万化的环境。

## (2) 对别人心理状态的洞察力

洞察别人的心理状态也是社交能力重要的一环。一些人看到别人的行为时，不尝试去了解对方做事时的处境和感受，便马上从别人的行为去判断对方是一个怎样的人。这种重判断而轻了解的取向，是社交能力发展的一大障碍。

要增进个人的社交能力，一方面要提高对自己及别人的需要、思想、感受的洞察力，另一方面亦要细心观察不同的情境和人物，分辨其中不同之处并加以理解分析，以加强对千变万化的社交环境的掌握。虽然心理学家认为社交能力是可以训练提高的，但要真正的提高社交能力，实在不是一件容易的事，亦非一朝一夕可以做到，成功与否还是取决于一个人的动机、决心、努力与恒心。