

最新建立良好关系培训心得(模板7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

建立良好关系培训心得篇一

1、保持友好的灵活性当你与人们发生冲突，更多的是自我主义，而不是问题本身。要学会在生活中的大多数方面保持灵活边通，而不是争斗，这时极为关键的。实现目标的方法有很多，一条路不同，那就走另一条路。要把目标建立在混凝土上，而把计划建立在沙子上，这会帮助你更好的与他人相处。

2、展现积极的身体语言如果你轻松自然，充满自信，人们和你在一起也会感到轻松；如果你紧张不安，他们也有同样的反应。因此，走路，讲话的方式是很重要的。要有意培养自己良好姿态的意识。当你传达积极的身体信号时，人们酒会不由自主地对你做出更好的反应。

3、保持令人愉悦的声音谁也不会认为自己讲话的声音过大。其实这会让很多人感到厌烦。如果你希望人们对你做出热烈的反应，你就要让自己的声音听起来像“微笑”似的。无论他们能否看到你的表情，他们都会做出反应。

4、恰当地表达信念你的个人信念可能回吸引一些人，但不能吸引所有人，虽然我们希望我们的生活能反映我们的信仰，也乐意与那些想知道信仰是如何改变我们生活的人分享，但要恰当地表达信念。要学会温和地对待人们，千万不要粗鲁无礼，令人讨厌。要想影响人们，就要细心地对待他们，尊

重他们，他们会更加尊重你。

5、细心倾听成功人士都是倾听大师。要想成功，首先就要真诚地聆听人们讲话，真诚地问他们问题，有一句谚语说的好：“人们不关心你知道多少，直到他们知道你关心他们多少。”看着对方的眼睛，倾听他们的心声更能表达你的真诚与关心。

6、做好准备有时，你害怕约见别人，是因为你对情况毫无准备。大多数人都有过这样的经历。如果你没有准备好谈话或者紧张不安，你就很难与对方进行良好的沟通。做好准备是建立良好人际关系的一部分。

7、真实可信人们需要感觉他们能相信我们，相信我们会诚实地对待他们，处处为他们的利益着想。我们必须作到诚实，值得信任，可靠，永远如此。如果你以诚待人，真诚地关心人们的境遇，他们酒会感觉到，就会做出反应。真诚才能为你赢得良好的人际关系。

8、找到靠岸点人们像岛屿，你则是绕着岛屿行驶，想找到一个港口，一个要停靠的小船。要想找到停靠的“港口”，就要找到人们的某个优点，把他作为切入点。这样你就与他产生了共鸣。

9、搭建桥梁明智的人特别注意搭建与人沟通的桥梁，无论它们当时看起来是多么微不足道。千万千万不要树立不必要的敌人，这个原则的背后有着重要的精神，论理和道德上的原则。学会搭建桥梁的艺术和原则吧，它会给你带来丰厚的回报。无论如何，你都要向尽可能多的人敞开沟通大门。

10、富有同情心同情的意思是想他人所想，把自己放在对方的位置上，分享他人的感受。同情还包括学会用他人的语言讲话。你要想进入他人的私人世界，了解他们的思维模式，你就要跨越障碍，用他们能理解的话语与他们沟通。即便有

不同的看法，也要去爱人们。

11、站稳立场虽然你要关心他人，但不能让他们控制你的生活，针对那些在生活中没有积极态度的，关键时可以严肃指正。这样他可能会做出积极的改变。

12、缓解冲突人们之间的冲突是生活中不可避免的一部分，你无法完全加以避免，但是你可以采用一些简单的技巧来迅速化解冲突。并且要做出迅速反应；对冲突置之不理，就会葬送你的人际关系。不要因为不愿意做出迅速的反应，而让人际关系受到任何可能的破坏。

15、尝试“鸭子式反应”。大多数人并不是故意侮辱或伤害我们。遗憾的是很多时候，我们的一些话语或面部表情，会让人误认为是敌意的批评或言辞。因此，最好先假设对方的怀疑是有理由的，假设对方是没有恶意的，100次有99次是正确的，而剩下一次也不会伤害你。正如水珠会从鸭子的背部滑落一样，你也让烦心事情从背上滑落吧。

建立良好关系培训心得篇二

建立良好关系是每个人都要学会的技能，不管是与亲人、朋友、同事还是陌生人，都需要有良好的人际交往能力。作为一名普通人，我在日常生活中也有很多接触和沟通的机会，通过与人交往的经验，我总结出了一些建立良好关系的心得和体会。

第二段：以诚待人，真心相待

良好关系的建立要基于互相信任，在人际交往中，最重要的便是以诚待人。做人要真诚，处事要有原则，不要随意把朋友当工具，在别人需要你时才接近，或者在自己需要别人时才联系，因为这样的做法只会让你的朋友感到你是个利用人的人。与人交往要有真心，把自己的想法和心情与别人坦诚

相待，不要虚伪，让各方面的人都能够信任你、排除你的猜疑。

第三段：尊重他人，包容差异

与人交往，要学会尊重他人、包容差异。不同的背景、经历、文化、性格等方面会使每个人有不同的看法和感受，而我们与人交往时，要充分理解他人的观点，尊重他人的意见和选择，就算自己不同意也应以宽容的心态来处理问题。空前的包容力能让人赚到别人尊重和信任，并且让人受益终生。

第四段：互助互利，彼此支持

良好关系的建立，绝非一人之力，需要双方或多方的互助互利。与人相处，我们不仅要帮助别人的同时，更需要相信他人能够帮助我们。我们要我行我素，愿意给予别人帮助时，自然也会得到别人的支持。在别人需要我们时，我们也要抱着积极的态度去给予帮助。一个乐于助人的人一定会有很多的好朋友和支持者。

第五段：总结

与人交往是重要的一环，要建立起良好的关系。无论是个人还是集体，只有在良好关系的基础上才能取得更好的成就和发展，与此同时，也会影响到自己的愉悦感和身心健康。因此，通过自己的实际经验，我总结出这些心得和体会：以诚待人，真心相待、尊重他人，包容差异、互助互利，彼此支持。希望这些心得能够帮助更多的人建立和谐的人际关系，在自己的人生轨迹上迎来更多美好的机会和果实。

建立良好关系培训心得篇三

职场上，建立良好的沟通关系十分重要的，那么，如何建立

良好的沟通关系下面就由小编给大家介绍介绍吧，希望对大家有帮助。

有一位著名的销售大师曾经讲过这样的一句话：“在销售任何产品之前，首先要销售的是你自己这个人！”

在客户心中往往会有“销售员不值得信赖”或“他们总是纠缠不放”的恶劣印象。所以在销售沟通的过程中，销售人员要尽量弱化商业氛围，不要让客户感觉到明显的浓厚的商业气氛。让客户感觉是跟你在沟通，跟一个朋友在沟通。

提示：

在工作和生活中随处留意与产品相关的人或事，尽可能地拓展自己的人脉和增加销售途径。

别人没有为你提供客户资源的义务，要对那些为你提供信息的人表示感谢。

站在客户的立场上分析问题，这更有利于彼此之间的友好沟通。

尽量少用商业气味太浓的语言和动作，感性地向客户沟通往往能达到更好的效果。

什么叫重复？就要把别人的话用自己语言表达出来，让对方感觉，你清楚、理解我的意思，这个观念达成共识，共识一走拢，两个人关系也就越好，这种比较成功。

举例：

“李总，你刚刚又跟我讲了两个问题，第一个，第二个，是这样吗？”

你看这一种方法比较成功，很简单就能建立沟通氛围，拿回

去就直接可以操作。

但是，你会发现有些客户，他尽管可能学历不见得高，但是他一定会有自己总结出来的人生感悟。

客户：“一个人的职业规划随着他的年龄段是不一样的，我通过自己的经验总结了，20到30岁入对行，30到40岁呢你不要换行业，可以换公司。30到40岁叫做对事，40到50岁呢，关系比能力更重要，什么意思？要靠人脉赚钱。50岁以上要记得把钱花对地方。

“李总，麻烦你把刚刚的话再重新一遍好吗？让我专门记录一下，您说20到30叫什么？入对行？”

“对对对。”

“30到40？做对事。”

“非常好。”

“40到50呢，关系比能力更重要，50岁呢？哎呀，这个50岁把钱花对地方，李总，发现你总结得太对了。”

“这正是证明一句话，三人行行必有我师，以后您就是我的老师啊。””

ok☐你这话一出去，对方突然感觉到你拿支笔要开始记他讲的话，所以心里受到了莫大的尊重，这一招叫重复。

那么你怎么来用这个技巧呢？

一，对象要求。一般的，你要用的`对象，最好是年龄偏大，多数职业偏高，或者你一看就是戴眼睛，知识分子那种类型，拿起你的笔要准备记一记。

二，表情要木讷一点点，你就这么做。

要学会赞美对方，要去欣赏对方的优点。赞美最好的方法，我们认为：第一，抓细节赞美。第二，眼神专注，表述一种真诚。

销售人员看着客户：“李董，我发现你这个领带跟它的颜色，搭配你的衬衫非常协调，一看这个（就知道）你是很有品位的人，想问一下李董，你的领带是从哪里买来的？”

你看，这句话你有没有感觉很虚伪，其实没有，为什么？

一、你抓住了细节，领带去赞美人。二、你表现非常真诚，眼神非常专注，这一招效果也十分明显。

所以，你可以试想一下，如果是两个人，一个大家都是谈技术，谈的呢，内容谈得很苦涩，干巴巴的。另外一个人呢，他不断地开始赞美你，欣赏你，甚至偶尔用一两句赞美你，讲得太过了，但是你更愿意跟哪一个人合作？我相信你一定会跟第二个，因为我们经常讲一句话，“千穿万穿，马屁不穿。”人必须要懂得欣赏一个人的优点，这就是学会赞美对方。

举例，“张总，你刚刚又跟我讲了三件，第一点，第二点，第三点，是这样吗？是的。针对于第三点，我有一点点不成熟的想法，想跟你请教一下。”这种就叫垫子。

什么叫肯定并认同呢？点点头，给与微笑，这是一种肯定。但是如果再加一个语言上的肯定，效果就来得更好了。我们把肯定并认同呢，总结了四小句，回家可以对老婆、孩子可以用，可以对朋友可以用，对客户也可以用。

(1) “李总，你说得非常非常有道理，我也是这么想的。”

这一招效果非常好，叫肯定别人。

(2) “李总，我非常认同您的观念，我也是这么认为的。”

你看这话出去，这样子讲以后，你今天认同了小范围，将来达成一大共识怎么样，以后两手抓，关系变好。

(3) “李总，我非常理解你此时此刻的心情，我非常理解。”

“李哥，换成是我一定是跟你一样的感受。”拍拍对方。

这话出去让对方有感动，为什么？对方好不容易找了一个知己，你还跟人家讨价还价吗？你就这样非常认同他的价格，允许他跟你讨价还价。可以这么说“李总，我非常理解你的心情，因为每家公司一定要货比三家，总是希望找到价格上更合理的公司，所以我非常理解你。”这话出去，对方感动吗？这是肯定的。

开场的时候带给客户一个小礼物，拉近双方的距离。

适当的赞美客户。

用开放式提问，问一些令客户高兴的问题。

树立自己专家又有亲和力的形象。

明确的表明态度，表明我希望的沟通方式，并征求客户的同意。例如“x总，您的很多观点，真的很棒，为了更好的了解您的想法，更好的为您服务，我想先向您请教一些问题，您看可以吗？”

建立良好关系培训心得篇四

谈话时把后背靠在椅子上，通常给人目中无人的感觉！剑桥大学的心理学试验表明，当面试官傲慢地“瘫”坐在椅子上时，36%的面试者会产生“此公司企业文化不佳”的想法。随意靠在椅背上与对方说话，是亲密朋友间的行为，当你面对陌生人时，建议你尽量保持后背正直，上体前倾，让人感觉你在有意拉近彼此的心理距离。

以对方眉心为顶角，两颧骨为底角所形成的三角形，被心理学家称为“焦点关注区”。与对方说话时，如果你的目光不断游离于这个“三角区”，将给人留下被强烈关注、自己成为焦点的感觉，这会让人对你好感倍增！相反，如果你死死地盯住对方的双眼看，反而会让他人产生敌意。

没人会主动喜欢肌肉僵硬的人！不管你是面试，还是相亲，哪怕在电梯间偶遇想要搭讪的帅哥，都要面露微笑。真正的微笑不是嘴角上翘那么简单，而是张弛有度地做肌肉运动。有研究发现，露齿微笑的感染效果比抿嘴微笑高近三成，不要担心你的牙齿不齐，70%的亚洲男人都表示：自己喜欢经常微笑、又有小虎牙的女生！

既然选择做倾听者，就不要光听而已！随着对方的话语频频点头，对方说到精彩处微笑回应，都能让人在你身上找到共鸣，有“得一知己”的感觉。切忌在对方说话时插嘴，这是社交场合的大忌。如果你面对的人滔滔不绝，丝毫不给你说话机会，也不要紧，你点头、赞同、微笑等一系列积极反应自会让他心生好感，你却可以在一旁暗下决心：下次打死也不联系他了！

茱莉亚-罗伯茨被称为“好莱坞交际花”，她之所以总给人深刻印象，是因为她有几个独特的大笑表情，谁也模仿不了！尽管人眼接受的是动态的视觉信号，但这种视觉信号存入大脑后，只能留下平面图。因此几个只属于你的经典表情，能让

别人脑海中关于你的记忆增色不少。这种表情不一定是微笑或大笑，你可以经常在镜前练习，找到一个自认为最好看的表情，在重要场合不经意地做出来。比如女性轻轻地咬住下唇、做思考状的样子，就被称为最惹美国面试官喜爱的经典表情！

第一次见面时，永远留给对方说话时间！没人喜欢滔滔不绝的“话匣子”，社会心理研究发现，27%的不成功相亲都源于一方话多、另一方无语的尴尬局面！在生活中，性格截然相反的人也可成为情侣、闺蜜，或者蓝颜知己，但对于第一次见面而言，双方并不熟悉，一切从零开始，就该遵守绝对公平的原则。建议你在对话时尽量留给对方说话时间，让人感觉到你的体贴和平等。

通过简短对话，找到与对方的“交集”，可以让双方交往迅速加深。但如果你碰到的‘人与你的经历大相径庭，思维模式截然相反，就应适当重复对方观点，以表示自己与他处于同一立场。比如，当他谈起你毫不了解的货币战争时，你可以在最后为他的言论做个总结，“因此你的意思是：这次金融海啸会让欧元遭到重挫？”这样一来，对方就会产生自我满足感，对你好感倍增！

既然是第一次见面，就不要向对方透露过多个人细节！家长里短会让对方感觉你是个情感依赖者，以后一旦遇到不如意，一定会找他大吐苦水！在这种负面心理防御下，很少有人愿意与你深入交往。相反在第一次见面时，如果你只对个人情况蜻蜓点水，只说个大概，反而能给对方留下神秘感，期待与你下次见面！

建立良好关系培训心得篇五

如何给同事留下好的印象，首先就是管理好自己，塑造良好的形象。良好的形象是给予他人第一印象的重要标准，通过自己行为举止、着装仪态表达出我们的外在修养和气质，内

在形象则通过不断提升个人的性格、学识认知、处事态度和品质等积累来表现，这是打造良好人际关系种非常重要的一步。如果你希望你在别人眼中是什么样子的，就往那个方向培养吧。

记住他人的名字是最简单、快速有效得到别人好感的方法。能记住对方的名字并且快速轻易地叫得出来，给别人的感觉就是：你用心记住了我的名字，把我放心上了，你这个人可以。这样更容易赢得别人的信任，从而更好的促进沟通和合作。

法国著名启蒙思想家伏尔泰说过“耳朵是通向心灵的路。”认真倾听，才能够更好的相互沟通，进而促进彼此之间的了解，建立更深的感情。

聆听别人的讲话，真诚的给予反馈，是一个倾听者必备的。在倾听时靠近说话的人，认真的倾听，然后给予一些合理的提问和求知。礼貌的注视说话的人，不要随便打断别人正在说的话，慢慢的你会成为一个很好的听众，大家都会喜欢你。

祸从口出，有时候说了不该说的话很可能需要付出很大的代价来弥补。我们之所以说不会处理人际关系，是因为有时候我们在说话时就已经得罪了别人。不要图一时的口快，无脑的讲一些别人不好的话，因为你讲了别人的坏话时，就已经传到了那个人的耳朵里，这样对你的人际关系也是很不利。

但不是说不说话就是好的，不说别人的坏话，多关注他人的长处也是构建良好人际关系重要的技巧。比如当别人遇到困难或者犯错了的时候不要落井下石、火上浇油，可以给予一些加油、鼓励的话安慰、激励他人，本着善意帮助他人改善错误，帮助他人度过困难，这样别人才会乐于与你交往。

渴望被人赏识是人最基本的天性。职场中同事之间相处久了，矛盾多了以后就会忽略对方的优点，反倒对彼此间的缺点很

敏感，这是使工作陷入困境的征兆。很多时候，在我们付出了辛勤和复杂的劳动之后完成的工作，往往是期待别人的注意和赞赏。多发现别人的优点，一句由衷的赞美或一句得体的建议，都会让同事感觉到你对他的重视，无形中增加对你的好感。

我们初到一个公司，想要融入新的环境，就需要多和身边的同事多多交流。打破沉默的方法可以通过察言观色、发现共同点，以话题、兴趣爱好的形式进行试探展开交谈。有相同兴趣爱好的人之间，有共同语言，语言沟通就没有什么障碍了，这也是快速跟新同事打成一片的有效方式。

建立良好关系培训心得篇六

1、选几个自认为能靠得住的人组成良好、稳固、有力的人际关系的核心。这首选的几个人可以包括自己的朋友、家庭成员和那些在你职业生涯中彼此联系紧密的人。他们构成你的影响力内圈，因为他们能让你发挥所长，而且彼此都希望对方成功。这里不存在勾心斗角的威胁，他们不会在背后说你坏话，并且会从心底为你着想。你与他们的相处会愉快而融洽。

2、要与关系网络中的每个人保持积极联系，惟一的方式就是创造性地运用自己的日程表。记下那些对自己的关系特别重要的日子，比如生日或周年庆祝等。打电话给他们，至少给他们寄张卡让他们知道你心中想着他们。

3、与人交谈时尽可能地推销自己。当别人想要与您建立关系时，他们常常会问你是做什么的。如果你的回答平淡似水，比如只是一句“我是一位电脑公司的一名职员”，你就失去了一个与对方交流的机会。比较得体的回答是：“我在一家电脑公司负责软件的开发工作，主要开发一些简单实用的软件程序。平时闲暇时，经常打打乒乓球、羽毛球，并且热爱写作。”在短短的几秒钟的时间里，你不仅使你的回答增添

了色彩，也为对方提供了几个话题，说不定其中就有对方感兴趣的。

4、不要花太多时间维持对自己无甚益处的老关系。当你对职业关系有所意识，并开始选择可以助你一臂之力的人时，你可能不得不卸掉一些关系网中的额外包袱。其中或许包括那些相识已久但对你的职业生涯无所裨益的人。维持对你无甚益处的老关系只会意味着时间的浪费。

5、时刻提醒自己要遵守关系网络的规则，不是“别人能为我做什么？”，而是“我能为别人做什么？”在回答别人的问题时，不妨再接着问一下，“我能为你做些什么？”

6、多出席一些重要的场合。因为重要的场合可能会同时汇聚了自己的不少老朋友，利用这个机会您可以进一步加深一些印象，同时可能还会认识不少新朋友。所以对自己关系很重要的活动，不论是升职派对，还是其女儿的婚礼。

7、遇到朋友升迁或有其他喜事要记得在第一时间内赶去祝贺。当你的关系网成员升职或调到新的组织去时，祝贺他们。同时，也让他们知道你个人的情况。如果不能亲自前往祝贺的，最好也应该通过电话来表达一下自己的友谊。

8、富有建设性地利用自己的商务旅行。如果你旅行的地点正好邻近你的某位关系成员，不要忘记提议和他共进午餐或晚餐。

9、当双方建立了稳固关系时，彼此会激发出强大能量。他们会激发对方的创造力，使彼此的灵感达到至美境界。为什么将你的影响力内圈人数限定为十人呢？因为强有力的关系需要你一个月至少维护一次，所以几个人或许已用尽你所能有的时间。

10、如果朋友遇到困难时应及时安慰或帮助他们。当他们落

入低谷时，打电话给他们。不论你关系网中谁遇到麻烦时，立即与他通话，并主动提供帮助。这是表现支持的最好方式。

11、在交往中不能总做接受者。如果你仅仅是个接受者，无论什么网络都会疏远你。搭建关系网络时，要做得好象你的职业生涯和个人生活都离不开它似的，因为事实上的确如此。

建立良好关系培训心得篇七

当你跟别人碰面时，不要立刻微笑，应该先注视对方1秒钟，然后停顿一下，把这个人的形象铭记在心里。随后再绽放出灿烂、真诚的笑容，让你的脸和眼睛里都充满笑意。微笑时的瞬间延迟会让人们感受到你的真诚，并且认为你的笑容只为他们绽放。

每次进行重要交谈时，不要做立不安，动来动去，特别是抓挠揉搓都不要做，最重要的是，手别往脸上去，能可能让会你的听众觉得你在撒谎。

在聊天时别太过于担心开场白，不用怕，80%的听众对你的印象和你说什么话无关，开场白最重要的是要感同身受，态度积极、热情洋溢，让你的声音听起来振奋人心。

千万不要开口说话就抱怨，你可以用热情洋溢的口气问一些平淡无奇的问题，让对方愿意聊下去。

参加聚会时，穿戴一些与众不同的衣物或饰品，会很容易让陌生人注意你，并以这个为借口跟你打招呼。

在任何环境下，当你想认识一个人而找不到借口时，有个非常有用的办法。消消溜到想要加入的那群人背后，然后竖起耳朵认真听，听到任何站不到脚的借口，就赶快迅速介入：“打扰一下，我不小心听到…”

别人会大吃一惊，也会心存戒备，但你已经融入了谈话了。

别人问你的工作时，千万不要简单的说自己是做什么的。单说名称，等于什么都没说。要具体化，说一些你工作中的趣事，让刚认识的朋友对你产生兴趣，并且能接得上话。

在沟通里给别人互相介绍是主人或人脉节点中的一个重要职责，但千万不要只介绍名字或工作就完了。可以多介绍一些题外话，比如兴趣、爱好，对方最得意的事情等等，为他们找到话题。

一个销售高手，会让大部分时间都聚焦在买家身上，只要让对方说得更多，他才越会觉得你有趣。