

# 心理学基础心得体会(大全5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 心理学基础心得体会篇一

前段时间幼儿园布置每位教师要学习一本专著，我学习了幼儿心理学，通过学习，我深知：幼儿阶段是人生的奠基阶段，而幼儿教师是年轻一代最初的启蒙教师，在幼儿成长过程中起着主导作用，幼儿园不同于中小学，幼儿教育形式是以为基本活动形式，寓教于之中，是幼儿共同的活动形式。

作为教师首先应该是孩子的朋友，在平等的关系中，教师是幼儿的伙伴，使幼儿在心理上到安全，放松，让他益生活在自由、尊重、平等、合作的气氛中，在这气氛中，让幼儿充分的活动，获得表达自己欲望和能力的机会。

每个孩子的个性都不相同，有的孩子活泼大方，他们能主动表现自己，见到客人能主动打招呼，听到音乐就能翩翩起舞，为大家表演，这样的是我们所倡导的。但是有些孩子，他们在幼儿园里比较活泼，一旦离开了他们熟悉的环境，或家里来了客人，或者幼儿园来了陌生人参观等等，他们便很胆怯，不敢说话。这种胆怯性格的形成，大多因为缺乏锻炼的机会，缺少表现自己的勇气的条件，如果不及时加以引导，将严重影响幼儿一生的发展。胆怯的幼儿往往没有勇气在众人面前讲话，或说话声音很小，为改变这种胆怯的性格，我们努力为幼儿提供“说”的机会，让幼儿在每个人面前表达自己欲望和自己的感情。

作为一名幼教工作者，怎样去教幼儿、怎样主动和幼儿沟通是

很重要的。

第一、现在的教育观，要求教师与幼儿的地位是平等的。

教师要尊重每一位幼儿，作为朋友坐下来与幼儿谈心，了解他们的性格特征。这些来容易的话，做起来却很难。每个人都有自己的权利，包括幼儿自己的权利，所以做什么都不要强制幼儿去做，可以去引导幼儿去做。教师以亲切的话语，关心他们喜欢，做什么，需要什么。这样既拉近了师生关系，又使我们目标得以实施。

第二、开展丰富多彩的游戏，让幼儿从中得到知识。

在教育活动中，教师就尽量多设计一些与教育内容相一致的游戏。真正做到“在游戏中学习”。

第三、抓住幼儿的闪光点。

让幼儿充满自信做好每一件事，教师应多鼓励幼儿，包括一些很小的事，对他进行赞美，他们定会有所发展，有所进步。在我的工作期间，在我带班的有一个小女孩，小脸胖乎乎，可说话声音比较小，别的小朋友干什么，她就跟着干，很少主动自己做什么。不过她很爱笑，每次她从我旁边经过，我就会摸摸她的小脸告诉她，你真可爱。每次这样的赞美，树立了她的自信心。有一次，她主动到我这里对我说：“老师，今天我吃饭很快，能让我带队吗？”

我当时真是又高兴又惊讶，同时也感到老师一些无意的动作和赞美，对孩子来说却是很重要的，她会觉得老师是注意我的，老师是我的朋友，是值得信赖的。

所以，作为一名幼儿教师，既要当好老师，又要做幼儿的朋友，保证他们幸福的成长。

我当时真是又高兴又惊讶，同时也感到老师一些无意的动作和赞美，对孩子来说却是很重要的，她会觉得老师是注意我的，老师是我的朋友，是值得信赖的。

上完基础心理学课的心得体会4

## 心理学基础心得体会篇二

上完今天的课，我有很多感触，可又不知如何更好地去表达，所以想就几个感触很深的点谈一下我自己的想法。

1、“不幸通过任何方式都可以传播，幸福需要很努力才能传播。”

当屏幕上出现这一行字时，当听到了老师讲到婚外恋所导致的诸多不幸，以及一连串的循环效应时，我有点难以置信，原来抽象的情感也可以比枪弹炮药更具有摧毁性的。

2、还有那句“有帮人的欲望却没有帮人的能力时去帮人也许会害人。”生活中的我只会单纯的想“乐于助人”却没有考虑我只是站在自己的角度，以一种同情的心理以及姿态去单纯的给予我认为是对他有益的帮助，却没有理性的去思考，我自己是否有充足的能力，并且我的这种帮助是否真的对他有益。通过这节课，我懂得了以后的日子里，我应该让自己变得更加理性，恩恩，真正做到给予别人真正需要的帮助，把正能量传达给别人，同时要有保护自己的不被别人的不幸传染的能力。

3、“当你认为习以为常的东西被人拿走后，要学会接纳。”丁老师在这里讲到，被抢走习以为常玩具的小朋友，为了那一个玩具，而忽视了诸多的其他玩具。老师解释说失去会导致聚焦，这个时候我们要学会接纳，分散注意力。曾经听过

一篇文章讲的是“气”与中国人的上访，貌似是说中国人为了气(我理解为面子)去上访，而这次，丁老师换个角度，讲了这么个例子。一个人非常有前途，他自己也认为未来非常美好，却因为一次偶然成为跛子，因此他去上访，希望别人赔偿他无限美好的未来，最终只能随着时间的推移，他距离美好的未来越来越远。相反，吉林大学的一名因疾病成为跛子且上肢畸形的女生坦然接受自己的残缺，并凭借努力为自己创造了美好的未来。这确实这的我们每个人思考，当我们不能改变我们所不能改变的时候，我们只能坦然的接受，淡然的并以一种积极的心态去为自己尽最大的可能争取。

4、自尊即self-esteem 把自己看做什么。听完丁老师自己学英语的艰难历程之后，我似乎看到自己学英语存在的问题了，我一直告诉自己的是，我的听力不好，去迟迟未采取行动去补救，每次英语考试考差事，我都安慰自己，是听力错多了，看来以后我要换用另一种角度去激励自己学习英语了。“到此一游”似乎也能很好地解释我高考前模拟考试忽高忽低的现象，以前一直以为，是自己骄傲的心理作怪，今天才明白原来是我自己的不自信，从不相信自己会凭借自己的能力考好，一直用运气或者巧合安慰自己，而没有进一步去思考自己考好 与考差的真正原因。

上完基础心理学课的心得体会5

### 心理学基础心得体会篇三

随着社会的不断发展，人们的生活节奏变得越来越快，社会压力也越来越大，也导致了更多心理问题的产生。这使很多生理性疾病和心理性疾病综合在一起，这更加突出了医学心理学的重要性。

人对某种目标的渴求和欲望是人们的需要，动机则激励人们

去行动。然而在达成目标的过程中，人们总会遇到一些挫折，它可能引导我们积极的面对问题，也可能导致心身及精神疾病。这就需要我们积极的面对，如在日常生活中，学生的学习压力很大，特别是高三的学生在经历了12年的学习努力后，迎来了高考。然而一些人的高考成绩并不理想，面对这样的挫折，很多学子因无法面对而选择了自杀来结束这样的问题。

生活中我们还会因各种各样的关系而遇到一些困扰我们的问题，在如今的社会很多人开始选择心理咨询来解决这些问题。如广场恐怖症，密闭空间恐怖症，强迫症等都可以通过心理学的方法来治疗。还有很多人是因为恋爱问题，如那位高尔夫球场的球童，她因为对自己未来的不确定性而感到非常苦恼，老师采用了让她拥有企业竞争实力的方法让她对自己的未来有了安全感，从而解除她的困惑。

作为一名非心理学专业的学生，我将来可能不是一名职业的心理咨询师，但周围的朋友常常也会因一些问题而把自己当做倾诉的对象，这就需要我们做一名很好的倾听者。例如认真地听朋友的讲述，或许她们在哭泣时需要的只是我们默默地递过去的纸巾，静静的聆听。

不同的气质类型也会造成人们在面对问题时的态度不同。我是一个多血质和粘液质混合的人，这使我面对问题时比较乐观而有时候做事不能够做到面面俱到。

学医的我，在不久的将来会走向临床。在面对病人时，我就需要建立一个良好的医患关系，以便获得更加全面的资料和病人的积极配合来达到一个更好的治疗效果。这也就体现了医学心理学对每一位医生的必要性。

因为医生与病人之间关系越来越紧张，医疗纠纷也越来越多，很多是因为医生与病人的沟通不够而致。一位优秀的医生不仅要有医技更要有医德，正如古人云“大医精诚”。

12周的医学心理学学习，只是我对我对心理学的一个简单入门，在以后的学习和工作中合理的应用心理学是人生的一段美丽插曲。

上完基础心理学课的心得体会2

## 心理学基础心得体会篇四

销售心理学是一门研究销售行为中客户心理活动规律的学科，掌握销售心理学对于提升销售业绩具有重要的意义。在我的销售工作中，我深刻体会到了销售心理学的重要性。以下是我在销售心理学基础上的一些心得体会。

首先，了解客户的需求是销售成功的关键。我发现，客户在购买产品时，都有一个共同的心理需求，即解决自身问题或满足自身需求。因此，作为销售人员，我们需要通过与客户的沟通与交流，了解和分析客户的实际需求，然后根据客户的需求进行产品推荐。只有真正满足客户的需求，才能达到销售的目标。

其次，建立良好的沟通与信任关系是销售心理学的核心。在销售过程中，与客户建立良好的沟通和信任关系非常重要。通过有效的沟通，我们可以更好地了解客户的需求和意愿，帮助客户找到最适合他们的产品解决方案。同时，建立良好的信任关系可以提高客户对我们的信赖度，增加购买的可能性。因此，作为销售人员，我们需要注重培养良好的沟通技巧和信任感。

再次，积极引导客户的情绪体验是销售成功的关键。销售过程中，客户的情绪体验对销售结果有着重要影响。当客户处于愉快和满意的情绪状态时，他们更有可能购买产品，并且对产品有更高的满意度。因此，作为销售人员，我们应该注

重积极引导客户的情绪体验，通过善于倾听、关注客户的感受和需求，以及积极解决客户的问题，让客户保持乐观和积极的心态。

此外，正确应对客户的异议和拒绝是销售心理学的重要内容。在销售过程中，客户往往会提出各种异议和拒绝，这时候我们需要冷静应对，不要轻易放弃。首先，我们应该积极了解客户的反对意见，并借此机会解释产品的优势和价值。其次，我们应该尊重客户的选择权，不强求客户购买。最后，需要耐心和耐心地与客户进行反复的沟通和引导，直到客户最终接受我们的产品。

最后，不断提升自己的销售技巧和销售心理学知识是提高销售业绩的关键。销售技巧和销售心理学知识的掌握对于提高销售业绩至关重要。我们应该根据工作中的实际问题 and 需求，不断学习和总结销售技巧和销售心理学知识，并将其应用到实际销售中。通过不断地学习和实践，我们可以不断提升自己的销售能力和专业水平，取得更好的销售业绩。

综上所述，销售心理学在销售工作中起到了重要的作用。了解客户需求、建立良好的沟通与信任关系、引导客户的情绪体验、正确应对异议和拒绝以及不断提升自己的销售技巧和销售心理学知识，这些是我在实践中总结出的一些关键点。我相信，在不断学习和实践的过程中，我会越来越好地应用销售心理学，取得更大的销售成就。

## 心理学基础心得体会篇五

基础心理学，作为心理学的一个重要领域，对于理解和解释人类的思维、行为以及心理过程起着关键性的作用。在基础心理学第八集中，我对心理学的基本原理和概念有了更加深入的了解。通过学习本集，我进一步认识到人类的心理活动是如何发生的，影响着我们的行为和决策。以下是我在观看这一集后的心得体会。

## 第二段：意识与无意识

基础心理学第八集中，我第一次接触到了意识与无意识这一重要的概念。在学习过程中，我明白了意识是指我们主动关注和思考的事物，而无意识则是发生在我们非主动控制和察觉之外的心理活动。通过这一区分，我开始意识到许多行为和决策并非完全由意识驱动，而是受到无意识的巨大影响。这使我重新审视了自己的思考和行为模式，并更加理解了一些以往不可思议的行为现象。

## 第三段：感知与认知

观看第八集后，我对感知与认知的关系有了更清晰的认识。感知是指我们对于外界刺激的接受和处理，而认知则是指对于这些信息的理解和分析。通过这一集中对感知与认知的阐述，我明白了感知与认知是息息相关的过程，互相影响并共同决定我们对于事物的理解和判断。这使我意识到，只有通过准确的感知和有效的认知，我们才能更好地理解自己和周围的世界，并做出更明智的决策。

## 第四段：注意与集中

第八集中，注意与集中这一概念对于我的理解提供了很大的帮助。注意是指我们有意识地将心理能力集中在某一特定的对象或任务上，而集中则是指我们能够持续地关注和投入到这一任务中。通过对注意与集中的学习，我明白了这两个概念对于我们的思考和行为有着重要的影响。只有通过合理地分配注意力，并且在任务中保持专注，我们才能更好地完成工作和取得良好的效果。这对于我个人来说尤为重要，因为我经常会在工作或学习中出现注意力分散的现象。

## 第五段：情绪与情绪调节

在基础心理学第八集中，情绪与情绪调节这一主题给了我很多

多启发。我学到情绪是我们对于特定刺激所产生的心理反应，而情绪调节则指的是我们如何管理和控制自己的情绪。通过对这一主题的学习，我认识到情绪对于我们的生活和人际关系有着重要的影响。只有通过有效的情绪调节，我们才能更好地应对压力和挑战，并保持情绪的稳定和积极。这让我反思了自己的情绪管理方式，并鼓励我寻找更好的情绪调节策略。

## 结束段：总结与展望

基础心理学第八集使我对心理学的基本原理和概念有了更加深入的了解。通过学习意识与无意识、感知与认知、注意与集中以及情绪与情绪调节等主题，我认识到心理活动对于我们的行为和决策起着重要的影响。这一集的学习不仅有助于我更好地理解自己和他人的内心世界，也为我提供了改进个人思考和行为模式的启示。我期待着继续学习基础心理学的其他主题，以获得更多有益的心理知识。