

# 最新人际的感悟句子(汇总5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得感悟怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 人际的感悟句子篇一

人际关系一直以来，是一个我十分感兴趣的话题，同时它也是一个获得人们关注度很高的热门话题，人际关系是一个十分重要的东西，它看似对我的生活没有印象影响，但是如果处理不好，后果也将是十分严重的。

这本书主要的文字方面的作者是涂道坤，作者长期致力于心理学方面的学习和研究，曾经策划出版过《少有人走的路》《男人来自火星，女人来自金星》《fbi教你读心术》等等的家喻户晓的畅销书。还有一位负责作者涂依一，就读于纽约视角艺术学院[sva]插画专业，负责本书的图片插画等，在这本《人际关系几何学》中，文章搭配简洁的插画方式，给了读者十分良好的阅读的体验，生动形象的向读者展示了如何巧妙的处理人际关系，给读者留下了想象的空间。

花了三天的时间把这本《人际关系几何学》读完了，感觉让我受益匪浅，这本书对我来说很有用处，它给了我很多处理好人际关系的方法，正如作者所说，处理好自己所在乎的人和在乎你的人的关系就足够了，自己也会感到踏实。我相信读完这本书之后，我将会更深一步的了解到人际关系当中去，对人际关系有了新的理解。

我认为随着年龄的增长，我们所要撑起的“柱子”确实在慢慢的变得越来越多，基本上都有这六根支柱：亲情、友情、爱情、事业、爱好、信仰。拥有这六根支柱，人生才算得上完

美，正所谓独木难支，正是有了这六根支柱，才能撑起一个圆。一根支柱的倒下，都会使之不平衡，甚至是塌陷。比如说现在常见的爱情电影中描述的故事常见，男女主为了爱情那些一腔热血，奋不顾身的精神，但是爱情同时也是十分爱好的，就是看掌握的那个度的问题了。

书中还有许多值得让人仔细思考的地方，包括书中形状化得表达与叙述，让我对于自己日常的身边关系有了一种了解与定位，让关系形象化。同时带给我最大的收获是有一份豁然开朗的体验，就好像思想上得到了一份提升。对本书的介绍在这里就不一一赘述了，推荐给大家，是一本值得一看不可多得的好书！

## 人际的感悟句子篇二

### 要点记录及学习笔记

戴尔·卡内基，美国著名演说家、作家和教育家，是国际著名的励志大师。生于美国密苏里州一个贫民家庭。中学和大学时代，他各极参加辩论俱乐部的活动。毕业生，卡内基曾从事推销员、演员等工作但未获成功。后来，他在基督教青年会教讲演术，广受听众欢迎，从此走向成功之路。他的《卡内基沟通与人际关系》、《如何停止忧虑开创人生》、《享受工作享受生活》等著作，已经成为历史上最具影响力的励志图书，曾经激励和影响了世界亿万读者，其中，《卡内基沟通与人际关系》是历史上最畅销的图书之一。卡内基思想及卡内基精神不但在过去，在今天仍极具影响力，创办于1912年的卡内基训练如今在全世界75个国家和地区的卡内基机构，它的毕业学员已超过600万人；在《财富》杂志评定的全球500强大企业中，有超过425家长期使用卡内基训练。

人与人共同生活，或许是简单的事，但是要在相处之间，让人有敏捷的思考力，并能表达自己的意念，达到完善的沟通效果，那是必须经过有效的训练和不断的学习。正好「卡内

基沟通与人际关系—如何赢取友谊与影响他人」一书，供大家自我学习的管道；透过书中理念及原则的运用，可以使人跳出窠臼，用新的思考方式，去处理别人的抱怨，使人际关系保持顺畅，受人欢迎；同时增加自己的影响力、信服力和完成事物的能力。

## 第一部：处理人际关系的基本技巧

原则一：不批评、不责备、不抱怨；

原则二：给予真诚的赞赏和感谢；

原则三：引发他人心中的渴望。

一、心理学家由动物实验证明：因好行为受到奖赏的动物，其学习速度快，学习效果亦极佳，因坏行为受到处罚的动物，则不论学习速度或学习效果都比较差。最近的研究显示，这个原则用在人的身上也有同样效果。批评不但不会改变事实，反而只有招致愤恨。

更多的证据显示，我们都害怕受人之责。

富兰克林成功的秘诀是：「我不说别人的坏话，只说大家的好处。」因为批评就像家鸽，最后总是会飞回来。只有不够聪明的人，才批评指责和抱怨别人。

林肯：好不怨天尤人，宽容的保持沉默。他的一句名言：你不论断他人，他人就不会论断你！

我们要记得，我们所处的对象，并不是绝对的理性动物，而是充满着情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。

只有不够聪明的人才会指责、抱怨、批评别人。

让我们尽可能的去了解别人，而不要用责骂的方法吧！

## 二、与人相处的大诀窍：称赞别人

有一则古老格言：「人只活一次，所以任何能够贡献出的好与善，让我现在就去做，不要迟疑，不要怠慢，因为你只活这一次。」所以不要吝啬赞赏他人；至于赞赏和阿谀有何不同，前者是具有诚意，而后者则否；前者为世人所爱，而后者为世人所憎恶，天底下只有一种方法可以促使人们去作所有的事情：就是把你所要的东西给你。别无他法。

- 1、健康与生命的维护；
- 2、食物；
- 3、睡眠；
- 4、金钱和金钱可以买来的东西；
- 5、未来生活的保障；
- 6、性满足；
- 7、儿女的幸福；
- 8、被重视的感觉。

林肯说过：人人都喜欢受人称赞。

三、天底下只有一种方法可以影响人，就是提到他们的需要，并且让他们知道怎么去获得。

处处为他人设想，看他们需要什么？

亨利·福特有一金玉良言：「成功的人际关系，在于你能捕捉对方观点的能力，还有看一件事，须兼顾你及对方不同的角度。」天底下只有一个方法可以影响人，就是提到他们的需

要，并且让他们知道怎么去获得；懂得满足人类渴望的人，可以将别人掌握在手中注意别人的观点，引起别人的渴望。

自我表现是人类天性中最主要的需求。

- 1、真诚的关心他人；
- 2、经常微笑；
- 3、姓名对于任何人来说，都是最悦耳的声音；
- 4、聆听，鼓励别人多谈自己的事情；
- 5、谈论他人感兴趣的话题；
- 6、衷心的让人觉得他很重要。

一、真诚的关心他人：一位著名心理学家阿尔瑞。艾德勒说道：凡是不关心别人的人，必会在有生之年遭遇大困难，并且大大伤害到其它人。也就是这种人导致人类种种错误。

我们永远不要忘记，对人关心是推销员必须具备的特质。

如果我们想结交朋友，就要首先为别人做些事—那些需要花时间、精力、体贴、奉献才能做到的事。向人致意时一定要显得热诚、有精神。

二、如何留下好的第一印象？

一个人的表情，比他身上穿的衣服重要的多了。行动比语言更具有说服力。一个亲切的微笑正告诉别人：我喜欢你，你使我愉快，我真高兴见到你。

面带微笑的人，通常处理事务、销售商品等行为，都显得更加有效率。

许多人成功是因为他们在工作时都觉得很愉快，很有乐趣，但是，等事情一旦变成固定工作，原有的乐趣便消失不见，他们随之步入低潮。行动往往跟感觉而来，但是实际上，行动与感觉是一体的。意志控制行动，行动调整也间接的引导感觉。

假如我们感觉不快乐，则通过欢愉的有效途径便是：高兴的坐起来，表现出好像自己本来就很快乐的样子。

从教育的立场来说，鼓励比惩罚更有用。

使你快乐不快乐的原因，并不在于你是什么人，住在那里，或者做什么事。莎士比亚曾经说过：事情本无好坏之分，是思想制造了好坏之分。林肯也提到：只要下定决心，大部分人都能变得更快乐。

笑脸通神，恶脸不开店。

三、姓名是完全属于我们正在接触的这个人，姓名突显了这个人，使这个人有别于其它的人；人们对于自己姓名的兴趣，远超过所有其它人名的总和；记住一个人的姓名，并且很流畅地叫出来，实在是对此人最大的关注和恭维。人们十分以自己的名字为荣，故而，不计一切要使自己的名字变得不朽。

好习惯是有一些小牺牲所养成的。

四、卡内基说：注意倾听就是对讲者最大的恭维。我是谈话高手？实际上，我只不过是一个好听众，鼓励他开口说话而已。

生意上的往来，并无所谓秘诀，最重要的是，要专注眼前同你谈话的人，那是对那人最大的奉承。

记住，你的谈话对象对自己的兴趣要多过对你的兴趣。千万要记住这个原则。

如果想成为一个「谈话高手」，必须先是一个能专心听讲的人。问别人喜欢谈论的问题，鼓励他们多谈自己，和自己的成就。纵使是最难缠的人，或是最苛刻的批评家，一旦碰见耐心的聆听态度，都会软化下来。

五、如何引发别人的兴趣？研究他，调查他的兴趣所在。

谈论别人感兴趣的话题，对双方都有好处。那是通往别人内心的坦然大道，可以得到难能可贵的回报，更重要的是扩大了自己的生活领域。

六、如何使别人马上喜欢你？

人类行为有个极重要的法则：人类本质里最深远的屈侧立就是，希望具有重要性！你要别人怎么待你，就得先怎么待人。

怎么做？什么时候做？答案是：随时、随地！

打动人们最好的方法，就是技巧的表现出，你衷心的认为他们很重要！

第三部：如何让别人的想法和你一样？

原则一：唯一能自争辩中获得好处的就是避免争辩；

原则二：尊重他人意见，切莫对他人说：你错了；

原则三：如果是你错了，立刻断然承认；

原则四：设法使他人立即说：对、对；

原则五：以友善的态度开始；

原则六：多让他说话；

原则七：让他觉得这主意是他想到的；

原则八：真诚的试图以他人的角度了解一切；

原则九：同情他人的想法和愿望；

原则十：诉求更崇高的动机；

原则十一：将你的想法做戏剧化的说明；

原则十二：提出挑战。

一、我们不能从辩论中获胜。

因为，如果你便输了，那你就输了；如果你辩赢了，你还是输了。

如果一个人口服心不服，他的观点仍然不会改变。佛陀曾经说过：恨并不能平息恨，只有爱才可以平息恨意。在辩论的时候，十有九次的结果，是双方都更加坚定自己原来的看法是对的；如果一个人口服而心不服，他的观点仍然不会改变，所以不可能从辩论中获胜。

欢迎不同的意见。有句俗语：假如两个合伙人的意见总是相同，则必有一个人是多余的。别相信自己的自觉印象；控制自己的脾气；注意听；注意两者之间是否有彼此同意的地方；要诚实；答应仔细研究并考虑对方的意见；感谢对方提供的意见；不要急于行动，要给对方思考问题的时间；建议稍后举行会议，并先问自己几个问题。

二、美国前总统罗斯福曾说过：如果他判断有75%是对的，行事就可以达到最高期望。

如果我们能确定自己的判断有55%是对的，便可以到华尔街日进斗金，如果我们不能确定自己的判断是否有55%是对的，又如何能指责别人常犯错误呢？指责别人的错误，并且要证明给别人看，实际上就是一种挑战，这样，反而会弄巧成拙、自找麻烦。

300年前，科学家伽利略说过：你不能教人什么，你只能帮助他们去发现。

要比别人聪明，但不要让他们知道；

苏格拉底也一再告诉他的门徒：我唯一知道的，就是我什么也不知道。

但我们认为某人话不对、做得不对，我们可以试着这样说：我有一个想法，可能不一定对，让我们共同来看这件事。

只有少数人是理智的，讲道理的，大部分人不免有先入为主的观念和偏见。当人指出“我”的看法不对，就会引起“我”的“愤慨”。

尊重他人的意见，切勿对他说：“你错了。”当你指责出对方的错误时，对方绝不会同意你的观点，因为你已一拳伤害了对方的智力、判断、荣誉和自尊，这只会造成反击，而不是改变观点。

三、假如错了，要赶紧承认。

四、一滴蜂蜜

这是一句古老而颠扑不破的处世真理：一滴蜂蜜要比一加仑的胆汁招引更多的蜜蜂。人也是如此。如果你想赢得人心，首先要让他相信你是最真诚的朋友。那样，就像一滴蜂蜜吸住他的心，也就有一条坦然大道，通往他的理性。

以友善的态度开始。

与别人交谈，不要先讨论你不同意的事情。要先强调，而且不停的强调，你所同意的事。因为，我们都在为同意结论而努力，所以，你的相异之处只在方法，而不在目的。懂得说话技巧的人，会在一开始就得到许多“是”的答复，这会引导对方进入肯定的方向。

按照东方人的智慧：以柔克刚。

处理抱怨的安全瓣

我们想说服别人，希望别人同意自己看法的人，往往因为讲的太多而得不到效果。假如你不同意对方的观点，通常想急急打断对方的话，请不要这样做。你做好敞开心扉、诚心诚意地听，并鼓励他们把自己的想法完整的说出来。

法国哲学家罗谢佛德说过：如果你要制造敌人，那你凡是超越他们，但假如你要的是朋友，则要让他们超过你！假如你不同意对方的观点，最好仍然敞开心聆听，并鼓励他把自己的想法完整地表达出来。

多让别人说话吧！

五、如何赢得合作？

老子说过：江海之所以成为百谷之王，是因为懂得身处低下，圣人若想领导人民必须谦卑服务，若想引导人民，必须在后跟随，因此之故，圣人虽在上，而人民不觉得其压力，虽在前，而人民不觉得有什么伤害。

记住：让别人觉得，这主意是他想到的。

八、神妙处方

许多人做错事的时候，自己并不这么认为。人们还会找理由，这些理由可以帮助我们了解此人的性格。

因此，要真诚的站在此人的立场上看事情。要十分重视对方的想法和感受，便可赢得对方的合作。

同情，是所有人类最渴望的东西。当你与别人有不同意见时，如果说：「你这么觉得，我一点也不责怪你，因为换了我，也一定会有相同的感受。」那么，别人实在无法同你起争执。

## 九、人人需要什么？同情他人的想法和愿望

有约3/4的人渴望需要别人的同情，那就满足他们的需要吧，他们会因此更喜欢你。对待别人的抱怨或批评，要很好的控制住自己的脾气，可以用“以德报怨”的方式处理。

## 十、人人欢迎的诉求方式

每一个人行事都有两个理由：一个看起来很好；一个真的很好。

当然，行为的主人都认为真的很好。我们每一个人的内心都把它理想化了，都喜欢把行为的动机赋予最好的解释。因此，要改变他人，理应诉诸高贵的动机。

经验告诉我们，如果没有迹象显示客户有问题，最好要相信他是诚心诚意的，一般来说，顾客都是愿意履行义务的，就是例外也是少数。

## 十一、将你的想法做戏剧性的说明

这是个充满戏剧性的时代，仅只陈述事实是不够的，还要把这事是表达的鲜明、生动、富有戏剧性。如此，才能引起广大群众注意。

## 十二、若无他法，不妨一试：提出挑战

做事情有个妙方，就是要鼓励竞争。设下挑战，引起他们想要超越对方的欲望。

什么是人们愿意工作的最大理由？薪资、工作环境、福利待遇？都不是。是工作本身，假如工作本身具有趣味性、刺激性，则不但让人愿意全力以赴，而且，往往能做的更好！

这就是每一个成功人士的喜爱：游戏。游戏让人有自我表现的机会，能够超越自我，能够赢得胜利。

### 第四部：成为一个领导者

如何不用攻击和引起愤怒的方法去改变一个人？

原则一：凡事皆以真诚的赞美和感谢为前提；

原则二：以间接的语气指出他人的错误；

原则三：先说自己错在哪里；

原则四：一定要顾到他人的面子；

原则五：用问问题来代替直接要求；

原则六：只要稍有改进，即给与赞赏，嘉勉要诚恳，赞美要大方；

原则七：给他一个他愿意全力以赴的美誉；

原则八：多多鼓励，让他觉得这过错容易改正；

原则九：使他觉得，照你的意思去做会很开心。

## 一、指出别人错误的方法

从心理学上讲，我们听过赞美言辞后，通常比较容易接受一些逆耳的批评。

先称赞别人，就好比牙医在治疗前先注射局部麻醉剂，虽然，还得往牙齿上钻洞，但是，麻醉剂已经不使他感到疼痛了。

## 二、如何批评，才不致引起怨愤？

在赞美后，转用“但是”一词，开始批评，会使赞美的真实性大打折扣。如果，转用“而且”、“同时”，其效果会更好。

间接的指出别人的错失，要比直接说出口来得温和，不引起别人强烈的反感。

## 三、先讲你自己的错误

承认一个人本身的错误—就算你还没有改正过来—还是可以帮助别人改善行为。

好的领导会遵守：先说自己错在哪里，然后在批评别人。

## 四、没有人喜欢受指使

不去教自己的部下做什么，而让他自己去做，让他自己在错误中学习。

有力的领导会，用问问题来取代直接要求。

## 五、保留他人的颜面

保留他人的颜面何等重要，而我们却很少考虑这个问题。我们喜欢摆架子、我行我素、挑剔、恫吓、在众人面前职责别

人或下属，而没有考虑是否伤了别人的自尊心。其实，只要多考虑几分钟，讲几句关心的话，为他人设身处地的想一想，就可以缓和许多不愉快的场面。

纵使别人犯错，而我们是对的，如果没有为别人保留颜面就会毁了一个人。真正的领导者永远记得顾到别人的面子。

## 六、如何鼓励别人走向成功之道。

对人来说，赞美就如同温暖的阳光一样，缺少了阳光，花朵就无法开放。只可惜，大多数人只喜欢向别人浇冷水、猛批评、而吝于撒播一些赞美的温暖阳光。

记住，我们每一个人都渴望被认可、赞赏，而且尽其所能去争取。

我们的潜能很伟大，我们只不过只发现、发挥了很少一部分，我们的很多潜能和能力被习惯性的糟蹋掉了。

假如想要成为有影响力的领导者，记得应用：只要稍有改进即给与赞赏，嘉勉要诚恳，赞美要大方。

## 七、给他一个愿意全力以赴的美誉

一般人，假如你能对他们的某种特定能力表示尊崇，他会愿意找你的意思去做。

简单的说，假如你想让人在某方面有所改进，最好就表现出你认为那人在这方面的确有不凡的特性。

## 八、让错误看起来容易改正

有两位老师，一位强调你不对的地方，以致让我们失去学习的兴趣；第二位老师则相反，他一直称赞你的长处，对你的短处则尽量不提，这使我们受到鼓舞、更加愿意尽力去做、

去做好。

记住，多多鼓励，要让他觉得这过错很容易改正。

## 九、让他们高高兴兴地去做

1、要诚恳。对自己做不到的事不要轻易许诺。不要老是想着自己的利益，而要关注别

人的利益；

2、要确实知道你想要别人做什么？

3、要凸显。问问自己，什么是别人真正想要的东西？

4、想想看，别人若照你的意思去做，会有什么好处？

5、你所给的好处，是否为对方真正所需？

6、在你要求别人做事的时候，应让对方明了他会因此获得某些好处。

总之，使他觉得，按你的意思去做，会很开心。

结论：

成人最关心的是健康问题，其次就是增进人际关系的技巧。他们要学习的是做人处世的方法。

卡内基说，培养自信的方法是，去做你不敢做的事，然后，拥有一个成功经验的纪录。读完本书之后，我们发现其实做好沟通与人际关系并非难事，只要记取与人相处的基本技巧，融合使别人喜欢你的方法，并设法使别人的想法和你一样，如此不仅可以赢取友谊，更能影响到他人。运用上述各项原则，真诚地关心他人，那么我们将发现个人的人际关系，随

着岁月的经验而成长，同时让生命更具有意义。

## 人际的感悟句子篇三

暑假的时候，我看了李世强编著的《人际交往心理学》。看完后，我觉得人际交往是一门非常有学问的课程。

书上有这么个故事：老杨是个很热心的人，不仅酒量好，而且会说话，很多朋友接待客人都喜欢让他来捧场。老杨每次都不负众望，把气氛搞得非常好。

朋友的女儿中考成绩不怎么样，没办法到县里的一中读高中。朋友就想通过关系来疏通一下，于是请了一位县一中的领导来家里吃饭。领导虽然来了，但一直不愿提帮忙的事，朋友看时机不对，也不好意思开口，场面有些冷。

老杨思忖，领导从事教育工作这么久了，管理能力一定很好。

“听说你年轻的时候是位非常有能力的教师，培养了不少人才。”老杨笑呵呵的说，“现在升到了管理层，真不错！”

“有能力不敢当，管理也算是稍有经验吧。”

“我的能力太弱了，想跟你请教一下如何提高管理能力。”就这样，老杨转换了一个对方感兴趣的话题，形势立马好转，朋友所求之事也水到渠成的办成了。

还需要注意的是，在交谈中不要以自己为重，注意对方的情绪，对方是否愿意交谈。如果发现对方不感兴趣或是在应付，千万不要犹豫，立马转移话题。你拖得越久，对方对你的好感也就越少。要是不及时转移话题，对方会拒绝继续沟通，决不能给对方说不的机会。通过及时观察，迅速找到共鸣点，沟通才可以继续下去，也许这就是所谓的细节。

## 人际的感悟句子篇四

俗话说：“做人难、难做人”，“人无完人、金无足赤”。尽管我们都知道这世道不可能有十全十美的人，也不可能把所有事情都做得天衣无缝，但追求好的东西都是每个人心中所希望的，哪怕求于不到最好，可大多数的人会自我要求改进于更好。。。。。

### 一、要敢于吃苦，不要被困难打倒。

吃的苦中苦，方为人上人。其实我个人来讲，不喜欢这句话的后半句，因为我们没必要一味的去追求什么人上人，还是自然点好，平平淡淡才最真。人应该活得真实，活得自在，活得阳光，活得自我。人生本是一条风雨相伴的路。生活中，每个人遇到的坎不一样，有着太多的荆棘与坎坷。或大或小，或多或少.....但只要敢于去吃苦，是没有什么过不去的，面对困难不能轻易言弃，哪怕再苦，毕竟累不死人；可能一生中困难重重，也可能一辈子会与苦相伴，也要继续坚持着，毕竟我们还可以苦中作乐。学会用直面坎坷的从容和身为万物之灵的睿智去战胜自己，学会去诠释生命.....

### 二、要踏实巧干，不要玩弄虚作假。

付出一份真诚，收获一些喜悦，踏踏实实干好本职工作，不要当面一套，背后一套。我们要坚信付出是有回报的，生命的定义也已不言而遇，那就是奋斗、去与命运抗争，去按照自己的目标走完自己的人生之路。或许风雨过后的彩虹不一定是那么的绚丽，但只要学会去欣赏，相信它一定是最美的。吃亏并不是傻、而是福，用自己的实干加巧干去多劳才能多得，撕掉伪装、见机行事，要知道你的耕耘会感动他人和上天的；不要整天只想着如何投机取巧、如何装小空子、如何去施展自己的小聪明，要明白关键时候群众的眼睛是最雪亮的。

### 三、要端正心态，不要去盲目攀比。

生命最大的悲哀不在于贫穷，不在于卑微，而在于价值感方向感和端正心度。每个人出生的环境和家庭条件都不一样，千万不要去埋怨自己没有生活在一个富有的家庭。有钱人有有钱人的薄酒和烦恼，穷人有穷人的洒脱和快乐，不要去与有钱人比，因为有钱的概念很难讲清，切忌一万家底去跟百万的比名牌、百万与上亿的比奢侈……，山外有山，你永远不会在“比”的问题上占到任何便宜的。把自己心态调整好，不与别人比，只与自己比，在知足中去享受自己实际条件下的生活，无尝不是人生之乐。

### 四、要放开度量，不要小肚鸡肠。

与素质高的人交往我们要客客气气，与素质低的人接触也要做到彬彬有礼，这样才能显示出你本人的素质。不能高瞻别人、不要小看自己、不可鄙视他人，尤其是遇到矛盾纠纷时，要主动去忍让，退一步海阔天空。家人、朋友、同事之间多多包涵小节、处处相互体谅，放开心胸去容纳别人的缺点与不足，万不能遇事斤斤计较。尤其是大事大非面前，一定要沉着冷静处事，不要冲动，有理也可让三分。

### 五、要摆正位置，不要自以为是

隔行如隔山，我们每个人都有各自的行业，每个人也有不同的职位。我们没有理由去看不起别人，更没有理由对哪个行业或者职位较低者另眼相看。因为我们都是人，人都应该是平等的，你是亿万富翁并不一定你比民工兄弟身体强壮，你也并不一定比农民朋友活得坦然。人各有所长、各有所能，并不是你的行业或者你的处境就比别人更高一筹，所以我们要一视同仁，万万不能给自己的眼睛涂上另类的颜色。

### 六、要不断奋斗，不为满足现状

生活，为生而活，为活着而活。《士兵突击》中很经典的台词：活着就是要干有意思的事。我们活着当然要去干有意思的事，当然要去追求更美好的东西，当然要去为自己的计划目标不懈努力。在当今风云变幻的信息时代，不学习是远远跟不了大众的步伐的，只要是不想被社会大潮完全淘汰的人，就应该不断奋斗，去干一件又一件有意思的事。

## 七、要善于助人，不要事事求人

要知道，物以类居，我们生活在一个家庭，每个人都无法脱离这个大家庭而生活，我们每个人也不可能不需要别人的帮忙与支持。能出手时就出手，养成助人为乐的好习惯，帮助别人，快乐自己，助人又能悦己的事情我们为什么不多干。当然，人生中难免自己也会遇到需要别人帮忙的地方，但不要事事求人，动不动大事小事都找别人帮忙，要知道自己才是解决问题的第一人，不到万不得已尽量别随意寻求别人的帮助，因为过渡的养成求助别人习惯，只会给自己的促长更深的信赖心理。

## 八、要敢爱敢恨，不要违背自己的良心

爱就要用心去爱，尤其是对爱你的人，你更应当以双倍的爱去回奉给他们。在我的词典里，爱就是父母对子女的爱、子女对长辈的爱、恋人或爱人之间的爱，都是自己最亲密的人，所有我们必须全身心的投入，用自己的真心去呵护他们。虽然这个世界上关注你的人可能很多，但毕竟在关注你飞的多高的同时去关心你飞得累不累的人却仅有这么几个，为此，我们不能违背自己的良心去辜负他们的爱。

## 九、要记恩报恩，不要过河拆桥

滴水之恩，理应涌泉相报，可能我们现在无法去用涌泉回报对此曾经施恩于我们的人，但至少心里应当永远铭记，待机会成熟时再报不迟，只要你怀感激之情于心底。中国人人情

观念很强，均归根于恩重如山的说话，只要是在不违法的前提下，我们就应该报恩，并带着感恩的心，去体悟生活的所赐，切忌在任何时候也不能为私己之利去利用别人，更不能过河拆桥。

十、要承责挑担，不要推脱责任。

责任，是职责和任务。身为一个成年人，必定要背负对家庭、工作和社会这三大责任。在实际生活中严格约束自我，恪尽职守，时时处处坚持重实际。“说实话、办实事、求实效”，潜心干事、勤勉敬责的承担起一个正常人本该扛起的使命。不要习惯推脱责任，替自我找借口。你可以做不到胸怀天下，但至少承担起做人起码责任。光明磊落，进责为首。你也可以做不能到志在千里，但至少要有信念，责任意识观念就如快速发展的原动力，一个家庭、一个集体、一个国家，都需要有责任心的人来共同努力，才能达到真正的“和谐”。

## 人际的感悟句子篇五

参考文献中引用的一段话，“工业的分化和专门化的每一个阶段都冲击着家庭经济，打乱了丈夫和妻子、父母和儿女的惯常关系。‘工作’和‘生活’之间的分化日益加剧……每天清晨，上班的钟声无情地把家庭成员拆散”□□p275□

每天中午放学的时候，我妈都已经把午饭做好了，我回家之后先喝一碗糖盐水，怕上火，喝完水之后再吃饭，现在想起来，生活习惯真的很健康。有时候放学回家，叫一声，“妈，我回来了”，没人应，就再叫一声，还没人应，那就是今天不在家。门是开着的，我也能进去。用不了一会儿，我妈就会出现在我身后，她就在路边的邻居家串门，一边等我放学回家一边闲聊。我扭过头来看到她，她模仿我走路的样子，耸着肩膀甩着胳膊走路，脚也不稳当，笑着说，“哪个女孩儿这样走路，一点也不稳重”。我才不是这样走呢！