# 人际关系与沟通的意义

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-28

*第一篇：人际关系与沟通的意义一、良好的人际交往与沟通能力对于大学生的成长与发展重要性人际交往与沟通是一门学问。它对于大学生形成和发展具有重要意义。（一）和谐的人际氛围是大学生顺利完成学业的基础。社会不是抽象、窃同的，而是由具体的人及其相互...*

**第一篇：人际关系与沟通的意义**

一、良好的人际交往与沟通能力对于大学生的成长与发展重要性

人际交往与沟通是一门学问。它对于大学生形成和发展具有重要意义。

（一）和谐的人际氛围是大学生顺利完成学业的基础。

社会不是抽象、窃同的，而是由具体的人及其相互之间的交往编织起对于大学生来说，与周围的同学、教员交往、沟通中融洽相处，这就为自己减少烦恼，心身愉快，集中精力学习，顺利完成学业创造了一个良好的学习和生活氛围。

（二）良好的人际交往与沟通能力有利于培育大学生健康的心理。

联合国世界卫生组织对健康下的定义是：“健康，不仅没有身体疾病，还要有完整的生理、心理状态和社会适应能力。”从这个定义中可看到，心理健康是一个健康的人不可缺少的一部分，过去人们对心理健康问题没有引起足够的重视，对大学生中产生孤独感、自卑感、或喜欢过孤独的生活，往往不会从心理不健康的角度去认识问题。一个心理健康的人是一个乐于交往的人，既愿意表达自己的喜怒哀乐，又能坦然接受别人的言谈举止，容易与周围的同学保持一种和谐的交往关系，而离群索居、喜欢孤独、乱离朋友、不愿交往的人往往不是一个心理健康的人。从这个意义上讲，交往是人类维持心理健康的重要保证。由于人是有感情的动物，人的情绪体验往往会决定人的心理状态，而情绪的困状又大多表现在人际关系上。人有相互交往的需要，当一个人有了群体归属感才会有安全感，才会消除孤独感，形成愉悦的情绪体验。大学生正处于自我与社会外性发展的重要时期，这种群体感的获得显得尤为重要。而群体感的获得需要通过良好的人际交往和沟通，达到相互了解、理解和认同。因此，大学生健康的心理需要良好的人际交往和沟通。

（三）良好的人际关系与沟通能力是大学生未来事业成功的必备素质。

一个人要在事业上获得成功的要素很多，其中良好的人际交往是不可忽视的前提条件。因为人际交往是青年人增长才学、开启心智；适应社会、准确定位；认识自我、完善自身；协调关系、攻克难关的有效途径，而这些又是青年人走向成功不可缺少的因素。而且像你们这样的地方委培生还面临着自己找工作的问题，今后要融入社会＝开创事业。特别是在市场经济的条件冲击下，社会竞争激烈，如果你们布局备人际交往能力，将来就无法在社会上站稳脚跟。

（四）良好的人际交往与沟通能力有助于大学生未来家庭生活幸福美满。

只有善于与他人交往，对他人才能于所了解，又了解才能有沟通，有处理好各种关系。在不久的将来，你们都会拥有自己的小家庭，家庭生活是否幸福美满，从某种意义上说，也取决于你们自身的人际交往和沟通能力。

二、大学生在人际交往和沟通中存在的问题

在大学阶段的学习生活中，由于主观和客观的原因，其中一部分人往往会出现人际交往和沟通不畅的情况，影响其身心健康和学习进步。

（一）大学生人际交往与沟通中存在问题的类型

1、自我中心型。在与别人交往时，“我”字优先，只顾及自己的需要和利益，强调自己的感受，而不考虑别人。在与他人相处时，不顾场合，不考虑别人的情绪，自己高兴时，就高谈阔论，眉飞色舞，手舞足蹈；不高兴时，就郁郁寡欢，谁都不理，或是乱发脾气，根本不尊重他人，漠视他人的处境和利益。

2、自我封闭型。这种类型有两种情况，一种是不愿让别人了解自己，总喜欢把自己的真实思想、情感和需要掩盖起来，往往持一种孤傲处世的态度，只注重自己的内心体验，在心理上人为地建立屏障，故意把自我封闭起来；另一种情况是虽然愿意与他人交往，但由于性格原因却无法让别人了解自己。这样的人一般性格内向孤僻，形成了一种自我封闭的状态。在我们队里也存在着这样的学员，喜欢一个人独来独往，不喜欢与他人接触，做什么都一个人，很难融合到大集体中，产生一种圾不和谐的情况。

3、社会功利型。任何人在交往过程中都有这样那样的目的、想法，都有使自己通过交往得到提高，进步的愿望，这些都是好的。但如果过多过重地考虑交往中的个人愿望，利益是否能够实现和达成，实现的可能性有多大等，就很容易被拜金主义、功利主义等错误思想腐蚀拉拢，使个人交往带上及其浓厚的功利色彩。在我们学员队中，也有部分学员把市场经济通行的“等价交换原则”用于人际交往，靠吃吃喝喝建立感情，靠拉拉扯扯，吹吹拍拍以实现个人目的；或“唯利是图”；大利多交，小利少交，无利不交，冷落不能给自己“实惠”的人，滥交乱捧能给自己“实惠”的人。个别学员把个人利益看得很重，最好荣誉、成绩都属于自己，别人都不如自己，在分队与分队之间，甚至区队与瞿之间也存在类似的问题，对于本分队本区队的工作都尽力完成，但在其它分队区队有困难的时候不愿伸手帮助一下，希望自己所在分队，区队成为一枝独秀。

4、猜疑妒忌型。猜疑心理在交往中，一般表现是，以一种假想目标为出发点进行封闭性思考，对人缺乏信任，胡乱猜忌，说风就是雨，很容易暗示。猜疑是人际关系和谐的蛀虫。另外，心理学认为，任何人都有不同程度的嫉妒心，这是常事，一定的嫉妒心，可以激发人奋发向上的积极性。而一旦这种 嫉妒心限度就会走向反面，影响人与人之间正常的关系。在我们平时的交往中嫉妒心主要表现为对他人的成绩、进步不予承认甚至贬低；自己取得了成绩，获得了荣誉就沾沾自喜，但同时又焦虑不安，对他人过分堤防，害怕他人赶上；有的甚至因此怨恨他人的所作所为。嫉妒心，嫉的是贤，妒的是能，这就是所谓的“嫉贤妒能”。如若自己不能够很好的调节心态，发展到极端就会产生同归于尽的心理，自己得不到的东西，别人也别想得得到。自己不成功，他人也休想成功。能够坐在这里的，大家都是通过高考这拥挤的羊肠小道的幸运者，一帆风顺，优越感，自然而然的滋生。但进入大学校园情况就不一样了，中学的优秀者云集在一起，有的学员不能够保持优秀，学业上优越地位的失落，很容易产生忌妒心理。轻者出现内向，躲避，重者出现精神妄想，自杀甚至犯罪等。

5、江湖义气型。有些学员热衷于江湖义气，对所谓的江湖好汉，义士崇拜得五体投地，与其他学员称兄道弟，拜把子，管它什么军纪，国法，集体利益，不惜为哥们两肋插刀，大有豪气冲天的勇者风范。而实际上，这是对革命同志关系的玷污，它是封建社会的产物，是维护个人和小团体私利的宗派团伙意识，与以革命原则为基础的同志友谊有着本质的区别。在平时交往中，我们一定不能搞小团体，小圈子，应当坚持团结合作，珍惜互相之间的情谊，这样才能做到“人伴贤良智更高”。

（二）大学生人际交往与沟通存在问题的原因。

这个原因有很多，分析起来有这样几个因素：

1、自私自利是首害。如今像你们这样的大学生，基本都是独生子女。家长们“望子成龙”的期盼，对自家“独苗”的呵护，成为培育“一切为我”的温床。当你们计如大学校园，独立地过集体生活，与同学相处时，一些同学自小养成的“以自我为中心”的自私心理就暴露无余。

2、素质教育的匮乏，我国目前的教育现状仍处于应试教育阶段，应试教育带来的负面效应就是一些家长、学生、老师更多关心的是学生的考试分数。却忽视了无法用分数衡量的内在素质的培养，这其中，就包括人际交往与沟通能力这个作为社会人必须具备的素质。

3、市场经济的负面影响。市场经济的发展，一方面动了我国经济社会的发展与进步，另一方面也助长了一些功利思想的膨胀，这种思想意识也影响了大学生的处世理念和行为方式。

三、大学生如何提高人际交往和沟通能力

良好的人际交往和沟通能力不是与生俱来的，它需要在社会交往实践中学习，锻炼和提高。但如同其他事务一样,“没有规矩不成方圆”，大学生在交往过程中，也有它内在的规律性，即依据一定的交往原则。只有遵循了正确的交往原则才能建立起和谐的人际关系，也不能在交往中掌握和创造更好的人际交往的艺术。

1、正直原则。主要是指正确、健康的人际交往能力，营造互帮互学、团结友爱、和睦相处的人际关系氛围。决不能搞拉帮结派，酒肉朋友，无原则、不健康的人际交往。

2、平等原则。主要是指交往的双方人格上的平等，他包括尊重他人和保持他人自我尊严两个方面。彼此尊重是友谊的基础，是两心相通的桥梁。交往必须平等，平等才能深交，这是人际交往成功的前提。社会主义人际关系的根本特征就是平等，这是社会进步的表现。贯彻平等原则，就是一澳求在交往中尊重别人的合法权益，尊重别人的感情。古人云：“欲人之爱己也，必先爱人；爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之”。尊重不是单方面的，而是取决双方，既要自尊，又要彼此尊重。

3、诚信原则。指在人际交往中，以诚相待、信守诺言。在与人交往时，一方面要真诚待人，既不当面奉承人，也不在背后诽谤人，要做到肝胆相照，襟怀坦荡。另一方面，言必行，行必果，承诺事情要尽量做到，这样才能赢得别人的拥戴，彼此建立深厚的友谊。马克思曾经把真诚、理智的友谊赞誉为“人生的无价之宝”。古人也说，“精诚所至，金石为开”，“心诚则灵”。其诚是换取友谊的钥匙。日本著名作家池田大作写道：“只有抛掉虚伪，以诚相见的人际关系，才识最有力、最美好、最崇高的”。

4、宽容原则。在与人相处时，应当严于律己，宽容待人，接受对方的差异。俗话说，“金无足赤，人无完人”。交往中，对别人要有宽容之心，如“眼睛里容不得一粒沙子”般斤斤计较，苛刻待人，或者得理不让人，最终将会成为孤家寡人。另外，要有宽容之心，还须以诚换诚，以情换情，以心换心，善于展再对方的角度去理解对方，回柳暗花明，豁然开朗。

5、换位原则。在交往中，要善于从对方的角度认知对方的思想观念和处事方式,设身处地地体会对方的情感和发现对方处理问题的独特个性方式等,从而真正理解对方,找到最恰当的沟通和解决问题的方法。

6、互补互助原则。这个原则是大学生人际关系处理的一种心理需要，也是人际交往的一项基本原则理由玉大学生在经济生活上还没有独立，依然出在以学为主的学生时代，因此互补性原则主要体现在精神领域。包括大学生气质、性格、个性特征的内容。往往我们会发现不同气质、性格和能力的人能够相处配合的较好，而能力非常强的两个人倒并不一定配合相处得很好。所以“尺有所短，寸有所长”，在交往过程中要勇于吸收他人的常常，以弥补自己的不足。

（二）建立良好的队集体

队集体形成，一般要经历四个阶段，第一阶段是聚合期。一个集体的初期，学员间缺乏感情联系，保持较大的心理距离；第二阶段是同化期。通过初步接触与集体活动，学员间不断产生共同体验和共同语言，逐渐形成集体意识，开始有了自发的共同的要求和行为。第三届断是形成核心期。在进一步交往中，出现了一批受学员拥护的核心骨干，他们在队内建立了比较稳固的地位，能把学员们团结起来，自觉管理学员队。第四阶段是成熟期。队内核心的形成，促进了集体规范的形成，营造了一种群体心理气氛，学员团结，人际关系协调，一个真正的队集体成熟期来，队风是整个集体状况的具体表现。每位学员都有责任通过自身努力和共同协作，为建设良好的队风作贡献，为健康成长营造良好的环境。骨干更应该以身作则，为学员办实事，建设凝聚力强的团结性队集体，这样更有利于学员和人际交往。

（三）锻炼提高人家交往能力

人际交往与沟通的技巧很多，概括地讲有四种：

1、善于结交。在人际交往中，结交的过程一般要精力彼此注意、初步解除和亲密接触三个阶段。善于结交是指能够巧妙地引起对方注意，并主动制造机会，自然地与对方进行初步接触，进而保持进一步接触的过程。

2、善于表达。常言道：与君一席话，胜读十年书。谈话是沟通信息，获得间接经验的好形势，也是表达感情，增进友谊的重要手段，善于表达，要求表达的内容要清楚明确，表达的方式要恰当，幽默和风趣，是对方感到轻松愉快。

3、善于倾听。倾听的目的一方面是给对方创作表达的机会，另一方面是是自己能更好地了解对方，以便进一步与其交往和沟通。学会提高倾听的艺术，首先要静听他人的谈话，不要贸然打断对方的话题，也不要时时插话，影响他人的谈话思路，或弄不清谈话的是指就断然下结论。其次，要鼓励对方讲下去，可以用简单的赞同、复述、评论接话等方法引导他人讲下去。另外，不要做无关的动作，如心不在焉、东张西望、爱听不停、不慎耐烦、不时看表、目光游离不定等动作。这些既影响对方讲话的兴趣，又是一种非常无礼的行为。

4、善于处理矛盾。在人与人的交往过程中，难免会产生各式各样的矛盾和摩擦，而善于出力问题，就是要求一个人在遇到麻烦的时候能够打破僵局，或者能够做到大事化小，小事化了，保持良好的人际关系，创造深入交往的氛围。

上面将了很多大学生在人际交往中遇到的问题以及如何提高交际能力。我认为总的来讲，在平时交往中各位学员应该做到自尊但不能自傲，坦诚但不轻率，谦虚但不虚伪，谨慎但不拘禁，或波但不清服，老练但不圆滑，勇敢但不鲁莽，随和但不懦弱。

**第二篇：沟通与人际关系**

沟通与人际关系

我觉得沟通是一面镜子，从中可以看到自己的一言一行，同时在这个竞争越来越残酷的社会中，会不会沟通、懂不懂沟通成为一个人生存的重要条件。选择沟通是想让自己得到全面的发展，是自己的自尊心告诉自己：在任何方面都不要输给别人。

以前我总是觉得：自己付出了多少就要得到多少回报。通过沟通课的启迪也源于自己慢慢地长大，其实有时当你付出了许多，得到的好少，甚至是等于零，或许它符合哲学上的量质变原理，难道我们付出的还不够？这时要告诉自己：如果你认定他是你的朋友，认定他就不要放弃，总有一天他会在困难的境地因为你的出现而感动。对于朋友我们要有足够的耐心，等着属于你的吧，不要着急。同样关于爱情更是这样，它没有公平对错，不是你爱他多些就是他爱你多些，不要去计较。现在我不像以前了，我相信我的一片好心总有一天大家会懂。其实当你不去想回报的时候，回报反会越来越多的向你集聚过来，使你欢心与感动。

2、沟通课对我的影响

在短短的十几周内，老师教给我们好多东西，让我明白了一些沟通技巧。比如：如何倾听、如何适应环境、如何正视自己等等。有些方面我也实践了，基本上收到了较好的效果。

上沟通课是一个不断检查自己的过程。在老师讲到的每一点内容，我都和自己做比较。其间，我发现自己做得远远不够，有时老师提到的范例就是自己存在的问题。在老师讲到“影响人际关系的几个方面”里，我觉得在生活中我的付出与回报做得挺好的。在生活中，我喜欢付出我的真情，也喜欢收到别人真情的象征－诚心的给予。

上了大学之后，我们多数同学都变得对学习要求不高，不要求掌握知识，只要蒙混过了就行，我也不例外，我也以为自己的未来在适当的时刻就会到来，命运已经确定，我付出再多的也是白搭。在老师讲完之后我明白：即使所做的事一样，它也有好与坏之分，还有优越与差劲之分，我们付出了，就有相应的回报，只要我们用满腔的热情追求，自己就会有所提高，等到机会来临时我们才能抓住机会，到那时体现了回报。

在沟通课中，我还学到点表扬与批评他人的妙招，有些我也用到生活中。老师说：“表扬别人要在人多的时候，批评别人要在没有人的时候。表扬时，不要凭空赞美，不要让他人有一种恭维的感觉，要诚心诚意地给予别人赞美，并且必须抓住别人的优点。”

我喜欢有话直说，在那次课之后，我明白有些话必须隐藏，在自己心平气和时说，才不会惹出麻烦。当我一个人快乐时，我自己会更加快乐，为了让他人快乐，我不时地给予他人赞美，起初并没有收到预期的效果，我百思不得其解，感觉生活就是这样不公平，自己诚心地赞美别人却只是淡淡的回应，甚至有时会回绝。在上了这节课后，才明白自己只是给予了别人赞美，却没有抓住好的方面，有一种凭空赞美的感觉。之后我在赞美时都将别人的优点说出来，他们听了之后都很高兴，我也高兴自己的沟通成功。

我觉得对我影响最大的还有“学会倾听”这一部分内容。在平时我们不时地在听朋友倾诉，在朋友讲话时我们会走神，在朋友说完之后我们经常会有些迷惑，这些都让对方感觉不好，我也一样，在很多时候我都装着很认真，等对方说完了我还回不过神来，有时会误解我。在听完老师这节课之后，我听人家讲话的时候，给予他人充足的时间，一般都不看书看报、东张西望，身体坐直且前倾，眼睛看着说话人的脸部，并不时地给予回应表明我在仔细听，不明白的地方或与他人意见不同的地方我都不去打断他，让他人顺利地说完，在抓住问题的关键，和对方交谈。沟通课的目的是让我们更好地沟通，需要我们将之用于实践，我想我会常常用沟通知识与他人沟通，并不断总结沟通妙招，来促进人与人之间的友谊

8、沟通使我学会了与人相处

在课程学习过程中，我学会了如何与人沟通，主要有与他人的沟通，自我沟通，人际关系能力，倾听及访问交谈。印象最深的是访问交谈。访问交谈包括信息的获取，微笑，握手，赞美。倾听不仅仅指“听”，而是要学会“如何听”，倾听含有接受信息，集中注意，联系自我，选择记忆。

特别是作为大学生，在人际交往中要更加注意创建和谐的人际关系。人际间的摩擦，思想的困惑和学习上的压力，使得大学生越来越希望有一个轻松的人际关系。那就要求大学生要学会巧用幽默。每个人的性格，习惯上和他人都有所不同，要想和睦相处，除了要彼此包容之外，还需要具备看人下菜的幽默谈吐技巧。在校园里，才华出众，性格豪放的同学难免会被人误认为是骄傲和不易接近的人，这就要学会使用幽默的语言，有意识地与人沟通，就会比别人多一些成功的机遇和桥梁，拉近彼此的心理距离。

因此，要学会待人处世的智慧。首先宽容是待人之本，宽容是做人的美德，是友善，明智与中庸这些高贵品质的体现，对生活有很大的价值，时刻保持谦逊的态度，谦逊礼让是做人的根本。拥有一颗博爱的心，博爱可以让地狱变成天堂，我们都在渴望着我们的人际关系更加和谐。如果，能用爱心去面对这个世界，那么，就会成为一个他人喜欢的人。

14、沟通课让我体悟人生

通过学习，我觉得与人相处始终要怀着一颗宽容的心去相信美好的例外，若只是一味地拒而远之，吝啬付出，试问谁愿意去用善良的心不厌其烦地扣响铜门铁壁？人与人之间是相互的。要做一个懂得感恩的人，别人对你哪怕只是一句言语的好，还是更多的，我们都要记住，记住别人的好，在别人需要帮助的时候去帮助，这样你会得到许多真正的朋友。

要掌握人际关系与沟通原则和技巧，必须了解的文化和人性差异，才能达到既不食言也不失人的境界。试着去发现别人的优点，赞美别人。赞美的魔力不言而喻。同时，赞美别人，通常也会得到别人同等的回报。这使我自己也信心倍增，面带微笑，人缘比以前更好。其实，良好的沟通，不只是能带来种种实惠，更重要的是，学习和领会沟通理念能够在无形中提高一个人的修养。不仅使人成为一个受人欢迎、爱戴的人，自己的人格更会得到进一步的发展。

**第三篇：商务沟通与人际关系**

原因：

1.事前准备不足，收集资料不完整

2.缺乏信息

3.没有适当说明重点

4.没有倾听与提问

5.时间太短

6.自我中心，没有换位思考

后果：

1.身心疲惫，失去工作的热情与活力

2.自信心受损

3.与上级之间的关系可能变僵

4.不能再大胆向上级提出自己的看法

5.很有可能放弃这份工作

建议：

应该要继续与上级沟通．因为对于杨瑞来说，这份工作是她所需要的，如果她做得好的话，可以在这个公司里大展身手，发挥出她的所有的本领，也许，她可以在这个公司得到在别的地方所不能得到的满足感和成就．

在与上级沟通时，1.知己知彼，可以在与上级沟通之后的一段时间，先不谈管理体制改革的事情，可以先与

王经理聊聊，了解一下王经理的想法，王经理对公司的期望与前景展望．并且换位思考下，如果自己是王经理的话，会怎么做．制定下改革的具体方案，多收集信息，比如说别的公司的情况，列数字说明改革的好处．

2.对症下药，要了解到王经理的需求主要是利润，那么她可以告诉王经理，有一个可以让

公司赚取更多利润的方案，引起王经理的兴趣．或者，她可以多了解一些研发的事情，去请教下王经理．在与王经理的交流中，要缓和一下之前沟通失败所造成的不好气氛．

3.阐述观点，Ａ．要在双方情绪平稳的时候

Ｂ，以问答的方式说明自己的方案

Ｃ．点明自己方案的作用，即方案的好处

Ｄ，强调自己的方案可以给公司带来利润的提高

4.处理王经理的不耐烦，要控制自己的情绪，同时可以先以一起吃饭或其它原因为由暂停

一下，缓和气氛．如果王经理对自己的方案有提问的话，可以以平和的心态解释说明．比如说，王经理可能会问：为什么你可以那么确定这个方案可以给我们公司带来利润呢？ 可以回答：原先的体制可以带来利润，这是显而易见的．但是如果管理模式再改革的话，可以带来更大的利润空间，相信王经理是一个目光长远的人．

但是，如果王经理明确地表达出不可能改变体制的话，那么杨瑞要心平气和地说要辞职，因为杨瑞选择这个公司的原因是想要发挥自己的所长．

**第四篇：人际关系与沟通技巧**

人际关系与沟通技巧

在人际交往中，有四大禁忌： 第一，忌举止粗鲁。有人认为，在待人接物方面“粗针大线”、简单粗暴，才是劳动人民的 本色，而文雅的谈吐，优美的举止都是资产阶级的“货色”。这种鄙视现代文明的小 农意识，是非常有害的。第二，忌乱发脾气。喜怒哀乐，人之常情也。但是自己的心情不好，应由自己来“消 化”，却绝不可以向他人“发起攻击”，否则是很不文明的。心情再坏，也不要丧失理 智，而应当克制自己的不良情绪，在思想上制怒。脾气暴燥，随便乱发脾气，不仅 会伤和气，而且还会使人对自己“敬而远之”。第三，忌飞短流长。同事、朋友之间讲几句心里话，是不为过的，然而却绝不允许 到处不负责任地传播流言披浯、搬弄是非。尤其应注意的是，切勿对他人的不幸幸 灾乐祸，甚至望风捕影，添油加醋，把人家的隐私与苦楚作为自己的谈资。第四，忌说话过头。与他人相处，切勿说过头活，尤其是不要在公共场合和上班时 间内，随随便便地跟别人打趣逗乐，开过“度”的玩笑。总之，在人际交往中要受人欢迎，请君务必要遵守“三 A 原则”。含义是要求人们在 人际交往中，要尽可能地去接受别人、赞同别人、重视别人。它所以叫“三 A 原则”，是因为在英文中，接受、赞同、重视这三个词的第一个字母，都是 A。美国学者布 吉林认为：“三 A”有如满足人们自尊心的基本食物，在人际交往中，不可被其他东 西所替代。他的话是值得每位朋友记取的，假如大家不想被人讨厌的话。第二，如何处理好人际关系

一、在现实社会中，由于各人的性格、秉赋、生活背景及目的等等的不同而产生的思想上的一定 隔阂，这是正常的，也是可以理解的。倘若在工作或生活中和所有的人都合不来，那就不正 常了，需要作自我调整并加以改变。人依据其年龄、性别、职业、职位、所处环境等情况 而扮演着不同的社会角色。在与人接触时，不同的角色有着不同的行为规范，所以在和不同 的人相处时，有不同的要求和技巧。在这里我仅就您所提出的问题，即如何与同事相处发表 些意见。首先，要处处替他人着想，切忌自我中心。要搞好同事关系，就要学会从其他的 角度来考虑问题，善于作出适当的自我牺牲。要做好一项工作，经常要与别人合作，在取 得成绩之后，要求共同分享，切忌处处表现自己，将大家的成果占为己有。提供给他人机会、帮助其实现生活目标，对于处理好人际关系是至关重要的。替他人着想还表现在当他人遭 到困难、挫折时，伸出援助之手，给予帮助。良好的人际关

系往往是双向互利的。您给别人 的种种关心和帮助，当您自己遇到困难的时候也会得到回报。其次，要胸襟豁达、善于接 受别人及自己。要不失时机的给别人以表扬。但须注意的是 要掌握分寸，不要一味夸张，从而使人产生一种虚伪的感觉，失去别人对您的信任。再次，要掌握与同事交谈的技巧。在与同事交谈时，要注意倾听他的讲话，并给予适当 的反馈。聚神聆听代表着理解和接受，是连接心灵的桥梁。在表达自己思想时，要讲究含 蓄、幽默、简洁、生动。含蓄既表现了 您的高雅和修养，同时也起到了避免分歧、说明观 点、不伤关系的作用，提意见、指出别 人的错误，要注意场合，措词要平和，以免伤人自尊 心，产生反抗心理。幽默是语言的调 味品，它可使交谈变得生动有趣。简洁要求在与人谈话 时掌握该说的说，不该说的不说。与人谈话时要有自我感情的投入，这样才会以情动人。此 谓之生动。当然要掌握好表达自

己的技巧，需要不断的实践，并不断的增加自己的文化修养，拓宽自己的视野。最后，要 抽时间和同事打成一片。培养自己多方面的兴趣，以爱好结交朋友，也是一种好办法。另外，互相交流信息、切磋自己的体会都可融洽人际关系。搞好人际关系是一门艺术。所有的人 都需要不断的学习和实践、才能臻于娴熟。希望你能根据自己的具体情况，作一个自我分析，从而冲破自我封闭的篱笆，虚怀若谷，去建立一个和谐的人际关系！!

**第五篇：商务沟通与人际关系**

商务沟通与人际关系之刍议

摘要：商务沟通是商务组织为了顺利地开展经营，为求得长期的生存与发展，通过组织大量的商务活动，凭借一定的渠道，将有关经营的各种信息发送给商务组织内外既的对象，并寻求反馈以求得商务组织内外的相互理解、支持与合作的过程。商务沟通是沟通的重要形式之一，沟通的成功与否和沟通者的个人综合素养及信息理解的能力有直接关联。如何避免商务沟通的误差，并且减少沟通中的误解，是我们学习本课程的意义所在。文章中将通过沟通特点，商务沟通的障碍，有效的沟通技巧这三方面进行分析。

关键词：商务沟通 人际关系 沟通特点 沟通障碍 沟通技巧

一、沟通特点

因为我们每个人在社会中所扮演的社会角色不同，我们的社会阶层也就不同，而人际关系不可能局限在一个社会阶层，因此我们更需要重视沟通，特别是不同阶层间的沟通。所以我将从沟通的三要素来进行分析： 1.认知

人与人的交往过程中，认知是人际关系的前提条件，通过彼此相互感知、识别、理解而建立的关系。人际关系是对人的认知开始，彼此根本不熟悉、毫无所知，就不可能建立人际关系。人际关系的调节也是与认知分不开的。所以我们更加注重称呼与介绍。在称呼上，要注意对象与场合，特别是指商务沟通上，应该更加严谨与正式，切勿随意以防对方感觉到不尊重。在自我介绍时，应该要告知对方我们的姓名、所属公司等基本信息，如果有名片应该尽量使用名片；而介绍他人时应该注意介绍顺序，即“尊卑有序”，不要混乱，介绍内容应该简明扼要。2．情感

情感是人际关系中的重要因素，人际关系在心理上总是以彼此满足或不满足、喜爱或厌恶等情感状态为特征的。假如没有情感因素参与调节，其关系是不可想象的。情感因素是指与人的需要相联系的体验，对满足需要的事物产生积极的情绪体验，而对阻碍需要满足的事物则产生消极的情绪体验。在人际沟通中，只要分析、了解人们的不同心理需要，把握人们心理需要的特点，并根据这些需要特点去满足对方的心理需求，就能获得比较好的沟通效果。3．行为

行为是人际关系的沟通手段，在人际关系中，无论是认知因素还是情感因素，都是要通过行为表现出来。行为是指言语、举止、作风、表情、手势等一切表现出的外部动作，即非语言沟通，它是建立和发展人际关系的沟通手段。从面部表情、身体动作、仪表服饰三个方面的行为表现，就可掌握他人的心理，也是一种有效地沟通，在人际关系交往中常常出现。

二、商务沟通的障碍

1.语言

国际商务沟通是商务沟通的形式之一。在国际商务沟通中要比国内沟通要更加困难一些，因为相较于国内沟通，国际商务沟通增加了语言的关卡。虽然在国际商务沟通中大多用英语进行，但很可能谈判双方的母语往往又不都是英语，这就增加了交流的难度。在这种情况下，我们要尽量用简单、清楚、明确的英语，不要用易引起误会的多义词、双关语、成语等，也不要用易引起对方反感的词句。2.礼仪

礼仪在人们的交往过程中具有重要作用，人们之间的交往要符合一定的礼仪规范。在商业沟通中，懂的必要的礼节与礼仪，是沟通者必须具备的基本素质。如果违反礼仪规范，不仅会影响双方融洽关系的形成，而且还会影响对方对自己在修养、身份、能力等方面的评价，甚至影响沟通的成效。健康、必要的礼仪可以赢得人们的尊敬和爱戴，广交朋友，避免隔阂和怨恨。如果一个人在工作中，彬彬有礼,待人接物恰如其分，诚恳、谦恭、和善，就必定受到人们的尊重。3.禁忌与宗教信仰

在商务沟通中，在对外活动包括涉外商务活动中，禁忌是不得不考虑的事项，特别是东亚、南亚、中亚、北非这些宗教盛行的地区。了解一些国家的风土人情、习惯禁忌，对于与对方交流，准备把握对方的谈判思路，及时完成谈判任务，具有非常重要的作用。4.谈判风格 谈判是沟通的重要形式之一，也是我认为最难的沟通之一。因为我认为，谈判可以说是双方站在两方各自不同的利益角度，在对立面试图说服对方的一种方式。谈判的经理人们能够通过研究谈判行为的差异来使自己从中受益，帮助他们了解谈判进程中正在发生什么事情。

例如：在谈判中，当日本人不敢用眼光与对手直视或在面临严峻形势下仍保持微笑时，日本文化的彬彬有礼和情绪掩饰常使美国人不知所措。重要的是美国人还应了解对于日本人来讲什么是礼貌而什么是冒犯。美国人必须避免夸张、随意等诸如此类的行为和身体接触，因为日本人重视谦逊。基于一贯的传统文化日本人还注重维持和 谐，他们宁可推托甚至离开房间也不愿意直接给予对方一个否定的回答。日本文化的根本是关心整个团体的利益，任何影响了一个人或一小部分人的事件都同样会影 响其他人。因此，日本人决策时十分谨慎以便考虑其长期效果，他们进行客观的分析并注意对方的反应。

三、有效的沟通技巧

1.学会有效的倾听

有效的倾听能增加信息交流双方的信任感，是克服沟通障碍的重要条件。要提高倾听的技能，可以从以下几方面去努力：(1)使用目光接触；(2)展现赞许性的点头和恰当的面部表情；(3)避免分心的举动或手势；(4)要提出意见，以显示自己不仅在充分聆听，而且在思考；(5)复述，用自己的话重述对方所说的内容；(6)要有耐心，不要随意插话；(7)不要妄加批评和争论；(8)使听者与说者的角色顺利转换。信息传递链过长，会减慢流通速度并造成信息失真。2.正直、诚恳、热情

一般来讲品质好、能力强或具有某种特长的人容易受到他人的喜爱和尊重，所以在与他人接触的过程中要热情、真诚、坦率、友好、有责任感、真诚地赞美他人（比如：“您太棒了！”“您的这个建议对我启发很大，谢谢您！”“我在这方面有欠缺，我拜您为师”）等，同时在抓紧学习工作的前提之下适当施展自己的才华，表现自己的特长，使同学接纳、信任和尊重我们。3.肯定对方、尊重对方、赏识对方，学会换位思考

在承认、理解、接纳和尊重他人基础上，才能赢得他人的承认、理解、接纳和尊重，所以以换位思考、将心比心、以诚换诚的心态和行为来与他人相处，这样才能达到心灵的沟通和情感的共鸣。只有这样，才可能获得他人的支持、鼓励、认可和肯定；也只有这样，才能感受到愉悦、快乐、幸福与和谐的情绪体验而体现出自我价值来。通过观察和模仿，您渐渐地会发现，自己的人际交往能力会有意想不到的改进。要时时处处站在他人的角度来考虑问题，经常要与别人合作，在取得成绩之后，要与他人共同分享；给他人提供机会，帮助其实现生活目标；当他人遭遇到困难、挫折时，伸出援助之手，给予帮助。要胸襟豁达乐于接受他人及自己。当别人取得成绩时，要不失时机的给予赞扬和祝贺。这种赞美的话语会给被赞扬者带来快乐，引起积极的情绪反应。情绪具有传染性，即也会传染给周围的人给周围所有人带来快乐。“快乐”则会消融人际关系的僵局，使人际关系变得融洽。在平时还应注意以下几点：①会话交谈时，目光注视对方；②在听到对方的内心秘密后不要把内容泄露给他人；③不在背后批评别人，保住对方的面子。

四、总结

对大学生来说，一进入学校的那一刻就已决定了其对人际交往的需要，在今天这个到处充满竞争和压力的社会里，良好的人际交往能力以及良好的人际关系已经成为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，将有利于我们大学生形成和发展健康的个性品质，早日成才。

在这一学期的课程学习中，《商务沟通与人际关系》是对我们现实生活非常有帮助的一门学科，具有实用性。这门课程所教的人际沟通的技巧、商务沟通的方法的技巧等都对我很有帮助。而本篇文章是以人际沟通的技巧为扩展点，结合人际沟通的相关知识对人际关系与人际沟通的关系进行了浅谈。

参考文献

[1]莫斯(新西兰)著,杨宇光 译.人际沟通大智慧[M].上海: 上海人民出版社,2024.[2]贾启艾.人际沟通[M].南京：东南大学出版社，2024.[3]刘晓羽.浅析我国大学生人际沟通现状与建议[J].现代交际,2024,第8期:249.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找