# 怎样提高沟通能力（范文大全）

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-07-20

*第一篇：怎样提高沟通能力沟通是一门艺术，也是一名优秀销售人员不可或缺的能力。不论您的目的是为了自信地演说、轻松地谈判，还是愉快地销售，它都将协助您增进传递信息——沟通的技巧。那么沟通策略与技巧有哪些?下面小编给大家整理的怎样提高沟通能力范...*

**第一篇：怎样提高沟通能力**

沟通是一门艺术，也是一名优秀销售人员不可或缺的能力。不论您的目的是为了自信地演说、轻松地谈判，还是愉快地销售，它都将协助您增进传递信息——沟通的技巧。那么沟通策略与技巧有哪些?下面小编给大家整理的怎样提高沟通能力范文，希望大家喜欢!

怎样提高沟通能力范文1

档

沟通策略与技巧：积极倾听他人的谈话

注视着对方，保持注意力;对方谈话最后插入总结性问话，确保没有漏下什么。

沟通策略与技巧：提前做好沟通计划

实现安排好沟通交流程序(制定沟通计划、交流策略等)，才能达到预期的沟通效果，提前做好沟通步骤，以免沟通交流失败。

沟通策略与技巧：注意运用提示信息

交流过程中，使用一些词语(如无论如何、而且、相比较而言、举例说明、但是)或者运用一些手势，都能够有助对方理解下一步要谈些什么。

沟通策略与技巧：取消对方不合作的谈话

如果对方因事情忙碌对谈话不予理睬，你应当取消这次谈话，让对方注意到，要么立即停止手边的工作与你专心沟通，要么越好与你交流的时间。

沟通策略与技巧：确保对方注意力集中

因为每个人的兴趣和需求不同，所以注意力不能完全集中在谈话的内容上，解决这样的问题，可以尝试提问式的开场白，吸引别人的注意力和思考。

沟通策略与技巧：语言富于变化

注意把握好自己的语速、语调和音量，谈到关键性问题需要放慢速度，引证例子最好加快语速。缺少语言变化，就是会对方感到厌烦，甚至拒绝倾听你的谈话。

沟通策略与技巧：预料沟通过程中

可能出现的各种结果

对于沟通可能提出的问题、建议，可能出现的反对意见，以及偏离主题的情况做好充分准备，甚至有必要设想对于每个观点可能会出现各种反应，以便更好地促进沟通交流的效果。

沟通策略与技巧：营造积极和谐的谈话气氛

和谐的谈话氛围，使大家保持理性状态进行沟通，切勿情绪化。只有让大家感受到这是一种公平的交流，而不是家长式，胜利者对失败者式的命令，他们才能够保持愉快的心情各抒己见。

沟通策略与技巧：运用开放式问句提问

最好运用开放式，而非指标性的提问，引出实质性的结论。比如“B小组为什么会落后于其他小组”，然后提出更具体的问题，进一步追问“B小组的每一位新成员都完成了工作目标吗?”，从而引出实质性问题。

沟通策略与技巧：回答对方提出的问题

当向别人传达某一信息时，别人的第一反应通常是“这对我来说有什么好处?”对于这个问题的回答将是对方接受还是持谨慎观望态度，或者干菜拒绝你的要求。你应该将心比心，换位思考，最终获得大家都期望的双赢结果。

沟通策略与技巧：确保对方

领会了你的谈话内容

如果想知道对方是否理解你的谈话内容，可以每隔5-10分钟请对方对你谈到的问题做出总结，不过避免命令式的口吻。如“刚才我谈了很多，不知道是否表述清楚，如果你能用几分钟总结一下刚才听到的内容，我想一定能有助我们之间的相互沟通”。

沟通策略与技巧：试探性询问

交谈过程中，有的人会刻意回避部分事实。比如在招聘过程中，询问应聘者为什么要放弃原工作，他回答“我的价值得不到应有的体现”。这时你需要具体了解事实，你可以尝试3种试探性询问：反应式“你感觉自身的价值得不到应有的体现?”;中立性试探：“我很感兴趣，具体谈谈。”;沉默式试探：什么都不说，只是看着面试者，等待他的回答。

怎样提高沟通能力范文2

一、指导思想：

为进一步贯彻《纲要》所提出的：“幼儿园应与家庭、社区密切合作，与小学相互衔接，综合利用各种教育资源，共同为幼儿的发展创造良好的条件”这一精神，进一步树立“服务第一、质量至上”的观念，本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持和主动参与，家园共同努力办好abc幼儿园。

二、工作目标：

1、努力营造家园合力的教育环境，提高亲子关系、师生关系、家园关系

2、结合本园家长的实际，找准切入点，提高家长对幼儿园工作的参与度，丰富活动内容与参与方式，办好家长学校。

3、增强对家庭、社会的服务功能，明确服务意识，扩大服务范围，提高服 务水平。

三、具体措施：

1、环境是育人的首要条件，营造家园合力的育人环境更是幼儿健康成长的前提。本学期，首先，我们将继续把家长工作作为幼儿园工作的重要组成部分，高度重视，建立健全各项家长工作制度，期初有目标有计划，学期末有总结，并将家长工作列入教师考核的重要内容，真正使家长工作做到规范化、制度化、经常化。第二，要把家长和教师作为共同促进幼儿发展的主体来看待。在共同教育幼儿的问题上，双方要互相尊重、互相信任、平等合作，真诚沟通，同心同德完成育儿的使命。第三，在家园沟通问题上，教师要切实树立为家长服务的思想，把家长作为平等的合作伙伴，真心实意做家长的朋友，家园齐心协力共同为幼儿的健康成长努力。

2、注重家长工作的实效性。家长工作必须讲求实效，不搞形式主义，目前，家园合作虽有不小的成果。但还有许多的地方要加强要提高。表现在家长直接参与教学不够，尤其体现在深入到幼儿园教育过程的深层不够，教育观念有待更新，教育行为需要转变，本学期，将充分利用家长学校、家长园地、家长开放日、班级博客等方式，切实提高家长工作的实效性。

3、善于做个别家长工作。由于环境和教育不同，孩子发展状况各不相同，家长的素质、教养水平也差异，因此教师做家长工作，帮助家长提高教育水平也要“因人而异”，根据家长不同的性格、不同的素质，采用不同措施。同时教师要具有敏锐的洞察力，能透过幼儿的情感、态度、言行，察觉到家长在教育上的问题，有针对性地开展个别交谈，继续做好家访工作，做好家访记录，特别是新生的家长工作。

4、发挥家委会的桥梁作用。要充分发挥家长委员会作用，使其真正成为幼儿园与家长间的纽带，增强教育合力。家委会成员应积极参与幼儿园管理，了解幼儿园教育计划和要求，同时反映家长对幼儿园的意见和要求，沟通协调家园关系，配合园方做好期末家长评议工作，召集家长对幼儿园的保育、教育、伙食、保健以及教师的教态与水平等方面进行全面评价，并将评议情况转达给幼儿园，以便改进工作，提高教育质量。

5、开辟家园合作的有效途径。办好家长学校，根据家长和教学需求，开办识讲座，技能培训，调查问卷、亲子互动，小小亲子运动会，联欢会。尤其是家长开放日活动，使家长通过观摩可以从中具体了解幼儿园教育工作的内容、形式、方法可亲眼看到自己孩子在各方面的表现，得知孩子的发展水平及与伙伴交往的状况，特别是可看到自己的孩子在与同龄幼儿相比较中显示出的优势与不足，从而有助于家长深入了解孩子，与教师合作有针对性地教育孩子。同时，家长在观摩与参与活动的过程中，还可以观察到教师教养态度、教养方法、技能。但是，对家长的参与活动，教师要作必要的引导，告诉家长活动看什么，怎么看。比如要着重看孩子的主动性、积极性与创造性，看孩子怎样与同伴相处，看孩子在原有基础上的发展，从而学会对孩子的正确评价。

6、充分发挥家教园地作用。本学期我们将重视各种宣传工作，拓展原有家长园地版面，鼓励教师根据班级、家长以及教学的需要设计新颖的家长教园地，形式多样，突出新意，增加互动内容，办出特色和品位。其中“互动内容”主要是根据班级幼儿实际情况提出各种家庭教育热点问题，再有针对性地吸引家长积极参与讨论，并将好的文章张贴在联系栏中，实现家长教育家长的目的。

7、网上交流。随着社会的发展，科技的进步，电脑已走过千家万户，上网具有信息量大，获取知识便捷、效率高、速度快的特点，因此网上学习、交流、沟通已成为人们获取知识、提高素质的有效手段。我园各班已在网上开通了博客，这样可以让更多的人了解幼儿园，同时家长通过在网上查阅关于幼儿园的信息或在网上与幼儿园进行交流。极大的拓展了交流空间。

8、不断完善教师家长工作的考评方法，将教师的家长工作纳入考核的重要内容以《幼儿园教师月份工作考核细则》为标准，我们将从要求教师家长工作的量化、质化和内涵化，对教师和班级家长工作采取园长室考核、自我评价和听取家长意见相结合的数量考核和质量考核相结合的方法，全面衡量教师家长工作的内涵。

怎样提高沟通能力范文3

(1)开列沟通情境和沟通对象清单

这一步非常简单。闭上眼睛想一想，你都在哪些情境中与人沟通，比如学校、家庭、工作单位、聚会以及日常的各种与人打交道的情境。再想一想，你都需要与哪些人沟通，比如朋友、父母、同学、配偶、亲戚、领导、邻居、陌生人等等。开列清单的目的是使自己清楚自己的沟通范围和对象，以便全面地提高自己的沟通能力。

(2)评价自己的沟通状况

在这一步里，问自己如下问题：

·对哪些情境的沟通感到愉快?

·对哪些情境的沟通感到有心理压力?

·最愿意与谁保持沟通?

·最不喜欢与谁沟通?

·是否经常与多数人保持愉快的沟通?

·是否常感到自己的意思没有说清楚?

·是否常误解别人，事后才发觉自己错了?

·是否与朋友保持经常性联系?

·是否经常懒得给人写信或打电话?

客观、认真地回答上述问题，有助于了解自己在哪些情境中、与哪些人的沟通状况较为理想，在哪些情境中、与哪些人的沟通需要着力改善。

(3)评价自己的沟通方式

在这一步中，主要问自己如下三个问题：

·通常情况下，自己是主动与别人沟通还是被动沟通?

·在与别人沟通时，自己的注意力是否集中?

·在表达自己的意图时，信息是否充分?

主动沟通者与被动沟通者的沟通状况往往有明显差异。研究表明，主动沟通者更容易与别人建立并维持广泛的人际关系，更可能在人际交往中获得成功。

沟通时保持高度的注意力，有助于了解对方的心理状态，并能够较好地根据反馈来调节自己的沟通过程。没有人喜欢自己的谈话对象总是左顾右盼、心不在焉。

在表达自己的意图时，一定要注意使自己被人充分理解。沟通时的言语、动作等信息如果不充分，则不能明确地表达自己的意思;如果信息过多，出现冗余，也会引起信息接受方的不舒服。最常见的例子就是，你一不小心踩了别人的脚，那么一?quot;对不起“就足以表达你的歉意，如果你还继续说：”我实在不是有意的，别人挤了我一下，我又不知怎的就站不稳了……\"这样啰嗦反倒令人反感。因此，信息充分而又无冗余是最佳的沟通方式。

(4)制订、执行沟通计划

通过前几个步骤，你一定能够发现自己在哪些方面存在不足，从而确定在哪些方面重点改进。比如，沟通范围狭窄，则需要扩大沟通范围;忽略了与友人的联系，则需写信、打电话;沟通主动性不够，则需要积极主动地与人沟通等等。把这些制成一个循序渐进的沟通计划，然后把自己的计划付诸行动，体现有具体的生活小事中。比如，觉得自己的沟通范围狭窄，主动性不够，你可以规定自己每周与两个素不相识的人打招呼，具体如问路，说说天气等。不必害羞，没有人会取笑你的主动，相反，对方可能还会在欣赏你的勇气呢!

在制订和执行计划时，要注意小步子的原则，即不要对自己提出太高的要求，以免实现不了，反而挫伤自己的积极性。小要求实现并巩固之后，再对自己提出更高的要求。

(5)对计划进行监督

这一步至关重要。一旦监督不力，可能就会功亏一篑。最好是自己对自己进行监督，比如用日记、图表记载自己的发展状况，并评价与分析自己的感受。

当你完成了某一个计划，如跟一直不敢说话的异性打了招呼，你可以奖励自己一顿美餐，或是看场电影轻松轻松。这样有助于巩固阶段性成果。如果没有完成计划，就要采取一些惩罚措施，比如做俯卧撑或是做一些懒得做的体力活。

总之，计划的执行需要信心，要坚信自己能够成功。记住：一个人能够做的，比他已经做的和相信自己能够做的要多得多。

怎样提高沟通能力范文

**第二篇：怎样提高沟通能力**

怎样提高沟通能力

下面文章给你参考一下!

做好销售

第一：勤奋。(脑勤、眼勤、耳勤、口勤、手勤、腿勤----六勤)

要想做好销售首先要勤奋，这也是一名业务人员所必备素质。在营销界有这样一句话：“一个成天与客户泡在一起的销售庸材的业绩一定高于整天呆在办公室的销售天才”。这句话讲得很好，“勤能补拙”吗!

勤奋体现在以下几个方面：

一、勤学习，不断提高、丰富自己。

1．学习自己销售的产品知识，本行业的知识、同类产品的知识。这样知己知彼，才能以一个“专业”的销售人员的姿态出现在客户面前，才能赢得客户的依赖。因为我们也有这样的感觉：我们去买东西的时候，或别人向我们推荐产品的时候，如果对方一问三不知或一知半解，无疑我们会对要买的东西和这个人的印象打折扣。我们去看病都喜欢找“专家门诊”，因为这样放心。现在的广告也是：中国移动---通信专家、九牧王---西裤专家、方太---厨房专家。我们的客户也一样，他们希望站在他们面前的是一个“专业”的销售人员，这样他们才会接受我们这个人，接受我们的公司和产品。

2．学习、接受行业外的其它知识。就像文艺、体育、政治等等都应不断汲取。比如说：NBA休斯顿火箭队最近胜负如何、姚明表现状态、皇马六大巨星状态如何、贝利加盟皇马了吗等等，这些都是与客户聊天的素材。哪有那么多的工作上的事情要谈，你不烦他还烦呢。工作的事情几分钟就谈完了，谈完了怎么办，不能冷场啊，找话题，投其所好，他喜欢什么就和他聊什么。

3．学习管理知识。这是对自己的提高，我们不能总停止在现有的水平上。你要对这个市场的客户进行管理。客户是什么，是我们的上帝。换个角度说，他们全是给我们打工的，管理好了，给我们多用几支血清，我们的销售业绩就上去了。

二、勤拜访。

一定要有吃苦耐劳的精神。业务人员就是“铜头、铁嘴、橡皮肚子、飞毛腿”。

1．“铜头”---经常碰壁，碰了不怕，敢于再碰。

2．“铁嘴”---敢说，会说。会说和能说是不一样的。能说是指这个人喜欢说话，滔滔不绝；而会说是指说话虽少但有内容，能说到点子上，所以我们应做到既敢说又会说。

3．“橡皮肚子”---常受讥讽，受气，所以要学会宽容，自我调节。

4．“飞毛腿”---不用说了，就是六勤里的“腿勤”。而且行动要快，客户有问题了，打电话给你，你就要以最快的速度在第一时间里赶到，争取他还没放下电话，我们就已敲门了。勤拜

访的好处是与客户关系一直保持良好，不致于过几天不去他就把你给忘了。哪怕有事亲自去不了，也要打电话给他，加深他对你的印象。另外，我们要安排好行程路线，达到怎样去最省时、省力，提高工作效率。

三、勤动脑。

就是要勤思考，遇到棘手的问题，仔细想一下问题出现的根源是什么，然后有根据地制定解决方案。

销售工作中常存在一些假象：有时客户表面很好，很爽快，让你心情很好的走开，可是你等吧，再也没有消息。有时表面对我们很不友好，甚至把我们赶出去，我们可能因此不敢再去拜访。这是因为我们没有分清到底是什么原因，所以我们一定要静下心来，冷静思考，才不会被误导。

四、勤沟通。

人常说：“当局者迷”，所以我们要经常与领导和同事交流沟通自己的市场问题，别人的市场可能同样存在，了解他们是如何解决的，也许经过领导和同事的指点，你会恍然大悟，找到解决问题的办法，共同提高。

五、勤总结。

有总结才能有所提高，无论是成功还是失败，其经验和教训都值得我们总结，成功的经验可以移植，失败的教训不会让我们重蹈覆辙。

第二：灵感。

灵感是什么？灵感就是创意，就是创新。要想做好销售，就不能墨守成规，需要打破传统的销售思路，变换思维方式去面对市场。灵感可以说无处不在。

1．与客户谈进货时受阻。突然得知客户生病了或者是亲人、家属生病了，灵感来了，买点东西前去慰问一下，这样可以打破僵局，客户由开始的拒绝，可能会改变态度---进货。

2．产品导入期：推广受阻时，突然得知别的厂家召开新闻发布会。灵感来了，我们不妨也召开一次新闻发布会。

3．逛商场时，看见卖鞋的有鞋托。灵感来了，给防疫站打个电话，就说被狗咬了，问有血清吗？他们一听有人要买，可能就会进货。

第三：技巧。

技巧是什么？就是方法，而且销售技巧自始至终贯穿整个过程之中。我们所面对的客户形形色色，我们都要坚持有一个原则：一是投其所好；二是围魏救赵；三是软磨硬泡。

与客户交往过程中主要有三个阶段：

一、拜访前：

1．要做好访前计划。

(1)好处是：有了计划，才会有面谈时的应对策略，因为有时在临场的即兴策略成功性很小。

(2)事先想好可能遇到的障碍，事先准备好排除方案，才能减少沟通障碍。

(3)事先考虑周全，就可以在临场变化时伸缩自如，不致于慌乱。

(4)有了充分的准备，自信心就会增强，心理比较稳定。

2．前计划的内容。

(1)确定最佳拜访时间。如果你准备请客户吃饭，最好在快下班前半小时左右赶到，如果不想请吃饭最好早去早回。

(2)设定此次拜访的目标。通过这次拜访你想达到一个什么样的目的，是实现增进感情交流，还是促进客户进货。

(3)预测可能提出的问题及处理办法。

(4)准备好相关资料。记清是否有以前遗留的问题，此次予以解决。

二、拜访中：

1．要从客户角度去看待我们的销售行为。如从推销人员的立场去看，我们拜访的目的就是推销产品，而换一个立场从客户的角度来看，就是把客户当成“攻打对象”。

2．拜访的目的重点放在与客户沟通利益上。不要只介绍产品本身，而应把给客户带来的利益作为沟通的重点。这样，客户在心理上将大幅度增加接受性，这样我们可以在买卖双方互惠的状况下顺利沟通。

3．不同的客户需求是不一样的。每个客户的情况都不同，他们的需求和期待自然也就不一样，所以我们在拜访前就要搜集资料，调查、了解他们的需求，然后对症下药。

下面给大家介绍在沟通中的“FAB”法则。

F---Fewture(产品的特征)

A---Advantage(产品的功效)

B---Bentfit(产品的利益)

在使用本法则时，请记住：只有明确指出利益，才能打动客户的心。从销售产品的立场来说，我们很容易认为客户一定关心产品的特征，一直是想尽办法把产品的特征一一讲出来去说服客户，其实不然，产品的利益才是客户关心的，所以大家记住，在应用本法则时，可以省略F、A，但绝不能省略B，否则无法打动客户的心。

三、拜访后：

1．一定要做访后分析。

(1)花一点时间做，把拜访后的结果和访前计划对比一下，看看哪些目的达成了，哪些目的没达成。

(2)分析没达成目标的原因是什么，如何才能达成。

(3)从客户的立场重新想一想拜访时的感受，哪些地方做的不够好。

(4)分析自己在拜访过程中的态度和行为是否对客户有所贡献。

(5)进一步想一想，为了做得更为有效，在什么地方需要更好的改善。

2．采取改进措施。

(1)只做分析不行，应积极采取改进措施，并且改善自己的缺陷和弱点，才能更好的提高。

(2)“天下只怕有心人”，对于拒绝与排斥的客户，要多研究方法，找出最佳方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

**第三篇：怎样提高自己的沟通能力**

怎样提高自己的沟通能力

1．一般步骤

（1）开列沟通情境和沟通对象清单

这一步非常简单。闭上眼睛想一想，你都在哪些情境中与人沟通，比如学校、家庭、工作单位、聚会以及日常的各种与人打交道的情境。再想一想，你都需要与哪些人沟通，比如朋友、父母、同学、配偶、亲戚、领导、邻居、陌生人等等。开列清单的目的是使自己清楚自己的沟通范围和对象，以便全面地提高自己的沟通能力。

（2）评价自己的沟通状况

在这一步里，问自己如下问题：

·对哪些情境的沟通感到愉快？

·对哪些情境的沟通感到有心理压力？

·最愿意与谁保持沟通？

·最不喜欢与谁沟通？

·是否经常与多数人保持愉快的沟通？

·是否常感到自己的意思没有说清楚？

·是否常误解别人，事后才发觉自己错了？

·是否与朋友保持经常性联系？

·是否经常懒得给人写信或打电话？

„„

客观、认真地回答上述问题，有助于了解自己在哪些情境中、与哪些人的沟通状况较为理想，在哪些情境中、与哪些人的沟通需要着力改善。

（3）评价自己的沟通方式

在这一步中，主要问自己如下三个问题：

·通常情况下，自己是主动与别人沟通还是被动沟通？

·在与别人沟通时，自己的注意力是否集中？

·在表达自己的意图时，信息是否充分？

主动沟通者与被动沟通者的沟通状况往往有明显差异。研究表明，主动沟通者更容易与别人建立并维持广泛的人际关系，更可能在人际交往中获得成功。

沟通时保持高度的注意力，有助于了解对方的心理状态，并能够较好地根据反馈来调节自己的沟通过程。没有人喜欢自己的谈话对象总是左顾右盼、心不在焉。

在表达自己的意图时，一定要注意使自己被人充分理解。沟通时的言语、动作等信息如果不充分，则不能明确地表达自己的意思；如果信息过多，出现冗余，也会引起信息接受方的不舒服。最常见的例子就是，你一不小心踩了别人的脚，那么一?quot;对不起“就足以表达你的歉意，如果你还继续说：”我实在不是有意的，别人挤了我一下，我又不知怎的就站不稳了„„“这样罗嗦反倒令人反感。因此，信息充分而又无冗余是最佳的沟通方式。

（4）制订、执行沟通计划

通过前几个步骤，你一定能够发现自己在哪些方面存在不足，从而确定在哪些方面重点改进。比如，沟通范围狭窄，则需要扩大沟通范围；忽略了与友人的联系，则需写信、打电话；沟通主动性不够，则需要积极主动地与人沟通等等。把这些制成一个循序渐进的沟通计划，然后把自己的计划付诸行动，体现有具体的生活小事中。比如，觉得自己的沟通范围狭窄，主

动性不够，你可以规定自己每周与两个素不相识的人打招呼，具体如问路，说说天气等。不必害羞，没有人会取笑你的主动，相反，对方可能还会在欣赏你的勇气呢！

在制订和执行计划时，要注意小步子的原则，即不要对自己提出太高的要求，以免实现不了，反而挫伤自己的积极性。小要求实现并巩固之后，再对自己提出更高的要求。

（5）对计划进行监督

这一步至关重要。一旦监督不力，可能就会功亏一篑。最好是自己对自己进行监督，比如用日记、图表记载自己的发展状况，并评价与分析自己的感受。

当你完成了某一个计划，如跟一直不敢说话的异性打了招呼，你可以奖励自己一顿美餐，或是看场电影轻松轻松。这样有助于巩固阶段性成果。如果没有完成计划，就要采取一些惩罚措施，比如做俯卧撑或是做一些懒得做的体力活。

总之，计划的执行需要信心，要坚信自己能够成功。记住：一个人能够做的，比他已经做的和相信自己能够做的要多得多。

2．身体语言沟通的改善

我们已经了解身体语言在人际交往中的作用。然而，真正将身体语言有效地运用到人际交往中去却不是一件很容易的事。这需要我们做两件事情：一是理解别人的身体语言，二是恰当使用自己的身体语言。

（1）理解别人的身体语言

身体语言比口头语言能够表达更多的信息，因此，理解别人的身体语言是理解别人的一个重要途径。从他人的目光、表情、身体运动与姿势，以及彼此之间的空间距离中，我们都能够感知到对方的心理状态。了解了对方的喜怒哀乐，我们就能够有的放矢地调整我们的交往行为。但是，理解别人的身体语言必须注意以下几个问题：

·同样的身体语言在不同性格的人身上意义可能不同

·同样的身体语言在不同情境中意义也可能不同

·要站在别人的角度来考虑

·要培养自己的观察能力

·不要简单地下结论

同样的身体语言在不同性格的人身上意义可能不同。一个活泼、开朗、乐于与人交往的女孩子，在与你交往时会运用很丰富的身体语言，不大在乎与你保持较近的距离，也时常带着甜蜜的表情与你谈话。但是，这可能并没有任何特殊的意义，因为她与其他人的交往也是这个样子。然而换成一个文静、内向的女孩子，上述的信息可能就意味着她已经开始喜欢你了。

相类似的，解释别人的身体语言还要考虑情境因素。同样是笑，有时候是表示好感，有时候是表示尴尬，而有的时候又表示嘲讽，这都需要我们加以区别。

理解别人的身体语言，最重要的是要从别人的角度上来考虑问题。要用心去体验别人的情感状态，也就是心理学上常讲的要注意”移情“。当别人对你表情淡漠，很可能是由于对方遇到了不顺心的事，因此不要看到别人淡漠就觉得对方不重视你。事实上，这样的误解，在年轻人中最容易出现，也最容易导致朋友、恋人之间的隔 阂。站在别人的角度，替别人着想，才能使交往更富有人情味儿，使交往更深刻。

需要注意的是，要培养自己敏锐的观察力，善于从对方不自觉的姿势、目光中发现对方内心的真实状态。不要简单地下结论。比如，中国人喜欢客套，当来作客的人起身要走时，往往极力挽留，然而很多时候，这些挽留都并非出自诚意，我们从主人的姿势上是可以看出来的，口头上慢走，却早已摆出了送客的架式。

（2）恰当使用自己的身体语言

恰当的使用自己的身体语言，要求我们做到以下几点：

·经常自省自己的身体语言

·有意识地运用身体语言

·注意身体语言的使用情境

·注意自己的角色与身体语言相称

·注意言行一致

·改掉不良的身体语言习惯

自省的目的是我们检验自己以往使用身体语言是否有效，是否自然，是否使人产生过误解。了解了这些，有助于我们随时对自己的身体语言进行调节，使它有效地为我 们的交往服务。不善于自省的人，经常会产生问题。有的性格开朗的女孩，她们在和异性交往中总是表现得很亲近，总是令人想入非非。我的一个朋友就遇到过一个这样的女孩，结果害得这位朋友陷入单相思，烦恼不堪。而实际上，女孩根本就没有什么特别的意思。对于我的朋友而言，他应该增强对别人的身体语言的理解能力，避免产生误解：而那个女孩则应该自省，自己是否总是使人产生误解，如果是，则应注意检点自己的行为。如果不注意自省，可能很危险。

我们可能会注意到，那些比较著名的演说家、政治家，都很善于运用富有个人特色的身体语言。这些有特色的身体语言并不是与生俱来的，都是经常有意识地运用的结果。身体语言的使用一定要注意与自己的角色以及生活情境相适应。北京某名牌大学的一个毕业生，到一家公司去求职。在面试时，这位自我感觉良好的大学生一进门就坐在沙发上，翘起二郎腿，还不时地摇动。如果在家里，这是个再平常不过的姿势，而在面试的情境中，则很不合适。结果，负责面试的人连半个问题也没有问，只是客气地说：”回去等消息吧。\"最终的结果可想而知，他失去了一个很好的工作机会。

改变不良的身体语言的意义，是消除无助于沟通反而使沟通效率下降的不良的身体语言习惯。有人在与人谈话时，常有梳理头发，打响指等习惯，有的人还有掏耳朵、挖鼻孔的小动作，这些都会给人家留下不好的印象，有时会让人觉得很不礼貌。同时，这些无意义的身体语言会分散对方的注意力，会影响沟通的效果。

真诚是一种美德，而言行一致则是真诚的体现。口头语言与身体语言不一致，会使人觉得你很虚伪，就如口说留客，身体语言已经送客一样。你必须记住，你什么也掩藏不了，你的眼睛早已说明了一切。

人际沟通：人际交往的3大定律

人之不同，一如其面。各种不同的人都有适合自己的交往方式和自己的交往原则，不论其本人是否能够意识得到。所以，如果想找出一种放之四海而皆准的、和任何脾气任何性格的人交往都适用的程序，就像剧本一样，先说哪句话，后说哪句话，什么话应该配什么动作，什么心情配什么表情，这肯定是不现实的。

但是，人与人之间的交往，可以有一种规则，让自己和他人沟通得更加顺畅，更加自如。根据多年咨询的经验，总结出一种心理调适的新思路，姑且称作人际交往的3大定律。

定律一：“每一个人都比你累”

它的核心是这样两点，一是在于你能否体谅到，别人的劳动是一种辛苦；二是你能否理解别人对你的态度。

比如夫妻之间，同样是下班之后，丈夫往往宁可倒在沙发里看电视，也不愿意把家里的东西收拾整齐，妻子却看不惯屋子里乱七八糟的样子，就要自己收拾。但是呢，妻子就难免会心里埋怨：我忙了一天，回到家里还要在这里收拾，你居然在沙发上赖着看电视，怎么就不说来帮一把手呢？可是丈夫也在想了，一天上班我累死累活的，到了家我就没有一点劲儿了，哪像你上班那么轻闲。要不然，怎么还有精力收拾屋子。要是两人都这么想，看着吧，过不了多大会儿，肯定吵起来。

可是，如果两人都能换一种思路，又会是什么情况呢？

妻子会觉得，他都辛苦一天了，每天上班这么累，还是让他好好休息一会儿吧。家嘛，家不就是让他休息放松的地方嘛。丈夫会想到，她上了一天班，下班回家还要收拾屋子，真是辛苦。这么着吧，反正我收拾过的屋子她也看不上，干脆，我去厨房把饭热了吧。在做家务的不经意中，夫妻间就产生了一种默契和温馨。

到父母家聚会，如果想起这一条，你会主动干许多事儿，而且不至于和自己的亲人心生芥蒂；和朋友一齐出游，如果心里常想着这句话，你就会兴高采烈满心轻松地成为一个受朋友们欢迎的人。

明白了第一定律的含义，自然会容易理解下面两个推论：

推论一：如果有人能体谅你的累，这个人必定爱护你，心疼你；如果有人愿意替你累，替你辛苦，说明这个人爱你。

推论二：如果你能体会到其他人的累，体会到其他人的辛苦和不容易，说明你是个善良的人；如果你愿意去替别人累，去替别人承担辛苦，说明你爱这个人。

定律二：每一个人都比你干得活儿多挣得钱少

定律二适用在你的日常工作之中，或者说，它或许应该是你在通过自己努力获得相应的物质或精神报酬时的一条准则。

相信你在工作中肯定会有对别人羡慕的时候：“还是张主任的工作轻松，每天看他不是请客吃饭，就是打球锻炼，上班的时候还可以一个人关在办公室里想干什么就干什么，钱也不少拿，多好啊！”可是，你想过没有，你羡慕的对象会不会也在心里面羡慕你呢？

说不定哪一天，你就会听到张主任亲切地和你唠唠家常：“小刘啊，还是你们舒服啊，我每天都要陪别人吃饭，连和家里人一起吃晚饭的时间都没有；上班吧，一个人在办公室，也没有人说说话，不像你们还可以说说笑笑的。哎，工作压力太大了。真羡慕你们啊，要是跟你的工作换一换，我就知足了。”你会不会觉得这是领导在猫哭耗子假慈悲呢？其实不然，这绝对是对方的真实感受。

心理学研究发现，人们都有一种把自己的工作和付出以及别人的获得和收入看得比实际情况要多，把自己的获得和收入以及别人的工作和付出看得比实际情况要少的心理趋势。每个人都是一样，会觉得自己的付出太多，自己的获得太少，于是由此而生出许多的不满或是抱怨。其实，想想看，假如每个人都这么想的时候，你的想法与别人不同，你觉得自己的付出相对少，别人的付出比较多，那么，你自然就会不断地自勉，还会真诚地对待别人。第二定律也有两条推论：

推论一：理解别人干得活多，或者理解别人收入少，都能使别人感动，而且惠而不费。推论二：不要再抱怨自己的收入。因为，当你抱怨的时候，你肯定没有在工作。

定律三：每一个人都没有义务帮助你

这句话听起来十分冷酷，难道我们身边的每个人都是这样冷漠吗？在我们需要别人援手的时候，我们竟然那么孤立无援？

事实上并不是这个样子，这个世界上永远不缺乏好心人和热心人，但是有些时候，可能你所遇到的困难没有被有能力帮助你的好心人看到而已。

前些年，某个城市发生了这样一件事儿：一个小姑娘上学途中被人撞倒，伤得很严重，围观的人群中走出一个小伙子，说愿意把姑娘送到医院，但要求小姑娘先出一些辛苦费。小姑娘拿出身上所有的零钱还是不够，答应对方只要通知了自己的父母，肯定会把钱给他。赶到医院的父母在把孩子送进手术室后转身要付钱，小伙子不仅不要，还把零花钱还给了孩子的父母。原来他只是用这种方法证明自己不是肇事者而已。这个小伙子的担心也正反映了一般人的看法：要不是你撞了孩子，你干吗要把孩子送到医院来呢？你没有这个义务啊？与不相识的人交往，人们都会有一种戒备心理，一般地，礼下于人则必有所求，素昧平生那就应该无功不受禄。对于没来由地热心帮助自己的人，有时候难免心里会问个为什么。这也就造成了每个人都充满热心但却担心被拒绝而表现的冷漠。如果你能理解大多数人的这种心理，你就会理解别人为什么没有对你伸出援助之手；如果你相信这个世界早晚会了解你的为人，那么你在出手助人的时候自然落落大方。

第三定律的推论是：

推论一：如果有人在没有义务的情况下帮助你，那么，这个家伙，可以做，朋友。推论二：如果你帮助了别人，心里的快乐就是最大的酬谢，不要计较对方是否会知道，会记住，或者会回报。

其实，第一定律说的是家庭和朋友之间的相处之道，第二定律说的是在单位的工作态度和处事方法，第三定律则是讲与陌生人之间的应对。

很可能，热情的你会觉得这三条定律看上去太冷，太没有人情味儿，可是，做人，固然要热血酬知己，也应该冷眼观世情。

交流QQ群：138161798交流QQ147827644

交流博客：http://blog.163.com/tanlongwei/http://blog.163.com/luoaijun3000/

**第四篇：如何提高沟通能力**

培养自己的沟通能力

一般来说，培养自己的沟通能力应从两个方面努力：

一是提高理解别人的能力；

二是提高表达能力。

具体来说，就是要做到以下几点：

第一，要仔细想想自己最有可能会在什么场合，与哪些人沟通

不同的场合对于沟通的要求是不一样的。比如公司、聚会、会议室等，应采用不同的沟通方式。另一方面，沟通的对象也决定了沟通的语言和形式。比如与同事、朋友、亲戚、领导、客户、邻居、陌生人等沟通时，就应根据对象的不同改变沟通方式。通过这个步骤可以使自己清晰地明了需要沟通的对象和场合，以便全面地提高自己的沟通能力。

第二，需要客观地评价自己是否具有良好的沟通能力

请你就以下问题认真地问问自己：

1.你真心相信沟通在组织中的重要性吗？

2.在日常生活中，你在寻求沟通的机会吗？

3.当你站在演讲台时，能很清晰地表达自己的观点吗？

4.在会议中，你善于发表自己的观点吗？

5.你是否经常与朋友保持联系？

6.在休闲时间，你经常阅读书籍和报纸吗？

7.你能自行构思，写出一份报告吗？

8.对于一篇文章，你能很快区分其优劣吗？

9.在与别人沟通的过程中，你都能清楚地传达想要表达的意思吗？

10.你觉得你的每一次沟通都是成功的吗？

11.你觉得自己的沟通能力对工作有很大帮助吗？

12.喜欢与你的上司一起进餐吗？

以上回答，回答“是”得1分，回答“否”不得分，得分在8～12分，说明协调沟通能力比较好，得分在1～4分时，说明协调沟通能力不太好，需要好好培养。

第三，你要问问自己，我的沟通方式是否合适

你要认真问自己以下几个问题：

1.在一般情况下，经常是你主动与别人沟通还是别人主动与你沟通？

2.在与别人沟通的过程中，你会处于主导地位吗？

3.你觉得别人适应你的沟通方式吗？

要知道，主动沟通与被动沟通是完全不一样的。如果你迈出主动沟通的第一步，就非常容易与别人建立广泛的人际关系，在与他人的交流沟通中更能够处于主导地位。当你处于主导地位时，就会集中注意力，主动去了解对方的心理状态，并调节自己的沟通方式，以便更好地完成沟通过程。这时候的沟通方式就是最合适的。

以下是一些经典的沟通原则：

1.讲出自己内心的感受，哪怕是痛苦和无奈。

2.不批评、不抱怨，批评和抱怨是沟通的刽子手，只会使事情恶化。

3.尊重他人，即使对方不尊重你的时候，也要适当地请求对方尊重。

4.有情绪的时候不要沟通，尤其是不能够做决定。

5.适时说声“对不起”，这是沟通的软化剂。

6.当事情陷入僵局时，要耐心等待转机。

第四，恰当地运用肢体语言

很多人都知道身体语言在沟通中的作用。但是，要恰如其分地运用身体语言还是有一定的困难。要明确的是，同样的身体语言，如果是不同性格的人做出的，它的意义很有可能是不一样的。另外，同样的身体语言在不同的语境中的意义也是不一样的。因此，不但要了解身体语言的意义，而且要培养自己的观察能力，要站在对方的角度来思考，善于从对方不自觉的姿势表情或神态中发现对方的真实想法，千万不要武断地下结论。

在使用身体语言的时候，要注意身体语言使用的情境是否合适，是否与自己的角色相一致。少做无意义的动作，以免分散对方的注意力，影响沟通效果。

样才能提高口头表达能力呢？一些做法可供大学生们参考。

一是努力学习和掌握相关的知识。仅口才论口才是远远不够的。君不见那些伶牙利齿的“巧舌媳妇”，尽管能说会道，但却登不了“大雅之堂”。出色的口头表达能力，其实是由多种内在素质综合决定的，它需要冷静的头脑、敏捷的思维、超人的智慧、渊博的知识及一定的文化修养。为此，可努力学习有关理论及知识、经验。如学好演讲学、逻辑学、论辩学、哲学、社会学、心理学等。

二是努力学习和掌握相应的技能、技巧。如在讲课、讲演时，就要做到：

（一）准备充分，写出讲稿，又不照本宣科；

（二）以情感人，充满信心和激情；

（三）以理服人，条理清楚，观点鲜明，内容充实，论据充分；

（四）注意概括，力求用言简意赅的语言传达最大的信息量；

（五）协调自然，恰到好处地以手势、动作，目光、表情帮助说话；

（六）表达准确，吐字清楚，音量适中，声调有高有低，节奏分明，有轻重缓急，抑扬顿挫；

（七）幽默生动。恰当地运用设问、比喻、排比等修辞方法及谚语、歇后语、典故等，使语言幽默、生动、有趣；

（八）尊重他人，了解听者的需要，尊重听者的人格，设身处地为听者着想，以礼待人，不带教训人的口吻，注意听众反应，及时调整讲话。

三是积极参加各种能增强口头表达能力的活动。如演讲会、辩论会、班会、讨论会、文艺晚会、街头宣传、信息咨询等活动。要多讲多练。凡课堂上老师讲的或自己在书本学到的知识都尽可能地用自己的话就出来，也有助于提高自己的口头表达能力。锻炼口头表达能力要有刻苦精神，要持之以恒。只要我们勤于学习，大胆实践，善于总结及时改进，我们的口头表达能力一定能不断提高。

应如何提高自己的文字表达能力？

文字表达能力，与口头表达能力一样，是人们交流思想、表达思想的工具，是学好专业、成就事业的利器。对大学生来说，如果缺乏文字表达能力，不会写或写不好读书笔记、工作总结、实验报告，特别是毕业论文等，还不能说学好了专业，甚至会影响自己的事业和今后的前途。

如何与人沟通

人际关系是人生中不可缺少的一种重要资源，从不同的人那里，你能得到各种不同的东西。财富、知识、经验、快乐、悲伤等等。

而在商场上人际关系更是非常重要。一个生意人怎样获得工作上必需的情报呢？我们所知的最有效的方法是：

1、经常看报；

2、与人建立良好关系；

3、养成读书的习惯。

换句话说，生意人最重要的情报来源是“人”，对他们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。一流的经营人才都很重视这种“人的情报”。日本三洋电机的总裁龟山太一郎即是一例。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集别有心得。他说：“我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反映，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报放在人上才能随时更新。

从上面的例子不难看出人际关系的重要性。而在直销业中的人际关系则显得更为重要，你的营销网络由你的人际网决定。而在与交际的过程中，能否与人沟通？如何与人沟通则是关键所在。

人要充分认识自己的地位与价值，才能在交际中立于不败之地。在对别人说教前，应该知道自己究竟想做什么。把握到自己的生活目标，对自己应该有一个自我认识。而人往往最不了解的就是自己，我们很难掌握自己，只有拿自己与周围的人比较，或者从人的交往中逐渐看清楚别人眼中的自己。

自我发现，认清自己，还有一个方法就是除掉自己的身份。“如果公司突然倒闭”“如果去掉丈夫或者妻子的身份”“如果突然降职”等等多种情况，你能怎么样？你不妨试着回答这种可能造成的“失去状况”，可以帮助你了解“自己是什么”和“自己能做什么”，因为失去正式考验自己生存能力的开始。这样也能更本质的看到真正的自己。

而这种认识自我最后的目的是要最终明白自己在直销中与人沟通时，将自己置于何地。即是说在人际交往中，你应懂得两个方面的角色运用：一是角色互换，一是角色创造。角色互换：有些人不懂得把握角色互换的原理，因此常常习惯于从自己的角色出发来看待自己和别人的行为。美国总统罗斯福在一次打猎时，惊走了一只梅花鹿，被一位老猎人狠狠的骂了一顿，而那个老猎人只是一个伐木工。罗斯福老老实实的低着头，因为他知道，他现在的身份只是一个新猎手，只是一个新人，并不是总统。而我们在与人沟通时也应该明白自己的角色——我们只是推销员，而并不是其他什么很重要的大人物。所以，在与人沟通，特别是在推销时，我们必须放下架子和没用的自尊。

其实从另外一个角度来说，身为推销员，本来就是为客户服务的，和客户沟通时应该时刻记住这一点，这也可以说是一种服务意识。我们是从客户的需求中获得回报，只要能让我们的客户满意，那就是尽了自己的职责。放下自尊，就是一种对自己职业道德的遵守，反而是令人尊敬的。

对于很多怕被拒绝的人我建议他仔细读下面的故事：

新诺罗亚原理，即安全数量及平均原理。一个小孩子想开创自己的事业。他便问他父亲是否他也可以开创自己的事业。他的父亲便告诉小孩子可以。于是，小孩子决定为邻居提供油漆服务，但是开始的的三

家都拒绝了小孩子的服务。小孩子很沮丧的回家告诉了父亲。但是他父亲很高兴的告诉小孩子“你已经开始赚钱了！”

父亲说“当有9个人对你说不时，总会有一个人对你说可以。如果你的服务费是10美圆，那么当第一个人对你说不后，你便赚到了一美圆。”也许有时，要等到15或者16时才有3个人说可以。关键在于你对多少人说出了你的服务，而不在于你刷了多少油漆。不要怕被人拒绝，不管别人说什么，只要你对别人说出了你的服务，你便已经赚到了钱。

已故的哈佛大学心理学权威威廉·詹姆斯是一位名教授，他曾说过下面的一段话：“一个人的心情，固然能够影响一个人的行为。但是，行为也可以用来调整一个人的心情。所以，一个心中烦恼的人，如果要变得愉快，最好的办法，就是努力在谈话和动作之中，表现出一种愉快的态度来。那么，这种态度自然会影响你的心境，使你变得真正的快乐。”心情的好坏很多时候是受行动影响的。可以想像得出，在心情不好的时候与人沟通是一件多么糟糕的事情，我们会心浮气躁，思维紊乱。记住一句话“不是由于悲哀而哭泣，而是由于哭泣而悲哀。”当心情不好时，不妨在进入会客室或者和客户见面前做一下深呼吸，或者自己轻轻的哼几句歌，这样心情会好得多。

与人交流沟通有这么几点应该注意：

第一，在你邀请别人之前你应该做好充分的准备。这样才能尽可能的回答对放提出的问题，让别人能相信你。并对你要发展的对象有一定的了解，弄清对方需要什么，所谓“知己知彼，百战不殆”，针对具体对象制定发展计划。

第二，与人交流沟通时，整洁的服装是一个人无言的介绍书。俗话说“人靠衣妆，佛靠金装。”一个人的喜好，习惯心境都清楚的写在衣服上了。微笑也很重要。人们通常在第一次见面时，都会有一种不安的感觉。即使动物界里的猫、狗也是如此。两只猫如果相互不熟悉，初次见面也会存在着警戒心。人们能够用来消除这种初次见面时的不安感的，就只有真挚友谊微笑了。微笑是好感的象征，是人与人之间的润滑剂，他的意思包括“与你见面，我觉得非常荣幸。”或是“与你谈话是快乐的”，因此微笑是受人欢迎的。

第三，沟通说服时应选择好场所。舒适宁静的场所，才适合两个人一对一的交谈；假如选在一个阴冷而气氛严肃的地方，只会使两个人更加别扭，紧张。沟通时，特别是在说服别人时的场所，若选择宽敞舒适的地方，就会使对方感觉很舒畅，也因此而容易接受我们的要求。尤其是说服者的地位、年龄与实力都居上位时，更必须选择舒适的场所来进行说服。若能亲自到对方的“地盘”去交谈则效果更佳，如对方的办公室或家里等。任何人在自己的家里或办公室时，心情总比较愉快自在，同时也较容易松懈不想被人说服的防御戒备。有些人

对空旷的场所会产生“空旷恐惧症”，例如饭店的大厅里，所以在这些地方最好是能在角落里，否则就会产生一种不安全感，使说服的难度增加。

第四，谈话时的内容应该90%为闲谈，拉拉家常，这样能让人感觉到你是关心他们的，也比较容易拉近距离。我所熟悉的一位总经理，经常和职员闲谈一下，问问家中人的情况，打听打听他们家中的近事。再提供他们一两句关于私事或公事的劝箴。这样总是比较容易让人接受。

如果实在不知道该怎么开口，可以记住下面的话：

“我有一个好消息告诉你！”

“你想做一份轻松、能赚钱而且又很体面的兼职吗？”

“我用了几样产品感觉不错，推荐给你试试。”

“给你一个保持健康的建议。”

“你想多认识几个朋友吗？”

“给你介绍几位成功人士！”

谈话时尽可能保持精神的兴奋，以此来感染对方。

向别人推销时，应该非常耐心。要知道，说服别人并非一件轻而易举的事情，特别是那些能力与水平与你不相上下的人，要他接受你就显得非常难。有些急性子的人一开始就认定：“非说服对方不可！”越是这么想，往往会使得心情更为焦躁，一旦心浮气躁或操之过急。言辞也缺乏艺术，反使说服失败。说服他人的时候，产生焦躁的心情是可以理解的。在这种情况下，应该学习观察把握时机，培养一点“耐性”。

日本北海道的雾是相当著名的。人们身在其中，最初并没有什么感觉，等到感觉有雾气时，身上的衣服早就完全湿了。这种雾气最厉害的地方，就是使人在不知不觉中浸湿了衣服。假若有人提整桶水泼人，被泼者一定先有知觉，并产生强烈的抵抗。而薄雾最初令人一点感觉也没有，但却实实在在的浸湿了衣服。

一位优秀的营业员曾说道：“每次去拜托客户的时间应尽量减短，但要增加拜访的次数，每次都反复同样的话题也就是说常去拜访客户，但尽量缩短说服的时间。这种说服技巧适用于公司的内外。”

最后，与人沟通最重要的是诚心。只有当人们觉得你是在为他们考虑是，他们才会很好的接受你的意见。“诚于心，而形于外”当我们能真诚的和别人沟通时，也能较容易的获得真实的回报。在做直销时，你推销的对象多半是你的朋友和熟人。只要你诚心诚意的和别人交流沟通，不管生意是否能做成，至少多了一个朋友。而直销的关键又是靠朋友，所以，即使你第一次向他推销时，他没有接受，但是你交上了这个朋友，在以后的日子。

**第五篇：怎样提高与人交流和沟通的能力**

怎样提高与人交流和沟通的能力

沟通是生活中不可缺少的一部分。在我们的生活中,一般总是平易之人能较好地与他人沟通,或者有更多人愿意与之沟通。怎样提高与人交流和沟通的能力呢？

（一）人际沟通中个人形象的优化

人际沟通中个人形象的优化主要是指个人道德品质的优化。良好的个人形象不仅可能增强个人信心，还可以获得他人信任，稳固人际关系。1．悦纳自己克服自卑心理

德国古典哲学家康德指出，“只有学会了自己喜欢自己的人才能慷慨和友善地对待人。”正所谓：己不爱，焉能爱人；己不尊，何谈尊人？

一个人自卑、缺乏自信往往与对自己没有形成正确的认识和评价有十分紧密的联系。我们与他人进行社会比较时，一是要注意比较的标准，不能以已之短去比别人之长，这样势必导致比较的误差。二是比较时必须注意要客观，千万不能认为自己某一方面不如他人就什么都不如人。

要善于发现自己的优点和长处当对自己的认识与评价客观合理时，才会增强自己的信心，自信心强才有可能克服不必要的自卑心理。如果对自己的认识与评价不符合实际，夸大了自己的缺点短处，看不到自己的优点和长处，则只会使自己在别人面前丧失信心，增强自卑感。在沟通中，要有交往成功的信心，不要总是被人际交往会失败的心理所困扰。只有通过多与人沟通，才能增加与他人进行社会比较的机会，也才能有利于发现自己的长处，从而有利于形成正确的自我认识与评价，增强自己的信心，克服自卑感。

人际交往是交往双方积极主动的过程，一方主动而另一方被动势必造成交往难以正常进行。主动大胆地与人沟通有利于消除胆小、害羞所带来的交往障碍，只有大胆地尝试，主动地参与社交活动，慢慢地才不会害怕见陌生人，那种害羞的心理也会随之而慢慢被消除。

2、真诚待人、尊重他人是人际沟通的基本原则

高中生在认识交往中真诚待人，需要澄清若干错误的认识，需要分清真诚、正直、直率、正言四者间的关系。真诚是指一个人待人的态度，是一个人发自内心而不是虚情假意的对他人的关心和尊重。正直是指一个人的品格。是对一个人稳定的、一贯的品质牲的判断和评价。“正”有公正、正义的意思，“直”有刚直不阿的意思。正直的为人，是指一个人主持正义，坚持公理，堂堂正正做人，老老实实办事，光明磊落，不谋私利的意思。有些学生把直率和直言当成了正直和真诚，认为真诚和正直起码直就是要实话实说，就是表在思想一定要直来直去；并且忠言逆耳利于行，良药苦口利于病。委婉一点就是虚伪，就是不真诚。其实，忠言不一定逆耳，良药也不一定苦口，真诚不等于直率，正直也不等于实知实说。人与交流时，应该讲究方式方法，尤其在表达不满时更是要考虑到交往对象的接受程度，以便于工作能够优化人际关系，减少人际之间不必要的冲突和磨擦。

一般情况下，在表达不满时，我们应该遵循如下两条原则：第一，对事不对人。对事不对人就是在表达不满的时候，只对事件有本身发表自己不同的看法，不要攻击对方的人格。第二，对己不对人。对己不对人就是在表达不满的时候，要直接表达自己的内心感受，而不要轻易地对对方的行为下结论。一般而言，高中生的领悟性都是很强的，在一个人委婉地表达了自己的不满之后，是会有所感悟的。

要做到对他人的尊重，就要做到：首先，要学会面带微笑。英国诗人雪莱曾经说过：“笑实在是仁爱的象征，快乐的源泉，亲近别人的桥梁。有了笑，人类的感情就有沟通了。”微笑是发自内心的对别人的友好、接纳、赞同、理解、宽容和尊重不是皮笑不笑的虚情假意；严肃对人传达的则是封闭、冷漠、拒绝、敌对，仇恨等信息。所以，要体现对他人的尊重，就要学会微笑。其次，要认真倾听。尊重的另一个重要的表现方式是认真会倾听。怎样才算是认真人地倾听了呢？就是要诚心、耐心、细心地听，而且要四个“耳朵”听——两个耳朵、眼睛、头脑一起听。用眼睛观察对方讲话的表情，用脑子分析对方讲话的意图，以示对交往对象的尊重，即使对方讲的话并不十分令人感兴趣，也应让人家把话讲完。

尊重他人是人际交往中的“绿灯”。每个人都有自己的人格尊严，并期望在各种场合中得到尊重。尊重能够引发他人的信任、坦诚等情感，缩短交往的心里距离。

一般来说，高中生的自尊心都比较强，因此，高中生在人际交往中尤其要注意尊重别人的原则，不损害他人的名誉和人格，承认或肯定他人的能力与成绩。否则，容易导致人际关系的紧张和冲突。坚持尊重的原则，必须注意在态度上和人格上尊重同学，平等待人，讲究语言文明、礼貌待人，不开恶作剧式的玩笑，不乱给同学取绰号，尊重同学的生活习惯。3．平等待人是人际交往的基础

平等本身的含义是很广泛的，包括政治、经济、法律等各个方面。实际生活中，交往双方在政治、经济、文化、社会地位等方面是很难完全平等的，每个人的相貌、才学等也是有差异的，但每个人的人格尊严应该是平等的。

现实生活中，人际之间真正要做到平等交往是很困难的，例如，地位较高的人往往轻视地位较低的人，常常带有一种居高临下的心理；而地位较低的人以往往会自卑、不敢高攀或不愿高攀的心理，这就容易造成交往中的心理障碍。

要把所把握平等交往的原则一方面要一视同仁，平等待人；不以貌取人，以势取人，以才取人，以物取人，以家境取人，以学习成绩取人。另一方面，也要平等待己，克服自卑心理，不要自视低人一等。4．宽诚待人体现高中生的良好品格

高中生们的自尊心是非常强的，不允许别人轻易地冒犯自己，这是可以理解的，但有时也要学会忍耐。有些学生在日常生活中一点亏也不吃，一触即跳，点火就着，本来要维护自己的自尊，但往往会事得其反。

苏轼在《留侯论》一文中谈到：“匹夫风辱，拔剑而起，挺身而出，此不足为勇也。天下有大勇者，卒然临之而不惊，无故加之而不怒，此其所挟持者甚大而其志甚远也。”即勇敢者离不开大志，有了远大的志向，才能够忍辱负重而不致一角即发。小不忍则乱大谋。有些人之所以小不忍，为了一两句话，为了一点鸡毛蒜皮的小事争吵不休，互不相让，甚至动拳头，乃匹夫之勇也。像大将韩信，甘受胯下之辱，不是不勇，也不是不要自己的尊严，而是有大智大勇。新时代的高中生，应该有比古人更为远大的志向和更加广阔的胸怀，应该严以律己，宽限以待人，应该在与人交往中学会忍让，学会妥协，学会宽恕别人，这在某种意义上是一种更高水平的人格风范。

高中生个性的多样化，感觉的“过敏”,不可避免地会产生一些矛盾。这就要求高中生在沟通中不要斤斤计较，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”。只要胸怀宽广，发火的人一定也会自觉无趣。宽容克制并不是软弱、怯懦的表现。相反，它是有涵养“肚量”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。

5.掌握人际沟通的技巧和语言艺术

沟通方式的得体与否真接影响到良好人际关系的好坏。人际沟通中，语言是土壤，非语言技巧是雨衣阳光。

只有有效将语言和非语言沟通技巧有机地结全并在现实沟通中最大化地加以运用，是当代高中生必备的能力之一。（1）沟通时要注意运用语言的艺术：

语言艺术运用得好，就能优化人际交往。相反，如果不注意语言艺术，往往在无意间就出口伤人，产生或激化矛盾。掌握人际沟通的语言艺术的方法有：

第一，称呼得体。称呼反映出人们之间心理关系的程度。恰当得体的称呼，使人能获得一种心理满足，使对方感到亲切，交往便有了良好的心理气氛；称呼不得体，往往会引起对方的不快甚至反感，使交往受阻或中断。所以，在交往过程中，要根据对方的年龄、身份、职业等具体情况及交往的场合、双方关系的亲疏远近来决定对方的称呼。对长辈的称呼要尊敬，对同辈的称呼要亲切、友好，对关系密切的人可直呼其名，对不熟悉的要用敬词。

第二，说话注意礼貌。正确运用语言，表达清楚、生动、准确、有感染力、逻缉性强，少用俚语和方言，切忌平平淡淡，滥用词藻，含含糊糊；语音、语调、语速要恰当，要根据谈话的内容和场合，采取相应的语音、语调和语速；讲笑话要注意对象、场合、分寸，以免笑话讲得不得体，伤害他人的自尊心。

第三，适度地称赞对方。每个人都希望别人赞美自己的优点。如果我们能够发掘对方的优点，进行赞美，对方会很愿意与你多沟通。但是赞美要适度，要有具体的内容，绝不能曲意逢迎。真诚的赞美往往能获得出乎意料的效果。

第四，避免争论。青年高中生喜欢争论，但争论往往是在互不服输、面红耳赤、不愉快甚至演化成直接的人身攻击或严重的敌意中结束。这对人际关系的有害影响是显而易见的。因此高中生要尽量避免争论，而要通过讨论、协商的途径解决分歧。最终要以“求同存异”的方式，既表明了必要的原则性，又不伤害彼此友谊，不强加于人，相互有保留的余地。

语言艺术运用得好，就能吸引和抓住对方，调动彼此倾谈的激情、兴趣，从内容到形式适应对方的心理需要知识经验、双方关系及交往场合，使交往关系密切起来。

（2）非语言沟通技巧是高中生必备技能

沟通技巧是指除语言沟通之外的各种人际沟通方式，它包括形体语言(目光、表情、手势、动作)、空间距离、衣着打扮等，所以又被称为身体语言沟通。非语言沟通在人际沟通中占有重要的位置。在人们每天的沟通中，语言沟通仅仅占7%，高达93%的沟通是非语言的。其中55%是通过面部表情、形体姿态和手势传递的，38%通过音调。可见，具备良好的非语言沟通能力对于每个想成功的个体来说，是多么的重要。正如罗夫•瓦多•爱默生所说，“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，却能够从眼睛语言中了解整个世界，这是它的好处。”所以，非语言沟通的学习在当代高中生成长成才的过程中起着非常重要的作用。在与外界的沟通中，把握形体语言的好坏直接关系到个人在社会中的成长。

“眼睛是心灵的窗户”，“眼睛像嘴一样会说话”。面部表情是内心情绪的外在表现，它们均能表达人的态度和情感。如眉飞色舞表示内心高兴，怒目圆睁表示愤怒等。沟通中还可以用人体动作来表达思想，高中生在人际交往中根据谈话的内容和场合，正确运用非语言艺术，巧妙地表达自己的思想感情，有时能起到“此时无声胜有声”的作用。但非语言艺术要运用得恰到好处不可过于频繁和夸张，以免给人矫揉造作之感。

高中生还要学会有效的聆听。人际关系学者认为“倾听”是维持人际关系的有效法宝，几乎所有的人都喜欢“听他讲话”的人。所以，高中生要学会有效的倾听、聆听。在沟通时，作为听者要少讲多听，不要打断对方的谈话,最好不要插话，要等别人讲完之后再发表自己的见解；要尽量表现出聆听的兴趣和恰如其分的肯定和称赞。

听别人讲话时要正视对方，切忌小动作，以免对方认为你不耐烦；力求在对方的角色上设身处地地考虑问题，对对方表示关心、理解和同情；不要轻易地与对方争论或妄加评论。

此外，人们在交往时，选择正确的距离是至关重要的。人际交往的空间距离不是固定不变的，它具有一定的伸缩性，这依赖于具体情境，交谈双方的关系、社会地位、文化背景、性格特征、心境等。不同国家、不同民族，文化背景不同，交往距离也不同。这种差距是由于人们对“自我”的理解不同造成的。社会地位不同，交往的自我空间距离也有差异。同时，人们对自我空间需要也会随着具体情境的变化而变化。了解了交往中人们所需的自我空间及适当的交往距离，就能有意识地选择与人交往的最佳距离，而且，通过空间距离的信息，还可以很好地了解一个人的实际的社会地位、性格以及人们之间的相互关系，更好地进行人际交往。

合理运用我们和他人的空间，会使取得意想不到的交际效果。鉴于此，当代高中生无论在校内还是校外，学习把握与人沟通时的恰当距离，并有效运用，也不失为一种很好的沟通技巧。

（二）正确处理人际间的矛盾

由于社会交往少、沟通面不大且置身于一个充满竞争的学校或社会环境，同学间产生矛盾再所难免。一般来说，同学间的矛盾主要表现为妒忌、背后议论、误会这三方面。处理不当会对同学的人际关系造成不良影响。所以，正确处理同学间的矛盾是同学间沟通的重要环节。1．调整心态对待同学的妒忌及背后的议论

妒忌是面对他人的某种优势而产生的不愉快的情感。由于自己不愿或无力改变现状以背后议论的方式对对方表示不满。在现实生活中，当某位同学成绩优异，或获得荣誉，或被委以重任（如当班干部），甚至当他聪明灵活或楚楚动人时，却可能有嫉妒伴随而来。与妒忌者分享欢乐与荣誉，有助于消除危害人际关系的空气。成绩的取得是与他人的帮助是分不开的。取得成绩，获得荣誉时，要注意不要冷落他人，更不要居功自傲。让大家包括妒忌都在内都来分享欢乐及荣誉。

面对不公议论，要以平常心对待。怕人背后议论，实质上是一种恐惧性情绪反应。产生这种情绪反应的原因大多起因于自尊心受到挫折而一时又找不到摆脱这种挫伤的途径，被人议论，实际上是天天都在发生的事，对正确的议论，要虚心听取，对不正确的议论，也可以置之不理。

走自己的路，不为别人的冷嘲热讽所分心，所停步。当一两次考试成绩超过人，别人可能认为是偶然的，嫉妒的只是你的“运气”；然而，当你的成绩稳定在比别人高的水平上时，别人就会心悦诚服的佩服你是名副其实的优等生。此时，你就不再成为他们妒忌的对象了。2．及时消除同学间误会

同学间各种各样的误会经常会发生。有些误会本是小事一桩，时间一长也就忘记了。可有些误会，若不加以说明，会使人牢记在心，如鲠在喉。对于这类误会，是要设法加以消除的。否则，不仅会影响同学间的团结，而且对人的身心健康也会发生不利的影响。造成同学间误会的原因颇多，如有时是因为我们把别人一些无特定意义的行为当成寓意深长的行为，以致生出种种误会；有时是因为传统的偏见所造成的误会；有时是因为别人的成见造成的；有时是因为某些同学搬弄闲话造成的„„等等，不一而足。

误会总要消除，是非终要定论，只是一个时间问题而已。因此，发生误会后，不防坦然置之，即进行所谓“冷处理”。反之，如果感到自己受了莫大冤屈便急忙气急败坏地到处辩白，则可能不但得不到同情，反而会有可能让大家看笑话。要头脑冷静地分析误会产生的根源，找到症结之所在。如果责任在自己一方，不妨“有则改之”；如果不在，那也不必着急，有谚道：“时间是澄清误会的明矾”。

对于那些错怪自己的人，不要怀有怨恨。因为剑拔弩张，针锋相对不但于事无补，也许还会节外生枝，造成更大的误会。应该看到，在多数情况下，误会的发生总是意味着误会者与你之间已有某种隔阂，只是这种隔阂未为你所注意，而在一定的条件下，它趋于表面化了。这时，就需要我们做一些“修补工作”。历史有名的“将相和”故事，在这方面可以给我们以启迪。唐人许浑诗云：“湘潭云尽暮山出，巴蜀雪消春水来。”只要我们能像蔺相如正确对待廉颇的误会那样，误会就可能会成为“云尽暮山出”和“雪消春水来”的转机。反之，如果对误会意气用事，“以其人之道还治其人之身”，误会就很可能成为彼此关系进一步恶化的导火线。

沟通是人在社会上生存与发展最大最迫切的需要所在。人们要想有所作为，学会沟通是基本条件。当今世界，新型人才最主要的特点在于是否具有沟通能力和沟通本领。有效的沟通已关系到人们社会心理、社会交往、经济合作效率、素质教育以及社会文明建设的大问题。处于沟通时代的高中生，作为国家未来建设的栋梁，所肩负的责任促使他们应该拓展交往的空间，与世界对话。时代呼唤一种动态、开放沟通渠道的产生。现代社会呼唤高中生们拥有健康的心理和健全的人格，以安宁、平静的心态去迎接高科技、高效率、高竞争的社会浪潮和市场经济的洗礼。

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