# 有效沟通技巧

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-21

*第一篇：有效沟通技巧【标题】大学人际交往与沟通现状的问题及对策【摘要】良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件。大学是人际关系走向社会化的一个重要转折时期，大学生这一特殊的社会群体, 他们正处于世界观的形成阶段, 思...*

**第一篇：有效沟通技巧**

【标题】大学人际交往与沟通现状的问题及对策

【摘要】良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件。大学是人际关系走向社会化的一个重要转折时期，大学生这一特殊的社会群体, 他们正处于世界观的形成阶段, 思想活跃, 感情丰富, 人际交往的需要极为强烈。进入大学, 他们远离了父母, 告别了昔日的同窗、老师, 在这个全新的生活环境中,既怀念自己的亲朋旧友, 又渴望与人交往, 建立新的友谊。这种特殊的环境, 增强了他们对人际交往的需求。大学生的人际关系主要包括师生关系、同学关系、朋友关系等。这些人际关系是大学生人际交往的基础, 对大学生的日常生活、社会活动、学习,全面发展、就业及事业发展等都有极其重要的作用。

作为一名大学生，面对激烈的竞争和日益强大的社会心理压力，如何认识和正确处理大学生人际交往中存在的问题具有及其重要的意义，人际交往障碍会给大学生的学习、生活、情绪、健康等各个方面带来一系列不良影响；通过对大学生在人际交往和沟通中存在的问题以及原因分析，说明了大学生如何保持和提高良好人际关系交往和沟通能力。同时形成一种团结友爱、朝气蓬勃的人际交往环境，也将有利于大学生形成和发展健康的个性品质

【关键词】大学生人际交往与沟通

一、大学人际交往圈

在现今的大学校园里，大学生们因学习、住宿、兴趣、爱好、特长、理想以及地缘优势等而走到一起，结成一个个或大或小的交际圈。每个人都会拥有或多或少的若干圈子，而这些圈子在他们心中占有不同的分量，有亲有疏，或明或暗。当代大学生的交际小圈子，依据其不同特点可以简要分为如下类型。

寝室圈。寝室为大学生在学期间，个人交往最频繁，相处时间最长的生息之所，学生们往往喜欢将宿舍当作自己的第二个家。同宿舍的几个同学如同自家的兄弟姐妹一样，按着年龄大小进行排序，谁是大哥、大姐，谁是小弟、小妹，都清清楚楚。因同居一室，饮食起居常同步进行。每到周末，同舍的哥们、姐们都结伴而行，一同外出活动。每逢节日或值得庆祝的其他日子，都不免庆祝庆祝。每到晚上就寝前，都卧聊一番，聊生活，聊爱情，聊理想，聊未来。天长地久，日夜相伴，相互激励，相互关怀，荣辱与共，同宿舍同学成了要好的伙伴，结成了终生的朋友。

班级圈。大学里一个班同学因长期一起听课、学习，有不懂的问题相互请教，共同争论专业问题，共同参加丰富多彩的文体活动，共同去郊游踏青，共同在班级网站上谈天说地。所以班级圈是仅次于寝室圈的关系较为紧密的大学生交际圈。

社团圈。学生社团是大学校园文化的重要组成部分，是大学校园里一道亮丽的风景线。各种各样的社团涉及文、史、哲、音、体、美、生、天、地、语、数、英、科等各个方面，有校级社团，其覆盖整个学校；有院系的社团，主要以本院学生为主。既有团委、学生会的社团，也有独立的带有某种兴趣爱好性质的社团，如网球俱乐部、高尔夫球俱乐部、棒球协会、合唱团等。许多大学生因参加社团走到一起，参加活动，培养能力，增长才干，在丰富多彩的活动中，相互认识、增进了解，加深友谊，培育感情，结成朋友。

多种多样的交际圈。大学中有多种多样的交际群体，从各个方面促进着大学生们的认识与了解、交流与沟通、友谊与感情。有相互激励、积极进取的学习圈；有丰富多彩、陶冶情操的娱乐圈；有无话不说、互诉衷肠的网络圈；有“老乡见老乡、两眼泪汪汪”的老乡圈；有男女恋人牵引的恋人圈；有“考研人”、恋人、“网迷人”等组成的合租圈；有“自食其力”、练就才干的兼职圈等。

二、大学生在人际交往和沟通过程中存在的问题

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。近年来，由于各种因素的影响，大学生人际交往困难成为大学生活中的一个普遍问题。看看上面那个调查，同学们在回答“通过择业你感到自己特别欠缺的素质是什么”时，选择人际交往能力的比例最高达34.8%，位列首位。大学生人际交往与沟通中存在问题重要有以下几种类型：

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。

有些学生热衷于江湖义气，对所谓的江湖好汉，义士崇拜得五体投地，与其他同学称兄道弟，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”。

6、人际交往复杂困惑迷茫

这是很多大学生的心灵写照，熟悉了周围的环境，认识了周围的同学，才发现校园的生活并不想自己想象的那么简单，人的想法也不再像高中那样单纯了，人们说校园就是个亚社会，每天自然少不了待人接物，然而待人接物并不简单，大学校园汇集着来自五湖四海、四面八方的同学，风俗习惯、观点看法难免不一样，正是这些风俗习惯和观点看法的不同，使我们的生活总是充满着小摩擦，总是不能风平浪静。调查显示，有７８．８％在校同学都反映人际关系复杂难处，其中宿舍关系就占４５％，人际交往和我们的生活息息相关，每天都在为人际关系发愁，你说能不郁闷吗？

7、面子问题

爱美之心，人皆有之，爱面子更是大学生的一大怪癖，大学生的许多人际冲突，都是发生在没有什么原则问题的小事情上，往往是一次无意的碰撞、不经意的言语伤害、或区区小利等等，本来只要打个招呼、说声道歉，也就没事了，但双方都“赌气”，不打招呼，不道歉，而是出言不逊，结果争吵起来。更有甚者，一个不让，一个拔拳相向，头破血流，事后懊悔不迭。双方都在用不适当的方法维护自尊，即典型的面子心理，仿佛谁先道歉就伤了面子，谁在威胁面前低了头，谁就孬种、于是层层升级，以悲剧而告终。

三、大学生人际交往与沟通存在问题的原因。

其实产生这些问题的原因很多，分析起来大体上有以下几各方面的因素：

1、家庭教育的原因；

现在大多数家庭都是独生子女，所以在家里父母总是怕孩子吃亏，慢慢的就养成孩子自私的心理。并且有些家长本身人际关系就不好，由于长期的渲染，致使孩子也反感与人交往。正所谓父母是孩子的第一任教师，所以很多事情孩子都是从他们那里学来的，所以有时候，做家长的应当让孩子接受一些挫折教育和吃亏教育，这样才会让他们真真的自己去了解社会感知社会。真正的去为人处世。

2、学校教育的原因；

在很多中小学校，包括有的大学把学习成绩放在第一位，忽略甚至根本就没有注重培养学生的人际交往能力还有很多时候，有的学校把学生的思想品德教育形式化。致使很多学生在面试的时候面红耳赤，羞羞答答，这是学校教育的失误，其实学校应当注重培养学生如何做人，以及怎么面对和接触社会，时刻让同学们明白，虽然他们不能改变一个社会，但他们一定要适应这个社会。

3、社会的影响；

记得曾经看过一篇名为《雷锋出国了》的文章，上面写到了现在我们社会人情的冷漠，也正是这样的社会阴暗面影响着我们的同学们，他们从不敢相信人到不愿相信人，所以我们要在社会上大力宣传人性的回归，让社会充满爱，在这样的环境下，我们的学生还有不热爱与人交往的理由吗？

4、自私自利的个人思想；

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。

5、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。

6、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。

四、大学生如何保持和提高良好人际关系交往和沟通能力

每个成长中的大学生，都希望自己生活在良好的人际关系气氛中，如何提高个人的人际魅力，保持良好的人际关系状态，这是每个大学生值得思考的问题，调查结果也表明，那些对大学生活感到满意度低的学生，其列在第一位的是人际关系不适。对在校大学生，就从品性格、能力、学识、体态、交际手段与社会经验等方面锻炼自己，使自己能够适应大学生活。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。

（一）掌握良好人际关系的原则

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、互补互助交互原则。

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。

从心理学上讲，每个人都是天生的自我中心者，个体都希望别人能承认自己的价值，支持自己，接纳自己，喜欢自己。由于这种寻求自我价值被确认和情绪安全感的倾向，在社会交往中，更重视自己的自我表现，注意吸引别人的注意，希望别人能接纳自己，喜欢自己。阿伦森的研究表明，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。对于真心接纳我们，喜欢我们的人，我们也更愿意接纳对方，愿意同他们交往并建立和维持关系。

福阿夫妇1975年研究表明，任何人都有着保护自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并依此对自己与他人的行为得以解释。这样，当别人对我们表示出友好，表示接纳和支持时，我们也感到应该对别人报以相应的友好，这种“应该”的意识会使我们产生一种心理压力，接纳别人，否则我们的行为就显得不合理。与此同时，如果我们的友好的行动别人接纳后，我们也希望别人作出相应的回答，如果别人的行动偏离了我们的期望，我们会认为别人不通情理，从而产生一种不愉快的情绪体验，对对方产生心理排斥。我国古人所说“爱人者，人恒爱之”，“己所不欲，勿施于人”是有其心理学基础的。

**第二篇：有效沟通技巧**

如何与领导进行有效的沟通

不管一个下属的意愿再大、点子再怎么好，如果无法成功与领导沟通，一切都是枉然。沟通的重要性无庸置疑，沟通更是员工推销自己、获得提升的一个关键途径。而在员工和领导之间，多沟通也主要表现为多汇报、多请示。

一项工作在确定了大致的方向和目标之后，领导通常会指定专人来负责该项工作。如果领导指示你去完成某项工作，那你一定要快速准确地明白领导的意图和工作的重点。在领导下达完命令之后，你最好能再次简明地向领导复述一遍，看是否还有遗漏或者自己没有领会清楚的地方，并请领导加以确认。这时必要的沟通，可以让你进一步明确任务，避免在完成的过程中做无用功，甚至是误解领导的意图，导致任务无法达到预期的目标。

领导在下达了命令之后，往往会关注下属对该问题的解决方案，他希望下属能够对该问题有一个大致的思路，以确保任务能顺利完成。所以，作为下属，在接受命令之后，应该积极开动脑筋，对即将负责的工作有一个初步的认识，告诉领导你的初步解决方案，尤其是对可能在工作中出现的困难要有充分的认识，对于在自己能力范围之外的困难，应提请领导协调别的部门加以解决。而且此时提出困难，除可以证明自己已开始进行该项工作，并思考了其中问题外，也为自己在非个人因素的情况下无法完成任务留下回旋的余地。

在明确工作目标并和领导就该工作的可行性进行讨论之后，你应该尽快拟定一份工作计划，再次交与领导审批。在该工作计划中，你应该详细阐述你的行动方案与步骤，尤其是对你的工作时间进度要给出明确的时间表，以便于领导进行监控。

当你已经按照计划开展工作了，那么，你应该留意自己工作的进度是否和计划书一致，无论是提前还是延迟了工期，你都应该及时向你的领导汇报，这过程中的请示汇报是必须的，这不仅可以让领导知道你现在在干什么，取得了什么成效，并及时听取领导的意见和建议，对你过程中可能有的不足和错误进行纠正；更重要的是领导知道你的进度后，可以安排其他相关人员和协调其他部门的工作，不至于导致他工作的被动。

经过你和部门同事的共同努力，你们终于完成了这项工作，你应该及时将此次工作进行总结汇报。无论结果怎样，作为下属均应把所作的任务做个总结，让领导感觉你做事有始有终，增加对你的信任度。

千万不要忽视请示与汇报的作用，因为它是你和领导进行沟通的主要渠道。你应该把每一次地请示汇报工作都做得完美无缺，领导对你的信任和赏识也就会慢慢加深了。

因为，只有沟通才能了解，了解才能理解，理解才能支持。只有让领导了解了你的需求，才有可能重视你的需求。

沟通的方法比较复杂，有几个原则要遵循.1沟通前要有准备，比如相关资料等

2.沟通要以互相理解为主，不要光顾着自己说或者光顾着听，说的人在说完后要再总结一下，听的人要复述一下，看看是否理解错了。

3.能通过纸面沟通，尽量纸面沟通，口头或者电话沟通后，还要再送一份纸面的东西过去。

4.沟通要反馈，要跟踪。很多时候事情没办法不是沟通的问题，而是没有跟踪，没有反馈导致出现了误解。

5.沟通需要明确，首先把谈话的目的说清楚，然后一二三四点说明白，要对方做什么要说明白，不要光说事情，也不要说得很模糊。大多数人在与人沟通时都喜欢把前因后果说明白，听者很累，听了五分钟不知道你想干什么，等你说完可能就没注意最重要的信息，结果容易造成沟通的问题。

6.避免造成沟通障碍。沟通时对下不要摆架子，对上不要拍马屁，否则搞得沟通双方都不知道对方想干什么，也容易产生误会。每个人的思路不一样，尤其是不同国家的人，在沟通时就更需要注意，意思要表达明确，避免一些多余的举动造成误会。避免障碍的方法就是沟通怎么简单就怎么来。

**第三篇：有效沟通技巧**

职场的人际沟通技巧 有效的沟通是指通过演讲、会见、讨论、信件等方式准确、恰当地表达出来，以促使对方接受。我们的母语汉语是世界最复杂的语言之一，这种复杂性也说明了它的丰富多彩，同样的一种观点就会有多种表达的方法。比如，我们要说的意思是一个女士很胖。一种说法是“你真的很胖需要减肥”；另一种说的方式“你从前您一定是个很苗条的人”。表达的方式还会有很多种，如果我是那个女士我肯定喜欢第二种。所以我们在要表达自己的观点时不妨深思三秒钟，也许会生成更精彩，让人更喜欢。

当今世界是一个充满激烈竞争的社会，一个人不仅应该具有高学历、高智商，还要具备和不同类型的人建立良好关系的能力，提升有效沟通技巧，并对人际关系进行良好的运作成为事业成功的重要保证。在大学里，同学们是一种团结友爱、平等互助的关系，他们同处于一个年龄阶段，没有尊卑长幼的差异，也不存在领导与被领导的关系。同学之间的交流不掺杂很多世俗的因素，没有职场和商场的勾心斗角。对于刚刚走出校园，踏入社会的大学生来说，如何很快的学会在职场与同事、上级领导交流成了关键。

有些学生刚进入企业总想着迫不急待把自己的创新想法说出来，希望得到大家的认可。其实当想法说出来了以后，会被很多人看做幼稚，或者想法不成熟、有问题、不切合实际。作为一个刚从象牙塔走出来的人，当处在一个新环境中时，一定要注意无论自己的雄心壮志有多少，此时是没有人会认真聆听的，而能做的只是一些很不起眼的事情，多干活儿少说话、从最基础开始。把自己的精力放在能力的提高上，去赢取别人情感上的认可，只有这样才能得到大家的认可，才能在这个环境中长期与大家和平共处。

我们在工作中会遇到不同类型的人，只有了解不同人在沟通过程中不同的特点，才有可能用相应的方法与其沟通，最终达成一个完美的结果。物以类聚，人以群分，两个风格相似的人沟通时效果会非常好，只有掌握了不同的人在沟通中的特点才能选择适合的方式进行沟通。职场中我们大部分时间都用于与自己以外的人进行沟通，在单位，不但同事间要进行沟通，下属和上司也需要经常沟通，才能完成公司的管理运作。

要搞好同事关系，首先，要处处替他人着想，切忌自我中心。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，给了别人种种关心和帮助，当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。

沟通在我们的日常生活中无处不在，良好有效地沟通是我们提升工作效率和生活质量的重要手段。只有与人良好的沟通，才能为他人所理解；只有与人良好的沟通，才能得到必要的信息；只有与人良好的沟通，才能获得他人的鼎力相助。只有快乐的沟通才能尝到沟通的快乐，团队内良好有效地沟通对于提升团队素质和战斗力同样具有关键的作用。

我曾经看过一个案例：一位叫小贾的员工，为人随和，不和别人争吵与同事关系也挺好。但同事小李利用小贾心软的特点，抢走了小贾的好几个客户，并且越来越嚣张，因为实在忍不住了，他向领导反映了这一情况，从此和小李由同事变成了敌人。在这件事情上小贾做的不好，小李是一位好胜心很强的人，而小贾发现与小李的关系不对时正确的做法应该是把双方产生误会和矛盾的疙瘩解开，加强沟通来处理这件事。我们每一个人都应该学会主动地沟通、真诚的沟通、策略的沟通，如此一来就可以化解很多工作中的完全可以避免发生的矛盾和误会。

有的人不喜欢热闹，远离团体活动，他们认为活动很无聊经常缺席，久而久之每当举办活动时别人都不会再邀请你，这是职场人际关系一大忌。参加团体活动是建立人际关系网的第一步，在活动中也可以体现出个人能力，一些大型的活动例如公司的周年庆等，是全体员工都要参加的。在这种活动中可以充分表现自己，拉近与同事和领导之间的距离。

在工作过程中，如果自己有意见最好直接向上司陈述，因为每个人考虑问题的角度和处理的方式难免有差异，对上司所作出的一些决定有看法，在心里有意见，甚至变为满腔的牢骚。在这些情况下，绝对不能到处宣泄，否则经过几个人的传话，即使说的是事实也会变调变味，所谓“三人成虎”，待上司听到了，便成了让他生气和难堪的话了，难免会产生不好的看法。如果经常这样，那么即使是再努力工作，做出了不错的成绩，也很难得到上司的赏识。况且，这完全暴露了自己的弱点，很容易被那些居心不良的人所利用。这些因素都会对以后的发展产生极为不利的影响。所以最好的方法就是在恰当的时候直接找上司，向其表示自己的意见，当然最好要根据上司的性格和脾气用其能接受的语言表述，这样效果会更好些。作为上司，他感受到自己受到尊重，对你也会多些信任，这比处处发牢骚，风言风语好多了。

在职场上，同事之间的人际沟通很重要，而对于职场上的领导者，虽然处于高层管理者，掌握一切决定权。但能拉近与下属的距离达到无话不谈的地步也不是件简单的事。如何处理好领导和下属的关系，促进企业良好的运作成了重点。企业管理者激发员工的工作热情，离不开沟通这条途径。管理人员首先要充分认识到沟通的重要性，深刻体会沟通对管理活动的作用，有效地沟通应该是有的放矢的，沟通最好是先征求对方的意见，使沟通的双方都清楚需要沟通的内容。在沟通的过程中尽量保持思路清晰，不向对方提供模棱两可的信息，并恰当的运用谈话的方式和说话语气。比如安排工作时，就应该对该项工作的工作要求、工作内容进行详细的介绍，这样才能让员工真正了解这次沟通的意图。

企业的不断壮大是建立在员工激励的基础上，领导要为下属铺好走向成功的台阶。在物质财富日益丰盈的今天，人们日益关注自身素质的提升和自我价值的实现。作为领导，要有成人之美的品质和容人超越的气度，甘做人梯，甘做人桥，尽力帮助下属健康成长。适时为下属提供重用机会，把握正确的用人导向，将德才兼备、实绩突出的下属推向更为重要的岗位，使之能够在更高的发展平台去实现自己的理想，用更好的工作业绩来体现自己的价值。《杜拉拉升职记》中，几位美女领导不断地被杜拉拉超越就是因为没有树立良好的“甘为人梯”的心态。要积极为下属提供学习机会。出台一些鼓励学习交流的措施，开展一些有利于学习交流的活动，使下属能够在工作的同时，不断充实有利于自身发展的业务知识和社会知识。

员工和领导应相互尊重才能赢得信任，才能是企业管理达到最佳效果，有利于企业的发展。尊重员工的管理者能够得到员工的信任，能够让员工说出自己的想法，一旦管理者得不到员工的信任，那么双方的沟通就会大打折扣。例如宝洁公司，他们视员工为一家人，认为人是宝洁最宝贵的财富，它们重视人才尊重人才。宝洁公司的目的，不是让员工成为赚钱工具，而是为了尊重和发现每一个人的价值，因此，在沟通过程中管理者把员工放到与自己平等的位置上，设身处地的为员工着想，像尊重自己一样尊重员工，这不仅能够得到员工的尊重，还会激发出员工和管理者同甘共苦的热情，有利于双方有效沟通的实现，更为客户、合作伙伴和其他利益相关者带来更多的益处。

领导对员工应真诚称赞，运用真情的言语策略，可以顺利促使双方产生情感共鸣，使关系融洽，形成良好的交际氛围，有力地推动人们将把热情投入到工作中，并作出积极的反应，这就为赞美的有利作用提供了科学的依据。做一个敢于承担责任的上司。组织内部的上下关系中，上司和下属之间的关系不仅有真诚作支撑，还存在更深层次的交

易关系。说的现实一点就是付出，就要有回报。如果其中一方认为从对方那里再也得不到想要的，交易关系就会至此终止。位高权重的上司们一旦落马，大都会感叹世态的炎凉、人情的冷暖。因此，如果想要赢得人心，即使目前自己会蒙受损失，也要秉持真心待人的态度。对于处理职场的人际关系，《杜拉拉升职记》虽是本纯属虚构的小说，但可以把它当经验分享之类的职场实用手册来使用，它揭示了在外企中生存的智慧。社交技巧是多种多样的。对大学生来说，应该诚实守信、谦虚、谨慎，尊重和理解他人。准确表达、认真倾听、文明礼貌，这些都有助于大学生提高交往能力，取得较好的交往效果。此外，在正式交际场合，大学生还要注意服饰整洁，举止文明得体，坐、立、行姿势雅观，不要不分对象乱开玩笑，避免拍肩拉手等动作。当然，也不能在人前畏畏缩缩，谨小慎微。应信心十足，精神抖擞，又落落大方，不卑不亢。

社会是一个大舞台，纷繁复杂。国与国之间需要沟通，于是有了外交；单位与单位之间需要沟通，于是有了联系；人与人之间需要沟通，正是因为有了沟通，语言才显得那么生动。沟通是一门艺术，也是一门学问，有其特定的规律和技巧。无论是管理者还是普通员工，都应该有意识地学习和掌握这些技巧，争取用最低的成本取得最和谐的人际关系，提高企业的运行效率，树立良好的企业形象，增强企业的核心竞争力。灵活的运用这些技巧，会给社会、国家、企业带来更多的利益，欣欣向荣的发展前景。

**第四篇：有效沟通技巧**

有效沟通技巧

提纲

前言

一、什么是沟通

二、有效沟通过程

三、有效沟通的基本点

四、怎样进行上下沟通

前言

沟通有那么重要吗？

沟通？

沟通的确很重要

企业中约75%的工作停顿、发生问题是因为

沟通的问题。

管理上有一个著名的双50%理论，即经理 人

50%以上的时间用在了沟通上，如开会、谈判、指示、评估。可是，工作中的50%以上的障碍

都是在沟通中产生的。

美国著名学府普林斯顿大学对一万份人事

档案进行分析，结果发现：“智慧”、“专

业技术”和“经验”只占成功因素的25％，其余75％决定于良好的人际沟通。

哈佛大学就业指导小组1995年调查结果显

示，在5000名被解职的男女中，因人际沟通

不良而导致工作不称职者占82％。

对职业人士

决定个人业绩的三个关键因素

态度＋知识＋技巧＝能力

一个职业人士所需要的三个最基本的技巧

沟通技巧＋时间管理技巧＋团队合作技巧

2024年8月8日《山东商报》报道

“中国校友会网大学评价课题组”经过对历年高考状元职业状况的统计分析得出了《中国高考状元职业状况调查报告》。课题组通过核查“2024年中国高校杰出校友排行榜”的杰出人才发现，在“杰出企业家”中没有一个是高考状元；而在学术领域，中国两院院士、外国两院院士、长江学者和长江学者成就奖获奖人等专家名单，均没有出现高考状元的名单，同样在“杰出政治家”中也没有高考状元。

课题组负责人、中南大学教授蔡言厚认

**第五篇：有效沟通技巧心得体会**

有效沟通技巧心得体会

我们有一些启发后，不妨将其写成一篇心得体会，让自己铭记于心，这样就可以通过不断总结，丰富我们的思想。那么写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是小编精心整理的有效沟通技巧心得体会，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

有效沟通技巧心得体会1

通过一周余世维“有效沟通”的学习，明白了有效的沟通对于个人和企业都是必不可少的，一个人和企业想要成功，就必须学会有效的沟通。

余世维博士首先讲述了沟通的目的，一是沟通是为了控制成员的行为，看看员工是否按照你的意思去做，如果不经过沟通是不会知道的。二是激励员工，改善绩效。三是表达情感，分享挫折与满足。四是流通信息，强化你的信息，不让信息断裂。这就要求我们在平时的工作中，加强与员工的交流，切实指引员工的行为，不断激励员工有效的提高工作效率，与员工共享挫折的教训与成功的喜悦，把握工作的持续、良性的发展方向。

沟通的基本问题是心态，这要求我们管理者要端正沟通的态度，绝对不能有一点自私、自我、自大的心态，要从如何提高工作效能出发，加强与员工的交流。沟通的基本原理是关心，这要求我们要时刻关心员工的成长，随时随地注意员工的状况与难处、需求与不便、痛苦与伤心，这要求我们管理者要主动的和员工进行交流，当员工出现困难要主动支援和主动反馈，使整个沟通管理处于积极的畅通的状态。在进行沟通时要注重沟通的方法，考虑沟通对象的态度、知识、社会文化背景，正确使用沟通的艺术，排除各种障碍。

沟通还要注意上下左右沟通的问题，与别人沟通的时候，应该是多听少讲，至少是听在前面讲在后面，要掌握倾听的技巧。当上级下达任务时，要仔细听明白，有一点模糊的及时询问，以便工作正确的执行;向上级汇报工作时要将事情讲明白，不要胆怯;给下级下达任务时要学会反问，使下级正确的理解，这样才能把事情做得更好。

沟通除了语言交流之外，肢体语言也是非常重要的一部分。通过余世维教授课程的学习，也学到了如何握手、如何递、接名片………在哪些场合哪些动作该做哪些动作不该做，这些小小的肢体语言都代表作不同的含义。

所以，沟通不是一种说服，而是一种感染、一种形象展示、一种言行一致的体现。

有效沟通技巧心得体会2

接到公司要大家学习余世维博士的《有效沟通》的通知时，我就想起了公司的企业服务理念“沟通从心开始”，“沟通”代表中国移动通信从事的是一项旨在沟通千万人相互之间理解和信任的事业，而我们网络服务部则从事的是为大家提供良好的沟通工具。“从心开始”表明了沟通的态度，“从心开始”是沟通的`基石和最高境界，只有用真心、用真诚去传情达意，才能使彼此的交流更为顺畅、更为高效、更为精彩。从公司的企业服务理念可以看出沟通的重要性，沟通对于公司，对于为我们每个成员的重要性。

待我认真观看了余世维博士的《有效沟通》之后，使我从中获益匪浅。从他的课程中我深刻体会到了沟通是门学问，而我是要不断学习和提高的。

在我们的日常工作中的内部沟通在沟通方向上有向下沟通、水平沟通和向上沟通，在余世维博士的《有效沟通》的第五部分中均提到了这三种对象的不同沟通方式。

“一个人对所有的部门都要多体谅，多学习、了解、沟通、询问。与平行部门沟通一定要双赢，要证明出来。”这一点在我们代维管理的日常工作中是会处处体现出来的。作为代维管理员，我们除了对代维公司进行考核和管理，还有很大一部分的工作重点在与公司其他各个部门的协调，使得代维工作的顺利进行。作为数据代维管理，我日常要沟通的部门有西城区的各营业厅、分公司的综合部、宏站代维管理、线路代维管理、市公司的信息服务中心和传输中心等。有时候与众多部门沟通时难免会有沟通困难的时候，在这时候有时会有牢骚，会有怨气，尤其是工作在半夜的时候，再不得已就求助于领导帮忙。学习之后，我想是不是有时候我找错地方了，该张三负责的，我找李四去了;是不是有时候是因为工作流程的问题，而不是人家不及时处理呢?多学习，多询问，熟悉各部门的职责范围，熟悉各部门的工作流程，使沟通有的放矢。确定正确的沟通对象，找到良好的沟通方式，以正确的沟通态度，达到双赢的目的。

“自动报告工作进度——让上司知道;对上司的询问有问必答，而且要清楚——让上司放心;充实自己，努力学习，才能了解上司的语言——让上司轻松;接受批评，不犯三次过错——让上司省事;不忙的时候，主动帮助他人——让上司有效;毫无怨言的接受任务——让上司圆满;对自己的业务主动提出改善计划——让上司进步。”很多时候我们会觉得和领导无话可说，见到领导不说像老鼠见了猫，也只是问个好就过去了，只有在工作中遇到困难了，实在是解决不了，眼看到期限了，才找领导去了，然后被领导一顿臭骂。想想工作中有么，曾经有过吧，因为和领导的沟通不及时，使得上司没能及时掌握工作进度，还好没有延误工作，只是挨了一顿批评。接受批评，不能再犯这样的错误，在日常工作中，要及时和上司沟通，自动报告工作进度。数据业务发生故障时，客户的感知是最直接的，什么时候不能上网了，什么时候能用了，客户对于故障时常把握的也很准确，但是数据业务维护时设计的专业也多，那么在发生问题时就要及时和上司沟通，便于上司准确把握工作进度，对于工作中发生的偏差也好及时修正。

在实际工作中我们每个人要端正沟通的态度，以如何提高工作效能为出发点，加强交流，求同存异，确保工作成效。有效沟通光有心态和关心还是不够的，还要求主动即主动支持与主动反馈。正确的沟通心态，积极主动的沟通方式，有助于减少彼此之间的误会，促进工作开展。

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