# 交际能力决定你的成败（精选）

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-20

*第一篇：交际能力决定你的成败（精选）交际能力决定你的成败一人际交往能力在当代社会中的重要性人际交往是人类社会存在的方式，是人类实践活动的一个要素。人类实践活动需要借助于多种形式才得以实现，人际交往则是最基本、最重要的一种形式。从某种意义上...*

**第一篇：交际能力决定你的成败（精选）**

交际能力决定你的成败

一人际交往能力在当代社会中的重要性

人际交往是人类社会存在的方式，是人类实践活动的一个要素。人类实践活动需要借助于多种形式才得以实现，人际交往则是最基本、最重要的一种形式。从某种意义上说，人际交往直接影响与推进着社会的发展。在当代信息化的社会发展中，伴随着人际交往形式的多样化，人际交往的作用也越来越明显，越来越重要。

一位哲人说过：“没有交际能力的人，就象陆地上的船，永远到不了人生的大海”。人们学习知识、进入社会、了解自我、获得爱情等，都是在人际交往中发生的，没有良好的的人际交往能力，既无法取得成功，也不会得到生活的幸福和身心的健康。对于大学生来说，面对当今社会竞争的日益激烈以及对人才能力要求越来越高的现状，他们的综合素质已成为众多企业和用人单位关注的焦点，而在综合素质里面，最重要的当属大学生的交际能力了。即使是在学校里面，人际交往能力也一样重要，它是形成和塑造自身健康个性品质的基础。

二 大学生人际交往的现状以及存在的问题

据中科院心理素质调查报告显示：大学生中不善交际者占 80 ％以上，有明显心理异常者占37 ％，与人无法沟通者占 21 ％。有许多大学生升入高校，走上社会因交际能力差而无法适应错综复杂的社会导致心理严重扭曲，造成很多社会问题。纵观大学生的人际交往现状，主要存在这样几个比较突出的问题：

（一）、性格缺陷

有很些大学生从上大学开始就矜持孤傲、目空一切、独来独往，狭隘自私的性格缺陷在校园人际交往中暴露得淋漓尽致，让周围的人都无法与之接近；还有有些大学生向来性格内向、不善言谈，同学之间都不知道说什么好，感觉都是没话题。胆小、害羞、内向、孤僻、怀疑他人、不喜欢参与社交活动、对人冷淡等这些大学生自身性格方面的缺陷都对良好的人际交往造成了阻碍。

（二）、不懂得怎样建立良好的人际关系

很多大学生带着良好的人际关系期望与同学来往，但由于不知道建立良好人际关系的正确方法，结果往往事与愿违，不仅同学之间弄得关系糟糕，师生之间关系也不和谐，而同寝室同学之间更是问题重重。几个回合下来，这些大学生便失去了耐心和宽容，一再抱怨，人与人

之间太难相处了，倍感人际交往的复杂。与此同时，大学生们的交往触角又大大延伸，伸向了校外，伸向了社会，渴望从这些“无字之书”中获得真正意义上的交往体验和真知灼见。然而，一室难以交往，何谈走向社会呢？

（三）、人际交往中缺乏技巧

交往中语言艺术和技术技巧的缺乏，认知偏差、不讲究原则等等，带给大学生很多的困惑和打击。有的大学生在毕业找工作时，笔试关过了，而面试却没有过，究其原因，则在于语言表达无艺术性、一些交际技巧不能够在面试中很好体现。美国心理学家巴克说：“人生需要友情，人生需要交往，人生需要自我的形象推销与展示。”不论是在校园里还是将来从事任何工作，大学生都必须学会处理各种人际关系，学会人生的公关。

三 如何解决大学生交际中的突出问题，提高交际能力

（一）、塑造有利于人际交往的性格

俗话说“江山易改，本性难移”，虽然多年养成的性格不容易改变，但并不是不能改变。人是发展变化的，随着社会的改革开放，个人交际的频繁、社会实践的增加以及知识面的拓宽，个人的观念、意识和性格都会有很大的变化。只要你有意识地注意改变自己的性格，则会收到好的效果。那如何改变自己的性格呢？首先，要确立信心，正确估价自己。不可盛气凌人，也不能被自卑感压倒，应该谦虚谨慎、不卑不亢地生活在人们中间；其次，想改变内向性格还需要扩大自身的信息量。要多读书，多看报，关心世界大事、国家大事，扩大知识面，开拓视野；再次，要注重丰富自己的业余生活。可以经常参加打球、书法绘画、下棋等活动。通过这些活动增加与他人的交往，性格就会在潜移默化中改变。

在性格塑造方面，可以作以下努力：

首先，要使自己让人喜爱，并希望成为其他人的好朋友。

①遇上烦恼时不妨假设正处在快乐逍遥的状态，久而久之，自然可养成乐天的性格。

②尽量利用空闲时间做自己喜爱作的事，参加不同的活动，这样可以扩大交际圈子，增长见识。

③将日常感受、愿望和梦想写在一本“秘密日记”内，这不但有助于解除烦恼，还有助于学习如何表露内心感受。

④对自己不奢求十全十美，另外还要注意本身的幽默感。

其次，在着手与他人建立友谊前，要想一想自己是否真正对他人感兴趣，你能不能令他人感到愉快，要持有这样一些态度：

①要持友善态度。

②接纳他人的性格和观点，不可强求改变他人。

③注重个人风格，不可一味向朋友作出奉献，朋友相交要以互助为原则。

④向朋友叙说你的感觉和想法，但应注意彼此相交的深浅程度，以免出现尴尬局面。

⑤要明白真正的朋友有这样一些特点：不会贬低你来抬高自己，会保守你的秘密，不会恶言中伤你，不会介意你的衣着如何，不会冒然断交。

⑥要有乐于变化的心态时时准备变化、变革，要有伸缩、创造性，要有民主、平等的性格和守法、守诺的精神，要使人个技能不断提高和善于自处。现代人应该认识到，一个人的前途与生活，最根本是靠自己的技能。

（二）、掌握建立良好人际关系的方法

1、人际关系的概念及其意义

人际关系这一概念属于社会心理学范畴，主要指人在社会交往实践中形成的人与人之间的相互作用和相互影响，即从个体关系的角度概括了人的各种社会关系，其涵盖面包括个人在生活、生产及其他社会活动中形成的一切人与人之间的关系。一般来说，人在社会中面临五种基本的人际关系，即夫妇关系、父子关系、兄弟（姐妹）关系、君臣（领导与下属）关系、朋友关系。这五种基本的人际关系，在过去被称之为“五伦”。除了这五种基本的人际关系外，还有一种关系，即人与社会其他成员的关系。这是一种间接关系。自从以家庭为基本社会单元的社会诞生以来，这些关系从来就没有改变过。

从社会学角度来看，人际关系的建立与维持不仅满足了人类的生存需要，而且也满足了人类健康发展的心理需要。社会文明程度越来越高的今天，人际关系在社会生活中所起的作用也越来越大，任何一个群体的内部，都会形成自己独特的人际关系结构，而这种人际关系结构对于整个群体的活动效率都具有重要的意义。所以说，人际关系归根结底是一种社会关系，它在一定的程度上影响着社会生产力的发展和社会的进步。

2、影响人际关系的因素

大量的研究显示，一个人所有知识、技巧、能力等几乎都来自于与他人进行交往时所进行的社会活动中，人际关系的好坏直接影响着人的综合素质，那么，影响人际关系的因素又有哪些呢？

空间距离是影响人际关系的重要因素。人员在空间位置上越接近，越容易形成彼此间的亲密关系。空间距离的接近使双方相互交往、相互接触的频率不断增加，彼此间更容易熟悉。但是，当交往者双方的关系紧张时，空间距离越接近，彼此的反应则会越消极。

交往的频率。交往的频率由见面次数的多少决定。交往是人际关系的基础，交往的频率越高越容易形成密切的关系，频繁的交往才能形成共同的语言、共同的态度、共同的兴趣和共同的经验。

态度的相似性。对具体的事物有相同或相似的态度和体验，就是所谓的有共同语言。共同理解、共同信念和价值观，就容易产生共鸣，这时可能相互的关系会更为密切。

需要的互补性。相互满足是形成人际关系的前提条件。一旦有了需要和满足需要的期望，空间距离即便大些，也可能是“天涯若比邻”。

人的个性。人们的个性在很大程度上影响交往的态度、频率和方式。人在现实人际交往中所表现出的行为倾向性、人格、气质、能力等个性品质，也影响了人际关系的建立与发展。

3、建立良好的人际关系的方法

和谐、友好、积极、亲密的人际关系属于良好的人际关系，对于大学生的学习和生活是有益的；相反，不和谐、紧张、消极、敌对的人际关系则是不良的人际关系，对大学生的生活和学习是有害的。因此，大学生学会建立良好人际关系的方法是十分必要的。建立良好的人际关系的具体方法很多，但在日常生活中，最为主要，同时又可以有效地为每一大学生所运用的主要有以下几个方面：

第一、建立良好的第一印象。人际关系是在人们的交往中产生的。交往伊始，大学生必须遵循一定的规范、礼仪、风俗、习惯来给人以良好的第一印象。例如，人际称呼要适当，登门拜访要有礼貌，喜庆节日要致意，谈话态度要诚恳，玩笑和幽默要掌握分寸等。同时，衣着整洁、大方，仪表举止文明会给人一种亲近感，反之，过分修饰，油头粉面，浓装艳抹，则会给人一种不合宜的印象。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。结果，主考官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，他因给主考官的第一印象不好失去了一个很好的工作机会。

第二，主动交往。要想与他人建立良好的人际关系，须掌握主动。如主动问候、主动示好、认真倾听、常说“我们”、学会欣赏、制造幽默等等。这些也都是在交往中能获得良好心理效应的方式。因此，我们要想赢得别人，同别人建立良好的人际关系，就必须做交往的始动者，处于主动地位。当你的成功经验越来越多，你的自信心也会越来越充分，你的人际关系处境也会越来越好。

第三，待人要真诚热情。实事求是，态度热情，往往给人一种信赖感，亲近感，这有利于交往的继续深入。当一个人遇到坎坷，碰到困难，遭到失败时，往往对人情世态最为敏感，最需要关怀和帮助，这时那怕是一个笑脸，一个体贴的眼神，一句温暖的话语，都能让人感到安慰，感到振奋。因此，当别人遇到困难、陷入困境时，只要你能伸出援助之手帮助困难者、安慰失意者，就可以很快赢得别人，与他人建立起良好的人际关系。

（三）、人际交往中要讲究艺术善于运用技巧

人际交往是一门学问，更是一种艺术，只有将科学性和艺术性结合起来，掌握并灵活运用一些技巧，才能提高交往的效果，才能改善人际关系。

**第二篇：责任胜于能力,态度决定成败**

责任胜于能力，态度决定成败

“责任”是最基本的职业精神和商业精神。一个人的成功，与一个企业的成功一样，都来自他们追求卓越的精神和不断超越自身的努力。责任胜于能力，没有做不好的工作，只有不负责任的人。责任承载着能力，一个充满责任感的人才有机会充分展现自己的能力。《责任胜于能力》明确指出世界上没有不必承担责任的工作，工作就意味着承担责任，而且，职位越高，权利越大，承担的责任就越重，所以要想成长提升自己，就必须学会承担责任，对工作，对团队，对他人和对自己负责，用一种积极的心态去面对生活，工作当中的每一天，同时该书也很现实的指出了人生的短暂性，每个人不能左右今后和明天，但完全可以把握今天或此刻，命运就掌握在我们手中，就看你如何承担责任，付诸于行动。

在现实生活当中，每一件事都值得我们去做，而且应该用心的去做，人生目标贯穿于整个生命，你在工作中所持的态度，使您与周围的人区别开来，日出日落，朝朝暮暮。也就是说一个人的思想决定他的为人，结合实际，我认为，对工作的态度一经改变，工作的处境也会随之改变，只有增强我们的信念，丰富自己的知识，让自己置身于更富有挑战性的环境中，提升自己，就如同学生先掌握一门功课后，才能接着学习下一门课程。同时也是要求我们遇事先充分发挥我们自己的能力，要学会正确面对，要有高度的责任感和使命感，出现问题不要一味的抱怨，找借口，不然的话，不但我们自己的责任心会减少，而且我们班组凝聚力也会降低，所以出现问题并不可怕，只要在问题和困难面前，我们都努力去想解决办法，那么就没有过不去的火焰山。但一定要敢于挑战极限，不然，即使你的天赋再高，能力再强，如果不主动去发挥，也会逐渐减弱。

因为你用什么态度面对平凡的岗位，就能决定你明天是否依然平凡，你对工作投入的热情越多，决心和信心越大，您的工作效率就会越高。

**第三篇：30分钟决定你面试的成败**

一个常规面试的30分钟里可能出现的事件和顺序大致上是这样的———但是，同样，法无定法，任何变数都会发生，掌握常规和随机应变并不矛盾———敲门，你满面笑容地进去，握手，请坐。然后面试官会让你作一个很短的自我介绍，时间已经过去了3分钟，面试算是正式开始了。最理想的状态，你的面试官的第一个问题是：简单地介绍一下你自己吧。正中下怀，于是你开始背你写好的稿子，啪啦啪啦啪啦，你最好最多别超过5分钟，否则面试官十有八九会打断你，他觉得你背得太熟了。于是，面试开始10分钟后，真正的较量开始了。在接下来的15分钟之内，才是你真正抓住面试官，给他留下决定性印象的时候。15分钟之内，一问一答，能够有几个回合呢?完全取决于你回答问题的长度。你可以一个问题用10分钟来回答，另一个问题用5分钟，这样你就让刁钻的面试官没有机会问你别的问题了;你也可以每个问题都用一句话来回答，这样你很快就可以让面试官弹尽粮绝，没有那么多准备好的问题来问你了———我希望你能看出来我是在开玩笑。

对你而言，控制时间和节奏成为了和给出好的答案同样重要的任务，如果前者不是更重要的话。有几个重要的原则你必须记住：

(1)你必须努力掌握对节奏的控制权，而不要把它交给你的面试官。

如果你回答问题总是拖沓冗长、毫无逻辑也看不出什么时候能结束，面试官会不得不总是打断你的回答：“我明白你的意思了，那么，下一个问题是……”这种被打断回答的情况往往会带来紧张，出现几次，你就会发现清晰的思维和顺畅的表达就这样被打断了。所以，千万不要给面试官这种机会。通常情况下，只要你把握得当，他们也并不会主动地抢。

然而也有这样的面试，面试官无意或者故意地不断打断你的回答，试图获得面试节奏的控制权。那么，在这种情况下，你必须保持冷静，努力地把节奏感再抢回来。你可以在面试官突然打断你的回答，插入一个问题时，有意识地保持10秒钟的沉默，装作在思索这个问题，实际上是在冷静，找回自信和节奏，然后用一种和刚才回答问题不同的语速重新开始。还有的时候，当你觉得你是在回答到关键时刻被打断的话，不要就此罢休，你应该在回答被打断之后的新问题前，有礼貌地说：“在我回答这个问题之前，我觉得我应该对刚才那个问题的回答补充一点……”然后尽快完成你刚才没有机会完成的观点。

(2)永远不要在一个问题上纠缠太久。

这15分钟，或者说整个面试，就是一张你无法先看到整张试卷的试题，有点像gre的机考，更糟糕的是，你实际上连每道题的分值都不知道。在面试的时候，你不知道你在努力地向面试官说清楚的那个复杂的问题究竟能给你增加多少分，而你花了七八分钟在这个问题上，也可能下一个问题对你来说既简单、分数又多。所以，当一个问题开始出现你很难说清的情况时，不要纠缠太久，简单地说：“关于这个问题，我想我现在只能说出这么多了。”让面试向你的下个机会走去。

(3)在15分钟内取得尽量多的共识。

在一般情况下，面试官不是来寻找一个永远的“持异议者”的。当你在回答一些关于观点、价值、方法方面的问题时，你会发现，也许经常会出现面试官频频点头，或者他面无表情，甚至摇头的情况。点头很大程度上说明你们的共识，而通常，共识比异议更容易给你的表现加分。

熬过了这15分钟后，接下来是你最后的机会了。面试官通常会问你有没有任何问题问他。永远别说没有，除非他之前告诉你他已经决定录用你了。最后的问题可能毁了你之前的所有的努力，也可能把你从一场失败的面试中挽救回来。

然而想出一个好的、最后的问题往往比准备一个好的自我介绍还要难。有的时候，你希望通过一个好的问题，让人对你刮目相看。但是通常你会发现，更容易的是问一个面试官有话可回答的问题，然后你加上几句评价，把这个面试画上句号。

如果你之前的面试进行得都很顺利的话，在最后一个问题上应该保守一些，只要不犯错误就行。所以你可以问问面试官怎么走进这一行的，怎么看待这一行等等。如果你之前的面试感觉不佳，你希望通过最后一个问题来绝地反击的话，你不妨问面试官一个让他给你出主意的问题，顺带着你可以说出一个你没有来得及在面试中提起的卖点，加深面试官对你正面的评价。

比方说，我知道的一个聪明的问题，我的一个好朋友明白自己在面试中的英语口语能力令面试官一直表现得对她缺乏兴趣，于是她最后问道：“您知道，我在高中的时候一直是学俄语的，进入大学后我才从abc开始学英语，现在刚刚学了3年。虽然我已经可以在托福考试中取得630分的成绩，但我知道我的英语口语还需要很大的提高，您能在这方面给我一些好的指点吗?”

那位香港长大、哈佛毕业的面试官立刻有些羞涩地说：“不、不，你的英语已经很让人满意了。我是中国人，我的中文说得还没有你的英文好。你只学了3年就已经这么好了，应该是你给我一些指点。”

结果，这个只学了3年英语的女孩子击败了其他学了十几年英文、口语比她好得多的竞争者———我觉得她就只用了这最后一个问题即确定胜势。

**第四篇：你的心态决定了你的成败**

摘要：创业过程中，人们随时会碰到困难和挫折，甚至还会遭遇致命的打击。在这种时候，心态的积极与消极会对创业的成败产生重大的影响。

郑女士和崔女士同样在市场上经营服装生意，她们初入市场的时候，正赶上服装生意最不景气的季节，进来的服装卖不出去，可每天还要交房租和市场管理费，眼看着天天赔钱。这时郑女士动摇了，她以认赔了3000元钱的价钱把服装精品屋兑了出去，并发誓从此不再做服装生意。而崔女士却不这样想。崔女士认真地分析了当时的情况，觉得赔钱是正常的，一是自己刚刚进入市场，没有经营经验，抓不住顾客的心理，当然应该交一点学费；二是当时正赶上服装淡季，每年的这个季节，服装生意人也都不赚钱，只不过是因为他们会经营，能够维持收支平衡罢了。而且，崔女士对自己很有信心，知道自己适合做服装生意。果然，转过一个季节，崔女士的服装店开始赚钱。三年以后，她已成为当地有名的服装生意人，每年可有5万元的红利。而郑女士在三年内改行几次，都未成功，仍然穷困潦倒，一筹莫展。

</p

**第五篇：标题：决定股票投资成败的四种能力**

标题：决定股票投资成败的四种能力

一、选股能力。这是赚钱的基本功，是股民必备素质的第一道关口。只要适当下点功夫，经过三两年的磨练，选股应该不成问题。不过事实上，有的股民沉浸股市十余年后还不具备精确选股的能力。这主要是由于精力投入不足，或者学习思路有偏差。当然，在不同的市道中，应该有相异的选股方法，这属于较高层次的修养。比如在强势中的追涨原则，在反弹初期的低吸策略，在熊市里的成长性股票的“控坑”策略等。同样的选股能力，不同市况下相异的选股思路，对于操作成败的影响至关重要。所以看起来简单的一件事，做起来却相当复杂。选股也绝不仅仅是看着均线好坏决定取舍的问题。

二、选时能力。这是对选股能力的晋级，也是股民必备的基本功之一。选时能力，简单地讲，就是在涨势形成时买股，在跌势形成时卖股。由于大盘研判的复杂性，事实上能够精确判断大盘形势的投资者非常之少。大部分人经受不住诱惑，在反弹初期急于介入，在频繁的波动中追涨杀跌，屡屡赔本。也有的投资者，过于谨慎，在初涨期不敢介入，涨势中期担心调整，调整中担心见顶，一再错过买股时机。判断大盘趋势需要看盘、析盘经验的长期积累，需要盘感素质的不断提高。稳健的做法是，在反弹初期，以短线心态少量参与。涨势确立时，短线变中线，同时逐步追加仓位，做到张弛有度，进退有据。而在熊市里，一般是连续大跌时进入，大涨时退出，并且要严格控制仓位，明白保本比赚钱更为重要的道理。

三、持股能力。牛市里，即便是选对了牛股，也看对了大势，但是如果没有持股能力的锤炼，赚钱仍然只是一句空话。即便在熊市里，面对成长性股票，也只有坚持捂股，才能取得较好收益。这个道理，初入市者不明白，入市几年的投资者明白了但做不到，就是投资老手，也会偶尔在暴利思想的驱使下，犯下不可饶恕的错误。持股能力，需要投资者具备豁达的赚钱观，人格独立，沉着冷静，面对种种诱惑不为所动。这是人性由猴性向佛性的过渡，是赚钱的高级境界。

四、持币能力。与持股能力一样，持币能力也是赚钱的高级境界，而且是更为关键的修养。持币能力，就是保护在涨势中投资利润的能力，就是最大限度规避风险的能力。持币能力要求在跌市中，在看不懂的市道中，在无法把握的市道中，选择观望。投资者得给自己准确定位，明白不能抓住所有机会的道理。一个不知道回避风险的投资者，最终将无法保护自己的资本帐户，并落得血本无归的下场。这其中没有深奥的道理，但是最简单的事情往往最难做到。投资者必须铭记于心，时刻提醒自己遵守纪律，才能避免“竹篮打水一场空”的结局。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！