# 如何提高言语交际能力（★）

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-01-27

*第一篇：如何提高言语交际能力如何提高言语交际能力我们生活在世界这个大集体中，无时无刻不在交流，交流成为至关重要的一项，有交流就有人际关系，人际关系是我们生活中的一个重要组成部分。倘若搞不好人际关系，将对我们的工作、生活及心理健康有不良的影...*

**第一篇：如何提高言语交际能力**

如何提高言语交际能力

我们生活在世界这个大集体中，无时无刻不在交流，交流成为至关重要的一项，有交流就有人际关系，人际关系是我们生活中的一个重要组成部分。倘若搞不好人际关系，将对我们的工作、生活及心理健康有不良的影响。运用语言进行交际，是人类最基本、最重要的一种生存能力和社会行为。可以说，人类社会的存在和发展不能没有语言，不能没有语言的运用，不能没有言语交际活动。

言语交际活动的复杂现象可以归纳概括为由三大要素所构成，这三大要素即是：交际主体、语境和话语。这三大要素存在于所有类型的言语交际活动中,而且足以覆盖一个完整的言语交际过程。如果要讨论如何提高言语交际能力的话，从这三个方面入手，会事半功倍。

言语交际就是通过语言来表达我们内心想法并告知给对方的一种方式。所以它的主体是交流，交际的主体专指表达者，而把接受者看作交际对象，成为语境的一部分。处理好言语交际主体这一重要因素很重要。

言语交际主体因素，交际主体是指言语交际的参与者，即从事言语交际活动的个人和团体。其中的团体指各种政府或民间组织，当然也包括媒介组织。就一个完整的言语交际过程来说，交际中表达者和接受者都是交际的参与者，而且双方表达和接受的地位随时变换。所以，严格地说，言语交际的双方都应当视为交际主体。

比如，在大学里，我都是说普通话的，因为周围的同学来着四面八方，天涯海角，每个人都有自己的方言，如果都用方言交谈的话难免会出现误解语义甚至无法沟通。所以在学校里，大家说的都是普通话。而回到家乡，我则会改成家乡话，因为周围都是朴实的家乡亲人们，用普通话“抗衡”家乡话肯定会让交谈双方都感到尴尬。会让对方觉得，自己是在显摆，可以炫耀自己的身份或学识，从而产生距离感，使交谈无法继续下去。

语境是使用语言的环境，包括语言的主观因素和客观因素。在我们的言语交际中，无论是口语交际还是书面语交际都受到语境的制约。许多幽默实例都是由于语境的脱节而形成的。不注重语境还可能导致言语交际的失败。

对环境的辨析能力要有效地达到社交目标，便要因应情势而作出相应的行为。社交环境瞬息万变，交往的对象亦有不同的特质，要适应不同社交环境、人物，便非要有精锐的观察和认知能力不可。

对环境的辨析能力是社交能力的一个重要部分。一个人如果能够对情境间的细微不同之处加以区分，往往更能掌握社交环境的变化而做出合宜的行为，以适应不同性质、千变万化的环境。

“话语” 是人们说出来或写出来的语言,话语分析是指对人们说(叙述)什么,如何说(叙述),以及所说的话(叙述)带来的社会后果的研究。话语是在人与人的互动过程中呈现出现的,因此具有社会性。话语是特定社会语境中人与人之间从事沟通的具体言语行为，即一定的说话人与受话人之间在特定社会语境中通过文本而展开的沟通活动，包括说话人、受话人、文本、沟通、语境等要素。掌控话语权既能在交际过程中化被动为主动，又能达到彰显自身崇高修养的好处。

当然在言语交际的过程中，交际主体、语境和话语互为一体，综合发挥着作用，而不能简简单单地把它们割裂开来，这样才能将言语交际升华到理想阶段。

曾在书上看过这样一个例子：一次宴会上，一位肥胖出奇的夫人坐在身材瘦小的萧伯纳旁边，带着娇媚的笑容问大作家：“亲爱的大作家，你有什么防止肥胖的办法吗？”萧伯纳郑重地对她说：“有一种办法我是知道的，可是我怎么想也无法把这个词翻译给你听，因为

‘干活’这个词对你而言就是外国话呀！”萧伯纳这种绵里藏针、柔中带刚的批评方式达到了言语交际的极致境界。

急事，慢慢地说；大事，清楚地说；小事，幽默地说；没把握的事，谨慎地说；没发生的事，不胡说；做不到的事，别乱说；伤害人的事，不能说；讨厌的事，对事不对人地说；开心的事，看场合说；伤心的事，不要见人就说；别人的事，小心地说；自己的事，听听自己的心怎么说……

让嘴巴动起来——利用好一切机会去与人沟通和交流

高言语交际的能力，只要你有这样的意识，就不愁找不到锻炼的机会。而且，要明白这样的道理：不要“为了练习而练习”，因为交流和沟通是生活的重要组成。

“主动参与”：平时的学习过程有太多的机会，你一定要认真的思考，勇于发言，积极投入到每一次的讨论过程中，投入到每一次的辩论、演讲、读书报告会等活动中，发表你的见解，倾听别人的意见，提升你的认知，也展现你的风采。

“积极分享”：把你在学校的趣闻请家长分享，把家庭生活中发生的故事讲给同学和老师，把社会上的见闻讲给朋友，把新学的课文故事讲给小伙伴，把新听到的谜语、脑筋急转弯请别人也猜一猜……分享使春天的“一粒粟”变成了秋天的“万颗籽”。

“大胆倾诉”：谁没有烦恼和忧虑呢？谁没有“小秘密”和“悄悄话”呢？老师、家长、同学，朋友……找个机会，聊一聊，说一说。“听君一席话，胜读十年书”，“话是开心的钥匙”，沟通的作用就是这般神奇美妙！

人们都说：“说话是一门艺术。”但是如何掌握好这门艺术，这是每个人都渴望了解的。学习了言语交际学之后，这方面的知识增长了不少，明白了如何把一句话说的漂亮，说的让言者开心，听者满意。交际能力也在于培养广泛的兴趣爱好，如果兴趣不够广泛~即使你再壮着胆子去和别人说话，也说不了几句就会陷入尴尬状态，取悦于人，不如取信于人，交际到一定程度的时候，就不能只是说逗人家开心的话，那样人家会腻的，要说出些有深度的话，交际类的书本不要看太多，读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数，用那些时间还不如好好多出去锻炼一下交际！

**第二篇：言语交际**

翻译

1.而问，挟贤而问，挟长而问，挟有勋而问，挟故而问，皆所不答也。

倚仗着自己的权势来发问，倚仗着自己的贤能来发问，倚仗着自己的年长来发问，倚仗着自己有功劳来发问，倚仗着自己是老交情来发问，都是我所不回答的。

2.骗子是说谎的，但他们往往能行骗成功，这与诚信交际不是矛盾吗？

答：不矛盾。骗子说谎成功说的是结果，而诚信交际说的是过程。前者重结果，后者重过程

①诚信交际这一交际原则，不是以结果来衡量的，骗子即使一时成功，但也终将会被识破； ②诚信交际可能一时会失败，但最终将会被认可；

③骗子败坏社会风气，是一种负面的东西，诚信纯洁的社会风气是一种正面的价值。骗子骗得了一时，骗不了一世，诚信终将被人认可。

3、与同学发生矛盾时如何沟通？

答：①以坦诚、宽宏的态度取得同学的谅解：分两点

如果原因不在自己方面，也要争取早日与同学和好，以坦诚、宽宏的态度对待负有主要责任的同学。

如果主要责任在自己方面，那就要实事求是地检讨自己的过失，以求得同学的谅解。

②根据不同人的气质打开僵局：

胆汁质的同学脾气暴躁、性情直率，与他们沟通时，应单刀直入，实话实说，多加自责。多血质的同学处事圆滑、机智灵活，与他们沟通时，要摆事实讲道理，进行有理有据的说服。

粘液质的同学比较固执、应循守旧；抑郁症的同学敏锐、心细，但比较敏感。与这两类同学沟通，应运用迂回战术、委婉的语气、商量的口吻，耐心地解释，加上暗示比喻的方法。③根据同学不同的兴趣做合理的工作，当双方的交谈津津有味时，以前不愉快的事情也会随之忘得一干二净。

④抓住时机，促进同学的和好。处理早了，对方的气还没消，谈迟了，对方会加深误解，加深和好的难度。

4、对老师有意见时如何沟通？

答：①给老师提意见要注意场合，最好不要在课堂上当着同学的面给老师提意见，这样会让老师下不来台，也会影响其他同学的听课；

②提意见要注意分寸，给老师提意见的目的就是让老师接受，要想怎么说话才能让老师愉快的接受，做到有礼、有气、有节。

③提意见要注意态度，和老师提意见的目的是让老师接受，而不是和老师闹别扭，所以提意见时要注意态度温和，语气委婉，让老师感觉你有礼貌。

④以书面形式表达心声，有些话不好意思说，不便于直接说，这时候可以写E-mail、信和短信给老师，表达自己的看法。

求职面试时如何与面试者沟通？

答：①认真听取发问，听清楚对方问话的实质和目的，明白问话的时机与环境，针对对方发问的要点进行回答，如果对方所问问题比较含糊。可以以委婉的方式请对方再说一遍，明白

问话的时机和环境以及问话人的情绪，专心聆听、仔细观察、认真思考。

②对自己的优点长处要少下评语，多摆事实，要准备好各种能说明问题的材料拿给面试人看。③对自己的缺点，要从能够克服的角度来谈，在介绍自己优点的同时，缺点也不要隐瞒，否则给对方一个自吹自擂、不诚实的印象。

④要随时调整说话的言语和姿势，如面试者对你说的话很认可，就可继续说，如果不感兴趣，则要终止，改变姿势，换种形式。

**第三篇：言语交际学**

汉语言文学111班，韦霞，7030311043

浅谈学习言语交际学的心得体会

时光飞逝，一学期眨眼而过。很幸运在这样的时间段里学习的这门课程，言语交际学于学习于生活于工作来说都是十分重要，对我们的成长成才都有极大的促进作用。很多同学都很喜欢这门课程，我也不例外，我想这不仅仅是因为这门课程本身的实用性和趣味性，还有很大一部分原因是老师在课堂上的侃侃而谈和旁征博引。

虽然只是短短一个学期的学习，却对言语交际学这门课程有不少自己的心得体会，下面我将从交际主体、语境和话语三个角度分别阐述我对言语交际的认识和感悟。

我们处在社会这个大家庭中，言语交际在其中起着决定性作用，我觉得我们应该仔细认真研究和学习言语交际这门学问，以此来提高我们言语交际的能力，从而正确地处理与周围人的关系，并且提高自身言语修养和文化修养。

首先来理解一下交往主体的概念，所谓交际主体，是指言语交际的参与者，即从事言语交际活动的个人或团体。从这个概念中我们不难看出交际主体在言语交际中的重要性。而一个成功的言语交际活动需要交际主体明确自己的身份地位，摆正自己的社会角色。明代话本小说《快嘴李翠莲》，是个天生能言善辩、伶牙俐齿的女子，可她偏偏就倒霉在这伶牙俐齿上，书上说她“只是口嘴快些，凡向人前，说成篇，道成溜，问一答十，问十答百”，因此常常令人生厌。且看她新婚不久给家人敬茶的一番话：公吃茶，婆吃茶，伯伯姆姆来吃茶。姑娘小叔若要吃，灶上两碗自去拿。两个拿着慢慢走，泡了手时哭喳喳。此茶唤作阿婆茶，名实虽村趣味佳。两个初煨黄栗子，半抄新抄白芝麻。江南橄榄连皮核，塞北胡桃去壳柤。两位大人慢慢吃，休得坏了你们牙。这段话在语音、语义和语法上都没问题，但李翠莲的身份是新婚少妇，在公婆长辈面前如此贫嘴，自然招来怨恨。很显然，李翠莲没有摆正交际主体的角色。

当然，交际主体的表达能力一定要过关，首先要规范地使用语言，说话要有条理，言简意赅，要有重点，这样才能激发交际对象的说话热情，沟通交流才能继续进行下去。

还有一点也没有我也觉得对一个成功的言语交际活动来说比较重要的一点，交际主体和交际对象双方在交流过程中应当遵循“礼貌原则”。比如坐在窗户旁的两名同学，一位同学说：“把窗户打开！”很显然语气非常强硬，而如果这样说：“请把窗户打开！”虽然加了“请”字，比第一句稍礼貌一些，却依旧带着一种命令的口气，如果对方是个暴脾气，说不定就是一场纠纷，而如果换成这样“好像有点热哦，是吧？我们开一点床吧，正好透透气。”我想以这种商量的语气来说这样一件事，十之八九可以成功，无论对方是什么脾气的人，你以这样的态度去和他商量，他一定不好意思拒绝你。这就是“礼貌原则”在言语交际中所起的显著作用。

其次是语境，从言语交际学的角度看，语境是交际主体进行言语交际的环境。任何话语的产生都离不开特定的语境，而话语只有放在语境中才能有其实际的价值。语境在言语交际过程中有着不可或缺的重要性，因此，想要提高我们的言语交际能力，我们必须充分认识语境，虽然语境是具有客观性的东西，但并不否认主体可以通过积极的认识活动区获得关于语境的知识。很多情况下，言语交际活动的失败就是因为主体对语境的认识不够，缺乏必要的关于语境的知识。例如：有的学者参加国际学术会议，照例先谦虚一番：“本人才疏学浅，只有一点不成熟的看法，希望大家批评指正。”与会的西方学者听后，觉得非常纳闷，你既然没有什么才学，为什么要来糊弄我们？既然你的研究还不成熟，何必公开出来呢？这就是因为学者不了解东西方的文化差异，不了解西方的文化习俗结果闹成了笑话。然而只是认识语境还远远不够，我们还必须学会利于语境。例如：美国有一位推销员帕特，一次为推销一套可供一座40层办公大楼用的空调设备，与某公司周旋了几个月。但购买与否的最后决定权还在买方的董事会。一天董事会通知帕特，要他再一次将空调系统的情况向董事们介绍，帕特强打精神，把不知讲过多少遍的话又重述一遍。但董事们反应冷淡，只是连珠炮似的提了一大堆问题，故意刁难。这时帕特心急如焚，眼看几个月的心血要付诸东流，他浑身发热。“热\"使他突生一计，他不再正面回答董事们的提问，而是很自然地改变了话题。他说：“今天天气很热，请允许我脱去外衣，好吗?”说罢，还掏出手帕认真地擦着前额上渗出的汗珠。他的话、他的动作立刻引起了董事们的条件反射，他们似乎一下子也感到了闷热难熬，一个接着一个脱下外衣，又一个接着一个拿出手帕擦汗。有一个还抱怨说：“这房子没空调，闷死了。”至此，董事们无需帕特催促就自动地考虑空调问题，拖了几个月之久的买卖在短短20分钟时间里获得了突破性成功。推销员帕特的行为，充分显示出他不是在消极地适应语境，而是十分敏感地抓住了语境中的有利因素，并创造性地利用了这一有利因素，使之介入到交际活动中来，化被动为主动，取得了他希望的交际效果。另外，积极改善语境也是一个重要因素，现实生活中，交际主体并不总是能够面临于自己有利的语境，有时甚至会处在十分不利的语境当中，在这样的语境条件下，要想成功地开展言语交际，一种办法是避开不利因素，另一种办法是积极改善语境。例如，父母谈话不想让孩子听见，可以避开孩子，出去谈，也可以想办法把孩子支走，这就是在改善语境。

最后是话语，话语是在一次交际行动中产生的，它是一次交际行为的结果。在一次具体的言语交际活动中，主体和语境是相对固定的，所以，想要提高言语交际的效果，关键在于如何组织话语。因此也可以说，在言语交际的三要素中，主体和语境两者是常数，而话语则是一个变数。就此而言，言语交际的实质，就是交际主体根据对自身角色和语境的认识，去选择和组织话语，以实现自己的交际目的的过程。我们可以选择注意语音的应用和话语节奏的变化来提高我们言语交际能力。比如我们可以根据自己的感情进行抑扬顿挫、轻重缓急地表达，这样使整个交际过程更具色彩性，情感更饱满，相信交际对象也会很乐意与你沟通。

言语交际是一门学问，更是一门艺术，只有细细揣摩它、认真学好它才有机会在生活这个大舞台上舞出绚烂的人生，所以抓住交际主体、语境和话语三个重要因素，去锻炼提高自己的言语交际能力。我们不一定是最成功的那一个，但我们一定要做最努力的那一个，注重生活中每一次可以锻炼的机会，日积月累，我相信，我们一定会有所提高。

**第四篇：如何提高交际沟通能力**

许多内向的人希望能够改变自己的内向性格，提高自己与他人交往的能力，进而拥有良好的人际关系。于是他们看了许多人际关系方面的书籍，也学了许多人际关系的技巧，可是却发现收效甚微，效果不明显。这说明光学习技巧是远远不够的。他们无法拥有良好的人际关系不光是因为缺乏技巧，还有许多深层次的原因。同时，这是否也从一个侧面说明了，现在的人际关系方面的书籍是有缺陷的，是不完整的。内向的人要想拥有良好的人际关系，需要从信念、态度、技巧等多方面改变和提高。

一、信念：树立“双赢”（平等互利）的信念

要想拥有良好的人际关系，就要有平等、互利的思想。用时髦的话说，就是要有双赢思维。

在对待人际关系上，存在着以下几种思维模式：

1.我赢你输：

我们从小受的教育就在加强这种思想观念。考试的时候你要考得比别人好，体育比赛时你要跑得比别人快、跳得比别人高，你要得冠军。总之只有超过别人，只有赢，才能使我们感到快乐。我们把生活看成是竞技场，要成功幸福就要超越别人，把别人甩在后面。

另外，自私自利的人抱持的也是这种我赢你输的思想。

2.我输你赢：

缺乏自信、缺乏自尊的人往往是这种思想。

他们不敢坚持自己的立场，无所欲无所求，牺牲个人利益委曲求全，以牺牲求太平。

3.两败俱伤：

表面上看这样做谁都得不到好处，似乎没有人会这样做。可是有的人偏偏要这样想、这样做！损人不利己，我得不到的你也别想得到，为了报复，宁愿牺牲自己，也要把你拖垮。

4.双赢：

双赢是建立在平等互利思想的基础之上的。自己获利但又不伤害别人利益。不把自己和别人对立起来，我和你不是敌对的双方，而是同一条战壕里的战友，有富同享，有难同当，共同开创美好的未来。

我赢你输（自私自利）、我输你赢（委曲求全）、双输（两败俱伤）这些思维模式，都是无法使人拥有良好的人际关系的。要想拥有良好的人际关系，就要有双赢思维，拥有平等、互利的思想。

4.理解他人与表达自己（“理解”与“表达”的平衡）

人际交往离不开沟通交流。沟通就是通过倾听来理解别人，通过表达来使别人了解自己。内向的人不善于表达自己，如何说话是他们的一个弱项，他们更愿意倾听。但他们的倾听是被动的倾听，别人说什么他们听什么，而不善于通过提问来把握谈话过程，也不善于通过赞同使别人感到你愿意听他说话。因此这个愿意倾听的优势，在内向的人的身上也没有充分地发挥出来。

5.宽容他人与主动认错（“宽容”与“认错”的平衡）

别人出错时，宽容对方；自己出错时，主动道歉。

内向的人因为自信心不强，往往不能主动认错，怕这样做使别人知道自己出错而瞧不起自己。因此他害怕出错，做事谨小慎微、畏首畏尾，出错掖着藏着、怕人

知道。或者走另一个极端，不管是不是自己的错，总是不停地认错，以此博得别人对自己的同情、怜悯。其实无论是不敢认错还是不停地认错，都反应了他对别人原谅他的错误没有信心，对自己改正错误、扭转局面的能力没有信心。这使他宁愿什么事都不做，以免言多必失、做多错多。

6.……

……

通过以上的分析，内向的人不能拥有良好的人际关系，不光是因为性格的因素，还是许多思想观念的偏差造成的。而且越分析，问题越多。不过这样也好。知道了问题的关键在什么地方，就能着手进行改进与提高。

另外我们也看到，绝大多数的人际关系书籍，都只谈到了人际交往中的爱心部分，例如尊重他人、诚实守信、对他人感兴趣、理解他人、宽容他人……等等，而对人际交往中平衡爱心的勇气部分，却都忽略不谈。这样建立起来的人际关系是有偏差的，离我们理想中的双赢的人际关系，还有一定的距离。本人把长期被人们忽视的、对内向的人搞好人际关系特别有用的人际交往中的勇气部分，做了弥补。由此而组成的人际交往的理论，才是完整的理论。在此理论指导下建立的人际关系，才是真正的、人们心目中渴望的、良好的人际关系！

三、技巧：

树立“双赢”的信念，“爱心”与“勇气”两手都要抓，两手都要硬，这就是走在通往良好人际关系的正确道路上。如果同时还能掌握一些人际关系的技巧，那就更是如虎添翼了。

要想拥有勇气，就要有自信。树立自信是有方法可循的。自卑一定有原因，自信一定有方法。只要按照建立自信的方法去做，就能拥有自信。建立自信常用的方法有：每日激励、自我暗示、正面回忆、充分准备、小事做起……等。有了自信，就敢于冒险，就能有勇气！

如同培养勇气有方法一样，表现爱心也有技巧。

1.如何做：

微笑、礼貌、帮助、服务

2.如何说：

寒喧、提问、倾听、表达

赞美、感激、说服、激励

具体如何微笑、赞美、说服……等等，人际关系的书籍都有详细的解说。

内向的人要想拥有良好的人际关系，需要一步一步地来。就像小孩子要先学爬，再学走，最后才能跑。饭要一口一口吃，路要一步一步走。欲速则不达，要有耐心。人际交往中有许多技巧，我们一次只重点学习和练习一个技巧，并努力把它学好，不要想一次就掌握所有的技巧。只要是在人际交往中比以前有进步和提高，就应该感到高兴和欣慰，不要指望一口吃个胖子。

学到不等于悟到，悟到不等于做到，做到不等于老到。

只有将一个技巧练到老到，不假思索就能运用出来，也就是说养成了习惯，才能算是真正掌握了这个技巧。根据一般规律，培养一个习惯需要二十一天的时间。因此我们至少要花二十一天的时间来练习一个技巧，然后再进入下一个。内向的人可以先从简单的技巧开始练起。例如先练习微笑和寒喧。简单的寒喧就是问好。“你好！”“今天天气不错。”“您吃了吗？”“再见！”……等等。在生活中尽

量对遇到的人微笑并且问好，这样坚持二十一天。如果同时还能结合培养自信的练习，效果就更好。

当微笑与寒喧成为习惯之后，就可以练习提问与倾听了。如果你真的掌握了提问与倾听的方法技巧，即使你还不善言辞，别人也会把你当成人际交往的高手。微笑、寒喧、提问、倾听，这些简单的方法技巧掌握之后，就可以深入学习其它的技巧。随着交往能力的提高，你会发现，拥有良好的人际关系，并不是想像中的那样难。

前面说过，良好的人际关系，来自于爱心与勇气的平衡。

而勇气与自信是密不可分的。有了自信就有勇气，没有自信就没有勇气。那什么是自信呢？

有人说，自信是一种感觉。有了这种感觉，就会对自己充满信心，就能无所畏惧，就敢做任何事情；失去了这种感觉，就会怀疑自己，瞻前顾后、畏首畏尾，不敢采取行动。而感觉是变化无常的，感觉也是很难控制和把握的。现在是这样的感觉，也许过一会儿就是完全相反的感觉。

把自信看成是一种感觉，就给自己不敢行动找到了绝佳的借口。因为自信是一种感觉，而感觉是善变的，也许现在有自信的感觉，过一阵儿就没有了这种感觉。没有了自信的感觉，就不敢采取行动。而不敢行动，就更加得不到自信的感觉，也就更加不敢行动。这就陷入了一个恶性循环：因为不自信，所以不敢行动；因为不敢行动，所以更不自信！这个恶性循环的结果就是慢慢地变得胆小而且自卑，越发地没有自信。

因此，决不要把自信当成是一种感觉！自信应该是一种态度。态度不同于感觉。按照词典里的解释，态度是对事物的看法和做法。自信是我们做事时应该主动采取的一种态度，而不是需要等待降临的一种感觉。不能说有了这种感觉，我就大胆行动；没有这种感觉，我就消极逃避。否则，你就会陷入前面所讲的那个恶性循环里！

自信是一种态度，是一种思维方式和行为方式。具体地说，自信就是以“我一定能”的信念为基础而产生的想法和做法。

当遇到原本自己恐惧的事情需要做的时候，想像一个自信的人遇到这种情况时会如何想、如何做，然后把自己当成那个自信的人，按照那个自信的人的想法和做法去想、去做。即使你两腿发抖、心跳过速，也要命令自己那样想、那样做，要采取行动。行动就会有成果。有了成果，就能产生自信。你越能采取行动，就越能看到成果，就越自信。坚定地树立“我一定能”的信念，并按着这个信念去思考、去行动。逐渐地，你就能成为一个充满自信的人

怎么提高交际能力？

刚刚踏上社会的年轻人，面对纷繁而庞杂的社会，常常感到迷惑和不安，有人可能觉得自己的地位实在渺小，有人可能觉得自己的能力实在有限……对如何在这个社会上站住脚表现得没有信心。实际上，社会都是由人构成的，初步掌握些社交心理和社交技巧，有助于提高自己的处世能力。

从一般的角度讲，在社交时应主要掌握以下心理原则：

一是互酬原则。人际交往时，人与人之间的关系是相互的，其行为具有互酬性。因此，在我们的交往中，应该常常想到“给予”而不是“索取”；相反，如果取而不予，就会失去朋友。

其二是自我袒露的原则。一个人把自我向别人敞开比死死关闭更能使人感到满足，而且，这种好的感觉也会再次传染给别的人。

其三是真诚评价的原则。人们在交往的过程中，免不了要互相议论、互相评价，对人评价的态度要诚恳，情感要真挚，如果恶意诽谤，口是心非，或者阳奉阴违，了会遭致别人的不安与反感。最后是互利性的原则。要解决人际关系不协调的矛盾，就要采用互利的原则，“互利”就是矛盾双方都能接受的调节。

那么，什么是好的人际关系呢？美国社会心理学爱舒尔茨认为，一般来讲，人际关系有三种类型，其一是谦让型。其特征是“朝向他人”，无论遇见何人，总是想到“他喜欢我吗？”。其二是进取型。其特征是“对抗他人”，无论遇到何人，总是想知道该人力量的大小，或该人对自己有无用处。其三，是分离型。其特征是“疏离他人”，无论遇到何人，总是想保持一定的距离，以避免他人对自己的干扰

建立良好人际关系是提高处世能力的关键。那么，如何建立良好的人际关系呢？

培养良好的个性

如果有不良品质，即使交游很广，也难得有知心朋友；相反，如果你具有促进人际吸引的优秀品质，就会容易被别人引为知已。

善于体察别人的真正需要

这些需要概括起来包括包容的需要、控制的需求、感情的需求。在人际交往中，我们不但要考虑到对方的个性品质，也要考虑对方的需求，因为人际交往的基础是互补，只索取而不奉献的关系是很难维持的。

掌握一定的人际交往技巧

掌握一定的人际交往技巧有助于提高自己的处世能力。人与人之间的交往不是随心所欲的，而是有一定目的，并运用一定方法进行交往的。交往方法越好，人际关系越容易维持紧密。建议大家多读一些待人接物方面的书籍，有助于理性地理解社会，为走上更广阔的人生之路作好准备。

**第五篇：怎样提高交际能力**

2025-04-15 21:49:54 来自: gufei

怎么提高交际能力？

刚刚踏上社会的年轻人，面对纷繁而庞杂的社会，常常感到迷惑和不安，有人可能觉得自己的地位实在渺小，有人可能觉得自己的能力实在有限……对如何在这个社会上站住脚表现得没有信心。实际上，社会都是由人构成的，初步掌握些社交心理和社交技巧，有助于提高自己的处世能力。

从一般的角度讲，在社交时应主要掌握以下心理原 则：

是互酬原则。人际交往时，人与人之间的关系是相互的，其行为具有互酬性。因此，在我们的交往中，应该常常想到“给予”而不是“索取”；相反，如果取而不予，就会失去朋友。

是自我袒露的原则。一个人把自我向别人敞开比死死关闭更能使人感到 满足，而且，这种好的感觉也会再次传染给别的人。

是真诚评价的原则。人们在交往的过程中，免不了要互相议论、互相评价，对人评价的态 度要诚恳，情感要真挚，如果恶意诽谤，口是心非，或者阳奉阴违，了会 遭致别人的不安与反感。最后是互利性的原则。要解决人际关系不协调的矛盾，就要采用互利的原则，“互利”就是矛盾双方都能接受的调节。

最 后是互利性的原则。要解决人际关系不协调的矛盾，就要采用互利的原则，“互利”就是矛盾双方都能接受的调节。如果只让一方获利，那么朋友就会远离。甚者 一方从另一方身上获利还进行毁坏他人，那就会成为敌人。

那么，什么是好的人际关系呢？

人 际交往的核心部分，一是合作，二是沟通。美国社会心理学爱舒尔茨认为，一般来讲，人际关系有三种类型：

其一是谦让型。其特征是 “朝向他人”，无论遇见何人，总是想到 “他喜欢我吗？”。

其二是进取型。其特征是“对抗他人”，无论遇到何人，总是想知道该人力量的 大小，或该人对自己有无用处。

其三，是分离型。其特征是“疏离他人”，无论遇到何人，总是想保持一定的距离，以避免他人对自己的干扰，这样的人，好像什么都与他无关，事事高高挂起，不太关心周围的世界。

什么可能导致人际关系的破坏？

所谓人际关系的破坏，指人际关系失去平衡，造成人际关系破坏的原因，通常来自两个方面：

个人品质的缺陷 自 私——私心过重，精得可怕。或损人利已，或落井下石，或乘人之危，或一毛不拔，使人们与他交往望而却步，甚至化友 为敌。

虚伪——虚情 假意，表里不一。台上握手，台下踢脚；嘴上甜蜜蜜，心中一把刀；平时好，关键时刻踢—脚。

骄傲——自我膨胀，蔑视他人。相互尊重，才能 取得认同。

刁钻——拨弄是非，制造矛盾，破坏团结，破坏人际关系。在一个群体 里，常有一些心术不正的人，散布流言，挑拨离间。他们破坏了群体内的团结。

管理工作的不足

沟通不 良。在组织的上下级之间、平行部门和同事之间沟通不良，造成互不了解，互不信任，甚至互相猜疑，互抱成见，影响人际关系的和谐。

过分 竞争。任何一个组织，没有竞争则缺乏活力，容易形成不思进取、得过且过的消极文化；但内部过分竞争，则会使同事成为对手，处处互留一手、互相戒备，难于互 相帮助、主动协作。

非正式组织的消极作用。由于正式组织管理不善，凝聚力下降，给非正式组织以很大的生存空间，广大职工在许多非 正式组织的团体压力下活动，往往造成帮派心理，排除异己，打击先进，庸俗关系学盛行，人际关系遭到扭曲和破坏。

政策和领导方式不 当。或者由于分配政策、人事升降政策不合理，造成人际之间的不公平；或者由于领导专断，缺乏民主作风，盛气凌人，使得职工的不满情绪较大，人际关系失去平衡。

如何建立良好的人际关系呢？

培养良好的个性：如果有不良品 质，即使交游很广，也难得有知心朋友；相反，如果你具有促进人际吸引的优秀品质，就会容易被别人引为知已。

善于体察别人的真正需要： 这些需要概括起来包括包容的需要、控制的需求、感情的需求。在人际交往中，我们不但要考虑到对方的个性品质，也要考虑对方的需求，因为人际交往的基础是互 补，只索取而不奉献的关系是很难维持的。

掌握一定的人际交往技巧：掌握一定的人际交往技巧有助于提高自己的处世能力。人与人之间的 交往不是随心所欲的，而是有一定目的，并运用一定方法进行交往的。交往方法越好，人际关系 越容易维持紧密。建议大家多读一些待人接物方面的书籍，有助于理性地理解社会，为走上更广阔的人生之路作好准备。

人 际交往技巧：

记住别人的姓或名，主动与人打招呼，称呼要得当，让别人觉得礼貌相 待、倍受重视，给人以平易近人的印象。

举止大方、坦然自若，使别人感到轻松、自在，激发交往动机。

培养开朗、活泼的个性，让对方觉得和你在一起是愉快的。

培养幽默风趣的言行，幽默而不失分寸，风趣而不显轻浮，给人以美的享受。与人交往要谦虚，待人要和气，尊重他人，否则事与愿违。

做到心平气和、不乱发牢骚，这样不仅自己快乐、涵养性高，别人也会心情愉悦。

要注意语言的魅力：安慰受创伤的人，鼓励失败的人。恭维真正取得成就的人，帮助有困难的人。

处事果断、富有主见、精神饱满、充满自信的 人容易激发别人的交往动机，博得别人的信认，产生使人乐意交往的魅力。

人际 关系大师卡耐基如是说：

“人性的弱点”：极度的自尊和自己的“第一重要性”。

与人交往不可批评、指责或抱怨，应真诚赞赏和欣赏 要别人喜欢你，留下一个微笑

最重要的是引起别人内心迫切的渴望，并表示真诚的关切

最重要的是尊重他，让他认为自己是重要人物，满足他的成就感

卡耐基还说：“记住他的名字，并把他叫出来！”

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！