# 演讲与口才：与同级相处的语言技巧

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-27

*5、与同级相处的语言技巧 　　　现实工作场景中，相互间的工作交往也很重要。其中，语言技巧的运用能否得体，不仅直接关系到个人的工作绩效，更会对自身的发展产生重要而又复杂的影响。所以，掌握好与同级相处的语言技巧，对于提倡对话的现代社会中的来说，...*

5、与同级相处的语言技巧

　　现实工作场景中，相互间的工作交往也很重要。其中，语言技巧的运用能否得体，不仅直接关系到个人的工作绩效，更会对自身的发展产生重要而又复杂的影响。所以，掌握好与同级相处的语言技巧，对于提倡对话的现代社会中的来说，确是一门必修课。

　　·平等与合作是大原则

　　 现代社会中，人与人之间相处讲究平等已成为公认的基本原则。而工作中之间的相处，不仅要讲究平等，更应注重合作。

　　同级间讲究平等合作应注意以下几个方面：

　　（1）同级间应相互尊重。

　　被尊重是人的一大需要。尊重人，满足人的自尊需要，就能使人产生“知遇”的心情，从而对对方产生感激心理。因而高明的都十分重视尊重人。同级领导之间相互尊重，对于协调彼此的同样十分重要的。只有互相尊重，才能互相信任，平等合作，形成一种融洽的关系。

　　敬人者人恒敬之。只有尊重别人，才能受到别人的尊重。要使同级尊重自己，就必须首先尊重同级，尊重同级的工作和劳动，尊重同级的作用。自己目中无人，伤害了别人的自尊心，就不可能得到别人的尊重。现实工作中，同级领导在出身、社会关系、资历、工作能力、工作实绩等方面的差异是客观存在的，这些的客观存在确实容易助长条件优越者的自傲心理和条件不好的人的自卑心理，从而给互相尊重、平等合作造成心理障碍。因此，要实现相互尊重、平等合作，就必须消除这种心理障碍，特别是优越者的自傲心理。

　　（2）合理压抑自我的优越感。

　　实践证明，交往中任何人都希望能够得到别人的肯定性评价，都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严，如果谈话对手过分地显示出高人一等的优越感，那么无形之中就是对他自尊和自信的一种挑战和轻视，排斥的心理，乃至敌意也就不自觉地产生了。在这样的心态下，双方当然也就不可能很好地合作了。

　　如同法国哲学家罗西法古所说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的仇人优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”让朋友表现得比自己优越，这是一种策略，自不必说；不要表现得比朋友优越，则是一种态度、一种涵养、一种平等待人的处世方法。因此，压抑自我的优越感对于实际工作中的同级关系来说，可以说是一个基本原则。大量的实践也证明，那些谦让、豁达，能平等待人的人总能赢得别人的尊敬。相反，妄自尊大、高看自己、小看别人的人总会引起别人的反感，最终会使自己在交往中陷入孤立无援的危险地步。

　　（3）善待失意的同级。（口才无忧网http://编辑整理）

　　平等合作，是战胜对手、取得胜利的关键所在。而对于失意中的同级，更要讲求平等，这不仅体现出了一个人的基本涵养，更是为自己储备人际资源的重要时期。

　　下面的事例就很能说明这样的问题：

　　大卫在代表公司的一次交易中，损失了百万美元。回到公司汇报工作时，他自己都觉得无脸见人，一些同事也对他冷眼相看，冷嘲热讽。面临此景，大卫更是情绪低落，抬不起头来。但是，他的一位同事琼则没有这么对待他。琼工作业绩不仅突出，而且正在受到上司的重用。一次大卫本想主动与琼打招呼，又觉得以自己现在的身份出现，似乎不大合适。他刚要转身走开，忽然听到琼在背后叫他：“大卫，听说你回来，本想去拜访你，由于公司事情多，一直没能如愿。今天真是巧极了，如果你同意的话，我想请你喝一杯。”

　　喝酒时，琼真诚地对大卫说：“其实这次失败不能怪你，你已经做了自己所能做到的一切，如果没有你的果断和才能，损失还会比这多得多呢，忘掉这些不快吧，我的好朋友……”大卫非常感动。当他们离开酒馆时，大卫已经轻松了许多，又恢复了自信。

　　不久，公司指派琼负责与另一家公司的贸易谈判。但琼却从未与这家公司打过交道，心里没有一点把握，大卫则刚好与这家公司很熟。于是，琼征得公司同意，便请大卫一起负责这次谈判。在谈判的过程中，琼对大卫始终非常尊重，并没有因为对方曾有过失误而小视他，而是把他当作自己的合作伙伴，平等相待，没有丝毫的怠慢。最终，两人在谈判桌上珠联璧合的精彩表现，使对方也不禁赞叹，谈判获得了圆满成功.

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！