# 人际交往的高效沟通技巧

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-10

*人际交往的高效沟通技巧（精选7篇）人际交往的高效沟通技巧 篇1 一开始获得听众赞同的说服技巧 曾担任西北大学校长的华特?迪尔?史科特说过： 凡首先进入人大脑里的意见、概念或结论，皆会被认为是真实的，除非它受到对立观念的阻碍。 换而言之，就是...*

人际交往的高效沟通技巧（精选7篇）

人际交往的高效沟通技巧 篇1

一开始获得听众赞同的说服技巧

曾担任西北大学校长的华特?迪尔?史科特说过： 凡首先进入人大脑里的意见、概念或结论，皆会被认为是真实的，除非它受到对立观念的阻碍。 换而言之，就是：要想使听众对自己的观点表示赞同，应该尽量不使听众脑子里产生一点异议。

哈利?奥佛斯垂博士是我的一位好朋友，他曾在纽约社会研究学院发表演讲，揭示了这个说法的心理原因：

说话富有技巧的人，一开始就会获得许多赞同的反应。这样可以给听众的思考心理确定 赞同 的方向，使他们向赞同的方向发展。就像撞球游戏中的弹子那样，按原方向运动，比较容易，欲使之偏斜运动，便需要一些力量，欲将它推向相反方向，则需花费更多的力量。

在这里，我们可以很清楚地看出心理的转变方式。当一个人真正说 不 的时候，他不仅仅只是说一个 不 字而已，他全身的所有组织：腺体、神经、肌肉，都会处于一种拒绝状态。但假如他说 是 ，就绝无拒绝行为的发生，整个身体都呈现放松、接纳、前进的态度。这就告诉我们，如果在一开始获得的 是 愈多，则使对方接受我们意见的几率愈大。

使对方产生 是 的反应，对于讲话者来说是个很简单的技巧，然而这一点却被人们所忽视。人们似乎常常认为，若一开始不采取反对态度，好像就不足以显示自己的本领，于是，激进派与保守派开会时，不用片刻就惹得对方火冒三丈。这有什么好处呢?假如你只是想得到一些斗嘴的乐趣，这么做还行，但假如你想达到某种目的，这么做便非常不合时宜了。

在谈话开始便得到观众赞同的反应的方法甚为简单。林肯诉说他的秘诀时说： 我赢得一场争论的方式，是先找到一个共同的 赞同点 。 林肯在讨论极为敏感的农奴问题时，甚至都能找到这种共同的 赞同点 。

将你和听众相信的事实一开始就加以强调，然后再提出一个问题，让听众愿闻其详，这样说服听众就会非常容易。接着再引导听众一起追寻。在共同寻求答案的过程中，将你认为十分清楚的事实向他们论述一番，他们便会很自然地被你引领、同化，进而接受你的结论。对于这些他们自己 发现 证据而得出的结论，他们不会有一点怀疑。

看起来就只像是一场说明的议论，才是最佳议论。

无论在哪一种争议中，不管双方有多大的差异，总会有某一共同点是演讲者能让听众产生心灵共鸣的。来看下面这个例子：1960年2月3日，英国首相哈洛德?麦克米伦到南非国会发表演说。那时，种族隔离这一政策在南非仍在实施，因此面对这种情况，麦克米伦首相必须在南非的立法院表明英国 无种族歧视 的观点。他是不是一开始就反对这种政策呢?不，他一开始时强调南非在经济上所取得的许多成就，对世界的贡献等。然后又采用一些技巧把问题转移到不同的观点上。即使如此，他还是不停地表示，这些差异点都是基于彼此不同的信念。整场演讲在一个非常奇妙的氛围中度过。

无论你的看法与演讲者的意见产生了多大的对立，像上述讲法，也会使你确信演讲者是公正的。

人际交往的高效沟通技巧 篇2

尊重他人的尊严

尊严，是人性中一个基本特性，聪明的做法，是否应让一个人的骄傲为我们所用，而不是与它作对?如何做呢?就像下面事例中的巴利的样子，让你的对手知道，你的意见和他的信仰很类似，这样便会使他易于接受，而不致拒我们的意见于千里之外了，从而避免相反或对立的意念在他脑子里滋生，增强我们说服对方的效果。

一次，有位无神论者找到威廉?巴利，请他证明 无神论 是错误的。巴利是如何回答他的呢?只见非常镇定地取出表来，打开表盒，说： 如果我对你说，这些杠杆、齿轮和弹簧都是自己做成的，再把自己拼起来，并开始转动，你一定会认为我是个精神病患者?我们再来抬头看看那些星星，它们颗颗都按照一定的轨道运行 地球和行星环绕着太阳，每天的速度超过了100万英里。每一颗恒星都有一群环绕着它的星群，就好像我们这个太阳系一样。它们就是这样有规律地运行，不会碰撞，没有干扰，也不呈现混乱。一切是那么安静、有秩序、有效率。你相信它们自己发生的，还是有人指导它们这样做呢?

在处理这件事情上，巴利教授机智巧妙地展示了他对人性的尊重。如果巴利先生一开始便反驳这位无神论者，如： 没有神?蠢驴!你一点都不知道自己在说些什么。 这么说的结果就可想而知，一定会是一场唇枪舌剑。那位无神论者可能会一怒而起，死命地为自己的意见而战。为什么?因为就如同奥维屈教授所指出的：那是 他的 主张。他宝贵的、绝对必要的自尊受到了伤害，他的尊严遭遇到严重的危机。

然而，生活中许多人都没有巴利这种机智的头脑，大多数人都缺乏这种能力：能够与敌人携手进入对方信仰的 城堡 中。他们错误地认为要攻夺城堡，就必须对它狂轰滥炸，把它夷为平地。结果又是怎样的呢?敌人一旦防备， 吊桥即被收起，大门紧闭上，身披盔甲的战士拉开了长弓 ，最后的结局总是两败俱伤，谁也不会将对方说服。

我所主张并不是什么新奇的方法，古时的圣徒保罗就采用过这种方法。他在马斯山向雅典人发表的那篇有名的演讲，便很熟练、很巧妙地运用了这个方法，因而得以不朽。保罗接受过完整的教育，在改信基督教之后，他的演讲才对传播教义起到了重大作用。一日，他来到雅典。那时，雅典的鼎盛时期已经过去，正在走向衰落。圣经上描述这时的情形是这样的： 雅典人和住在那里的异乡人都不顾别的事，只喜欢说说或听听近来发生的事情。

那些雅典人没有收音机，没有电讯设备，没有传播新闻的渠道，因此只好每天下午到处去打探消息。这时候，保罗来了，同时也给那些人带来了他们喜欢的 新鲜事 。他们围着保罗，感到非常新鲜与好奇，于是把他带到阿罗巴古去。他们向保罗说： 我们可不可以知道你所说的新教义是什么?因为你为我们带来了许多新奇的事，我们愿意知道这些事所要表达的意思。

那些人的意思就是，他们是邀请保罗发表关于 新教义 的演讲，保罗自然十分愿意。事实上，这正是他来这里的目的。于是，他可能站到一块木板或在石头上面，而且就像许多优秀的演说家一样，一开始都有点紧张。他也许搓搓手，清清喉咙，然后开始向听众发表演讲。

由于保罗不是很愿意那些雅典人邀请他上台演讲的理由， 新教义 新奇的事 那是毒药，他必须清除这些观念，这是一块不能接受任何不同信仰的土地。他要把自己的信仰和他们原有的信仰结合在一起，这样就能更好地消除对立，让对方接受自己。但是他该采取怎样的行动呢?他经过一番思考后，灵光一闪，便开始了这篇不朽的讲演： 我知道你们雅典人凡事都很敬畏神灵。

这些雅典人对神非常敬拜，同时也非常虔诚，他们为此感到自豪。保罗称赞他们，使他们听了心生欢喜，与他亲近了一步。这正是使演说产生说服力的重要法则之一。保罗接着说道： 因为我行经这里的时候，特别观察你们敬拜的神，我见到一座神坛，上面写着：给未识之神。看，它表明了雅典人的虔诚。你们深怕疏忽了任何一位你们不认识的神，便将一座祭坛献给未识之神。这就好比是某些综合保险囊括了所有可能的保险。 保罗提到那座祭坛，表示他的赞美并非阿谀奉承之辞，而是通过细心观察后总结出的观点。

接下来，保罗便非常有技巧地将演讲引入正题： 你们不认识被拜的神，我现在告诉你们。

保罗没有提到关于 新教义 新奇的事 的观点。他只提出一些简单事实，便使得自己的信仰与雅典人的原有信仰连结起来，这种技巧实在是巧妙，不得不令人感到敬佩。

他接着又提到救赎和耶稣复活的事，同时还将一些希腊的诗句引用了进来，演讲就这样圆满地结束了。

因此，要想说服别人，或想让别人对你的话留下印象，最好的方法就是：把你的观念植入到他们的心灵里，并且避免让对方产生对立的思想。能将这一点做好的人，必能在演讲时发挥极其重大的力量去影响他人。

人际交往的高效沟通技巧 篇3

真诚是获取信任，说服他人的最佳方法。

有人称演讲家是一个 精于讲话的好人 。他指的是演讲者真诚的性格。本书已经提到的或没有提到的所有技巧，没有一个能取代真诚在演讲中所产生的效力。

亚历山大?伍柯特说： 一个人说话时的那种真诚，能使他的声音焕发出真实的异彩。那是伪装者假装不了的。

摩根曾说： 真诚的性格是获取信任的最佳方法，而它同时也是获取听众信心的最佳方法。

一次，一群上层人士在不知不觉中被置身于 风暴 之中。我们在这里所说的 风暴 ，是个名叫毛里斯?高柏莱的人。以下是我的朋友希尔 当事人之一的描述：

我们围坐在芝加哥一家饭店的餐桌旁。此人的大名对我们来说早就如雷灌耳，据说他是个雷霆万钧的演讲者，我们表示怀疑。他起立时，每个人都目不转睛地注视着他。

他非常感谢我们的邀请。他说，他想谈一件严肃的事，如果打扰了我们，希望我们可以原谅他。

接着，他倾身向前，双眼紧紧盯住我们。他声音不高，但我却觉得它像一只铜锣突然被敲裂。

他说， 向你四周看看，彼此相互观察一下。你们可知道，现在坐在这个房间里的人有多少将死于癌症?55岁以上的人4个中就有1个。

他停下来，脸上发起光来。他接着说， 这是件既平常又严酷的事实，不过相信它会很快结束，我们可以想出办法，这个办法是研究它的原因，并找出先进的治疗癌症的方法。

他表现严肃地看着我们，目光绕着桌子移动。 你们愿意为这个伟大目标作出自己的贡献吗?

在我们的内心里，这时候除了 愿意 外，还会怎么回答呢? 愿意! 大家异口同声地答道。

不到1分钟的时间，毛里斯?高柏莱就赢得了我们的心。他已经把我们每个人都拉进他的话题里，他已经使我们站在他那一边，投入他为服务社会而进行的运动中。

毛里斯?高柏莱先生要我们做出这样的反应，也是有其充分理由的。他与自己的弟弟从赤手空拳干起，建起了连锁商业王国，年收入达1亿美元。历经多年艰辛和奋斗，他们终于奇迹般地获得了成功。不料他的弟弟没过多久便因癌症辞世。事后，毛里斯特意安排，让高柏莱基金会捐出了首次的100万美元，用于支持芝加哥大学的癌症研究计划。当时的他已从商场退休，他将自己的时间全部用在了抗癌工作，并时时对这项工作表示关心与支持。

凭着这些事实，然后加上高柏莱的个性，又怎会赢不了我们的心。真诚、热切、热情，使他把自己给我们的几分钟，就如他长年累月把自己献给一个伟大的目标。所有因素横扫过我们，让我们演讲者产生一种佩服的心理、一种对他的友谊与一种甘为关切、甘为所动的意愿。

人际交往的高效沟通技巧 篇4

尊重并热爱听众

诺曼?文森特?皮尔博士曾说过这样的话： 人，都有一个共性：需要得到他人的爱和尊重。人人皆有内在的价值观、重要感和尊严感。人人希望被看重，人人希望维护自己的尊严。如果你伤害了它们，你就永远失去了这个人。因此，当你爱一个人、尊重一个人时，就等于造就了他，他也同样地爱你、尊重你。 下面这个故事是我的亲身经历：

一次。我去参加一个节目，同时参加的还有一位娱乐界人士。我对这位娱乐界人士一点儿都不熟悉。

我安静地坐在他旁边，等候演讲的时刻来临。 你好像很紧张的样子? 他问。

我回答： 是啊!每次我要站起来演讲的前几分钟，都会有点紧张。我对我的听众非常尊重，责任感会令我略感紧张。难道你不是这样吗?

他回说： 不会，为什么要紧张?听众将照单全收，他们只不过是一群笨蛋!

我回答道： 我可不敢苟同。他们是你至高无上的裁判，我对听众怀有莫大尊敬。

当得知这个人名气逐渐衰退的消息时，皮尔博士知道，那是由于此人本身的态度所致。

人际交往的高效沟通技巧 篇5

把你的热情传染给听众

演讲者要激发听众的情感，使其同意自己的观点，就必须首先产生炽热的热情。不管一个人能够构思多么精致的词句，不管他的声音多么优美，不管他的手势多么优雅，不管他能搜集多少贴切的例证，如果他不能真诚讲述，这些都只能作为空洞耀眼的装饰品。相反，演讲者以充满感情和富有感染力的热情来陈说自己的观点时，基本不会引起听众反感。

在演讲中，热情会将一切否定的、相反意见摒弃于一边。你的目的是说服，请记住 动之以情 比 发之以思想 会更有效果。

在论述某一观点或某一件事时，要使听众产生深刻的印象，你自己必须首先有深刻印象。你的精神通过你的双眼而闪亮发光，通过你的嗓子而响彻大厅，通过身体的释放，它自会成功你与听众良好沟通的桥梁。

当你开口要说服对方时，你的一举一动都会影响到听众的态度。如果你冷淡，他们亦然。亨利?毕丘曾说： 当听众昏昏欲睡时，只有一件事可以做，那就是给管理员一根尖棒让他狠刺演讲者。 下面我们来看一个例子：

在哥伦比亚大学里，一次我被邀请作评委，负责为优秀毕业生颁发 寇迪斯 奖章。有6位毕业生，全都经过精心训练，全都急于好好表现自己，他们花费非常大的努力与精力，目的只是为了赢取奖牌、取悦评委，将说服听众这一重任忽略了。在这其中，只有一个例外。

他们选择的题目显然并非个人的兴趣，而是基于演讲技巧的发挥。因此他们一系列的谈话，只不过是对演说艺术的操练。

上面我们提到的这个例外来自祖鲁王子。他演讲的是一篇《非洲对现代文明的贡献》的文章。在他讲的每一个字中，都充满了他内心的强烈感情，而不仅仅是演讲技术的操练。他讲的事实完全出自内心的信念和热忱，他好像成了祖鲁人民的代表，在为自己的土地发言。由于他的智慧、善良和高尚品德，他向我们 说明 ：那块土地人民是有希望的，渴望我们去了解。

最后，包括我在内的所有评委一致把奖牌颁发给了他。尽管他在演讲技巧上不能跟其他两三人相比，但由于他的谈话充满了真诚，燃烧着真实的光芒。

这个例子告诉我们，假如演讲者在介绍自己的观点时，能更加富有感性，并把自己的热忱传递给听众，通常不会引起别人的反感或对立。

人际交往的高效沟通技巧 篇6

积极倾听

沟通高手在尝试让人倾听和了解之前,会把倾听别人和了解别人列为第一目标。如果你能做到认真倾听,对方便会向你袒露心迹。掌握别人内心世界的第一步就是认真倾听。在陈述自己的主张说服对方之前,先让对方畅所欲言并认真聆听是解决问题的捷径。

1、倾听在沟通中的作用 【案例】乔?吉拉德的一次经历 乔?吉拉德向一位客户销售汽车,交易过程十分顺利。当客户正要掏钱付款时,另一位销售人员跟吉拉德谈起昨天的篮球赛,吉拉德一边跟同伴津津有味地说笑,一边伸手去接车款,不料客户却突然掉头而走,连车也不买了。吉拉德苦思冥想了一天,不明白客户为什么对已经挑选好的汽车突然放弃了。夜里11点,他终于忍不住给客户打了一个电话,询问客户突然改变主意的理由。客户不高兴地在电话中告诉他: 今天下午付款时,我同您谈到了我们的小儿子,他刚考上密西根大学,是我们家的骄傲,可是您一点也没有听见,只顾跟您的同伴谈篮球赛。 吉拉德明白了,这次生意失败的根本原因是因为自己没有认真倾听客户谈论自己最得意的儿子。 懂得如何倾听的人最有可能做对事情、取悦上司、赢得友谊,并且把握别人错过的机会。倾听对传奇人物约翰?洛克菲勒非常管用,有一次他说: 我们的政策一直都是:耐心地倾听和开诚布公地讨论,直到最后一点证据都摊在桌上才尝试达成结论。 洛克菲勒以谨慎著称,而且似乎经常很慢才做决定,他拒绝仓促下决定,他的座右铭是: 让别人说吧。 。 倾听不仅是耳朵听到相应的声音的过程,而且是一种情感活动,需要通过面部表情、肢体语言和话语的回应,向对方传递一种信息--我很想听你说话,我尊重和关心你。

2.高效倾听的12个技巧 以下12个倾听技巧可以帮助你实现高效沟通:

(1)倾听是一种主动的过程 在倾听时要保持心理高度的警觉性,随时注意对方倾谈的重点,就象飞碟选手打飞碟一样,要能站在对方的立场,仔细地倾听。每个人都有他的立场及价值观,因此,你必须站在对方的立场,仔细地倾听他所说的每一句话,不要用自己的价值观去指责或评断对方的想法,要与对方保持共同理解的态度。

(2)鼓励对方先开口 首先,倾听别人说话本来就是一种礼貌,愿意听表示我们愿意客观地考虑别人的看法,这会让说话的人觉得我们很尊重他的意见,有助于我们建立融洽的关系,彼此接纳。其次,鼓励对方先开口可以降低谈话中的竞争意味。我们的倾听可以培养开放的气氛,有助于彼此交换意见。说话的人由于不必担心竞争的压力,也可以专心掌握重点,不必忙着为自己的矛盾之处寻找遁词。第三,对方先提出他的看法,你就有机会在表达自己的意见之前,掌握双方意见一致之处。倾听可以使对方更加愿意接纳你的意见,让你再说话的时候,更容易说服对方。

(3)切勿多话 同时说和听并不容易。亿万富翁富卡以说得少听得多而著名。大家都知道他曾在重要的业务会议中从开始坐到结束不发一语。有一次他告诉身边的人: 上帝给了我们两只耳朵却只给我们一张嘴是有原因的,我们应该听得比说得多。 为了避免说得太多而丧失开发业务的机会,有些训练者建议利用 火柴燃烧法 :假想你的手上拿着一支燃烧的火柴,当你认为火焰即将烧到手指时停止说话,寻求其他人的回应。

(4)切勿耀武扬威或咬文嚼字 你倾听的对象可能会因为你的态度而胆怯或害羞,他们可能因为不想听起来口齿不流利而变得自我保护。即使你是某一个话题的专家有时仍应学习保持沉默,同时表示你希望知道得更多。

(5)表示兴趣,保持视线接触 聆听时,必须看着对方的眼睛。人们判断你是否在聆听和吸收说话的内容,是根据您是否看着对方来作出的。 没有比真心对人感兴趣更使人受宠若惊了。

(6)专心,全神贯注,表示赞同 告别心不在焉的举动与表现,你可以练习如何排除使你分心的事物以培养专心的能力。点头或者微笑就可以表示赞同正在说的内容,表明你与说话人意见相合。人们需要有这种感觉,即你在专心地听着。把可以用来信手涂鸦或随手把玩等使人分心的东西(如铅笔、钥匙串等)放在一边,你就可以免于分心了。人们总是把乱写乱画、胡乱摆弄纸张、东张西望或看手表等解释为心不在焉,这些应该引起我们的重视和注意。

(7)让人把话说完,切勿武下论断 听听别人怎么说。你应该在确定知道别人完整的意见后再做出反应,别人停下来并不表示他们已经说完想说的话。让人把话说完整并且不插话,这表明您很看重沟通的内容。人们总是把打断别人说话解释为对自己思想的尊重,但这却是对对方的不尊重。 虽然说打断别人的话是一种不礼貌的行为,但是如果是 乒乓效应 则是例外。所谓的 乒乓效应 是指听人说话的一方要适时的提出许多切中要点的问题或发表一些意见感想,来响应对方的说法。还有一但听漏了一些地方,或者是不懂的时候,要在对方的话暂时告一段落时,迅速的的提出疑问之处。

人际交往的高效沟通技巧 篇7

清晰、简洁地发送信息

在信息发送过程中,信息包括三个方面内容:信息、思想和情感。在沟通中,发送的不仅仅是信息,还有思想和情感。因此,在发送信息的时候,要注意以下几个问题:

1.选择有效的信息发送方式(HOW) 有效的信息发送方式在沟通中十分重要,这就要求我们要针对沟通对象和目的的不同选择不同的发送方式。信息发送方式很多,比如会议、电话、亲笔信件、电子邮件、面谈等。如果是一般的说明情况的信息沟通,通过信件、电话、邮件就可以解决;如果是为了交流感情和增加信任,则应该在合适的时间、地点面谈为好。

2.何时发送信息(WHEN) 例如何时约见客户,何时发出致谢函,何时向老板汇报,何时与下属谈心,要讲究 天时、地利、人和 ,这一点非常重要。

3.确定信息内容(WHAT) 信息的内容是沟通的实质,不存在没有任何内容的沟通。因此,在沟通开始前,应该对信息的内容做些适当准备,哪些该说,说到什么程度,哪些不该说。信息的内容应该清晰简洁,用词准确,避免模糊不清或容易引起误解的表述。专业术语在基本确认对方能够理解的情况下方可使用。同时还应该注意的是信息的载体,比如语音、语调、肢体语言的不同运用,就会给对方形成不同的感受,进而影响沟通质量。

4.谁该接受信息(WHO) --谁是你信息的接受对象; --先获得接受者的注意; --了解接受者的观念; --了解接受者的需要; --了解接受者的情绪;

5.何处发送信息(WHERE) 在正式场合还是非正式场合,比如销售部经理要求财务部改善服务流程和服务态度的建议,就不宜在会议场合提出,而应在平时与财务部经理进行 私下 沟通,否则会被人误解为 发难 或 告状 。而与客户前期预热洽谈阶段,则不一定要在办公室这样的正式场合,在休闲的茶社、咖啡厅等地方则比较合适。

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