# 最新人际沟通在职场的重要性(4篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-09-13

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。人际沟通在职场的重要性篇一(1...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**人际沟通在职场的重要性篇一**

(1)在东方哲学里，关系就是生产力。在西方，关系是最稀缺的商业资源。关系是一个很庞杂的概念，也是一个很复杂的社会现象。我认为人际关系决定人生良好的关系能为我们的成功插上翅膀，因此锻炼人际交往潜力就显得格外重要。无论我们走到哪里，\"人熟好办事\"的潜规则都是适用的。要想获得事业上的成功，务必建立自己的关系网。如果你的关系上有达官贵人，下有平民百姓，而且有人在你春风得意时为你鼓掌喝彩，在你有事需要帮忙时为你两肋插刀。这时候，你就会深刻体会到\"关系\"的力量!

(2)人际关系与我们的工作和生活都是密切相关的，生活当中关系的发展不可避免会用到一些业余时间，如能够定期安排和亲朋好友间的活动。工作和生活就应有区别，工作关系的建立，则应利用休息或零星时间进行联系，在现代忙碌的工作中，对内外人际关系的建立应把握对人的最高热诚，利用好完成重要工作的时间空挡，和同事、上司可利用午饭时间或上班休息时间，与不同人员进行交流，在不影响达成工作目标的前提下，良好的交流定会促使工作更高效的完成。

(3)人际关系越广，路子越宽，事情就越好办。这已经被无数经验和教训所验证。一个优秀的人往往能理解并影响他身边的人，机遇与交际潜力和交际活动范围成正比。因此，我们应把开展交际与捕捉机遇联系起来，充分发挥自己的交际潜力，不断扩大交际，只有这样，才会发现和抓住难得的发展机遇。使自己与他们的关系更好。拥有良好的关系网是成大事者最重要的因素，也是必备的条件。

二：协调人际关系的原则。

(1)心向一致原则是指人们在协调工作中的人际关系时，坚持正确的目标导向，引导全体成员为实现共同目标同心同德、同舟共济，实现共同目标和个人目标的指向一致、有机统一，促进公司组织和其成员的共同和谐发展。贯彻该原则关键是科学制定公司管理目标，并合理控制与实现目标。

(2)心理投入原则是指老板在协调内部人员人际关系的过程中，善于引导全体员工工树立用心的参与意识，以主人翁的姿态为内部管理出谋献策，为经济效益为目标实现自觉努力工作。贯彻该原则关键是建立民主管理机制。

(3)心理相容原则是指总经理在处理公司人际关系过程中，善于用人和容人，善于凝聚人心，使领导成员之间，领导成员与员工之间，领导与员工相互间建立一种互相尊重、互相体谅、团结和谐、彼此悦纳的心理交往态势，为建立公司良好的人际关系夯实心理基础。贯彻该原则的着力点是致力于创造一种宽容、体谅、信任、合作的心理氛围和工作环境。

(4)心理平衡原则是指企业在处理农民工人际关系的过程中秉公办事，公正待人，使每个成员因感到自己受到尊重和信任，享受到公平、公正的权益和待遇而产生一种舒畅、欢快的心理状态。贯彻该原则的焦点是公正处事、待人公平公正、一视同仁。

(5)信息沟通原则是指人们在处理人际关系过程中，务必坚持信息的正确传递及相互交流，透过顺畅的沟通渠道来协调各方面的关系，调解人际冲突。贯彻该原则要求公司务必做到两点：一是提高信息交流的质量和速度，辨别信息的真伪;二是拓宽信息沟通渠道。

三：协调人际关系的方法。

(1)在公司，自己做好自已份内的事，别人需要帮忙时热情点，早上见到同事主动打招呼，吃工作餐时多参与同事间聊的话题，不要打听别人的保密，不要加入小圈子，不要说任何同事的坏话，不要传播小道消息。

(2)要想尽办法去帮忙任何人，记得，是任何人。不要看到眼前的利益，眼前谁有什么样的潜力，最重要的，是对每个人都好，开发大家潜在的合力。尤其重要的是“害人之心不可有，防人之心不可无”。

(3)要有一颗感恩的心。感恩是一种美德，所以记着感谢以前在你生命中帮忙过你的人。记住有付出就会有收获。

(4)注意自己的言行举止，不要太狂妄，也不要过于自卑。不要轻易的在别人面前说你厌恶某人，即使你真的很厌恶这个人。不要太小气，也不要太大方。要把握好场合与时机。

(5)脸上时刻持续笑容，没有任何人能够挡住笑容的魅力。会话交谈时，目光注视对方。充分尊重对方的内心秘密与保密。在听到对方的内心秘密后不要把资料泄露给对方，不要在背后批评人，保住对方面子。

综上所述：现代社会，人际关系复杂。“人际关系”主要指个人关系、私人关系，即个人在社会交往实践中构成的人与人之间的相互作用和相互影响。也就是说：人际关系某种程度上就是公共关系，并且已经逐步发展成为综合的社会类学科，公共关系人际交往是指发生在人与人之间，借助某种语言传递信息、交流思想感情，并产生相应行为的一种社会活动。有利于更好的发展空间，提高工作效率。

**人际沟通在职场的重要性篇二**

人际沟通在职场上的重要性

人际关系是在人际沟通的过程中形成和发展起来的，离开了人际间的沟通行为，人际关系就不能建立和发展。事实上，任何性质、任何类型的人际关系的形成，都是人与人之间相互沟通的结果;人际关系的发展与恶化，也同样是相互交往的结果。人与人的交往，就是一个反复沟通的过程，沟通好了，就容易建立起良好的人际关系;沟通不好，闹点笑话倒没什么，但因此得罪上级或同事，失去朋友，就后悔莫及了。

在职场工作中，人际沟通是必不可少的。不管是对上司、属下、同事、客户，或者是对电话中接洽商谈的单位，都需要和对方进行有效的沟通。

以前曾听某个讲师的关于管理的阐述：“管理很简单，就像小孩子过家家，一个稍懂事的带领其他孩子做游戏，首先他要懂得游戏规则，会搞的，把任务分配好，自己指挥;不会搞的，自己直接参与而且还比别人都忙”。作为管理者要具备过硬的对于“游戏规则”理解与应用，更要懂得如何清晰、准确、适时、适地的用适当的方法将这些规则传达给下面的人，这个过程可以理解为“人际沟通”。同样，对于一个公司，如果管理者能够清晰、准确、适时、适地的用适当的方法将任务分配给下面的人，那么肯定会得到事半功倍的效果。可见，人际沟通在职场中是如此的重要。

(一)没有沟通就没有效率

信息沟通是领导者激励下属，实现领导职能和提高员工满意度的基本途径。领导者要引导追随者为实现组织目标而共同努力，追随者要在领导的带领下，在完成组织目标的同时完成自己的愿望，而这些都离不开相互之间良好的沟通。

(二)没有沟通就没有支持

人都是有感情的动物，只要你真诚地跟别人沟通，能够得到他人的信赖，那么当你在工作中遇到困难和挫折的时候，只要在大家能帮助你的范围，他们绝对会很乐意帮助你，同时给你鼓励和支持。有了这些，我们将离成功不远了。

(三)没有沟通就没有感情

部门内部成员之间要经常沟通才会有感情、友情，不然的话日子久了，渐渐地会产生一点生疏的感觉，心理上觉得好像有些事不方便讲，不好意思讲等。就把这份本来可以维系并发展下去的友情给淡化了。

(四)没有沟通各司其政

职场上，通常看到一些管理者恃才自傲，在与别的部门有工作上的交涉时一概文字化，规范化，文件来往，文字冷战。各部门之间也谈不上配合。好像在他们的管理理念中处理事情根本不需要沟通与协调，于是便造成各部门之间各司其政，各部门间处理工作上的事务的时候各有心事，层层关系如履薄冰，这样对各个部门都没有好处，甚至会影响办事效率。

(五)没有沟通孤苦伶仃

如果一个人不与人沟通，在整个团队进程中，会显得势单力薄，俗话说：一个好汉三个帮，经常不与人家沟通，别人很少会主动凑过来，时间长了会自然而然地被淘汰出局，成为孤家寡人了。

(六)没有沟通固步自封

没有沟通的团队，是不会有长足的进步的，因为他们不与人交流，不借鉴别人的好的经验，学不到新的方法、新的知识，无法实现现实生活、工作中所需要的知识技术等方面的知识的更新，固步自封，久而久之，渐渐地落后，渐渐地被淘汰。

(七)没有沟通困难重重

有句话这样说：“因为未能沟通而造成的真空，将很快充满谣言、误解、废话与毒药”，的确，如果他人误会了你，而你不给他人解释，那么很有可能会在公司充满谣言，这样会受给大家留个坏的印象，当然会影响你的工作和生活。

**人际沟通在职场的重要性篇三**

如何进行有效沟通

沟通是传递者→过滤→接受者→反馈的环回过程。有一句话非常合适：在别人的反应里看到自己。因此，可以这样说：有效的沟通是人本管理的第一课，有效沟通是预备+主动+诚实、坦率(语气、语调)和尊重别人。在职场工作中，沟通是一件十分重要的事，不管是对上司、属下、同事、客户，或者是对电话中接洽商谈的单位，都需要更好的沟通技巧。所以，在进行有效沟通需要注意方式和技巧，同时也要把握沟通的时机。

(一)有效沟通的方法和技巧

1、不批评、不责备、不抱怨、不攻击、不说教

批评、责备、抱怨、攻击这些都是沟通的刽子手，只会使事情恶化。有时我们在沟通时，会不自觉地用一些否定式、命令式、或上对下的说话方式。 一般来说，人都不喜欢被批评、被否定。但是，有时我们在言谈间却不知不觉地流露出“自我中心主义”和“优越感”。觉得自己都是对的，别人都是错的。可是，有句话说：“强势的建议，是一种攻击”。听的那个人可能是这么想的，我满赞同你的想法，但我很不喜欢你讲话的口气;我满同意你的见解，但我很不喜欢你讲话的态度。每个人都希望被肯定、被赞美、被认同、被附和，而不喜欢被否定、被轻视。所以，即使双方意见不同，但必须做到异中求同，圆融沟通，有话照说，但口气要委婉许多。

2、互相尊重

只有给予对方尊重才有沟通，若对方不尊重你时，你也要适当的请求对方的尊重，否则很难沟通。

3、绝不口出恶言

恶言伤人，就是所谓的\"祸从口出\"。

4、不说不该说的话

不要急着说，不要抢着说，而是要想着说。 另外，职场沟通中我们必须学习“绪忍受力”和“挫折容忍力”。

5、理性的沟通，不理性不要沟通

不理性只有争执的份，不会有结果，更不可能有好结果，所以，这种沟通无济于事。

6、主动承认我错了

承认我错了是沟通的消毒剂，可解冻、改善与转化沟通的问题。

7、说对不起

说对不起，不代表我真的做了什么天大的错误或伤天害理的事，而是一种软化剂，使事情终有\"转圈\"的余地，甚至于还可以创造\"天堂\"。

(二)把握沟通时机

1、祝福要在当场传达

当别人达成某种成果时，最好当场坦率地加以称赞。如果你想：现在很忙，以后再说吧。下次见到他的时候，再告诉他吧。把赞美延后，你会被视为是嫉妒他人的成功，没有自信的人。错过时机的恭喜，不只无法传达你的心意，甚至会被当作是讽刺或社交辞令。

2.道歉要在事发当天

比如说，你与上司出了问题，即使你认为我没有错，但是在下班回家的时候，只要一句道歉说：今天给您添麻烦了。第二天你们的关系就会大为不同。如果你闹意气，把这件事情放着不管，你就错过和好的机会了。

3.注意要比期限还早

比如说，客人有什么要求的时候，即使客人没说请赶快，也要快速响应，这是基本的原则。有些事情确实是要花时间去做的，但是迅速的响应，会提高客人对你的信赖。

**人际沟通在职场的重要性篇四**

关于人际沟通的认识过程

(一)人际沟通的含义

人际沟通是指在一定的社会环境下，人们为了一个设定的目标，借助共同的符号系统，如语言、文字、图像、记号及手势等，以直接或间接的方式，把信息、思想和情感在个人或群体间传递，并且达成共同协议的过程。

(二)人际沟通的理解

人际沟通是一种有意义的互动历程. 我们可以从三个方面来理解人际沟通:第一,人际沟通是其实是一种历程,在一段时间行程内,我们为达到到一种目的,要进行一系列的行为,但是我们这种行为是有意义的,此种行为就是实行人际沟通.第二,这种沟通是一种有意义的沟通历程.在沟通的过程中,主要表现为结果是什么,其意图所传达的理由是\"为什么这么做?以及其重要性的价值对应出此沟通的\"有多重要性\"?第三,双方在沟通过程中表现的是一种互动,在沟通的过程中及沟通之后所产生的意义都要负责任存在.在尚末沟通之前,不能先预测沟通互动后的结果。

(三)人际沟通的步骤

倾听—— 你的身体告诉对方：“我在听您说”;

核对——“您的意见是……”句式核对你的理解;

接纳——用眼睛看、用耳朵听、用头脑想;

拒绝——用坦诚加礼貌的语音说“不”;

表达——用准确具体的语言表达你内心的意思;

体态语音——用身体语音比有声语音说得更有把握，传达你的真实意思。

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