# 最新交际礼仪与口才 口才艺术与社交礼仪网课(三篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-10-16

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。交际礼仪与...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**交际礼仪与口才 口才艺术与社交礼仪网课篇一**

1、交代工作却不破坏对方情绪！

———“能不能抽空过来一下……”

2、托付他人重任时！

———“有件事要拜托给你才行……”

3、附加评价时，呼应对方的一句话！

———“原来如此，这样啊！”

表扬

4、被他人表扬穿的西装很有品位，该如何回应呢？

———“你的领带也相当不错嘛！”

5、想要得到同事或他人的`好感，对其作评价时可以欲扬先抑！

———“做法虽然强硬，但是还算得上细致周到。”

6、检验好感度的法则！

———“是‘我们’还是单单‘你和我’两个人？”

询问

7、讷于言反而能展现内心的真诚！

———“我的嘴，其实很笨……”

8、直截了当询问想要得到的信息！

———“请直说能给我便宜多少？”

9、意见产生分歧，学会这样反驳！

———“我很理解你这样的想法，只是……”

激将法

10、“激将法”使之让步的谈判秘诀！

———“与我这一方的认知存在着差距……”

11、“欲擒故纵”战胜法的使用诀窍！

———“我明白了，但是……”

12、想要发言时的完美切入法！

———“话又说回来了……”

**交际礼仪与口才 口才艺术与社交礼仪网课篇二**

口才与做人

说到口才与做人，这就涉及做人与做事的关系了。

毋庸置疑，口才对一个人在社会上立足是非常重要的，但它只是人际交往中的形式。

须知光有口才没有道德是不行的。

笔者认为，大学生首先要解决做人的问题。

嘴巴说得再好，行动不闻效，甚至口是心非，那最终是要被人识破的。

君不闻，古人还有一句话，就是“听其言，观其行”。

因此，讲口才不能离开做人，做人是前提、是基础、是口才的本。

做人做好了，做事就迎刃而解了。

现在很多刚毕业的大学生，一走上工作岗位就想做大事。

这个热情是好的，但还要问一问：做人做得怎么样了？懂得尊重别人吗？别人讲话认真倾听了吗？

社交礼仪的重要性

人们在创造优美物质环境的同时还应创造和谐的人际环境。

生活的意义在于不断创造和进取。

同时，还应在复杂的人际关系中表现、欣赏和发展自己，从中享受无尽的乐趣。

一个人能否对现实社会或周围环境有良好的、积极的适应是衡量他心理健康状况的重要标准。

通过这一课程的学习，可以让学生们认识到应该积极适应社会，自觉参与社会活动，改造、变革社会环境，

促使社会发展进步，同时改造、发展和实现自我。

怎样观察你们听众

1、当你说话的时候，你的听众眼睛在看着你吗？(正)如果看你，说明听众在认真听讲。

(负)如果不看你，说明听众对你所讲的内容已经开始不感兴趣了。

2、当你说到可笑的事情时，你的听众也跟着笑吗？(正)如果笑，说明听众的情绪在跟着你走。

(负)如果不笑，说明听众没有认真听你讲。

3、当你说话的时候，你的听众也在说吗？(正)有一种可能。

听众因为对你所讲的内容感兴趣而在议论。

如果是这种情况，他们小声议论之后，很快就会重新看你、听你讲。

(负)还有一种可能，场上出现又一个或多个讲说者，这说明听众中的一部分人开始对你的讲说内容不感兴趣了。

人及原则

1、尊重原则尊重包括两个方面：自尊和尊重他人。

自尊就是在各种场合都要尊重自己，维护自己的尊严，不要自暴自弃。

尊重他人就是要尊重别人的生活习惯、兴趣爱好、人格和价值。

只有尊重别人才能得到别人的尊重。

2、真诚原则只有诚以待人，胸无城府，才能产生感情的共鸣，才能收获真正的友谊。

没有人会喜欢虚情假意，多少夸夸其谈都会败下阵来。

3、宽容原则 在人际交往中，难免会产生一些不愉快的事情，甚至产生一些矛盾冲突。

这时候我们就要学会宽容别人，不斤斤计较，正所谓退一步海阔天空。

人不犯我，我不犯人。

人先犯我，礼让三分。

不要因为一些小事而陷入人际纠纷，这样我们会浪费很多时间，同时也变得很自私自利变得很渺小。

4、互利合作原则 互利是指双方在满足对方需要的同时，又能得到对方的报答。

人际交往永远是双向选择，双向互动。

你来我往交往才能长久。

在交往的过程中，双方应互相关心、互相爱护，既要考虑双方的共同利益，又要深化感情。

5、理解原则 理解是成功的人际交往的必要前提。

理解就是我们能真正的了解对方的处境、心情、好恶、需要等，并能设心处地的关心对方。

有道是“千金易得，知己难求”，人海茫茫，知音可贵啊！善解人意的人，永远受人欢迎。

6、平等原则 与人交往应做到一视同仁，不要爱富嫌贫，不能因为家庭背景、地位职权等方面原因而对人另眼相看。

平等待人就不能盛气凌人，不能太嚣张。

平等待人就是要学会将心比心，学会换位思考，只有平等待人，才能得到别人的平等对待。

交流禁忌1、不要说长道短：“长舌妇”非常讨人厌，饶舌的女人肯定不是有风度教养的社交人物。

若在社交场合说长道短，揭人隐私，必定会惹人反感，让人“敬而生畏”。

2、不要耳语：在重要场合或是众目睽睽之下与同伴耳语是很不礼貌的事，

耳语可被视为不信任在场人士所采取的防范措施，不但会招惹别人的注视，而且对你的教养表示怀疑。

3、不要失声大笑：尽管你听到什么“惊天动地”的趣事，在社交宴会也得要保持仪态，顶多报以灿烂笑容即可，不然就贻笑大方了。

4、不要滔滔侃谈：在宴会中若有男士对你攀谈，你必须保持落落大方的态度，简单回答几句即可。

切忌忙不迭向人“报告”自己的身世，或向对方详加打探，要不然就要把人家吓跑，或被视作长舌妇人。

5、不要大煞风景：参加社交宴会，别人期望见到一张可爱的笑脸，故此忌情绪低落，表面上应笑容可掬，周旋当时的人物、环境。

6、不要木讷肃然：面对初相识的陌生人，可以由交谈几句无关紧要的话开始，若老坐着闭口不语，一脸肃穆表情，与欢愉的宴会气氛便格格不入了。

**交际礼仪与口才 口才艺术与社交礼仪网课篇三**

人际交往中的口才技巧：注意小事

在交谈中，倘若能注意以下小事，当能产生增进人际关系的效果。这些小事是指：

（1）让先。让别人先说，一方面可以表现你的谦虚，另一方面可以借此机会来观察对方，给自己一个测度的时间和从容考虑的余地。

（2）避讳。不论与什么人交谈，都应对对方有所了解，聪明地避开某些对方忌讳的话题，如个人的隐私、疾病及不愿提及的事情，否则会引起对方不快。要学会察颜观色，一旦发现自己不小心触及了对方的忌讳，对方面有不快之色或状极尴介时，应立即巧妙避开。

（3）谦虚。社会心理学家发现，一般人总不喜欢嘴上老挂着我的人。因此，应避免过于显露自己的才学，开口便我如何如何。须知，谦虚的态度，总是易为人所接受的。在一般情况下，人们总是先接受一个人，而后才肯接受他的意见的。

（4）诚恳。交谈的态度以诚恳为宜。油腔滑调，纵然有很好的意见，也难以为人们所接受。

（5）幽默。恰到好处的幽默，能使人在忍俊不禁之中，体会到深刻的哲理。幽默运用适当，可为社交增添活跃愉快气氛。但妙趣横生的谈话，来源于一个人修养和才华的有机结合，不可强求。如果仅仅为了追求风趣的结果，而讲些格调不高的笑话，甚至不惜侮辱他人，则只能显出自己的轻薄与无聊。

（6）口头禅。口头禅固然能体现个性，但多数是语言的累赘，即使内容相当吸引人，但如果加上若干个这个那个嗯啊之类的口头禅，就如同在煮熟的白米饭中掺上一把沙子一样，令人难以下咽。所以，对作为语言累赘的口头禅，应当割除。

（7）插话。要尽量让对方把话说完再插话。实在需要中途插话时，也应征得对方同意，用商量的口气说：对不起，我提个问题可以吗？或我插句话好吗？这样可避免对方产生误解。

（8）平衡。如果几个人一起交谈，你要注意不要只把注意力集中到某一个人身上而冷落了其他人。除了你的对话者外，可用目光偶尔光顾一下其他的人。对于沉默者则应设法使他开口，如问他你对这事有什么看法？这样便可打破沉默，机智地引出他的话来。

人际交往中的口才技巧：转移话题

在两种情况下需要转换话题：

一种情况是自己对谈论的话题已失去兴趣，而对方却谈兴正浓，彼此难以谈到一块。此时，不必硬着头皮去听，而应当通过提出一个富有启发性的问题，或接过对方的某一句话，自然地扯到另一个双方都感兴趣的问题上。这样，对方的自尊和谈兴都未受到损害，甚至还没有意识到呢！

另一种情况是，自觉、敏感地观察对方的反应，知趣地感受对方的暗示和约束自己的谈兴。例如，当对方表现出厌倦神色时，就该\"适可而止了。

人际交往中的口才技巧：选择话题

与熟人交谈，自然可以开门见山地直接引出各种话题，但与人初次相识，或参加一次社交活动，则应认真考虑如何选择话题。初次见面，难免要作一番自我介绍。从某种意义上说，自我介绍是进行社会交往的一把钥匙。这把钥匙如运用得好，可使你在社交活动中百事如意；反之，就可能给你带来种种困难。那么，怎样作自我介绍才能获得交际的成功呢？一般说来，自我介绍要讲究适度。有人喜欢先作一番自我贬低式的介绍，以示谦虚和恭敬，其实这是大可不必的。在通常情况下，对方或许是觉得你是老生常谈，言不由衷；或许可能真的认为你不屑一谈，那就弄巧成拙了。当然，也要避免一开始就炫耀自己博学多才，显得锋芒毕露，令人生畏；或使人觉得你夸夸其谈，华而不实。只有实事求是，恰如其分地介绍自己，才能给人以诚恳坦率、可以一谈的印象。

在自我介绍之后，就要选择话题了。为了能使话题成为初步交谈的媒介、深入细谈的基础和纵情畅谈的开端，话题应达到的标准是：至少有一方熟悉，能谈；大家感兴趣，爱谈；有展开讨论的余地，好谈。找话题的方法主要有：

①中心开花法。面对众多的陌生人，选择众人关心的事件为题，围绕人们的注意中心，引出许多人的议论，语花四溅，形成中心开花。

②即兴引入法。巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题，借此引发交谈。

③投石问路法。与陌生人交谈，先提一些投石式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得较为自如。

④循趣入题法。问明陌生人的兴趣，循趣生发，能顺利地进入话题。因为对方最感兴趣的事，总是最熟悉、最有话可谈也最乐于谈的。

人际交往中的口才技巧：讲究对话

社交性谈话，既不同于个人的自说自话，也不同于当众演讲，而是交往双方构成的听与讲相配合的对话。对话的本质并非在于你一句我一句地轮流说话，而在于相互间的呼应。真正成功的对话，应该是相互应答的过程：自己的每一句话都应是对方上一句话的继续，对对方的每句话都应作出反应，并能在自己的说话中适当引用和重复。这样，彼此间心理上就真正沟通了。

为了能成功地进行对话，应避免以下九种不正确的对话方式：

（1）打断别人的谈话或抢接别人的话头，扰乱别人的思路；

（2）忽略了使用解释与概括的方法，使对方一时难以领会你的意图；

（3）由于自己注意力的。分散，迫使别人再次重复谈过的话题；

（4）像倾泻炮弹似的连续发问，使人穷于应付；对他人的提问漫不经心，言谈空洞，不着边际；

（5）随便解释某种现象，妄下断语，借以表现自己是内行；

（6）避实就虚，含而不露，让人迷惑不解；

（7）不适当地强调某些与主题风马牛不相及的细微末节，使人厌烦；

（8）当别人对某个话题兴趣盎然时，你却感到不耐烦，强行把话题转移到自己感兴趣的方面去；

（9）将正确的观点、中肯的劝告佯称为错误的，使对方怀疑你话中有戏弄之意。

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