# 怎么样可以提高的交际能力

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-02-16

*第一篇：怎么样可以提高的交际能力怎么样可以提高的交际能力多跟别人交流！多锻炼自己！要看一些提高交际能力的有关书，学习别人的经验，避免走弯路。交际能力是指人在发展过程中起着重要作用的一种能力。卡耐基曾说过，一个成功的管理者，专业知识所起的作...*

**第一篇：怎么样可以提高的交际能力**

怎么样可以提高的交际能力

多跟别人交流！多锻炼自己！

要看一些提高交际能力的有关书，学习别人的经验，避免走弯路。

交际能力是指人在发展过程中起着重要作用的一种能力。卡耐基曾说过，一个成功的管理者，专业知识所起的作用是百分之十五，而交际能力却占百分之八十五。放眼现实世界，我们确实可以感受到：成功的管理者或企业家无不和突出的交际能力连在一起。然而，现在有不少孩子不善交际，不会交际，甚至害怕交际，有的到了成年，还视交际如险滩。交际作为一种能力，也是可以培养的，而且应该注意培养。如何培养交际能力呢？

一．参加各种体育活动

体育是一种直接与人正面接触和竞争的群体活动。不论是棋类还是球类，不论是田赛还是径赛，它总是要有两个以上的人参与才有意义。更重要的是，体育活动不但需要智慧和力量，而且需要胆量。这胆量，正是人际交往所必需的一种要素。经常参加各种体育活动，既有利于提高身体素质，有利于培养兴趣，也有利于提高交际能力。一旦爱上体育，就会主动寻找对手，这种寻找，就是交际；合适的对手，往往就是友谊的伙伴。

二．经常外出旅游

利用节假日走出家门、走向社会、走向大自然，可以增长见识，陶冶性情，也可以培养兴趣、开放胸襟。旅游是一种开放性活动，交际也是开放性的，两者是相通的。交际需要坦露自己，需要主动和热情，一个沉默寡言、性格内向，不爱活动、自我封闭的人，怎么会有很强的交际能力呢？在旅游中，可以直接接触到一些新的对象，了解新的交际内容，旅游结束，见识广了、谈资多了，这又给以后的交际增加了话题。

三．有意识地独自做客待客

独自到同学或邻居家去串门，到亲戚家去做客，这都是缎炼孩子交际能力的机会。串门做客，需要寒暄和问候，也需要交谈和有关礼物的收送。

四．有意识地训练说话能力

有人说，口语是社会生活的入场券，这话是很有道理的。交际能力的核心是说话能力，因为交际的最直接形式是说，不会说，说不好，怎么交际？会说，说得巧，答得妙，其交际成功的可能性自然就大。可时常出些模棱两可的辩论题别人辩辩；也可故意提出一些不正确或片面的观点，据理反驳；平时话语中的差错，也不要那么刻意。平时，也要多参加演讲赛，上课或开会时积极发言。

五．克服三种不正确的认识

在对待交际问题上，要努力克服这样三种不正确的认识：一是认为交际能力是天生的，无所谓培养不培养。其实，交际作为一种能力，是后天培养逐步形成的，培养的方法主要是实践。二是认为能说会道不算本事。与心灵手巧一样，能说会道也是一种本事。有人对21世纪的人才定了这样几个标准：①能言善辩；②通文墨;③眼观六路，耳听八方；④会“小兴”，即能即兴抒发感情。这四个标准中竟有首尾两个标准涉及到说，可见说在未来社会中的重要性。三是认为交际要影响学习。失度的、与不良者交往确实会影响学习，但适度的、与志同道合者、与优于自己的人交往，不但不会影响学习，反而有助于促进学习，有助于智力激活。交际是一种思想、观点和感情的碰撞，在频繁的碰撞中，双方往往可以获得启示，获取灵感，以共同提高。

交际能力是完全可以培养出来的，这个首先请您放心。先举个例子吧，我有一个朋友虽说他比较和我谈得来，而且喜欢和我说他想什么。但他参加工作后能够半年不和同事说一句话，因为他怕得罪别人，怕别人不喜欢，不过做事却很用心，后来大家都喜欢他还主动和他搭话，但他还是比较保守，就来问我该怎么和别人沟通，我告诉他只要和与我沟通一样，再注意多为别人想想，想想你说的别人到底爱不爱听，这样就好了。后来他通过自己努力，越来越开朗，另外因为他知道的东西比较多，为人又谦虚，别人都愿意和他做朋友。所以可见不会交际不是问题，只要会做人，会为别人着想，经过锻炼就行了。

首先最重要的是你要建立自信，不要怕，因为只要你为人谦虚，待人和善，没人会不喜欢与你交流和做朋友。至于能不能够口若悬河那个并不重要，因为我知道真正你们这些内向的人认为比较能说的口若悬河的人其实根本不会说话，到正式场合要他讲话他根本就什么都不会说，因为他的废话太多了，大多数话都没经过大脑，又怎么能让别人爱听和喜欢呢？所以说你在平时就放松一点，正正常常地与人交流和沟通，需要说的就说不需要说的也可以不说。否则话太多反而让人感觉很不舒服。

和人说话就可以了，只有练习，试着把自己的心放开：要自信。锻炼自己的，多和人进行辩论。人际交往中，人格因素至关重要，不良的人格特征或人格缺陷容易给对方以不良的评价、不愉快的感受和不安全感，从而影响人际交往。常见的人格缺陷有：自私自利、为人虚伪、不尊重人、报复心理、嫉妒心理、猜疑心理、苛求别人、过分自卑，骄傲自满、孤独固执等。这些人格缺陷严重影响人们之间的交往。因此，不断完善人格非常重要。

**第二篇：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。

**第三篇：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！”

**第四篇：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！

**第五篇：怎么样才可以提高自己的交际,应变,口才能力呢.doc**

问题标题: 怎么样才可以提高自己的交际，应变，口才能力呢？ 问题描述: 刚从学校回来到社会，感觉自己对社会适应度很差。怎么样才可以提高自己的交际，应变，口才能力才能在这个花花世界呢？ 满意答案:

欢迎进入这里朋友，你好，很高兴认识你。正所谓不是一家人就不进一家门，进了一家门就是一家人了，我想你和我一样都有积极的人生，都向往着自己能够把握着一种神奇的力量，能够改变自己的人生，可是，凭什么呢？

没说两句话就把心爱的姑娘给吓跑了；当众演讲，没两句话就语塞了说不下去；面对应试，一阵脸红，就胡说八道了。这是我们需要的吗？

不，我们拒绝失败，我们拒绝由于我们的表达能力不足而把我们的真正实力给淹没了，我们拒绝别人因此而全盘否定自己，我们拒绝..........可是如何改变呢？口才不良一直陪伴了我们几十年，我们还能改变吗？

我可以告诉大家：一定能，而且很快就能够看到成效。因为我们节选的一些方法是国家辩论队的修炼方法，是许多人总结出来的方法。只要你按照教程训练下去，你就能够在很短的时间内获得很大的进步，真的，因为我试验过。但是在学习前，我想让你自问一下：“我只是有点想改善口才而已，还是一定要”如果你是有点想，那么，我的建议是：请去别处看看自己真正需要的东西，在这里可能会浪费您的时间，因为这里只说练，练，练，不说其他的。

思考半分钟

..................................想清楚了吗？一定要，就继续看下去，否则，你只是在浪费你的时间。

这里不要你整天趴在电脑前发短信，写帖子，只要你能够每天抽出三四十分钟进行口才操练，然后在周末再上来大家交流体会，互相激进。如果决定了一定要改变自己的口才，那么

就在该贴后面打上如下字：

我一定要改变自己的口才。我非常希望能够加入这个训练的队伍，和大家一起接受严格的训练和探讨并接受大家的监督，我一定会成功的！

打如上文字的作用在于强化自己的信念和决心，这对自己是一种负责与激励，不打上而悄悄跟着学，我告诉你，你一定会半途而废的，这是浪费你自己的时间。因为你还没有真正下决心。

标准教程：

脱口而出口才训练计划一

目的：培养“讲话”的兴趣和自信 内容和方法：

1，一周五次以上，每天四十分钟：

A，二十分钟朗读（最大声，最清晰，最快速）

朗读的内容：古今中外的经典演说，尽量找点积极豪情的（当然这要根据你希望成为什么样的人来定）比如马丁路德“我有一个梦”，闻一多的“最后一次演讲”，乔治巴顿的“战争造就英雄豪杰”等等。B，二十分钟唠叨训练。

1，走到街边见到什么说什么，比如见到一位老大妈提着篮子走过来，你立刻可以说我现在瞧见一位老大妈走来，她穿着什么样的衣服，走路的姿势怎么样，还有高矮肥瘦，外貌特征以及心理等等。

2，先指定没有联系的A物和B物，然后尽量拖时间从A物谈到B物，其中可以编故事，说道理，反正你的说话就是不能间断和犹疑。

要求：

1，有所成绩和体会就上来和大家谈谈，一来加强自己的兴趣，二来大家讨论能够激励心态 2，如果同意这个教程并愿意执行的可以跟贴“我同意跟着此标准教程进行训练，愿意和大家一起脚踏实地地训练和探讨并接受大家的监督”。不同意就跟贴写出自己给自己的教程（时间是一个月），并注名：“是否愿意和大家训练和探讨并接受大家的监督”，如果对标准教程有异议的也可以发表意见，标准教程可以做适当的改动（发挥脑力激荡写出的教程必然比几个斑竹定的好，而且使得大家有参与感是激发训练最好不过的事情。）

3，做完一个月的训练，希望能够发表一篇体会。不需要多长，只需要尽兴去说，这样可以强化自己的兴趣。当然如果遇到什么困难，也不妨讲出来大家一起解决。

训练计划二：幽默训练

目的：使得语言幽默风趣，添加个人魅力，增加友谊减少摩擦

方法内容：

1，每天找一条笑话，把笑话背熟，反复操练，尽可能讲的风趣幽默诙谐

（笑话要求简短易背的，这样容易产生成功感，这个我尽可能负责每天打出一条在《每日笑话》里，大家可以跟，也可以自己打在《每日笑话》里自己跟自己的，反正这个《每日笑话》就是集中笑话由每个人选择去练的）

2，每天务必在工作或生活中找到一个东西事物的幽默一下。最好就是当众幽默，实在不行事后自己也可以自嘲幽默补一下。

该法坚持一个月，你会发现心境也不同了。真的，不信试一试。

一、自我暗示

我一定要改变自己的口才，我一定会成功的；至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功；每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。

二、形态训练

至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态；培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力；训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。

三、话题信息

平时我们会看电视，看报纸，看杂志，看书，交谈，观察。在这些活动中，有可以拓展话题的源泉。拿一个本子，把在这些活动中听到看到想到的趣事，要事，重要观念，好句子等记下来或剪贴下来，然后一天记下一两句或一两件趣事。在记忆东西的同时，要思考那些观点，概念。有了一个深思的过程。谈起来就得心应手了。

四、口才训练

1、朗读训练

二十分钟朗读（最大声，最清晰，最快速）朗读的内容：古今中外的经典演说，尽量找点积极豪情的（当然这要根据你希望成为什么样的人来定）比如马丁路德“我有一个梦”，闻一多的“最后一次演讲”，乔治巴顿的“战争造就英雄豪杰”等等。每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。每天练习10分钟的绕口令。

2、二十分钟唠叨训练

a，走到街边见到什么说什么，比如见到一位老大妈提着篮子走过来，你立刻可以说我现在瞧见一位老大妈走来，她穿着什么样的衣服，走路的姿势怎么样，还有高矮肥瘦，外貌特征以及心理等等。

b，无限关联法或者口语接力训练。先指定没有联系的A物和B物，然后尽量拖时间从A物谈到B物，其中可以编故事，说道理，反正你的说话就是不能间断和犹疑。

3、交谈训练

不要只顾自己的口才训练成果，你要去留意他人在谈些什么，他人感兴趣什么。从他人的交谈中，找到与自己知道的有交集的。切进去。开始你的谈论。这里，注意他们的唇，还有他的肩，手。如果他要发表意见，从他的肢体上，有一些表现，你就要让出谈话权，引导他谈论。注意：真正善谈者是善听者。善听者即使一发一言，他们也会认为你是最好的谈论者，然后，你可以到工作场所，朋友之中等

五、幽默训练

1，每天找一条笑话，把笑话背熟，反复操练，尽可能讲的风趣幽默诙谐（笑话要求简短易背的，这样容易产生成功感，这个我尽可能负责每天打出一条在《每日笑话》里，大家可以跟，也可以自己打在《每日笑话》里自己跟自己的，反正这个《每日笑话》就是集中笑话由每个人选择去练的）

2，每天务必在工作或生活中找到一个东西事物的幽默一下。最好就是当众幽默，实在不行事后自己也可以自嘲幽默补一下。

六、辅助训练

每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标。

30天口才训练计划 30天口才训练计划

目标：锻炼最大胆的发言，锻炼最大声的说话，锻炼最流畅的演讲。

自我激励誓言：我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。

目标实现时间：30天

一、积极心态训练（20分）

1、自我暗示：每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行！今天一定是幸福快乐的一天！”（平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍。）（10分）

2、想象训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。（5分）

3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。（5分）

二、口才锻炼（60分）

（一）每天至少10分钟深呼吸训练。（10分）

（二）抓住一切机会讲话，锻炼口才。（50分）

1、每天至少与5个人有意识地交流思想。（10分）

2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。（10分）

3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。（10分）

4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。（10分）

5、注意讲话时的一些技巧。（10分）

A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了？没关系，继续平稳地讲”；同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

E、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10次。

三、辅助锻炼（20分）

1、每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。（4分）

2、每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。（4分）

3、训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。（4分）

4、培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。（4分）

5、学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标。（4分）

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！