# 让言语交际增添艺术魅力.111doc

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-07-29

*第一篇：让言语交际增添艺术魅力.111doc让言语交际增添艺术魅力俗语说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，“一言可以兴邦，一言也可误国”，“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师”。这是告诉人们在适当的场合要说得体恰当的话。大...*

**第一篇：让言语交际增添艺术魅力.111doc**

让言语交际增添艺术魅力

俗语说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，“一言可以兴邦，一言也可误国”，“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师”。这是告诉人们在适当的场合要说得体恰当的话。大家知道，世界上任何一个民族都有一些约定俗成的礼貌语言，这反映了人类社会生活的某些共同准则，表达了人与人之间的良好祝愿。健康的语言是文雅朴实、优美动听的，它能促进团结、激励人奋进、对改善人与人之间关系具有积极作用。然而粗野污秽的语言是令人讨厌而逃避的，它会破坏团结、败坏社会风气、腐蚀人们灵魂。

在现实生活中，“衣服要干净，语言要文明。我们常会碰到这类情况：一句诚实、有礼貌的语言，可止息一场不愉快的争吵；一句粗野污秽的话，可导致一场轩然大波。我们作为二十一世纪的一代青年，每个人都要学会使用文雅、朴实、健康、向上的语言，用文明语言处理人与人之间的关系，以真正体现新世纪青年人优秀的精神风貌。

瑞士语言大师----皮亚杰（Jean Piaget)曾说过：“语言学，无论就其理论结构而言，还是就其任务之确切性而言，都是在人文科学中最先进而且对其他各种学科有重大作用的带头学科。” 可见，成功的言语交际能够促进署安放的和谐和良性的沟通，能保证言语交际的顺利进行。同时，交际双方必须共同遵守一些基本原则，其中最重要的是合作原则和礼貌原则。具体的合作原则的内容包括量的准则、质的准则、相关准则和方式准则。

礼貌是对待他人及自己最好的名片。人们的日常生活学习和工作都离不开言语交际。对待他人及自身都十分礼貌的人比较有涵养和素质。礼貌原则包括六条准则：得体准则、慷慨准则、赞誉准则、谦虚准则、一致准则和同情准则。礼貌原则体现善意对待他人，以情动人，以礼晓之，即使栓方发生了争执与冲突，修养较高的人便会寻求良方和谐的解决。对于我们大学生而言，更加讲究言语表达的科学性和艺术性。，大学生们也迫切需要言语交际，言语交际已深入，进取创新、实现个人理想等具有重要作用。为使言语交际达到预期的效果大学生生活的各个方面，这对扩大大学生思想交流，开拓知识视野，提高认识水平和目的，必须结合大学生在言语交际中普遍存在的问题，对他们从言语交际的基本原则等方面提出具体要求。我以为大学生在言语交际中应该注意以下问题。以遵循三条原则

（一）规范性原则准确性是言语交际的基本原则，但大学生更应遵循言语交际的规范性原则。规范是高尚典雅气质与素养的表现，在大学生言语交际和语言素质要求中是重要的。所谓规范性，首先是指具有明确规范。将这些原则运用于LJ语交际的准备阶段中,我们可以得出下列策略原则: 1.交际目的,克己利他。交际目的决定交际态度,制约着交际中的言语行为。交际目的往往涉及到名利的分配,是利己还是利他,反映了口才主体的不同境界。“利他”就是为对方着想,尽量使交际对象在与你的交际中少吃亏,多受益。“克己”是对自己的约束,不要总想着自己在与他人的交际中赚人家的便宜,而是要打算尽量少受益、多吃亏,慷慨地给予对方。“克己”和“利他”是互补的,它们是礼貌原则中“得体准则”和„，除慨原则”的要求,也是汉文化的优良传统。中华文化自古就讲究“克己”为仁,也讲究在人际交往中“吃亏是福”。现代交际礼仪的根本原则也是“交际以对方为中心”。/口语交际的成功与否就看你让你的交际对象感觉到在与你的交际过程中得到多少好处,包括物质上的实惠和精神上的喜说与荣耀。这是口语交际的出发点,是准备策略的基石。;2.揣摩对方,找准需求· 要使对方在交际中真诚。

“礼貌原则”的提出美国语言哲学家格赖斯1967年在哈佛大学的William

James讲座作了三次演讲,其中在第二讲《逻辑与会话》中,提出了“合作原

则”(cooperative principle)和“会话含义”理论。在言语交际中,言语交际双方都有相互合作,实现交际成功的愿望。为达成这个愿望人们需要在交际过程中遵守一些原则和准则,这就是所谓的“合作原则”,即在参与交谈时,要使你说的话符合你所参与的交谈的公认目的或方向。但在实际的言语交际中,说话方可能会因为各种不方便的因素,而故意在表面上违反了合作原则,那么听话人就要根据当时的语言环境,对说话人表面违反合作原则的目的进行推断,也就是明白说话人违反合作原则的隐含意义,即格赖斯称作的“会话含义”。格赖斯提出的“合作理论”和“会话意义”具有很强的现实意义,并成为当今语用学研究的基础。但因为格赖斯的“合作原则”只解释了话语的字面意义与其实际意义的关系,却没有说明说话人有意违反合作原则来含蓄表达其真意的原因。为此,英国著名学者利奇为这个问题找到了一个较为合理的答案,即出于礼貌的考虑。利奇在他的《语用学原则》中效法。

言语交际中的以情动人□胡习之以情动人，顾名思义就是用情感去感染别人、打动别人。从语言运用的角度来说，就是运用具有浓重的感情色彩的语言去触动对方的心灵。唐代大诗人白居易在《与元九书》一文中说得好：“感人心者，莫先乎情。”因为人是理智的动物，更是情感的精灵。言语交际中，以情动人，往往比客观冷静的纯粹的说理更具有魅力，更能动人魂魄、感人肺腑。李存葆的小说《高山下的花环》中有这样一个情节：支部讨论谁带尖刀排时，靳开来为了和连长梁三喜争带尖刀排，说了一段很动情的话：“连长，你少嗦。当然，讲指

挥能力，我靳开来从心里服你。我说的资格是，我勒开来兄弟四个，死我一个，我老父老母还有仨儿子去养老送终。可你梁三喜，你家大哥为革命死得早，二哥为他人死得惨，惨啊！就凭这，不到万不得已，你梁三喜得活下来！”他擦了擦发湿的眼睛又说：“连长，我说句掏心话，全连谁„光荣‟了，我都不会过分伤心，为国捐躯打仗死的嘛！唯独你，如果有个万一……你那白发老母，还有韩玉秀咋办？”靳开来这段包含着深厚阶级感情的话语，催人泪下，令人心颤。他终于说服了支委，抢到了带尖刀排的艰苦任务。

在古代，不乏凭借“三寸不烂之舌，两行伶俐之齿”治国安邦的事例。苏秦张仪，四处游说谈横论纵；唐睢不辱使命；墨翟止楚攻宋；触龙说赵太后；烛之武退秦师；孟子见梁惠王；邹忌讽齐王纳谏等等。《龙文鞭影》还记载了这样一个故事：有一次，张仪同楚国国相一起饮酒，却被人诬陷偷了玉璧，从而被打得遍体鳞伤。他回家之后首先问他的妻子：“我的舌头还在吗？”妻子说：“还在”。张仪说：“舌头在就足够了”。最终以说服六国割地事秦建立了自己的事业和功勋。这些都一再说明了言语交际在社会交际中的重要地位。言语交际作为一种社会活动，它在传播信息、交流思想、沟通联络、调节行为、开展工作等等方面都具有巨大作用。因此，研究言语交际的特点，了解并掌握言语交际的内在机制与规律，提高言语交际的艺术，对于每一个人来说都是迫切需要的。我们在处理人际关系时，出言不逊，就会使自己处于四面楚歌之中；用语熨贴，则能使自己左右逢源，甚至化干戈为玉帛。因此，有人提出了“三大威力”之说：舌头（语言）、原子弹（科技）、金钱（经济发展）。目前，我国的交际语言一般指民族共同语和方言。民族共同语指以北京语言为标准音，以北方话为基础方言，经典的现代白话文著作为语言规范的普通话。除了普通话，还有不同的方言----民族共同语的地域分支。翻开中国地形图：黄河下游有一大片绿色，那是华北平原；西南地区有一大片棕色，那是云贵高原，共属北方方言区。长江中下游有一片绿色，叫长江中下游平原，分别为几个方言区，江苏以长江为界线划为南北两区，长江以南大部分是南方方言区，长江以北是北方方言区，湖南是湘方言区，福建是闽方言区，广东、广西为粤方言区。在实际交际中，还存在一些诸如红绿灯、手势语、体态语、间谍使用的密码代号等无声言语，但声情并茂的表义语言毕竟是人类最重要的交际工具。《圣经．旧约全书》上记载：上帝造出人类以来，在大地上繁衍蔓延。人们共同劳动，力大无穷。于是人类想重新住进天堂，同努力修造一座通往天堂之路的巴比伦塔。起先，上帝毫不在意，不料，塔造得越来越高，甚至将要升入天堂。上帝慌了，连忙把人类的居住地划分开来，让他们各自操持不同的语言。从此，人类再也没有能力登上天堂了。这个故事当然只是宗教意识对于既定社会现象的一种承认罢了，但从另一方面也传达了言语交际的重大意义。《三国演义》中谋臣策士纵横捭合的言谈论断，整部《红楼梦》就是通过言语活动来展现人物性格的世俗风情画。总之，言语的运用有着不可忽略的重要功用。首先，情真意切的言语是联络情感的红丝绳。俄罗斯谚语：“语言不是蜜，却可以粘住一切东西。”二战期间，英国政府迫切需要鼓舞人民用坚定的信念去抵抗法西斯的疯狂进攻。为此，邱吉尔向秘书口授了一篇演讲稿。我们决不投降，决不屈服。我们要战斗到底，我们将在法国作战，我们将在海上和大洋上作战，我们将满怀信心地在空中越战越强。我们将不惜一切代价来保卫我们的本土。我们将在海滩上作战，在敌人陆降处作战，在田野作战，在山区作战，我们任何时候都绝不投降！当邱吉尔讲完时，这位年近七旬的首相竟然像小孩子一样，哭得涕流满面了。果然，这篇倾注自己血泪的演讲极大地鼓舞了英国人。要想感动别人，首先要使自己感动，这样才能产生“共振效应”。其次，文明礼貌的言语是人际交往的通行证。从前，有个县官骑着高头大马带着随从进庄，走到一处交叉口不知该往哪里走，见到一位荷锄老翁过来，便盛气凌人地问：“喂，老头，往王庄朝哪条路上走？”那老翁不予理睬，只顾低头走自己的路。“喂！你站住！”县官大声喊叫，“你耳朵聋了吗？”老翁说：“我不聋，可我现在没功夫答话，我正急着去李庄看一件稀奇事儿呢？”“什么稀奇事儿？”“李庄有匹马下了头牛，你说怪不怪？”“胡说！马怎么会下牛呢？”老翁马上接口说：“谁

知那畜生它怎么不下马呢？”可见，只有尊重别人，真正地平等相处，才会有感情的沟通与交流。再次，睿智机敏的言语是捍卫尊严的强大武器。古代历史上流传着一个著名的晏子使楚的故事。楚王想要羞辱晏子，问：“齐无人耶？”言下之意齐国派矮小而丑陋的晏子难道是由于国内再也找不到人了吗？晏子巧妙地回答：“齐命使各有所主，其贤者使贤王，不肖者使不肖王。晏最不肖，故直使楚矣！”一句话暗含机锋，巧妙地回击了楚王的挑衅。著名的戏剧家肖伯纳演出成功之后，却有一个跑出来对他大声喊叫：“肖伯纳，你的剧本糟透了！谁要看你这个破戏！赶快回家去，停演吧！”谁知肖伯纳不卑不亢，反而彬彬有礼地向那个人深深地鞠了一躬，满脸笑容地对他说：“我的朋友，你说得很对，我完全赞同你的意见，但遗憾的是，我们两个人反对那么多观众有什么用呢？我们俩能禁止这个剧本的演出吗？”台下报以热烈的掌声。肖伯纳以退为进的言语策略打败了挑衅者的攻击，有效地捍卫了自己的人格尊严。最后，幽默含蓄的言语是一贴奇妙的调味剂，幽默的话语可以缓解压抑沉闷的气氛。美国哲学家乔治．桑塔耶那将要结束他在哈佛大学的教授生涯，这天，他在礼堂讲最后一课时，一只美丽的知更鸟停在窗台上欢叫，他打量许久，然后转向学生们，轻轻地说：“对不起，诸位，失敬了，我与春天有个约会。”说完，疾步向前走出门去，告别教书生活。有时，幽默机智的言语更能化解尴尬。古希腊哲学家苏格拉底的妻子脾气十分暴躁。有一次，苏格拉底正跟客人谈话，他妻子闯进来大骂苏格拉底，并且随手把一盆脏水倒在苏格拉底头上，只见苏格拉底淡淡一笑，对客人说：“我甲就知道，打雷之后，接着

论言语交际中的礼貌原则与“面子”策略

浅谈利奇的“礼貌原则

**第二篇：言语交际艺术**

言语交际艺术

一．简答题

（1）孔子于乡党，恂恂如也，似不能言者。其在宗廟朝廷，便便言，唯谨尔。（《乡党》）

朝，与下大夫言，侃侃如也；与上大夫言，訚訚如也。君在，踧踖如也，与与如也。（《乡党》）

1.翻译： 面对家乡父老，孔子温和恭敬，显得小心谨慎；面对官职比自己低的同僚，孔子刚直，说话理直气壮，不慌不忙；面对官职比自己高的同僚，孔子和悦、正直，而表现出尊敬的神色；面对国君，孔子小心谨慎，极度恭敬，甚至生怕哪里不恭而不安，同时威仪适中，庄重而不轻佻随意。

根据孔子四种待人的态度，谈谈交谈礼仪：

不同的场合说不同的话；

不同的对象说不同的话；

（2）有人说“骗子是说谎的，但他们往往也能行骗成功，这与诚信交际不是矛盾吗？”你怎么看待这个问题。

答：不矛盾。

1.诚信交际强调的是交际过程，骗子行骗成功说的是结果，过程比结果更重要。

2.骗子行骗有可能成功，但终究会被人识破；诚信交际可能一时失败，但终究会被认可。

3.骗子行骗败坏社会风气，是一种负面的东西；诚信交际纯洁社会风气，是一种正面的价值。

（3）与同学发生矛盾时如何沟通？

1.以诚信、宽宏的态度取得同学的谅解：

 如果原因不在自己方面，也要争取早日与同学和好，以坦诚、宽宏的态度对待负有主要责任的同学。

 如果主要责任在自己方面，那就要实事求是地检讨自己的过失，以求得同学的谅解。

2.根据不同人的气质打开僵局：

 胆汁质的同学脾气暴躁、性情直率，与他们沟通时，应单刀直入，实话实说，多加自责。

 多血质的同学处事圆滑、机智灵活，与他们沟通时，要摆事实讲道理，进行有理有据的说服。

 粘液质的同学比较固执、应循守旧；抑郁症的同学敏锐、心细，但比较敏感。与这两类同学沟通，应运用迂回战术、委婉的语气、商量的口吻，耐心地解释，加上暗示比喻的方法。

3.根据同学不同的兴趣做合理的工作，当双方的交谈津津有味时，以前不愉快的事情也会随之忘得一干二净。

4.抓住时机，促进同学的和好。处理早了，对方的气还没消，谈迟了，对方会加深误解。

（4）对老师有意见时如何沟通？

1.提意见时要注意场合。发现老师的错误时，最好不要在课堂上当众指出，这是因为：a.分散同学的注意力。b.会当众让老师难堪。

2.提意见时要注意分寸。不要把话说得太绝对，太肯定，不要把自己的意见强加于他人，不要让老师下不了台。

3.提意见时要注意态度。用商量的口吻、委婉的话语交换意见，不能用攻击的语言。

4.以书面的形式表达心声。有些问题不好当面说或不好意思当面说，可以用书面形式反映自己的意见，如写信，发e-mail。

二．情景题:

甲、乙、丙、丁四人玩牌，甲无故被指责作弊，如果你是甲，你该如何应对？请设计一下应对过程及效果，并说出你所依据的交际原则。 “跟你们玩了这么久的牌，也该有些长进了吧”，“陪君玩牌，不出三日，当刮目相待”等。

 应对过程（设计一段对话）：

乙：怎么是你赢了，娘的，是不是作弊了？！

甲：哥们，这么瞧不起我，低估我智商是吧！

丙：就凭你那无下限的智商也能赢牌，真是匪夷所思„„

甲：开玩笑，跟你们玩了这么久的牌了，没有一点长进怎么行呢？ „„„„

 效果：四人继续玩牌，没有发生大的争执。

三．论述题：

求职面试时如何沟通?

1.认真听取发问，随机应变，听清问话的实质和目的。明白问话的时机和环境以及问话人的情绪，专心聆听、仔细观察、认真思考。

2.对于自己的优点长处要少下评论，多摆事实，不要凭空给自己要赞语。要准备好各种能说明问题的材料拿给面试人看。

3.对于自己的缺点要从克服的角度去谈。在介绍自己优点的同时，缺点也不要隐瞒，否则给对方一个自吹自擂、不诚实的印象。

4.随时调整说话的语言和姿势，并随时注意对方的反应，不断调整自己的对话和姿态。

四．应用题：

温总理：“在我任期的最后几年，我将致力于解决社会公平问题”。请就此给温总理写一封信，信的内容要符合言语交际的原则。

【背景资料】

14日上午10时，国务院总理温家宝在人民大会堂三楼金色大厅与采访十一届全国人大三次会议的中外记者见面并回答记者提出的问题。

[新加坡《联合早报》记者] 作为最后一个提问者，请允许我问一个今天早上一直没怎么谈到的问题，就是民生问题。政府工作报告里说要分好社会财富这块“蛋糕”，促进社会公正和谐，让人民更幸福、更有尊严地活着。但是我看到社会上也有一些现象，还有很多这样那样的不公，比如收入分配不公，农民工融入城市也存在很多困难。作为总理，您如何指导政府促进社会公平正义？保障中国人民过更幸福、更美好、更有尊严的生活？

温总理：“我们国家的发展不仅是要搞好经济建设，而且要推进社会的公平正义，促进人的全面和自由的发展，这三者不可偏废。集中精力发展生产，其根本目的是满足人们日益增长的物质文化需求。而社会公平正义，是社会稳定的基础。我认为，公平正义比太阳还要有光辉。

[温家宝] 勿庸讳言，我们现在的社会还存在许多不公平的现象，收入分配不公、司法不公，这些都应该引起我们的重视。

[温家宝] 我曾经讲过，一个正确的经济学同高尚的伦理学是不可分离的。也就是说，我们的经济工作和社会发展都要更多地关注穷人，关注弱势群体，因为他们在我们的社会中还占大多数。

[温家宝]我们要推进经济体制改革、政治体制改革以及其他各方面的改革，其根本目的就是要促进生产力的发展，实现社会的公平正义。同时，能使每个人也有自由和全面发展的机遇。

[温家宝] 中国的现代化绝不仅仅指经济的发达，它还应该包括社会的公平、正义和道德的力量。在我在任的最后几年，我将为这件事情尽最大的努力。我相信，我们以后的领导人会更加关注这个问题。谢谢大家。

**第三篇：言语交际艺术复习资料**

言语交际艺术复习资料

一、简答题

（一）论语《乡党》

孔子于乡党，恂恂如也，似不能言者。其在宗庙、朝廷，便便言，唯谨尔。朝，与下大夫言，侃侃如也；与上大夫言，訚訚如也。

1、翻译；

2、意思。

答：

1、孔子在他的家乡，显得非常恭顺，好像他是一个不能说话的人。他在宗庙供奉祖先的时候、在朝廷商议国家大事的时候，有话便能明白流畅地说出，只是他很谨慎罢了。上朝的时候，和比他职位低的官员说话，他就显得温和而快乐；与比他职位高的官员说话，他显得正直恭敬。

2、a，“于乡党”“在宗庙朝廷”指在不同场合说话； b，“与下大夫言”“与上大夫言”指与不同的人；c，说话要看场合，不同的场合说不同的话，对不同的地位、职业、性别年龄的人说不同的话。

（二）有人说：“骗子是说谎的，但他们往往能行骗成功，这与诚信交际不是矛盾么？

答：不矛盾。

1、这显然是把过程与结果混淆了，诚信交际强调的是交际

过程，骗子行骗成功强调的是结果。诚信交际与骗子行骗成功是势不两立的。

2、骗子的行骗有可能成功，也有可能被人识破。诚信交际

可能有好的表达效果，也有可能效果不好。好心变了坏事儿，这样的例子也不少。我们不能说骗子行骗成功就是好的言语交际艺术，也不能说诚信交际没有取得好的效果时，就否定它。

3、骗子行骗，骗了一时骗不了一世，而老实人说实话，久

而久之，被人认可也很有价值。

（三）与同学发生矛盾时，应如何沟通？

答：

1、以坦诚、宽宏的态度取得同学的谅解：

a、有时原因不在自己方面，也要争取早日与同学和好，以

坦诚宽宏的态度取得同学的谅解，对待负有主要责任的同学。

b、如果主要责任在自己方面，那就实事求是的检讨自己的缺点和过失，以求得原谅。

2、根据人的不同气质打开僵局：

a、胆汁质的同学火气旺、脾气大，与他们沟通，应该单刀

直入，实话实说，多加自责，并得到最高的宽容。b、多血质的同学处事圆滑，能说会道。与他们沟通要摆事

实，讲道理，进行有理有据的说服规劝，他们还是能够

接受的。

c、粘液质的同学较为顽固，但言辞稳重，不易发火；抑郁

质的同学敏锐，情绪深刻，也有孤僻，心细多疑。与这两类同学沟通，应运用迂回战术。婉转的语气、商量的口吻、耐心的解释，加上暗示、比喻的方法，增进了解，重归于好。

3、根据同学不同的兴趣，做和解工作。从与自己闹矛

盾的同学感兴趣的事物入手，可缓解消除疑虑。如：足球等。当双方交谈津津有味时，以前不愉快的事情也会随之忘得一干二净。

4、抓住时机促进与同学和好。处理的早了，对方气还

没消，难以谈得去；谈的迟了，对方会加深误解，增加和解的难度。

（四）对老师有意见时如何沟通：

答：

1、提意见要注意场合。给老师提意见或建议时，最好对当时的环境和气氛简单做个分析，然后再考虑是当时提还是事后提。发现老师的错误，如果在听课时，发现老师有误或不当之处，最好不要在课堂上马上发表意见，当众指出。这也是为人处事的基本原则。这是因为：a、分散同学的注意力，影响授课质量；b、会当众让老师难堪。

2、提意见要注意分寸。言有分寸，是同学给老师提意

见时必须遵守的原则。不要把话说得太绝对，太肯定。要给老师留有余地，不要把自己的意见强加给老师，更不要让老师下不来台。

3、要注意态度。给老师提意见的目的是要老师接受，而不是和老师闹别扭。要用商量的口吻，交换意见的口气。

4、以书面形式表达心声。有些问题当面不好说，或不

好意思当面说，这些诸多情况可以用书面形式表达。

二、情景题

甲、乙、丙、丁四人打牌，甲无故被指责作弊，如果你是甲，你应该如何应对？请设计一下应对过程及效果，并说出你所依据的交际原则。

答：

1、应对：以开玩笑的方式缓解矛盾，化解危机，不让大家发生冲突。如：哥们儿，那么小看我啊。以前都是你们赢，完了这么多次，也许我也有了长进。

2、应对过程：

乙：怎么是你赢了，真见鬼，你作弊了？

甲：哥们儿，那么小看我？

丙：就凭你那背样，你还能赢？

甲：你能赢是你比我玩得多，要说你比我聪明不见得吧？ 丁：也许真的是他赢了，咱们又没看见他作弊。

甲：咱们再来一次，也许这次是你们赢。

3、预测效果：大家都能认同甲的态度，甲说的话，没

有发生冲突，于是继续玩牌。

4、依据交际原则：摆事实，讲道理和宽宏的原则。

三、论述题

求职面试时如何沟通？

答：

1、认真听取发问。求职者应抓住时机，求职应聘时关键一环是“问”和“答”，求职者面试中的表现决定求职的胜利。机会是什么？听清问话实质和目的，明白问话的时机和环境，以及问话人的情绪等。而要把握这些，求职者要专心聆听，仔细观察，认真思考，如果对方问话意思模糊，要用委婉的发问方式，引导对方说出问题的实质。

2、谈自己的优点。对于自己的优点、长处，要少下评语，多摆事实。主持面试者一定要向应试者了解他的能力、特长、性格、品质等等。应试者不要凭空给自己下赞语，不要用最强这类词语描述自己，要准备各种各样能说明自己的材料，拿给组织人看。

3、谈自己的缺点。对自己的缺点要从克服的角度去谈。应

聘者在介绍自己的情况时，除了用摆事实、介绍自己优点的同时，自己的缺点也不要隐瞒。否则给对方留下一个自吹自擂，不诚实的印象。

4、随时调整说话的语言和姿势，应聘者在回答或谈论问题

时，要随时注意对方的反应，不断调整自己说话内容和姿态等。主持面试人如果讨厌自己说的太多或言不由衷，会摆出一副大模大样的姿态。他不满时，会用不易察觉的冷笑表达。如果他满意，会用微笑，点头，全神贯注的表情表达。这时就可以大胆说下去。

不顾对方反应，滔滔不绝讲话，只能使求职功亏一篑。

四、应用题

目前，各种骗子肆虐，对社会造成了严重危害，请给骗子写一封信，劝说他们悬崖勒马。

要求：符合诚信交际原则，不少于500字。

**第四篇：让阅读增添个人魅力**

让阅读增添教师个人魅力

读书,是最顶级的精神美容,也是最长远的备课、最好的教学准备。当读书成为教书者的工作常态,成为教书者智慧生活的必需时,我们的教育、教学便会达到一个新的境界!

所谓魅力，就是对人的吸引力。文章有魅力，读者就愿意多读；人有魅力，别人就愿意与之交往。一个教师有魅力，学生就喜欢多亲近，聆听其教诲，正所谓《学记》有云：“安其学而亲其师，乐其友而信其道。”

一、教师个人魅力的重要性

经常听到这样的抱怨：“教师干得比毛驴还累，起得比公鸡还早，睡得比猫头鹰晚，拿得比民工要少，压力比泰山更重，听起来还相当的好。”还要每天被一些不听话的学生指责、不懂事的家长糟蹋、不懂行的领导检查、不负责的媒体棒打„„ 一直想不明白：为什么别人下班了，老师还要改作业；为什么别人睡觉了，老师还要挑灯备课？难道就像有人开玩笑说的：加班是因为效率不高！？ 我们不能单怪社会不理解，我们自己理解吗？你能保证：你的教学是有效的吗？你尽了你最大的努力吗？你具有为人师表的人格尊严和高超艺术吗？

有效的教学，有赖于教师教学水平的提高；教学水平的提高，人格魅力比教学技巧更重要。教学技巧许多时候是能够引导、组织学生学到知识和能力，但是，技巧是外在的动力，而教师的人格魅力能够最大限度地激发学习的热情，创造性地进行学习，为可持续进行有效学习提供源源不断的动力。就像许多人都明白的一样：“学生佩服、喜欢一位老师，也往往会喜欢老师所教的学科，不需要老师喋喋不休，学习的效果往往都会很好。”当然，不是像少数学生仅仅喜欢老师宽松、幽默，而是由心底敬佩老师的人格和智慧。如果这样，你就会发现，可能并不是每一节课都那么重要，每一个知识点都那么不可或缺。更重要的可能是他对这门学科的喜爱、对科学思想的领悟、对学习内容的探索和创新精神！提高教师个人魅力不正是有效教学的捷径之一吗！

二、让阅读提升教师魅力

教师的人格魅力来自何处？我认为，主要来自文化的积淀；文化的积淀，最主要的途径，就是读书！读书至少可以在下面几个方面进步，对学生起到很好的榜样示范和指导作用： 出口成章，旁征博引；天文地理，无所不知； 洞悉人情世故； 纵横整合，借鉴历史，联系生活，万物皆可为我所用； 思维敏捷，反应迅速； 自我陶冶，增强信心。

教书育人是一门艺术，教师的魅力在于睿智。一名充满魅力的教师，应该具有渊博的知识，所谓“学高为师”。教师的文化形象是教师形象的核心，古有“学高八斗，学富五车”的说法，作为教师要有一定的专业水准，并且需要不断地学习，更新自己的知识结构，掌握更多的文化资源，使自己的教育观念不断革新，理念不断提升，能适应新课标。

学生获得知识离不开教师的传授。教师的学识魅力应包括以下五方面的知识结构和与之对应的基本技能：一是扎实的基础知识，即具备扎实的自然科学和社会科学基础知识；二是精深的专业知识，即热爱自己的专业，熟悉、完整、系统、扎实地掌握本专业的基本理论、知识、技能，并做到理论联系实际，得心应手地进行教学；三是广博的文化知识，为了实现教育的文化功能，教师还要有广博的文化知识，这样才能把学生引向未来的人生之路；四是宽厚的教育科学知识，应具有教育学、心理学和教学法的知识，包括掌握必要的现代教育技术手段；五是不断获取新知识，在科学技术、文化和教育迅速发展的今天，不仅要求教师不断地汲取新知识，吸收新信息，而且要善于获取知识信息，讲究获取知识信息的方法和技巧。由此可见，教师只掌握教育学、心理学、计算机操作等基础性的知识还是远远不够的。一个知识、技能广博的教师总能给他的学生带来惊喜。我们喜欢这种能给我们新鲜感的老师，喜欢这样有魅力的老师”一位学生如是说。

三、教师该读哪些书？

1、一些教育教学类杂志、报刊等

一些知名的杂志、报刊及知教育教学网站或论坛这些媒体不仅具有权威性，其所刊登的信息时效性和时代感都很强。阅读这些教育教学媒体，不仅能吸收最新、最前沿的教改信息和成果，拓宽自己的视野，更新自己的教育教学理念和方法，而且还能够搜集到鲜活的具有时代性、焦点性、典型性的材料为自己的进行教研时所用。

2、读一些孩子喜欢读的书

我认为教师有必要读一些孩子喜欢读的书，特别是班主任和语文老师，这样你更能够走进学生的心灵，实现师生心灵的沟通。如语文教师要推动课外阅读活动，除了教师以自己的读书行动来带动、引导学生的读书；还要求教师走进孩子的内心世界，了解学生的阅读兴趣和爱好；了解学生为什么喜欢读这类而不喜欢读那类书，从而有的放矢地进行引领和指导。试想：一个不读书、更不读童书的语文教师，怎能向孩子推介有助其成长的优秀儿童读物？当然也别指望他的学生课外阅读量达到新课标要求标准。而班主任如果一同与孩子读童书，学生会以为老师是“志同道合”的人而亲近教师，这样易清除师生间的隔阂，既而接受教师的观点，理解教师的教育，信任教师，从而实现“亲其师，信其道”教育上的理想境界。

3、坚持网上阅读。

这是一个信息社会,一个手指键盘时代,网上可用资源可谓是一个资源海。因此我认为老

师要学会网上阅读,善用网上资源,了解中外最新教育科研信息,刷新教育理念。

四、教师该怎么读书？

一、要做到读写结合。

“不动笔墨不读书”。我们要提高读书的效率,就必须将读书与写作结合起来。因为读书时时有所收获,比如会看到许多好的观点、好的言论,若不及时整理就会遗忘。我认为写作的作用很大,随时记录，或者写写自己当时的体会、心得。最好是由教育生活中的一些具体事实引发开去,事理结合,把读书得到的启示运用到其中。这样既锻炼了你的写作能力,又可以将你在读书中收获到的“珍珠”“串珠成链”,这是学习、理解、记忆、积累理论的好方法,何乐而不为!

2、做到读书与实践的结合。

“读万卷书，行万里路。”读书要与教育教学实践结合起来，因为教师读书的目的之一就是获取先进而有效的理论知识，而获取理论知识的目的是为了指导教育教学实践；特别是新课程改革下的教育教学实践，更加呼唤理论来指导。因此，教师要注重在理论与实践的结合下功夫，有效地用读书来指导实践，用实践来深化读书，让自己在教育教学工作中显示出更多的底气、才气和灵气，使小小的课堂能“视通万里”，薄薄的教材能“思接千载”，两者相得益彰，相辅相成，只有这样的读书，才能对自己专业化发展有益。

3、做到读书与反思的结合。

“学而不思则罔,思而不学则殆”，就是说不把你思考的东西写出来就浪费了。我想学习的最终结果就是形成自己的东西,那表现形式就是写成文章传达给别人。写教育日志,写教学反思,在不断的总结和思考中你就得到不断的进步。叶澜教授说: “一个教师写一辈子教案,不一定成为名师;如果一个教师写三年反思,有可能成为名师。”美国的著名学者波斯纳有一个教师成长公式: 经验+反思=成长。反思不仅可以帮助我们成长，其实还可以帮助我们积累材料。比如在读书过程中，对当今的教育现象进行反思，每当灵感闪现，必定要进行快速地记录，于是在反思中成长。

读书不仅促进了个人专业的成长，更提升了个人魅力。让读书成为生活的必需品，让我们的教育教育达到一个新的境界。

**第五篇：言语交际**

翻译

1.而问，挟贤而问，挟长而问，挟有勋而问，挟故而问，皆所不答也。

倚仗着自己的权势来发问，倚仗着自己的贤能来发问，倚仗着自己的年长来发问，倚仗着自己有功劳来发问，倚仗着自己是老交情来发问，都是我所不回答的。

2.骗子是说谎的，但他们往往能行骗成功，这与诚信交际不是矛盾吗？

答：不矛盾。骗子说谎成功说的是结果，而诚信交际说的是过程。前者重结果，后者重过程

①诚信交际这一交际原则，不是以结果来衡量的，骗子即使一时成功，但也终将会被识破； ②诚信交际可能一时会失败，但最终将会被认可；

③骗子败坏社会风气，是一种负面的东西，诚信纯洁的社会风气是一种正面的价值。骗子骗得了一时，骗不了一世，诚信终将被人认可。

3、与同学发生矛盾时如何沟通？

答：①以坦诚、宽宏的态度取得同学的谅解：分两点

如果原因不在自己方面，也要争取早日与同学和好，以坦诚、宽宏的态度对待负有主要责任的同学。

如果主要责任在自己方面，那就要实事求是地检讨自己的过失，以求得同学的谅解。

②根据不同人的气质打开僵局：

胆汁质的同学脾气暴躁、性情直率，与他们沟通时，应单刀直入，实话实说，多加自责。多血质的同学处事圆滑、机智灵活，与他们沟通时，要摆事实讲道理，进行有理有据的说服。

粘液质的同学比较固执、应循守旧；抑郁症的同学敏锐、心细，但比较敏感。与这两类同学沟通，应运用迂回战术、委婉的语气、商量的口吻，耐心地解释，加上暗示比喻的方法。③根据同学不同的兴趣做合理的工作，当双方的交谈津津有味时，以前不愉快的事情也会随之忘得一干二净。

④抓住时机，促进同学的和好。处理早了，对方的气还没消，谈迟了，对方会加深误解，加深和好的难度。

4、对老师有意见时如何沟通？

答：①给老师提意见要注意场合，最好不要在课堂上当着同学的面给老师提意见，这样会让老师下不来台，也会影响其他同学的听课；

②提意见要注意分寸，给老师提意见的目的就是让老师接受，要想怎么说话才能让老师愉快的接受，做到有礼、有气、有节。

③提意见要注意态度，和老师提意见的目的是让老师接受，而不是和老师闹别扭，所以提意见时要注意态度温和，语气委婉，让老师感觉你有礼貌。

④以书面形式表达心声，有些话不好意思说，不便于直接说，这时候可以写E-mail、信和短信给老师，表达自己的看法。

求职面试时如何与面试者沟通？

答：①认真听取发问，听清楚对方问话的实质和目的，明白问话的时机与环境，针对对方发问的要点进行回答，如果对方所问问题比较含糊。可以以委婉的方式请对方再说一遍，明白

问话的时机和环境以及问话人的情绪，专心聆听、仔细观察、认真思考。

②对自己的优点长处要少下评语，多摆事实，要准备好各种能说明问题的材料拿给面试人看。③对自己的缺点，要从能够克服的角度来谈，在介绍自己优点的同时，缺点也不要隐瞒，否则给对方一个自吹自擂、不诚实的印象。

④要随时调整说话的言语和姿势，如面试者对你说的话很认可，就可继续说，如果不感兴趣，则要终止，改变姿势，换种形式。

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！