

沟通能力 篇 1

每个人的内心世界就宛如彼岸与此岸，人与人之间的差距与分离就好像两岸之间滔滔不绝的江水。要想到达彼岸，就必须建造一座坚固的桥；要想走进他人的内心世界，就必须建造一座通向心灵的桥——学会沟通。自然界中的桥可以用各种石料造成，心灵的沟通也可以通过各种方式达到。

沟通可以以言相传

语言自古以来是人类文明的体现。不同国家、不同民族，有不同的语言文字，然而，语言是沟通彼此情感的纽带，这一点却是相通的。我们现在学习外语，不就是为了更好地与外国人沟通，更好地认识世界吗？在现实生活中，我们可以听到来自不同地方的人的话，这都是通过语言这沟通之桥来实现的。听朋友说话，是沟通心灵的友谊；听老师说话，是沟通学习的内容；听父母说话，是沟通幸福爱意……每天，我们都听着各种各样的话语，其实都是心灵的沟通，交往的沟通，它使我们认识外界，发展自我。

沟通可以以目示意

有时我们的一个眼神也是与他在沟通。眼睛是心灵的窗户，内心情意可以通过眼神这窗户很好地表达出来，因而以目示意是心灵沟通的一种重要方式。一个带有微笑的眼神，沟通的是快乐；一个含有愤怒的眼神，沟通的是恼怒；一个目无色彩、眉头紧锁的眼神，沟通的是忧愁；一个瞳孔闪光，睫毛扬起的眼神，沟通的是惊奇……人生的喜怒哀乐、酸甜苦辣，都可以通过眼神与他人沟通，同他人一起体验人生。

沟通可以心领神会

没有语言，没有目光，甚至在伸手不见五指的夜晚，如果能与他人沟通，那就是要靠心领神会了，这或者可用一个时尚的词“默契”来代替。我觉得这是沟通的最高境界。能心领神会对方的人，必定对对方十分了解，可以用心与心来沟通，能用心来感受到对方内心深处最深层的底蕴。希望我们能非常了解对方，能经常地与对方交心，这

样方能慢慢进入到心领神会这一境界。

不管哪种形式的心灵沟通，都要求我们要打开自己的心灵，用一颗真诚的心去接触对方，感知世界。也可以这样说吧，真诚、坦然，是彼此心灵间的一座牢固稳定的桥，踏上它，才能到达对方心灵的彼岸。

沟通能力作文 篇2

月儿幽幽，风儿愁愁，今夜我无法入睡，倚窗而立，倾听窗外风摇芭蕉的细语，我的泪悄然划洩…

今天与母亲吵架了，我什么也没有说，独自跑到海边。母亲她错了，她不该偷看我的。我站在海岸上，倾听浪打岩石的声响，忆起了以往的一点一滴。

自小，我是一个比较内向的女孩子，不善于用语言表达自己的思想、主动去与别人沟通。我只能在自己的日记里畅想属于自己的天堂，我也只能独自漫步林荫小道，看庭前花开花落，望天上云卷云舒，去寄托自己“雁过无痕，风吹无形”的感触。日子久了，自然而然与母亲之间的隔膜就深了。我无法了解母亲，我只能默默享受着母亲双眸中无意间流露出来的关怀。然而今天的这一切，却让我措手不及。

不知什么时候，母亲瘦小的身影出现在我的眼前。她的身影显得那样孤独，我的心猛地一颤。母亲的声音很柔很柔，令我有一种想哭的感觉。“孩子，你已经长大了，你有自己的理想，自己的人生，但你却不会用语言跟我交流，”母亲继续说道，“我在无意中看你哭泣过，我不知道为什么，我无法了解你，我只能用这种做法来尽一个母亲的责任。孩子，你能理解吗？”我看到了母亲眼角闪动着的泪光。这一份深沉的不易觉察的爱，我又懂得多少呢？我内疚。或许，母女之间的这一份情太深，却因无法沟通而隔膜了。我扑进母亲的怀抱，放声大哭，聆听着母亲沉稳的心跳，觉得欣慰多了。于是，在那一刻，我说了很多很多，包括我的理想，我的人生态度，以及我的一切感受。面对母亲，我第一次用语言，毫无保留地展现了自己的心声。母亲笑了，尽管那笑中还带着晶莹的泪珠，然而却是那样令我动容。很久以来，我都没见过母亲笑得如此舒心。我感觉得到，母女之间的心贴近

了。母亲抚摸着我的头：“孩子，记住，无论做什么事，都要试着用语言去表达自己的内心，去与别人沟通。只有这样，人与人之间才不会存有什么误解，彼此之间才能相互信任……”我从心里感激母亲，她给了我人生中一笔最重要的财富。

一阵凉风拂过我的长发，我发现周围一切是那么的安谧、幽静。泪也不知什么时候干了，我的脸上浮现出舒心的笑容。从今以后，我会努力学着去与别人沟通——用自己最熟悉却不易表达的语言。我相信自己能行

沟通能力作文 篇3

很多人说现在的年轻人很难带，他们不耐挫、不专心、又像只刺猬似的没办法跟别人合作，这些都是年轻人常见的习性。进入职场，多数年轻人最不能承受的是，念书时只须对自己负责，一人完成即可；当了上班族，你的工作只是整体的一部分，你有义务与，透过协调沟通，让整件事进行得顺利完整。

许多年轻人太急于表现，造成过度自我中心、团队精神很差，总是造成其它人的负担。举个例子，多数做品牌的公司，都会有企划和业务部门，企划部门要能够组织活动与进行行销创意，业务部门在销售端也要提出各种促销计划，两边必有重叠，需要双方进行跨部门的讨论。而这“磨合”对于年轻人来说，就是很大的挑战。

磨合是不易的，却是进入任何职场都必备的。处理这类协调上的“纠纷”时，我也领悟到做主管的，公平与开放的心很重要，一定要就事论事，不要做非理性的责难；给个机会让双方能够把事情摊开来谈，但最后双方要怎么协调，就需要双方的理解和沟通，这也间接让人明白，终究你还是得面对问题、解决问题，搞心结是于事无补的，只会不断绊住自己的脚步。

带年轻人往前走的第一步，是要能点燃他们的工作热情，让人觉得，他在这里学的每一种本领，以后不论到哪里上班，都能带着走。

对年轻人来说，主管能不能服人，绝不是靠“骂”打天下，主管自己要，更要能帮助部属培养解决问题的能力。但适当的要求是必须

的，所以在工作上，我是个很直接、很严格的主管，我会骂人，但一定会把问题清楚说出来，绝不无的放矢。而且只要是功课做足，我不会否定部属的，讨论完毕，一定不忘让他们知道，你付出的，我看到了。

沟通能力作文 篇 4

我所见过的桥不多，只有屈指可数的那么几座。我所定义的桥，也仅仅是架在空中的路。在这个飞速发展的信息化社会中，立交桥随处可见，互联网的诞生也在世界各地的人们之间架起了一座无形的桥。城市的快节奏生活仿佛让人们忘记了季节，忘记了意义。每天只是穿梭于出发地与目的地之间，也许他们只记得自己，而忘记了一切。

其实不必故作清高，我何尝又不是这样呢？我也是在这个城市中生存的动物，我同样也习惯于遗忘。在忙碌的学习中，我从来不曾去欣赏过路旁的野花今日是否开得鲜艳；从来不曾观察过昨天的树叶是否和今天的相同；从来不曾关心过今天小 X 的心情是否不错……也许我们在麻木的生活中忽视了最重要的一点：我们不是为了生存而生活着，而是为了享受生活而生活着。

通往心灵的路，被麻木堵住了，该怎么办呢？路断了还有桥，对，修一座通往心灵的桥，可是用什么修呢？

用感动来修吧！人生丰富，是由于感动。不知不觉中，我与父母之间只剩下“作业做完了吗？”的。当某一天，无意中对上了父母那双关切的眼神，世界顿时万籁俱静，心灵深处的感动之花悄然绽放。感动不需寻觅，发自内心即可拥有。

用好奇来修吧！人们求知，是因为好奇。小时候，我们对什么都好奇，觉得这个世界真奇妙，渐渐地，我们只对闻名天下的胜景，令人惊叹的奇观才有感触。像孩子一样好奇，足够让你发现世界的美丽。

用乐观来修吧！当满天乌云遮住心扉的时候，我就开怀大笑，笑散心头的阴影，郁结的不快，伤神的往事。打开梦想的天窗，窗外依旧是晴朗的天空。挺起胸膛来面对人生，乐观会让你像战士一样前进。

……

用感动.好奇.乐观……作为桥墩，在心灵架起一座通往心灵的桥梁

它会让你品尝到季节的诗意，领略到山花的烂漫，体会到沟通的乐趣，发现世界的五彩斑斓，你的生活也会变得丰富多彩.享受生活,就是如此简单。

沟通能力作文 篇 5

The cartoon aims at informing us of the significance of communication. Definitely , No one can deny the importance of it. Communication will enable us to achieve our objectives more rapidly. By communicating frequently and smoothly, we can have a better understanding among each others, reduce unnecessary conflicts and frictions and thus eventually improve the efficiency of cooperation. To further illustrate the importance of communication , I would like to take the Apple Incorporation as a case in point: how could it, with so many departments, staffs from diverse countries and backgrounds inside, and branch offices allocated all around the world, finally operate smoothly and achieve unprecedented market profits without an efficient communication.

From my perspective , at no time should we underestimate the power of communication. when misunderstanding others, we should communicate with them initiatively and detect the truth underlying bias. communication is the lubricant of success/happiness.” Henry Ford, a world -renowned entrepreneur also once said.

沟通能力作文 篇 6

沟通消除了彼此的隔阂，扫清了彼此的顾忌，加深了彼此的了解，增进了彼此的关系。

只有你打开心灵的窗与人沟通，你才会走进别人的世界;只有你打开心灵的窗与人沟通，你才会闻到迷人的花香，听到悦耳的鸟语;只有你打开心灵的窗与人沟通，你才会发现，外面的世界原来这么美好.....

试着与父母沟通，也许你吵闹了半天都没有得到的玩具就会轻易

到手;试着与朋友沟通,也许那僵持了许久的关系会在两人的微笑中迅速缓和下来;试着与老师沟通,也许困扰了你很长时间的问题会很好地得到解决.....

其实,沟通并不仅仅是两个人的事,集体与集体之间也需要沟通。

因为,历史已经证明,香港在两岸领导人和平的沟通下,成功的回到了祖国的怀抱。

历史也将证明,不久后,国共两党最高级别领导人的一次握手,带来的将会是两岸永远的春天的故事。那赴台的憨态熊猫“团团园园”带去得不正是一缕春之将至的气息吗。

所以,只要你能用心去跟对方沟通,真心地去理解对方,就会形成一条产畅通无阻的沟通纽带。这样我们每个人都可以活得开开心心,每个家庭都会幸福无比,那么我们的社会自然也会和谐起来。

沟通能力作文 篇 7

谈判前要有充分的准备

知己知彼,百战百胜。采购人员必须了解商品的知识、品类市场及价格、品类供需情况状况、本企业情况、本企业所能接受的价格底线与上限,以及其他谈判的目标,这里不赘述。但提醒大家一定要把各种条件列出优先顺序,将重点简短地写在纸上,在谈判时随时参考,提醒自己。

只与有权决定的人谈判

谈判之前,最好先了解和判断对方的权限。采购人员接触的对象可能有:业务代表、业务各级主管、经理、副总经理、总经理甚至董事长,依供应商的大小而定的。这些人的权限都不一样,采购人员应尽量避免与无权决定事务的人谈判,以免浪费自己的时间,同时也可避免事先将本企业的立场透露给对方。

尽量在本企业办公室内谈判

零售商通常明确要求采购员只能在本企业的业务洽谈室里谈业务。除了提高采购活动的透明度、杜绝个人交易行为之外,最大的目的其实是在帮助采购人员创造谈判的优势地位。在自己的地盘上谈判,除了有心理上的优势外,还可以随时得到其他同事、部门或主管的必要

支援，同时还可以节省时间和旅行的开支，提高采购员自己的时间利用率和工作效率。

对等原则

不要单独与一群供应商的人员谈判，这样对你极为不利。谈判时应注意“对等原则”，也就是说：我方的人数与级别应与对方大致相同。如果对方极想集体谈，先拒绝，在研究对策。

不要表露对供应商的认可和对商品的兴趣

交易开始前，对方的期待值会决定最终的交易条件，所以有经验的采购员，无论遇到多好的商品和价格，都不过度表露内心的看法。让提供商得到一个印象：费九牛二虎之力，终于获取了你一点宝贵的进步！永远不要忘记：在谈判的每一分钟，要一直持怀疑态度，不要流露与对方合作的兴趣，让供应商感觉在你心中可有可无，这样可以比较容易获得有利的交易条件。

对供应商第一次提出的条件，有礼貌地拒绝或持以反对意见。采购员可以说：“什么!?”或者“你该不是开玩笑吧?!”从而使对方产生心理负担，降低谈判标准和期望。

必要时转移话题

若买卖双方对某一细节争论不休，无法谈判，有经验的采购人员会转移话题，或暂停讨论喝个茶，以缓和紧张气氛，并寻找新的切入点或更合适的谈判时机。

谈判时要避免谈判破裂，同时不要草率决定

有经验的采购人员，不会让谈判完全破裂，否则根本就不必谈判。他总会给对方留一点退路，以待下次谈判达成协议。但另一方面，采购人员须说明：没有达成协议总比达成协议的要好，因为勉强达成的协议可能后患无穷。

很多人在谈判时大方向是知道的，但好的采购人员是把整个谈判内容化整为零，谈完了一点耗得你筋疲力尽时，他又突然跳到另一点，有时会绕回刚才那一点。这时，厂家就不一定在每个环节上都知道自己最好的选择和底线是什么了。

其次，对于厂商，你要不断地告诉他，你已经为他做些什么，让

他感觉到你已经付出了很多。如果谈不拢不要着急暂时终止谈判，不要害怕主动终止会带来什么负面效应，你要“斗争”到底。适当的时候，你也要做出一些让他们吃惊的行为，让他们重视你。这并不是说你要坚持不让步，“斗争”的主要目的是找到一个双赢的策略(只不过我要尽力赢多一点)。

采取主动，但避免让对方了解本企业的立场

善用咨询技术，“询问及征求要比论断及攻击更有效”，而且在大多数的时候，我们的供应商在他们的领域比我们还专业，多询问，我们就可获得更多的市场信息。故采购员应尽量将自己预先准备好的问题，以“开放式”的问话方式，让对方尽量暴露出其立场。然后再采取主动，乘胜追击，给对方足够的压力。对方若难以招架，自然会做出让步。

以退为进

有些事情可能超出采购人员的权限或知识范围，采购人员不应操之过急，不应装出自己有权或了解某事，做出不应作的决定。

此时不妨以退为进，请示领导或与同事研究弄清事实情况后，再答复或决定也不迟，毕竟没有人是万事通的。草率仓促的决定通常都不是很好的决定，智者总是深思熟虑，再作决定。古语云：“三思而后行”或“小不忍而乱大谋”，不事情拖到下次解决可能会更好——要知道往往我们能等而供应商不能等。这样，在谈判要结束时，你就声称须由上级经理决定，为自己争取到更多的时间来考虑拒绝或重新考虑一份方案。

交谈集中在我方强弱点(销售量、市场占有率、成长等)上

告诉对方我公司目前及未来的发展及目标，让供应商对我公司有热忱、有兴趣。不要过多谈及我方弱弱点，一个供应商的谈判高手会攻击你的弱点，以削减你的强项。

在肯定供应商企业的同时，指出供应商存在的弱点，告诉供应商：“你可以，而且需要做得更好”。不断重复这个说法，知道供应商开始调整对他自己的评价为止。

尽量以肯定的语气与对方谈话

在谈判的中盘，对于对方有建设性的或自认为聪明的意见和发言，如果采取否定的语气容易激怒对方，让对方好没面子，谈判因而难以进行，而且可能还会对你的背后下黑招。故采购人员应尽量肯定对方，称赞对方，给对方面子，这样对方也会愿意给你面子。

沟通能力作文 篇8

首先就是学会夸奖他人。不要吝啬你的赞美，因为你的赞美之词会让他人感到十分愉悦。无论他是否表现出来，那个被你夸奖的人内心都是美滋滋的哦！这招男女老少通用。要灵活运用，夸奖的自然得体，别太夸张像拍马屁反而有反效果。

既然要夸奖人那么相反的就是千万不要说别人不好。哪怕是一个不好的词语都会让他人感到不适。比如女生你不能说她长得黑，腿粗，有痘痘。女生对这些非常敏感。也不可以问她这方面的问题哦！

第三就是学会让步。即使你是对的，他是错的。也不要试图去争论什么。吵得面红耳赤最后证明你是对的有什么用呢？这里有一个心理学的道理就是在争吵时候即使那个人知道自己是错的也不愿意承认。因为人类有虚荣心你懂得。

第四就是说话留有余地。这条跟第三条的道理差不多。说话做事都不要做绝，给对方留有余地，让他知道错的时候又有面子。除非你是上司可以不这样。

第五学会倾听。倾听不仅是用耳朵听，还要用心思考。在与人交往时候不必一直当演说者，有时候当一个倾听者，偶尔给出你比较中肯的意见，会让别人认为你是一个非常可靠和值得信赖的人。这样很容易交到好朋友哦。

第六就是学会让他人同意你的观点。这个比较难，其实意思就是见什么人说什么话。当对方认为和你的观点相同有共鸣的时候就会非常愿意跟你更深一层的接触。

沟通能力作文 篇9

握手是一种礼仪，但人与人之间、团体之间、国家之间的交往都赋予这个动作丰富的内涵。一般说来，握手往往表示友好，是一种交流，可以沟通原本隔膜的情感，可以加深双方的理解、信任，可以表

逢迎、虚假、傲慢。团体领袖、国家元首之间的握手则往往象征着合作、和解、和平。握手的次数也许数也数不清，印象深刻的可能只有几次：第一次见面的激动，离别之际的不舍，久别重逢的欣喜，误会消除、恩怨化解的释然等等。

把握住握手世相中的一点或几点，可以讲述自己的经历，可以针对现实发表议论，可以展开联想，表达感悟，可以从虚入手，倾诉感情，表达方式可以根据情景需要而定。握手最早发生在人类“刀耕火种”的年代。那时，在狩猎和战争时，人们手上经常拿着石块或棍棒等武器。他们遇见陌生人时，如果大家都无恶意，就要放下手中的东西，并伸开手掌，让对方抚摸手掌心，表示手中没有藏武器。这种习惯逐渐演变成今天的“握手”礼节。

握手是在相见、离别、恭贺、或致谢时相互表示情谊、致意的一种礼节，双方往往是先打招呼，后握手致意。

一、握手的顺序

主人、长辈、上司、女士主动伸出手，客人、晚辈、下属、男士再相迎握手。

二、握手的方法

1、一定要用右手握手。

2、要紧握双方的手，时间一般以 1~3 秒为宜。当然，过紧地握手，或是只用手指部分漫不经心地接触对方的手都是不礼貌的。

3、被介绍之后，最好不要立即主动伸手。年轻者、职务低者被介绍给年长者、职务高者时，应根据年长者、职务高者的反应行事，即当年长者、职务高者用点头致意代替握手时，年轻者、职务低者也应随之点头致意。和年轻女性或异国女性握手，一般男士不要先伸手。男士握手时应脱帽，切忌戴手套握手。

4、握手时双目应注视对方，微笑致意或问好，多人同时握手时应顺序进行，切忌交叉握手。

5、在任何情况拒绝对方主动要求握手的举动都是无礼的，但手上有水或不干净时，应谢绝握手，同时必须解释并致歉。

、握手时首先应注意伸手的次序。在和女士握手时，男士要等女士先伸手之后再握，如女士不伸手，或无握手之意，男士则点头鞠躬致意即可，而不可主动去握住女士的手；在和长辈握手时，年轻者一般要等年长者先伸出手再握；在和上级握手时，下级要等上级先伸出手再趋前握手。另外，接待来访客人时，主人有向客人先伸手的义务，以示欢迎；送别客人时，主人也应主动握手表示欢迎再次光临。

7、握手时一定要用右手，这是约定俗成的礼貌。在一些东南亚国家，如印度、印尼等，人们不用左手与他人接触，因为他们认为左手是用来洗澡和上卫生间的。如果是双手握手，应等双方右手握住后，再将左手搭在对方的右手上，这也是经常用的握手礼节，以表示更加亲切，更加尊重对方。

篇 10

Directions: You are allowed 30 minutes to write a composition on the to How to Communicate Effectively. You should write at least 100 words and you should base your composition on the outline below.

1. The importance of effective communication.

2. How to communicate effectively.

3. How do you communicate with people?

How to Communicate Effectively

Communication plays a significant role in our daily life, especially in modern society. Since we get along with other people in every field, we must learn how to communicate with people effectively.

Effective communication should be planned carefully. First, speak slowly and briefly in order to make ourselves understood completely. Second, express ourselves in all sincerity and with warmth. Third, concentrate on what the speaker says and appreciate his point of view. Moreover, we should give positive feedback by nodding or smiling while listening. Fourth, place

As far as I'm concerned,I communicate with other people in a positive way whether I'm in a merry mood or not.And I often express my own opinion genuinely and sincerely.

篇 11

1.速度。

就是快速的朗读出来，尽量使用普通话、发音标准、语速尽可能快一点但是要保证让自己听的懂。这样可以锻炼你的舌头让你一开口就很在状态，这样才能有机会表达你的思想。

2.背诵。

选择一些比较有哲理或者你认为比较好的话语给给背诵下来，俗话说：“熟读三百首，不会作诗也会吟。”说的就是这个道理，这些你说的话才能有分量。

3.练声。

就像每个歌星都有自己的声音特征一样，你也要注意练声，自己独特的声音可以为自己打上一个标签，也会给人家留下比较深的印象。

4.复述。

听一段话然后复述出来，尽可能做到自己可以听一遍可以复述更多的东西，一方面培养讲话思维，另一方面这个可以让自己在与别人交流中快速提取别人的有用信息。

5.模仿。

让一个和自己风格接近的名人，看人家怎么说话的，或者看一些成功学讲师怎么进行演讲和说话的，模仿他们可以快速提高，但是要根据自身的条件和个人喜好，不要太做作，因为大家都不喜欢一个带着面具讲话的人。

6.角色扮演。

找自己人模拟一个场景，或者自己假想一个场景，自己做一次演讲或者对话，然后把自己说的话录下来，听听自己那些地方还有不足，或者做的不好的，改正过来，多做几回应该进步还是比较快的。

7.讲故事。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/417141036112006152>