# 沟通技巧的作用

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-03-02

*沟通技巧的作用（通用3篇）沟通技巧的作用 篇1　　在职场中以及日常生活中，人际沟通的重要性都是不可忽略的，尤其是对于业务员来说，一定要懂一些人际沟通技巧，这对于业务员的成功会有大的改善。积极而有效的与他人沟通可以起到事半功倍的效果，可以营造*

沟通技巧的作用（通用3篇）

**沟通技巧的作用 篇1**

　　在职场中以及日常生活中，人际沟通的重要性都是不可忽略的，尤其是对于业务员来说，一定要懂一些人际沟通技巧，这对于业务员的成功会有大的改善。积极而有效的与他人沟通可以起到事半功倍的效果，可以营造一个人良好的人脉关系，对一个人的生活和职场生涯都会起到很大的作用，但是很多人往往不太了解人际沟通技巧，而忽略了这些方面的事情。

　　讲出来

　　尤其是坦白的讲出来你内心的感受、感情、痛苦、想法和期望，但绝对不是批评、责备、抱怨、攻击。

　　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。

　　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。

　　绝不口出恶言恶言伤人，就是所谓的 祸从口出 。

　　不说不该说的话

　　如果说了不该说的话，往往要花费极大的代价来弥补，正是所谓的 一言既出，驷马难追 病从口入，祸从口出 甚至于还可能造成无可弥补的终生遗憾哩!所以沟通不能够信口雌黄、口无遮拦，但是完全不说话，有时后也会变得更恶劣。

　　情绪中不要沟通 尤其是不能够做决定

　　情绪中的沟通常常无好话，既理不清，也讲不明，尤其在情绪中，很容易冲动而失去理性，如：吵的不可开交的夫妻、反目成仇的父母子女、对峙已久的上司下属 尤其是不能够在情绪中做出情绪性、冲动性的 决定 ，这很容易让事情不可挽回，令人后悔!

　　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。

　　不只是沟通才需要觉知，一切都需要。如果自己说错了话、做错了事，如不想造成无可弥补的伤害时，最好的办法是什么?! 我错了 ，这就是一种觉知。

　　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，就一句：我错了!勾销了多少人的新仇旧恨，化解掉多少年打不开的死结，让人豁然开朗，放下武器，重新面对自己，开始重新思考人生，甚至于我是谁

　　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 转圜 的余地，甚至于还可以创造 天堂 。其实有时候你也真的是大错特错，死不认错就是一件大错特错的事。

**沟通技巧的作用 篇2**

　　沟通是销售员在与客户谈业务之中最基本，也是最为之重要的销售技巧，好的沟通技巧往往是打开客户心窗，让他对你的产品感兴趣的重要桥梁。

　　对于不同年龄、不同心情、不同职位的客户，一个好的销售员必须有很强的辨别意识，利用灵活的销售技巧一一击破客户的“防御意识“，让其有兴趣听，感兴趣去听，从而达到签单的目的

　　在所有的销售沟通当中，起初第一次的“见面“礼仪很重要，一个好的“见面礼”能让客户对你之后和他谈业务起到铺垫的作用，或者是让他在你对他尊重的同时，对你的后续也是作为一种尊重。

　　“商场”中的礼仪，总是讲究称呼对方就高不就低，总是把和自己同级别，或者是自己导师的人称作为老师，这既不会让人觉得做作，也不会觉得你故意抬高他，因为每个人都有自己的长短处，尊称对方为“老师”，对大家来说 你可能是在某一方面正在向他学习。所以这种场合当中，“老师”总是最恰当的称呼。

　　学会“摆正位置”，很多时候，销售人员在认为自己已经和客户很熟悉了，往往这个时候，在请对方吃饭，或者游玩时候，“主观思想”会作祟，因为客户再和你关系好，联系你们两个人的还是“业务”。而业务，则牵扯着金钱和利益。在现实情况下，每个销售都需要摆正自己的位置，在关系融洽的同时，学会自我把控自己的主观思想，让对方觉得你是个值得交往的朋友，而不是仅仅是商场上的。

　　沟通技巧在任何场合，任何职业领域都是有着不同的方式的，很多时候，你在一个行业当中就需要站在两个或者更多的角度来思考这个问题。而站在不同的角度，你看待问题的肯定都是不一样的，这都是深深影响着全局对重要的一点。所以如果销售者在回答 不容易或者进退两难的问题时候，最好能够站在全局的角度，以中庸的方式回答，要学会即不让提问者失望，又不会对涉及人或者事造成影响力。

**沟通技巧的作用 篇3**

　　Part1相互尊重，共同教育我们的孩子

　　由于家长和班主任扮演着不同的社会角色，处于不同的社会环境，在经历、经验、思想水平、知识能力上存在着明显的差异，这就决定了班主任与家长在教育孩子方面具有互补的必要性和可能性。这种经验、思想和知识的互补，恰恰是双方自我提高的有利因素。事实上，班主任能够从家长身上得到大量信息，也能从家长的尊重中激起从事教育事业的崇高感和责任心，反过来，很多家长又能从班主任身上汲取教育的知识技能和为班主任的师德精神所感动。这样，家长与班主任结成和谐、融洽、互相信赖、彼此合作的教育同盟力量，共同完成把孩子教育成才的重任。

　　而家长朋友们最忌讳的一点就是：不要当着孩子的面去诋毁班主任，那样在孩子的心中就会对班主任产生质疑，而对孩子的教育绝对是有百害而无一利。如果有问题可以私下协商，在相互尊重的基础上共同教育引导我们的孩子们走向成功的彼岸。

　　Part2信任班主任，相互配合教育才更有效

　　目前在校学生的家长，普遍缺乏教育学和心理学方面的知识，最棘手的是独生子女的教育问题，因为家长没有教子经验的积累，对孩子的成长规律认识滞后，对孩子的教育力不从心，导致许多错误做法，甚至在教育理念和方法上也与班主任存在着分歧。因此，家长更要与班主任沟通，要充分信任孩子的班主任，相信班主任在处理孩子的问题时的心情是和家长一样的，相信班主任是为了孩子更好的成长。 有人把塑造学生的工作比喻为塑造一块大理石，认为有六个雕塑家共同雕着这块大理石，其中主要的两个就是家长和班主任。只有在家长与班主任共同搭建的信任的平台上，才会将大理石塑造得更加完美。

　　Part3平等对待，友好交流更加融洽

　　家长与班主任之间是平等的，是不折不扣的合作者之间的平等，缺少了哪一方的配合，教育的效果都是不完整的、有缺憾的。犯错误的是学生，而不是家长。双方都要注意消除各种诱发心理障碍的因素，营造一种平等的氛围，才能在心理上、感情上接近和融洽，友好交流沟通才能顺利进行。

　　Part4正确评价孩子，支持班主任的工作

　　家长都有一个“望子成龙，望女成凤”的心愿，“庄稼别人的好，孩子自己的好”，在他们心里，自己的孩子是不错的。遇到班主任因为孩子犯错误进行批评，不是站在班主任的角度进行教育，而是站在孩子的角度找各种理由去和班主任辩解，这样是会害了孩子的。总而言之家长和班主任的沟通是非常重要的，家长和班主任良好关系的建立需要靠双方的责任心，靠相互的尊重，靠彼此感情的沟通，而它又建立在对孩子正确评价的基础上。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找