

人际交往的演讲稿 人际交往格言(汇总6篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

人际交往的演讲稿篇一

2、只有在患难的时候，才能看到朋友的真心。——克雷洛夫

4、在无利害观念之外，互相尊敬似乎是友谊的另一要点。——莫罗阿

5、有了朋友，生命才显出它全部的价值。——罗曼·罗兰

6、友谊永远是一个甜柔的责任，从来不是一种机会。——纪伯伦

11、友谊是人生的调味品，也是人生的止痛药。——爱默生

14、友谊、活跃和青春的歌声会减轻我们的痛苦。——空茨凯维支

15、要想得到别人的友谊，自己就得先向别人表示友好。——爱默生

17、所谓友情，是平等的人们之间离开了利益关系的交易。——哥尔斯

20、如果友谊一旦破坏了，连爱情也不能够再使它恢复。——《五卷书》

22、如果朋友是盲人，我就从侧面看他。——儒贝尔

24、朋友之间感情真诚，敌人就会无隙可乘。——萨迪

28、没有真挚朋友的人，是真正孤独的人。——培根

人际交往的演讲稿篇二

人是社交动物，没有一个人可以离开社会，忽视人际交往。人际交往技巧有哪些呢?下面是本站小编搜集整理的一些内容，希望对你有帮助。

01. 如果你不想做一件事情，那一定学会从一开始就拒绝，第一个让步会让你一步一步走向那个你不想要的结局。

02. 尽可能的前提下不要帮助另外两个人传话，因为你的传话很有可能成为两人矛盾的导火索。

03. 不知道谦虚的人，一般也不会知道如何做人，不必去在意什么，反正听别人吹牛逼也不会掉斤少肉。

04. 朋友还钱给你，记得收下。要不然他觉得欠你太多，以后缺钱就不好意思再找你了，一来二去反而生疏了。

05. 控制你的毛躁。毛躁的小动作会让听众觉得你在胡诌，比如扯衣领、摸脖子、眼神飘忽。

06. 看不懂你的表情的人，可能真的不理解你的情绪，直白的表现出来就可以。

07. 不要说「谢谢」，说「谢谢你」;不要说「抱歉」，说「真的对不起」。

08. 不要跟一个圈子里的人吐槽这个圈子里的人

10. 与人初次见面时，微笑注视对方的时候尝试去辨别一下对方眼睛的颜色。这样你给人留下的印象会很特别，可能是因为你注视的时候会多出1、2秒，或者你的眼神会很特别，总之对方真的会对你有不同的反应。
11. 尽量不要跟脑子愚钝的人打交道，如果必须打交道，请务必保持200%的清醒。
12. 不议人是非，不泼人冷水。一个人但凡过得好，没空操心别人的事；人浮于事，我们都有各自的困惑和无奈，何必再为难彼此，多给些鼓励吧，聪明人自有领悟。
13. 接到朋友等人的求助电话后，一定要先问清楚对方有什么事情，然后再告诉他(她)你到底能不能帮助他(她)。
14. 注意形象，着装整洁、得体，不能太土也不能过于时尚。良好的形象有助你的人际交往。
15. 给别人留面子。给他人留面子，自己的路才能越来越宽。
16. 交谈的时候注意处理对方情绪问题，预判他的反应并调整说话的方式，不要期待一个震惊的人能接收到细节信息。不要认为一个愤怒的人能听取你的意见，即使你再正确。
19. 不要低估任何人、不得罪任何人。看上去普普通通的人，可能他的背景、资源、圈子、某方面的能量会超乎你的想象。
20. 除了你的家人，和为数不多的挚友外，其他人都是熟人。没必要在熟人身上花费太多精力，否则你会失望。
21. 请人帮忙时，不要上来就问对方有时间没，而不说明什么事情
22. 不拿别人的弱点开玩笑，即使擦边也是不合时宜的。比

方说座中有人很胖，你大讲自己的减肥之道是很失礼的。

23. 自制力差的不要喝酒了，酒后行为危害等级胡乱承诺各种事情出洋相发酒疯对别人说三道四发泄不满倒头就睡 酒后的表现才是最能反应一个人真实本性的，这是许多长者给的人生经验。

24. 话不要说太满，留点回旋的余地。你只说你支持，这样事情做好做坏还都不至于背锅；你要是给了人一种钦定的感觉，到时候有了差错没做到，其他人当然会不高兴咯。升米恩斗米仇，你不说不做没人记恨你，说了没做甚至只是没做好，你都会被批判一番！

25. 自己强大了，全世界都会为你让路。

良好的第一印象是成功交往、建立友好和谐人际关系的开端。因此在与他人相处的过程中，要注意给人留下好的第一印象。这需要我们礼貌的待人，主动热情，且交往过程中要举止得体，既不扭扭捏捏也不要太过随便放肆。

积极求同，缩短与交往对象的心理距离。人际交往中有个重要的原则：相似性原理。交往的两人在有相同之处时，更容易拉近彼此间的关系，消除因陌生而对彼此产生的防备感。这也是为什么“他乡遇故知”被誉为人生三大乐事之一。

养成良好的说话态度。一个人与他人交流时所表现出的态度是其个人魅力与气质的最好体现，可以为他赢得听者的好感和亲近。和颜悦色、谦逊友善的人更容易能够打动人心，在哪里都能受欢迎，而若是傲慢无礼、冷漠虚伪的人经常为人所厌恶。

与人交谈时要认真，表现出对他人说话内容的兴趣。如果对话时你心不在焉，东张西望或还在做其他事，很容易让人觉得你不尊重他，从丧失与你继续交流的兴趣，甚至会对你产

生排斥、讨厌、不愿再交往的情绪。

豁达开朗的人通常更有亲和力，更容易引起别人的好感。我们通常都更喜欢跟一个乐观开朗总是对生活充满无限热情和活力的人交往，而不愿意与一个总是哭丧着脸，总是抱怨自己有多么不幸的人来往。

在交流过程中不仅要会怎么说，更要学会怎么倾听。每个人都有想要表达的欲望，都会想让身边的分享自己的快乐与悲伤。没人会愿意在沟通过程中总是听另一个人在那儿高谈阔论、滔滔不绝，有时适时地不说话而是去倾听反而能比不断去展示自己高超的口才更能打动人心。

一、处理好各种关系

对上司：上司一般都把下属当成自己的人，希望下属忠诚地跟着他，拥戴他，听他指挥。所以要在上司面前，讲诚信，讲义气，敬重他，便可得到上司的赏识。在与上司的相处中，谦逊还是相当重要的。谦逊意味着你有自知之明，懂得尊重他人，有向上司请教学习的意向，意味着“孺子可教。”谦逊可让你得到更多人的支持，帮助你更好地成就事业。

对同事：对同事不能太苛求，对每个人都一样友好。任何人日后都可能成为你的好朋友，重要的工作伙伴，甚至变得你的顶头上司，所以千万不要预设立场，认为他今日不是个重要角色，就忽略他的存在，同时，也不要随便听信别人的闲言碎语，让自己保持一个开朗的胸襟，以眼见的事实客观地去评断每一个人。

对下属：多帮助关心下属。对下属要坦诚，而下级善意地表示接近的良好愿望，使下级感到受尊重、被重视，不仅会激发被领导者的积极性，还使大家对领导的思想修养、工作作风，领导意图有所了解，下级对上级习惯性的心理距离由此逐渐缩小。

对竞争对手：在我们的工作当中，处处都有竞争对手。当你超越对手时，没必要蔑视人家，别人也在寻求上进；当人家在你前面时，也不必存心添乱找茬。无论对手如何使你难堪，露齿一笑，既有大度开明的宽容风范，又有一个豁达的好心情，还担心败北吗？说不定对手早已在心里向你投降了。

二、人际交往中需要真诚

且不说在亲情交往中需要真诚，那是情理中的事，就是在复杂社会交往中，也非常需要真诚。比如在我們的周围有这样一群人：长期共处，但还未达到亲密无间的程度。如果将自己内心隐藏的话，和盘托出，难免会走漏风声，陷自己于不利之境。所以，在交往中，也要注意把握对不同的人说不同的话，有些时候可以说得圆滑一些。但是，当对方是我们能够信赖的人，是我们长期共处而又能保守秘密的人，比如亲朋、好友、同事、同学都可以成为我们说知心话的人，虽然以前大家从来没有说过知心话，那也许是因为大家都在自觉认同和承爱着社会给我们造成的隔膜。对这样一些人，我们可以先试着说出我们的真诚的话语，或许会收到将心比心的意外收获。总之，人际交往中还是要多一些真诚。

三、多认识一些带圈的朋友

多认识些带圈的朋友，意思是多认识一些朋友多的人。每个人的际网是不一样的，朋友身边的朋友也有可能成为你的朋友。这就如同数学的乘方，以这样的方式来建立际网，速度是惊人的。

假如你认识一个人，他从来不跟你介绍他的朋友。但另外一个说：“下星期我们有个聚会，你来参加我们的聚会吧。”你到了那个聚会，发现这些人都是五湖四海的人。带圈子来的人和不带圈子来的人的附加值是不一样的。我们知道在际网中，朋友的介绍相当于信用担保，朋友要把你介绍给其他人，就意味着朋友是为他做担保。基于这一点，你可以请

你的朋友多介绍他的朋友给你认识。认识一些带圈的朋友很重要的一点就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

四、保持一颗良好的心态

要建立好关系网，在心态上要成为一名自愿者。如果不是出于自愿的话，你就不会尽全力去经营，也就不会得到丰厚的回报。保持一颗良好的心态，心中充满善意，你在和其他人的共同行动中，就会得到肯定的反应。对自己充满信心了才能结交更多的朋友，才能更好地与周围人分享快乐。

五、和有钱人交朋友

绝大多数有钱的人都非常专业、聪明，而且一般都受过很好的教育，因此，对于别人的能力，应该也有相当的判断力。所以，就像打棒球一样，想要打进大联盟，本身一定要够实力。要把自己也当作同样成功的人，才更好地与有钱人接触。经常参加些商展或商业年会等活动组织，进入这群人的世界，并且让他们认识你自己。

经营人际关系最好的方法就是，不要求别人为你做什么，只要想能为别人做什么。这才是建立关系网的真正艺术。我认识的一个做药品销售的业务员，每年的收入很低，但是他生活得像一个百万富翁，因为他有巨大的关系网，他始终在帮助着其他人。

人际交往的演讲稿篇三

三只洁净的试管（分别为1号、2号、3号）、滴管、镊子、药匙、酒精灯、铁架台。

“交往”溶液、“爱心”提取液、黑色“自私”晶体、“谦让”与“分享”白色粉末、“时间”催化剂。

1、在三只试管里，分别倒入等量的“交往”溶液，竖直置于试管架中。注意观察，记录现象。此时试管中的“交往”溶液为透明液体，摇晃后，未变浑浊。

2、用镊子夹取少量黑色“自私”晶体放入1号试管中。实验现象反应迅速，冒出大量气泡，并生成白色固体沉淀。摇晃之后，溶液变为灰色浑浊，并且伴有强烈的刺激性气味，使人产生呕吐感。此时立即停止实验，否则会对人体健康产生不良影响。

3、用药匙向2号试管中倒入“谦让与分享”白色粉末，实验现象：反应较慢，冒出少量气泡，生成黄色固体，溶液变为淡黄色。从试管中提取黄色固体，闻有淡淡清香，将固体放入溶液中，整只试管溶液散发出香气。

4、用胶头滴管，向3号试管滴入几滴“爱心”提取液，实验现象：反应极其缓慢，短时间内无明显变化；再加入“时间”催化剂，溶液逐渐变成绿色，用酒精灯加热10分钟后，有浓浓的香气逸出，无沉淀生成，颜色纯正。

爱心、谦让、分享是人生中最珍贵的；而用自私的心匆忙换取的眼前利益，是你一生中最坏的毒品。

因此，在日常生活中，多学会谦让、分享，更不要吝啬你的爱心。俗话说“百花没有读书香，万事怎有为善乐”，请欣然帮助那些需要帮助的人，让自己的心随之升华成一颗善良的小星星！

人际交往的演讲稿篇四

有些人容易产生自卑感，甚至瞧不起自己，只知己短不知己长，甘居人下，缺乏应有的自信心，无法发挥自己的优势和特长。有自卑感的人，在社会交往中办事无胆量，习惯于随声附和，没有自己的主见。这种心态如不改变，久而久之，

有可能逐渐磨损人的胆识、魄力和独特个性。

主要见于涉世不深，阅历较浅，性格内向，不善辞令的人。怯懦会阻碍自己计划与设想的实现。怯懦心理是束缚思想行为的绳索，理应断之、弃之。

有猜忌心理的人，往往爱用不信任的眼光去审视对方和看待外界事物，每每看到别人议论什么，就认为人家是在讲自己的坏话。猜忌成癖的人，往往捕风捉影，节外生枝，说三道四，挑起事端，其结果只能是自寻烦恼，害人害己。有些人总爱与别人抬杠，以此表明自己的标新立异。对任何事情，不管是非曲直，你说好他偏偏说坏；你说一他偏说二，你说辣椒很辣，他偏说不辣。逆反心理容易模糊是非曲直的界限，常使人产生反感和厌恶。

人类已有的知识、经验以及思维方式等，需要不断地更新，否则就会失去活力，甚至产生副效应。排他心理恰好忽视了这一点，它表现为抱残守缺，拒绝拓展思维，使得人们只在自我封闭的狭小空间里兜圈子。

有的人把交朋友当作是逢场作戏，往往朝秦暮楚，见异思迁，且喜欢吹牛。这种人与人之间的交往方式只是在做表面文章，因而常常得不到真正的友谊和朋友。

有的人认为交朋友的目的就是为了“互相利用”，因此他们只结交对自己有用、能给自己带来好处的人，而且常常是“过河拆桥”。这种人际交往中的占便宜心理，会使自己的人格受到损害。

有些人对与自己无关的人和事一概冷漠对待，甚至错误地认为言语尖刻、态度孤傲就是自己的“个性”，致使别人不敢接近自己，从而失去了更多的朋友。

人际交往的演讲稿篇五

自我概念是指个人对自己的看法，例如：觉得自己是美丽、聪明、或害羞、没有指望的，不论这一些看法是有正确，是否与别人对它的看法一致，将影响个人以后的行为和生活，也会影响个人和别人的关系。

人际关系，必须人与人之间发生关联之后才能产生，因此除了对自己、对别人有一个适当的概念之外，还需进一步第开始与人互动，经由彼此的自我坦诚，让对方知道你，让你知道对方。经过自我坦诚，我们才能与别人作有效的沟通。

(1) 真诚：人们喜欢以真心待人的人，不喜欢富有心机、欺骗、算计别人的人。

(2) 温暖一个亲切、温和、面带微笑的人通常比一个冷淡、漠然、面无表情的人更让人乐于亲近。

(3) 能力人通常喜欢跟聪明、有能力、有智能的人，主要原因是因为跟有能力的人在一起，对我们比较有利的。他们可能帮我们解决问题，想出新点子，让生活更有趣、更容易等。

(4) 外表吸引力 研究发现，在其它条件都相等的情况下，一个外表较具吸引力的人，比外表较不吸引力的人，来得更受人喜爱。

(5) 其它令人愉快人格特质 拥有开朗、心地善良、不自私、关怀体贴……等等特质人也较令人喜爱。

(1) 接近性 人的发展是以接触为基础，只有彼此相当接近，才能在需要的时候，适时地提供支持获帮助，维持感情。接近性使人们彼此接触机会增加，熟悉的可能性增加，因而导致吸引。

(2) 熟悉性 熟悉可以减少我们的不确定性，使我们较为安心。

(1) 相似性 彼此之间态度，价值观，以及人格特质的相似性变成影响友谊的重要因素。

(2) 互补性需求上的互补，及一方所需要的，正式另一方所能提供的，或一方所缺少的，正是另一方所具备的，也都可能导致彼此间的吸引。

以上就是影响人际关系的一些主要因素，了解影响人际关系的因素，对于分析自己在人际交往中可能存在的问题，采取有效的人际交往措施，有重要的参考价值。

人际交往的演讲稿篇六

什么是礼仪？所谓礼仪，是人们在社会交往活动过程中形成的所应该共同遵守的行为规范和准则，涉及穿着、交往、沟通、情商等内容，具体表现为有礼节、礼貌、仪式、仪表等。礼仪是人类文化的结晶，是社会文明的标志和人类交往的行为规范。

亚里士多德曾说过“人在社会生活中，是难以离开与其他人进行交往的。一个人如果不同其他人进行任何交往，那么他不是一位神，就是一只兽。”我想，我们大家还是一个人，而不是神明或者动物吧。所以，每个人都应该，也必须懂得人际交往过程中所需要表现出来的礼仪。

第一点，与人交往中，应该做到彼此尊重，孔子曰“礼者，敬人也。”在人际交往中，互相尊重是最为重要的，尊重是社会交往的基础。只有互相尊重才能保持良好的人际关系。人生而平等，感情的付出是相互的，只有尊重他人才能赢得他人的尊重。第二点，是我们要自我要求，自我约束，自我反省。礼仪就像是一面镜子，对着这面镜子，我们就会时时发现自己的美与丑，同时，也应该做到“严于律己，宽以待

人。”，当与人起冲突时，首先要想想是谁的错，不能一味的把错误推到别人的身上，也要推己及人，孔子曰“己所不欲勿施于人”，若是遇事只会推诿责任，那么在人际交往中，只会越来越差。

还有，就是我们应该宽容，每个人都是有思想的不同个体，在人际交往中，我们应该求同存异，有一种容纳意识和自控能力，在不要人云亦云，轻易被别人左右的同时也要尊重他人的选择，允许别人与你不同的见解，毕竟，世界上最难改变的就是思想，与其激烈的冲突，不如选择尊重别人的选择，多容忍、体谅，而不是斤斤计较，过分苛刻。

而在人际交往过程中，我们也要做到一个适度原则。在应用礼仪时，必须要注意技巧，把握尺度。不要事事都与人同行，太过热情的人际交往只会让人感到有压力，所以，我们要该行则行，该止则止，每个人都有隐私，我们要做到尊重他人的隐私，这是非常重要的。

在交往过程中，我们要做到诚实守信，不虚伪不做作，如果怀着得到利益的交往是不纯粹的’，就像之前所说的，人际交往过程的前提是彼此尊重，如果你以虚伪的表象去与人交往，那么你所得到的大概也不会是你所想要的吧。因此，运用礼仪时，请务必诚信无欺，言行一致，并且做到表里如一。当我们在异乡时，也要尊重他人的习俗，入乡随俗，这句古语也在提醒我们，只有尊重对方的习俗，才能增进双方之间的理解和沟通，才能更好的表达我们的真诚与善意，，有助于我们交往顺畅。

在交往过程中，我们要做到热情有礼，比如记住别人的姓名，在遇见时主动与人打招呼，这会让人觉得礼貌相待，好感倍增，并且给人平易近人的形象。每个人的个性是不同，也许你内向，不善言辞，也许你大方爽朗不拘小节，但不管你怎样，在遇事时要做到心平气和，不乱发牢骚，每个人都遇到不如意的事，当你做到这些时，不仅你的自己心情会快乐，

别人也会感到心情愉悦。

与人交往中，最重要的就是面带微笑，保持笑容，并且看见别人的笑容，心情也会变得愉悦，不为一些小事斤斤计较。在与他人交往中，语言也是非常神奇的，把生硬的拒绝委婉的表达出来，会让对方比较好受，把给对方的意见委婉的说给他听，也会让他更好的接受，而不是强硬的指责他，那只会让人更加的不愉快，甚至起冲突。

人从一个自然人逐渐发展到一个社会人的过程，就是一个与他人相互依赖、相互作用和相互促进的社会化过程，也是一个逐渐发展人际关系的过程。人际交往中，体现了个体间的情感交流，人们彼此寻求满足需要的心理状态，所以，人际交往是人们一生中所需要学习的必不可少的一个话题，只有掌握好它，才能拥有一个良好的人际关系。