

秘书口头交际中无声言语的运用原则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/450/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B9\\_A6\\_E5\\_8F\\_A3\\_E5\\_c39\\_450654.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/450/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E5_8F_A3_E5_c39_450654.htm)

（一）一致性原则 无声言语必须与有声言语所传达的信息保持一致。例如你在谈判时说己方十分重视这次谈判，可你在谈判时不是东张西望就是闭目养神，无声言语与有声言语间出现了矛盾，明显地表现出你的缺乏诚意和对对方的不尊敬，这样势必会破坏你的声誉，对日后的商务活动造成不利影响。

（二）明确性原则 无声言语作为一种信息，必须明确，所表达的意思绝不能模糊；无声言语的明确性，既要从主体着眼，也要考虑接受者的情况，因为有时主体认为是明确的无声言语，而接受者都可能百思不得其解。例如某个外贸工作人员到内地采购出口土产，与乡下老农谈生意，在价格谈妥时口吐“OK”，右手做出“OK”的手势。可怜这位老农既听不懂洋话，也不明白引进的洋手势，反而认为对方在嘲弄自己。这样，已经谈成的生意竟砸了锅。

（三）协调性原则 用无声言语传输信息时，必须与言语环境保持协调。要根据交际的场合。交际的内容和主体的身份恰当地使用。中老年人不要有轻挑的动作表情，青少年不要故作老成持重。在喜庆的场合要兴高采烈，甚至可以翩翩起舞，但在严肃、庄重的场合，就不能高声谈笑，手舞足蹈。

（四）适度性原则 任何事情都会“过犹不及”，动用无声言语进行交际，也要把握分寸，不要过量，不要喧宾夺主，而将有声言语淹没在你不停变换的姿态、手势、表情、服饰中去。如果每句话都用上一个表情或动作，搔首弄眉，手舞足蹈，反而会弄巧成拙，令人反感。

（五）

) 优化性原则 优化作用是指在人际沟通中，信息所引起的最佳社会效果。由发送者通过无声言语传输给接受者，能理解他人的情感，乐于相互交流，并且双方满意，这就是社会心理学中的所谓人际欢喜与吸引，这是交际美产生的前提条件。无声言语的任何一种简单形式，如打招呼、微笑、握手等，都会成为人与人之间的一座特殊的桥梁、无形的纽带，使信息传递达到最优效果。优化，又是一个美学范畴，它要求无声言语必须是优美的。不雅的无声言语会有损于说话人的形象，如有些应聘者参加公司的面试时，弯腰驼背，头抬不起，不敢正视考官，回答提问时扭扭捏捏，一会儿抓头皮，一会儿弄衣角。这些无声言语，既不大方，又不美观，给人一种窝囊、狼狈之感，公司肯定不会录用。实践证明，优雅的无声言语可以通过有意识地学习达到。我们可以从书本上得到各种关于服饰、体态语方面的知识；也可以模仿影视作品中的那些谦谦君子的绅士风度和窈窕淑女的大家闺秀风范。我们还要在生活中向他人优雅的无声言语学习，学习他的某个动作、走路的姿态等等。通过学习和精心设计，你一定会优化自身的无声言语，体现出你的修养、风度、个性和魅力。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)