

<<沟通与演讲>>

图书基本信息

书名：<<沟通与演讲>>

13位ISBN编号：9787040263329

10位ISBN编号：7040263327

出版时间：2010-6

出版时间：高等教育出版社

作者：尹凤芝 编

页数：285

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<沟通与演讲>>

前言

为适应21世纪社会对高素质人才的需求,有效贯彻“教育创造学生价值”的办学理念,力争做到人才生产与企业需求的无缝衔接,实施IT类职业人才培养的五大知识模块:“IT技术、语言与沟通、组织与管理、价值观与态度、终身学习能力”,从2001年开始,大连东软信息学院就确立开设了适合学生特点的“沟通与演讲”课程,并将该课程作为学生的一门核心必修课程进行重点建设。2005年,“沟通与演讲”课程被评为辽宁省精品课程。

目前,我国出版的图书中有不少关于“演讲”的书籍,涉及“沟通”的书籍也很多,但将“沟通”与“演讲”结合起来的却不多见,尤其是作为课程教材的尚未得见。

经过5年多的探索,我们编写了这本教材,在淡化理论传授、注重实践演练的基础上,凸显三个特色,即模块化、案例化、实用化。

模块化是指本书的结构,从结构上划分为六大模块:基本知识模块,当众演讲模块,人际交谈模块,社交礼仪模块,媒体沟通模块,职场沟通模块。

案例化是指本书沟通与演讲理论技巧的依据都有明白晓畅的案例作为佐证,分析证明理论技巧的正确性。

这些案例一是取自尽人皆知的经典案例,具有指导的典范性,二是取自近年来教学中学生在演练时的精彩范例,具有与生活的贴近性。

实用化是指本书在每一个具体模块的演绎之后都有一个实践演练部分提供给读者,这些实践演练部分的内容多具有演练性,供读者在实际生活工作中不断练习,以此提高自己的沟通与演讲水平,充分体现CDIO教学法中“做中学”的一体化教学目标。

本教材由主编尹凤芝设计策划,主持编著,通览全文,统一体例,其中各章主笔撰稿者为:第一、三、四章由张韬执笔,第二、五、六、七、八、九章由尹凤芝执笔,第十、十一、十二、十三章由施春华执笔,第十四、十五、十六章由亢迪执笔。

本书的内容汲取了许多书籍、文章以及相关网络资源的成果,这里一并表示感谢。同时,本书在编写过程中得到了温涛博士、张伟博士、刘慧老师以及其他很多同志的大力支持,在此表示衷心的感谢!

因作者水平有限,不当之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

<<沟通与演讲>>

内容概要

《沟通与演讲》实行“沟通”+“演讲”的模块化编排，即从结构上划分为基本知识、当众演讲、人际交谈、社交礼仪、媒体沟通、职场沟通六大模块。

《沟通与演讲》引用了大量实际案例，对相关理论技巧的阐述都有明白晓畅的案例作佐证，部分取材于尽人皆知的经典案例，具有指导的典范性；还有部分取自近年来实际教学中学生演练的精彩范例，能很好地贴近生活实际。

《沟通与演讲》还在每个具体模块后安排了一个实践演练部分，供学习者在实际生活工作中不断练习，以提高自己的沟通与演讲水平。

《沟通与演讲》在编写过程中力求体现CDIO教学法“做中学”的一体化教学目标。

《沟通与演讲》可作为培养应用性、技能型人才的高职高专院校、应用型本科院校的学生职业素质课程教材，也可供初入职场的高校毕业生学习参考。

<<沟通与演讲>>

书籍目录

模块之一 基本知识第一章 沟通概述第一节 认识沟通第二节 沟通的基本概念实践演练第二章 演讲概述第一节 了解演讲第二节 演讲的基本概念实践演练第三章 把握原则第一节 尊重的原则第二节 理解的原则第三节 赞美的原则第四节 真诚的原则第五节 宽容的原则第六节 互动的原则实践演练第四章 跨越障碍第一节 跨越心理障碍第二节 消除语言障碍第三节 克服人际障碍第四节 超越文化障碍实践演练模块之二 当众演讲第五章 讲稿设计第一节 讲稿特点第二节 讲稿的立意和取材第三节 结构设计第四节 演讲稿的语言艺术实践演练第六章 真情演练第一节 语音训练第二节 态势语训练第三节 讲稿熟记训练第四节 真情演练技巧实践演练第七章 实战技巧第一节 打造第一印象第二节 演绎真情实感第三节 把控实战技巧第四节 提高技巧的途径实践演练第八章 演讲风格第一节 演讲风格概述第二节 常见的演讲风格实践演练第九章 即兴演讲第一节 即兴演讲概述第二节 即兴演讲的结构和形式第三节 即兴演讲的技巧实践演练模块之三 人际交谈第十章 倾听的艺术第一节 倾听是沟通的一半第二节 倾听层次及类型第三节 有效倾听的技巧实践演练第十一章 交谈的艺术第一节 了解交谈对象第二节 考虑交谈场合第三节 选择交谈话题第四节 讲究说话艺术实践演练模块之四 社交礼仪第十二章 非语言沟通第一节 非语言沟通的性质第二节 身体语言妙用第三节 服饰语言装点实践演练模块之五 媒体沟通第十三章 巧借媒体第一节 网络沟通第二节 电话联络第三节 书面交流第四节 馈赠礼品实践演练模块之六 职场沟通第十四章 应聘技巧第一节 应聘四步曲第二节 如何写好个人简历第三节 如何应对面试第四节 如何做好自我介绍第五节 如何应对面试问题实践演练第十五章 办公室沟通第一节 与上级沟通的艺术第二节 与下级沟通的艺术第三节 与同级沟通的艺术实践演练第十六章 促进团队和谐沟通第一节 团队的构成要素第二节 团队协作技巧实践演练参考文献

<<沟通与演讲>>

章节摘录

1941年，日本特使与美国国务卿赫尔举行最后一次会谈之后，面带笑容，告辞离去。参加会谈的美方人员看到日本特使的愉悦神情，都认为未来的美日关系会是令人乐观的。不料，没过多久，却传来了举世震惊的日本偷袭珍珠港的消息！

在一家日本餐馆里，美国食客发现汤里竟有一只苍蝇，气愤之余，他将侍者招来，提出严重抗议。不料这位日本侍者听了客人的抱怨后，不但没有难过或歉疚，反而微笑起来，令美国人怒不可遏。

事实上，许多外国人不了解的是，微笑对日本人而言并不一定表示愉快，也可以表示尴尬或哀伤。这就是文化的差异。

一些研究“非语言传播”的学者认为，如果当年美国官员对“日本微笑”有深切了解，珍珠港事件或许不会发生。

全球化已经成为不可阻挡的趋势，国际间的交流合作、读书旅游甚至跨国婚姻也越来越普遍。为了适应这种发展趋势，就必须超越文化障碍，培养跨文化沟通素质。

不同的国家有不同的文化。了解、掌握和运用好不同的文化是文化策略的核心内容，下面介绍几种针对不同文化的策略。

在与德国人沟通时，应当懂得，德国是一个充满理性的国家，德国人做任何事情都计划得十分周密，并且会一步一步地去完成它。

德国人不喜欢含糊其辞，躲躲闪闪。德国人在谈判中比较固执己见，不喜欢让步。

所以，与德国人打交道，要做好打一场攻坚战的思想准备。在实际的谈判过程中，最好是实质问题先行一步。

比如产品价格，抢在德国人之前谈出自己的意图，并表明立场，这也可算是对德国人的一种试探。在与北欧人沟通时，你会发现，北欧人在谈判中一般都显得比较随和、平静。

他们在谈判中不易激动，常常沉默寡言，在不该谈论的时候从不主动表述自己的意见。他们讲话大都慢条斯理，然而有条不紊。

在谈判进行过程中，如果出现一些障碍，北欧人不是绕开它，而是提出许多富有建设性的意见以供参考。

他们不像德国人那样固执己见、斤斤计较，也不像美国人那样气势汹汹，总想为自己赚取更大利益。所以，当我们与北欧人谈判时，最好是投桃报李，以诚相待，不要过于死板，也不必拘泥于某一问题而拖延谈判，使得谈判出现障碍。

<<沟通与演讲>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>