

<<成功有效的团体沟通>>

图书基本信息

书名：<<成功有效的团体沟通>>

13位ISBN编号：9787508613659

10位ISBN编号：7508613651

出版时间：2008-12

出版时间：中信出版社

作者：[美] 戴尔·卡内基

页数：212

译者：詹丽茹

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>

<<成功有效的团体沟通>>

前言

1991年4月，在飞往新西兰途中，我细心地阅读《天下杂志》的一篇报道。那篇报道说，今天台湾的老板们在征选重要的职员的时候，应聘者的沟通能力已经列为首要条件了。亦即，工程部的经理如在技术、工程方面有许多年的经验固然很好，但要是他很会沟通，那才是我最想要的人才。

反过来说，即使他很能干，如果沟通能力很差，那我宁可不要。

企业主管为什么会这样呢？

6年前的一次调查显示，老板们最重视的还是手下人的专业能力。

如今却有了这么大的变化。

其实，沟通的途径可以分为两种：· 一对一的沟通 · 一对团体的沟通这本书针对的是团体沟通。

团体沟通不只是演讲而已。

其他如在会议中发表自己的意见，作简报，像环保、捷运，还有高科技的公司用幻灯片介绍它们的工作与系统，都是团体沟通。

<<成功有效的团体沟通>>

内容概要

沟通有两种：一对一的沟通；一对团体的沟通。

本书针对的是与团体的沟通。

我们对生活、工作及社交满意的程度大半取决于我们与人清楚沟通的能力。

人类的每一种活动其实都是某种形式的沟通，但是只有演讲是真正展示个人特质的机会。

团体沟通不只是演讲而已，其他如在会议中发表自己的意见、作简报、作介绍、致答词等都是团体沟通。

本书撷取了名闻世界的“沟通与人际关系”课程 年来的经验，教我们如何借演讲来影响他人，如何借团体沟通来做领导人，如何推销你的产品、你的想法，进而让别人更了解你。

本书的每一章节，都基于卡内基所提出的三大基本原则：清楚知道自己要说什么；充满感情地说出来；生动清楚地表达。

不论读者希望能更轻松自在的表达，还是借着更完美的表达追求更深一层的满足感，相信都能从本书中获益匪浅。

<<成功有效的团体沟通>>

作者简介

戴尔·卡内基 (Dale Carnegie , 1888 - 1955) , 美国密苏里州人 , 著名演讲家、畅销书作家。

1912年他在纽约教导成人如何与人沟通 , 创办了卡内基训练。

目前卡内基训练已成为世界性的机构 , 分支机构遍布78个国家。

卡内基训练独特的培训课程已经帮助逾800万人走向成功。

他的畅销书《卡内基沟通与人际关系》《如何停止忧虑 , 开创人生》《成功有效的团体沟通》等 , 在全世界以38种文字出版 , 销售量已超过5000万本。

<<成功有效的团体沟通>>

书籍目录

序前言第一部 有利演说的基本要素 第一章 学习基本技巧 第二章 增进信心 第三章 有力演说的简捷方法
第二部 演讲、演讲人、听众 第四章 非你莫属 第五章 使谈话富有活力 第六章 与听众分享谈话内容
第三部 有备演讲和即兴演讲的目的 第七章 使简短的演讲获得行动的回响 第八章 通告式的演讲 第九章
说服性的谈话 第十章 即兴演讲第四部 沟通的艺术 第十一章 演讲的表达第五部 有力演说的挑战 第十二
章 介绍、表扬与致答词 第十三章 如何组织长篇大论 第十四章 如何应用所学

<<成功有效的团体沟通>>

章节摘录

第三章 有力演说的简捷方法我平常白天很少看电视节目，但是，最近有位朋友要我注意收看一个午间节目，其主要收视对象是家庭主妇。

这个节目的收视率极高，我的朋友如此大力推荐，是因为他相信我对其中有观众参加的部分会十分感兴趣。

的确不错，我收看了好几次，其中主持人让观众讲话的安排十分成功，很吸引我。

这些人显然都不是职业演说家，也不曾受过什么特别训练，有些人甚至语法错误或发音不正确。

但每个人都讲得十分生动有趣，在摄影机面前也没有显出害怕的样子。

这是怎么回事？

我知道。

因为我也一直使用这个方式和技巧。

这些平凡男女会吸引全美国观众的注意，因为他们谈的是自己——自己最尴尬的事、最愉快的回忆或是如何认识自己的先生和妻子等等。

他们的谈话没有什么起、承、转、合，也不注意措辞或句子的结构。

但是，他们得到来自观众的认可标记——认真倾听。

这完全证明了我所主张的达到有力演说的三个主要原则：一、由经验和研究中，找出特别可以谈论的话题这些平凡男女有血有泪、活生生的故事，使这个电视节目大受欢迎。

因为他们讲的都是自己亲身的经历，都是他们最清楚的事。

想想看，假如现在要他们谈的是有关联合国的组织结构等话题，其结果会如何？

这正是许多演讲人常犯的错误——选择自己不熟悉或不清楚的题材，如爱国、民主、公正等。

他们花了几个小时去查阅一些语录或手册之类的书籍，或把大学时代某些社会学科的模糊记忆，概括地组织起来。

如此的演讲，除了消磨时间之外别无意义，而听众也绝不会对这类虚夸的内容感兴趣。

好几年前，芝加哥地区“卡内基训练班”的讲师会议中，有位学生起来发表这样的演讲：“自由、平等、博爱，是人类字典里最伟大的理念。

没有了自由，生命便不值得活下去。

想想看，假如你的行动在各方面受到限制，这样的存在有什么意义？

”他只讲到此处，便被某位讲师巧妙地打断了。

讲师问那位学生，为什么他相信自己所说的那些话，又问他，是否有任何证据或个人经验可以支持他所讲的那席话。

于是那位学生又告诉我们一个不可思议的故事。

这位学生曾是法国的一名地下工作人员。

在纳粹占领法国期间，他和家人都遭到许多侮辱和伤害。

这位学生用生动的语言描述自己如何逃脱秘密警察的监控，又如何一路逃到美国来。

他最后这样说道：“今天，我由密歇根大道走来这家饭店，完全是照着我的意志自由行动。

我走过一名警察身旁，他完全没注意到我，我也不需任何身份证明，便可进入这家饭店。

而且等会议结束之后，我一样可以到芝加哥的任何一个地方去。

请相信我，自由是值得之战的。

”所有听众听了，都站起来为他喝彩。

把你的生活体验告诉我们把你的生活体验讲出来，这类的话题永远吸引听众的注意。

但我由经验中得知，许多演讲人并不接受这样的观点——他们尽量避免采用个人的经验，因为那显得太平凡，又太局限了。

他们宁可讲述概括性的观念和哲理性的原则。

只是，这些过于纯净的空气并不适合一般人呼吸。

据说，爱默生通常很愿意听别人讲话，无论那人的地位多么卑微。

因为爱默生认为，他所遇见的每个人都能让他学到某些东西。

<<成功有效的团体沟通>>

也许，我比别人听过更多的成人谈话。

老实说，只要一个人谈的是有关他个人在生活中的亲身体会，无论内容如何平凡琐碎，仍然一样引人注意。

<<成功有效的团体沟通>>

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>