# 医患沟通演讲稿(通用15篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-04-10

*演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。医患沟通演讲稿篇一亲...*

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**医患沟通演讲稿篇一**

亲爱的同学们：

黄老汉种了一辈子的地，没想到竟培育出了一位当局长的儿子。

儿子工作在县城，非常忙，一年中难得回家一趟。

这年中秋，又恰逢黄老汉生日，于是儿子从百忙之中偷闲赶来看望黄老汉，为黄老汉祝寿。

这天晚上，明月格外洁白，格外圆，爷俩饭罢，就坐在院子里的葡萄架下聊起天来，儿子端起茶水说：“爸，咱爷俩好久没有能像现在这样聚在一起……”，“儿子，别叫爸，听着怪耳生的，叫爹。” 儿子的脸阴了一下，尽力牵动脸上的肌肉，使自己说话正常，接着说：“咱爷俩好久没能像这样聚在一起好好说说话了，今天晚上，咱爷俩今天就好好说说掏心窝子的话，沟通，沟通。”

黄老汉燃起烟杆子，默默地听着。

于是儿子问道：“爹，你生活了大半辈子，你一生中最高兴的事情是什么?”

黄老汉把烟杆子放下说：“我是一个农民，没啥学问，就只是希望粮食大丰收，能把粮食买个好价钱。”

儿子说：“爹，你这叫空话，套话，做农民的哪一个不希望粮食大丰收，能将粮食高价卖出去。”

“那儿子，你一生中最高兴的事情是什么?”黄老汉反问。

儿子答道，“爹，我这一生中最幸福的时刻是下级向我汇报情况的时候。”

黄老汉说：“这有什么好高兴，不就是一个人坐着，听一群人在不停地说话吗?”黄老汉点燃烟杆子，猛抽了几口。

儿子马上接口道：“爹，你不知道，他们向我汇报工作时，都只说我喜欢听的话。只要他们稍微一讲错话，那么我就会敲敲桌子，碰碰茶杯什么的，他们就不敢接着讲下去了。”

黄老汉把烟杆放在地上，猛磕了几下，儿子问：“爸，你怎么了，我又没惹着你老人家呢，你生气了?”

黄老汉接口道：“儿子，我收回我刚才的话，我在这一生中，最幸福最快乐的是我培养出你这个大学生。你也是村里唯一的大学生，而现在你却令我很失望，你没当几年官，经验没有多少，官架子倒长了不少，真没想到……”

说完，黄老汉叹了口气，起身要回到屋里。突然，黄局长激动地站了起来说：“大胆，你竟敢不尊重我，你这是什么态度?我还没说散会呢?”

**医患沟通演讲稿篇二**

在这个社会中，人要融入这个集体，就必须学会沟通。小编为大家整理了学会沟通的演讲稿 沟通演讲稿范文多篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导，同事们：

大家下午好，今天，我演讲的题目是《学会沟通》。

通过上周“打造一流新中层”的学习，我认为，一个一流团队的打造，首先离不开团队之间的沟通。不管我们有多么宏伟的蓝图和完美的战略，如果缺乏良好的沟通，就会导致全盘皆输。沟通的重要性不言而喻，对我们每个人来说，只有学会沟通，才能够在同员工的交流中游刃有余，更有效的激励员工为企业努力的工作。

那么，什么才是沟通?所谓沟通，是人与人之间的思想和信息的交换，是将信息由一个人传达给另一个人，逐渐广泛传播的过程。我们每天有三分之一的时间都是在工作场所，和我们的员工打交道，只有学会尊重员工，和员工沟通，让他们说出自己的想法，激励员工的工作积极性，才能实现区域销售的最大化。上周由于年中庆活动开展的第一波，区域任务很重，我就在早班会上将目前区域的销售及市场情况给大家做出了分析，并让所有员工发言，表达自己对达成目标任务的看法和措施。每个员工都在会上表达了对达成目标的想法和信心，并协商每天加班出夜市，销售区域内的特价商品，冲刺销售，达成销售目标。通过早班会与员工的沟通使员工的目标同本部门的目标紧密相连，让员工意识到自己将要完成的工作，对企业的整体目标来说是不可或缺的一部分，员工能够在这样的过程中体会到自己的价值，这样也激励员工为实现自己的价值和区域的目标而相互合作努力工作。因此，学会沟通，在沟通过程中把员工放到与自己平等的位置上，像尊重自己一样尊重员工，听取员工的不同意见，鼓励员工畅所欲言，挖掘出员工的工作积极性与热情提出建议，让员工切实感受到企业主人翁应有的责任和权利，激发员工爱家的思想，进而增强企业的凝聚力，更好的为企业服务。

我的演讲完毕，谢谢大家。

——文章来源网络，仅供参考

大家好!首先谢谢大家的聆听!有人说得好，所谓演讲，就是“理性思考、感性表达”。希望我今天的演讲，能够不负众望，给大家带来理性和感性的双重享受。中国移动有句广告语：“沟通从心开始”。这也正是我今天演讲的题目。这句广告词之所以被我用来作为这次演讲的题目，是因为它一语道破了沟通的要诀。中国移动还有另外一句广告语，同样是六个字，高度概括了沟通的重要性，那就是“沟通无处不在”。每天，我们都在与各式各样的人，进行着各式各样的沟通。一句问候、一次点头、一个微笑、一个眼神，都是沟通的传递。沟通融入了我们日常的学习、生活和工作中，如影随形，无处不在。

不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。

随着时代的迅猛进步，文化的不断发展，人口数量的不断增加，生存的压力越来越大，而正是这种时代的压力，决定了沟通是我们必不可少的课题。沟通也就成了当今人在社会上生存的最大需要。

人与人之间需要沟通，人与自然、社会之间需要沟通，从某种意义上讲，人与自己内心也需要沟通。沟通，应当从心开始，从真诚开始。

自我沟通--承认自己的价值，正确地评价和认识自己，修正过去，振奋现在，调整将来。

人际沟通--消除相互的猜疑，促进相互的信任;消除之间的隔膜和矛盾，促进彼此之间的了解和融合。良好的沟通能力会给自己创造一个宽松、舒适的人际环境，进而能最大限度地发挥自己的潜力，实现自己的人生价值。

沟通，又必须从心开始，从真诚开始。只有这样，才能赢得大家对你的信任和支持，才能和大家在共同的蓝天下共同进步，共同分享人生的甜和美。虚假，只能是骗取一时的信任，而最终会失去朋友，失去友谊。

我呼唤真诚的沟通，时代呼唤真诚的沟通。

——文章来源网络，仅供参考

很多时候，一声亲切的问候，一句无关紧要的话，一个微笑，也会给一个人的心灵带来一股暖流。

沟通，是人间盛开的最美的花，带着清香，把爱散播四方。今天，我希望大家沟通愉快，让爱充满教室的每一个落。

大家好!我的手机每次开机，都会首先看到六个字：“沟通从心开始”。这也正是我今天演讲的题目。中国移动的这句广告语，之所以被我用来作为这次演讲的题目，是因为它一语道破了沟通的要诀。中国移动还有另外一句广告语，同样是六个字，高度概括了沟通的重要性，那就是“沟通无处不在”。每天，我们都在与各式各样的人，进行着各式各样的沟通。一句问候、一次点头、一个微笑、一个眼神，都是沟通的传递。沟通融入了我们日常的学习、生活和工作中，如影随形，无处不在。

沟通是联络感情的重要桥梁。原本是素不相识的陌生人，是通过交流沟通成为朋友甚至知己。就像我们，可以说是从四面八方会聚于海医，又成为师生、同学、朋友。这不仅仅是缘分，而更多的是源于一天又一天的交往与沟通。古人也曾说过：休言举世无谈者，解语何妨话片时。意思就是：不要说世上没有可以谈心的人，如果你懂得说话，不妨说一会吧!

不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。

随着时代的迅猛进步，文化的不断发展，人口数量的不断增加，生存的压力越来越大，而正是这种时代的压力，决定了沟通是我们必不可少的课题。沟通也就成了当今人在社会上生存的最大需要。

人与人之间需要沟通，人与自然、社会之间需要沟通，从某种意义上讲，人与自己内心也需要沟通。沟通，应当从心开始，从真诚开始。

自我沟通--承认自己的价值，正确地评价和认识自己，修正过去，振奋现在，调整将来。

——文章来源网络，仅供参考

环境，进而能最大限度地发挥自己的潜力，实现自己的人生价值。

沟通，又必须从心开始，从真诚开始。只有这样，才能赢得大家对你的信任和支持，才能和大家在共同的蓝天下共同进步，共同分享人生的甜和美。虚假，只能是骗取一时的信任，而最终会失去朋友，失去友谊。

我们呼唤真诚的沟通，时代呼唤真诚的沟通。

很多时候，一声亲切的问候，一句无关紧要的话，一个微笑，也会给一个人的心灵带来一股暖流。

沟通，是人间盛开的最美的花，带着清香，把爱散播四方。所以，只要你能用心去了解对方，真心地去理解对方，就会形成一条畅通无阻的沟通纽带。这样我们每个人都可以活得开开心心，每个家庭都会幸福无比，那么我们的国家自然也会强大起来。

同学们，就让我们从今天起去与周围的每一个人真诚沟通吧!

尊敬的各位领导，同事们：

大家下午好，今天，我演讲的题目是《学会沟通》。

通过上周“打造一流新中层”的学习，我认为，一个一流团队的打造，首先离不开团队之间的沟通。不管我们有多么宏伟的蓝图和完美的战略，如果缺乏良好的沟通，就会导致全盘皆输。沟通的重要性不言而喻，对我们每个人来说，只有学会沟通，才能够在同员工的交流中游刃有余，更有效的激励员工为企业努力的工作。

——文章来源网络，仅供参考

成的工作，对企业的整体目标来说是不可或缺的一部分，员工能够在这样的过程中体会到自己的价值，这样也激励员工为实现自己的价值和区域的目标而相互合作努力工作。因此，学会沟通，在沟通过程中把员工放到与自己平等的位置上，像尊重自己一样尊重员工，听取员工的不同意见，鼓励员工畅所欲言，挖掘出员工的工作积极性与热情提出建议，让员工切实感受到企业主人翁应有的责任和权利，激发员工爱家的思想，进而增强企业的凝聚力，更好的为企业服务。

我的演讲完毕，谢谢大家。

世界之大，无奇不有。请大家听到我这个题目的时候，也别太惊讶。也许和尚也会有需要梳子的时候。好了，言归正传，今天我要演讲的题目是《如何将一千把梳子卖给和尚》。

周末在和朋友聊天的时候，朋友问了这样一个问题，“如果要你把一千把梳子卖给和尚，你会怎么做?”我当时是这样回答的：和尚一生都在积德，我会去寺庙劝说和尚，让他们把梳子买下送给那些需要帮助的人，多积点德。

听完我的回答，朋友给我讲了《水煮三国》里的这个故事。故事中卖出一千把梳子的主人公式这样对老和尚说的，庙里经常接受别人的捐赠，得有回报给别人才队。买数字送给这些人，并在梳子上刻上“积善梳”，这样作为礼品储备在那里，谁来了就送，庙里香火岂能不旺。

故事中主人公的回答和我的回答存在着思维的不同，我只是在推销对象上做文章，而他是在推销对象和木梳两者身上大做文章，赋予了木梳新的涵义。他打破了常规，跳出了固定的思维模式，因此将木梳全部推销了出去。

回学校以后，我一直在想，如果真的在现实中遇到类似这样的困难。我们会用什么样的思维去思考这些问题呢?这个故事就让我明白了一种看似复杂却极其简单的道理。凡事都要善于动脑筋，想办法，克服思考的障碍，创造性地开展工作。在现实生活和学习中，有很多问题看起来很难，但只要经过长期坚持不懈地努力，本着一颗一定能克服困难的决心，就一定能成功。

——文章来源网络，仅供参考

因为在我们这个年龄，对我们而言这一生的路还很长，所遇到的困难和挫折还会很多，但如果我们能保持快乐的心态，打破固定的思维模式去对待，等待我们的明天会更好。

**医患沟通演讲稿篇三**

尊敬的各位领导，亲爱的老师们：

大家下午好！我今天师德演讲的题目是——尊重学生，用爱沟通学生

罗素曾说：“教学艺术是熔铸着知识、智慧、人格的真实表演。”在教学过程中，在与学生朝夕相处的日子里，不管教师的主观意识如何，都会自觉或不自觉地表露自己的思想、感情和观点，以每位教师不同的人格直接对学生产生积极或消极的影响。那如何让教师的优秀的人格来影响学生，很重要的一点是，作为教师不仅要有严师意识，而且还要有朋友意识，并以真挚的情感来教育学生。教师要用自己的知识和丰富的人生阅历，做学生成长路上的知心朋友和引路人。以诚挚的情感，视学生为知已，做学生的知心人，给学生做出表率，创造出一种亲切和谐的教育氛围，就容易唤起学生积极的情感体验。这样，学生就会从教师的言行中感受到教师那慈母般的爱心，从而引起情感的共鸣，收到“亲其师，信其道”的效果。这样，学生的崇敬之情便会油然而生，而由此教育效果也会明显地呈现出来。

爱是成功的第一秘诀，爱也似教育的润滑剂。只有真心诚意地去爱护学生，才能使学生信任你，以致吸引和教育他们，从而提高育人的效果。

也许，因为我是一位孩子的母亲，对我那些学生，我特别注意他们的一点一滴。每天上班进教室时，除了检查作业之外，总会有意识地注意一下每位学生的气色。这些使学生看在眼里，感激在心里。我经常告诫自己，必须以自己真挚的爱心，才能换取学生的爱心。只有用心爱孩子，才能使他们懂得从小要树立热爱祖国、热爱集体、关心他人的良好道德品质。

去年的小小的一件事，使我很受感动。一天中午，我在自然室给日籍学生丘睿明补课一为老人，进门就问你是王春老师吗？我说是。她说：“五年一班宋丽红老师叫我找你。”接着就开始哭了，在他的断断续续的陈述中我逐渐明白：现在的六年一班也就是去年的五年一班有一位男学生叫吴文雨（他的外甥），因为前几年医院误诊，做错了手术，给孩子心理和生理都留下了终身的遗憾。本身身体非常虚弱，再加上他比同年级的孩子大好几岁，病休时间那么长，知识上又拉了那么多，种种原因使他休学在家。数学和语文可以在家自学，英语谁也不会，辅导不了，将心比心。我有一位和她年龄相差无几的母亲，我也有一个上五年级的孩子。感同身受，面对此情此景。任何一位有良知的人都会说：“你叫孩子来吧，中午我给补一补。”第二天中午，她就把孩子领来了。由于很长时间没有接触老师，她很胆怯，声音如细蚊叫，不敢和我目光交流。我就随手低头把着他的肩膀，教他看我口形教他，并且鼓励他：“你能行，你学的是算快的了。你很有潜力。”没想到，就这不经意的一次举动和一句话，却让他改变了很多。那天回家之后，他兴奋地告诉妈妈，老师非常喜欢他，还把着他的肩膀教他！他要上学了。第二天，他果然来上学了。我是既感动又惭愧。学生的心灵是那么的稚嫩，学生的思维是那么的充满天真，就这不经意的一个动作，就让他改变了那么多。或许有时只要一个眼神，一个细微的动作，就会改变其想法，改变其学习态度，甚至可能改变其一生，这样的影响力确实让人感动。

教师要教育别人，自己要先受教育；要照亮别人，首先自己心中要有光明；要点燃别人，首先心中要有火种。在教师的教育影响因素中，爱是重要的、强有力的教育因素。教师的爱对学生人格的形成能够起到培育、引导、感染和促进作用。只要我们将生命融入事业之中，让生命和使命同行，人格就会闪出耀眼的光辉。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

20xx年5月31日

**医患沟通演讲稿篇四**

老师们、同学们：

大家好!

我们要以平等的态度来对待家长，尊重他们的人格与观点，要耐心、虚心、诚心的听取家长的一些合理有益的建议，努力营造和谐、轻松、愉快的交流环境，这样家园才能保持协调一致。

教师一句微不足道的称赞，都会让家长感到高兴，直至影响对待孩子的态度，如亲亲孩子的小脸蛋说：“你真棒!老师喜欢你。”而这种奖赏性的行为和语言在一定程度上强化了孩子继续努力的心理。同时这种肯定也能使家长轻松、自信、愉快地面对教师，主动向教师提出孩子目前存在的一些不足或育儿的困惑，期望得到教师的指点与帮助。这样，交流的主题就会得到延伸，成为真正意义上的交流。

许多家长由于对孩子年龄特点不了解，不知道如何教育孩子。有时教育孩子的方式很不恰当，一味的溺爱，甚至放纵。而咱们是有一定育儿知识的专业人员，遇到问题应通过各种方式启发、引导家长，让他们了解孩子的身心特点，更新教育观念，掌握正确的育儿方法。曾遇到过一个家长向我诉苦“老师，我们家孩子太任性，每天上学非要买零食，怎么打他骂他都没用，不买就不上学。”咱们应该先告诉家长：吃零食过多，不但有碍于幼儿身体健康，还会造成幼儿偏食;建议家长把和孩子交流时用浅显的语言讲给幼儿听，其效果肯定比打、骂的方式好的多。家长从咱这里了解到了正确的育儿知识，及时的改变了自己的教育方法。与此同时，咱也更加了解这个孩子，同时与家长也拉进了距离。

家长之间的差异是客观存在的，学历、职位、性格均有所不同。无论家长间存在什么样的差异，从他将自己的孩子送到幼儿园的那一天起，家长与教师就开始了共同的历程——教育好孩子。因此，教师应该学会与每一位家长交流，让每位家长都能感受教师的关注或重视。由于职业、性格、文化水平等因素的不同，家长的教育观念和教育方法也不尽相同。这就需要教师深入地了解家长，以便有针对性地与家长沟通。

**医患沟通演讲稿篇五**

我有一双明亮的大眼睛，一个小鼻子，一张粉红色的小嘴，黑色闪亮的头发，其中我最喜欢的是我的头发。大家看到我的头发都会说；哇，你的头发又长又细又嫩。每次听到这些话，我都很开心！虽然我对自己的外表有点自信，但我不擅长与人交流。

记得有一次，有个几年没见的朋友来我们家，我就一直和弟弟一起画画，一边画画一边讨论事情。虽然我想和朋友打招呼，但我从来不知道怎么说话。朋友一直看着我们姐弟俩，好像在等我们陪她玩。就这样，这位嘉宾朋友一直坐在客厅里，等着我照顾她，我却动不了嘴。最后朋友失去信心，对爸爸说：“爸爸，我们回家吧！”从那一刻起，我就知道我可能被朋友误会了。

我不仅有一个特点，还有另一个。人们说：“女儿是妈妈的小棉袄。”当然，我也是。

有一次我妈发高烧，40多度。我赶紧去找邻居的医生，让医生去我家看病人。医生赶紧让我带路。回到家，医生负责看病，我负责照顾妈妈。医生照顾好我后，我赶紧让爸爸买单，然后带了一盆冷水和一条毛巾。一个星期过去了，妈妈终于康复了。我妈夸我是个懂事的好女儿！我太开心了。

你愿意和我这样的女孩交朋友吗？一个只会用行动做事，却不会张嘴接纳别人的女生。

**医患沟通演讲稿篇六**

尊敬的xx：

沟通，是建立人际关联的桥梁，如果这个世界缺少了沟通，那将是一个不可想象的世界。

能够这样说，没有沟通就没有人际的互动关联，人与人之间关联，就会处在僵硬、隔阂、冷漠的状态，会出现误解、扭曲的局面，给工作和生活带来极大的害处。信息时代的到来，工作、生活节奏越来越快，人与人之间的思想需要加强交流；社会分工越来越细，信息层出不穷，现代行业之间迫切需要互通信息，这一切都离不开沟通。

对个人而言，良好的沟通能够使咱们很坦诚地生活，很有人情味地分享，以人为本位，在人际互动中充分享受自由、和谐、平等。不难想象，在一个家庭，一个单位，人与人之间，如果没有沟通，那是多么闭塞、无聊、枯燥、乏味。事情难以处理，工作难以展开。

现代的世界是个沟通的世界，通过沟通能够拓展个人关联的网络，发展人际关联中的支持系统；使交谈富有好处而且简单愉快，使对方感受到你的尊重和明白，能够迅速激发他人对你的理解，让他人自愿地带给更多的协助，发展互惠互利的合作关联；另外还能够，避免人际之间无谓的争论，不伤双方的感情，减少因误解所造成的压力，克服愤怒、恐惧、害羞等有害情绪，促进身体健康。沟通如同黑暗中的一缕阳光，让一切有了生机和活力。多少感情、婚姻、友谊、同事之间、上下级之间的关联，因没有沟通或沟通不良，而濒临破裂，因良好的沟通而冰释前嫌，真是世界上没有沟通不了的事。

刚才几位组长都已经谈了很多好的学习方法，我就不再谈这些了，我就来谈谈网上那些事。

最近网上有一幅图片很火，说的就是切糕：图片上是一个卖切糕的少年，少年双脚张开，头偏向一方，虽然看不清少年的面部表情，但是他给人一种自信的感觉，原因就在于他的双脚张的比肩宽。有研究表明：人在站立时如果双脚张开的距离比肩宽则代表着自信，如果与肩平行则代表着中立，如果双脚的距离比肩还窄，那么这个人就可能有点自卑，诸如此类，我们可以从很多非语言的交流来获取信息，比如瞳孔的放大、眼睛的转动，反重力行为等等肢体语言来判断一个人的心理，这就是所谓的读心术。

其实读心术没你想象的那么神秘那么高深，它就是一种沟通方式，今天我演讲的主题也就是沟通。

沟通是一门学问也是一门艺术。日常生活中我们要学会与人沟通。

僻如，一个人怒气冲冲的进来，把书包往桌子上一摔，这个时侯，你千万不要去问他：你看起来好象很生气，如果你问了，说不定他就一大耳光过来，你可以把你手上的东西也摔在桌子上，告诉他：我完全能够理解你的心情，如果我是你，我也会很生气！这样你们之间的距离就拉近了，两人之间交流的\'主导权就掌握在你的手中了，接下来你可以告诉他：其实这个事情有更好的解决方法，你可以这样处理这就是一种良性的沟通。

在我们的日常学习过程中，无论是你给别人讲题还是别人给你讲题，都需要一种良好的沟通：讲题前你要清楚的了解别人的习惯是边讲边问还是全部讲完了再问，试着去迎合别人的习惯，那么讲题和听题都会变成一件快乐的事。

同样，在你告诉别人去做一件事时，如果发现他们有逃离的情绪，你就应该马上结束对话，并且在结束时不要告诉他任何重要的事情，因为告诉了也是白搭，他们根本没有功夫去理你，这也是沟通。

总之，生活离不开沟通。

今天大致就讲这么多，谢谢大家！

**医患沟通演讲稿篇七**

敬爱的老师们，亲爱的同学们，大家上午好！今天我国旗下讲话的主题是“沟通交流，友爱相处”。许多人都不知道上周三是第44个世界问候日，问候并不是一种形式，它是一次次温暖的传递；问候并不是利益往来的开始，它是人与人交往的起点。一句问候，无形间，拉近了心与心的距离，更让这钢筋水泥铸成的世界多了份温暖。

问候只是代表着沟通交流的开始。沟通交流就好是一门深奥的学问，包含了无穷无尽的学识。那奠基的便是言谈之语。泱泱大中华，悠悠五千年，自古便被讴歌“文明古国”。轻拢慢捻抹复挑，应和着涟漪微荡，回望历史的辉煌。先撷一段先秦的芳香，品孔子的智慧“学而不思则罔，思而不学则殆。”夫子的良言像那滋润万物的春雨，予我心灵的甘露。再捧一泓两晋的清泉，感陶渊明的淡泊“采菊东篱下，悠然见南山。”五柳先生的良言如那温柔和煦的春风，吹散我心灵的阴霾。最后，采一缕盛唐的`阳光，尝王勃的豁达“海内存知己，天涯若比邻。”诗杰的良言似那吴依侬语的春景，照亮我心灵的角落。

言语似锦，言语如春。何不许那言语，在杨柳拂面时与友谈天论地。

礼，便就是这样，是一个人在细节思想上的体现，潜移默化至言语。烟柳画阶、风帘卷叶，我期待礼似一缕清风，驻足人人心间。

沟通交流是岸与岸之间相连的海洋，通往彼岸。还需要“友爱相处”这条必不可少的船只。

愿沟通做笔，友爱制墨，向明天道一声问候。

我的讲话到此结束，谢谢大家！

**医患沟通演讲稿篇八**

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家早上好！我是来自九年十班的陈彦利，今天我讲话的题目是“学会沟通，友爱相处”。

沟通是人际交往的桥梁，它是人与人之间信任和帮助的开始。

沟通对象大致分成两类——熟人和陌生人。首先我要谈到的是与身边的熟人沟通。父母、老师、同学是我们生活中最亲近最亲切的人。和父母坐下喝茶谈天，聊聊最近班级里有什么趣事发生，父母工作上的困难等等，这是一个家庭生活中轻松的小憩。课上没有完全听懂的知识点，虚心向老师求教，在与老师的交流中，查缺补漏，积攒自信。在与老师沟通的过程中，学会换位思考，理解老师的想法，正确对待老师的表扬和批评，表扬是爱，批评也是爱。在课后或课余时间，和身边的同学们沟通是很好的解压方式，开个玩笑，讲个笑话，大家一起放松心情；在写家庭作业遇到困难时，和同学们一起探究思考，寻找出最好的解题办法，共同进步。与同学发生口角怎么办？常言道：退一步海阔天空，宽容大度是最重要的，也许他正等着你呢。想和同学和好，不用考虑面子问题，主动找他和好，更体现了你的真诚和宽容。

其次是与陌生人沟通。在生活中，不可避免的需要与不认识的\'人沟通。在与陌生人的交流中，言辞要得体大方，但也要保持警惕，注意保护自己。在这个网络信息高速发展的时代，网上交流是非常普遍的交流方式，在网上交流时，我们要注意不乱用词句，不发对他人有侮辱性质的言语，不乱发图片。

总的来说，顺畅的沟通可以增进人际关系，收获经验；而不恰当的沟通方式会造成不必要的误会甚至冲突。在沟通的世界里，谁都能担任主角。家庭、班级都是一个小社会，学会沟通，处理好人际关系，也就做到了友爱相处，大家会自发形成一个和睦的相处氛围，一个集体只有团结友爱才会迸发出无限的力量。

与他人沟通交流是一种智慧，与他人友爱相处是一种快乐。让我们学会与他人沟通，营造一个友好宽容的校园环境。

最后祝同学们在团结友爱的学习环境中，学习进步，梦想成真。

我的讲话到此结束，谢谢大家。

**医患沟通演讲稿篇九**

尊敬的xx：

聆听擦腮而过的瑟瑟寒风，细细冥想，我们人类经历了无数次与大自然的沟通，一幅连绵雄伟的人类史画才得以绘成。试想，没有沟通这座桥，我们怎能完成从猿到人的进化，从古到今的超越呢?是的，沟通很重要，没有沟通，就没有儿女对母亲的承诺;没有沟通，就没有情侣死亡前不泯的誓言，没有沟通，就没有党员对祖国的无私奉献。抬头看吧，有了沟通，才有日月的替换;放眼远眺吧，有了沟通，才有青山和绿水的交融;侧耳倾听吧，有了沟通，才有东莺和西雀的和应。

由于共性，个体间的普遍联系，我们每个人的经验对他人就具有普遍的参考作用。我们应该多读书学习，多与人交流，取长补短。

我们应该不断学习、学习、再学习，所谓活到老，学到老。知识就是力量。我们应该学习古今中外一切文化，取其精华、去其糟粕、为我所用。这也是人脑计算机网络系统的应用。看别人写的书就是与古人、先哲、现代人进行思维的交流，网上聊天就是和当代实实在在的人交流。多个人脑计算机系统的功能各异，互相交流、求同存异、取长补短，才能共同提高，并有加速提高的趋势。看书或网上聊天时，什么都必须经过自己的大脑，真善美的东西，适合自己身心两方面发展的东西就吸收;假恶丑的东西，不适合自己身心两方面发展的东西就抛弃。但不要简单的抛弃，要把它当作教训处理，从而转换为好的东西一起被自己的大脑吸收，所谓引以为戒。

存在就是合理。古今中外，所有存在的东西都有其自身的合理性，都是宇宙总规律或客观规律作用的产物，都可以找到其中的种种玄机，为我所用，提高自己的能力。学习不再是个人的事，而是一个群体的事，大家的事，就可以充分利于神经网络、人脑网络计算机系统的优势，迅速激活每个参与者大脑的种种潜力，人体潜能。借助这个巨大的群体生物场，我们每个人都会受益无穷。

交流时必须注意，必须有严于律己、宽以待人的精神。有意见可以保留，关键在于是否能放下执着心，求同存异，才能共同提高。

提高自己的关键要运用否定之否定规律。

对自己要求要严格，要有上进心，要像高等数学中无穷大一样，目标要无限高、无限远，并且要有勇争第一、勇夺奥运会冠军的勇气和魄力。这样才能不断否定自己，不断提高自己。

对他人要宽宏大量，要虚心，要像高等数学中无穷小一样，把自己当一个白痴看待，把自己当作一个三岁小孩看待，直到感到自己似乎一无所有。这样才能尽可能的学习他人的长处、优点，也可以不断否定自己，不断提高自己。

人生如逆水行舟，不进则退。

总之，我们大家都应该多读书、多与他人交流、严于律己、宽以待人，走双赢的道路。

谢谢大家!

**医患沟通演讲稿篇十**

对客户仅仅做到洗耳恭听是不够的。你需要确定客户到底遇到了什么问题，需要什么样的帮助，将客户遇到的问题和客户的抱怨当成与客户改善关系的契机，最后真正为客户提供增值服务。

让客户参与有助于以客户为中心，从客户的角度考虑问题。我们必须以一种互动的方式不断地与客户沟通，寻求问题的解决方案，而不是关起门来自己解决。而解决问题的关键就是：站在客户的角度上考虑问题。

销售人员的一举一动都会在客户心目中形成一个印象，这种印象最终会影响客户对公司产品以及对公司整体形象的看法。要推销产品先“推销”自己，如果说销售人员得体的衣着打扮相当于产品包装，大方的举止和沉稳的态度则相当于产品的质地和档次。

有人说营销不是卖东西，而是买进意见--意思是根据客户的意见不断改进，达到让客户满意，最后就买到了客户的忠诚度。所以销售人员要竖起耳朵，广泛听取客户的意见和建议，客户指出产品确实存在的缺点时，不要隐瞒，也不要置之不理，而应该做出积极的回应。

不要因为急于表达自己的销售意图而忽视自己的表达方式。与在开口与客户谈话之前先组织好语言，尽可能地用最清晰、简明的语言使客户获得想要知道的相关信息。在介绍自己的产品时，销售人员不要运用太多客户可能听不懂的专业术语，忌夸大产品的功效和优势，不要无中生有，要实事求是。

和客户最有效沟通的方法--为客户提供良好的产品和服务。再多次的上门拜访和电话营销都比不上一次良好的产品和服务。我们常说，客户是上帝，我觉得上帝虚幻了一些，离我们远了一些，其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就是来自我们所提供的实实在在的产品和服务。一个优质的产品，一次周到的服务，都能赢得客户的信赖。

不要见到客户就是一句“您好，我是××公司的销售人员……”;不要给客户一打电话就是一声“嗨，我有更好的产品提供给您。”在与客户沟通的过程中，一段好的开场白的作用不仅仅是成功地向客户介绍自己以及自己要推销的产品，而且还为后来的良好沟通奠定了坚实的基础。为此，销售人员不妨在见到客户之前就针对自己的销售目标和客户的实际需求对开场白进行一番精心设计。

做正确的事，正确的做事，并且第一次就把事情做正确，约翰·麦基思将之称为“三个正确”，这是赢得顾客信任的好方法，一旦我们做到了这些，顾客的信任会随之而来，同时他们将对企业的未来抱有一种希翼的期待。

诚实亦是赢得顾客信任的最好办法之一，许多企业在发生一些意外事件后总是企图掩盖，而不是坦诚相见，这样严重的挫伤了顾客的信任感，如果我们能够将面临的困境或问题诚实相告，并勇于承担自己该承担的责任，则赢得顾客的信任与支持是应该的。

人们具有被尊重的强烈需求，无论是在商业运作过程中，还是在日常生活中，我们都需要反映出对顾客的尊重，一旦顾客感觉到我们的尊重，便会产生两个主要行为：一是形成忠诚度，重复购买我们的产品;二是向身边的人进行推荐，形成口碑传播与推广;这两个结果对于任何一家企业来说，都具有重要的意义。反之，任何不尊重顾客的行为都会造成不良的后果。人与人之间的关系始终是相互的，我们对客户表示出不尊重，客户亦会毫无例外表示出不尊重。

对顾客表示尊重首要的是礼貌，尽管这听起来有点令人可笑，但我们的营销人员真正做到这一点的并不多见。另外为顾客提供更大的方便便是对顾客时间的尊重，还有对对方区域文化、私人空间与隐秘的尊重也是非常必要的。

而企业目前所急需解决的则是相信顾客是真诚的，目前企业最爱犯的一个错误便是怀疑顾客的诚实，面对退货、投诉、建议，我们总是不假思索的表示异议。我们首先要做的是相信他们，而不是让他们难堪。沃尔玛在这方面堪称楷模，在沃尔玛，退货过程中，只有客户有怀疑的权力，这值得我们学习。

一直以来任何一家企业的生存都是依靠客户的购买而得以延续的，然而具有讽刺意味的是至今依然少有企业公开发表声明承认这一事实，最近的消费者研究则更直接的表明：77%的顾客的感受是销售人员无视他们的存在，客户受到了许多非人性化的对待。

而根据我的亲身感触，我们的许多营销人员将顾客的人性化需求当作其工作过程中的麻烦，而非福音。——这是一件令人担忧的事情，我们的顾客离去往往是因为对服务人员的失望，而不是对产品的失望。

我们要做的是首先发自内心的承认客户的重要性，在市场的前沿关注他们，满足他们内心的需求，并将他们的反馈当成企业发展的最好建议，为他们颁发最佳建议奖，促进他们与企业的沟通与互动。这些工作在一些服务性的企业中已经得到了很好的体现，丽嘉酒店、沃尔玛等，他们设法寻找每一种可能的途径，以了解客户的真正需求。沃尔玛总是尽力让客户感觉到他们是卖场中最重要的部分，来增加客户的购买忠诚度。

了解是承认顾客的一种极其有效的方式，我们不仅需要了解顾客的生理需求还要了解他们的情感需求，对客户表示内心的感谢以及认真倾听其产品之外的要求，都是使顾客满意的方法，如果能够让他们参与到企业解决问题的过程中来，则会受到出乎意料的结果。

承认、尊重与信任，这是我们在营销运作过程中需要时刻注意的三条法则，一旦我们偏离了这些法则，顾客便会用他们自己的方式表示不满，而他们采取的最多的往往是放弃我们的产品与服务，这恰恰是企业得以持续发展的命脉。

总之，销售是一份人性化的工作，我们必须从顾客的内心需求出发，获取他们的认同，并促使他们形成购买决定，这一切需要我们付出更多的努力，而如果我们完成这些目标，就意味着我们的企业具备了强大的市场竞争力，必将走向新的辉煌!

**医患沟通演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

今天我要演讲的题目是《和谐医患关系，从沟通开始》。

目前医患关系比较紧张，中华医院管理学会对全国270家医院的调查结果显示：三级甲等医院每年平均发生医疗纠纷在30起左右，73.33%的医院出现过病人及家属殴打、威胁、辱骂医务人员现象；59.63%的医院发生过因病人对治疗结果不满意，纠集多人在医院围攻、威胁医务人员的情况；76.67%的医院出现过患者在诊疗结束后拒绝出院，且不交住院费用现象；61.48%的医院发生过因病人去世，病人家属在医院摆设花圈、设置灵堂等现象。医患关系从总体上看，是构建和谐之中存在着局部的不和谐因素。医患关系成因复杂，有医疗资源不足，群众“看病难”、“看病贵”，患者有意见；有医疗质量不高、服务态度不好，群众不满意；也有更复杂的社会因素。医疗纠纷问题不仅仅是一个单纯的医疗问题，已经演变为一个社会问题。另据北京大学医学部对三家综合医院的医疗纠纷投诉分析表明：80%的医疗纠纷与医患沟通不到位有关，只有不到20%的案例与医疗技术有关；表现为72%的医生在倾听患者叙述23秒后就打断患者说话，患者能不间断的陈述说话的时间只有6秒钟；忽视患者的心理感受，医生只注重身体疾病。研究表明缺乏与患者沟通的医生更容易成为被告。

可见，医患之间的沟通不畅是导致双方关系不和谐的关键因素，相互间缺乏尊重、理解和信任。良好的医患沟通是实现“以病人为中心”，减轻病人心身痛苦，创造最佳心身状态的需要；是促进医患之间相互尊重、信任、理解与支持，提高诊疗效果的需要。良好的医患沟通，医疗机构和医务人员是主导方面，加强心灵与情感的沟通尤为重要。

就我现在在急诊的工作来说，经常会遇到急性腹痛的病人，当病人抱着肚子，忍着剧痛说，“大夫，肚子快疼死了，赶快给点止痛药吧！”，这个时候，我们都知道不能轻易给病人止痛药，以免掩盖了病情。但当病人拿到b超、拍片的检查单时却很不理解，甚至会怀疑或质问医务人员。这个时候我们是不是应该要理解疼痛给患者带来的急切与不安？耐心的向患者解释“您先不要着急，经过查体，您腹部的情况还不明确，现在给您止痛药，可能会掩盖某些病情，这样会耽误你的，您先赶紧做完检查，我们就帮你处理！”也许这样，病人的情绪就会稳定，就会理解且信任你。俗话说“良言一句三冬暖，恶语相向六月寒。”医患之间的沟通应该是心灵的沟通和感情的沟通。如果医务人员设身处地为患者着想，把病人担心的事情讲清楚、说明白，帮助患者选择既保证医疗质量，又能够减少费用支出的诊疗方法，患者必然会理解医务人员。

换言之，假如我是病人，我需要什么？我希望医院有着条理清晰、方便快捷的就医程序；我希望得到医术精湛的医务人员以一丝不苟的精神来为我诊治；我更希望有一个畅顺的医患沟通渠道，能和医务人员平等相处，当需要帮助的时候，不再茫然不知所措！

语言是人们表达思想、交流感情、传递信息的工具。在医疗实践中，我们要避免说话生、冷、硬、顶；对不熟悉、不明确、不专业的问题不能主观臆断；不能不顾及患者的感受和情绪，不分时间、地点，有意无意间说出带有刺激患者的话，使患者感受到不愉快或受到伤害，或在患者不理智、不冷静时出言不逊，厉言回击，以泄私愤等行为；这样都可能为医患矛盾和纠纷埋下伏笔。而我们要：尊重对方，做到礼貌、客气、称呼准确，必须使用“请”、“您”、“对不起”、“谢谢配合”等文明用语。语言力求在保证专业化，职业化的前提下通俗易懂。事关诊断、治疗、手术、预后等医疗问题，说话留有余地，要经得起推敲，还必须说明白，交代清楚。对患者交代病情要知道哪些话不能说，哪些话要婉转地说，如有的患者到了病情晚期，已经没有好的治疗办法，就不能跟患者说：“你这病上了北京也治不了，没有好办法！”以免引起患者的不满及产生悲观厌世的心理。如果手术前，医生与患者沟通时只是说：“这个手术有风险，出了问题你自己要承担风险，要不就别动手术。”这样的沟通肯定也起不到良好的效果。而我们的医务人员要耐心地开导患者积极地配合医生的治疗，给他们战胜疾病的信心，消除患者的心理压力和不稳定情绪；尊重患者的人格和隐私，对晚期病人，能做到临终关怀；始终顾及到患者的内心感受，使之产生亲切感、信任感。

沟通，从心开始。患者在就诊期间特别渴望得到医护人员温馨、体贴的关爱和帮助，我院在医护人员中开展医德医风学习活动，要求医护人员在与患者的沟通过程中要能体现出爱心、耐心和细心。首先，作为医务人员，要使病人真正放心，最主要的是医务人员要有一颗爱心；如果能换位思考，体恤患者的病痛，同情患者的困难，尊重患者的想法，打消患者的顾虑，努力让患者获得最佳的身心状态，就能让患者安心、放心的接受治疗，解决很多药物都不能解决的问题。一个对病人缺乏爱心的医生，即使他医术再高明，也会给病人带来担心和忧虑。其次，要有耐心，作为医生，有时病人提出在你看来十分简单的问题，也必须耐心地进行解答，因为他们中的大多数，不具备医学知识，作为病人或家属怀着焦急的心情想对病情和治疗措施探个究竟的时候，医生不能当成鸡毛蒜皮的小事不予理睬或敷衍了事，在耐心的背后是爱心在支撑；另外，医疗工作是一个涉及到多个环节的复杂过程，任何环节出现问题，哪怕是一句不经意的言辞或动作失误，都可能造成严重的后果。有效的情感沟通，能拉近医患之间的距离，消除医患之间的情感障碍，赢得患者对医护人员的尊重和认可，提高诊疗效果。

总之，医患双方的根本目标是一致的，只有通过医患之间的心灵与情感的沟通才能达到共同的目标。构建和谐的医患关系是一项长期的任务，只要我们善待患者，加强沟通，设身处地地为患者着想，为患者提供温馨、细心、爱心和耐心的服务，做构建和谐医患关系的推动者，就会赢得患者的尊重和信任。我们相信，经过全院职工的共同努力，我院必定会构建起更加“和谐”的医患关系，把我院创建为一所“百姓放心”医院。祝我院未来灿烂美好！

谢谢大家！

**医患沟通演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导、老师、亲爱的同学们：

大家好!今天我要讲的话题是沟通。

沟通一直是人与人之间的桥梁。它使我们能够更好地理解彼此，知道他们在想什么，在做什么。

交流在我们的生活中是非常重要的。为什么会这么说呢?

一个人，如果没有沟通，那么他总是会跟着自己的想法去做事情，有时候是因为他缺乏沟通而让自己面对失败，但是他总是不明白自己失败的原因是什么。

然而，有些人善于与他人沟通。在与他人的交流中，他们不仅可以表达自己的意见，也可以倾听他人的意见。他们可以互相学习，互相融合，提高自己的想法。

在日常生活中，到处都需要交流，不是吗?我们需要和父母、老师、同学和朋友交流，所以交流无处不在。

那么，我们能做些什么来更好地与他人沟通呢?首先，我们应该热情地和他们交谈，听他们说。有时我们会发现别人的想法有奇妙之处。

接着，要谦虚地将自己的\'想法表露出来，让对方了解自己，告诉自己是否还有哪些方面可以改进。

在交流时，我们必须尊重他人，创造一个良好的氛围，让每个人都愉快地交谈。这不仅会帮助我们自己，也会增强彼此之间的感情。事实上，沟通是非常简单和重要的。让我们成为一个善于沟通，易于沟通的人。

**医患沟通演讲稿篇十三**

尊敬的xx：

沟通，是建立人际关联的桥梁，如果这个世界缺少了沟通，那将是一个不可想象的世界。

能够这样说，没有沟通就没有人际的互动关联，人与人之间关联，就会处在僵硬、隔阂、冷漠的状态，会出现误解、扭曲的局面，给工作和生活带来极大的害处。信息时代的到来，工作、生活节奏越来越快，人与人之间的思想需要加强交流;社会分工越来越细，信息层出不穷，现代行业之间迫切需要互通信息，这一切都离不开沟通。

对个人而言，良好的沟通能够使咱们很坦诚地生活，很有人情味地分享，以人为本位，在人际互动中充分享受自由、和谐、平等。不难想象，在一个家庭，一个单位，人与人之间，如果没有沟通，那是多么闭塞、无聊、枯燥、乏味。事情难以处理，工作难以展开。

现代的世界是个沟通的世界，透过沟通能够拓展个人关联的网络，发展人际关联中的支持系统;使交谈富有好处而且简单愉快，使对方感受到你的尊重和明白，能够迅速激发他人对你的理解，让他人自愿地带给更多的协助，发展互惠互利的合作关联;另外还能够，避免人际之间无谓的争论，不伤双方的感情，减少因误解所造成的压力，克服愤怒、恐惧、害羞等有害情绪，促进身体健康。沟通如同黑暗中的一缕阳光，让一切有了生机和活力。多少感情、婚姻、友谊、同事之间、上下级之间的关联，因没有沟通或沟通不良，而濒临破裂，因良好的沟通而冰释前嫌，真是世界上没有沟通不了的事。

谢谢大家!

**医患沟通演讲稿篇十四**

莫里哀说：“语言是赐于人类表达思想的工具。”

人类在语言这方面琢磨了漫长的时间，一切都是为了更好地沟通。

是语言，让周恩来在万隆会议上一鸣惊人，使亚非各国对中国刮目相看；

是语言，让中国诗词大会打动亿万观众的心，使我们对诗词有了更高的理解……

语言是何等的重要！语言是何等的必需！

所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”

语言是亲情的\'粘合剂，语言是友谊的助推剂，语言是沟通的桥梁！

语言在亲人的沟通中，是朴实无华的爱：同学们，请你对辛勤忙碌的父母真诚地说一声：“感谢您，爸爸妈妈，我爱你们！”这将是他们听到的最美的语言。

语言在师生的沟通中，是坚实耐用的阶梯：同学们，请你对兢兢业业的老师们由衷地道一句：“谢谢您，老师，你们辛苦了！”这将是老师们最大的欣慰。

语言在朋友的沟通中，是忠实诚恳的邮票：同学们，请对你的朋友说声：“有你真好！”请对你的同学说声：“我来帮你！”这些朴实无华的语言却拥有着神奇的魅力，让你我如沐春风，如浴阳光。

在我们的学习生活中也需要沟通，尤其是在学习语文、英语这类语言系学科时，不仅要在卷面上取得成绩，更要注重学习时的交流，提升自己的口语水平。

通过语言的沟通来激发起我们学习的斗志，让我们在学习的环境里凝聚着一股你追我赶的劲头。

本·琼森说过：语言最能暴露一个人，只要你说话，我就能了解你。优雅的举止，得当的谈吐会让不认识的主考官人对你刮目相看，拉近你们的距离，促使你走向成功的第一步。

合作中，睿智的语言，理性的思考，会让你收获到“一个好汉三个帮”的惊喜；独特的见解，冷静的分析，会让你获得“压人一等”的快感。

演讲时，流畅的表达，敏捷的反应，会让你拥有“腹有诗书气自华”的自信；犀利的观点，平缓的语速，会让你享受“娓娓道来”的惬意。

语言的力量是伟大的。它就像雨果所说的那样：“语言是人们沟通桥梁，它能化解一切的误会，让人们亲近。”

失去“我自横刀向天笑，去留肝胆两昆仑”的震撼，

失去“自信人生二百年，会当击水三千里”的赞赏，

失去“粉骨碎身浑不怕，要留清白在人间”的忠贞。

的确，巧妙的语言拉近人们的距离；鼓励的语言让自己和他人都更有自信；关爱的语言则使人间充满阳光！

让语言为沟通添色加彩，沟通在语言中辉煌灿烂。

**医患沟通演讲稿篇十五**

各位领导，评委老师们：

大家好！

沟通是我们一生一世都在实践和探索着的生存方式，从出生开始，就无时无刻不在与人沟通。随着当今社会的发展，竞争的加剧，沟通能力从来没有象现在这样成为个人成功的必要条件。有人说一个人的成功因素75%靠沟通，25%靠天才和能力，其实这一点都不夸张。

近期，我读了一本由马蒂·布朗斯坦写的名为《有效沟通》的书。它给我们提供了很多沟通的方式和理念，有效沟通在我们的工作中，同家人、朋友的交往中，以及日常生活的方方面面，都扮演着极其重要的角色，但是我们的沟通并不总是有效的，无效的沟通成为我们在工作中取得成功和生活中获得满足的障碍。

那么进行有效的沟通究竟应该怎么做?我想，马蒂·布朗斯坦的这本《有效沟通》能对我们有很大帮助，它将给我们带入一个心与心相交流的氛围与境界。全书分为六个部分，其中在第二部分提及大量在沟通中倾听的注意事项，详细全面。接下来提供了一些建设性的解决冲突的模式和工具包括了电子邮件在内的沟通新手段。特别是最后一部分总结了在特定的沟通环境中的沟通技巧，做到了有的放矢。全书突出特点是内容具有广泛的实用性，并不是光停留在理论层面，而是结合大量实例，适合于各种不同的工作、生活环境，对帮助读者实现更有效地进行沟通，提高沟通效果大有裨益。

书中曾讲了这样的两个小故事：

第一个故事是：一位朋友在不久前谈起了他参加的一个研讨会。开始时气氛还是比较融洽，但这一切都被一名专家给搅乱了。这位专家在探讨到自己涉及的领域时显得十分激动，滔滔不绝，其他与会者发表意见时时遭到他的打断，整个会场只有他一人口若悬河地发表意见，引起了大家的不满，研讨会在很尴尬的气氛中草草结束。

还有一个是则寓言：一把坚实的大锁挂在铁门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，却无法将它撬开。一个瘦小的钥匙来了，它把身子钻进锁孔，只轻轻一转，那大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢?”钥匙说：“因为我最了解他的心。”

第一个故事告诉我们：作为一个好的聆听者是成为一个成功的沟通者的重要特质之一。那位专家就是没有注意双方沟通时“注意倾听”这个细节才引起公众的不满。作者说：“成名的捷径就是把你的耳朵而不是舌头借给所有的人。”就是强调了倾听在有效沟通中的重要作用;后一个故事则说明：打开锁其实很容易，只要你有钥匙。人与人沟通不难，需要的是你如何既准确又不失巧妙的方式打开它。

由此看来，本书在语言方面亦不失风趣幽默，读者阅读起来轻松自如，很容易就接受了其中的观点。另外，书中大量简易幽默的插图使读者在欢笑中快速掌握沟通的技巧，令人受益匪浅，回味无穷。

中国联通的一句广告词：沟通从心开始！是的，人与人的沟通就是从心开始的。现代社会是开放交流的，我们不仅要把自己的思想、情感和信息传递给别人，又要解读他人的思想、情感和信息。这种沟通是我们在工作中取得成功和生活中获得满足的一个不可或缺的链接。有效的沟通是我们事业成功的一半，学习沟通的技巧将使你在工作、学习中游刃有余。

相信布朗斯坦的沟通经验将会给我们带来更大的成功！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn