

# 承包消防安装合同 消防工程施工劳务承包合同(模板5篇)

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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

## 沟通的演讲稿分钟篇一

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！

## 沟通的演讲稿分钟篇二

人类世界并不缺少人，一个人也不能缺少另一个人，人与人之间，最重要的就是沟通了。下面是为你整理的几篇学会沟通演讲稿，希望能帮到你哟。

学会沟通演讲稿篇一一名小学班主任，感觉孩子小，懂得不多，很少与孩子沟通。

在最近的一次六一“露一手”活动中，我深深的体会到，孩子内心渴望与班主任交流，但是他们需要的是正常的思想和感情交流。问题是有的时候我有时不给孩子这样的机会，因为班主任每天所要做的事情很多，加上课程的压力有时候容易忽视一些想要沟通的孩子，但是一旦有时间我就要趁机过问孩子的学习问题，正襟危坐跟孩子谈。或者就是问那些不知问过多少次的问题。这样的谈话，孩子当然盼望早点结束。

反思自己的过去，我跟孩子谈心交流确实有些少，今后我会对自己要有个适当定位，要有个恰当的心态，还要有个恰当的切入点，更要想方设法营造一个随心所欲的自然和谐的氛围。要随意一些，不要表现出明显的目的性。

倾听是沟通的前提。倾听可以满足对方自尊的需要，减少对方自卫与对抗的意识，为心理沟通创造有利的条件和氛围。倾听的过程是深入了解对方的过程，也是准备做出反应的过程。师生交际中，倾听不仅是教师尊重学生的体现，而且能避免教师在处理问题时由于武断而造成的失误。但倾听并不是只用

耳朵去接受信息,必须用心去理解,做出应有的反应。

我曾经看到这样一段话:“我多希望老师每天能笑着上课呀!”这是孩子们发自内心的感慨。对他们而言,微笑是老师对自己独有的爱与鼓励,是他们渴望获得进步的动力!微笑着面对每一个学生,微笑着面对人生,会在获得与学生沟通的最佳时机的同时,自己的心灵也获得平静。无论班主任还是父母在日常生活中一定要严以律己,要在孩子的心目中树立一个良好的形象,要让孩子感觉到自己周围的人很棒,并为身边有这样的人而引以为自豪。这就给班主任与孩子进行正常的交流和沟通奠定了一个良好的基础。

老师要站在孩子的立场去想问题、考虑问题、处理问题,同时也让孩子做做老师班主任的角色,让他们体验一下互相的难处,角色的互换就很容易赢得相互的理解和信任。相互之间的理解和信任是进行交流和沟通最重要的前提条件。不妨试试和孩子轮流做老师,让孩子体验一把做老师的感觉,负责整个班级某一段时间的日常事务。到时候,他不和你们沟通,恐怕也不行了。

放下老师的架子,坦开自己的胸怀,尊重孩子的观点,和孩子平等地交谈。给孩子营造一种他们已是大人的气氛,让他们享受大人的部分权利,同时引导他们自觉地履行大人的义务。如果做到这些,他们与老师的共同语言就多了,父母与孩子的交流和沟通自然就更容易了。时间一长,孩子就会什么都告诉你的,老师和孩子就会成为无话不谈的好朋友了。

此外我还积极配合科任老师的课堂教学工作,解决好科任老师与学生的关系,并且通过他们的言传身教将德育渗透到班级的各个角落。

学会沟通演讲稿篇二世界之大,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。

熟话说:“事在人为”就是这样的道理。路都是人闯出来的,当今世界,可谓“八仙过海,各显其能”,是“龙”就能飞起来,是“虎”你就能跃起来,到处都是展现自己才能的舞台。我想把“把一千把梳子卖给和尚”的故事送给大家,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。

学会沟通演讲稿篇三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。

譬如, 一个人怒气冲冲的进来, 把书包往桌子上一摔, 这个时候, 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。

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!

## 沟通的演讲稿分钟篇三

人际交往是一门艺术和技巧。在人际交往过程中,我们应重视一些客观存在的心理效应。

一是首因效应。人际交往活动中,我们会很重视开始接触到的信息,包括容貌、语言、神态等,至于后面的信息就显得不是那么重要了,这种心理就是首因效应。首因效应启迪我们一方面要给他人留下良好的第一印象,另一方面又要在以后的交往中,纠正对他人第一印象的不全面的认识。

二是近因效应。就是指最近一次交往的印象对我们的认识所产生的影响。最近一次交往留下的印象,往往是最深刻的印象。一般来说,熟人之间的交往近因效应会发挥较大的作用,因此我们平时应该注意给人留下良好的最近印象。

三是光环效应。又称晕轮效应,是指在交往的过程中,我们往往会从对方的某个优点而泛化到其他有关的方面,由不全面的信息而形成完整的印象。光环效应往往对恋爱的双方起更明显的作用,正所谓情人眼里出西施。

四是投射效应。就是指在交往的过程中,我们总是假使他人和自己有相同的倾向,即把自己的特性投射到他人身上,从而形成对他人的印象。有时候,我们对他人的猜测,无形中透露的正是自己。所以,我们不要瞎猜别人的坏处,不要那么小心眼,不要以小人之心度君子之腹。

五是刻板效应。就是社会上对于某一类事物或人物的一种比较固定、概括而笼统的看法。在人际交往中,我们有时会把对某一类人物的整体看法强加到该类的每一个个体上而忽视

了个体特征。刻板效应有利于总体评价，但对个体评价会产生偏差。比如，农村来的同学认为城市来的同学见识广，而城市来的同学认为农村来的同学见识狭隘。

一是尊重原则，尊重包括两个方面：自尊和尊重他人。

二是真诚原则，只有诚以待人，胸无城府，才能产生感情的共鸣，才能收获真正的友谊。

三是宽容原则，要学会宽容别人，不斤斤计较，正所谓退一步海阔天空。

四是互利合作原则，你来我往交往才能长久。

五是理解原则，就是我们能真正的了解对方的处境、心情、好恶、需要等，并能设身处地的关心对方。

六是平等原则，与人交往应做到一视同仁，不要爱富嫌贫，不能因为家庭背景、地位职权等方面原因而对人另眼相看。

## 沟通的演讲稿分钟篇四

大家好！我来自青年民族小学，我今天演讲的题目是《用爱感化用心沟通》。

才能消除彼此隔阂，促进相互的理解与信任！

古人说：“亲其师，信其道。”和谐的师生关系所产生的教育效果是不可估量的，自从我登上教师岗位以来，我一直以爱为核心，满腔热情的关心，爱护，尊重每一个学生，用爱感化学生，用真诚的心启迪学生的心灵。我班有个叫刘华东的学生爱旷课迟到，虽然我对他煞费苦心教育他改正，但也无济于事。一天，我在上学的路上碰到他正在按车链子，我停下用电动车锁帮他安上了，我和他边骑车边关切地对他

说：“华东，你知道为什么掉链子吗？”“我骑的太快了！”“不全对，是你的链子需要上油了，车链子上了油才能气得快！同样，你的学习如果也加上油，你就能跑在别人的前面，你说对吗？”“谢谢你老师，我明白了。”从此以后，刘华东不仅没旷过课，上课也变的积极了，在“美文诵读”“故事交流”“背诵比赛”等活动课上都有他的身影，小小的一次关爱，改变了一个学生的坏习惯。这件小事让我再次领悟到：用爱感化，用心沟通，不仅可以点燃希望的灯火，还可以构建心灵的桥梁；用心沟通，不仅可以挥洒智慧的甘霖，还可以点化难言的心结！

和谐，是一个永恒的话题。和谐之声悦耳动听，和谐之画赏心悦目，和谐可以凝聚人心，和谐可以团结力量。同样师生关系贵在和谐，和谐之美在于宽容。宽容是人类情感的种子，拥有一颗宽容之心，可以浇熄怒火，化解仇恨。苏霍姆林斯基说过：有时宽容引起的道德震动，比惩罚更强烈。著名教育家陶行知先生的“四块糖果”是很值得我们借鉴的，他巧妙的将批评隔入到表扬之中，使学生对自己的错误有了发自内心的觉醒。人非圣贤，孰能无过对孩子来说更是如此，教师应该以宽容的心态对待他们的错误，给他们机会，并帮助他们进步。

和谐之美在于友善。每天早晨，当第一缕阳光照射到你的脸上，当你走在校园里，学生大声地喊你“老师好”的时候，你的嘴角是否会微微上扬，抱以学生一个善意的笑容一面镜子，你对它笑，它也会对你笑；你对它生气，它也会对你发怒。而学生，就是我们的镜子。所以，请扬起你的笑脸，她能让校园充满阳光般的温暖，雨露般的滋润。

如果校园是一棵绿树，那么和谐便是树上的枝枝叶叶；如果校园是一片蔚蓝的天空，那么和谐便是空中一排排成群结队的飞鸟；如果校园是一泓清泉，那么和谐便是泉眼中一滴滴甘甜的泉水。



因为有了和谐，我们在校园中得到的是丝丝春雨，缕缕阳光和阵阵微风；因为有了和谐，我们在老师和同学间得到的是鼓励，赞赏和理解。

老师们！同学们！其实，在很多时候，我们一声亲切的问候，一句关切的话语，一次真诚的祝福，甚至一个甜蜜的微笑，有时也会给一个人的心灵带来一股股催人奋进的暖流！因此，让我们师生之间用心进行沟通吧！让我们用真诚开启心灵，用智慧孕育成长，用希望放飞理想，用和谐谱写校园的美丽篇章！

## 沟通的演讲稿分钟篇五

我是小学班主任，感觉孩子小，懂得不多，很少和孩子交流。

在最近的6月1日的节目中，活动中，我深深体会到，孩子渴望与班主任沟通，但需要的是正常的思想感情交流。问题是，有时候我不给孩子这样的机会，因为班主任每天都有很多事情要做，而且因为课程的压力，有时候很容易忽略一些想交流的孩子，但是一旦有时间，我就会趁机问一下孩子的学习问题，坐下来和他们聊一聊。或者只是问不知道多少遍的问题。这样的对话，孩子当然期待早点结束。

反思我的过去，我确实和我的孩子有过一些交谈和交流。以后我会给自己一个合适的位置，一个合适的心态，一个合适的起点，想尽一切办法随意营造一个自然和谐的氛围。要随意，不要表现出明显的目的。

倾听是沟通的前提。倾听可以满足对方的自尊，减少对方的自卫和对抗意识，为心理交流创造有利的条件和氛围。倾听的过程就是更好地了解对方，准备做出反应的过程。教师生交际中，倾听不仅是教师尊重学生的体现，而且能避免教师在处理问题时由于武断而造成的失误。但倾听并不是只用耳朵去接受信息，必须用心去理解，做出应有的反应。

我曾经看到这样一段话：我多希望老师每天能笑着上课呀！这是孩子们发自内心的感慨。对他们而言，微笑是老师对自己独有的爱与鼓励，是他们渴望获得进步的动力！微笑着面对每一个学生，微笑着面对人生，会在获得与学生沟通的最佳时机的同时，自己的心灵也获得平静。

无论班主任还是父母在日常生活中一定要严以律己，要在孩子的心目中树立一个良好的形象，要让孩子感觉到自己周围的人很棒，并为身边有这样的人而引以为自豪。这就给班主任与孩子进行正常的交流和沟通奠定了一个良好的基础。

老师要站在孩子的立场去想问题、考虑问题、处理问题，同时也让孩子做做老师班主任的角色，让他们体验一下互相的难处，角色的互换就很容易赢得相互的理解和信任。相互之间的理解和信任是进行交流和沟通最重要的前提条件。不妨试试和孩子轮流做老师，让孩子体验一把做老师的感觉，负责整个班级某一段时间的日常事务。关于沟通的演讲稿关于沟通的演讲稿。到时候，他不和你们沟通，恐怕也不行了。

放下老师的架子，坦开自己的胸怀，尊重孩子的观点，和孩子平等地交谈。给孩子营造一种他们已是大人的气氛，让他们享受大人的部分权利，同时引导他们自觉地履行大人的义务。如果做到这些，他们与老师的共同语言就多了，父母与孩子的交流和沟通自然就更容易了。时间一长，孩子就会什么都告诉你的，老师和孩子就会成为无话不谈的好朋友了。

此外我还积极配合科任老师的课堂教学工作，解决好科任老师与学生的关系，并且通过他们的言传身教将德育渗透到班级的各个角落。

## 沟通的演讲稿分钟篇六

“妈，酱、酱油、买回来了，还有事吗？”我用着试探的语气问到。

“出门前怎么跟你说的，去黄阿姨那买酱油要快点回来，现在你看看，你看看，都几点了！”火药味从厨房迅速蔓延开来。

“我、我……”

我转过头，把老妈难看的脸甩在后面，跑回房间。随之而来就是“砰”的关门声。

门隔开的是两处空间，心隔开的是两道鸿沟。

窗外的天空像在迎接一场久违的大雨，阴沉阴沉。乌云把原本晴朗的天空遮得密不透风，是暴风雨的前兆吗？看着窗外的我，眼泪像泛滥的洪水，越过堤坝汹涌而出。

委屈堵在喉咙，想说，说不出。

“丫头！”唉，老妈肯定是问我经过一个晚上的思考悟出什么了。又是这招，您不烦我都厌了。刚想说：“妈，我没错。”老妈说了一句，什么？是“对不起”？我、我没听错吧。我瞟了老妈一眼，天呐，什么世道！强悍的老妈也会说“对不起”了！

“嗯，我知道了，妈，昨天对你吼，对不起，不会有下次了。”我说完不好意思地往房间溜。

“昨晚那面好吃吗？我还特意煎了两个蛋呢！”我惊讶地回过头，老妈得意地笑着。

“什么？您煮的？我还以为是老爸呢！”

其实，生活就需要沟通，那是一座跨在鸿沟上的桥梁。只要我们能换位思考，很多时候都可以化解不必要的误会。在被怒气溢满大脑时，为什么不静下心来仔细想想呢。请记住，母亲对子女的爱是最无私的。等到我们把所有愚昧都淘尽，

就会看到沉在最底下的智慧。

## 沟通的演讲稿分钟篇七

大家好！

你曾经被误解过吗？你曾经想过要极力化解，对方却无动于衷的经历吗？我想应该几乎所有人都有过以上经历吧，那么我们应该如何去解决呢？先来看个故事。

呵呵，笑过之后你应该知道我该说什么吧？没错，就是沟通。是沟通让他们化解身边的误会和不和。你看，一场看以不可避免的纠纷只用一句好就轻松搞定，就像一句日本谚语那样：“即使开始怀有敌意的人，只要自己抱着真实的诚意去接触，就一定能换来好意！”可见，沟通的魅力之大，是出乎所有人意料的！你不信吗？那再来看一个故事。

说是屠格涅夫和托尔斯泰由于文学见解和政治见解的分歧，曾多次发生过争吵。后来屠格涅夫经常住在法国，两人各奔东西，从不往来。时隔16年之后，托尔斯泰主动给侨居在法国的屠格涅夫写信，希望彼此消除这种隔阂。

托尔斯泰写道：“我一想到你，很自然的联想到你的一切好的东西，因为对我来说，你对我的好处实在太多了。我记得，多亏你帮助我在文坛上出名，也记得，你曾经喜欢过我和我写的东西。”托尔斯泰还说：“假如我有什么不对的地方，请你原谅。”这封信使屠格涅夫特别感动，也特别高兴。一回到俄国，他就去拜访托尔斯泰，从此两人怨恨冰释，又和好如初。

看吧，我说的没错吧。只有一封信的沟通，就把两个分离16年的死对头变得和好如初，甚至感情比过去还好。可见，人与人之间相互沟通所带来的作用，并不是浪得虚名。

我们在懂得沟通时，还要学会沟通，从而正确地利用它来化解我们和别人之间的误解与各种恩恩怨怨。但是如果你只是盲目地运用沟通，不但会事倍功半，有时甚至还会势得其反！

沟通要有技巧，沟通方法很多，要靠我们自己一个一个地去摸索，去探求。

沟通是活的，不是死的。只要经常沟通才能让沟通发挥出它真正的作用，如果只靠一次简单的沟通解决问题，那么过不了多久，就会旧伤复发，你和原来与你和好的人误解会变得更大。屠格涅夫与托尔斯泰虽然只靠一封信就又好如初，但他们呆在一起沟通时间比过去的分离时间还长。所以请记住，要和朋友、亲戚们多多沟通，才能增加彼此的感情，化解不必要的伤害与误解。

## 沟通的演讲稿分钟篇八

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。

## 沟通的演讲稿分钟篇九

2、集中注意力：在和患者的沟通交流过程中，要注意自己的眼神和动作，要注视患者的眼神，不要有小动作。

3、多角度思考：有时患者说他想选择“便宜的治疗方案”，很有可能是一种博弈方式，并非其最后的决定；有的患者似乎对牙龈疾病的预防并不热衷，医生也许可以从美容牙科的角度来改变他的观念。

4、注意潜台词：很多医生在听患者讲话的时候，多有明显的倾向性，即只听得进与诊断和治疗有关的事实，忽略了他们讲话的中心意思、潜台词、牙科问题的优先排序等等。而这

些重要的线索往往是医生了解患者、制定治疗方案中所不可或缺的。

5、不轻易打断：我们在和患者对话时，常常会因为各种原因打断患者讲话或阻止他们继续讲下去。有时候是原定的预约时间安排，有时候是怕自己的思路受到影响。但更多的是不耐烦，嫌患者啰嗦。这种种都表明我们还没有理解听的真谛，没有意识到听的重要性。所以，我们在与患者对话中要尽量做到“多听少讲”，尽量不要打断患者的讲话。

6、把握沟通主题：不打断患者的讲话，不等于让患者主导讲话的进程。医患沟通时整个医疗行为的一个重要组成部分，虽然患者也是医疗行为的重要参与者，但医生毕竟是医疗行为的主导者。所以在和患者交谈过程中，我们有责任把患者引向和围绕与其疾病和需求相关的主题。

## 沟通的演讲稿分钟篇十

因为，讲话有两种类型。第一种，有时候我们纯粹是为了自身的利益，将心中所想大声地表达出来。也可能是刚刚发生了什么事情，我们通过说话作出回应。通常情况下，我们只会说点自己想表达的内容。

还有一种类型的讲话，目的是为了对其他人施加某种影响。这种情况下，你是在分享一些东西：知识、洞察力、信息、灵感，或是一些经验、一种感觉。

当讲话人的意图是传授一些东西以改变听众的思想时，讲话就变成了领导行为。他为了创造出尚不存在的某些东西而组织语言。他提出问题：“我如何才能让情况变得更好？”之后，就会运用话语和想法去实现这个目标。

这一理由会吸引你不断前进。要有所作为的愿望比受到恐惧煎熬的念头更能使你兴奋；高尚的希望要强于内心的恐惧，它

是带领我们克服恐惧的唯一工具。

当然有用！

即使你做的事情只是坐在收费站里，在每次收费之后说声“谢谢”，那也是你的意图在指引你进行沟通。在最基本的日常行为中，包括在说“早上好”时，带着一种分发礼物的意图，也会把你正在做的事情提升到一个新的层次。因为，人的意图可以促使行为更完善。

彼得

我曾在巴黎的一家五星级餐厅观察过一名侍者的工作情况。他走路像溜冰，滑行顺畅、平稳，看他走路让人身心愉悦。当他把食物端到餐桌上时，会与就餐的人说几句。他说话的时候，每一位顾客都会眉开眼笑。我也观察了其他侍者，没有一位像他那样能对所服务的顾客施加那么大的影响。我的行为引起了他的注意，他马上走了过来。

“先生，有什么能为您效劳？”

他笑着回答：“年轻时，我第一次在一家雅致的餐厅上班，领班建议我每次服务完后对顾客说一句‘祝您好胃口’，因为我性子有些急，每次都是刚把盘子放到桌上，就重复说几句‘祝您好胃口’然后快速离开。一天，当我把盘子放下时，我猛然发现，餐桌前的顾客都看着我。在那一刻我意识到，我应当看着他们的眼睛，说一句‘祝您好胃口’，并且真心祝福他们。这样，不用语言我就能告诉他们：‘我希望食物合你们的胃口，我希望你们快乐。’通过这种最简单的动作，就能让顾客感觉很舒畅。这样做花不了我多长时间，将盘子放在顾客面前，就好像菜是我自己做的。我不是简单地提供食物，而是在提供圣餐。我是最幸运的人，先生。招待人们进餐，带给人们营养，提供让人们高兴和快乐的东西，这是多么荣耀的事情啊！”正是在那家餐厅，我懂得了一个道理：



带上正确的意图，你可以将任何事情都变成给予别人礼物的机会。

作为演讲者，你会觉得这是个好消息。其意义在于，你不必是完美的，给予礼物的意图胜过对完美演讲过程的追求。的确，说对每句话当然好，但是演讲中出点问题或犯点错误也没什么大碍，因为萦绕在听众脑海里的是整个体验。