# 学会沟通的演讲稿800字

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-09

*学会沟通的演讲稿800字（通用6篇）学会沟通的演讲稿800字 篇1　　今天看书读道一首故事：有一位很喜欢吃鱼的男士，为了把鱼中间最好的一段留给自己心爱的妻子。每次家中烧鱼，他的抢先去吃鱼的头和尾。一向不喜欢吃的妻子以为丈夫喜欢吃鱼头和鱼尾，*

学会沟通的演讲稿800字（通用6篇）

**学会沟通的演讲稿800字 篇1**

　　今天看书读道一首故事：有一位很喜欢吃鱼的男士，为了把鱼中间最好的一段留给自己心爱的妻子。每次家中烧鱼，他的抢先去吃鱼的头和尾。一向不喜欢吃的妻子以为丈夫喜欢吃鱼头和鱼尾，也总是特意把鱼头和鱼尾让出来，自己勉强去吃中间的那段，因为她对丈也很疼爱。他们就这样互相疼爱的，经过了十几年。鱼也一直是这样吃的。终于有一天，丈夫对妻子说我好想吃一段鱼肉啊，妻子也发愣了，因为妻子也在想，吃够鱼肉的我也好想吃一顿鱼头和鱼尾呀。话一说开，两夫妻心灵震撼，禁不住热泪盈颖。我还读到了一则故事:也是一对中年夫妇，他们家境贫寒，却十分恩爱。夫妻两的生日恰巧在同一天，双方都想送一件礼物给对方儿，又不想让对方事先知道。给他来一个突然的惊喜，到了生日那天夫妇双方都把自己当礼物送给了对方，面对你我两人都愣住了。原来丈夫把自己心爱的怀表卖了给妻子买了漂亮的发卡;但是妻子却吧受伤的头发给卖了，给丈夫买了精致的表链。结果两人都买了一件现在对方无用的东西，因为怀表没了，还要表链做什么?头发也没有了，发卡也没有了用处。

　　不仅父亲间的感情需要沟通，父母也孩子也是如此。和上面两夫妻吃鱼的故事差不多。我高中的时候在家里会看看我们老师的画作，我也经常在我父母面前夸我们的美术老师。不久，我爸爸就让我去学美术。而我也以为他们想让我学美术，不想让他们失望，所以我就默默妥协地学习了美术。直到高二时，我确实学习美术感到枯燥，并且我本来就没有美术天赋，重点是我从小学就不喜欢画画，每次美术课都只是敷衍了事，应付应付而已。之前也只是单纯得惊叹我们美术老师的水平，所以我还是忍不住问我的父母：“你们为什么要让我学习美术，其实我喜欢的是音乐?”我父亲听了当时是悲喜交加，因为他也喜欢音乐，只是没有实现，所以在他的内心是希望我学习音乐的。他对我说：“你不是经常提到你们的美术老师和他的作品吗，我以为你很喜欢美术”，而我却以为是他们希望我学习美术，一切的问题都在于只是单纯的我以为。

　　这些都说明了一个道理。缺乏应有的沟通，虽然是从善良的愿望出发，表达的都是一份真挚的情意，却因为缺乏必要的沟通，最后的结局却并不是我们想要的结果。我们是一个关系社会，有人群的地方就有人与人之间的关系来往，不管是同事，朋友，邻居和家人，都需要沟通来加进我们彼此的关系，不然就会出现障碍，由此引发猜忌与误解。以至于产生隔阂，甚至自己从善意出发，也会变成不好的结局。所以我们因为缺乏沟通，时间久了，挤压的东西越多，必然会导致恶果。为什么我们会常常看到新闻报道的一些琐事造成的夫妻或者是亲朋好友关系的破裂，原因固然多样化，但是缺乏心灵上沟通也是其中重要的因素。沟通是我们人与人交往的宽阔的水渠，任情感的溪流畅行无阻，所有的人生或者社会的见识差异，行为言语的冲突，心境的烦恼，都可以通过相互的交流而获得彼此宽容和谅解，且起到稳定的作用。但是我们如果一旦缺乏了沟通，就会造成一道鸿沟。

　　沟通是一种需要，用心沟通是一种真情。

**学会沟通的演讲稿800字 篇2**

　　这听起来像不像你最可怕的梦魇?在一大群人面前发言的想法吓着你了吧?其实，这样的人并非只有你一个。你并没有什么毛病，真正的问题是，作为人类，在这样的情况下，身体会本能地表现得如此差劲。

　　为什么会这样呢?人类大脑里有两个微小的、杏仁状的神经组织，叫“杏仁体”。作为最古老的大脑神经系统的组成部分，“杏仁体”仅有一项功能，不是助人思考，而是让人保持活跃。“杏仁体”从不休息，它们是人类早期预警系统的一部分。它们不断扫描危险事物，一旦你遭到威胁，它们就向你的身体发出警告。当你站在讲台上的那一刻，DNA告诉你此刻遇到烦了。当感觉到有几百双眼睛在黑暗中盯着你时，经过几百万年进化之后的哺乳类动物的大脑，确切地知道这意味着什么——意味着你将成为一顿盘中餐。

　　你大脑里的杏仁体马上行动了起来。它们会用力挣脱高度进化的大脑的控制，并且将信息传回到掌控求生本能的大脑的原始部分。肾上腺开始分泌肾上腺素并将其注入你的身体系统。此时，呼吸更加急促，为血液补充氧气;心跳加快，为行动作准备;你开始出汗，手变得腻滑、难以抓住。目光变得锐利起来，你已做好战斗或逃跑的准备。血液回流转向胳膊和腿部的肌肉群，将帮助你战斗或逃跑。所有无关紧要的功能都被停止。血液被从其他器官中抢过来，因为在保全性命的紧要关头，那些器官不是必需的。

　　此时，对于你来说，不幸的是有一个器官，即大脑中处理语言的前额叶，也在被抢之列。当血液从前额叶流走时，你为演讲而精心准备的话也会从大脑里消失。那一刻，你大脑一片空白，觉得自己很愚蠢，因为你的智商实际上已经下降了，你正处于称之为“杏仁体劫持”的状态。

　　聪明、成功、漂亮或才华横溢等特质，都不能使你幸免于“杏仁体劫持”状态。实际上，跻身《财富》杂志500强公司的许多首席执行官(CEO)、世界各国领导人、外交官、大使以及政治候选人都曾遇到过同样的问题。当他们碰到这种问题时，其中许多人都向我们进行了咨询。

　　那么，我们是谁呢?我们二人来自研究高效沟通交流的前沿领域。彼得·迈尔斯，现任斯坦福大学教授。他开设的沟通课在该校引起了强烈的反响。同时，他还是Stand & Deliver咨询公司的创始人兼董事长，该公司游走于全球，为美国、西欧、斯堪的纳维亚、俄罗斯、日本、拉丁美洲以及中东地区的CEO和高层管理人员提供培训。

　　我们从事的是什么样的工作呢?

　　当一名领导人进入聚光灯下，所有目光都集中在他身上时，无论是美国总统还是当地图书馆基金委员会主席，当他开口说话时，人们对他的期望都会令他心生怯意。人们会想当然地认为他会表现得有内涵、思路清晰且充满自信。

　　问题是，聪明的人不一定是一个好的沟通者。事实上，许多聪明人的悲剧就是思维能力超过了语言表达能力。这正是我们帮助他人提高的突破口。

**学会沟通的演讲稿800字 篇3**

　　我们经常在演讲开始前24小时或48小时的危急情况下被召来，以避免潜在的沟通危机，在领导人登台演讲之前，我们会在休息室里指导他们;在演讲的前一个晚上重写讲稿。我们不断修改和丰富演讲的语言和内容，让领导人练习并不断彩排，并且教给他们一些必要时可以派上用场的技巧。

　　有时候，一个公司的领导人需要赢得员工的认可，需要影响团队迎接一项新挑战，或者需要将分散的团体联合起来才能更有效协作。这时候，我们也会提供帮助。

　　我们曾多次应邀与一位高层行政主管一起工作。她聪明过人、经验丰富，但某些习惯削弱了她的权威。我们帮助她将思想转化为行动，让她带着一定的威严讲话，这样她最终会赢得应有的尊重。我们也会培训那些工作有声有色却怯于向董事会作报告的高级副总裁。我们为演讲者答疑解惑，让他们的演讲由杂乱无章变得条理清楚，由疑点重重变得切实可信，由枯燥乏味变得富有激情。

　　我们帮助演讲者让思想得到恰如其分的表达：思想被接受的程度与演讲者表现出来的活力相匹配。我们与那些聪明的中层人士一起工作，他们因不能有力地表达自己的观点而被忽视。我们帮助那些想在会议中取得更好沟通效果的人们。他们会提出这样的问题：“我怎样才能插上话?”“我怎样驳倒性格外向的人?”“如果我是一个更喜欢沉思或只埋首于数字的人，我该如何坚持自己的立场呢?”我们经常对金融或数据分析人士进行培训，教他们如何将数据转化成令人难忘、让人信服的叙述。我们经常会与一些CEO一起工作，他们聪明但性情冷淡，与员工打交道时往往不知如何是好。

　　人们向我们寻求帮助通常基于两种原因。要么，他们在沟通上已经取得了一些成功，品尝过其中的甜头，因此想获得更多成功;要么，他们有过一次痛苦的经历，就像我开头描述的那样，他们不想再忍受那样的折磨了。向我们寻求帮助的许多人，正在遭受演讲的煎熬，而且对演讲充满了恐惧。他们渴望停止恐慌，享受演讲过程并达到更好的演讲效果。他们当中的许多人已经是很好的沟通者，但正像吉姆·柯林斯说的，“优秀是阻止你迈向卓越的敌人”。我们只与那些决心提高自己演讲水平的人一起努力。

　　如果你正在阅读本书，恭喜你，你清楚地懂得一个道理：如果你希望事情成功，那就需要良好的沟通。就算完全没有有效的技巧，你也要明白你的每一次演讲、每一次沟通，都会或多或少地激发别人的积极性，促进事情的成功。

　　通过本书，你将与前来咨询及从世界各地赶来参加培训的CEO和公司领导人获得一样的信息与技巧。精华尽在你手中的书里。本书与附录的网络链接信息将为你带来一次实战学习体验，这样的设计旨在极大地提高你说话时的影响力。

　　当然，你无法凭空获得信心。信心不是可以从外部获得的东西，也没有人能赐予你信心。信心来自挑战自我的过程，通过战胜困难来产生信心，倘若不如此，信心就会消失。信心来自一系列胜利的积累，不管这些胜利是大还是小。在恰当的时间，拥有正确的知识和技能是绝对必要的。想克服恐惧，你只能做自己最害怕的事情，向自己证明你能处理好它，能战胜它。当面对恐惧时，你能一次又一次赢得胜利，这就是本书的目标。

　　我们将帮你解密大庭广众之下那令人却步的经历。我们的目标是驱散你面对听众时心中的恐惧，把你打造成一个强大且从容的演讲者，这样你就可以分享你的知识，将这些知识作为礼物分送给他人。

**学会沟通的演讲稿800字 篇4**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家下午好!

　　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。

**学会沟通的演讲稿800字 篇5**

　　黄老汉种了一辈子地，没想到竟然培养出了一个当局长的儿子。

　　儿子在县城，一年中难得回家一趟。

　　这一年中秋，又恰逢黄老汉生日，于是局长儿子百忙之中偷闲赶回老家为黄老汉祝寿。

　　爷俩饭罢，就坐在院子里的葡萄架下聊了起来。儿子端起茶杯说：“爸，咱两好长时间没在一起。”

　　“别叫爸，叫爹。”

　　儿子的脸阴了一下，但马上恢复了正常，“爹。咱爷两好久没在一起说话了。今天晚上，咱两就说点掏心窝子的话，沟通沟通。”

　　黄老汉点燃烟杆子，默默地听着。

　　儿子问道：“爹，您这一辈子什么时候最高兴，最幸福?”

　　黄老汉把烟杆子一放说：“嗯，那得算粮食大丰收的时候。”“爹，您这叫空话、大话、套话，当农民的谁不希望粮食大丰收?”

　　“那，儿子，你什么时候最高兴、最幸福呢?”

　　儿子答道：“爹，我这一辈子最高兴最幸福的时候嘛，就是下属给我汇报工作情况的时候。”

　　黄老汉又点燃烟杆子，吧嗒吧嗒抽了几口后说：“那有什么可高兴的，一个人坐着，听一群人叽里呱啦讲个不停”

　　儿子马上接口道：“哪里啊，他们都是拣我喜欢的听讲，只要他们稍一讲错，那我就敲敲桌子，碰碰茶杯，或“唉”声什么的，他们就不敢说下去了。”

　　黄老汉把烟杆子放在石凳上，使劲敲两下。儿子问：“爹，您咋了，我没招惹您老人家呀?”

　　黄老汉接口道：“小子，你爹刚才说的不好，现在我重说。我这一辈子最高兴、最幸福的事，就是有你这个第一个成为村里的大学生，没想到你现在却使我失望，你没当几年官，官气倒长了不少，真没想到。”

　　说完，黄老汉站起来要回里屋。突然，黄局长激动的站起来，厉声喝道：“同志，你这是什么态度，我还没说散会呢!”

**学会沟通的演讲稿800字 篇6**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家下午好!

　　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！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找