第一图书网, tushu007.com

<<凝聚人气的焦点会议>>

图书基本信息

书名：<<凝聚人气的焦点会议>>

13位ISBN编号：9787111320531

10位ISBN编号：7111320530

出版时间：2010-10

出版时间：机械工业出版社

作者：袁岳，张军 著

页数：189

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

前言

有一个大学生朋友问我：中国人素来讲究低调，而你是很主张高调的，甚至认为高调才有戏，那么这不是违背我们一向的传统么？
这个问题似是而非。
中国传统上是不讲究高调的，但那是在农业社会形成的规则。
在农业化的社会里面，人们的社会网络相对固定，彼此认识，不需要高调，也不认可你那种可能打破社会格局的调门。
但是到了现代的信息社会与工业化社会，人们之间的社会交往松散化、规模化、快速化了，从机会上来讲我们似乎接触了更多人，但从沟通效果来说人们之间的关系密切度却下降了。
因此如果没有高调，其他人都不知道你是谁，不知道你做了啥，不知道你能做啥，不知道那是你做的，不知道这样做的道理，也不知道你与其他人做得有啥不一样，如此则很难使能做者突出，也不能与不能做者分别，使得社会的识别成本高而运行效率低。
当然我说的高调是强调有实力与做功下的高调，不是纯忽悠，也不是蒙骗。
但我不是指你一定是在功成名就之后才能高调，人们应当把沟通能力当成一种普通的社会交往能力，你想做一件事情可以与别人商量，你想动员一些人一起去努力可以去开演讲会，你想整合资源那么就需要去谈判，你需要知道社会与市场的需求那么就需要去访问调查。
因此高调是指积极地、主动地、自然地面对熟人与陌生人，正当直接地去沟通，而不是光在那儿自己想，自己念叨，也不是只说悄悄话。
我发现欧美名校里面中国名校学生相对就多，为什么？
难道他们真的歧视我们中国的非名校学生么？
实际上不完全是，一个很重要的原因是中国的非名校学生根本没有申请欧美名校的自信，而如果你敢大胆申请，其实也有相当的机会呢。
按照我的这一建议，若干名非名校同学得到了欧美名校的录取通知与奖学金。
我们今天身在一个快速发展、周围充满各类资源、机会和风险的时代，没有一点高调沟通的意识与能力，那么我们就会成为二八定律里面的弱势一方。
在这样一个已经在本质上发生了变化但很多人还普遍低调的社会环境里面，高调本身就是竞争力，而我们很多的家长、老师与长辈们还没有意识到这一点，他们给小孩子灌输的还是以低调做人的惯例。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《凝聚人气的焦点会议》包含座谈会的组织、主持、语言技巧、非语言技巧等方面。对于商业组织会议、企业内部会议、市场研究座谈会等各种会议的有效召开有指导作用。

把一组人放在一起将汇集远比个人间访谈更为广泛的信息、见识和意见。
座谈会中，一个与会者的发言会引起其他与会者的连锁反应。
在群体交流中远比个体间交流更易碰撞出灵感与创意。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

袁岳，零点研究集团董事长兼总裁。
东方卫视、宁夏卫视与上海第一财经电视节目“ 头脑风暴 ”主持人。
北京大学社会学博士，哈佛大学肯尼迪政府学院MPA，西南政法大学法学硕士，2007年耶鲁世界学者。
中国信息调查协会副会长，北京科技咨询业协会理事长，北京留学生商会副会长，哈佛校友会理事，世界园艺博览会文化艺术委员会委员。
清华大学、南开大学、西南交大、中国传媒大学、中央美术学院等高校的兼职教授、EMBA／MBA／MPA兼职导师。
在组织管理、高级谈判、市场营销、品牌管理、政策分析、社会群体研究方面颇有研究，担任多家重要媒体和企业的长期管理顾问。
出版管理学、经济学、社会学、法学等方面图书二十余部。

<<凝聚人气的焦点会议>>

书籍目录

第一章 焦点团体座谈会焦点团体座谈会的特征焦点团体座谈会与传统座谈会的五个差异焦点团体座谈会的应用范围焦点团体座谈会中的九种具体角色设计焦点团体座谈会的基本要点第二章 焦点团体座谈会在不同群体中的使用小型座谈会(Mini Group)家庭座谈会(Family Group)伙伴座谈会(Peer／Friend Group)特殊群体的座谈会第三章 如何组织焦点团体座谈会与会者条件与会者的选择与会者的人数界定座谈会的次数会议时间的安排会议场所与设备与会者的津贴回报会场会务服务第四章 如何设计焦点团体座谈会提纲提纲设计的基本原则三种不同方式的提纲：主题式、问卷式、剧本式提纲设计的流程如何设计提问方式问题的顺序如何排列探询、跟进及意外问题的处理问题限制的多种因素提纲中的间接推动因素第五章 如何主持焦点团体座谈会一个合格座谈会主持的基本要求座谈会不同阶段的主持具体要求座谈会的语言策略如何在座谈会中运用非语言策略主持人的训练要点第六章 如何在焦点团体座谈会中应用侧探技术侧探：提供一个十分有意义的触及真实信息的途径侧探方法的类型：语言侧探法、活动侧探法侧探结果分析：收集、解释、推断第七章 如何整理会议资料会议记录的基本要素做好会议音像资料的整理分组小结编码补充第八章 如何进行座谈会资料分析及撰写报告座谈会资料分析的基本要求座谈会资料的分析座谈会资料分析涉及的其他工具座谈会报告的写作报告写作中15个注意事项附8-1××超市女性化妆品选择模式座谈会主持人简明报告附8-2焦点团体座谈会正式报告样本

章节摘录

插图：2.确定问题项目负责人及其成员需要认真倾听客户及其他人对本项目所需要解决的核心问题的意见，了解问题的背景情况以及相关人士对问题的看法。
客户的意见当然有很重要的意义，但客户对于问题的描述与认识角度却不见得是唯一正确的。
为了确认问题，项目组可能要开放式地试组织一组座谈会，也许可能会发现焦点团体座谈会本身不见得是研究这个问题的好办法。
试座谈也可以帮助我们很好地设计出适当的提问策略。
有时候，客户指望在座谈会阶段就能找到解决问题的策略，但事实上，在座谈会结束后我们才能较好地理解问题，并提供出针对客户所描述的这些问题的适当研究方案。
3.开始设计问题在问题确认及大家都对焦点团体座谈会的适用性已然形成共识之后，那么就进入了问题设计阶段。
某些问题直接了当，不需多费心思，但另一些问题则需要使用适当的策略提出。
在后一种情况下，可以使用头脑风暴法。
头脑风暴小组可以使用4～6人，项目负责人在把研究的核心主题加以介绍后，对于可能邀请的与会者情况也加以描述，征集大家对问题设计的建议。
项目负责人应确保会议按多种思路而非一种思路进行。
提纲的设计负责人应把这些思路及时记下来，无需担心大家所提供的想法是否全面、措词是否得当。
有时大家可能对某一类思路颇具共识，也可能没有，这都无大碍。
注意，如果参加者的个人背景、知识领域及经验都存在较大差异，包括通才与专才，考虑年龄、行业等因素，它的效果可能会更好。

编辑推荐

《凝聚人气的焦点会议》：第一财经“头脑风暴"节目主持人，零点研究集团董事长袁岳十余年管理咨询实践结晶。
源自作者于清华大学公共管理学院教授的培训课程。
袁岳格调沟通思想之“高调”我说的高调是强调有实力与做功下的高调，不是纯忽悠，也不是蒙骗。但我不是指你一定是在功成名就之后才能高调，人们应当把沟通能力当成一种普通的社会交往能力。你想做一件事情可以与别人商量，你想动员一些人一起去努力可以去开演讲会，你想整合资源就需要去谈判，你需要知道社会与市场的需求就需要去访问调查。
因此，高调是指积极地、主动地、自然地面对熟人与陌生人，正当直接地去沟通，而不是光在那儿自己想，自己念叨，也不是只说悄悄话或者八卦语言。
袁岳格调沟通思想之“格调”我更提倡沟通要有格调，所谓格调就是：可以主动表现，但有知识而谦虚，不以自己有知识而蔑视其他人，不以自己知道一点而觉得只有自己最牛；积极与人沟通不只是为讨好，更不是为献媚，而是有自己的尊严，也尊重其他人的不同意见，所谓不卑不亢；与人沟通能带给人帮助与善意，同时也能倾听其他人的意见，追求妥协与双赢；对其他人的感受敏感，又不会过敏而紧张，或者因为过于无视其他人的意见而专横。
我们今天已经进入一个利益分化的时代，进入了一个很多人有自己话语权的时代，因此沟通已经成为了解人、接近人、获得人、与人相处的基本能力，没有沟通的能力就没有和谐的关系。
焦点会议的主持人主持人一般不介入发表实质性的意见，不宜对与会者的回答作出有价值偏向（赞扬、反对、分析、嘲讽、争辩等）的反应。
主持人在出现需要自己裁判的问题时，尽量作“各有道理”的姿态；即使与会者向主持人提问，主持人应移请其他与会者回应。
但主持人可以适当进行下列行为：对与会者的回答给予鼓励性的简短评价；出于突破静默的需要而适当以自己的经验或举例方式发表自己的看法；简要总结与会者的意见，并寻求验证。

第一图书网, tushu007.com

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