

# 陽明 GOLF 隊長盃邀請賽剪影

日期:97.07.17(四) 地點:東華球場



▲冠軍得主—P.P.MASA。

## 陽明 FUN 暑假拉拉山水蜜桃之旅

日期：97年07月26日(星期六)

(原訂7月19日)

集合時間：早上5:30

集合地點：福華飯店/復興南路側門

交通：台元巴士

請各位社友踴躍攜眷參加！

## 2008 年扶輪基金研習會

日期：97年08月09日(星期六)

時間：13:00~17:00

地點：台大國際會議中心 2 樓

參加人員如下：

A、地區扶輪基金會所屬各委員會主委及委員

B、各社社長、副社長、國際主委、扶輪基金主委、有意參加之社友，原則上每社請派 5 名以上社友參加。

## 笑話一

### 熱脹冷縮

老師：舉一例說明熱脹冷縮的現象

學生：寒假四星期，暑假八星期

### 考試手則

上聯：考試不作弊明年當學弟

下聯：寧願沒人格不能不及格

橫批：就是要過



台北陽明扶輪社 TAIPEI YANGMING ROTARY



陽明  
YANGMING  
WEEKLY BULLETIN  
第 33 卷第 04 期



## 四大考驗

- 一.是否一切屬於真實？
- 三.能否促進信譽友誼？

- 二.是否各方得到公平？
- 四.能否兼顧彼此利益？

## 本週節目

### 第 1637 次例會

日期：97年07月22日(星期二)

主講：林龍旅行社總經理 林龍

講題：山水有情~導遊放電

#### 簡介：

- \*台灣觀光領團協會常務理事兼講師
- \*中華大自然教育推廣協會義工兼講師
- \*台北市松山、中山、士林社區大學-山水有情 + 導遊考照輔導班-講師

## 下週節目

### 第 1638 次例會

日期：97年07月29日(星期二)

主講：林青穀家醫診所 張守安醫師

講題：營養與健康

邀請：I.P.P.GARY

生日喜慶

7/24 I.P.P.GARY 生日

## 開會通知

本次例會結束後將召開授證 32 週年紀念活動籌備會第一次會議，敬請下列社友例會後留步。

出席社友：

C.P.A.、PATENT、T.K.、B.J.、C.D.、ACCOUNTANT、K&R、KAI、IAN、RAINBOW、P.P.MASA、JEWELRY、CONNECTOR、ROMEO、P.P.JACK、P.P.STAINLESS、P.P.ROGER、P.P.CLEMENT、P.P.MAC、I.P.P.GARY

# 歡喜留言板

97年07月15日

姓 名	NICKMANE	歡 喜 留 言	金 額
陳政廷	ACCOUNTANT	*歡迎張博士蒞社演講，預祝演講成功。 *ACCOUNTANT 凸槌，自我 IOU。	1,000
黃介光	P.P.BERIN	*感謝社友參加家母追思禮拜。 *另捐款陽明高爾夫球隊 5000 元,扶青團 5000 元。 *購演唱會門票 3 張。	15,000 3,600
郭伯嘉	B.J.	*為配合新內閣官員，我們 ACCOUNTANT 適度的凸槌，開玩笑的啦！	500
張銘政	C.P.A.	*有這麼熱心的歌唱主委，陽明社大有可為。如早點聽 IAN 說，就不去牛津、劍橋，而去蘇格蘭。 *歡迎主講人張甫任博士。 *謝謝 ACCOUNTANT 辛苦拍賣演講會門票。	5,000
吳森木	P.P.ERIC	*祝張校友來社演講。	500
劉冠毅	JEWELRY	*歡迎農委會張甫任博士蒞社演講。	1,000
方杰承	K&R	*感謝,感激,感恩社友熱烈支持第一次的聯誼活動-拉拉山之旅(目前有 51 人報名)。	1,000
張歐誠	ROMEO	*歡迎主講人張博士來社演講成功。 *歡迎 P.P.FORTUNE 回社打球。	1,000
陳添桂	T.K.	*祝同學張甫任先生主講成功。	1,000
林廷祥	TOM	*新譯 BC: Canada Vancouver →Bring your cash, Canada(台語)。	1,000

## 出席統計

第 1636 次例會  
97 年 07 月 15 日  
實際出席： 25 人  
請 假： 5 人  
出 國： 2 人  
補 出 席： 2 人  
免計出席： 5 人  
總 計： 39 人  
出 席 率： 81.81%

## 紅箱收入明細

第 1636 次例會  
97 年 07 月 15 日  
一般捐款： 30,600 元  
合 計： 30,600 元  
累 計： 312,700 元  
年度達成率： 25.21 %

## 上週(第 1636 次例會)節目



主講：農委會林務局人事室 張甫任 主任  
講題：說服與跨文化溝通

### 內容摘要：

說服 (persuasion) 意指向對方說明，促使對方專心傾聽，最後並能改變態度，大多趨於意見逐漸一致，發揮你的力量去影響他人。亞里斯多德主張有效的說服技巧包含三要素，logos (條理分明的主論)、ethos (說服者的可信賴程度)、pathos (對方的感覺和情緒)，亞里斯多德認為說服力包括理性和情感兩種因素。說服和協調都是溝通的過程，說服是一種強烈的溝通，改變對方。協調是彼此讓步的溝通，相互的妥協。

### ◎跨文化溝通的基礎

◎成功的跨文化溝通，談判者不僅必須懂得對方的書面或口頭語言，而且還必須懂得文化上不同溝通風格的其他因素。

### ◎進行成功的談判與溝通，回顧跨文化溝通中的一些主要問題。

#### 1. 語文和文化

世界上大約有三千種基本語言，跨管理者應該也注意到有許多國家(如加拿大和比利時)有一種以上的民族語言，甚至在同一政治疆界內，這些民族語言經常代表在溝通與談判上迥然不同的文化群體

#### 2. 高結構與低結構文化之間的差異

\* 人類學家愛德華·霍爾 (Edward T. Hall)  
根據溝通是明示還是暗示，提出了世界語言之間的一個重要區別。人們直接明確表達自己想法被稱為低結構語言，人們間接含蓄地表達想法的語言稱為高結

構語言。區分高結構與低結構語言的想法十分重要。

\* 大多數北歐語言(包括德語、英語和斯堪的那維亞語)都是低結構語言，人們用明確的字彙來表其直接的涵義。亞洲和阿拉伯都位於世界上最高結構語言之列。亞洲語言中，省略不說的話和說出來的話經常是同樣重要。對跨國經營者來說，高結構與低結構人們之間的溝通是一個挑戰，對低結構說話者有準確涵義的單字對於高結構的說話者來說，可能具有多種涵義。

### 3. 基本溝通風格

\* 除了高結構與低結構語言的使用外，有些文化中，人們說話十分直接，他們通常一針見血地表達觀點而且提出問題時並不會拐彎抹角，不含任何模稜兩可的成分，這叫做直接溝通。美國是進行溝通時最不正式的國家之一。美國溝通風格有以下特點：

\* 名字隨便亂用、不正式穿著、免去頭銜的稱呼方式。其他文化中，大多數溝通都是正式的，尤其在商業背景下，他們彼此稱呼時，通常會注意稱呼對方的頭銜，社交過程中，男人和女人穿著也更為正式，對社交禮儀和辦事程序也較為敏感。例如，在很多國家，成年男子從不穿短褲，除非是參加運動或體育活動。

4. 非語言溝通 意味著溝通沒有任何的字句，人們的姿勢、微笑，凝視另一個人的眼睛、擁抱、接吻等所有行為都會補充和加強口語溝通。非語言溝通類型包括(1)身體動作(肢體溝通)、(2)個人空間使用、(3)依賴感觀的溝通類型如肢體接觸、(4)視覺溝通、(5)氣味反應(味道)。

### 5. 與其他非本國語言的人溝通

- \* 語言溝通學者推薦下列一些能使溝通更容易、更加準確的技巧
- \* 最具普遍含義的常見的單字
- \* 替代含義很少的單字
- \* 恪遵基本文法規則
- \* 說話時使用區別明顯的單字
- \* 避免使用體育詞彙或文學詞彙