

<<敢说会说巧说>>

图书基本信息

书名：<<敢说会说巧说>>

13位ISBN编号：9787506813266

10位ISBN编号：7506813262

出版时间：2005-4-1

出版时间：中国书籍

作者：黄大钊

页数：173

字数：160000

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>

<<敢说会说巧说>>

前言

面对迅速变化的世界，面对过度竞争的市场，无论什么人，都开始感到焦虑不安。

在严酷的生活面前，大家越来越意识到：真正可靠的保证，只能是我们自己的能力。

能力决定命运，能力决定未来。

学习学习再学习，提高提高再提高，通过学习提高自己的能力，成了青年人最渴望的事情。

能力五光十色，才干多种多样。

而人生苦短，生命有限。

在可利用的时间内，我们最需要获得什么能力？

最需要增长什么才干？

选准方向，功倍事半；找错道路，一无所得。

过去很长一段时间，社会上先是学历文凭热，后是资格证书热。

但现在人们发现，文凭和证书固然重要，在职场上获得最大成功的人，竟然不是那些文凭最高和证书最多的人。

还有比它们更重要的东西，那就是人的核心能力。

人的能力分为三层：职业特定能力、行业通用能力、核心能力。

每个具体的职业、工种、岗位和工作，都会对应着一些特定能力。

特定能力从总量上是最多的，但适应范围又是最窄的。

对每个行业来说，又存在着一定数量的通用能力，从数量上看，它们比特定能力少得多，但它们的适应范围要宽些，涵盖了整个行业活动领域。

而就整体上讲，存在着每个人都需要的，从事任何职业或工作都离不开的能力，这就是核心能力。

<<敢说会说巧说>>

内容概要

本书是一本专门训练现代人在职场上当众讲话的实用教程。旨在训练站着思考的思路、方法和技巧，提高在众人面前的表达能力。

书中的内容，循序渐进地引导你客观地认识自身在当众讲话方面存在的问题，明白其中的原理，掌握克服紧张的方法，知道在各种场合说什么，又怎么说，挖掘自身的潜能，发挥出自己的正常水平，从中找回那本属于自己的自信。

作者黄大钊先生，曾是一位内向、胆怯的人。

本书的一大特点是，他把成功改变自己后的实践经验，结合相关的理论学说，加上多年的教学经验，融为一体，创作成书，旨在让有这方面需求的朋友从中受益。

书中介绍的当众讲话思路、方法和技巧，具体实用，好理解，易掌握，操作性强。

按照书中的要求做，定能提升你的讲话欲望，突破敢说，达到会说，提进而步入巧说。让能说会道、侃侃而谈不再是他人的荣耀和擅长。

数以万计的受益者中，柳先生这样说：“原来一遇到当众讲话，仿佛是要上‘刑场’；现如今好像是要过‘大年’。

训练过后才发现，在众人面前从容镇定地表达，不是梦！

别人能，我也能。

”

<<敢说会说巧说>>

作者简介

大钊是一个人的名字，大钊是一个培训机构的牌子。
大钊这个人和大钊这个培训机构都是教人当众讲话和人际沟通的。
也许有人会说，讲话和沟通有什么难的，还要有人专门教，到专门机构学习？
可是，大钊训练已经“出师”了138期、近10000名学员。
这些学员中有国家干部、企业经

<<敢说会说巧说>>

书籍目录

写在训练前的话 走出认识上的“三大误区” 误区之一：口才是遗传的 误区之二：看书就可以了 误区之三：我是最严重的
第一步 突破敢说 一 了解紧张的真相 二 明白自身的问题
三 掌握“三大法宝” 四 做好“四项准备” 五 规范体态和手势 六 克服紧张的“三方法”
七 从特色自我练起
第二步 达到会说 一 言之有物，说话不空 二 言之有理，让人信服 三 言之有序，逻辑性强 四 言之有趣，愉悦他人
第三步 步入巧说 一 即兴发言的“四个W法则” 二 即席发言的“四个W法则” 三 机智问答的“钉子型”应答策略
怎样使你的讲话更精彩
一 思维敏捷训练的“两种方法” 二 脱稿讲话准备的“九步骤” 三 怎样使你的讲话更生动？
四 如何使你的发音更有魅力？
五 怎样提高组织语言的能力？
六 提升讲话感染力的简单方法 七 增强自信的“五种方法” 八 公务员即席发言案例举要
九 老学员的“三大忠告”和“三大提醒”

<<敢说会说巧说>>

章节摘录

2. 讲究开头 相传,在鸟的世界里,许多鸟彼此之间都互不服气。麻雀却对孔雀很佩服,羡慕孔雀有一精美的头和五彩缤纷的尾巴。孔雀却对麻雀说:“你只是看到了我的优点,却没注意到我的脚是那样的粗糙。为了弥补这一缺憾,我有意将头高昂,尾部开屏,以转移人们的视线……” 孔雀是聪明的。为什么这么说呢?心理学上有“首因效应”和“近因效应”之说,指的是人们注意力和记忆力的最佳时段,是接触某一事物时的一前一后。按此原理,要想当众讲话生动且有吸引力,开好头、结好尾,尤为重要。开头的几句话,最好有新意,能抓住人们的注意力,引起人们的兴趣、挑起人们的欲望、或让人有悬念。

总之,让听你讲话的人产生强烈的共鸣,愿意听你讲下去。

开头方式有多种,关键是要结合具体场合灵活运用。

下面列举几种,仅供参考。

(1) 直入法:即第一句话就点出“主题”。

如:“我的爱好是读菜谱”,“我谈的话题是”昆虫与人类“等等”。

直接了当地把要说的话题点出来,这是最常用的,也是最容易的。

用这种方法的条件是,话题本身要有一定的吸引力。

比如:当听到“爱好是读菜谱”时,会觉得有些另类,愿意听下去;谈到“昆虫与人类”,会让人产生好奇心。

(2) 请求法:即以一个请求来开始、例如:“我有个问题想问大家,你们都有几个生日?”以引起听众的兴趣,随即再把话题展开讲。

(3) 悬念法:即一开头说话,就提出一个悬念,以引起人们的好奇。

如:“爱美之心人皆有之,尤其是女孩。

”当然,我也不例外。

朋友,你是否知道,爱美有时也是要付出代价的。

听到这里,听众必然会想听听有时会付出什么样的代价。

带着一种寻求答案的心理去倾听你所讲下去的内容。

(4) 对比法:即一开口就提出两个相对的概念,以引起人们的注意。

如:常听人讲,应聘者在主考官面前,一般都像“老鼠见了猫”,我的经历却是“猫见了猫”。

“这话听起来新鲜,能激起人们听个究竟的兴趣。

(5) 提问法:即开口就向现场听众提问题,一种是让听众回答,听众回答后要给予肯定,以此增强与现场听众沟通的气氛;另一种是自问自答,如:“朋友们好,请大家猜猜我爱好啥?告诉您——走路。

”这种提问法的运用,并非真的要听众回答,只是表达上的一种技巧,意在抓住听众的注意力。

(6) 引用法:即一开口就引用一句名人的名言,或一句富含哲理的话引出话题。

比如:“古语云:“不因善小而不为,不因恶小而为之,“每逢想起这句话,我……”以上就当众讲话开头的具体方法举例说明了6种,但实际上远不止这几种,如:制动法,是当台下没安静下来时,你可以站在台上,以静止动,直到所有人的目光,都集中在你身上;还有代入法,把个人的经验代入话题,例如:“最近我被一个难题困扰着,我想,同样的难题也会困扰着你……”等等,旨在提供一个思路,个人完全可以在此基础上创造出更精彩的开头。

……

<<敢说会说巧说>>

媒体关注与评论

原来一遇到当众讲话，仿佛是要上“刑场”；现如今好像是要过“大年”。
训练过后才发现，在众人面前从容镇定地表达，不是梦！别人能，我也能。

——学员 柳先生 当众讲话紧张的人，迈出第一步是最难的，可一旦突破，感觉就不一样了。记得当初练习时，我宁愿挨鞭子，也不愿上去讲；可突破敢说后，当我在台上讲得兴奋时，又宁可吃枪子儿也不愿停下来。

——某报编辑赵先生 参加“当众讲话训练班”给我生活带来了很大的转变。以前我害羞、不自信，参加训练班后，我敢在大庭广众之下侃侃而谈。而且，无论干什么事都有自信了。

——学员 张女士 一个能说会道的人，给自己带来的实惠太大了。自从我接受当众讲话训练后，接单成功率直线上升。我从当初最怕当众讲话的人，成为一名行业讲师。想不到，当众讲话竟然成了自己的饭碗。

——营销业务员 薛女士

<<敢说会说巧说>>

编辑推荐

竞争的时代，机会就在眼前，可我每次当众讲话就犯难。
一次次的放弃，失去的是机遇，留下的是遗憾……成功就要勇敢！
该开口时，就武器，抓住每一次机会，把当众讲话当作过大年！
…… 当众讲话紧张的人，迈出第一步是最难的，可一旦突破，感觉就不一样了。
记得当初练习时，我宁愿挨鞭子，也不愿上去讲；可突破敢说后，当我在台上讲得兴奋时，又宁可吃枪子儿也不愿停下来。

一个能说会道的人，给自己带来的实惠太大了。
自从我接受当众讲话训练后，签单成功率直线上升。
我从当初最怕当众讲话的人，成为一名行业讲师。
想不到，当众讲话竟然成了自己的饭碗。

商品《敢说·会说·巧说：当众讲话三部曲（第3版）》有多种印刷封面，随机发货！

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>