

<<每天一堂演讲与口才课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂演讲与口才课>>

13位ISBN编号：9787510705151

10位ISBN编号：7510705150

出版时间：2012-5

出版时间：中国长安出版社

作者：明志

页数：262

字数：200000

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>

<<每天一堂演讲与口才课>>

前言

成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%则取决于口才艺术。

”可见，一个人能不能取得成功，主要取决于会不会说话，所以，掌握说话的艺术是现代人成功的必备条件之一。

有一个流落到美国的英国人，身无分文。

为了能生存下来，他走进了一位大商人的办公室，要求与这位大商人面谈。

英国人衣衫褴褛，一副寒酸样，大商人动了恻隐之心，答应给他一次机会。

谈话一开始，英国人就紧紧抓住了对方的注意力，时间不知不觉过去了几个小时。

要知道，大商人原本只是打算听他说上几分钟的。

谈话结束后，这位大商人给分公司经理打了一个电话，为这个英国人安排了一份很好的工作。

看起来潦倒的英国人却能在短时间内影响一位大人物，到底是什么原因呢？

原因就是：他的表达能力非常强。

事实上，这个英国人是麻省理工大学的毕业生，到美国去从事一项商业活动，不幸落败，被困在当地，举目无亲，无法生活。

然而他有一副好口才，使得听他说话的人能立刻忘记他那一身破旧的衣服和脏乱的发须。

他的言辞成为他进入高级商界的通行证。

在现代社会里，人离不开说话，犹如鱼离不开水。

我国著名散文家朱自清说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。

”说话看似简单，只要没有生理缺陷，两片嘴唇一碰，原始语言便生成了。

说话容易，但要把话说得有水平、有效果却不那么简单，而要做到口吐莲花、能言善辩、巧舌如簧、打动人心就更加不容易了。

口才既然这么重要，那口才能力是不是每个人都具备呢？

口才并不是一种天赋的才能，它是靠刻苦学习和训练得来的。

古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家。

他们无一不是靠刻苦学习和训练而获得成功的。

美国前总统林肯为了练口才，徒步30英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。

他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后也学他们的样子。

他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。

为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

练口才不仅要刻苦，还要掌握一定的方法。

科学的方法可以使你事半功倍，加速你口才的形成。

当然，根据每个人的学识、环境、年龄等等的不同，练口才的方法也会有所差异，但只要选择最适合自己的方法，加上持之以恒的刻苦训练，那么你就会在通向“口才家”的大道上迅速成长起来。

鉴于此，《每天一堂演讲与口才课》一书应运而生。

本书共分成十四章，从理论上讲述了练就魅力演讲、说话的技术、技巧等；同时又教给大家在不同场景下说话魅力的修炼法则，从实战角度教会大家怎么赞美而最讨人喜欢，怎么说话最有人缘，怎样说好难说的话等，是一本不可多得、实用性很强的口才提升书。

人的一生大部分时间都在社交中度过，话语交流伴随你每时每刻。

会说话是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。

只要掌握最有魅力的说话艺术，一个平凡普通的人也能为自己打开一片广阔的天地，最终走向辉煌，走向成功。

<<每天一堂演讲与口才课>>

内容概要

综观古今，古有战国苏秦数国游说不辱使命，不战而屈人之兵；三国孔明力排众议，舌战群儒；近有革命领袖宣传爱国救亡演讲，风起云涌；今有诸多商界骄子激情演讲，一展才能。这一切都是通过演讲与口才得以实现。

可以说，演讲与口才是自我综合素质与智慧的展现。

因此，练就好的口才不仅可以提升自身的形象和社交能力，更可以使你在工作中提升业绩，成就事业。

《每天一堂演讲与口才课》涵盖各种情况下演讲与口才的技巧和智慧，尤其适合领导管理者、营销人员、职场人士、教师和学生阅读。

《每天一堂演讲与口才课》由明志编著。

<<每天一堂演讲与口才课>>

书籍目录

第一章 当众演讲要诀窍，制造气氛不可少

声音是人的第二张脸

准备创造完美

你有演讲恐惧症吗

第一句话就制造悬念

产生亲切感再奔主题

先打动自己才能打动别人

快速把握听众心理的四个技巧

第二章 演讲思维要缜密，语言条理层次清

当众讲话要主题明确

语言要准确规矩

演讲语言务求简洁

用熟语和数字增加说服力

好的开头是成功的一半

怎样结尾让人回味无穷

即席演讲须做到“五要”

谨记演讲时的十大禁忌

第三章 演讲要有感染力，语言风趣鼓动人

制造演讲的高潮

合理运用幽默的力量

让你的演讲与众不同

要与听众形成精彩互动

把话说形象才更吸引人

在演讲过程中融入真情

让听众时刻关注演讲的技巧

第四章 话到位叫说到点子上，讲分寸叫恰到好处

说话时机要把握好

不偏不倚，调解纠纷有分寸

迂回分寸，避免语言的冲突

该委婉时，不要直白

冷静一分钟再承诺

隐私就要烂在肚子里

别当面揭人短

高调做事，低调说话

发生矛盾，勿说绝话

第五章 人情话要会讲，公关办事要靠它

日常交往也少不了人情话

以真诚把人情话说好

同学感情是靠人情联络

同事和谐需要人情话润滑

一句人情话买到人心

关切之语缔结深厚友情

利用好交际中的黄金短语

巧说人情话获得别人的好感

第六章 射箭要看靶子，说话要看对象

<<每天一堂演讲与口才课>>

射箭要看靶子，弹琴要看听众

分辨对象说话的技巧

在什么山上唱什么歌

如何与名人交谈

如何与有钱人说话

怎样与老年人谈话

如何与多个异性谈话

温暖的安慰送给最需要的人

第七章 说一口幽默话，做一个幽默人

让幽默增添自身的魅力

运用幽默，一展才华

幽人一默，跨越困境

用幽默提升自身的应变能力

幽默劝诫，更易接受

化解怨愤，有效反击

幽默增加家庭情趣

巧用幽默打破僵局

尴尬窘态，幽默帮你温和化解

运用幽默别忘五大忌讳

第八章 说口漂亮话，适度赞美获人心

给他最想要的一种赞美

从另一个角度赞美别人

真诚的赞美才触动人止

背后的赞美更具有力度

两性世界赞美不同

赞美艺术，看人下菜

赞美的话并非多多益善

避免你的赞语引起误解

第九章 批评讲策略，建议要含蓄

有理有据，使下属心悦诚服

因人而异，择言而施

尽量少让第三人知道

批评一定要分清场合

千万不要翻对方老账

不要一棒把人“打死”

批评他人要就事论事

批评他人先批评自己

未批先夸让他心安慰

第十章 拒绝要巧妙，如何说才有艺术

用时间慢慢淡化

先承后转，避免直接

该说“不”时就说“不”

用暗示巧妙说拒绝

下逐客令要讲艺术

巧踢“回旋球”拒绝

拒绝他人，顾及尊

自我贬低，拒绝他人

<<每天一堂演讲与口才课>>

第十一章 说服别人讲策略，语言是最好的攻心术

先给他“戴个高帽”再说服

发现对方弱点，切中要害

将错就错，油嘴滑舌歪理正说

巧妙诱导，让对方点头

软磨硬泡，“挤”出自己的目的

激将法里的心理攻防术

沉默，“傻”字诀里的真绝技

第十二章 缓和气氛靠语言，打好圆场有技巧

冷场时要用“开涮法”

装糊涂巧妙回避话题

如何巧妙地回击冷语

咄咄逼人的话怎么办

碰到语言困境要“撤退”

话不投机，赶紧转移

用戏谑冲淡尴尬

童言无忌，如何遮羞

第十三章 机灵变通，左右逢源做职场天骄

把话说到上司心坎里

不在领导“闹情绪”时进言

提建议前，先请教一下领导

迂回表达反对性意见

要不断地肯定和赞扬你的下属

如何能够拒绝员工的某些要求

坏话也要学会好说

推功揽过的话最暖人心

第十四章 会说低头话，该服软时要服软

亲近之人也得低姿态

受到指责更要猛认错

得理饶人消敌意

对付无谓争执的说话技巧

功劳前多说“我们”少说“我”

强权面前低头的说话技巧

遇上小人你更要低头

<<每天一堂演讲与口才课>>

章节摘录

声音是人的第二张脸 声音是人的第二张脸，它可以使人对你产生极美好的幻觉，也可以使人产生最恶劣的错觉，它能在你疲倦时让别人感到你仍“精力旺盛”，能在你70多岁还使人觉得你仍“年轻”。

有一位非常成功的女性，她的声音清脆圆润，不管她到任何地方，只要她一开口说话，所有的人都洗耳恭听，因为他们无法抗拒这如此富于魅力的声音。

那种真诚、爽朗、充满生命活力的声音就像从干裂的地面喷出的一股清泉，就像从静寂的山谷涌出的一道急流，在每个人的心头涓涓而流，恰似生命中最美的音乐。

事实上，这位女士的相貌相当普通，甚至可以说是有些丑陋，然而她的声音却是那样的圣洁甜美；它所带来的魅力是不可阻挡的，并且也从某个层面象征着她高雅的素养和迷人的个性。

充满活力的声音，有一种生机勃勃而富有朝气的感觉。

当一个演讲者，希望向听众传递信息、劝说他们赞同时，有活力的充满朝气的语言可以加强给予他们的暗示，得到他们的认同，带动听众的情绪。

所以演讲者在演讲中想要得到听众的认同，自己的声音必须充满活力。

一个再好的演讲稿，如果演讲者用呆板、平淡无奇的语气将演讲稿读出来，一样无法吸引听众的注意力。

有活力的声音，甚至可以蛊惑听众，赵本山和宋丹丹的小品中，赵本山就说过：“听这小声，至少有五个加号。”

这就是说明有活力的声音，可以使人对产生极美好的幻觉，它能够是一个年过七十的老人给人一种年轻，有活力的感觉。

演讲中制造气氛最关键的便是充满生命力的声音。

法兰克林·罗斯福即使在最后几次演讲中——那时他早已病人膏肓——仍然竭力设法使自己听来年轻富有活力。

温斯敦·丘吉尔一直到他肩膀浑圆、步履维艰时，声音依然保持旧况。

别使人感到你的疲乏，要是你在声音中注入活力，听众很可能会受到你的影响振奋起来，声音是会传染的。

而演讲中要使自己的声音充满活力，其重点就是要注意重音。

即根据演讲内容及表情达意的需要，把重要的音、句或语意用强调的方式说出。

这样演讲者的思想感情就能清楚明晰的传达给听众，并加深他们的印象。

那么具体来说，那些内容需要演讲者重音强调呢？

首先，感情上的重音，在演讲中轻重抑扬，紧密结合，它的作用在于帮助演讲者突出某种情绪，使整个说话充满活力与激情。

其次，是强调重音，强调重音表示特殊意义，用来强调和突出说话中的某一方面。

它一般用在一句话上。

如何用法？

重音的位置在哪里？

原则上以说话者的意图为依据。

当然，声音的轻重是相对而言的，运用重音时要考虑整个说话内容，通篇的高亢的声音也会使人感到厌烦，所以重音的运用要考虑整个演讲的内容和主题。

所以轻重得当，才能使整个演讲充满活力与激情，从而进一步调动整个演讲的气氛。

了解声音充满活力的必要性，同时按照上述的方法来不断地进行练习的话，每个人的演讲都可以成为一种艺术的享受。

演讲者演讲时，可以抑扬顿挫，就像一个优秀的指挥家，将语言的表达当作一首优美的交响乐随意指挥，随心所欲地演奏出扣人心弦的乐曲，把控整个氛围。

准备创造完美 林肯说：“即使年纪一大把，经验一大堆，如果无话可说，也免不了要为此难为情。

<<每天一堂演讲与口才课>>

”由于技巧原因而当众出丑的情况较多，但听众往往会宽容演说者的技巧失误。而对那些没有经过深思熟虑，事前没有字斟句酌，演讲者本人对问题还处于模模糊糊、不甚了解的状态的演讲，听众是不会原谅的。这样的演讲气氛也必定是糟糕的。

数年前，一位非常显赫的政府官员要在纽约的一次午餐会上做主持人，几千名听众都在等着听他演讲，想听一听他部门里的工作情况。可他一上台，人们就发现他没有准备。

刚开始他想即兴讲讲，结果呢，却无话可说。于是他从上衣口袋里掏出一叠笔记来，想找一点演讲的东西，但笔记杂乱无章。他心里越紧张，说起话来就越发显得笨拙和尴尬。随着时间一分一秒地过去，他越发地绝望，也越来越不知该说什么才好。他不停地说着对不起，挣扎着还想从笔记中理出一点头绪来，于是他用颤抖的手端起一杯水，凑到干燥的唇边。

当时的情景真是惨不忍睹。

最后，他只好坐了下来，而留给大家的的是一个最丢脸的演讲家的形象。

这位官员的演讲方式正印证了卢梭写的书写情书的方式，那就是：始于不知何所云，止于不知已所云。

因此，演讲者要想有完全的自信，必须事先做好充分的准备。

演讲前认真准备，主要有如下几点好处：第一，避免出丑。准备演讲过程中，演讲者会认真思考，进入分析、综合、归纳、推理状态。原本散乱、模糊、似是而非或似非而是的理解，就会眉目清楚。

第二，博采众长。

演讲要面对众多的听众，“众口难调”已是不容争辩的事实。

你所作的演讲，从主题到语句，到你的肢体动作，如果稍有疏忽，稍失分寸，就会得罪听众。要想使之周密并有分寸，最好能预先向周围人征询意见，请他们指出谬误之处，以便改正。

第三，克服紧张。

演讲者临场失常，不能将水平正常发挥出来，往往是因为心情过于紧张。而造成紧张的原因之一，是自己心中没有把握。

P2-4

<<每天一堂演讲与口才课>>

媒体关注与评论

要开化人的知识，感动人的思想，非演讲不可。

——近代中国民主革命志士 秋瑾

发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

——美国人类行为学家 汤姆士

口才是社交的需要，是事业的需要，一个不会说话的人，

无疑是一个失败者。

——美国第16任总统 林肯

三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝。

——《战国策·东周》

<<每天一堂演讲与口才课>>

编辑推荐

明志编著的《每天一堂演讲与口才课》本书共分成十四章，从理论上讲述了练就魅力演讲、说话的技术、技巧等；同时又教给大家在不同场景下说话魅力的修炼法则，从实战角度教会大家怎么赞美而最讨人喜欢，怎么说话最有人缘，怎样说好难说的话等，是一本不可多得、实用性很强的口才提升书。

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>