

<<领导者即兴口才技巧与案例全集>>

图书基本信息

书名：<<领导者即兴口才技巧与案例全集>>

13位ISBN编号：9787802503311

10位ISBN编号：7802503310

出版时间：2010-9

出版时间：中国言实

作者：佰岗//魏清素

页数：360

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>

<<领导者即兴口才技巧与案例全集>>

内容概要

当领导的都免不了要即兴发言，比如汇报会、座谈会、记者招待会，说不定什么时候就有人请你发表“重要讲话”，而你又不可能时时都准备在前、成竹在胸。

怎么办？

只好“随便讲”，讲好了，听众动容，领导树威，下属钦佩，讲砸了，那可就“丢大了”。

所以，即兴发言也好，即席讲话也罢，是领导者必须修炼的一项基本功，它直接反映了你的管理水平、思维能力、组织能力及语言表达等综合素质。

本书详细介绍了在不同场景下即兴发言的实用技巧，几科涵盖了领导工作和生活的各个方面。同时，还配备了大量的经典实例，以便读者在具体事例中更加深刻的领悟即兴发言的技巧和操作要点，特别是一些伟人、名人的精彩讲话事例，更能使您在领略大家风范的同时，获得愉快的阅读享受。

<<领导者即兴口才技巧与案例全集>>

书籍目录

前言

第一章 领导者即兴发言应具备的基本技能

一、即兴发言必备的语言技巧

用一个精彩的开场白打开局面

态度诚挚，以情动人

立场鲜明，以理服人

生动活泼，吸引听众

快速组织，顺理成章

入情入理，说服听众

通俗易懂，灵活掌握

结尾利落，回味无穷

二、恰当运用修辞手法

比喻

借代

排比

设问

对照

引用

三、领导者要善于巧妙应对各种突发情况

因势利导

顺势牵连

有意岔题

巧释逆挽

即兴回答

一语双关

借题发挥

微笑应对

四、领导者完美驾驭各种场景的语言艺术

比兴法

定音控制法

言语风格的反差利用

抓住一个触发点

场合置换法

声东击西法

第二章 体态语是一种重要的即兴表达方式

一、体态语设计应遵循的原则

二、领导者对外交往时的体态礼节

手势

眼神

站有站相，坐有坐相

三、单向表述中的态势语训练

身段

手势

服饰

表情

<<领导者即兴口才技巧与案例全集>>

-
- 第三章 领导者主持会议时的语言技巧
 - 第四章 领导者问答与即兴沟通中的语言技巧
 - 第五章 领导者在即兴演讲中的语言艺术
 - 第六章 领导者如何说好难说的话
 - 第七章 领导者激励下属的各种语言技巧
 - 第八章 领导者与下属个别谈话的技巧
 - 第九章 领导者与上级的沟通技巧
 - 第十章 领导者应酬同事的同级的语言艺术
 - 第十一章 领导者参考宴会时的即兴发言
 - 第十二章 领导者应酬亲友的语言艺术
 - 第十三章 领导者在其他人际交往中的即兴发言技巧
- 后记

章节摘录

第一章 领导者即兴发言应具备的基本技能 一、即兴发言必备的语言技巧 即兴发言，是指在特定场合，由他人提议或自认为有必要，而临时进行的发言。

即兴发言者是领导者常遇到的事情’。

领导者在参加各种讨论会、茶话会、欢迎会以及欢送会时，经常要即兴发言。

它要求边想边说、边说边想，所以很能体现人的思维应变能力和口语表达水平。

领导者很有必要提高自己即兴发言的语言技巧，以便在这种场合下临阵不慌、应对自如。

用一个精彩的开场白打开局面 即兴发言的开头，也叫开场白，它很重要，能不能马上抓住听众，往往决定着整个讲话的成败。

好的开场白就像一个出色的导游，一下子就可以把听众带入讲话者为他们拟设的胜境；好的开场白是演讲人奉献给听众的一束多姿的花朵；好的开场白最易打开局面，便于引入正题。

因此，开场白不能平铺直叙、平庸无奇，而要努力做到不落俗套、语出惊人，这样才能出奇制胜、先声夺人。

世界著名电影喜剧大师查尔斯·卓别林在第一次世界大战期间，应邀去华盛顿作自由公债募购的动员演讲。

在华盛顿的一个足球场，卓别林面对着站在球场的成千上万的听众，不停地说“德国人已经到了你们的大门口，我们必须拦住他们！

只要你们买自由公债，我们就有力量阻拦他们！

记住了，每买一份公债，就救活了一个士兵——一位母亲的儿子！

我们就可以早日打胜这一仗！

”卓别林这段话，以强烈的对比、浓烈的情感色彩，极力渲染了民族危机的严重和爱国主义精神的崇高及国民的神圣义务。

这就为下面购买公债的动员提供了充分的理由，做出了有力的铺垫。

态度诚挚，以情动人 即兴发言的最大特点在于助“兴”。

所谓“助兴”，就是指讲话者在环境、对象、内容的感召下，有一种强烈的表达欲望。

这种欲望产生于讲话之前，贯穿于讲话的全过程中，它首先应当体现在讲话者的态度诚挚上。

诚挚的态度能够直接影响听众的情绪，关系到听众对讲话内容的接受程度。

诚挚、热情、坦率的讲话能够吸引听众，能够缩短讲话者与听众之间的距离，使听众始终为讲话者的诚恳坦直所打动，大大增强讲话的实效。

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>