

<<演讲口才训练与实用技巧>>

图书基本信息

书名：<<演讲口才训练与实用技巧>>

13位ISBN编号：9787515703534

10位ISBN编号：7515703539

出版时间：2013-1

出版时间：吴应强 海潮出版社 (2013-01出版)

作者：吴应强

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>

<<演讲口才训练与实用技巧>>

前言

演讲也叫讲演、演说，是指人们借助于有声语言和态势语，就某个问题，面对听众发表见解，说明事理，抒发某种强烈的情感，从而感召听众的一种口语表达活动。

在人类的历史上，谁掌握了话语权，谁就拥有了达成目标的主动权。而演讲就是获取这种话语权的最好途径，演讲担负起了传播人类思想、传承人类文明的重要使命。演讲还是一种威力无比的武器，运用它可以捍卫自己，取得竞争优势，通过它可以增强勇气，获得斗争的力量。

演讲能改写历史，同样也能改变一个人的命运。

一个人如果具备这种才能就会如虎添翼，事半功倍。

许多人有一个误解，以为成功的演讲者都是天生的。

其实，成功的演讲者也都是从许许多多羞辱和失败中走出来的。

西赛罗是古罗马最著名的演讲家，他曾在一次演讲后说：“演讲一开始，我就感觉到自己面色苍白，四肢和整个心灵都在颤抖。

”美国著名讽刺小说家、演讲家马克·吐温刚开始练演讲时，一上讲台，两只膝盖碰得喀喀响，嗓子里像塞了棉花团。

美国总统林肯是闻名于世的演讲家。

据说，林肯刚开始演讲时，声音嘶哑刺耳，听了让人感到极不舒服，他的举止、态度和他暗黄色的布满皱纹的紧绷的脸，还有他古怪的姿势，异常的动作，一切都好像与他作对。

可见，成功的演讲能力是训练出来的，而非天生的。

对于学习演讲的人而言，关键是如何总结经验，找到病根，对症下药，成为一个成功的演讲者。

杜鲁门在任职的头三年，意识到一个总统的演讲能力非常重要，因而为了谨慎起见，总是用事先准备好的讲稿宣读，结果十分呆板，公众对他的支持率一天天减少。

有的美国公民看到他吃力地念讲稿或背讲稿，说他总像是在“凑句子”。

杜鲁门自己也承认：“我不善于朗读一篇演讲词，并把感情灌注到里面去。

”后来，杜鲁门接受了专家的意见，开始有计划有步骤地训练自己的演讲能力，收到了很好的效果。

成功不会降临在一个没有准备的人身上，演讲才能也照样不会降临在一个临时抱佛脚的人身上。

通过训练提高自己的演讲能力，把握当下的每一刻，才是一个真正的有志于演讲事业者的本色。

“台上十分钟，台下十年功。

”演讲能力也是如此。

演讲是综合素质的体现，是演讲者魅力高浓度的凝缩。

本书告诉你如何训练自己，提高演讲技巧，不断提高综合素质，最合理地组织语言，最巧妙地安排语言结构，最有风度地表现个人魅力，最具机智地掌握现场氛围与听众互动。

演讲是人人都有的一种潜在能力，问题在于每个人是否发现、发展和利用这种资源。

一个人能站起来当众演讲，是迈向成功的关键性一步。

每个人都向往言之有物、言之有力的演讲境界，这个境界是有章可循的。

只要我们能培养正确的心态，遵循一定的训练方法和技巧，那么就一定能够在演讲上取得最佳效果，成为优秀的演讲大师。

<<演讲口才训练与实用技巧>>

内容概要

《金牌口才训练实用丛书:演讲口才训练与实用技巧》讲述了一个人会不会说话，常常关系到能不能成功。

无数成功事例说明，人具有可塑性，只要加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使天生不善言谈，也能练出好口才。

提升口才的基本方法和训练技巧，具有很强的实用性与操作性。

相信《金牌口才训练实用丛书:演讲口才训练与实用技巧》一定能帮助你成为最具魅力的说话高手。

<<演讲口才训练与实用技巧>>

书籍目录

第一章什么是演讲 演讲的含义 演讲的基本特征 演讲的类型 演讲者的修养和能力 第二章演讲的基本要求 善于说话是演讲的基础 演讲要通俗易懂 演讲中的手势和姿态 演讲的服装 控制好演讲时间 第三章演讲前的准备 做好演讲前的准备工作 演讲要有明确的目的 寻找和运用材料 做好预习演讲 好演讲稿是成功的一半 演讲稿的立意 布置选择演讲会场 即兴演讲的准备 第四章演讲中的修辞运用 用排比营造气势 借用比喻来说明道理 巧用谐音 采取设问形式 运用数字语言 不要勉强幽默 用比较激活情绪 第五章演讲中的神态动作 演讲中的手势 要有好的演讲态度 演讲仪表很重要 演讲时的面部表情 演讲中的姿态 演讲时的视线 女性演讲特点 演讲中的情感运用 第六章演讲要适应场合 竞聘演讲要展现实力 求职演讲要鼓舞振奋 喜庆的婚礼祝词 表达敬意的祝酒词 运用掌握电视演讲 第七章演讲风格的培养 什么是演讲风格 演讲风格很重要 培养自己的说话风格 常见的演讲风格 展现自己的气质 找到自己的独特性 如何确定演讲风格 培养个人的演讲风格 凸显自己的演讲个性 第八章演讲如何打动听众 话题要有足够的吸引力 演讲要能够感染他人 演讲要有新意 让听众融入情景中 提升演讲品位 用真诚打动听众 借用故事说明道理 成为听众的朋友 激发听众的兴趣 用实例证明 抓住听众的好奇心 让声音充满灵活和弹性 观点是演讲的灵魂 适度的沉默与停顿 寻找和听众的共同之处 第九章演讲要有好的开始 开场白很重要 开场白要吸引听众 开场白的原则 引用名人名言 从赞美开始 开场白的类型 第十章给演讲一个好结尾 演讲要重视结尾 精心设计演讲结束语 画龙点睛的结束语 演讲结尾的类型 结尾要扼要总结 演讲结束时的禁忌 道别时要有礼貌 第十一章演讲应变力训练 冷静处理意外情况 演讲时有人哄场 演讲时出现冷场 演讲时学会转换话题 演讲时如何面对提问 演讲时如何避免忘词 注意演讲中的细节 第十二章演讲心理训练 心理素质是演讲之本 产生恐惧心理的原因 打破演讲时的恐惧心理 对恐惧心理要采取攻势 演讲要有自信和勇气 让胆怯远离自己 矫正演讲中的坏毛病 第十三章演讲技能训练 演讲高手是培养出来的 演讲者应具备的素质 初学演讲的训练方法 成功演讲基本要领 说好普通话 演讲时的语音训练 演讲要学会用声 演讲语气的训练 训练增进记忆力 演讲稿记忆方法 演讲主题要突出重点 选择自己熟悉的主题 设置演讲高潮 即兴演讲的训练

<<演讲口才训练与实用技巧>>

章节摘录

版权页：演讲又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。

人们在开展政治活动、经济活动、科学文化活动以及其他种种社会交往活动中，必然要发表见解，提出主张，释疑解惑，抒发感情，以达到说服人、感染人、教育人、激励人的目的。

演讲是在社会实践的直接需求下产生的，具有公共交往的性质。

在演讲活动中，无论是演讲者、主持者抑或是听众，都有自己的目标指向和心理定势，都十分重视演讲的实际效果。

就演讲者来说，当然力求当场感召听众，说服听众，达到其预定的目的和任务。

就听众而言，从社会价值观念出发，同样也希望从演讲中获得知识和启示。

至于演讲主持者，本来就承担有根据特定的目的对演讲活动进行组织和安排的任务，更希望演讲活动各方面协调、和谐，圆满成功，达到最佳效果。

1.好的演讲是美的享受，是社会实践的需求 一场富有吸引力的好的演讲，不仅可以生动地反映生活，揭示真理，帮助人们正确认识客观规律，同时也可以培养人们美好的道德情操，促进人们奋发向上，给人以强烈的美的享受。

演讲活动所发挥的认识作用、教育作用、美感作用，正是社会实践的直接需求，同时，这本身也正是实实在在的社会现实生活，具有直接的现实指导意义。

演讲不仅是一种现实性的社会实践活动，而且是一种带有艺术性的社会实践活动。

科学通过生动的逻辑思维使人认识抽象的真理，艺术往往通过形象使人认识真理。

在演讲活动中，演讲者为了最大限度地达到自己的目的，使听众心悦诚服，精神感奋，必须做到晓之以理，动之以情，喻之以利，导之以行。

为此，常常要借助于戏剧、音乐、绘画、相声、小说、诗歌等多种文学艺术手段为其服务。

当然，它虽然具有多种文学艺术形式的一些特点和因素，但它毕竟不同于小说、诗歌、戏剧、音乐、绘画、雕塑等文学艺术现象。

文学艺术作品常常运用典型化手法，形象地间接地反映社会生活，其本身并不等于现实生活；而演讲则是直接地表现生活，其本身直接体现着现实生活内容。

2.演讲要在特定的时空环境中进行演讲必须在特定的时空环境中进行。

所谓“特定时空环境”，一般指的是演讲者和听众处在一定的时间和空间环境中，如“街头演讲”，演讲者与听众同时处在街头；“法庭辩论演讲”，演讲者与听众同时处在法庭的氛围之中。

一般说，演讲活动都要有相应的场合、相应的听众、适当的布置、合适的讲台、良好的音响效果和一定的时限。

一定的时空环境反作用于演讲，制约着演讲的内容、语言和表情动作等等。

一旦时空环境发生转移和变化，演讲的内容、语言和表情动作等也必须随之转移和变化，以适应新的时空环境。

在科学飞速的发展的今天，时空观念发生了离异性变化，时间在超强度地缩短，空间在奇迹般地扩大。

广播、电视，拓宽了人们的空间范围。

同时也缩短了人们的时间差距，运用广播、电视可以把不同时间不同地点的演讲者和听众组合起来，使传统的演讲出现了新的发展和突破。

<<演讲口才训练与实用技巧>>

编辑推荐

《金牌口才训练实用丛书:演讲口才训练与实用技巧》告诉你如何训练自己,提高演讲技巧,不断提高综合素质,最合理地组织语言,最巧妙地安排语言结构,最有风度地表现个人魅力,最具机智地掌握现场氛围与听众互动。

<<演讲口才训练与实用技巧>>

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>