第一图书网, tushu007.com

<<说法>>

图书基本信息

书名：<<说法>>

13位ISBN编号：9787516401576

10位ISBN编号：7516401579

出版时间：2012-11

出版时间：企业管理出版社

作者：金小平

页数：250

字数：260000

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

内容概要

演说注重的是对语言的敏感与把握能力，因此演说者每次在说的时候都要寻求突破自己熟悉的领域，这样才能不断获得经验和进步。
对于演说者来说，听众持续的反馈就是压力之源，而最使人难过的压力即持续不断的反馈，折磨着自己的精神，只有持续面对压力才能获得真正的进步与成功。

任何行业领域都是相通的，实践过程就是不断对原有模式进行重复及纠正，这样才能真正进入演说的门槛。

对于演说来说，简单源于智慧，源于对清晰的一种渴望，从而抵达事物的本质。
《说法（套装共2册）》通过简单论述将演说的技巧清晰直观地传达出来，从而使读者能更快掌握并提高语言表达能力。
通过阅读及尝试，相信读者在短时间内会成为一名演说高手。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

金小平，汇聚控股集团董事；汇聚集团华北大区总裁；亚洲顶级实战演说资深导师；中国总裁实战演说训练第一人；美国TTT职业演说顶级培训师。

书籍目录

一、演说新解
1 成就一生的“说法”
2 演说经济论
3 寻找听众价值需求
二、气场演说“状态”与心理暗示
1 演说“状态”与心理暗示
2 怯场
3 植入暗示就能成功
三、演说“门坎效应”
1 开场的“门坎效应”
2 专业决定成败
3 演说的核心——距离
4 有备而来
5 激情与分享
四、那些最不想做但又必须要做的事
1 心态动力之源
2 那些不想做但又必须要做的事
五、一练二练三练
1 一练二练三练
2 演说之“演”
3 身体语言
4 停顿的力量
5 说好第一句话
6 布朗定律“说”与“听”
六、心理博弈演说实战技巧
1 强者定律示弱须谨慎
2 演说的限度
3 控制情绪
4 模仿
5 意外
6 细节的控制
7 即兴演说
七、演说境界口才与EQ
1 演说的最高境界
2 口才与EQ
3 练出风格
八、学习的秘密
1 演说稿设计
2 用PPT演说
3 学习的秘密

章节摘录

1. 成就一生的“说法”　　在现代社会，口才已被公认为21世纪人才必备的素质之一。
它是一个人思维能力、认识高度、知识底蕴等的综合表现。
此外，在大多数情况下，社会、组织对一个人的认识、了解，以及人与人之间的认识了解，都是通过说话来实现的。
一个人不经意间脱口而出的话语，很可能就成为别人评判的标准。
而人才与庸才的评判标准往往就在一言两语之间。
人才不见得有口才，但有口才的一定是人才。
一个站在众人面前仍能从容不迫、侃侃而谈的人，必将前途无量。
英国前首相丘吉尔曾经这样说过：一个人能面对多少人讲话，他所取得的成就就有多大！
　　世界投资大师巴菲特曾指出：有一件事一个人在一生中必须做到，不管自己是否喜欢这么做，那就是对听众进行轻松的演讲，演说是一种财富，会伴随一个人的一生，如果一个人不喜欢这样做或不善于这样做，那将是一种竞争的劣势，这样的劣势会一直伴随着自己，演说是一项必备竞争技能。
　　人的嘴有两项功能，“吃饭”与“说话”，自古以来，靠一流口才而名留青史的人物不在少数。
西汉的司马迁曾在《史记》“毛遂自荐”篇提到，“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。
”而在《晋书》中也有“舌灿莲花”一说，来形容说话的文采和美妙。
　　在现代社会中，一个人要取得竞争优势，“说”的能力是必备的能力，在一个不以身体的强弱比拼的时代，一个人的言谈举止，就代表这一个人的力量，懂得“说话”的人更受人尊敬及佩服，而不会“说话”的人很容易受人误解，或被人冷落及遗忘。
　　语言是思想的外化，是外界获得个人信息的最重要的途径。
如果一个人缺乏演说能力，不能完整、恰当的表述自己，那么外界对这个人的负面评价也无可厚非。
因为他的表达已经扭曲了自己的真实想法，从而给外界一个误导的信号。
　　……

媒体关注与评论

这一庄严宣言犹如灼。
塔的光芒，它的到来犹如欢乐的黎明，结束了漫漫长夜。
——马丁·路德·金

编辑推荐

凭借个人演说力，登台！
征服员工与世界！
总裁演说导师金小平力作!　　衡量一个领导者，如果提升公司价值是硬指标，领导影响力是软指标，那么，公众演说力则是比领导影响力更软的指标。
演说并不是少数天才特有的技能，每个人都具备演说天赋，找对方法，就能练就改变世界的演说力！
演波大师金小平创想演说三大模式！
利己模式——“经济人”概念　　利他模式——“道德人”概念　　社会效益模式——演说是一种生产力

第一图书网, tushu007.com

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