

<<实用口才训练教程>>

图书基本信息

书名：<<实用口才训练教程>>

13位ISBN编号：9787811232189

10位ISBN编号：7811232189

出版时间：2008-2

出版时间：清华大学

作者：高雅杰

页数：290

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>

## <<实用口才训练教程>>

### 前言

口才是一门艺术，更是每个现代人立身求职不可缺少的基本技能。不论人们从事哪一项工作，都需要一定的语言表达能力和社会交际能力。求职面试、商品推销、商业谈判、企业公关等工作都需要有较强语言表达能力的人才，而教师、记者、节目主持人、导游、推销员等行业在评价职员工作能力时更是将语言表达能力作为主要评价因素之一。

因此，人们越来越强烈地意识到口才在日常工作、生活中的重要作用。口才直接影响到人们生活的质量、关系到事业的成功。但目前，大多数学生的口头表达能力不尽如人意。高中阶段学生们整天埋头于练习卷、语文课上忙于听分析、记答案、做试卷，“金口不开”的时候居多。

而到了大学阶段，学生心理趋于成熟的同时也更趋于封闭，课堂上愿意主动举手发言的已不多。许多学生从小到大很少有机会登台亮相、当众发言，这样长期以来形成了不良循环：越不会说锻炼机会越少，锻炼机会越少越不会说。

因此，我们对高职高专口才训练教材进行了大胆改革。打破旧格局，以实用为指导原则调整教材内容与结构，将职业口才训练纳入其中，目的是通过口才训练课程教学，培养高职高专学生的实用口语表达能力，为就业打基础。

口语表达能力不是天生的，它是通过后天努力培养获得的。只要注意选择科学的训练方法，加上持之以恒的精神，相信一切有志成为“口才家”的人们都会实现梦想、到达成功的彼岸。

由于本书编写时间较短，错误之处在所难免，恳请专家、同仁批评指正。

编者 2008年2月

## <<实用口才训练教程>>

### 内容概要

本书分基础口才训练、综合口才训练和职业口才训练三部分。编者本着“知识性”、“操作性”与“实用性”相结合的原则，编入了普通话、听力、态势语言、朗读、演讲、辩论、面试、推销、公关、谈判、主持、导游等训练内容。通过这些内容的教学，旨在培养高职高专学生的普通话能力、社交语言能力，同时提高学生的综合素质。

本书是高职高专院校各类专业适用的基础教材，也可作为机关、公司和其他人员自学的参考用书。

## <<实用口才训练教程>>

### 书籍目录

绪论第一节 口才的含义与口才训练的意义第二节 口才训练的方法上篇 基础口才训练第一章 普通话训练第一节 普通话基础知识第二节 普通话发音技巧第三节 普通话综合训练第二章 听力训练第一节 听力训练基础知识第二节 听力综合训练第三章 态势语言训练第一节 态势语言基础知识第二节 态势语言综合训练中篇 综合口才训练第四章 朗读训练第一节 朗读技巧第二节 朗读综合训练第五章 演讲训练第一节 演讲基础知识第二节 演讲技巧第三节 演讲综合训练第六章 辩论训练第一节 辩论基础知识第二节 辩论技巧第三节 辩论综合训练第七章 面试口才训练第一节 面试口才基础知识第二节 面试口才技巧第三节 面试口才综合训练第八章 推销口才训练第一节 推销口才基础知识第二节 推销口才技巧第三节 推销口才综合训练第九章 公关口才训练第一节 公关口才基础知识第二节 公关口才技巧第三节 公关口才综合训练第十章 谈判口才训练第一节 谈判口才基础知识第二节 谈判口才技巧第三节 谈判口才综合训练第十一章 主持人口才训练第一节 主持人口才基础知识第二节 主持人口才技巧第三节 主持人口才综合训练第十二章 导游口才训练第一节 导游口才基础知识第二节 导游口才技巧第三节 导游口才综合训练附录A 普通话水平测试轻声词附录B 普通话水平测试儿化词附录C 容易读错的字附录D 普通话水平测试样卷附录E 口才自我训练方案附录F 面试技巧自我测试参考文献

## &lt;&lt;实用口才训练教程&gt;&gt;

## 章节摘录

绪论 第一节 口才的含义与口才训练的意义 一、口才的含义 口才就是在说话、交谈、朗读、论辩、讲课、演讲等社会交际活动中所具有的口语交际才能。

它是一个人的道德修养、文化积累、知识结构、思维方式、价值判断、心理素质、语言艺术和仪态仪表等综合素质的集中反映。

根据口才的特点,我们将形成口才的智能结构分为知识积累、思维能力和口头表达能力三个层次。

知识积累和思维能力属内在的素质修养,主要包括知识结构、思想观念、道德修养、心理素质和思辨能力、想像能力、联想能力等,要借助口头的表达能力,才能得以外化。

而口头表达能力的提高,又需要从素质修养人手,二者相辅相成,互为补充。

从人们的语言交际实践看,口才主要表现为说话的六种才能,或者说成六种能力,即说明能力、吸引能力、说服能力、感人能力、创造能力和控制能力。

1.说明能力 说明能力,即把话说得准确明白的能力。

一般人认为,口才就是说话表达能力,即把自己心里想的说出来的能力。

这是最基本的要求。

其实,说话能把意思讲准确,讲明白,使听者一听了然,也不是很容易的。

如有的人手很巧,有技术,但不见得说得出来。

比如我们知道的数学家陈景润,他非常有学问,曾经写过不少专著,但由于语言表达能力的欠缺,他在讲授数学课的时候,很难让学生听得明白,最后只能离开讲台,转向对数学知识的研究方向了。

2.吸引能力 吸引能力,即通过说话把别人的注意力吸引住的能力,也就是吸引周围的人倾听自己说话,使之愿意听,能听进去,并有所乐、有所得的能力。

余秋雨是我们大家比较熟悉的一位作家,他的很多作品,如《文化苦旅》、《行者无疆》等都为人们所推崇。

在现实生活中,余秋雨不但有文才,还有口才,与人谈话经常是妙语连珠、出口成章。

语言的精辟、知识的广博,往往使聆听者浑然忘我。

语言要亦谐亦庄、风趣幽默,要把听众的注意力吸引过来,并且让他们听进去。

如果人家不愿意听,听不进去,即使说明力再强,说得再清楚,也没有用。

3.说服能力 说服能力,即通过言语的表达,使人心悦诚服的能力。

口才好的人,并不一定讲得很多,妙就妙在他了解别人的想法,对症下药,三言两语就能使人折服。

说服能力要求言语行为具有明确的目的性。

没有目的,漫无边际地讲话,是没有任何实际意义的。

<<实用口才训练教程>>

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>