

# 《演讲与口才实训教程》

## 图书基本信息

书名：《演讲与口才实训教程》

13位ISBN编号：9787512101623

10位ISBN编号：7512101627

出版时间：2010-7

出版社：北京交通大学

作者：李文国//董乃群

页数：220

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《演讲与口才实训教程》

## 前言

你想在同学面前脱颖而出，成为班干部和学生会领袖吗？ 你想在演讲辩论中妙语连珠、灿若莲花征服对方吗？ 你想在面试时发挥才华、过关斩将，抓住进入一流公司和争取高薪的机会吗？ 你想在恋人面前展现自我真情、人格魅力，获取芳心，赢得美好的爱情吗？ 你想在领导面前条理清晰、表达自如，淋漓尽致地表现自己吗？ 你想在会议上从容不迫、侃侃而谈，获得晋升的机会吗？ 你想成为一个幽默风趣、富有领导能力，人际关系良好的优秀人才吗？ 你想迅速获得别人信任，在竞岗竞聘、晋升创业、做人做事中获得快速提升吗？ 人的嘴巴有两个功能：吃饭和讲话。要想吃好饭，先要讲好话！英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”无论是政界领袖毛泽东、列宁、林肯，还是商界领袖杰克韦尔奇、比尔·盖茨……古今中外深具影响力的成功人士都是善于公众表达沟通的大师。 演讲口才是一门技能，如同开车、游泳一样，仅仅通过学习一些理论知识是远远不够的，甚至可能会导致进入误区。因为学习只能改变人的思维模式，训练才能改变人的行为模式。要想提升演讲口才，只有通过培训演练，方能“治标”、“治本”。讲话的潜力完全可以挖掘。 人一生中，从小到大，上学找工作、竞职求爱、沟通交流，样样离不开讲话，从孩童到老年，时时离不开口才。说好话说丑话，说假话说真话，说大话说实在话，说内心话说违心话，练好了口才，具备了良好的讲话能力，一根巧舌可以赢遍天下。

# 《演讲与口才实训教程》

## 内容概要

《演讲与口才实训教程》，全书共分7章，主要内容包括：演讲与口才实训概述、演讲与口才基础训练、演讲稿准备的程序与演讲稿的设计、来求职面试口才训练、命题演讲的训练、即兴演讲训练、辩论口才训练等。

# 《演讲与口才实训教程》

## 书籍目录

第1章 演讲与口才实训概述	1.1 演讲与口才的基本内涵	1.1.1 口语交际的概念	1.1.2 演讲的基本特征	1.1.3 提高口才的基本途径	1.2 演讲与口才实训的意义、内容和方法	1.2.1 演讲与口才实训的重要意义	1.2.2 演讲与口才的训练目标与训练内容	1.2.3 实训日程安排表	1.2.4 实训成绩考核办法	1.2.5 训练方法简介	1.2.6 实训计划制订		
第2章 演讲与口才基础训练	2.1 心理素质的训练	2.1.1 演讲者必备的心理素质	2.1.2 演讲中常见的心理障碍	2.1.3 克服演讲心理障碍的方法	2.2 语音训练	2.2.1 发声训练	2.2.2 朗读技巧训练	2.3 体态语训练	2.3.1 体态语训练的基本要求	2.3.2 体态语的分解训练			
第3章 演讲稿准备的程序与演讲稿的设计	3.1 演讲稿准备的程序	3.1.1 了解听众	3.1.2 选择话题	3.1.3 收集材料	3.1.4 确定演讲目的	3.1.5 熟悉会场	3.2 演讲稿的设计	3.2.1 确定主题	3.2.2 搭建架构	3.2.3 正确的准备方法	3.3 演讲的开头和结尾	3.3.1 匠心独运的开场白	3.3.2 耐人寻味的结尾
第4章 求职面试口才训练	4.1 求职面试的准备	4.1.1 心理准备	4.1.2 简历和资料的准备	4.1.3 服饰和仪表准备	4.1.4 面试前的心理调适	4.2 面试礼仪	4.2.1 面试前的礼仪	4.2.2 面试中的礼仪	4.2.3 面试结束时的礼仪	4.3 求职面试的技巧	4.3.1 面试应对的基本要领	4.3.2 常见题型	4.3.3 求职面试中常见的错误
第5章 命题演讲训练	5.1 命题演讲概述	5.1.1 命题演讲的概念	5.1.2 命题演讲的种类	5.2 命题演讲的特点及程序	5.2.1 命题演讲的特点	5.2.2 命题演讲的程序							
第6章 即兴演讲训练	6.1 即兴演讲概述	6.1.1 即兴演讲的含义	6.1.2 即兴演讲的特点	6.1.3 做好即兴演讲应具备的条件	6.2 即兴演讲技巧	6.2.1 如何确定即兴演讲的主题	6.2.2 如何确定即兴演讲的整体布局	6.2.3 即兴演讲如何选材	6.2.4 如何在即兴演讲中使用口语	6.2.5 如何使即兴演讲内容更具吸引力			
第7章 辩论口才训练	7.1 辩论概述	7.1.1 辩论的含义	7.1.2 辩论的特征	7.1.3 辩论的类型	7.2 辩论技巧	7.2.1 辩论的基本方法	7.2.2 论证方法	7.2.3 进攻技巧	7.2.4 防守技巧				
附录A 辩论名篇赏析	附录B 最后的辩护	附录C 给自己戴上桂冠											
参考文献													

## 章节摘录

现代心理实验已证明：积极的自我暗示是学习中的心理动力，一般都会产生良好的效果。即便有时自我暗示是假定的，也能起到意想不到的作用。因而在演讲之前要进行积极的自我暗示，一方面要相信自己的准备是充分有效的，自己是有能力演讲好的，把注意力集中在演讲上；另一方面要放下思想包袱，遇到比自己优秀的人，心态要平和，可以自我暗示：“他今天一定花了不少精力，只要我肯努力，有朝一日，我定会超过他！”或者：“只要我扬长避短，我也能超过他！”遇到台下有权威人士或名人，可以这么暗示：“大家都是人，有什么好紧张的！”听到他人的种种议论，不必太介意，“走自己的路，让别人去说吧。”放松心情，放下包袱，让自己洒脱地进行演讲。另外，在自我暗示的同时也可以配合深呼吸进行减压。适度的深呼吸可助人缓解紧张、焦虑、烦闷等情绪。演讲者可在背人处放松身体，目视远方或闭上双眼，像闻花香一样将空气吸入，然后缓缓呼出，同时心中默念积极的暗示语言或仅仅默数数字。反复几次，可以有效地放松心情。

4) 演讲过程中可采用“目中无人”或“视而不见”的方法。在演讲时，初登讲台的人由于不敢与观众作眼神交流而不由自主地目光闪烁、表情异样，甚至出现低头、侧身、背身等不正确姿态。初学者不妨试试采用“目中无人”或“视而不见”等目光回避法，看似同观众目光对视，实际上并没有聚焦，并且目光要来回流动，让观众感觉到演讲者是在同自己作交流的。这种方法既避免了演讲者直接和听众目光对视所产生的紧张局促，又能给听众留下落落大方的印象。

# 《演讲与口才实训教程》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)