第一图书网, tushu007.com

<<实用口才交际训练>>

图书基本信息

书名：<<实用口才交际训练>>

13位ISBN编号：9787111293897

10位ISBN编号：7111293894

出版时间：2010-2

出版时间：机械工业

作者：王光华

页数：171

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

前言

当前，部分高校自主招生的素质考查，所有高校学生就业找工作面试，职业生涯中的晋升提职竞选，都需要出色的口才交际能力。
良好的口才交际在政治、经贸、文化、教育等各个活动领域也举足轻重。
所以对个人来说，与他人建立和谐健康的关系，能够帮助自己在生活、工作及职业生涯中更加顺风、顺心，包括恳谈讨论、购物砍价，乃至和家人、朋友的感情沟通等，都在很大程度上得益于口才交际能力的综合训练和巧妙应用。
可以说在现代社会，良好的口才交际能力已成为决定一个人生活和事业成败的重要因素。
在美国，受过高等教育但缺乏口才交际能力被认为是一种缺陷。
有学者曾指出，对一个人在专业上取得的成功，其口才交际能力和专业技术能力相比，同样具有决定性作用。
更不用说专业性不是很强的工作，人们更是根据一个人的口头表达水平和风度来判断其学识、胆识、修养及实力。
站在国家和社会层面来说，口才交际也不容忽视。
有口才的人完全清楚面对何人什么时候该说和怎样去说，掌握着说话的适时、适境、适度和适量，并能说得贴切自然、深刻到位，而且深入人心、感人肺腑、启人心扉、让人诚服。
口才交际在现实生活中的作用是无法用数量和程度来衡量的。
口才交际能力实际上是智慧、知识、艺术和技能的总和。
没有智慧和知识，就不可能有出色的口才交际能力。
但口才作为一种才能，它又有自己的特殊性，它必须植根于具体的对象和环境，必须准确把握对象的心理，还需要一定的艺术和技能。
口才不是自说自话，口才既是为交际，也是在交际中，因此在交际情境下的口才表达训练包含两层含义：一是交际中的口才训练；二是口才表达为了交际。
只有理解了交际，口才才是口才，口才才能展示和显现其魅力。
目前少有教学和研究者把这本是融为一体的两种素质能力进行整合训练。
近年来，为了大学生的可持续发展和全面质素的提高，口才交际类课程被列入了一些专业的教学计划，但这类课程内容的优化整合、创新训练理念及方法、教学和训练后的效果却是一个瓶颈。
这需要教授者掌握现时期大学生的生源特点、个性特点、专业特点和未来职业生涯特点等，以此才能真正体现教学训练以学生为主体的实际需要和时效性。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《实用口才交际训练》根据当代职业院校大学生的学习生活现状、未来职业生涯的实际需要以及该课程的自身规律，设计了15章阶梯性的掌握、提高和训练口才交际能力的内容，每项训练内容包括相应的理论知识、典范的情景案例、对实际运用的反思及启发、有针对性的训练设计。
每章均按老师精讲，学生敢于当众表达和交际；情景案例分析讨论，学生能够当众表达和交际；反思启发、课堂训练与实际应用，学生巧于当众表达与交际的形式编排，由此形成阶梯性教学和训练。
全书内容也形成一个完整的教学和训练体系，从口才交际基本功训练到各种职业口才交际训练，再到口才专门训练，保持了知识教学和训练体系前后阶梯性的增长。

<<实用口才交际训练>>

书籍目录

前言第一章 口才交际勇气与个性风格训练一、口才交际的勇气训练二、口才交际的个性风格训练三、口才交际勇气及风格常见障碍四、综合实训第二章 口才交际语音标准和用语训练一、语音标准训练二、用语技巧训练三、口才交际表达中的用语文化和文明四、综合实训第三章 口才交际态势语训练一、态势语概述二、态势语技巧训练三、综合实训第四章 口才交际控场训练一、主体自控训练二、表达内容和方式控场训练三、激发情感控场训练四、场景控场训练.五、综合实训第五章 口才交际表达技巧训练一、口才交际的表达方式训练二、口才交际技巧训练三、综合实训第六章 社交口才交际训练一、社交口才交际基本技巧训练二、常见的具体社交口才交际训练三、综合实训第七章 公关口才交际训练一、公关口才交际的特征和功能二、公关口才交际技巧训练三、不同对象的公关口才交际技巧训练四、综合实训第八章 求职口才交际训练一、求职口才交际的重要性二、求职口才交际技巧训练三、综合实训第九章 教师职业口才交际训练一、教师职业口才交际的特性二、教师教学口才交际技巧训练三、教师教育口才交际技巧训练四、教师职业社交口才技巧训练五、综合实训第十章 导游职业口才交际训练一、导游职业口才交际的特征和要求二、导游职业口才交际技巧训练三、综合实训第十一章 主持人职业口才交际训练一、主持人类型特征及话语现场生成二、主持人常用语表达技巧训练三、主持人职业口才交际风格及个性四、综合实训第十二章 推销职业口才交际训练一、推销职业口才交际的特征和基本原则二、推销职业口才交际技巧训练三、上门推销与柜台推销口才交际技巧四、综合实训第十三章 命题演讲口才交际训练一、命题演讲的含义、特征和作用二、命题演讲训练三、综合实训第十四章 即兴演讲口才交际训练一、即兴演讲过程训练二、即兴演讲技巧训练三、综合实训第十五章 辩论口才交际训练一、辩论的含义、类型和特点二、辩论过程训练三、辩论技巧训练四、队式辩论训练五、综合实训参考文献

章节摘录

二是正确看待失败，保持良好心态。
在人际交谈时说了一些“错话”，在公众演说时出现“卡壳”现象，在调查采访时难以令采访对象开口等问题，都是言语表达时常见的，也是难免的。
口才交际是一个非常复杂的过程，导致失败的因素有很多：既有客观的原因，诸如场地选择不当、对方的水平有限等；也有主观原因，诸如怯场、话题选择不当、仪表仪态不得体等。
分析原因，有针对性地改正和提高，并保持良好的心态，加强技能训练，勇于实践，挖掘自身潜力，就可以避免同样错误的再次发生。
2.提高自控能力　自控能力或者说自制力，就是根据需要对自我情绪和情感进行调节和控制的能力。
自控能力体现了一个人的意志力。
在口才交际中增强勇气的控制和调节需要做到：　一是是确定明确的目标，把握口才交际的方向。
任何一次交际表达活动都有明确的目的性和方向性。
表达时目标越明确，自我控制的能力也就越强。
由于口才交际活动中常常会受到主客观各种因素的影响而使情绪发生波动，出现话语偏离目标的现象，因此通过意志行动控制由于情绪波动而产生的目标偏离，集中自己的注意力，消除不良心理的影响，克服由此产生的自卑心理就会勇气倍增。
二是控制情绪，保持冷静清晰的头脑。
在交际表达过程中往往会出现一些意外情况干扰表达的正常进行，此时良好的自控能力能保证表达者控制自己的消极情绪。
人们只有在情绪稳定、心态良好的状态下才有勇气、有信心发挥出自己最佳的表达水平。
……

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