

<<奥巴马的演讲艺术>>

图书基本信息

书名：<<奥巴马的演讲艺术>>

13位ISBN编号：9787111294474

10位ISBN编号：7111294475

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业

作者：(韩)文秉龙//李智允|译者:邓倩//王坤

页数：317

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>

## <<奥巴马的演讲艺术>>

### 前言

全球经济危机，时代呼唤英雄 数月之内，全球经济风云变幻，陷入一片僵局。几个月前形势还一片大好，谁料想一场百年不遇的世界经济危机就这样突然而至。这场经济危机始于美国华尔街金融公司的破产倒闭，以迅雷不及掩耳之势席卷美国全境，对世界经济形势也带来重创。

在布什总统执政的八年期间，美伊战争爆发，国内经济大不如前，恐怖袭击与日俱增，人们已经厌倦了无休止的战争。

无论是国防、外交，还是医疗、教育、失业、种族歧视、移民、温室效应，各种问题层出不穷，人们生活日益艰难，甚至看不到一点变好的迹象。

所以，美国决定选举新的领导人——一个能够力挽狂澜、足以给人们带来希望和信念的领导人。

手执希望明灯，奥巴马横空出世 而这个人，就是四年前当选为联邦议员、四年后在众多候选人中脱颖而出的新一届总统——巴拉克·奥巴马。

在2004年的民主党全国代表大会上，奥巴马凭借一场支持约翰·凯利竞选总统的基调演讲，一跃成为民主党内的新星，也成为美国政坛的一匹黑马。

他的演说激情四溢，带给听众的是团结一致摆脱黑暗现实、寻求全新改变的信念。

他的演讲直指人心，既可以让听众潸然泪下，也可以使听众开怀大笑。

在演讲台上，他宛然一位宗教领袖，掌控着全场的氛围。

凭借出众口才，说服整个世界 很多人都认为，奥巴马之所以能够在如此短的时间内进入美国政治中心、站在美国政界最高的总统宝座之上，这与他出众的演讲能力是分不开的。

他的演说内容并非无可挑剔，但是他的演讲技巧的确出神入化。

## <<奥巴马的演讲艺术>>

### 内容概要

演讲的最高境界是“说服”——说服对方放弃原有的坚持，认同自己的观点，并将其付诸实践。奥巴马的演说内容并非无可挑剔，但是他的演讲技巧的确出神入化，说服技巧的确登峰造极。本书从内容和传达两个方面分析了奥巴马运用说服的力量竞选美国第44届总统的辉煌之路，对所有的英语学习者都有很好的启迪和借鉴作用。

还犹豫什么呢？

跟我们一起来学习那些连珠妙语、那些充满希望的表达和那份幽默感吧！

## <<奥巴马的演讲艺术>>

### 书籍目录

推荐序前言进入正文之前第一篇 奥巴马的演讲艺术 序幕 奥巴马的演讲为何广受好评? 你也想拥有奥巴马的口才吗? 奥巴马的演讲内容——完美的逻辑推理能力 奥巴马的说服技巧登峰造极——一流的传达能力 奥巴马理解听众, 唤醒希望——卓越的听众分析能力 听众倾心相随——令人折服的人格魅力 那一晚, 所有人为之疯狂!——2004年民主党全国代表大会的“基调演讲” 第一章 绪论 奥巴马如何向听众传播希望 登台前: 进行积极的自我暗示 出场时: 展现从容自信的气魄 开场时: 以听众为中心——礼貌问候, 激发好奇心, 旁征博引, 擅用口号 学习狙击手: 锁定演说目标 奥巴马的形象定位——合众为一 演讲振奋人心——唤醒听众的自信和自尊 “奥式希望用语”——团结听众, 凝聚力量 第二章 本论1 听众为奥巴马所折服 奥巴马式手势——活跃演讲气氛 奥巴马式眼神交流——拉近与听众的距离 奥巴马当仁不让——展示自信 奥巴马的三段式分类方法 奥巴马的“谈话式”演讲 奥巴马式One Message演讲法——锁定演讲目标 第三章 本论2 奥巴马, 无需拉拢, 听众自然追随 零负担——奥巴马式说服策略 消除无聊——奥巴马式“反复”技巧 出其不意, 扭转气氛——穿插故事 奥巴马式说服秘诀——充分调动观众情绪 包容对手的领袖风采——提出中肯建议, 打消疑惑和排斥 富于韵律美——押韵的艺术 张弛有度, 收放自如——声音、节奏、停顿的艺术 第四章 本论3 奥巴马演讲的精髓——与听众配合默契 奥巴马演讲的核心不是“我”, 而是“我们” 奥巴马式包容语言, 引发听众共鸣 奥巴马的热情, 为听众注入激情和活力 .....第二篇 奥巴马演讲词TOP3 第三篇 奥巴马演讲词精选

## <<奥巴马的演讲艺术>>

### 章节摘录

听众 (audience) 凡是服务业存在的地方, 就会有接受服务的顾客, 在演讲中也不例外, 演讲者的顾客便是现场的听众。

如果无法满足“顾客”的心理需求, 即使内容再充实, 表达再清晰, 也很难得到听众的认可, “内容不错, 讲得也还好, 可是这跟我们有什么关系呢?”

当你接到一份演讲邀请的时候, 首先需要询问的便是“为什么要作这个演讲”(演讲的目的)和“谁会来听这场演讲”(目标群体)。

如果演讲者提供的自我营销信息跟听众相距甚远, 当然不会收到理想的效果。

演讲必修课——听众调查 为了更好地了解前来听讲的目标人群, 最好直接与他们接触, 询问他们所关心的问题, 看是否可以将其融入演讲之中。

了解某一组织或团体的方式多种多样, 可以访问他们的网站, 也可以搜集介绍资料或相关杂志, 尽可能多地阅读相关信息, 了解什么人会来听演讲, 他们希望听到哪些内容, 然后根据搜集到的信息有的放矢地准备演讲。

另外, 还需要对以下内容作出相关调查: 听众人数(10个人还是1000人), 听众共同关心的话题和部分人关心的话题, 最终决策人是否参加, 听众对演讲者的期待, 听众的信念和价值观, 听众思想是保守还是开放, 态度是否友好, 服装的选择是正装还是休闲服, 听众对演讲者和演讲内容是否已经有所了解, 根据调查结果有的放矢地进行准备。

在演讲当天, 演讲者还应该根据现场听众的反应及时作出适当调整, 随机应变, 采用最为有效的方式进行演讲。

知己知彼, 百战不殆 其实我们普通人所作的演讲, 比奥巴马的演讲要简单得多, 因为我们所面对的听众是可以把握的固定人群, 有机会进行详细的事前调查。

而奥巴马面对的是全世界背景最为复杂的美国全体公民, 他必须说服各种观点的人来支持自己, 这是一项难度极大的任务。

他尽力了解大多数选民的日常生活, 了解他们在教育、健康、家庭、战争、经济、种族差别等方面遇到的痛苦、困难和忧虑, 与他们同甘共苦, 形成共同战线。

他通过唤醒公民内心的希望和对于美好未来的憧憬, 与他的选民紧密联结在一起, 从而获得他们的尊敬和支持。

随时注意听众的反应 对于奥巴马而言, 凡在其政治生涯中具有重要意义的演讲, 必定会花费更多的时间制定战略, 反复练习, 但在演讲现场听众到底会有怎样的反应, 如果没有身临其境是很难有百分之百把握的。

在演讲现场, 奥巴马能够敏锐地察觉到听众的反应, 他们的表情变化, 他们的每一次鼓掌, 都是传达信息的重要细节。

他时而明朗地微笑, 时而跟听众一起分享有趣的故事, 偶尔还会添加一些别具匠心的小惊喜, 于是, 他开启了许多人无法想象的新历史。

## <<奥巴马的演讲艺术>>

### 编辑推荐

学习奥巴马演讲艺术，像奥巴马一样说服世界！

附赠400分钟    12个原声演讲    6个慢速跟读音频文件

<<奥巴马的演讲艺术>>

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>