

<<提高说话水平全集>>

图书基本信息

书名：<<提高说话水平全集>>

13位ISBN编号：9787504462985

10位ISBN编号：7504462985

出版时间：2009-1

出版时间：中国商业出版社

作者：张然

页数：242

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>

## <<提高说话水平全集>>

### 内容概要

说话能力是成名的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往令人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

可以说，发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

一个人有没有水平，主要表现在说话上。

说话水平高是一个人获得社会认同、上司赏识、下属拥戴和朋友喜欢的最便捷最有效的手段。

在人的各种能力当中，说话能力是最能表现一个人的才干、见识、智慧和水平的标志。

如果一个人说话水平不高，那他就不能很好地驾驭自己的思想和感情，当然，也不能很好地驾驭各种事情和各种情况下的人际关系。

一言以蔽之，即不能很好地驾驭语言的人，就不能天从人愿地驾驭自己的前程，就不能顺风顺水地驾驭自己的人生。

## &lt;&lt;提高说话水平全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 说话水平对一个人的重要影响 第一节 说话水平对社会的影响 一 政治风云中一言抵九鼎 二 军事争战中一言胜百师 三 经济活动中一诺值千金 四 交际公关中良言胜重礼 第二节 说话水平对个人的影响 一 有益于思想交流 二 有益于获取信息 三 有益于自我保护 四 有益于被人了解 第三节 说话水平对事业的影响 第二章 衡量说话水平的标准 第一节 目的性标准：话随旨遣 一 说话水平与交际目的 二 发语活泼，对答如流 三 条理可感，逻辑性强 第二节 对象性标准：话因人异 一 说话要注意对方的身份 二 说话要注意自己的身份 第三节 时空性标准：话伴境迁 一 说话水平与时空语境 二 到什么山上唱什么歌 第四节 真切性标准：声情并茂 一 言者拳拳，听者潸潸 二 以情感人的表达方法 第五节 技巧性标准：引人入胜 一 说话要有形象感 二 说话要有个性化 三 说话要有幽默感 四 说话要善于迂回 五 说话要善设悬念 六 说话要善作引用 七 说话要善用代词 八 说话要富有节奏 第三章 演讲时的说话水平 第一节 演讲材料方面的水平要求 一 选择真实的材料 二 选择有新意的材料 三 要使材料有幽默感 第二节 心理素质方面的水平要求 第三节 举止仪态方面的水平要求 第四节 表情达意方面的水平要求 一 用故事开始自己的讲话 二 借助于物品 三 在演讲开头提一个问题 四 用名言开头 五 用使人惊奇的事实开头 六 用赞美的话开头 七 用与听众利益相关的话题开头 八 寻找共同语言 第五节 引用警句方面的水平要求 第六节 演讲结尾方面的水平要求 一 加深印象，结束全篇 二 言简意赅，耐人寻味 三 戛然而止，余音绕梁 第四章 交谈时的说话水平 第一节 谈心时的说话水平 一 明确目的，有所准备 二 微笑寒暄，点题切意 三 语贵诚恳，以情感人 四 注意语气、声调和节奏 第二节 拜访时的说话水平 第三节 劝导时的说话水平 一 口气要委婉，忌盛气凌人 二 善用比喻，旁征博引 三 运用幽默，寓理于趣 第四节 聊天时的说话水平 一 要找到可聊的话题 二 语言宜轻松 三 “听”话亦助“聊” 四 善于截断话题 第五节 安慰时的说话水平 一 激励性安慰 二 同情式安慰 三 劝服式安慰 第六节 提问时的说话水平 第七节 上下级间的说话水平 一 上级对下级如何表现谈话水平 二 下级对上级如何表现谈话水平 第八节 同事间的说话水平 一 遇事多商量 二 不好为人师 三 意见当面谈 四 平常的话题 第九节 同学间的说话水平 一 别炫耀 二 别讥讽 三 别推诿 第十节 朋友间的说话水平 一 真诚相待 二 平等相处 三 大度为怀 四 真心赞美 五 感受共鸣 六 激活回忆 七 说话得体 第五章 公关时的说话水平 第一节 初次相见慎称呼、巧介绍 一 要言之有礼 二 要言之有度 第二节 礼尚往来重感情、会客气 第三节 提问应答巧入题、善变通 一 因人而问 二 适时而问 第四节 营造气氛找话题、助谈兴 一 营造一个良好的谈话氛围 二 设法激发和引导对方谈话 三 善于进行心理安抚 四 善于鼓励对方谈话 五 表达自己的观点时态度一定要诚恳 六 慎待对方提出的问题 七 学会在恰当的时候转移话题 八 善于静心聆听 第五节 不卑不亢知进退、善擒纵 第六节 参观作陪懂礼仪、巧致辞 一 介绍说明 二 集会讲话 三 获奖致词 四 告别时的语言 五 歌厅和舞厅里的礼仪 第七节 随机应变重机智、善周旋 一 以智改错，巧补疏漏 二 以柔克刚，暗藏锋芒 第八节 繁简曲直会委婉、善制宜 一 尊重对方，坦诚相见 二 勿花言巧语、耍滑卖弄 三 协调多种因素，表达真情实意 第六章 辩论时的说话水平 第一节 把是非曲直摆出来 一 压服性 二 逻辑性 三 目的性 四 健康性 第二节 把心理状态探出来 一 不相容心理 二 平等或不平等心理 三 得理不让人心理 四 服人心理 第三节 把反驳时机抓过来 一 巧妙捕捉反驳时机 二 选择反驳的突破口 三 怎样使用归谬反驳法 四 怎样使用类比反驳法 第四节 把听众感情拉过来 一 声情并茂 二 和声细语 三 怒形于外 四 人之常情 五 情绪感染 第五节 把对方谬论引出来 第六节 把反击缺口找出来 一 肯定式反话 二 否定式反话 三 强击式反话 四 反击诡辩的其他方法 第七节 让应变方法活起来 一 攻防结合 二 以退为进 三 反言归谬 四 自我解围 第七章 谈判时的说话水平 第一节 察言观色，审时度势 一 引导性发问 二 坦诚性发问 三 封闭式发问 四 证实式发问 第二节 针锋相对，智勇双全 第三节 抛砖引玉，以虚探实 第四节 妥协让步，适度回旋 一 让步的速度 二 让步的数额 三 让步的原则 第五节 扭转僵局，缓和气氛 第八章 开会时的说话水平 第一节 会议的基本程序 一 宣布开始 二 研讨议题 三 会议总结 四 宣布闭幕 第二节 主持会议的基本规则 一 准备充分，胸有成竹 二 议题突出，宗旨明确 三 言之有度，把握分寸 四 因会制宜，调动情绪 第三节 主持会议的技巧 一 精彩的开场白 二 巧妙的连接词 三 灵活的应变术 四 恰当的引导语 五 紧凑的议程表 六 圆满的总结语 第九章 即席发言时的说话水平 第

<<提高说话水平全集>>

一节 处处留心，选准话题 一 选择与会议主题有密切关系的话题 二 选择自己熟悉的话题 三 选择能吸引和打动听众的话题 四 选择有独到之处的话题 五 选择符合语言环境的话题 第二节 迅速构思，组织材料 一 对讲话内容进行高度概括 二 提炼好观点 三 组织好句群 第三节 先声夺人，抓住听众 一 故事型 二 幽默型 三 开门见山型 四 阐明背景型 第四节 通俗易懂，生动有趣 第五节 简洁朴实，不落俗套 第六节 嘎然而止，回味无穷第十章 提高说话水平的基本途径 第一节 树立信心，提高心理素质 一 心理类型 二 心理基础 第二节 博闻强记，扩大知识积累 一 处世知识 二 世事知识 三 文化知识 四 专业知识 第三节 把握局面，增强控制能力 一 自制能力 二 控场能力

## &lt;&lt;提高说话水平全集&gt;&gt;

## 章节摘录

演说因为有鼓动性，根据需要可以多一些，但也不要滥用。

有的演说者认为有手势比无手势好，手势多比手势少好。

这实际上是误解。

令人眼花缭乱的手势只能显露出自己的慌乱，别无任何意义。

不要以为手不动是可笑的，世界上最可笑的是说话时无节制地挥动手臂。

另外也有人认为，有说服力的手势是根据演说中带有情感的声音而定的，如果演说者一开始就频繁地运用手势，那就会使人厌烦，手势也就丧失了效果。

有专家认为：人的形象分内在形象与外在形象两种。

人的身体姿态是外在形象，人的面部表情反映着人的内在形象。

对于演说者来说面部表情十分重要，应该以微笑为基础。

在演说时，演说者的眼神要尽量正视听众，不要超越听众的头顶，或者凝视远方，或者压低头盯着地面。

尤其重要的是，不应把自己的眼睛死死盯在讲稿上或讲台上。

演说者正视听众的眼神，是与听众交流思想所必需的；演说者可以从听众对自己的演说流露出来的情感中了解到听众对自己的外部形象和内在形象的满意度。

还要注意，演说者的服装衣饰对演说效果也有一定的影响。

俗话说，人要衣裳马要鞍。

演说者的服饰，对树立演说者的形象起着重要的作用。

演说者的服饰应整洁大方、朴素端庄、轻便协调、色彩和谐。

此外，演说者的服饰要与演说者的思想感情和演说内容协调一致。

颜色给人的感觉是很敏感的。

深色给人深沉、庄重之感；浅色让人觉得轻爽舒展；白色使人感到纯洁；蓝色使人感到恬静；红色、黄色则使人感到刺激、愉快。

演说者应根据不同的场合，不同的演说内容和演说对象来选择服装。

服装过于随便，不仅会破坏演说者在听众心目中的形象，而且也是对听众不礼貌、不尊重的表现，演说的效果也不会好。

一位心理学家曾经做过一个实验，他征求许多人的回答：“对于你自己服装的感想如何？”

结果，大家共同的答案是，当他们穿着十分整洁漂亮的时候，便觉得身上似乎多了一种力量。

这种力量虽然很难解释，但仍使人感到很明确，整洁漂亮的衣服使他们增强了自信心，提高了自尊心。

他们感到在外表上扮演得好，便比较容易地得到成功。

这就是服装对于穿着者所产生的效果。

服装不仅对演说者有效果，对观众的效果也十分明显。

如果留意观察，可以发现，如果一位演说者穿了一条像一只布袋似的裤子，不像样或不协调的上衣，并且，口袋外露着钢笔或是铅笔，或是外衣袋里塞满了新闻纸或是烟盒等，听众便会对他减少许多的尊敬。

因为听众认为他的脑子可能和他那不梳理的头发和不整洁的衣服一样，或者他对自己的演讲毫无准备，根本不在意。

第四节表情达意方面的水平要求感人心者莫先呼情。

唯有炽热的情感，才会使“快者掀髯，愤者扼腕，悲者掩泣，羞者色飞”。

演说如果感情不真切，是逃不过成百上千听众的眼睛的。

林肯非常注意培养自己真诚的品格。

1858年他在一次竞选辩论中说：“你能在所有的时候欺瞒某些人，也能在某些时候欺瞒所有的人，但不能在所有的时候欺瞒所有的人。

”无哗众取宠之心，有实事求是之意，才能取悦于你的演讲对象，使他们接受你的思想。

## <<提高说话水平全集>>

一个演说者如果讲话华而不实，只追求外表漂亮，开出的只能是无果之花。

若缺乏真挚而热烈的情感，只是用“人工合成”的感情，虽然能欺骗听众的耳朵，却永远骗取不到听众的心。

因为心弦是不会随随便便地让人拨动的。

若要使人动心，必先使己动情。

著名演说家李燕杰说：“在演说和一切艺术活动中，唯真情，才能使人怒、使听众信服。

”第二次世界大战期间，英国首相丘吉尔在对秘书口授反击法西斯战争动员的讲稿时，“像小孩一样，哭得涕泪横流”。

他的这次演说动人心魄，极大地鼓舞了英国人民的斗志。

可以说真情是演说最好的技巧。

在演说中，唯有真诚的情感，才能产生巨大的影响，才能唤起群众的热诚，才有震撼人心的力量。

美国有个小说家说得好：“热情是每个艺术家的秘诀，而每位演说家都应当是一位艺术家。

这是一个公开的秘诀。

这如同英雄的本领一样，是不能拿假武器去冒充的。

”情不深，则无以惊心动魄，无以得到别人赞同。

演说者在表达自己的真情实感时，必须能够平等待人、虚怀若谷，他的话语才能如滋润万物的甘露，点点滴滴入听众的心田。

而居高临下、盛气凌人、眼睛向上、把自己打扮成上帝，以教育者姿态自居的人，是无法和听众交心，也无法打动听众的。

用自己的心去弹拨他人之心，用自己的灵魂去感染他人之灵魂，使听者闻其言，知其声，见其心，这才是演说的高境界和高水平。

有位大学生发表演说时有这样一段话：“在生活中有棱角的人常常遭人非议；而我认为，一个不被争议的人，是个近乎平庸的人。

世界在非议中被认识，真理在非议中被确立。

一个真正干事业的人，往往由于被激烈地争议，反而更强烈地闪耀出心灵的光辉！

”这段谈论受主观感情的支配，不需要交待论据，也不需要论证，它在抒情中洋溢着演说者或悲或喜，或憎或爱的情感，流露出演说者的思想，因而获得了人们热烈的掌声。

真情实感是演说的灵魂，为了表达自己的感情，演说者必须借重一定的形式，否则感情的表达就不畅快，效果也不佳。

俗语说，良好的开端是成功的一半。

许多有经验的演讲者在多次演讲后就会体会到一个事实：在演讲的最初十分钟内，吸引听众是比较容易的，但在接下来的时间里保持这种状况就显得比较困难。

所以，聪明的演讲者总是有一个好的开头，然后一直设法像磁石一样紧紧地吸引住听众。

如何开好头？

卡耐基认为，你不必费多少脑筋，只要稍加注意就行了。

卡耐基在总结自己的经验以及别人经验的基础上，归纳了以下几条以资借鉴。

一用故事开始自己的讲话讲演者所用的故事，可以是一般的故事或幽默的故事。

要能吸引听众且与演说主题相关。

对于这两类故事，要区分对待。

幽默的故事比较能逗人发笑，引起听众兴趣。

但如果讲话者没有幽默的秉赋，板着一副严肃的面孔讲幽默故事也是收不到预期效果的。

再者，如果听众听不懂你的幽默，效果也一定非常糟糕！

所以，大多数情况下，说一般的故事即可打动听众。

只要讲演者列出具体的故事情节，或者时间地点人物，照样能达到吸引听众的目的。

## <<提高说话水平全集>>

### 编辑推荐

《提高说话水平全集》由中国商业出版社出版。

<<提高说话水平全集>>

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>