

<<让你的演讲不再雷死人>>

图书基本信息

书名：<<让你的演讲不再雷死人>>

13位ISBN编号：9787506462617

10位ISBN编号：7506462613

出版时间：2010-5

出版时间：中国纺织

作者：左兰

页数：240

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>

<<让你的演讲不再雷死人>>

前言

诸位、各位、在齐位：今天是什么天气，今天就是演讲的天气……今天来这里讲话，真使我蓬荜生辉，感恩戴德。

其实，我没有资格给你们讲话，讲起来嘛，就像对牛弹琴，也可以说是鹤立鸡群了。

——相传以上是民国某军阀在大学里的演讲，据说当场就雷倒一大片。

直到今天，这个演讲在网上还能将不少人雷得外焦里嫩。

一个演讲雷死人的人，除了给人徒增笑料外，要想有助于事业成功，真是难于上青天。

大到当总统，小到当街道居委会主任，都离不开说服与鼓动。

不知你是否注意到，那些在周会、股东大会、电视采访等公开场合潇洒从容、侃侃而谈的人，比那些躲避目光、畏畏缩缩、瞻前顾后的人更容易成功。

谈锋凌厉的马云，口若悬河的严介和，循循善诱的牛根生，字字珠玑的鲁冠球，激情四射的俞敏洪，语不惊人死不休的潘石屹……看财富榜上那些挂着董事长、总裁、CEO之类头衔的璀璨“大腕”，他们个个都是优秀的演讲大师。

值得指出的是，这些善于演讲的成功人士，并非在一夜之间就拥有了高超的演讲技能。

他们早在默默无闻的时候，就已经开始利用各种机会来锻炼自己演讲的本领，显露自己的演讲才能。

日本前首相田中角荣少年时患有口吃病，因此口才一直很差。

在一次竞选日本众议员的演讲集会上，田中角荣一上台就引起大片的喝倒彩声。

当他硬着头皮、结结巴巴地作自我介绍时，一些听众甚至不耐烦地高声提出自己不是来听他讲经历的。

田中角荣窘迫得脸色苍白、语无伦次，连自己也不知道自己说了些什么。

他后来回忆当时的情景，坦白承认自己差点哭了。

<<让你的演讲不再雷死人>>

内容概要

善于演讲的成功人士，并非在一夜之间就拥有了高超的演讲技能。他们早在默默无闻的时候，就已经开始利用各种机会来锻炼自己演讲的本领，显露自己的演讲才能。

<<让你的演讲不再雷死人>>

书籍目录

第一章 初次登台有点心慌有点紧张不要紧信心源自有备而来穿戴得体让你信心满满不妨适时阿Q一下横下心来登上场像李阳一样疯狂不要太在意别人的看法即便口吃也要大声演讲第二章 如何做到“谈”无虚发你为何而登台你面对的是哪些人听众是为何而来呢演讲的题目吸引人吗临阵磨枪，不快也光简洁有利，啰唆无益恰当的时候要升华主题第三章 激情飞扬最有感染力一呼百应的影响力四招让你激情四射挑动听众的兴奋点努力将气氛推向高潮林肯最得意的演讲“激情”不要过头郎咸平也疯狂第四章 幽默是演讲的秘密武器你还在正襟危坐吗幽默在手，演讲不愁用幽默巧“救”自己最安全的幽默是自嘲幽默虽好，但不可滥用找到打开幽默之门的钥匙向林语堂大师学习幽默第五章 如何说服你的听众谦逊诚恳，取信于人用事实去说服听众用亲身经历说服听众有效表达观点的方法让主题更加鲜明编个故事你会吗增强说服力的其他方法测试：你是否很有说服力第六章 打感情牌是制胜的法宝用兵之道，攻心为上真情流露最感人找到动情点让声音饱含感情直接抒情与间接抒情典礼中如何表达情感拿破仑的深情演说第七章 机智应对各种意外“忘词”这个幽灵如何勇闯龙潭虎穴有人挖苦、挑衅、刁难不少听众在开小差自己说错了自己补救最伤脑筋的自由提问演讲的20条黄金法则第八章 让肢体语言为演讲加分规范你的站姿手放哪里真让人头疼要让手势产生魔力运用手势的注意事项30种手势大放送用眼睛去征服你的听众目光运用的方法与原则第九章 即兴演讲如何张口即来突然袭击来了不必诚惶诚恐如何选择话题傻瓜即兴演讲法如何让听众有“兴”无话可说?看这里既是“即兴”就别败兴第十章 凤头豹尾是如何炼成的开场白必须先声夺人一个屡试不爽的开场白失败的开场白是什么模样你知道如何说结束语吗常见的糟糕结束语第十一章 没有人是天生的演讲高手台上一席话，台下十年功不放过任何一个锻炼的机会提高演讲能力的常见技巧肚子里要有货撒贝宁的口才嘴笨的德摩斯梯尼第十二章 常见演讲即学即用纪念演讲节日演讲聚会演讲鼓舞士气竞选演讲就职演讲开业贺喜生日祝贺婚礼致辞祝酒辞欢迎辞欢送辞答谢辞告别演讲凭吊辞

<<让你的演讲不再雷死人>>

章节摘录

演讲无外乎是推销自己——推销自己的理念、产品，甚至自己这个人。说到推销，我们知道，只有用被推销者所接受的语言、态度与方式，才能推销成功。演讲也是如此，面对特定的听众，你要采取特定的演讲策略。

美国耶鲁大学著名的文学教授威廉·费尔普在《论人性》一文中讲了这样一个故事：在他八岁的时候，有一次到他的姨妈家里做客度周末。

晚上，有一个中年人来访，和他的姨妈寒暄一阵后，就把注意力转移到他的身上来。

那时威廉正对帆船十分着迷，那个中年人就和他兴致十足地谈起帆船来。

威廉当时很兴奋，中年人走的时候，他心里还恋恋不舍，盼望那个人明天还来。

但是威廉的妈妈却淡淡地说：“他是一个律师，才不会对什么帆船有兴趣呢。”

威廉非常诧异，对那个律师能和他聊得那么起劲而感到费解，当时姨妈的回答让威廉终生难忘：“因为你对帆船有兴趣，他就谈一些让你高兴的事情，这样做是为了让自己受欢迎。”

这样做就是因人而异地投其所好，让别人对自己留下好印象，产生好感；因为人们都希望有人和自己有共同的兴趣爱好。

没有哪个登台的演讲者不希望自己的演讲能吸引更多的听众。

要吸引他们，就需要在一定程度上“迎合”他们。

而要迎合他们，就得了解他们是一群什么样的人，有什么年龄特点、性别特点、教育状况、职业特点、文化特点甚至宗教信仰。

听众之中，各色人都有。

有些听众群中，其成员彼此间或许有许多相似之处；而在另一些听众群中，成员之间则可能毫无共性。

但即便是同一个听众群体，如果我们选择了不同的角度，其同质性和异质性也会有不同。

<<让你的演讲不再雷死人>>

编辑推荐

年轻人励志经典读物 拥有高超演讲技能，迈进成功人士的队列 公开场合潇洒从容、侃侃而谈的人。

比那些躲避目光、畏畏缩缩、瞻前顾后的人更容易成功。

利用各种机会来锻炼 自己演讲的本领，显露自己的演讲才能 利用各种机会来 锻炼自己演讲的本领 显露自己的演讲才能

<<让你的演讲不再雷死人>>

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>