第一图书网, tushu007.com

<<拿起麦克风就能说>>

图书基本信息

书名：<<拿起麦克风就能说>>

13位ISBN编号：9787514203509

10位ISBN编号：7514203508

出版时间：2012-2

出版时间：印刷工业

作者：大谷由里子

页数：152

译者：林佩仪

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

内容概要

本书的作者大谷由里子曾担任吉本兴业的经纪人，因此得以近距离观察艺人的演出，她从中抽取出了“抓住”观众的诀窍，结合多年担任讲师的亲身经验，撰写了这本从讲师应有的心态、信念、心理准备，到如何准备演说题材，掌握现场状况以及完美收场的佳作。
你不一定是专业讲师，但你一定有可能上台讲话。
有了这本《拿起麦克风就能说(一次演讲改变未来)》，下次受邀上台时，你就可以放心大胆地接受了。
本书由林佩仪译。

作者简介

大谷由里子：日本京都圣母女子大学毕业后，进入日本最大的艺人经纪和节目制作公司吉本兴业。
1991年自主创业成立企划公司，1998年与吉本兴业合作，成立“吉本领导入学院”。
2003年3月成立研习公司“志缘塾”，同年4月成立“大谷由里子领导人学院”。
2006年5月她参加日本电视台NHK的特别节目“用搞笑培育人才”，获得广大回应。
2008年9月首次涉足国际，于纽约曼哈顿举办演讲。
现在每年策划超过300场的演讲和培训，同时自己也担任讲师，在日本各地举办演讲和培训。
主要著作包括《元气疗法》《磨炼“邂逅力”》《多讲一句话也坏事的手册》《我在吉本学到的工作重要法则》等。
林佩仪，台湾辅仁大学日文系毕业，后进入日本早稻田大学日本语专修别科进修。
译有《穷人选择最短距离，富翁选择有趣的事》等书。

<<拿起麦克风就能说>>

书籍目录

前言
第1章 讲师必备的“ 信念 ”(心态篇)
1 何谓讲师？

受邀演讲是拓展世界的机会
做不让听众睡着的讲师
有麦克风和信念就能改变世界
以获得好评为演讲目标
2 确定目的
首先思考为什么而讲
确立演讲目标
彻底追究想要传递的信息
以回馈心态作演讲
3 拥有主旨
为了传递什么信息而演讲
如何传递演讲主旨
我不做谁做！

变“ 使劲传递 ”为“ 自然传递 ”
三种讲师的不同条件
第2章 讲师所需的知识与技巧(实践篇)
4 写脚本
准备许多个“ 五分钟小故事 ”
倒霉透顶的经验反成抢手素材
故事笔记本让话题永远新鲜
利用“ 例子 ”吸引听众
感动人心的“ 挑战 ”和“ 共鸣 ”
失败经验容易获得共鸣
把成功经验转化成“ 技巧 ”
让听众惊呼的“ 起飞瞬间 ”
让事实加倍生动的夸张手法
5 创造节奏
抓住听众，前三分钟决胜负
让听众安心的“ 先说结论 ”定律
“ 观念 ”与“ 技巧 ”配对
让听众惊叹的诀窍
“ 五分钟小故事 ”内的起承转合
利用提问吸引听众
令人印象深刻的“ 双关语 ”
欠缺说服力就借用别人的话
收尾决定演讲的余韵
6 更上一层楼
活用其他讲师的话语
打开天线，利用零碎时间收集信息
用Dv拍下自己演讲的模样

演讲需要大嗓门
演讲中的“五个S”
利用小道具吸引听众
现场实用的“三点式提示卡”
把每一场演讲都当做最后一场
7 截至前一天的准备
符合主办单位的诉求
优秀讲师一定在演讲前开会讨论
利用主办单位的相关信息套近乎
提早去勘察会场
保持身体健康，不能“开天窗”
改变着装也是吸引听众的技巧
演讲前的“必备品清单”
与未来接轨的演讲大纲
逃离会后联谊的魔法话术
8 当天上场前的功课
一定会紧张
自板笔总是没水
不过度依赖投影机
9 正式上场的技巧
不断打趣想睡觉的听众
讲师开心地讲，听众就会开心地听
前三分钟“让听众发笑”的方法
找到“猛点头先生”
控制提问时间的诀窍
10 意外状况处理
提早行动会拯救你
信赖是台风送的礼物
按时结束的小诀窍
紧急状况！
演讲中上厕所的方法
手机响了，靠吐槽引人发笑
忍无可忍时就让对方离场
“Home”与“Away”的工作技巧不同
第3章 成为知名讲师的专业技巧(进阶篇)
11 增加点名邀请的工作
想象自己未来的模样
专业讲师总是处于竞争状态
优秀的讲师不自我推销
经纪人让工作暴增
掌握“捧对方”的诀窍，让工作源源不绝
坏事传千里
证明彼此相会的小礼物
12 建立自己的品牌
一张A4纸的简历
一张照片就能展现魅力的重点
问卷是下次演讲的重要资产

活用顾客名单
个人著作是讲师的终极名片
专业讲师必须了解演讲酬劳
13 拓展活动范围
制作申请表和确认表
优秀的讲师与经纪公司合作无间
媒体报道后，听众大增！

成为企业高层的讲师
自己举办演讲好处多多
100%活用网站、博客、电子报的方法
拥有自己的教室
后记

章节摘录

确定目的　首先思考为什么而讲　为了什么而在人前演讲？
一开始就搞清楚这一点，便能看见做讲师的目标。
为了生活；　为了宣传自己或公司；　为了传递观念。
不论是哪一种目的，确定目的都很重要。
为了生活而演讲，绝不是一件坏事。
如果当讲师是一种赚钱的方法，眼前的听众就是你的顾客。
顾客追求价值，倘若无法提供顾客所需，就失去当讲师的资格。
也有许多专业人士或顾问为了宣传自己而当讲师，那么不妨谈谈为什么自己的工作很重要，可以如何加以利用，等等。
若以企业经营者或业界代表的身份接受演讲邀约，就可以宣传自己的企业或行业，不妨说说自己公司的某个项目来打动听众。
经历了阪神大地震之后，我有了这样的想法：　“没有任何东西可以留下来，唯有人生态度。”　所以，我当讲师的目的是为了传递“思考的快乐”“学习的快乐”“成长的快乐”和“挑战的重要”。
为了传递这些观念，讲师的技巧，以及让听众投入感情的经验之谈，就变得不可或缺。
确立演讲目标　我经常问那些受邀演讲的讲师：　“你当讲师，是希望眼前的听众有什么改变吗？”　令人惊讶的是，多数人都回答不出来。
“我从来没想过这件事……”　这么回答的人真不少。
工作没有目标是不行的，当讲师也是一样。
“希望眼前的听众开心。”　“希望听众产生兴趣。”　“希望听众采取行动。”　不论是什么样的目标，拥有目标都很重要。
有了目标，工作就能量化，也能因此得知今天当讲师的工作成果。
况且，如果讲师自己都没有目标，又怎么说服别人“设定目标”？
我希望有越来越多心灵充满活力的人，倘若自己的心灵缺乏活力，就无法好好照顾别人，也无法认真思考家事、国事、天下事。
因此，我坚持要当一个“为人们的心灵注入活力”的讲师，让眼前的听众笑着回家。
我希望他们回家时能这么想：　“从今天开始我要振作起来！”　这就是我的目的。
……

媒体关注与评论

你不一定是专业讲师，但你有可能上台，分享专业技巧与秘籍，分享找工作、拿项目的经验，当上公司交流会的主讲……不管你是需要聊业界情况的职场精英，还是要与新员工谈工作的企业主管，一次演讲，改变你未来的起点。

——百伯网CEO李珍文倾情推荐

编辑推荐

上台3分钟就让观众发笑，5分钟打造一个小话题，冷场时迅速炒热气氛，巧用小道具抓住观众，漂亮的结尾风糜全场。

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