

---

# 口能过人——提升语言表达能力 12 招

## 课程背景：

1. 现代社会竞争愈演愈烈，人与人、人与组织的沟通显得愈发困难，组织学习型团队，掌握语言表达的方法，提高沟通能力已势在必行。
2. 培训作为企业或组织的管理人员和员工福利或回报率最高的投资行为，已起到“工欲善其事，必先利其器”的重要作用。

## 课程收益：

1. 课程将全面提升参训人员语言表达能力，熟练掌握语言表达方式和运用技巧，合理解决语言表达难题。
2. 提高团队的沟通协作能力，改变已有的不良习惯，加强团队的卓越领导力。
3. 熟练运用语言表达所需技能，凝聚团队精神，提升企业形象和品牌核心竞争力，最大化的为企业增值。

**课程时间：**一天（7小时）

**授课对象：**企业中高层领导、基层管理人员、营销人员、行政人员等。

**授课方式：**讲授、案例分享、角色演练、小组讨论、场景模拟、游戏体验。

**课程准备：**确定课程重点，共商授课所需

角色定位和心态调整

## 课程大纲：

### 第一招：把握语言的神奇功用，仅腐朽为神奇

1. 劳动产生语言，言为心声
2. 语言的神奇作用：思辩、智慧、沟通、情趣等
3. 案例：解缙、晏子、诸葛亮、邱吉尔、希特勒、卡耐基、毛泽东、周恩来

### 第二招：了解语言存在方式，恰当互换互用

1. 通俗易懂的日常用语无处不在
2. 规范实用的书面用语提炼主旨
3. 描摹状物的典雅用语创造精典
4. 案例：炒菜、飘雪

### 第三招：掌握领导常用的语言形式，熟练运用

1. 即席发言：选准话题，把握时机，提高感染力
2. 工作报告：内容详实，分析透彻，充满激情力
3. 说服艺术：掌握原则，找寻方法，张扬亲合力
4. 即兴演练

---

#### **第四招：提高心理素质，语言表达占据上风**

1. 主动出击，心态平和，热情打动一切
2. 坚毅果敢，语言干脆有力，让人跟随你的旗帜
3. 通俗易懂，讲清明白话，让人理解你的语言精髓
4. 案例：毛泽东、企业领导

#### **第五招：增强自控能力，做到收发自如**

1. 掌握分寸，确定场合，话到嘴边又咽下
2. 做好准备，良好气质，优美仪态，增强气质和风度
3. 条理清晰，精悍有力，把握高雅的层次和格调
4. 煽动性和感染力语言训练

#### **第六招：把握关键环节，拿得起放得下**

1. 看对象，有的放弃，言之有物
2. 观场合，协调得体，落落大方
3. 开好头，一鸣惊人，力求震撼
4. 扣主题，中心突出，不离主线
5. 扮角色，分寸有度，长短适宜

#### **第七招：用好重音，让声音更有穿透力**

1. 重音、语调、音量、语速各具份量
2. 38%的听者注重的是声音表现力
3. 铿锵有力、声音圆润是致胜的法宝
4. 案例：永不消逝的电波——声音训练

#### **第八招：不要忽视肢体语言，要合理发挥**

1. 会说话的眼睛，让心灵共鸣
2. 留心捕捉面部表情，拥有最好的笑容
3. 得体的肢体动作可以增添色彩与气氛
4. 合理传输，暗示地位的非语言信号
5. 肢体语言训练——对比消极语言

#### **第九招：积极倾听才会成就语言艺术**

1. 说小话，说大话，与此处无声胜有声
2. 倾听是谈判中很高的修为和境界
3. 倾听中各种高超的非语言动作
4. 积极倾听，提问题，及时表达感受
5. 案例：一次成功的报告会

#### **第十招：准确发问，是语言表达的重要部分**

1. 反问与设问是语言表达的重要方式

- 
2. 问的5大要求：准确、引题、调解、想法、明理
  3. 把握问的最佳时机，要精心设计
  4. 问与答的思辨技巧及熟练应用
  5. 发问的练习

### **第十一招：打开沟通之窗，攻克一切语言障碍**

1. 沟通的四大目的：说明事物、表达情感、建立关系、达到目标
2. 理想的沟通境界：引发渴望、愉快心情、他人重要、真诚赞美
3. 下对、上对下、平行沟通的技巧
4. 在沟通中树立双赢思维，达到成功
5. 案例：再谈一次而招标成功

### **第十二招：良好语言表达是行走社会和成就大业的万能绿卡**

1. 注意积累，水滴石穿，宝剑锋从磨砺出
2. 学习模仿，做有心人，留心处处皆学问
3. 加强训练，找对方法，付出总有回报
4. 任何人都有成为语言大师的基础和机会
5. 发出号召，动员总结