

王牌《主持与形象实战营》(拟定大纲)

主讲：清华大学人文学院演讲口才教师

中国演讲协会办公室副主任

全国青年授课总决赛最高价值缔造者 王晨琛

技巧篇

第一章：心美——整个主持的灵魂

- 一、主持人的重要性
- 二、主持人的特点、作用、类型
- 三、主持人的“心”：为什么而来、王牌气场
- 四、紧张的原因以及克服紧张的 28 种绝招（快速有效|最全面）
- 五、所有主持高手都在坚持的几个好习惯

第二篇：形美——更愿意相信看到的

- 一、 化妆与服饰
 - 1、 化妆技巧（颜色选择、形状修饰、如何卸妆保养等）
 - 2、 穿衣技巧（颜色选择、风格选择、款式选择等）
 - 3、 配饰技巧（耳环、项链、戒指、帽子、眼镜、丝巾、领带、领结、胸花、皮带、鞋子等的选择与搭配）
- 二、 态势语言的含义、作用
- 三、主持中的面部表情
- 四、主持人的站姿与坐姿
- 五、主持过程中的体态动作
- 六、主持中的手势（手指动作、手掌动作、手臂动作、握物动作等）
- 七、主持的礼仪

第三篇：音美——先声夺人的力量

- 一、主持有声语言训练之：语言标准化的训练：
(呼吸、发声、共鸣、吐字等)
- 二、主持有声语言训练之：语言多变化的训练；
(大小、快慢、高低、轻重、停连、悲喜)
- 三、主持有声语言训练之：语言激情化的训练；
- 四、主持有声语言训练之：语言逻辑化的训练；
- 五、主持有声语言训练之：语言通俗化的训练；
- 六、主持有声语言训练之：语言口语化的训练；
- 七、主持有声语言训练之：语言简洁化的训练；
- 八、主持有声语言训练之：语言形象化的训练；
- 九、主持有声语言训练之：语言文采化的训练；
- 十、主持有声语言训练之：语言幽默化的训练；
- 十一、主持有声语言训练之：语言套路化的训练；
- 十二、主持有声语言训练之：语言即兴化的训练；
- 十三、主持有声语言训练之：语言风格化的训练。

第四篇：意美——主持好才是真的好

- 一、主持的策划与流程设计
- 二、主持的道具准备与使用
- 三、如何称呼
- 四、如何自我介绍
- 五、开场白、串词、结束语速成
- 六、引出主题的技巧
- 七、介绍事项的方法
- 八、王牌特创:介绍嘉宾的X种方法

第五篇：境美——于无声处听惊雷

- 一、与嘉宾和观众互动的方法：
如何让听众鼓掌

如何让听众举手
如何向听众提问
如何回答听众提问
 如何制造共同语言
让听众跟我说、跟我做
迅速点燃听众激情的活动方案
如何进行小组讨论
如何激发比赛竞争

二、主持中的控场技巧

 如何解决主持中忘词的问题
 如何解决主持中的主观失误
 如何应对主持中的客观意外

三、主持中的催眠技巧与气氛调节

 灯光、音乐、背景布置
 道具的使用
 语言的锤炼

实战篇

第六篇：画龙点睛——实战训练

一、具体场景模拟：主持实战

- 1、按场地——播音室式 户外采访式
- 2、按主持方式：独自主持 多人主持
- 3、按观众情况：现场 连线 无观众
- 4、按内容：（根据学员实际需求来设定）

二、案例分析

三、现场实战 对比修炼 答疑解惑 考核点评

(以上大纲仅供参考，具体内容需要调研后私人定制)

一定选择王晨琛老师的原因：第一，新闻是她主修专业之一，对记者采访的思路、本质，有一定的把握（毕业论文《浅析进攻式采访》）；第二，王晨琛老师有一定的语言艺术的研究经历、自己的独创理论，以及针对清华大学在校生演讲口才类课程的教学经历，并参与相关书籍编写；第三，因为所学专业，同时因为王老师开展发起的一些项目，王老师本人既有一定的主持和采访经历（大型论坛、嘉宾对话栏目等）又有一定的被采访经验，王老师本人多次被法国电视一台、新华网、人民网、中国教育电视台、山西青年报、深圳晚报、五台山电视台等媒体采访或报道，对于如何做好主持和采访有一定的积累；第四，8年大学教书经历，14年辅导与培训经验，重复约课比例高，课程不满意0风险承诺。（详见王晨琛介绍）

附部分课程顺口溜（王晨琛老师原创）：

王氏会议主持法：

事前准备心专一
善用道具聚人气
准时开场表不离
适当奖惩定规矩
把控主题圆异议
言简意赅主角拒
归纳总结别忘记

演讲主持道具使用法：

确切描述要显著
保持神秘勿先睹
传递选时顾大局
眼看观众不看物
见好就收一眼福

“一鸣惊人”自我介绍格式：

问好言谢表赞美
解释名字说祖位
过去现在和将来
自我介绍最给魅

“一鸣惊人”自我介绍的秘籍：

互动互位有道具
连续发问列数据
借势修饰复总结
使命细分状元举
有鸣有惊人气聚

赞美法则：

见人减岁物加价
由A及B小到大
少形少副少绝对
当面扬来背后夸
两人效应不害怕
复述小三来赞TA
及时公开求具体
事实感受顶呱呱

沟通法宝：

镜面原理数第一
你我我们在一起
但是同时不改意
分人分鬼定分离
听说读写有秘籍
赞美点头笑嘻嘻

销售沟通：

挖痛苦变知己
秀自己成案例
激将法爱挑剔
零风险无忧虑
求变需赢大礼

会销总结：

挖痛苦说案例
引产品塑价值
比对手论优势

述使命说公司
现场惠有大礼
激将法爱挑剔
限时数风险拒