

[带团技巧]导游讲解三窍门 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/39/2021\\_2022\\_\\_5B\\_E5\\_B8\\_A6\\_E5\\_9B\\_A2\\_E6\\_8A\\_80\\_c34\\_39044.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/39/2021_2022__5B_E5_B8_A6_E5_9B_A2_E6_8A_80_c34_39044.htm) 以身说法 所谓以身说法是指导游员用自己亲身经历的事实为例证，针对游客进行讲解的方法。以身说法法在导游带团过程中起着很大的作用，它不仅可使游客颇受教育，而且还能使导游员谈谈亲身感受和说说心里话。同时，游客也比较容易接受和喜欢。运用以身说法法的基础和前提必须是导游员亲身经历或感受较深的事实。如果没有深切的感受还是不运用该法为好，勉强和附会只能引起游客的误解和错觉其次，导游员把事实经历以及感受要有一番精心的取舍，这样才能有个充分的准备，达到预期的效果。再其次，导游员在讲解景点时既要介绍景点的情况，又要结合自己谈体会。在许多情况下，导游员往往忽略了自己的亲身体会，因此，将两者相结合的做法效果会更好。又因该法本身具有可靠性，加上讲解的素材是旁人不可替代和弥补的，因此更具有说服力。还有，导游员面对游客的感情变化，可以谈谈自己类似游客的感情体验，既可引起游客的思想启迪，更可使对方得到感情深化。总而言之，以身说法法在众多导游讲解艺术中占据十分重要的位置，导游员也应充分运用这一简便的“武器”为自己服务。名人效应 如今绝大多数人都信服名人效应。因为实践已经证明领袖人物、知名专家、学者、英雄模范等人物的言行是具有影响力的。聪明的商家也深知名人效应的作用，找名人为其产品作广告，大大提高这些产品的知名度，从而使产品销量大增。正因为名人效应如此神奇，所以导游员要在效应两字上

做文章。在具体讲解时应该做到以下几条：1、要感动别人，首先自己要感动。在运用名人效应法时，既要通过名人的言行，也要通过名人的感人事迹，使游客真正感受到名人的伟大之处一段名言、一个故事，都要重点突出其闪光点，如能加上亲身的感受，就会收到更佳的讲解效果。2、着重突出名人的闪光点。在介绍或讲解名人事迹时要做到实事求是，不要为了艺术效果而有意编造故事，更不要听见风就是雨，把别人讲过的故事不加核实和研究就拿来作为自己的讲解导游词。这样，也许名人效应在你的讲解中损坏了自身的形象。为此，导游员要努力提高自身的知识水平，不断地在学习素材上下功夫，特别要结合景点挖掘名人那些被人们不注意的小事情、小故事，做到出奇制胜。 [1] [2] [下一页]

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)