

时空畅销书系

总策划:白沙

总裁 公众演说

HOW DOES A PRESIDENT MAKE A PUBLIC SPEECH

吴思通 / 著

卓越的口才可以改变命运，完美的演说可
演说能力与水平的方法与技巧，为所有希
新颖、角度独特、方法有效、案例实用，

以创造历史。本书提出了一整套提升总裁
望成为演说大师的人指点迷津。本书思路
是一本学习和提升演说水平的必读佳作。



北方联合出版传媒(集团)股份有限公司



万卷出版公司

总裁 公众演说

HOW DOES A PRESIDENT MAKE A PUBLIC SPEECH

吴思通 / 著

深圳大学
惠存！
吴思通

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司

万卷出版公司

2012.3.3

© 吴思通 2010

图书在版编目(CIP)数据

总裁公众演说/吴思通著. -- 沈阳: 万卷出版公司,
2010.8

ISBN 978-7-5470-1234-5

I. ①总… II. ①吴… III. ①领导干部—演说—语言
艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第191739号

出版发行: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

万卷出版公司

(地址: 沈阳市和平区十一纬路29号 邮编: 110003)

印刷者: 北京君升印刷有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 185mm×235mm

字 数: 220千字

印 张: 12.5

出版时间: 2010年12月第1版

印刷时间: 2010年12月第1次印刷

责任编辑: 陈 丹

特约编辑: 程静雯 吴悦琳

装帧设计: 张 娜 田 磊

ISBN 978-7-5470-1234-5

定 价: 39.00元

联系电话: 024-23284090 010-84721778

邮购热线: 024-23284050 010-84721778

传 真: 024-23284448

E-mail: vpc_tougao@163.com

网 址: <http://www.chinavpc.com>

前言

拿起这本书，就说明你想改变或提升自己的公众演说能力，说明你是一个想当总裁的好兵。你可能在梦境中看到过自己站在演说台上口若悬河、妙语连珠地进行精彩绝伦的演说。你是一个有梦想的人，有梦想，才有目标和方向，才有为之付出一切的激情和欲望，才有实现梦想的动力和行动。现在，你正在走向成功的道路上，让我陪你一起度过这段旅程。等你成功的时候，忘了我，或把我转给其他人，让他人也成为创造一个创造梦想的人。

有人常把领导者或管理者比喻成教师或教练，因为他们不断加强和提升自己的修养的同时，还教下属做许多事情，如怎样提高办事效率、如何控制成本、善于思考、超越自我等。的确，教会你的下属做正确的事和正确地做事，可以达到事半功倍的效果。这本总裁公众演说也是一样，它在为那些已是总裁或是想成为总裁的人，如何在公众演说方面做到最好，提供一种方向和思路。只是地点不在教室，不在公司，不在培训机构，而在这里通过阅读的方式为你指点迷津。

让梦想变成现实！

“说话”，这个最普通且每天都在做的事儿，不知在何时发展成为一个行当，一门艺术。从古至今，在各领域能言善辩、妙语连珠的演说家不胜枚举，他们把“说话”发挥到了极致。在这个不断发展的历程中，演说这门艺术也逐渐变得有章可循，有法可依。演说本身所蕴藏的巨大潜力和无穷的精神力量，在此虽无需细表，但作为高层管理者的你来说，它无疑是你必须修炼的一项基本技能。

本书从结构上共分为7章，可谓是章章精彩，章章有看点，无论你看哪章都能有所收获，

现分别进行介绍。

第1章——总裁公众演说的3大关口，就是要突破“敢”说关、“能”说关、“会”说关。它将告诉你3个道理，也许你已知道，但仍需你再次品味。它们是态度决定一切、好口才才是可以后天练成的、适合自己的才是最好的。此外，本章还介绍10种叙述结构，找出你所喜欢的，并把所有适合自己的演说因素统统调整到最佳状态，这就是最好的叙述结构。明白并掌握它，你就会敲开梦想之门。

第2章——总裁公众演说的4大应用，向你介绍总裁公众演说的4大类应用场合，共40多种具体演说场合。每一类都列出相关的贴心提示和需要掌握的原则或要领。遵循它们，你就能做到心中有数，心无所惧。

第3章——总裁公众演说的5大魅力，向你阐明公众演说所具有的感染魅力、鼓励魅力、人格魅力、忘我境界魅力和心灵意志魅力。如何具有这5大魅力，其核心就是要作从心灵入手的演说，作符合你个性的演说。每个人都有自己独特的魅力，发现并发挥它，你也会有“粉丝”。

第4章——总裁公众演说临场技巧，告诉你如何克服怯场、如何创造情绪、如何进行出场调整、如何唤醒你的身体，以及有哪6种觉醒平面。掌握它们，你就会充满活力。

第5章——总裁公众演说上场技巧，将从演说3大要素，即文字要求、声音技巧和肢体语言方面告诉你公众演说的实战技巧和高级技巧，教会你如何增强交流感、如何问问题、如何演故事等。研习好它，你就是公众演说明星。

第6章——总裁公众演说控场技巧，分别针对怯场、乱场、冷场和闹场这4种情况，提出了相应的应对技巧。了解它们，你就能灵活应对各种意外场面。

第7章——总裁公众演说经验法则，为你提供有关演说内部和外部的相关经验，介绍如何作精彩演说、精美展示，以及如何成为PPT达人。借鉴并运用它们，你就会成功。

另外，本书在每一章节后面还附有与之相关的26种自我提升工具和精心选择的案例，对你也会有很大帮助。

梦想并不遥远，圆梦始于足下；演说并不神秘，秘诀就在眼前！

目 录

前言 / 001

第1章 总裁公众演说3大关口 / 001

“敢”说关 / 002

- ◆ 自我提升工具 从成功概率学看公众演说 / 007

“能”说关 / 008

- ◆ 自我提升工具 影响从提问开始：如何“问”出好员工？ / 013

“会”说关 / 013

- ◆ 自我提升工具 聪明说话小贴士 / 021
- ◆ 案例 贫困救助所的资本支出预算 / 021

第2章 总裁公众演说4大应用 / 025

代表企业对内 / 028

- ◆ 自我提升工具 关于培训要做的12件事 / 032

代表企业对外 / 033

- ◆ 自我提升工具 德鲁克原则之有效制定计划7问 / 037

代表个人对内 / 038

- ◆ 自我提升工具 从“霍桑效应”中学习如何沟通和管理 / 042

代表个人对外 / 043

- ◆ 自我提升工具 即兴演讲之内容快速组合小窍门 / 048
- ◆ 案例 关于IT销售主题演说风格的比较 / 048

第3章 总裁公众演说5大魅力 / 051

感染魅力 / 052

- ◆ 自我提升工具 故事与理念诠释 / 054

鼓励魅力 / 055

- ◆ 自我提升工具 激励4种不同类型的员工 / 057

人格魅力 / 058

- ◆ 自我提升工具 人格特质参考与黄金、白金法则 / 062

忘我境界魅力 / 063

- ◆ 自我提升工具 关于“建立自我，追求无我” / 065

心灵意志魅力 / 067

- ◆ 自我提升工具 优秀企业家自我修炼7级法则 / 071

- ◆ 案例 员工的动力来自哪里，你的魅力就体现在哪里 / 072

第4章 总裁公众演说临场技巧20种 / 075

8种克服怯场方法 / 076

- ◆ 自我提升工具 克服怯场之8字秘诀“目中无人，心中有人” / 082

7种创造情绪的方法 / 083

- ◆ 自我提升工具 情绪控制器之准备5张笑脸 / 085

5种出场调整方法 / 086

- ◆ 自我提升工具 放松训练之冥想 / 087

	6种觉醒平面介绍 / 088
	◆ 自我提升工具 放松训练之肌肉放松 / 090
	◆ 案例 “破冰”：如何消除内心恐惧 / 091
第5章	总裁公众演说25种上场技巧 / 095
	5项文字要求 / 099
	◆ 自我提升工具 尝试与“三”有关的演说活动 / 105
	6种声音技巧 / 106
	◆ 自我提升工具 关于演讲声音的建议 / 111
	8种肢体语言 / 112
	◆ 自我提升工具 演说中的听众信息反馈 / 118
	6种高级技巧 / 119
	◆ 自我提升工具 企业演说者的角色与功能 / 127
	◆ 案例 唐骏：揭露我成功演讲的秘笈 / 127
第6章	总裁公众演说20种控场技巧 / 131
	4种自控技巧 / 133
	◆ 自我提升工具 克服紧张10种方法 / 151
	4种约束技巧 / 152
	◆ 自我提升工具 销售你的演说——实行UPPOPPR过程 / 158
	4种调动技巧 / 159
	◆ 自我提升工具 维持听众兴趣20计 / 162

8种应对闹场的技巧 / 163

◆ 自我提升工具 幽默控场 / 168

◆ 案例 如何管理职场中的各种类型角色 / 168

第7章 公众演说之经验法则 / 171

公众演说内部链接 / 172

◆ 自我提升工具 如何利用思维导图作演讲和报告 / 176

公众演说外部链接 / 177

◆ 自我提升工具 PPT中的色彩知识 / 185

◆ 案例 PPT恩师与“我”的故事 / 186

第1章

总裁公众演说3大关口



“能做多大事取决于你能面对多少人！”这是一个有关心理、能力和信念的挑战。总裁，作为高层管理者，更多的是需要体现领导力。

他的魅力绝不只体现在品德、金钱和权力上，也体现在他的公众演说魅力上。总裁的公众演说应该在任何时候都极具感染力、鼓舞力和激励作用，就如同他亲临第一线指挥一样，能使企业生产力大大提升，同时又可成为企业文化的传教士。要想达到这一目的，首先需要突破总裁公众演说的3大关口，即“敢”说关、“能”说关、“会”说关。

要点

1. “敢”说关
2. “能”说关
3. “会”说关

大哲学家苏格拉底曾对一位求学者说过一句名言：“要想向我学知识，你必须先有强烈的求知欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。”追求成功亦是如此。要成功，我们必须先有强烈的成功欲望，就像我们有强烈的求生欲望一样。成功来源于我敢、我要、我能。

“敢”说关

在当今社会，演说无处不在。我们每天都在向老板、上司、同事、客户、员工、投资者、同行友人、亲朋好友等做着大大小小的演说；参加公司例会、产品推介、工作汇报、应酬接待、日常交际等，也离不开公众演说。常言道：态度决定一切。如果你不愿、不想提高自己的公众演说能力，或尚无改变的观念和想法，那还何谓“敢”，何谓“做”？只有敢于接受现实，勇于改变，有想提高，想挑战的积极心态，才能有所作为。

人们勾画出了公司总裁的理想形象，认为理想的总裁有能力“审时度势，把握时机，权衡轻重，以适当的方式，发表适当的言论，采取适当的行动，并能敏锐地观察人们对公司行为的反应。”我想，你也一定具有这种能力。一个乐观、开朗、自信、自控能力强的总裁，是不会畏惧面对成千上万名听众进行一场精彩演说的。

作为高层管理者，你必须要有敢闯，敢干，勇于接受现实，敢于变革现状的魄力。从公众演说方面来看，要想突破此关，可从其反面为何“不敢”着手进行解决。为何“不敢”主要存在着三个结，即内心恐惧、毫无准备或准备不充分及缺少尝试。这三个结环环相扣，牢牢地束缚住了你的勇气和胆量。如果把这三个结解开，那么至少是拿到了敲门砖，其他干扰因素自会随之得到排解和消除。

克服内心恐惧

克服恐惧，就是要克服面对众人讲话时的恐惧。任何人在进行演说时，都会或多或少地存在害怕、紧张或不安的心理。这是一种十分正常的自然心理现象，不应为之太过烦恼。“去做你害怕做的事，害怕就会消失”。

经验表明，在正式演说前，人的脉搏跳动次数一般都会比平时快，不过，在你成功说出开场白，或开场取得较好的效果时，这种紧张害怕之感往往会自然消失。每个人应对内心恐惧的方法各不相同。有的人在演说前会喝一点酒，以保证自己头脑清醒；有的人会做深呼吸或活动肌肉，以缓解恐惧情绪；有的人会在心里反复默念演说稿，以驱除恐惧；有的人会与旁人大声谈笑，来转移注意力，等等。方法因人而异，要想做到心理的放松和消除恐惧感，还可以做以下两种有益的尝试，如图1-1和“积极心理暗示法”所示。



图1-1 5倍训练法则

- ◆ 积极心理暗示法：
- ◆ 接受演说事实：对此次演说的主题很熟悉，没什么可害怕的；
- ◆ 做了充分准备：心中有数；
- ◆ 大声、慢些、保持镇定、从容；

- ◆ 已进行多次练习，胸有成竹；
- ◆ 已检查好所有技术辅助设备，不会有问题；
- ◆ 争取互动，在和参与者的互动中放松心情；
- ◆ 任何事都不可能达到完美，无需给自己那么大压力；
- ◆ 相信自己，要把状态调整到最好；
- ◆ 这会是一个成功的演说。

由此可见，恐惧有时虽是由于未知、不确定因素的侵扰而产生的，但同时又是可以掌控和改变的。放松心情，忘记恐惧，记住自己所期望得到的才是最重要的。

做好充分准备

马克·吐温曾说过：“通常一场精彩的演讲都要花去我两个星期的准备时间。”即使像马克·吐温这样经验丰富的演说家，如果没有适当的准备，他的演说也不会成功。可见，充分准备是演说成功的关键。

(1) 在时间的准备上，应尽量做到提早准备，这样才能够有充足的时间来熟悉和整理材料。即使身为总裁或企业家，工作繁忙无比，你也要适当准备，尝试在大脑里“开会”构思。像林肯准备他那精彩的葛里斯堡演说一样，当他处理日常工作时，在思考；当他吃饭时，在思考；当他行走在街道上时，在思考。学会用间隔学习法来进行演说构思吧。否则，如果准备得较晚，时间紧张，导致准备不足，往往会大大削弱你的自信心，演说自然不会引人入胜。这不光是时间花费的问题，最主要的是在准备的过程中你都做了什么。

明确以下信息，是做好充分准备的有益补充。

- ① 有多少人参加？
- ② 都有哪些听众出席？年龄、性别、教育水平如何？
- ③ 听众有什么样的意愿和要求？
- ④ 听众为什么出席你的演说？
- ⑤ 听众对主题的熟悉程度？
- ⑥ 演说的目的是什么？是传授信息，还是感染激励？
- ⑦ 应采取哪种方法达到演说预期目标？
- ⑧ 演说以多长时间最适宜？

可以说，你对听众了解得越多，就越有助于你构思出一个成功的演说。

(2) “要给别人一杯水，自己需有一桶水。”在内容的准备上，同样需要回答4个问题。第一，主题是什么？这是一个核心问题。所有材料都是围绕主题来展开的。第二，听众想听什么？这是一个关键问题。听众往往会决定演说的成败。给予他所想要的，才是最好的。第三，演说者想要表达什么？这是一个基础问题。正确表达自己的观点，突出重点，表明宗旨。第四，听众与演说者之间怎样才能产生共鸣？这是一个方法论问题。沟通是一种双向的互动，寻求最佳契合点，才能把演说推向高潮。

(3) 材料准备的4大步骤：收集材料，筛选材料，加工材料，熟悉掌握。

① 围绕主题，收集材料

材料虽说“多多益善”，不过首先得和演说主题紧密相连，并达到充分、真实、新颖的要求。在全面了解听众的相关信息后，可充分利用图书馆、互联网来进行收集，辅之以报纸杂志、企业内部资料、音像制品等工具。

② 分门别类，筛选材料

材料的主旨与演说主题在程度上有远近之分，主次之别。根据材料内容侧重的不同，按其性质可分为：重要材料、次要材料和备用材料。同时，可在需要的段落、句子上做好标记，以备日后查阅。

③ 提纲挈领，加工材料

演说提纲，既要能体现演说的主题，又要能反映听众的需求。一般可分为总论点——分论点——小论点——结尾。演说提纲的出炉，更有利于材料的进一步组织加工。同时，演说设计也能显示出演说者的经验水平、理论功底和个人修养。例如，提纲是否可行、是否具有概括性、是否具有逻辑和层次感、听众能否接受等。因此，演说者需要做到仔细思考，多加斟酌，随时修改，逐步充实和完善。

④ 熟悉掌握，心中有数

找到适合自己的表达方式，自我训练，熟悉掌握，心中有数，临场不慌。这也是一个不断调整和完善的过程。

总之，公众演说的准备工作包括4项内容：分析听众，明确目的，确定主题，准备材料。此外，在准备过程中还需注意6方面的问题。

所要传达的信息过多，没有明确的目标；

统计数据和客观事实频繁使用，导致内容乏味；

大量使用术语；

奇闻逸事穿插过繁，忽略主题；

准备的所有材料都要派上用场，演说时间增加；
演说与视听工具配合不当。

多练习，多尝试，多积累

不要放弃任何能获得练习和尝试的机会。熟能生巧，也是一种经验的积累。练习，无非是场外的一次实战演习。虽然不能让你达到完美，但它无疑会使你增加自信，消除紧张情绪。练习大体可分为三大阶段：

第一，基础阶段：大声朗读演讲提纲（熟悉内容，进入角色，口语表达，找出不足）；

第二，提高阶段：背诵演讲提纲（达到脱稿，修饰演说，控制时间），反复练习，不断完善（加入听觉因素、表情、形体及辅助工具）；

第三，实演阶段：邀请听众，现场表演。

遵守练习原则固然重要，但练习得再辛苦，若方法不当，也可能事倍功半。可见，练习方法同样不容忽视。有关演说练习的参考方法，如表1-1所示。

表1-1 演说练习的场景及特点

练习场景	特 点
对着镜子练习	观察自己：表情、举止、习惯等
对着墙壁练习	把注意力集中在演说的内容上
录音	自我鉴定、审查和改正的过程
对着家人练习	放松心情，释放压力
对着朋友或同事练习	及时反馈，提出不足
排（演）练	正式，逼真

英国首相丘吉尔小时候有轻度的口吃，他想做个演讲家的愿望在当时受到老师和同学们的嘲笑。“话都讲不全，还当演说家”、“做梦吧！”

为了实现当演说家的梦想，小丘吉尔回到家后，开始每天对着墙上的大镜子练习说话。他先从音节练起，一遍遍地读，逐一纠音，之后再读连起来的单词，反复练习，直到能读整个句子。

经过练习，小丘吉尔在课堂上不再害怕同学们的嘲笑。虽然他仍读得不是很连

贯，但他始终坚持对着镜子练习，不断尝试，努力改变，直到能很连贯地说出一个句子，或是一段话。后来，他竟然能背诵大量著名的演讲词。

小丘吉尔通过自己的努力和坚持，终于获得了成功，赢得了老师和同学们的尊重。这个口吃的小孩，日后成为英国的首相，并在第二次世界大战期间用他那富有激情、高昂的演讲激励鼓舞了成千上万人。

当丘吉尔成为著名的演讲家后，有人问丘吉尔的儿子：“能否透露一下，你爸爸是如何成为一位如此出色的演讲家的，有什么秘诀吗？”丘吉尔的儿子道：“你不知道，每次正式演讲前，我爸爸已在家里讲了不知多少遍。”

因此，不要小看每次练习和不断尝试的作用，经验的积累通常都由此开始的。不要放过任何一个能在公共场合演说的机会，把每一次练习都当作是一次正式演说，放下放之四海皆讲的“面子”，要勇于尝试、争取和表现。哪怕是只有1分钟或5分钟的小演说，都会使你得到许多意想不到的收获。可以说，不断尝试和学习的过程就是经验不断积累和获取的过程。“经验是最好的老师。”总裁或企业家公众演说能力也正是在不断地尝试体验、分享沟通、分析评论、总结归纳和实际应用的过程中逐渐历练出来的。

自我提升工具



从成功概率学看公众演说

好口才需要具备4种能力，即敏锐的观察力、较强的记忆力、丰富的想象力和机智的应变力。这是基于演说本身总结出来的。日本学者野口哲典在《每天懂一点成功概率学》一书中认为：挑战5次就能成功！这是否给羞于公众演说，或自认拙于公众演说的你点亮一盏明灯呢？

“要想成功，坚持不懈地努力非常重要。从概率的角度也能证明这一点。例如，我们做成一件事情的概率为50%，这意味着成功和失败的比率各占一半，到最后是失败还是成功，我们无从知晓。如果成功的概率为50%，只要我们尝试5次，成功的概率就会提高到97%，即尝试5次至少有1次能成功的概率为97%。即使只有一半的把握，只要不断努力，失败了也不放弃，连续尝试5次，就能极大地提高成功的概率。”

我敢尝试，我能坚持，我会成功！这些既是成功企业家的魅力所在，也是做好总裁公众演说的力量源泉。