

陈飞◎著

——
四步成就演说奇迹

实现你的 演说家梦想

你的演讲能打动多少人，你的天地就有多宽广。
别把演讲想象得这么难，走好关键的四步，
你也能成为演讲高手。

演说家
是怎样炼成的



抓住每一次机会
做好公众演讲

北京工业大学出版社

实现你的 演说家梦想

——四步成就演说奇迹

陈 飞◎著

SHIXIAN NIDE
YANSHUOJIA MENGXIANG

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实现你的演说家梦想：三步成就演说奇迹 / 陈飞
著. —北京：北京工业大学出版社，2017.4
ISBN 978-7-5639-5184-0

I. ①实… II. ①陈… III. ①演讲—语言艺术—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 012914 号

实现你的演说家梦想——三步成就演说奇迹

著 者：陈 飞

责任编辑：符彩娟

封面设计：国风设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编：100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：三河市九洲财鑫印刷有限公司

开 本：787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张：15.5

字 数：210 千字

版 次：2017 年 4 月第 1 版

印 次：2017 年 4 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-5184-0

定 价：36.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

序



很多人认为公众演讲的舞台是天堂和地狱的分界线，演讲成功就是光辉荣耀，演讲失败即是万丈深渊。其实演讲并不复杂，我们所见所听的大多数演讲都是非常简单的，只是大多数人不知道如何才能做好一次演讲，不理解它的结构和逻辑。

在从事演讲和教育工作的这些年，我做过很多演讲，也听过很多演讲，门下很多弟子都已经成为国内外知名的演讲家，经常会有一些听众问我有没有学习演讲好的书籍可以推荐，可以快速提升演讲能力。我的确读过不少书，因为作为一个演讲家最重要的是要有学问，足够的知识沉淀是演讲的基础，如果想仅靠一本书就能成就某一项能力，甚至改变自己的命运，我认为那是不现实的。

我和陈飞认识的时间不长，但我听过很多次他的演讲，作为年轻一代的演讲家，他是非常杰出的。他是一个有舞台使命感的年轻人，忠诚于舞台，实事求是，不夸张，不虚浮，演讲时的节奏和现场驾驭能力非常好。他讲话和为人处世的作风给人的感觉很正派，忠诚于听众，忠诚于自己的事业。他身上有一种强大的力量，可以团结更多人，一个演讲家一定要有这种品格，他如此年轻就做到了，实乃后生可畏。功夫不负有心人，我相



信他只要用心，未来的道路一定会非常广阔。在演讲教育这条道路上，他是一颗新星，用他智慧的光芒照耀着无数人前进的道路。

我今年已经87岁了，前半生交给了国家，后半生交给了教育事业，这是一种责任，一种担当，一种使命。我想为人类文明再做点贡献，但人已到耄耋之年，很多事力不从心。结识陈飞，是非常开心以及欣慰的一件事，我能从他身上看到中国年青一代教育工作者的希望，继承我们老一辈的使命，为人类文明再做出卓越贡献。长江后浪推前浪，我相信他一定能后来居上，未来不可限量！

今天，他完成了自己第一部著作《实现你的演说家梦想——四步成就演说奇迹》，对一个教育工作者来说，第一部作品往往是他最重视、最呕心沥血的作品，因为这是他将生命智慧传递给广大读者的第一块敲门砖。我有幸先睹为快，这是他6年演讲教育经历孕育出的作品，我深感这是一部非常值得向广大读者推荐的佳作，是一部有利于开发演说智慧、成就价值人生的好书。

我倾力推荐这本书，它有思想，有哲理，有意境，有创新，新颖幽默的写作手法让读者在趣味盎然的阅读过程中，与作者产生思想的碰撞，生出智慧的火花，领略智慧演说的真谛。

演讲家 彭清一 教授

前言



如今的我，在他人眼里是一名出色的演讲师，有着无量的前途，仿佛有一个富有的父亲、出生在一个优秀的家庭中是理所当然的事。但我的成长经历并不像人们想象的那样。

我出生在农村，家里比较穷。我小时候是与爷爷奶奶生活在一起的，我上小学三年级时父母才从山西回来。为了生活，父亲选择了一份比较危险的工作——挖煤。

我没有上过幼儿园，上小学一二年级时是跟叔叔伯伯家的孩子一起上的。有一个细节让我至今记忆犹新——一本字典才两块钱，但我买不起。堂哥堂姐用过的一本已经破得不成样子的字典，被我用胶带粘好，一直用到小学毕业。

上小学的时候是没有早餐吃的，我瘦得简直是皮包骨头。上初中的时候需要住校，一个星期只有几块钱的生活费，父母要从家里拿着面粉交到学校里我才能有饭吃。初二的时候，家里的条件稍微好转，我一个星期有12块钱的生活费，那时候能吃上泡面就觉得很幸福了。因为营养跟不上，初中毕业时我的身高只有1.47米，还得了肠胃疾病。

高中时，论成绩我应该可以上一个不错的学校，但因为家里的条件不



好，只能选择一个离我们家近、不用住校的普通学校。高中的时候，我的个子才长起来。

也是在那个时候，我有了一个想法：长大一定要当老板，赚很多的钱，让家人过上好日子。当时我想：那么多有钱的人为什么不支持一下贫穷的人呢？那时候很单纯。

高三的时候，我想当老板的想法越来越强烈，为了以后能够考一个好的大学，我想学点什么，就参加了一个播音主持的艺考，到省城学了三个月的时间。5000元的学费对一个农村家庭来说可算得上是天文数字了，但父母给我出了这笔学费。而这三个月的学习对我人生的成长起到了很大的帮助作用。

高考时，按成绩我是可以上一个“三本”大学的，但一学期一万多块钱的学费家里不可能负担得起，也有一些同学选择了复读，第二年就考上了不错的大学。但我还是选择了一个专科学校，我有一个想法，就是“宁当鸡头不当凤尾”，既然自己选择这条路了就应该走下去。我就在学校里给老师帮忙、给同学帮忙。

一个从来没有感受过大城市生活的农村孩子，一直生活在一个贫穷的地方，别人玩的东西我连见都没见过，想想自己以前真是过得太苦了。但我努力参与社会活动，参与大学生活，成为学生会主席，负责组织整个机械系的业余活动。平安符、电话卡等推销活动和其他兼职，我都干过。大三的时候，我参与了电信推销，做成一单有几分钱的收入，我跑了二三百家门店去推销，后来又开始推销宽带。在这个过程中，我发现，只要你想做，靠自己的努力就一定可以赚取财富。

大学三年，我的学费及生活费只有第一年是由父母出的，后面两年就是自己赚取的了。

推销宽带，我一干就是一年多，虽然赚到了一些钱，但我认为自己的生活不应止于此，我想寻求更大的发展。于是我约上几个同学一起到了青

岛，在这里我们看到了许多加工类的小企业，受到了启发，我就想回去把自己家的房子改造成小作坊，但父母坚决反对。于是，我给了父母10000块钱，自己带了5000块钱跑到北京，在北京待了十多天。宾馆消费太高，我就找了个一天50块钱的小旅店，还是觉得贵，就在网吧里过夜了。

然后想到北京是政治中心，上海是经济中心，所以我又去了上海，开始自己真正的创业之路。

刚到上海时，我就开始找工作、投简历。当时我找工作的想法有三个，第一是让自己快速成长，第二是快速打下未来的基础，第三是把握好上海学习氛围非常强的机遇。我告诉自己：不要轻易地选择，既然选择了就不轻言放弃。后来我找到一个教育培训的机构，从一线的销售员干起，只用半年的时间就做到了项目经理，然后又一直做到了高层管理者。那时我的心里有了一个声音：我要获取更大的成就。培训机构的平台已经支撑不了这个梦想了。

我在上海工作的时候就在心里告诉自己：你不是一个普通的打工者，你是公司的合伙人。这种信念为我将来的演说事业打下了最坚实的基础。

每当看到有些老师在台上风光地演说，台下的人都很崇拜他，把他当成精神领袖，我就在心里对自己说：我也要这样！抱着一种尝试的心态，我从主持公司的早会开始练习，再到主持研讨会，公司里的大小活动都是我主持的，我觉得自己的演说技巧越来越成熟了，我认为自己在演说舞台可以有未来。

后来我又开始给一些企业老板做免费演说培训，他们的反映是“这个老师很诚实、很有魅力”。再后来我可以开课了，并单独开始演说了，我感觉自己在演说舞台上是有很大潜力的，觉得自己在演说的舞台上越来越自如，也把演讲当成一生的事业。

这就是我，一个“90后”演说者的成长经历。



第一部分 敢讲

第一章 突破自我：克服演讲的恐惧心理

谁都会有第一次，第一次当众讲话都会紧张、恐惧，甚至语无伦次。哪怕是著名的演说家和政治领袖，在某些特定的场合，他们也难免会紧张、恐惧。怎样才能克服演讲恐惧呢？

正视恐惧：每个上台演讲的人都会有恐惧感 / 004

心中有数：公众演讲怯场的表现形式和应对方法 / 008

气定神闲：适度的恐惧感反而于你有利 / 012

战胜恐惧：化解恐惧心理的策略和技巧 / 015

放松心态：先丢脸才能长脸，敢出丑才能成长 / 018

第二章 增强自信：展现你的迷人魅力

当我们走向演讲台，怎样才能做到“化渺小为伟大，化平庸为神奇”？那就要靠自信。相信自己的力量，确信自己这次演说一定能够感动台下所有的听众，坚信自己有能力、有能力去实现这个目标。

价值展现：坚信自己的演讲能给听众提供帮助 / 022



- 形象设计：居高临下，保持优越感 / 024
- 相信自己：我的故事精彩到无与伦比 / 026
- 厚积薄发：注重平时积累，轻松应对挑战 / 028
- 不断历练：原来演讲如此轻松 / 031
- 坚定信念：我就是要做一流的演说家 / 033

第二部分 能讲

第三章 精彩开场：一上场就抓住听众的心

文章开头最难写，同样，演讲的开场也是最难把握的。如何三言两语抓住听众的心呢？只有新颖、有趣味、匠心独运的开场才能给听众留下深刻印象，从而为接下来的演讲搭建通向成功的桥梁。

- 开门见山：一句话引起听众最大兴趣 / 040
- 幽默风趣：先娱乐活跃气氛，再开讲 / 043
- 出场设计：宁可夸张，切忌平淡 / 046
- 个性创意：不走寻常路 / 049
- 巧妙铺垫：声情并茂的四个技巧 / 052
- 设置悬念：调动听众急于知道答案的心理 / 055

第四章 演讲主体：以充实的内容吸引听众

有些演讲者之所以得不到听众的认可，最主要的原因是没有满足听众的内心需求。演讲的立足点和出发点是确立主题的最佳方法，是演讲成功的基石。在演讲过程中穿插一些小故事，是一场成功演讲的点睛之笔。

- 投其所好：引爆听众的兴趣点 / 060
- 有的放矢：对思想主题进行准确的表达 / 063
- 现身说法：以亲身经历引起听众共鸣 / 066
- 巧妙引导：让听众跟随你的指挥棒转 / 069

设计情境：用一些小故事来助推演讲高潮 / 072

第五章 余音绕梁：别样的演讲结尾耐人寻味

“编筐编篓，重在收口；描龙画凤，难在点睛。”演讲的成败在相当程度上取决于演讲的结尾。如果演讲者设计安排的演讲开头和高潮很精彩，再加上有一个出人意料、耐人寻味的好结尾，就会如同锦上添花，能给听众带来一种精神上的愉悦和满足。

感情充沛：给听众留下最后的印象 / 076

耐人寻味：余音缭绕，令人感奋向前 / 079

戛然而止：最好的演讲结尾是在听众意犹未尽时打住 / 082

借用权威：进一步丰富和深化演讲主题 / 085

送上祝福：使听众温暖如春 / 088

第六章 带动气氛：演说互动的基本招式

一场能够让听众津津乐道的演讲应具有这样的特点——演讲轻松流畅，听众积极互动。缺少互动，再精彩的内容也会出现“单向传输”的沉闷景象。

借助游戏：迅速拉近与听众之间的距离 / 092

问对问题：保证提问得到肯定的回答 / 095

充当顾问：详细解答，专业服务 / 098

跟听众握手：进行肢体互动 / 100

创造场景：让听众之间进行友好互动 / 103

听众咨询：多问，多听，多引导 / 105

第三部分 会讲

第七章 抑扬顿挫：让多变的声​​音提升你的语言魅力

有感染力的声音里情感应该特别丰富而且准确，它有内在呈现和外在呈现，

这是以情带气、以情带息的结果。人与人之间的表达会产生共鸣，会有互动，你的声音、你的表达能让听众想起什么。声音是人类自然天成的乐器，美与不美就看你如何把握和驾驭。

适时停顿：留给听众一个发挥想象的空间 / 110

快慢节奏：让情感表达收放自如 / 112

加重语气：强调鲜明的立场 / 114

音调转换：把故事讲得更加生动 / 117

第八章 举手投足：运用肢体语言展现演讲魔力

你会运用肢体语言进行演讲吗？演讲时运用肢体语言有什么技巧？出色的演说者站到台上的时候，会把热情表现得淋漓尽致。他的气场像旋涡一样有力，他的肢体语言无一不透出权威、信心和能量。

始终微笑：向对方传达“见到你真好”的信息 / 122

表情丰富：建立自己的气场和权威 / 124

多变眼神：增强眼睛交流的魅力 / 126

调整身体模式：以丰富的姿态感染听众 / 129

附加手势：让演讲更具引导性魔力 / 131

第九章 精心设计：让你的演讲更具吸引力

演讲是需要技巧的。如何让你的演讲与听众发生共鸣？抓住听众、与听众互动、用真情实感、即兴发挥、有效控场……虽然这些建议不能让你马上成为一位杰出的演讲师，但它们能让你的演讲水平更上一层楼。

观点简明：说自己的名言，让语言有力量 / 136

抓住听众：搞气派不如搞气氛 / 138

听众互动：独乐乐不如众乐乐 / 141

真情实感：未成曲调先有情 / 144

即兴发挥：让听众有参与感地回应 / 147

有效控场：你的地盘你做主 / 150

第十章 深入人心：让你的演讲更具说服力

演讲中，怎样深入人心，让你的演讲更具说服力呢？方法是多种多样的。其中将一些不同类型、不同内容、不同性质的技巧组合、混搭在一起来证明自己的见解、观点或者思想，不失为一种事半功倍的好方法。

耐心引导：带听众了解演讲流程 / 154

循序渐进：简化演讲内容 / 156

巧用比喻：用鲜活的形象打动听众 / 158

设置悬念：充分吊起听众的胃口 / 160

语言生动：恰当的措辞让每句话更有力量 / 163

适当重复：强化你最想让观众感知的内容 / 166

第四部分 销售演讲

第十一章 言之有物：设计高效销售演讲稿

销售演讲，行业内简称销讲，主要用于为销售领域的工作人员做演讲。销讲全凭娴熟的表达和出色的演讲经验以及懂得怎样抓住演讲的主题和关键，达到较高的顾客满意度，让顾客得到各方面的实惠。

有的放矢：根据听众情况设计演讲内容 / 172

总结现象：了解客户现在的状况 / 175

内容为王：为客户提供具体的解决方案 / 178

指出问题：挖掘需求，扩大痛苦 / 181

使用道具：看得见的演讲更精彩 / 184

第十二章 销售策略：不卖产品卖欲望

脑洞大开的营销人员都不会错过一波宣传，其实只要你善于观察和发现，就



会知道每一次宣传的本质都是类似的。想要将自己的产品或服务推广出去，就要学会这一点，销售的策略就是让客户觉得你不是在卖产品，而是在卖欲望。

极致体验：将听众引入消费场景里去 / 188

制造诱惑：不是卖牛肉，而是卖“嘶嘶声” / 191

放大痛点：激发消费欲望 / 193

限量提供：“稀缺效应”激发占有欲 / 196

量身打造：只此一家，别无分店 / 199

第十三章 找出要点：巧妙解除客户的拒绝

是什么让你的销售生涯产生翻天覆地的变化？现在让我们学一学在解除顾客抗拒的时候可用哪些巧妙的方法。这些能够立刻化解顾客拒绝的方法，你掌握得越多，越能够快速地克敌制胜，立刻成交。

判断真假：判断客户的拒绝是真的还是在搪塞 / 204

确认抗拒点：找到可替代的解决方案 / 207

测试成交：假如……你愿意成交吗 / 210

理解+解释：先理解客户，后提供方案 / 213

继续成交：当客户认同你的解释就可要求他成交 / 216

后记 世界上最伟大的演说家信念 / 219

附录 演讲中常用的语录 / 221

第一部分 敢讲



第一章

突破自我：克服演讲的恐惧心理

谁都会有第一次，第一次当众讲话都会紧张、恐惧，甚至语无伦次。哪怕是著名的演说家和政治领袖，在某些特定的场合，他们也难免会紧张、恐惧。怎样才能克服演讲恐惧呢？