

魔力演说之道

会演说的人成功的机会比别人多200%

THE MAGIC OF SPEECH

何天涵 / 著



一个人可以面对多少人演说
就能取得多大的成就！



团结出版社

魔力演说之道

何天涵 / 著

 团结出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

魔力演说之道 / 何天涵著. — 北京: 团结出版社,
2017.2

ISBN 978-7-5126-4964-4

I . ①魔… II . ①何… III . ①演讲—语言艺术 IV .
① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 028688 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790 (传真)

网 址: www.tjpress.com

E-mail: 65244790@163.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京艺堂印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 16

字 数: 221 千字

版 次: 2017 年 2 月第 1 版

印 次: 2017 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5126-4964-4

定 价: 39.90 元

(版权所属, 盗版必究)



包头课程现场



保定课程现场



北京课程现场



成都课程现场



呼和浩特课程现场



济南课程现场



沈阳课程现场



石家庄课程现场

前 言

在一度畅销全美的《列表之书》中，有一章的内容标题为“人类的 14 种恐惧”。你知道排在第一的恐惧是什么吗？

不是死亡（死亡排名第七），不是蛇虫虎豹，居然是“在一群人面前讲话”！

在一群人面前讲话真有这么恐怖吗？你有没有类似的经历？比如学生时代伶牙俐齿的你，班会被叫到讲台发言时是否会面红耳赤、不知该讲什么？相信这样的经历不少读者都曾经有过并且还在延续着。

成功离不开说服与鼓动，从古到近，这个世界诞生了很多优秀的演说家。你会发现，那些伟大的演说者，也曾穷困潦倒，也曾卑微渺小，虽然成功看似千里之遥，他们却不曾忘却上苍赋予的使命。他们披荆斩棘、叱咤风云，用激情谱写青春；他们用生命践行承诺，可谓气势如虹、无可匹敌，因此他们成为了佼佼者。

四年一次的美国总统大选近几年来成为国人关注的焦点。2016 年总统大选的两位候选人希拉里·克林顿和唐纳德·特朗普都有着出众的演说口才，尽管此次大选被诸如“邮件门”“侮辱女性”这样的新闻“炒”变了味，但总统候选人的演说仍是大众关注的焦点。

即将卸任的黑人总统奥巴马也是这样一位演说达人。

奥巴马当选总统前，曾在美国民主党全国代表大会上发表“基调演说”，演说的题目就是“大无畏的希望”，奥巴马充满激情地宣示：“不存在

一个自由主义的美国和一个保守主义的美国，而只有一个美利坚合众国。不存在黑人的美国、白人的美国、拉丁族裔的美国和亚洲人的美国，而只有美利坚合众国。”这次演说使很多年轻的民主党人欣喜若狂，很多上了年纪的民主党人也为之热泪盈眶。正是这场演说让名不见经传的奥巴马开始声名鹊起，而他那“令政客嫉妒的嗓音”，加上其个人无穷的魅力，以及一流的调动现场气氛的能力，每每能使得群情激昂。

在演说问题上，奥巴马也遭遇过挫折。数年前，奥巴马在民主党的提名战中，以一票之差败给了对手博比·拉什。奥巴马落败的主要原因是他身上的教授气质和精英气息使得平民百姓对他有隔膜感。为此，他决定从失败中学习，他造访区内各个黑人教堂，学习黑人牧师讲话的节奏和夸赞的神态，并观察对方的反应，不断改善自己的演说方式。正是经过这样不懈的努力，他卓越的演说艺术才折服了美国，折服了世界。

而在中国，谈锋凌厉的马云、口若悬河的严介和、循循善诱的牛根生、字字珠玑的鲁冠球、激情四射的俞敏洪、幽默又充满情怀的罗永浩、语不惊人死不休的潘石屹……这些财富榜上挂着董事长、总裁、CEO之类头衔的璀璨“大腕”，都可以称得上是优秀的演说家。

对于草根而言，互联网时代的到来也让更多的普通人站在了演说的舞台上，例如最近异常火爆的直播让很多籍籍无名的人也能够屏幕前一展口才。尽管这种表演形式能否算作严格意义上的演说尚存争议，但它对直播方口才的要求是毫无疑问的。

值得说明的是：这些成功的演说者，并非在一夜之间就拥有了高超的演说技能，他们早在默默无闻的时候，就开始利用各种机会来锻炼自己演说的本领，显露自己的演说才能，有些人正是在面试中进行演说才获得了机遇。

演说是一门实用艺术，需要我们不断地探索、学习、研究，并且要形成自己鲜明的风格。在人生事业中，掌握并熟练运用演说技巧，对提高自身的整体素质，更具有重要的现实意义。

自序

一个过去非常内向害羞、自卑自弃的人，是通过什么方法变成演说家找到自信的？一个过去月入几百块的人，是通过什么方法使现在的月收入是原来的1500倍？一个没有人脉、资金、背景的人，是通过什么方法开了公司而且代理商遍布全国的？

这个人其实就是我自己，这个方法就是演说！我出生在一个普普通通的农村家庭，从小就爱和别人打架，学习成绩也不好，我记得村里大部分人都说我将来不会有出息，因为我在村里是出了名的“捣蛋鬼”，别人眼中的朽木不可雕也。于是，从学校毕业我就南下深圳找工作，当时找了一份工作是销售，每个月的工资只有300元。记得有个老师给我做培训的时候说：“销售是世界上最好的工作。”我也相信了。这份工作改变了我的命运，我每天打300~500通电话练就口才，作出业绩后，我就把赚的钱只留下一部分零用，其他全部拿出去学习，因为任何人都需要有自己的教练来指导自己！记得我的老师——世界第一潜能激发大师安东尼·罗宾说过：我愿意花一千万去获得一个能力，那就是公众演说能力，因为我知道一旦获得这个能力，我可以轻而易举地成为亿万富翁！所以我花了大量时间和学费去研究、学习演说这项本领。

今天我的命运因为演说而改变，所以我愿意把我的演说经验毫无保留地分享给大家，你手上的这本《魔力演说之道》可以提升你的演说功底，

帮助你实现自己的梦想。我们不但帮助成人学习演说，而且还开设了青少年演说班，让孩子们在课程中学习到领导力、演说力、抗压力、梦想力和感召力。

在学习演说前，首先我们必须明白一个问题——人为什么要学演说？

世界上所有成功的有影响力的四大群体——政治家、宗教家、企业家、教育家，这四类人物的共同点就是都会演说。政治家不会演说就没有办法让人民支持自己的执政理念，例如伟大的毛泽东主席、美国总统奥巴马等；宗教家不会演说就没办法让更多人产生信仰，例如佛祖释迦摩尼、耶稣基督等；企业家不会演说就没有办法提升自己的影响力和领导力，例如马云、牛根生等；教育家不会演说就没有办法让更多人接受自己的思想，例如孔子、孟子等。

所以不管你现在或将来要从事什么行业、从事什么样的工作、要成为什么样的人，你都要掌握演说的技能，提升自己的口才。演说对任何人来说都是非常重要的，有 10 个最重要的好处：

1. 倍增利润

我们知道销售分两种：一种是一对一（零售式），一种是一对多（演说式）。假设现在我们要销售一套 1 万元的保健品或化妆品，销售一套提成是 1000 元的话，我们来看看一对一的利润：如果去拜访 100 位客户，不可能所有的客户都购买，我们按二八定律（现实比这个更残酷），有 20% 的客户购买也就是卖出 20 套产品，每一套的提成 1000 元，总共的收入就是 2 万元，但这是收入不是利润，因为还有成本，比方说：每当拜访客户时到饭点了就要请客户吃饭，因为你要与客户处好关系。我们来算一下饭钱：一个荤菜 58 元，一个素菜 28 元，一个汤 15 元，两碗米饭 4 元，两人加起来是 105 元（真不贵），再加上你去拜访时来回的路费 25 元，一个客户的成本就是 130 元，总共 100 个客户，你的总成本就是 $100 \times 130 = 13000$ 元，你的利润就是 $20000 - 13000 = 7000$ 元，这是你辛苦一个月，没白天没黑夜的一对一的结果！

再来看一对多，所谓的一对多就是把这 100 人聚集在一起，通过你的公众演说去让大家购买。据我了解，演说式的成交比例都会在 30% ~ 40%，意思就是有 30 ~ 40 人购买，我们按最低的 30% 的购买率，收入就是 $30 \times 1000 = 30000$ 元，而成本是一个能容纳 100 人的酒店会议室，2 小时的费用大概是 2000 元，因此利润就是 $30000 - 2000 = 28000$ 元。经过对比可以发现，演说式的利润是零售式的 4 倍，这就是演说能倍增利润的原因。今天我所有的结果都是通过演说创造出来的！一年 365 天，我有 200 天在讲课或是在去讲课的路上，因为演说能够让我们公司倍增利润。

乔布斯用演说（产品发布会）让全世界的消费者排队购买产品，使苹果公司利润倍增、股价上涨，成为全球市值最大的公司。而当乔布斯去世之后，苹果的魔力慢慢就消失了，消费者也不再疯狂了，这说明即使产品再好，如果没有魅力，消费者也不会买账！大家可以看一下乔布斯和苹果现任掌门人库克的演说（产品发布会）差距，简直是天壤之别！

我想用几个词来总结一下乔布斯魔力演说的技巧：大纲明确、激情四射、条理清晰、表达准确。正是因为乔布斯的魅力加上产品的与众不同，才让苹果公司起死回生，乔布斯把自己的一切都献给了苹果公司。

希望有一天我们中国也能出现一家苹果公司，也能出一个乔布斯！

2. 倍增时间

世界著名的财商教育家罗伯特·清崎说过：如果你不懂得倍增时间，那么你的成就将会很有限。设想一下，你每拜访一个客户需要 2 小时的话，100 个客户就需要 200 小时。但是如果你会演说，把这 100 人聚集在一个会议室，你只需要用 2 小时就可以介绍完自己的项目或产品。演说式需要 2 小时，零售式需要 200 小时，哪种方式更省时省力呢？答案是显而易见的。我做教育培训 10 年来，听我课程的听众大概也有 10 万人，试想一下如果我不会演说，可能我活到 150 岁也不能服务到 10 万人。我在 26 岁时就实现了自己人生的财富自由，就是因为演说倍增了我的时间，缩短了我成功的时间！

3. 倍增自信

自信是一个人成功的基础，是一个人对自已的信任感。首先自己要相信自己，然后别人才会相信你。我曾经是一个非常自卑、非常内向害羞的人，在学校读书的时候很少与班上的女生说话，因为内心特别自卑，至于自卑的原因，我想到了三个：一是我以前普通话特别不好，所以害怕和人沟通；二是我脸上有青春痘，觉得自己不够帅，没有魅力；三是学习成绩不好。我记得自己曾经内向自卑到了“变态”的程度，比如在去食堂的路上碰到班上的女生时，按理说应该打一声招呼，但是我都不敢抬头看别人一下，只好假装没看见，当我们擦肩而过之后，我才好意思回头去看别人一下。

一直到我参加工作之后才慢慢地学会接受自己的优缺点，也开始知道金无足赤，人无完人，世界上没有完美的人！我在做销售工作的时候，有一次培训课原定的主持人没有按原定时间到场，但是课程马上就开始了，这时候我们的经理就说：“何天涵你上吧！”我说：“我不敢，也不会。”经理说：“没事，我相信你。”我被赶鸭子上架了，一主持完，结果还挺不错。就从这一次主持开始，我发现站在舞台上虽然会有紧张感，但是成为舞台的焦点更是我想要的。从小主持一步一步到今天的超级演说家，这一路的成长都离不开演说，只要我一站在舞台上就自信暴增！演说是自信的最高表现形式，只要你学会了演说，我保证你的自信至少暴增 200%。

2011 年的奥斯卡金像奖评比中，有部影片成为最大的赢家，获得 12 项提名，并最终拿下最佳影片、最佳男主角、最佳导演、最佳原创剧本四项最重要的奖项，这部影片就是《国王的演说》。该影片讲述了 1936 年英王乔治五世逝世后，王位留给了患严重口吃的艾伯特王子，后来在语言治疗师莱纳尔罗格的治疗下克服障碍，在“二战”前发表鼓舞人心的演说。忘记一切！集中精力！灯亮了，国王终于发出了声音！这一次的演说效果非常好，激励了整个英国，为“二战”胜利奠定了基础！演说让乔治六世国王找到了自信！

4. 倍增魅力

江苏卫视的《非诚勿扰》中，很快被灭灯的男嘉宾有个共同的特点就是不善于表达，上台紧张！换句话说，就是你没有魅力所以我灭灯！魅力对于一个人非常重要！宋美龄是如何通过演说发挥个人魅力说服英美援助中国抗日的？

1943年2月18日，宋美龄在美国国会发表了20分钟的演说，这是美国历史上著名的国会演说之一，宋美龄也成为登上这个讲坛的第二位女性，美国朝野为之震动。宋美龄凭借独特的东方魅力和对西方文化的掌握，以美国南方口音的英语把中国人民英勇抗战的情况介绍给美国政府和人民，多次赢得了雷鸣般的掌声，有时掌声长达五分钟之久。

在随后的几个月里，宋美龄遍访了多个州举行演说，在美国掀起了前所未有的“宋美龄轰动”，由此美国民众也更加关心支持中国的抗战进程。

正是在抗日的紧要关头，中国在抗日物资和资金紧缺的时候，宋美龄通过自己的演说，发挥个人魅力，使得英美援助中国抗日！

5. 会议招商

现代的商业社会跟以前不一样了，有种商业推广就叫会议招商，也叫会议营销，简单说就是把有意向的客户聚集在一起做一个营销活动以达成促销或成交的目的。很多行业都在用这种方法，直销业、保险业、健康业、美容业、地产业，等等，为什么各行各业都在用会议招商？因为会议招商是最有效、最省时省力的营销策略，也是在创业公司当中最节省成本、回报率最高的方式。而会议招商的核心就是你的演说能力，如果你不会演说，这种营销方式你肯定用不上，但是如果你的竞争对手用上了，那后果就严重了。设想一下，如果你学会了招商演说，每月举办一场招商会，一年就是12场招商会，一场招商会如果多帮你找到10个代理商的话，一年就是120个代理商，每个代理商一年帮你赚5万元的话，一年就帮你赚到600万元！我的一个做直销业的学员，通过学习我的招商演说步骤，开一场招

商会竟然可以现场成交 35 万元!

6. 激励团队

现代社会各行各业的竞争压力都很大，有竞争就会有输赢，输的一方难免有失落感，特别是在创业的过程中，会遇到很多挫折和阻力！我记得我刚来到人生地不熟的地方创业的时候，信心满满地租了一个能容纳 150 人的酒店会议室开始我们公司的第一堂课程，结果到开课的那天只来了 20 多个学员，全场空了一大半的位子，当时我是硬着头皮把课讲完的。当我们开会总结的时候，有个团队成员就问：“何老师，我们这样下去还能活下去吗？”

我知道我们当时的团队士气已经低到极点了！所以我当时就站出来对着我们的团队演说：“这个社会没有被饿死的，只有被撑死的，我们饿不死，会活得好好的！在通往成功的道路上我们总会遇到障碍和困难，如果一点小小的困难就把我们难倒了，我们今天就不配做一个创业者。这才是第一个困难，绝对不是最后一个，以后还会有更多更大的挑战等着我们，我们逃避不了，必须面对，我们必须抱着坚定的信念、积极的心态去迎接未来的胜利！今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大多数人死在明天晚上而看不到后天的太阳，我们要做看到后天太阳的人！”讲了不到三分钟的话，我们团队的精神风貌和士气立马焕然一新！

当我们的团队士气低落了怎么办？唯一的办法就是领导人站出来激励大家，如果你不会演说，那么团队士气一直低落是打不了胜仗的，团队迟早会解散！遥想当年毛泽东主席的伟大演说，当年毛泽东主席被困井冈山，革命队伍不过几千人，敌人一直在后面追，这时候大将林彪写了一封信，这封信的大意是：主席，红旗还能扛多久？毛主席回了八个字：星星之火，可以燎原。一个领导人不管在多么艰难的时刻，依然保持着对革命胜利的决心和信心！隔天毛泽东主席便把所有部队集合起来开始激励大家，让大家保持对革命胜利的信心，于是二万五千里长征开始，并最终胜利。

电视剧《亮剑》相信大家都看过，李云龙当着团队演说时太激励团队

的士气了！最精彩的还属最后李云龙关于“亮剑精神”的演说，我读这一段讲稿的时候都会热血沸腾，大家感受一下吧：

古代剑客们，在与对手狭路相逢时，无论对手有多么强大，就算对方是天下第一剑客，明知不敌，也要亮出自己的宝剑，即使倒在对手的剑下，也虽败犹荣，这就是亮剑精神。

事实证明，一支具有优良传统的部队，往往具有培养英雄的土壤。由此可见，激励团队有多么重要。

7. 吸引人才

任何想成就一番伟业的人都必须建立自己的团队，而且团队成员必须是人才，而人才在人才市场是招聘不到的，因为所有的人才都不在人才市场。净化了天空，老鹰就会飞进来；打造出海洋，鲨鱼就会游进来；魅力出来了，人才就会吸过来！人才不是找出来的，是吸引过来的！

为什么当年马云没钱却吸引到蔡崇信？马云的人格魅力太伟大了，他活得轰轰烈烈、坦坦荡荡、真实自然。在马云的魅力构成中，他的演说能力应该占据很大一部分，否则，他的公众魅力会大打折扣。

他常常挥动着双手，慷慨陈词；语速极快，却吐字清晰。他的整个演说就像是一场表演，看起来很轻松，也很能够让受众得到启发。他能够用最简单、最易懂、最容易被别人接受的语言来诠释自己的观点，他的这种演说魅力吸引了很多优秀的人才和他一起朝着自己的理想奋斗，成就了一番大业。

8. 倍增机会

会演说跟不会演说的人机会是不一样的。我记得有一次在我的演说班上，有一个20多岁的男孩子，他在上面讲到自己刚辞了职，然后说了自己过去的一些工作经历和主要成就，突然就有一个老板上台说，小伙子到我们公司来，正缺你这种人才，我们公司这几天正在寻找人才。你都辞职了

还能来学习，说明你心中有梦想、有动力、有方向，你来我们公司吧，当企划部经理，年薪 30 万元，还有年终奖金。这是发生在我课堂上的真实案例，会演说的人，在公共场合把话讲好能够立马让人眼前一亮，让人印象深刻。

我国航天员的选拔可谓是百里挑一，杨利伟为什么能成为中国首位进入太空的航天员？

负责选拔航天员的中国载人航天工程航天员系统总指挥、总设计师宿双宁所长说了这样一段耐人寻味的话：“虽然我们现在只选了一个上去，可以说任何一个人上去都可以完成任务。但为什么选了杨利伟？一个原因是杨利伟的训练成绩始终是名列前茅的，另一个原因是杨利伟这个同志在面对公众，因为飞行完了以后要面临一些公众，成为公众人物，他的表达能力比较好。”14 位航天员，人人都可以上天，也就是说，在技术水平大体相当的情况下，表达能力就成为考虑的重要因素。

后来的事实也证明了杨利伟高超的演说能力，出发前接受央视《面对面》栏目记者采访时，杨利伟侃侃而谈，谈吐得体；在执行飞行任务时，他不慌不忙、沉着冷静、口齿清楚、声音宏亮，没有任何语言瑕疵；在回到地球成为万众瞩目的英雄时，面对公众他谈话亲切随和、谦虚有礼，表现了一个大国航天员的良好素质。

从杨利伟成为中国首位航天员的经历中，我们可以看出：演说在一个人的成功中起了多么大的作用。杨利伟的经历用无可驳辩的事实再次充分证明了：演说就是你成功的支柱！

9. 提升影响力

我想请问大家一个问题：为什么比尔·盖茨、马云、俞敏洪、柳传志、牛根生、董明珠等这些企业家大佬要出来演说？答案就是他们要的是品牌影响力和个人影响力！我曾经在现场听过牛根生的演说，他一直在讲喝牛奶的好处以及为什么要喝蒙牛的牛奶；我也在现场听过格力董事长董明珠的演说，整个演说就是在告诉大家格力空调的优势：别家的便宜，我们质