

我是魅力演说家

说出你的心声，说出你的精彩，让沟通无处不在……

我是魅力演说家



洪秦平 周建青 编著

**用演说改变命运，
把不可能变成可能**

胆怯、紧张，不知如何开口？

说话没有技巧，遭遇尴尬？

张嘴就磕磕绊绊，让人失去耐心？



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

我是魅力演说家

洪秦平 周建青 著

**用演说改变命运，
把不可能变成可能**

胆怯、紧张，不知如何开口？

说话没有技巧，遭遇尴尬？

张嘴就磕磕绊绊，让人失去耐心？



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

• 北 京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

我是魅力演说家 / 洪秦平, 周建青编著. —北京:

中国经济出版社, 2015. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3901 - 9

I. ①我… II. ①洪… ②周… III. ①成功心理—

通俗读物 IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 174349 号

责任编辑 杨莹 郑潇伟

责任审读 贺静

责任印制 巢新强

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开本 710mm × 1000mm 1/16

印张 14

字数 170 千字

版次 2015 年 8 月第 1 版

印次 2015 年 8 月第 1 次

定价 48.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68330607)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68355416 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 88386794

前言 语言的力量

最近，随着《超级演说家》《我是演说家》《开讲啦》《青年中国说》等电视栏目的热播，社会上又形成一股演说的热潮，观众们不仅被台上选手及演说者的舞台魅力所折服，更被选手及演说者的故事与演说内容深深打动，为社会传播一股正能量。

笔者多年来从事社团的组织与服务工作，在各种场合也见过许多的企业家朋友因为演说出色而大大增添个人魅力，在圈子内建立很好的口碑和威信，也见过许多企业家朋友因不敢上台说话而错失很多的商业机会，甚至有很多企业家朋友花了巨资赞助活动或组织招商会议，却因在台上的演说不好而使活动的效果大减，不但没有给企业加分，反而会出现负面影响。

其实，驰骋商海风云，笑傲春秋人生；掌握演说智慧，胜过百万雄兵。

在人生的舞台上，我们靠什么打造卓越团队，传承企业文化？靠什么建立高端人脉，帮助事业飞黄腾达？靠什么提升卓越领导力，成为商界超级领袖？我们又如何凭借公众演说创造财富？如何凭借公众演说建立品牌、打开通路？如何凭借公众演说打造一呼百应的超级影响力？这些都是每个想要成功的人应该深入思考的问题。

卡耐基说：“一个人的成功 15% 靠专业知识，85% 靠人际沟通！”

丘吉尔说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的生成就有多大！”

奥巴马说：“第一名靠什么？靠态度、信念、服务、说服及公众演说的能力！”

无论世界首富还是政界领袖，无论商界巨头还是团队领导人，他们都是演说大师，说服力高手！

在人类的历史上，话语权从来就是一种很重要的权利，谁掌握了话语权，谁就拥有了达成目标的主动权，而演说能力就是获得这种话语权的最好途径。演说同时还是一种威力无比的武器，运用它可以捍卫自己，取得竞争优势，通过它可以增强勇气，获得斗争的力量。第二次世界大战期间，英国首相丘吉尔就是靠他的演说不断地鼓舞英国民众，最终取得“二战”的胜利。

演说能改写历史，一个组织、团队及个人也同样能够通过演说改变命运。国父孙中山先生就是通过公众演说，不断地宣传共和的理念，发起十余次革命起义，最终推翻封建统治！伟大领袖毛主席通过公众演说，团结全国各界爱国人士，最终建立新中国！美国总统奥巴马通过公众演说，宣扬治国方针，最终成为美国历史上的第一位黑人总统！

如今，商场如战场，高手过招，比的是资源整合，拼的是商业模式和领导魅力，而顶尖的公众演说和现场行销能力更是商界领袖、企业总裁驰骋商海，成功制胜的撒手锏！当代知名的企业家，从柳传志、张瑞敏、任志强、牛根生到中国新首富马云，从微软的比尔·盖茨到苹果的乔布斯，这些成功的企业家无不具有优秀的演说能力，这种能力不仅提升他们的个人魅力，吸引更多的优秀人才

与资源，也在他们产品宣传、品牌传播、市场推广中起到了非常重要的作用。

作为一名企业家或企业的经营者，我们需要鼓舞我们的员工，说服我们的供应商和客户与我们合作，推广我们的企业、品牌、产品。我们需要面对很多场合的致辞，说话及上台演说我们作为企业经营者最主要的工作。掌握演说能力不仅能增加我们的个人魅力及影响力，对企业的经营也起到很大的影响。演说能力不仅是我们叱咤商场的制胜法宝，也决定了我们生活的品质，事业的成就！公众演说是终生受用的技能，是一辈子的财富！

很多人有一个误解，以为这些成功的演说家都是天生的，其实，演说是一种能力，很多成功的演说家都是从各种羞辱和多次失败中走过来的。美国著名小说家及演说家马克·吐温，美国总统林肯、杜鲁门都是从开始不会演说，经过训练，不断总结提升，最终成为成功的演说家。有一部电影叫《国王的演说》，建议大家去看看，此片讲述一个口吃的国王是如何通过艰苦的训练最后成为一名优秀的演说家的。

演说既然是一种能力，就有它的规律可循，可以通过训练不断提升。一个人能站起来当众演说，只是迈向成功的关键性一步，要做到言之有物、言之有理、言之有情，特别是要做到打动人心，有效传播思想，增强舞台魅力，还需要不断地学习与训练。

为了帮助笔者服务的几个社团成员掌握演说这项技能，帮助更多的会员提升演说能力，笔者将自己多年来学习公众演说的一些心得总结成这套公众魅力演说之乾坤八式，并与著名的企业教练周建青老师一起开办了多期企业家魅力演说训练营，帮助许多企业家朋友提升了公众演说的水平。

实践证明，这套公众魅力演说之乾坤八式深入浅出，对于广大

爱好演说的朋友有非常好的指导作用。为了更好地传播这套方法，特出此书，希望更多的读者学习之后能对他们有所帮助，从害怕舞台到喜爱舞台，从敢说到会说，为自己将来事业的发展增添一项新的武器，也为社会传播更多富有正能量的信息。

最后，感谢企业家魅力演说训练营的所有学员给予课程的肯定与反馈意见，感谢姚飞与涂明丽同学对本书所做的校对工作及何文文同学为本书所画的部分插图，感谢支持训练营工作的所有朋友，因为有大家的共同付出，才能有本书的出版。

在开始本书的学习之前，请各位读者先思考一下自己是否有以下的问题：

是否有时台下想的很好，可一上台，就语无伦次，词不达意？

是否有时感觉人一多，场合稍微正式就会紧张恐惧，说不出话来？

是否有时在私底下准备得很充分，一上台就忘得一干二净？

是否曾因讲话词不达意，思路不清，主题不明，条理不分而缺乏说服力？

是否曾因讲话没有新意、演讲不清晰，而缺乏吸引力？

是否想在众人面前侃侃而谈？

是否想提高自己的当众讲话能力以获得更好的发展？

是否想在面试或者竞聘的时候能够脱颖而出？

是否经历过辛辛苦苦几十年，不如会上发一次言的痛苦？

本书专为解决以上问题而写。如果你有以上的任何问题，欢迎你进入本书的学习与训练！

演说水平测试表

友情提示：本测试是为配合本书的学习，对测试者演讲水平做一个客观而真实的反映。请调整心态，放下面子，选你所能做到的，而不是你所期望的。

序号	问题	答案
1	从心态来讲，你在演讲时是否紧张？	A. 紧张得要命，大脑空白 B. 每次都会，但能调整 C. 重要场合才紧张 D. 从来不紧张
2	从准备工作上来看，你是否留出充分时间做全面的背景研究（听众、会场、内容、道具等）？	A. 从不 B. 有时 C. 经常 D. 总是
3	演说前你是否有思考演说想要达到的目的？	A. 没有目的概念 B. 偶尔会想到 C. 经常会想到但不刻意要求达到 D. 每次都会想到并力求达到目的
4	演说前你是否注意自己的着装？	A. 从不注意 B. 有时注意 C. 经常注意 D. 总是注意
5	你是否准时到场？	A. 有时迟到 B. 准点到 C. 提前到 D. 提前到并做好相关准备
6	在演说过程中，对于态势语言（肢体动作），你通常能否做到？	A. 从没想过这些 B. 偶尔做一些动作 C. 经常做但机械呆板 D. 经常做，感觉不错

续表

序号	问题	答案
7	对于自己的演讲声音，你的评价是？	A. 声音平淡，缺少节奏 B. 声音过快或过慢，过高或过低 C. 节奏无法与内容匹配 D. 节奏适当，表达流畅
8	你的演讲是否一开始就能吸引听众的注意力？	A. 没有概念，不会 B. 偶尔会 C. 经常会 D. 一直都会设计好开头
9	在整个演讲过程中，你是否与所有听众保持目光接触？	A. 从没想过这些 B. 偶尔接触 C. 经常接触 D. 一直保持接触，感觉良好
10	你在演说结束时是否有意识地做个有力的结尾？	A. 从来不会，讲完就完了 B. 偶尔会 C. 经常会 D. 一直都会设计好结尾
11	对于演讲主题和观点，你能够做到的是？	A. 观点模糊 B. 有观点，但平淡 C. 观点啰唆，缺少概括性 D. 观点高度概括
12	对于演讲结构设计，你能做到的是？	A. 不知如何设计 B. 结构层次不清晰 C. 结构有层次，逻辑不严谨 D. 层次分明，结构严谨
13	对于演讲的具体内容，你能做到的是？	A. 内容空洞不具体 B. 言之有物但不够通俗 C. 道理多故事少 D. 条理清楚，内容生动，引发共鸣
14	对于演讲的控场互动，你能做到的是？	A. 没有概念，不会 B. 演讲现场有些散漫 C. 气氛可以，但不会互动 D. 能控场，会互动

续表

序号	问题	答案
15	在演说的过程中你是否运用比喻、排比、幽默等技巧?	A. 没有概念, 不会 B. 偶尔无意识用到 C. 经常用 D. 一直都在用
16	对于一些特殊的场合, 你是否明白该怎么演说?	A. 没有概念, 想到哪儿说到哪儿 B. 有一个基本套路 C. 还好, 能根据场合讲合适的话 D. 胸有成竹, 不同场合都能根据不同的套路从容应对
17	面对突然被要求公众演说, 你怎么处理?	A. 很紧张, 不知说什么 B. 不紧张, 随便说说 C. 还好, 能根据场合讲合适的话 D. 任何时候都能从容应对
18	从场景来说, 你的演讲能做到的是?	A. 很少考虑场景 B. 想到场景, 不清楚要注意哪些 C. 了解具体场景, 不知如何结合 D. 能够结合场景讲话
19	从演讲总体效果来讲, 你的演讲是?	A. 演讲不能入情景 B. 感情平淡, 缺少说服力 C. 有感情少激情 D. 有感情有激情感染力强
20	演说过程中你是否能够有效地控制好时间?	A. 没有概念 B. 有概念, 但经常会提前或超时 C. 基本上能 D. 每次都能把握好时间
21	演说结束后你是否有评估一个演说是否达到目的?	D. 从来没有概念 E. 有概念, 但经常没有达到 F. 偶尔达到 G. 经常达到
22	你的演说是否有自己的特色?	A. 从来没有 B. 偶尔场合会有 C. 经常会 D. 一直都有

说明: A 项得 1 分, B 项得 2 分, C 项得 3 分, D 项得 4 分。如果你每一项的得分是 4 分, 说明你在这方面做得很好; 如果低于 3 分则需要加油了。如果你的总分在 70 分以上, 说明你演说水平已经比较高了; 如果低于 60 分就需要努力了。

CONTENTS 目录

001 前言 语言的力量

第一篇 魅力桩功：扎牢马步，明确目标

003 一、什么是公众演说？

005 二、演说的三个境界

005 三、演说者的四大修炼

第二篇 魅力演说之乾坤八式

011 第一式 魅力预备式：突破障碍，自信开口

——演说者的自我管理

015 第一招 开心金库

016 第二招 配得感

018 第三招 预演未来

022 第二式 魅力起式：气沉丹田，从容淡定

——演说者的仪容仪表、形体仪态及语言与声音

- 023 第一招 仪容仪表
- 025 第二招 形体仪态
- 034 第三招 语言与声音
- 041 第三式 魅力掏心式：将心比心，引发共鸣
——叫座的演说内容设计
- 042 第一招 凤头
- 045 第二招 猪肚
- 049 第三招 豹尾
- 061 第四式 魅力擒打式：因势利导，化敌为友
——演说者威信和魅力打造
- 061 第一招 互动
- 063 第二招 应答
- 064 第三招 控场
- 070 第五式 魅力展现式：高屋建瓴，气势磅礴
——魅力演说稿设计
- 070 第一招 比喻
- 078 第二招 排比
- 084 第三招 幽默
- 099 第六式 魅力导演式：胸有成竹，完整布局
——三种不同类型演说技巧及演说公式
- 100 第一招 告知型演说
- 114 第二招 说服型演说
- 131 第三招 特殊场合演说

136	第七式 魅力独尊式：人无我有，人有我优 ——演说风格塑造
141	第八式 魅力收式：言为心声，口吐莲花 ——演说者品质修养
142	第一招 真诚
143	第二招 爱与使命
145	第三招 格局
附录 A	魅力演说训练素材
157	第一节 声音训练素材
162	第二节 致辞素材
179	第三节 主持素材
附录 B	企业家魅力演说训练营

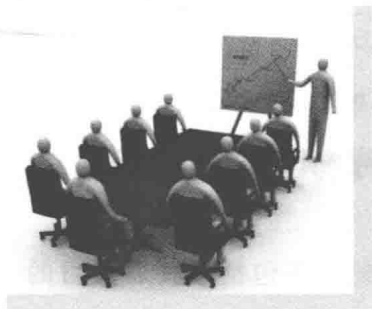
說

第一篇

魅力桩功：扎牢马步，明确目标

学习一项技能一定要从最基本的知识开始。《大学》里说：“知止而后有定，定而后有静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。物有本末，事有终始。知所先后，则近道矣。”知道我们所要达到的目标及如何开始入手，是学习任何一门学问技能的基本方法。学习公众演说也是一样，只有了解公众演说的基本定义、目的及基本的训练方式，才能围绕着学习的目的静心修炼、不断提升。

一、什么是公众演说？



公众演说也叫公众演讲或公共演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。

从这个定义里可以看出公众演说的三大特点：

1. 场合

公众场所。很多人有个误解，以为公众演说必须在舞台上讲，其实只要在人多甚至只要面对两人以上的场合讲话就可以说是发表公众演说。

2. 手段

公众演说的手段有两种，一种是有声语言，一种是体态语言。根据调查，在一场演说中，外形与肢体语言占 55%，语音语调占 38%，而内容只占 7%。很多听众听完之后对演说者的内容往往只能记住几个要点或者一两句话，真正能给听众留下的往往是演说者体态及语言的总体印象。很多初学演说的人往往把注意力放在内容上，反倒造成在演说的过程中表现不好。

3. 演说的目的

(1) 发表见解，阐明事理：要使听众能完整清楚地了解演说者所要传递的信息。

(2) 塑造感情：要使听众被演说者的情感所打动，从而对演说者建立信任。

(3) 影响行动：使听众能够按照演说者的既定想法做指定的事情。

一个好的演说一定要达到以上三个目的或至少一个目的，很多演说者在演说之前中后三个阶段都没有一个好的目的，以为只要听众听得高兴，有掌声就是成功，结果讲得听众不知所云。而真正判断一场演说的成功与否，在于是否达到演说目的而不仅是听众的掌声。

演说的目的不仅包括演说时的现场目的，还包括散场后的目的。现场目的是散场后目的的前提和基础，散场后的目的是现场目的的最终归宿。一个演说者一定要把自己演说的目的与听众的目的相结合，成功地完成现场目的及散场后的目的才能算是一场成功的演说。