

“迅速提高公众行销能力”系列丛书之一



10 Ten Minutes' Speech

分钟演说

世界上赚钱的方法有很多种，但没有一种比改变人的生命来得更有意义。演说就是这么一个有着非凡意义的行业。

——安东尼·罗宾 (Anthony Robbins)

海潮出版社

“迅速提高公众行销能力”系列丛书之一

10

分钟演说

景澜 主编

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

10 分钟演说/刘景澜编著. —北京:海潮出版社, 2002

ISBN 7-80151-633-8

I. 1… II. 刘… III. 演说-基本知识 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 077128 号

10 分钟演说

刘景澜 编著

海潮出版社出版发行

(100841 北京市西三环中路 19 号 电话:010-66969738)

北京印刷一厂 新华书店经销

2002 年 11 月第 1 版 2002 年 11 月第 1 次印刷

开本:850 毫米×1168 毫米 1/32 印张:7

字数:100 千字 印数:1~10000 册

定价:18.00 元

本书如有印装质量问题,可与出版社联系调换。

版权所有 翻印必究



刘景斓

知名策划人

电话行销专家

NLP终生学习者

北京人间远景文化交流公司总策划

“学习型中国——世纪成功论坛”终生推动者

丛书策划	陈开仁
责任编辑	张慧
编著	刘景斓
编委	王晓炜
	谢海艳
	张凌峰
	程晓芙
封面设计	邓翔

新书推荐

《十分钟成交》

《出神入化说服术》

《推销是用问的》

《电话是你桌上的一座宝藏》



前言

世界激励大师安东尼·罗宾说：“世界上赚钱的方法有很多种，但没有一种比改变人的生命来的更有意义。”演说就是这么一个有着非凡意义的行业。在每次安东尼·罗宾的课堂上都坐满了来自全球几十个国家的数千名听众。安东尼·罗宾的演说为什么会具有如此大的魅力呢？是因为他把演说这个行业当成是一个改变人的生命的行业。他说过，他演说只有一个目的，就是要帮助别人！这种使命感彻底改变了安东尼·罗宾的命运，也帮助了更多需要帮助的人们。我数年前之所以毫不犹豫地选择演说作为我的事业，多半就是因为受到安东尼·罗宾的影响。

有一封读者的来信，更加坚定了我从事这行业的信心和勇气，读者是一位在广东东莞市收购废品的河南老年人，他在信中写道：“是一个偶然的机，一位从广东回家的青年无私的送了我一些废品，以增加我这个 63 岁的河南老农在广东靠捡废品为生存的一点收入，当我整理这些废品时，我万万没有想到，会获到人间珍宝——您策划出版的《21 世纪超级行销学》。当我读后，老泪不止，特别是您此书的后记，更让我感动，我真的想不到我终生所求索的机会，会轻而易举的展现在我眼前。过去，我对人生备感失望，自知在人世为时不多了，而今偶遇这种千载难逢的机会，实在是太晚了。由于

我每天必读此书，越读越感到激奋……”读完这封来信，我的眼睛也湿润了，我在想，如果这位老者能够早几十年获得一些类似的帮助，我不敢想像他的人生又会是怎么样一种境况！同时，我更为老者今天还敢于再为人生拼搏的精神所感动。我很幸运我能从事这个行业，我也希望能够通过这个行业帮助到更多的人。

在当今这个信息社会，具有超一流的演说能力能让你成为一个有影响力的人，这是一个人迅速成功的关键。在商界、政界及个人生活中，若拥有迅速地说服他人的演说口才，会赢得令他人羡慕的机遇：受到上级的重视、获得同辈的尊重、赢得下级的爱戴、得到客户的信赖，乃至拥有爱情和友谊。学会演说，将成为未来成功人士必须掌握的技能之一，很多时候的日常工作，抑或是特定的时刻，发表演说都是司空见惯的事情，演说的形式多种多样。比如：你的董事会叫你到他的办公室去一趟，给他交代一下你的团队计划；或者身为经理的你向客户介绍和推销你的产品；或是旅游公司的经理为游客当导游，介绍景点；或是部门经理在员工会议上做有关于项目的报告，等等，都是常见的演说。它需要一定的技巧，决定着你会在观众心目中留下一个持久的印象。我就是基于这个目的，为了让你们获得一生成功的资本——迅速提高公众行销能力获得社会认同所设计的。

我今年在北京、上海、天津、重庆、沈阳、广州、东莞、大连等二十多个大、中城市做过电话行销专题的演讲会及研习

会。我发现演讲的进步关键在于多讲、多练。过去的两年多时间，我邀请过亚太地区数十位演说界的名师参与了“学习型中国——世纪成功论坛”活动，这让我对公众演说有了更新的认识；这几年间，我个人也很有幸先后参加了世界顶级大师安东尼·罗宾、博恩·崔西、乔·吉拉德等人的演讲会及课程，我确信好的演说在于深刻的体验与非凡的表达。这是一本简单的书，因其方法简单，所以大部分人未能坚持。而我知道假若一个人能够坚持每天练习2小时演说，十年后将是一个新的自己，我真的希望每一位阅读本书的人都能够成为按正确的方向选择对的方法坚持到底的人，生命的演说家将从你做决定开始。

景斓

2002年9月20日

目 录

第一章 动之以情——“你是谁?我为什么要听你讲?”/1

净化你演说的目的/2

恰当的问题总是演说的焦点/5

演说需要焕发出激情的力量/8

激情的诞生/10

感情练习/14

活力的放射/16

演说离不开的是说服/19

第二章 晓之以理——演说的逻辑性和组织性/29

演说标题的吸引力——简明有力/29

设计演说完毕后给听众的感觉/32

壳牌石油:我呼吸着广告的风/34

亚里士多德的五要点的有效运用/36

组织是演说的生命/40

演说组织的“流水线”/42

演说组织的六道程序/46

第三章 信念成真——“我要,我愿意……”/51

没有天生的演说家,所有的演说家都是后天练成的/53



我是一个坚持不懈的行动者/55
要对自己百分之百的负责任/57
想象力比知识更重要/59
敢于不断地挑战极限/61
把练习当比赛,把比赛当练习/63
自己相信自己可以做到/64
起点比终点更重要/65
失败大于成功/67

第四章 演练用心——演说成功的行动表/69

演练七步曲/72
轻视外观,就是轻视演说艺术/79
佛要金身,人要衣装/80
演说者服饰的七个要则/84
重视形体语言,演说无往不胜/86
常见的四种形体错误/87
手势的号召性/89
脸上的神气总是心灵的反映/91
站出你的风范/93
用目光去沐浴你的听众/94
呼吸与声音/95
婴儿般的微笑/96
自我意识是提升演说质量的关键/98



第五章 穿越恐惧——演说成功的里程碑/105

探究害怕演说的根源/107

降低紧张感的道具准备/112

透过 3 大恐惧原因找解决方案/115

害怕听众/116

害怕失败/118

害怕自己的演说水平很坏/121

突破恐惧的 10 个关键/123

突破恐惧的 5 种运动技巧/124

第六章 有始有终——引人入胜的开场白与结束语/125

蹩脚的 5 种开场白/127

开场白的 11 条建议/129

设计好开场白的 7 条原则/139

苦心经营强有力的结束语/144

行之有效的 5 种结束语/145

草草收尾的常见 4 种方式/149

第七章 知己知彼——驾驭听众与主题精炼/153

选择适合你的演说风格/159

提炼你的自然风格/162

构思听众喜欢的演说类型/166

脱稿演说的主题准备及技巧/174



底稿摆放的位置/174

换页/175

恰当的底稿/175

底稿的结构编排/178

对底稿体系的进一步阐释/180

第八章 对答如流——如何做好演说中的现场问答/183

控制问答的有效程序/186

问答的声音、语言艺术/191

RSVPP 声音法则/192

PREP 语言法则/195

现场问答的其他问题/198

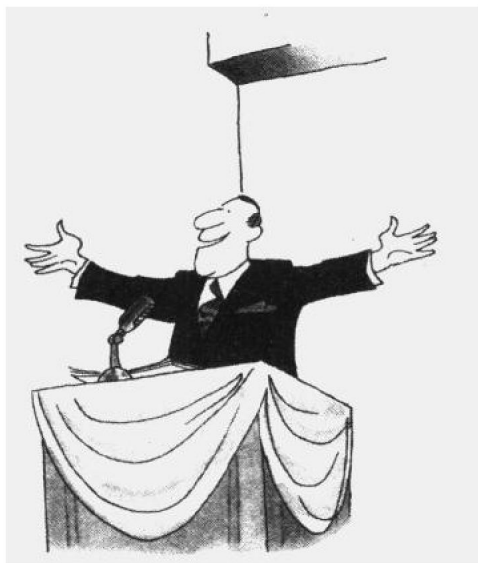
棘手的问题/198

向听众询问/199



动之以情

——“你是谁？我为什么要听你讲？”



你是谁？

我为什么要听你讲？

假如你证明都是对的，

你讲的对我有什么好处？

为什么听完你讲之后，我马上行动？



净化你演说的目的

我们都习惯于想象成功人士是在过一种财富富足且生活又休闲的生活，却不屑于去发现他们的与众不同之处。你能够想像一个人是怎样在短短的 23 天内奔波全国 17 个城市演说的场景吗？先别说奔波的劳累，试问，他这么辛苦演说是为了什么？这位伟大的演说者该会是谁吗？他就是美国前总统布什。事后有记者就演说之事采访了美国前总统布什先生时问道：“作为一位成功人士，你如此频繁地奔波在各地演说，你演说的目的是什么？还有，这么劳累的奔波，你依然在舞台上激情四射，你保持激情的秘诀又是什么？”布什先生几乎是想都没想，就毫不犹豫地回答：“每个人对成功的定义都不一样，但我相信无论哪一种标准都应该包含服务人群、贡献社会，我演说就是出于这个目的。同时，也正是因为有这种心态的鼓舞，才让我演说时充满着激情。”

今年的布什先生依然充满激情和活力，前不久，他号召全美国几万人进行了一次马拉松赛跑运动，今年七十七岁的布什先生也热情参与了本次活动，你想知道布什先生跑马拉松的结果吗？我告诉你的是，他不仅跑完了全程，而且他跑马拉松的名次排在



了第十九位！不可思议，真的是不可思议！

我们看到了布什先生演说的目的和动机有多么单纯，当然也包括他做事的风格。难怪乎他能如此地受到美国人民的尊敬和爱戴。接下来，且让我们继续从国内外的一些语言专家对演说的定义上来洞悉一下演说的目的性。

国内知名语言专家季世昌、朱净之在他们著的《演说学》中提到：“演说是以广大听众为对象，以发表主观思想感情为途径，以说服人、感染人、培养人、改变人的思想和行为为目的的宣传教育的重要手段。”

我读语言学者郭海燕的《实用演说艺术》，书里面对演说的定义是这样的：“就一般意义来说，演说是演说者以诚实自然的态度，用辞句、声调、姿态、材料作工具，把思想输入听众脑海，使听众形成一种与演说者同样的情绪，以求达到预期的目的。”

还有，国内知名语言专家张锐、朱家钰在他们合著的《说话训练》中也反复重申：“演说，也叫演讲、讲演，指就某些问题面对听众发表系统、成套的讲话。是一种高难度的谈话训练形式。”

我尊重也比较认同这些专家、学者们对演说的定义，同时，我更认同亚里士多德对演说定义的说法：演说是一种将有声语言与无声语言即动作有机



结合，以传情达意的技巧。它不仅仅讲究内容，而且更注重表达的方式、技巧。另外，亚里士多德说演说必须具备两种技巧，一种是声音控制的技巧；另一种是肢体语言的运用技巧。肢体语言往往是思想情感的真实表露，一般而言，是很难蒙蔽观众的。假如你说出来的内容与动作和语调所表现的含义不一致，那么是不会有别人相信你的话的，而是更倾向于相信动作和语调所传递的信息。

“你是谁？我为什么要听你讲？”这是演说者首先要了解并且明确的。亚洲著名演说家陈安之演说时不止一次提到，他 21 岁时听到了他的老师——世界潜能成功大师安东尼·罗宾的演说。这场演说帮助了他，也真的改变了他一生的命运，短短 6 年间，他备受激励并不断付诸行动以求成功，27 岁时，他就影响和教育了数十万人，同时自己也获得了事业上的发展。事实上，最有价值的演说只有一个目的，就是要帮助别人，在教育传播感化别人的过程中并让别人采取行动，你一定要抱持这样的目的，否则，别人为什么要听你讲，凭什么要听你讲？用一颗帮助之心去演说，别人才能真正体会到你的真诚，你才能真正说服你的听众行动。真诚的力量是无止境的！



恰当的问题总是演说的焦点

演说是为了听众，而不是为自己。

演说专家约翰·哈斯灵认为，演说的内容“必须引起听众的兴趣给你发言权，并非让你炫耀自己的知识，或缅怀往事。你站在台上演说是为了满足听众的需要，而不是你自己需要演说”。

该教授的观点虽说不尽完全。但按社会心理学家马斯洛的需要论来谈演说，说到人有“尊重”和“自我实现”的需要，通过一次成功的演说，演说者本身也可实现这些需要。看来成功的演说必须要符合听众的需要（包括兴趣、利益等）。

你去仔细聆听一下世界级大师安东尼·罗宾数年前和现在的演说碟片，你发现他一直以来都很注重问听众问题。为什么要问问题呢？问听众问题能让你更了解听众的兴趣，你能根据听众的兴趣演说以满足听众的需要，所以，一直以来问问题都被名家认为是演说说服听众最好的方式之一。

改变从头开始，说服由心开始。说服，攻心为上，先问一些触动人心问题，慢慢问一些打动人心问题，最后问一些引人入胜、震撼人心的问题。问听众问题，这表示你尊重听众并能让他们参与到演说

