

演说中国系列

Speech without
boundaries

演说无界限

擅长演说的企业家，企业发展都不会太差

徐保国 ○ 著



海峡出版发行集团

THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

鹭江出版社

LUJIANG PUBLISHING HOUSE

演说中国系列

Speech without boundaries

演说无界限

擅长演说的企业家，企业发展都不会太差

徐保国 ◎ 著



海峡出版发行集团
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

鹭江出版社
LUJIANG PUBLISHING HOUSE

2016·厦门

图书在版编目(CIP)数据

演说无界限 / 徐保国著. — 厦门: 鹭江出版社,
2016.3

ISBN 978-7-5459-1105-3

I. ①演… II. ①徐… III. ①演讲—语言艺术 IV.
①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 007497 号

YANSHUO WU JIEXIAN

演说无界限

徐保国 著

出版发行: 海峡出版发行集团

鹭江出版社

地 址: 厦门市湖明路 22 号

邮政编码: 361004

印 刷: 北京嘉业印刷厂

地 址: 北京市大兴区黄村镇李村北京嘉业印刷厂 邮政编码: 100000

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 7.5

字 数: 108 千字

版 次: 2016 年 3 月第 1 版 2016 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5459-1105-3

定 价: 35.00 元

如有发现印装质量问题请寄承印厂调换



亲爱的读者朋友，恭喜你与本书结缘，因为你拿到的是一本有实战实用性，而又绝对物超所值的书，它将为你搭建一座通向成功演说的天梯，为你实现人生梦想助力加油！

很久以来，演说一直是我的一个心结，或者叫方向。首先，作为一名讲师，就是要在讲台上不停地演说，靠嘴巴吃饭。一年 365 天，我至少有 300 天都是在讲台上

度过的，最多的时候一天讲过三场；其次，我也一直与演说结缘，从最初主讲“魅力口才”的课程，到担任 CCTV《赢在中国》栏目的评委，再到在实践家教育集团做 36 强讲师遴选，最后在各种论坛上与中国千千万万企业家的交流，我都在不停地释放演说能量！伟贤一直有一个梦想——为更多的国人插上演说的翅膀，让每一个国人都能用演说实现自我强大，用演说实现中国梦想！无论你是学生、普通职员、高管、企业老板，都希望你能张开嘴巴去说，脚踏实地去做，用演说释放自己的能量，用演说去实现梦想！

直到 2013 年，我的这个梦想加速实现！我遇到一个年轻人——徐保国。保国是我的学生，也是我团队里的骨干，更是一名非常厉害的实战演说家。进入实践家以来，他东奔西走到处授课，不停地开设“演

说中国”的课程，走南闯北到处宣讲，不断传播演说的声音，吸引了大量社会精英，尤其是一些企业家朋友走进课堂，接受演说的训练，也给彼此以能量！到目前为止，“演说中国”已经成为实践家的爆款课程，更是国内难得的实战类演说课程。在实践家平台上，有太多的学员挤着要上这个课程，价格超低，老师超厉害，内容超有效。所以我要说，“演说中国”是你一辈子至少要来学一次的课程。

如果你还没有学过“演说中国”课程，那么，这本书你一定要好好地研读一下。因为它既是作者13年演说经历的实战总结，也是“演说中国”课程的精华所在。

演说的目的总结起来就是十二个字：使人知，令人信，动人情，促人行。而这也是本书的提纲挈领。“使人知”，教你克服紧张、自信表达，打造演说气场，学

会轻松控场，巧妙互动；“令人信”，教你快速梳理思路，设计演说内容，学会即兴演说；“动人情”，一步步地教你讲故事、讲好故事，更重要的是塑造自己的故事，然后去卖故事；“促人行”部分最实用，会议营销、项目路演、企业招聘、团队建设，这些企业经常用到的演说场合，本书也详细讲到，并给出实战的方法。

通观全书，可以说非常系统，非常实用，从心态打造到内容设计，从演说形象塑造到演说技巧应用，从演说气场打造到商务演说运用，任何演说都脱离不了本书的框架。本书的每一个演说技巧都是作者演说经验的实战总结，每一个案例都是作者演说现场的画面回放，绝非纸上谈兵。所以这本书绝对是你系统学习演说技巧的绝佳教材！

各位读者朋友，最后我要说，善用就

是资产，善用才有价值！这本书我已仔细看过。你拿到手里也千万不要错过。尤其是做营销、做管理、做企业的朋友，演说就是你的核心能力，一定要用好本书，增强自己的演说能力。我们一起用演说强大自我，用演说实现中国梦想！

林伟贤

上篇 磨刀不误砍柴工

——打造你专属的演说武器

你有演说焦虑症吗？听众还在抱怨你的演讲索然无味吗？你想拥有如奥巴马一般雄辩的口才，瞬间抓住听众的心吗？演说的内涵：语言便是你的力量，技巧即是你的绝佳武器。

第一章 高效演说与呈现技巧

克服紧张，自信表达 / 6

三招克服紧张情绪 / 7

舞台不会拒绝你八次 / 12

上台前放松情绪的三大诀窍 / 15

塑造演说者的强大气场 / 18

练习令人着迷的好声音 / 19

包装专业的演说形象 / 27

呈现高效的演说内容 / 37

轻松控场，与观众巧妙互动 / 38

目光控场法 / 39

声音控场法 / 39

动作控场法 / 40

内容控场法 / 41

互动控场法 / 41

魅力演说的最高境界 / 43



颠覆常规逻辑，找寻思维发散的关键点。优秀的企业家该如何有效应对突如其来的即兴演讲？单靠内容是王道？九宫格助你思路清晰，传递演说力量。

第二章 思路清晰，演说更具说服力

梳理演说思路的好工具——九宫格 / 49

九宫格的灵活运用 / 53

巧用九宫格，找准核心价值观 / 56

呈现思路清晰的演说内容 / 58

演说内容的概括性 / 59

设计开场与收尾的方法与技巧 / 68



为什么每次演讲都面露尴尬？没内容、没故事；有故事，不会讲。
传播企业品牌的好故事该如何讲？王石、奥巴马、马云，看企业大咖、
政界精英是如何凭借讲故事走向成功的。

第三章 讲出扣人心弦的好故事

故事讲不好，也会尴尬 / 78

没有故事怎么办 / 81

故事没有新意怎么办 / 82

好故事应该这样讲 / 89

紧扣主题，成就好故事 / 97

打造自己的神奇故事 / 106



下篇 利刃出鞘震三军

——演说实战大演练

在竞争激烈的商业社会，传统会销的立足点在哪里？会销成交的速度如何提升？披露完美项目路演的亮点，巧用几大法则瞬间秒杀投资人。

第四章 企业营销必备的好口才

会议营销应该这样做 / 122

激发顾客的购买欲望 / 123

让新客户成为老客户 / 128

会议营销的细节把握 / 135

会议营销重在成交 / 138

呈现一场完美的项目路演 / 142

路演 PPT 不是那么容易 / 144

秒杀投资人的诀窍 / 151



在人才战争中，何为企业的人才资源？本章将教你轻松构建优势企业；挖掘员工的痛点，及时遏制错误动向；定位企业领导者的职责，多角度凝聚团队核心价值观。

第五章 构建强势企业：用语言来打动人心

留住适合企业的最佳员工 / 159

发现员工的痛点 / 160

从求职阶段开始沟通 / 162

企业管理中的演说能力 / 164

企业家必备的五大口才 / 165

与下属沟通的技巧 / 168

凝聚团队力量 / 170

统一核心价值观 / 171

学会说服 / 172

信任与赞美员工 / 176

善于鼓舞团队士气 / 183



什么是企业资源整合的手段？新产品传播企业价值的捷径在哪里？如何用演说的力量为企业揽获资源。招商会与产品发布会助企业轻松搞定以上难题。

第六章 好口才带来好生意

企业资源杠杆：招商演说 / 195

“说”出你的优势 / 195

挖掘客户的痛点 / 197

呈现完美的演说 / 198

高效的产品发布会 / 208

发布会的演说流程 / 209

不可不学的苹果发布会 / 214

后记 / 219





上篇 磨刀不误砍柴工

——打造你专属的演说武器

- 第一章 高效演说与呈现技巧
- 第二章 思路清晰，演说更具说服力
- 第三章 讲出扣人心弦的好故事

