



EVERY ONE SHOULD BE
A GOOD SPEAKER



魅力演说


人人都要会的演说经

周宗辉◎编著

用演说建立信任、有效沟通、传递影响力

在日常交流中体现语言的艺术
在商务会谈中表现语言的力量
在公众演讲中展现语言的魅力



 中华工商联合出版社



EVERY ONE SHOULD BE
A GOOD SPEAKER

魅力演说

人人都要会的演说经

周宗辉◎编著

图书在版编目(CIP)数据

魅力演说:人人都要会的演说经/周宗辉编著.—北京:
中华工商联合出版社,2017.3
ISBN 978-7-5158-1947-1

I. ①魅… II. ①周… III. ①演说—基本知识— IV.
①H019
中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第036838号

魅力演说:人人都要会的演说经

作 者:周宗辉
责任编辑:吴建新
封面设计:张合涛
责任审读:李 征
责任印制:迈致红
出版发行:中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷:三河市南阳印刷有限公司
版 次:2017年4月第1版
印 次:2017年4月第1次印刷
开 本:710mm×1000mm 1/16
字 数:150千字
印 张:13.5
书 号:ISBN 978-7-5158-1947-1

服务热线:010-58301130
销售热线:010-58302813
地址邮编:北京市西城区西环广场A座
19-20层,100044

Http://www.chgslcbs.cn
E-mail:cicap1202@sina.com(营销中心)
E-mail:gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书
版权所有 盗版必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话:010-58302915

前言

PREFACE

告别默剧时代，演说显得尤其重要

在本书开篇小诗的上半段，木心先生描述的是和我们现代社会相反的场景，那时的商业是一片蓝海，买卖全凭交情。而下半段，则是我们现实生活的写照：互联网经济，信息爆炸，每个行业更新换代的速度比从前快好几十倍，人人都想到市场上分一杯羹，活在当下，我们急需在快速流动的人群中脱颖而出。

从前差不多是一个“默剧时代”，行业的大头掌握着全部的话语权，一家小店从白手起家到有点名气需要十几年的努力。但现在，广告遍地，营销当家，想要脱颖而出，演说就显得尤其重要！

虽然每个人都会说话，但话说得很好的人，却不多。据调查，口语表达是世界 500 强企业员工的重要技能。很多职场中人经常因为紧张，使本已想好的腹稿全部忘光。职场中，口才与沟通已成为决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素。

例如，《2004 年职业展望》(Job Outlook 2004)——由美国高校与雇主协会指导编撰的年度就业指南对企业主进行了调查，试图了解他们对新进员工素养的重视程度。在企业主所欣赏的员工素质特征和技巧中，排名第一的就是沟通技巧（包括口头的和书面的）。

在职场中有这样一句笑话，“会写的不如会说的，会说的不如会‘吹’的。”不敢在公司会议和上司面前演说，即使你有再好的创意和方案，一旦他人没有耐心听，那也没有意义。而相反的，某些能说会道的人，就算他

的专业能力没你强，但是他的演说能力表现了他的自信和领导力，很快就会被领导另眼相待，甚至被提升成你的上司。所以，别怪领导不公平，演说力也是战斗力，学好演说对职场生涯是很有帮助的。

演说其实是属于传播学的范畴。传播是动态的，每天，我们以不同的方式进行传播，打电话、发信息、写邮件……传播无处不在，演说也无处不在，甚至可以说，演说是另一种形式的传播。信息由发送者（演说者）发送，由接收者（听众）来解读，当两者对于所讨论的主题达成相互理解的时候，传播就宣告成功。所以，有效的演说者，可以坚持自己的观点，并能通过演说影响公众及其决策者。

所以，口才好，会演说，会使人托付重任。有才干，不会演说，虽然也可以达到成功的目的，但费时更长。但有才干兼有演说能力的人，他成功的希望就更大。因为你的才干可以通过言语谈吐充分地表露出来，使对方可以更深一层地了解你，并且信任你，这样对方才敢将重任托付给你。

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄师。古今中外，演说力都发挥着无穷的威力。

一个滔滔不绝的说话者，颇有一种不可思议的力量，可以影响周围的气氛。英国前首相丘吉尔也说过：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大。”

中国历史上，毛遂自荐，救赵于危；晏子使楚，不辱使命；墨翟陈辞，止楚攻宋；隆中对策，三分天下……从20世纪60年代开始，美国就有近百家学校设有训练演讲的课程，候选人的竞选演讲也是总统竞选的重要环节，以此让民众判断他足不足以承担起整个国家的重担，再决定要不要给他投票，演说成为最被看重的选举技能和扭转民意的执政王牌。

在我们的生活中，处处少不了说话，在我们的工作中有很多场合需要演说。随着社会的不断进步，国家的不断发展，演说越来越显示出它的重要性，这是一个越来越注重“说”的时代：竞争职位、推销业务、指导工作，甚至谈恋爱……都要有演说力。作为一个社会人，有征服人心、口若悬河的演说力，无疑也是值得自豪的。所以，要想成为现代社会的高素质人才，

就要练就出色的演说力。

演说是一门艺术，是内在情感的传递和辐射。

对外传递印象：产品物超所值，理念独一无二，公司前途无量。

对内加持自己：气质泰然自若，梦想情动四海，信念坚定不移。

如果你是企业家，那么你需要一呼百应鼓舞士气，大气磅礴征服代理商；

如果你是管理者，那么你需要激励下属达成目标，需要在老板面前条理清晰、表达自如、淋漓尽致地表现自己；

如果你是基层员工，那么你需要出色地表达为自己创造机会；

如果你是销售人员，那么你需要面对客户说明产品，迅速获得他们的信任，让成交事半功倍；

如果你是商务人士，那么你需要在谈判中把握主动，凭三寸不烂之舌打动对方，以达到合作共赢的目的；

如果你是老师，那么你需要生动表达，激发学生学习的兴趣；

如果你想和朋友当中如鱼得水，那么你需要做一个能说会道受欢迎的人；

如果你想赢得爱情，那么在恋人面前，你需要用口才展现自己的魅力，以打动对方的心。

做事，难道你不想迅速提高你的综合水平，迅速提高你的知名度吗？

做人，难道你不想成为一个风趣幽默、富有领导能力，拥有良好人际关系的优秀人士吗？

无论你将来是要成为什么样的人，拥有以一对多的公众演说能力和现场行销能力，在最短的时间内影响到最多的人，已成为你立足现代社会，快速获取成功的必备技能。

然而，演说不仅仅是把话说出来这么简单，把话说好，让别人信服才是关键。亚里士多德认为，演讲就是对听众的一种说服，让听众形成某种判断，认同、赞成并采纳自己所持的观点或采取的某种行动。他认为演说取得成功

有两种手段，一种是不属于技术范围的或“非人工的”手段，如证据、证人、法律条文等这些已经存在无须演说者提供只需要恰当地加以利用即可的条件；另一种是属于技术范围的或“人工的”手段，即需要演讲者凭借修辞方法达成的说服论证。亚里士多德提出了属于技术范围的三种基本说服方式，气质、情感和逻辑的诉求，用气质吸引人，用情感打动人，用理性说服人。

所以在演说过程中，只有充分使用这两种技术的支撑才会使我们的演说有力量。以诚实自然的态度，借助词句、声调、姿态、材料，把思想输入听众的脑海里，使他们涌起一种与演说者同样的情绪并采取行动。

在这个过程中，演说不但可以展现自己，也能够帮助别人。我们自己通过学习和实践，有了经验有了智慧，不应该独享，而应该和大家分享，只有分享的智慧才会一生二、二生三，才能衍生出更多的智慧和想法，把这个世界变得更加美好。如果因为你的演说，让其中的一些听众改变了人生，让这个世界因此变好了一点，难道不是一件很自豪的事吗？

所以，演说改变世界是有可能的。

这是一本人人都能学会的演说经，通过本书的学习，每个人都能窥探演说成功的秘密，得到一系列有意识的训练和培养，掌握演说的诀窍，运用自如地做好各种演说。在这个过程中也将帮助你打开心胸，放飞梦想，实现人生的更大价值。

天才来自于磨炼和积累，只要开始，永远不晚。从现在开始，从你打开这本书的那一刻开始，请有意识、有步骤地跟着本书操练自己的演说能力吧！

祝愿你们在演说上取得突破，在演说的帮助下使你们的人生、事业取得更大的成功！谢谢！

目录

CONTENTS

Part 1 演说的准备 / 001

精彩的演说源于细致的准备 / 003

演说准备从一张评分表开始…… / 009

听众分析：知己知彼，百战百胜 / 011

素材准备：论据从何而来 / 018

语言准备：怎样说进听众心里 / 026

有声语言：磁性发音更动听 / 032

有声语言如何更具感召力 / 040

无声语言：此时无声胜有声 / 044

心理准备：为何你不愿上台演说 / 049

练习演说的信念和心态 / 052

打破演说恐惧的假象 / 055

七招克服出场前的恐惧心理 / 059

实战练习：演说的准备方法 / 064

Part 2 演说的定位 / 069

角色定位：先弄清楚你要做些什么 / 071

演说稿是众文体中独特的一枝花 / 073

演说者是编剧：剧本定基调 / 076

演说的三类、四段、五重天 / 079

编剧准备：提纲挈领定思路 / 083

撰写演说词的正确方式 / 086

开头抓住听众，引人入胜 / 091

主体新颖精练，环环相扣 / 098

结尾简洁有力，余音绕梁 / 100

演说者是导演：万能控场手 / 104

演说者是演员：台前最闪亮的演出 / 109

Part 3 演说的要素 / 113

演说立言，成就不朽 / 115

演说中用气质降伏全场 / 118

打造个人IP，提高自我影响力 / 123

演说要言之有物 / 127

演说要言之有情 / 131

如何在演说中以情动人 / 135

演说词的文采如何把握 / 138

演说的能量：有逻辑、有底气 / 146

例文赏析：不自由，毋宁死 / 152

演说是讲究策略的艺术 / 155


巧妙处理演说中的突发状况 / 160

用激情点燃听众，用爱温暖听众 / 165

最极致的故事最动听 / 168

演说如何更吸引听众 / 171

- 演说收钱：如何把产品卖出去 / 176
- 即兴演说，不愁没话说 / 192
- 胸中有丘壑，口中有莲花 / 198
- 自我检测：我的演说是否有力量 / 202



Part 1

01

演说的准备



精彩的演说源于细致的准备

凡事预则立，不预则废。演说也是一样。

想要演说有好的效果，能有助于听众，就需要准备，需要演练。否则，在台上就会慌乱，就会不知道讲什么好，所以准备比资格、能力、经验更重要。有人说，一小时演说，十小时准备。适当地花点时间准备可以使你成功的概率大增，没有准备就等于失败。

只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家。反之，不论经验多么老到，若没有适当的准备，也无法进行有条理、有吸引力的演说。

有一个讲演失败的景象虽然过去多年，却依然深刻地印在卡耐基的脑海中。

“那是一位声名显赫的政府官员，纽约扶轮社午餐会上的主讲人。我们都拭目以待要听他叙说他部里的工作情形。我们几乎立刻就发觉，他事前未作准备。起先，他想随意即兴一番，结果不成。于是，他又从口袋里掏出一叠笔记来。它们显得杂乱无章，像一货车的碎铁片。他手忙脚乱地在这些东西里摸索了一阵子，说起话来便愈发显得尴尬而笨拙。时间一分一秒地过去，他也变得越来越无助，越来越糊涂。可是他却继续挣扎、道歉，还想把笔记理出一点头绪来，同时用颤抖的手举起一杯水，凑到焦干的唇边。真是惨不忍睹，他完全被恐惧所击倒，只因为几乎完全没有准备。最后，他坐了下来。他是我所见到的最丢脸的演说家之一。他发表演说的方式正如卢梭所说情书的书写方式一样：他始于不知何所云，止于不知己所云。”

很多演说者都是在演讲结束时才开始大彻大悟：要是我有更多时间准备就好了。这些都是事后诸葛亮，完全于事无补。

很多人都以为做不好演讲是因为胆子不够大信心不够足，是因为怯场，其实那只是表面的现象，真正的原因和焦虑来自于演讲者内心的心虚和不自信，因为他觉得自己都没有弄明白的东西是否能给大家讲清楚。所以，演讲的准备不是时间长短的问题，而是我们要追求准备的方法，准备的效率，在对的地方用劲，要去除心里的不安想法，对在讲台上自己担心的事情、可能发现的情况做出针对性的准备和应对措施。准备是每个人都必须认真对待的。

那演说如何准备呢？

一、主题准备

有的演说主办方是有确定好了的主题和方向的，但是更多的场合需要你根据自己的目标来设定。

要尽快选择好演说主题，千万别拖到演说的前一两天，才开始着手决定主题。

如果早早地把题目定好，你的下意识便会为你发挥极大的作用。在每天完成工作后的零星时间里，你便可以深入探究自己的题材，把想要表达给听众的意思精练、加工。在开车回家、等公共汽车或坐地铁的时候，人常常会胡思乱想，你不妨就将这些时间用来思索自己的演讲题材。让自己眼前一亮的顿悟，多半来自这段思考的时间。

所以生活中凡属你感兴趣的都可以讲。在你的生活背景中，搜寻有意义、曾经教导你有关人生内涵的经验，然后，汇集由这些经验汲取来的思想、概念、彻悟等。

开始选题的时候，你可以从一个点往外扩散至无限大，在这个大范围里找很多素材和资料，慢慢地思考，逐一将想到的素材记录下来，然后逐一排查和筛选，这样才能整理出有系统、有重点的分论点，也把题材缩小至某一范围内。

题材的选择应注意下列的原则：

- (1) 积极性、进取性，人们都是喜欢光明这一面的；
- (2) 无论学术、政治还是社会的题材，应该是建设性的，而不是单纯

破坏性的；

- (3) 必须是乐观的，而不是悲观的；
- (4) 适合于自己演说的身份和听众的需要；
- (5) 具有感动性；
- (6) 有吸引力，可以是新奇的、有趣的。

在收到演说邀请但是对方又没有规定主题，不清楚对方的具体要求时该如何准备呢？

(1) 首先要进行调查研究。是谁邀请的，邀请去跟谁讲，再根据听众的特点，自己做一个估计。

(2) 根据现场活动的特点和全体听众的特点确定演说的题目，明确通过你的演说要传递什么信息。

(3) 确定开始演说的时间和结束的时间以及除你之外还有谁要讲话。

(4) 准备讲稿或讲话要点，请一个你所信任和尊敬的人对你的讲稿提出建设性的批评和意见。

(5) 反复练习，语言要求清晰、简练、优美、生动、形象、有频率和感召力；不要因为忘词而紧张，因为即便你漏掉一点或忘掉几行，除了你自己，别人是不会发现的。

二、素材准备

演说词素材的准备过程中，制作音频、视频、图表或制作形象生动的幻灯片和熟悉现场技术设备也是很有必要的。对大多数人来说，这个顺序不能颠倒，否则容易造成演讲杂乱无章、主题涣散。

关于演说词的撰写，要建议的是，你要学会通过列出重点段落或概念作为纲要来节省时间，而不是逐字逐句地把整篇文章写出来。

对于临场心理和组织能力较弱的演说入门者，也建议在写第一稿时，不要停下来去修改已写完的部分，或者去反复推敲措辞，这些工作留到以后来做。

简练生动的语言必须经过不断地修改才能出现，这个修改不仅仅是指在撰写阶段的修改，更重要的是后面排练阶段的修改，因为实地演练更能

提出符合观众期待的修改意见。

精心设计你的素材布局，尽管你希望自己的演讲稿和幻灯片出类拔萃，但是你不能在推敲词句上浪费过多时间，何况实际演讲的时候也许不会照本宣科。稿纸上的内容永远不是定稿，更重要的是对腹稿的推敲和现场的真心投入。

对通用公司有伟大贡献的查尔斯说：“我相信，我所要说的话太过于重要，以至于不能写在纸上，我宁可将自己身心的每分每毫都写在听众的脑海里，投进听众的情感中。区区一纸讲稿，在我和我要感动听众的东西之间，并无容身之地。”

在演说中，之所以要用到素材和案例是为了印证论点，也就是说根据这些素材归纳推理得出结论。我们可以通过事例、统计数据、客户见证等多种论据得出结论。

在某位演说者在推销他们公司的减肥产品的演说中，列举了他的三个客户用过他产品之后的变化，企图来证明他的产品值得购买。其实不然，他所举的这三个例子仅仅是客户见证的材料，归于个例，论证得不充分，万一这三个客户同时也加强了锻炼呢？万一过后又反弹呢……另外，这种产品的减肥原理还是以加速排泄为原理，而在现代主张健康养生的今天，已经过时了，所以很难让听众信服。

推理的结论是否具有说服力，取决于收集的论据是否有力，问问自己：

- 我所掌握的论据是否充足？
- 我的论据是否具有典型性？
- 我的论据是否具有时效性？

一般来说，不能单凭一两个例子来下结论，所以我们要丰富论据的渠道，以权威研究、数据分析等来证明结论的正确性，这样听众就不会视这些案例为极端个案。

后面我们会讲到搜集各种素材的渠道。

三、演练准备

很多有名的演说家，当他们最初在台上演说时，都曾紧张、出丑，后来经过无数次的演练和模拟，当他们再站上台演说的时候就能收放自如，把紧张的心情消除了。大量事实表明，人们可以通过反复练习来消除恐惧心理，提高自己的演说水平。

所以演说的准备工作一定要包括演练、彩排环节。有人问刘翔说你为什么能成为冠军，他说很简单，就是我把每一次的练习都当作比赛。你真正想让你的演说学好，你就要把每一次的演练都当成比赛认真对待，每一次演练到让自己感动，每一次的演练都让演说能力增强一分。

演练意味着现场的彩排和模拟，要求演说者用和真实演讲同样的手势、同样的眼神、同样的状态配合视听设备控制演说进程。演练得越认真越投入，演说的效果就越好；演练的效果越好，你就会越有信心，唯有准备充分的演说者，才配具有自信资格。工欲善其事，必先利其器，要想成为一个优秀的演说者，必须持之以恒地演练，在实践中不断提高自己，不断磨炼自己。

当然，演说不是唱独角戏，要多用对话模式与听众进行沟通，而独白式的演讲就是一个人对着幻灯片生硬地自言自语，没有观众的参与，你准备得再充足也是白搭。所以，在你演练的过程中，还需要有听众，这个听众可以是你的助手、你的朋友，他们作为第三方站在听众的角度，把他们的“用户体验”告诉你，给你一些反馈意见，让你在正式演说之前把演说调整到最佳状态。

四、调整准备

在演说词还未定稿之前就开始演练，这样做就是为“调整”这一步做铺垫。只有在演练中暴露出问题，你才能尽早知道哪些地方的案例不合适，哪些地方的语言听众不明白，在哪些地方你讲的时间太长，哪些内容还需要调整。