

演讲 是个技术活

好口才才是练出来的

YAN JIANG SHI GE
JI SHU HUO

15招搞定当众演讲

陈权◎著

融课堂实录、训
练手册、教学心
得于一体

几十个详细的
训练步骤

一百多张现场
演练相片



SPN

南方出版传媒
广东经济出版社

H01
456



演讲 是个技术活

YAN JIANG SHI GE
JI SHU HUO

15招搞定当众演讲

陈 权◎著

广东经济出版社

— 广州 —

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲是个技术活: 15 招搞定当众演讲/ 陈权著. —广州: 广东经济出版社, 2016. 4 (2016. 7 重印)

ISBN 978 - 7 - 5454 - 4446 - 9

I. ①演… II. ①陈… III. ①演讲 - 语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 044398 号

出版人: 姚丹林

责任编辑: 蒋先润

责任技编: 许伟斌

封面设计: 汪要军

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	13.75
字数	225 000 字
版次	2016 年 4 月第 1 版
印次	2016 年 7 月第 2 次
印数	5 001 ~ 6 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 4446 - 9
定价	38.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 37601950 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •



口才是练出来的

亲爱的朋友，当你打开这本书的时候，希望你换一种阅读观念：这本书不是拿来“看”的，是拿来“练”的。如果你以“看”的观念来对待这本书，并且期待着看完这本书后，你第二天就能口若悬河、滔滔不绝，那我能遗憾地告诉你，这只是传说。

但如果你以“练”的观念来对待这本书，坚持阅读本书10遍以上，并且按照书中的训练要求去实践，那我能很肯定地告诉你，你完全可以把传说改写为传奇！

因为学习演讲的秘诀是：需要一个演练的舞台，需要一本实在的训练指导手册，需要一个有丰富经验的导师，而不需要权威的理论，更不需要严谨的考证，难道你看过在陆地上学会了游泳的例子？

本书的阅读对象主要为职场人士。它是一本百分之百还原的课堂实录加行之有效的训练手册，只要按照书中的要求去做，无论是管理者、培训师还是销售精英，你都会发现，自己的沟通能力、说服能力得到很好的提升，从此财运亨通、官运当头，在职场中步步高升。

比起市面上其他同类书籍，本书有如下独特之处：

首先，应用性强。本书是笔者指导过上万职场人士进行当众演讲后才开始动笔编写的，经多次修改，才最终定稿。

其次，系统性强。本书在教学内容的安排上，按照先易后难的顺序来编写。它将当众演讲这一技能分解为十五堂课，当你掌

握了第一堂课的内容后，就继续学习第二堂课、第三堂课……

再次，实战性强。由于演讲是“讲”出来的，不是听课“听”出来的，也不是看书“看”出来的。所以，本书中每堂课的学习内容，除了必不可少的基本理论知识之外，全是详尽的训练指导，并且每堂课都配有相应的训练达标要求。

最后，操作性强。本书相关课程都配上了训练要领的示范图片，书后还附有现场演练指导录像的光碟，为阅读中想体验一下训练内容的读者提供参照。

温馨提醒一下各位朋友：如果当你看到本书并想从中获益的话，必须找来几位“臭味相投”的朋友，必须找到一块适合演讲的场地，必须按照书中的要求去训练。同时，我希望大家永远记住：

光听不练，没有改变；光看不说，变化不多；
一次体验，效果可见；经常上台，张口就来；
现在开始，永远不晚；只要用心，就有可能。

目录



公开课 学会当众演讲，胜过拿一张 MBA 文凭 / 1

- 一、不学当众演讲，没法混职场 / 1
- 二、要学好当众演讲，必须从三大方面入手 / 3
- 三、要学好当众演讲，必须遵循这些学习策略 / 4
- 四、怎样才算学好当众演讲，说白了就是要掌握 15 招 / 10

第一课 一招让你马上控制紧张 / 13

- 一、关于演讲的紧张问题 / 13
- 二、为何演讲会紧张 / 14
 - 1. 因为不敢，所以紧张 / 15
 - 2. 因为不会，所以紧张 / 16
 - 3. 因为不想，所以紧张 / 17
- 三、如何控制紧张 / 17
 - 1. 降低期望值，让自己心情放松 / 18
 - 2. 增加把握度，让自己信心十足 / 20
 - 3. 六种训练方法，让自己表现欲爆棚 / 25
- 四、最有效果的训练方法——对视练习 / 26
 - 1. 具体的训练步骤 / 26
 - 2. 具体的训练要求 / 27
 - 3. 导师的辅导心得 / 27
 - 4. 导师的温馨提醒 / 28
 - 5. 学员可当场验证自己的训练效果 / 28

第二课 一招让你快速建立好感 / 33

一、了解人性才能说出别人爱听的话 / 33

二、必须掌握的四大说话原则 / 34

1. 礼节原则：客气话再多人家也不嫌烦 / 34

2. 分享原则：分享自己的人生经验，听众肯定喜欢听 / 34

3. 客观原则：站在中立场说话，别人不会跟你争辩 / 35

4. 赞美原则：你欣赏别人，别人也会欣赏你 / 35

三、会赞美，能爽死人 / 35

1. 赞美的内涵：赞美不是拍马屁 / 36

2. 赞美的原则：学会赞美别人，必须把握五大原则 / 41

3. 赞美的操作：学会赞美别人，必须掌握这些操作 / 43

4. 赞美的结果：如何才有好的赞美效果 / 46

5. 赞美的回应：如何才是好的赞美回应 / 49

四、最有效效果的训练方法——赞美式沟通练习 / 51

1. 具体的训练步骤 / 52

2. 具体的训练要求 / 52

3. 导师的辅导心得 / 52

4. 导师的温馨提醒 / 53

5. 学员可当场验证自己的训练效果 / 54

第三课 一招让你激情万丈 / 57

一、关于语音、语调 / 57

1. 语音是怎样产生的 / 57

2. 语音有哪些特性 / 58

二、如何做到音美 / 59

三、运用好呼吸，演讲就有穿透力 / 60

1. 三种呼吸方式，让你长时间说话不累 / 61

2. 四类十三种训练方法，让你演讲中气十足 / 62

四、最有效效果的训练方法——陈氏深度呼吸练习 / 71

1. 具体的训练步骤 / 71

2. 具体的训练要求 / 72



3. 导师的辅导心得	/ 73
4. 导师的温馨提醒	/ 74
5. 学员可当场验证自己的训练效果	/ 74

第四课 一招让你声音响亮

一、喉咙才是真正的发音器官	/ 78
1. 喉咙是怎样发声的	/ 78
2. 要喉咙发好声音，必须掌握四大要领	/ 80
二、三大类发音训练方法	/ 81
1. 两种声带基础训练方法详解	/ 81
2. 两种音高变化训练方法详解	/ 83
3. 两种音色变化训练方法详解	/ 85
三、如何进行共鸣训练	/ 87
1. 共鸣器官怎样影响发声	/ 88
2. 让声音有共鸣感，必须掌握四大要领	/ 90
3. 四大类共鸣训练方法详解	/ 91
四、最有效果的训练方法——陈氏演讲发声法	/ 95
1. 力度练习套餐	/ 95
2. 响度练习套餐	/ 98
3. 共鸣练习套餐	/ 98
4. 导师的辅导心得	/ 100
5. 导师的温馨提醒	/ 101
6. 学员可当场验证自己的训练效果	/ 101

第五课 一招让你嘴皮利索

一、决定你说话是否标准和利索的是口腔	/ 109
1. 要想咬字清晰、表达利索必须掌握三大要领	/ 109
2. 吐字归音是最好的咬字方法	/ 111
二、两大类口腔训练方法	/ 113
1. 口部操训练方法详解	/ 113
2. 咬字归音训练方法详解	/ 116

三、最有效果的训练方法——陈氏三步嘴唇操	/ 123
1. 咬唇练习套餐	/ 123
2. 张嘴练习套餐	/ 124
3. 弹舌练习套餐	/ 125
4. 导师的辅导心得	/ 125
5. 导师的温馨提醒	/ 126
6. 学员可当场验证自己的训练效果	/ 127

第六课 一招让你语调抑扬顿挫

一、如何做到调美	/ 135
二、基本语调训练方法详解	/ 136
1. 停顿，让表达更加准确	/ 137
2. 快慢，让情感收放自如	/ 144
3. 重音，让语言更有力量	/ 148
4. 抑扬，让立场更加鲜明	/ 156
三、这些特殊语调，你必须掌握	/ 162
1. 倒抽，善于制造气氛	/ 163
2. 喷吐，能够表达激动	/ 163
3. 深叹，可以倾诉情感	/ 164
4. 虚声，能够体现紧张	/ 164
5. 颤音，抒情效果相当好	/ 165
6. 拖腔，结尾时铿锵有力	/ 165
7. 笑言，能表现很多种“笑果”	/ 166
8. 泣语，能表达很多种哭泣	/ 166
9. 沙哑，反面人物的常用语调	/ 167
10. 尖声，泼辣人物的常用语调	/ 167
四、两大类综合语调讲解	/ 167
1. 语风类（包括激情、抒情、煽情，共3种）	/ 168
2. 语气类（包括缓柔、粗硬、沉缓、粗高等，共10种）	/ 170
五、最有效果的训练方法——句段朗诵练习	/ 172
1. 具体的训练步骤	/ 172

2. 具体的训练要求	/ 174
3. 导师的辅导心得	/ 174
4. 导师的温馨提醒	/ 177
5. 学员可当场验证自己的训练效果	/ 177
第七课 一招让你表情丰富	/ 186
一、关于态势语言	/ 186
1. 什么是态势语言	/ 187
2. 态势语言的作用	/ 187
3. 态势语言有哪些	/ 189
二、表情是演讲家情绪的晴雨表	/ 189
1. 通过表情才能感染观众	/ 189
2. 两大类表情讲解	/ 191
三、最有效果的训练方法——陈氏表情操	/ 193
1. 面部放松训练套餐	/ 193
2. 嘴眼张闭训练套餐	/ 194
3. 微笑训练套餐	/ 195
4. 导师的辅导心得	/ 197
5. 导师的温馨提醒	/ 197
6. 学员可当场验证自己的训练效果	/ 198
参考文献	/ 206

学会当众演讲，胜过 拿一张 MBA 文凭

一、不学当众演讲，没法混职场

对职场人士来说，当众演讲真的那么重要吗？

也许你会说：我压根不打算去参加竞选，何时会轮到我站在台上发表正式的演讲呢？

是的，你不一定现在就马上去发表这一类演讲。但是，在工作之中，大约有 70% 的时间里，你会卷入各种各样的交往场合，其中大部分的时间要进行非正式的讲话。比如，汇报工作、接见客户、向管理人员说明情况、向知心朋友倾诉衷情等等。而这些情形则要求你讲话既明确又有条理，同时还要时刻关注听众的反应。否则，你的讲话可能会以失败告终。

名牌大学毕业的工程师李华就遇到这种情况。李华出身于书香门第，从小恪守父母的教导：君子讷于言敏于行，低调做人、高调做事。当他进入职场，有了一次特殊的经历之后，李华这才意识到：君子不但要敏于行，更要敏于言。那是在一次本部门的新产品开发研讨会上，当主持人周经理要李华站起来说说自己的看法时，李华突然大脑一片空白，不但没有把原本精心准备的方案明确地表达出来，反而磕磕巴巴地说了一些连自己都听不明白的话。到现在，李华还依稀记得周经理那紧皱眉头、认真细听的样子，还有对自己非常失望的眼神。

而在这场所谓的“头脑风暴”研讨会上，跟自己同一天进公司，毕业于普通二本大学的陈峰，尽管他的方案差强人意，但由于能说会道，可以大胆表达自己的见解，在 3 个月后，竟然成了这个部门的主管，也就是周经理的

得力助手、自己的直属上司。这正好印证了那句话：技术差、口才好，当领导；技术好、口才差，还挨骂。

另外，你现在不去参加竞选，并不代表你未来也不去参加竞选。如果你的演讲水平不行，就会失去很多升迁的机会。

陈婷刚进公司不久，就碰到人力资源部组织新员工参加演讲比赛，演讲题目是《如何成为一个合格的企业人》，但她没有勇气去参赛。后来陈婷发现，这些获奖者基本上都成了公司的重点培养对象，在以后的日子里，个个升职加薪。

几年后，由于陈婷的工作表现得到了部门领导的欣赏和肯定。当人力资源部有新岗位首先考虑内部招聘时，上司就推荐了陈婷。竞聘中，笔试这一关，陈婷的成绩很优异，但在竞选演讲这一关，陈婷却表现得很差劲，手中拿着一篇稿子在读，还读得面红耳赤，结果可想而知了。

从上面那两个典型的例子可以看出，职场人士必须学好演讲这门功课，因为当众演讲这一技能才是职场人士晋升的必杀技。

既然对于职场人士来说，当众演讲这么重要，那我们能不能在短时间内快速提升这一技能呢？也就是说针对自己的实际情况，应该如何训练，才科学和高效？

不过，在探讨如何快速提升当众演讲技能之前，我们先来了解一下关于当众演讲失败的原因。经笔者归纳总结，主要原因有如下几种情况（见图1）。

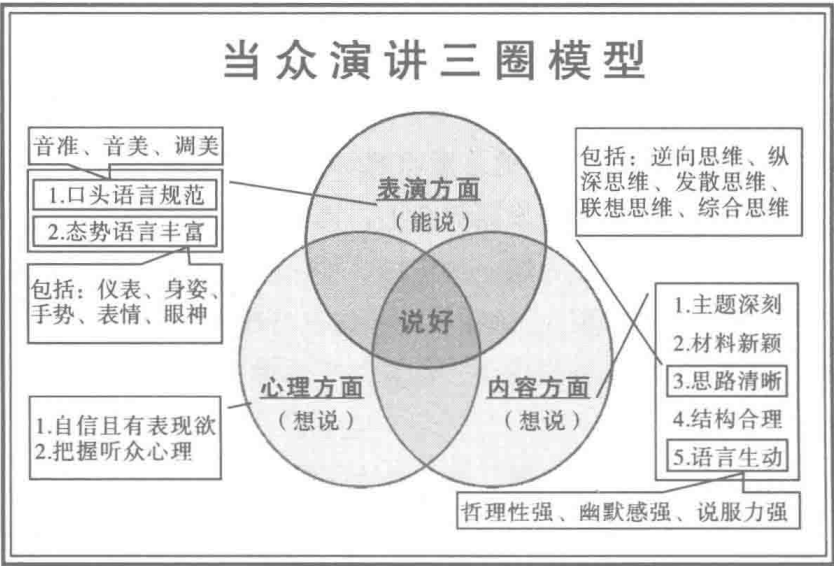


图 1

二、要学好当众演讲，必须从三大方面入手

心理方面。心理方面包括两种情况：

一种情况是演讲者自己心理素质太差，一站起来说话就两腿哆嗦，紧张得不得了，不但丑态百出，甚至言不由衷。曾经有位大领导，在公众面前即兴讲话时，也是由于太怯场，大脑一时短路，竟然如此“谦虚”地说：“大家好！本人文化水平不高，口才不好，说话有时像羊拉屎，可能不符合大家的口味，希望大家多多原谅。”

另一种情况是演讲者没有把握好听众的心理，他不是听听众想听的话，而是说自己想说的话。比如过分吹嘘自己，想当年他是如何如何厉害，“雄赳赳、气昂昂，跨过鸭绿江、解放海南岛”等等；或者自以为是，以命令和指责的口气说话：你们应该怎么样怎么样。在整个演讲中，他对听众的呼声充耳不闻，对听众的反应视而不见，只管讲他自己的。结果，台上的人“喜气洋洋”，台下的人“怒气冲冲”，整个场面“死气沉沉”。

表演方面。表演方面还分为两部分：

一部分为口头语言。口头语言包括音准、音美和调美等。这部分常见的问题有：语调过于平直，没有抑扬顿挫，吊不了听众的胃口；语速没有快慢，听众也不会怦然心动；声音偏小，演讲缺少震撼力和穿透力，这也难怪有名家说，演讲缺少了激情和抒情，再好的内容都是花瓶；更有甚者，在演讲中还带大量的口头禅，例如“这个嘛”“哪个啊”，让听众非常厌烦。另外，有的演讲者由于紧张，说话老是卡壳，让听众替他难受；也有演讲者把普通话说成“不通话”，让听众练听力等等。

另一部分为态势语言。态势语言包括仪表、身姿、手势、表情、眼神等。曾有演讲者说过，个人形象很重要，“头可断，发型不能乱；血可流，皮鞋要擦油”。诚然，穿着打扮固然重要，但是，手势和表情更加重要。一个演讲者在台上，如果面无表情、动作呆板、手臂僵硬，那就失去“演”的意义了。所以台上振臂一呼，台下云集响应的效果，优雅的态势语言从中起了不少的作用。

内容方面。内容方面共有五点：

一为主题。主题就是你在演讲中所表达的中心思想，这一点非常重要，如果你演讲的主题不是很深刻，不是很新颖，那你的演讲就很难引起台下听众的共鸣。曾经有演讲大师说过：一流演说家传播信仰；二流演说家传播思想；三流演说家传播情感。

二为材料。如果所讲内容是演讲者亲身经历的，或者是演讲者的专长，那么，演讲起来肯定是得心应手。但演讲者倘若去讲刚看到的东西、刚学到的知识，甚至是不熟悉的话题，那演讲效果就会大打折扣了。所以说，初学演讲的人，要先从熟悉的话题开始。当然，顶级演讲家，会读万卷书，行千里路，不断拓展自己的视野，不断学习新知识，以充实自己的“演讲材料库”。

三为思路。为什么有些人在台下说得头头是道，在台上刚说几句就说不下去了呢？归根到底这是思路的原因。因为台下是“合唱”，你一句我一句抢着说，无需过多思索。而台上是“独唱”，需要引言来打开话题，需要纵深思维来分析话题，还需要联想思维来升华话题，更需要综合思维来总结话题。于是没有经常上台讲话的人，就容易出现说不下去，老是重复几句话，条理性很差，或讲得没头没尾等情况。但如果是演讲高手的话，思维就会非常活跃，越讲越起劲，可谓是“条条大路通罗马”。

四为结构。演讲结构的好坏，直接影响到演讲的效果。好的结构，会使主题鲜明突出，内容层次清楚，过渡自然，前后呼应，从而增加演讲的感染力和表现力；反之，如果不讲究结构，信口雌黄，想到哪儿说到哪儿，即使主题再好，材料再新颖生动，也是越讲越糊涂，倒不如不讲的好。

五为语言。如果演讲者在利用材料的时候，能够准确、简练地阐述出来，同时还能做到幽默风趣，富有哲理性和说服力，那他的演讲就会非常精彩。否则，就等于是折磨听众。曾经有听众“夸”某演讲者说：“你的演讲太‘感’人了，不过，不是感动了别人，而是‘赶’跑了别人。”这就是一个典型的例子。

三、要学好当众演讲，必须遵循这些学习策略

分析了当众演讲失败的种种原因之后，笔者认为，想快速提高当众演讲

这一技能，必须遵守当众演讲的学习策略，那就是：一个原则，两大模块，三个步骤，四种方法（见图 2）。



图 2

一个原则：坚持

这个道理我相信大家都懂，因为做任何事情都是如此，成功的起点叫相信，成功的终点叫坚持。俗话不也是经常说“台上三分钟，台下十年功”吗？这句俗话就是坚持原则的最好证明。

两大模块：心理素质、演讲内容

心理素质训练要经过三关：

第一关是敢说。也就是说，当众演讲的时候，你必须落落大方地站在公众的面前，在大家火辣辣的眼神的“关怀”下，鼓起勇气，说出你心中想说的话。为什么有些人在台下时，可以心平气和地跟别人聊天，甚至眉飞色舞地跟别人交谈，而在台上却胆小如鼠呢？归根到底，这都是心理素质的问题。其实，想突破恐惧关，不是很难。只要深刻理解恐惧形成的原因，并为此付之行动，经过十来次上台演练后，你就会敢说了。

在这一关，你必须不断鼓励自己，如果连站出来说话都不敢，那这个演

讲肯定失败了。

第二关是自信地说。也就是说，这个时候，你站在大家的面前，已经不再紧张了。但这时的你，也许还有某些顾虑，只能说几句话，不能说很多。并且说起来，有卡壳、啰唆、逻辑很混乱的现象。不过，这些你先不管，你要“目中无人”地说出你的观点，不管怎样，也要把心中想说的话，毫无保留地说出来。

在这一关，你必须不断表现自己，培养自己的表现欲。因为当众演讲不但能培养当众表达能力，更重要的是能培养你的自信心，挖掘你的潜能。

第三关是有分享欲地说。也就是说，你必须拿出自己最好的东西来跟大家分享。例如有一位摩托罗拉的中国大区经理，在给新业务员做演讲时，他的开场白是这样的：“各位伙伴：大家下午好！8年前，我跟在座的各位一样，也是从一名普通的业务员开始我的职业生涯的，经过几年的锻炼后，现在我已是一名年薪100万元的大区经理。今天，我跟大家分享的话题就是：如何从一名新业务员成为一名成功的大区经理？希望我今天的演讲能起到抛砖引玉的作用，也相信在座的各位，8年后会比我更加优秀。”

在这一关，你必须懂得：一场成功的演讲，除了自己的心理素质特别好、有超常的表现欲之外，你还必须懂得听众的心理。听众究竟想听什么很重要，你自己想说什么并不重要。就像前文所提到那位摩托罗拉的中国大区经理，从他的开场白就可以看出，这个中国大区经理已经很懂得听众的心理了，就算你是现场的听众，也不会反感他“炫耀”自己的辉煌经历，因为他是以听众为中心的，他最精彩的一句话是祝福在座的听众8年后比他更加优秀，大家都知道没有听众会拒绝祝福话的。

另外，在这一关，你还必须明白，演讲的最高境界是“点燃自己，引爆别人”。在演讲过程中，听众是冷却的冰，演讲者是烧红的铁，不是铁让冰沸腾，就是冰让铁冷却。所以，演讲者不但要给予听众内容，更重要的是感染听众情绪。

演讲内容训练也要经过三关：

首先从熟悉的事物开始，比如：自己的专业知识、自己的生活体会或者工作经验等。

为什么要从这个开始呢？因为对于自己熟悉的东西，不需要太多思考，一开口就能讲，并且演讲素材多了去了，可谓是随手拈来，永远不会出现搜肠刮肚、抓耳挠腮也憋不出几个字的情况。另外，从自己熟悉的事物开始，



还是快速树立自信的一种特效方法。大家想想，既然是自己熟悉的东西了，还用那么害怕吗？就算刚上台时有点紧张，但随着话题的展开，对于演讲肯定会越来越得心应手。

其次是大家关心、喜欢讨论的话题。比如：社会焦点、热点话题等。

在公众面前演讲，你不可能仅仅讲自己最熟悉的专业知识，有时候，由于工作或者生活的需要，你还可能会就某一社会热点话题发表自己的见解。另外，如果你的专业很冷的话，可能感兴趣的人并不多，而社会焦点、热点话题才是大家最关心的。所以，在讲好自己熟悉的话题的基础上，你还必须把演讲主题转移到大家都关心的话题上来。当然，如果连自己熟悉的东西都讲不好的话，就别碰社会焦点、热点这类话题了，否则无异于打手电筒捡粪——找屎（死）。

最后是自己不易把握的领域，也就是需要备课才能讲好的话题。比如：价值观、信仰、自由、民主、科学、革命等话题。

因为这类话题非常不好讲，所以就把它放在最后。不过，话说回来，要是把这类话题讲好了，那就是真正的演讲大师了。比如，马丁·路德·金于1963年8月28日在华盛顿林肯纪念堂发表的《我有一个梦想》，就是一场对后世产生深远影响的演讲。

三个步骤：背稿、半脱稿、全脱稿

学习演讲最好是从背稿开始，特别是初学者。因为先将一篇演讲稿背得滚瓜烂熟后，再上台去“复述”，这样做可以减轻演讲者的紧张感。笔者曾经看到很多演讲者上台后，由于演讲内容还没背熟，加上心理紧张，导致演讲失败，最终草草收场。

所以说，演讲前，在内容上要做充分准备。假如没有经过精心酝酿，到了现场才现编词，效果可想而知。曾经有这么一个小故事：古时候，曾经有位秀才三次到省城赶考，都没考中举人。他的老婆对此非常不解，责怪他说：“难道你们男人写文章有我们女人生孩子那么难吗？真是的。”这位秀才叹了口气回答：“老婆啊，你根本不知道，你们女人能够生孩子，是因为你们肚子里有货！现在我呢，肚子里没货。所以，还没考上。”这个故事间接地告诉我们，演讲内容对演讲者来说，太重要了。

背稿子这种方法尽管可靠，但是不可能运用于所有的演讲中，有时候，我们还会碰到即兴演讲。所以，我们的演讲学习又进入了第二个环节——半脱稿。