



博雅光华

竞聘演讲 轻松过关



PASS

60余行业、2000余成功案例的经验总结

从基层到高层、从机关到企业，

各级别、各岗位、各行业都适用的**竞聘演讲贴身武装**



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

竞聘演讲 轻松过关

文若河◎著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

竞聘演讲轻松过关 / 文若河著. —北京: 北京大学出版社, 2012.9

ISBN 978-7-301-21062-8

I. 竞… II. 文… III. 招聘—演讲—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第 177024 号

书 名: 竞聘演讲轻松过关

著作责任者: 文若河 著

责任编辑: 谢安洁

标准书号: ISBN 978-7-301-21062-8 / F · 3277

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

电子邮箱: tbcbooks@vip.163.com

印 刷 者: 北京市密东印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 12 印张 146 千字

2012 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024, 电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn

序

非常高兴，《竞聘演讲轻松过关》终于和大家见面了。感谢各位朋友对本书出版所给予的关心和支持。我为什么要写这样一本书呢？这还要从竞聘的实质谈起。

在现实生活中，我们经常会碰到这样的情况：十几甚至几十个人同时参加竞聘演讲，那些口若悬河、侃侃而谈的人，获胜的几率相当高；而那些缄口结舌、闭口无言的人，多半难逃被淘汰的命运。所以，人们很自然地认为，演讲的好坏对竞聘的成败起着十分关键的作用。

可是，这仅仅是我们看到的表面现象。作为一名长期从事演讲理论研究与培训的工作者，有一句古话我铭记在心，那就是：“皮之不存，毛将焉附？”卓越的演讲只有依托于出色的工作能力，才能绽放华彩。“脱口秀”节目主持人的演讲水平肯定很高，但是让他竞聘银行行长会是什么结果？所以，竞聘不是“脱口秀”的赛场，而是实力和能力的“角斗场”！

演讲的能力是职场人士必须具备的，大家要像会打字、会使用电脑一样会演讲。会演讲不应成为某一部分职场人士获胜的最后筹码，也不应该成为压垮某一部分职场人士的“最后一根稻草”。以“讲”定乾坤的竞聘是不科学的，但是仅仅由于演讲没有发挥好而落

聘的现象更是不应该出现的。

竞聘者的工作能力就好比是电脑的主机，主机的性能决定着这台电脑是否好用。而演讲水平就如同电脑的显示器。如果显示器坏了，显示不了图像，那主机的性能再优越别人也感知不到。大家想想，这是不是挺让人“窝火”啊？实际上不光是竞聘者个人“窝火”，对用人单位来说也是一种损失。如果用人单位暂时弃之不用，就有可能产生对人才“错杀”、“误杀”的现象，真正优秀的人才就有可能被埋没。在我的演讲培训课上，经常听到学员这样说：“我的工作能力比竞争对手强，工作做得比他多，但我不如他会表达，最终得不到升职，我冤啊！”

实际上，本书可以看作是“显示器”的维修指南。大家按照手册上提供的方法和步骤，慢慢地就可以把自己的“显示器”调整到最佳状态。只有当所有竞聘者的“显示器”都调整到了最佳状态，竞聘才是最公正、最有意义的，才能保证最优秀的人才脱颖而出。

竞聘演讲就是竞聘者在演讲台上介绍自己、展示自己，赢得信任和支持的过程。我是谁，我为什么能够胜任所竞聘的职务，我的施政纲领是什么，无论竞聘演讲时语言怎样变化，这三大方面的内容是固定不变的，这就为竞聘演讲提供了一个脉络。因此，和其他演讲相比，竞聘演讲比较好掌握，只要把这三方面的内容谈清楚、讲明白，说到评委和听众的心坎上，你就会越来越接近成功。当然在做好这些之前，大家还要解决一个最根本的问题——克服竞聘演讲的紧张恐惧心理，以轻松、自信的状态出现在演讲台上。

在本书中，针对以上问题，以及其他与竞聘演讲相关的一系列问题，我都给出了细致的分析和切实可行的操作方法，这些都是我近十年来辅导

竞聘演讲的经验所得。花一点时间翻开看一看，你就会发现原来竞聘演讲很简单。我相信，在翻开这本书的同时，你正为自己的职业生涯翻开崭新的一页。

衷心地祝福你！

文若河

2012年7月于北京大学

绪论

漫谈竞聘演讲

竞聘演讲，也叫竞职演讲，它是由不特定的多数人参与，以获得某一职务为目的，以竞聘参与者当众演讲的形式向听众传递“我最适合”、“非我莫属”的信息，并由领导或评委确定最终人选的职业活动。

竞聘演讲属于公众演讲的一种。为了更清楚地理解竞聘演讲，我们有必要先了解一下公众演讲。公众演讲的涵盖面是非常广泛的，简单地说，公众演讲就是一个人面对三个及三个以上听众的讲话。

既然包含于公众演讲之中，竞聘演讲就具有公众演讲所特有的属性。我认为公众演讲有四个最为突出的特性：

首先，语境的特定性。

语境就是语言环境，再具体点儿讲就是讲话的具体场景。有句俗话叫“到什么山唱什么歌”，公众演讲也是这样，在什么语境里就要说什么话。举个例子，一位公司老总给员工开会的时候，自然要重点讲工作上的事，如果去参加员工的婚礼，就不能再大谈特谈工作了，而要多说喜庆祝福的话。因为语境变了，讲话的内容必须跟着变，否则就是不合时宜，别人听着就别扭、就不容易接受。

具体到竞聘演讲，这个语境要求我们必须以介绍自己的基本情

况、突出自己的竞聘优势、阐述自己对所竞聘职位的认识以及说明自己的具体工作思路为主线。凡是偏离这一主线的竞聘演讲，首先就犯了不符合语境的错误，结果可想而知，这样的人要想赢得竞聘是相当困难的。

其次，内容的不可逆性。

从两个方面来分析内容的不可逆性。一方面，对于听众来说，演讲的内容是不可逆的。一句话说完了就过去了，没听清也不可能返回头去再听一遍。另一方面，从演讲者的角度来讲，那就是覆水难收。说出去的话就是泼出去的水，即使意识到某句话说错了，或者说得不得体，也收不回来了。

正因为这种不可逆性，所以对竞聘者的要求还是很高的。第一，要保证深思熟虑，认真准备讲稿，在语言上尽量不出纰漏；第二，要保证所讲的内容字字句句都进入听众的耳朵里，钻进听众的心里，让他们听清楚。可能有朋友会说，第一点我能做到，但是，我把握得了自己，我可把握不了听众，他们听没听清楚可不是我能说了算的。这个想法是不对的，因为听众是否听清楚、听明白，根本责任还在演讲者。如果你发音吐字清楚，演讲内容生动，如果你浑身散发着一股很强的号召力，你的气场很强大，那就能保证让绝大多数人听清楚你的演讲，反之就很难说了。至于怎样才能达到这样的演讲境界，我会在接下来的各个章节进行详细的介绍。

再次，过程的不确定性。

经常关注新闻的朋友应该非常熟悉这个词——“鞋袭”。先是美国前总统布什在演讲的过程中，遭到了反对者扔鞋，幸亏布什还算身手敏捷，躲得快，不然那双42码的鞋子砸在头上还真够受的。继布什之后，又有人在演讲的时候遭到“鞋袭”，这其中就包括在房地产界鼎鼎大名的任志强。任志强在被扔鞋后自我解嘲地说：“我享受到了总统级待遇。”用这样的调侃给自

己找台阶下，任总的反应也还算得上机敏。

不仅仅是“鞋袭”，向演讲者扔钞票的、吹口哨喝倒彩表示不满的，甚至公开站出来和演讲者辩论的，都不乏先例。实际上，在竞聘演讲的过程中，出现这种极端情况的概率是极低的。但是，把听众都讲睡着了、讲跑了也不好。在演讲的过程中固然不太可能有人站起来和你辩论，但听众轻蔑或者不屑的表情恐怕也让你不好受。

那么，我们怎么对待这些不确定呢？我认为，在演讲之前我们要准备、准备、再准备，在演讲中我们要投入、投入、再投入，万一出现令人不愉快的干扰，我们要冷静、冷静、再冷静。做到了这三点，我们就有了应对任何不确定性的底气和大政方针，具体的实施细节相对就容易得多了，我会在第四章为大家做详细的讲解。

最后，听说的互动性。

这个非常容易理解。你在台上演讲，台下的听众点头、微笑、赞许、皱眉、摇头等都是对演讲的反应。你要从听众的这些反应中读懂听众的态度，如果听众给出的是点头、微笑等积极的反馈，那说明你的演讲是成功的，听众是喜欢听的；如果听众给出的是皱眉、摇头、心不在焉、交头接耳等消极的反馈，那说明听众不喜欢你的演讲，你就要适时做出调整，不然很难保证演讲效果。有朋友可能会有疑问了，如果我演讲的时候听众没反应，听众不和我互动怎么办？根据多年的竞聘辅导实践，我认为没反应就相当于消极反馈，甚至有的时候比消极反馈更严重。试想，你说话人家根本连听都不愿意听，这里的问题岂不是太大了吗？所以，听众没反应的时候，你就更需要调整！

以上就是公众演讲四个比较显著的特征。因为竞聘演讲是包含在公众演

讲之中的，所以这四个特征也是竞聘演讲具备的。同时，和其他演讲比较起来，竞聘演讲具有三个非常明显的特性：

第一，结果的唯一性和自身去留的不确定性，决定了竞聘演讲是选手心理素质巅峰对决。

竞聘演讲是很残酷的。这是个“多选一”的活动，在这个活动中“更好”是没有意义的，必须做到“最好”，只有“最好”才能成为“多选一”中最后胜出的那个“一”。走在仰望是绚烂美景、四周却荆棘密布的“华山一条路”上，大多数人心里都很紧张。所以，强大的心理素质和心理承受能力是走向竞聘成功的通行证。我接触过很多朋友，他们自身条件是很不错的，优势非常突出，对工作也有自己独到的见解和主张，但就是抗压能力差，在竞聘演讲中的发挥大失水准，留下了深深的遗憾。所以，竞聘演讲固然是选手自身优势和对工作思考的正面较量，又何尝不是选手心理素质的巅峰对决呢？

第二，讲稿模式的单一性和所要表达内容的丰富性，决定了竞聘演讲是平中见奇的花样翻新。

有人说竞聘演讲稿比较好写，因为它有固定的模式，有点类似于“八股文”。确实如此，除了开场白和结尾之外，竞聘演讲稿主体部分主要有三大块比较固定的内容：简单的自我介绍、自身优势的陈述、对工作的认识和工作设想。也就是说，竞聘演讲稿无论是长是短，实际上就是“三个一”：一张自画像（自我介绍）、一封自荐信（优势介绍）、一份策划案（工作设想）。从这个角度讲，竞聘演讲稿确实不难写，一般人顺着这个脉络都能写出一份大体上还说得过去的讲稿。但是，如果你说“三个一”，他也说“三个一”，所有的选手都说“三个一”，台下的评委和听众肯定会审美疲劳的。所以说，

竞聘演讲稿虽然并不难写，但要写好、写出彩就很难了。要考虑在这个固定的模式下怎么出奇制胜，怎么说出与众不同的东西。这些内容将在第二章重点讲解。

第三，演讲效果和竞聘结果的高度关联性，决定了竞聘演讲具有比较强的功利色彩。

这里所说的功利是一个中性词，指的是演讲的内容和结果的联系是密切的，演讲的目的非常明确。就一般演讲而言，听众的评价是模糊的，与演讲者自身利益的联系也不明显。也就是说你的演讲好也罢，歹也罢，听众只是给予一个泛泛的评价，更多的是表现在态度上的喜欢不喜欢、认可不认可。而竞聘演讲的评委，他们对竞聘演讲的评价已经不仅仅是态度上的喜欢不喜欢，而是实实在在的选择与不选择，结果非常明确。所以说，竞聘演讲是一种功利性非常强的演讲，是公众演讲中的纯“技术活”。

说到这里大家是不是害怕了？竞聘演讲太恐怖了吧？其实，不是我夸张，把竞聘演讲想得恐怖一些不是坏事情。“临事而惧，好谋而成。”一事当头我们要懂得恐惧，这所谓的恐惧不是害怕，更不是因为害怕就不去努力了，而是必要的谨慎。有了这份必要的谨慎，再“好谋”——细心谋划、充分准备，这件事成功的把握就会大很多。相反，那些大大咧咧，嘴里喊着“这多简单，这有什么”的人，事实会让他们明白这并不简单！我们对竞聘演讲多一分恐惧，甚至多一分敬畏，我们就会更加重视它，“好谋而成”也就不再是水中月，镜中花。

目录 / CONTENTS

序 / V

绪论 / VIII

第一章 打造强大自信的心态

第一节 我的眼中没有你——转移注意法 / 004

1. 关心则乱 / 004
2. 甩掉“包袱” / 006

第二节 家中有粮心不慌——充足准备法 / 009

1. 第一备——备语境 / 010
2. 第二备——备稿件 / 011
3. 第三备——背稿件 / 011
4. 第四备——备意外 / 014

第三节 优劣就在一念间——劣势利用法 / 016

1. 自卑的原因 / 016
2. 克服自卑的方法 / 019

第四节 听众之中找朋友——群体回归法 / 024

1. “孤雁失群”的含义 / 025
2. 回归群体的方法 / 025

第五节 战胜困难靠自己——自我暗示法 / 028

1. 自我暗示的作用 / 028
2. 竞聘演讲中的自我暗示 / 030

第六节 最是面子输得起——厚黑无敌法 / 033

1. 走出出丑的阴影 / 033
2. 实现“厚黑”的方法 / 035

第二章 撰写引人入胜的演讲文稿

第一节 “四种方法”搞定开场白 / 040

1. 开场白说几句话合适 / 040
2. 开场白的四种方法 / 040

第二节 “三个一”串起主体内容 / 055

1. 主体内容的“三个一” / 055
2. 书写“三个一”应遵循的原则 / 058
3. 如何写好“三个一” / 062

第三节 “三句话”编织精彩结尾 / 073

1. 精彩的结尾是演讲成功的保障 / 073
2. 竞聘演讲结尾的“三句话” / 075

第三章 演绎独具风采的两种语言

第一节 有声语言——让文字飞扬 / 094

1. 关于声音的两个误区 / 094
2. 竞聘演讲对声音的五个硬性要求 / 095

第二节 态势语言——让情感绽放 / 110

1. 态势语的三大忌讳 / 111
2. 态势语的运用方法 / 112

第四章 练就沉着从容的应对技巧

第一节 控场——展现急智的良机 / 129

1. 控场，心态比技巧更重要 / 130
2. 竞聘演讲中控场的实用技巧 / 132

第二节 答辩——从从容容才是真 / 140

1. 答辩成功的三个关键因素 / 140
2. 答辩中常见的问题 / 145

附录 竞聘演讲范文

安全科科长，非我莫属

——安全科科长竞聘演讲稿 / 153

为生命播撒爱的光芒

——内分泌科护士长竞聘演讲稿 / 158

服务是金

——联社副主任竞聘演讲稿 / 162

态度决定一切

——电信客户经理竞聘演讲稿 / 167

用爱托起明天的太阳

——阳光幼儿园园长竞聘演讲稿 / 170

第一章

打造强大自信的心态

我的眼中没有你——转移注意法
家中有粮心不慌——充足准备法
优劣就在一念间——劣势利用法
听众之中找朋友——群体回归法
战胜困难靠自己——自我暗示法
最是面子输得起——厚黑无敌法

