

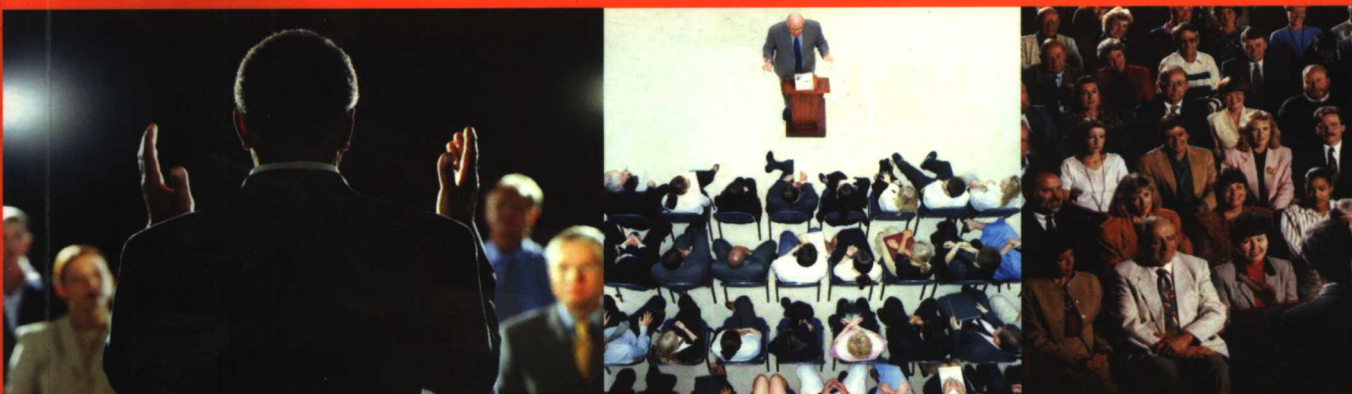
培养最顶尖会说的人
演讲训练第一经典教材
中国十大演说家推荐
中国十大管理学院权威教授推荐

孙金宇 冯涛



演讲教程

LECTURE COURSE



学林出版社



今日出版社
Today Publishing House

演讲教程

孙金宇 冯涛

学林出版社

 今日出版社
Today Publishing House

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲教程 / 孙金字, 冯 涛. —上海: 学林出版社,
2005.8

ISBN 7-80668-975-3

I. 演… II. ①孙…②冯… III. 演讲—教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 051612 号

演讲教程



作 者——孙金字 冯 涛

责任编辑——乐惟清

特约编辑——唐发铨

封面设计——王 珏 沈 儿

责任监制——应黎声

上海世纪出版集团

学林出版社 (上海钦州南路 81 号)

出 版——电话: 64515005 传真: 64515005

今日出版社 (香港骆克道 401-403 荣华商业大厦)

电话: 852-25910819 传真: 852-25724468

发 行——新华书店上海发行所

学林图书发行部 (钦州南路 81 号 1 楼)

电话: 64515012 传真: 64844088

印 刷——上海长阳印刷厂

开 本——787 × 1092 1/16

印 张——35.25

字 数——70 万

版 次——2005 年 8 月第 1 版

2005 年 8 月第 1 次印刷

书 号——ISBN 7-80668-975-3/G · 339

定 价——RMB 80.00 元 HK\$ 250.00 元



孙金宇

著名演说家，亚洲第一IST培训体系创始人，中国心灵力量学创建者，长期从事并致力于有关心理学、管理、个人成长、女性问题等领域的研究及教育培训工作实践，在心灵学、演讲学、行销学、女性成功学等领域做出杰出贡献。

有着中国十大卓越培训师、中国十大演说师、亚洲第一女性潜能激励大师、第一位女性成功学专家等多项荣誉称号。并荣获二〇〇四年度中国十大经济女性提名。

历任上海博安企业管理有限公司总裁、亿中华网www.ezh.cn总裁、中国行销领袖文化传播计划首席讲师、亚洲ACPC企业战略峰会名人论坛特约专家、中国演讲文化艺术交流中心专家、学习型中国论坛特约专家、海尔集团旅游事业部特约培训师、世界美容大会特约专家。

孙金宇老师的研究成果在深层次改变人类内在的负面旧习惯与思维模式、重建正面的行为习惯，协助人们获取人生平衡式成功等领域取得了卓越的成就。



冯涛

历任原《求是》杂志中国演讲文化艺术交流中心副秘书长，《科技与企业》杂志副秘书长，亚洲第一IST培训体系首席顾问，中国心灵力量学创建者，中国职业演讲师教育培训课程体系总策划。

长期从事语言学、哲学、心理学、管理学、经济学等领域研究发展工作，在心灵学、传播学、意识形态建设等领域做出重大贡献。



INTELLIGENCE SOURCE TRAINING IST 培训体系

智力源训练(IST培训体系)是上海博安企业管理咨询有限公司独创的著名培训体系。

企业和个人的一切成功与创造的本源在于人的心灵与智慧，心灵与智慧是**IST**培训体系的本源。

商业社会成功的基石，在于把握明确的方向和策略，真正以挑战为源头。更重要的是掌握说与销两大技术能力。**说是向世界传播的字问，销是给予别人的字问。**

IST培训体系成功融合三大**点石成金**技术体系，将**心智、说与销**综合集成，并配合以强大的思想库资源，融合了当今世界心理学、神经学、行为科学等几门学科的综合成果。形成了先进的、系统的综合培训体系。

IST培训体系课程分成几大版块，采用最先进的体验式情景化训练手段，训练效果十分显著。

IST培训体系还研发制作了各类**相关培训产品**，以配合培训课程的深入进行。

IST培训体系坚持以传承世界人类文化，与世界智慧传动为目标与使命。经过多年不断建设发展，在中国培训界，已形成颇具美誉的强势品牌。

智力源经典奉献之一：《**行销领袖**》培训课程

获得世界顶尖心理学的行销应用与人际沟通模式
拥有行销领袖的智慧力量
掌握行销高手超速成功系统

智力源经典奉献之二：《**职业演说师**》培训课程

培养最顶尖会说话的人
打造专业讲师黄金职业
演讲、说服、谈判、沟通完美风暴

智力源经典奉献之三：《**心灵力量学**》工作坊

为组织及个人成长构筑富足喜悦之路
打开无限可能的工具
商业管理之心经

智力源经典奉献之四：**亿中华网** www.ezh.cn

打造中国最大网上培训学习基地
构建终身学习平台

我们的故事发生在一颗小小的行星上，它
只不过是浩瀚宇宙中的一粒尘埃。

我们都是宇宙的产物，我们的生命本身就
标志着那个终极奥秘的存在。

我们只不过是会走路的尘埃，活着的星球
上的尘土。

用鞭子就可以的地方，我不用宝剑；
用舌头就可以的地方，我不用鞭子。

——穆罕默德

第一篇 演讲的文化

第一章 跨越上下五千年的演讲——全面解构演讲

- 1、演说——推动人类进步的手 5
- 2、从本质上讲，人类仍未完全开化 6
- 3、人之所以能成为人，是由于他们学会了说话 7
- 4、文明的传播，从游牧民到互联网 8
- 5、“半部论语治天下”的秘诀 9
- 6、最古老的演说师——巫师的传播方法 11
- 7、故事的力量 13
- 8、演讲如何成为艺术 14
- 9、说服——牙商之道 16

第二章 不同图景的演讲展现

- 1、把心打开——马语者 19
- 2、思考的发动机——三段论 21
- 3、我只知道自己一无所知——苏格拉底 22
- 4、雄辩家德摩斯梯尼 24

第三章 全球多元文化背景中的演讲

- 1、慈悲的心 29
- 2、讲者无疆 30
- 3、菩萨畏因，凡夫畏果 31
- 4、了解有关文化的差异性 34

第四章 讲话能力也是生产力

- 1、告别“沉默是金”年代 39
- 2、讲话能力也是生产力 41
- 3、论坛经济——说出来的经济 43
- 4、第二次生产的秘密 45

第五章 演讲的本质

- 1、从演讲的艺术到生活的细节 49

目 录

2、演讲说服再认识	51
第六章 为演讲辩护	
1、学习卡耐基	57
2、为什么人们不会说话	62
3、人类的责任	64
第七章 怎样成为演讲高手	
1、演讲——只能从自己灵魂的“清泉”中掬取	69
2、怎样成为演讲高手	70
3、最重要的技术建议	73
4、亚里士多德的教导	75
第八章 演讲的力量	
1、语言的伟大力量	81
2、生活的品质来自我们沟通的品质	84
第二篇 演讲的修炼	
第一章 恐惧就是力量	
1、解决问题最好的方法就是面对问题——技术	91
2、克服你的恐惧与胆怯	94
第二章 内心的力量	
1、建造内心的圣殿，自我肯定的心理重构训练	101
2、点一盏灯	107
3、心中的佛	108
第三章 态度决定一切	
1、人是正确的，世界就是正确的	111
2、黄金规则	113

第三篇 演讲的案例

1、苏格拉底的演讲	121
2、老外交官段津谈英语演讲之道	123
3、秋瑾谈演说的好处	128
4、大演说家西塞罗谈演说及其训练	129
5、特雷沙修女在诺贝尔和平奖颁奖大会上的演讲	131
6、一位科学家的演讲：喜马拉雅山从大海里崛起	136
7、马丁·路德·金：我有一个梦想	138

第四篇 演讲的技术

第一章 演讲的论据

1、确定为谁而演讲	145
2、支持演讲的论据	146
3、信息化时代下演讲者的修炼	147
4、论据的本质在于概念	149
5、与他人建立共同意识	151
6、概念要侍奉于听众	155

第二章 演讲的主题思想

1、剧本是影片的基础	159
2、世界的原理：都有一个中心	161
3、主题	162
4、三角形与金字塔	164
5、我正在说的是什么	168

第三章 演讲的工具

1、总结与提炼	173
2、研究性演讲学习	174
3、演讲素材从哪里来——收集资料	177

4、如何收集证据并举证	181
5、与影响力有约	183
6、故事的讲述	186
7、用金字塔架构你的提纲	188

第四章 组织传播——宣教演讲

1、传播宣教的作用	193
2、发言人	197
3、宣讲者在三个世界中的运作	201
4、利用信息化手段宣讲	203
5、宣讲律则	205

第五章 演讲的目标

1、目标	215
2、目标的力量	216
3、演讲的目标	220
4、总目标与具体目标	222

第六章 论证自己的观点

1、完成演讲目标	233
2、论证你的观点	234
3、如何论证自己的观点	235
4、逻辑的力量	237
5、演讲中的解释与定义	239
6、逻辑规律	242
7、事实的资料	250
8、一个有待叙述的故事	253
9、引用	254
10、用权威说话	256
11、演讲结构模型	258
12、建构演讲结构大纲	262

第七章 演讲的开头与结尾

1、演讲的开始	269
---------------	-----

2、演讲开头的方式	274
3、满足听众需要	275
4、引出演讲主题	277
5、演讲的结尾	281
6、演讲结尾的目的	286
7、演讲结尾的方法	288

第八章 演讲的风格特征

1、演讲风格特征	295
2、让你的演讲更生动	298
3、演说辞与修辞	301
4、恰当运用措词	304
5、论风格的演说	307
6、利用直观教具演讲表达	312
7、肢体表达	317
8、潜意识演讲	318

第九章 演讲的技巧

1、说话必须具备四种要素	325
2、对命题的演讲	327
3、激发说话的动机	330
4、演讲的组织与演讲的表达	332
5、对演讲中非语言因素的控制	336
6、身体语言	337
7、为自己设计合适的形象	345
8、演讲技巧自我评估	347

第五篇 演讲的工具

第一章 潜能激发与学习训练之道

1、意识与潜意识	355
2、视觉符号和言辞符号对思考的作用	361
3、记忆的秘密	363

目 录

4、音乐的力量	365
5、学会绘画	368
6、想像的力量	369
7、沉思与静思	374
8、意识流练习	376
9、达·芬奇的七项原则	377
10、学习训练的秘诀	389
 第二章 思考问题之道	
1、思路决定出路	401
2、检视思维过程	407
3、第五项修炼	409
 第三章 盘问与辩论	
1、盘询	417
2、论辩	420
3、辩论的目的	423
 第四章 对话	
苏格拉底法	429
 第五章 即兴演讲	
即兴演讲,在当时情况的激励下所做的演讲	439
 第六章 倾听的力量	
1、倾听的艺术	443
2、倾听	444
3、用眼睛倾听	450
 第七章 沟通与人际关系的秘密	
1、组织沟通的定义	455
2、建立关系	458
3、走入对方的内心世界	460
4、沟通心法	465

目 录

5、人性的弱点	467
6、有效团队的信任四要素	470

第八章 会议管理

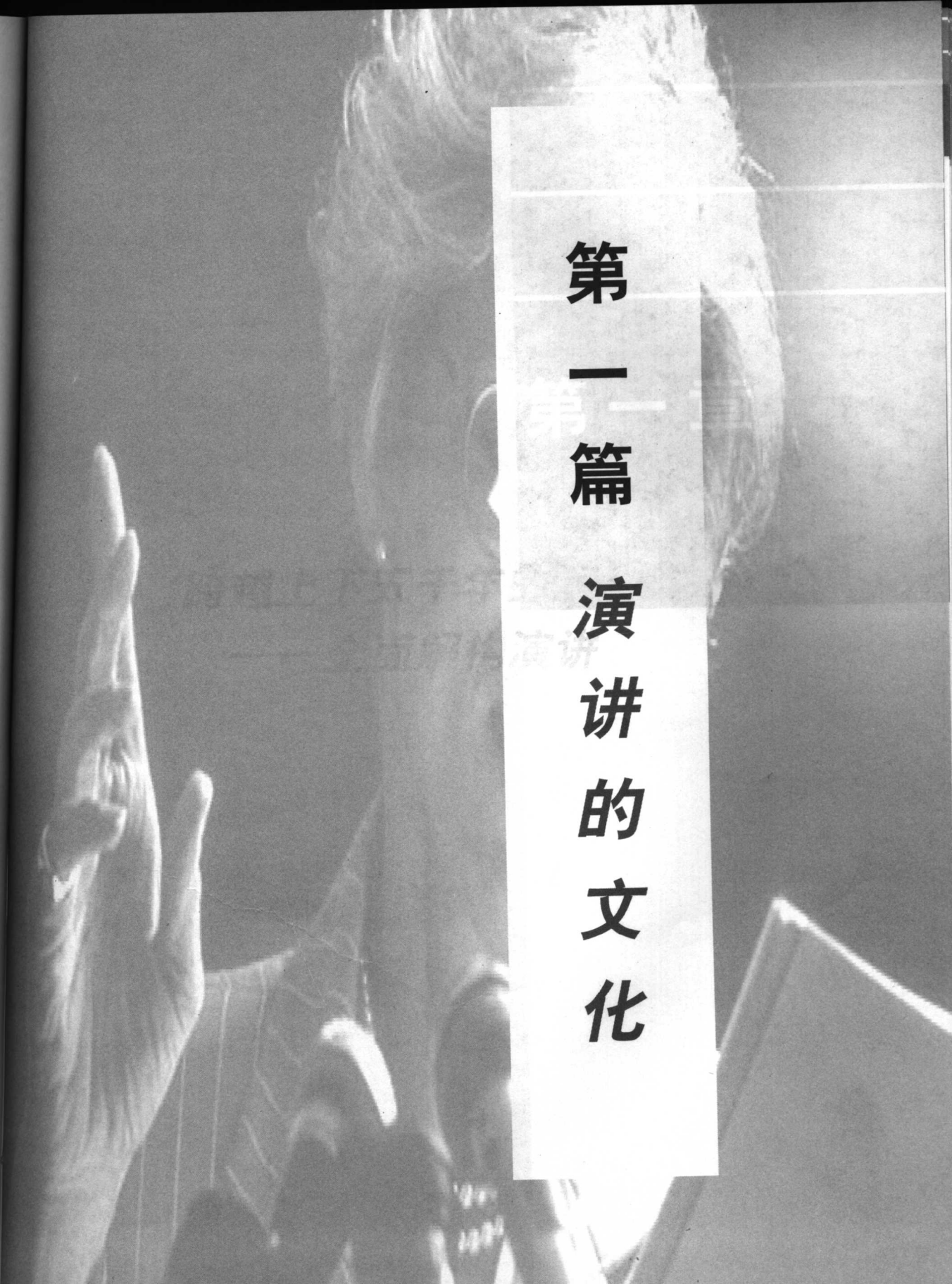
1、会议成功的六大要领	477
2、向会议要结果	481
3、开会流程	484

第九章 新闻发布会

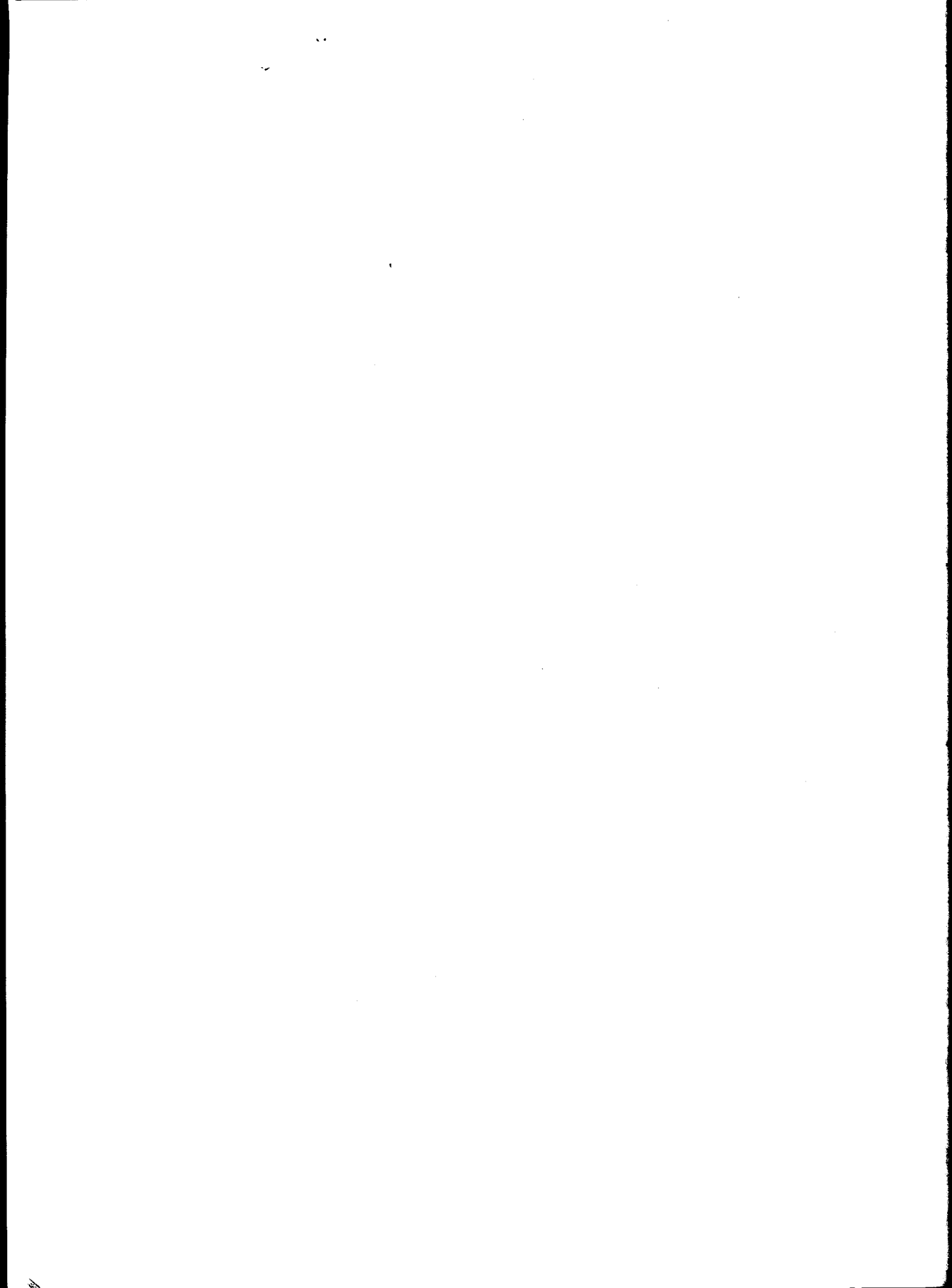
第十章 行销高手

1、鲁人徙越	495
2、什么是推销	496
3、激励你自己——行销目标	499
4、推销员修炼	500
5、推销中的提问技术	502
6、对顾客的影响力	507
7、认识顾客	513
8、九型人格	515
9、5W1H	518
10、顾客的购买心理	520
11、顾客购买动机	522
12、购买的心理阶段	527
13、创造潜在客户的来源	529
14、无店铺销售	531
15、电话营销	534
16、电子邮件营销	539
17、十大成交方法	540
18、世界顶尖推销家的行动与策略	542
19、成功推销策略	543
20、销售介绍	548

后记	552
----------	-----



第一篇 演讲的文化



第一章

跨越上下五千年的演讲 ——全面解构演讲

