

我们知道口才很重要，也看过很多书，为什么还是口才不好？因为我们只学不练，我们知道演讲很重要，也练习过很久，为什么还是不会演讲？因为我们练习不得法。本书给你最实在的内容、最实战的方法、最显而易见的效果。

陈卫州◎著

演讲行销实用手册

实战演说 总裁

你想知道**斯宾塞·乔布斯**是如何用演讲来行销苹果手机和电脑的吗？

你想知道**马云**的领导人是如何用演讲来行销宝马汽车的吗？

你想知道**马云**是如何用演讲来行销阿里巴巴的吗？

你想知道**安东尼·罗宾**是如何用演讲来推广课程或其他产品的吗？

你想知道**汤姆·霍普金斯**是如何用演讲来推广课程和房地产的吗？



北京工业大学出版社

总裁 实战演说

—— 演讲行销实用手册

陈卫州◎著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

总裁实战演说——演讲行销实用手册 / 陈卫州著.
—北京: 北京工业大学出版社, 2012.2

ISBN 978-7-5639-2969-6

I. ①总… II. ①陈… III. ①演讲学—通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第000673号

总裁实战演说——演讲行销实用手册

作 者: 陈卫州

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 奇文堂

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京朝阳区平乐园100号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15.75

字 数: 175千字

版 次: 2012年2月第1版

印 次: 2012年2月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2969-6

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

序 言

陈卫州

在工作和生活当中，我们离不开与人的交流与沟通，口才的水平决定了交流与沟通的品质。在营销工作当中，我们离不开与人谈判和说服，口才的水平决定了谈判和说服的效果。

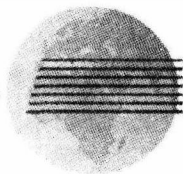
中央电视台的《对话》栏目曾经做了一期“全球大调查问卷”，在问卷中最后一题是这样的：“您认为在未来十年中最有竞争力、最有希望成功的人应该具备哪些素质？”令人惊奇的是，包括柳传志、刘永好、史玉柱、段永基在内的26位顶尖商业巨子的回答，无一例外地讲到了需要口才的交际能力、公关能力和沟通能力。这说明一个什么问题呢？这说明口才在一定层面上决定了一个人的未来。

语言就是力量，口才成就人才。口才已经成为决定一个人生活及事业优劣成败的重要因素。正如富兰克林所说的一样：“说话和事业有很大的关系。你如果出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、别人的合作、别人的帮助。”所以，你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

口才是人生的工具，是人生的利器。回顾古今中外历史，你会发现，几乎所有著名的领袖人物都有出色的口才以及良好的交际能力，几乎所有的商业领袖、社会名流都有出色的口才以及良好的演讲能力。他们善于与人交流，在讲台上演讲时，或舌灿莲花，或言简意赅，或口若悬河，或单刀直入，或婉转温顺，或激情四射。

口才是可以用一天、一个礼拜还是一生？答案是：口才可以使用一辈子。口才是终生受用的技能，是你一辈子的财富。假如有这样一个人，他愿意为你没日没夜地工作，随叫随到、无怨无悔、忠心耿耿、尽心尽力，而且从不领任何薪水，你是不是很开心？我想这是一定的。那么这个人不用你刻意地去找，他其实就在我身边，他就是你的嘴巴。你的责任就是把他变得更优秀，变得更有能力。

在销售某款新产品或是服务时，在新产品发布或是推广时，都需要演讲行销。演讲的水平决定了销售的效果。赚钱靠推销，致富靠行销；赚小钱靠行销，赚大钱靠演讲行销。要快速地提升业绩，倍增收入，击败竞争对手，扩大市场占有率，口才和演讲是你手中最坚韧的利剑！高效实用的演讲销售，能够让你的每一个机会、每一天、每一块钱、每一个人际关系都发挥最大的效益。



销售有很多种方式，可以是一对一的销售，在同样的时间内只能成交一个人，那么，我们有没有办法可以做到一对多的销售，在同样的时间内成交数十人、数百人？答案是有，这种方法就是演讲行销。演讲行销可以在同样的时间内成交众多客户，可以倍增业绩，一次可以成交成百上千人。我看到过很多人，面对数千人演讲，最后在短短几分钟时间内成交，产生数百万的业绩。我自己也一样，借由演讲行销创造过200万元的成交业绩，并屡次破了这个销售纪录。2008年8月~2009年9月短短一年时间，我成功地举办了七场大型演讲会，每一场都是我用演讲行销的方式推广成功的，每一场都是1000多人。在每一场演讲会上，我都用演讲行销的方式轻松地推销了很多其他的产品。

企业总裁是企业团队及企业文化的创建者，需要激发士气、描绘愿景、凝聚人心、分享经营智慧、传承企业使命，等等。所以，企业总裁需要演讲。

企业总裁是企业品牌的代言者，需要接受采访、产品宣传、推介企业、商务谈判、出席公务，等等。所以，企业总裁需要演讲行销。

大凡成功的创业家都会行销，大凡卓越的企业家都会演讲行销。21世纪是一个竞争激烈的时代，也是一个人才辈出的时代，更是一个以演讲行销为王的时代。

为什么有人的业绩比你多10倍、100倍、甚至1000倍？难道他们比你聪明千百倍吗？

为什么有人的影响力比你大10倍、100倍、甚至1000倍？难道他们比你努力千百倍吗？

如果没有，那是为什么呢？他们成功的最大秘诀是擅长于



演讲行销。安东尼·罗宾善于演讲行销，成为世界著名的潜能大师；李嘉诚善于演讲行销，成为华人首富；乔布斯善于演讲行销，创造苹果公司销售奇迹……

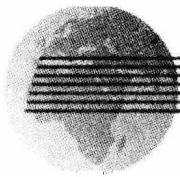
口才其实是一种技能。我们知道那些优秀的运动员和世界冠军，他们所获得的每一块金牌的背后都是运动员刻苦训练和顽强拼搏的结果。比如，我们熟悉的“跳水皇后”郭晶晶，6岁时就开始练习跳水，每次一训练就是一整天，数年如一日。口才也是不断演练的结果。世界上没有天生的冠军运动员，世界上也没有天生的演讲家，所有的超群出众的口才都是长期培养与训练的结果。台上一分钟，台下十年功。古今中外，概莫能外，一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，他们无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

我本人也曾经是一个不善表达，惧怕当众讲话的人。可是我非常热爱口才，非常喜欢站在讲台上演讲的感觉。经过几年的学习和训练，到目前为此，我可以从容地面对几千人演讲，并可以辅导他人提升口才水平，突破对演讲的恐惧，让他们从容地沟通，很有魅力地演讲，从而收获欣欣向荣的事业和多姿多彩的生活。

奥林匹克格言是“更快、更高、更强”。对于运动竞技来说，没有最快、最高、最强，只有更快、更高、更强。其实口才也一样，没有最好、最有魅力，只有更好、更有魅力。

我们知道口才很重要，也看过很多书，为什么还是口才不好？因为我们只学不练。我们知道演讲很重要，也练习过很久，为什么还是不会演讲？因为我们练习不得法。

本书最大的特点就是既给出了新颖的关于口才和演讲的概



念，更给出了具体的演练方法。这些方法我本人都亲自试验过，证明确实有效。

冠军选手来自于优秀的教练，一流的教练才能培养出一流的选手，教练的水平决定了选手的水平。要成为一流的选手，就要找到一流的教练。练习口才和演讲的道理也是一样的，一流的口才教练才能培养出一流口才的学员。我们要拥有一流的口才，就要找到一流的口才教练。正所谓：“读万卷书不如行万里路，行万里路不如名师指路。”本书就是这样的名师。

本书的出版旨在帮助众多的国人在最短的时间内拥有在公众面前演讲的能力，拥有以一对多的演讲行销能力。一个演讲家最大的乐趣在于帮助听众得到有用的知识和技能，帮助听众打开心胸与格局，扩大人生视野，提升梦想与追求，实现人生的积极改变。一位演讲行销专家的最大乐趣就是让听众以最合适的价格购买到最合适的产品。

最后，希望每位有缘接触到本书的读者朋友都拥有一流的口才，能够从容地沟通与交流，都拥有一流的演讲能力，能够极具魅力地演讲与行销，收获欣欣向荣的事业和灿烂辉煌的人生。



目 录

第一章 口才基础训练

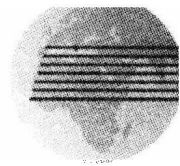
第一节	什么是口才	3
第二节	语言	10
第三节	声音	23
第四节	音调	35
第五节	气息	40
第六节	共鸣	46
第七节	肢体动作	49
第八节	好口才就是练出来的	61

第二章 演讲实战训练

第一节	演讲前的准备	71
第二节	演讲前要弄清楚的几个重要信息	77
第三节	演讲前要问自己几个问题	83
第四节	如何用好演讲工具	88
第五节	如何消除演讲的恐惧	94
第六节	开场白和自我介绍	109
第七节	如何互动和控场	127
第八节	如何结尾	136

第三章 演讲行销实战

第一节	行销是一种“讲”的事业	157
第二节	演讲行销的磁场和气场	159
第三节	演讲行销的流程	164
第四节	亚里士多德式演讲技巧	179
第五节	如何设计故事，把故事讲活	183
第六节	如何问问题	190
第七节	如何说服顾客作出购买的决定	195
第八节	以听众喜欢的方式演讲	199
第九节	处理听众的反对意见	204
第十节	比喻式演讲行销	210
第十一节	“建立神经链式”演讲行销	215



第十二节	比较式演讲行销	219
第十三节	金克拉的演讲行销	223
第十四节	哈维·麦凯的演讲行销	226
第十五节	教练式演讲行销	231



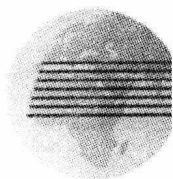
第一章

口才基础训练



练习是拥有好口才的关键，
演练是成为一个演说家的不二秘密。





第一节 什么是口才

人们经常说，某人有口才，某人没有口才。那么，到底什么是口才呢？口才指的是一个人有比较好的口语表达能力，在表情达意时有相当高的技巧和艺术水平。

口语交际包括三种要素。第一，必须有语言活动的主体。言语活动主体包括说话者和听话者。不管是说话者还是倾听者，都必须有明确的说或听的目的。没有目的的交谈是没有意义的。第二，必须有具体的语言交际环境。口语交际具有明确的目的性，进入具体的语言交际环境，就要思考选择什么样的表达内容和表达方式才能使对方愉快地接受，并进而使对方采取相应的反馈行动。第三，交际的工具主要是口语，辅之以体态语。

在这三种要素中，语言处于交际活动的核心，因为没有语言也就没有口语交际活动。口语交际是具有特定目的的人（包括



听、说双方），在特定的环境里，选择适当的话语内容和表达方式进行思想交流和信息传递的一种言语活动。这种言语活动的主要表现形式是交谈、演讲和论辩。

口才到底具有什么意义、价值和作用呢？这个问题已不需在此多费笔墨了，因为我们都知道口才的重要性。口才在一定程度上决定了一个人事业的大小，一个人是否生活得幸福。如果你还不了解口才的重要性，没有了解口才的妙用，那么让我们看一看下面这个故事。

有个人为了庆贺自己的四十岁生日，特别邀请了四个朋友来家中吃饭。三个人准时到达了，只剩一个不知何故迟迟没有来。

主人有些着急，不禁脱口而出说道：“急死人了，该来的怎么还不来呢？”在座的一位客人听了之后很不高兴，对主人说：“你说该来的怎么还不来，意思就是我们是不该来的，那我告辞了，再见！”说完就气冲冲地走了。

一人没来，另一人又气走了，主人急得又冒出一句：“真是的，不该走的却走了。”

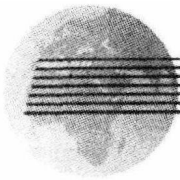
剩下的两个人中一人听了生气地说：“照你这么讲，该走的是我们啦！好，我走。”说完掉头就走了。

看见又有一个客人气走了，主人急得如热锅上的蚂蚁，不知所措。

最后留下的这一个人朋友交情较深，就劝主人说：“朋友都被你气走了，你说话应该留意一下。”

这人很无奈地说：“他们全都误会我了，我根本不是说他们。”

最后的这位朋友听了，再也按捺不住，脸色大变道：“什么？你不是说他们，那就是说我啦！莫名其妙，有什么了不



起。”说完也铁青着脸走了。

会说话的人总是可以流利地表达出自己的意图，能够把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意接受，还可以立刻从问答中测定对方言语的意图，并从对方的谈话中得到启示，增加自己对对方的了解，跟对方建立良好的友谊。不会说话的人则不能完全地表达出自己的意图，往往使对方听得很费劲，而又不能使对方信服并接受。

古话说得好：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”口才作为一门艺术，作为一门交际工具，被天下学者、志士追捧并沉醉于其中。古今中外，在漫长的历史中，涌现了无数个著名的语言艺术家、演说家，留下了许许多多脍炙人口的千古佳话。在近代、现代社会中，演说更是各国社会名人的一个显著特征。比如，马克思、列宁、富兰克林·罗斯福、丘吉尔、戴高乐、孙中山、毛泽东、周恩来、鲁迅、闻一多等，都是杰出的演讲家，留下了许多令后人反复传诵的佳作。

口才是人生的工具，是人生的利器。我们回顾一下古今中外的历史，所有著名的领袖人物都有出色的口才，甚至本身就是优秀的演讲家。美国最著名的成功学导师卡耐基说：“一个人的成功，15%依靠专业知识，而85%靠人际交往和处世技巧等综合素质。”

良好的口才能让人能力迸发、才华横溢，放射出说话者本身无限的魅力。优秀的演讲者让听众佩服得五体投地，并且把对手威慑住。

具有良好口才的人往往能在团队里担任重要的角色，他们可以像领导者一样发号施令，并且具有说服力。跛脚的口才则令人



形象大打折扣，毫无影响力。在日常生活中，有的人口若悬河、滔滔不绝，有的人期期艾艾、不知所云，有的人唇枪舌剑、妙语如珠，有的人反应迟钝、言不及义……大家都在说话，可是说出的话却有天壤之别，其得到大家的认同度也相差甚远。

有人说，有口才的人未必能成功，成功的人必定有口才。一个尚未取得成功的人，如果他有口才，他成功的概率就会比没有口才的人大得多。口才能加速你成功，能极大地提高你成功的概率。在某些非常关键的时刻，口才起着决定性的作用。一个人办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给别人的印象，大多是通过口才表现出来的。在职场，有口才就能准确地表达自己对公司的设想和建议，更容易引起领导的注意和重视。在生活中，有口才就能明确地提出自己的想法或是不同意见，以获得别人的认可和尊重。特别是在晋级升迁的关键时候，有口才就能完美地发表自己的就业演说。

大家天天在说话。有的人虽然说起话来口惹悬河、舌灿莲花，似乎很能说，但这不代表他们会说话。会说话的人话不在多，能一语中的，声不在高，能让人洗耳恭听。会说话的人可能手无缚鸡之力，却能够凭其三寸之舌化解天大的矛盾于无形之中。会说话的人具有强大的亲和力，能迅速地与人打成一片，并于三言两语之间办成自己想办的事。所以说，对一个人来说，无论怎样强调口才的重要性都不过分：上至事业，下至家庭，你人生的高度往往是口才水平的高底决定的。口才是一门上天入地的大学问，足以立身，足以成就事业。

那么，口才有没有具体的标准呢？口才是有具体的标准的。

(1) 应该言之有理，不是胡说八道、歪理邪说。