



华夏智库·企业培训丛书

YANSHUO CHUANGFU

李章珍◎著

# 演说



# 创富

——中国最赚钱的演说创富系统

演说力是你开疆拓土的有力武器！学会演说，你的声音能够传播多远，你的舞台就有多大；你的思想能够影响多少人，你的事业就有多宽广；你的语言能给你带来多少改变，你的潜能就有多强的爆发力！本书最大的心愿就是帮助你成为超级演说家！



经济管理出版社  
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



华夏智库·企业培训丛书

李章珍◎著

# 演说



# 创富

——中国最赚钱的演说创富系统

YANSHUO  
CHUANGFU



经济管理出版社  
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

演说创富：中国最赚钱的演说创富系统/李章珍著. —北京：经济管理出版社，2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5096 - 3531 - 5

I. ①演… II. ①李… III. ①演说—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 288969 号

组稿编辑：张 艳

责任编辑：张 艳 赵晓静

责任印制：黄章平

责任校对：陈 颖

出版发行：经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址：www. E - mp. com. cn

电 话：(010) 51915602

印 刷：三河市延风印装厂

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1000mm/16

印 张：13.5

字 数：168 千字

版 次：2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978 - 7 - 5096 - 3531 - 5

定 价：39.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部负责调换。

联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974 邮编：100836

# 前 言

丘吉尔说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”

卡耐基说：“一个人的成功 15% 靠专业知识，85% 靠人际沟通！”

那些非常成功的人士，无论是政界领袖还是世界巨富，无论是卓越的团队领导人还是商界的巨头，他们几乎都是演说大师！他们用演说传播着自己的影响力，用演说不断开启自己的财富之门，并让演说成为自己终生受用的艺术！

著名的总裁演说教练李章珍说：“如果说眼睛是心灵的窗户，那么嘴巴就是财富的大门。”会演说，你能更好地宣导企业理念，传播企业影响力；会演说，你可以在商业性演说中巧妙地说服客户，取得如鱼得水的效果；会演说，你能更顺畅地描绘梦想，陈述使命，凝聚团队人心；会演说，你可以有效激发员工士气，让他们无往不胜；会演说，你可以在润物细无声中吸引别人，编织自己强大的人脉网络；会演说，不是才俊也会变成才俊，因为演说可以倍增个人魅力。

我们每个人都追求卓越，每个人都想站在舞台上展现自己，让自己光芒万丈。可现实是，大部分的人都还只能看着别人成功，只能看着别人在舞台上妙语连珠、光芒万丈，而自己却只能在台下默默地为别人鼓掌。为什么会

这样？是觉得自己生来就不是当演说家的“材料”吗？还是因为你根本不懂演说的秘诀？抑或是根本就没掌握实战、实效、实用的演说技巧？如果真的是这样，不要丧失信心，本书就是来为你解决这些问题的！

演说力是你开疆拓土的伟大武器！学会演说，你的声音能够传播多远，你的舞台就有多大；你的思想能够影响多少人，你的事业就有多宽广；你的语言能给你带来多少改变，你的潜能就有多强的爆发力！

本书最大的心愿就是帮助你成为超级演说家！通过本书，你可以有效构建起自己的“演说领导力系统”，让你成为最会凝聚人心的卓越领导；通过本书，你可以有效构建起自己的“演说销售力系统”，让你出口成章、张口生财；通过本书，你可以有效构建自己的“演说影响力系统”，让你从此拥有开启自身潜能的开关；通过本书，你可以有效构建自己的“演说吸引力系统”，让你吸引更多财富和人才；通过本书，你可以有效构建自己的“演说说服力系统”，让你在潜移默化中就把对方说服；通过本书，你可以有效构建自己“改变命运的系统”，让你脱颖而出，成为命运的宠儿。总之，通过本书，你不仅可以掌握演说的精髓，还可结合自我个性，打造出属于自己的演说风格！形成一部适合自己的实战、实用、实效的演说宝典！

牛顿说过：“我之所以看得更远，是因为我站在巨人的肩膀上。”我们也真心希望，站在“本书的肩膀上”，你的演说从此可以变成一件轻而易举的事！我们希望，本书中所带给你的技巧和方法，可以让你在任何时候、任何场合，与任何人进行演说时，都不再恐惧、不再害怕！

# 目 录

<b>第一章 演说：开启财富之门的隐形钥匙</b> .....	1
生命即关系，演说即创富 .....	1
演说真的是有人认为是耍嘴皮子功夫吗？ .....	4
不会演说，是金子你也难发出灿烂的光 .....	6
演说 + 行动 + 智慧 = 与众不同的财富人生 .....	9
神奇的演说倍增法则 .....	12
<b>第二章 演说修炼系统：李章珍与演说家的真功夫</b> .....	17
为什么要成为一名卓越的演说家？ .....	17
什么是真正的演说家？ .....	20
如何靠演说改变命运？ .....	23
如何用一年时间活出别人五年时间？ .....	25
如何成为“总裁演说教练”？ .....	28
如何掌握成为演说家的步骤？ .....	30

### 第三章 演说领导力系统：不会演说就不会带人，便会

#### 一直自己干 ..... 35

沟通是团队的领导与管理的根本 ..... 35

优秀的领导者都是沟通高手、都是演说家 ..... 38

如何用演说激励团队、打造团队？ ..... 40

领导不等于管制，需要的是团队成员的认可 ..... 44

演说语言的魔力——永远要求高度的团队凝聚力 ..... 46

士气高涨的秘密——激情高涨而自信的演说 ..... 49

演说语言与暗示——让团队成员在激励与压力中共舞 ..... 51

### 第四章 演说销售力系统：出口成章，张口生财，演说是销售

#### 的助力器 ..... 55

演说，最神奇的销售利器 ..... 55

在打动说服他人之前先打动自己 ..... 57

多多使用富有形象性与煽动性的语言 ..... 60

最苍白无力的语言，加上情感就天下无敌 ..... 63

学会运用非语言的力量为自己加分 ..... 66

从言语的针锋相对到相互了解 ..... 69

一切从人们关注和重视的话题开始 ..... 72

每一次演说后要给听者留下一点期待 ..... 75

### 第五章 演说影响力系统：你的影响力有多大，你的人生潜力

#### 就有多大 ..... 79

有影响力的人一定是演说家，是演说家一定有影响力 ..... 79

人生的能量在于你能影响多少人而非你在做什么 .....	82
打动他人从你的言语开始 .....	85
说话的目的在于引发行为改变 .....	89
人们总是习惯通过言谈去认识判断他人 .....	91
在影响他人之前先影响自己 .....	94
让充满自信而洋溢激情的声音贯穿整个演说 .....	96
<b>第六章 演说吸引力系统：不怕有人围观，就怕孤芳自赏 .....</b>	<b>101</b>
演讲是财富的吸引器 .....	101
语言是人脉、是吸金石 .....	104
在演讲中吸引来众多朋友 .....	107
懂得演讲就能搭建自己的圈子 .....	109
学会用演讲吸引人才 .....	113
用演讲招来你的人生伴侣 .....	116
让他人觉得“没意思”是人生最大的悲哀 .....	118
主动接触他人不如让他人主动走向你 .....	120
说出来别人才会听，才会感兴趣 .....	123
学会用语言去展示自我与众不同的一面 .....	125
且听下回分解，必须让对方有所期待 .....	127
在“诚”与“演”之间抉择 .....	131
超出他们的期望，你便能得到你想要的期望 .....	134
用语言吸引他人，用事实征服他人 .....	137
<b>第七章 演说说服力系统：最有效的说服存在于演说之中 .....</b>	<b>141</b>
你真的能说服他人吗? .....	141



我们永远不能改变他人的认知，只能去影响 .....	144
语言的感染力以及暗示诱惑力 .....	146
有关动作的无形引导 .....	148
情绪永远是打动他人的利器 .....	152
洞悉对方心理，说服在演说的潜移默化之中 .....	155

## **第八章 演说改变命运系统：你要的不是演说有多棒，而是改变命运的系统 .....**

演说是改变命运的最快方式 .....	159
舞台是成长最快的地方 .....	163
分享是成长最快的方式 .....	165
意识引导一切，观念改变命运——重新认识演说 .....	168
寻章摘句，丰富自我演说的语言词汇 .....	171
充实自我，有谈资你才会有的“谈” .....	174
记住，形象也是一种语言 .....	178
说话前想好先伸出哪根手指——注意肢体语言的忌讳 .....	181
用脑说话，开口前想好所说的主题 .....	184
要想演说有实效就得懂点他人心理 .....	188
其实，有时幽他一默也无妨 .....	190
记住，没有固定模式与技巧的演说才是最厉害的演说 .....	192
把人永远放在心中，永远牢记演说目的 .....	195

<b>参考文献 .....</b>	<b>199</b>
-------------------	------------

<b>后 记 .....</b>	<b>201</b>
------------------	------------

# 第一章 演说：开启财富 之门的隐形钥匙

## 生命即关系，演说即创富

卡耐基说：“一个人的成功 85% 靠的是人际沟通和演说能力，只有 15% 与他的专业技能相关。”人是群居动物，其活动离不开他所处的人群，其事业的成败也来自于他所处的人群。可以说，生命就是关系，一个人只有在这个社会中游刃有余地处理好各种关系，才能为自己事业有成提供保障。

美国前总统罗斯福曾说过：“成功的第一要素就是要懂得如何搞好人际关系。”要搞好人际关系就一定离不开沟通能力，离不开说话的能力。话说得好，小则可以讨人喜欢，大则可以改变命运。其中，在说话能力方面，演说能力又占据着重要位置。

演说，也叫演讲，是一个单方向地对很多人的讲话。说白了，演说就是

在公众面前讲话。另外，我们在说到演讲时，还经常与提到另一个词——口才。演讲与口才虽不是一回事，但可以肯定的是，一个善于演讲的人，其口才也差不到哪里去；而一个口才好的人，其演讲相对更容易打动人。

一个魔力非凡的演说需要良好的口才做铺垫、做基础，而良好的口才才能赋予你无比强大的力量，正如美国著名商人、作家、主持人唐纳德·特朗普所说的：“如果你没有口才，你就没有能量；如果你没有能量，你就一无所有。”可见，拥有良好的口才能让你变得富有，换句话说，良好的口才就是财富。因为优秀的演说能力与优秀的口才相辅相成，因此我们也可以说，具备了优秀的演说力，你就等于拥有了财富。

演说就是财富，当我们面对听众发表一场令人叹服的演说时，这需要极大的自信和能力，你知道这极大的自信和能力对你意味着什么吗？正如卡耐基所说的那样，一场令人叹服的演说所需要的自信和能力对你意味着——无论是在金钱、社会地位、交友还是个人影响力等方面，你都有了达成各种目标的最快力量。而且，“演讲还能够迅速地赋予你领导地位，它要比你所能想到的其他活动更加有效”。

一位著名的演讲家说：“每个人都会有多种多样的经历，但就获得永恒的、彻底的满足感与自豪感而言，任何一件事情都不可能与演讲相媲美。当你用演讲让听众们跟着你一起思考时，当你用演讲改变别人的命运时，当你用演讲带给别人信心和激情时……演讲带给你的‘改变世界的力量’，带给你成功的自豪，将会使你成为人上之人。”

每一位接受过教育的人无一不想获得演讲才能。卡耐基在 32 岁的时候就为自己制定过一份人生规划。他计划在 35 岁时，告别自己的生意生涯，去哈佛大学接受完整的教育，然后用毕生的精力来一心一意研究公众演讲。

很多人之所以想拥有演讲才能，就是因为他们深知，与其他的方式相比，演讲能让他们更快获得社会和他人的认可。正像有些人调侃的那样：干得好不如写得好，写得好不如说得好，辛辛苦苦干一年不如大会发个言。在这里虽然说得有点“庸俗”，但不得不承认演说与口才对一个人成功的巨大意义。就如同拥有万贯家产的菲利普·D·阿默尔所说的：“与其是一个伟大的资本家，还不如成为一名伟大的演说家。”从一个拥有万贯家财的嘴里说出这些，可见演说能带给人们的财富之巨大。

与马克·吐温同时代的美国著名律师查恩西·M·戴普尤曾经说：“没有什么能像演讲一样，人人都可以拥有这种能力，并且能迅速地开创这门事业，迅速地获得社会和他人的认可。”

事实也是如此，获得了他人的认可，我们便有了人脉。不管是做事还是创业，人脉资源永远是第一资源。而优秀的演讲能力正好可以帮我们聚集人脉。

听一位好的演讲者演讲我们可以轻易发现，其言语间都透出讲话的艺术性和技巧，有时候还让我们觉得听他们演讲就如同聆听一场盛大的音乐会，不仅能紧紧抓住听众的心，让听众跟随他们的思索而思考，还能给人一种如沐春风的舒服感，让人在佩服其出众的口才之余，还禁不住想和这样的人交朋友，让这样的人激励督促自己不断向前。很明显，一位好的演讲者更容易获得自己的人脉，而人脉就是财脉，人脉广了，我们的成功之路也就广了，我们的财富之路也就广了。

## 演说真的是有人认为的要嘴皮子功夫吗？

很多人认为演说就是要嘴皮子功夫，真是这样吗？当然不是！

的确，我们得承认，演说需要嘴皮子功夫，需要嘴皮子厉害，这是成功演说的前提。毕竟我们没见过一个连话都说得磕磕巴巴、思维断断续续的人能把听众吸引得全神贯注，只有那些能把自己的观点或者思想流利地传达给听众的演讲者，才能引起听众的共鸣。所以说，演说确实是需要嘴皮子功夫的。但是，仅这一点，就把演说看成是要嘴皮子功夫那是不对的。演说与耍嘴皮子有着太多的区别。

耍嘴皮子是什么？耍嘴皮子，普通话叫闲谈，甚至是夸夸其谈，它可以没有章法，可以没有规矩，可以说到哪算哪，甚至它的内容可以夸张、杜撰、不真实，可以完全不做准备。而演讲却全然不同。通过下面的比较，我们会发现两者的巨大差异。

### 1. 演讲有明确的目的性

演讲不像耍嘴皮子可以没有明确的目的，只为了一时的逗乐。具体来说，演讲的目的有三个方面：一是说服，就是让听众弄明白对方的思想、观点或立场，在此基础上让听众接受自己的观点，继而达到信服我们，最后促成他们做出相应的行动改变来响应我们的呼吁；二是知晓，就是让听众完全明白自己所传达的信息，让他们了解并记住以前他们不知道的知识或者事情；三

是共鸣，就是让听众感动或者激动，让听众随着演讲者的表达而不断产生情感、心境的变化，以达到和演讲者同忧同乐、同悲同喜的效应。

## 2. 进行演讲具有时间要求

耍嘴皮子什么时间都可以，它没有时间要求。但演讲却不一样，演讲并不是随时随地的，如果我们平时也以演讲的口吻和别人说话，那别人一定会觉得我们脑子有问题。所以，演讲总是在一定的情况下出现。

那么，具体什么时候需要演讲呢？一是推广一个新的理念或者观点；二是化解危机；三是在一定的背景下需要表达个人的观点；四是鼓动人们促使人们改变行为；五是宣传信仰或者政治主张；六是推销自己，如竞选等。

## 3. 演讲有独特的主题

主题也叫切入点，是演讲的灵魂，确定了主题，演讲者才能有目的地进行材料准备和写作。演讲主题选择的好与坏，直接决定了听众的兴趣能否被激发，直接决定了演讲效果的成功与否。而耍嘴皮子却不需要选择主题，更不用提前准备。

## 4. 演讲需要有适当的激情

在演说中，必须要有与演讲的内容适配的激情。这样做，一是要调动演讲者本人的情绪，以使自己更好地爆发出感染力；二是为了带动听众的情绪，使听众情感的变化能与演讲者同步，从而达到共鸣。但耍嘴皮子功夫却不同，我们说一个人的嘴皮子功夫很厉害，一般是说这个人很能说或者很会说，但能说、会说并不一定要有激情，它或许就是一般的说话。

## 5. 演说是博览群书与深度思考的结合

演说不仅需要嘴皮子功夫，更需要大脑思考的力量。演讲要言之有理、言之有物、言之有序、言之有文、言之有情，要做到这些，离不开演讲者长期的、广泛的知识积累，也离不开演讲者长期的思考能力、语言表达能力、心理素质、逻辑思维等不断地训练。在演讲中，演讲者会阐述自己的独特见解，这些都是人们思考智慧的结果，绝不是简单的耍嘴皮子功夫。

## 6. 演讲有“技”可遵循

演讲不是耍嘴皮子功夫，它有很多实用的方法和技巧。演讲者如果能掌握一些不错的演讲方法或者技巧，在此基础上形成自己的风格，这样，可以让我们的演说更有吸引力和感染力。

总之，好的演讲能带来财富和成功的突破口，而耍嘴皮子甚至是带有忽悠性质的耍嘴皮子，只能让人感觉到这个人不可信任，这种不能带来任何价值的耍嘴皮子话语还不如不说。

## **不会演说，是金子你也难发出灿烂的光**

被誉为公共演讲恐惧症领域的研究先锋纳塔利·H. 罗杰斯说，会演讲的人成功机会多两倍。她为什么这么说？因为一个会演讲的人，往往比别人更自信；一个会演讲的人其口才也会不错；一个会演讲的人其沟通能力往往也

很强；一个会演讲的人其思维能力也不会太差……不管是自信、出色的口才、良好的沟通能力，还是思维能力，这些都是我们取得成功的关键因素。试想，如果一个人同时具备了这些素质，那么，他成功的机会肯定要比别人多两倍甚至更多。

## 1. 自信

当一位演讲者面对人群演说时，他所获得的自信、勇气以及沉着的能力都很高，这是所有领导者所看重的。作为一名企业团队成员，无论是在平时的工作中面临着高难度的工作，还是团队突然面对着重大危机，这些人都不会只做“逃兵”，他们骨子里的那种自信会让他们成为职场中最具气场的人。因此，他们有力量去克服眼前的困难、克服恐惧，敢于尝试新的方法、敢于面对失败、敢于付诸行动，有行动就会有奇迹。也正因为如此，他们与一般人相比，总能使自己快速增值，总能比别人更快得到领导者的认同。

## 2. 出色的口才

我们没见过一个口才很差的人，能在演讲时赢得听众的喝彩。如果一个人会演讲，这就说明这个人的口才也不错。口才在当今社会太重要了，一个很有才能的人，如果没有好的口才，不能把自己所想的、所说的表达出来，是很难得到别人的肯定与认可的。

举个简单的例子来说吧，在工作中，谁都想晋升，晋升就离不开竞聘演说。会演说的人，凭借着出色的口才，讲起话来头头是道、条条有理，出色的表达能力一下子让领导看到你与众不同的一面：有气质、有口才、有水平。如此，领导和同事个个都会对你充满一种新的希望，正是这种新的希望，会



让你在工作中比较容易打开新局面。

相比之下，如果一个人的竞聘演说很糟糕，说理不透彻，讲话不明白。那么，领导和同事们就会觉得：这人讲话能力实在不怎么样，听了半天也没弄清楚他讲的主要意思，连自己想说的都说不清，以后怎么给他下任务？怎么做好上传下达？还不如×××呢！你说，这样的人能打开工作局面吗？如此，即便是你能力再强、专业水平再高，也需要相当长的时间，才能改变大家对你的印象，这对我们的工作和晋升都是相当不利的。

切实地说，有才干没口才也可以让人达到成功的目的。但毫无疑问，两个具备同样才干的人，如果这个人口才逊于对方，连自己的想法都表达不清，那么要在工作中提拔晋升，欲与对方竞高下，要取胜那是相当有难度的。因为很多机遇就是靠口才得来的。一个人具备了良好的口才，既可以大方自然地展现自己，又能赢得领导者和同事们的欣赏与关注。

### 3. 良好的沟通能力

会演说的人，一般沟通能力也比较强。为什么？因为他们善于演说，善于通过语言感染和打动别人，这样的人，在做别人的思想工作时，就比较容易和别人沟通，过程也就会相对顺畅。特别是会演说的人一般能很好地抓住对方的心理需求，从根源上了解对方的想法。

善于演说的人为什么能赢得别人的喝彩？很重要的一个方面就是他们洞悉听众的心理需求，从而找到适合的演讲主题以迎合听众的需求。而在沟通中，如果我们能洞悉他人的心理需求，那么我们就有针对性地去予以满足，就会赢得对方的好感，那我们的沟通工作就会非常容易展开。一位企业高管曾经这样说：“我们在寻找人才的时候，总是更在意那些善于沟通的人，因