

卓越口才 魅力演讲

史殿勇◎著

系统解决当众讲话难题，全面提升演讲口才水平
全面的口才训练，实用的演讲方法，实战的演讲技巧
用最短的时间让你实现从羞于启齿到演讲达人的蜕变

卓越口才 魅力演讲

史殿勇◎著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卓越口才 魅力演讲 / 史殿勇著. —北京: 中国财富出版社, 2015. 1
(金师起点·超级讲师精品书系)
ISBN 978-7-5047-5232-1

I. ①卓… II. ①史… III. ①演讲—语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 115048 号

策划编辑 刘天一

责任印制 何崇杭

责任编辑 张冬梅 宋宪玲

责任校对 梁 凡

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010-52227568 (发行部) 010-52227588 转 307 (总编室)

010-68589540 (读者服务部) 010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978-7-5047-5232-1/H·0121

开 本 710mm×1000mm 1/16 版 次 2015 年 1 月第 1 版

印 张 13.75 印 次 2015 年 1 月第 1 次印刷

字 数 166 千字 定 价 32.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

序 言

演讲致富的秘密

对于演讲，各界人士的说法基本上是统一的，不一样的地方在于大家是通过不同角度来看待同样的一个问题。当然，即使是角度不同，它带给人们的影响都是一样受到肯定的，即应积极地看待这种技能。

演讲就是一个人站出来面对一群人，通过各种方式让他们接受演讲者的思想，愿意听他说话，明白和相信他所说的，愿意对他说出心里话，接受他的引导并有所行动。定义很简单，但是，真正能够做到谈话潇洒自如，或者让人如沐春风，或者澎湃激昂等令人非常受感染就不简单了。

这是一个魅力展现的时代！不要小看了一个“讲”字，演讲非常能显示一个人的魅力。演讲是一门语言艺术，它的主要形式是“讲”，即运用有声语言并追求言辞的表现力和声音的感染力；同时还要辅之以“演”，即运用面部表情、手势动作、身体姿态乃至一切可以理解的态势语言，使讲话“艺术化”起来，从而产生一种特殊的艺术魅力。



然而，并不是每个人都是演讲的高手，你是否有过这样的困惑：
私下聊天滔滔不绝，但一上台大脑就一片空白；
工作中干得多，说得少，结果会干的不如会说的得到的回报多；
汇报工作、向客户演示时不能很好地组织语言；
陷入了不敢说、不去说、不会说的郁闷中；
上台后不知先说什么，后说什么，把自己都搞乱了；
想提高口才，也曾看过书、听过课，可效果不大；
虽然敢说，但听众的反馈效果不好；
.....

美国著名的演讲理论家、成人教育家戴尔·卡耐基有一句话是这样说的：“一个人的成功大约有 15% 取决于知识和技术，85% 取决于人类工程——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”这里所提到的“85%”的能力，其实就是指语言表达的能力，简单地说就是口才。

口才是人们生活中不容忽视的关键。虽然那些一说话就滔滔不绝、满嘴“跑火车”的人并不怎么受人们欢迎，但毫无疑问，只要人们之间有交往，口才的重要性就不容忽视。这从人们生活中的一件小事就可以看出：即便是最亲近的人之间，有时候也会因为一句话说得不到位而引起轩然大波。至于朋友之间、同事之间，甚至是初次见面的陌生人之间，因为一句话说得不到位而引起误会甚至矛盾的，更是不在少数。

口才好的人，朋友就会多。朋友多的人，做事就容易成功，因为有困难的时候，朋友会帮忙。所以我们会发现，现实生活中的成

功者，普遍都有一副好口才。当然，好口才并不一定就是口吐莲花，能够把一件复杂烦琐的事情用最简单清晰的话说出来，让对方一听就懂，一听就感兴趣，这就是好口才。

对于那些想要获得人生成功的人来说，尤其需要重视口才的作用。因为无论你做什么，要想成功就必须与人打交道，哪怕你是闷头做研发的技术人员，甚至是纯粹的科研人员，最终在解说或者推广你的研发成果的时候，仍免不了要与人打交道。

对创业者来说，口才的重要性更是不言而喻。“三寸不烂之舌，长于百万之师。”在创业的过程中，对于如何说服投资方给你投资，如何说服员工卖力工作，如何在第一次见客户时就给对方留下深刻的印象，如何说服客户和你合作，口才都发挥着极其重要的作用。

从某种程度上可以说，在当今这个时代，“口才”就是“钱财”。

第一章 演讲是每一个人最重要的技能	1
第一节 成功的人都是善于演讲的人	1
1. 名人口中的公众演讲	2
2. 你知道什么是公众演讲	3
第二节 为什么大多数人不会演讲	4
1. 心理紧张	4
2. 语言乏力	4
3. 表达单一	5
4. 思路不清	5
5. 材料不全	6
6. 拙于修辞	6
第三节 现实的困惑:会干的不如会说的	6
1. 公众演讲改变了很多人的命运	6
2. 公众演讲可以倍增收入	9
3. 公众演讲是出人头地的捷径	10
第四节 当众演讲的学习策略与方法	11
1. 一个原则:坚持	11
2. 两大模块:心理素质、演讲内容	12
3. 三个步骤:背稿、半脱稿、全脱稿	14



4. 四种方法：看书、看碟、听讲座、参加演讲特训班	15
第二章 成功的演讲始于充分的准备	18
第一节 良好的精神状态	18
1. 上台前的自信	19
2. 保持热情	20
3. 言行一致	21
第二节 心理上的充分准备	23
1. 心理暗示的意义	24
2. 心理暗示的学习态度确认	26
3. 心理暗示的学习宣誓	27
第三节 控制紧张，闪亮登场	28
1. 认识紧张情绪	28
2. 紧张产生的原因	30
3. 克服紧张训练	34
第三章 演讲的基本功训练	39
第一节 逻辑思维训练	39
1. 预热头脑	39
2. 有话可说的四种思维方式	44
3. 快语语智训练法	46
第二节 语音训练	48
1. 呼吸的方法	49
2. 发音技巧	50
3. 节奏	51

4. 变声传神	54
第三节 态势语训练	56
1. 眼神的训练	59
2. 手势的训练	60
3. 态势语的原则	65
第四节 演讲基本功：口语表达训练	65
1. 发声训练：力度、响度、共鸣	66
2. 正音训练：方音辨正、绕口令、活舌操	68
3. 朗读式训练法	72
4. 梯级陈述训练法	74
第四章 演讲口才技巧训练	75
第一节 口才练习八法	75
1. 速读法	75
2. 背诵法	76
3. 练声法	76
4. 复述法	77
5. 模仿法	77
6. 描述法	78
7. 角色扮演法	79
8. 讲故事法	79
第二节 你真的把话讲清楚了吗	81
1. 演讲时要用短句	81
2. 一次只说一件事	82



3. 语言不好没关系,但要讲得真实	83
4. 多用定义,少用推理	84
第三节 完美的口才离不开互动	85
1. 不要一个人唱独角戏	85
2. 问得好,才能答得好	87
3. 讲话内容要随着听众调整	91
第四节 要想会说先要会听	93
1. 最会说的人,也是最会“倾听”的人	93
2. 善于倾听的三种方法	96
3. 专注聆听,让对方向你敞开心扉	97
4. 给听众留出想象的空间	101
第五节 打造你的魅力口才	105
1. 口才只是形式,人更在意真诚	105
2. 内向者也能练出好口才	107
3. 关联效应	109
4. 懂得分享	110
5. 一切都是练出来的	119
第五章 演讲内容的组织与准备	122
第一节 演讲主题与演讲稿的设计	122
1. 根据听众需求来设计演讲稿	122
2. 演讲主题要明确	123
3. 演讲标题要有吸引力	123
4. 题目要“新”,题材要“精”	125

第二节 演讲稿的谋篇布局	126
1. 开头：百花齐放、因人制宜	126
2. 结尾：可长可短、力避拖沓	127
3. 写稿：盘点自身、列表取舍	127
4. 提高文采：处处留心、咀嚼背诵	128
第三节 如何组织一次演讲	128
1. 明确目的	129
2. 确定内容与方式	129
3. 确定时间与地点	129
4. 组织听众	129
5. 讲台布置	129
6. 选定主持人	130
7. 演讲评判，回顾总结	130
第六章 提升演讲内容价值和说服力	131
第一节 塑造内容的价值	131
1. 上台演讲，与听众建立信赖感	131
2. 塑造人物形象	134
3. 塑造内容价值	135
第二节 主持人的口才艺术	136
1. 主持人如何做开场介绍	137
2. 主持人的语言特点	137
3. 主持人的语言技巧	138
第三节 没人喜欢说教，但却喜欢听故事	139



1. 口才的最高境界是幽默	140
2. 讲故事、说笑话培养你的幽默感	144
3. 讲故事、说笑话的技巧	148
第四节 如何让听众信服	148
1. 找出听众的问题、需求和渴望	149
2. 回答听众最关心的五个问题	150
3. 因势利导，激发共鸣	152
4. 描绘未来而不是谈论现在	153
第五节 利用展示品来辅助演讲	155
1. 借助展示品提升演讲说服力	155
2. 运用展示品的五个关键	156
第七章 当众演讲与沟通场景	158
第一节 酒宴致辞	158
1. 开业致辞：简短、热烈	158
2. 剪彩仪式：发言庆祝、喜庆	159
3. 签字仪式：表决心、展望未来	161
4. 答谢仪式：表示衷心感谢	162
第二节 欢迎与欢送	163
1. 致欢迎词	163
2. 致欢送词	165
第三节 竞职演讲	166
1. 对自己条件的介绍	166
2. 对自己能力的介绍	167

3. 对未来工作的预想	168
第四节 汇报演讲	171
1. 目标明确	172
2. 能简能详	172
3. 条理清楚	172
4. 多种形态	172
5. 数据准确	173
第五节 说服性沟通	174
1. 与客户沟通	174
2. 与下属面对面的沟通	174
3. 动员号召时的沟通	175
第六节 主持会议时的演讲工作	175
1. 参加新闻发布会的特殊要求	175
2. 有效应对会议场上的特殊事件	176
3. 魅力回答：如何答记者问	178
第七节 即兴演讲	179
1. 即兴演讲如何选择合适话题	180
2. 即兴演讲的技巧训练	181
3. 电台、电视台脱口秀	182
第八章 职场口才与沟通技巧	188
第一节 “电话如面谈”，注意职场电话沟通方式	188
1. 打电话的口才技巧	190
2. 接电话的口才技巧	191



第二节 练好面试口才，告别职场“滞销”	192
1. 练好口才，做好自我介绍	195
2. 好口才，远离职场“滞销”	197
第三节 职场沟通的口才艺术	200
1. 与领导沟通的口才艺术	200
2. 与下属沟通的口才艺术	203

第一章

演讲是每一个人最重要的技能

第一节 成功的人都是善于演讲的人

古今中外的各界人物都是演讲的高手。马丁路德·金、林肯、里根、丘吉尔、奥巴马、俞敏洪、史玉柱、严介和、牛根生、马云，都是此中高手。

他们当中不乏政界领袖、企业领袖等各界名人。他们演讲表达思想观念的力量一直影响着今天人们的生活和工作。随着经济的发展，国内外的演讲领域都得到了充分的肯定。

虽然我国大多数高校还没有开设演讲口才这门专业课程，但很多部门和单位都已开展了演讲方面的培训。例如单位的领导竞聘、相关的演讲比赛等，都在无形中让更多的人意识到演讲的重要性并调动了他们学习演讲的积极性。

陈小姐刚进公司不久，就碰到人力资源部组织新员工参加演讲比赛，演讲的主题是“如何成为一名优秀员工”，但她没有勇气去参



赛。后来陈小姐发现，这次比赛的获奖者最后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，由于陈小姐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，上司就推荐了陈小姐。竞聘中，笔试这一关，陈小姐的成绩很优异，但在竞选演讲这一关，陈小姐却表现得很差劲，手中拿着一篇稿子在读，还读得面红耳赤，结果可想而知了。

事后，上司对陈小姐说：“平时你挺会说的嘛，怎么在台上讲话时，就变成另一个人了呢？”

这件事给陈小姐的打击可不小，从这以后，她就开始报名参加培训。最终，陈小姐无论是台上还是台下都表现得很精彩，职位很快就得到了提升。

所以说，当众演讲这一技能才是职场人士晋升必备的条件之一。不仅仅是在职场中，在工作和生活的方方面面，演讲对于每一个人都非常重要。有些人在台下说得挺好的，在台上就不行了；而那些在台上说得头头是道的人，在台下也同样出彩。

1. 名人口中的公众演讲

中国近代女革命家秋瑾曾经说：“要想改变人的思想和观念，非演讲不可。”

中国古文化《周易·系辞上》：“鼓天下之动者，存乎辞。”也就是说，推动社会进步和国家前进，都需要依靠演说的力量。

诸葛亮舌战群儒，靠的也是演说的力量！

美国总统尼克松曾经说：“如果重进大学，我会首先学好演讲和说服这两门课！”

对于演讲，各界人士的说法基本上是统一的。不一样的地方在于大家是通过不同角度来看待同样的一个问题。当然，即使是角度不同，他们带给人们的影响都是一样的，即应积极地看待这种技能。

演讲如此重要，那么到底什么是公众演讲呢？

2. 你知道什么是公众演讲

公众演讲就是一个人站出来面对一群人，怎样做能够让他们接受他、愿意听他说话、明白和相信他所说的、愿意对他说出心里话和接受他的引导而有所行动。定义很简单，但是，真正能够做到谈话潇洒自如，或者让人如沐春风，或者澎湃激昂、非常受感染的就不简单了。

这是一个魅力展现的时代！不要小看了一个“讲”字，公众演讲非常能显示一个人的魅力。演讲是一门语言艺术，它的主要形式是“讲”，即运用有声语言并追求言辞的表现力和声音的感染力，同时还要辅之以“演”，即运用面部表情、手势动作、身体姿态乃至一切可以使人理解的态势语言，使讲话“艺术化”起来，从而产生一种特殊的艺术魅力。

随着社会的发展，演讲被越来越多的人认可和接受，并被广泛用于各个领域，从而产生了深远的影响。对此，我深有体会。演讲不仅改变了我性格的缺陷，更让我的收入呈几何倍数增长。