

金师起点·新演说书系

引爆演说

缔造完美演讲力

陈志松
著

打造高端演说，突破命运格局
富有激情和说服力的演说从这里开始

马云、马化腾
等多位大咖重磅推荐

新晋演说家
陈志松导师倾力力作

中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS



非外借

引爆演说

缔造完美演讲力

陈志松 著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

引爆演说：缔造完美演讲力 / 陈志松著. —北京：中国财富出版社，2017. 4
(金师起点·新演说书系)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 6449 - 2

I. ①引… II. ①陈… 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 (2017) 第 081440 号

策划编辑 宋 宇

责任编辑 王 波 李晓奇

责任印制 何崇杭 石 雷

责任校对 孙会香 张营营

责任发行 张红燕

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 - 52227588 转 2048/2028 (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 - 6449 - 2/H · 0149

开 本 710mm × 1000mm 1/16

版 次 2017 年 6 月第 1 版

印 张 14.5

印 次 2017 年 6 月第 1 次印刷

字 数 208 千字

定 价 45.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

序 言

当今社会科技日新月异、竞争日益激烈，作为新时代的人们，要想在学习和工作中有所成就，就必须对自己提出更高的要求，不断强化自我、修炼自我。我们在与人交往中，一个很重要的手段便是口语交际能力，即流利的口才；我们在与公众媒体打交道的时候，一个很重要的过程就是需要进行演说。口才和演说既是一个人自身能力的重要体现，同时也是一个人能力的外在表现形式，二者缺一不可，相辅相成。如何拥有一副流利的口才，如何提高自己的公众演说能力，在现代人际交往中显得尤为重要。

演说的重要性，古人早已知晓，并且甚为重视。早在我国春秋战国时期，演说风气已非常盛行，如孔子周游列国时始终不忘宣传儒家以德治国的政治理念；孟子继承孔子学说，积极在各诸侯国中宣传“行仁政”和“民贵君轻”的儒家思想；苏秦和张仪的合纵连横之策更是在战国七雄中发挥着重要作用；等等。这些能言善辩之士，实际上就是一些很了不起的演说家。他们那一篇篇流传于世的文章，便是这些演说家的演说辞或交辩辞。在古希腊和古罗马时期，更是涌现了很多能言善辩之士，如苏格拉底、柏拉图、亚里士多德、梭伦等。我国古代文学评论家刘勰认为：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。”法兰西第一帝国的



缔造者拿破仑说过：“一条舌头，能抵三千毛瑟枪。”由此可见，演说对于一个人、一个企业、一个国家来说有多么重要。

然而，并不是每个人都是演说的高手，你是否有过这样的困惑：

私下聊天滔滔不绝，但一上台大脑一片空白；

工作中干得多，说得少，结果会干的不如会说的；

汇报工作、向客户演示时不能很好地组织语言；

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，但听众反馈效果不好；

陷入了不敢说，不去说，不会说的郁闷中。

美国著名的演说理论家、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%取决于知识和技能，85%取决于有效沟通——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，简单的说就是口才。

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例子，更是比比皆是。

口才好的人，朋友往往就多；朋友多的人，做事就容易成功。所以我们会发现，现实生活中的成功者，一般都有一副好口才。当然，好口才并不一定就是口吐莲花，只要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，哪怕你是闷头搞研发的技术人

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，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，这当中口才都发挥着极其重要的作用。

甚至在某种程度上可以这么说，在现在这个时代，“口才”就是“钱财”。

陈志松

2017年4月10日

目 录

第一章 为什么每个人都得学公众演说	1
第一节 如何给“公众演说”下定义	1
1. 名人口中的公众演说	1
2. 什么是公众演说	2
3. 演说失败的原因	3
4. 公众演说的学习策略	5
第二节 演说能力强的标志	9
1. 演说能力强的标志之一：有胆有识	9
2. 演说能力强的标志之二：声情并茂	10
3. 演说能力强的标志之三：好听好记	11
第三节 演说者的职业形象	13
1. 登台亮相	13
2. 自我介绍	14
第四节 良好的精神状态	15
1. 上台前的自信	15
2. 保持热情	17
3. 言行一致	18

19	第五节 心理上的充分准备
20	1. 心理暗示的意义
21	2. 心理暗示的学习态度确认
21	3. 心理暗示的学习宣誓
22	第六节 演说的终极目标
22	1. 演说的四大目的
22	2. 演说者的三种境界
23	3. 自我确认
25	第二章 公众演说，从心开始
25	第一节 突破自我，克服恐惧心理
26	1. 产生演说恐惧心理的原因
28	2. 如何应对演说时的恐惧心理
30	第二节 培养自信，让演说更富有力量
30	1. 如何培养信心，培养情绪
31	2. 怎样建立自信
34	第三节 心理暗示，始终保持积极心态
35	1. 心理模拟训练——暗示的力量
37	2. 正面自我暗示
38	第四节 善于借鉴，借他人经验助自己成功
38	1. 不存在天生的演说艺术家
39	2. 如何借鉴他人公众讲话的经验
41	第三章 演说的基本功训练
41	第一节 逻辑思维训练
41	1. 预热头脑
45	2. 有话可说的四种思维方式

3. 快语语智训练法	48
第二节 语音训练	49
1. 呼吸的方法	51
2. 发音技巧	51
3. 节奏	52
4. 变声传神	55
第三节 态势语训练	57
1. 眼神的训练	59
2. 手势的训练	60
3. 态势语的原则	64
第四节 口语表达训练	64
1. 发音训练：练气、练声、练吐字	65
2. 正音训练：方音辨正、绕口令、活舌操	67
3. 朗读式训练法	70
4. 梯级陈述训练法	72
第五节 演说练习八法	72
1. 速读法	73
2. 背诵法	73
3. 练声法	73
4. 复述法	74
5. 模仿法	74
6. 描述法	75
7. 角色扮演法	76
8. 讲故事法	76
第四章 内容的组织与准备	79
第一节 演说主题与演说稿的设计	79

1. 根据听众需求来设计演说稿	79
2. 演说主题要明确	80
3. 演说标题要有吸引力	80
4. 题目要“新”，题材要“精”	81
第二节 演说稿的谋篇布局	82
1. 开头：百花齐放、因人制宜	83
2. 结尾：可长可短、力避拖沓	83
3. 写稿：盘点自身、列表取舍	84
4. 提高文采：处处留心、咀嚼背诵	84
第三节 如何组织一次演说	85
1. 明确目的	85
2. 确定内容与方式	85
3. 确定时间与地点	85
4. 组织听众	85
5. 讲台布置	86
6. 选定主持人	86
7. 演说评判，回顾总结	86
第四节 演说活动中的问题及解决办法	86
1. 如何消除恐惧	88
2. 如何面对质疑	88
3. 如何展现自信	88
4. 如何学习普通话	88
5. 如何搞好心理暗示	88
6. 如何推销自己	88
第五章 提升内容价值和说服力	89
第一节 塑造内容价值	89

1. 上台演说，与听众建立信赖感	89
2. 塑造人物形象	92
3. 塑造内容价值	93
第二节 出色的主持人，为你的演说增色	94
1. 别让主持人破坏了你的形象	94
2. 主持人如何做好演说的介绍	94
3. 演说者的语言特点	95
4. 演说者的语言技巧	96
第三节 人们不喜欢说教，但却喜欢听故事	96
1. 演说的最高境界是幽默	97
2. 讲故事、说笑话培养你的幽默感	99
3. 讲故事、说笑话的技巧	101
第四节 如何让听众信服你所说的话	102
1. 找出听众的问题、需求和渴望	103
2. 回答听众最关心的五个问题	104
3. 因势利导，激发共鸣	105
4. 描绘未来而不是谈论现在	106
第五节 利用展示品来辅助演说	108
1. 借助展示品提升演说说服力	108
2. 运用展示品的五个关键	109
第六章 公众演说场景	111
第一节 酒宴致辞	111
1. 开业：致辞简短、热烈	111
2. 剪彩：发言简短、喜庆	112
3. 签字仪式：表决心、展望未来	114
4. 答谢仪式：表示衷心感谢	114

115	第二节 欢迎与欢送	115
115	1. 欢迎词	115
117	2. 欢送词	117
118	第三节 竞聘演说	118
118	1. 对自己条件的介绍	118
119	2. 对自己能力的认识	119
120	3. 对未来工作的预想	120
122	第四节 汇报演说	122
123	1. 目标明确	123
123	2. 能简能详	123
123	3. 条理清楚	123
124	4. 多种形态	124
124	5. 数据准确	124
125	第五节 说服演说	125
125	1. 与客户沟通时的演说	125
125	2. 与下属面谈时的演说	125
126	3. 动员号召时的演说	126
126	4. 批评或道歉时的演说	126
127	第六节 主持会议时的演说	127
127	1. 参加新闻发布会的特殊要求	127
128	2. 有效应对会议场上的特殊事件	128
130	3. 如何答记者问	130
131	第七节 即兴演说	131
131	1. 即兴演说如何选择合适话题	131
132	2. 即兴演说的技巧训练	132
133	3. 电台、电视台脱口秀	133

第七章 职场演说与沟通技巧	135
第一节 “电话如面谈”，接打电话礼仪	135
1. 打电话的礼仪规范	135
2. 接电话的礼仪规范	136
第二节 餐桌上的礼仪演说	137
1. 请客吃饭的礼仪	138
2. 餐桌交谈的礼仪	139
第三节 练好面试演说，告别职场“滞销”	141
1. 告别入错行，了解职场需求	142
2. 远离职场“滞销”，学会四种能力	144
第四节 办公室职员沟通的艺术	145
1. 下属如何与领导沟通	145
2. 把话说得动听，给领导留下好印象	146
3. 领导找部下谈话的公关演说	147
4. 认真解决下属之间的冲突	149
5. 调动部下工作积极性的说话技巧	150
第五节 建立融洽的同事关系	151
1. 同事之间的交谈	151
2. 建立融洽的同事关系	153
第八章 把握关键，提升演说水平	157
第一节 你真的把话讲清楚了吗	157
1. 演说时要用短句	157
2. 一次只说一件事	158
3. 语言不好没关系，但要讲得真实	159
4. 多用定义，少用推理	160

第二节 完美的演说离不开互动	161
1. 不要一个人唱独角戏	161
2. 问得好，才能答得好	163
3. 讲话内容要随着听众调整	165
第三节 听“音”才能辨“位”，成功的演说从倾听开始	167
1. 读人要读心，读心要“倾听”	167
2. 倾听讲话者的三种方法	169
3. 专注聆听，让对方向你敞开心扉	170
4. 给听众留出想象的空间	174
第四节 打造你的魅力演说	177
1. 演说只是形式，真诚才有内涵	177
2. 内向者也能练出优秀的演说	178
3. 关联效应	180
4. 懂得分享	181
5. 一切都是练出来的	188
第九章 他山之石可以攻玉，解读世界一流的演说稿	191
第一节 奥巴马的竞选演说	191
1. 解读奥巴马的竞选演说	191
2. 剖析奥巴马的就职演说	194
第二节 麦凯恩的败选演说	201
1. 败选演讲也精彩	202
2. 分析麦凯恩的败选演说稿	204
第三节 比尔·盖茨的毕业演说	205
1. 比尔·盖茨在哈佛的毕业演说	205
2. 为何要跟名人学演说	214

第一章

为什么每个人都得学公众演说

“冰冻三尺，非一日之寒。”出色的演说，是经过长期的积累和系统的训练才形成的。如果把演说比作一朵奇葩，那么，一个人的知识、能力、思想、品德和毅力就是它扎根的沃土。

崇高的思想、渊博的知识、远见的卓识以及一定的记忆能力、较强的应变能力、持之以恒的毅力，这些就如高楼大厦之地基，需要我们不断地学习、积累，为演说的成长打下坚实的基础。

第一节 如何给“公众演说”下定义

无论你将来的要成为一名政治精英，一家公司的总裁，还是任何一个组织的领导者，拥有超强的公众演说能力，在最短的时间影响到最多的人，是你成功立足现代社会，快速超越他人，获取成功的必备技能！

1. 名人口中的公众演说

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》云：“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，我会首先学好演说和说服这两门课！”

口才魔法师张海翔认为：演说就是一项个人技能，是可以通过训练来提升的；演说是传递信息的一种方式，是可以被设计的；演说是一种营销，要么销售观念、思想，要么销售一种产品。

对于演说，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一个问题的。虽然角度不同，但我们可以感受到，他们都是以一种积极的心态来看待这种技能的。

2. 什么是公众演说

学习公众演说的理由有很多：主持会议需要演说；商务谈判需要演说；接受采访需要演说；管理员工需要演说；凝聚人心需要演说；化解矛盾需要演说；宣传动员需要演说；改革创新需要演说……

那究竟什么是公众演说？公众演说，就是一个人站出来面对一群人，通过说些话让听众接受他、愿意听他讲话，明白和相信他所说的，并且愿意对他说出心里话，最终接受他的引导而产生某些行动。但是，真正要做到谈话潇洒自如，并且让听众感觉如沐春风，或者澎湃激昂，觉得非常受感染，这就不简单了。

这是一个展现魅力的时代！公众演说非常能显示一个人的魅力。演说是一门语言艺术，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。

随着社会的发展，演说被越来越多的人认可和接受，并被广泛应用于

各个领域，从而产生了深远的影响。

3. 演说失败的原因

据说曾经有观众“夸”某演说者说：“你的演说太‘感’人了，不过，不是感动了别人，而是‘赶’跑了别人。”为什么有些人的公众演说就没有杀伤力呢？原因归纳为以下几种情况。

(1) 心理方面

一种情况是演说者自己心理素质太差，一站起来说话就两腿哆嗦，紧张得不得了，不但言不由衷，甚至丑态百出。曾经有位领导，在公众面前即兴讲话，由于太怯场，大脑一时短路，竟然如此“谦虚”地说：“大家好！本人文化水平不高，口才不好，说话有时像羊拉屎，可能不符合大家的口味，希望大家多多原谅。”

另一种情况是演说者没有把握好听众的心理，他不是说听众想听的话，而是说自己想说的话。比如过分吹嘘自己，吹嘘当年他是如何如何的厉害；或者自以为是，以命令和指责的口气说话。在整个演说中，他对听众的呼声充耳不闻，对听众的反应视而不见，只管讲他自己的。结果，台上的人“喜气洋洋”，台下的人“怒气冲冲”，整个场面“死气沉沉”。

(2) 语音语调方面

语音语调方面又有什么问题呢？例如：语调过于平直，没有抑扬顿挫，激发不起听众的兴趣；语速没有快慢，听众也不会怦然心跳；声音偏小，演说缺少震撼力和穿透力，这也难怪有名家说，演说缺少了激情和抒情，再好的内容都是花瓶；更有甚者，在演说中还带大量的口头禅“这个嘛”“哪个啊”，让听众非常厌烦。

另外，也有演说者由于紧张，说话老是卡壳，听众都替他难受；也有演说者把普通话说成“不通话”，让听众练听力；等等。