

超**级**演说**力**

从零开始，让你也成为一名演说高手

韩德智 李雄 陈峰◎著

为大众量身定制的 演讲实用指导用书

演讲能力并非是某人或者某一类人的专利，而是后天学习的结果，只要掌握了演讲的核心秘诀，你就能在众人面前侃侃而谈，从容展现自己的风采。

抛 弃 演 讲 套 路 塑 造 全 新 自 我

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

超级演说力

从零开始，让你也成为一名演说高手

韩德智 李雄 陈峰 著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

作为人类的一种社会实践活动,演讲是综合能力的体现,更是我们练就口才的重要组成部分。任何人,只要你努力学习,都能够在演讲台上大放光彩。

本书是一本轻松易学的演说实用指导用书,指导广大读者如何提升演说技能。即便你对演说一窍不通,但通过学习本书,你也能成为一名演说高手。本书可以帮助你从零学起,从入门到提升,进而真正掌握演说这门艺术。

图书在版编目(CIP)数据

超级演说力 / 韩德智, 李雄, 陈峰著. —北京: 中国纺织出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5180-4409-2

I. ①I… II. ①韩… ②李… ③陈… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第302917号

责任编辑: 闫 星 特约编辑: 李 杨 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http: //weibo.com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年12月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 14

字数: 178千字 定价: 36.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言

在我们的日常生活中，人与人之间交流最多的途径就是语言。我们每天都要说话，而一个人的说话能力如何，直接关系到他的事业、人际关系，乃至一生幸福。一个深谙说话艺术的人，必定充满智慧，谁掌握了说话艺术，谁就拿到了通向成功的通行证。在生活中，我们经常需要发表讲话，因此演说能力的训练在现代社会中就成为我们口才学习的重要部分。

的确，在我们的现实生活中，无论你是身居要职的国家公职人员，还是奋斗在市场一线的公司职员，你都离不开劝服和鼓舞他人，也就是需要在公共场合说话，这就是演讲。

演讲，又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。

我们每个人都向往言之有物、言之有力的演讲境界，这个境界是否有捷径可以达到呢？其实，一切都是有章可循的，演讲也一样。只要培养正确的心态，遵循一定的训练方法和规律，就一定能够取得你想要的演讲效果。

首先，演讲不打无准备的战斗。

要想完美地施展自己的口才，做一次成功的演讲，就事先必须有所准备。演讲前，对于听众的需求分析、演讲主题、内容、结构等方面，我们要么构想出，要么付之于笔端，才能有备无患。只有做足准备，才能在演讲的时候口吐莲花、娓娓道来。

其次，我们要克服恐惧和紧张。

无论是身经百战的演讲大师还是最初面临听众的普通人，我们总会经历到一些恐惧，一些震击，一些精神上的紧张，这是正常的。对此，卡耐基提出：只有一个人能够治疗你的恐惧和紧张，那就是你自己。所以，演说中，你要让



自己表现得勇敢，看起来本来就是勇士，然后运用这一意志达到目标，那么勇气就会逐渐取代恐惧感。

再次，我们要把感情和热情带到演讲中。

演讲大师卡耐基说，一个人，只有对自己的题目充满热情，是真心所想，才能有如此真实的表现。在演说中，在描述某个事件时，你的动作和情感越丰富，就越能让听众产生深刻的印象。如果你讲演不能用高度的热情来叙述，那么，即便你讲演得再细致，也是起不到任何作用的。相反，如果能够有效运用自己的声音魅力让你自己说话如音乐般美妙，充满高低有致、抑扬顿挫的节奏感，就一定能为自己的口才效果增色不少。

最后，你必须要有超强的应变能力和把控全局的能力。

在某些公共场合演讲，会因为各种原因而出现意外状况，此时面对演讲中的突发状况，更需要我们调整好心态，及时找到应变的方法。

可能一些人会说，自己天生生性木讷、不善表达，但其实，演讲能力并非是某人或者某一类人的专利，而是后天学习的结果。只要你掌握了演讲的核心秘诀，你就能在众人面前侃侃而谈，从而展现出自己的风采。而本书就是一本专门为大众量身定制的演讲实用指导用书，并且，本书配以恰当、有趣、生动的案例，简单易学，掌握了这些演说技巧，能为你的事业加油，为你的人生增砖添瓦，能让你获得越来越广泛的成功资源。

编著者

2017年4月

目录

第01章 从零开始，打好基础是做好精彩演讲的前提→001

发言权来自于充足的调查和研究→002

根据演讲类型，开口前先定好演说的基调→004

要打动人心，先要修炼出你的领袖气质→007

开口前先打个腹稿→009

演讲主题如何提炼和拟定→012

第02章 说好开场白，好的开场是成功的一半→015

一开口就要调动听众的兴趣→016

经典式开场，快速阐明观点→018

故事式开头法抓住听众的注意力→021

运用幽默的力量让开场别开生面→023

演讲中要避开的两类开场方式→025

第03章 凤头豹尾，在最精彩的地方结尾能让听众回味无穷→027

有始有终，演讲不能虎头蛇尾→028

演讲中的结尾时机如何选择→030

在结尾提出问题，以此发人深省→033

幽默式结尾方法让听众留下愉快回忆→035

提出希望，激发听众采取行动→037



第04章 大胆开口，培养当众演讲的勇气和信心→041

演说中的恐惧从何而来→042

别害怕，演讲有点紧张很正常→044

在日常生活中积累自信心→046

把结果看得太重，反而会加剧紧张→048

上台演讲前做一些放松身心的活动→050

第05章 因地制宜，不同类型的演讲有不同的说话技巧→053

获奖致辞会上该如何发言→054

如何演说欢送词才到位→055

竞职演讲一定要展现实力→058

就职演讲如何说才鼓舞人心→060

祝酒词如何说才能炒热气氛→063

第06章 掷地有声、富于变化：演讲的发声能力训练→067

音量：演讲时要掷地有声才能底气十足→068

语调：用抑扬顿挫的语调来强化表现力→070

感情色彩：在你的演讲中注入情感→073

用微笑展现你的平易与友善→075

眼神：适时与听众进行眼神交流→077

语速：轻重缓慢适宜，掷地有声→079

第07章 演讲的表达能力训练：演说的语言要言之有物、有血有肉→083

博闻多识，才能旁征博引→084

具备过硬的语言知识，开口才能言之有物→086

演讲语言要言简意赅，字字珠玑→088



绕口令让你练就准确的发音→090

勤做活舌操让你口齿伶俐→093

第08章 演讲的逻辑思维训练：演讲的内容要条理清晰、层次分明→095

全局把握，对演讲进行整体构思→096

把话说到点子上，切忌兜圈子→098

演讲的内容要充实，切忌形式主义→100

曲径通幽，戏剧化地开展演说内容→103

巧妙铺垫，营造出让听众乐于听下去的演讲氛围→105

第09章 演讲中的修辞运用让演说气势磅礴、妙趣横生→109

借用比喻来说明道理→110

善用排比营造气势→112

运用对照和对偶能凸显观点→114

用好夸张能让语气更强烈→116

数字让你的演说语言更有说服力→118

第10章 演讲中的神态动作，将协调的肢体语言带到演讲中→121

了解演讲中的四类手势→122

将协调的肢体语言运用到你的演说中→124

观察视线变化来了解听众心理→126

庄重的演说场合，表情严肃增添你的话语分量→128

挺直腰板说话，营造更强大的心理气场→130

能“演”还要会“说”，多说感性的话→132



第11章 有说有笑，演讲中的幽默让你瞬间俘获听众的心→135

活跃演讲氛围，幽默必不可少→136

反客为主，幽默化解演讲不利因素→138

演讲中的幽默更要言之有物→140

幽默渗透，让听众回味无穷→142

第12章 赞同有道，批评有度，演讲中赢得赞同和批评他人的说话技巧→147

演讲开始就要赢得听众的赞同→148

演讲要因地制宜，因人而异→150

不要总是试图赢了听众→153

敢于表达和向听众提出要求→155

投其所好，从听众感兴趣的话题开始说起→157

谈谈自己的私事，拉近和听众的心理距离→159

第13章 赞美有方，演讲中赞美他人的技巧→163

用心赞美听众，博得好感→164

适时送出一顶高帽子让听众喜不自胜→166

发现听众的优点，及时赞美→168

运用赞美鼓励听众采取行动→170

第14章 打动听众，演讲中赢得他人合作的说话技巧→173

学会有效地控制演讲时间→174

站在听众的立场说话更易获得认同→176

语言要有感染力，才能打动听众→179

用开放性问题引导听众参与→181

掌握几点吸引听众注意力的技巧→183



以身作则，号召听众采取行动→186

第15章 即兴演说，脱稿演讲最能展现你的综合实力→189

适时脱稿，让你的讲话引人入胜→190

即兴演说要有快速组织语言的能力→192

即兴演说要充满新意→195

即兴演说中要注意的表达技巧→196

第16章 临场发挥，要始终具备临危不乱的应变能力→199

意外冷场，该如何重新扭转→200

把你的想法和观点生动地勾勒出来→202

演说中因为忘词突然卡壳了怎么办→204

遇到听众提出反对意见，如何应对→206

演讲中说错话怎么补救→208

某些窘态不妨戏谑一下，舒缓气氛→211

参考文献→214



第 01 章

从零开始，打好基础是做好精彩演讲的前提

我们常说，磨刀不误砍柴工，这告诉我们，做任何事都要注重做足准备工作。对于演讲来说，我们也不可以在毫无准备的情况下登台讲话，如果一点准备工作都不做，那么，在讲话过程中出现的一些阻滞会让我们手足无措，相反，打好基础、做足准备工作是能有效改善和避免这一状况的，能帮助我们事先发现和找到解决问题的办法，让演讲更流畅。



发言权来自于充足的调查和研究

生活中，人们常说：“没有调查就没有发言权”。人们都愿意听到那些真实的言论和见解，对于演说来说，它是一门语言的艺术，但这并不意味着演讲就能信口开河，相反，我们要达到的演讲目的就是让听众信服。要做到让我们的演讲语言言之有物，我们就要做到在演讲前做好准备工作。另外，在确定了演讲的主题后，如果你能在主题的指导下，做一些有针对性的调查工作，不仅能帮助我们找到演讲时所要用到的演讲材料、更好地撰写演讲稿，最重要的是，还能帮助我们了解讲话的场景、听众、背景等方面的信息，这有助于我们选择适宜的讲话方式，改善讲话效果。

在钱钟书先生的小说《围城》中，主人公方鸿渐，他留洋回国后，家乡的一所学校请他去给学生们做一次演讲。而这位方先生实际上肚中并没多少墨水，只是挂个留学生的虚名而已，但却因为面子问题而不好推辞。

演讲的头一天晚上，他准备查找一些资料的，但却因为看书时睡着了。就这样，第二天演讲时，为了应付，便大谈自己熟悉的有关鸦片与妓女的话题，弄得在场的人都很尴尬，他自己也因此而臭名远扬。

这里，方鸿渐为什么出尽了洋相？很明显是准备不充分，不但没有做好充分的调查工作，甚至连基本的主题都没有确定，临时发挥时只好胡说一气。

我们先来看下面一个领导者的管理教训：

秦海在财务专业研究生毕业以后，应邀来到他朋友的公司担任财务总监。这是一家规模不小的网络公司，在他上任半年后，公司上司让他代表中层管理者做一次演讲。

那么，该谈些什么呢？想来想去，他还是决定谈自己的老本行。于是，他



决定对公司的账目进行一次大审查，经过调查，秦海吃惊地发现一点，原来他这家公司在这一年以来都没有盈利，那么问题出在哪里呢？

接下来，他将公司的财务人员都召集在一起，大家开了个会，经过了解，秦海才知道，原来公司总裁在网站维护上的成本投入太多。而造成这一问题的又在于公司这一方面人员的多余，很多工作，同一个员工就可以解决，但却安置了太多的闲余人员。

在了解了这些状况之后，秦海就知道如何在演讲中谈论这个问题了。演讲大会上，他还提出了一些更细致的解决方案，比如，公司员工的奖金制度应该加以调整并细化；员工的考勤制度也应该明确化……

当然，最后公司总裁采取了秦海的建议，在经过一系列的调整后，第二年的第一个月，这家公司就呈现出一片大好的发展趋势。

与第一个案例中的方鸿渐的做法不同，财务总监秦海为这次演讲进行了全方位的调查，找到了公司的财务问题，并在演讲中提出了具体的措施，自然会赢得领导的认同。

的确，任何一场演讲中，听众都有自己的想法，都是理智的，如果你希望听众能接受你的想法和观点，最好出示有力的证明、有说服力的调查数据等，也就是说，调查是演讲必须要做并且要做好的准备工作。

具体来说，你需要做到：

1. 根据演讲主题收集相关资料

一个观点，你要想说清楚、说透彻，一件事情，要想说得可信，都必须对有关事实进行调查研究，掌握充分的事实材料。这些事实材料，不但使得你的讲话内容有保证，还能增强你在说话时候的底气，而如果你不准备材料，或者缺少材料，那么，演讲时你只能勉强说，甚至根本不知从何说起，这样，你自己说得痛苦，听众也听得无趣。

许多演讲大师都是极善于调查研究的，都是经过很长时间深入基层、深入群众的调查后才发表演讲的。

2. 场景与听众情况调查

不同的听众，他们的文化背景、品位、修养都是不同的，感兴趣的话题也



会不同，因此，在你演讲前，最好收集一些关于听众的资料，以确定自己的演讲主题和说话风格以及所需要的材料。

当然，很多时候，你可能还会遇到这样的情况，当你还在轻松地欣赏主持人的讲话时，身边的人突然拍拍你的肩膀，然后微笑着对你说：“讲几句吧？”事前毫无征兆，突然他就对你说了这样的话，你都还没回过神来，就成了下一个做即兴演讲的人了。

此时，可能你马上就六神无主了，如果我们非要说什么时刻最需要我们保持平静，那么就是此刻了。此时，你可以这样：先向主席台致意，然后说上几句，这是一个缓冲的机会，然后，你可以好好讲讲与听众相关的事件，因为听众也只会对自己正在做和自己本身感兴趣，你可以从以下几个方面寻找关于即兴演讲的话题。

一是听众本身。要想让你的演说成功，就不能忽略一点，多谈谈你的听众，谈谈他们是谁，对社会做了什么贡献，当然，更不能忘记用实例来证明。

二是场合本身。你可以说说这次会议的理由，要么是表彰大会、年会、政治或爱国集会，要么是周年纪念会议等。

此外，假如你对上一位演讲人的观点或者其中一个点特别感兴趣的话，你也可以拿来详谈一番。

总之，演讲中，你的观点是否可信，在于你的论据是否可信，你的论证是否符合逻辑。这需要你列举出一些有说服力的论据，通过论证的方式，将各种方案的优劣、长短逐一比较分析，而这，都需要你做好调查工作。

根据演讲类型，开口前先定好演说的基调

生活中，我们都知道，与人沟通，都要有明确的针对性，不能拖沓冗长、让对方不明就里，其实，对于公共场合的演说来说，何尝不是如此呢？

一些人认为，演讲中的语言越是冗长、云里雾里，越是能体现自己对发



言的准备充分，越是能体现自己的语言水平。因此，有些没多少实质内容的演讲，只能反复强调，造成空话、套话泛滥，短话长说，短会开成“马拉松”会，听得让人厌烦。而实际上，讲话越短越精彩，越短越容易给人留下深刻印象。精彩的发言无须长篇大论，短小往往更精悍有力。而要做到这点，就需要我们在演讲前定好基调，掌握整个演讲的气氛。

所谓基调，即是风格、主要感情等。这一词汇对于经常参加各种演讲的人并不陌生，因为通常来说，演讲都是要达到一定的目的的。因此，我们当众讲话，就必须要有较强的针对性，这要求我们首先了解演讲的主题，尤其要考虑到听众的身份、年龄、职业、心理需求和接受习惯等。

明初，刑部主事茹太素向朱元璋上书奏言，然而，这篇文章实在是太长了，足足有万字之多，朱元璋读到六千字的时候已经不耐烦了，并说：“虚词失实、巧文乱真，朕甚厌之。自今有以繁文出入朝廷者，罪之！”于是便命人将茹太素拉上殿来，痛打了一顿板子。

茹太素被打完板子之后，朱元璋连夜找来其他臣子，让他们为自己读这篇文章，直到一万六千多字时，才知道这篇奏章到底要上奏一些什么事情，总结起来只有五件事，而可行的也只有四条而已，于是朱元璋把这些可行的事情交代下去，并对茹太素及其他臣子说，“许陈实事，不许繁文”，此奏章中只有五百来字是言之有物，以后写公文都应该吸取这个教训，并由此发布新的要求，“革新文风”，违者要治罪。

这个故事说明，“言不在多，达意则灵”。同样，我们当众讲话也要遵循这一原则，并不是越是长篇大论，越是能显示你的水平。

我国古代就追求“以少少许，胜多多许”“文约而事丰”的境界。我们一定要转变演讲风格，首先就要求在开口前就定好基调，继而让讲话短小些、精粹些，这在当今工作生活的快节奏和社会信息交流频繁的时代，更受人欢迎。那么，我们该如何做到这一点呢？

1. 把握核心问题，切中要害

当众讲话，要有一定的核心问题，因此，讲话就不能兜圈子，而要切中要害，透过现象讲本质，拨开枝节讲主流，一针见血地讲到点子上。



2.语言上的创新

能否在讲话中推陈出新，体现的就是我们的语言水平。相反，如果总是那么一副“老面孔”“老调子”，即便是真理，也会让人厌烦，我们讲话必须把真理讲出新意，让人乐于接受，引起广大听众的共鸣。

3.讲听众想听的内容

如果只讲大道理，那么，讲话便是枯燥无味的，而听者一般也会透过讲话分析和认识我们，只有生动的讲话才是吸引人的，所以我们讲话，应在内在的“神”上下功夫。这就要求我们善于抓住群众的心理，了解群众所想所盼，尽量做到你讲的正是群众想听的，从而增强内在吸引力。

4.以理服人

一般来说，我们在会议上讲话，就是要通过产生积极作用来影响听众，而做到这一点，并不是靠死命令或者说教就能起到作用的，关键是我们讲话要有说服力。通过讲话，真正说服人，真正让人口服心服。只有做到这一点，才能让听众有兴趣继续听下去。所以我们要把听众关心的内容讲清楚，不拖泥带水；把群众不明的内容要讲明，不含糊其词；把听众有抵触、有反感的内容讲透彻，不牵强附会。否则，您讲您的，人家做人家的。您例行公事讲了话，浪费时间；人家不得已而听讲，等于没听。

5.运用富有情感的语言

感染力强，效果就好。平淡无奇，死水一潭，没人爱听，大家就会指着讲话者说“没水平”。

所以，我们必须注意研究听众心理，把握讲话现场状况，从容应对局面。要善于运用富有感情的语言进行演说，或用慷慨激昂的感召，或用富有哲理的评议，或用激励的语言，扣人心弦，激人斗志，激起群众的热情，增强群众的信心。

6.提出自己的希望

演讲开始时，我们就要让听者明白你的讲话目的是什么。当然，如何提出自己的希望还体现了一个人的号召力如何，我们常听到这样的评价：“某某号召力强”“某某人有魄力”，其实，“号召力强”“有魄力”很大程度上是通



过讲话来表现的。

优秀的演讲者，往往在讲话伊始就能通过一番简短的讲话很快就把听众的心凝聚起来，将群众的力量组织起来。而也有一些演讲者，讲话讲了半天，纯粹是空洞的说教，人家根本听不进去，“不吃你那一套”，怎么会有号召力？我们应在增强“号召力”上作些研究。要通过讲话起到激励、鼓动的作用，达到演讲目的。

可见，我们若希望自己的演说内容对听者产生积极的作用，就要把握好开场基调，通过以上几种方式，让听者产生浓厚的继续听取的欲望，把握会议气氛，进而让整个会议跟着自己的思维进行下去。

要打动人心，先要修炼出你的领袖气质

心理学上，人们把这样一种人格特质——神圣的、鼓舞人心的、能预见未来、创造奇迹的天才气质称为“感召力”，亦称“领袖气质”。具有这种气质的人对别人具有吸引力并受到拥护。不得不说，这类人在公共场合发表演说，更易打动人心。要知道，这种影响力不是建立在传统的权威上，而是建立在听众对演讲者非凡才能的感知上。

因此，作为演说者，我们要想获得听众的认可，最好在日常生活中就不断修炼自己的影响力和感召力。领导者对下属的凝聚力建立在下属对其非凡才能的感知上。

小刘是一名勤奋上进的青年，到公司的三年里，他成长了不少，刚开始他只是一名普通的技术人员，整天在一线奔波，而现在，他已经晋升为一名工程部经理了，而这让很多和他同时入职的同事羡慕不已。那么，到底是什么让小刘晋升如此之快，又能得到同事们的青睐呢？

那次，公司的一个大客户因为听到了某些不实的传言而提出毁约的要求，很明显，这一要求是无理的，因为这一瑕疵只是众多产品一个细小的部分，完