

让你从此拥有高超的演讲技能

Zheyang  
Yanjiang  
Zui Geili

老泉◎编著

# 这样 演讲 最给力



哪里需要力量，哪里就有演讲

好的演讲不仅具有很强的领导力与说服力，  
同时还具有极强的感染力和影响力。

成功  
演讲沟通  
经典读物

 中国纺织出版社


让你从此拥有高超的演讲技能

# 这样 演讲 最给力



老泉◎编著

成功  
演讲沟通  
经典读物

 中国纺织出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

这样演讲最给力/老泉编著.

—北京:中国纺织出版社,2011.6

ISBN 978-7-5064-7364-4

I. ①这… II. ①老… III. ①演讲—语言艺术

IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 041782 号

---

策划编辑:苏广贵 责任编辑:张冬霞

责任印制:刘 强

---

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: [faxing@c-textilep.com](mailto:faxing@c-textilep.com)

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年6月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:230千字 定价:29.00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

哪里有演讲,哪里就有力量;哪里需要力量,哪里就有演讲。

演讲不仅是一种影响力,同时还是一种生产力。看看财富榜上那些挂着董事长、总裁、CEO之类头衔的璀璨“大腕”,哪个不是一流的演讲家?谈锋凌厉的马云,口若悬河的严介和,循循善诱的牛根生,字字珠玑的鲁冠球,激情四射的俞敏洪,语不惊人死不休的潘石屹……

演讲可谋得支持,可鼓舞士气,可凝聚人心,甚至可以改变历史。20世纪60年代,当美国的大地上弥漫着浓厚的种族歧视黑雾时,年轻的黑人民权领袖马丁·路德·金站了出来。1963年8月,34岁的马丁·路德·金发表了著名的演说《我有一个梦想》。这个超级给力的简短演说,使在场的黑人与白人都热泪盈眶。在《我有一个梦想》的震撼下,反种族歧视运动在美国迅速蔓延开来,一步一步地走向成功。

值得说明的是:这些口才出众的演说者,并非天生就拥有高超的演讲技能,他们是通过后天的学习渐入佳境的。那么,怎样演讲才能吸引人、打动人、感染人、影响人呢?



本书以演讲为躯干,以学识为根,以演讲步骤为枝条,以妙语为叶,为读者奉献了既具有可读性又具有实用性的演讲指南。相信各位读者在静心学习与领会之后,会让自己的演讲更加给力,并品尝到由演讲而带来的美味甘果。

编者  
2011年3月





## 第一章

### 精选话题,确保吸引力

- 1 / 选好话题成功演讲
- 5 / 选择熟悉的话题
- 8 / 选择新颖的话题
- 12 / 选择热点的话题
- 14 / 选择积极向上的话题
- 17 / 选择奇特的话题
- 19 / 根据具体情况选择话题
- 22 / 入题、破题和点题
- 27 / 回避听众不宜的话题



## 第二章

### 细挑材料,提升说服力

- 29 / 选好材料增进说服力
- 33 / 调查研究有必要
- 36 / 整理资料要细致
- 39 / 收集数据要精确
- 42 / 具体、生动的实例
- 45 / 关键、重要的因素
- 48 / 善于就地取材
- 52 / 学会引经据典
- 55 / 懂得忍痛割爱





### 第三章

#### 投入情感,增强感染力

- 57 / 为演讲注入情感
- 61 / 用情感升华主题
- 65 / 把握情感的语调
- 67 / 情感来源于生活
- 71 / 铺垫和激发情感
- 75 / 用热情“擦亮”你的词汇
- 78 / 用真情“点燃”你的声音
- 81 / 让激情“穿透”你的身体
- 84 / 守住情感的阀门



### 第四章

#### 举止从容,彰显自信

- 87 / 不自信何以从容
- 91 / 肢体语言的妙用
- 94 / 着装有讲究
- 97 / 站姿要规范
- 99 / 目光也是一种语言
- 101 / 目光语的运用
- 103 / 丰富你的面部表情
- 106 / 让手势产生魔力



### 第五章

#### 营造气氛,激发共鸣

- 111 / 营造气氛唤起共鸣
- 117 / 消除紧张赢得共鸣





- 120 / 匠心独运开场白
- 122 / 行之有效结束语
- 125 / 设置兴奋点
- 128 / 声音要圆润
- 130 / 语调、节奏和语速
- 133 / 保持空间距离



## 第六章

### 得体控场,减少抵触

- 135 / 读懂听众帮助听众
- 139 / 多让听众参与
- 142 / 讲稿不适用时的补救
- 145 / 排除现场意外因素
- 149 / 机智应对各种提问
- 153 / 应对开小差的听众
- 156 / 面对听众的刁难
- 160 / 补救自身的失误



## 第七章

### 善用激励,提升领导力

- 163 / 演讲体现领导力
- 167 / 演讲提升执行力
- 170 / 善沟通善演讲
- 173 / 讲得好前程也好
- 176 / 彰显气度和睿智
- 178 / 丘吉尔的激励术
- 181 / 竞职演讲“五忌”







## 第八章

### 张口就来,秀出应变力

- 183 / 即兴演讲的准备
- 188 / 既“即”之,则“兴”之
- 191 / 三定、四问与五借
- 196 / 即兴演讲特色鲜明
- 198 / 临场之作要求不同
- 201 / 气质不同即兴有别
- 203 / 即兴演讲“四步曲”
- 207 / 打破无“兴”的尴尬



## 第九章

### 谈吐幽默,凸显亲和力

- 209 / 幽默演讲气度从容
- 212 / 善用自嘲境界自高
- 215 / 名人演讲中的亮点
- 219 / 幽默是演讲中最好的作料
- 222 / 幽默结尾余音绕梁
- 225 / 没有幽默细胞怎么办
- 229 / 把握幽默的分寸





# 第一章

ZHEYANG YANJIANG  
ZUI GEILI

## 精选话题，确保吸引力

失败的演说往往是因为讲的事情太多、太杂，使听众无法将注意力集中到重点内容上去。如果听众怎么也跟不上演说者的叙述速度，只是在脑中留下一片模糊的印象。那么，他们对你的话还会有聆听的兴趣吗？因此，在一个主题的四周，如果有100个分题，只要选取10个加以整理即可，其他90个都可以放弃。只有这样精选话题，听众才能产生期望，才能使演讲具有吸引力，从而促使演讲成功。



### 选好话题成功演讲

古今中外都有演讲能人，世界各国都有演讲高手，每个国家的不同文化，造就了不同的演讲风格。但成功演讲的第一步，无疑是要选好一个适合的话题。

“我为了什么而登台？我上台后要讲什么？”这就是选话题。

失败的演说往往正是因为讲的事情太多、太杂，使听众无法将注意力集



中到重点内容上去。那么,他们对你的话还会有聆听的兴趣吗?

所以,在演讲时,要点愈少愈好。例如谈到去公园游玩的话题,演说者过于热心,往往会把公园里的一花一草、一石一木、巨细无遗地介绍给听众。殊不知这样讲,听众根本不可能跟上演说者的叙述速度,顶多在脑中留下一片模糊的印象罢了。但是,如果你把公园中最有趣的见闻或者公园某一情趣最浓的部分,限定在一定范围内予以介绍,那么就会给听众留下比较深刻的印象。

无论任何话题,都不可忽略要点的把握,应限定主题的范围,计算安排好时间,进行恰如其分、恰如其时的演说。如果是限时5分钟的演讲,则要点最好只定一两个;30分钟的演讲,要点最好不超过四五个。事实上,能在30分钟内把四五个要点阐述清楚并不容易。

要知道,描述一个主题的表面现象比深入挖掘主题要容易得多,然而这是投机取巧的简单把戏,很难引起听众的共鸣。“选好话题”就是要你认真想想:你为什么认为这是一个有价值的主题?这一主题在实际生活中是否能得到印证?也就是说,你的论点究竟要证明什么?事实又是怎样发生的?这些都是演讲准备阶段必须认真推敲的。

演讲准备要充分,内容就要尽快选好演说主题。你千万不要在演说的前两天才开始着手确定主题。话题确定愈早,愈可以提早对主题培养起潜意识,这是非常有利的。

诺曼·托马斯说:“在重要演讲之前,演讲者一定得先在心中对主题反复斟酌,把演说准备当做自己生活的一部分。这么一来,无论你在街上行走、看报、睡觉或起床,都可能会发现有利于演说的生动事例,也可能会发现某种演说技巧。”

那么,怎样才能选好话题呢?一般来说,可以从以下几点考虑。





### 1. 自己热切想要倾诉的话题

无论是初习演讲者，还是对于渴望再上一个新台阶的演讲者，都必须选择自己热切想要倾诉的话题，这一点极为重要。如果演讲者对所选话题缺乏热情，甚至根本不愿意去想它，那他的演讲是不可能成功的。

### 2. 现实社会矛盾的“焦点”

现实社会矛盾的“焦点”，往往能集中反映社会、时代的本质，因而它和人们的各种利益关系极为密切，这样的演讲内容很容易吸引广大的听众，并且具有一定的思想价值和社会价值。只是“焦点”问题也许和国家的方针、政策有较大的关联，选取此类选题时，一定要读懂相关的政策，切不可太随意。

### 3. 听众关心的“热点”

听众关心的“热点”，自然容易唤起听众对演说的极大兴趣和热情，听众也许想从演讲中找到对某种问题的解释，也许想了解某种知识，总之，听众是带着某种期望来的。演讲者对听众关心的“热点”问题一定要有较深刻的理解，不可一知半解，更不能在还没有搞清楚是怎么回事之前，就贸然去讲；演讲中一定要坚持健康有益的原则，注意演讲的正确方向，要有自己坚定的立场。听众关心的“热点”问题很多，选取什么，必须三思而后行。

### 4. 专业演讲

这主要是指专业知识方面的演讲，选题时必须选你最擅长的专业领域，且素有研究、理解深刻、有独到的见解，这样在演讲时就可以深刻而全面地阐



述,使听众有所收获。切不可打肿脸充胖子,去讲自己不熟悉的问题,或自己尚无足够储备的知识,那是十分危险的,“知之是知之,不知是不知”,如果上得了台、下不了台,那就难受了。

### 5. 精心准备,控制时间

世界上的问题很多,人们的了解必定有自己的范围,不可能所有的问题都清楚,也不可能对某个问题在短时间内就研究得十分深刻,甚至有研究成果。所以,演说前必须精心准备。当然,演讲的具体内容不同,准备的时间会有所差异。

心理学的研究告诉我们:在45分钟的演讲中,听众在前15分钟注意力集中,获得信息较多,之后的30分钟效果很差,收益也很差。非讲学的演讲,最好是短而精,10分钟左右,一气呵成最好。如果是内容丰富的报告式或讲座式演讲,就要求事例生动,语言风趣,并要不时与听众互动,以调节气氛,吸引听众的注意。故时间需稍长些。

美国第28任总统伍德罗·威尔逊在世的时候,有人问他:“准备一份10分钟的讲稿,需要花多少时间?”他回答:“两个星期。”“准备30分钟的讲稿呢?”“一个星期。”“准备两个小时的讲稿呢?”“不用准备,马上就可以讲。”这段对话告诉我们:篇幅越短,准备越要充分,短而精是精彩演讲的一大特点,没有大量的资料的去伪存真、删繁就简的过程是达不到短而精的。列宁的著名演讲《什么是苏维埃政权》总共只用了3分钟。列宁的夫人克鲁普斯卡娅在回忆录中写道:“尽管列宁具有渊博的知识和丰富的宣传经验……但是,他对每一次演说,每一次报告,每一次讲话,都要精心准备。”

选好话题,并为此精心准备,那么,你的演讲就更容易成功。





## 选择熟悉的话题

演讲话题应该是演讲者有能力驾驭的，这是准备演讲时必须遵循的一个原则，如果违背了这一原则，即使有了很好的话题，也不可能有成功的演讲。从这一原则出发，演讲者应该选择自己比较熟悉的话题，或是选择自己比较熟悉的角度和侧面去谈论某一个话题。

如果你能在演讲中加入自己的亲身经历，那就更能吸引听众的注意力了，因为人们对于真实的故事远比那些平淡的理论更感兴趣。

你不妨回想一下你曾经旅行过的地方、你曾经从事过的工作以及曾经令你陷入困境的事件。这些都是值得一说的故事。当然，也不要忽视那些在你自己看来是平淡无奇的经历，它们在别人的眼中或许会是生动有趣的。或许你一直都是从事自主经营，或许你在学校里说的并非是你的母语，通过和听众分享你的经历和体会，可以增加他们对这些陌生事物的了解。在某些场合，你的个人背景就是演说题目很好的灵感源泉，完全可能发展成一篇引人注目且内容翔实的演说。

每个人在某些特定的领域都有着一技之长。你是如何谋生的？如果你在房地产领域的知识为你带来了丰厚的收入，可以确信会有一批听众迫切地渴望聆听你的见解。不过，具备演说价值的工作并不一定需要有优厚的报酬或声望卓著。事实上，人们都希望了解某些事情是如何运转的。人们在聆听其过程时通常都会兴致盎然，即便在从业者本人看来这些过程毫无出奇之处。比如，你的行李是如何从一个机场转到另一个机场的？在一次音乐会上后台都在发生着什么？



当然,你也可以围绕你生活中所遇到的人来构建一篇演说。如果你喜欢观察他人并在描述他们的行为举止上颇有天赋,如果你对人类的天性或者文化中的某些方面具有独特的洞察力,和见识:邮递员眼中的狗的主人,如奇特的部落习俗,在一个牙医候诊室里看到的人情世态等,都可以作为你的演讲素材。

你在学校所学习的课程也丰富了你在某些领域的知识,或许你潜在的听众对于它们只是一知半解。此外,你还可以针对你的才能、兴趣爱好以及习得的技能发表演说。你是否能够围绕为你的住宅改装线路、以演奏某种乐器作为放松治疗的方式、为徒步旅行准备精美的食品或是描述一下神秘小说中描写的英国等级结构来构建一篇演说?或许对于很多主题你已经做了深入的研究,如好莱坞电影、啤酒的种类、苏丹的历史、天神崇拜以及家用电脑等,那么,不妨将其纳入你的演讲中。

如果你正在参加一个聚会,突然间你意识到自己在充满激情地谈论婚外恋问题。事实上,在此之前你们已经谈到了许多同样有着很大争议的问题,但你的情绪一直没有调动到现在这样热情洋溢的程度。那么,请你赶快想一想,还有哪些话题能够像这样令你热情高涨?这些话题或许触动了你的核心价值,它们通常能够成为很好的演说主题。当你基于内心确信不疑的信念发表演说时,你会更加放松自如。听众也会更加善解人意,即便他们持相反的看法,当他们看到你的演说发自肺腑时,也就不会心生抵触了。

另外,某些令你心醉神驰的话题,如你对核心家庭的衰败、导致人际关系恶化的原因、如何造就优秀经理或者宇宙中是否存在其他有感情的生命等话题是否有独到的见解和看法?这些也都足以构成一篇优秀的演说。

当然在谈论某些熟悉的话题时,你可能会显得比较激动,这会影响你对这个问题的清晰表达,故要尽量避免这样的话题。而关于家庭动荡、对政府





政策的不同意见或者近些日子个人的不幸遭遇等的话题更多会带有宣泄的成分，这些话题也应尽量避免。

如果你实在没什么自己的故事可讲时，给你一条建议：采访其他人，讲讲亲人、老师、同事或朋友的故事。这样的素材也是很丰富的，不应该忽视。

抓住人心的捷径，在于以对方最关心的问题为话题。——卡耐基

如果让我重进大学，我将修好两门课：演讲和说服。——尼克松

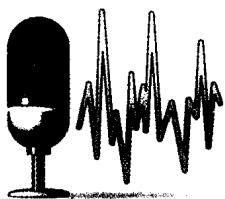
有思想而不表达，就等同于没有思想。——李开复

可与言而不与言，失人；不可与言而与之言，失言；言不顺，则事不成。——孔子

要开化人的知识，感动人的思想，非演讲不可。——秋瑾







## 选择新颖的话题

博蒙特与弗莱彻说过：陈旧的款式一般不会有新颖之处，也不会有人仿效；然而，我们知道，二十年前流行过的款式还会重新受到人们的喜爱。

布瓦格也说过：一句漂亮话之所以漂亮，就在于所说的东西是每个人都想到过的，而所说的方式却是生动的、精妙的、新颖的。

他们的话，无疑都是对“新颖”一词的形象阐释。

演讲，更需要新颖的话题。选取材料，不但要真实，而且还要新颖。也就是说，要在真实的基础上，注重选取新颖的材料。新颖，就是新而别致；就是新鲜，有新意，不落俗套，与众不同。

怎样的话题才算是新颖的呢？

首先，自己熟悉、了解详情而恰好又是别人忽视、不太注意的话题算“新”；对人们熟知的、自己却有了新认识或新体验的算“新”；别人没有讲过或很少讲过的材料算“新”；最近发现的、有时代感、有意义、有意思的算“新”。当然，有一点要说清楚，脱离“真实”二字，编造、猎奇的话题，不在“新颖”之列。

为什么要重视选取新颖的话题呢？我们知道，文章贵在有新意；内容有新意，不落俗套，写出来的文章才能吸引人，才会令人耳目一新。内容很真实，写得也非常清楚、具体，只是材料俗而又俗，别人已经写过多次了，就会严重影响文章的质量。因为这样的文章总会给人一种“似曾相识”之感，让人失去兴趣。演讲也一样，要重视选取新颖的话题，这一定会转化为一种动力，促进人们俯下身軀，不断地观察生活，积累生活体验。因为每个人的特点

