

价值百万 催眠式

杨安◎著

公众

演说

演说是一门**语言交际艺术**，演说家这个职业在社会上的地位**日渐提高**！

本书从纯理论的教学当中跳出，以一种产生共鸣的角度去看待演说，为演说家的成功演说提供了一系列必须了解和掌握的有关知识和方法。无论是对有经验的演说家，还是对向往进入演说行业的人来说，本书都是一部观点新颖、针对性超强的成功指南。



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

价值百万催眠式^①^②演说

杨安^③著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

价值百万催眠式公众演说 / 杨安著. —北京: 中国财富出版社, 2013. 11
ISBN 978 - 7 - 5047 - 4954 - 3

I. ①价… II. ①杨… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 240620 号

策划编辑 黄 华
责任编辑 刘淑娟

责任印制 方朋远
责任校对 饶莉莉

出版发行	中国财富出版社 (原中国物资出版社)		
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 - 4954 - 3/H · 0117		
开 本	710mm × 1000mm 1/16	版 次	2013 年 11 月第 1 版
印 张	14	印 次	2013 年 11 月第 1 次印刷
字 数	194 千字	定 价	32.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

前 言

演说是一门语言交际艺术，演说家这个职业在社会上的地位日渐提高，可以说，演说行业成了不断发展中的朝阳行业。

从事演说家这一职业的人越来越多，这就意味着演说行业的竞争日渐激烈。如何让自己在这个行业中脱颖而出，是摆在每个演说家面前亟需解决的问题。

在人们的传统观念中，演说家就是口才大师，只要口才好，演说自然就会水到渠成，其实，这只是人们对演说的片面理解，真正的演说需要学习的东西很多，绝不仅仅是口才一项。

一个真正的演说家不但要在口才方面有很深的造诣，还要成为一名心理学家。当然，这个心理学家主要的工作就是研究听众，只有真正了解听众的需求，然后对他们进行有效的催眠，你的演说才能获得成功。也许，有人会认为，这样的说法将演说家视为推销员，是对演说的一种不尊重，但事实就是任何一个行业都离不开服务，演说家如果没有发现自己潜在客户群的需求，那无疑是失败的。演说本身就是一种交流，是一种互动，如果演说家与听众在两条平行线上，没有交集，如何实现互动？

在这个社会上，专业的人士数不胜数，但成功而又专业的人却少之又少。演说也是如此，从专业演说家到成功的专业演说家，也是从量变到质变的过程。一个成功的专业演说家需要多方面的准备与配合，不但



要学会用有趣的方式表达相关的演说内容，还要获取听众的信任，只有演说家与听众间形成互动，演说家的演说才是成功的。那么，究竟怎样才能成为一名成功的专业演说家呢？需要从哪些方面进行自我修炼呢？如果，你还在为这些问题烦恼，那么，《价值百万催眠式公众演说》为您提供了解案。

本书分为四个部分，每个部分都有一个侧重点，指出了演说所需的知识以及需要做的准备。催眠式公众演说课程与其他演说类的书籍不同，本书更注重实用性，通过学习本书，你可以了解到演说这个世界的许多知识，本书从纯理论的教学当中跳出，以一种产生共鸣的角度看待演说，为演说家的成功演说提供了一系列必须了解和掌握的有关知识和方法。无论是对有经验的演说家，还是对向往进入演说行业的人来说，本书都是一部观点新颖、针对性超强的成功指南。

本书能在较短的时间内出版真诚感谢秦富洋、方光华、陈德云、刘星、曾庆学、李志起、杨勇、李高朋、孙汗青、陈青东、王京刚、陈宁华、王军生、辛海、蒋志操、王咏、赵国星等人在制图、文字修改以及图书推广宣传方面的协助。

作 者

2013 年 8 月

目 录

第一部分 催眠式演说——让语言充满魔力

第1讲	要做哪种类型演说家·····	3
第2讲	演说家不仅要“讲”，更要“做”·····	9
第3讲	演说是为了帮助更多的人·····	14
第4讲	激情引爆“磁场”按钮·····	19
第5讲	演说要学会讲故事·····	27
第6讲	催眠式演说家的三个关键要求·····	35

第二部分 催眠式演说要精心准备——运筹帷幄，决胜千里

第7讲	催眠式演说前，问自己“六个问题”·····	45
第8讲	演说要做体能上的准备·····	61
第9讲	演说前的心态准备·····	70

第三部分 催眠式演说——精致出彩的演说无法复制

第10讲	自我介绍就是“资格证明”·····	89
第11讲	演说时的口才素养·····	95



第12讲	演说过程中“制造梦想”的模式	106
第13讲	演说互动的基本招式	115
第14讲	维护好“磁场”，放大吸引力	126
第15讲	演说过程中需要解决的一些问题	134
第16讲	怎样设计演说的内容	142
第17讲	讲一个观念，要拿出三个故事来证明	148

第四部分 催眠式演说家的素养和修炼

第18讲	首先要喜欢上演说，这一点很重要	157
第19讲	演说的一半是表演，表演就少不了肢体动作	165
第20讲	演说是和听众面对面，对面部表情有很高的要求	173
第21讲	演说中的“感恩之心”很重要	182
第22讲	演说过程中制造“听众梦想”的手段	187
第23讲	演说，就要随身带着“爱”	197
第24讲	重视和提升演说的“境界”	204
第25讲	全身心投入，用每一个细胞去演说	210

第一部分

催眠式演说——让语言充满魔力

第 1 讲

要做哪种类型演说家

一、介绍型演说家



生涩的演说没有震撼力的，只有故事才能打动人心，而介绍型演说家正是以真实的故事催眠听众。

每位演说家在台上进行演说都会有自己的风格，这种风格可能是激情澎湃的，也可能是以平述为主的，演说风格在某种意义上决定了演说家的类型，而介绍型演说家就是其中的一个类型。

这个类型的演说家是以讲事实的方式来感动听众，在语言描述中也夹杂着各种各样的形容词，在讲到动情之处也会随之潸然泪下。介绍型演说家，更像一个讲故事的人，他会用自己的语言将故事娓娓道来。

介绍型演说家是个高明的故事家，他在演说时，不会仅用空洞而苍白的形容词去辅助自己的演说，在这种类型演说家的意识中，精心准备的、得体的故事才能赋予演说生命，并能够让演说者和听众之间的联系变得更加坚固。

比如，演说家在讲小事与细节决定成败时，如果只用空洞的“千

里之堤，溃于蚁穴”来形容，听众固然明白其中的含义，但却无法记住。如果演说家用故事的形式来告诉听众，听众就会自动提取故事的含义，自己理解的事情远比别人告诉的要更加容易铭记于心，同时，也更容易深入人心。

对于故事的内容，演说家可以这样来叙述：

在临近黄河岸畔有一片村庄，当时，村民们就有了防止黄患的意识，于是在村庄与黄河间筑起了巍峨的长堤。当长堤筑成后，一次，有一个老农偶然发现蚂蚁窝一下子猛增了许多。这个发现让老农心中十分不安，但他也无法确认这些小小的蚂蚁窝究竟会不会影响长堤的安全，于是，他决定回村中找答案。在回村的路上，这个老农遇见了他的儿子，于是老农就将自己的担忧告诉了儿子，他的儿子听后，很不以为然，说道：“偌坚固的长堤，还害怕几只小小蚂蚁吗？”说完之后，就拉着老农一起下田了。而悲剧也因此发生了，当天晚上风雨交加，黄河里的水猛涨起来，咆哮的河水从蚂蚁窝渗透出来，继而喷射，终于堤决人淹。

在这个故事讲完后，听众就能明白演说家所要讲的内容，并能自主地从这个故事中找重点。这时，演说家只要进行一些总结，就会引起听众的共鸣和认可。

因此，介绍型演说家的优势需要从讲故事开始，用故事的形式介绍自己想要讲述的内容。高明的介绍型演说家，一定是一个高明的故事家，在介绍型演说家的演说内容中，故事占了极为重要的部分。

介绍型演说家以故事为切入点，讲述一个众所周知却又寓意深刻的典故或平常小事，故事的内容以叙述为主，揉入一些感情因素。比如，前面故事中我们提到的“而悲剧也因此发生了”这句话，既是演说家的感情因素，同时，也起到了转折和引起听众注意的作用。而这就是演

说家融入感情因素的一个重要意义。

一般而言，介绍型演说家像重视证据的法官，一切的演说都以事实为基础，而这个事实就是我们所说的故事，也许有人会对故事的真实性产生怀疑，认为故事大多是虚构的，也许，这样的怀疑有一定的道理，这就需要介绍型演说家在讲故事的时候，有原型可参考，如果是发生在自己身边的例子，将更易打动听众，让听众的疑虑消失，当听众认可了故事，介绍型演说家也就有了证据，这时，剩下的工作处理起来就会相对容易了。

故事可以说是介绍型演说家开展演说的一个重要前提，当然，有一部分介绍型演说家，也会用一些数据来进行演说。比如，当一个演说家讲述企业经营时，就会抛出一些数据，让听众通过数据自己去感受，这样的方式虽然也是一种介绍型演说家可用的方式，但与生动的故事相比，这样的演说就显得有些枯燥，也不易打动听众，毕竟，我们无法保证下面的每一个听众都是专家，只有以普通听众的标准去演说，才能获得听众的认可。

二、说服型演说家

催眠式公
众演说

每个人身上都有自己的坚持，说服型演说家就像催眠师一样，让他们走出坚持，拥抱更广阔的天空。

如果说介绍型演说家是法官，那么，说服型演说家就是律师，这类型的演说家最擅长说服艺术，他们就像神奇的催眠师一样，让你在不知不觉中接受他们的观点。



在说服型演说家的演说过程中，说服占据着极大的比重，当然这种说服也是在事实基础上进行的。比如，演说家在讲心态决定一切时，就要以事实为基础，在事例选择方面，演说家可以选择一些名人的例子，这些例子对听众而言既熟悉又有权威性。演说家能够从实例入手，通过对实例的解析，达到说服听众的目的，这样的说服就更具说服力。

罗伯特·巴雷尼在其很小的时候，就因疾病变成了残疾，巴雷尼整个人都被这突如其来的打击击倒了，在他看来，他的一生就算结束了，小小年纪的他，已经对生活失去了信心。巴雷尼的妈妈对巴雷尼的遭遇感同身受，尽管她自己也心如刀割，但她明白，如果此时自己倒下了，巴雷尼就会对生活更加失去信心，这时，作为妈妈更要坚强，只有这样，才能更好地鼓励自己的孩子，让其有活下去的勇气。巴雷尼的妈妈来到他的病床前，拉起他的手说：“我的孩子，你是个坚强的人，妈妈相信你能用自己的双腿，走出属于自己的人生。告诉妈妈，你能做到的对不对？”

一直沉浸在悲痛中的巴雷尼，听了妈妈的话，忽然扑到母亲怀里大哭起来，似乎想将他所有的痛都哭出来。

在妈妈的帮助下，巴雷尼开始练习走路，做体操，与正常人相比，巴雷尼付出了极大的艰辛，常常累得满头大汗。

巴雷尼的妈妈有一次得了重感冒，但作为妈妈的她，并没有因为自己生病而耽误儿子的练习，尽管发着高烧，她还是下床按计划帮助巴雷尼练习走路。言传身教的结果，让巴雷尼的心态也发生了转变，变得更加坚强。不断的体育锻炼弥补了由于残疾给巴雷尼带来的不便。巴雷尼经受住了命运的考验，最后，以优异的成绩考进了维也纳大学医学院。在其大学毕业后，将毕生的精力都投入到了耳科神经学的研究。最后，终于登上了诺贝尔生理学和医学奖的领奖台。

当这个事例讲述完成后，演说家需要做的就是趁热打铁，全面调动起听众的情绪，就像催眠一样，演说家要用自己的语言和情绪来渲染一个环境，从而达到说服的目的。比如，演说家可以这样告诉听众：现在的你们应该感到幸福，因为你们很健康，对于残疾人而言，健康才是最重要的。而巴雷尼以残疾之躯可以做到的事情，我们作为正常人有什么理由放弃呢？其实，每个人都有梦想，只要我们改变自己的消极心态，让自己处在一个充满希望的环境当中，努力培育心中希望的种子，让其快速地发芽生长，就会有梦想实现的一天。

当然，演说家在讲心态时，不但要讲出心态对一个人梦的重要性，还要明确心态对一个人成长的重要性。众所周知，好的心态，决定了一个人的发展，但如果演说家只是一味地告诉听众，心态决定了一个人的情商，而情商决定智商这样的因果关系，很难令听众信服。以说服为主的演说家，此时，就会展现其具有催眠性质的说服魅力，他会用语言让听众认可自己的说法。这是一个引导的过程，演说家此时扮演着路标的角色，他的演说将会让听众走向共同的道路。

演说家的展现方式，可以是加强语气，加强措辞，也可用反问的形式，无论听众是否对反问的问题进行回答，其心中都会有一个肯定的答案，而这个答案正是演说家所需要的。比如，在电视当中，我们可以见到催眠师不断地向被催眠者问问题，引导被催眠者进入催眠过程。懂得催眠方式的演说家也可以这样问听众：“你们是否也有过情绪不受控的时候？是否也曾有情绪过坏而做过让自己后悔的事情？是否因情绪而导致事情向更坏的方向发展？如果有，那么我在这里就可以明确地告诉你们，这就是心态不稳的后果，而这个后果并不能用一时冲动来形容，因为它已经对我们的生活和人生都产生了影响，这就是心态决定情商，情商决定智商的因果所在。一个人的智商如果受到了影响，他的成长必然也会受到波及，可见，心态的影响力不仅仅是一时，而是影响到了一



个人一生的成长。”

演说家通过将梦想与成长、心态建立联系的方式，让听众接受自己心态决定一切的观点，明确心态对一个人成功的重要性。当人生的梦想与成长都有着心态的影子，心态对一个人的重要性已经不言而喻了，而此时，演说家的演说与说服也已成功地进入了听众的心中，听众也从演说中找到了解决问题的钥匙。

第 2 讲

演说家不仅要“讲”，更要“做”

一、演说者自身的“实证力量”



催眠式公众演说

空口无凭的演说只是一场华丽的表演，只有自身的实证，才能滋润并唤醒听众久逢干旱的心。

从本质上来讲，演说本身就是一个对听众的催眠过程，要想完整而有效地完成这个过程，需要演说家自身要有过硬的心理素质，而心理素质的培养来源于生活，来源于实践。因此，所有的演说家都应是实践家，在他们所讲的内容当中，要有一部分是亲身经历的，只有演说的素材来源于自身，才能更有效地说服听众。

我们常说，任何事情都有两面性，演说的素材也同样如此，以名人故事为切入点，有利于听众强化认知，引起共鸣，但缺点则是离听众的现实生活太远，缺乏真实感。

那么，如何进行弥补呢？演说家自身的经历就是最好的弥补方法。演说家可以通过讲述一些亲身经历的事情来拉近演说与听众的距离，让听众明确，演说家所讲的并不是个例，而是确确实实发生在我们身

边的。

演说家的演说需要真实的感情融入其中，而自身的实证力量是感情的来源之一。比如，演说家在讲述成功励志时，如果只是将事例放在名人故事上面，在讲述时理性远超感情，这样无疑会让听众误认为，原来演说家也没有这样的经历，只是在讲述发生在别人身上的故事，这样的理解是建立在演说家理性基础上的解读。

但如果这件事情发生在演说家自己的身上，演说家在讲述时就会不自觉地将感情流露出来，而这种感情正是听众所需要的，这会让听众更易接受演说家所讲的内容。

曾有一个演说家在讲述爱需要传播这个主题时，讲述了一段发生在他自己身上的事情。他是这样说的：我有一个女儿，今年已经六岁了，在她四岁的时候，有一天夜里，她忽然发起高烧。当时，我在外地出差，家里只有妻子一人，妻子很着急，于是抱起孩子就冲下了楼。在我们楼下有一个开出租车的司机，那时候已经晚上11点多了，这个司机才刚刚回家，碰巧看到了我的妻子，在简单问了几句后，连家都没有回，就直接载着我的妻子和女儿去了医院。孩子的病因为救治及时，没有产生任何严重的后果。我回到家后，带着妻子和女儿登门道谢，那个出租车司机说了一句话，让我很感动，他说：“我们是邻居，难道我会连这样的举手之劳都视而不见吗？就算陌生人之间也有同情的感情存在，更何况我们是同住在一个社区的邻居呢？”这句话，让我改变了很多，我们两家在这之后联系得很频繁。

在如今这个物质为王的时代，我们最需要的也许不是金钱，而是人与人之间的情感，需要传播压抑已久的爱。其实，很多人都有爱，但却将其藏在心中，当我们周围人越来越多的时候，内心却越来越孤独，每天戴着面具生活，既隔绝了他人的爱，也隔绝了自己的爱。