

演讲

好口才才是练出来的

YANJIANG SHI GE
JISHUHUO

是个技术活

这8招“狠”管用

陈权◎著

融课堂实录、训
练手册、教学心
得于一体

多套原创特训
方法、大量现
场演练照片

书本之外的
配套服务全
面升级



SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

演讲 是个技术活

YANJIANG SHI GE
JISHUHUO



这 8 招“狠”管用

陈 权◎著

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

— 广州 —

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲是个技术活：这8招“狠”管用/陈权著. —广州：广东经济出版社，2018. 11

ISBN 978 - 7 - 5454 - 6433 - 7

I. ①演… II. ①陈… III. ①演讲 - 语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 224620 号

出版人：李 鹏
责任编辑：蒋先润
责任技编：许伟斌
封面设计：汪要军

演讲是个技术活：这8招“狠”管用

Yanjiang Shi Ge Jishuhuo: Zhe 8 Zhao “Hen” Guanyong

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	15.75
字数	245 000 字
版次	2018 年 11 月第 1 版
印次	2018 年 11 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 6433 - 7
定价	48.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市环市东路水荫路11号11楼

电话：(020) 37601950 邮政编码：510075

邮购地址：广州市环市东路水荫路11号11楼

电话：(020) 37601980 营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博：<http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·



口才是练出来的

亲爱的朋友，当你打开这本书的时候，希望你换一种阅读观念：这本书不是拿来“看”的，是拿来“练”的。如果你以“看”的观念来对待这本书，并且期待着看完这本书后，你第二天就能口若悬河、滔滔不绝，那我只能遗憾地告诉你，这只是传说。

但如果你以“练”的观念来对待这本书，坚持阅读这本书10遍以上，并且按照书中的训练要求去实践，那我能很肯定地告诉你，你完全可以把传说改写为传奇！

因为学习演讲的秘诀是：需要一个演练的舞台，需要一本实在的训练指导手册，需要一个有丰富经验的导师，而不需要权威的理论，更不需要严谨的考证，难道你看过在陆地上就学会了游泳的例子？

本书的阅读对象主要为职场人士。它是一本百分之百还原的课堂实录加行之有效的训练手册，只要按照书中的要求去做，无论是管理者、培训师还是销售精英，你都会发现，自己的沟通能力、说服能力都能得到很好的提升，从此财运亨通、官运当头，在职场中步步高升。

比起市面上其他同类书籍，本书有如下独特之处：

首先，应用性强。本书是笔者指导过上万职场人士进行当众演讲后才开始动笔编写的，经多次修改，才最终定稿。

其次，系统性强。本书在教学内容的安排上，按照先易后难的顺序来编写。它将当众演讲这一技能分解为十五堂课，当你掌

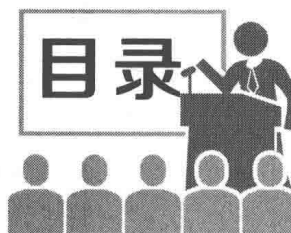
握了第一堂课的内容后，就想继续学习第二堂课、第三堂课……

再次，实战性强。由于演讲是“讲”出来的，不是听课“听”出来的，也不是看书“看”出来的，所以，本书中每堂课的学习内容，除了必不可少的基本理论知识之外，全是详尽的训练指导，并且每堂课都配有相应的训练达标要求。

最后，操作性强。本书相关课程都配上了训练要领的示范图片，为阅读中想体验一下训练内容的读者提供参照。

温馨提醒一下各位朋友：如果当你看到本书并想从中获益的话，必须找来几位“臭味相投”的朋友，必须找到一块适合演讲的场地，必须按照书中的要求去训练。同时，我希望大家永远记住：

光听不练，没有改变；光看不说，变化不多；
一次体验，效果可见；经常上台，张口就来；
现在开始，永远不晚；只要用心，就有可能。



公开课	演讲能力胜过一张“MBA”文凭	/ 1
	一、不学当众演讲，没法混职场	/ 1
	二、要学好当众演讲，必须从三大方面入手	/ 2
	1. 心理方面	/ 2
	2. 表演方面	/ 3
	3. 内容方面	/ 4
	三、要学好当众演讲，必须遵循这些学习策略	/ 5
	1. 一个原则：坚持	/ 5
	2. 两大模块：心理素质、演讲内容	/ 6
	3. 三个步骤：背稿、半脱稿、全脱稿	/ 8
	4. 四种方法：看书、看碟、听讲座、参加特训	/ 9
	四、怎样才能学好当众演讲，说白了就是要掌握 15 招	/ 11
第一课	一招让你正确认识演讲	/ 13
	一、演讲的四大要素	/ 13
	1. 演讲者	/ 14
	2. 信息	/ 14
	3. 听众	/ 14
	4. 语境	/ 15
	二、演讲的三大作用	/ 15
	1. 对本人的作用	/ 15
	2. 对听众的作用	/ 16

3. 对社会的作用	/ 18
三、演讲的两种类型	/ 18
1. 根据演讲的准备程度来划分	/ 19
2. 根据演讲的应用范围来划分	/ 21
四、演讲的五步流程	/ 22
1. 确认目的、了解听众	/ 23
2. 拟定大纲、撰写讲稿	/ 28
3. 大声练习、反复演练	/ 29
4. 自信演讲、现场互动	/ 30
5. 事后总结、继续提升	/ 31
五、最有效的训练方法——精彩演讲稿撰写练习	/ 32
1. 提炼主题	/ 33
2. 精炼材料	/ 33
3. 锻炼思路	/ 33
4. 简练结构	/ 34
5. 锤炼语言	/ 34

第二课 一招让你主题深刻 / 35

一、听众最爱听的演讲话题有哪些	/ 35
1. 与听众目前自身利益相关的话题	/ 35
2. 跟听众未来人生奋斗相关的话题	/ 36
3. 关于情感类的话题	/ 36
4. 关于爱国类的话题	/ 37
二、演讲主题到底有什么用	/ 37
1. 主题决定了演讲的价值	/ 38
2. 主题有统帅全篇的作用	/ 38
三、如何确定你的演讲主题	/ 40
1. 三大步骤确定演讲主题	/ 40
2. 五个要求审查演讲主题	/ 41
3. 两条法则选择演讲主题	/ 43

四、最有效的训练方法——演讲题目提炼法 / 44

1. 深刻的题目能给受众留下好印象 / 45
2. 想撰写出深刻的题目必须遵守三大原则 / 45
3. 十三个技巧让你撰写出深刻的题目 / 46

第三课 一招让你开头精彩 / 49

一、原创类开头方式 / 50

1. 直入式 / 50
2. 即景式 / 51
3. 赞美式 / 52
4. 幽默式 / 52
5. 提问式 / 54
6. 反弹式 / 55
7. 夸大式 / 56
8. 忠告式 / 57

二、引用类开头方式 / 57

1. 名言式 / 57
2. 故事式 / 59
3. 新闻式 / 61
4. 数据式 / 62
5. 图片式 / 63
6. 道具式 / 64

三、最有效的训练方法——提问式开场白 / 66

1. 提问式开场白给演讲者带来的好处非常多 / 66
2. 没有掌握好提问式开场白的主要原因 / 67
3. 使用提问式开场白时的技巧 / 68
4. 混合型提问式开场白的妙用 / 69

第四课 一招让你结尾完美 / 72

一、原创类结尾方式 / 73

1. 总结式	/	73
2. 即景式	/	74
3. 号召式	/	75
4. 表决式	/	77
5. 祝福式	/	78
6. 感谢式	/	80
7. 抒情式	/	81
8. 幽默式	/	83
二、引用类结尾方式	/	84
1. 名言式	/	84
2. 诗歌式	/	86
3. 故事式	/	88
4. 歌唱式	/	90
三、最有效的训练方法——名言式结束语	/	92
1. 名言式结束语的好处很多	/	92
2. 应该选择什么样的名言	/	93
3. 混合型名言式结束语的妙用	/	95

第五课 一招让你仪表得体 / 98

一、你的仪表价值百万	/	99
二、要知道的穿着原则	/	100
1. TPO 原则	/	100
2. SMC 法则	/	101
三、男性演讲者穿着指南	/	103
1. 购衣的策略	/	103
2. 西装的选择	/	104
3. 衬衣的选择	/	109
4. 领带的选择	/	115
5. 皮鞋的选择	/	118
6. 袜子的选择	/	120

四、女性演讲者穿着指南	/ 124
1. 购衣的策略	/ 124
2. 套裙的选择	/ 124
3. 打底衫的选择	/ 132
4. 皮鞋的选择	/ 134
5. 袜子的选择	/ 138
五、男性演讲者妆容指南	/ 140
1. 面容的修饰	/ 140
2. 体毛的修饰	/ 141
六、女性演讲者妆容指南	/ 142
1. 脸部的修饰	/ 142
2. 其他部位的修饰	/ 143
七、最有效的训练方法——男士三件套搭配法	/ 143
1. 三者相同色系	/ 143
2. 三者不同色系	/ 144
3. 两者为同色系	/ 144
第六课 一招让你身姿优雅	/ 146
一、身姿是另一张名片	/ 147
二、坐姿训练	/ 147
1. 正确的坐姿要求	/ 148
2. 双手的位置	/ 149
3. 双腿的位置	/ 150
4. 基本坐姿	/ 151
5. “坐”的注意事项	/ 153
三、站姿训练	/ 154
1. 正确的站姿要求	/ 155
2. 双手的位置	/ 156
3. 双脚的位置	/ 158
4. 四种基本站姿	/ 159

5. “站”的注意事项	/ 161
四、走姿训练	/ 162
1. 标准的走姿要求	/ 163
2. 三类专业走姿	/ 165
3. “走”的注意事项	/ 168
五、最有效的训练方法——登台亮相练习	/ 170
1. 训练要求	/ 171
2. 辅导手记	/ 173

第七课 一招让你手势潇洒大方 / 176

一、借助手势才能“Hold”住场面	/ 177
二、手势的类型	/ 178
1. 从使用部位划分	/ 179
2. 从运行轨迹划分	/ 180
3. 从停留区域划分	/ 181
4. 从表达意思划分	/ 182
三、手势的训练	/ 185
1. 手指手势练习（共 21 种）	/ 185
2. 手掌手势练习（共 24 种）	/ 204
3. 拳头手势练习（共 5 种）	/ 223
4. 肘部手势练习（共 2 种）	/ 227
5. 肩部手势练习（共 4 种）	/ 228
6. 手势的设计要求	/ 231
四、最有效的训练方法——陈氏手势操	/ 233
1. 协调性训练	/ 233
2. 灵活性训练	/ 234
3. 力量性训练	/ 235
4. 辅导心得	/ 235

参考文献	/ 236
-------------	-------

演讲能力胜过一张 “MBA”文凭

对职场人士来说，当众演讲真的那么重要吗？

也许你会说：我压根不打算去参加竞选，何时会轮到我站在台上发表正式的演讲呢？

是的，你不一定现在就马上去发表这一类演讲。但是，在工作之中，大约有 70% 的时间里，你会卷入到各种各样的交往场合，其中大部分的时间是用于非正式的讲话。比如，汇报工作、接见客户、向管理人员说明情况、与下属沟通思想，等等。而这些情形则要求你讲话既要明确又有条理，同时还要时刻关注听众的反应。否则，你的讲话可能会以失败告终。

一、不学当众演讲，没法混职场

名牌大学毕业的工程师李华就属于这种情况。李华出身于书香门第，从小恪守父母的教导：君子讷于言敏于行，低调做人、高调做事。当他进入职场，有了一次特殊的经历之后，李华这才意识到：君子不但要敏于行，更要敏于言。那是在一次本部门的新产品开发研讨会上，当主持人周经理要李华站起来说说自己的看法时，李华突然大脑一片空白，原本精心准备的方案不但没有明确地表达出来，反而磕磕巴巴地说了一些连自己都听不明白的话。直到现在，李华还依稀记得当时周经理那紧皱眉头、认真细听的样子，还有对自己非常失望的眼神。

而在这场所谓的“头脑风暴”研讨会上，跟李华同一天进公司，毕业

于普通二本大学的陈峰，尽管准备的方案差强人意，但由于能说会道，敢于大胆表达自己的见解，结果在三个月后，他竟然成了这个部门的主管，也就是周经理的得力助手、李华的直属上司。这正好印证了那句话：技术差、口才好，当领导；技术好、口才差，还挨骂。

另外，你现在不去参加竞选，并不代表你未来也不去参加竞选。如果你的演讲水平不行，会失去很多升迁的机会。陈婷就深深体会到了这一点。

陈婷刚进公司不久，就碰到人力资源部组织新员工参加演讲比赛，演讲题目是《如何成为一个合格的企业人》，但她没有勇气去参赛。后来陈婷发现，这次演讲比赛的获奖者基本上都成了公司的重点培养对象，在后面的日子里，个个都得到了升职加薪的机会。

几年后，由于陈婷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，上司就推荐了陈婷。竞聘中，笔试这一关，陈婷的成绩很优异，但在竞选演讲这一关，陈婷却表现得很差劲，不仅现场拿着一篇演讲稿在读，还读得面红耳赤，结果可想而知了。

从上面的两个典型例子可以看出，职场人士必须学好演讲这门功课，因为当众演讲这一技能是职场人士晋升的必杀技。

二、要学好当众演讲，必须从三大方面入手

既然对于职场人士来说当众演讲这么重要，那我们能不能在短时间内快速提升这一技能呢？也就是说针对自己的实际情况，应该如何训练，才更科学和高效？

不过，在探讨如何快速提升当众演讲技能之前，我们先来了解一下关于当众演讲失败的原因。经笔者归纳总结，主要原因有如下几种情况，这几种情况被笔者总结为当众演讲三圈模型（见图 0-1）。

1. 心理方面

心理方面包括两种情况：

一种情况是演讲者自己心理素质太差，一站起来说话就两腿哆嗦，紧



图 0-1

张得不得了，不但丑态百出，甚至言不由衷。曾经有某位领导，在公众面前即兴讲话时，也是由于太怯场，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。”

另一种情况是演讲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，说想当年他是如何如何的厉害，“雄赳赳、气昂昂，跨过鸭绿江、解放海南岛”等等；或者自以为是，以命令和指责的口气说话：“你们应该怎么样怎么样”。在整场演讲中，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. 表演方面

表演方面还分为两部分：

一部分为口头语言。口头语言包括音准、音美和调美等。在这部分常见的问题：语调过于平直，没有抑扬顿挫，吊不了听众的胃口；语速没有快慢，听众也不会怦然心跳；声音偏小，演讲缺少震撼力和穿透力，这也难怪有名家说，演讲缺少了激情和抒情，再好的内容都是花瓶；更有甚者，在演讲中还带大量的口头禅，例如“这个嘛”“哪个啊”，让听众非常厌烦。

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

另一部分为态势语言。态势语言包括仪表、身姿、手势、表情、眼神等。曾有演讲者说过，个人形象很重要，“头可断，发型不能乱；血可流，皮鞋要擦油”。诚然，穿着打扮固然重要，但是，手势和表情更加重要。一个演讲者在台上，如果面无表情、动作呆板、手臂僵硬的话，那就失去“演”的意义了。所以台上振臂一呼，台下云集响应的效果，优雅的态势语言从中起了不少的作用。

3. 内容方面

内容方面共有五点：

一为主题。主题就是你在演讲中所表达的中心思想，这一点非常重要，如果你演讲的主题不是很深刻，不是很新颖，那你的演讲就很难引起台下听众的共鸣。曾经有演讲大师说过：一流演说家传播信仰；二流演说家传播思想；三流演说家传播情感。

二为材料。如果准备讲的内容是演讲者亲身经历的，或者是演讲者的专长，那么，演讲起来肯定是得心应手。但演讲者倘若去讲刚看到的東西、刚学到的知识，甚至是不熟悉的话题，那演讲效果就会大打折扣了。所以说，初学演讲的人，要先从熟悉的话题开始。当然，顶级演讲家，会读万卷书，行千里路，不断拓展自己的视野，不断学习新知识，以充实自己的“演讲材料库”。

三为思路。为什么有些人在台下说得头头是道，在台上却刚说几句就说不下去了呢？归根到底这是思路的原因。因为台下是“合唱”，你一句我一句抢着说，无须过多思索。而台上是“独唱”，需要引言来打开话题，需要纵深思维来分析话题，还需要联想思维来升华话题，更需要综合思维来总结话题。于是没有经常上台讲话的人，就容易出现说不下去，或老是重复几句话，或条理性很差，或讲得没头没尾等情况。但如果是演讲高手的话，思维就会非常活跃，越讲越起劲，可谓是“条条大路通罗马”。

四为结构。演讲结构的好坏，直接影响到演讲的效果。好的结构，会使主题鲜明突出，内容层次清楚，过渡自然，前后呼应，从而增加演讲的感染力和表现力；反之，如果不讲究结构，信口雌黄，想到哪儿说到哪儿，

即使主题再好，材料再新颖生动，也会越讲越糊涂，倒不如不讲的好。

五为语言。如果演讲者在利用材料的时候，能够准确、简练地阐述出来，同时还能做到幽默风趣，富有哲理性和说服力，那他的演讲就非常精彩了。否则，就等于在折磨听众。曾经有观众“夸”某位演讲者说：“你的演讲太‘感’人了，不过，不是感动了别人，而是‘赶’跑了别人。”这就是一个典型的例子。

三、要学好当众演讲，必须遵循这些学习策略

分析了当众演讲失败的种种原因之后，笔者认为，要想快速提高当众演讲这一技能，必须遵守当众演讲的学习策略，那就是：一个原则，两大模块，三个步骤，四种方法（见图 0-2）。

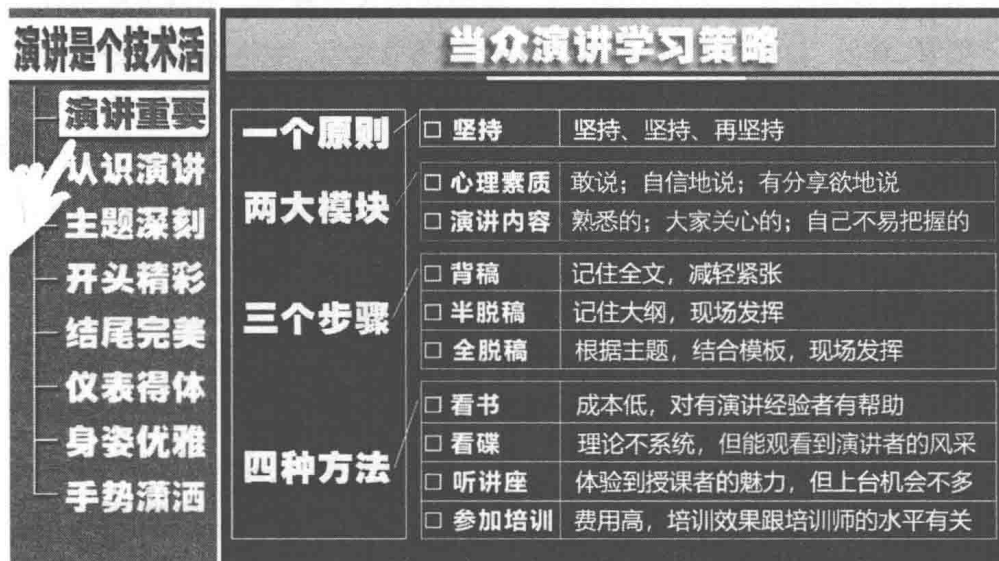


图 0-2

1. 一个原则：坚持

这个道理我相信大家都懂，因为做任何事情都是如此，成功的起点叫相信，成功的终点叫坚持。俗语不是经常说“台上三分钟，台下十年功”吗？这句俗语就是“坚持原则”的最好证明。

2. 两大模块：心理素质、演讲内容

心理素质训练要经过三关：

第一关是敢说。也就是说，当众演讲的时候，你必须落落大方地站在公众的面前，在大家火辣辣的眼神的“关怀”下，鼓起勇气，说出你心中想说的话。为什么有些人在台下的时候，可以心平气和地跟别人聊天，甚至眉飞色舞地跟别人交谈，而在台上却变得“胆小如鼠”了呢？归根到底，这都是心理素质的问题。其实，想突破恐惧关，不是很难。只要深刻理解了恐惧的形成原因，并为此付之行动，经过十来次上台演练后，你就会敢说了。

在这一关，你必须不断鼓励自己，因为如果连站出来说话都不敢，那这个演讲肯定失败了。

第二关是自信地说。也就说，这个时候，你站在大家的面前，已经不再那么紧张了。但这时的你，也许还有某些顾虑，只能说几句话，不能说很多。并且说起来，有卡壳、啰唆、逻辑很混乱的现象。不过，这些你先不要管，你要“目中无人”地说出你的观点，不管怎样，也要把心中想说的话，毫无保留地说出来。

在这一关，你必须不断表现自己，培养自己的表现欲。因为当众演讲不但是培养当众表达的能力，更重要的是培养你的自信心，挖掘你的潜能。

第三关是有分享欲地说。也就是说，你必须拿出自己最好的东西来跟大家分享。例如：有一位摩托罗拉的中国大区经理，在给新业务员做演讲时，他的开场白是这样的：“各位伙伴：大家下午好！八年前，我跟在座的各位一样，也是从一名普通的业务员开始我的职业生涯的，经过几年的锻炼后，现在我已经是一名年薪 100 万元的大区经理。今天，我跟大家分享的话题就是：‘如何从一名新业务员成为一名成功的大区经理’。希望我今天的演讲能起到抛砖引玉的作用，也相信在座的各位，八年后会比我更加优秀。”

在这一关，你必须懂得：一场成功的演讲，除了自己的心理素质特别好、有超常的表现欲之外，你还必须懂得听众的心理。听众究竟想听什么很重要，你自己想说什么并不重要。就像前文所提到那位摩托罗拉的市场部大区经理，从他的开场白就可以看出，这个中国大区经理已经很懂得听众的心理了，就算你是现场的听众，也不会反感他“炫耀”自己的辉煌经历，因为他是