



华夏智库·企业培训丛书

YANJIANG
YISHUYUJIQIAO

演讲



艺术与技巧

孙启石开◎著



美国人把“口才”、“金钱”和“原子弹”
并称为生存和发展的“三大法宝”。



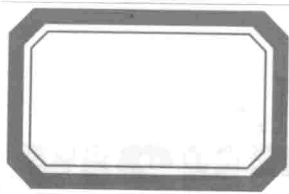
如果你善于演讲，小则可以讨得他人的欢心，大则可以保护自身的利益；
如果你口才拙劣，小则会让自己四面树敌，大则会让自己事业走向衰败！



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



华夏智库·企业培训丛书



NJIANG
YUJIQIAO

演讲



艺术与技巧

孙 启 石 开◎著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

演讲艺术与技巧/孙启, 石开著. —北京: 经济管理出版社, 2014. 10
ISBN 978 - 7 - 5096 - 3350 - 2

I. ①演… II. ①孙…②石… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 242909 号

组稿编辑: 张 艳
责任编辑: 张 艳 田乃馨
责任印制: 黄章平
责任校对: 张 青

出版发行: 经济管理出版社
(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www. E - mp. com. cn
电 话: (010) 51915602
印 刷: 北京银祥印刷厂
经 销: 新华书店
开 本: 720mm × 1000mm/16
印 张: 14. 25
字 数: 226 千字
版 次: 2014 年 11 月第 1 版 2014 年 11 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 3350 - 2
定 价: 39. 00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

作者简介



孙启 青年演讲家，畅销书作家。
中国演讲协会常务理事，中国梦赴美演讲团成员；中华沟通网首席培训师；廊坊市演讲与口才协会会长；国家人才网高级口才教练；著有《拯救》、《赢销口才与心法》、《启道》等专著。

联系电话：

15911113109 15831653877

微信号：sunqi131419

QQ邮箱：244520302@qq.com

序 言

口能言之，身能行之，国宝也。

20 世纪，美国人把“口才”、“金钱”和“原子弹”并称为世界上生存和发展的“三大法宝”。今天，社会已经步入了信息时代，人与人之间的沟通与合作变得越来越重要，演讲和口才在其中发挥的作用也越来越大。正如西方一位哲学家所说：“世间有一种技巧可以使人很快成功，并获得世人的认同，那就是通过说话使人愉悦的能力。”是否懂得演讲，是否具有好的口才，不仅决定了人们的沟通是否顺畅，也决定了你是否能够成功。

由此可见，“会演讲”、“懂说话”，不管是对于古人，还是对于世人，不管是对于西方国家，还是对于我国，都是优秀人才必备的一种重要素质。如果你的口头表达能力不行，不会演讲，自然就不能吸引他人的注意，自然就不会让自己处于有利地位。

不管是在求职路上，还是在升迁路上；不管是推销，还是谈判……无不需要掌握一定的演讲技巧，无不需要提高口头表达力。如果你善于演讲，小则可以讨得他人的欢心，大则可以保护自身的利益；如果你口才拙笨，小则会让自己四面树敌，大则会让事业走向衰败！

《荀子》中这样写道：“口能言之，身能行之，国宝也。”意思是说，既善于表达，又能身体力行的，是国家的珍宝，这是古人对能言善辩的人给予

演讲艺术与技巧

的最高赞誉。演讲既是一种技巧，更是一门艺术。在为人处世中，无论是和颜悦色、言简意赅，还是机智灵活、简明扼要，只要能够将演讲技能合理运用，就可以让你轻松得到他人的信任与帮助。

可是，在生活和工作中，很多人却不懂演讲，不善于表达，即使在亲人、朋友或者熟悉的人面前有说不完的话，一旦到了陌生人面前就会结结巴巴的。那么，如何才能摆脱这种窘迫呢？掌握演讲的技巧！了解表达的方式方法！

口头表达能力是一个人能力素质的综合体现，更是帮助他人的一把利器，如何才能运用好这种优质工具呢？要让自己保持充足的体能，要拥有优良的心态？不仅要学会自我介绍，还要学会使用一定的开场白，更要学会讲故事……对于这些实用性技巧，我们在这本书中，都做了详细的描述和介绍。

这本书案例典型，语言平实，方法独到，不仅适合于锻炼口才的人学习，也适合培养演讲能力的人来学；不仅适合普通的员工，也适合企业的管理者……只要您能用心读，用心学，积极实践，您的口才定然能够得到突飞猛进的发展，您的演讲水平也能够得到巨大的提高！

目 录

第一部分 演讲改变命运，口才助你成功

| | |
|--------------------------------|----|
| 第 1 章 演讲口才是天下第一才 | 3 |
| 一、几乎所有的成功人士都是演讲家 | 3 |
| 二、时代需要人才，人才需要口才 | 6 |
| 三、演讲与口才就是生产力 | 9 |
| 第 2 章 演讲——最高级、最完善、最典雅的说话 | 13 |
| 一、什么是演讲 | 13 |
| 二、演讲是历史的宠儿 | 18 |
| 三、演讲是成功人士制胜的法宝 | 21 |
| 第 3 章 演讲——综合素质和能力的体现 | 27 |
| 一、演讲是人的整体素质的外化 | 27 |
| 二、演讲者是自身的“实证力量” | 30 |

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| 三、人的才华需要演讲口才来彰显 | 32 |
| 第4章 演讲——帮助他人的利器 | 35 |
| 一、听众只关注“对我有没有帮助” | 35 |
| 二、不要讲自己“想讲的”，要讲别人“想听的” | 37 |
| 三、有关注才会有听众 | 40 |
| 第5章 激情，成就卓越演讲家的核能量 | 43 |
| 一、激情是一个人演讲成功的标志 | 43 |
| 二、激情是能量的流露和展示 | 44 |
| 三、点燃听众的情绪才能获得听众的支持 | 47 |
| 第6章 成为演讲家必须注重的3个关键要求 | 50 |
| 一、内容为王，意美决定效果 | 50 |
| 二、演讲技巧是“载体”：技巧影响演讲效果 | 53 |
| 三、读懂听众的心：了解听众才能打动听众 | 55 |

第二部分 好的演讲是精心准备出来的

| | |
|-------------------------------|-----------|
| 第7章 演讲前先问问自己几个问题 | 61 |
| 一、我要得到什么结果？ | 61 |
| 二、我要给听众留下什么样的感觉？ | 65 |
| 三、我要给听众什么样的形象？ | 68 |

| | |
|-----------------------------|-----------|
| 四、我会遇到听众的哪些反对意见？ | 70 |
| 五、我能给听众多少精彩的故事？ | 72 |
| 第8章 整理的不仅仅是思路，还有体能 | 76 |
| 一、演讲前要做暖身运动 | 76 |
| 二、平静心情；调整磁场 | 78 |
| 三、酝酿感情，复习讲稿 | 80 |
| 第9章 好心态是演讲魅力四射的根本 | 82 |
| 一、让演讲的内容在脑海中先排练几次 | 82 |
| 二、平静15分钟，消除“负面情绪” | 84 |
| 三、听喜欢的音乐，激活自我的情绪 | 87 |
| 四、保持轻松愉悦的情绪状态 | 88 |
| 五、收集与演讲有关的各种资讯 | 89 |
| 六、激励自我，充满自信 | 91 |
| 第三部分 说话有套路，演讲有技巧 | |
| 第10章 自我介绍就是“资格证明” | 95 |
| 一、要不要进行自我介绍 | 95 |
| 二、在介绍的方式上下点功夫 | 96 |
| 三、把握好自我介绍的各种“度” | 98 |
| 四、自我介绍的黄金结构 | 100 |

| | |
|------------------------------------|-----|
| 第 11 章 好的开场白是演讲成功的一半 | 104 |
| 一、拉近距离，切忌严肃有余、活泼不足 | 104 |
| 二、建立信赖，以结果为导向，作为开场白 | 107 |
| 三、引起兴趣，激发听众的欲望和热情 | 108 |
| 四、演讲开场白的常用技巧 | 110 |
| 第 12 章 演讲过程中“制造梦想”的模式 | 114 |
| 一、听你讲完，让他觉得“他可能” | 114 |
| 二、听你讲完，让他觉得“想做什么样的人” | 116 |
| 三、听你讲完，他想“跟你的思维走” | 117 |
| 第 13 章 故事比什么都有说服力 | 119 |
| 一、一个好的故事成就一次好的演讲 | 119 |
| 二、三类故事的魔力 | 121 |
| 三、精心挑选所要讲的故事 | 124 |
| 第 14 章 用互动技巧，让演讲气氛活起来 | 128 |
| 一、用互动换心动 | 128 |
| 二、互动提问的方法 | 129 |
| 三、把微笑和赞美送给听众 | 131 |
| 四、让观众鼓掌技巧 | 132 |
| 五、小道具大作用 | 133 |

| | |
|------------------------------|-----|
| 第 15 章 维护好“磁场”，放大吸引力 | 137 |
| 一、吸引力法则的应用 | 137 |
| 二、吸引别人最重要的关键是“一致性” | 139 |
| 三、演讲的秘诀：运用想象力控制会场的磁场 | 140 |
| 第 16 章 巧妙解决一些必须需要解决的问题 | 142 |
| 一、你是谁？你主要讲什么？ | 142 |
| 二、别人为什么要听你讲？ | 143 |
| 三、你讲的对听众有什么好处？ | 144 |
| 四、你讲的内容可信度高吗？ | 146 |
| 第 17 章 演讲内容的设计 | 149 |
| 一、身体力行，讲“三自”原则 | 149 |
| 二、深受其益，塑造演讲观念的价值 | 150 |
| 三、深信不疑，增加听众的渴望度 | 152 |
| 四、深情并茂，感人心者，动人情也 | 153 |
| 第四部分 台上三分钟，台下十年功 | |
| 第 18 章 爱上演讲，才能用心演讲 | 159 |
| 一、热爱是最好的老师 | 159 |
| 二、热爱演讲，就会主动钻研 | 160 |

演讲艺术与技巧

| | |
|-------------------------------------|------------|
| 三、兴趣是演讲出彩的动力 | 161 |
| 四、知道，做到，养成演讲的习惯 | 163 |
| 第 19 章 会说话的不仅仅是嘴 | 165 |
| 一、态势语言的 7、38、55 定律 | 165 |
| 二、肢体语言的优势 | 167 |
| 三、演讲中的一招一式都要进行精心设计 | 168 |
| 四、姿势正确，演讲就富有活力 | 172 |
| 第 20 章 丰富的面部表情最能打动听众的心 | 174 |
| 一、面部表情是内心世界的“第一窗口” | 174 |
| 二、眼睛是心灵的窗口 | 177 |
| 三、没有笑颜不开口 | 178 |
| 四、表情需要专项训练 | 179 |
| 第 21 章 演讲者必须拥有一颗感恩的心 | 184 |
| 一、感恩谁？为什么要感恩？ | 184 |
| 二、把握表达感恩的时间和机会 | 185 |
| 三、表达感恩之心的常用方法 | 186 |
| 第 22 章 用演讲唤醒听众心中的欲望 | 188 |
| 一、通过语言进行心理刺激 | 188 |
| 二、利用可见的一切元素进行视觉激发 | 190 |

| | |
|-----------------------------------|-----|
| 第 23 章 让“爱”在演讲中升华 | 193 |
| 一、“爱”是不分地域的“世界语言” | 193 |
| 二、展露“爱”的语言技巧 | 194 |
| 三、显示“爱”的随机性“情景制造” | 196 |
| 第 24 章 情景交融，提升演讲的魅力 | 199 |
| 一、演讲的情景是由哪些因素决定的 | 199 |
| 二、一定要设计和确定好情景 | 200 |
| 三、打造演讲的适合情景的方法与策略 | 201 |
| 第 25 章 生命不息，演讲不止，用演讲感动每一个生命 | 204 |
| 一、只有用心才能感动听众 | 204 |
| 二、用演讲谱写人生佳话 | 206 |
| 三、把演讲视为人生的重要使命 | 207 |
| 参考文献 | 211 |
| 后 记 | 213 |

第一部分

演讲改变命运，口才助你成功

第1章 演讲口才是天下第一才

一、几乎所有的成功人士都是演讲家

法国大文豪雨果曾经说过：“语言就是力量！”演讲是一种最好的语言，可以产生一种翻天覆地、攻无不克战无不胜的力量。古今中外，很多仁人志士和热血青年，都是用演讲来进行战斗、呐喊的，几乎所有的成功人士都是演讲家。

今天，人们都在追求成功，可是如果想在最短的时间里实现自己的梦想，让自己有所作为，就离不开演讲和口才。如果不具备良好的演讲能力，如果不具备优秀的口头表达能力，是很难实现自己的理想的。虽然具有演讲能力的人不一定成功，但是如果不具备良好的口头表达能力，不具备良好的演讲能力，也就等于缺少了左膀右臂。

事实证明，很多令人佩服的成功者其实都是一位优秀的演讲家，他们中的绝大多数都是凭借自己的三寸不烂之舌红遍大江南北的。在这里，我们举几个例子。

马云

马云，是我国著名的企业家，是阿里巴巴集团、淘宝网、支付宝的创始人。马云之所以能够在如此短的时间里取得如此大的成绩，除了具备足够的睿智和眼光之外，其实还有一个重要的方面——马云善于演讲。马云是一个十足的演讲大师，他凭借自己的三寸不烂之舌让追随者紧跟在自己身边，不离不弃。

2008年春节长假过后，在黄龙体育中心马云装扮成了可爱的白雪公主，意气风发地在阿里巴巴8900名员工面前发表了讲话，确定了未来三年中国电子商务生态系统的构建。这里我们节选演讲的一部分，由此展现马云非同一般的演讲能力：

经常有人问我，马云你怎么预测三年以后、怎么预测未来、怎么看待未来电子商务、未来的形势？我觉得，预测未来最好的办法就是创造它，说到做到、坚守承诺！我相信，从2008年下半年开始到2010年，互联网在中国的并购会掀起一股热潮，可是在今天我们依然要将自己定位为一家高速发展的小公司。

一个B2B的市值居然超过了100亿美元，很多外人觉得我们是一家大公司。可是我认为，我们离大公司还是有一定的差距的。互联网领域高速发展、危险重重，两年以前美国雅虎是非常厉害的，但是今天微软却要并购它。三年以前，谁可以想象出my space、face book、youTueb；五年以前，谁能够想到Google有那么厉害！互联网领域的变化速度非常快，只有看清自己、面对自己，才有可能生存、成长和发展。

2008年，对于阿里巴巴来说是一个比较艰难的年份……2008年要准备好过冬！随着美国次贷危机的发生，以及整个世界、中国问题的出现，互联网可能要面临另外一个冬天的到来。2007年年初，B2B原本不准备上市，但是年中却加速上市了，为什么？因为我们预感到冬天就要到来。

从战略储备上来讲，我们已经准备好了过冬的物资，但是我希望所有的员工都要拥有过冬的心态、毅力和能力。我不是危言耸听，这次冬天持续的时间会很长久。但是冬天过后，能够活下来的人就会获得机会，得到成功。要让阿里巴巴变成last man standing（最后的男人），这是我们的意志和毅力！

……

面对8900人演讲，需要何等的气魄？想让所有的人都接受自己的观点，需要多么的智慧？可是，马云却做到了！如果想练就自己的口才，可以找些马云的演讲实录或者视频来看看，一定会让你受益匪浅！

俞敏洪

俞敏洪，新东方的创始人，著名的英语教学与管理专家，被媒体评为