

一本书学会极简演讲，掌握你的职场必杀技！

极简演讲

简洁有力，
把演讲精练到极致

施艳丽◎著

一开口就打动人心，掌握人生关键时刻！

你和演讲达人只差一本《极简演讲》

《极简演讲》值得你一生珍藏的微演讲提升课程

”

 中国纺织出版社有限公司

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

极简 演讲

简洁有力，
把演讲精练到极致

施艳丽◎著



中国纺织出版社有限公司

内 容 提 要

本书根据现代社会快节奏的发展对演讲的效果与效率提出的更高要求，讲述了提升极简演讲能力的全面技巧。全书共分为上、下两篇。上篇主要介绍极简演讲需要做的准备工作，分别从知识储备、演讲内容、演讲形式、心理准备四个维度进行详细阐述。下篇主要介绍极简演讲的构成元素，分别从开场形式、语言艺术、声音与形体技巧、控场策略和综合技巧六个维度进行详细阐述。作者结合多年演讲实战经验，高屋建瓴、逻辑缜密、言简意赅，用丰富翔实的案例支撑知识点的讲解，以前沿的观点启迪读者智慧，助力读者极简演讲技巧提升，人生成长。

图书在版编目（CIP）数据

极简演讲：简洁有力，把演讲精练到极致 / 施艳丽著. —北京：中国纺织出版社有限公司，2020.9

ISBN 978-7-5180-7911-7

I. ①极… II. ①施… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2020）第 180079 号

策划编辑：史 岩 责任编辑：段子君
责任校对：高 涵 责任印制：储志伟

中国纺织出版社有限公司出版发行
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>
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
2020 年 9 月第 1 版第 1 次印刷
开本：710×1000 1/16 印张：14
字数：157 千字 定价：48.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

极短演讲，将为你创造更多成功的机会

两千多年前，墨子的弟子曾向他请教，当众话多好不好？墨子说，你看池塘里的蛤蟆和青蛙，没白没黑叫个不停，口干舌燥也没人理会。而清晨的雄鸡，只需扬脖一鸣，人们闻声便纷纷起床。你说，是话多好，还是话少好呢？弟子听后，恍然大悟。

两千多年后的今天，这种在公众场合针对某个问题进行公开讲话的方式被称为演讲。但本书中所说的演讲，并不是要像“池塘里的蛤蟆和青蛙”般没完没了地“长篇大论”，而应学习“清晨的雄鸡”那般“言简意骇”，能够随时随地完整而鲜明地发表自己的主张和见解、抒发情感或阐明事理，每一个声调都有力而高效，这就是极简演讲。

见缝插针更符合现代节奏

“从前车马很慢，书信很远，一生只够爱一个人。”

这样的年代已经一去不复返。互联网的发展早已改变了人们之间的联系方式，创造出全新交流环境，通过电子邮件、热门的社交软件、电话短信、手机传真、视频微博等方式，人们可以随时随地地保持即兴、高效的联系和沟通。这种碎片化的节奏使得演讲也变得越来越简短。因为演讲不再被

局限于会议室、报告厅，电梯间、飞机场、咖啡馆、餐厅，任何可以见缝插针的地方，都可能进行演讲。

相比有备而来、感觉无比庄重的演讲，身临其境、节奏明快的演讲更加简单、直接和真实，也被越来越多的人所喜欢和接受。

“讲话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。”

美国人类行为学家汤姆士的这段话一点也不夸张。在当今社会，演讲已经成为人们在现代社会中工作与生存的一项基本技能。比如项目竞标需要当众讲话、招商引资需要当众讲话、品牌推广需要当众讲话、团队培训等，都离不开当众讲话，也就是演讲。它可以让一个人的人格魅力更加熠熠生辉，事业一帆风顺，备受尊敬、爱戴和拥护。

世界变得越来越快，也越来越复杂，我们必须抓住每一个简短演讲的机会，最大化展现自我，让成功的可能性无限增大。

言简意赅更具有感染力

我没有别的，

我只有热血、辛劳和眼泪奉献给大家。

……

你们问：我们的目的是什么？

我可以用一个词来回答：

胜利——

不惜一切代价去争取胜利，

无论多么恐怖也要争取胜利。

这是电影《至暗时刻》中的一个演讲片段，声声惊心动魄，句句充满力量。故事再现了1940年的时局混乱，人心涣散，而时任英国首相的丘吉尔用演讲号召人们开始大撤退。这篇演讲发表之后，338226人历时9天，便顺利完成了敦刻尔克大撤退，自始至终没有开一枪。之后，在人类战争史上，敦刻尔克大撤退被誉为“败而不败的奇迹”，更成为世界历史上一个重要转折点。

作为关键的领袖人物，英国首相丘吉尔在国家最危急的时刻，内心承受着无法想象的外界压力，坚持自己的决定和选择，确实非同凡人。随着他喊出的一声“胜利”，所有听到这场演讲的人都为之热血沸腾，一个伟大的历史时刻就此诞生。在后人评说中，很多人认为，与其说丘吉尔是用执着、果断和坚定赢得了战争，倒不如说丘吉尔用他言简意赅的演讲魅力拯救了一个国家。

侃侃而谈更加引人注目

对于一位品牌营销员，因为会见客户的时间通常比较紧张。所以，在很多品牌推广演讲中，应抛弃演讲稿，而注重效率和态度的真诚。虽然这位营销员手中有厚厚的资料，但他从来都不拿出来照本宣科，而是现场根据实际情况和自己对品牌的了解程度自由发挥，短小精悍，却效果非凡。时间一长，这位营销员在客户群体中拥有了很多粉丝，他们就喜欢品牌营销员的这种极具个人色彩的简短演讲。甚至还有人专门写信告诉他，千万不要改变这种演讲方式。

由此可见，极简演讲从打草稿到脱稿的自然演讲，再从大舞台到小场合的转变过程中，能够有效提升一个人的交际能力、表达能力和思维能力等，有效增加个人魅力，让演讲成为个人事业的助推器，为今后的成功奠定基础。

试想，站在大庭广众之下，侃侃而谈，发表自己的言论，自然需要一定的胆量、学识和思维逻辑。能够做到这一点的人，总会让人刮目相看。而一个猥琐胆小的人，演讲时结结巴巴，语无伦次，个人再有魅力，在观众眼中怕也要黯淡无光了。事实上，很多政坛领袖、社会名流、商界精英之所以光彩夺目，离不开他们挥洒自如的演讲口才，这能够增加他们的影响力，最终赢得世人的仰慕和敬重。比如英国前首相撒切尔夫人，在人们眼中之所以是一个谈吐优雅、风姿绰约、待人亲切自然的女首相形象，离不开她娴熟机智的出色演讲能力。

总之，演讲是演讲者修养学识、气质风度、思想情操、口才水准、个性魅力的综合体现。同时也是演讲者的仪表、举止、礼貌、表情、谈吐的全面反映。演讲者上场，一经开口，自己的形象就会诉诸听众，直接关系到来自听众的评价与审美。所以，成功的演讲者总是能够从各个方面充分展示自己的魅力，不仅特别引人注目，而且征服听众，让他们听得如痴如醉。

施艳丽

2020年6月

上
篇

极简演讲我们该准备些什么

第一章 台上一分钟，台下十年功	/3
极简演讲，言简意赅才是灵魂	/4
注重日常知识储备：你有一桶水，才能给别人一杯水	/8
利用“电梯时间”，快速厘清演讲思维	/12
要给别人一杯水，自己先得有一桶水	/16
第二章 突出主题，演讲才有灵魂	/19
没有主题的演讲，味同嚼蜡	/20
掌握人类四种基本需求，主题更具吸引力	/24
不可忽视主题词在突出主题中的作用	/28
主题重复！重复！重复！再重复	/32

第三章 言之有物，才是好的演讲	/37
无价值，不演讲	/38
打动人心，可以从自身说起	/41
没有真实，演讲就失去了生命力	/44
材料使用，要三思而后行	/47
第四章 突破心理关，演讲其实一点也不恐怖	/51
紧张是演讲的大敌	/52
自信，听众更容易被打动	/56
有人情味儿，更能打动听众	/59
用积极的心理暗示引导自己	/63

下
篇

一场完美极简演讲的主要构成元素

第五章 如何一开口就 hold 住全场	/69
关键的“七秒钟法则”	/70
真正了解听众，而不是自嗨	/73
选择一个特别的开场方式	/77
把话讲清楚，让人听明白	/81
第六章 语言精练，“裹脚布”谁也喜欢不起来	/85
精益求精，一字不多一字不少	/86
说让人易懂的“人话”，更接地气儿	/90

重视遣词造句	/94
幽默风趣永远受欢迎	/98
第七章 讲究修辞，声情并茂的秘密武器	/103
善用故事的形式呈现	/104
善用对比，演讲有力	/109
数据，让说服无懈可击	/113
增强表达的力量离不开排比	/116
巧妙引用，远离枯燥无味	/121
“喻”巧，方能“理”至	/127
第八章 肢体语言，演讲的第二语言	/131
肢体语言在演讲中占有重要地位	/132
确认过眼神，才能做好演讲	/135
微笑是通行世界的护照	/139
巧用手势提升感染力	/142
第九章 用你的声音去震撼全场	/147
好声音是可以训练而得的	/148
用声音震慑全场的小技巧	/153
抑扬顿挫，让情感更丰富	/156
吐字归音，字正腔圆的基本前提	/161
规范语音，让演讲更有魅力	/166
好声音离不开语音“四要素”	/171

第十章 注重策略，让你口才好到爆	/175
极简演讲克服压力的六个策略	/176
提升极简演讲水平的五个魔法公式	/180
利用有效控场能力，达成满意的演讲目标	/187
参考文献	/191
附录 不同场合下的极简演讲	/193
会议：开宗明义，开场必须要精彩	/194
辩论：逻辑缜密，让你攻防自如	/198
演讲：随机应变，让演讲充满魔力	/201
采访：灵活应对，切莫出言不逊	/204
应酬：别绷着，否则听众比你还难受	/207



上篇

极简演讲我们
该准备些什么

第一章

台上一分钟，台下十年功



很多人都羡慕那些口才出色的演讲家、伟人和名人，他们谈吐自如、幽默睿智，慨叹自己的平庸。“问渠那得清如许？唯有源头活水来。”要拥有好的演讲口才，必须下苦功夫，勤练，多学。还需多读书，多学习社会知识，因为演讲是生活和阅历的一种集中凝练和呈现，厚积而薄发，讲起话来才会底气十足，胸有成竹，进而在演讲中大展风采，获得经久不息的掌声。

极简演讲，言简意赅才是灵魂

虽然在一些演讲中，长篇大论、妙语连珠的演讲也很受听众的欢迎，但对于极简演讲来说，则全程以简短为贵。因为在一般情况下，极简演讲就要求演讲者尽量做到言简意赅，把内容浓缩起来，直奔主题。千万不要长篇阔论，否则只会适得其反。我们可以从以下几个方面入手，让演讲更加言简意赅。

多使用概括性语言

今天，我们不要只说耶鲁的历史上出了五位总统，包括几十年来接踵入主白宫的老布什、克林顿和小布什；也不要只说耶鲁是造就首席执行官最多的大学摇篮。我们更应该记住，耶鲁的毕业生中有三位诺贝尔物理学奖、五位诺贝尔化学奖、八位诺贝尔文学奖和八十位普利策新闻奖、葛莱美奖等奖项的获奖者，耶鲁，我们的耶鲁，自始至终坚持为人类文明和社会进步服务的理念！

做为举世闻名的高等学府耶鲁大学校庆300周年的盛大典礼，校长的致辞却只有154个字，短得让现场的每一个人叫绝，不禁为其扼要的精彩而掌声不绝。台上这位满头银发、西装革履的老人，没有像人们预想的那样滔滔不绝，把耶鲁大学从创建、发展再到名扬世界的过程总结重复一遍，做一场最少两小时的演讲。只用一分钟的时间，便把这座大学三百年的辉煌历史进行了高度的浓缩、总结和回顾。

使用概括性语言，是极简演讲的精髓，正确而科学地运用概括性的语言，

会让演讲更加精练，这主要有以下三个方面的作用：**一是听起来更加简洁明了**。极简演讲贵在言简意赅，演讲中注意把复杂的问题简单化。比如邓小平提出的“黑猫白猫，抓住老鼠就是好猫”，生动地诠释了“一国两制”的深刻内涵，准确把握住事物的本质，通俗易懂，客观准确，不在细枝末节上纠结。**二是听起来更加逻辑清晰**。演讲中多使用概括性的语言，能够增加演讲的条理性，概括性的语言起到“大纲”的作用，把内容归类于框架中，表达起来更加清晰而有层次感。**三是听起来更加有文采**。极简演讲虽短，但却不能因此而少了文采。概括性的语言能够体现演讲的“简洁美”“质朴美”和“精准美”，让演讲更加生动。

巧妙对比能以少胜多

在国内第一次革命战争时期，北伐军挥师北上离开广州之前，召开了一次隆重的誓师大会。会上主持人邀请瞿秋白先生上台讲话。在介绍瞿秋白先生时，主持人这样说：“现在请著名理论家、宣传家、曾多次见到列宁的瞿秋白先生，对于如何做好北伐战争宣传工作进行现场报告。”听完主持人的介绍，台下的人们充满了期待，纷纷掏出笔记本准备记录瞿秋白的报告，感觉接下来会听到一场洋洋洒洒的报告。但瞿秋白先生上台后，却只是干脆利落地说：“宣传的关键是个准字，鲁智深三拳打死镇关西，就是因为拳拳打在要害上！”

听到这样的报告，刚开始现场一片寂然，随后，立即爆发出雷鸣般的掌声，经久不息。瞿秋白先生没有苦口婆心地进行详细的指导和报告，而只是运用一个“鲁智深拳打镇关西”的文学故事进行对比，形象地指出北伐战争中宣传工作的重点和核心，加深了人们对宣传工作的理解。

“有比较才有鉴别。”运用对比的手法，在极简演讲中能够突出事物的特征，非常形象，进而达到“用最少语言”表达“最重要内容”的效果，发挥以少用多的作用。因为一个真正优秀的演讲者，绝不只是停留在口头上的表达，而应升华至概念的层次之上。这样，在演讲中要表明情感、立场和传达观点，说清楚自己支持什么、反对什么、歌颂什么，这些都需要对比的运用。高山与小草、沧海与溪流、勇敢与胆怯、正义与邪恶、伟大与渺小、慷慨与吝啬、高尚与丑陋等，这些元素一经对比则无须多言，能够给人留下深刻的印象。

用词简洁精益求精

著名演员濮存昕曾被北京市委任命为北京人艺的副院长，在就职仪式上，濮存昕只做了一个极其简短的发言：我想一个演员刚拿到剧本的时候，不会马上拿腔拿调地演起来。我这回是刚拿到剧本，还没有太多可说的。我对这个剧院非常热爱和熟悉，对创作人员和行政人员都很信任，我们会以发展的眼光和务实的精神来建设剧院。我没有新官上任的三把火，咱们事要慢慢干，话也要慢慢说。

濮存昕的这段讲话，没有一句大话、假话和空话，都是生活中大家非常熟悉的大白话，给人感觉实实在在，却感情真挚，踏踏实实，这就是简洁的作用和魅力，能够用最少的语言表达最多的内容。如果想要做到这一点，需要有两个前提：一是认真领会演讲内容。对于演讲的内容，能够预先进行认真地思考与领会，抓住核心、弄清逻辑，从而进一步明确中心，这样在演讲中才不会紊乱无序，拖泥带水。二是注意用词要精益求精。要对演讲的内容进行推敲和锤炼，尽量用一些非常短的句子，结构简单，字数比较少，这些