



**今日英才**  
CEOTOP



**亚洲演讲口才培训**

**第一品牌**

**30天精英演讲速成**

精英教育专家：黄一鸣◎著

结合30位世界大师演讲秘诀，100本演讲口才书籍理论知识，500场现场演讲实战经验研发总结的演说秘籍。

——只需30天，你也可以拥有一流自信的演讲口才！

**伟大的心灵不再沉默，**

**——说话的价值放大100倍！**

**服务热线：400-6766-001**

**WWW.CCTOP.CN**

**北京今日英才教育科技有限公司**

# 版权声明

这本电子书，为今日英才黄一鸣原创制作，您可以把它放在您的网站、博客、论坛里（供他人下载、email 传播），也可以把它做为一份免费的礼物，通过 QQ 等送给您的朋友！更可以把它放在其它相关的网站、博客、论坛上推荐给您的好友。

但请注意的是：

**注意：请不要对这本电子书有任何改动！ 包括“北京今日英才教育科技有限公司”字样及网址 <http://30.cctop.cn> ！**

**违者追究法律责任！**

# 目 录

作者介绍	8 页
学员分享	9 页
前 言	13 页
公司介绍	16 页
<b>第一部分 演讲基本功</b>	
第一天 演说信念与朗读	18 页
第二天 不可思议的自我介绍	21 页
第三天 演讲科学发声	31 页
第四天 演讲台风与激情	37 页
第五天 演讲肢体语言	41 页
<b>第二部分 演讲稿技巧</b>	
第六天 震撼演讲稿设计技巧	45 页
第七天 震撼演讲开场白	49 页
第八天 震撼演讲内容之哲理演讲稿训练	59 页
第九天 震撼演讲内容之共鸣演讲稿训练	62 页
第十天 震撼演讲内容之情感演讲稿训练	64 页
第十一天 震撼演讲内容之责任与感恩	68 页
第十二天 震撼演讲内容之使命与爱国	71 页
第十三天 震撼演讲结尾	75 页
<b>第三部分 演讲技巧</b>	
第十四天 一流互动技巧	79 页

第十五天 让演讲更精彩的技术	90 页
第十六天 即席演讲技巧	98 页
第十七天 主持人技巧	102 页
第十八天 舞台魅力训练	105 页
<b>第四部分 演讲实践运用技巧训练</b>	
第十九天 竞聘演讲技巧	108 页
第二十天 演讲比赛技巧	112 页
第二十天 获奖感言技巧	117 页
第二十二天 销售式演讲技巧	119 页
第二十三天 激励团队演讲技巧	137 页
第二十四天 吸引人才演讲技巧	146 页
<b>第五部分 演讲系统</b>	
第二十五天 演讲系统流程	152 页
第二十六天 回答问题的技巧	156 页
第二十七天 危机处理技巧	160 页
第二十八天 演讲权威建立	165 页
第二十九天 个人品牌包装与推广	167 页
第三十天 演说家的职业使命	170 页
<b>后 记</b>	173 页
每日训练清单	177 页



**是人，就需要说话！**

**说话，就需要口才！**

**拥有口才=拥有一台印钞机！**

**拥有一流演讲口才=拥有一辈子的财富！**

**学演讲口才到今日英才=找到亚洲第一名演讲口才教练！**



世界历史的进程与伟大人物的思想传达，都与公众演说密不可分。从哥白尼为争取真理的最后呐喊到二次世界大战戴高乐唤起民众的演讲；从马丁·路德金以“我有一个梦想”倡导黑人解放运动到甘地“以眼还眼，世界只会更盲目”来推动非暴力不合作运动，到奥巴马竞选美国总统的精彩演讲。

**-----是公众演说颠覆了种族歧视的噩梦，让黑人领袖成为世界的焦点！**

公众演说在世界的进程中始终是一面旗帜，而中国更不乏这样的人物。从慷慨就义的七君子，到五四运动的新青年演说家；从疯狂英语创始人李阳到农民科学家袁隆平；从毛泽东在开国大典上的庄严宣告中国人民翻身做主，到一本《朱镕基总理答记者问》畅销全球。

**-----中国民众一直都是在公众演说的大旗下不断向前！**

在经济全球化的进程中，优秀企业家是中国经济的中流砥柱，更是中国声音的核心力量之一。从马云到江南春，从企业文化宣讲到上市路演；从李彦宏到俞敏洪，从激励员工开拓市场到让企业成为社会瞩目的焦点。

**-----是公众演说让企业和企业家的风采得到充分展现！**

让世界了解中国，让中国感动世界！让企业家说出自己的文化宣言，让大众说出自己的理想，让每个人都有机会成为时代焦点，让世界听到中国的声音。

**——因为，我们每个人都是演说家！**

今日英才是国内规模最大、影响力最广、最专业系统的演讲口才培训机构！

为帮助更多人学会公众演说，拥有一流演讲口才能力，我们研发了这套《30 天精英演讲速成》训练教程。无论您是否曾走上过舞台、无论您是否具有演讲的经验、也无论您是一名已经演讲过多少年的演说高手，本套教程都可以帮助您在原有演讲的基础上得到更大的提升。

**只需 30 天时间，您也可以拥有一流的演讲口才！**

**正如它改变千千万万的人一样！**

**它也将改变您，改变您的未来！**

**建议你把它打印出来学习！**

## 本书特色：

本书以实践训练为主，去除了一切空洞理论！关于演讲、演讲的历史、演讲的发展、演讲的文化、演讲的构成、演讲的要素，我给您讲一天也讲不完，写一本书也写不完。就算一天讲完了，一本书写完了，您也学完了，可是您还是不会演讲。另外很多演讲书籍或者光盘告诉您，演讲要有肢体动作、要互动，可是却没有任何一本书或者一个老师告诉您如何运用肢体动作、如何互动。在本书里面，这一切您都将找到答案。

**本书尽可能用最简单的语言，告诉您最实用的演说技巧。**

**特别提醒：**就在这本电子图书的深处……埋藏着今日英才为你精心准备的，价值高达 1380 元的特别礼物，但愿你能有幸发现……

## 作者介绍



黄一鸣

职业演说家

精英教育专家

今日英才教育集团创始人

今日英才教育集团董事长兼总裁

■ 黄一鸣,一个“宁可当只有一个员工的老板,也不愿意做一个大型企业打工仔”的疯子;一个为“责任、荣誉、使命”而执着奋斗的热血青年;一个把“舞台视为生命、听众当成国家”的超级演说家。

■ 他大一开始创业,大三结束赚到了人生第一桶金 10 万,大四正式成立公司,大学毕业赚到了人生第一个 100 万;他 2004 年开始专注于中国青少年精英教育研究,是中国第一个提出“精英教育”理念,并在大学就开始付诸实践的人;他 2006 年开始受各高校邀请在全国高校巡回演讲,四年时间走过了中国 30 多个城市, 演讲 500 余场。

■ 他是走进中国高校讲坛最年轻的演讲嘉宾;他使许多高校的讲座第一次由教授学术型转向了时代潮流型;他的演讲激起了无数大学生创业的激情、成功的梦想与强烈的使命感。

■ 曾有大学生评价他的演讲说:“中国有两种大学生,一种是听过黄一鸣演讲的大学生,一种是没有听过黄一鸣演讲的大学生。作为一名大学生,如果没有听过黄一鸣的演讲,将终生遗憾,如果一生只听一次,将遗憾终身”。

■ 他立志把今日英才做成一种文化的象征---精英文化;使《今日英才》最终能像《论语》、《孙子兵法》一样成为文化著作而流传后世,影响数千年!

**黄一鸣座右铭:当你去世时,想让整个世界记住你并为你流泪,那你要思考:你应该为这个社会留下点什么?**



# 今日英才学员分享

今日英才从成立至今，已经培养了许多精英演说家，他们都已经走上了演讲的舞台。今日英才目前已是中國規模最大、影響力最廣、培訓最專業、最系統的演講口才培訓機構。2010年，奇蹟將繼續延續，我們決定把這些演說秘訣，毫無保留地通過電子書，免費送給熱愛演講的朋友們！幫助1億人，在最短的時間，學會公眾演說，擁有一流演講口才能力！實現未來精彩人生，邁向未來精英生活！通過教學DVD套裝的VIP服務，將幫助更多的朋友進一步提升演講口才能力。

下面是一部分曾經參加過今日英才演講培訓學員感言：

我是一名管理者，每次給員工開會的時候，不知道說什麼，想表達的說不出來，常常弄得很尷尬，我就在網上搜索有關提高自己口才這方面的信息，無意間發現了“學演講口才，到今日英才”這行標語。因為工作的需要，我抱著試試的心態，參加了這個課程，授課老師就是公司的總裁，是一個富有激情的年輕人，更值得讚賞的是他教育學員時，一丝不苟。教會了我們如何運用表情、語調、語速，吸引聽眾注意力，讓說話更有感染力等等。經過三天三夜的培訓，現在的我，自信心有了很大的提高，知道在什麼場合說什麼話，像變了一個人似的。因為口才是人生最大的一筆財富，俗話說，“富裕是從嘴巴開始的。”參加這個培訓值、很值、非常值。

----- 今日英才演說家培訓班學員 張偉

我是一個企業培訓師，已經從事銷售管理工作10年，不久前走上了企業管理培訓的道路。我的培訓同樣深受學員喜愛！但美中不足的是，每次培訓下來，都感覺不是那麼完美。後來和

今日英才客服联系，终于意识到：虽然我有 10 年工作经验，口才也很好。但是没有系统的培训经验，也从来没有参加过专业系统的培训课程。在了解了国内所有的讲师培训、培训师培训、口才培训课程后，觉得今日英才的精英演说家课程是最适合我的，于是我来到了今日英才精英演说家的课堂。在这三天里，真的学到了以前从来没有的演讲技巧，肢体动作，发声，台风等都得到了更系统的训练。讲话流程也系统化了，再没有以前那么累！真的感谢今日英才，感谢黄一鸣老师！谢谢你们！

----- 今日英才精英演说家培训班学员 刘自国

到北京今日英才精英演说家培训班参加培训，应该是我学生时代的一个转折点。在那里，我不仅得到锻炼口才的机会，同时也拓展了我的人际关系，使我的交际范围变得广阔了。作为一名在校学生，我的切身感受是：当我们从学校走向社会时，大部分的知识已成了旧闻。此时，我们只有提升自身的综合素质，（比如：练好口才）才能赶上社会的发展速度。参加今日英才三天的培训后，最重要的是使自己走出了自卑和恐惧心理；变得越来越自信和具有阳光的心态。

通过三天的今日英才演说家培训班的学习。让我感受到了口才的魅力，收获了很多演讲的技巧，更加明白了口才的价值和重要性；非常感谢黄老师的教导，让我在讲台上获得了前所未有的勇气，助我在未来的成功道路上一路高歌。祝今日英才公司更加辉煌。记住学演讲口才就到今日英才！！！！

----- 今日英才精英演说家培训班学员 杨家静

来到今日英才参加演讲口才培训之前，我都是很怀疑的，因为我要的是很实用的东西，不是短暂的激情。参加一天的培训之后我的疑虑就完全消除了。黄老师讲的东西都很实用，比如

说怎么拿麦克风，怎么握手，怎么用手势。三天培训之后，我给我们部门员工开会，他们都对我刮目相看呢！很感谢黄老师，还有今日英才的员工，五天的学习很紧张，有点累，但是确实学到了东西，受益一生。

----- 今日英才精英演说家培训班学员 姜颖

我是一名大学生，是和同学一起来参加今日英才培训的。这次培训课程不仅让我学到很多演讲方面的知识，还让我结交了好多朋友，有做企业管理的，有白领，有做讲师的。更重要的是我对人生观和价值观有了新的认识，明白了自己的责任是什么。很庆幸认识了黄老师，可能我并不能像黄老师一样的优秀，但我会努力做一个精英。感谢黄老师，感谢今日英才，祝今日英才的明天更美好！

----- 今日英才精英演说家培训班学员 刘畅

在来到今日英才之前，有个问题在我的脑海里徘徊了很久很久！在今日英才的课堂上，我终于找到了答案！但我还是忍不住去请教了黄一鸣老师。黄一鸣老师，您这么年轻，我们很多学员年龄都比您大，经验比您丰富，知识比您渊博！您是如何能够站在这个舞台上为我们讲课的，您不害怕、不紧张、不担心吗？尽管我已经知道答案，但我还是想知道您的答案！黄一鸣老师说：我普通话不好、刚刚毕业又没有经验、也没有很深的背景，敢于到全国去巡回演讲，这是需要勇气、需要胆量、需要魄力的，是值得您学习的，因为成功是走出来的，不是说出来的；我能够吸引来自全国各地这么多精英，年龄比我大、经验比我丰富、知识比我渊博，包括像您这样的精英，这是需要策略方法的，是值得您去学习的；在这么多精英面前讲话不容易、把话讲好更不容易，我却还要讲得对您有帮助，让您在我的课堂上能够学到您原来所不具备的知识和

能力，这是需要智慧的，是您更应该认真学习的。多么精辟的回答。在黄老师讲到危机处理技巧和问答技巧的时候，黄老师说，任何的危机、任何的问题都可以解决、都可以很精彩。一次危机就是一次深入人心、结交朋友的机会！看来这也是值得我学习的！再次感谢黄老师，让我这个老顽固也可以走上演讲的舞台！

-----今日英才精英演说家培训班 刘海峰

通过三天三夜的培训，我们由一开始拘谨、紧张，到后来争先恐后上台演讲，建立了自信心。在训练中，讲到激动处都留下了热泪，真正给人以心灵的震撼，使我们的沟通演讲能力有了很大的提升。黄一鸣老师学识渊博、语言风趣幽默，讲述的技巧简单、实用，很快就能运用到日常的生活中，让我们感触良多。大家虽然来自五湖四海，但因为志同道合很快就成为了朋友，很多人都在以后的工作中给了我很大的帮助，我要感谢今日英才给我的机会。

培训期间，案例教学，实践演练，黄老师的一对一的指导和点拨，是我们快速成长的法宝。其中，黄一鸣老师的演讲颇具国际职业演说家的风采，上他的课，如沐春风，他的激情也感染了每一个学员，让我旁边不敢开口说话的小黄也鼓起勇气上台实践了一把。

----- 今日英才精英演说家培训班学员 秦凤林

来今日英才之前，我犹豫过、怀疑过、徘徊过！在今日英才的课堂上，我感动过、兴奋过、震撼过；在训练和交流的过程中，我们真诚流露、全力以赴、相互帮助；在今日英才的舞台上，我展现优秀的自我、分享智慧的思想、实现人生的价值！终于，我也成为了一名超级演说家！我可以把我的思想、观念、智慧去分享给更多的人，我也可以放大我的价值、延伸我的生命！如果问我有什么后悔，我后悔当初不该有怀疑的想法；如果问我有什么遗憾，我遗憾没有早一天参加今日英才的培训；如果问我有什么庆幸，我庆幸今天终于走进了今日英才精英演说家培训班的课堂！如果问我有什么想法，我想说我还会回来！走进今日英才的门，我就是今日英才

的人，今日英才就是我的家！真心的祝愿每一个朋友，真心的感谢每一个朋友三天来的帮助、支持、鼓励！更要感谢今日英才这个大家庭为我们提供的舞台，感谢黄一鸣老师，感谢今日英才所有辛勤付出的工作人员们！

----- 今日英才精英演说家培训班学员 张永浩

从事保险工作 10 多年了，一直不敢上台。每次开会，看到其他保险精英在台上挥洒自如、侃侃而谈，总希望有一天，自己也能站上讲台，面对麦克风和更多保险精英，将自己的经验、思想、智慧分享给他们。这个小小的梦想对于一个保险从业人员来说，并不奢侈。可是整整 10 年了，我还没有实现，我开始寻找实现我梦想的方法。一条广告，深深吸引了我，今日英才精英演说家培训，亚洲演讲口才培训第一品牌，3 天 3 夜让您迅速成为演说高手！是真的吗？3 天就可以让我 10 年来的梦想实现吗？不管是真是假，我决定为实现这个梦想全力以赴。当我看完今日英才课程介绍后，觉得非常适合我，这不就是我正在找的吗？所以第二天起床第一件事就是去打款报名，就这样，我来到了今日英才精英演说家课堂。让我没有想到的是，今日英才总裁黄一鸣老师是那么的年轻，但是在舞台上却是那么的有魅力、有活力、有感染力！第一个上午下来，我被深深地折服了，觉得自己来对了地方。3 天的训练，很快过去了，在这 3 天里，我好似脱胎换骨，感觉从人间到了天堂。让我简直不敢相信的是，我可以演讲了，可以面对上百人演讲了，可以非常有自信、有条理、有激情地站在舞台上分享我的经验了，讲 5 分钟、10 分钟、30 分钟，原来其实都是那么简单。非常感谢今日英才，感谢您让我踏上了演讲的舞台！感谢黄一鸣老师，感谢您真诚的教诲！感谢今日英才所有同仁，谢谢你们辛勤的付出！

----- 今日英才精英演说家培训班学员 陈勇亮



# 前言

## 各位演说家、企业家们：

你们好！

感谢您对今日英才的支持！恭喜你，获得了这本《30天精英演讲速成》训练教程，学习这个世界上最厉害的武器。相信30天的训练结果一定会让您的演说水平得到很大的提升，一定可以让您变得更加的自信，一定可以让您未来更加的优秀。我也相信，从今天开始，认识今日英才、结识今日英才，我们的友情会更加的深厚。

公众演说是世界上最厉害的武器，拥有了公众演说能力，就是拥有了世界上最厉害的武器。从古至今，我们不管在政治，文化，经济，教育，科技，著作，财富，艺术，发明等所有各个领域的成功者，他们都是公众演说者，没有错，就是公众演说者。我们可以看到孙中山先生靠的是公众演说然后推翻了满清，我们也可以看到毛主席靠着公众演说引领红军然后能够解放全中国，我们可以看到希特勒因为公共演说所以能够翻天覆地发动二次世界大战。在当今的商业舞台中我们可以看到，世界首富比尔盖茨曾经在每一次的新品发布会的时候，他都会亲自到大家面前来做公众演说，来销售他的新产品。最近期可以发现，最神奇的一个人就是苹果公司的乔布斯。从ipod itunes到iphone一样一样的产品一个个跟着出来，每一次新产品的上市都造成轰动，他靠的是什么呢？他靠的也是公众演说。没错，就是公众演说。美国总统奥巴马，通过公众演说宣传治国方针，迅速成为一颗耀眼的明星。所以公众演说真的是有太大太大的影响力与魅力了。一个企业家，一个政治家不管在哪个领域当中，如果您不会公众演说那您就不能产生影响力跟魅力，如果您不能公众演说，您将不能够影响您的团队，如果您不能公众演说，您将不能够影响您身边的每一个人，甚至于您不会公众演说，您不能急速地、快速地在短时间就把您的知名度快速的向外推广出去。

所以，无论您将来是要成为一名精英演说家，还是做一家公司的总裁，还是在任何一个组织做领导者。拥有一对多的公众演说能力和现场行销能力，在最短的时间影响到最多的人，已成为您成功立足现代社会，快速获取成功的必备技能！

值得庆幸的是，今天，您已经获得了今日英才研发的《30天精英演讲速成》训练教程。除了感谢您对今日英才的支持，同样要祝贺您找到了亚洲第一名的演讲口才教练。

北京今日英才教育科技有限公司成立于2008年7月16日。在公司成立的当天，即举办了

今日英才第一届精英演说家培训班。从公司成立到现在，我们一直专注一个课程：精英演讲口才培训，我们之所以聚焦到一个领域持之以恒的专精，是为把它做到极致、做成行业标准、做成行业第一品牌。

我看过至少 100 本以上的演讲口才书籍，确实有的书籍也很不错，可是绝大部分仅是理论，看了后还是不知道如何演讲；我参加过国际、国内至少 30 位顶级大师的培训课程，这些大师绝大部分也真的讲的不错，不过依然有少部分可能自己也从来没有参加过专业的讲师培训，所以除了自己的经验没有任何的演讲艺术；我参加过至少 5 位大师的讲师培训，确实学到了不少东西，可是依然发现他们没有系统性。

所以，今日英才决定建立一个标准，打造一个系统。创立亚洲最专业、最系统、最有效的演讲口才培训课程体系。我们每一次课程都会改变，我们每一次培训都会进步，我们不断地改进和优化课程。现在，我们可以非常自信地说，在国内所有的演讲口才培训机构的课程中，我们是最专业、最系统、最有效的。但是，要成为行业第一品牌，要具备国际化的标准，这还远远不够的，我们还有很大的差距。我们会不断地完善、修正、学习，以国际化的标准来要求自己，以第一名的品质来约束自己，让自己不断地进步以成为行业第一品牌。

现在，我们已经把这套无数领袖、企业家、培训师、讲师、超级演说家不愿外泄的精英演说秘籍总结成了简单的《30 天精英演讲速成》训练教程，费送给你，希望你能学有所获。

从您拿到这本训练手册这刻起，就意味着今日英才又多承担了一份责任和使命，我们将会竭尽全力地为您提升演讲口才能力而服务。今日英才给您的，不仅仅只是一套演讲书籍、一套演讲光盘、一套演讲资料。而是一套专属你的演讲口才学习解决方案。无论是这 30 天，还是在以后的生活工作当中，我们都会全力帮助您提升演讲口才，直到真正帮助你提升演讲口才能力，成为一名一流的演说高手。你有任何问题，可以到今日英才精英社区 [WWW.CCTOP.CN](http://WWW.CCTOP.CN) 的提出，我们的专家团队会在第一时间为你解答。

截止 2010 年 3 月 26 日-28 日，我们之前已经培训了 11 届精英演说家学员，他们都已经站到了演讲的舞台。相信，他们可以，您也一定可以在今日英才成为一名优秀的演说高手。西方有一句格言：“诗人是先天的，演说家是后天的。”这个世界上没有天生的演说家，所有的人都是从牙牙学语一步一步来的。如果我们把演说家看成一朵奇葩，那么扎根的沃土就是我们的态度、技巧、经验、知识和毅力。用一句话来形容：“真诚用心地表达生命的感动与学习的分享到生命不息。”真诚用心是一种态度，表达是可以学习的技巧，生命的感动是自己真实的经验与崇



学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

高思想，学习的分享则是他人智慧总结的知识，到生命不息是我们为此演说事业持之以恒的专精与毅力。拥有了这些“养料”，相信我们每个人都一定可以成为最棒的精英演说家。

最后，感谢您对今日英才团队的支持；祝您学习愉快，收获满满，身体健康；希望您能学有所获，掌握这世界上最厉害的武器——公众演说！

祝您学习愉快！

北京今日英才教育科技有限公司

**黄一鸣**

2010年8月5日 北京

# 北京今日英才教育科技有限公司

## 公司简介

北京今日英才教育科技有限公司 <http://30.cctop.cn>，总部设在北京中关村核心地带，是中国最早提出“精英教育”理念，集教育培训、教育产品研发、教育服务等于一体的大型综合性教育服务提供商。公司致力于精英教育事业，为社会培育和输送最具推动能力与奉献精神的中国精英。

公司以“精英教育”理念为核心，设立了精英素质研究院、家庭教育研究院、就业研究院、创业研究院和精英演说家研究院等五大研究机构，以及文化出版和网络科技两大事业部。

打造最优培训团队，培养未来领袖精英，在最短时间内让尽可能多的青少年走向成功，这是公司每位员工的共同目标。我们用心、用力地做好每一件小事，满怀信心和激情地迎接每一项挑战。我们将一如既往地以务实创新的精神，为推动中国全社会精英教育而不懈努力，打造中国教育培训业知名品牌，做影响全世界的教育服务提供商！

# 北京今日英才教育科技有限公司

## 企业文化

- 一、今日英才使命：以帮助中国青少年成长、成功、就业和创业为己任，助中国在 21 世纪成为世界第一强国！
- 二、今日英才价值观：责任、荣誉、使命！
- 三、今日英才目标定位：致力于精英教育事业！
- 四、今日英才远景：做影响全世界的教育服务提供商！
- 五、今日英才口号：点燃激情！传递思想！成就梦想！
- 六、今日英才教育理念：培育中国未来精英！
- 七、今日英才发展理念：打造超级化团队，走国际化道路，创世界级品牌！
- 八、今日英才服务理念：品质、关怀、效率！
- 九、今日英才“八颗牙”：诚信正直、学员至上、团队合作、激情永驻、  
学无止境、务实敬业、注重细节、坚决执行！
- 十、今日英才座右铭：今日之责任，不在他人，而全在我少年。少年智则国智，少年富则国富；少年强则国强，少年独立则国独立；少年自由则国自由，少年进步则国进步；少年胜于欧洲则国胜于欧洲，少年雄于地球则国雄于地球。
- 十一、今日英才激励语：

人最宝贵的是生命，人的生命只有一次。人的一生应当这样度过：当他回首往事时，他不会因为虚度年华而悔恨；也不会因为生活的庸俗而羞愧；临死的时候，他能够说，我把我的整个生命和全部精力，都献给了全中国最辉煌的事业，为中国在 21 世纪成为世界第一经济强国而奋斗和努力！

让我们用这段光彩夺目的话来鞭策和激励自己！

让自己成为一个无愧于时代的高尚的人！

## 第一天 演讲基础与演说信念

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装



亲爱的朋友：

怀着满腔的激情，肩负未来的期望！今天，我们终于搭上了演讲的行程！祝贺您，恭喜您！在这第一天学习，为了让您尽快进入学习的状态，我首先要和您分享的是演讲的基础。

## 一、成为演说家的五个关键

### 第一、态度

无论您演讲的有多好，也无论您演讲的有多差。只要您能够认真对待每一次演讲，无论在哪里演讲、无论对谁演讲、无论多少人听您演讲。您每一次都认真准备，都全力以赴，那么您就一定可以感染每一个听众。就如今天我给您写信，无论您是谁，无论您是否认识我，也无论您是否会来参加我们的培训。我都会全力以赴用最饱满的热情来与您交流，来帮助您提升公众演说能力。我的语文学的不好，文字功底很差，所以写信的时候，会有很多语法错误。但是当我抱着这样的热情与态度去与每一个朋友分享的时候，相信同样会感染每一个听众。

### 第二个、知识

今天您要去演讲，您有什么可以分享给别人，有什么样的思想、智慧、观念可以分享给别人，是我们要思考的。所以，今天当我们决定要学好公众演说的同时，需要加强思想、智慧的提升。在我中学的时候，学习成绩很差，从小有三个遗憾：写字没有学好，普通话没有学好，外语没有学好。从来没有想过要从事教育却因为母亲的心愿进入了师范大学，而我却瞒着母亲报了师范大学的市场营销专业。我这样一个不爱学习的人最后还是进入了教育培训行业，既然进入了，就努力把它做好吧。所以现在开始加强补习，开始学习历史、国学，开始学习普通话、开始学习外语。

所以亲爱的朋友，要把演讲讲好，第二个非常重要的因素就是知识。无论您现在是一名中学生、大学生，还是一名白领，还是企业总裁，或者是大学教授。当您决定要站到舞台上讲的时候，一定要确定您讲的内容能够对别人有帮助。

### 第三个、经验

除了知识，还有更重要的就是经验。如果您今天要去给别人讲销售，而您自己从来就没有做个销售，只是看了几本销售方面的书籍，您就自认为是销售行业的专家。请问这样您能讲好销售吗？如果您今天讲创业，只是看了一些创业的书籍，而您自己从来就没有创业过，您有

如何讲得好创业呢？所以，演讲者讲过的，大多是自己亲身经历过的。曾经，我也想过讲销售，讲创业，可是我自己的公司还没有做大。最后就把所有的都去掉，之讲一个课程，公众演说。因为我自己参加过 30 多位顶级大师的培训，看过 100 本以上公众演说的书籍，有过 500 场以上现场演讲的经验，加上自己的研究总结。所以我现在只专注讲一个课程。

#### 第四个、技巧

其实，在我们的生活当中，大多朋友都已经具备知识、经验这两个要素。可是如何才能淋漓尽致的把自己的知识、经验、思想传递给更多的人，并让别人听我们演讲的时候觉得是一种享受，能够更好的吸收，这就是我们要学习的演讲技巧。

所以，在我们的训练当中，主要是技巧的训练。知识是需要您长期的学习，知识是需要您平时的积累，这些我们可能无法给您。比如您是一个美容美发行业总裁，您要做美容美发方面的一个演讲，那么我可能对美容美发一窍不通。我只能呢过给您的是演讲的技巧，包括声音、肢体、互动、语言组织、台风、系统流程等。

#### 第五个、毅力

学演讲是一个需要坚持长期练习的过程，就如游泳、骑自行车、开车一样，需要一定的练习才能提升，这个过程如果是自学，最少 30 天时间。如果参加短期的培训，能够让您在短期内掌握所有的演讲技巧，得到一个初步的提升。如果你希望成为一个专业的演说家或者讲师，则还需要更长时间的练习。没有那一个讲师是只 30 天的时候就成为优秀讲师的。这个过程可能需要一年、两年甚至更长的时间。

关于演讲的技巧，如果我只是教给您，我只需要 3 天可能就能够讲完。但是我讲完了，不代表您学会了，就算您学会了，不代表您您能运用好。就像今天我们学习打篮球球，您学会了，会打了，这个很容易。可能只需要一个上午就可以达到会打的这个目的。可是要打好，打到姚明那样的水平，可能需要您长达三年、五年的练习。

所以，亲爱的朋友。学好演讲，是一个长期的过程。学会真的很容易，就如今天您拿到《30 天精英演讲速成》教程，可能只需要 2 个小时，您就把整本教程全部看完了，可能您也掌握了所有演讲的技巧，知道肢体、互动、语言组织、发声等。可是很抱歉，如果是笔试考试，你可以得 90 分；然而，要实践演讲，可能您还是不会演讲。

希望您能够坚持，至少坚持 30 天。

## 二、演讲的信念

下面和你说说关于演讲的信念，一个人成功最重要的是什么？——是信念；一个企业要做大，最重要的是什么？——是信念；一个人要学好演讲、要成为精英，最重要的是什么？——是信念。是一定要学好演讲，并坚信自己一定可以学好演讲的信念。

所以，我建议您今天先阅读他 5 遍，然后朗读 5 遍，最后能熟背 5 遍。以后每天练习之前，都先练习此朗读资料。您可以把它当作朗读资料，也可以当作演讲稿练习。阅读它的内容可以增加您学习演讲的信念；朗读它，可以练习您演讲的语感；熟背它，可以让您找到演讲的感觉。

既能够树立演讲信念，又能练习语感，同时还能找到演讲感觉的文章不多。

◆ **练习说明：** 阅读 5 遍，朗读 5 遍，然后背诵 5 遍。第一天一定把这 20 个信念背下来。然后可以播放着 DVD 光盘，跟着我一起练习。

### ◆ 演讲的 20 个信念：

- 1、我喜欢讲话；
- 2、我喜欢我的声音；
- 3、我喜欢我自己；
- 4、我热爱舞台；
- 5、我的脚下就是一个舞台；
- 6、只要有上台的机会我就立刻冲上舞台；
- 7、只要有开口说话的机会我就开口说话；
- 8、只要开口说话就用肢体动作表达；
- 9、只要讲话就用眼神表达；
- 10、只要讲话就用面部表情表达；
- 11、只要有微笑的机会，就练习微笑；
- 12、只要有鼓励和赞扬的机会，就要鼓励和赞扬别人；



马云演讲

- 13、只要有学习的机会，就跟别人学习；
- 14、我坚信我一定可以把口才练好；
- 15、我天生就是演说家，随时上台都有最好的表现；
- 16、我站在台上无人能挡，光芒万丈，无懈可击；
- 17、台下人越多，越能展现我的魅力；
- 18、只要我一开始演讲，人们就会为我疯狂；
- 19、我具有彻底改变人们命运的能力；
- 20、这个世界将因我而精彩；

■ 训练笔记：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 第二天 不可思议的自我介绍训练

亲爱的朋友：

欢迎来到精英演讲训练第二天，今天我们要训练的主题是不可思议的自我介绍。在这个世界上，所有最顶尖的演说都是从自我介绍开始，自我介绍是自我推销的钥匙，因为任何人一开口，其实就是在做自我介绍；通过自我介绍，您将学会包装自己和销售自己，您最大的进步就来自于无懈可击的自我介绍，如果您要想持续不断的成功与进步，那就每次重写自己无懈可击的自我介绍；通过自我介绍还会改变自己对自己的看法，也可以改变别人对自己的看法；自我介绍只有3分钟，这是一个让别人眼睛发亮的机会，您要讲的故事决定了您要说服别人的关键，决定了别人是否要听您演讲，所以，您要将自己的绩效和对听众的好处讲出来；人们最爱听故事，尤其是自己真实的故事，没有什么难以启齿的事情，讲出来您就是奇迹。

### ◆ 如何写不可思议的自我介绍：

要点：

- 1、一定要介绍姓和名及来自哪个地方；
- 2、自我介绍就是写自己的剧本（剧本的过去、现在和将来）；
- 3、您的自我介绍必须让听众发出一连串的“哇”，引起台下人的共鸣。
- 4、要告诉大家您即将给大家带来多少兴奋的消息和资讯；

介绍过去：

- 5、您过去有过哪些不可思议的记录；
- 6、您过去做过哪些惊天动地的大事；
- 7、您过去创造过哪些叹为观止的业绩；
- 8、不断地回顾过去，并赋予过去价值，讲出来激励更多的人；

介绍现在：

- 9、现在有多少顶尖的人欣赏您、推荐您，并与您合作；
- 10、您现在正在做一件多么伟大的事情；



行销之神：亚伯拉罕  
自我介绍是行销的关键



11、您现在有多少 Fans；

12、您现在有多少人（团队、家人、朋友、贵人、名人）在背后支持。

**介绍未来：**

13、您有多么远大的理想；

14、您有多么伟大的人生使命；

15、您未来将缔造多大的历史记录；

16、您将如何去实现您的理想、目标与使命。

**◆ 今天，我们要写出三种不可思议的自我介绍：**

**第一种 简单型**

**公式：1、问好；2、感谢；3、介绍姓名；4、来自什么地方；5、从事什么职业；6、祝愿！**

简单型自我介绍是生活中非常普遍的一种自我介绍，但是在现实生活中大家可能并没有做好这样的介绍。这种介绍主要用于出席公众场合，参加学习交流等活动。

举例：各位朋友，大家下午好！（掌声）非常高兴今天能在这里认识大家。能够站在这里和大家分享，首先要感谢我的父母给我的支持，让我能来到这个课程，我想，给我们全天下最伟大的父母亲热烈掌声鼓励一下，好吗？（掌声）谢谢，我叫黄一鸣，黄是黄一鸣的黄，一是黄一鸣的一，鸣是黄一鸣的鸣。我来自天府之国四川，目前从事教育培训行业。在此也祝福在座的每一个朋友，新年快乐，家庭幸福，也希望每一个朋友在这三天能学到更多，收获更多！谢谢大家！（掌声）

**◆ 30 秒简单自我介绍设计：**

---

---

---

---

## 第二种 塑造型

公式一：1、问好；2、姓名；3、来自哪里；4、从事职业；5、个人优点；6、人生梦想；7、人生格言；8、对别人的帮助。

这种介绍带有一定塑造个人价值的性质，主要用于朋友、家庭聚会等生活场合。可是一对一的交流也可以是公众场合。

### 举例：

各位朋友，大家下午好！非常高兴认识大家，我叫黄一鸣，来自天府之国四川，目前从事精英教育培训事业。我 2006 年开始进入教育培训行业，曾经参加过 30 多位世界大师的培训课程，在全国高校巡回演讲 500 余场，目前正在研究如何把孩子培养成精英。我的梦想是把今日英才做成一种文化的象征，能够像《论语》、《道德经》、《孙子兵法》一样成为文化巨著而流传后世，我会用我一生的时间去为之奋斗和努力。我的人生格言是：当您去世时想让整个世界记住您，那您要思考，您应该为这个社会留下点什么。如果大家想把孩子培养成精英或者需要提升演讲口才，可以找我。谢谢大家！

### ◆ 3 分钟塑造性自我介绍设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

公式二：1、问好；2、讲过去业绩和经历；3、给大家带来的好处！

这种介绍没有太多花的东西，主要在塑造自己过去的业绩，目的在于达到引起听众的兴趣。这种介绍用于非常正式的公众演讲场合。除非您是比尔盖茨、马云等非常知名的人物或者在公司内部大家都认识您的情况不用塑造自己。其余情况，最好先塑造自己。

举例：

各位朋友，大家早上好！非常高兴今天来到四川大学和大家分享交流。在分享之前，首先，要给大家分享一个小小的故事。在 2002 年，有一个年轻人和现在在坐的大学生朋友一样步入了美丽的大学殿堂，进入大学以后身上已一无所有，而他家里面呢又非常的贫穷，家里有四兄弟，他是家里面的老大，他的爸爸妈妈要供四个儿子上学。请问各位，一个贫困的家庭供四个儿子上学容易还是不容易？所以这个年轻人，他决定要通过自己的努力来完成自己的大学学业。尽管他当时一无所有，但是这个年轻人依然充满了激情与自信，他相信他的大学生活一定会非常的美好，他相信他的人生一定会非常的精彩。所以他每天早上 6 点钟起床跑到学校操场上自我激励：“我一定要成功，我一定要在大学毕业赚十万，然后，伸出他的左腿，刷，再伸出右腿，刷，这是多么美好的一天啊，充满了爱、自信、能量、POWER”。在座的各位，你们觉得这个年轻人最后在他大学毕业的时候有没有赚到十万，（有）答案是没有的，因为他赚了 100 万。要不要给他热烈掌声鼓励一下。（掌声）这个年轻人大学毕业以后，做了一个最伟大的决定，毅然放弃了原来的公司，选择演讲事业。为了演讲事业，他花费了 20 多万去学习世界大师的成功资讯与演讲技巧。在 2007 年 3 月份，他开始自费到全国高校巡回演讲，到 2009 年底，短短三年时间，走过了中国 20 多个城市，演讲 500 多场，激励了无数大学生创业的激情，成功的梦想。曾



### 第三种 宣传型

我们很多人，很有能力，也很有才华，可是为什么别人不知道呢？因为没有宣传。当您要去演讲的时候，首先需要宣传。要宣传，就需要一个宣传型的介绍。建议每个学演讲的朋友都写一个宣传型的介绍。然后把您的介绍发到百度百科，互动百科等，让更多的人认识您。

公式：1、头衔；2、人物描述；3、过去的经历；4、过去业绩；5、作品；6、目标与使命

举例：

黄一鸣

职业演说家

精英教育专家

创业指导专家

今日英才教育集团董事长兼总裁



精英教育专家 黄一鸣

黄一鸣，一个“宁可当只有一个员工的老板，也不愿意做一个大型企业打工仔”的疯子；一个为“责任、荣誉、使命”而执着奋斗的热血青年；一个把“舞台视为生命、听众当成国家”的超级演说家。

他大一开始创业，大三结束赚到了人生第一桶金 10 万，大四正式成立公司，大学毕业赚到了人生第一个 100 万；他 2004 年开始专注于中国青少年精英教育研究，是中国第一个提出“精英教育”理念，并在大学就开始付诸实践的人；他 2006 年开始受各高校邀请在全国高校巡回演讲，四年时间走过了中国 20 多个城市，演讲 500 余场。

他是走进中国高校讲坛最年轻的演讲嘉宾；他使许多高校的讲座第一次由教授学术型转向了时代潮流型；他的演讲激起了无数大学生创业的激情、成功的梦想与强烈的使命感。

他立志把今日英才做成一种文化的象征，使《今日英才》能像《论语》、《孙子兵法》一样成为史学巨著而流传后世！

曾有大学生评价他的演讲说：“中国有两种大学生，一种是听过黄一鸣演讲的大学生，一种是没有听过黄一鸣演讲的大学生。作为一名大学生，如果没有听过黄一鸣的演讲，将终生遗憾，如果一生只听一次，将遗憾终身”。



黄一鸣人生格言：当您去世时，想让整个世界记住您并为您流泪，那您要思考：您应该为社会留下点什么？

举例二：

姜岚昕

北京华夏管理学院院长

世华智业集团董事长

中华慈善总会 2008 “慈善宣传大使”

他，一位极具使命感的企业家！

他 2001 年创办世华公司, 秉承 “为世界华人的富强而努力和服务, 使华人企业成为世界经济的脊梁” 的企业使命, 以神圣的使命感驱动他在 8 年的时间, 从 1 家公司发展到 23 家, 从 5 个人的草创班子发展到 1900 多位训练有素的专业人士, 8 年资产总和增长 429 倍, 缔造了每年以 300% 的速度持续增长的奇迹。他代表世华智业集团投资北京华夏管理学院, 以 “专精、独特、引领” 为办学宗旨, 矢志成为管理类院校最具影响力的大学, 成为 3000 家以上优秀企业永久的接班人培训基地。在全球华人共同关注的己丑年黄帝故里拜祖大典中, 他以极高的使命感和民族责任感被推选为九大主拜祖人之一。他被权威机构评为 “中国品牌建设十大杰出企业家”、“中国最具社会责任感的企业家”。他所领导的世华智业集团被评为 “中国十大杰出培训机构”、“中国行业十大影响力品牌”、“中国总裁培训最具影响力首选品牌”、“中国管理咨询行业最具公信力品牌”、“中国培训业十大创新品牌暨中国总裁培训领导品牌”、“中国最具实力教育集团”……

他，一位实战型的管理咨询专家！

他十年来, 做过两千余场演讲, 成功举办 “总裁执行风暴”、“总裁管控风暴”、“总裁战略风暴”、“总裁咨询风暴” 等系列高端总裁研修班已超过 200 期, 不仅场场爆满, 而且经常造成额满排队上课的现象。他亲自咨询辅导过的企业已超过 1000 家, 100% 的企业在三个月之内获得不同程度的绩效递增, 他的授课与咨询注重实战、实效和实操, 拒绝空洞、说教与虚华。直面对他培训的企业总裁已超过 12 万人, 97% 的企业绩效递增, 其中 70% 的企业绩效递增 30%—200%。他曾出版过《感觉》、《用心》、《油》、《魂》、《管控》、《增长》六部专著, 累计发行量超过 85 万



学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

册，他出版的《管控》、《企业增长的新引擎》等六套教学光盘，已成为超过 3 万家企业内部必修的教材，他被评为中国培训业坐标人物、亚洲八大名师、中国教育行业十大风云人物……

他，一位大爱天下的慈善家！

他以“用生命践行大爱天下，让世界同享受的光芒”的崇高使命，近十年在全国上百所高校和中学，面对超过二十万学子免费义讲；他曾协助各种慈善机构和爱心人士至少做过六十场以上的募捐活动，他发起成立“岚昕大爱基金”，首期向中华慈善总会捐款 100 万元，并将个人收入的 9.9%持续捐献给“岚昕大爱基金”；并在三年内，通过自捐和募捐的方式，使基金总额达到 3500 万元。在四川汶川抗震救灾中，他第一时间自我带动感召世华同仁捐献 51.2 万元，“岚昕大爱基金”和世华集团共捐赠款物 512 万元，帮扶多所学校恢复重建，资助数百名学生完成学业，他奋笔疾书撰写《中国不哭》和《中国加油》，各首印 2 万册，同时拍摄《信念的力量》，首期制作 5000 套，专门用于支援灾区人民重建心灵家园。他为河南省慈善总会岚昕助学专项基金捐赠 200 万元，用于支持河南省的教育事业。他是黄帝故里建设基金会名誉理事长，同期捐赠 200 万用于华夏始祖黄帝故里的建设；他为陕西省慈善总会捐款 1000 万元成立陕西世华大爱教育基金。5.12 周年纪念日，他带领 100 多名高管前往重灾区北川县、三台县共捐赠 220 万元教学设施及物资。他是中国首位成立专项慈善基金的管理咨询专家，中华慈善总会的荣誉理事和慈善宣传大使。

他的事迹被中央电视台、中国教育电视台、凤凰卫视、东方卫视、中央人民广播电台、人民日报、人民政协报、经济日报、新华社、中国贸易报、中国改革报、中国教育报、新民晚报、文汇报等 180 家媒体权威报道。

主要课程：“总裁执行风暴”、“总裁管控风暴”、“总裁战略风暴”、“总裁咨询风暴”等系列总裁研修班已超过 200 期。

举例三：

易发久

上海影响力企业管理咨询有限公司 总裁

北京影响力企业管理有限公司 董事长

中国培训协会 秘书长

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装



## 第三天 科学发声训练

亲爱的朋友：

不知不觉，两天已经过去了，不知道您是否已经进入学习状态了呢？确实，学演讲是一个很辛苦的过程。不过，请您相信，坚持 30 天，您就将拥有一流的演讲口才、拥有世界上最厉害的武器、拥有一辈子的财富。为了幸福的生活，我们已经学习了多少年了？我们奋斗了多少年了？我们努力了多少年了？再坚持 30 天，又算得了什么呢？更何况，30 天后，我们将拥有一流的演说口才，我们将成为耀眼的明星，我们将收获掌声、鲜花。这是多么美好的事情呀。坚持吧，我亲爱的朋友！

今天我们要学习的是演讲中最最重要的一课《科学发声》，我们评价一个演讲嘉宾演讲的好坏，其中很重要的一个因素就是声音好不好听。作为一名专业演讲工作者，我们的要求是声音醇厚、有磁性、有穿透力，还要嗓子不沙哑。要做到这几点不容易，需要我们长期的练习。

### ■ 《科学发声》训练

#### 一、口部操训练

要想做到舌头口腔灵活的表达，就和我们体育运动一样，先需要活动口腔。这里教给大家一套口部操。

- 1、撮唇：10 次，30 秒（用手撮嘴唇）
- 2、撮脸：10 次，30 秒。（用手撮脸）
- 3、合口左右撮唇：10 次（左、右为一次），30 秒。（嘴唇合闭，向左撮唇；然后向右撮唇）
- 4、转唇：8\*8 拍，30 秒。（嘴唇合闭，顺时针转唇；然后逆时针转唇）
- 5、双唇打响：30 次，30 秒。（嘴唇合闭，用气迅速冲开双唇，发出声音）
- 6、弹唇：1 分钟。（用舌尖抵住下唇，迅速弹出；左、右、上轮回）
- 7、顶腮：30 次，1 分钟。（用舌尖向左顶住左腮，然后换右边）
- 8、转舌：8\*8 拍，1 分钟。（用舌尖沿牙根转圈）

9、做鬼脸：1分钟。（用力把嘴张开，口腔做转圈动作）

## 二、气息练习

气息练习主要练习从丹田发声的方法。

### 1、张嘴吐气★

把嘴自然张开，张大一些，同时用意念使丹田自然鼓起。然后嘴微闭轻轻吐气。（注意：嘴张开的时候不要有意识吸气，当您把嘴张开，自然就有气了。）

### 2、张嘴打嘟★

把嘴自然张开，张大一些，同时用意念使丹田自然鼓起。然后嘴唇合闭，用气轻轻冲开嘴唇，发出嘟嘟嘟的声音。（注意：嘴张开的时候不要有意识吸气，当您把嘴张开，自然就有气了。）

### 3、打哈欠★

把嘴自然张开，张大一些，同时用意念使丹田自然鼓起。然后嘴继续张开，似打哈欠状态，轻轻吐气。（注意：嘴张开的时候不要有意识吸气，当您把嘴张开，自然就有气了。）

### 4、一四二呼吸★

轻轻地吸气一个节拍，吸入丹田；然后闭气四个节拍；最后轻轻吐气两个节拍。

### 5、慢吸快呼

慢慢地吸气，然后快速呼出。

### 6、慢吸慢呼

慢慢地吸气，然后慢慢呼出。

### 7、快吸慢呼

快速地吸气，然后慢慢呼出。



亚洲成功学权威 陈安之

## 三、共鸣练习

### 1、口腔共鸣★



口腔共鸣发声最主要的一点，是发声的时候鼻咽要关闭，不产生鼻泄露。通过下列练习大家可以体会一下，基本都是以开口元音为主练习：

ba da ga pa ta ka

peng pa pi pu pai

发音时双唇集中用力，下巴放松，打开牙关，喉部放松，提颧肌、颊肌、笑肌，在共同运动时，嘴角上提。可以通过张口吸气或用“半打哈欠”感觉体会喉部、舌根、下巴放松，这时的口腔共鸣会加大。在打开口腔的时候，同时注意唇的收拢。。

### 【词组练习】

澎湃 冰雹 拍照 平静 抨击 批评……

哗啦啦 噼啪啪 咣唧唧 扑哧哧 呼噜噜……

快乐 宣纸 挫折 菊花 捐助 吹捧 乌鸦……

### 【绕口令】

绕口令一：山前有四十四棵死涩柿子树，山后有四十四只石狮子，山前的四十四棵死涩柿子树，涩死了山后的四十四只石狮子，山后的四十四只石狮子，咬死了山前的四十四棵死涩柿子树，不知是山前的四十四棵死涩柿子树涩死了山后的四十四只石狮子，还是山后的四十四只石狮子咬死了山前的四十四棵死涩柿子树。

绕口令二：八百标兵奔北坡，炮兵并排北边跑，炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

## 2、胸腔共鸣★

胸腔的空间及共鸣能量大，发出的声音有深度和宽度，声音更浑厚、宽广。

“a”元音直上、直下、滑动练习

### 【共鸣练习】

保尔说的好，人最宝贵的是生命，人的生命只有一次。人的一生应当这样度过：当他回首往事时，他不会因为虚度年华而悔恨；也不会因为生活的庸俗而羞愧。临死的时候，他能够说，

我把我的整个生命和全部经历，都献给了全中国最辉煌的事业，为中国在 21 世纪成为世界第一强国而奋斗和努力！

让我们用这段光彩夺目的话来鞭策和激励自己！

让自己成为一个无愧于时代的高尚的人！

(3) 鼻腔共鸣

(4) 头腔共鸣

#### 四、发声练习

(1) bo-----bo-----bo-----: 3 分钟★

(2) 哈---哈---哈---哈---5 次 (1 分钟) ★

(3) 嗨---嗨---嗨---嗨---嗨---5 次 (1 分钟) ★

(4) da-----da-----da-----da-----; 60 次, 2 分钟。

(5) ga-----ga-----ga-----ga-----:60 次, 2 分钟。

(6) ge-----ge-----ge-----ge-----:60 次, 2 分钟。

(7) “丝”——音: 30 秒/次, 共 2 次, 1 分钟。

(8) “衣 ”-----音: 30 秒/次, 共 2 次, 1 分钟。

(9) 数“数儿”: 一口气数 10 个八拍, “一二三四五六七八, 二二三四五六七八-----  
八二三四五六七八, 七二三四五六七八, -----一二三四五六七八” 3 次, 3 分钟。

(10) 数“数儿”: “一二三, 三二一, 一二三四五六七; 七六五五六七, 七六五四三二一  
-----”, 一口气数 3 到 4 个回合。2 次, 2 分钟。

#### 五、演讲朗读练习材料 (羊皮卷节选)

我不是为了失败才来到这个世界上的, 我的血管里也没有失败的血液在流动。我不是任人鞭打的羔羊, 我是猛狮, 不与羊群为伍。我不想听失意者的哭泣, 抱怨者的牢骚, 这是羊群中的瘟疫, 我不能让它传染。失败者的屠宰场不是我命运的归宿。

生命的奖赏远在旅途终点，而非起点附近。我不知道要走多少步才能达到目标，踏上第一千步的时候，仍然可能遭到失败。但成功就藏在拐角后面，除非拐了弯，我永远不知道还有多远。再前进一步，如果没有用，就再前进一步。事实上，每次进步一点点并不太难。

从今往后，我承认每天的奋斗就像对参天大树的一次砍击，头几刀可能了无痕迹。每一击看似微不足道，然而，累积起来，巨树终会倒下。这恰如我今天的努力。

就像冲洗高山的雨滴，吞噬猛虎的蚂蚁，照亮大地的星辰，建起金字塔的奴隶，我也要一砖一瓦的建造起自己的城堡，因为我深知水滴石穿的道理，只要持之以恒，什么都可以做到。

我决不考虑失败，我的字典里不再有放弃、不可能、办不到、没法子、成问题、失败、行不通、没希望、退缩……这类愚蠢的字眼。

我要尽量避免绝望，一旦受到它的威胁，立即想方设法向它挑战。我要辛勤耕耘，忍受苦楚。我放眼未来，勇往直前，不再理会脚下的障碍。我坚信，沙漠尽头必是绿洲。

我要牢牢记住古老的平衡法则，鼓励自己坚持下去，因为每一次失败都会增加下一次成功的机会。这一次的拒绝就是下一次的赞同，这一次皱起的眉头就是下一次舒展的笑容。今天的不幸，往往预示着明天的好运。夜幕降临，回想一天的遭遇，我总是心存感激。我深知，只有失败多次，才能成功。

我要尝试，尝试，再尝试。障碍是我成功路上的弯路，我迎接这项挑战。我要像水手一样，乘风破浪。

从今往后，我要借鉴别人成功的秘诀。过去的是非成败，我全不计较，只抱定信念，明天会更好。当我精疲力竭时，我要抵制回家的诱惑，再试一次。我一试再试，争取每一天的成功，避免以失败收场。我要为明天的成功播种，超过那些按部就班的人。在别人停滞不前时，我继续拼搏，终有一天我会丰收。

我不因昨日的成功而满足，因为这是失败的先兆。我要忘却昨日的一切，是好是坏，都让它随风而去。我信心百倍，迎接新的太阳，相信“今天是此生最好的一天”。

只要一息尚存，就要坚持到底，因为我已深知成功的秘诀：坚持不懈，终会成功。

#### ◆ 《科学发声》学习笔记：



## 第四天 演讲台风与激情

亲爱的朋友：

您好！欢迎继续学习精英演讲的学习，今天我们要学习一个非常重要的主题，叫演讲台风！试想，如果一个人在台上，站都站不好，他又怎么可能把演讲讲好？麦克风都拿不好，怎么可能把演讲讲好？鼓掌都鼓不好，怎么可能把演讲讲好？所以，今天我们要学习最基本的上台、鼓掌、站姿、拿麦克风等。希望本课能让您在以后的演讲过程中，只要一走上台，就像个演说家的样子，这叫专业。

### ■ 演讲台风训练

#### 一、登场练习

1、登场前讲师休息地点：

- (1) 休息室；
- (2) 幕后；
- (3) 第一排；
- (4) 最后一排；
- (5) 室外活动。

2、登场方式

- (1) 跑步登场；（练习慢跑登台）
- (2) 正步登场；（练习正步走上舞台）
- (3) 直接提前坐台上。（学术型报告）

3、登场礼仪

- (1) 鼓掌；
- (2) 与主持人握手（用右手握手）；



亚洲顶级演讲家 林伟贤



- (3) 鞠躬；
- (4) 接麦（用左手接麦）；
- (5) 正立定 3-5 秒开始演讲。（非常正式演讲可向听众鞠躬表示礼节。）

## 二、台上站姿练习

### 1、台上站姿训练

- (1) 两脚平行并拢；
- (2) 两脚平行，分开约一脚距离；（注：两脚平分不能与肩同宽，若与肩同宽则两脚分的太开，看起来不雅观。）
- (3) “稍息式”，即一脚稍前，一脚稍后，重心主要压在后脚上，这样两脚可以调换休息，减轻疲劳。

### 2、台上仪容

- (1) 头为仪容的主题，它应当平正闲适，而不是偏侧倾斜，应当和表情及手势相对应，头部的动作不能过多。
- (2) 身躯的基本要求是直立，做到收腹挺胸，摆平双肩，拉直双腿。给人一种庄严大方、朝气蓬勃的感觉。
- (3) 眼睛注视听众。

## 三、拿麦练习

- 1、大拇指紧靠麦克风开关位置；
- 2、手握麦克风的位置为离麦克风颈部 1-2 厘米位置；
- 3、握麦方式：
  - (1) 拳握。场合：正式讲课，大型演讲，比较正式庄重的场合。
  - (2) 指握。场合：主持会议，致辞，新闻发布会。

(3) 半握。场合：娱乐，晚会，K 歌。

4、麦克风与身体的角度一般在 30-75 度之间；特殊情况，如娱乐、晚会等非正式场合可与胸平行。

5、麦与唇的距离一般在 1-10 厘米之间，根据具体麦克风的音量提前调试。

## 四、鼓掌训练

### 1、观众鼓掌

手心相对，倾斜 45 度角，左手在下，右手在上，置于胸前，拍掌。

### 2、演讲嘉宾鼓掌方式

(1) 手心相对，倾斜 45 度角，左手在下，右手在上，置于胸前，拍掌。

(2) 手心相对，倾斜 45 度角，左手在下，右手在上，置于胸前，拍掌。手向下，置于肚子前，拍掌。这样上下式鼓掌。

## 五、引爆演讲激情

很多人，演讲没有状态，演讲紧张，很重要一个原因，就是没有调整好情绪状态。一场演讲讲的好不好，肢体动作占 55%，语音、语调、气势占 38%，文字只占 7%。因为演讲是信息的传递，情绪的转移，体能的说服。潜意识力量是意识的三万倍，而肢体动作是影响潜意识最快的方法。

同时，一个人成功的速度，取决于情绪调整的速度；情绪调整的唯一标准，就是随时处于巅峰状态；引爆肢体动作，可以让您快速到达巅峰状态；一旦您处于巅峰状态，您将拥有所有一切的自信；只要您拥有自信，您就拥有所有一切的能力；一旦拥有所有一切的能力，您就能掌控自己的情绪；只要您能掌控自己的情绪，您就能掌控一切。只要您能够掌控一切，您也就不会紧张，您演讲的状态就会很好，演讲就会很精彩。

### ◆ 引爆肢体训练

1、跳舞；

2、跑步；

- 3、举手确认说“YES”；
- 4、击掌大声说：“YES”；
- 5、大声快速喊“ai”；
- 6、大声确认说：“We are NO.1”
- 7、双手打开说“WO”；
- 8、双手打开说：“我将无所不能”！
- 9、走火前的自我激发：MAKE A MOVE！
- 10、左脚、右脚，啊！这是多么美好的一天啊！

充满了爱、自信、能量、POWER！



亚洲超级演说家 梁凯恩

◆ 演讲台风学习笔记：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 第五天 演讲肢体语言训练

时间过得很快，演讲基本功今天就要结束了。在最后一天，我要教您演讲肢体动作。我看过太多太多关于演讲口才的书籍，都说演讲需要用手势、要有肢体动作，但是没有任何一本书教您如何运用肢体动作。也有的书说，肢体语言是没有标准的动作，全凭在台上感觉就可以。我想说的是，任何事情，一定有个标准。就像打篮球投篮，一定是有标准的投篮动作的，在标准的基础上再寻找感觉；就算简单的跑步，也一定有标准的摆臂、提腿等动作，在这个标准的基础上再寻找感觉。同样，演讲也是一样，一定有标准的手势，在标准的基础上再寻找感觉，否则您就会不知所措。肢体语言我主要总结了四个部分，面部表情（微笑）、眼神、手势、步法。

### ■ 演讲肢体语言训练

#### 一、肢体语言之微笑练习

有魅力的微笑是天生的，但依靠自身的努力也完全可以拥有。因此演员或空姐通过微笑练习，能练出迷人的微笑。

笑脸中最重要的是嘴型。因为根据嘴型如何动，嘴角朝哪个方向，微笑也不同。面部肌肉跟其他的肌肉一样，使用得越多，越可以形成正确的移动。练习微笑总共分为六步，每天最好对着镜子练习。

- 1、微笑练习第一步——放松肌肉（可以做第二天学习的口部操。）
- 2、微笑练习第二步——给嘴唇肌肉增加弹性（可以做第二天学习的口部操。）
- 3、微笑练习第三步——形成微笑（对着镜子，形成自己觉得最满意最灿烂的微笑。）
- 4、微笑练习第四步——保持微笑（对着镜子，保持最灿烂的微笑。）
- 5、微笑练习第五部——修正微笑（对着镜子，看看面部肌肤有那个地方笑的不是太好看，进行修正。）
- 6、微笑练习第六部——修饰有魅力的微笑（对着镜子，把微笑做到最好。）

#### 二、肢体语言之眼神练习

面部表情最生动的部分就是眼神，意大利文艺复兴时代的著名艺术大师达芬奇有一句名

言：“眼睛是心灵的窗户”。人的喜怒哀乐都可以通过眼睛反映出来。很多演讲者在演讲的时候，眼睛不知道看哪里，有的看着天花板，有的有笔记本电脑备课就一直盯着电脑。这里，我给大家介绍三种眼神方法。

### 1、点视法

目光注视某一对象，与之进行视线交流。对视可以使对方在心里上增加对您发言的兴趣，感到一种得到尊重的满足。点视主要用于人数不是很多的演讲场合，100人以下可以用点视。就是在演讲的过程中，演讲注视听众，在与听众对视中游走，不断和听众进行心灵对话。在我演讲的过程中，经常我眼睛对视着那个听众，他通常就会听的非常认真。

### (2)扫视法

用视线从左到右，或从前到后慢慢移动，扫视听众。一般用于比较大的场合的演讲，人数在100人以上。它可以与听众的眼神进行广泛的接触和交流，了解他们的反应，调整自己的语言，以使语言表达取得最好的效果。

### (3)虚视法

目光散成一片，不集中在某一点上“视而不见”，通常把视线散在听众的中部和后部。用于特大型场合演讲，一般1000人以上。

◆ 练习眼神的方法可以在任何的地方，把外界事物当成听众，进行点视、扫视、虚视练习。另外在很多大型场合或者特大型场合，经常三种方法都要用到。

## 三、肢体语言之手势练习

肢体语言中最重要的就是手势，我一共总结了8个标准手势，几乎所有的手势都可以用这8个手势演变而来。

### 1、切菜

将右手掌放于胸前，大拇指与食指之间角度大约为60-75度。然后向前切出，切出幅度分为三个幅度，小、中、大。（左手同理）

将手掌置于胸前是单手势练习的标准式，待您熟悉后可以自然运用，不用每个手势都把手置于胸前。



举例：各位朋友，早上好！可以用切菜的小中大三个幅度。各位，手势向前小切；朋友，再往前一点中切；大家好！手势向前切出，用大切。

## 2、炒菜

将右手掌放于胸前，大拇指与食指之间角度大约为 60-75 度。然后手掌从身体中部向右-向下-向中-向上划弧线，似炒菜的動作。幅度分为三个幅度，小、中、大三个幅度。

## 3、拍菜

将右手掌放于胸前，大拇指与食指之间角度大约为 60-75 度。然后手掌从胸前向前拍出。幅度分为小、中、大三个幅度。

## 4、扔菜

将右手掌放于胸前，大拇指与食指之间角度大约为 60-75 度。然后手掌从胸前向右划弧。幅度分为小、中、大三个幅度。

## 5、上菜

将右手掌放于胸前，大拇指与食指之间角度大约为 60-75 度。然后手掌从胸前向前翻出，掌心向上，掌背向下。幅度分为小、中、大三个幅度。

## 6、端菜

将右手掌放于胸前，大拇指与食指之间角度大约为 60-75 度。然后手掌从胸向下-再向上划弧。向下时手心向下，向上划弧时手心向上。幅度分为小、中、大三个幅度。

## 7、点菜

将右手握拳放于胸前。然后向前伸出手臂，同时伸出食指。幅度分为小、中、大三个幅度。

## 8、锤菜

将右手握拳放于胸前。然后向前伸出手臂。幅度分为小、中、大三个幅度。

## 四、肢体语言之步法练习

### 1、立正步练习

两脚并拢，两脚之间距离大约一寸，身体站直。

## 2、正立

两脚并拢，两脚之间距离大约为 10-20 厘米，身体站直。（注：台上站姿非两脚与肩同宽。有的书上写的两脚与肩同宽，但是在实际演讲运用中，如果两脚与肩同宽，很不雅观。您自己可以对着镜子试一下。一般两脚之间距离最多 10-20 厘米就可以了。）

## 3、稍息步练习

一脚在前，一脚在后，形成稍息步。在实际演讲中，男士两脚间距离为 20-30 厘米。女生则可两脚靠拢形成稍息步。

## 4、丁步练习

一脚着地，另一支脚脚尖着地，形成丁步。此步法主要用于演讲过程中的部分内容或者高潮时，配合手势会用到。

## 5、斜步练习

一脚在前，另一脚在后脚尖着地。此步法也主要用于演讲过程中的部分内容或者高潮时，配合手势会用到。

## 五、手势步法组合练习

1、立正步分别做三个幅度的八大手势练习（如：

切菜，分别联系小切、中切、大切。后面同理。）

2、正立步分别做三个幅度的八大手势练习。

3、稍息步分别做三个幅度的八大手势练习。

4、丁步分别做三个幅度的八大手势练习。

5、斜步分别做三个幅度的八大手势练习。



金口才教练 刘景澜

**关于演讲基础的演讲信念、自我介绍、科学发声、演讲台风、肢体语言，在《30 天精英演讲速成》教学 DVD 有详细的讲解与示范。通过观看教学 DVD ，可以让您系统了解每一个细节。**

## 第六天 震撼演讲稿设计技巧

亲爱的朋友：

今天我们进入学习的第六天，今天开始，我们要学习如何设计一流的演讲稿；如何能够快速的设计出一篇精彩的演讲稿；如何条理清晰、逻辑分明；以及讲什么内容最能吸引听众、最能感动听众、最能激励听众。今天我们先学习设计演讲稿的技巧，几乎以后所有的演讲稿，您都可以按今天的设计演讲稿技巧与公式设计。从今天开始，我会逐渐给您很多的演讲公式。

### 一、设计演讲稿 5 步骤

#### 1、明确演讲的目的和听众组成

演讲的目的可以分为：

- A、传道：传授知识，需要丰富的内容做支撑；
- B、激励：需要激情与煽动的语言；
- C、销售：需要一些对听众有帮助的内容与能产生共鸣的故事；
- D、说明：说明一个事情，需要有条理地把事情说清楚。
- E、宣传：需要听众感兴趣的话题。

听众的组成可以分为：A、收入；B、地位；C、年龄；D、文化程度；E、职业。提前了解这个对您演讲很重要。

#### 2、确定演讲的主题

主题尽可能让听众一看就知道对他有什么好处。

#### 3、写演讲提纲

演讲大提纲：A、开场白；B、内容；C、结尾。

演讲大提纲写好后，重点就是内容的小提纲，一般一次演讲如果是 90 分钟，则内容可以讲 3-6 个重点，最好不要超过六个。3-6 个重点就是 3-6 个小主题。把需要讲的重点（即小主题）列出来。

#### 4、收集演讲素材

根据内容提纲，收集演讲素材。演讲素材分为两部分：

A、核心素材；必须要的故事或者内容。

B、辅助素材；为了更详细说明一个重点，可能用到的素材。

#### 5、写演讲稿

## 二、演讲稿主要结构

1、开场白 5-10 分钟

2、内容

每个小关键点 10-20 分钟，如果是 90 分钟演讲稿，则讲 3-6 个关键点即可。

3、结尾

5-10 分钟

**时间比一：**如果演讲时间大于 60 分钟，则可按开场 5-10 分钟，结尾 5-10 分钟，剩余为内容。

具体根据演讲性质而定。但是无论如何，最好保证开场结尾的时间有 10-20 分钟。

**时间比二：**如果演讲时间小于 60 分钟，则可按开场、内容、结尾时间比 1：8：1。如 10 分钟演讲，开场 1 分钟，内容 8 分钟，结尾 1 分钟。

## 三、演讲稿内容写作技巧

### （一）一定要讲故事，每个小点讲 1-3 个故事

演讲就是讲故事，故事一定要震撼，让听众发出 WO 的感觉。

一般故事可以分为五个大类：

A、讲名人的故事

B、讲自己的故事

C、寓言故事

D、身边（朋友或者社会热点）的故事

E、知名企业的故事

**要点：**通常讲故事的时候，一个重点最好是有一个别人的故事，有一个自己的故事。别人的故事可以扩大听众的想象力，自己的故事通常是最感人的。

### （二）利用一二三理论

在设计演讲稿的时候，尽可能多利用一二三理论，即一个要点，如果要进行总结，尽可能总结成三点。

**举例一：**大家好！今天给大家分享如何做一个卓越的企业领袖，其中有三点非常重要：第一点，要有高瞻远瞩的思维；第二点，要有明确有效的系统；第三点，要有积极不断的沟通。

**举例二：**接下来要给大家分享的是如何成为精英演说家，我认为成为精英演说家有三点非常重要：第一，需要大量地阅读书籍，获得丰富的知识，只要有向别人学习的机会，就要虚心地向别人学习；第二，需要不断地练习，只要有练习的机会，就要用心练习；第三，要坚持，任何的人在任何的领域坚持5年就会成为专家，坚持10年就会成为权威，所以我们如果能在一个领域坚持演讲10年，我们一定就可以成为这个领域的权威。

**举例三：**回答问题也可以用一、二、三理论。黄老师，请问您普通话说说的不好，为什么可以称为精英演说家，还可以到全国去巡回演讲？

我认为主要有三点：第一、我有完全的自信；第二、我有超强的行动力；第三、我的每一场演讲都会不断地总结和检讨，让下一场演讲变得更好！

培养发表三点看法的基本能力，当您演讲或者回答问题的时候，人家就会觉得您是一个非常理性、有系统、有思维框架的人。

#### 四、写演讲稿内容的几种公式

公式一：

- (1) 提出要点
- (2) 讲1-3个故事或案例
- (3) 得出结论

公式二：

- (1) 提出要点
- (2) 讲1-3个故事
- (3) 提出解决方案

公式三：

- (1) 讲1-3个故事；
- (2) 得出要点
- (3) 发表个人观点



亚洲八大名师 姜岚昕





## 第七天 震撼演讲开场白设计

亲爱的朋友：

今天学习第七天，今天我们重点学习演讲的开场白。

每一次演讲，都最好精心设计演讲的开场白 5-10 分钟，因为这可能决定听众是否听您讲，决定您演讲是否成功。大家都知道第一印象很重要，演讲的开场白就像我们给人的第一印象。

### 一、开场万能公式：

1、问好、2、感谢； 3、姓名；4、经典开场；5、说出演讲主题；6、塑造个人价值；7、说出对大家的帮助

#### 举例一：黄一鸣大学演讲开场白

各位老师，同学们：大家晚上好！

今天非常高兴有机会能来到这所美丽的校园和大家一起分享交流！在此，首先要感谢在座的各位给我的支持，也要感谢这个活动的主办方：“XX 社团”及活动的所有的工作人员给我们提供这样一个交流的机会。我们给他们热烈掌声鼓励一下。（掌声）

#### 【开场要感谢拉近距离】

在这个世界上，我非常欣赏的几类人，看看是不是坐在这个现场。我非常欣赏的第一类人，想成功的人，希望通过自己的努力实现自己人生价值的人，如果您是的话，请举手认识一下；我非常欣赏的第二类人，想赚钱的人，希望通过自己的努力改变自己人生命运的人，如果您是的话，请举手认识一下；我非常欣赏的第三类人，有责任感的人，希望通过自己的努力让自己的家庭过上更幸福快乐生活的人，如果您是的话，请举手认识一下；我非常欣赏的第四类人，有使命感的人，希望我们的国家在 21 世纪成为世界第一强国的人，如果您是的话，请再举手认识一下；我非常欣赏的第五类人，遇到好的事情，听到好的演讲会热烈鼓掌的人，如果您是的话，不用举手，热烈鼓掌就可以了。（掌声）

#### 【运用开场白活跃氛围】

谢谢！我的名字叫黄一鸣，黄是黄一鸣的黄，一是黄一鸣的一，鸣是黄一鸣的鸣，来自今日英才精英演说家团队。在此祝福在座的各位，从见到一鸣这一刻起，家庭更加幸福，事业更

加成功，人生从此一鸣惊人，好还是不好！（好）

【开场白要告诉听众您是谁，来自哪个地方。】

今天一鸣给大家带来的演讲主题是“如何在大学里获得成功”。

【开场白要告诉听众您演讲的主题】

我想，今天这个舞台，曾经来过很多的大师、名师，教授、学者和知名企业家，而今天站在这个舞台上的是一个乳臭未干的年轻人。在这里我要给大家讲一个小小的故事，去年我去参加一个培训，在这个培训过程中遇到了一个老大爷，60多岁，非常的成功。然后我去问他，向他请教成功的秘诀。我说：这位老大爷，您觉得一个人到底要怎么样才能在最短的时间获得成功？各位，想不想知道这个60多岁的老大爷告诉我的成功秘诀？（想）这位老大爷笑咪咪的拍拍我的肩膀：“年轻人，慢慢来，等您像我这么老了，您就成功了。”（笑）在座的各位，你们觉得一个人是年轻成功比较好还是年老了，还是到老掉牙了才成功比较好（年轻）。你们觉得是在学校就获得成功比较好还是走出校园经过多年的打拼才获得成功比较好（学校）！所以我们是希望自己更年轻在大学就获得成功还是等年老了到老掉牙了才获得成功，第一种和第二种希望哪一种？（第一种）希望自己更年轻在大学就获得成功的举手我看一下好不好，大声说一声 YES。（YES）那么在这里呢，我要做个调查了，目前是大一、大二的同学请举手我看一下！太棒了，恭喜你们这么早就接触成功励志方面的教育，相信从今天晚上以后，你们的大学生活一定会更加的成功，给自己一流棒的学习态度热烈掌声鼓励一下。（掌声）那么，目前呢大三大四或研究生的同学，再举手让我看一下。举高一点，手举的越高就是真正的高手哎！我们先欢迎这些成功、谦虚、好学的学长来到我们的现场，我相信有你们这种谦虚学习的态度，你们的未来一定会更加的美好，你们的人生一定会更加精彩，给这些谦虚好学的学长、学姐掌声欢迎一下！（掌声）那各位，在这里呢，再给大家分享一个小小的故事，在2002年，有一个年轻人和现在在座的大学生朋友一样步入了美丽的大学殿堂，进入大学以后身上已一无所有，而他家里面呢又非常的贫穷，家里有四兄弟，他是家里面的老大，他的爸爸妈妈要供四个儿子上学。各位，一个贫困的家庭供四个儿子上学容易还是不容易？（不容易）所以这个年轻人，他决定要通过自己的努力来完成自己的大学学业。尽管他当时一无所有，但是这个年轻人依然充满了激情与自信，他相信他的大学生活一定会非常的美好，他相信他的人生一定会非常的精彩。所以他每天早上6点钟起床跑到学校操场上自我激励：“我一定要成功，我一定要在大学毕业赚到人生第一个十万，然后，伸出他的左腿，刷，再伸出右腿，刷，这是多么美好的一天啊，充满了爱、自信、能量、

POWER”。在座的各位，你们觉得这个年轻人最后在他大学毕业的时候有没有赚到十万，（有）答案是没有的，因为他赚了 100 万。要不要给他热烈掌声鼓励一下。（掌声）各位，你们知道这个年轻人是谁吗？（您）叫什么名字。（黄一鸣）所以，各位，今天我将结合我自己在大学四年创业的一些经历和我这两年时间花近 20 多万去参加各种培训课程所学到的成功资讯，毫无保留的分享给大家，让你们在原有非常优秀、非常成功的基础上迈向更大的成功。好不好（好）。各位，如果今天、你们的掌声更大声，尖叫声更兴奋，通常我给大家分享的就越彻底，听说掌声的速度、尖叫声的速度跟成功的速度是成正比的，你们要不要给一鸣再次热烈掌声鼓励一下！（掌声+尖叫声…喔。。。YES）

【开场白要塑造自己，获得说话的权利。注 1：问问题答案不要超三个字。注 2：开场白尽量不要超过 10 分钟。】

## 举例二：黄一鸣演讲培训开场白

各位企业家、演说家们：

大家早上好！

非常高兴在今日英才的演说家培训课堂认识大家，在此，首先要感谢在座所有的朋友对今日英才的支持，谢谢大家！（感谢听众）

能够在这样一个日子，从全国各地来到北京，相聚在这里，相聚在今日英才，真的不容易！我想，我们最热烈的掌声，首先应该献给我们自己！为我们今天能够坐在这里再次热烈掌声鼓励一下，好吗？（赞美听众）

我叫黄一鸣。（一句话介绍自己，因为大家都已经认识，所以简单一句话介绍。）

2006 年 3 月，第一次踏上了演讲的舞台，但是那时候没有任何的演讲技巧。为了学好演讲，2006 年 10 月，我去了上海进入了陈安之机构，在上海半年的时间里，我花了 20 多万去参加了 30 多位世界大师的培训课程，包括 5 位大师的讲师培训班。然后，每天早上去公园练习演讲。2007 年 3 月，我开始自费到全国高校巡回演讲，从 2007 年-2008 年 6 月，一年半的时间，我走过了中国 20 多个城市，演讲了 200 多场。在这一年半的时间，我没有赚一分钱，并花去了大学所有的积蓄。2008 年 6 月，我来到了北京，当我来到北京的时候，身上仅剩 3000 元。用 3000 元开始在北京创业，到 2008 年 7 月 16 日，成立了今日英才公司，并在公司成立当天，开设了





## 二、6种经典开场方式

这里重点给大家介绍6种经典开场方式（注，经典开场非开场白，经典开场是开场白中的一部分）。

### 1、赞美式

赞美式开场可以赞美听众的热情、听众的职业、听众所在的环境，在任何地方做演讲都可以通过这三种赞美来开始。

#### （1）赞美听众的热情

举例：各位亲爱的朋友们，你们好！我今天真的很高兴能在今日英才认识大家。我到过很多地方去演讲，但是从来没有一个地方，像今天我们在座朋友这样，给我这么积极而热烈的回应。所以我认为你们是我遇到的最有支持力、最热情的听众。相信我今天的演讲也会在你们的关注下取得圆满成功，我想我们最热烈的掌声首先应该献给我最热心的听众们。

#### （2）赞美听众的职业

举例：假如有一天您在海尔公司去做演讲。

各位海尔的朋友们，你们好！今天很高兴能和你们见面，因为你们是中国骄傲，是你们让中国成千上万个家庭都能享受现代化的产品。我在家打开海尔冰箱储存食品、打开海尔洗衣机清洗衣服、打开海尔电视机观看节目时，我在想，是你们——海尔的员工，创造了这么多优质的产品；是你们这些无名英雄，创造了今天的海尔，使海尔取得了世界级的荣耀。我要再一次向你们——海尔的无名英雄，致以最真诚的敬意。

#### （3）赞美听众所在的环境

举例：假如您在北京大学演讲。

各位北京大学的朋友们，你们好！昨天晚上，我和一个朋友聊天。当我告诉这位朋友我今天要来北大演讲的时候，他特别告诉我，北大学生是全世界最精英的中国人，所以要到北大课堂去演讲，就一定要认真准备，因为那里的学生，他们的才华可能远远在您之上。为我们能相聚在中国最高学府热烈掌声鼓励一下。

### 2、引用式



引用式也可以分为三种，引用名人名言、共同的回忆、前面演讲人说过的话。

### (1) 引用名人名言

举例：各位朋友，大家好！很高兴在今日英才认识大家。人类第一个登上月球的宇航员阿姆斯特朗曾说过：“一个人的一小步，却是整个人类的一大步”。那么，对于今天我们要提高演讲能力的人来说就是：“上台一小步，人生一大步”。不开口不知道自己舌头短，不上台不知道自己腿短。要想提高演讲能力，上台开口练习是不二法门。所以各位和我一起念：“只要有说话的机会，就开口说话；只要有上台的机会，就立刻冲上舞台”。

### (2) 引用共同的回忆

举例：各位朋友，大家好！1840年鸦片战争爆发，亡国灭种的危机一直威胁着千年古国；1860年，英法联军攻占天津，一路烧杀抢掠，接着英法联军洗劫并焚毁了北京西郊举世闻名的皇家园林圆明园，占领了北京，并强迫清政府签定《北京条约》；1911年孙中山领导辛亥革命，推翻了清王朝的统治，结束了在中国延续两千多年的君主制度，建立了资产阶级民主共和国；1931年日本帝国主义发动九一八事变，中华民族面临严重的民族危机；1937年日本帝国主义发动七七事变，中华民族全面抗战从此开始。1949年毛泽东在天安门面对四万万同胞高呼，中华人民共和国成立了。朋友们，忘记历史等于背叛。

### (3) 引用前面演讲者说过的话

举例：刚刚XXX老师演讲的时候，提到了未来30年成功的最伟大的秘诀，我觉得非常的精彩，各位有没有收获很多，觉得收获很多举手认识一下好吗？我们再次给XXX老师热烈掌声鼓励一下。

## 3、故事、笑话式；

讲故事是最能打动人心的一种方式。

举例一：各位朋友大家好！欢迎来到今日英才精英演说家培训班！在演讲之前，给大家分享一个小小的故事，从前，有三个人，要去找一个老师拜师学艺，要学习武功。这三个人经过千辛万苦才来到老师住处，老师接待了他们，并提出了一个问题，请问你们来学习武功的目的是什么？你们的动机是什么？第一个徒弟说：师傅，我之所以来学习武功，是需要强身健体。第二个徒弟说：师傅，我之所以来学习武功是因为我长的太胖了，需要减肥。第三个徒弟说：师傅，我来学习武功的目的是，近来我们村庄常遇到一些强盗和土匪，我需要保护我们村庄的安全。各位好朋友，您

觉得哪一个人会学的比较好？当然是第三个徒弟！所以各位，今天，您也走进了这个会场，也来参加这个培训，您来到这里您会抱什么样的目的？我告诉各位，这场培训的内容相同，可是动机不同，结果就不同。还有今天在座的每一个好朋友，我知道你们一定会听到最后一天，可是出发点不同，到最后的终点，你们的感受就会不同。

我想，在座的每一个好朋友，在接下来 7 天的时间当中，绝对要学习最好的，绝对不仅是来学习改变自己，是要学好演讲去改变更多的人，帮助更多的人获得成功的朋友，带着这样的心境，带着这样的态度的朋友来这里的，请举手，好不好？各位，你们真是太棒了！给自己热烈掌声鼓励一下。

举例二：各位朋友，大家好！今天非常高兴和各位谈谈中国青少年精英教育，前几天看到一个报道，有一个小学四年级的学生，每天要带父母剥光了蛋壳的鸡蛋到学校吃。有一次，父母忘记给鸡蛋剥壳。差点憋坏了孩子，他对着鸡蛋左瞅右看，不知道如何下手，结果只好把原蛋带回。母亲问他怎么不吃蛋，回答很简单：“没有缝，我怎么吃！”各位，未来是精英中国的社会，要让我们的国家更加强大，让我们的孩子都成为社会精英。现在全社会都要重视培养孩子的独立生活的能力和战胜困难的勇气！

举例三：各位朋友，大家好！今天很高兴和大家谈谈大学生恋爱。我不是研究爱情的，为什么会想到和大家讲这么一个题目呢？前几天看到一个报道，列出了近 10 年来大学生跳楼自杀的名单，现在每年大学生跳楼自杀都在增多。经调查，其中大多数是因为恋爱问题没有处理好而走上了绝路。所以，我觉得很有必要和大家谈谈这方面的问题。请问现在还没有谈过恋爱的朋友举手认识一下，现在正在谈恋爱的朋友举手认识一下，谈过三次以上恋爱的朋友举手认识一下。

#### 4、巧问问题式

举例一：各位朋友，大家好！今天非常高兴能在今日英才和大家一起分享交流！在此，首先要感谢在座各位给我的支持，也要感谢这个活动的主办方：今日英才公司及活动的所有的工作人员给我们提供这样一个交流的机会。我们给他们热烈掌声鼓励一下。（掌声）在我分享之前，首先要看一下，在这个世界上，我非常欣赏的几类人，看看是不是坐在这个现场。我非常欣赏的第一类人，想成功的人，希望通过自己的努力实现自己人生价值的人，如果您的是的话，请举手认识一下；我非常欣赏的第二类人，想赚钱的人，希望通过自己的努力改变自己人生命运的人，如果您的是的话，请举手认识一下；我非常欣赏的第三类人，有责任感的人，希望通过自己

的努力让自己的家庭过上更幸福快乐生活的人，如果您是的话，请举手认识一下；我非常欣赏的第四类人，有使命感的人，希望我们的国家在 21 世纪成为世界第一强国的人，如果您是的话，请再举手认识一下；我非常欣赏的第五类人，遇到好的事情，听到好的演讲会热烈鼓掌的人，如果您是的话，不用举手，热烈鼓掌就可以了。

举例二：各位朋友，大家好！很高兴在这里认识大家！做个简单的调查，请问有听说过今日英才公司或者在网站、海报上看到过今日英才介绍的请举手认识一下！请问有参加过今日英才培训的请再举手认识一下，参加过两次的举手认识一下，参加过三次的请举手认识一下。谢谢你们，感谢这些关注与支持今日英才的朋友，今日英才全体工作人员谢谢你们！

## 5、自嘲幽默式

举例一：唐骏 08 年 12 月 30 日世纪成功论坛演讲开场

昨天晚上刚刚参加了中央二套的直播节目，节目一完我就收到很多短信，其中有一个我初中的同学是个女的，她说您比初中的时候长得帅多了。我知道她后悔了，而且我知道像她这样后悔的人肯定不少。其实从小到大，我的长像一直处在低迷状态，在我过去经历当中，我只记得一位女性曾经不断鼓励我，跟我说唐骏您的长相没有难看到不能接受的程度，至少没有为社会带来不良影响。第二说唐骏您侧面看也不错后面看也不错，这也是做妈妈的尽了最大的努力。我听了很难过，我说这不是您的错，至少这不是您全部的错。我跟她说，您给我点时间，给我一些机会，我会慢慢改变我的长相。所以刚刚结束的 2008 年中国十大帅哥总裁的评选当中，看到一位候选人，这个候选人长的就是你们目前看到的这个人，很多人不理解像唐骏您这样事业成功的人，真的不需要太关注长相。所有评选结束了，而且我也总算还了我母亲的心愿，我评上了中国十大帅哥总裁。当然背后的故事我没有跟母亲讲，因为时尚杂志总编跟我说，唐骏我们做了一个统计，选票当中 78%的选票是来自于中国中老年妇女们。不管来自何方，对我来说，我只要还了我母亲的一个心愿，做儿子的也就够了。

举例二：台湾著名影视艺术家凌峰 1990 年中央电视台春节联欢晚会上的即兴演讲

各位朋友，大家好！在下凌峰，我和文章不一样，虽然我们都得过“金钟奖”和“最佳男歌星”称号。但我是以长得难看而出名的。两年多来，我到大江南北走了一趟——拍摄《八千里路云和月》，所到之处呢，观众给了我们许多的支持，尤其是男观众对我的印象特别好。因为他们认为本人长相很中国，中国五千年的沧桑和苦难全都写在我的脸上。一般来说，女观众对我的印象不太良好：有的女观众对我的长相已经达到了忍无可忍的地步，她们认为我是人比黄

花瘦，脸比煤球黑。但是我要特别声明一下，这不是本人的过错，这是父母在生我的时候没取得我的同意就生成这个样子了。

但是，时代在变、潮流在变、审美的观念也在变。如果您仔细地归纳一下，您会发现，现在的男人基本上分为三种：第一种——看上去很漂亮，可看久了以后，就觉得他没有什么男人的味道，这一种就是我的朋友刘文正（文章）这种；第二种——看上去很难看，看久了以后就越看越难看，这种就像我的好朋友陈佩斯这种；第三种——看上去很难看，看久了以后您会发现，他有另外一种男人的味道，这种就是在下这种。鼓掌的都表示同意了！鼓掌的都是一些长得和我差不多的！真是物以类聚啊！

## 6、即景生情式

举例一：一次江西南昌大学演讲，上场时不小心被台阶拌了一跤。

各位朋友，大家好！我从中国的最南边广西南宁到中国的最北边沈阳，走过了中国 20 多个城市，演讲 200 多场，经历过了各种演讲场合！今天来到南昌大学，发现只有我们南昌大学的舞台原来不是随便谁都可以上的。还好！我功底比较深厚，还是上来了！

举例二：一次在福建师范大学演讲，刚刚上场，天花板掉下了很大一块石灰。

各位朋友，大家好！当你们掌声想起的时候，天花板开始摇晃了，风儿告诉我，天花板被陶醉了；当你们掌声再次响起的时候，天花板掉泪了，雨儿告诉我，天花板被感动了。

## 第八天 震撼演讲内容之哲理演讲稿训练

亲爱的朋友：

今天我们要开始演讲内容的设计，前天在讲设计演讲稿时，已经告诉您，演讲就是讲故事，那么到底讲什么故事呢？我一共总结了五种演讲需要用到的故事，哲理故事、共鸣故事、情感故事、感恩故事、爱国故事。几乎每一次演讲都同时需要用到这几种故事，后面几天我将分别和您介绍这几种故事。今天我们要学习的是哲理故事。

在我们演讲的过程中，经常为了说明一个道理，或者证明一件事情，需要运用一个案例来论证，从而得出这个论证结论，叫哲理故事。哲理故事可以是名人的故事、可以是企业案例，可以是身边的故事、可以是自己的故事。通过这个故事来证明一个观点，比如，成功需要坚持到底、企业需要用心服务、细节决定成败等。这一类故事是在我们演讲当中运用最多的。

关于如何讲故事的公式，参考第六天演讲稿设计技巧的第三部分。

### 举例一：

各位，一个人成功有三个关键非常重要：第一、为成功者工作，第二、与成功者合作，第三、让成功者为您工作。有一个人想做爱迪生的合伙人，就去找爱迪生。爱迪生一看，这个人穿着破破烂烂的衣服，怎么可以当自己的合伙人呢？于是就和他谈：“如果你想帮我扫地的话，我这里正好有一个空缺。”这个人想：现在扫地没有关系，未来我一定能成为爱迪生的合伙人。在成为合伙人之前，给他做点清洁卫生的工作，也没有什么不可以的。只要我自己坚持，总有一天我会成为他的合伙人。于是他和爱迪生说：“好的，我帮您扫地。”在以后的日子里，每当爱迪生有新发明的时候，他就会认真地把整个行销计划、人事管理系统整理出来，放在爱迪生的办公桌上。可是爱迪生一看是扫地的人写的东西，就都扔到了垃圾桶里。3年以后，爱迪生发明了一个产品，可是他的销售团队怎么卖也卖不出去。这个扫地人就说：“老板，让我试试看。”爱迪生一想，反正那么多人都卖不出去，给他试试也没有什么不可以的。于是，就拿给他去卖。这个人不但把这个产品卖了出去，而且卖的还相当好。这时候爱迪生才发现，原来他是个销售天才，就和他谈：“您现在可以成为我的合伙人了。”这个想当富翁的人，经过3年的等待，最后经过努力，终于成了爱迪生的合伙人。这个人就是因为找到了爱迪生这个合作伙伴，所以最后自己也变得非常地成功。

### 举例二：



接下来，要给大家分享成功最重要的一个关键，在分享这个关键之前，要给大家分享一个小小的故事。有一个人，他非常非常的成功，拿了很多很多的世界第一名的奖杯，在他 70 多岁即将退休的时候，他决定举办一场 1 万人的演讲会，把他成为世界第一名的秘诀分享给整个世界。然后这个演讲会开始了，会场的舞台非常非常的大，舞台上有一个很大很大的钟，这个世界第一名走上舞台以后，说：“有哪个年轻人，能走上这个舞台，去敲这个钟，把它敲动吗？这个时候，上来了很多很多的年轻人，他们拿着一个很大的铁锤去敲这个钟，这个钟发出了震耳欲聋的响声，各位，你们猜一下这钟动了没有？（没有）然后这个世界第一名走到这个钟前，伸出他的小拇指在钟上“咚”敲了一下，各位，猜一下，钟动了没有？当然是没有，然后这个世界第一名每隔五秒钟，“咚”敲一下这个钟，每隔五秒钟，“咚”敲一下这个钟，这样大概过了 20 分钟，各位，这个钟动了没有？答案是没有，这个时候，会场开始骚动，有人开始喊，骗子、骗子，难道您成为世界第一名就是这样骗来的吗？这个世界第一名不管台下有多少人骂他，依然每隔五秒钟敲一下这个钟，每隔五秒钟敲一下这个钟，大约过了 40 分钟，这个世界第一名小手指的皮已经划破，已经流出了鲜红的血，各位猜一下，这个时候，这个钟动了没有？答案依然是没有的。这个时候台下开始很大的骚动，开始有人拿矿泉水瓶子砸这个世界第一名，拿易拉罐扔这个世界第一名。这时候，这个舞台已满是矿泉水瓶、满是易拉罐瓶，这个世界第一名的身上满是矿泉水。但是这个世界第一名依然不管台下有多少人骂他，不管有多少人拿矿泉水瓶砸他，他依然每隔五秒钟“咚”敲一下这个钟，每隔五秒钟“咚”敲一下这个钟，这样大概过了 1 个小时的时间，这个世界第一名手指的骨头已经露了出来，鲜血已经染红了整个舞台。各位猜一下，这个时候，这个钟动了没有？答案依然是没有的。这个时候会场很多人站了起来，开始慢慢的离开了这个会场，只还有三分之一的人继续在看这个世界第一名表演。这个世界第一名依然每五秒钟“咚”敲一下这个钟，每五秒“咚”敲一下这个钟，这样大约过了 2 个小时的时候，各位猜一下，这个钟动了没有，这个时候，钟终于开始很大摆弧地摆了起来。会场想起了热烈的掌声。这个时候，世界第一名开始包扎伤口，然后说：“有哪个年轻人，能走上舞台，让这个钟停止下来吗？”这个时候，又上来了很多很多年轻人，他们去抱这个钟希望让它停止下来，可是各位，你们猜一下，这个钟停下来没有？（没有）答案是没有的，这个时候，这个世界第一名又开始说话了，他说“成功的秘诀，就是不管多少人打击您，不管多少人泼您冷水，不管多少人拿矿泉水瓶砸您。您当作没有听见，您坚持到底，当成功来临的时候，别人挡都挡不住。”这是今天我给大家分享的第五个关键，凡事坚持到底绝不放弃！

### ●3 分钟哲理故事演讲稿设计





共和国四大演说家 彭清一

## 第九天 震撼演讲内容之共鸣演讲稿训练

除了哲理故事，在演讲中，同样运用最多的，同时最能感动听众的。就是大家都知道的事情，或者都明白的一个真理，或者是一种社会现象。但是大家平时都没有注意，而您把它讲出来了。使听众有种深有同感的感觉，或者叫相见恨晚的感觉，或者是要说早一点知道该多好啊的感觉。这就叫引起共鸣。比如电视剧《蜗居》，现实生活中有很多这样的例子。

几乎所有的讲师、培训师或者演说家在演讲中运用最多的就是哲理故事和共鸣故事。另外还有三种故事也是演讲中必须用到，但是一次演讲可能只需用一次就可以了，就是情感故事、感恩故事、爱国故事。这三种故事用一次或者适当可以达到非常震撼的效果，用的过多则有些泛滥，就失去了它的价值，各位要注意。

**公式：**1、提出要点；2、讲 1-3 个故事；3、得出深刻的结论

我们所有的演讲都可以按这个公式。

### →共鸣故事举例：

各位朋友，大家好！今天和大家分享一个主题是点燃创业的激情。

2002 年，我进入了大学，当我进入大学那天我就告诉自己，我要自己养活我自己，我不能再让我母亲为我的生活操心，我必须通过自己的努力来完成自己的大学生活。这个时候，我开始出去找兼职工作，我跑了很多很多的公司，跑了很多很多的店铺。然而，得到的答案却都是：“对不起，我们不招人；对不起，我们人已经招满了”。后来，我在一个老乡的帮助下，终于找到一份工资很低很低的兼职工作，在一个餐厅里面当服务员，2 元钱一个小时。虽然工资很低很低，我依然非常珍惜这份来之不易的工作，渴望把它干好。可是，后来还是因为一点小小的失误，我又失去了这份工作。相信很多刚进入大学有激情的同学都跟我一样有过一段相似的经历！但是，生活的艰辛并不能磨灭我们心中的梦想与激情！后来我就想，为什么大学生找兼职工作这么困难？为什么现在大学生毕业以后就业这么困难？今天，我个人认为：

是因为中国缺少老板；因为中国大学生缺少创业的熏陶；因为中国绝大部分大学生都想着大学毕业以后努力去找工作、找工作，而很少有人想着去为别人创造工作。

如果我们每个都想着努力去找工作而不愿意去为别人创造工作，又哪里来的那么多岗位呢？是还是不是？（是）所以在那个时候，我人生第二次暗暗的发誓，我告诉自己：“我一定要去为别人创造工作而不是努力去找工作，我宁可当只有一个员工的老板，也决不去做一个大型企业的打工仔。”为着这种个人的责任，我从此踏上了创业的道路，大一、大二、大三，三年的





## 第十天 震撼演讲内容之情感故事训练

亲爱的朋友：

今天我们学习一种非常感人的故事，叫情感故事。

情感故事可以是社会热点、身边、朋友或者自己身上发生的非常感人的事情。比如：汶川地震、创业的艰辛、感情的不幸等。情感故事多为悲剧的故事，这也是很多电影多以悲剧结尾的原因，它可以耐人寻味。一部电影如果没有悲剧的戏份，一定不会太精彩；一场演讲如果没有感人的情感故事也一定不会很精彩。一场演讲就如一部电影，要在里面融入多种元素才会精彩。

### → 情感故事举例一：

2005年3月的时候，我用大一、大二赚来的15000元钱开始新的创业！但是，很不幸的是，两个月不到，我辛辛苦苦赚来的15000就亏得一无所有了。虽然15000不是很多，但是对于一名在校大学生来说，那毕竟是自己赚的血汗钱！一桶矿泉水将近40斤，我一次要提两桶，跑上5楼、6楼，每天要跑二三十次，每天中午，当其他同学在吃饭的时候，我在送水，当别人午觉休息的时候，我还在送水，当打了上课预备铃，别人都赶着去上课的时候，我一块干面包，一瓶矿泉水，狼吞虎咽下肚匆匆忙忙赶到教室；当下午别人在吃饭的时候，晚上其他同学都在看电视，上自习，和男朋友、女朋友在花前月下时候，我还在送水。当晚上熄了灯，其他同学都进入梦乡的时候，我在做什么？我在数钱。各位，你们觉得我这15000来的容易吗？（不容易）当我亏了钱以后，暗暗的沮丧，非常地难过！因为我大一大二一个月还可以有两三千元的收入，周末也可以过得非常的潇洒，非常地自在，从来没有遭受到过这样的打击！而现在，突然间什么都没有了！第一次感受到了人生的失落，第一次感受到了人生的渺茫。这个时候，我哭了。终于掉下了大学里的第一滴泪水！

### → 情感故事举例二：

各位朋友，大家好！今天给大家分享一个主题叫信念。一个人获得成功，非常大的一个因素就是信念，成功的信念。2008年5月12日，四川汶川发生了8.0级大地震，当地震发生那一刻，无数的生命被压在了一片废墟之下；在那一刻，中央立即召开紧急会议，武警官兵第一时间进入抢救现场；在那一刻，是什么拯救了无数灾区人民的生命？是金钱吗？是地位吗？是权力吗？都不是，是信念，是一定要活着的信念。

5月13日下午，都江堰河边一处坍塌的民宅，数十救援人员奋力挖掘，寻找幸存者。突然，一个令人震惊的场景出现在人们眼前：一名年轻的妈妈双手抱着一个三、四个月大的婴儿蜷缩

在废墟中，她低着头，上衣向上掀起，已经失去了呼吸，怀里的女婴依然惬意地含着母亲的乳头，正在不停地吮吸，红扑扑的小脸与母亲粘满灰尘的双乳亲密地贴在一起，形成了鲜明的对比。当人们小心地将女婴抱起，离开母亲的乳头时，娃娃立刻大哭起来。看到女婴的反应，在场者无不掩面悲恸。“我无法想象，一个死去的妈妈还在为自己的孩子喂奶，从母亲抱孩子的姿势可以看出，她是很刻意地在保护自己的孩子，或许就是在临死前，她把乳头放进了女儿的嘴里。她只有一个信念，我的孩子一定要活着。”

还有一个人，5月19日，救援人员发现了她，她已经在废墟下埋了整整7天，当医护人员把她送到医院，当她醒来看到自己的孩子在身边，她说的第一句话是：“孩子，爸爸就在您身边呀！”后来又记者采访她，为什么在地下埋了7天还能坚持，她说，当时她只有一个信念，为了我的孩子，为了我的妻子，我一定要活着，我一定要坚持，她相信，只要她再坚持一段时间，救援人员一定可以发现她。因为一定要活着的信念，又拯救了一个生命。

蒋敏是四川彭州市公安局民警，汶川地震中，她在北川家中的妈妈、女儿、奶奶、外婆等10位亲人同时遇难。5月12日中午12时许，蒋敏和两岁大的女儿瑞瑞通了一次电话。女儿说“妈妈，我想您！”“瑞瑞乖，你快快长大点儿，妈妈把你带到彭州读书哈。”怎能想到，这是她最后一次听到女儿的声音。两个小时后，8.0级的汶川特大地震发生。顾不得北川家中的电话再也打不通、11位亲人生死未卜，蒋敏和同事们一起迅速集结，立即投入到抗震救灾中去。面对团团围住她却不忍提问的记者们，瘦弱的蒋敏坚强地表示：纪念逝者的最好方式，就是和活着的人一起战斗，救出更多的生命！这是多么伟大的信念呀！

在座的各位，让我们为那些在地震中丧生的生命祈祷吧！也为那些曾经奋战在灾区前线的无名英雄们致以最崇高的敬意！

### ● 3分钟共鸣故事演讲稿设计

---

---

---

---

---

---

---

---





## 第十一天 震撼演讲内容之责任与感恩故事

亲爱的朋友：

什么故事最感动，什么故事最能让人热泪盈眶，答案当然是感恩的故事。

尊老爱幼，孝敬父母是中华民族五千年的优良传统，作为一名炎黄子孙，没有哪个不孝敬父母，即使是电视上那些罪大恶极的大坏人，他们也都有个最大的特点就是孝敬父母。所以责任和感恩是演讲震撼永恒不变的主题。无论是李阳，还是陈安之，还是任何一个演讲大师，在他们演讲的过程中无不穿插责任与感恩的主题故事。

**要点：**讲感恩一定要配合音乐。

### → 举例：

今天要给大家分享一个最重要的成功关键，叫感恩。感恩父母，感恩老师，感恩朋友……

当我来到这个世界的时候，家庭一贫如洗，一家几口挤在一间破旧的土墙房里，夏天的时候，我没有鞋穿，不管到那里都是赤脚走路，脚板和脚趾都磨起了厚厚的皮茧，记忆犹新的是，小学每年上学都是父亲三番五次地恳求老师担保，先领取课本，然后是妈妈在家里不辞辛劳地喂猪、养鸡、种菜，我看到妈妈起满老茧的双手，穿着打满补丁的衣服，身材矮小的她挑着大粪去种菜，妈妈辛苦种下长好的新鲜菜一点舍不得吃，全部拿去变卖成钱供我上学，家里吃的都是卖剩下的菜。这样才让我度过了一年又一年的学习生活。我妈妈不仅要供我一个上学，还要供我的三个弟弟上学。每当我回想到这一幕，我简直不敢想象我母亲是怎么度过、怎么坚持下来的。那个时候，我就暗暗发誓，我一定要通过自己的努力来改变整个家族的命运，我一定要在最短的时间，获得成功，回报我的母亲，让她过上真正幸福快乐的生活。（掌声）富兰克林曾说过一句话对我影响非常大，今天我把它分享给大家，富兰克林说：“今天，虽然我不能成为富人的后代，但是我一定要成为富人的祖先！”

各位，当我们从婴儿的呱呱坠地到被哺育长大成人，父母花去了多少的心血与汗水，操劳了多少个日日夜夜；从小学到初中，乃至大学，又有多少老师为我们呕心沥血，默默奉献着光和热？燃烧自己，点亮着他人；走向社会，当我们在生活、工作中倍感无助的时候，是挚爱的朋友伸出了温暖的手，让我们领略到人生的一切美好！“滴水之恩，当涌泉相报。”更何况父母、恩师、亲友为我们付出的不仅仅是一滴水，而是一片汪洋大海。

在父母劳累后，送上一杯水；在老师生日时，递上一张贺卡；在朋友失落时，奉上一番问候与安慰。感恩的心，需要用心去体会、去报答！感恩不一定要有轰轰烈烈的壮举，只需一颗



无微不至的真心！拥有真爱，会让这个世界更精彩。

父母的付出远远比山高、比海深。学会去感激别人是自己的一份良心，一份孝心，因为如此，才会有和睦、有快乐、有彼此之间的敬重！怀着一颗感恩的心，去看待社会、对待父母、关爱亲朋，您将会发现自己是多么快乐！敞开自己的胸怀，让霏霏细雨洗涮心灵的尘埃，学会感恩，因为这会使世界更美好，使生活更加充实！

感恩的心，感谢有您！感谢父母，感谢老师，感谢朋友，感谢坎坷，感谢对手，感谢领导，感谢我们身边的每一个贵人！

在这个世界上，没有不成功的事业，只有不成功的人，永远怀有感恩的心，感谢生命中所有给予我们关爱的人！

让我们把最热烈的掌声献给我们远方的父母，是他们给了我们这一次生命，让我们能来到这个世界走一回。掌声再热烈一点。

再把掌声，献给我们远方的恩师，是他们教给了我们知识，让我们从幼稚走向成熟。

再把掌声，献给我们身边的朋友，是他们给了我们友谊，让我们在生命的旅程中不再孤独。

再把掌声，献给我们遇到的对手，是他们，让我们不断完善自己，不断朝前进步……

再把掌声，献给我们工作的领导，是他们的一次次指引，让我们找到了人生的坐标和前进的方向！

最后把掌声，献给最棒的我们自己，因为我们的存在，这个世界变得更加精彩！

#### ◆ 5分钟感恩演讲稿设计

---

---

---

---

---

---

---

---



## 第十二天 震撼演讲内容之使命与爱国故事演讲稿训练

亲爱的朋友：

今天是学习讲故事的最后一天，那么什么样的故事最能让人热血沸腾、激动不已呢？是关于使命和爱国故事。

和感恩一样，使命与爱国依然是演讲中永恒不变的主题。李阳、陈安之、姜岚昕任何一个大师演讲的时候，也都必不可少的会讲爱国。

**要点：**讲爱国最好配合视频，先播放一段视频，然后讲一个故事，最后发表感言和号召。

### → 举例：

在座的每一个朋友，我们都有远大的梦想，都想干出伟大的事业。那么成功的标志是什么呢？人的一生只用一个名字，但这唯一的名字包含了生命的全部内容，它可以渺小，也可以伟大；可以庸俗，也可以崇高；可以了无痕迹，也可以永垂不朽。那成功的标志到底是什么呢？各位，发明电灯的爱迪生成不成功？（成功）他是因为他赚了很多的钱而成功吗？（不是）他是因为他发明了电灯为我们带来了光明，所以他非常的成功。那成功的标志是什么呢？今天我个人认为，成功的标志在于：“他为社会带来了多大的社会价值”。我认为人来到这个世界就是要奉献社会、服务社会、为社会做出更大的社会奉献。

在我选择演讲前有朋友跟我说，黄一鸣，如果您选择做其他行业，可以有很大的发展潜力，可以赚很多的钱，您为什么要选择去演讲呢？是的，当我上大学那时起，我一直的梦想就是成为亿万富翁。可是，我成为了亿万富翁又能怎样呢？人不可能长生不老，赚再多的钱，死了也什么都不能带走。各位同意还是不同意。我相信，通过我的努力，我一定可以赚到上亿的财富，那然后呢？我该做什么，上亿的财富我几辈子人也用不完，难道就不工作了吗？这不是我想要的，我应该有更大的使命感，我应该在有生之年为这个社会做出更大的奉献。我一直思考着一个问题：“中国到底要怎样才能最短的时间成为世界第一强国。”后来，我终于找到了答案，这个问题不应该是我一个人思考的问题，也不是只有国家领导才思考的问题，这是我们每一个中国人、每一个炎黄子孙、每一个华人同胞都应该认真思考的问题：“中国到底要怎样才能最短的时间成为世界第一强国。”

伟大的周恩来总理曾为“中华民族之崛起而读书”。作为 21 世纪的新青年，我要问一声，我们为什么而读书？我们 21 世纪新青年应为中国在 21 世纪成为世界第一强国而读书。我经常告诉我自己，黄一鸣，你为什么而演讲，我说：“我要为中国在 21 世纪成为世界第一强国而演

讲”。青少年是国家的精英、民族的栋梁，是中国经济发展的中流砥柱。只有我们更多的青少年成功了，我们国家才会更加的强大。而我的演讲，不只是为了激发青少年创业的激情，成功的梦想。我更希望我们每一名青少年朋友在追求成功的同时都有一股强烈的民族使命感。都一起来思考中国到底要怎样才能最短的时间成为世界第一强国并为之奋斗和努力。

一滴墨水可以引发千万人的思考，一本好书可以改变无数人的命运，但我认为，一种思想、一种精神，却可以推动整个民族的进步。精神、思想是人类最大的力量源泉，所以我希望我们在座的每个同学今天回去，都认真的思考这三个问题：第一个问题：我为什么而读书，第二个问题：中国到底要怎样才能最短的时间成为世界第一强国，第三个问题：我到底要怎样做才能为中国在 21 世纪成为世界第一强国做出奉献。

今天，在众多事业中，我选择了演讲事业，我会珍惜我的每一次登台，我会把我的每一次演讲都当作是我生命的最后一次演说，把舞台视作我的生命，把听我演讲的听众当成国家。我会把所有的激情、笑脸、快乐、正面的力量都献给我亲爱的听众，把所有的孤独、劳累、腰酸背痛留给自己。我宁愿自己累死在舞台上，也不愿意任何一个听我演讲的听众没有任何的改变，没有任何的突破、没有任何的提升带着遗憾离开我的会场（掌声）。今天，我黄一鸣在此承诺，我一定会为这个用生命之魂铸就舞台负起责任。

各位，人生非常的短暂，也许您也曾经和我一样觉得相对于芸芸众生的大千世界，您的生命渺如尘埃，没有那么多价值和意义，您可以随时结束您的生命。然而，即使个人的生命再小，也是整个民族的组成部分，您所应承担的责任和义务让您没有权利不珍惜自己的生命，因为您还肩负着自己个人的责任，您还肩负着家人的责任，您还肩负着整个民族的责任。您的责任有多大，您的生命就有多么的伟大！

让我们带着这种精神和荣誉，带着这种责任和使命驱使我们的毅力和灵魂奋勇向前！迈向成功！好不好（好）？再矮小的身躯，只要具有“天下兴亡”责任的民族责任感。也能承担起大济苍生、振兴中华的重任。让为中国在 21 世纪成为世纪第一强国而读书这厚重博大的民族历史文化像沉淀多年的火山一样喷薄而出。心有多大，我们的舞台就有多大，以天下为己任的人，他将拥有整个世界。

各位，希望自己的生活更加美好，亲人更加幸福，我们国家更加强大吗？（希望）希望自己的生活更加的美好，家人更加幸福，我们的国家更加强大的请举手我看一下！（举手）大声说一声 YES。（YES）







## 第十三天 震撼演讲结尾

亲爱的朋友：

今天，演讲稿的学习就要结束。那么，今天要学习的内容，当然就是演讲的结尾。如何才能在每次演讲结束的时候，不至于太唐突，能给听众留下最美好的回忆，是今天我们要学习的。好的结尾和好的开场一样重要，我们不能前面演讲都很好，就在最后的时候给毁了。所以每一次，我们也都要精心设计我们演讲的结尾。

### 一、完整结尾公式：

1、回顾要点；2、感谢听众；3、感言，4、呼吁行动；5、结束语

#### → 举例：

最后我们一起来回顾一下今天我们讲的几个主要结束语，第一个：故事式；第二个：诗词式；第三个：名言式。（回顾要点）

我想，今天到这里就要结束了，此时此刻我内心深处非常地谢！感谢我们的主办单位，感谢在座的每一位朋友。一鸣感谢你们！因为有你们的存在，一鸣的生命更有意义。谢谢你们！我知道，现在你们的未来更加明确，你们有许多的梦要去实现，有许多的目标要去达成。只要你们愿意，一鸣愿意一直陪伴着你们！（感言）

在我们的人生道路上，有时我们会陷入迷茫，只要我们深信不疑，坚持到底，那么，一定有一扇门就会向我们打开，这扇门就是成功之门！相信这扇成功之门一定会向我们在座的每一个人打开！（呼吁行动，坚持到底。）

最后，我想以我们团队的一段激励语来结束今天的演讲。（诗词式结束语）

人最宝贵的是生命，人的生命只有一次。人的一生应当这样度过：当他回首往事时，他不会因为虚度年华而悔恨；也不会因为生活的庸俗而羞愧；临死的时候，他能够说，我把我的整个生命和全部精力，都献给了全中国最辉煌的事业，为中国在 21 世纪成为世界第一强国而奋斗和努力！

让我们用这段光彩夺目的话来鞭策和激励自己！

让自己成为一个无愧于时代的高尚的人！

谢谢你们！

#### ◆ 3 分钟完整结尾演讲稿设计



“有的。”禅师回答。

“是不是我命中注定穷困一生呢？”他问。

禅师就让他伸出他的左手指给他看说：“您看清楚了吗？这条横线叫作爱情线，这条斜线叫作事业线，另外一条竖线就是生命线。”

然后禅师又让他跟自己做一个动作，他手慢慢地握起来，握得紧紧的。

禅师问：“您说这几根线在哪里？”

那人迷惑地说：“在我的手里啊！”

“命运呢？”

那人终于恍然大悟，原来命运是在自己的手里。

各位，同样，我们的成长，是我们自己来决定还是有别人来决定？我们的演说水平是由自己决定还是别人决定。显然，我们所有的决定都掌握在我们自己的手中。

## 2. 诗词式

以一段诗词来结束演讲。

**举例：**最后，我想以今日英才的一段激励语来结束今天的演讲。

人最宝贵的是生命，人的生命只有一次。人的一生应当这样度过：当他回首往事时，他不会因为虚度年华而悔恨；也不会因为生活的庸俗而羞愧；临死的时候，他能够说，我把我的整个生命和全部精力，都献给了全中国最辉煌的事业，为中国在 21 世纪成为世界第一强国而奋斗和努力！

让我们用这段光彩夺目的话来鞭策和激励自己！

让自己成为一个无愧于时代的高尚的人！

谢谢你们！

## 3. 引用名言

举例一：各位，请你们记住这几天学习的内容，回去以后反复地练习，您一定会成为一名

精英演说家。当然，你们回去执行的时候，肯定会遇到很多困难，但是我们要记住英国首相丘吉尔曾经说过的一句话：“不要放弃，永远都不要放弃！”

举例二：各位，最后送大家一句话，是前美国总统林肯说的：“您真的想当律师吗？真的想吗？如果您真的想，您已经成功了一半，另一半就是下定决心，但是下定决心又是最难的。”所以我们要想改变自己，第一步就是要下定决心。如何去落实您的决心，就全靠您自己了。如果您从今天开始，下定决心成为一名精英演说家，然后不断练习，您一定可以获得很大的成功。谢谢大家。

举例三：最后送大家一句话：凡事，主动出击！您就一定可以达成目标得到您想要的。谢谢大家！

**免费获得**

## 今日英才《30天精英演讲速成》DVD 套装

一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我们发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我们将免费送给你价值1380元今日英才《30天精英演讲速成》DVD套装一套。但是……每日名额只有100名，试验随时可能结束，如果你想彻底提升演讲口才能力。

**[点击此处](#)马上认领你的DVD 套装**

（如果你阅读的是打印版，请登录<http://30dvd.cctop.cn>，认领你的DVD套装）



## 第十四天 一流互动技巧训练

亲爱的朋友：

今天是我们学习的第十四天，今天我们进入演讲训练的第三部分，演讲技巧训练。今天重点要教您的是互动技巧，我看了太多的书籍，参加过很多的演讲培训。所有的书籍、所有的老师都告诉我们，互动很重要，演讲一定要互动。但是依然没有一本书、没有一位老师告诉您，要如何互动。今天，我就将我自己参加了无数大师培训、以及现场 500 多场演讲总结的一些互动技巧，毫无保留的分享给您。希望您也能成为一名演说高手。

### 一、简单问话互动训练（答案是肯定或否定，且答案不超过 3 个字。）

#### 1. 是还是不是？

**举例：**各位，如果今天我们大学生都想着毕业以后努力去找工作而不愿意去为别人创造工作，又哪里来的那么多岗位呢？我们的工作也就自然而然的难找了。是还是不是？（是）如果今日英才持续不断地设精英演说家培训班，就会有更多的精英演说家产生，有更多的精英演说家，就可以去帮助更多的人获得成功。是还是不是？（是）如果我们中国下一代因为我们的帮助，获得了成功，成为社会精英，我们国家就会更加的强大，就会成为精英中国，是还是不是？

（是）所以，为了更多的青少年获得成功，为了帮助更多的人成为社会精英，为了我们国家成为精英中国，我们一定要认真学好演讲，并不断补充自己的知识。是还是不是？（是）

#### ★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 2. 要还是不要？

举例：各位，为了我们的家人，为了我们自己，为了我们的国家，我们要不要成功？（要）个人的成功不算成功，能够帮助更多的人成功才是更大的成功，是还是不是？（是）那我们是要获得大成功还是小成功？（大成功）为了帮助更多的人获得成功，成为社会精英，我们要不要把自己的演讲水平练得更好？（要）要把演讲水平练好，我们要不要付出比别人更多的努力？（要）

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

3. 可以还是不可以？

举例一：各位，知识重要还是不重要？（重要）所以大学辍学创业可以还是不可以？（不可以）大学是我们人生最美好、最宝贵的一段时光，我们一定要去好好的享受。也许您大学辍学创业可以赚 100 万，但是大学四年的时间是您花多少金钱都买不来的？是还是不是（是）

举例二：各位，我们经过 3 天的训练是不是就一定可以成为精英演说家了？（不是）我们还需要不断的练习，不断的实践。您觉得姚明打篮球厉害还是不厉害，（厉害）他现在还有没有在练习投篮，（有）有没有不断的参加篮球比赛？（有）所以我们只经过 3 天的训练，以后再也不练习可以还是不可以？（不可以）

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. 好还是不好？

举例：在此祝福在座的每一个朋友，从见到一鸣这一刻起，家庭更加幸福，事业更加成功，人生从此一鸣惊人，好还是不好！（好）今天我将结合我自己在大学四年创业的一些经历和我这两年时间花近 20 多万去参加各种培训课程所学到的成功资讯，毫无保留的分享给大家，让你们在原有非常优秀、非常成功的基础上迈向更大的成功。好不好（好）。各位，您觉得一个人是快乐比较好还是郁闷死板比较好！（快乐）快乐会让一个人更年轻，生命更长寿，是还是不是？（是）所以，为了让自己更年轻，生命更长寿，今天的学习，我们一直保存轻松快乐的氛围，好还是不好？（好）

#### ★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 5. 对还是不对？（同意还是不同意）

举例：各位，如果我们的口才和演讲水平练好后，我们的影响力就会更大，对还是不对？（对）当我们影响力更大以后，我们就可以赚更多的财富，对还是不对？（是）当我们有足够的财富的时候，我们就有能力去帮助更多的人，对还是不对？（对）

#### ★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

## 二、二选一回答互动训练

### 1. 希望哪一种？

**举例：**在座的各位，你们觉得一个人是年轻成功比较好还是年老了，到老掉牙了才成功比较好（年轻）。你们觉得是在学校就获得成功比较好还是走出校园经过多年的打拼才获得成功比较好（学校）！所以我们是希望自己更年轻在大学就获得成功还是等年老了到老掉牙了才获得成功，第一种和第二种希望哪一种？（第一种）希望自己更年轻在大学就获得成功的举手我看一下好不好，大声说一声 YES！（YES）

#### ★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

### 2. 想要哪一个？

**举例：**今天您的选择决定了未来 5 年 10 年您的生活。如果今天您选择做老板，未来 10 年可能是住豪宅，开宝马；选择继续做员工，则 10 年后可能是继续租房挤公交。各位一个是住豪宅，开宝马的生活，一个是租房挤公交的生活。你们想要哪一个。（第一个）要想过住豪宅，开宝马的生活，我们就得从现在开始准备，同样四年时间，有 99% 的大学生天天想如何大学毕业去找一份好的工作，有 1% 的大学生天天想如何去为那 99% 的大学生创造工作。最终的结果必然是那 1%



学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

的大学生去为那 99%的大学生创造工作。各位，现实很残酷，四年后，一个是去为那 99%的大学生创造工作，一个是去为那 1%的大学努力工作。第一个和第二个，你们想要哪一个。（第一个）为我们今天正确的选择热烈鼓励一下！

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

### 3、哪个是正确的？

举例：问大家两个问题，第一个，努力一定会成功，第二个，努力不一定会成功。各位，你们觉得哪个是正确的？

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

### 三、重复互动训练

1、让听众回忆一遍讲过的要点，

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装

**举例一：**刚刚给大家分享了二选一回答互动的三个互动技巧，现在我们来回忆一下，第一个是什么？（希望哪一种？）第二个是什么？（想要哪一个？）第三个是什么？（哪个是正确的？）

**举例二：**接下来给大家分享建立演说家个人品牌的三个关键：第一个，要有一个专业的名字，做一行爱一行，要让别人听到您的名字，就知道您是做什么的。第二个，要选择一个专业的领域，然后不断的专研，专研5年，您就成为了这个行业的专家，专研10年，您就成为了这个行业的权威。第三个，要不断的宣传，每个人，每时每刻都在做一件事情，叫做自我推销，对于演说家来说，我们的名字就是我们的品牌。我们要不断的宣传告知，让更多的人知道我们。我们再来回忆一下，建立演说家个人品牌的三个关键，第一个，是什么？（要有一个专业的名字），第二个是什么？（要选择一个专业的领域）第三个是什么？（要不断地宣传）

★ 1分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. 让听众和您一起练！

**举例：**在这里，我要给大家分享学好演讲的三个秘诀，第一个叫：我的脚下就是一个舞台，自信源自于充分的准备，每时每刻，把我们的脚下当成一个舞台，不断地练习。为了练习演讲，我每天走路的时候练习演讲，坐公交的时候练习演讲，出去旅游的时候，我站在山顶上把山下所有的大树当成我的听众，我在练习演讲。今天我站在台上是一个舞台，你们坐在台下依然是一个舞台，因为讲师讲的好不好，在于观众的掌声响不响。各位，来和我一起把这个秘诀喊出来：“我的脚下就是一个舞台”。（我的脚下就是一个舞台）第二个叫：只要有说话的机会就开口说话，我们很多朋友，在生活中总是不喜欢开口说话。坐公交的时候，发现旁边一个美女，很想认识一下，但是就是不敢开口说话。参加学习的时候，发现旁边坐了一位帅哥，很想认识



一下，但是不敢开口说话。各位，要想认识更多的朋友，要想让自己的口才变得更好，从今天以后，只要有说话的机会，就要怎么样？（开口说话）我们在一起念一遍：“只要有说话的机会就开口说话”。（只要有说话的机会就开口说话）第三个秘诀叫：只要有上台的机会，就立刻冲上舞台。各位，当您决定是否要上台的时候，也许您在心里斗争，我要不要上了，上去是否会出丑呢？但是当您走上舞台以后，您会发现，其实这个舞台也不过如此。我们再来一起念一遍这第三个秘诀：只要有上台的机会，就立刻冲上舞台。（只要有上台的机会，就立刻冲上舞台）好，我们一起再来回忆一下这学好演讲的三个秘诀，第一个叫什么？（我的脚下就是一个舞台）第二个叫什么？（只要有说话的机会就开口说话）第三个叫什么？（只要有上台的机会，就立刻冲上舞台）

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

3. 引导听众回答下半部分练习（一定要问简单的听众能回答的问题）

举例一：有人问我，黄老师，如果我们都去当老板，谁来当员工呢？今天我要给大家分享，如果我们在座的每一个朋友都去当老板，谁来当员工。曾经有一位老人，在中国的南海边划了一个圈，然后说了一句话，各位知道说了一句什么话吗？（让一少部分人先富起来）各位知道这位老人叫什么名字吗？（邓小平）中国四川广安出了个伟人叫邓小平，今天又出了一个黄一鸣，黄一鸣要告诉在座的每一个朋友同样一句话：“让一少部分人先富起来”，各位，我们学校有多少大学生，（1 万）今天来到会场的有多少大学生？（500）所以我们是要成为先富起来那部分人还是后富起来那部分人？（先富起来）想要成为先富起来那部分人举手认识一下。大声说一声 yes(yes)。

举例二：2008 年是中国多灾多难的一年，先是 2 月发生了什么？（雪灾）一场雪灾，让我

们无数身在外地的朋友无法与家人团聚。接着是 5 月 12 日，发生了什么事情。（地震）一场地震，夺去了无数同胞的生命。但是英勇的中国人并没有因此而吓到。2008 年 8 月 8 日，我们成功举办了第 29 届奥林匹克运动会，中国获得的金牌排名第几名？（第一名）这让我们看到了，中国即将成为世界第一强国的希望。改革开放 30 年过去了。2008 年，必将是中国走向辉煌的转折年，在未来 30 年，将是中国迅速腾飞的 30 年。朋友，机会与挑战并存。让我们从现在开始，携手共进，共创美好未来，好不好。（好）

**举例三：**大家好，我是黄一鸣，黄是黄一鸣的黄，一是黄一鸣的一，鸣是？（黄一鸣的鸣）在中国有两种大学生，一种是听过黄一鸣演讲的大学生，一种是？（没有听过黄一鸣演讲的大学生）这两种大学生在未来十年当中，不管是在生活上，还是在事业上，还是在爱情上，将会产生不可思议的差别。曾有大学生说：“作为一名大学生，如果没有听过黄一鸣的演讲将终生遗憾，如果一生只听一次，将遗憾终身。”所以各位今天已经听过黄一鸣的演讲，下次如果有机会，还要不要来听。（要）

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 四、举手互动练习

##### 1、调查举手

举例：演讲之前做个小小调查，曾经听过演讲的举手认识一下！为这些热爱学习的朋友热烈掌声鼓励一下。有听过今日英才精英演说家演讲的请再举手认识一下，谢谢你们对今日英才的支持，我们给这些有先知先觉的朋友热烈掌声鼓励一下。有听过今日英才黄一鸣演讲的请再次举手认识一下。你们是最忠实的听众，谢谢你们，一鸣将永远铭记，在我的演讲路上，有您同行，谢谢！

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

**2. 认可举手：同意的举手认识一下**

**举例：**各位，如果今天我们的掌声更大声，我们老师就会讲得更精彩，同意还是不同意？（同意）同意的举手认识一下。如果老师讲的越精彩，我们的收获是不是就会更多。（是）我们的收获更多，我们的掌声是不是就应该更热烈，我们的掌声一热烈，我们的讲师本来是以 100% 热情给我们分享，但是因为我们热情的掌声，我们讲师就会 300% 的热情为我们分享。各位，我们是想要 100% 的资讯还是 300% 的资讯，想要获得 300% 的资讯的朋友举起双手我看一下好不好。用您的左手猛烈的拍击您的右手再次给我们讲师一个热烈掌声！

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

**3. 意愿举手：**

**举例：**各位，如果学好演讲，我们就会结交更多的人脉，是还不是？（是）各位想要结交



学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

更多的人脉吗？（想）想要结交更多人脉的朋友举手认识一下。结交更多的人脉就会让我们公司的业绩变得更好是还是不是？（是）业绩变好就意味着什么？（收入增加）想要让自己增加收入的朋友举手认识一下。各位收入增加，我们的生活也就会变的更加的美好。是还是不是？（是）想问大家：我们想要让自己的生活更加美好吗？（想）想要让自己生活更加美好的再举手认识一下。同时，我们的收入增加，我们国家的经济就会更加的发达，国家经济更加发达，我们的国家就会更加的强大，是还是不是？（是）想要让我们国家更加强大的朋友举手认识一下。所以各位，未来我们的生活更加美好，我们的家庭更加幸福，我们的国家更加强大，要不要学好演讲。（要）是想要还是一定要？（一定要）一定要的举手认识一下。

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

#### 4. 继续举手：对下面一个主题感兴趣的举手认识一下！

举例：接下来要给大家分享的是如何在最短的时间赚到人生第一个 100 万。先问下大家，想赚钱的朋友举手认识一下。都想赚钱，那么在接下来 1 个小时的时间，我将结合我研究了全球 1000 名白手起家创业，现在成为亿万富豪赚到第一个 100 万的秘诀以及现在我自己亲身创业的经历，毫无保留地享给大家，让你们在最短的时间赚到人生的第一个 100 万。好不好？（好）对这个主题感兴趣的朋友举手认识一下，非常感兴趣的朋友举手认识一下，非常特别感兴趣的朋友举手认识一下。你们真是太棒了，给自己热烈掌声鼓励一下。

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

#### 5. 表示肯定举手：觉得今天我的分享对大家有帮助的举手认识一下！

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装

举例：各位，今天我们这里来的朋友都是各行业的精英，是还是不是？（是）你们在他们的身上有没有学到很多东西？（有）觉得这几天学到了很多的朋友举手认识一下。（举手）觉得这些东西对我们将来演讲或者创业非常有帮助的朋友举手认识一下。

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---



心灵鸡汤作者 马克汉森

五、互动游戏练习

- 1、A、B 互动游戏（所有演讲可以通用）
- 2、上台互动游戏（所有演讲可以通用）
- 3、活跃氛围游戏（所有演讲可以通用）
- 4、专业游戏

关于游戏的互动，大家可以去看一些关于游戏的书籍，这里就不详细介绍了。

## 第十五天 让演讲更精彩的技巧

亲爱的朋友：

今天是我们学习的第十五天，今天要学习的是演讲精彩的技巧，同样的一句话，如何达到非同寻常的效果。在演讲的过程中，我们总是会因为一些元素，让听众热血沸腾。同时要让自己演讲有感觉，演讲精彩，也有一些精彩元素。这里，给您分享七种可以让演讲精彩的方法。

### 一、学会运用对偶手法；

举例一：

人生之灯因激情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。我相信有我们这群满腔热情的疯子，我们的国家一定会在最短的时间成为世界第一强国。

举例二：

很多人问我，黄一鸣，创业什么感觉。创业就是感受过程，创业就是白天当老板晚上睡地板，创业不仅需要知识和能力还需要坚韧不拔的毅力，没有创过业的人永远领悟不到创业的艰辛。没有创业的口水与汗水，就没有成功的泪水！

举例三：

我们每个人的人生道路都是不平坦的，我们每个人的人生道路都布满了荆棘！当我们遇到这些阻挡的时候，我们要怎么样！（坚持到底）在我们的人生中，只有一条路不能选择，那就是放弃的路，只有一条路不能拒绝，那就是成功之路。

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## 二、用打比方、举例子方法，把难懂的事物用浅显的语言解释明白；

### 举例一：

成为一个精英演说家，所有的技巧当中，最重要的需要我们每天练习的是什么？（基本功）比如：姚明打篮球已经很厉害了，但是依然每天练什么？（练投篮）刘翔每天练什么？（练跨栏）所以我们每天要练什么，练发声和肢体动作。

### 举例二：

当我刚刚开始练习发声的时候，可能不适应。这个时候一定不要太用力，要慢慢地，不能急。其实我们练习演讲就像我们练习劈叉拉韧带一样，开始我们压不下去，然后开始拉的时候会有点痛，这个时候是不可能一下就把劈叉压下去的，我们要慢慢的压，经过两三个月的练习，慢慢的我们可能就可以劈叉了。所以我们练习演讲不能太急，这是一个日积月累的过程。

### 举例三：

现在大学生经常喜欢是两个字：“郁闷”。为什么会郁闷。我认为主要是没有规划自己的人生目标。一个人活着一定要有目标。一个没有目标的人，会觉得自己整日无所事事。而当一个人确实了解自己所要过的是什么生活和所要追求的目标到底是什么之后，才会觉得自己的生命充实而有意义。就像我们去爬山，当我们站在山底的时候，给自己定了一个目标，要爬到山顶，在半山的时候虽然很累，但是因为我们目标明确，所以还是坚持要爬上山顶。因此，人活着一定要有方向，工作要有目标。在人生的旅途中，没有目标就没有奋斗的动力；没有目标，就无法跨越一道道沟渠；没有目标，人生将会碌碌无为；没有目标，即使是天才也会一事无成；没有目标，您永远都会比别人慢一步。

### ★ 1分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

### 三、运用排比手法：

#### 举例一：

今天有人问我，黄一鸣，您做中国青少年精英培训事业能成功吗？我说“当我下定决心用一生的时间来从事演讲事业；用一生的时间来从事精英教育事业，用一生的时间来为中国在 21 世纪成为世界第一强国而奋斗和努力那天起，我告诉自己，我现在开始，至少三年不回家，三年不谈恋爱，三年不出去找工作。只要生命不息，我就会坚持到底，只要灵魂依在，我决不会放弃。我相信我们的努力一定可以获得成功；我相信在不久的将来一定会有更多的大学生成为未来伟大的企业家；我相信我们的国家一定会更加的强大”。

#### 举例二：

在我演讲的过程中，有人问我，黄一鸣，您是怎样坚持下来的。我说：每当我不能坚持的时候，我就想到要什么时候，才会有更多的大学生踏上创业的道路，然后就会告诉自己，我一定要踏上演讲的舞台。当我走进这个会场的时候，发现这里有 500 多大学生，但是我并不把这当成五百大学生，我当成五千大学生，当成五万大学生；我把这当成在人民大会堂演讲，当成在万里长城演讲，当成在中央电视台演讲。所以，当我踏上这个舞台的时候，我告诉我自己，我要带着满腔的热情踏上这个舞台。当我踏上这个舞台的时候，我有问自己，什么时候，你们能够再给我机会，让我再对你们进行演讲；什么时候，我能站在同样一个会场，面对同样一群听众，一个不差，一个不少地你们进行演讲。我知道，没有，再也没有。所以，当我踏上这个舞台的时候，我告诉自己，我要全力以赴。

#### 举例三：

今天，在众多事业中，我选择了演讲事业，我会珍惜我的每一次登台，我会把我的每一次演讲都当作是我生命的最后一次演说，把舞台视作我的生命，把听我演讲的大学生当成国家。我会把所有的激情、笑脸、快乐、正面的力量都献给我亲爱的大学生听众，把所有的孤独、劳累、腰酸背痛留给自己。我宁愿自己死在舞台上，也不愿意任何一个听我演讲的大学生没有任何的改变，没有任何的突破、没有任何的提升带着遗憾离开我的会场（掌声）。今天，我黄一鸣在此承诺，我一定会为这个用生命之魂铸就舞台负起责任。

#### ★ 1 分钟演讲稿设计：

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装

#### 四、换一个名词，把概念变的更加生动一些；

举例一：

接下来为我们演讲的是，亚洲成功学权威陈安之老师。

举例二：

我们现在以热烈的掌声欢迎世界第一名潜能激励大师安东尼罗宾为大家演讲。

举例三：

下面要出场的是被誉为大学演讲与李阳、俞敏洪齐名的三大演讲大师之一的黄一鸣老师。

#### 五、运用夸张手法；

举例一：

有一个人，他瘦的像一根竹竿。但是因为有激情，所以他的演讲依然激情四射。他美其名曰：“人瘦骨头硬”。

举例二：

同学说，听黄一鸣的演讲，鼓掌把手都拍肿了。有这么神奇吗？我不太相信，今天特意坐了3个小时的车来听黄一鸣的演讲！真是太震撼了。

说明：运用夸张要有分寸，不能太夸张。

比如您说：报告老板，我们公司已经几乎倒闭了。老板一听，心脏病发作，公司就真的要倒闭了。

★ 1 分钟演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

## 六、运用术语和熟语。

（包括：成语、惯用语、谚语、格言、歇后语等）

### 举例一：

各位，人的一生只用一个名字，但这唯一的名字包含了生命的全部内容，他可以渺小，也可以伟大；可以庸俗，也可以崇高；可以了无痕迹，也可以永垂不朽。如果您想在去世时让整个社会铭记您并为您流泪，那您要思考。您应该为这个社会留下一点什么？

### 举例二：

各位，我们有了远大的梦想，宏伟的目标和详细的计划，但是为什么还是有很多人没有成功呢？我们缺了什么，缺了行动。拥有梦想只是一种智力，实现梦想才是一种能力，好的想法是十分钱一打，真正无价的是能够实现这些想法的人。有梦想，有目标，有计划不行动的，永远就只是一个空想家，是还不是（是）。所以我们还需要什么？（行动）需要立即行动。人因梦想而伟大，因行动而成功。再长的路，一步一步也能走完，再短的路，不迈开双腿也无法到达，各位同意吗？（同意）现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥。

### 举例三：

我们很多朋友为什么不成功？因为当他失败一次以后就选择了放弃。我有没有失败过，有。2005年，当我一无所有的时候，我并没有因此放弃。2007年一年时间没有赚一分钱，我没有放弃。2008年当我来到北京身上仅剩3000元的时候，我没有因此放弃。失败是什么，失败只是离



## 七、制造演讲幽默

演讲幽默注意事项：

- ◆不要反复说同样的一句话
- ◆讲笑话的人，自己不要先笑，如果自己先笑了，大家就笑不起来了。
- ◆讲任何事情，都不要通过贬低别人来抬高自己。

这里给大家介绍三种制造幽默的方法。

### 1. 从现场寻找幽默元素

举例一：听说讲师喝水的时候，就是鼓掌的时候！

举例二：讲师讲的好不好，在于听众的掌声响不响！

举例三：一次江西南昌大学演讲，上场时不小心被台阶拌了一跤。

各位朋友，大家好！我从中国的最南边广西南宁到中国的最北边沈阳，走过了中国 20 多个城市，演讲 200 多场，经历过了各种演讲场合！今天来到南昌大学，发现只有我们南昌大学的舞台原来不是随便都可以上的。还好！我功底比较深厚，还是上来了！

举例四：一次在福建师范大学演讲，刚刚上场，天花板掉下了很大一块石灰。

各位朋友，大家好！当你们掌声想起的时候，天花板开始摇晃了，风儿告诉我，天花被被陶醉了；当你们掌声再次响起的时候，天花板掉泪了，雨儿告诉我，天花板被感动了。

举例五：

各位，如果今天、你们的掌声更大声，尖叫声更兴奋，通常我给大家分享的就越彻底，听说掌声的速度、尖叫声的速度跟成功的速度是成正比的，你们要不要给一鸣再次热烈掌声鼓励一下！

### 2. 从生活中寻找幽默来源

举例：在这个世界上没有天生的傻瓜，如果非得有的话，我应该算是一个。一次和女朋友



去公园，看到有一个智商测试机，只需要投进去 1 元硬币就可以测试出您的智商。我们俩都测试了一下自己的智商。女朋友把硬币投进去，把手伸进去，机器很快就运转起来，屏幕上也很快出现了一行字：“您好，您的智商是 380。我一看，哇，她的智商这么高。但是也没有关系，我的智商肯定会比她高。于是我也投了 1 元硬币，然后把手伸进去，可是那台机器运行了好长时间才有反应，屏幕上终于显示出来一行字：“对不起，检测错误，请不要拿鸡爪来开玩笑。”天啦，我的手是鸡爪，那么意思就是说、我的脑袋就是鸡脑袋了，智商和鸡差不多。所以各位，像我这样和鸡一样的智商都能创业成功，你们也一定能创业成功。

### 3. 矛盾法

**举例：**各位，今天很高兴有这么多朋友来听我的演讲，先做个小小调查，看看谁没有来，没有来的人请举手。



世界第一名潜能大师 安东尼罗宾

## 第十六天 即席演讲技巧

亲爱的朋友：

今天是我们学习第十六天，今天我要和您分享的是即席演讲技巧。就是您在任何的地方，没有任何的准备，临时发表演讲的方法。即席演讲分为两种，正式场合和非正式（生活）场合。

### 一、正式场合即兴演讲 15 个分类

- 1、欢迎词（热情洋溢）
- 2、欢送词（一往情深）
- 3、开幕词（简洁明快）
- 4、闭幕词（点到为止）
- 5、聚会（畅叙友情）
- 6、祝酒（情真意切）
- 7、婚礼（健康热烈）
- 8、就职（士气高昂）
- 9、离职（抚今追昔）
- 10、动员（豪情四射）
- 11 仪式（庄重典雅）
- 12、开学典礼（意高志远）
- 13、毕业典礼（描绘蓝图）
- 14、校庆演讲（亲切感人）
- 15、班团演讲（形象生动）

#### ◆ 正式场合即席演讲公式：

- 1、开场白：（1）问好；（2）感谢；（3）名字
- 2、内容：（1）重述事件本身；（2）讲述事件的发展经历；（3）针对事件的经历发表感言；
- 3、结尾：（1）感谢；（2）祝福

→ 举例：开业致辞

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家上午好！（问好）

我是 XXX.感谢各位领导、新闻媒体、社会各界朋友对 XXXX 的支持！（感谢）



春回大地，万象更新。在这春暖花开、春意盎然的美好季节，XXXX 在各级领导的关心和支持下，今天正式开业了。（重述事件本身）

首先，请允许我代表 XXXX 全体员工，向前来参加开业庆典的各位嘉宾表示热烈的欢迎！（欢迎）

XXXX 是我市卫生局批准的一家综合性医疗机构，是徐州市第一人民医院技术指导医院。医院配套设施完善，装修精美，格调高雅，布局合理，环境优雅，医院设内科、外科、妇科、儿科、中医科、康复科、口腔科、手术室等多种科室。医技科室有 B 超室、心电室、X 光室、TCD 室、生物化验室等。特聘徐州市各大医院多名资深专家长期坐诊，他们不仅拥有丰富的临床经验，并且在各类常见病、多发病以及疑难杂症的检查、诊断、治疗上都有独到的见解和有效的治疗方法。

我们将努力构建和谐医患关系，积极开展“同样的医德比医风，同样的技术比效率，同样的质量比信誉，同样的效果比费用，同样的条件比快捷”活动，不断推进医院“品质、疗效、服务、环境”的建设步伐，全面提高医疗技术服务水平，合理规范医疗技术服务价格，以高品质的医疗技术服务，至真至诚，奉献社会，提高徐州东部居民的健康水平。（事件本身的经历）

我们有理由相信，XXXX 的开业，一定会为东区的居民朋友带来更加优质的医疗服务，给东区的医疗行业注入新的活力。

我们更加相信，有市、区各有关部门营造的良好环境，有广大人民群众的支持和厚爱，我们一定会不负众望，把健康事业做得更好！

在未来的发展中，我们也恳请各位领导、嘉宾给予 XXXX 一如既往的关怀和支持。（事件感言）

各位领导和嘉宾能在百忙之中亲临现场，是我们的荣幸和骄傲，再一次向各位领导、嘉宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢！最后祝各位领导、嘉宾工作顺利，身体健康，合家幸福！（结束感谢与祝福）

谢谢！

★ 任意一种形式 3 分钟发言稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 二、非正式场合即席演讲 7 大主题：

- 1、讲生活
- 2、讲爱情
- 3、讲家庭
- 4、讲朋友
- 5、讲工作
- 6、讲爱好
- 7、讲理想



微软创始人 比尔盖茨  
到各地通过公众演说推广微软品牌

非正式场合即席演讲主要指生活交际中，只要在台上发言的情况。这种我们没有任何准备的临时发言，我们首先要确定讲的主题。通常我们可以讲生活、爱情、家庭、朋友的故事，工作，爱好，理想七大主题。一旦确定讲的主题，就可以按我们的公式迅速发表演讲。

### ◆ 非正式场合即席演讲公式：

- 1、问好；2、感谢；3、讲一个与主题相关的故事；4、通过故事得出一个结论；5、祝福。

### → 举例：

各位朋友，大家好！

非常高兴今天能够认识大家，首先要感谢大家一直以来对我的帮助和支持！谢谢大家！

今天和大家分享一个发生在我们班的故事。我们班有一个女生因为说话比较直接所以和大



## 第十七天 主持人技巧训练

各位朋友：

今天是我们学习第十七天，今天我们要学习主持人技巧。通过我们前面十六天的学习，您会发现一个规律，我们所有的技巧都是总结成一个公式呈现给您，您只需按照这个公式去套演讲内容就可以了。同样，今天的主持技巧依然有它的一套公式，几乎在任何的场合您都可以运用这套公式。

### 一、主持人作用

- 1、主持会议
- 2、调动氛围
- 3、推出演讲嘉宾



亚洲销售女神 徐鹤宁

### 二、主持公式

- 1、开场白（1、问好；2、感谢；3 介绍自己。）
- 2、主持会议（1、告诉大家会议开始；2、宣传会议纪律）
- 3、介绍会议背景
- 4、介绍主讲嘉宾
- 5、活跃氛围
- 6、请出主讲嘉宾

#### → 举例主持稿：

好，谢谢、感谢各位热情的掌声！问候在座各位最优秀，最热爱学习的伙伴们，大家晚上好！（掌声）很高兴，在这里见到这么多位热爱学习的好朋友，真诚的友谊，来自于简单的自我介绍，那我的名字叫 XXX，来自今日英才团队。是本次演讲的嘉宾主持。谢谢！（掌声）

那么 演讲开始之前呢，先请大家和 XXX 做个小小的活动。这个小小的活动呢，有助于我们听课的效果至少提高百分之三百以上。请在座的各位朋友轻轻地举起您的左手，有手的观众请



把手举起来！好，拍拍您左边朋友的肩膀，告诉他，感谢您给我一个良好的学习环境（感谢您给我一个良好的学习环境）！好，再举起我们的右手，拍拍您右边伙伴的肩膀，大声的告诉他：感谢您给我一个良好的学习环境（感谢您给我一个良好的学习环境）！好，请大家呢，再检查您包里兜里的手机或小灵通是否调成振动档或关机状态，给大家 5 秒的时间先检查一下。成功者凡事立刻行动哦！

好，下面呢请大家再次举起我们的右手，生命在于运动哦。好，请大家跟 XXX 一起对您身边的伙伴讲：我承诺（我承诺），假设我的手机一响起（假设我的手机一响起），我立刻把它送给您（我立刻把它送给您），我言行一致（我言行一致）。因为言行一致是成功的开始（因为言行一致是成功的开始）。好，为我们言行一致和立刻行动，热烈掌声鼓励一下（掌声）。

那么首先呢，很开心，非常欢迎大家光临我们的大学生创业演讲会。随着高校的扩招，大学生就业越来越困难，到底是就业还是创业，我们该何去何从。今天，我们请到了大学生创业导师黄一鸣老师来到我们学校做创业演讲。

那么现在呢，XXX 先做个小小的了解。请问在座的各位朋友，有听说过黄一鸣老师或者在海报上看到过黄一鸣老师介绍的，请再次挥挥手让我认识一下（举手）。哇，全场的朋友啊。为我们的先知先觉，再次的掌声鼓励一下（掌声）。

那我在这里呢还是简单的介绍下黄一鸣老师，黄一鸣老师 2006 年毕业于四川师范大学。他 2004 年开始学习成功学，是中国第一个专注于大学生成功励志文化研究，并在大学就开始实践成功学的人。他大三结束赚到了人生第一桶金 10 万，大四正式成立公司，大学毕业赚到了人生第一个 100 万。黄一鸣老师两年时间走过了中国 20 多个城市，在全国高校巡回演讲 300 余场，激励了无数大学创业的激情与成功的梦想。曾有大学生说：作为一名大学生，如果没有听过黄一鸣的演讲将终生遗憾，如果一生只听一次的话，将遗憾终身。我们要不要给自己今天的这样正确的选择热烈掌声鼓励一下（掌声）？

那么今天现场呢，黄一鸣老师的演讲和以往的校园演讲不一样！今天呢，是美国互动式的演讲，那么现在请问大家哦！在互动式的演讲当中，我们要得到一个更好的学习效果。当老师问到大家问题的时候，大家要不要大声地回应呢？要还是不要？（要）当老师叫我们“掌声鼓励一下”时，应该怎么做呢？（鼓掌），XXX 现在就想听听各位世界级、超一流的掌声，好不好？（热烈掌声）

那一鸣老师演讲还有三大原则。请大家一定要务必遵守哦！第一大原则是快乐，第二大原

则是快乐，那么请问在座各位聪明的伙伴们，第三大原则是什么呢？（快乐）NO，那是非常、非常、非常的快乐！（笑）那我们就伴随轻松快乐的音乐先来轻松快乐一下，好不好（好）？

请大家全体起立，向右转，把您的双手搭在前面朋友的肩膀上，我们来次免费的按摩。好，左右摆动身体，左、右。越放松越容易成功哦！越放松越容易赚大钱哦！如果你们前面的朋友比较容易成功，比较容易赚大钱的话，就捏捏脖子，别太用力，捏断了就不好了哦！好，再拉拉耳垂，拉拉耳垂，耳垂拉得越长越有福气哦！耳垂拉得越长就越性感哦！用力的拉几下，后面的朋友再为他捶捶背，从上往下捶，从下往上捶，越来越成功呢，就越来越用力地捶。后面的朋友问前面的朋友：您舒不舒服啊？（您舒不舒服啊）在问下他您爱不爱我啊？（您爱不爱我啊）好，继续捶一捶，好，再敲敲臀部，敲敲臀部。拍拍大腿，拍拍大腿。拍拍大腿，拍拍大腿呢，有付出就有回报。敲敲小腿，敲敲小腿。再把双手放在前面朋友的腰上，用力的扭一把！好，全体向后转，双手扶在肩膀上，左右摆动身体，想想他刚刚是怎么对待您的，有仇报仇，有恩报恩。好，捏捏脖子，捏捏脖子。再拉拉耳垂，拉拉耳垂。好，越有福气就越用力拉哦！各位，你们快乐吗（快乐）？快乐的话尖叫一声我听听（哦哦哦）。再来一次（哦哦哦）。好，太棒了，前面的朋友弯弯腰，后面的朋友帮您捶捶背。从上往下捶，从下往上捶，捶的速度和成功的速度是成正比的。让我看看你们的速度哦！太棒了，把双手放在前面朋友的肩膀上，双手放在前面朋友的肩膀上！用力的摇上五下，一，二，三，四，五！好，太棒了！

现在全体向前看，好，全体向前看！原地跳一跳，跳一跳。现在呢请大家举起我们的左手，举起左手，挥手，挥挥手！好，再举起我们的右手，用左手猛烈拍击我们的右手。尖叫声！

现在用最最热烈的掌声，最最期盼的心情，有请精英演说家黄一鸣黄老师闪亮登场！尖叫声！哦哦！哦哦！

## 第十八天 舞台魅力训练

亲爱的朋友：

今天我们要学习最有意思也最有含金量的一课，叫舞台魅力。不是会讲话就能把话讲好，中国有 13 亿人都会讲话；也不是会唱歌就能够成为歌星，中国 13 亿人当中 9 亿人都会唱歌。要想把演讲讲好，把歌唱好，是需要一种感觉与境界的。这种感觉与境界叫投入。当您看到一位歌唱家伸出热情的双臂、仰起动感的面孔、闭上含情的双目时，那就是感觉、境界、投入。演讲也同样需要这种节奏、感觉、境界、投入、状态，这太重要了。没有了这些，您是不可能把演讲讲好的。本训练将帮助您达到这样的境界。（在我们赠送的资料中，有迈克杰克逊的演唱会现场视频，供您欣赏。）

### 一、展现舞台魅力的七大要素

- 1、停顿
- 2、语音语调与抑扬顿挫
- 3、重音
- 4、排比
- 5、手势
- 6、面部表情
- 7、激情与状态
- 8、投入与催眠



世界上最具舞台魅力的巨星：迈克杰克逊

### 二、舞台魅力训练步骤

- 1、设计一段非常精彩的演讲稿
- 2、在所有需要掌声的地方标注出来，标注出重音、手势。
- 3、将演讲稿背的融会贯通

在前面三步做好的基础上，反复练习，找到感觉。





**免费获得**

## 今日英才 《30 天精英演讲速成》 DVD 套装

一个非常奇怪，但你又能100% 理解的原因，迫使我们发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我们将免费送给你价值1380元今日英才《30 天精英演讲速成》DVD 套装一套。但是……每日名额只有100名，试验随时可能结束，如果你想彻底提升演讲口才能力。

**[点击此处](#)马上认领你的DVD 套装**

（如果你阅读的是打印版，请登录 <http://30dvd.cctop.cn>，认领你的 DVD 套装）

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装

## 第十九天 竞职、竞聘、竞选演讲技巧

亲爱的朋友：

今天我们已经进入演讲学习的第十九天。现在要开始学习的是演讲的实践运用，在这个模块，我主要要和您分享竞聘演讲技巧、演讲比赛技巧、获奖感言技巧、销售式演讲技巧、激励团队演讲技巧、吸引人才演讲技巧六种实践运用的演讲技巧。

今天先分享竞职、竞聘、竞选演讲技巧，同样，这个模块我依然以万能公式的形式为您分享。无论是竞职工作，还是竞聘职位，还是任何组织的竞选，都可以套用这套万能公式。

### 一、竞聘演讲公式

1、开场白：（1）问好；（2）感谢；（3）名字

2、内容：

- （1）为什么-----为什么参加这次竞选；
- （2）经历-----过去有过哪些相关的工作经历；
- （3）经验-----通过过去的经历获得了什么样的经验；
- （4）作用-----这些经验对现在的工作有什么作用；
- （5）承诺-----如果竞聘上，如何对待这份工作；

如果没有竞选上，如何对待这份工作。

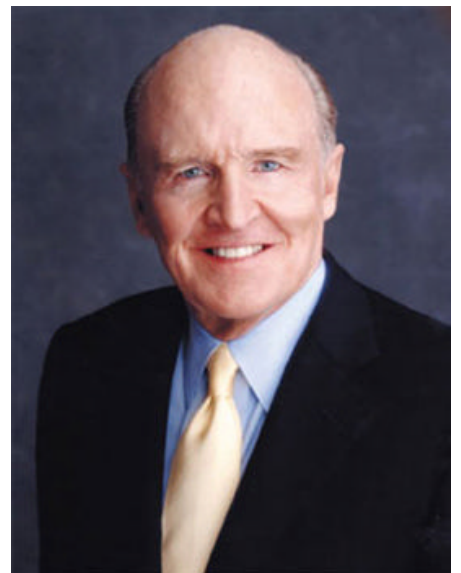
3、结尾：

- （1）希望-----希望 XXXX 给予机会；
- （2）感谢-----最后感谢单位给予这次参加竞选的机会和支持。

### 二、举例：

各位领导、各位同事：

大家晚上好！ （问好）



全球第一 CEO 杰克韦尔奇



当我平静地站在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，内心不仅充满了舍我其谁的信心，同时也做好了勇于拼搏，敢挑重担的准备。

这次能参与支行营业部营业经理岗位的竞聘，首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！（感谢）

我叫XXX，现年35岁，大专文化程度，助理会计师专业技术职称。（介绍姓名）

此次竞聘是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵”。适逢这次难得的机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判。（为什么竞选）

我1990年9月进xx县x行，先后在支行会计科、房地产信贷部、信贷科、xx分理处、xx分理处工作，分别担任会计、信贷员、分理处副主任兼主办会计。（过去经历）

在经过十几年银行工作的锻炼和1999年至2001年在xx学院财会班的进修学习，以及从2003年8月至今，在xx分理处和xx分理处任副主任兼主办会计的一年多时间里，使自己在业务、柜面管理等方面都有了非常大的提高，使自己比其他的竞聘者更具优势，自己对能胜任营业部营业经理这一岗位充满了自信，同时十几年的银行工作也使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。（获得的经验）

我过去十几年的银行工作经历和经验，使我具备了胜任营业厅经理的能力。我有信心和有能力去管理好支行营业部的柜面业务操作和服务质量，为今后营业部的达标、升级打下更坚实的基础。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。“疾风知劲草”，我会在以后的摸索中，面对困难，更加朝气蓬勃，更加主动地搞好工作，在工作实践中得到锻炼，经受考验。（过去经历和经验的作用）

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证地看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好会计科长和营业机构负责人的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头

苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，当好沟通员工与主管领导之间关系的桥梁。第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对建行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：

以支行下达的各项目标任务为己任，认真贯彻国家有关财经法规和建设银行各项财务会计规章制度及操作规程；正确组织会计核算，准确、及时、完整地提供会计信息；严格岗位分工，规范柜面操作，防范柜面风险；配合受派营业机构合法依章开展经营工作，定期提供会计管理信息；对受派营业机构日常财会工作和重大会计事项按照规定进行管理；落实上级行制定的各项柜面服务规范化标准，提高所在机构的服务质量；督促落实整改上级检查及外部审计发现的问题，并将整改结果反馈有关部门；做好受派营业机构会计人员岗位变动时重要物品、单证的检校工作；按照会计档案管理规定的规定，组织做好会计档案的整理、保管、调阅、移交和销毁工作；定期或不定期组织受派营业机构会计人员进行业务知识和操作技能的培训工作；对受派营业机构所属会计工作进行业务指导；配合受派营业机构负责人协调好与上级行及当地与财会活动有关部门之间的关系；根据上级行有关规定，定期向支行会计科汇报工作情况。



## 第二十天 演讲比赛技巧

亲爱的朋友：

今天进入精英演讲学习第二十天，今天我们要学习的是关于演讲比赛的演讲，学习如何赢得演讲比赛。为什么会有演讲比赛呢？其实很简单，连最无聊的游戏，都一定要赢；赢不是全部，但赢是一切。那么如何才能赢得演讲比赛呢？除了和您分享万能公式外，我要和您分析赢得演讲比赛的一些关键因素。

### 一、如何赢得演讲比赛

- 1、要赢，就要和会赢的人在一起；
- 2、找到最不可思议的竞争对手；
- 3、唯有最强劲的对手，才能打造一流的战士；
- 4、发挥您的优势，在优势项目上，把自己的能力发挥到极致；
- 5、赞美和鼓励是最好的改造工具；
- 6、赢不是靠方法，而是靠决心——不是想要，而是“一定要”；
- 7、演说的成与败，事前准备决定现场的表现；赢不是赢在比赛场上，而是赢在训练场上；
- 8、台上一分钟，台下十年功——上台之前，要不断地演练，最好是对着镜子练习；
- 9、练习时，动作都要做到 100%，演讲者的能量必须是听众的 10 倍；
- 10、如果您想赢，您就必须被彻底催眠。



### 二、演讲比赛演讲稿的万能公式

演讲比赛可以利用我们第六天设计演讲的公式

- 1、**开场白**：（1）问好；（2）感谢；（3）名字
- 2、**内容**：（1）提出要点；（2）讲 1-3 个故事；（3）发表感言与总结

3、结尾：（1）号召；（2）感谢；

### 三、演讲比赛注意事项

1、一定要精心设计演讲稿，包括什么地方需要掌声、需要重音、需要特别手势，都需要提前设计好。演讲稿不是写出来的，是设计出来的；

2、一定要背熟演讲稿，背熟后反复练习，找到演讲的感觉。通常一场演讲的成败，不是把内容讲完就可以了，更重要的是台上的感觉；

3、演讲之前一定要提前熟悉会场；

4、演讲之前要洗澡、漱口；

5、演讲之前 2 个小时不能吃饭；

6、演讲穿着不能穿的太厚，无论冬夏，通常两件衣服即可。一件衬衣、一件外套。外套不宜太厚的衣服。

7、一定要提前至少 1 小时到达会场；

8、演讲之前 1 小时要热身运动

9、演讲之前一定花 10 分钟时间，冥想演讲的内容，重新梳理条理。

10、演讲之前，反复练习开场白，找到语感。

#### 演讲比赛演讲稿举例：

以下这篇演讲稿是我在山西榆次为华特教育未来领袖特训营之超级演讲口才营培训时，一学员训练中演讲稿。这篇演讲稿是在训练过程中，学员仅用 1 个小时设计出来的，字数虽然只有短短 1000 字，但是学员在演讲的过程中运用了前面讲的停顿、手势、重音、舞台魅力的表演技巧以及听众的互动，加上学员自身的天赋，现场是非常震撼的。不到 5 分钟的演讲，一共设计有 20 次掌声。平均每分钟 2 次掌声。算是非常成功的演讲了。

为了大家的学习，我把有掌声的地方全部标注出来。手势指讲到该处有设计好的手势；重音指讲到该处用了重音和停顿；掌声指该处观众有掌声。

# 以天下兴亡为己任

——华特教育未来领袖特训营超级演讲口才营热爱祖国演讲

演讲者：郑力豪（高一学生） 培训导师：黄一鸣

尊敬的老师、家长，亲爱的同学们：

大家下午好！（掌声）

很高兴和大家相聚在这里。首先让我们感谢华特教育给我们这个机会，让我们把最热烈的掌声送给华特教育！（掌声）我是郑力豪，（掌声）作为一名中国人我感到无比的骄傲和自豪！（手势、重音、掌声）

风风雨雨六十年，我们的祖国从一个被外国列强蹂躏的失败者成长为今天这个世界最具发展潜力的新中国！我们的祖国之所以有如此大的变化，就是因为有无数仁人志士前赴后继把自己的一切都奉献给了祖国！他们心中有一个共同的信念：祖国的富强——我的责任！（手势、重音、掌声）

正所谓今日之责任不在他人而全在我少年，全在我郑力豪！（手势、重音、掌声）

黄继光的故事大家一定都知道，他是一位伟大的共产主义战士，他死在了抗美援朝的战场上。当他拿着炸药包冲向敌人的碉堡时，他对自己说，哪怕丢掉性命我也要完成任务。（手势、重音、掌声）他用他这一生最宝贵的生命，他用他这一生只有一次的生命，他用他失去就再也回不来的生命做赌注！（排比、手势、重音、掌声）他心中只有一个信念：祖国的未来我的责任！（手势、重音、掌声）

当他拼命向前冲的时候，无数子弹不断从他身边飞过，和他一同前行的战友纷纷倒下，此时他对自己说：“我还要冲吗？”——为了祖国！（听众配合回答，为了祖国）于是他继续前进。这时一颗子弹飞了过来，砰，打中了他的大腿，鲜血止不住的往外流，他已经站不起来了，这时他对自己说：“我还要冲吗？”（听众回应——为了祖国）！于是他开始向前爬（演讲者倒在地上），一步，两步……离敌人的堡垒还有 50 米，他筋疲力尽，再也爬不动了，他对自己说：“我还要冲吗？”（听众回应——为了祖国）！他继续向前爬着！还有 10 米，鲜血浸透了他的衣服，此时他对自己说：“我还要冲吗？”（听众回应——为了祖国）！！5 米，4 米，他终于爬到了敌人的碉堡下，他举起炸药包，随着一声巨响，轰，他晕到了。（掌声）当他醒来时，他看到敌人



的机枪还在喷吐着火焰，无数的战友倒在了血泊中，于是他做出了一个令人所有人震惊的决定，他朝碉堡扑去，用自己的身体挡住了枪口！（手势、重音、掌声）

战士们看到这一幕，他们高喊着：“为黄继光同志报仇！为了新中国，冲啊！”（手势、重音、掌声）

战斗胜利了，黄继光同志牺牲了。他永远活在人民的心中！（手势、重音、掌声）

后来，新中国成立了，祖国日新月异、繁荣富强。我们迎来了奥运会。有一位名叫晶晶的女孩荣幸地选为奥运火炬手，当她坐着轮椅在传递火炬时，突然人群中窜出一群人对她拳打脚踢，她毫不犹豫地把火炬搂在怀中，用自己的身体保护了火炬。她成功地完成了火炬的交接，她是好样的！（手势、重音、掌声）

我们无数的前辈和同胞们为了祖国的发展奉献了自己的一切，今天的我们也要把自己的一切奉献给祖国！（手势、重音、掌声）

我们的飞船要上天，我们的足球要获胜，我们要研究转基因，我们要征服沙尘暴，我们要保护环境，维护世界和平！（排比、语速加快、重音、掌声）

天下兴亡，我的责任！我坚信，在座的每一位都可以做到以天下兴亡为己任！真正无愧于我们的祖国，无愧于我们的母亲！（手势、重音、掌声）

感谢大家聆听我的演讲，让我们用自己的努力来改变我们国家的命运！（手势、停顿、掌声）

谢谢大家！（掌声）

### ●演讲比赛演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---



## 第二十天 获奖感言技巧

亲爱的朋友：

时光荏苒，转眼间，20天已经过去了。相信现在的您，演讲水平已经得到了很大的提升。在我们生活、学习、工作当中，总会因为我们的优秀，获得各种荣誉、奖项。当我们获得这些荣誉的同时，总会需要我们发表获奖感言。那么获奖感言是否有万能公式呢？答案当然是有的。

### ◆ 获奖感言公式

1、开场：（1）问好；（2）名字；（3）感谢。

2、内容：

- （1）归功——今天的成绩是大家支持的结果；
- （2）经历——过去不平凡、感动、难忘的经历回顾；
- （3）感言——发表三点感言；

3、结尾：

- （1）奉献——继续努力，做出更多奉献；
- （2）感谢——最后感谢大家支持。

### → 获奖感言举例

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！（问好）

我是XXX，首先要感谢公司给了我这个展示自我与实现自己价值的平台。（名字与感谢）

作为一名刚刚大学毕业不久的新员工，能够获得公司优秀员工称号，我很高兴，也非常激动。在此我想说，是公司领导关怀，是所有同仁对我的鼓励，是客户的支持，让我今天能站在这个领奖台，再次，我要向所有曾经帮助、支持过我的领导、同事、客户深深鞠上一躬，谢谢你们！（归功）

在过去一年里，我们浴血奋战，我们相互鼓励，我们全力以赴。在我们全体同仁的共同努



联想集团 柳传志



## 第二十二天 销售式演讲技巧

亲爱的朋友：

今天我们要学习的是最有实用价值的一课，叫演讲式销售。对于一个企业或者推广一个产品，演讲最重要的一个环节就是能成交、能收钱。那么，今天，我就和您分享如何通过公众演说来成交收钱。

### 一、公众演说家成交的公式（分六个步骤）

#### （一）建立信赖感

第一步：拉近距离——说你们是朋友，兄弟姐妹，是您贵人，是您良师益友，是您未来合作伙伴等。

第二步：赞美听众——赞美听众的职业，选择、才华等

第三步：讲对听众有帮助或听众感兴趣的故事

#### （二）催眠（三步催眠）

第一步：讲2个与主题有关的故事（催眠）

第二步：唤起听众的需求与渴望

第三步：给出一点痛苦

#### （三）介绍产品（三步介绍产品）

第一步：介绍产品

第二步：塑造产品价值

第三步：产品对比

#### （四）介绍价格（三步介绍产品价格）

第一步：价格对比，定出一个比较高的价格

第二步：优惠价格（分3次逐步降价）



世界第一名推销员 乔吉拉德  
成交的一切都是为了爱

第三步：现场订购价格（优惠价格上再优惠一次）

### （五）赠送礼品（包赠送三重超级大礼包）

第一份大礼：

第二份大礼：

第三份大礼：

### （六）成交（三次成交）

第一次成交：上台（两次上台）

第二次成交：举手（三次举手）

第三次成交：直接到购物处购买（顽固分子，助教说服。）

## 二、公众演讲行销 18 个要点

1、选题：掌握听众的需求。

知识、智慧、资讯、赚钱、省钱、交到朋友、快乐、放松、合作的机会、对他能不能提高效率。

2、选产品：产品一定要顾客需要，找到目标客户群；

3、建立亲和力，增加信赖感，要赞美听众；

4、问正确的问题，连续的发问；

5、产品一定要有定价，听众买得起；

6、产品一定要可量化，最好是可以展示；

7、一定要塑造产品的价值，要让客户觉得物超所值、觉得增值。

8、对比法则（任何价格只要一对比，就会变得便宜）

9、一定要自己首先热爱这个产品；

10、要给赠品，要交叉销售（把另外一个产品打包进来）；



- 11、风险逆转，要无风险承诺；
- 12、稀缺法则：限时，限量；
- 13、给客户一套无法抗拒的计划
- 14、要有煽动动作，要有激情，用状态感染听众；
- 15、热烈的音乐（眉飞色舞——音乐绝对有利于成交）
- 16、成交高于一切（成交只有一个目的，就是帮助顾客；收钱是对顾客的承诺）
- 17、一定要收款
- 18、再次成交（面对一定要的顾客，一定不要手软）

## → 成交举例：

（我个人认为亚洲通过公众演说成交比较厉害两个人：亚洲销售女神徐鹤宁和亚洲顶级演讲家林伟贤。我自己的公众演说销售经验也主要学自这二人。下面这两篇公众演说成交案例均学自徐鹤宁和林伟贤成交现场。这两篇成交也许不完全适合您，但是您可以借鉴某些部分，进行改变，写出适合自己的成交话术。）

### 举例一：（今日英才青少年演说家课程成交）

各位亲爱的家长朋友们：

下午好！

在一个小镇上，有四个小孩，他们因为共同的爱好——打架，走到了一起，他们从初一开始结拜兄弟。他们生活在不同的家庭背景里，第一个小孩学习成绩很差，父亲是当地黑社会老大；第二个小孩学习成绩也很差，父亲在当地经商；第三个小孩学习成绩很好，家里很贫困，父母都是农民；第四个小孩学习成绩很差，家里很贫困，父母都是农民。当四个小孩上高二后，第一个小孩就被学校开除了；第二个小孩也因成绩差离开了学校；第三个小孩成绩很好，自然继续留在学校；第四个小孩虽然成绩差，但是他母亲有一个信念，就是一定要孩子念完高中，所以第四个孩子也留在了学校。后来，第三个孩子考上了重点大学，第四个孩子考上了一般本科

高校。现在已经很多年过去了，四个孩子的现在差异非常大，第一个孩子因为家庭背景的原因，离开学校以后继续混社会，后来因为一次严重的事故，被判了 8 年；第二个孩子离开学校后在当地开了一个小理发店；第三个孩子因为家里一直教育，好好读书，考好大学，找好工作，所以大学毕业后找了份工作 2000 一月，现在 3000 多一点；第四个孩子拥有远大的理想与抱负，在大四即成立了公司，大学毕业就赚了人生第一个 100 万，2008 年又在北京成立了一家公司。

这是一个真实的故事，故事的第四个孩子就是我。当我来到这个世界的时候，家庭一贫如洗，一家几口挤在一间破旧的土墙房里，夏天的时候，我没有鞋穿，不管到哪里都是赤脚走路，脚板和脚趾都磨起了厚厚的茧，记忆犹新的是，小学每年上学都是父亲三番五次地恳求老师担保，先领取课本，然后是妈妈在家里不辞辛劳地喂猪、养鸡、种菜，我看到妈妈起满老茧的双手，穿着打满补丁的衣服，身材矮小的她挑着大粪去种菜，妈妈辛苦种下长好的新鲜菜一点舍不得吃，全部拿去变卖成钱供我上学，家里吃的都是卖剩下的菜。这样才让我度过了一年又一年的学习生活。我妈妈不仅要供我一个上学，还要供我的三个弟弟上学。每当我回想到这一幕，我简直不敢想象我母亲是怎么度过、怎么坚持下来。那个时候，我就暗暗发誓，我一定要通过自己的努力来改变整个家族的命运，我一定要在最短的时间，获得成功，回报我的母亲，让她过上真正幸福快乐的生活。

当我上中学以后，我就想着要自己养活自己。然而，那个时候，根本不懂得如何去赚钱，于是恋上了赌博，我中学用的钱基本是靠我赌博赢来的。慢慢的，我开始打架、逃学、混社会，我开始讨厌学习。每一次出去打架，我妈妈都会很难过，都会流眼泪。每一次我给我母亲说：“妈妈，我不想读书，我想赚钱养活自己。”那个时候，我妈妈就会留着眼泪告诉我，你这么小，怎么赚钱。你如果不想读书，就在教室睡觉，一定要睡到高三，把高中念完。就这样，我经常下午出去打架，晚上出去赌博，白天在教室睡觉，这样一直持续到了高二下半学期，我最好的朋友都被学校开除了。

有一天中午，所有的同学都到宿舍睡午觉了，就我一个人坐在教室。我突然思考起我的未来，我想要成功，想要改变家族的命运，可是现在的我，怎样才能改变家族的命运呢？难道就靠每天赌博吗？难道就靠混社会吗？那个时候，我突然有一种冲动，就是一定要考上大学。

于是，我去找到了我的班主任，我说：“老师，我要考大学。”老师异样的眼光看着我，很久以后说出了一句话：“你也想考大学”？“老师，请给我一次机会”。老师说：“如果这次会考，你能够从倒数 10 名进入前 50 名，就可以有考大学的资格。否则，您就得分流到另外一个学校，

就将失去正常高考的资格。”感谢老师给了我一次机会，在那一个月里，我拼命的学习，终于进入了前 50 名，终于没有被分流。在高三那年，我付出了常人 3 倍的努力，终于考上了我向往的大学。在此，我想真的感谢两个人，一个是我母亲，一个是我中学的班主任，谢谢你们！是你们给了我现在的一切。

进入大学以后，我开始学会了赚钱，我卖过信封、电话卡；我送过牛奶、送过矿泉水，我做了至少 20 个项目，到 2005 年，我终于有了自己的公司。

2006 年 3 月，在我即将走出校园的时候，和千千万万大学毕业生一样，我第一次踏进了人才市场，我是去招人。当我踏进人才市场的大门的时候，我被眼前的壮观给吓呆了，一个只有 500 家企业的招聘会，竟吸引来了几万的大学生毕业生。此时我再也没有心情招聘，我一直在思考，为什么会有这么多大学生找工作？终于等到了下午招聘会结束，前来应聘的大学生慢慢的离开了会场。我看到了令我震惊的一幕，有的公司只招 20 个人、30 个人，却收到了上千份的简历，他们把没用的简历丢进了垃圾箱，还有收废纸的在那回收我们辛苦制作的简历。当我看到这一幕，心里非常的难受，为了那份简历，我们寒窗 16 年；为了那份简历，我们熬更守夜；为了那份简历，我们花去了多少心血和金钱。到了人才市场却是那么的不值钱。此时此刻，我人生第三次暗暗的发誓：“我一定要通过自己的努力去改变这种现状，去激发更多大学生创业的激情、成功的梦想，让更多的大学生毕业以后都能努力去为别人创造工作而不是努力去找工作”。

于是，我踏上了演讲的舞台。2006 年 3 月 31 日，在西南财经大学，做了我人生当中第一场演讲。然后，我开始在四川高校巡回演讲。从那个时候开始，我决定一定要学好演讲、我要用我一生时间来从事教育培训行业、我要把我的生命奉献给舞台。2006 年 11 月，我离开了成都的公司，去了上海，在上海半年的时间里，我参加了陈安之、林伟贤、梁凯恩、刘景澜等大师的讲师培训及职业培训师培训课程。学习次数之多，也许国内没有一个做演讲培训的讲师能像我这样参加过多次的著名演说家的讲师培训班，同时我坚持每天练习演讲。

2007 年 3 月，我开始到全国高校巡回演讲。从 2007 年 3 月到 2008 年 6 月，一年半时间，我走过了中国 20 多个城市 200 多所高校。激起了无数大学生创业的激情、成功的梦想与强烈的使命感。无数高校的领导说，这是我们学校 20 年来最年轻的演讲嘉宾；这是我们学校 20 年来，最火爆的演讲；这是我们学校 20 年来最激情的演讲。

我经历了，然而，钱也花完了。2008 年 6 月当我来到北京的时候，仅剩 3000 元。当时我问自己一个问题，我还讲吗？这个时候，我想起了梁启超先生的名言：“今日之责任，不在他人，

而全在我少年。少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强。少年独立则国独立，少年自由则国自由，少年进步则国进步，少年胜于欧洲则国胜于欧洲，少年雄于地球则国雄于地球！”为了更多的中国青少年能够成为精英，我死也要死在舞台上。

用了1个月的时间，2008年7月16日，今日英才公司成立了，之所以把公司名字取名今日英才，源之今日之责任，不在他人，而全在我少年。今日英才致力于精英教育，帮助中国青少年成长、成功、就业和创业，为社会培育和输送最具推动能力与奉献精神的中国精英。

通过我自己亲身的经历，我想告诉在座的每一个家长朋友。小时候调皮的孩子，长大一定是人才。但是我们要正确地引导，要走正道。

其实我们每个孩子都知道要孝敬父母，要让父母过上幸福快乐的生活。可是因为他们年龄还小，他们不知道如何孝敬父母、不知道如何回报父母。就像我小的时候一样，想要让父母过上幸福的生活，却天天出去打架，反让父母伤心。

我们每一个家长也都希望自己的孩子能够好好学习，能够出人头地。可是却总是在磨灭孩子的梦想。就像我非常想要创业、想要拥有自己的事业，可是我母亲要考师范学校，总是要我去找一个稳定的工作，她根本不知道，她的儿子有很远大的理想与抱负。

各位家长朋友们，每个孩子，都有他的天才。可是可能因为我们没有发现、因为我们没有去引导、因为我们错误的观念，埋没了孩子，甚至让孩子走上歧途。

在这里，我想问一下在座的每一个家长朋友，希望自己的孩子未来成为精英、成为领袖人物的请举手我认识一下。谢谢，几乎是100%。

那么在这里，我要隆重的告诉大家一个好消息。今日英才做了大量的调查，发现一个孩子成为精英最重要的三个能力就是：口才能力、社交能力、领导能力；以及最重要的三种精神：精英精神、感恩精神、爱国精神。所以今日英才结合了100本以上家庭教育书籍，以及全球最前沿的精英能力训练方法，加上今日英才精英素质研究院、家庭教育研究院、精英演说家研究院三大精英研究院历时一年半时间的青少年精英教育研究，研发了一套帮助孩子培养口才能力、社交能力、领导能力和树立远大理想、懂得如何感恩、努力学习报效祖国的精英课程——青少年精英演说家。

这个课程一共5天时间，其中4天培训1天旅游。这个课程和国内所有其他成长训练营的

区别是，我们会实实在在地教会孩子拥有公众演说能力和领导能力；这个课程和国内所有的演讲培训的区别是，我们会教孩子如何树立远大理想、如何感恩、如何爱国。

所有的学校都在教育孩子要感恩，所有的课本都在教育孩子要爱国，所有的孩子都知道要感恩、爱国。可是孩子很迷茫，因为没有一本书告诉孩子要如何感恩、如何爱国。以至让很多人觉得，感恩爱国只是一句空头的口号。

在今日英才的课程，我们会告诉孩子如何感恩、爱国。

### 如何感恩：

第一、努力学习，努力让自己变得更加优秀，做一个不让父母操心的孩子就是感恩；

第二、多和父母沟通，多陪陪父母，做一个把父母当成朋友的孩子就是感恩；

第三、努力让自己成为精英，早日回报父母养育之恩，多带父母出去旅游就是感恩；

各位家长朋友，难道不是吗？这不就是您想要的吗？感恩不需要什么轰轰烈烈，不要一些书上说的非要给父母洗一下脚。感恩只在生活的点点滴滴。

### 如何爱国：

第一、好好学习，努力让自己成为精英，成为一个能为社会做出做大奉献的英才就是爱国；

第二、到社会需要我们的地方去，

从政---国家需要治理；

从商---国家的强大离不开经济；

从学---做科学家，科技是第一生产力

从教---国家的竞争是经济、科技的竞争；经济、科技的竞争是人才的竞争；人才的竞争是教育的竞争。

从艺---成为明星是无数青少年朋友的梦想；

从师---高科技的实施离不开高级工程师、设计师、架构师；

从职---做高素质的职业员工。

能够成为这样的人才，做这样的事情，就是爱国。





第三、在这些工作岗位上，努力付出，为社会做出最大的奉献就是爱国。

各位家长朋友，爱国，不需要再像以前那样流血牺牲、不需要多么的壮举，做好这些，努力让自己成为精英，到社会需要的地方去，为社会做出最大的社会奉献，就是爱国。难道不是吗？

很多老师、很多书本到处呐喊，告诉孩子感恩、爱国，很多孩子知道了要感恩、爱国，可是孩子很迷惑。迷失了方向，觉得很空、觉得是口号，久而久之，就麻木了，大家也都麻木了。

庆幸的是，今天，在中华的神州大地上，终于诞生了这么一家伟大的公司，他的名字叫——今日英才。他专注于精英教育，帮助孩子成长、成功、就业和创业，为社会培育和输送最具推动能力与奉献精神的中国精英。

大家写下这个时间：2010年7月21日—25日，中国首都北京，将举办今日英才第三届青少年精英演说家培训。如果希望您的孩子成为精英；如果希望您的孩子具有公众演说能力、社交能力、领导能力；如果希望您的孩子从小树立远大理想、拥有精英的信念、懂得如何感恩、爱国。请把您的孩子送到今日英才青少年演说家培训班课程吧。在国内，目前只有今日英才可以做到。

**我们一定会为这个神圣的使命负起责任。**

这样的一笔投资，我们无法用金钱来衡量。因为这可能是您送给您孩子最无价的礼物。但是今天，我们还是要给他定价，到底是多少呢，3万、2万、1万；不是，我们不需要3万、2万、1万，我们甚至不需要8000、5000都不要，我们最终定价是3800元。

各位家长朋友，觉得在孩子身上投资3800元，让他拥有一生最无价的财富，觉得值得的举手认识一下好吗？谢谢！那么今天呢，我还要告诉大家一个好消息，因为这样的课程，真的无法用金钱来衡量他的价值，他的价值太大了，他的价值是无价。所以为了回报今天现场报名的朋友，今天只需要2980元，并且2980元包含食宿费、课本费、保险费、旅游费。各位要不要热烈掌声鼓励一下。

同时还要告诉大家一个好消息，今天现场报名的朋友，还可以获得今日英才特别为您准备的三重超级大礼包：

第一重大礼包：今天现场报名将可获得今日英才家庭教育研究院研发的价值1800元《家庭教育》套装一套。热烈掌声鼓励一下。



学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

第二重大礼包：今天现场报名将可获得精英网 [www.cctop.cn](http://www.cctop.cn) 钻石 VIP 会员卡一张，享受今日英才钻石 VIP 待遇，和全国精英家长朋友分享交流。

第三重大礼包：今天现场报名将可获得今日英才 500 元课程代金券一张，如果各位家长朋友自己也想参加今日英才成人精英演说家培训，将可直接优惠 500 元。

各位家长朋友，请问，希望自己的孩子未来成为精英的朋友请举手认识一下；希望自己的孩子未来成为领袖的再举手认识一下（谢谢）；希望自己的孩子拥有世界上最厉害的武器——公众演说，并能够拥有一辈子财富去影响更多人的再举手认识一下。举手的请起立好吗？起立的朋友到前面来。音乐。

请问台上的家长朋友们，你们真的希望自己的孩子未来成为精英、成为领袖人物吗？希望的举手认识一下，确认说 YES。你们都是言行一致、说到做到的人吗？是的举手认识一下。确认说 YES。这位家长朋友，请问您为什么想要让孩子成为精英？恭喜您，相信有今日英才的支持，您的孩子一定会成为领袖精英。工作人员给这位家长一张报名表。这位家长朋友，请问您为什么想要让孩子成为精英？恭喜您，相信有今日英才的支持，您的孩子一定会非常优秀。工作人员给这位家长一张报名表。工作人员，给我们台上每一位非常优秀的家长们一人一张报名表。

## 第二次成交

坐在台下的朋友，你们刚刚看到了什么，有没有看到我对今日英才、对今日英才的课程 100% 的有信心。是的，一个曾经成绩很差、一个曾经不爱说话、一个曾经不敢上台的我，他今天可以站在这里 100% 的自信推广他自己、推广他的公司、推广他的产品，这是公众演说的力量。刚刚 10 分钟时间，已经 30 位家长报名，刚刚 10 分钟时间，我收了 10 万。是的，如果一个孩子大学毕业 3000 一月，一年 3 万，3 年能赚 10 万，我刚刚 10 分钟收了 10 万。是公众演说的力量让我在短短 10 分钟的时间收了 10 万。

今天，我可以，您也可以，您孩子也可以。难道您还要我证明给您看吗？难道您还在教育您的孩子好好读书，将来找一个好工作吗？今天，我想告诉您的是，我之所以有这份自信、有这份能力、有这个勇气站在这里，面对这么多年龄比我大的家长朋友们演讲。除了公众演说的力量，还有一个更强大的力量就是我强烈的使命感。因为我深深的相信，今日英才一定可以帮助到您的孩子；因为我深深的相信，没有参加这个培训，是您孩子一生最大的损失；因为我深深的相信，您的孩子参加了这个培训会是他人生最无价的财富。

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30 天精英演讲速成》DVD 套装



所以坐在台下的朋友，我真的想再问一下，你们希望自己的孩子在学校脱颖而出吗？希望的举手我认识一下；你们希望自己的孩子成为一颗耀眼的明星吗？希望的举手我认识一下；你们希望自己的孩子未来成为伟大的企业家、政治家、科学家吗？希望的再举手我认识一下。我们的工作人员，给举手的朋友每人一张报名表。给这些一定要让自己孩子成为精英的朋友们每人一张报名表。

### 第三次成交

各位朋友们，此时此刻。也许有些家长朋友有些烦我了，在这里，我想和您分享一句世界第一名推销员乔吉拉德的话：成交的一切都是为了爱。今天，我让您报名了，是因为我真的想帮助孩子更加的优秀。也许今天，您报名了，回去后，觉得今天是头脑发热，明天会恨我；也许今天，您报名，回去后，觉得今天是一时冲动，后天，您会骂我。但是我相信，半年后、3年后、5年后、10年后，当您的孩子在学校脱颖而出的时候、当您的孩子在众多学生中成为领导的时候、当您的孩子在学校成为风云人物成为一颗耀眼的明星的时候、当您的孩子未来成为一个伟大的企业家、政治家、科学家的时候，您一定会感谢我，感谢今日英才，感谢黄一鸣今天让您做了这个伟大的决定。

还没有报名的朋友，如果您现在想报名，可能已经没有机会了。因为我不让您再举手了，也不会再让您上台了。如果您真的真的还想报名，想让自己的孩子不要错过这样一次机会。一会结束后，到我们的前台去领取一张报名表自己报名就可以了。

谢谢大家！

### 举例二：（今日英才成人演说家培训成交）

各位朋友：

大家好！

一个人的一生，有可能一个决定就改变您一生，是还不是（是）。当我们做了决定要不要为决定付出代价，要还是不要（要）。所以当我选择做演讲事业以后，我不断投资自己的脑袋。各



政治活动家 梁启超

位，到现在为止我投资在我脖子以上的这个脑袋投资的金钱加起来已经 30 多万，但是各位，你们觉得今天站在大家跟前的这个一鸣，我的那份自信心值多少钱（无价）！当我来到北京创业的时候，身上仅剩 3000 元，但是依然在一个月的时间把公司成立起来了，并在公司成立的当天营业额就达到了 20 万。各位，不是我一个月赚到了 20 万，是我一次性把我投资在脑袋上的钱在一个月的时候回报给了我。（催眠）

各位，我们生命是有限的。为了自己，为了父母，为了我们将来的孩子，我们要不要快速的获得成功？（要）各位，其实在这个世界上，每一个天下的父母亲他们不期望自己的子女给他多大的物质回报，但是他们只期盼，在他们的有生之年，他们期待着他们的子女在这个世界上可以出人头地那一步，对吗？（掌声）各位，全天下的每一位父母亲他们都默默无闻地给我们一片海，可能最后真的我们成功的太晚，连一口水都还没回报过去，所以在这个世界上，什么都可以等，唯有孝敬父母不可以等，因为我们也不知道，哪一年，哪一天是他们生命的最后一天，因为全天下最伟大的父母亲们，他们都在拭目以待，对吗？所以在座各位朋友！从现在开始，从认识一鸣这一时刻开始，给自己找到一个迫不及待的理由！好不好（好）迫不及待！迫不及待！迫不及待！我的座右铭，我经常告诉自己，没有什么大不了的，豁出去了，是的，我可以，YES I CAN, YES I CAN（掌声）。各位，当一个人，不再为自己的成功找下任何借口的时候，当一个人，一定要成功，一定要把房顶都掀开这样的决心的时候，当一个人一定要到把生命和成功画等号的时候，他一定会超级大成功，是还是不是（是），是的。所以各位，真正的，给自己一个承诺，真正的告诉自己，您是独一无二的！各位，从前，一无所有，没有任何家庭背景的一鸣，仅仅靠着一定要的决心，坚持投资自己的脑袋，快速地成长，到今天。一鸣做到了，在座的每一个人都是可以、对吗？你们都可以，都可以（掌声）。（唤起欲望）

一个人成长为精英需要具备的能力有很多，但是今日英才认为最重要最重要的就是口才能力。中国有 13 亿人，13 亿人都会说话，要想在 13 亿人中脱颖而出，不容易，竞争很激烈，比任何一个行业都激烈。我们每个人每天都需要说话，所以把口才学好比学习外语、学习电脑、学习任何一门技能都重要。100%的大学生都学了外语，但是平时用外语的时间可能只有 1%。靠外语“吃饭”的大学生可能不到 1%。

而口才却每时每刻都需要用到。主持会议需要口才，商务谈判需要口才，接受采访需要口才，鼓励员工需要口才；凝聚人心需要口才，化解矛盾需要口才，宣传动员需要口才，改革创新需要口才；汇报工作需要口才，加薪晋职需要口才，竞聘上岗需要口才，工作述职需要口才；



学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

问题解释需要口才，说明情况需要口才，介绍产品需要口才，自我推介需要口才；沟通思想需要口才，打通人脉需要口才，激发士气需要口才，征服他人需要口才……太多太多了，学好演讲口才可以说是我们一辈子要用的财富。而要成为精英人物，就更需要演讲口才能力了！

国父孙中山先生通过公众演说，发起十余次革命起义，最终推翻封建统治！

伟大领袖毛主席透过公众演说，团结全国各界爱国人士，最终建立新中国！

美国总统奥巴马透过公众演说，宣扬治国方针，最终获得大选成功！2008年8月，3800万人聆听了奥巴马接受民主党总统候选人提名的演讲，2008年11月，1000万人点击了YouTube网站上奥巴马的总统竞选获胜演讲，2009年1月，10亿人通过各种方式收听收看了奥巴马在总统就职典礼上的演讲。其中，美国《商业周刊》表示，“奥巴马无疑是这个时代最伟大的演说家之一”；

2009年CCTV中国经济年度人物十年商业领袖评选，张瑞敏、柳传志、马云、马化腾、俞敏洪等商业领袖，无不站在台上面对公众发表演讲。

所以，作为一个精英，最基本的素质就是一定要学好演讲口才。

请问各位，想要像奥巴马一样，拥有一流演讲口才的朋友，请举手我看一下！你们真是太棒了，给自己热烈掌声鼓励一下！

那么在座的各位朋友，在现在，我要非常兴奋的告诉各位一个好消息，大家把这个时间写下来：2010年xxx月xx日-xx日，在中国首都北京将举办一场精英演说家培训。我系统研究了三十多位世界演讲大师的演说秘诀，结合自己3年500余场全国巡回演讲经验，潜心研究……研发出一套快速成为精英演说家的密训教程……

只需3天3夜时间，即让您成为魅力无穷的超级演讲大师！

各位，你们兴奋的声音在哪里呢？（尖叫、欢呼、掌声），那么大家听到这消息的时候已经太兴奋了，大家现在最想问的是，一鸣，多少钱？对吗？（对）各位，我要告诉大家一个好消息，XXX月XXX号，精英演说家培训课程，是免费的（喔、尖叫，掌声）。各位，免费的一定要去的，让自己学会这个世界上最厉害的武器的，立刻举手我看一下。脚都要举起来了，各位。给自己热烈掌声鼓励一下。（掌声）各位，真的是免费的，为什么是免费的呢？请听好！各位，当我们坐在会场里，三天的时间，学会公众演说，在未来多赚10万、100万，我们的学费是不是就报销了？（是的）在三天的时间里，一下认识全国100多位精英，他们可能都是未来伟大

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30天精英演讲速成》DVD 套装

.P131.

的企业家，各位，这对您有没有帮助。（有）各位，如果您一生一定要做一笔投资，这笔投资可以让您认识 100 位未来亿万富翁；这笔投资可以让您未来多赚 10 万、100 万、1000 万；这笔投资可以让您拥有一辈子的财富，你们觉得投资多少比较划算？1 万，2 万，3 万？各位，我们这个课程不需要 3 万，也不需要 2 万，更不需要 1 万，甚至 5000 都不要，只需要 3800 元，各位，觉得一生投资 3800 元，认识 100 多位中国最精英人士拥有这个世界上最厉害的武器——公众演说，值得还是不值得？觉得值得的举手认识一下。你们真是太有热情了，我们给他们热烈掌声鼓励一下。那么在这里呢？我要再告诉大家一个好消息，如果今天有现场报名，交一点点定金的朋友，将可以享受我们现场最优惠和超级大礼包。现在最优惠不需要 3800，也不要 3500，3000 都不要，只要多少？只要 2980 元。各位，如果一生一定要做一个投资，觉得 2980 元去认识 100 多位中国最精英人士和学会这个世界上最厉害的武器——公众演说，未来多赚 100 万、1000 万，并且能够拿出 2980 元的朋友举手认识一下。

举手的朋友请起立，起立的通通有大礼送，请起立，不起立的后面的朋友拉他的后腿！不要勉强哈。来给自己一个世界级的掌声鼓励一下！（掌声）好各位，现在我要隆重的宣布我要送给大家的大礼是什么了。各位，你们是要大礼还是要小礼！（都要）有的说大小都要，那我们就送两份好不好！（好）好，如果我再高兴我就送三份好不好（好）。好的。OK。请站着的朋友不要晕倒，因为很多人听完我的课程都直接晕倒了！各位，第一份礼物请听好！黄一鸣老师，最喜欢言行一致的人，最喜欢面对成功，没有任何借口的朋友。在今天现场，大家可以立即把握住机会即交定金的朋友，将获得《30 天精英演讲速成》DVD 套装一套。

那么第二份礼物是什么呢？你们还要不要？（要）第二份礼物，各位请听好。因为今日英才，经常物超所值 10 倍以上。因为成功需要一个环境，持续成功，就要持续学习，凡是今天现场报名的朋友即将获得今日英才价值 9800 元终身会员卡一张，以后只要您还想学习，参加今日英才培训可享受 7 折优惠，并可以在今日英才精英社区 [www.cctop.cn](http://www.cctop.cn) 升级为钻石 VIP 会员，享受钻石 VIP 会员待遇。

那么，我们看一下现场站起来的朋友非常的多，认为没有借口一定要的朋友非常的多，那么，我们现场的三份大礼，一会音乐响起的时候，我们前 100 名，前 100 名跑到前台来拿到报名表，而且呢？立刻交一点定金，表明成功的决心的立即拥有三份大礼。你们，准备好了吗？（好了）请音乐响起，我们的助教也赶快到台前来（音乐，助教上台）。到台前来，前 100 名，前 100 名。接下来我要告诉各位，我们还有更精彩的内容。来，在前面排好队，排好队！在台上，每个人最少交 200 元的定金。前 100 名交定金的有效，前 100 名交定金的有效！各位拿到



报名表后填上自己的个人资料，联系方式。好，我们在给 2 分钟，请大家快一点。

### 第二次成交（演讲结束留 20 分钟）

各位，刚刚一鸣的分享对大家有没有帮助？有还是没有（有）。有帮助的掌声加尖叫声！（掌声，尖叫）那么各位，接下来一鸣分享的内容呢，即将是大家有史以来，听过所有的演讲当中，可能是最最不可思议的内容，为什么呢？因为当我三年的时间全国巡回演讲，经常发现很多朋友没有自信，思考格局不够广阔。那现在呢，我即将挑选出几位，非常一定要成功的，那么成功意义非常强烈的，没有任何借口的到台前来！我帮您进行一个人生的调整！从而帮助台下的每一位进行一个人生的自我分析的一个整合，好不好！（好）好，现在呢，我要选择几个人，先调查一下拉啊，刚刚呢？刚刚有报名了精英演说家培训的学员举手让我看一下，有报名的，现场交定金的！非常好，我们先给这些朋友热烈掌声鼓励一下！（掌声）

那么各位，在我每一次演讲的过程当中，我都有一个深刻的感受，什么样的感受呢？当我分享到精英演说家培训 XX 月 XXX 日 XXX 日是免费的时候，每一个人都举手，对吗？（对）免费的，大家都举手。最后，我告诉大家是多少费用的时候，真正报名的学员是多数还是少数？各位请告诉我！（少数）各位，你们觉得成功者是多数还是少数，（少数）言行一致的人是多数还是少数（少数）。立刻行动的人是多数还是少数（少数）。各位，拖延是一种习惯，找借口也是一种习惯，真正地不把握机会也是一种习惯，但是好习惯都有好的结果，是还是不是（是）。是，我发现免费和付费最大的区别都是钱的问题，是还是不是（是），各位，在我们销售的过程当中遇到的最大的问题是什么问题，请告诉我！什么样的问题。钱的问题对吗？（对）各位，假如课程真的是免费的，全世界每一个人都可以去了，对吗？（对）各位，假如这个学费不是用来学习，我们不是用来学习，而是 2980 元用来去救一个人的命，这个人 and 您有非常非常亲近的关系，您的亲人，您的朋友，包括是这个人就是您，您用 2980 元去救命，各位，能拿出 2980 元钱请举手，救命的钱能拿出来的。非常好，手放下，各位，说明每一个人都有这样的条件去付费学习！都有这样的条件可以付出 2980 元，是还是不是（是）？那为什么真正报名的人是少数呢？各位，说明了一个最重要的道理，什么样的道理。各位，说明全天下，每一个人，它们都一定珍惜生命，一定要活着，对吗？每一个人都告诉他自己，我一定要活着，我一定要活着，所以，基本上每一个人现在就有吃有穿有住。都还活着！包括路上的要饭的乞丐，他们也在活着，因为他们下定了一定要活着的决心，是还是不是（是），但是各位，我想问大家，生命重不重要，（重要）那我又想问大家，成功重不重要（重要），如果活着不成功，又有什么意义？是还不是（是），如果当一个人真正地不仅仅是喊口号，而是实际行动，他们把成功和生命划为等

号，救命的钱可以拿出来，成功的钱一定可以！是还是不是（是）很多的人都有自我保护意识，但是各位，今天所有报名的朋友们，我恭喜你们，因为你们敢于向自己挑战，你们敢于跟自己说 YES，你们敢于迈出你们人生的第一步。各位，当我们突破我们自己，当我们迈出第一步的时候才有可能迈出第二步！迈出第十步，迈出第一百步！才能感受到您迈出若干步的那种快乐精彩的滋味，是还不是（是）那么在座的（掌声），谢谢！在座各位非常亲爱的朋友们，一鸣每一场的演讲，我都非常重视一个字，就是缘，我非常珍惜和我认识的每一个朋友的这份缘。所以，我也真正地用生命的力量想去帮助到每一位我认识，哪怕见过听我讲过一个字的朋友，所以我真正地给大家讲，从现在开始，不要再给自己说 NO，永远 YES 下去。因为您，讲 YES，您的顾客、您的朋友，也都讲 YES。您，言行一致，您的顾客、您的朋友也就言行一至。您立刻行动，您的顾客、您的朋友也就立刻行动，您相信您的产品，您的顾客、您的朋友就相信您，是还是不是（是，掌声）。是，YES。

所以在座的各位，从现在开始，真正地不给自己找任何一点点借口，因为成功和借口不在同一屋檐下存在！从现在开始，决定这一辈子都不给自己找任何借口，愿意把自己的生命和成功划为等号的，愿意全力以赴去珍惜自己，爱惜自己，让自己迈向更大成功的，愿意从现在开始，养成每一个成功的习惯的举手，愿意的。举手的请起立好吗？请起立！请所有起立的，真正一定要，没有任何借口的，请到台前来，告诉自己，我愿意迈出这一步，我愿意，我从现在开始，我真的愿意，我没有任何的借口，我愿意把成功和生命划为等号。我愿意不顾任何代价，2980 算什么，未来的 10 年，未来的 20 年，我要赚到的是 298 万，2980 万！真正愿意的，言行一致的！没有借口的，愿意全力以赴的。我们给他们掌声鼓励一下好不好！（掌声）没有任何借口，各位，成功只需要自己做对一个决定就好了！您决定您自己相信自己机会，决定您自己愿意迈出这一步，您决定您愿意跟精英级的人真正地走一辈子！

各位，我问大家，在每一个人的一生当中，多一个像一鸣这样的朋友，会不会很失败，（不会）不会，如果有我这样一个朋友会不会比现在好一点点，会吗？（会）所以各位，在这个世界上，机会就像小偷，当他来到您身边的时候，您真的不知道不觉得！但是当他走的时候，您却会觉得，损失很大。是还是不是（是）。各位，在这个世界上，机会永远不会消失，只会转移在别人的身上，所以台上站着的朋友，你们现在开始，真正的愿意给自己这样一个一定要的决心吗？（愿意）愿意吗？（愿意）愿意的，说一声 YES（YES）太棒了，从现在开始，愿意在自己的生命当中不给自己找任何一点点借口，在生活、工作、朋友、交际，所有方面不找借口的，说 YES（YES）。那么从现在开始，一定要把握住 2010 年 XX 月 XX 日-XX 日，去认识国内顶级精



英机会的大声地说 YES (YES)。非常好，各位，你们都是言行一致的人，是还是不是，是就大声说 YES (YES)。各位，你们都是立刻行动的人，是还不是 (YES)。各位你们站在这台上，面对这台下所有的人，真正的给自己一个一辈子的承诺，从现在开始。如果今天，什么都没有学到，但是我相信，每一个人，站在这台上，你们学到了给自己一个机会，迈出人生第一步，是还不是 (是)，YES，各位，真正的成功，这刚刚是第一步，但是，一鸣愿意伴随你们走一辈子，我愿意和大家成为一辈子的朋友，同时，你们的成功，是我的责任，那么一鸣从现在开始为你们服务一辈子，好不好 (好)，谢谢，(掌声)

### 第三次成交

坐在下面的朋友，你们真的还想坐下来吗？你们真的，真的还想坐着吗？假如一个一定要帮助您的人一鸣，一定要帮助您，您可以拒绝我吗？(不可以)要上来的继续上来了，我们给他们掌声鼓励，好不好！(掌声)请上来吧，没有任何借口，你们不上来我就下去抓你们了！请上来，我们给点音乐好吗？没有借口的，愿意给自己这样一个机会的，没有任何借口。有借口是习惯，您这件事情有借口，其他事情都没有借口，请上来吧！请给点音乐！掌声再热烈一点好吗？(掌声+音乐)。没有借口的上来，有借口的就不要上来了！OK，快一点，音乐停！好！

全场的每一位朋友，你们现在看到了什么？看到了什么？你们有没有看到我对我推广今日英才的课程：精英演说家培训！我对我推广的产品，百分之百的相信，有没有看到！(有)各位，假如您将来也像一鸣一样相信自己的产品，相信您自己，您也一定可以获得成功，是还是不是 (是)，是，各位，世界销售记录是怎么破的！就是这样破的，用心去爱自己的产品，去帮助到每一个人，让我们把爱传出去，没有一个人可以拒绝您对他的爱，对他的帮助，是还是不是 (是)，各位，每一个人，一生当中，他都会有一些习惯，什么样的习惯，当他在十字路口的时候，非要有人推他一把，踢他一脚，给他几巴掌，骂他几声，他才会敢于突破自己，是还是不是 (是)，同意的话说 YES (YES)，YES。也许今天您报名了，明天会恨我，后天会骂我，但是我相信，3年以后、5年以后、10年以后，当您成功的那一天，您一定会感谢我。所以各位，一鸣愿意成为你们心中的知己，真正的唤醒你们心中的巨能，从现在开始，给自己一个迈向精英的机会，好吗？(好)好吗？(好)愿意的说 YES (YES)，YES (YES)，YES (YES)，YES (YES)，YES (YES)。来我们给所有的朋友热烈掌声鼓励一下！

那现在有请我们的主持人，我们的助教发给我们台上的每一个人，言行一致的人，没有任何借口的人，说 YES 的人每人一张 XXX 月 XXX 日-XXX 日精英演说家的课程优惠券每人一份，立

刻交定金，如果没有带 200，交 100。没有带 100，交 50，如果您说一鸣，我真的没带钱，那我陪您去银行取钱！好不好。因为成功没有借口，好吗？（掌声）一定要就一定行。来我们的助教们，助教们，立刻发给现场每一位朋友一张报名表，现场交定金。看我们现场的朋友是怎么言行一致，怎么样立刻行动。当您付钱的速度有多快，您将来赚钱的速度就有多快，成功的速度就有多快，是还不是（是），YES，非常好。各位，在最后，一鸣要送给大家一句话，这句话一直激励着我不断的成长。人因梦想而伟大，因学习而改变，更因行动而成功。最后，祝全场的每一位朋友未来的人生路与众不同，一鸣惊人，好吗？希望下一次，一鸣见到每一位的时候，都听到你们每一个人成功的故事！都听到每一个人站在这讲台上分享您成功的故事！那么真正的，一鸣把全天下最好的祝福送给您和您的家人，祝大家一切都好！再次的感谢你们，谢谢！

那么接下来呢，我们台上的学员，报名的除外，没有报名的继续交定金！哪怕您交 10 元钱，也是对您成功迈出第一步的一个承诺，成功开始于一个承诺，成功者言行一致，那么，接下来我们就开始办理一下，同时台下的学员呢，我们这边大概 10 分钟之后，我开始和全场的每一位朋友合影留念，签名售书，好不好！那么在此呢，感谢我们的今日英才，感谢我们在座的每一位朋友的到来，给自己一个成功的机会！谢谢你们，谢谢，再见！

亲爱的朋友，这两篇成交案例，均是我自己的现场成交话术。目前国内，可以说这是最厉害的公众演说成交话术。徐鹤宁、林伟贤、刘景澜、杜云生、姜岚昕等均使用的这套模式。但是没有任何一位老师公开过，今天，我毫无保留地奉献给您了，并且还告诉了您成交的关键，希望对您有帮助。

**免费获得**

## 今日英才《30天精英演讲速成》DVD 套装

一个非常奇怪，但你又能100% 理解的原因，迫使我们发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我们将免费送给你价值1380元今日英才《30天精英演讲速成》DVD 套装一套。但是……每日名额只有100名，试验随时可能结束，如果你想彻底提升演讲口才能力。

**点击此处**马上认领你的DVD 套装

（如果你阅读的是打印版，请登录 <http://30dvd.cctop.cn>，认领你的 DVD 套装）

## 第二十三天 激励团队演讲技巧

亲爱的朋友：

非常高兴，今天进入第二十三天的学习，通过前面的学习，您已经是一名非常优秀的演说高手了。如果您是一直坚持练习，可以肯定的说，目前国内很多培训师可能都已经不及您了。那么接下来今天和明天，我们要进行公众演说更厉害的训练。学演讲有三个境界，第一是有掌声，如果您能做到演讲每 3 分钟一次掌声，已经很厉害了；第二是能成交收钱，通过昨天的训练，相信您已经掌握公众演说收钱的秘诀；第三是收人心，激励团队，吸引顶级人才，进入人们的心智，获得人们心中的地位。今天明天，我们将训练这第三重境界。

### 一、激励团队演说公式

- 1、表扬团队---公开表扬团队的成绩；
- 2、激励团队---讲为了达成目标，您做了些什么？经历了哪些磨难。
- 3、塑造目标与远景---塑造团队目标与个人未来的美好生活；
- 4、设定个人目标---设定团队的个人目标
- 5、我可以帮您做什么---为了达成这个目标，我能帮助您做些什么？
- 6、您现在应该做什么？---告诉团队成员，他应该做什么？
- 7、分组---进行团队分组，并形成竞争。有竞争才有动力。



### ●激励团队演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

关于激励团队方面做的比较好的是教练技术，今天给大家分享教练技术当中的《领袖风采》训练方法，你可以先学会这一种。

## 教练技术之领袖风采训练

目的：

- 1、让领导管理层真正挑起所带领的团队的责任；
- 2、从游戏中深刻感受“责任、认真、细心”的精髓，回答以下两个问题：一、为什么员工总是抱怨领导对他的帮助和支持不够？难道是真的吗？二、领导总是委屈为员工做了那么多，为什么就是不被理解？
- 3、在有效沟通的基础上，提高同事间的合作精神，消除同事、上级、下属等之间的隔阂，多一些理解和认同，做好每件小事情，工作全情投入，认真、负责，一次成功。
- 4、培养员工的责任感，让所有人自己负起一个完全责任。树立主人翁意识，建立“公司就是我的家”的氛围，培养“公司的大成功就是每个员工小成就积累”的积极心态。

适合对象：高、中、低层各级员工

时间：1~3 小时

音乐：《有你有我》《烛光里的妈妈》《父亲和我》《谁的错》《在你面前好想流泪》《失去你》

### 《月亮代表我的心》《感恩的心》

第一次俯卧撑时音乐《DISCO》

第二次俯卧撑时音乐《火的战车》

场地：密封效果好：隔音、隔光

道具：秒表

助教：

- 1、做俯卧撑的示范
- 2、数数

灯光：从亮到暗，暖光为主，最后暗至仅可以看到领袖的背影。分享时微弱光线刚好照在分享者的头部

温度：18 度升至 22 度

笔记：

- 1、企业中只要任何一个人的任何一点疏忽大意，都有可能导致企业的全盘失败

- 2、我们来到这个世界上，不是一个单独的人，而是有许多人在为我们的行为承担着责任的社会人
- 3、一个对自己负责任的人，也是一个对别人负责任的人
- 4、公司的大成功就是每个员工小成就积累
- 5、个人只有通过合作才能成功

**流 程:**

步骤	操 作	目的	准备	时间
AB	相互介绍最不小心的一件事情，由此造成的损失			
小组谈 论	1、责任、认真、细心 2、你希望有怎样的领导？你希望有怎样的员工？什么样的员工才是合格的员工？ 3、为什么员工总是抱怨领导对他的帮助和支持不够？ 4、为什么领导总是委屈我为员工做了那么多为什么就是不被理解？			
分组	报数，分两个组			
选领袖	竞争队长			
	问什么样的人才能做领袖，你希望有怎样的领导？			
	一个优秀的团队必须具备什么特征？——有组织，有纪律，服从安排			
	在活动过程中发生的所有的错误，队长都愿意承担所有的责任，所有的队员都要全力拥护这个队长			
比赛	训练领袖	秒表		
	训练员工			
分享				
分析	领袖特质、员工基本要求			
成果	1、给自己作三个决定，将计划订出来 2、每个人都读给团队成员知道	拿 成 果	贴墙上	

**讲师注意:**

- 1、要求数数的助教要严厉，威严，声音平常



2、开始就要训练队长，一路训练下去，严格俯卧撑标准，不合格就重做

### 详细步骤：

1、 分组

2、 选队长：竞争正负队长各一名，竞争，向队员表示出你的诚意，你的信心，取得拥护，（如果有人走出来又退回去，就要问，你为什么不抓住这个机会，）在选出队长前先一个一个的问，如果输了你愿不愿意代替这个团队接受惩罚，如果这个惩罚你受不了怎么办，如果你领导的这个队一直输，你愿不愿意一直接受惩罚，（这时，可以把意愿度不够的队长先删掉。）是否愿意接受任何难度与挑战

3、 问队员：“你们愿意接受他做你们的队长吗？”

4、 选出队长后，再一次问。“你要做队长就要承担责任，愿不愿意绝对承诺承担责任？”（停）“如果让你接受的惩罚你受不了，怎么办？”“无论怎么样能不能坚持”不可以推脱，勇于接受挑战，

5、 问队长：“你觉得要做好一个领导，言行一致的领导带领的队伍容易取胜还是一个出尔反尔的领导带领的队伍容易取胜？”请问你是不是一个言行一致的领导？”如果你的队员在比赛过程中有人犯规了，你愿不愿意代他们接受惩罚，如果你们领导的队失败了，你愿不愿意代他们接受惩罚？”“各位队员，你们有没有听到，无论你们出了什么问题，你们的队长都愿意代你们接受惩罚，你们要不要为有这么敢于负责任的领导用最热烈的掌声庆祝一下？”（两边的队长单独问）

6、 取队名

7、 赢家先列队整齐喊：“我们赢了，哈哈”，并用手指着对方

8、 输家列队整齐说：“愿赌服输，恭喜你们”同时一定三鞠躬，队长就职演说

9、 队长鼓舞士气，喊口号：XX队，永第一

10、 宣布比赛规则：（助教在白板上画方框，队名）

### 领袖要求： 5分钟

1、 为了实现你的目标，你必须尽到什么样的责任？接下来将要进行的是一个竞争性的活动，是一个真正能让你思考你如何履行责任和实现目标的活动。你是否有自信、勇气、力量得到伙伴的认同？

2、 两队领袖承担责任示范：示范做俯卧撑

- 3、 领袖公众承诺在团队面临挫折、困难、甚至失败负 100% 责任
- 4、 强烈的企图心、信心、决心，明确的目标---赢！
- 5、 丰富的肢体语言，快速使队员情绪达到巅峰状态
- 6、 超强的行动力

#### 比赛规则：

- 1、领袖只负责建设团队，所有队员参加报数比赛
- 2、报数，最先报完的为赢家，
- 3、报数顺序：ABAB 交替先报
- 4、误报、漏报、错报、抢报都算输，另一家不用再比，
- 5、输家队长做俯卧撑男 20 40 80 160 次，女的做 10 30 70 150 次，也可以做俯卧撑或仰卧起坐
- 6、裁判两队成绩出来后宣布的比赛结果为最终结果
- 7、对方比赛时必须肃静，在领袖做俯卧撑时，任何一方包括队长发出任何声音如：掌声，数数，笑声，私底下交谈，其队长当下必须接受惩罚，多加十个俯卧撑，

### 最后一次领袖在接受惩罚时，开始教训领袖

作为领导，你就应该承担应有的责任，否则为什么要当，既然有这个权利，就有这个责任，只有做一个言行一致的人才可能成为一个合格的领导，承诺如果不能兑现，他也不可能在工作中做好一个领导。

在你的生活中，在你的工作中，你总是一副吊儿郎当的样子，或是三心二意，或是觉得你不重要，随便吧，无所谓.....

可是，一旦有什么你不愿意看到的结果发生时，你就会不断地为自己找借口：不公平，裁判不公平！我不是故意的！我不能负责任，因为我不是老板！我也没有办法，因为是其他的人不认真.....

你也可能装出一副好人的模样，太残酷了.....不要太认真.....这次不算，重新再来！.....你

有机会吗？……你的企业垮掉了，你的朋友失业了，你的亲人被你气病了，气死了，你还有机会吗？

这一刻，也请你想一想，在你的生活中，每次当你争取到一个机会的时候，你有没有考虑过自己应该负起的责任！

在刚才练习的时候，你有没有因为要表现出一个潇洒的样子，表现出你认为大度、好看的那一副款，而让你的团队失去了认真锻炼的机会！或者，你不相信你的团队会服从你的指挥，所以你根本就不敢去严格地要求他们，你做这个队长，你到底是为这一支队伍的胜利去负一个责任，还是为了你自己出风头，在刚才这个过程中，你逃避了多少的责任！所有的责任你来负，当你的企业破产了，你的员工失业了，当你的员工的大好青春因为你而浪费的时候，这个责任你负得起吗！

（做到中途如果一个人做不下去了，可以采取放到下一次一起做的方式。）

## 最后一次在领导撑不下去时：训练团队成员

### 音乐：《在你面前好想流泪》《失去你》

所有人请围过来，好好的看看两位领袖艰难的苦苦支撑的背影，他们在为谁承受着失败的结果？好好的看一下他们的背影，你看着他们强撑的背影，你想到了谁？

各位，好好的看看我们的队长，我们的领导，正在因为我们团队中个别成员的不投入、不认真，正在接受惩罚，其实他们两个队长并没有做错什么，但为什么他要接受惩罚，只因为做了我们的团队队长，他必须为他所在的团队承担所有的责任，在我们的工作和生活中，是不是也经常会有人默默地替我们承担许多责任，承担那些因为我们的疏忽、我们的失误、我们的不努力而造成的后果。

你还在嬉笑，你觉得好笑吗，你还在用你的笑掩饰自己的不安，掩饰内心的空虚，看着你们的队长在做俯卧撑，你难道没有一点感觉吗？

背景音乐《without you》

1. 好好看看那个已经撑不起了的女人的背影，她像不像一直以来为了生你、养你，而为你承担了所有责任的母亲的背影？有没有像我们白发苍苍的母亲，她正在为我们曾经犯过的错误接受处罚。当我们犯错误的时候，是她们在为我们接受惩罚，我们从来不知道，我们白发苍苍的母亲为我们做过多少个俯卧撑，不仅是身体的，还有精神上的，她能做的，都做了，不能做的，她咬紧牙关，也做了，可是我们有替她们想过什么没有？无论我们有了什么样的病痛，哪怕是一点点小感冒，她都紧张得食不甘味、夜不成眠，甚至她都愿意为你承担所有的病痛呀！她从你小时候，一把屎一把尿地把你拉扯成人，她的内心里希望你能够做得很好，能够学到很多知识，掌握高超的技能，能够有所成就！可是，因为你的不认真、不努力，你们的妈妈又付出了一个什么样的代价？也许，因为你生病借的钱，因为你上学时候借的钱，因为你出来学手艺借的钱，到现在她还没有还清，每天为着这些债务，她们还要操心，还要着急。但她们每天就是这样子很艰难地度过，因为她们要为你负起一切的责任，可她也有撑不起的时候！而这时她只能偷偷地落泪！而你又有怎样的感受呢？……

《在你面前好想流泪》

2. 再好好的看看那个还在强撑着的男人的背影，他又像不像你生命中为了你的成长、你的教育、你的所有一切操劳一生的父亲的身影？在家庭中，我们的父亲，他永远都是最坚强的，他要扛起所有的一切，甚至是灾难。无论多么艰难，他都要承担，可他也有撑不起、扛不动的时候，这时，他只能一个人找个角落，点上支烟，倒上杯酒，连泪都不能流出来，所有的孤独、所有的

落寞、所有的酸楚都要强撑着用眼泪包裹着往肚里吞呀！可是，无论什么时候，我们的父亲，我们伟大的父亲，他们都没有抱怨过、没有放弃过、没有停止努力过，他们都深深的知道：既然选择了你就要担当！他永远都在承担着所有的责任，他每天为了你负了一个什么样的责任，又因为你而过着什么样的生活？因为你的不負責任、不努力，会出现一个什么样的后果？

（他们为我们负了一次又一次的责任，他们的头发一天比一天苍白，他们的面容一天比一天苍老，身体一天比一天衰弱，请问，我们有多久没有去爱他们，关心他们？有多久没有去体谅他们身上的重担，他们负的责任？也许，他们现在，每天还要很艰难到处去走，很辛苦地劳作，很艰难地生活，每天，他们还要在破旧的屋里，在昏暗的灯光下，穿着寒酸的衣服，用粗糙干裂的双手捧着粗瓷的碗，吃着粗涩的食物，可是，这些责任，我们能体会得到吗？）

3. 再好好看看他们的强撑着的背影，又像不像我们的老板、我们的领导？他们就一直以来呵护我们成长起来的父母一样，呵护着企业的发展。在这过程中我们真的能理解他们所承受的这么多的无奈、委屈、心酸吗？为了企业，可能他们的孩子经常只能在睡梦中见到自己的爸爸/（妈妈）；为了企业，可能他们的妻子/（丈夫）只能用亮着的窗灯来等他们回家；为了企业，可能他们甚至付出了只有他们自己才知道的沉重的代价。作为我们的队长，他知道领导的重要性，知道有这个权力就有责任，我们的领导知道，任何一个时候，我们都要认真，我们只有认真做好每件事情，我们才能在市场上立足，在你的工作当中，因为你的不努力，因为你的不认真，不負責任，造成了客源的流失，企业的亏损，公司的倒闭，你的总经理，你的老板，他们因为你，又负起了一个什么样的责任？你能够体会得到吗？其实，他们每天照顾你、关心你，督促你，为了把企业搞上去，有很多地方也是为了你呀！你又能体会得到吗？让你们好好地去感受，好好地来体会吧！

（停顿）各位有没有想过，我们都是其中的一个成员，我们所做的每一件事情，都有可能影响到我们公司的未来，我们公司事业的发展，都与各位有直接的关系，现在市场竞争特别激烈，我们任何一个公司都在进行残酷的比赛，胜者为王，败者为寇，如果公司经营不善，如果我们每个人都没有全力以赴地开展我们的工作，我们的老板将接受企业亏损、倒闭带来的巨大损失，我们有没有非常珍惜这来之不易的工作，也许我们的队员只要任何一个人出一点差错，任何一点疏忽大意，都有可能导致团队的全盘失败，

（可加小孩、夫妻、兄弟姐妹）

如果是你，你愿意接受类似的惩罚吗？此时此刻，所有站着的朋友，看着你们的队长正在为你接受惩罚，你想到了什么，你们觉得自己该承担一个什么样的责任，看到你们的队长在接受惩罚，你觉得你该负一个什么样的责任，你们觉得如何才可以支持他，用你们的行动来支持你们的队长，你们觉得自己应该做一点什么，难道你们这么无动于衷，不能承担责任？



有没有想过我们所有的一言一行都直接牵制了多少人的心血，有多少人会因为我们的—时错误而在承担着重大的责任？

各位再想想，我们有全力以赴的工作吗？想当初我们来到深圳的时候，我们立下的宏伟壮志，我们都希望做一个成功的人，可是今天，你成功了吗，你目前的工作态度对得起你自己吗？你对得起自己吗？你有对自己负起责任了吗？当工作时没有全力以赴的态度对得起自己吗？你真正做到认真负责了吗？

请让你们的领袖停下来吧！他们用他们的承诺实践了他们的选择-----100%的承担起了责任！各位找一个地方，静静的坐下来。好好地回想—下，我们可以全力以赴待工作吗？如果我们都能全力以赴，我们的结果会是怎样的呢？想当初，我们雄心壮志的来到深圳，可今天工作有认真对待吗？如果我们每个员工责任心再强—点，如果再认真—点、如果工作再细心—点，我们公司还怕发展不起来吗，我们收入难道高不起来吗？

1. 所有伙伴请围成一个圆圈，在这里，我们感谢四位领袖为我们带来的人生感悟，我们是否太繁忙了，我们将我们生命中如此重要的关系忽略了，我们追求着时髦、享受、而往往将我们心灵中—直渴望而就在身边的爱、支持、责任、感恩、快乐都拿去做了交易，可是我们真的停下来—下，静下来—会的时候，我们发现这些其实是我们—直以来在苦苦寻找的生命的意义、人生的真谛。这些随着时间的印痕会被风、会被雨侵蚀得沉甸甸的感觉，感谢上苍，给了我们—双慧眼，让我们在这里借助四位领袖使我们能擦开已经蒙上了我们的心灵的面纱来找回我们自己。这里，就让我们用我们的肢体语言来表达对四位领袖的爱和感恩吧！

2. 请四位领袖闭上眼睛，1、2 两队的—所有伙伴请各自将你们的两位领袖用你们—所有队员手织成的温暖、舒适的网，像摇篮—样，让他们躺在里面，轻轻地晃动起来，因为，我们就像小时候，父母总是愿意将我们揽在怀里—样，今天，我们从他们四位身体力行中重新感悟到了对我们这么重要的一课。

5、在你们中间，有一张凳子、凳子上有只麦，你有什么感受、体验，或是有什么心里话，你可以与伙伴们分享。你只需要将你—真实的、最深的体会告诉大家。

给自己将来作出三个决定，

**《思念谁》感恩的心、有你有我**



## 第二十四天 吸引人才演讲技巧

亲爱的朋友：

今天，我们学习的是如何收人心、吸引顶级人才。当有无数英雄志士愿意跟随您，愿意支持，愿意为您付出。这是否是一件很激动人心的事呢？是的，这真的太令人振奋了。从今天开始，您也可以，做一个领导者，吸引最顶级的人才和您一起奋战。

### 一、吸引顶级人才演说公式

- 1、好处---一开始就告诉听众，他们可能会有什么好处；
- 2、介绍---介绍您的改变，您的过去、现在、未来；
- 3、改变---为什么很多人没有这样的改变；
- 4、价值---您的价值，以及您公司的价值和承担的责任和使命；
- 5、愿景---企业未来的远景；
- 6、系统---您已经建立了一套行之有效的系统；
- 7、承诺---在这样一个组织，未来一定会如何；
- 8、决策---做出决策，是否需要加入。



万科 王石

### ●吸引人才演讲稿设计：

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

关于吸引人心，在最近几年比较引人瞩目的应该是美国总统奥巴马，这里就把奥巴马的这篇演讲稿分享给大家。建议你可以把这篇经典的多读几遍，俗话说，熟读唐诗 300 首，不会作诗也会咏。如果你有更多的时间，可以去读我们赠送的《今日英才精英演讲——演讲稿大全》里面有很多经典的演讲稿。

## YES WE CAN

### 《我们一定能》

竞选之夜      2008 年 11 月 4 日，星期二      伊利诺斯，芝加哥

是否还有人仍然怀疑美国是可以创造任何可能性的国家；是否还有人仍然对我们这个时代能缔造梦想感到困惑；是否还有人仍在质疑我们民主党的执政能力，答案就在今夜。

这个答案正以前所未见的那些延伸至学校和教堂的横幅昭示着；人民只须再等待三到四个小时，将会看到平生第一次的那个时刻来到，人民相信那将是如此不同的时刻；他们的呼声也会因此前所未有的响亮。

人们都在谈论这个答案，老少无异，贫富不分，民主斗士和共和大军也都没有什么分别，黑人，白人，拉丁美洲人，亚裔，本土美国人，同性恋者，异性恋者，残疾人士和非残疾人士全都在关心这个答案——美国人民在向世界发出一种信号，我们从不在红色州盟和蓝色州盟之间进行选举：我们势必将永远是美利坚合众国。

这个答案曾经引起如此长久如此广泛的谈论，曾经带来那么多的愤世嫉俗、担惊受怕和怀疑困惑，那是因为我们渴望能够触摸到历史的苍穹并希望它尽快转向更加美好的时代。

长时间的等待已经过去，而在今夜我们已为这次选举做出了抉择，就在这一决定性的时刻，我们也抉择了美国的命运将会被改变。

我刚刚收到了麦凯恩参议员礼貌大方的电话祝贺。他在这场战役中进行了艰苦卓绝的战斗，而他已为自己深爱的祖国更加持久更加艰苦地奋斗过。他为美国所做出的牺牲非常人所能想象，让我们祝这位以敬业诠释了勇敢和无私精神的领袖一路走好。我祝贺他和佩琳州长所取得的辉煌成果，并期待着像过去数月所承诺的那样，能与他们一道努力以革新我们的国家。

我要感谢我的旅途伙伴，他是一个为内心而战斗的人，一个敢于为男人们和女人们讲话的

人，一个从克兰顿街区中长大的人，一个乘火车回家却跑到达拉华去了的人，他就是美国副总统候选人，乔·拜登。

没有过去十六年来挚友亲朋永不放弃的支持和帮助，今晚我就不能站在这里；今夜我能站在这里，更不能没有稳如磐石的家庭和妻子的爱，我的妻子将成为我们国家下一任的第一夫人，她就是米歇尔·奥巴马。萨莎和玛丽亚，我是如此地爱你们俩，你们已经获得了牵着刚买来的小狗和我们一起入住白宫的权力。祖母虽已不在人世了，但我知道她在注视着这一切，并将同生我养我的家庭一起关注我将成为什么样的人。今夜我想念他们，也深知自己仍无以报答他们的深情厚意。

我要对我的竞选负责人大卫·普罗菲说，对我的首席竞选战略家大卫·亚克瑟罗德说，对有史以来最优秀的竞选团队说——正是你们成就了今天，我将永远感激你们付出牺牲所取得的胜利。而最重要的是，我将永远不会忘怀这次胜利应该归功于谁——它当然应该归功于你们。

我从来不敢奢望成为这次选举最有希望的候选人。我们不能依靠强大的资金支持和财力保障开始我们竞选。我们的竞选方案不是在华盛顿的辉煌大厅中策划出来的——它出自得梅因的农家小院、协和酒店的客房以及查尔斯顿的前廊。

我们的方案需要劳动男工和女工们亲手挖掘潜力才得以建成，正是他们掏出了五美元、十美元或二十美元的有限积蓄支持了这项事业。我们的方案通过那些拒绝将情感淡漠一代的胡说八道强加在他们身上的年轻人得以加强；通过那些抛家舍业、辛苦工作却收入甚微、缺乏睡眠的人得以加强；通过那些老大不小却还要冒酷暑、顶寒风敲开完全陌生人家门的人得以加强；通过数以百万计的美国自愿者和组织者、两个多世纪以来的见证者和人民的政府、人民大众和为了让人民大众不会从地球上消失的名义得以加强。这是你们的胜利。

我知道你们这样做不仅仅是为了赢得一场选举，我也知道你们这样做不仅仅是为了我个人。你们这样做是因为艰巨的任务就摆在眼前。苟有今夜举杯时，不忘明日事何急，我们将勇敢面对此生此世最为巨大的挑战——那将是两场战争，一场是我们的星球面临危险的挑战，另一场战争就是我们将遭受一个世纪以来最为严重的金融危机。

今夜此时站在这里，我们深知还有许多勇敢的美国人冒着生命的危险为了我们才刚刚在伊拉克沙漠中和阿富汗斯坦的群山中醒来。无数的美国父母安抚孩子们入睡后自己却仍然难以入眠，他们为如何面对抵押贷款、如何支付医生的账单或者如何攒足孩子上大学的学费而寝食难安。我们必须有新的能源加以利用，我们还必须创造出新的工作机会来；我们去必须建设新的

学校，去面对新的威胁，去完善新的同盟。

前路虽漫长，攀登勇敢上。或许我们需要一年甚至一个时期才能达到那里，但是只要一想起美国——我从未像今晚这样对攀登顶点感到充满了希望。我向你们承诺——我们会团结得像一个人那样胜利完成登顶的。

总有许多挫折和欺诈需要我们去面对。也仍会有不少人不同意赞成我出任总统后所做出的每一种决策和政策，我们也很清楚政府并不能解决所有的问题。但我会永远诚实的与你们一道去面对挑战。我会倾听你们的呼声，尤其是我们并不赞同的呼声。最为关键的是，我将邀请你们加入到沿着二百二十一年来那条被唯一确定了的道路去重造我们伟大国家的行列中来——让我们一砖一瓦地，一瓦一砖地，用我们布满老茧的双手去建设我们的家园。

既然已经从二十一个月前的隆冬开始了，也决不会在这个秋夜结束。这场胜利本身还不是我们追寻的变革——它只是给了我们变革的机会。如果我们又走回了被纷繁世事缠身的老路，那就什么也不会发生。如果没有了你们的帮助，任何变革也不会发生。

因此，我们需要召唤起新的爱国主义精神；需要召唤起让我们每个人团结协作、努力工作和不仅仅要照顾好自己还要照顾他人的服务和责任精神。让我们记住一点，如果说这场金融危机带给我们什么深刻教训的话，那就是一旦主要街道的经济全都受损就别指望华尔街能一家繁荣（胡子注：正所谓“城门失火，殃及池鱼”是也）——在我们的国家，大家休戚与共，沉浮一体，牵一发而动全身。

让我们抵御诱惑，不再跌入危害我们政体如此之久的、毫无二致的政党之争、小气之战和青涩之苦。

让我们记住，正是从我们这个国家走出来的那个人首次将共和党人的旗帜插上了白宫——共和党是建立在自力更生、个人自由和国家统一价值基础上的伟大政党。

就是在民主党赢得伟大胜利的今夜，那些价值也仍然值得我们去分享，考虑到谦虚谨慎才能愈合那些已经阻碍了我们进步的分歧，让我们这样去做吧。林肯曾在我们的国家出现了比今天更大分歧的时候说，“我们不是敌人，而是朋友……尽管激情有时会失去理智，但它挣脱不了爱的锁链。”我要对那些我未能赢得支持的美国人民说——尽管我没能赢得你们的选票，但我听见了你们的心声，我需要你们的帮助，我同样也是你们的总统。

我还要对所有远在大洋彼岸关注今夜的人们说，从美国国会和白宫这里对那些远在天涯海

角围坐在收音机旁的人们说——尽管我们人生故事各有千秋，却可以分享相同的命运，美国新的黎明已在掌中。我正告那些企图毁灭这个世界的人——我们将击溃你们。我慰告那些追求和平安宁的人们——我们会支持你们。我要告诉那些怀疑美国的灯塔能否继续闪光的人——今夜我们再次证明了我们这个国家真实的力量并不来自于武器的威力和财富的数量，而是来自于我们理想的耐受能力：民主、自由、机遇和永不言败的希望。

这就是美国的真正天赋——美国也因此定能实现变革。我们的合众国是完美的。我们已经取得的成就将会给我以成就明天的希望。

这次选举已经出现了许许多多的第一次和许多必将代代相传的故事。然而，今夜在我心中仍然记挂那位在亚特兰大投票的女性。她一定就像数以百万计的其他选民一样排队在这次选举中倾诉心声，而有所不同的是——安·尼克松·库柏今年已经 106 岁了。她刚好出生在奴隶制其后的时代；那还是一个路上没有汽车、空中没有飞机的时代；在那个时代像她这样的人仍会因为两个原因而不能投票——她是女性以及她的皮肤有颜色。今夜，她所见证的一个世纪的美国让我想到了很多——有心伤有希望；有斗争有进步；如今时代似乎在告诉我们我们开始不能了，而人民以美国信条督促我们：我们一定能。

在女性声音沉默和希望泯灭的时代，她活着看到了妇女崛起、大声说话并且投出自己的那一票。因此，我们一定能。

当绝望落入深处、萧条遍及大地的时候，她看见我们的国家自身以新政战胜了恐惧，新的工作机会和新的共同计划意识接踵而至。因此，我们一定能。

当炸弹扔进了我们的海港、暴政威胁着整个世界的时候，她就在那里目睹了一个时代兴起而至辉煌，民主得到了拯救。因此，我们一定能。

她就在那里目睹了蒙哥马利的汽车事件，目睹了伯明翰的水龙头事件，目睹了塞尔马的那座桥（胡子注：美国阿拉巴马州中部偏南一城市，位于蒙哥马利市以西。1965 年，这里是小马丁·路德·金领导选举者登记运动的所在地），也目睹了那位来自亚特兰大的牧师告诉人们“我们无往而不胜”。因此，我们一定能。

一个人可以登陆月球表面，一堵墙可以在柏林倒下，一个世界可以因为我们自身的科学和想象能力连接在一起。就在今年，就在这些选举中，她兰指触屏，投下了她的一票，那是因为她在见证美国沧桑 106 年之后，在经历了美好时光和黑暗时刻之后，她仍然知道美国将怎样去实



现变革。因此，我们一定能。

可爱的美国，迄今为止我们仍然挺立着。我们已经目睹了很多。但还有很多需要我们去。所以今夜，我要问问我们自己——我们的孩子是否应该活着目睹下个世纪，我的女儿们是否能够如此幸运地像安安·尼克松·库柏那样活得那么长久，他们又将会目睹什么样的变革？我们又能取得什么样的进步？

这正是我们做出回答的良机。这是属于我们的时刻。这是我们的时代——让我们的人民重新拥有工作，为我们的年轻小子打开机会之门；重返繁荣时代，促进和平事业；重新拾回美国之梦，重新加固真理之基——没有许多的悲伤，我们仍然是世界的唯一；我们照样呼吸，我们仍有希望，我们偶尔也会玩世不恭，偶尔也会怀疑一切，某些人说我们不能，我们将以凝聚着民族精神力量的永恒信条做出我们的回应：我们一定能。

感谢你们，上帝保佑你们，上帝保佑美利坚合众国。





## 第二十五天 演讲系统流程

亲爱的朋友：

今天我们已经进入了学习的第二十五天，今天开始，主要学习一些演讲指导理论，在这部分内容中，没有训练的内容。但是在这最后的六天，我们要把前面学习的内容，形成一个每天练习的流程，然后每天练习。今天我要给您分享的是让演讲更精彩的一个系统流程，以及您每天练习的一个清单。

### 一、演讲前必须做的五大准备工作：

#### 1、材料内容的准备

- (1) 演讲稿、PPT；
- (2) 辅助工具；（演讲道具、人员安排等）
- (3) 音乐、视频等辅助资料。

#### 2、演讲前的练习准备

- (1) 大声的朗读你的演讲稿；
- (2) 准备演讲大纲；
- (3) 把自己的演讲进行录音；
- (4) 掌握好时间；
- (5) 试讲。

#### 3、演讲前了解听众的准备

- (1) 身份地位；
- (2) 年龄大小；
- (3) 男女比例；
- (4) 文化水平；
- (5) 经济收入。

#### 4、了解会场的准备

- (1) 提前到达，熟悉会场及舞台；
- (2) 熟悉你使用的麦克风；了解它的开关，调试好音量。

- (3) 提前播放音乐；
- (4) 准备好需要的道具；
- (5) 与组织者和主持人沟通。（是否有需要注意的事项，以及你演讲的要求。）

## 5、调整情绪状态的准备

- (1) 放松你的神经；
- (2) 回忆演讲的内容；
- (3) 想象演讲现场成功的画面；
- (4) 热身运动；
- (5) 深呼吸。

## 二、克服紧张的 7 个方法：

### 1、充分的准备；

自信源自于充分的准备！

### 2、提纲记忆法；

记住各段小标题，和小标题里面的关键论点。

### 3、适应变化

提前收集：听众构成、演讲地点、演讲时间如何安排、有无提问？

### 4、自信暗示法；

演讲前暗示自己，我一定会演讲很成功。听众一定会喜欢我的演讲！

### 5、目光训练法；

上台后定一下，和听众目光交流一下！

### 6、呼吸调节法；

全身放松做深呼吸及一四二呼吸！

### 7、调整动作法。

紧握双手，全身紧绷然后放松，反复练习几次。或者跑步叫 YES.

### 三、演讲系统流程的 10 大关键

- 1、演讲前一定要精心准备，并反复练习演讲稿；
- 2、演讲之前要漱口、洗澡，让自己感觉很清爽，同时衣服不能穿的太厚。
- 3、演讲前不要吃饭，提前 2 小时吃饭；
- 4、每次演讲都要提前到达会场，熟悉会场环境，并自己亲自调试麦克风；
- 5、演讲前要冥想回忆演讲的内容，并想象演讲成功的画面，让自己血液兴奋；
- 6、演讲之前热身运动使自己情绪达到巅峰状态；
- 7、演讲之前要练练嗓子，即使只念开始两句：“各位朋友，大家好！”不断练习找到语感；
- 8、演讲之前要放音乐；
- 9、演讲会场要悬挂横幅或贴海报营造演讲环境；
- 10、演讲会场灯光要明亮。

### 四、每日演讲练习清单(每日练习 2 小时)

#### 第一部分 基础练习 30 分钟

- |           |      |
|-----------|------|
| 1、体能训练    | 5 分钟 |
| 2、口腔训练    | 3 分钟 |
| 3、气息训练    | 5 分钟 |
| 4、发声训练    | 5 分钟 |
| 5、微笑与眼神训练 | 3 分钟 |
| 6、引爆肢体训练  | 3 分钟 |
| 7、肢体动作    | 5 分钟 |
| 8、演讲信念    | 3 分钟 |

#### 第二部分 朗读与模仿练习 (60 分钟)



## 第二十六天 回答问题的技巧

亲爱的朋友：

今天我们要学习的是回答问题的技巧。既然您站到了舞台，那么您就是专家。就自然会有很多人把您当成专家，然后问您很多问题。回答问题是演讲必不可少的一个环节。我走过了中国 20 多个城市，演讲 500 多场，遇到了中国最精英的精英——大学生，总会有无数千奇百怪的问题。今天我们一起学习，如何处理这些问题。

### 一、回答问题流程

(1) 预见问题，早做准备；

最好提前准备好，根据您演讲的主题，听众可能会问到的问题。

(2) 倾听问题；

(3) 确认对问题的理解；

(4) 辨别问题的性质。

A、表达自己的兴趣和赞同您的观点；

B、想得到更多关于某方面的信息；

C、为消除某一疑虑；

D、提出另一种观点；

E、想出风头。

(5)、选择处理问题的方式。

A、可以直接回答的问题，直接回答。

B、无法直接回答的问题，课后回答。

C、问题是已经讲过的内容，换一个角度回答。

D、若问题与演讲无关，课后交流。

E、若某一位听众一直不停的问问题；请其他听众回答。



疯狂英语 李阳

## 二、现场回答氛围控制技巧

- (1) 要把自己的手举起来；
- (2) 要赞美提出问题的人；
- (3) 要给予提问者鼓励；
- (4) 不要让人有被冷落的感觉；
- (5) 管理好时间；
- (6) 要有适当的幽默；
- (7) 让每人每次只提一个问题；
- (8) 对没有听清楚的问题要让再说一遍，不要盲目作答。

## 三、现场回答技巧

对于某些我们不能回答的问题，我们可以直接告知与今天主题无关；对于某些故意找茬的问题，可以直接告知，课后交流。

那么对于正常的问题，在您知道答案的情况下，尽可能运用一二三理论做答，这会让您条理清晰。

举例一：

我在湖南一高校演讲，一学生问：

黄老师，请问您为什么叫大学生成功学第一人？

答：

有三个原因：第一、我第一个研究大学生成功学；第二、我第一个到大学传播成功学；第三、我是在大学传播成功学演讲场次最多的。



### 举例二：

问：在南昌一高校演讲，一大学辅导员问：

黄一鸣老师，您觉得您成功吗？

(这个问题很难回答，如果回答成功，这么年轻，显得有点傲；如果回答不成功，又凭什么在这里演讲呢？)

答：

一个人的成功不是用金钱衡量的，大学毕业赚 100 万以上的学生有很多。(避免直接回答)

今天我做到了三点：

第一、我可以通过自己的努力来完成自己的学业，我能够在大学毕业前为别人提供工作岗位，这是很多大学生没有做到的；

第二、我有这个勇气在我刚刚大学毕业放弃一切，到全国高校把我自己学到的思想、观念去和大学生朋友分享，这一点目前全中国只有黄一鸣一个做到了。成功不是用嘴巴说出来的，是用行动证明出来的；

第三、一个刚刚毕业不久的大学生能够吸引那么多精英大学生来听他演讲、包括像您这么优秀的老师，并且我的演讲能够带给大学生朋友一些东西。这是一件有意义和价值的事情。

从这三点来说，我目前所做的事情，它的价值是无法衡量的。

### 举例三：

在山西大同大学演讲，现场有学生处处长、保卫科科长等领导在。而学生处处长是一位 50 多岁的女性老教授。演讲结束，坐学生处处长旁边的一位学生干部提问：

黄老师，今天您的演讲，大家都听得热血沸腾，可是我发现我们李处长却一次也没有鼓掌，您能再演讲 3 分钟，让李处长鼓一下掌吗？

(这个问题是一个相当麻烦的问题，要知道，我当时只有 26 岁，而李处长是一个 50 多岁、女性、老教授。如果挑战权威，会很危险，我是这样回答的。)

答：

今天，能受大同大学学生处的邀请，来到大同大学演讲，我很高兴！各位同学给我如此热烈的回应，我很感谢！在此要向你们深深的鞠上一躬，谢谢你们！

今天，李处长没有给我掌声，我想说三点：

第一、李处长 50 多岁的老教授，年龄比我大一半，她知识渊博、阅历丰富，今天能够来到我的演讲现场，已经是我最大的荣誉，我还有什么资格要她的掌声呢。而李教授不仅来听一个 20 多岁刚刚大学毕业的我的演讲，还坚持听到现在，这已经是对我最大的支持，所以，我要再次的感谢李教授，我们把最热烈掌声送给李教授好吗？

第二、今天，李教授没有给我掌声，说明我一定还有很多不足、还需要很大的提升，李教授不给我掌声，一定是希望我能够走的更远、更加成功。所以下来，我一定会虚心向李教授请教我的不足。我也相信，李教授一定会帮助我、指点我、指出我的不足让我获得更大的进步，李教授，您说是吗？（李教授伸出了大拇指，全场掌声！）

第三、我相信，有了李教授的指点与帮助，我未来一定会更加的优秀。今天，李教授没有给我掌声，我相信，未来 5 年、10 年以后，等我再次回到大同大学演讲的时候，李教授一定会给我掌声。

通过这样的回答，谦虚，赞美，然后把掌声留到 5 年 10 年以后，不仅给出了最好的回答，并且让全场为之喝彩。

其实在回答问题的时候，无论多么刁难的问题。如果能回答最好，如果不能回答，则不要把回答放在问题本身上。可以错开话题，只要利用一、二、三理论，回答得有条理、回答得精彩，现场听众会为您的现场反应能力所折服，给您掌声。

## 第二十七天 危机处理技巧

亲爱的朋友：

今天学习第二十七天，危机处理技巧。在我们演讲过程中，总会有一些突发事件。在这个时候，就需要我们有一定的方法来处理。那么今天，我就和您分享一些演讲中常见的危机及危机处理方法。

### 一、内容出错怎么办？

(1) 小错，不用理会，直接讲。

举例：改革开放 20 年（应该是 30 年），中国经济发展非常迅速，这要感谢毛泽东（应该是邓小平）同志。

(2) 如果自己已经意识到讲错了，不要说讲错了，直接在后面补充。

举例：改革开放 20 年（应该是 30 年），中国经济发展非常迅速，后 10 年，更是让中国经济进入了飞速的发展轨道，在这 30 年时间里，让中国上了一个新的台阶。这要感谢毛泽东（应该是邓小平）同志，还有伟大的邓小平同志！

(3) 如果是大的错误，并且听众当场指出！要虚心接受，不要争论。

举例：人应该有目标，当一个人没有目标的时候，他就不知道做什么了，他生命也可能就将要结束了。比如有的朋友，小学目标考中学，中学目标考大学，考上大学后考研究生，考上研究生以后考博士生，考上博士生以后，就跳楼自杀了。还有像爱迪生，发明电灯以后，没有多久就去世了，牛顿发现万有引力以后，没有多久也就去世了。为什么？因为没有目标了。（这个举例是不恰当的，爱迪生（1847-1931）。牛顿 1643 年-1727 年。即使爱迪生是发明电灯以后，没有多久就去世了，牛顿发现万有引力以后没有多久也就去世了。但是不能说是没有目标了，因为爱迪生寿年 84 岁，牛顿 64 岁。我们不能拿科学开玩笑。）

### 二、忘了词怎么办？

(1) 放慢语速重复一遍内容，快速思索；

举例：今天给大家分享学好演讲的 5 个关键，第一，第二，第三，（第四个忘记了）刚刚讲了三个关键，第一、第二、第三。那么第四个是……

(2) 用疑问的形式在重复一遍

举例：今天给大家分享学好演讲的 5 个关键，第一，第二，第三，（第四个忘记了）刚刚讲了三个关键，第一、第二、第三。各位觉得要学好演讲，第四个应该是什么呢？

(3) 跳过直接讲后面内容

举例：今天给大家分享学好演讲的 5 个关键，第一，第二，第三，（第四个忘记了）第四个（直接讲第五个）。

如果对演讲内容不是很熟悉，演讲的时候最好用几点理论。

举例：今天给大家分享学好演讲最重要的几个（而不是 5 个）关键。第一，第二，第三，（第四个忘记了），我觉得这三个关键是学好演讲最重要的，各位同意还是不同意。（本来要讲五个，因为后面忘了，就变成三个了。）

### 三、气氛比较沉闷、有人睡觉怎么办？

(1) 走下舞台，站在睡觉旁边讲。轻轻拍下肩膀。

(2) 让听众举手并叫 YES。或者两个人一组，做游戏。

举例：各位，觉得刚刚的分享对大家有帮助的举手认识一下，大声说一声 YES。现在我们要做一个活动，两个人一组，一个是 A，一个是 B。分好了吗？

A 举手认识一下，B 举手认识一下。A 对 B 说：我要成为精英演说家，B 说：我相信您。开始，再换，B 说：我要成为精英演说家，A 说：我相信您。

(3) 进行互动，只要叫听众上台，现场就会活跃。

举例：各位，下面一部分的内容非常重要，为了让大家接下来有更好的学习效果，我们现在请大家开始倒计时，一起从十数到一。我们要请 10 位朋友到台上来，给大家跳一段舞。好，音乐响起来。



新东方总裁 俞敏洪

#### 四、遇到挑衅找茬者怎么办？

- (1) 了解意图，如果是善意，就耐心解答；
- (2) 如果是恶意，就私下沟通原则；
- (3) 工作人员阻止。

##### 举例：

听众：请问，您认为商人和企业家的区别是什么。（做出判断，耐心解答）您回答：用阿里巴巴创始人马云的话说：商人就是一切为了赚钱，而企业家有自己的准则，而且会为社会做出回馈。听众：我觉得马云是鬼扯蛋，我认为商人和企业家的区别应该是……（有挑衅找茬嫌疑）今天时间宝贵，我们不是辩论会，为了不耽误大家的时间，这个问题我们私下来沟通。

#### 五、有行家高手出场怎么办？

- (1) 表示感谢，私下请教，给高手一个台阶下。

##### 举例：

听众：我 15 岁开始创业，现在已经创业 20 年，我想听听您认为一个人创业成功最重要的一点是什么？

回答：一个人创业成功的因素很多，但是最重要的一点就是坚持，用一个字来形容就是“熬”，只要能够熬下去，就算成功了。王石、任正非、马化腾都是熬过来的。这只是个人的观点，更多创业资讯，希望下来和这位朋友多多交流学习。

- (2) 表示感谢，请行家高手给大家分享 3 分钟。

##### 举例：

听众：我 15 岁开始创业，现在已经创业 20 年，我想听听您认为一个人创业成功最重要的一点是什么？（实际上影响创业成功的因素有很多，可能无论回答什么，这个专家都会反驳了，这就干脆让他来回答）

回答：这位朋友有 20 年的创业经历，我相信一定对创业有更深的体会，我们请这位朋友给我们分享一下创业成功最重要的一点是什么？好吗？我们热烈掌声鼓励一下。

## 六、课堂秩序混乱怎么办？

- (1) 演讲前主持人叫安静。
- (2) 讲师停下不讲话，大家都会把目光转到那几个身上。

## 七、学员总有质疑怎么办？。

- (1) 每个人只能一次提一个问题原则
- (2) 课后探讨原则。

## 八、内容多时间少怎么办？

- (1) 演讲前知道临时时间改短，只讲重点。
- (2) 演讲中知道临时时间改短，讲剩下的要点。

## 九、自助者天助！

举例：黄老师，我一直没有自信，您觉得我长得帅吗？

答：大家觉得他长得帅吗？（让大家来回答）

## 十、涉及政治、宗教问题

演讲不谈政治宗教问题。

## 十一、遇到别人恶意攻击怎么办？

在我们成长的过程中，总会成在两种人：一种是一天无所事事，不专心做自己的工作，到处攻击别人；一种是专注自己的领域，因太优秀，而经常会遭受别人的恶意评判。无论是企业家李彦宏、马化腾、马云还是影星李宇春、周杰伦等，均不可避免的在网上遭到过别人的恶意评判。如果有一天，您也因太出众而遭到别人恶意评判，那该怎么办呢？

内战期间的林肯总统，如果没有学会不理睬排山倒海的各种攻评，恐怕他早就崩溃了。林肯应对攻评的方法已经成为个中经典。这里给您分享一段前林肯应对恶意评判的一段话回复。愿这段话对将来你也遇到恶意评判时有所帮助。

**林肯是这么说的：**“只要我不对任何攻评作出反应，这件事就会到此为止。我尽力而为，我将继续如此，直到生命结束。到最后，结果证明我是对的，所有的责难都不具任何意义。反之，



结果证明我错了，那么即使有十位天使作证说我是正确的，也没用了。

**如果你我受到恶意评判，请谨记：凡事尽力而为，然后撑起伞，避开非难之雨。”**

今日英才在发展的过程中，也不可避免的遭到了一些恶意评判。我想在此回复所有的支持今日英才的朋友：一路走来，我们确实有很多需要改进的地方，我们也一直在努力做的更好。不管支持我们的朋友还是不支持我们的朋友，我都感谢你们，是你们给我们机会，让我们发现自己的不足然后不断自我提升。一路以来，有理解的，也有不理解的，这很正常。

长久以来，我就发现既然无法避免不公的评论，起码我们可以做一些更重要的事情：也就是决定自己是否要受到评论的干扰。但是我并非对所有的评论都置之不理，而是仅仅忽略恶意的责难。

有一句话一直是我们的支柱，它将一直伴随着我们把这条我认为正确的道路坚持的走下去。在这里也把这句支柱我信念的话分享给大家：

“只要您相信自己做的是对的，就不要在意别人怎么说。做您认为正确的事——因为您反正会受到评论的。您会因为做了某些事情被骂，也会因为什么都不做而被骂，结果都是一样的。”

## 第二十八课 演讲权威建立

### 一、成为行业专家

- 1、看 50 本以上的专业书籍
- 2、听 50 位以上老师的课程
- 3、讲 50 场以上免费演讲
- 4、写 50 篇以上的专业文章
- 5、请教 50 位以上成功人士

### 二、树立专家形象

1、**服饰**——无论男士女士，在讲台上最好穿职业装。有的讲师自认为自己是专家，是权威，所以上台不是很讲究。不穿正装也不打领带。在这里我要说的是，如果今天你是主讲嘉宾，一定要穿正装，这是对听众的尊重。如果你非要觉得自己是权威，你可以想象下，奥巴马演讲的时候是否穿的正装。答案是的，难道你比奥巴马还权威。再想象下，胡锦涛主席在 2009 年国庆阅兵的时候，检阅三军穿的什么服装？穿的中山服，后来在天安门城墙上讲话又穿的什么服装？穿的西服。为什么短短几分钟时间要换两套衣服。说明我们不能随便穿服装。在什么场合就应该穿什么衣服。所以希望所有想要把演讲讲好同时又希望得到听众的尊重的朋友，每一个细节都要注意，尤其是服装。我自己演讲也无论冬夏，只要走上舞台，必穿正装。

2、**发型**——每一次上台都要整理自己的发型，并打啫喱水。

3、**台风**——在台上动作尽量做到优雅、稳重；

4、**声音**——演讲需要激情，但是激情不是嘶声力竭的喊出来的，应用科学发声的方法做到有声音圆淳、有磁性、有穿透力。

5、**技巧**——让人感觉听你演讲有不一样的感觉。

### 三、严格要求自己

1、台上不要骂听众或者说有损听众的话；

2、台上不要攻击其他个人或老师；我的老师总是喜欢在台上或者在写的文章或者写的书中攻击别人，或者攻击其他机构来表现自己的权威。其实当你在说别人的时候，自己的形象就已经受到了很大的影响。无论别人多么差劲，无论自己多么强大，你可以把自己吹的天花乱坠，但是

请不要攻击别人，说别人不好。非常喜欢前几天深圳互联网高峰论坛上马化腾、李彦宏、马云的对话：“把对手搞死了，自己也不会好到哪里去”。所以我们不是要把对手搞死，而是要努力把自已变的更好。

3、只要一踏上舞台就要全力以赴。珍惜每一次登台的机会，认真对待每一个听众，无论在哪里，无论是谁听你演讲，无论多少人听你演讲，只要踏上舞台，就要全力以赴。因为同一个会场，同一群听众，同一场演讲，在你的一生当中，绝不会有第二次。

**免费获得**

## 今日英才《30 天精英演讲速成》DVD 套装

一个非常奇怪，但你又能100% 理解的原因，迫使我们发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我们将免费送给你价值3 万元今日英才《30 天精英演讲速成》DVD 套装一套。但是……每日名额只有100 名，试验随时可能结束，如果你想彻底提升演讲口才能力。

**[点击此处](#)马上认领你的DVD 套装**

（如果你阅读的是打印版，请登录 <http://30dvd.cctop.cn> ，认领你的 DVD 套装）

## 第二十九课 个人品牌包装与推广

亲爱的朋友：

很快，30天的学习就要结束了。这个世界上有能力的人很多、有才华的人很多、奇人异士也很多，但是为什么很多人不知道他们呢？因为不懂得个人品牌推广。今天当您学到这里的时候，您不得不承认，您已经学到了很多演说技巧；您也不得不承认我们的演说体系是最专业、最系统的；您也不得不承认，我的演说水平是一流的。但是您不知道，黄一鸣更是一个营销策划高手，他能够在2007年开始全国演讲到现在仅3年时间，有如此影响力，是一般人达不到的。

同样，今天，当您看到这里的时候，您也看到了最厉害的免费+病毒营销。您知道吗？每天今日英才《30天精英演讲速成》领取页面访问量近100万，领取人数每天都在5000人以上，每月有近10万人领取这套《30天精英演讲速成》。您知道吗？每个拥有这份资料的朋友最终至少会传给10个朋友，10传100，100传1000，很快的时间，10万X1000就会传遍全中国。

当然，现在您看到的，只是这份资料，只是知道这份资料会被无数人传递。其实背后有很多的系统，您不知道。我们的宣传系统、成交系统、商业模式等。这些我不便在这里公布，今天我重点和您分享下个人品牌推广的一些步骤和策略。

如果您希望学习更多，如果有一天您出现在今日英才精英演说家培训课程，我会毫无保留的为您分享包括今日英才的宣传系统、成交系统、商业模式等更多资讯。

### 一、成为精英演说家的六大步骤

#### 1、定位——讲与不讲；

- ◆ 我是谁？
- ◆ 我要去哪里？
- ◆ 我如何去做？

#### 2、目标——讲到什么程度；

#### 演说家的五个层次

- ◆ 起点——各行业精英；

- ◆ 基准---学会演讲；
- ◆ 优秀---讲师、培训师；
- ◆ 卓越---人生导师；
- ◆ 伟大---使命演说家。

### 3、产品---讲什么领域；

- ◆ 选一个讲的方向，如果不能成为专家，就不要选择；
- ◆ 任何的人在任何的领域钻研 5 年会成为专家，专研 10 年会成为权威，钻研 15 年会成为标准。
- ◆ 定位一定要和使命感联系在一起。

### 4、品牌---个人声誉；

- ◆ 演说家的名字就是一个品牌；
- ◆ 定位要越窄越好，越细越好；
- ◆ 定位好了就宣传、宣传、再宣传。

### 5、起点---如何开始；

- ◆ 一定要从实际出发。
- ◆ 一定要结交与定位有关的朋友。
- ◆ 一定要有一个展示自我的平台。

### 6、资源---如何加速。

- ◆ 把自己的资源拿出来，价值就会放大两倍！
- ◆ 利用别人的资源，时间就会缩短一半！



管理培训大师 余世维

## 二、个人品牌宣传六步骤

当您定位好，要做一个演说家，并且已经决定要讲哪个领域以后，接下来就是推广个人品牌，这里给您分享推广个人品牌的六大步骤。

- 1、有一个好的名字-----大部分名人都是改过名字的哟；
- 2、一定要有一项专长-----选择一个讲的领域，并成为这个领域的专家；
- 3、创造一幅作品-----要一些能证明您是这个专家的作品，一个人的能力不是随便说出来的，是用作品证明出来的。
- 4、将作品进行图片化、文字化、视频化-----将您的这些作品拍成图片、视频、整理成文字；
- 5、通过网站、出书、媒体大量宣传-----一定要写书，不写书您就永远是一个秘密；一定要建个人博客，这是一个和关注您的人交流沟通的平台。

**演说家的最高境界：让每一个地球人都有一个梦想，有一天能够来到您的现场听一场您的演讲。**

## 三、个人品牌宣传的渠道

- 1、个人博客（Zblog, wp 博客，新浪，163，百度，QQ 空间，搜狐。）
- 2、百科（百度百科、互动百科、维基百科等。）
- 3、电子书（发布到博客，百度文档，豆丁网，下载站，QQ 群。）
- 4、演讲视频（发布到 56，优酷，土豆，新浪播客，视频下载站。）
- 5、软文（发布到门户网站，行业专业网站，培训网站。）
- 6、资源合作（友情链接，资源互换等）
- 7、出版实体书，同时将电子版发布到新浪读书，QQ 读书；
- 8、多参加各种大型活动；
- 9、举办自己的演讲会；
- 10、病毒传播，建立转介绍系统。



## 第三十天 演说家职业使命

亲爱的朋友：

30天，就要过去了，今天是我们学习的最后一天。如果您一直坚持学习，现在的您，已经是一个相当不错的演说高手了。在此，我要恭喜您，能坚持到现在。

在这最后一天，我要和您分享的是演说家的职业使命。希望从今天开始，您也可以去帮助更多的人，去影响更多的人。当然，如果您觉得您已经改变了，那么还有更多的人需要改变，需要公众演说。

### 一、成为演说家必须的5大“养料”

态度——真诚用心地待每一场演讲与每一个听众！

技巧——可以学习的表达技巧！

知识——他人智慧总结的知识！

经验——自己真实的经验与崇高思想的总结！

毅力——为演说事业持之以恒的专精！

真诚用心的表达生命的感动与学习的分享直到生命不息！

### 二、精英演说家培训时需做到的四个转变

#### (1) 把要求转变为需求——将外在的学习要求转化为内在的学习需求！

例如，对于新来的销售人员，企业要求他们：首先要掌握企业及产品的相关知识，同时要学会如何与客户进行电话沟通或者面对面沟通。产品知识和沟通能力就是销售人员所面临的外在学习要求。

而学习需求是为了适应工作和个人的发展需要，掌握特定的知识、理念、技能，因此希望接受并且实际接受的相关课程的培训。

比如说，一些销售人员要想拿到更多的订单、更多的提成，就要学习更多的产品知识，学习更多的推销技巧，参加更多的相关培训。这就是内在的学习需求。

当外在要求没有转化为内在需求时，培训很难收到实际效果。比方说，公司要求全体员工学办公室英语，但是员工一致认为，学英语毫无用处，甚至认为是在浪费时间，这样的培训自然没有任何效果。

如何激发学员的学习需求？美国西点军校在新生开学时，先要求他们了解学校的历史，参观位于华盛顿的司令部，使新生在接受正式训练之前就被预热，被感化，之后再严格的训练和要求新生都能接受。这就是成功地将外在的学习要求转化成了学员内在的学习需求。

培训师在第一堂课上就必须实现这个转化。一上来就滔滔不绝地讲课，没有让学员先热身，很难把课程有效地进行下去。培训不是灌输，要像西餐中先上开胃酒一样，先把胃口刺激起来，自然增加食欲。一个好的课程，也要先有“开胃酒”，促使学员的外在要求向内在需求转化。

### **(2) 把知识转变为能力——外在的知识转化为内在的能力！**

就是将外在知识、理念与技能转化为学员内在的素质和能力。这就是演说家具体要做的三件事：传授知识、转变理念、训练技能，三者必居其一或者三者兼而有之。将这些知识、理念和技能转化为学员内在的素质和能力。

### **(3) 把能力转变为行为——内在的能力转化为外在的行为！**

这是演说家在演讲的过程中，最重要的一个转化，如果没有这个转化，培训就没有任何意义。比如，学员学了演讲口才，就要将这些技巧用于实际工作中，把自己的思想、观念去分享给更多的人，去帮助更多的人，去影响更多的人，实现了这一步，演讲才会产生价值。

### **(4) 把行为转化为社会价值——外在的行为转化为社会价值！**

公众演说是这个世界上最厉害的武器，任何一项厉害的武器，它都有双面性。比如一把菜刀，它本身并没有什么错，它是我们日常使用的必备工具，但是有些人用菜刀去砍人，那么刀就变成了罪魁祸首了。

公众演说也一样，他是非常厉害的，它可以改变一个人，也可以毁掉一个人。如果有些人用这个厉害的武器来干坏事就可能毁掉一个人，同时，我们在把自己的思想、观念通过公众演说传递给他人的时候，我们也需要让接受我们传道的人，把能力、行为转化为社会价值。做对社会有价值的事情。

学会公众演说后，希望所有的演说家能做到以下几点：1、违法的内容不能讲，否则就是蛊

惑人心；2、迷信的内容不要讲，宣扬巫术鬼怪是不道德的行为；3、攻击性的语言不要讲，演说家不是鼓动别人去闹革命的。凡是不利于社会稳定和人民安居乐业的话都不能讲。

### 三、精英演说家的四个职业使命

(1) **传道**——把思想、知识让渡给他人；

(2) **放大**——放大自己的能量；

如果你是超级经理人，你只是一个企业的财富；

如果你是精英演说家，那就是全社会的财富！

因为你的知识让更多人享用，你放大了自己，由一个“小我”变成了一个“大我”！

(3) **延伸**——延伸自己的职业生命；

你自己通过 3-5 年的努力，学会了某项能力。如果别人也和你一样，自己去摸索，也需要 3-5 年。而你今天如果把自己总结的经验去分享给更多的人，别人就会节省 3-5 年的摸索时间，你就延伸了 3-5 年职业生命。如果你传给 100 人，那么你就延伸了 300-500 年职业生命，这是一件非常伟大的事情。

(4) **回馈**——让自己得到升华。

当你在传授别人知识的时候，自己的进步也是最大的。

这个世界上赚钱的行业有很多，但是没有一个行业，有比去帮助别人成功更有意义和价值！

人因梦想而伟大，因学习而改变，因行动而成功，因分享而快乐，因使命而永垂不朽！

## 后 记

亲爱的朋友：

恭喜您全程学习完了今日英才精英演讲 30 天的自助学习课程，成为了一名精英演说家。

100 多年前，梁启超先生曾说：

今日之责任，不在他人，而全在我少年。少年智则国智，少年富则国富；少年强则国强，少年独立则国独立；少年自由则国自由，少年进步则国进步；少年胜于欧洲则国胜于欧洲，少年雄于地球则国雄于地球。

一百多年后的今天，中华大地上诞生了一家伟大的公司，它的名字叫：

## 今日英才

今日英才致力于精英教育，帮助中国青少年的成长、成功、就业和创业。在“责任、荣誉、使命”的核心价值观的指引下，在“点燃激情、传递思想、成就梦想”的口号声中，我们一路走来，团结拼搏，开疆拓土，逐渐得到了人们的认同、肯定和支持。

今日英才致力于精英教育，故而我们的研究院对“精英”这两个字重新做了解释：如果一个人可以被称为精英，那他一定具备三项特质：精英能力、精英思维和精英精神。

**精英能力：**就是精英应该具备的起码的能力，比如社交能力、公众演说能力、领导能力等。

**精英思维：**精英一定具有精英的头脑，比如全球的视野、先进的思想、现代的理念。

**精英精神：**只有拥有社会责任感和民族使命感的人才能够成为真正的精英，这就是精英精神的内涵，也是精英的最高境界。

中国需要精英，中国的腾飞离不开精英，只有精英教育才能造就精英，只有精英教育才能造就一个由精英组成的“精英中国。”我们提倡的精英教育不是针对少数精英人士的教育，而是要让更多的普通人都成为精英，它是大众化的，平民化的。只有更多的人都成为了精英，我们的国家和民族才能更快地腾飞！

这就是“精英中国”-----一种理念、一句口号、一个目标、一份梦想、一次全民行动！

今日英才认为，一滴墨水可以引发千万人的思考，一本好书可以改变无数人的命运，但一



种精神，却可以推动整个民族的进步！这就是精英中国的精神！

今天，今日英才已经启航了；今天，今日英才已经出发了；今天，今日英才正蓬勃地发展。没有任何的困难可以阻挡今日英才前进的步伐。

2010年，今日英才订下了新的目标与计划，我们要帮助一亿人学会公众演说，拥有一流演讲口才能力。我们已经研发了一本《30天精英演讲速成》电子书，免费送给所有需要提升演讲口才能力的朋友。

因为公众演说是这个世界上最厉害的武器；

因为公众演说是所有精英能力中最重要的一种能力；

因为所有的领袖、总裁等精英都必须会公众演说；

因为公众演说可以让你的能量与价值放大10倍以上；

因为拥有公众演说就拥有了一辈子要拥有的财富。

亲爱的朋友，当您学到这里的时候，相信您的公众演说已经有所提升。我们感到无比的高兴与欣慰。通过免费，帮助无数的华人学会公众演说，这是今日英才今年的责任和使命。

目前每天领取人数在10000人次以上，如果你的朋友也需要提升演讲口才能力，请把此信息转告您的朋友！没有人富有得可以不需要别人的帮助，也没有人穷得不能在某方面给他人帮助。凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。所有，当我们决定去做这件事情的时候，帮助了更多的人，也帮助了今日英才。当你把此信息转告你的朋友的时候，帮助了你的朋友，同时也必将帮助到你。每一份私下的付出，都将获得倍增的回收，并在公众场合被表现出来。

### **我们主要通过三个途径帮助广大朋友提升公众演说能力：**

第一、免费《30天精英演讲速成》电子书教程，学员自学；

第二、《30天精英演讲速成》教学DVD软件，接受今日英才远程辅导；

第三、参加今日英才“精英演说家”培训班的现场培训。

如果我们把学习效果从0-10分打分，通过第一步，您可以提升演讲30%以上，达到3分；通过第二步，您可以提升演讲55%以上，达到5.5分；通过第三步，参加现场培训，您可以提升演讲能力85%以上，达到8.5分。如果您想要达到10分满分，还需要您至少练习半年以上，



实际演讲 20 场以上，然后不断总结，可达到 10 分。

如果你坚持每天练习，相信在这 30 天的时间里，你的公众演说能力已经得到了飞跃的提升，我们感到无比的欣慰。如果你希望进一步提升公众演说能力，可以订购《30 天精英演讲速成》教学 DVD 套装，或者来到今日英才精英演说培训课堂。关于公众演说的技巧，我们都已经毫无保留的分享给你了。今日英才的精英演说家现场培训的内容，也都是这本教程的内容。那么，在现场到底能够收获什么呢？

第一、在这里，有一个独一无二的环境，演说的感觉你不进入这个环境是永远找不到的。在现场每天有 3 次以上上台演讲的机会，下面的听众会给予你最热情的鼓励和支持，并为你指出你的不足。2007 年，为了提升公众演说能力，我自费 30 多万到全国高校巡回演讲，每讲一场平均花费 1500 元。如果今天你也需要这样一个实践舞台来提升，演讲 10 场也得花费 1500 元。在今日英才这个课堂，可以获得这个舞台和听众。你可以在这里找到演讲的感觉、状态。

第二、在这里，可以得到我的现场指导。关于演说的技巧、感觉、状态以及你的不足，我都会在这个课堂上给您指出。

第三、在这里，你可以认识全国各地的精英。能够来到今日英才的，基本都是公司总裁、专业讲师、电视台主持、企业白领、大学教授等高端精英。他们的智慧、人脉将是你一身中最宝贵的财富。

当然，我们的现场培训是收费的，我们目前也仅靠此维持公司运行。每天领取《30 天精英演讲速成》电子书教程的人数上万人，但是来参加我们现场培训的人数每期仅 100 人，我们 2010 年一年也仅开 10 次，总共也就 1000 人。我们真的希望，有更多的华人学会公众演说，拥有这世界上最厉害的武器。

最后，和您分享下关于今日英才的未来，在我全国巡回演讲的时候，经常有大学生问我：“是否想要成为像柳传志、张瑞敏那样的人物”，然后还有大学生经常喜欢把我的演讲和李开复、俞敏洪、李阳三个人比，问我是否想要超越他们。我觉得我没有必要去想要成为什么样的人，也不会想去超越任何人，我只会做自己觉得有意义、对社会有奉献的事情。作为一个致力于帮助中国青少年成长、成功、就业和创业的企业。今日英才首先要做到的是，自己要成为一个从优秀到卓越到伟大的企业。所以从公司成立那时起，今日英才无论从公司名称、公司商标还是 CIS 系统都非常注重品牌的建立，并提出了“打造职业化团队，走国际化道路，创世界级品牌”的核心发展理念，把责任、荣誉、使命树立为公司的核心价值。





学演讲口才，到今日英才！亚洲演讲口才培训第一品牌！<http://30.cctop.cn>

在国外，80%的留学生参加过新东方的出国培训课程，新东方为此而感到自豪。在未来30年，把今日英才开到每一个有生命成长的土地，让80%的中国精英参加过今日英才的精英培训，这将是今日英才奋斗的方向和最大的荣誉。培育更多的未来领袖精英，为中国的富强而奋斗和努力将是今日英才最伟大的使命。但今日英才的梦想远不在于此。马云在阿里巴巴10周年大会上讲，阿里巴巴要走102年，那102年以后呢？任何商业文明都会经历繁荣与衰退，只有智慧与文化可以流传千古。今日英才的梦想是成为精英与智慧的象征，他会成为一种精神、一种文化、一部历史著作，可以像《论语》、《孙子兵法》一样源远流长，他影响的不是一个世纪，而是数千年。这是今日英才真正的梦想与价值体现，今日英才会用一生去为之奋斗，为这个社会留下最无价的财富。”

再次的感谢您，感谢您花费宝贵的时间，坚持到现在，听我演讲！在此，要向您深深的鞠上一躬，谢谢您！相信从今天开始，认识今日英才，接触今日英才，您的梦想会更加远大，人生会更加精彩。

**您的好朋友：黄一鸣**

**2010年10月20日 早上9:00**

点击 <http://30.cctop.cn?dm=17> 即免费领取：《30天精英演讲速成》DVD 套装

## 每日演讲练习清单(每日练习 2 小时)

### 第一部分 基础练习 30 分钟

- 1、体能训练 5 分钟
- 2、口腔训练 3 分钟
- 3、气息训练 5 分钟
- 4、发声训练 5 分钟
- 5、微笑与眼神训练 3 分钟
- 6、引爆肢体训练 3 分钟
- 7、肢体动作 5 分钟
- 8、演讲信念 3 分钟

### 第二部分 朗读与模仿练习 (60 分钟)

- 1、运用胸腔共鸣快速朗读训练 15 分钟
- 2、每天模仿练习演讲 30 分钟

### 第三部分 语感与演讲稿 (30 分钟)

- 1、设计一段非常经典的开场白和 10 分钟的演讲稿，每天练习这段，练习感觉。运用科学发声，对镜专项练习。
- 2、练习各个演讲稿片段，分段练习，一天练习一段，不用一次把整篇演讲稿练习。因为一篇演讲稿可能要 2 个小时，如果练习一遍，可能就要 2 个小时。我们可以练习 1 段 15 分钟，连续练习 5-10 遍。这样比练习整篇效果好。

读完这本书，你一定得承认，这是一份价值连城的礼物，但是它是一份充满关爱的礼物。因为你之所以能得到它，是因为他人的无私分享。

让我们把这份关爱、无私和分享继续下去，现在就通过电子邮件、QQ、MSN、博客、论坛，将本书传给你的朋友、家人、同事或同学……



# 今日英才精英教育 培育中国未来精英

北京今日英才教育科技有限公司 WWW.CCTOP.CN，总部设在北京中关村核心地带，是中国最早提出“精英教育”理念，集教育培训、教育产品研发、教育服务等于一体的大型综合性教育服务提供商。公司致力于精英教育事业，帮助中国青少年的成长、成功、就业和创业。在“责任、荣誉、使命”的核心价值观的指引下，为社会培育和输送最具推动能力与奉献精神的未来精英。

## 今日英才文化

一、今日英才使命：以帮助中国青少年成长、成功、就业和创业为己任，助中国在21世纪成为世界经济强国！

二、今日英才价值观：责任、荣誉、使命！

三、今日英才目标定位：致力于精英教育事业！

四、今日英才远景：做影响全世界的教育服务提供商！

五、今日英才口号：点燃激情、传递思想、成就梦想！

六、今日英才理念：

教育理念：培育未来精英！

发展理念：打造职业化团队，走国际化道路，创世界级品牌！

服务理念：品质、关怀、效率！

七、今日英才员工警言：诚信正直、学员至上；团队合作、激情永驻；

学无止境、务实敬业；注重细节、坚决执行！

八、今日英才座右铭：

今日之责任，不在他人，而全在我少年。少年智则国智，少年富则国富；少年强则国强，少年独立则国独立；少年自由则国自由，少年进步则国进步；少年胜于欧洲则国胜于欧洲，少年雄于地球则国雄于地球。

九、今日英才激烈语：

人最宝贵的是生命，人的生命只有一次。人的一生应当这样度过：当他回首往事时，他不会因为虚度年华而悔恨，也不会因为生活的庸俗而羞愧；临死的时候，他能够说，我把我的整个生命和全部精力都献给了全中国最辉煌的事业，为中国在21世纪成为世界第一经济强国而奋斗和努力！

让我们用这段光彩夺目的话来鞭策和激励自己！

让自己成为一个无愧于时代的、高尚的人！

北京今日英才教育科技有限公司

咨询电话：010-82609006 82609008

服务热线：400-6766-001(免长途费)

官方网站：WWW.CCTOP.CN

学习商城：www.haoxuexi.com

E-mail:ceotop@163.com

地址：北京海淀区苏州街18号长远天地大厦A2座3A10