# 公众演讲

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-06-01

*第一篇：公众演讲PPT第一页第五章 语言交际的基本原则1.语言交际的尊重原则2.语言交际的相容原则3.语言交际的理解原则PPT第二页(一)语言交际的尊重原则：是实现语言交际目的的重要前提。每个人都希望被尊重，尊重人可以拉近彼此间的距离，给...*

**第一篇：公众演讲**

PPT第一页

第五章 语言交际的基本原则

1.语言交际的尊重原则

2.语言交际的相容原则

3.语言交际的理解原则

PPT第二页

(一)语言交际的尊重原则：是实现语言交际目的的重要前提。每个人都希望被尊重，尊

重人可以拉近彼此间的距离，给人以好印象。在言语交往中贯彻尊重原则可以满足渴望受到尊重的人的心里需求，可以赢得交际对象的信任与支持。要在态度和人格上重视他人，言辞体现出真诚友善的态度。语言传递出尊重礼貌的情感，充分满足交际对象的需要。

1.礼貌待人

2.真诚信任

3.平等友善

4.理解重视

PPT第三页

（二）语言交际的相容原则: 指在处理人际关系时语言交流要有广阔的胸襟，对一些非原则的、无关大局的小事不计较，严于律己、宽以待人、善言相劝、得礼让人，达到语言交际的目的。

1.自尊自律，宽以待人

2.把握分寸，缓解矛盾

3.宽容理解，求同存异

PPT第四页

（三）语言交际的理解原则：是指尊重交际对象的主观意向，善于从对方的角度认识对方的观念，体会对方的情感，发现问题避免争议，最大限度的理解他人。

1.区分对象，因人而异

2.换位思考，灵活应变

3.注意场合，切合情景

4.明确目的，有得放矢

**第二篇：公众演讲,**

篇一：公众演讲的重要意义及范文 公众演讲的重要意义

演讲的重要意义

古今中外的各界人士都是演讲的高手。他们当中不乏政界领袖人物、企业领袖等各界名人。中国近代女革命家秋瑾参加对演讲的评论是：“要想改变人的思想和观念，非演讲不可”。而在中国古文化中《周易?系辞上》这本书中是这样描述演讲的重要性“鼓天下之动者，存乎辞”。也就是说要推动社会进步和国家前进的力量都需要依靠演讲的力量。这些不外乎说明了演讲的重要意义。当然，中国历史的长河中像诸葛亮舌战群雄、苏秦、张仪等等都是演讲与沟通和说服的高手。他们公众演讲表达思想观念的力量一直影响着今天人们的生活和工作。当然，国外的演讲领域和国内的演讲，都随着经济的发展得到了充分的肯定。虽然我国的教育体制中还没有开设演说口才这门专业课程，但在演讲方面的教育和发展，很多部门和单位都在开展这方面的培养。例如单位的领导竞聘、相关的演讲比赛等等，都无形中在让更多的人意识到演讲的重要性和学习演说的积极性。

李开复曾经说过，有思想而不表达的人就等同于没有思想。

尼克松曾经说，如果重进大学，会首先学好演讲和说服这两门课。

对于演讲和公众演讲，各界人士的说法基本上是统一的。不一样的地方在于大家是通过不同角度来看待同样的一个问题。当然，即使是角度不同，他们带给人们的影响都是一样可以积极的看待这种技能。

公众演讲的实际用途

公众演讲的用途很多，在现代商业社会里，常常有召开会议主持发言、媒体采访发表演讲、公司员工培训会、婚庆寿宴主持司仪、领导竞聘演讲、产品发布会、企业宣讲会等等，公众演讲都作为一项重要的环节体现着现实意义上的价值。现在很多企业都采用产品说明会的方式来增加直接对准客户的演讲式销售。公众演讲被越来越多的人用于商业活动中。

公众演讲能力的培养

公众演讲的能力培养，是现代人都比较关注的话题。社会上也出现了一些商业的演讲训练机构，国家教育体制中也开始有了从小孩子就开始学习的说话训练。公众演讲作为人的一项技能，培养的方式虽然很多，不外乎就是三种。

第一、通过家庭、学校的影响，奠定了一个人从小的时候的性格和表达能力；

第二、通过更多主动性的参与校园活动和社会活动来锻炼自己的公众演讲能力；

第三，就是通过一些社会上的商业演讲训练机构来提升公众演讲的能力和水平。这些方法，都在相互补充的发挥着作用。假如对小孩子，我们不妨多让他们读书、看图说话、多与小朋友交流、多参与活动就相对的可以在演讲口才方面获得进步；如果已经成人加入工作，可以适当参加社会上的商业演讲训练来提升自己的公众演说能力。

公众演讲能力提升的具体方法

公众演讲能力提升的方法特别多，不过总结之后无外乎大家都从书上看到的一些资讯。公众演讲能力的提升其实只需要从以下几个步骤出发，就可以得到提升。

1、模仿或复制找到一个可以成为自己榜样的人，从他的演讲中汲取灵感模仿或复制他的演说，这样可以让进步的速度更快一些。当然，创新是一个不变的过程，最后要根据自己的特点来发展适合自己风格的演说方式。

2、乐于分享经常阅读一些好的书籍、故事或是聆听一些人的演讲，把心得和快乐经常分享给身边的人，这样既可以分享又可以锻炼自己的表达能力。当然，这更是一种无形的演练，从数量到质量的演变中，公众演讲能力自然会有很大的进步。

3、学会总结对于一个公众演说的人来说，总结能力是至关重要的。我们学会了精练总结一些生活中的人、事、物以后，可以写成日子，也可以发表给一些杂志社，更可以口头表达给一些对这个话题感兴趣的朋友。

4、主动和参与为了更好的在公众演讲方面得到锻炼，也可以主动接触一些社会活动上参与讨论和发言。这样的机会在一般的城市里还是很多的。例如培训会、演讲会、各类沙龙活动等等，经常和朋友或陌生人交流沟通，自然会培养自己良好的社交能力，公众演讲能力也会随之进步。

5、学习通过演讲培训机构或者视频书籍提升自己的演讲能力，但真正能够掌握公众演讲这项技能的话还需要不断的实战训练和学习，聚才口才训练机构《魅力演讲纵横天下》可以帮助大家更快的提升公众演讲能力。

幽默演讲稿范文

各位老师，同学们：

大家好！我演讲的题目是《励志成功，始于信念》。我先给大家讲个故事。

在非洲的一片茂密丛林中，走着四个皮包骨头的男子，他们扛着一只沉重的箱子，在密林里踉踉跄跄地向前走。他们跟随队长进入丛林探险，课时，队长却在任务即将完成时患疾病二不幸长眠于丛林中了。

临终前队长把亲手制作的箱子托付给他们，并十分诚恳地说：“如果你们能把这个箱子送到我的朋友手里，你们将得到比金子还宝贵的东西。”

聋哑人跳起了美丽的千手观音，盲人登上了珠穆朗玛峰，双腿下肢被截去而重新驾驶飞机返回蓝天??许多正常人都难以做到的事情，这些残疾人却把它们变成了现实，这不能不让人感到惊讶，也更被它们坚韧的毅力、永不放弃的精神所感动，他们成功的主要原因就是有着必胜的信念，朝着目标，永不放弃。

“凡事预则立，不预则废”，确定了奋斗目标，如何才能坚持不懈，如何才能永不放弃，那就必须要有行动的计划、成功的信念，这是你行动的向导，是你挖掘和运用体内潜能的催化剂。

如果你认为自己十分突出，你就真的会很优秀；如果你想象渺小，你就会落后于人；如果你想象勇敢，你就会真的无所惧怕；如果你想象辉煌，你就会变得很伟大。

因为当你行动之前进行头脑热身，构想要做之事的每一个细节，梳理心路，然后把他们深深铭记在脑海中，当你行动的时候，你就会得心应手，应付自如。

同学们，励志要有明确的目标，目标的实现要有成功的信念，从现在开始，让他们在你的想象中成为现实——去感受它们、经历它们、相信它们。相信，不久的将来你就会看到它们最终变成现实。

我的演讲完毕，谢谢大家！篇二：公众演讲技巧 第一讲 演说准备（上）

演说概述

（一）演说的必要性

随着科技的发展，社会的进步，信息技术能力的提高，现在社会的沟通距离正在逐步缩小，舌头在延长，公众演说蔚然成风，于是让人们产生这样一种观点：“是人才的不见得有口才，但有口才的一定是人才”。发生在成功人士身上的奇迹，一半是由口才创造的，舌头就是一把利剑，演说比打仗更具威力。一个人可以面对多少人就代表这个人会有多大成就，美好成功幸福的人生，从良好的沟通能力开始。公众演说是进行一对多宣传的重要手段，而口才在这个过程中扮演了极为重要的角色。那么，如何让自己成为公众演说的高手，如何使自己能轻松驾驭演说技巧，如何训练和提高自己的口才，这正是本课程所要解决的问题。

（二）演说前的准备 1.良好的精神状态 公众演说与口才一般简称为演说。而“演说”、“演讲”、“讲演”表达的是同一个意思，只是表达习惯上的不同而已，只要开口讲话就可以看作演说，因此演说活动存在于生活的方方面面，每时每刻都需要运用大量的演说技巧来说服别人。在所有这些工作之前，首先需要一个良好的精神状态。

俗语常说，天有三宝：日、月、星，人有三宝：精、气、神，精神状态的好坏，对人的所有行为都会产生相当大的影响。当人们相互问好的时候，给对方大声的问好要比轻声问好取得的效果更好，这样更容易让彼此精神振奋，似乎成功的信息就写在脸上，这些信息都能随着语言和表情体现出来，更能激励人们的行为朝着成功迈进，这大概就是“相由心生”的道理。懂得了这样的道理，就能以百倍的信心开始演说与口才的训练，也才能取得更快、更好的结果。

2.心理上的充分准备

有了良好的精神状态之后，就需要开始演说前的准备，包括生理、心理、记忆战术方面的准备。

◆心理暗示活动的意义

心理上的充分准备，需要通过一定的心理暗示活动，例如，可以自己对自己大声地说“一个能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈的人，必将前途无量”，或者说“驾驭演说让生命远航”等等，通过这些暗示性比较强的话，可以让自我心情澎湃，产生更强的演说欲望，也就会在脑海里根植一个表达意识的意念，把这些理念进一步地输入脑海，就会让自我从现在开始非常注重口才。

心理暗示是人对自我的潜意识的定位，心情舒畅就能阳光灿烂，就更容易达成追求的目标，语言是生产力。所谓“干得好还要说得好”就是这个道理。如果说“只说不干的人是嘴把式”，“只干不说的人是傻把式”，那么“既会干又会说的人才叫真把式”。例如，有一则报道问最值钱的是什么？回答是人才。怎样才算是人才？回答是口才。也就是说是人才不见得有口才，但是有口才的一定是人才，当然，这里说的口才是表示有真知灼见，而不是胡吹乱侃。◆心理暗示活动的学习态度确认

毛泽东主席曾论述过“战略上藐视敌人，战术上重视敌人”的问题。演说是每个人必须面对的重要交流手段，但演说并不难，通过训练一定能取得进步，这需要信心和自我激励。为了使自己产生非常强烈的心理暗示，需要对自己的学习态度进行确认，这可以通过自我言说来产生。例如，可以将下面的语句默默地说给自己听： ① 豁出去了，反正死不了！

② 只有完美的练习，才能有完美的结果。

③ 今天放下面子，明天才能更有面子！④ 开口，开口，再开口！⑤ 实践，实践，再实践。练！练！练！◆心理暗示活动的学习宣誓

心理暗示之后，还可以通过更进一步的强调来强化这些暗示，不断地说的过程更可以锻炼唇齿的配合，所谓“一样的话百样的说，才会有不同的结果”，通过不断地唠叨，自己的训练欲望就会高涨，学习也就更容易取得成功。心理暗示活动的学习宣誓可以有以下几种： ① 我非常珍惜这次学习机会。② 我会按要求完成所有规定课程。

③ 我相信通过这次学习，我的演说能力一定会大大提高！④ 我会牢记中国公民“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的道德规范，做一个堂堂正正的中国人！

演说流程结构图

（一）哈佛大学的人的能力需求图 哈佛大学有一个著名的表格，这个表格分上中下三层，分别代表人生在世应具备的三种能力：第一种能力是宏观管理能力，第二种能力是人际关系能力，第三种能力是实际操作能力，而这三种能力随着岗位的不同要求也有所不同，但无论处在哪个阶层，人际关系的比例都是一致的，也就是说在生活当中凡是有着良好人际关系的人都有着良好的沟通能力和表达能力，这说明口才训练对人生的重大意义。详见图1-1： 图1-1人的能力需求图（哈佛大学）

（二）演说流程结构图

为了对演说流程有全面的了解，可以借助于下面的一个结构图来诠释。在这个图中，每一个环节的亮相都是机会，所以要求每一次亮相要有头有尾，“完美，完美，完整才美”，只有有头有尾，才能完美。详见图1-2：

图1-2演说流程结构图

【图解】

从这个结构图上可以看到，演说并不难，每一次亮相都是机会，把握住这样的机会，就需要有一个精彩的开场白，即使对着集团员工讲话，或者是夫妻之间一对一的沟通，都要有一个好的开场白，然后谈一、二、三„„，依次地谈问题，最后通过重申与回顾，拿出一个耐人寻味的结束语来就可以结束演说。并且，在讲话过程中需要有文学色彩、幽默风趣贯穿始终，这要靠平常的积累。同样，获得良好的表达能力也不难，首先要敢于去做，战略上要先有一个宏观的把握。

演说时的自我介绍

脑袋决定口袋，人脉决定钱脉，人脉要靠沟通才能得到，而沟通的首要任务就是自我介绍。阿姆斯特朗在登月的时候说“我此时的一小步是人类的一大步”，这就是自我介绍。自我介绍非常重要，每个人都需要做自我宣传和自我推销，要很好地推销自己，要不厌其烦地一遍又一遍地介绍自己，才会让别人留下深刻印象。

【案例】

报纸有《人民日报》、《光明日报》、《深圳晚报》、《北京日报》等等，它们总是在最显眼的位臵标明自己的身份。广播电视等也非常重视自报家门。有人自我介绍时说：“我姓王，叫王庆功，庆功是庆祝成功的意思。我在某集团做销售副总，我希望通过本次活动接触更多的朋友，请记住我，王庆功谢谢大家。”这就是比较成功的自我介绍。

有人这样自我介绍“大家好，我是张丛香，张是弓长张，丛是花丛的丛，香是香味的香。我是来自中关村某科技公司的一名销售人员”等等。

点评：

类似上述的自我简介在现实生活中比比皆是，但有的人在介绍的过程中会紧张，有的人语言组织没有章法。

因此，自我介绍时语言组织要有章法，这就需要运用以下方法来进行。

（一）五要素法

一般来说，好的自我介绍应该是五要素介绍法。这五要素包括： ◆姓什么？ ◆叫什么？ ◆什么字？ ◆何意义？ ◆祝福语！

中国是历史悠久的礼仪大国，有一句话叫做“礼多人不怪”，所以在自我介绍的时候永远不应忽略任何一个人的存在，永远的是全盘托举，不冷落任何一个人是至关重要的。【案例】

某人介绍自己时说：“我叫李真顺，木子李，真假的真，顺利的顺，整合这三个字，应该推出这样的意思：借一个谐音，理所当然地，真真正正地，顺顺利利地。好了，李真顺再次祝福各位朋友，身体健康，走向成功。”

点评：

这样的介绍就包含了上面的五要素，能给人非常好的第一印象。

（二）与工作关联法

自我介绍的第二种方法是工作关联法。工作关联强调让别人记住自己，与更多的人产生有益的联系，从而达到携手同行共创成功的目的，工作关联法介绍的内容包括： ◆姓名 ◆单位 ◆特长

◆与大家的关系 干一行，爱一行，在其位谋其政，属于哪个单位的，有哪些业务，可以将这些都介绍给别人，这就更容易促使自己业绩得到提升。

【案例1】

“各位好，我叫李真顺，来自中国演说联盟，我的特长是公众演说，就是主题演说和口才培训，希望我们以后合作，或者当您有口才方面的需要的时候，与我联系，我将给您提供服务。好，谢谢各位。”通过这样的自我介绍，人们就很容易了解这个人的单位、业务等等相关内容。

点评：

每个人都有自己的名字，自己名字所包含的意义也千变万化，在向别人介绍自己时，对于自己名字的介绍需要一定的技巧，因为，你赋予这个名字什么样的意义，则别人就会赋予这个名字同样的意义。

【案例2】

某人叫王土旦，他在很多人面前自我介绍“我叫王土旦”，大家一定会哈哈大笑，觉得这个名字土气不合潮流。但如果等大家笑过以后，他继续说“我叫王土旦，王，君王的王，土，土地的土，旦，元旦的旦。就是地平线上一轮红日，土和旦组合起来叫坦。我祝愿在座的各位朋友，在通向胜利彼岸的旅途中能够走得顺当一点，走的平坦一点。谢谢你们，请记住我，我叫王土旦。”

点评：

通过这样的介绍以后，大家就会觉得他的名字很神圣。

【案例3】

某编辑叫杨东苟，个头很矮，虽然他自我介绍的时候会说：“您好，我是东苟”等等。但别人与他接触时，觉得他办事非常认真，一丝不苟，给别人非常勤奋求实的印象，这种内在美让别人对他非常尊敬，让人觉得工作是美丽的，敬业是美丽的，认真是美丽的。他的名字也就横看成岭侧成峰，给人一种非常亲切、非常可爱的感觉。

点评：

锻炼口才的最大依据是自我定位和思维引导。

通过恰当的语言引导思维，可以将积极进步的态度引导到对自己的评价上。假如某人直接说：“各位好，我叫王土旦”，这就成了自我的否定。但名字也是完全在于自己经营的，需要语言引导思维，需要表情引导思维，把自己看得神圣，别人就会觉得神圣。因此人在社会上全靠自我的经营，以实力演绎尊严，例如俗语所言“行家一出手，就知有没有”，锻炼和提高自己表达的功夫，也就是自我经营的过程。在介绍自我的时候，将名字整合成一段非常有意义的话，对整个演说的效果至关重要。第二讲 演说准备（下）

演说准备种种

（一）克服紧张训练

在自我介绍的时候，有些人会紧张，这就要求要克服自我恐惧，如果一个人不能克服自我恐惧，不能克服当众讲话的恐惧，是阻碍自己发展的。即使自己的表达不错，也需要更好地去表达。恐惧紧张能够通过训练克服，这种训练也是一种积极的心理暗示过程。

【案例】

中国人民解放军301医院曾经给20位感冒病人进行同样的治疗，分成两组：第一组10个人，第二组10个人。对第一组的人说使用的是德国进口的新药，第二天就可以恢复健康，不影响上班。对第二组的人则说没有什么新药。结果第一组的10个人第二天都去上班了，而第二组的人过一个星期了还在流鼻涕。这个实验说明，积极的心理暗示对人的作用非常大。

点评：

身心健康才是真正的健康。因此，演说者要提高自己的演说技巧，不单单是锻炼身体生理没有疾病，没有缺陷，而是要从心理上确确实实感觉自己是最棒的，把“我最棒”这样一个观点植入心田，从内心的深处给自己一个强有力的支持。

心理紧张的原因及解决办法可以用表1-1来表示：用，可以经常地坚持使用，一段时间后，紧张心理就能得到有效地缓解。1.无语练胆

无语练胆是指不善表达、非常紧张时，可能脑子一片空白，这时敢于往众人面前站，而且平静下来，要锻炼气定神闲地站在这儿，这是成功者的前提。2.随意练口

当站在众人面前不紧张时，就可以随意练口，讲什么不重要，重要的是敢于讲，讲的过程中要让一切都大大方方，话语组织要有头有尾，而且还可以很幽默或者很狡猾。3.命题表达

命题表达要求要非常自信，在关键时候总结几句话来表达意思，不要让别人猜心事，要命题表达，围绕一个主题表达，这是克服紧张的一个训练次序。

做优秀的自己，自己跟自己比，每天进步一点点，不要太在意别人的看法，其实成功在每个人的心里，而不是在别人的口里，但遗憾的是生活当中很多人经常活在别人的评价系统里面，这样就很容易紧张。

太在意别人的看法会导致紧张，怕出错求完美会导致自己紧张，准备不够充分的时候就要充分准备，不要放过任何一次表现的机会，哪怕第一次上台以后紧张的尿裤子了都没有关系，要有一个很好的感觉，有积极的心理暗示，有一次次的锻炼，才能有好的口才。

（二）对公众演说的准备

做所有的事情，首先是要思路对头才可行，所以，俗话说“思路对了头，一步一层楼；思路不对头，步步栽跟头。”如果是一个大型的演说，一个重要的场合的讲话，则构建演说篇三：公众演讲

《公众演讲》卖点 1 增加自信，说服力 2 打造品牌，影响力 3 1对多批发式成交 4 倍增收入和财富 5 增强领导能力 6 缩短人生奋斗历程

**第三篇：公众演讲,下载**

篇一：公众演讲

5.口才是学不来的。文笔也学不来。你有什么样的心性、才华，就有什么样的表达。你自信了，有底气了，说话就流畅了。口才好、文采好是最没有竞争力的。有内容才是有水平，有逻辑才是有实力。你不要用word说话，妹妹，你要学会用ppt说话，它会让你的思维变得清晰、简洁、全面，富有逻辑。女生天生都是散文家，但文艺拯救不了生活。怎么锻炼逻辑思维能力呢？一多看书二掌握技巧。我暂时看商务英语吧 4.不动笔不读书。如果大学只有一件事可以学的话，那就是思维的习惯。如果你不喜欢思考，那就注定没有成长性。读书是为了有思想，思想是有未来的。但是妹妹，你可以有极左的思想，但是不要偏激，教科书写得都很傻，但是最有用。读书不要贪多，把一本好书认认真真读透了，和你马马虎虎读了十本，得到的效果是不一样的。专比博有用多了。读书是要做笔记的，否则你很快就会忘掉。你有任何想法，马上记下来。大学应该是一个书单，一打讲义，一堆笔记本，一系列网站，和你电脑里的一个文件夹。你肯定记不下那么多的知识的，但是它们要在你的头脑里留下一个索引，在你需要的时候，马上调出来。

公众演讲一件令我尴尬的蠢事成就了我的演说天才，并进而导致史无前例的“地下实验”和不可思议的重大发现！也许??你可以成为这些发现的最大受益者??如果你会说话?? “怎样在一年之内

从一位自卑而又迷茫的职场失意者 变成令同学羡慕、同事敬仰、媒体追捧 企业老板志在必得的演说天才 甚至??世界级的商业领袖！” 亲爱的朋友：

你渴望学会公众演说吗？你想要成为超级演说家吗？你渴望说服顶尖的人才为你工作吗？你想让亿万富翁变成你的学生吗？你渴望拥有不可思议的财富吗？你想快速扩张你的人脉吗？你想成为亿万富翁吗? 如果你的回答有一项是肯定的，那么，接下来的这封信，将帮助你实现不可思议的梦想?? 请稍等片刻，我一定会给你一个满意的答案?? 我是韩宏术，也就是洛基国际英语训练营中的ben老师！参加过我演讲和培训的同学都知道，我用演说改变命运的传奇经历！

你一定想知道?? “我是如何从一个自暴自弃的流浪汉?? 变成一名成功的英语培训师??和??顶尖的演说家！” 1.你想知道一个自卑内向的人，是如何成为一名出色的演说家的吗？你想知道一个完全害怕别人拒绝，一个排斥销售的年轻人，是如何在两周之内成交61万的吗？

你觉得一个昔日的小小编辑，他有可能面对数百万人演说吗？你想知道一个连续失业两个月的流浪汉，是如何在不到4年的时间里拥有自己的公司和不可思议的团队的吗？

你渴望知道一个对自己极度没自信，对未来想悲观到想要结束生命的忧郁自闭的男孩，他是如何下定决心，扭转他的命运，并且成为超级演说家吗？

你愿意了解一个不愿与人沟通，没有任何领导经验、失败过无数次的人是如何通过学习改变自我，帮助来自世界各地学员改变他们命运的吗？

这就是我，一个通过公众演说改变自己命运的普通年轻人！ok, stop!这封信的目的并不是为了向你鼓吹我有多么多么棒，或者我赚了多少多少钱。no, no, no!这封信的目的是为了向你证明?? “我能够帮助你??快速掌握公众演说，并在极短的时间内赚到大把大把的钞票！”

你兴奋吗？想听一些有关我是怎样帮助象你一样的 朋友，快速掌握公众演说、快速赚取大把大把钞票的案例吗？想！？好的，别走神?? 08年五 月，在 上海郊区的一所度假村，我做了一场前所未有的创新性培训实验，我称之为《公众演说特训营》，因为我希望只对那些不甘平庸，执着追求精彩人生的学员开放，不管他们现在的??处境如何。培训班要达到的目的是： “在2天的时间内

让学员的演说水平发生天翻地覆的变化； 并且??在6个月的时间内

对学员的财富状况产生难以置信的改观！”

你可能会说：“目标太高了吧？”是的，目标是很高！但是??如果你读过我的书，或者了解我的做事风格，你就会知道，我永远不做别人认为可能的事。我的理念是：因为不可能，所以值得做！

扯远了，回到主题。猜猜看，我成功了吗？??什么？你不敢猜？要我告诉你？ 好的，你准备好了吗？??“这次培训从形式到效果，不仅超出所有学员的最疯狂的想像，甚至??还超出了我的想像，这绝对是一场开世界培训之先河的惊世骇俗之作！”

在现场，我像一座失控的火山，无休止地喷发着 公众演说的秘诀??个人发展模式??公众演讲技巧??公众演说魔术方程式??讲故事的绝招??情感驱动机制??超级演说家无坚不摧的信念??无懈可击的自我 朔造技术??令人叹为观止的魔力开场话术??震撼全场的主持技术??在台上成交超强公式??等等等等?? 你一定想知道，我10年来近1000场的演说秘诀吗？想！？好的，别走神??下面就让我和你分享一些公众演说的秘诀?? “如果你运用我的演说秘诀和策略，只要你愿意，你可以在2天之内快速成为演说高手??100%保证！” 一种演说的“魔术公式”（世界前十名演说家的成功秘诀）让你在三分钟内魅力四射??让你在五分钟之内绝对控场！篇二：公众演讲都有哪些禁忌 公众演讲都有哪些禁忌？

优秀的公众演讲主题鲜明，振奋人心，更能为听众带来精神上的享受。能够向演说家一样在台上侃侃而谈，是很多人学习演讲的目标。舞台背后的准备与辛勤练习，更是决定了台上几分钟演说是否精彩。而所有的努力与付出，都是一个又一个小小细节组成的。以下是公众演讲的一些禁忌，小心不要因小小细节而功亏一篑。no-nos in public speaking 演讲禁忌 talking too fast；

语速太快；

speaking in a monotone；

声音单调；

using too high a vocal pitch；

声音尖细；

talking and not saying much；

“谈”得太多，说得太少；

presenting without enough emotion or passion；

感情不充分； talking down to the audience；

对观众采取一种居高临下的姿态； using too many “big” words；

夸张的词语使用得太多；

using abstractions without giving concrete examples；

使用抽象概念而不给出事例加以说明； using unfamiliar technical jargon； 公众演讲的基础知识

做好演讲或即兴发言，主要靠好的语言功底，还要辅以美的演讲态势。态势指仪表、姿态、神情、动作诸方面，它包括立与坐、眼神、手势身体动作、步伐移动等。讲，是有声语言，给人以听觉形象；演，是无声语言，给人以视觉形象。俗话说：“花好还要绿叶扶”。如果说有声语言是红花，无声语言则是绿叶。光“讲”不“演”，或光“演”不“讲”，都不成其为演讲，只有动静相兼，将两者有机地融合起来，才能构成完整的演讲形式。唯声、色、姿、情，相得益彰，方能称作上乘的演说。了。演讲者的风度、仪表、神态，应给观众留下最佳的“第一印象”。心理学理论“晕轮效应”认为：一个人给别人的第一个印象往往是人们对其作出判断的依据。如你见到一个人衣着整齐、合体入时，表情自然，则会认为此人做事细心，有条有理，进而会想，这个人一定有责任心，你就必然会在心里产生最初的中意的感觉，并且还会联想到其人会有这样、那样的能力。

倘若一个人给你的最初形象是衣冠不整，嘴巴里骂骂咧咧，你定然会作出其缺乏道德观念的结论，甚至还会联想到此人的其他缺点。一次，心理学家雪莱在莫萨立斯特大学挑选了六十八个自愿参加实验者，这些应试者的外貌、口才及对事物的理解判断能力都挑不出毛病的，但仪表、风度却大不相同。六十八人分别征求四位素不相识的过路人的意见，以期得到他们的支持。

结果表明，风度翩翩者较之仪态平平的对手，自然是稳操胜券了。登台讲演时，仪容更不能不修边幅，肮脏邋塌，而要整洁、大方，有风度，但也不能过分雕饰。服装应该同身份相称，不宜过于奇特，那种自恃高雅，油油头粉面，衣冠楚楚，似奶油小生的装束；或一味追赶时髦，仔裤港衫，长发垂肩，仿洋人港客模样，纵然口吐莲花，舌绽春蕾，也绝不会使人产生钦敬之感。“峨冠博带话务农”必显得滑稽可笑，如果“蓬首垢面谈诗书”，那就有失风雅体统了。要针对特定的演讲环境来决定演讲时自身的仪表、衣着和态势。演讲者的外部表象即仪表、衣着、态势是被听众直接感受的，它对演讲的效果乃至成败会有直接影响。据一般的社会心理分析，听众往往会将演讲者的仪表、衣着等与自己的仪表、衣着相比较，以自己的仪表、衣着、态势作为评判演说者的标准。所以演讲者就要尽可能将自己的仪表、衣着与听众接近或一致起来。如果是在高雅的宴会上，听众衣冠华贵，讲者衣衫不整，举止粗俗，就难登大雅之堂了。而在沸腾的工地，繁忙的田野，西装革履的粉面小生登台，就必定在心理上产生与听众的距离。你做演讲时看演讲稿吗?！!心理学关于注意的规律认为：人的注意具有指向性的特点。当大脑皮质的某一个兴奋中心的刺激得到加強时，注意的指向性就愈来愈强。就是说，对某事物，人的注意越集中，对别的事物的注意必然就会减少。所以，演说者在临场前要做到“装点”自己的仪表和风度。上场时，要保持安然自若的神态，坚定有神的目光，等等。这样使听众在“第一印象”中，就加深了视觉形象的刺激，从而让人们注意的指向性得到強化。演讲者的神态要自然大度，不要一副畏琐卑下之状。神态即指面容表情和举止姿态。面容表情中又应注意以眼传神和以笑达意。眼神可以表示种种复杂的感情，笑意能传达各种心理信息。用得巧，无疑会使讲话增色添彩。要使讲话得心应手，遣使自如，就应该甩开讲稿。精心准备讲稿是必要的，但是上台照本宣科就太令人乏味了。所以应该将演讲稿烂熟于心，演说时既以它为依据，又不受其束缚。

美国口才训练专家桑迪。林弗说：“凡演讲百分之九十九都无需拿讲稿。一个人拿起讲稿来读‘话’时，人们对他相信的程度也随之降低了。听众越是感到你在与他们交谈，你演讲的效果也就越好。”演讲背讲稿不行，朗诵讲稿也不行。因为演讲大厅正象运动场一样，是一个剧烈变化的动态系统，听众情绪，会场气氛都有变化的可能，有时还会发生意外的事件，这就要演讲者有即席调整的应变能力，如果一切都照预定的程式，按部就班地“背诵”，就难免会手足失措，碰壁失败。

一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。人的嘴巴有两个功能：一是吃饭，二是讲话。要想吃好饭，先要讲好话！英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”无论是政界领袖毛泽东、列宁、克林顿，还是商界领袖杰克?韦尔奇、柳传志、张瑞敏??，古今中外99%深具影响力的成功人士都是善于公众表达沟通的大师！◆您是否曾因不善当众讲话，而在公众场合脸红心跳，形象顿失？ ◆您是否曾因沟通不到位而错过机会、损失金钱、人际关系紧张？ ◆您是否曾因没掌握沟通技巧，而在生活或商务谈判时被迫一让再让？

◆您是否因为讲话词不达意，思路不清，主题不明，条理不分而缺乏说服力？ ◆您是否认为：凝聚人心、管理员工、征服他人、打通人脉都需要口才？ ◆您是否认为：化解矛盾、宣传动员、鼓动号召、接受采访都需要演讲？

为了帮助更多的人突破公众讲话的紧张恐惧，提升公众讲话的技能，增强沟通能力与说服技巧，树立领导形象，塑造个人魅力。中华演讲网联合北京恒动力企业管理培训机构，在北京大学举办《中国公众演说特训营》培训。希望您能接受我们的邀请，共聚在百年学府，充电于未名湖畔。

相信一周的特别训练不仅能使您克服公众讲话的恐惧，从自卑走向自信，从寡言少语，变得妙语连珠；更能使您在关键时刻口若悬河，慷慨陈词，充分展示您的个人魅力与风采。一次难得的培训机会，值得您挤出时间！★ 课程设置：

a班: 2025年12月1—3日演讲口才实战精选课程

1、突破公众演讲时的紧张恐惧情绪

7、如何号召鼓动与激励动员

2、如何来设计各种演讲结构

8、如何让您的演讲更具感染力与煽动性

3、公众演讲的开场白与结尾训练

9、如何最佳运用兴奋问句，抓住听众注意力

4、如何让你的演讲通俗易懂让听众印象深刻

10、学会高效主持会议和公众活动

5、语音、语调、语气等用气发声训练

11、开幕闭幕祝酒答谢各种演讲常规模式训练

6、分解公众演讲的信念、策略与肢体动作

12、学习即兴演讲的方法与技巧

您，非常清楚??主持会议需要演说，商务谈判需要演说，接受采访需要演说，鼓励员工需要演说 凝聚人心需要演说，化解矛盾需要演说，宣传动员需要演说，改革创新需要演说 汇报工作需要演说，加薪晋职需要演说，问题解释需要演说，说明情况需要演说，介绍产品需要演说，自我推介需要演说 沟通思想需要演说，打通人脉需要演说，激发士气需要演说，征服他人需要演说。然而您可能会遇到：

1.为什么我常常会在演讲前感到一阵阵莫名的恐惧? 2.为什么我在演讲过程中会突然大脑一片空白，思路堵塞? 3.如何才能不让自己在演讲的时候表现出焦虑? 4.为什么我会感到自己在演讲中非常无聊? 5.为什么我会在演讲的过程中不知不觉地加快语速? 6.如何才能不让自己的手发抖? 7.我是一个非常善于沟通的人，为什么在公开发言的时候我的感觉会完全不同呢? 8.当我有很多话说，却不知从何说起的时候，我该怎么办? 9.为什么我总是希望尽快结束演讲? 10.如何克服公众演讲恐惧症呢？！

数十年的经验积累，由国内顶级名师谭兆麟老师推出全国首创《toplead企业总裁公众演说力训练》，三天的精心课程设计加入上乘的功力熬制，全方面打造您超强的公众演说力，让您叱咤商海，无往不利?? 本训练郑重承诺：“好药是熬出来的，好本事是磨炼出来的”，一次若欠火候，下次再熬，直至熬成为止，且不收分文。

**第四篇：公众演讲课程**

篇一：公众演说课程提纲 《公众演说训练营》课程提纲

【课程介绍】

公众演说是成功的捷径。聚会、求职、就职、婚礼、研讨、说明会等等诸多场合都需要我们通过演说或演讲的方式来表达自己的思想，传达自己的意思。演说需要自信和说服力，演说需要逻辑性和调动性，演说需要舞台魅力和影响力。本课程 通过潜能调整，帮助学员克服上台前的紧张情绪；通过流程分析帮助学员调整演讲的逻辑性；通过实战的演练帮助学员在说服力、眼神、肢体、表情上进行完善。通过训练让学员非常自信的发挥自己的才能，展现自己的魅力，让观众深深感受到演说者超强的说服力和影响力。【课程目标】

1、迅速突破当众讲话的恐惧心理

2、让你的演说开场白不同凡响

3、让你构思的内容高潮跌起

4、让你的演说结尾回味无穷

5、怎样在三分钟内，让自己魅力四射、语惊四座

6、怎样才能控制住场面，让听众的思想跌宕起伏而有主动配合演说者

7、让你体会到最有效的“演说说服力”秘诀

8、让你体会到演说大师在现场的绝对影响力 【课程大纲】

一、演讲前的准备

1、准备好了演讲就成功了一半

2、会场的准备

? 包括桌椅、横幅、文化图片、演讲背景 ? 音响设备、灯光等

3、专业知识的准备

? 课题是否具有影响力和吸引力 ? 流程是否具有逻辑性 ? 内容是否具有震撼力

? 知识是否具有严谨性和说服力

4、对观众了解的准备 ? 观众的年龄

? 观众的职业和职务 ? 观众的人数 ? 观众的需求

5、情绪的准备

? 情绪调整到颠峰状态 ? 输入法调整情绪 ? 肢体调整情绪

6、体力的准备 ? 呼吸调整 ? 饮食调整

7、态度上的准备 ? 演讲的目的是什么

? 每一个观众都不可以小视（他们会深深记住你说的）

8、信念上的准备 ? 自信的信念

? 观众给自己热情鼓励的信念

二、演讲的经典流程

1、你心目中的演讲稿该如何设计

2、演讲的开头到底是自我介绍还是其他

3、怎样让观众在三分钟之内集中注意力 ? 了解观众的心理和需求

? 给观众想要的，快速吸引观众

4、自我介绍如何才有吸引力 ? 自我介绍清晰有力 ? 自我介绍必须新颖

5、概括你的主题和提纲 ? 主题要对观众有帮助

? 提纲让观众明白你要讲什么 ? 让观众有强烈想听你演讲的欲望

6、观点和内容

? 演讲的观念必须条理清晰 ? 演讲的内容生活化

? 帮助观众用所讲解决生活问题 ? 帮助观众启发灵感，思考本质

? 怎样让观众快乐、震撼等心理变化多端 ? 怎样让观众感觉到演说者的高尚和博学 ? 怎样让观众感受到演说者的觉悟和大气 ? 怎样让观众感觉实用、满足和感激

7、回味无穷的结尾 ? 如何让结尾震撼 ? 如何让结尾回味无穷 ? 如何让观众满意而归

三、演讲过程的绝对影响力

1、灵活运用结构流程是扣人心弦的关键 ? 不能马上亮出你的结果

? 过程的描述需要超强的表达能力 ? 怎么制造悬念和起伏的心理

2、如何运用心灵的窗户进行互动的交流

3、如何运用肢体语言调动自己和观众的积极性

4、如何运用语音语调调动观众的神经和心理

四、经典灵活快乐的演练和修正

1、演示法树立标本

2、研讨法发掘盲点

3、分析法严格修正 【训练时间】 两天一晚 【训练场地】

酒店宾馆封闭训练篇二：公众演讲课程大纲 公众演讲技巧

【培训日期】5月27日 14：00-17：00（试讲 5月12日）【培训地点】成都厅 【培训对象】初级专员

【课程大纲】

一、如何突破演讲的紧张恐惧情绪 ? 演讲的四个阶段

1、怕 讲

2、敢 讲

3、能 讲

4、会 讲

? 克服紧张训练

1、心理紧张的8个原因

2、突破紧张的7个方法 ? 公众演讲的准备

1、材料内容的准备

2、分析听众的准备

3、目的态度的准备

4、了解会场的准备

5、身体状态的准备

6、心理情绪的准备 ? 分析听众的准备

1、身份地位

2、年龄大小

3、男女比例

4、文化背景

5、文化水平

6、经济收入

7、听讲目的

8、了解程度

9、所持态度

二、如何运用演讲的三种表达语言 ? 演讲的三种表达语言

1、文字语言

2、声音语言

3、肢体语言

? 感染力训练——语音语调语气

1、声音穿透力训练

2、声音响度训练

3、肺活量训练

4、声音的三感把握

5、停顿的运用

6、情绪感染力 ? 肢体语言

1、眼神

2、表情

3、站姿

4、手势

5、着装

三、如何设计演讲与组织语言 ? 如何设计有吸引力的开场白 开场白应解决的三个心理问题

1、你主要讲什么

2、我为什么要听你讲

3、你讲的对我有什么好处 ? 开场白应达到三个目的：

1、拉近距离

2、建立信赖

3、引起兴趣 ? 八种开场白

1、开门见山

2、巧问问题

3、制造悬念

4、讲个故事

5、做个活动

6、引用名言

7、列举事实

8、赞美听众

? 演讲新模式—故事演讲会

1、描述细节

2、进入角色

3、要有参与感

4、总结提炼，得出感悟 4s法则

1、身体力行

2、深受其益

3、深信不疑

4、声情并茂

? 如何让演讲更有条理性

1、运用一二三理论

2、几点理论的妙用

? 演讲语言要实现“四化”

1、具体化

2、通俗化

3、故事化

4、情绪化

具体化——再现场景生动的叙事

1、要简短

2、运用五何公式

通俗化——生动形像的说明情况

1、常用比喻

2、多用换算

3、借用工具

情绪化——以情动人如何描述一个人

1、列举事例

2、指名道姓

3、引用对话

4、情感字眼 ? 六种结尾模式

1、总结式

2、号召式

3、故事式

4、幽默式

5、对联式

6、诗词式

四、如何做即兴演讲 ? 即兴演讲

1、衔接词的运用

2、即兴演讲三段式万能公式 ? 魅力问答——刁问巧答

1、先不要下结论

2、立刻举例

3、题目大：从小处入手

4、题目尴尬：谈别人

5、一无所知：谈相近的四、演讲控场互动技巧 ? 演讲控场技巧

1、目光的控制——定点强化目光

2、声音的控制——高低声停顿

3、动作的控制——出示道具大幅度动作

4、内容的控制——调整内容 ? 各种问题解答

1、有人挑刺怎么办？

2、忘了词怎么办？

3、时间到了没说完怎么办？

4、突然被叫起来说几句怎么办？ ? 如何应对演讲中的错误

1、掩饰错误而不是强化错误

2、不要慌张，要镇定

3、将错就错篇三：超级公众演说课程 超级公众演说班级

疯狂英语激情演讲王子陈航老师超级公众演说班即将震撼推出，疯狂、激情、梦想、感恩、互动让你从始至终的震撼体验，从被领导者到领导者的疯狂蜕变，从贫民阶级到超级英雄的完全转型，从无人知晓到众人皆知的超级翻盘，人这一辈子，不能平平淡淡的过去，我们必须让自己的人生像大海一样，时而风平浪静，时而狂风暴雨，让我们一起来创造奇迹吧！超级公众演说班级的基本操作流程如下： 星期五晚上：

一、见面会（7:30---10:30）分小组：

三个小组的团队建设（队呼，队名，动作）团队意识的塑造：

没有辉煌的团队，永远没有辉煌的个人！团队：一个有口才的人，带着一群有耳朵的人！你是那个有口才的人，你的口才的任务是让那下面的所有的带耳朵的人也变得跟你一样有口才甚至青出于蓝而胜于蓝！记住：什么是领导？领导的导繁体字上面是有一个道德的道字，也就是说必须有道德的人，以德服人！如果你心中想的是：如何让五个人的生活变得更好，你就只能做五个人的领导；如果你心中想的是：如何让五百人生活更好，那你就是五百人的领导；如果你心中想的是让一个国家人民的生活变得更好，那你就是总统、主席！

公众演说是最快的、最直接的激励团队的方式，语言的能量绝对无穷大，甚至超过原子弹！队长：你们准备好了吗？（twice）队员：时刻准备着！激励话术：

各位亲爱的同仁，我们来到这个世界上不是为了拿第二的，我们是为了拿第一，为了什么？第一！为了什么？第一！我们既然走到了一起，那我们就要以整个团队的荣耀为自己的荣耀，以整个团队的利益为自己的利益，以整个团队的胜利为自己的胜利，我们一定可以在接下来的比拼当中取得胜利，大家有没有信心？有没有信心？yes！yes!恐惧心理：

（客服恐惧，相信自己，相信团队，活动：站台上往下面倒，团队人接住！）

1、怕别人不认同

2、怕自己紧张

3、怕听众不配合

4、怕听众冷漠的表情

训练流程：

（1）心态的调整：

1、每个人都是公众演说的高手，每个人都可以成为公众演说的绝世高人！我一定可以成为超级公众演说家，我是最棒的，我是最牛的，从几百人到几千人到几万人，我一上场就会被 别人疯狂的掌声淹没，我一上场就能以我的个人魅力征服全 场，我一上场就能让全场听众无比激动，我一下场会有人排 队过来找我签名！我一定会用我的生命和汗水去演讲，我一 定可以用演讲去征服全世界，我是一个超级演说家，我要全 身心的投入我的事业，我一定可以吸引最优秀的人才，我一 定可以最快速扩大我的团队，我一定可以帮助更多的人实现 梦想，我一定可以让祖国变得更强大！（教练营那时候的疯 狂朗读，内容做成卡片）

台下观众无数次的发出不可思议的wow!wow!wow!我热爱我的

声音，我的声音是世界上最有魅力、最有穿透力、最震撼的声音，我爱我自己，我爱我的长相，只要我一开口，台下的人就为我欢 呼，为我呐喊！我就是一个奇迹，只是我一直没有发现，这次我 一定要把自己变成一个像花儿一样绽放的奇迹，而且我要去创造 一个一个的奇迹，我将会是世界上最有影响力的人，我将会培养 出世界上最有影响力的人才群体，我将会是最有领导力的人，我 一定可以，只要我坚信，一切都有可能，我就是一个奇迹！加油 xxx!（冥想音乐）

2、豁出去了，反正死不了！绝对心态，一直帮助我冲上讲台!

3、只有完美的练习，才能有完美的表演！

4、开口开口再开口

5、实践实践再实践，练练练！（每一次练习都要有进步，不能 老是重复之前错误的自己！）

6、要动手，先动口，动手时务必要动口！

7、我分享的频率决定我学习的深度！

8、每个人都是一个载体，我们要通过载入一篇演讲稿，彻地的 让自己掌握一篇经典演讲，从肢体动作，语言强调，互动，激励，到销售！

（2）群魔乱舞（彻底的放下面子，疯狂的舞蹈，不在乎别人的看法，以最丑陋的姿势去跳舞，丑陋舞蹈舞出精彩人生）（3）上场：上场形式、音乐、互动（震撼）

（4）调侃：上台之前设计调侃内容、方式（笑话为主）记住：幽默是最快速的拉近与观众心与心距离的砝码！今天听演讲的有两种人：

一种是很兴奋的，觉得台上这个老师很优秀，也能够向这个老师 的所有优点去学习！

第二种是一看到老师就来一句：切！是来找老师缺点的！

我告诉你，这两种人今天都会成功，因为我是优点和缺点组成的 共同体！互动，左手代表缺点，右手代表优点！（5）营歌《在路上》

（6）今日学习内容的分组分享：自我介绍！星期六早上：（1）热身！

（2）感受舞台，每个人上台带读激励语言！动作创造情绪！指导！星期六上午

（1）演讲的模式：

1、situation in the past

2、success now

3、solution(how)（2）无懈可击的自我介绍

1、曾经有一个男孩。。。。。。看到陈航老师在台上演讲。

2、自己写自己的自我介绍：

以前我是一个什么样子的人（分组操练）

现在我成为什么样子的人（分组操练）

我通过什么改变成为现在这样的人

（人生改变三大法宝：你遇到的人、你读过的书籍、你参加过的课程）（3）分享环节

（4）演讲稿子出炉！

星期六下午： 英文听不懂：发音

i can speak good english :一句话五个单词二十个字母 17个音标 15个不同的音标，一句话里面包括了这么多的内容，彻底的把一句话的每一个音标都发到位，发饱满，发标准，这句话的发音就没有问题了，各位，如果是十句话呢？一篇文章呢？如果彻彻底底的把一篇文章模仿得像播音员一样，是不是以后读任何英文材料都跟播音员一样的！各位同意吗？同意的掌声通过一下。

i(讲解双元音，对你爱爱爱不完)can（看看看，看什么看？九十度咧嘴音，夸张夸张再夸张，）speak（长衣音，拉拉面，加上音乐！）

good（小肚子拿出来，收小腹，好英语好身材疯狂英语练出来！oh yeah！）english（英鬼屎，短促有力减肥）（1）内容： 一个笑话：

what is your name ? do you like chinese food ?yes!where are you from ? i am from my mother!you get better-looking everydayi get better-looking everyday!星期六晚上

（1）表演课堂模范喜剧演员吉星

（2）表演话语和故事环节：西游记、我不是一颗小草、厕所的故事，泰森和体 育组的人练体育的故事、找到女朋友的故事、（3）分享环节

星期天早上（1）引爆肢体（2）互动操练

星期天上午

（1）热血沸腾的互动

总结出来所有的互动方式，大家操练！

（1）改变从鼓掌开始，鼓掌也是一种能量的回馈！open your body open your mouth open your heart open your mind!开场的互动(wow 多么美好的一天啊，充满了爱，勇气、热情、效益)确认说yes，wow, 回应

问题互动

开关打开，灯亮开 passion、one two three ok 跟着朗读正面语言和学习方法

my past doesn’t equal my future.改变等于成长、没有改变就没有成长、我喜欢立刻马上就改变！

讲到演讲材料：价值一万，就是一万，举手，看着身边的人，女的对男的说：你是富翁，男的对女的说：你是富婆！（2）分享环节

星期天下午

（1）销售的重要性（2）销售的话术

（3）演讲比赛（自我介绍和英语方法和销售）

**第五篇：公众演讲视频**

篇一：公众演讲的重要意义及范文 公众演讲的重要意义

演讲的重要意义

古今中外的各界人士都是演讲的高手。他们当中不乏政界领袖人物、企业领袖等各界名人。中国近代女革命家秋瑾参加对演讲的评论是：“要想改变人的思想和观念，非演讲不可”。而在中国古文化中《周易?系辞上》这本书中是这样描述演讲的重要性“鼓天下之动者，存乎辞”。也就是说要推动社会进步和国家前进的力量都需要依靠演讲的力量。这些不外乎说明了演讲的重要意义。当然，中国历史的长河中像诸葛亮舌战群雄、苏秦、张仪等等都是演讲与沟通和说服的高手。他们公众演讲表达思想观念的力量一直影响着今天人们的生活和工作。当然，国外的演讲领域和国内的演讲，都随着经济的发展得到了充分的肯定。虽然我国的教育体制中还没有开设演说口才这门专业课程，但在演讲方面的教育和发展，很多部门和单位都在开展这方面的培养。例如单位的领导竞聘、相关的演讲比赛等等，都无形中在让更多的人意识到演讲的重要性和学习演说的积极性。

李开复曾经说过，有思想而不表达的人就等同于没有思想。

尼克松曾经说，如果重进大学，会首先学好演讲和说服这两门课。

对于演讲和公众演讲，各界人士的说法基本上是统一的。不一样的地方在于大家是通过不同角度来看待同样的一个问题。当然，即使是角度不同，他们带给人们的影响都是一样可以积极的看待这种技能。

公众演讲的实际用途

公众演讲的用途很多，在现代商业社会里，常常有召开会议主持发言、媒体采访发表演讲、公司员工培训会、婚庆寿宴主持司仪、领导竞聘演讲、产品发布会、企业宣讲会等等，公众演讲都作为一项重要的环节体现着现实意义上的价值。现在很多企业都采用产品说明会的方式来增加直接对准客户的演讲式销售。公众演讲被越来越多的人用于商业活动中。

公众演讲能力的培养

公众演讲的能力培养，是现代人都比较关注的话题。社会上也出现了一些商业的演讲训练机构，国家教育体制中也开始有了从小孩子就开始学习的说话训练。公众演讲作为人的一项技能，培养的方式虽然很多，不外乎就是三种。

第一、通过家庭、学校的影响，奠定了一个人从小的时候的性格和表达能力；

第二、通过更多主动性的参与校园活动和社会活动来锻炼自己的公众演讲能力；

第三，就是通过一些社会上的商业演讲训练机构来提升公众演讲的能力和水平。这些方法，都在相互补充的发挥着作用。假如对小孩子，我们不妨多让他们读书、看图说话、多与小朋友交流、多参与活动就相对的可以在演讲口才方面获得进步；如果已经成人加入工作，可以适当参加社会上的商业演讲训练来提升自己的公众演说能力。

公众演讲能力提升的具体方法

公众演讲能力提升的方法特别多，不过总结之后无外乎大家都从书上看到的一些资讯。公众演讲能力的提升其实只需要从以下几个步骤出发，就可以得到提升。

1、模仿或复制找到一个可以成为自己榜样的人，从他的演讲中汲取灵感模仿或复制他的演说，这样可以让进步的速度更快一些。当然，创新是一个不变的过程，最后要根据自己的特点来发展适合自己风格的演说方式。

2、乐于分享经常阅读一些好的书籍、故事或是聆听一些人的演讲，把心得和快乐经常分享给身边的人，这样既可以分享又可以锻炼自己的表达能力。当然，这更是一种无形的演练，从数量到质量的演变中，公众演讲能力自然会有很大的进步。

3、学会总结对于一个公众演说的人来说，总结能力是至关重要的。我们学会了精练总结一些生活中的人、事、物以后，可以写成日子，也可以发表给一些杂志社，更可以口头表达给一些对这个话题感兴趣的朋友。

4、主动和参与为了更好的在公众演讲方面得到锻炼，也可以主动接触一些社会活动上参与讨论和发言。这样的机会在一般的城市里还是很多的。例如培训会、演讲会、各类沙龙活动等等，经常和朋友或陌生人交流沟通，自然会培养自己良好的社交能力，公众演讲能力也会随之进步。

5、学习通过演讲培训机构或者视频书籍提升自己的演讲能力，但真正能够掌握公众演讲这项技能的话还需要不断的实战训练和学习，聚才口才训练机构《魅力演讲纵横天下》可以帮助大家更快的提升公众演讲能力。

幽默演讲稿范文

各位老师，同学们：

大家好！我演讲的题目是《励志成功，始于信念》。我先给大家讲个故事。

在非洲的一片茂密丛林中，走着四个皮包骨头的男子，他们扛着一只沉重的箱子，在密林里踉踉跄跄地向前走。他们跟随队长进入丛林探险，课时，队长却在任务即将完成时患疾病二不幸长眠于丛林中了。

临终前队长把亲手制作的箱子托付给他们，并十分诚恳地说：“如果你们能把这个箱子送到我的朋友手里，你们将得到比金子还宝贵的东西。”

于是，打开箱子一看，竟是一堆无用的木头！就这么个故事，看起来队长给了他们一箱无用的木头，其实，他却给了他们行动的目的，使他们获得了比金子还贵重的东西——生命。这个故事启示着我们学习、做任何事情必须要有明确的目的和奋斗目标。

聋哑人跳起了美丽的千手观音，盲人登上了珠穆朗玛峰，双腿下肢被截去而重新驾驶飞机返回蓝天??许多正常人都难以做到的事情，这些残疾人却把它们变成了现实，这不能不让人感到惊讶，也更被它们坚韧的毅力、永不放弃的精神所感动，他们成功的主要原因就是有着必胜的信念，朝着目标，永不放弃。

“凡事预则立，不预则废”，确定了奋斗目标，如何才能坚持不懈，如何才能永不放弃，那就必须要有行动的计划、成功的信念，这是你行动的向导，是你挖掘和运用体内潜能的催化剂。

如果你认为自己十分突出，你就真的会很优秀；如果你想象渺小，你就会落后于人；如果你想象勇敢，你就会真的无所惧怕；如果你想象辉煌，你就会变得很伟大。

因为当你行动之前进行头脑热身，构想要做之事的每一个细节，梳理心路，然后把他们深深铭记在脑海中，当你行动的时候，你就会得心应手，应付自如。

同学们，励志要有明确的目标，目标的实现要有成功的信念，从现在开始，让他们在你的想象中成为现实——去感受它们、经历它们、相信它们。相信，不久的将来你就会看到它们最终变成现实。

我的演讲完毕，谢谢大家！篇二：公众演讲技巧 第一讲 演说准备（上）

演说概述

（一）演说的必要性

随着科技的发展，社会的进步，信息技术能力的提高，现在社会的沟通距离正在逐步缩小，舌头在延长，公众演说蔚然成风，于是让人们产生这样一种观点：“是人才的不见得有口才，但有口才的一定是人才”。发生在成功人士身上的奇迹，一半是由口才创造的，舌头就是一把利剑，演说比打仗更具威力。一个人可以面对多少人就代表这个人会有多大成就，美好成功幸福的人生，从良好的沟通能力开始。公众演说是进行一对多宣传的重要手段，而口才在这个过程中扮演了极为重要的角色。那么，如何让自己成为公众演说的高手，如何使自己能轻松驾驭演说技巧，如何训练和提高自己的口才，这正是本课程所要解决的问题。

（二）演说前的准备 1.良好的精神状态

公众演说与口才一般简称为演说。而“演说”、“演讲”、“讲演”表达的是同一个意思，只是表达习惯上的不同而已，只要开口讲话就可以看作演说，因此演说活动存在于生活的方方面面，每时每刻都需要运用大量的演说技巧来说服别人。在所有这些工作之前，首先需要一个良好的精神状态。

俗语常说，天有三宝：日、月、星，人有三宝：精、气、神，精神状态的好坏，对人的所有行为都会产生相当大的影响。当人们相互问好的时候，给对方大声的问好要比轻声问好取得的效果更好，这样更容易让彼此精神振奋，似乎成功的信息就写在脸上，这些信息都能随着语言和表情体现出来，更能激励人们的行为朝着成功迈进，这大概就是“相由心生”的道理。懂得了这样的道理，就能以百倍的信心开始演说与口才的训练，也才能取得更快、更好的结果。

2.心理上的充分准备

有了良好的精神状态之后，就需要开始演说前的准备，包括生理、心理、记忆战术方面的准备。

◆心理暗示活动的意义

心理上的充分准备，需要通过一定的心理暗示活动，例如，可以自己对自己大声地说“一个能够站在众人面前从容不迫、侃侃而谈的人，必将前途无量”，或者说“驾驭演说让生命远航”等等，通过这些暗示性比较强的话，可以让自我心情澎湃，产生更强的演说欲望，也就会在脑海里根植一个表达意识的意念，把这些理念进一步地输入脑海，就会让自我从现在开始非常注重口才。

心理暗示是人对自我的潜意识的定位，心情舒畅就能阳光灿烂，就更容易达成追求的目标，语言是生产力。所谓“干得好还要说得好”就是这个道理。如果说“只说不干的人是嘴把式”，“只干不说的人是傻把式”，那么“既会干又会说的人才叫真把式”。例如，有一则报道问最值钱的是什么？回答是人才。怎样才算是人才？回答是口才。也就是说是人才不见得有口才，但是有口才的一定是人才，当然，这里说的口才是表示有真知灼见，而不是胡吹乱侃。◆心理暗示活动的学习态度确认

毛泽东主席曾论述过“战略上藐视敌人，战术上重视敌人”的问题。演说是每个人必须面对的重要交流手段，但演说并不难，通过训练一定能取得进步，这需要信心和自我激励。为了使自己产生非常强烈的心理暗示，需要对自己的学习态度进行确认，这可以通过自我言说来产生。例如，可以将下面的语句默默地说给自己听： ① 豁出去了，反正死不了！

② 只有完美的练习，才能有完美的结果。

③ 今天放下面子，明天才能更有面子！④ 开口，开口，再开口！⑤ 实践，实践，再实践。练！练！练！◆心理暗示活动的学习宣誓

心理暗示之后，还可以通过更进一步的强调来强化这些暗示，不断地说的过程更可以锻炼唇齿的配合，所谓“一样的话百样的说，才会有不同的结果”，通过不断地唠叨，自己的训练欲望就会高涨，学习也就更容易取得成功。心理暗示活动的学习宣誓可以有以下几种： ① 我非常珍惜这次学习机会。② 我会按要求完成所有规定课程。

③ 我相信通过这次学习，我的演说能力一定会大大提高！④ 我会牢记中国公民“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的道德规范，做一个堂堂正正的中国人！

演说流程结构图

（一）哈佛大学的人的能力需求图 哈佛大学有一个著名的表格，这个表格分上中下三层，分别代表人生在世应具备的三种能力：第一种能力是宏观管理能力，第二种能力是人际关系能力，第三种能力是实际操作能力，而这三种能力随着岗位的不同要求也有所不同，但无论处在哪个阶层，人际关系的比例都是一致的，也就是说在生活当中凡是有着良好人际关系的人都有着良好的沟通能力和表达能力，这说明口才训练对人生的重大意义。详见图1-1： 图1-1人的能力需求图（哈佛大学）

（二）演说流程结构图

为了对演说流程有全面的了解，可以借助于下面的一个结构图来诠释。在这个图中，每一个环节的亮相都是机会，所以要求每一次亮相要有头有尾，“完美，完美，完整才美”，只有有头有尾，才能完美。详见图1-2：

图1-2演说流程结构图

【图解】

从这个结构图上可以看到，演说并不难，每一次亮相都是机会，把握住这样的机会，就需要有一个精彩的开场白，即使对着集团员工讲话，或者是夫妻之间一对一的沟通，都要有一个好的开场白，然后谈一、二、三„„，依次地谈问题，最后通过重申与回顾，拿出一个耐人寻味的结束语来就可以结束演说。并且，在讲话过程中需要有文学色彩、幽默风趣贯穿始终，这要靠平常的积累。同样，获得良好的表达能力也不难，首先要敢于去做，战略上要先有一个宏观的把握。

演说时的自我介绍

脑袋决定口袋，人脉决定钱脉，人脉要靠沟通才能得到，而沟通的首要任务就是自我介绍。阿姆斯特朗在登月的时候说“我此时的一小步是人类的一大步”，这就是自我介绍。自我介绍非常重要，每个人都需要做自我宣传和自我推销，要很好地推销自己，要不厌其烦地一遍又一遍地介绍自己，才会让别人留下深刻印象。

【案例】

报纸有《人民日报》、《光明日报》、《深圳晚报》、《北京日报》等等，它们总是在最显眼的位臵标明自己的身份。广播电视等也非常重视自报家门。有人自我介绍时说：“我姓王，叫王庆功，庆功是庆祝成功的意思。我在某集团做销售副总，我希望通过本次活动接触更多的朋友，请记住我，王庆功谢谢大家。”这就是比较成功的自我介绍。

有人这样自我介绍“大家好，我是张丛香，张是弓长张，丛是花丛的丛，香是香味的香。我是来自中关村某科技公司的一名销售人员”等等。

点评：

类似上述的自我简介在现实生活中比比皆是，但有的人在介绍的过程中会紧张，有的人语言组织没有章法。

因此，自我介绍时语言组织要有章法，这就需要运用以下方法来进行。

（一）五要素法

一般来说，好的自我介绍应该是五要素介绍法。这五要素包括： ◆姓什么？ ◆叫什么？ ◆什么字？ ◆何意义？ ◆祝福语！

中国是历史悠久的礼仪大国，有一句话叫做“礼多人不怪”，所以在自我介绍的时候永远不应忽略任何一个人的存在，永远的是全盘托举，不冷落任何一个人是至关重要的。【案例】

某人介绍自己时说：“我叫李真顺，木子李，真假的真，顺利的顺，整合这三个字，应该推出这样的意思：借一个谐音，理所当然地，真真正正地，顺顺利利地。好了，李真顺再次祝福各位朋友，身体健康，走向成功。”

点评：

这样的介绍就包含了上面的五要素，能给人非常好的第一印象。

（二）与工作关联法

自我介绍的第二种方法是工作关联法。工作关联强调让别人记住自己，与更多的人产生有益的联系，从而达到携手同行共创成功的目的，工作关联法介绍的内容包括： ◆姓名 ◆单位 ◆特长

◆与大家的关系 干一行，爱一行，在其位谋其政，属于哪个单位的，有哪些业务，可以将这些都介绍给别人，这就更容易促使自己业绩得到提升。

【案例1】

“各位好，我叫李真顺，来自中国演说联盟，我的特长是公众演说，就是主题演说和口才培训，希望我们以后合作，或者当您有口才方面的需要的时候，与我联系，我将给您提供服务。好，谢谢各位。”通过这样的自我介绍，人们就很容易了解这个人的单位、业务等等相关内容。

点评：

每个人都有自己的名字，自己名字所包含的意义也千变万化，在向别人介绍自己时，对于自己名字的介绍需要一定的技巧，因为，你赋予这个名字什么样的意义，则别人就会赋予这个名字同样的意义。

【案例2】

某人叫王土旦，他在很多人面前自我介绍“我叫王土旦”，大家一定会哈哈大笑，觉得这个名字土气不合潮流。但如果等大家笑过以后，他继续说“我叫王土旦，王，君王的王，土，土地的土，旦，元旦的旦。就是地平线上一轮红日，土和旦组合起来叫坦。我祝愿在座的各位朋友，在通向胜利彼岸的旅途中能够走得顺当一点，走的平坦一点。谢谢你们，请记住我，我叫王土旦。”

点评：

通过这样的介绍以后，大家就会觉得他的名字很神圣。

【案例3】

某编辑叫杨东苟，个头很矮，虽然他自我介绍的时候会说：“您好，我是东苟”等等。但别人与他接触时，觉得他办事非常认真，一丝不苟，给别人非常勤奋求实的印象，这种内在美让别人对他非常尊敬，让人觉得工作是美丽的，敬业是美丽的，认真是美丽的。他的名字也就横看成岭侧成峰，给人一种非常亲切、非常可爱的感觉。

点评：

锻炼口才的最大依据是自我定位和思维引导。

通过恰当的语言引导思维，可以将积极进步的态度引导到对自己的评价上。假如某人直接说：“各位好，我叫王土旦”，这就成了自我的否定。但名字也是完全在于自己经营的，需要语言引导思维，需要表情引导思维，把自己看得神圣，别人就会觉得神圣。因此人在社会上全靠自我的经营，以实力演绎尊严，例如俗语所言“行家一出手，就知有没有”，锻炼和提高自己表达的功夫，也就是自我经营的过程。在介绍自我的时候，将名字整合成一段非常有意义的话，对整个演说的效果至关重要。

演说准备种种

（一）克服紧张训练

在自我介绍的时候，有些人会紧张，这就要求要克服自我恐惧，如果一个人不能克服自我恐惧，不能克服当众讲话的恐惧，是阻碍自己发展的。即使自己的表达不错，也需要更好地去表达。恐惧紧张能够通过训练克服，这种训练也是一种积极的心理暗示过程。

【案例】

中国人民解放军301医院曾经给20位感冒病人进行同样的治疗，分成两组：第一组10个人，第二组10个人。对第一组的人说使用的是德国进口的新药，第二天就可以恢复健康，不影响上班。对第二组的人则说没有什么新药。结果第一组的10个人第二天都去上班了，而第二组的人过一个星期了还在流鼻涕。这个实验说明，积极的心理暗示对人的作用非常大。

点评：

身心健康才是真正的健康。因此，演说者要提高自己的演说技巧，不单单是锻炼身体生理没有疾病，没有缺陷，而是要从心理上确确实实感觉自己是最棒的，把“我最棒”这样一个观点植入心田，从内心的深处给自己一个强有力的支持。

心理紧张的原因及解决办法可以用表1-1来表示：用，可以经常地坚持使用，一段时间后，紧张心理就能得到有效地缓解。1.无语练胆

无语练胆是指不善表达、非常紧张时，可能脑子一片空白，这时敢于往众人面前站，而且平静下来，要锻炼气定神闲地站在这儿，这是成功者的前提。2.随意练口

当站在众人面前不紧张时，就可以随意练口，讲什么不重要，重要的是敢于讲，讲的过程中要让一切都大大方方，话语组织要有头有尾，而且还可以很幽默或者很狡猾。3.命题表达

命题表达要求要非常自信，在关键时候总结几句话来表达意思，不要让别人猜心事，要命题表达，围绕一个主题表达，这是克服紧张的一个训练次序。

做优秀的自己，自己跟自己比，每天进步一点点，不要太在意别人的看法，其实成功在每个人的心里，而不是在别人的口里，但遗憾的是生活当中很多人经常活在别人的评价系统里面，这样就很容易紧张。

太在意别人的看法会导致紧张，怕出错求完美会导致自己紧张，准备不够充分的时候就要充分准备，不要放过任何一次表现的机会，哪怕第一次上台以后紧张的尿裤子了都没有关系，要有一个很好的感觉，有积极的心理暗示，有一次次的锻炼，才能有好的口才。

（二）对公众演说的准备

做所有的事情，首先是要思路对头才可行，所以，俗话说“思路对了头，一步一层楼；思路不对头，步步栽跟头。”如果是一个大型的演说，一个重要的场合的讲话，则构建演说篇三：陈安之演讲视频观后感 每个人都能成功

李嘉诚先生的成功秘诀是：有90%的时间想失败后怎么办。

一个人失败的原因只有一个：就是学习不够，一个人要终身学习才会成功。我们在失败后不断的学习，最终一定会取得成功，会得到自己想要的。所以我们每天都不能懈怠，我们要时刻记着要努力学习，通过各种媒介学习。成功也是一门学问。它包括六种学问： 1.领导力----最成功的人是靠别人，靠团队，而不是靠自己。领导者要具备 吸引人才的能力，有亲和力，口才要好。成安之先生是一位演讲大师的同时也是一名成功的企业家，他的成功虽然与自己密不可分，但是没有他背后的团队，没有众多员工心甘情愿为他工作，他绝对不会取得现在这样的成功。

2.说服力。说服力的关键是做好充分的准备。要具备说服力要有很多要求。

第一，要做好充分的准备，包括要有精神状态的准备，深呼吸，不要吃太多的东西，可以多做做有氧运动。其次情绪储备要达到巅峰，调整状态的办法就是要坚定地信念，只要具备了信念并努力学习就一定会成功；动作创造情绪，学会往正面中思考，发生任何事我们会得到什么，我能从中学到什么，并且想想现在自己该干嘛。

3.行销力。我们要与自己的客户建立互相的信任才能最终达到行销的目的，才能卖出自己的东西，并更好地让别人认可自己。成功的企业除了掌握财务、科技、全球化等能力外，更重要的是行销力，要比竞争者更懂得自己的核心顾客，让他们在选择产品、服务或资讯时，把你当成喜欢的、可信赖的品牌。

4.公众演说。公众演说对一名成功者来说是非常必要的。其实在中国古代

公众演说就非常关键，像诸葛亮舌战群雄、苏秦、张仪等等都是演说与沟通和说服的高手。他们的公众演说表达思想观念的力量一直影响着今天人们的生活和工作。当然，国外的演说领域和国内的演说，都随着经济的发展得到了充分的肯定。

5.管理能力。管理者的管理能力从根本上说就是提高组织效率的能力，是

管理者能够准确的把握，并且提升组织效率的关键。这是每个管理者应当具备的基本能力之一。作为管理者必须增强与时俱进的学习意识，把学习摆在重要地位，使自己的管理能力逐渐得到提升。学习室提高管理者的知识水平、理论素养的途径。随着管理能力的不断提升，企业的发展也会越来越好。

6.行动力。是指策划战略意图，具备超强的自制力，同时能够去突破自己，实现自己想做而不敢去做的，或者是自己认为自己能力不足的事，制定计划就下定决心一定要去实现。对个人而言，他就是自制力；对个人团队而言，就是领导力。再好的策划而没有行动力也是徒然的，只有在好的创意，策划和行动力的共同作用下才会取得成功。其实每个人都会成功，并且都能成功，我们只要做好了充分的准备就一定能成功。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！