# 精选公众演讲稿范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-05

*公众演讲，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，小编这里汇总了精彩的公众演讲稿，希望能给想要磨练好自己公众演讲能力的一些帮助，欢迎阅读。>精选公众演讲稿范文（一）　　1、学习　　通过演讲培训机构或者视频书籍提升自己...*

公众演讲，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，小编这里汇总了精彩的公众演讲稿，希望能给想要磨练好自己公众演讲能力的一些帮助，欢迎阅读。

>精选公众演讲稿范文（一）

　　1、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，张海翔口才训练机构可以帮助大家更快的提升公众演讲能力。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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。

　　5、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。

>精选公众演讲稿范文（二）

　　在公众演讲时，以稿子的运用来分，可以分为有稿演讲、半脱稿演讲、脱稿演讲，其中脱稿演讲又分为有准备脱稿和无准备脱稿(也就是即兴演讲)。除了念一些技术性的术语或流程性的通知条款，或者在特定的庄严的场合需要稿子外，其他情况不要用稿子讲，即使要用稿子，也做到半脱稿演讲。区别在于有稿演讲时，有没有做到目光与听众的交流，还是在埋着脑袋念，结果下面的听众都睡着了„„

　　当然，为了防止听众打瞌睡，还是脱稿演讲，在台上挥洒自如，能够与听众互动、交流，讲完之后自然能得到听众的认同、佩服。

　　其实，要实现脱稿演讲，是一件很容易的事情，只要掌握了正确的方法，脱稿演讲会像呼吸一样自如。

　　首先,得改变一个观念——没必要写演讲稿时，绝对不写稿子! 因为喜欢写稿子再演讲的人，都有一个共同的心态：追求完美。

　　等把稿子写好了，背下来讲的时候，只要忘记其中一句，就会卡在台上，接不上下一句，因为稿子已经把思维限定在固定的框框中„„其实这方法是错误的!所以不到万不得已或特殊情况，不要写演讲稿!

　　除非要参加公开竞聘、演讲比赛、朗诵比赛，可以写。像公司晨会、月总结会、开幕致词、庆典贺词、年会发言、招商会发言、聚会发言、迎宾宴欢迎词„„都没有必要写稿子!把每句话都写下来。

　　下面分两种情况讨论，如何脱稿演讲? 第一种情况：有准备脱稿演讲

　　如果非要写稿子的情况下，把稿子写好了，比如竞聘稿、演讲比赛稿、朗诵比赛稿，需要脱稿演讲，那么就需要记忆稿子，精练讲稿。

　　记忆稿子是把稿子熟悉之后背下来;精练讲稿是在记忆稿子之后，如何把稿子讲好，哪里需要停顿，哪里需要重音、拖音、高音，哪里需要做手势、表情„„精练讲稿需要针对具体的稿子经过老师指导，如何设计一篇稿子的抑扬顿挫、声情并茂，如何讲好一篇演讲稿，飞扬口才有专门的竞聘稿、演讲稿指导服务。

　　在这里，介绍一下记忆稿子的方法：很多人老是抱怨自己记性差，记忆力不好，容易忘词，其实是不懂得正确的记忆方法。错误的记忆方法当然是死记硬背，耗时费力效果还不好，容易忘。

　　正确的方法有很多，这里介绍一种“连环紧扣法”：

　　第一步，把已经定稿的演讲稿按照层次结构划分成清晰的段落;

　　第二步，熟读演讲稿21遍，在阅读时不要去刻意记稿子，只要达到熟练的地步就可以，不过别偷懒，一定要达到21遍。为什么是21遍呢?

　　因为“72190法则”告诉我们，一件事情重复7次就会对它产生认识记住它，重复21次就会养成习惯，重复90次就会固化它;

　　第三步，背第一段，记得后把稿子放到一边面对镜子讲出来，千万不要手拿稿子，这样会产生依赖感;

　　第四步，单背第二段，不要去管第一段。记得后面对镜子先讲第二段，再把第一段和第二段连起来讲。

　　第五步，单背第三段，不要去管第一段和第二段。记得后面对镜子先讲第三段，再把第二段和第三段连起来讲，最后把第一、二、三段连起来讲;

　　第六步，如果还有第四段、第五段等等，依此类推，轮到背第几段，就先背第几段，

　　然后对着镜子讲一遍，再以倒推的形式连环起来背。比如讲第四段，那么面对镜子讲时应该是4—34—234—1234;讲第五段，那么面对镜子时应该是5—45—345—2345—12345;以此类推„„

　　第七步，上面的步骤千万不要打乱，这样会把大脑里建立起来的记忆环打乱，一步一步的按照标准来背，会很好的记住整篇稿子。到最后一段背完、按照倒推连环讲完后，再将整篇稿子连讲7遍。

　　第八步，在正式参加演讲前，每天早上、中午、晚上各面对镜子讲一遍。没事的时候可以抽背中间的某一段，以增加娱乐性，也可以固化记忆。

　　在这里要强调一点，不管通过什么方法记住了稿子，都不要追求完美，追求完美等于追求完蛋!正式演讲时不管中间讲到哪一段中途忘记了，都将错就错把本段收一下尾，马上跳到下一段(通过连环记忆，下一段你肯定记得)，而忘掉的部分即使后来想起来，也不要再提!

　　听众看不出来的!听众也不知道你哪个地方掉了哪一句!放松的讲就是了!

　　第二种情况：无准备脱稿演讲

　　无准备脱稿演讲，通常就是俗称的即兴演讲，这是大部分人都不具备的一种即兴演讲能力。不过一旦掌握即兴演讲的方法技巧以后，要即兴脱口而出、张口就来，也非常简单，就像呼吸一般自如，走路一般简单。

　　如果在没有准备的情况下，不能脱稿演讲，表现出忘词卡壳、不能开口、手足无措、语无伦次等状态，其实都是紧张的表现。

　　如果您想解决这个问题，学习无准备脱稿演讲的即兴能力，可以了解飞扬口才职场口才突破班，该课程专门解决的就是无准备脱稿演讲，即即兴演讲时忘词卡壳紧张的问题。

>精选公众演讲稿范文（三）

　　公众演讲的基础知识

　　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。

>精选公众演讲稿范文（四）

　　1.Confidence 自信

　　要对你自己和你的主题有信心。如果你要做一个更好的公众演讲者你必须保持清醒的头脑。许多演讲者因没准备好而失去信心。还有些人因为高中有受到过欺负的经历而信心不足。他们害怕被评价——甚至被取笑——就像他们在高中时演讲的不好经历，满头大汗甚至尿裤子了。是的，我们已经成熟了。利用所有方法工具，确信你自己就是公众演讲的牛人，从而建立自信。然后继续看下一条……

　　小提示：在你登台演讲之前，听听”Eye of the Tiger”这首歌，将会使你激情澎湃，信心大增。

　　2.Know What’s Up 弄清主题

　　你需要彻底弄清你的主题。绝不能因每句都出现 “嗯”、“啊”之类的语气词而毁掉你的整个演讲。研究你在行的课题论点——至少不要像个结结巴巴的白痴。你被选出来做这个演讲可能是因为你对这个主题深有了解，那这就有了成功的一半。马上去学习了解这个主题的方方面面。如果你自己都讲不通，那你的演讲将会是垃圾，而且你的听众将会向你扔烂西红柿。嗯，如果他们想要，他们会那样做的。我们会的。

　　小提示:准备一些小卡片。

　　3.Practice 提前排练

　　研究了解你的题目是一方面，但是实际上，把信息传达出来是另外一个完全不同的事情。当所有灯光关掉，聚光灯对准你时，突然要演讲了，无论你对你的主题有多了解，此时总会令你有些怯步。这里，提前排练是必须的。，通过在镜子前对你个人的葛底斯堡演说词几个小时的排练，你将会找到你的节奏，目视的方向以及你的语调。当你登上了讲台时，那就像是骑上自行车，轻松自如。除非你不会骑自行车。

　　小提示：将你的排练录下来，反复地查看并调整改进，直到你自己完全满意。

　　4.Dress Properly 衣着得体

　　这有两种。当然，你想要在这个特殊的场合着装得体——可穿一套西服或只是一套你从K市场(美国一家大众化廉价超级市场)淘来的便装。不管着装要求，你先要确保它是否有你需要的舒适性。如果服装太束缚，太紧，太僵硬，诸如此类，那这将会分散你的注意力，使你从演讲中分心。如果要求穿西服，那就穿一套你能运动自如的西服，千万不能感觉发痒不舒服。我们憎恨瘙痒。

　　小提示：Free ballin’ 已经推进了历史长河中许多伟大的演说。你是在这里听说到的。

　　5.Loosen Up 放松

　　突然上讲台的焦虑和拘谨将会转化为紧张的声音，使人显得精神极度紧张或不安。在开始之前一定要做演讲练习。你知道“舌尖，牙齿，嘴唇”等在不停的重复运动。那可以放松你的喉咙和舌头。然后再做些伸展运动来放松你的肌肉。尤其是你的后背，肩膀和腿需要放松。等到你登上讲台，你将会很放松，就像那些住在当地百事达停车场的大众厢式货车里的帅哥们一样自在。

　　小提示：上台之前喝两杯伏特加将会很管用。

　　6.Make Connections 与观众交流

　　严谨地传送你的思想是在完成你的工作，这毫无疑问，但是这样的人和公众演讲的人的区别在于人与人的接触。你需要与一些听众进行交流沟通，保持一定的人际关系。这些人将会是你的支持者，你可以号召他们，或将会是坐在前排的那些你可以直接对话的人。你在演讲过程中，也许会向他们提问，这也将是一个很好的沟通方法，可以使你走下讲台，来到听众中，设身处地为他们思考。同时也可以使你释放压力。如果你没有考虑到给观众提问，那尽可能地进行眼神交流。因为即使你是一个人在讲台上，但你仍然是大家中的一员，对吗?

　　7.Be Robin Williams 学习罗宾·威廉斯(知名喜剧演员)

　　你可能天生不是很有趣。事实上，你可能是反面的搞笑，你向其它滑稽有趣的人吸取幽默。你能想象。我们不是说你一夜之间可以成为乔治·卡林， (可以是他的幽默，但不是他的身份地位)，我们完全坚持你准备一两个笑话来使你的演讲变得适当有趣——如果你的演讲不是讲如何应对世界饥饿等话题的话。找一位有幽默感的朋友看看你的演讲稿，希望他能建议你一些你可以用得到的精彩笑话。或者至少google一些你可以用于你的演讲的有趣的元素。

　　小提示：你讲笑话时，自己不要发笑。是聪明人就这样做。

>精选公众演讲稿范文（五）

　　公众演讲八大经典技巧

　　1这事儿跟我有什么关系?

　　这是与人交流前要解决的第一个问题。就好比你要给人敬茶，也先要给人一个杯子不是吗?如果直接开门见山未免会有些“烫手”。所以进入主题前，你必须要与听者建立连接，解决这样一个问题，“你讲的东西跟我有什么关系?”

　　那“杯子”的选择就要从你的主题入手。不要一上来就扔砖头，像专家范一样抛出一大堆术语。对不起，砖头太硬，观众接不住。想建立连接一定要接地气，选那些观众经历过的，或者手头上有的东西。

　　聊动物保护，额先说说媳妇要求买貂的事。说纺织业水污染，来咱聊聊大家身上的衣服需要几吨水。讨论空气污染，咦，陈光标上新闻是怎么回事。一段话题的切入点，可以是生活的里的一个笑话，或是身边的大数据，亦或是电视里的某条新闻。你不需要一上来就很高大上，而是先让大家觉得你讲的东西，与他们柴米油盐的生活是息息相关的。当然此时ppt里有一张贴合有趣的图片就是再好不过了。

　　2找个对比来夸自己

　　其实夸自己这事儿换一个说法，就是如何让听者相信你说的话。比如你见到你的女神说：“你今天好漂亮啊!”如果到这里就结束的话，那多半是寒暄，女神也觉得又来一屌丝搭讪。而你要是加上“嗯，今天衣服的颜色很阳光，显得气色就不错。(有具体论据)”，再来一句“比小张会打理/比昨天就好很多。(有对比)”那么“你今天很漂亮”这句话的可信度就很高了。但演讲中夸自己思路其实是可以从后往前来。

　　首先你的演讲需要找一个“大反派”，来解决对比的问题。就好比乔布斯每一次演讲都会把IBM描述成一个大\*者的形象，而衬托出苹果是个有朝气英勇的斗士。

　　很多时候夸自己都不知道从哪入口，毕竟找公众心理触动点这事儿挺难。倒不如先说一说你的对立面是什么样的，听者自然会把反面角色之外的优点都算在你的头上。也会增加你的所谓历史使命感。好莱坞大片基本都是这个套路，演讲时需要这种情绪上代入感很强的东西的。

　　然后再具体讲讲你们与反派不同的原因，列举一下论据。最后再来一句“这就是我们。”那么你们所讲东西的可信度就大大提高了。

　　3别着急给答案。

　　听者是很容易“自动待机”的，所以好的演讲一定是有互动的。当然不是像流行音乐会那样“后面的观众，让我听到你们的掌声!”虽然这也是一种互动。

　　适合演讲中的互动就是把控好节奏，给听众留下思考问题的时间，好演讲打动人的时刻往往就是那些恰到好处的空白。所以可以先想想自己要讲的内容里哪些是可以转化成问题，把他留给听众吧。再用坚信的眼神看着大家，重复一下问题(或者在ppt里单独写上)，给演讲一个短暂的暂停。不要着急一上来就给出答案。

　　4整理出短标题

　　最有效的标题往往是干练鲜明，也能说清这段是讲给谁听的。它不是每一页ppt的关键词，而是一个段落所要解决的问题。整理出来的短标题作为目录，不光是帮助你查看整个演讲的逻辑是否通顺。同时检查是否遗忘了回答哪个群体的问题。

　　这些标题就像是台阶，你需要给听众定一个合适高度，步子大了蛋也是会疼的。所以好好检查你的演讲思路是否有突然“换台”的地方，能否引导大家一步一步地走到你想要表达的目标。

　　5浓缩的才是精华

　　一般人的想法都是趋于发散的，毕竟吃着碗里惦记锅里的毛病，大家都一样。所以形成讲稿后，一定要看看哪些地方可以精简凝练一下。不要试图给大家喂下整头“烤全羊”，听着也怪噎挺的啊，一定要有所取舍。就算你讲的再好再有趣，听众的注意力最多也就十分钟。

　　所以前期设计就不要弄得太长。免得受时间所迫，变成一个开放式结局。虽然这样给听众留下了想象空间，但对演讲时间的充足把控，也是演讲自信的来源之一。那么如果你讲的内容真的很长的话，到十分钟时可以给个休息。放首歌或是一个视频，讲一个笑话都是很好的休息。

　　6演讲是需要练的

　　好了讲了上面这么多，也许你可以在前期设计出一张好看的“图纸”了。但离大楼建成，还是有一段距离的。设计的再好到了台上紧张忘词，气场也会断掉。照稿念也肯定行不通啊，你不能光给观众看一个“脑瓜顶”，来炫耀自己优越的“发质”。而且有时想抬头看一下观众的反应，一低头看稿“咦!我刚才念到哪段了。”

　　有些做长篇的演讲的人，手里会做些卡片，或用手机做一个列表，把每一章节的关键词列出来。虽然脱稿是的，但不意味着你要去背稿，毕竟你想着下一句的表情让观众看到，也会蛮纠结的。

　　而这里的技巧就是讲的东西一定是你自己的话，你的感悟。自己的嘴说别人的话肯定会忘词的。一个连自己都不信的内容，又怎么能引导别人去相信呢?先让内容是你自己想说的话。之后你需要练的技能其实是如何让“想的”和“说的”对接上。毕竟想什么说什么不是一个生来就有的技能，还是有人见到听众就忘词。

　　那么需要自己找些机会来锻炼自己，脸皮也是要练出来的。这里推荐706青年空间的“给我三分钟”活动，你可以不用在乎自己讲的是什么，来的人也都是新手，大家会给彼此提建议。你只要做到把脑子里想的东西准确传达出来就好。而且这里也有即兴演讲的环节，你可以锻炼自己的反应力。当然还有星辰海的真人图书馆，和信剧团的一人一故事。这些是体验性很强的活动，虽然不都是演讲，但可以锻炼如何抓住信息传达过程中的情绪点。

　　7注意肢体语言

　　当你可以驾驭你的内容，那么也要开始练习驾驭你的肢体。涨知识的节奏....其实就像网络聊天中使用表情一样，肢体语言中也是包含信息的。当然不是像选秀节目“比惨王”上来就一顿痛哭。

　　不需要太复杂的表情。眼神不要飘忽不定，或是死鱼眼，可以有些内容，表现开心或是信任。这个可以找个男女朋友对练。额，你没有，照镜子面壁思过去。

　　使用手势来表达增长或降低或者其他可以具体成动作的关键词。不要像上图一样抱臂演讲，虽然照相时这个pose挺帅。虽然这是一个看脸的社会，但一个帅哥抱着膀子演讲还是会很怪。因为学过心理的都知道这手势是一种防守姿态。之前的所有技巧都是为了能够拉近讲者与听者的距离。所以不要不知道手往哪放，结合场合，摊开双臂以开放的姿态拥抱你的听众吧。

　　8终极技巧形成自己的风格

　　说了这么多技巧，可能有的朋友说你这不是搞传销教人如何骗人吗?

　　按理来说\*也是演讲技能出色的演讲家。在技巧与内容的矛盾中，不由地让我想起一位来鸿芷的老师讲的话。“一个骗子拥有了高超的技巧的确会骗更多的人，但更多的情况是有很多人是善良的，只是他们的打开方式不对，所以人们才不了解他们，甚至觉得他们是骗子。”好的内容与好的形式两者彼此独立又相互依存，但从不矛盾。

　　洗脑很多人反感，可任何教育一种影响都可以算作一种洗脑。我们太过在乎一个个标签，却忘记了事情本身，它的过程，它的结果与目的，而忘了自己的初心。别太去在乎这些技巧是叫“洗脑”，叫“教育”，还是叫“影响”。应该去关注你给听者到底是怎样的一个东西。

　　就像伟亚讲的一句话，只要你讲的真诚，听得人是可以感受的到的。所以终极的技巧就是你的真诚，形成自己的风格，把自己的真诚用对的方式打开。再给听众留下信或者不信的选项，相信听众自己会做出选择的。

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！