

<<这样学演讲>>

图书基本信息

书名：<<这样学演讲>>

13位ISBN编号：9787111386063

10位ISBN编号：711138606X

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：马克

页数：204

字数：171000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<这样学演讲>>

内容概要

本书特献给只想成为普通演讲者的务实演讲求索者！

提供演讲、口才、TTT全套解决方案！

<<这样学演讲>>

作者简介

马克

中华演讲协会演讲训练培训师

TTT与演讲技术实战教练——真实战 + 全案例

刘子熙TTT职业训研究院

高级研究员

实战销售与谈判训练专家

中国100培训、时代光华、*****直播中心金牌培训师

上海交大、浙江大学职业经理人研修班营销讲师

畅销书《虎口夺单：狼性销售的实战秘籍》作者

《演讲与口才》、《市场与销售》、《信息时代》杂志社资深撰稿人兼培训师

马克老师于2008年成为全职演讲人，累计演讲次数超过800场次，有规模最小的对5个人的演讲，有规模最大的对1500人的演讲与培训。

长期的培训经验，让马老师对演讲有着独特而又实战的理解。

马克老师常年为以下企业提供演讲与培训：凤凰自行车、欧派集团、中集集团、三一重机、好孩子集团、沙钢集团、全友家私、中外运等。

马克老师主讲课程：这样学TTT——企业内部培训师培训、魅力演讲训练营、****表达技巧训练营、商务演讲与专业呈现技巧、顾问式销售实战训练、虎口夺单：狼性销售实战训练、实战商务谈判技巧

。

<<这样学演讲>>

书籍目录

前言
第一章 哦！
演讲原来如此
不为你所知的演讲价值
“演讲”离你有多远
成功演讲者的七大素质
演讲的神与形——成功的演讲从模仿开始
成功模仿三阶段
模仿的24字真经
揭开演讲神秘的面纱
演讲的本质——影响听众
影响力的五大来源
第二章 演讲的秘诀就是“演”和“讲”
别开生面地理解“演讲”
演讲真经图
演——“表演”
讲——“讲故事”
如何策划演讲稿——演讲稿的金字塔模型图
演讲的主旋律——金字塔第一层
听众分析（针对不同听众设计针对性的演讲稿）——
金字塔第二层
演讲题目——为演讲取一个炫目的题目——金字塔第三层
总体目标——演讲的灵魂——金字塔第四层
具体目标——对总体目标的有力诠释——金字塔第五层
演讲模块——演讲稿的框架——金字塔第六层
演讲地图MAP——把金字塔装进演讲地图里
让演讲地图绿起来——把演讲地图变成演讲PPT
搜寻资料的能力
PPT制作能力
演讲的开头——IFME法则
演讲开头的四大目的
演讲的结尾
演讲结尾的三个重要目的
第三章 来吧！
和我一起“演”——“表演”
优秀的“表演”是这样炼成的
增强表演的9大能力
朗读诗歌散文，训练自己的情绪
读书的时候要读出声音并做好录音
陪小孩子一起读故事书并向孩子学习
读报纸，与电视跟读
训练自己的声音系统（高低快慢）
有意识地改变嘴形
对着朋友、平面镜或摄像机雕琢自己
喜欢并鼓励自己练成新的表演方式

<<这样学演讲>>

将自己新练成的表演方式及时运用在沟通或演讲中，强化训练

强化训练行动计划表

训练科目表（见表3-1）

周训练计划表（见表3-2）

恐惧QA——上台前你必须干掉的恐惧

上台表演前的心态准备

超级自我感觉良好和良性积极的自我暗示

积极的自我调试：上台前10~30分钟，演讲者应该想什么，做什么

站在演讲台背后的1~5分钟，想什么，做什么

演讲前的软硬件检点表

演讲场所及内部资源的选择和准备

演讲辅助设备的选择与准备

演讲现场硬件准备

主持人的选择和排练

与会发言人员的出场次序以及演讲逻辑安排

如何表演——上台表演的四种形式

PPT多媒体工具表演法

现场道具表演法

语音表演法

动作表演法

训练表演能力的两大方法

训练方法一：动作接力赛

训练方法二：“照镜子”

第四章 来吧！

和我学“讲”——“讲故事”

魅力表达12法

三点式

关键词

排比

长句短句

流行跨界词

抽象具体词汇

比对、类比和比喻

专业词汇

数字

言证

图形表格

提问互动

演讲的最高境界——讲故事

人为什么不容易接受道理而容易接受故事呢

故事的种类

最具杀伤力的三种故事

葵花宝典——故事高手的修炼之道

钩子

背景

情节

<<这样学演讲>>

结论

六脉神剑——让故事飞起来

描述词汇

场景词汇

感知词汇

修饰词汇

对话词汇

简短词汇

训练故事高手的三大方法

方法一：天天讲故事

方法二：讲故事接力

方法三：跟随讲故事

演讲之珍珠：VAFS——****演讲的VAFS架构

附录

附录A这样学TTT：企业内部培训师培训实战训练课纲

附录B“这样学TTT”实战培训讲义

<<这样学演讲>>

章节摘录

最具杀伤力的三种故事 快乐的故事 感动的故事 痛苦的故事 演讲的目的是为了说服人们接受某种观点，产生某种行动，那么听众为什么会打破原有的思维和行为呢？

只有两种原因：第一种是，听众听了你演讲的故事后产生一种快乐的感觉，这种快乐的感觉迫使他采取行动去实现和追求这种快乐的感觉；另外一种是，听众听了你演讲的故事后产生痛苦的感觉，这种痛苦的感觉迫使他采取行动去逃避这种痛苦。

心理学研究表明，痛苦对人们刺激程度是快乐的4倍以上，所以，沟通高手、说服高手、演讲高手总是能够通过痛苦的故事让人们坐立不安，这种坐立不安发展到一定程度之后，人们就会采取行动来逃避这种痛苦。

这个时候，演讲者会拿出快乐的故事来刺激听众的思维和行动。

如果你还不明白我在讲什么，我们来看几个案例，你就会豁然开朗。

案例分析一 我们都知道一个著名的广告语故事片——某凉茶公司在电视屏幕上，放了很多场景，每个场景中的主人翁都愁眉苦脸，痛苦不堪——有吃火锅又麻又辣的场景，有熬夜到口干舌燥的场景，有夏天运动时口渴难耐的场景……然后，镜头一切换，每个人都拿着一瓶王老吉，“嘣”的一下打开王老吉，狂喝一口，喜笑颜开，非常快乐，非常爽，大声地喊着王老吉公司的标准广告语——“怕上火喝王老吉”，引起人们的深度共鸣，这就是典型的先给观众痛苦后给观众快乐的体验。

案例分析二 最低级的丰胸广告是，在电视上疯狂叫卖，用模特丰满的胸部来诱惑观众，高明的广告是这样表达的——镜头中出现“一个毫无自信，生活灰暗，胸部扁平的女人，主人公表情非常痛苦和自卑，像黄脸婆在低声抱怨，为什么情人节只有我一个人过，为什么我的男人不来到我的身边”。

5秒钟之后，导演将镜头一切，出现了某丰胸胶囊，故事中女主人公眼前一亮，好像看到了新生，开始服用该丰胸胶囊。

镜头再一切到7天后，1个月后，3个月后，广告中的女主人公的胸部立刻变得丰满坚挺起来，一切都是那么的阳光，那么的自信。

然后，导演再把镜头一切换，到了某西餐厅里，一个英俊潇洒的男人拿着偌大的一捧玫瑰花款款深情地向她走来，她优雅地起身，就在她起身那一刹那，她那完美得让人喷血的胸部曲线再次暴露在观众的面前。

我相信很多看电视的女性都为这样的蜕变而疯狂，这就是恰到好处地运用故事——先运用痛苦的故事，后运用快乐的故事的表达手法。

现在中国的房价这么高，但还是难以阻止买房人的热情，为什么城市里的男男女女不惜勒紧腰带降低生活品质，甚至不惜动用父母的养老金来买房子，难道一套房子能给他们带去多大快乐吗？

根本不是！

其实，我们心里都明白一套房子并不能给我们带来多大快乐，但是，没有房子带给人们的痛苦却是巨大的——因为没有房子——同事看不起，在公司抬不起头；因为没有房子——女朋友找不到，父母抱不到孙子，父母在朋友面前抬不起头；因为没有房子——孩子的户口无法解决，孩子上不了好学校，下一代毁掉啦；因为没有房子——……正是因为这些痛苦，让人们失去理智，不惜任何代价都要买房子。

保险公司的营销人员是最会讲故事的，他们尤其擅长讲痛苦故事，当他说服你买保险的时候，他们会先给你看一段剪报，对着剪报和你说：“这是某年某月某日某地某人，一家三口，发生了严重的车祸……（此处省略10000字）由于这一家没有买保险，所以，现在这一家人的生活可谓惨不忍睹。

”一些私立医院不顾医德，病人一进医院，医生就和病人说，你某某地方有一些问题，这些问题如果不解决将会引发其他问题，这些问题最终会导致重大问题——例如癌症。

然后。

他开始给你讲他的一个你根本就无从考证的故事，某某人，之前也像你一样，就是因为没有及时治疗或者没有听从医生的建议，现在已经是癌症晚期了。

听得患者毛骨悚然，最后束手就擒，临走时还千恩万谢。

这些吃人不吐骨头的丧德医生，用的就是痛苦的故事这一招。

<<这样学演讲>>

所以，痛苦对人们的刺激程度是非常巨大的，如果你的演讲是带有说服性质的，那你必须要学会讲痛苦的故事，你能影响听众程度的高低，取决于你对痛苦故事的把握程度，把握得越好，你的演讲煽动力就越强大。

另外还有一种故事类型是感动型的，这种故事也能让听众迅速接受演讲者，因为，一个好的感动的故事，能够立刻把人的智商从120降低到80以下，尤其具有杀伤力。

所以，你能大量地发现，电视节目中的嘉宾为了感动评委，总搞一些感动的故事，场内场外哭声一片，最后，这个选手成功晋级。

这就是感动故事的魅力。

朱军主持的成功就是善于讲感动的故事。

所以，一个成功的演讲者必须要善于讲授感动的故事。

感动故事案例分析：我在成都遇到一个特别会讲故事的宋老板，尤其喜欢讲她创业的故事，她讲故事总能真情流露，眼眶湿润，感动全场。

宋老板：“我是一个只有高中学历的从陕北农村出来的人，如果说我今天成功了的话，我靠的就是办公室墙上挂的四个字——天道酬勤”台下员工一片沉默……宋老板喝了一口茶继续说道：“那是年农历初五，一个大雪飘飞的夜晚，我背着一个编织袋，拖着2床被褥，在寒风中上了火车，车上人很多，肩挨着肩，脸对着脸，没有一点空闲位置，我站了22个小时，大概在晚上11点左右，我在成都站下了火车。

我拖着疲惫的身躯站在成都站的出站口，那天成都的雪下得非常大，一会工夫，我全身都落满了雪。我举目无亲，很无助，我在火车站旁边的墙角上，卧成一团，用被子把头盖起来，在被窝里啃馒头，喝着冰一样的水，就睡着了，懵懵懂懂中，我的腿很疼，我睁开眼睛，原来是警察在踢我，催我离开这个地方……我开始找房子，那些天一直在下雪，再加上我能出得起房租的房子本来就很稀缺，所以很难找到，我白天找房子，晚上住在火车站，花了1个多星期的时间，才在郊区找了个50元/月的小平房。

接下来，我就开始找工作，要学历没有学历，要经验没经验，很难找到一份像样的工作，我身上的积蓄快没有了，我每天只能以馒头和包子为主食。

为了糊口，我暂时找了份洗碗的工作，我起早摸黑地做了3个月的时间，我很迷茫，我觉得人的一生不应该一直在洗碗，我听说做销售很能赚钱，我就把省吃俭用省下来的钱。

花大本钱买了一件像样的职业装，去找工作了。

我进入了一家保险公司做销售，为了省去坐公交车的钱，我花了20元买了一辆破自行车。

每天都要骑八九个小时的车去拜访客户……成都市三环以内所有的写字楼我都跑过，我坐电梯到最高层，然后，从最高层一直往下走，我一个房间一个房间地去敲门，向陌生人推销保险。

无论这些人怎么拒绝我，我都记住父母说的四个字——吃苦勤奋。

半年后，我的月收入达到了3000元，大约一年后，我的收入达到了8000元。

这么多年，我能够坚持下来，靠的就是吃苦+勤奋……天道酬勤。

”她讲得非常投入，我不知道，当你在演讲会场听到这样的故事时，你作何感想，你是否对“吃苦+勤奋”有了更深层次的理解呢？

如果答案——是！

那么你就被这个故事深深感动了，这就是感人的故事的魅力。

关于感动的故事，我就不在这里列举案例了，下面我想和大家分享如何把故事讲得惟妙惟肖。

事实上，每个人都有自己的特质，你无法复制我讲故事时的肢体动作和面部表情，但你应该要学会如何从文字层面设计一个好的故事，就像一个好的电影需要一个好的剧本一样。

要成为一个讲故事的高手，你首先必须要学会自己设计故事的剧本。

事实上，要进入北京电影学院，必须要考一个项目，就是讲故事，而讲故事的笔试就是——策划故事，因为，任何一个优秀的演员都必须是一个讲故事的高手，而一个讲故事的高手必须是一个策划故事剧本的高手。

你能写出来，才有可能讲出来，如果你连写都写不出来，就更别说讲出来了。

P143-147

<<这样学演讲>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>