
魔术口才闪电赢——跟相声评书清口学演讲

下一个演讲高手就是你！！！！

丁艺欣——培训脱口秀第一人

闪电般快速，魔术般显效的演讲培训，

与众不同的现场——揭秘相声评书脱口秀从未公开的技巧

让你立于实战，创造业绩，扩大影响力和说服力

(现场内容会根据变化有所增减)

一 场景演练 领导者演讲实战

一对一点评指导，快速全面提升领导者及企业中高层演讲艺术。

二 自我介绍：如何让别人马上记住你。

我是萨达姆，我是本拉登，我是奥巴马，我是梅超风。我是苍井空、我是郭晶晶、我是孙悟空、俺是沙和尚，恶似白骨精；此处有掌声。

在众多的自我介绍中脱颖而出，魔术改变的方法就是……

1 一慢二看三通过

2 测试介绍法

三 不再紧张：“白里透红与众不同”的神奇方法

卡耐基先生说：你想看看完美的演讲是什么样吗？可以教给你一个方法。你走到大街上，看到迎面走来一个人，当你确认你不认识他，他也不认识你的时候，你一拳将他打倒，等他爬起来，你会发现他会给你一段完美的演讲。而且你会发现，你所遇到的每个人都能做到，屡试不爽，不信你就试试。

什么意思呢，就是一个人在忘我的情况之下，会有最完美的表现。

应对演讲紧张有很多老师总结出许多方法，如深呼吸，放慢语速，转变焦点，改变定义等等，但很多都没有作用于潜意识，而潜意识的力量比意识大三万倍，改变就这么简单，从此当众演讲马上不再紧张，魔术改变的方法就是……神奇的神经链调整术 NAC、NLP 三步借力法、灵性成长学卓越指环！

1 改变定义：我的菜地

2 转换焦点：白纸与曼德拉。

站起身说慢慢，迈一小步 10 厘米，停下。感到双手沉重。慢走上台-走的时候想象焦点在双手的重量，正对听众脸或头顶。

3 改变动作：动作创造情绪。可以紧握手筒；脚抓地。

4 NLP 三步借力法、NAC 神经链调整术、魔力指环

(练习) 人要热爱丢脸，欢迎挫折，享受痛苦，追求成功。

小丢脸小提高，大丢脸大提高，不丢脸死翘翘！热爱丢脸！！

小紧张小提高，大紧张大提高，不紧张死翘翘！热爱丢脸！！

(心锚：这么兴奋太棒了！！；啊哈)

四 73855 法则 立刻提升气场说服力

语音语速语调——大小快慢高低——我所遇到的神经病

上区：我的祖国，不能向下我的祖国；传销希特勒演讲多在上区。

中区里的横膈膜到肩是黄金区

态势语大原则：一切做开放式动作，除非特定内容，不做封闭式动作。

如何把 73855 法则运用到你的演讲中，如何立刻提升你的演讲气场和说服力，影响力？
魔术改变的方法就是…

人际沟通中三种要素的影响力：7%文字 词汇；38%音量 音调 语速；55%肢体语言

态势语大原则：一切做开放式动作，除非特定内容，不做封闭式动作。

文无定法文成立，态势语中无奥秘。（左边、右边、画个圈，到中间）

简单、重复、对称、夸大

肢体动作练习：大西瓜、哑剧

五 评书演义：向评书学习演讲

历史纪实评书：东条英机皇宫惊魂

童林传之客栈棋逢遇高人

画面感（评书术语-摆砌末——讲述故事场景所用；

书道儿——评书及鼓书的内容大纲；

梁子——评书及鼓书故事的梗概；

扣子——评书及鼓书故事中的悬念；

放汤——说书中使扣子失当，未能使听众入扣；

书胆——评书中主人公；

书筋——评书中正面诙谐人物……)

说书有意境：你的脑子里得有这形象，唱歌有意境：

我爱你塞北的雪——连丽如

夏目志郎夜里打电话穿西服

情绪化（不是：人不犯我我不犯人，人若犯我我就生气；在哪里跌倒就在哪里躺下；三失神暴跳……)

当陈安之李践姜岚昕李强 + 单田芳袁阔成连丽如田连元刘兰芳+郭德纲周立波方清平=？

那么评书中除了以上最重要的关键手法是什么？你也能说服客户，成为一对多当众销售高手。

练习：评书摆砌末——讲述故事场景所用

评书带入人物——要让书动人，先要人动情；懂多大的人情，说多大的书

评书开脸练习

运用眼神的方法：环视法；点视法；虚视法，即虚眼。

运用眼睛时要遵循的一般原则：一是要有一定的目的性；二是要表现出信心，显示出活力；三是要和有声语言、动作、表情相结合。

六**魔术公式**：演讲就是这么简单

不懂礼仪寸步难行，没有口才难以沟通，不会学习脑空词穷，不学演讲不会成功。

什么是演讲？演讲是思想之光，激情之火，心灵的呼唤，灵魂的呐喊，正义者的怒吼！

魅力表达真诚用心的表达生命的感动与学习的分享。

如何轻松开口，自信说话，魅力表达，自在沟通？

那么，快来运用演讲的魔术公式，让你在众人面前脱颖而出。

现场演练互动

奥美集团调查发现：在演讲后的一个小时内，人们会忘掉一半的内容。经过一天，将忘掉 80% 的内容。一周后，95% 的内容被遗忘。而人们唯一记得的就是演讲者所举的故事、例子、或亲身经历。

演讲就是讲故事

1 举出事例-例如来自你生活中的一件事

2 说出重点，要听众做什么

3 说出缘由或听众

可能获得的利益（相关，一个）

1 分 45 秒事件，后面 15 秒总结

例：你是谁啊？

魔术公式练习

七**凤头-漂亮的开头**：我们没有第二次机会！

千万不要靠第一印象去判断别人，但很多人都会凭第一印象来判断你；我们没有第二次机会，给别人留下第一印象了。所以我们要……

一个世界一流的说服演说家，他做的第一个准备就是问自己一个问题：在我今天

演讲结束以后，我要得到什么样的结果？

第二个问题你要问自己：今天演讲结束后，我要给顾客一个什么样的感觉？

第三个，我们必须设定我们这场演讲我们给顾客什么样的形象。

在今天的演讲过程中，我希望顾客学到什么？

我们都应该预想顾客可能会有哪些反对意见。

我希望给顾客多少个 wow（哇）的故事。第一个讲自己的故事。第二个是使用名人鉴证。要讲你周围朋友的故事！

最后最重要的一点就是我们要有一个很好的结尾

丁艺欣老师投资**百万**在各种课程上，从中总结出五大类最精彩引人入胜的开头，完全不同于其他的方法。你一张嘴，也能**立刻吸引**到众人，这五大类开头的方法就是…

第一类开头的方法是：赞美——例：林伟贤在北大的演讲

第二类开头的方法是：互动：提问；游戏；物品

——例：李敖的禁书、冯玉祥抱树

第三类开头的方法是：定场诗——例：远看忽悠悠，近看飘飘摇摇。不是葫芦不是瓢，原来是和尚洗澡。

第四类开头的方法是：出乎意料——例：李敖的厕所、相声考试、政府出大事了

第五类开头的方法是：事件——例：被打以后。

好的开头，你就成功了一半，开头练习

八**表达感受而不是表达文字**：二十块牌匾

在这个世界上我们要感谢的人会越来越多，而我们认为理所当然的事情会越来越少。用爱心做事业，用感恩的心做人。

与比尔盖茨的问答

提纲+预演

九**虎尾**：五大类演讲结尾的方法。

第一类结尾的方法是：号召行动——例：安东尼罗宾飞机失事、

第二类结尾的方法是：呼应开头——例：我是上帝的风扇

第三类结尾的方法是：经典语句——例：请给我的咖啡里加把盐。

第四类结尾的方法是：出奇，扣子——例：中南海里的神秘女士
怎样设置悬念

1 故意提出荒唐、有悖常理的观点或想法；

2 极力宣扬某人某事，或极力渲染某种气氛，却又按下不提；

3 制造强烈的反差效果，达到出人意料的目的。）

第五类结尾的方法是：幽默——例：神父高尔夫。

十 相声里的幽默技巧解密：师徒式密不外传的幽默工具

垫话、瓢把儿、正活、攥底

垫话儿不响别入活

术语：“刨底”——意思就是把悬念或是包袱等注入作者强大智慧含量的东西提前告诉观众或者听众,从而大大削弱的作品的感染力或是搞笑效果。

“贯口”——就是麻利的,有节奏的语言进行表演.经典段子很多,如《报菜名》,《地理图》,《八扇屏》,《开粥场》等。

“柳活儿”——分歌柳儿和戏柳儿,简单说就是学唱。

“怯口活儿”——又作“切口”。传统相声以北京话为语言核心,运用其他方言,即“怯口”。相声的“怯口活儿”,是找寻不同方言之间因误说,误听而制造的误解,从中调笑,或可从讽刺里反省。

“现挂”——与“抓哏”同。即相声演出时,演员往往现场抓取可笑的插话题材,在节目中穿插进去,用以引起观众发笑。并能很好地结合节目内容,以取得良好结果。

“垫话”——相声演员登场表演正式节目的开场白,有时也是一个小节目,吸引观众注意或点明正式节目的内容。

“入活”——相声演出时,用以将垫话引入正题的一段内容,具有承上启下的作用。

“硬入活”——说相声,一上场,开口就点题,称之为“硬入活”。

第二类幽默的方法是：倒口法——例：周杰棍的双杰伦、三代伟人、韩语日语思密达

第三类幽默的方法是：飞白法：——例：韩乔生语录

第四类幽默的方法是：杂糅法——例：报菜名里的拖把——我请您吃蒸羊羔 蒸熊掌 蒸鹿尾儿 烧花鸭 烧雏鸡 烧子鹅 炉猪 炉鸭 酱鸡 腊肉 松花 小肚儿 晾肉 香肠儿 大夫,得了痔疮怎么办?用万能拖把,一拖就好。尖儿活鲤鱼,是板鸭筒子鸡。菜名报完了。

那么相声里最最重要的幽默技巧是什么?如何马上应用让你大受欢迎?

这就是第一类幽默的方法：岔断法

《人再囧途之泰囧》为什么成为票房黑马?那么,它里面的幽默是怎样构成的呢?现在我们就开始幽默复印机……

练习：朗诵绕口令：吐字气息（说好绕口令的秘诀）

十一 TTT 神奇演讲模版——培训职业培训师的培训：

TTT 神奇模版是什么东东——实用好用管用立刻就会用！

TTT 培训培训师的模式:鱼式结构图

TTT 鱼式结构练习

十二课程还没有结束：今天学的全没记住，没关系。学会这一条，价值一百万！

影响中国历史的人、彼得德鲁克最后的话……

激情演讲:疯狂演讲时段——用心灵演讲

冥想：我是演讲界最伟大的奇迹