

新东方学校创始人俞敏洪 强力推荐

Presentation S.O.S. :

From Perspiration to
Persuasion in 9 Easy Steps

九步成为 演讲高手

精彩的演讲 会带给你更多的机会

[美] 马克·威斯卡普 (Mark Wiskup) / 著

陈志强 侯梦蕊 / 译



北京师范大学出版社
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS

— Presentation S.O.S. —

九步成为演讲高手

[美] 马克·威斯卡普 (Mark Wiskup) 著

陈志强 侯梦蕊 译



北京师范大学出版社
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

九步成为演讲高手 / (美) 威斯卡普著; 陈志强, 侯梦蕊译. — 北京: 北京师范大学出版社, 2006.8

ISBN 7-303-08205-0

I. 九... II. ①威... ②陈... ③侯... III. 演讲—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 081999 号

Presentation S.O.S

Copyright © 2005 by Mark Wiskup

Simplified Chinese Translation Copyright © 2006 by Beijing Normal University Press

This edition published by arrangement with Warner Books, Inc., New York, USA.

All rights reserved.

中文简体版由华纳图书公司授权北京师范大学出版社出版发行

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01 - 2006 - 4384

北京师范大学出版社出版发行

(北京市新街口外大街 19 号 邮政编码: 100875)

<http://www.bnup.com.cn>

出版人: 赖德胜

北京新丰印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本: 170 × 240mm 印张: 10 字数: 100 千字

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

定价: 25.00 元

这本书会帮助处于任何水平的从业者改进他们的演讲实践能力。

——斯特林·山基 (Sterling Sankey)

美洲银行学习与组织干事

不论你是在准备一次演讲，还是只想训练相关技能，这本书都提供了丰富而有用的技巧和建议，以助你更好地与听众进行沟通。这本实用的、循序渐进的指南将帮助你成为一个更加自信、有活力的、成功的演讲者。

——迈克尔·布鲁默斯 (Michael Brumas)

美国国会工作人员

马克·威斯卡普理解公众演讲中的风险和回报机制。在这本书中，他提供了一个可以帮助你在听众面前赢得足够自信的体系。他真是一位出色的作者！

——乔恩·弗里德曼 (Jon Friedman)

道琼斯市场观察 专栏作家

如果你是一个好的沟通者，那么马克的书会让你变得不同凡响。如果你是个伟大的沟通者，它会让你变得无可匹敌。

这是一本不可思议、妙趣横生的读物，它必定会改变你说话和思考的方式。它是每个读者都需要并确实值得拥有的工具。

——希姆·谢尔勒 (Kim Scheeler)

坦帕 (Tampa) 商务部 总裁兼首席执行官

在这本书中,马克·威斯卡普和读者分享了如何让演讲者获得成功的策略。如果你有意去运用这些策略的话,你就不该错过这本书。

——乔·卡文德尔(Jo Cavender)

国际演讲者联合公署前主席,
西岸(West Coast)公司总裁,著名演说家

如果我们想要领导什么、销售什么或者劝说他人去做什么,我们必须知道怎样做一个清楚的、有说服力的演讲。在这本书中,马克·威斯卡普向我们展示了怎样抓住和留住听众的心,以使他们跟随我们、买我们的东西、相信我们。威斯卡普深刻地、有针对性地指导我们去讲述那些能够唤起听众共鸣的故事,这样听众就不仅能够明白,而且可以完全接受我们所展示的思想。对于任何一个需要‘穿透’他人思想的人来说,这都是一本必读的书。

——拉菲尔·帕斯特 (Rafael Pastor)

泰克国际 (TEC International) 主席兼首席执行官

⊕ 对还是错？

1. 讲笑话是最好的开场方式？

错误！这样虽然可能把听众逗乐，但最好的开场白应该能够立即让听众意识到，他们即将听到一些真正有价值的、重要的东西。

2. 在演讲中，最开始的几个句子是最关键的？

正确！本书将为你找到一些简单的方法，以使你的开场白能够一举抓住听众的注意力。

3. 为了尽可能地利用好幻灯片 (PowerPoint)，你一定要充分了解这个软件？

错误！你是一个商务人士，而不是一个电脑玩家。即使你只了解一些基本的操作技巧，你同样可以利用这个强大的工具，令你的听众心服口服。

4. 演讲中不应有重复出现的关键词？

错误！在你的演讲中不断重复一些优美的措辞，会帮助你的听众更好地理解并记住你的观点，这也是成功演示的关键组成部分。

5. 讲述一个好故事会为演讲增光添彩并抓住听众的注意力？

正确！但是只有在这个故事使你的观点更加贴近听众时才是如此。

⊕ 谨以本书献给在过去的六十年中被数以千计的人们
唤作良师的人——我引以为豪的父亲：里昂·威斯卡普
(Leon A. Wiskup)。

Presentation S.O.S.

How to Prepare to
Present in 9 Easy Steps

► 译者序

冬日里，一个清冷的午后。

独坐在咖啡馆里的你，是否在为明天早上的演讲而担忧？在你的心里，它实在是太重要了：

它关系着你能否拿到丰厚的年终奖金；

能否顺利地说服部门经理给你加派人手、增加投入以便更好地完成明年的销售任务；

能否让潜在的客户心悦诚服、将那笔诱人的大单抛向你——

一句话，你的明天，你今后能够得到的种种机会，可能就在那短短的30分钟里被决定。

想到这里，你不禁打了一个寒噤。你在想：

我为演讲准备的主题是否明确？

我是否能够在一开场就抓住听众的注意力？

我找到的那些数据、案例，他们能理解、会喜欢吗？

我是否对一切都已经熟记于心了呢？我还有多少时间准备？

万一到时我怯场、语无伦次怎么办？……

忽然之间，你感到喉咙被噎住了，你的额头开始冒汗，你感到世界末日快要来临了。

但有一样东西会让你冷静下来，在有条不紊的准备中迎接明天的到来。它让你相信，公众演讲是一种享受，是一个你可以完全控制的过程，是一场你赢定了的“战争”。它，就是你面前的这本书。

作为一位资深的职业沟通训练师，作者从接触的各种职业人士、组织环境和从事新闻工作的实际经历出发，结合丰富多样的演讲情境，从克服对于演讲的种种心理障碍开始，循序渐进地引导读者成为一个职业化的优秀演讲者。与我们曾经见过的各类演讲辅导教材截然不同，本书彻底抛弃了教条式的长篇累牍的讲解，灵活运用了美国流行文化中的一些要素，如电影、流行歌曲、肥皂剧等等，语言诙谐幽默，引人入胜，使整部书读起来妙趣横生。同时，作者竭尽所能，用最生活化、最浅显易懂的表达方式使读者领会到一流的演讲技巧，可以满足从高级商务人士到普通演讲者的各种需要。

本书的另一大看点在于它彻底颠覆了我们习以为常的一些有关演讲和演示的观念。例如，作者提倡尽量少用累赘的连接词和数据、用生活中寻常的故事而非枯燥的商业案例来吸引听众的注意力、在演讲开始时不要对听众致谢，等等。一旦掌握了这些通常容易被人忽略的小技巧，我们就可以使我们的演讲“改头换面”，令人耳目一新、难以忘怀。

现在，聆听着《加州梦》(California Dreaming)的音乐，在拿铁咖啡(Latte)的香气袅袅之中，我邀请你来共享这一百多页的“快餐”。我相信，即使是浏览一下书中的小标题，你也会受益匪浅(但看过这些之后，我保证你会想要看到更多)。

▶ 前言

准备好，走上正轨

我知道你为什么拿起这本书：你想把握好你可以得到的每个机会，站在大庭广众前进行演讲。这是一个很好的目标，也是一个你能应付的挑战。或许你现在还无法享受在公共场合进行演讲的乐趣；甚至，一想到要面对听众，你就心存畏惧。相信我，这根本就没什。

我在每天的工作中都能看到这种现象，我也理解这样的感觉有多么糟糕。但是，现在你已经决定要做出改变，已经跃跃欲试地要成为一个出色的演讲人了。祝贺你！一旦你决定锻炼你的演讲技能并且开始树立起信心的时候，你就已经走上正轨了。

与听众建立强有力的联系，能让你在职业领域获得自由自在的快感。想想看：你可以体验天上人间的感觉，你可以建立一种强有力的、热烈而且充满激情的关系，你可以发号施令、谆谆教诲、规劝疏导、引导激发、积极影响，在“完全属于你”的30分钟之后获得非凡的赞誉。而且，与听众建立强有力的联系可以帮助你提高满意度，提升兴奋度，增加工作经验。要达到那种“涅槃”（nirvana）（我是指一种精神状态，而不是来自西雅图的那支摇滚乐队）你需要付出艰辛的努力，并且愿意尝试种种新的想

法；然而，你完全可以应付这样的工作，特别是当回报如此可观的时候。

在本书中，我将给你一些明白易懂的指示，举出具体例子说明它们是如何发挥作用的，并不断给你以鼓励，帮助你成就出色的演讲。

我要带给你的最好的消息是，你并不需要遵循我所说的一切才能与听众建立联系，从而获得幸福感，我要向你展示的很多是我自己的想法，你可能会发现其中的一些并不符合你的风格，或者你可能会认为它们压根儿就没用（例如，我要求你们在演讲的开始不要“感谢”听众。我会教给你们说一些更好的东西）。通过思考新的观点，实践一些以前你从未想过的不同的沟通方式，你就会赢得自信，并掌握更棒的演讲技巧。

我相信世界上没有所谓完美的演讲者。有些演讲者与听众一拍即合，而有些人则不这样。有些演讲者充满信心，当他们站在听众面前时，他们就会很好地表现自己；而有些人只能把这种经历当成纯粹的痛苦。

如果后面这种情况体现了你现在的处境，那么我的目标就是要让你从这种恐惧中解脱出来，让你对下一次的演讲充满热切的期盼。我曾经做过电台记者、制片人和演讲技巧培训师，基于这些亲身经历，我制作了所有的这些课程，提炼出许多实用的技巧和案例。在这本书的创作过程中，我没有参考或滥用任何调查、研究和数据。我会准确地告诉你们在我与我的客户成功合作中的所见所闻。

如果有可能，请按顺序阅读各个章节，因为它们彼此对照。但如果你不这样做，也不会有大的问题。例如，如果你想下次演讲中尽善尽美地使用幻灯片，你可以直接阅读第五章，然后再返回来看其他章节。没错，这些章节既彼此相依，但又自成一体，有其独特的价值。

我知道，一想到要站在听众面前，你或许就会感到胆怯。如果是这样的话，那么请你开始阅读第一章。



► 目 录

译者序 /1

前言 准备好，走上正轨 /1

第一章 怯场有理 /1

不管你所在的报告厅有多么庞大，你所要做的就是与他们中的每个人都建立起一种强大的联系。你可以做到这一点，而理解并接受你的恐惧则是第一步。我相信，最差的演讲者反而是那些无所畏惧、永远不会出汗的人——他们认为自己已经做得很好了，所以不在意提高其演讲的影响力。

第二章 定做主题句 /13

伟大的演说家从来都不会想当然地以为听众会听到他所说的每一句话。他们知道自己需要极为努力才能留住听众。在任何时候，你永远都不会知道你是否能够赢得听众的心，而令自己长胜不败的唯一途径就是在演说过程中，每几分钟就重复一遍你的主题句，让你的演讲变得与众不同，又巧妙地为听众带来一种舒适的享受氛围。

第三章 学会讲故事 /31

精心准备的、得体的故事为你的演讲赋予生命，并能够使你 and 听众之间的联系变得更加坚固。运用词汇去勾画一幅图画，让他们看到你所看到的东西，这样就能使你的演讲具备一种不可忽视的力量。故事使事实更易

于被人们接受,也使呆板的形象和遥远的概念变得更加亲切,它是演讲者与听众间建立联系的重要媒介。

第四章 好的开场是成功的一半 /49

开场仅仅依靠一句“谢谢你们”,虽然看起来仿佛是走了正确的程序,但我认为在演讲开始便感谢听众并不会帮你收到良好的演讲效果。它仍然会让听众不断地想弄明白你是否在浪费他们的时间。

一踏上演讲会讲台就告诉听众你很高兴、很荣幸、很受宠若惊、很兴奋或者很“什么”地能和他们在一起,其实是一种很有问题的表达方式。

第五章 玩转幻灯片(PowerPoint) /69

每次,当你在页面之间进行转换、讲到新的一段,或是让你的屏幕上的一段文字活动起来时,你都获得了一个与听众进行联系的新机会。这一切就仿佛是一个朋友用他的胳膊肘轻轻地碰了碰你说:“嗨,这就是你下面需要知道的东西。”这也就是为什么制作简单有趣、易于理解的幻灯片会帮助你在演讲中保持优势,并维护好你与听众间联系的原因。

第六章 数字无益,节约使用 /87

对于数字来说,只有当人们确确实实地看到、而不仅仅是听到它们时,才是它们最能发挥实际用处的时候。你要设法去谈论那些对会场里的所有人都有意义的数字。一旦你提及百分比,就等于是让听众停下来,不再听你说话,而转向数学计算。

第七章 言简意赅 /103

当你对听众说“坦率地说”的时候,你就使自己的整个演讲笼罩在一片疑云之中。“坦率地说”表明你接下来的内容才是实话。为什么你现在才这么说?难道你之前所谈论的观点和概念都是不诚恳、不真实的?一旦你费力地把某一个陈述标榜为真诚的时候,你就使所有其他的陈述置于怀疑之下了。

第八章 掷地有声的结尾 /115

请你一定要排斥“总之”这个词。因为它虽然看上去无害，但实际上却会减缓你做出结论的速度，浪费你的精力，更糟糕的是，它会阻断和破坏你与听众之间的联系。当一个演讲者说出“总之”的时候，一种不安感就会传遍听众的全身：还等你到达真正的结尾处，每个人就开始整理他们的东西了。

第九章 准备就绪，大干一场 /131

演讲当天：早晨再做一次全程练习，就在你自己的家里。当你知道已经准备好了的时候，你会感到非常兴奋的。

结束语 /141

你曾经做过一个激动人心的梦。在这个梦里，你正站在一群同事、顾客和朋友面前，准备演讲。当你掷出强大的观点时，你看到听众不由自主地站起身来为你鼓掌，为你的远见卓识而欢呼。在这个梦里，你完全赢得了听众们的心，与他们建立了密切的联系。你甚至可能看到他们被你的幽默逗得笑出了眼泪。当你走出演讲厅时，他们拍着你的后背，把自己的名片塞进你的手中说：“干得好！我们得谈一谈。我会给你打电话的。”这时你突然意识到，原来美梦可以成真。

致谢 /142

Presentation S.O.S.
克服恐惧，自信演说

第一章 怯场有理

你将从本章中学到：

- ★ 对即将到来的演说感到恐惧是一种健康、合理的表现
- ★ 为什么说恐惧是一种合理的现象
- ★ 怎样利用你的恐惧去做一次杰出的演说

九步成为演讲高手

我知道你正为你的下一个演讲而感到紧张,这是可以理解的。一切都会好起来的!因为紧张会带给你所需的能量,让你去进行一次生动活泼的讲演,并带着力量和信心将它传达给你的听众。为此而感到不安实在是个好兆头,它表明你在意这次演讲。它表明你想要做好,并想在以后不断地提高。请别指望这种战战兢兢的感觉会乖乖溜走,成功的演讲者就像运动员和娱乐圈里的人们一样,认识到不安的感觉是一种工具,可以帮助他们集中精力、准备充分并最终表现出色。那些由你的身体所自然释放出来的、阻挠你登上演讲台的生理压抑反应——手心(以及上嘴唇、前额和腋下)出汗、喉咙收紧、气短、感觉胃里好像有只苍蝇——都来自于现实中的恐惧。事实上,这些都是很好的表现。

你的身体在告诉你:“你正在进行一场战斗。”这种焦虑可以被引导着,帮助你提升知觉、智力、创造性和动机。如果你能在听众面前高水准地表现自己,并从他们那里获得鼓励,引出经过深思熟虑后的提问,那么你就已经跨越了一个主要的障碍:你已经在向那些来自演讲的恐惧宣战了。

我无意让你摆脱这种恐惧,你的焦虑向我展示出你知觉敏锐,没有任何偏执妄想。你明白,当你站在一群听众面前的时候,每一张脸都代表着一个公平的听众,你完全可以让他们成为你的崇拜者,并为你、你的观点和建议喝彩。不管你所在的报告厅有多么庞大,你所要做的就是与他们中的每个人都建立起一种强大的联系。你可以做到这一点,而理解并接受你的恐惧则是第一步。我相信,最差的演讲者反而是那些无所畏惧、永远不会出汗的人——他们认为自己已经做得很好了,所以不在意提高其演讲的影响力。

很多失意的喜剧演员总是会抱怨:“哇,这些观众真是太苛刻了。”不只是他们,从咖啡馆里的家长们,到公司会议室里各位老板们以及那些每天在休息室里和你扯皮的同事,每一个听众都对演讲者有着很高的要求。他们总是期待着遇到一个好的演讲者,即使你是他们的“姐妹”或是

“哥们”。

听众不喜欢失望。他们会立即抛弃一个没有和他们建立起联系的演讲者。所以，你面前的任务就很清楚了。当闪光灯聚焦在你身上的时候，永远不要让听众失望，做到这一点，你就变成了金子。而这实际上是一个你可以达到的目标。

这么多年坐在听众之中并与他们交流，我感到听众并非总是失之偏颇的。但是他们倾向于很快对演讲的质量做出判断。一旦你明白了怎样与听众建立起联系，你就会发现你每次都能取悦他们。只要听众认为他们需要你的主张、观点和想法，他们就会不断购买你所推销的一切。只要你取悦他们，他们就会为你喝彩并买你的帐。而如果你能一直取悦他们，你就会彻底远离那些令人不悦的“嘘”声。

这的确是个雄心勃勃的计划。因为当听众厌烦你、蔑视你时，他们其实并不会直接嘘你。嘘声要比嘲讽显得更加仁慈一些。如果你没能和听众建立起有效的联系，他们就会在你背后无情地嘲弄你。在接下来的15到30分钟的时间里，他们会对你讥讽不堪。毕竟，你就站在那里，在所有人面前；是你，在负责调动着所有人的注意力。

所以你感到害怕是很有道理的，听众中到处是专业人士，他们只有在和你和他们建立联系、为他们提供信息、帮助他们时才会“热爱你”。而如果你能够遵循正确的步骤，你则每次都可以达到这三个目标。

如果只有一个星期的时间去准备，而你的手心已经开始出汗，那么请你记住，你并不是唯一有这种反应的人。每一个人，当他们刚刚站在聚光灯下的时候，就开始体验这样的恐惧。成功者会坦然接受这些恐惧，就像好莱坞电影中所刻画的那样——一个表情漠然的、处于失业之中的金发冲浪者，正目光炯炯地直视着面前15英尺高、猛烈敲打着海岸的大浪。这个被晒得黝黑的、口齿不清的家伙凝神注视着渐渐逼近的地平线，冲着海浪大喊：“来吧！伙计！一起来吧！”

这就是自信、成功的演讲者在一个小时或一个星期后面对听众时的感