

G·迈克尔·坎贝尔 著



赵丰跃 译

完美演讲

无懈可击的演讲，职场发展最强劲的助推器！

毋庸置疑，专业人士在职业生涯中能否出人头地，关键在于他是否具备出色的沟通能力。与其他技能一样，完美的沟通能力、演讲能力同样可以通过学习而加以掌握。本书的目的就是为您提供这样一条途径。

本书将带领您一步步走向完美，即使是最腼腆、最拘谨的人，也会和您一样实现转变。在其他人的眼中，您看上去不仅“酷”，而且充满自信。不论您面对的情形多么简单或多么复杂，本书都将是您最可靠的助手。勇敢、自信地去面对所有人，让您的演讲无懈可击！

 湖南科学技术出版社

Hunan Science & Technology Press

G·迈克尔·坎贝尔 著



赵丰跃 译

完美演讲

 湖南科学技术出版社

Hunan Science & Technology Press

Bulletproof Presentations: No One Will Ever Shoot Holes in Your Presentation Again ©
2002 by G. Michael Campbell. Original English language edition published by Career
Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

All Rights Reserved.

Chinese Simplified language edition published by Hunan Science & Technology Press.
Copyright © 2004.

湖南科学技术出版社获得本书中文简体字版中国大陆地区独家出版发行权。未经出版
者书面许可，任何人不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

著作权登记号：18-2002-184

版权所有，侵权必究

完美演讲

著 者：G·迈克尔·坎贝尔

译 者：赵丰跃

责任编辑：戴 涛

出版发行：湖南科学技术出版社

社 址：长沙市湘雅路280号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系：本社直销科 0731-4375808

印 刷：湖南飞碟新材料有限责任公司衡阳印务分公司

(印装质量问题请直接与本厂联系)

厂 址：湖南省衡阳市黄茶岭光明路21号

邮 编：421008

出版日期：2004年6月第1版第1次

开 本：700mm×1020mm 1/16

印 张：20.5

插 页：2

字 数：255000

书 号：ISBN 7-5357-3996-2/G·525

定 价：29.00元

(版权所有·翻印必究)

谨以此书献给我的妻子莫莉。多少年来，是她的耐心
和爱，伴随我追求梦想。

谨以此书献给我充满阳光的团队，他们是：希瑟、梅
根、考特尼。

谨以此书献给我的出版团队，他们是：塔米·赫雷
拉、丹尼斯·斯帕克斯、乔迪·布兰登、斯泰西·A·法
卡斯、迈克·斯内尔。

在此，谨向 El Paso 能源的珍妮特·埃利奥特表示特
别的感谢，本书书名的灵感源于她的帮助；谨向微软的沙
兰德拉·索拉特、理查德·布雷沙伊德以及他们所给予的
帮助表示特别的感谢。

前 言

1978年,《美国新闻暨环球报》首次向世人公布:美国人惧怕当众发表演讲。从那时起,以及后来的若干项研究结果都表明,事实真是如此:当众演讲的确最让美国人感到恐惧,其恐惧程度甚至超过了死亡(死亡排名第3)。

当众演讲真的如此令人恐怖么?许多美国专业人士也许还没有意识到,由于在众人面前过于腼腆木讷,他们的事业正在受到伤害。正如哈佛大学《商业评论》所指出的那样,在企业升迁、晋级的首选条件是具备较强的交流和沟通能力,做不到这一点,机会自然渺茫。毫无疑问,不论你将面对的是谁,你的同事、你的老板、你的顾客、公众或者新闻媒介,清晰表达的能力是你成功的关键。请记住:专业人士若希望牢牢把握住升迁机会,首要条件就是必须具备完美的交流能力。

万幸的是,每一个人都可以通过学习掌握演讲技巧,去勇敢地面对任何场面。事实上,本书就将告诉你如何掌握这些技巧,一步一步让梦想成为现实,让哪怕是不知所措的你也能冷静地、自信地站在所有人面前侃侃而

谈。你和你的演讲都将无懈可击。令人欣慰的是，我们中的每个人都可以把握住这样的机会！

新视点

我们每一个人都具备这样的能力：让自己与众不同。认真地记住这一点！成长和发
展是上天赋予我们所有人的权利，与生俱来的天分、智慧、能力原本就和别人不同。
不论程度如何，我们每个人都有和其他人不同的地方。谈到我们的性格品质，那更是
和天上的繁星一样数不胜数。然而，有一点却是相同的，那就是我们只要百分之百地
发挥个人潜能，我们真的可以出人头地。

著名心理学家艾伦·洛伊·麦金尼斯指出：“我们的确没有必要担心上天赋予我们的
智慧是否够用，重要的是如何把我们的能力发挥到极限以实现最大的成功。”

托马斯·爱迪生本人几乎完全失聪，但他并没有浪费任何时间去试着学会听，而
是全力以赴地去思考、组织和创造。他的成功向世人证明他的抉择是正确的，而所发
挥的是他本身原本具有的能力。“如果我们能够做好所有我们能够做到的事情，”爱迪
生曾这样回忆说，“我们每个人都能让自己惊讶不已。”

现在，不妨想一想，我们自己具备着哪些演讲潜质，努力的结果会让我们自己也
惊讶不已。

设想当众演讲、表达是你的一次机会；设想当众演讲那激动人
心的场面；设想你走向演讲台时的美好感觉——冷静而自信，因为
你知道演讲将完美无缺；设想你的朋友和同事会用什么样羡慕的目
光注视着你。

在本书的结尾处，我们专门为你提供了必要的演讲准备工作表，
有了它，你的演讲和你的成功将一个接着一个！

新视点

马克斯·德·普里是赫尔曼·米勒公司董事会的主席，他认为“在我们努力做好
工作，努力和大家建立良好关系的过程中，没有什么事情比掌握沟通艺术更加重要”。

本书具有相当的实用、指导价值。通过阅读，相信你将一一去

应验，同时掌握相应的演讲工具和技巧。具体内容列举如下：

1. 本书所介绍的演讲程序早已经过反反复复的证明和验证，它也将使你的演讲无懈可击。我的学生来自各行各业，他们所在的公司规模有大有小，担任的职位也各不相同，包括经理、销售代表、工程师等。我确信演讲技巧的确能够帮助大家解决演讲中遇到的问题，因为许多学生不断地在向我叙说着他们成功的经历。我希望你也能和他们一样。

2. 本书包含了一系列实用的演讲工具，它们将逐渐使你的演讲面面俱到，并最终实现完美。当然，你所要做的是不断地进行尝试，把握好每一次机会。我们知道构成演讲的要素大致相同，因此，在本书的附录中，我们将向你提供必要的演讲准备工作表，它们将帮助你一次又一次获得成功。

3. 当前的演讲一般离不开使用视觉辅助设备，恰到好处地利用它们将使你的演讲锦上添花，本书将向你提供一些选择视觉辅助设备的基本原则。在演讲中，你的见解和思想是你交流的核心，而必要的视觉内容就像闪动的“火花”，牢牢地吸引住所有人的注意力。

4. 通过阅读，你将领略到现代的演讲技巧，包括如何使用你的声音和肢体语言。你会懂得听众们如何从你的声音和一举一动中感受到自信和对主题的深刻理解，并因此对你产生信心，从内心里希望继续倾听下去。

5. 大多数演讲者十分看重如何有效地应对听众的提问，这是因为他们在心里很清楚，任何回答上的失误都有可能失去听众的尊敬和信任。本书将向你提供具有实用价值和经过反复验证的问答模式，有了它，你将得心应手地面对所有困难的问题。尽管有时听众不能完全认同你的观点，但是他们不得不承认你的口吻是那么自信，而你的叙述是那样有条不紊。

6. 最后，需要提示你的是如何控制自己的情绪，有效地克服演讲中可能产生的恐惧感。这是前文中已经提到过，而作为一名演讲

者又不能不面对的一个大问题：嗓音发颤、双腿发抖。怎么办？事实上，你能够采取的措施很多，我们将在书中一起探讨。

7. 购买本书本身说明你已经意识到这样一种需要——培养和发挥自己的演讲能力。认真阅读过这本书后，相信你一定能了解和掌握所有的技能和技巧，到那时，你的演讲就将和专家们的一样出色。

我自己已经意识到演讲的主题常常千差万别，而你需要表达的内容也不会千篇一律。演讲本身会因为听众和场景的不同而不同，诸如一对一的产品推销、公司服务推广、技术咨询和贸易博览会上的大声讲解等。本书的每一章都将有所侧重，你将逐一掌握各种技巧，并最终把它们运用于各种不同的场景中。

新视点

安东尼·罗宾斯是动机理论的奠基者，他曾在《无限的创造力》一书中这样描述说：“我们生活的质量最终取决于我们与其他人的沟通方式，而这种沟通也包括我们自己。”

我们为什么需要当众发表意见呢？答案是不言而喻的。许多企业之所以兴旺发达，关键在于他们懂得如何传递和利用信息。因此，从这个意义上说，不论演讲是正式的还是非正式的，核心的问题是演讲者必须弄清楚听众希望知道什么，然后选择合适的方式满足他们的信息需求。

要想演讲无懈可击，首要条件是听众能够听清楚并理解你所表达的内容。因此，不论如何，你必须具备这样的能力：采取有效的方式，把你个人的想法清晰地传递给听众，并让他们相信你所说的至关重要。同时，你必须懂得如何回答听众提出的所有问题，绝不含糊。如果一名演讲者不知道如何应对提问，口齿不清或避重就轻，听众自然反感，他们不需要这样的演讲者去浪费他们的时间。

当每一章结束时，你将有机会重新回顾本章的重要内容，并进

行一些训练以培养你的演讲能力。这时，你应该同时参照附录提供的演讲准备工作表，逐步认识到如何才能使你将来的演讲完美无缺。

请你记住，无懈可击的演讲必须具备以下先决条件：①你的论点必须具有说服力；②你的演讲必须充满自信；③你的表达必须明白流畅！

新视点

当我本人写这本书的时候，全世界的自行车选手正在进行环法自行车赛的角逐，举世瞩目。然而，在《国家地理》杂志上，吉尔伯特·道格拉斯·拉塞尔却把这项比赛比喻为“一年一度的疯狂”。环法自行车大赛以超强度闻名于世，全程长达 3200 多千米，沿途须经过法国交通最不便利的地区和崎岖的山路。为了节省时间和最终取得这项著名赛事的胜利，运动员吃饭、喝水都必须在高速行进中完成。最令人难以忍受的是体表温度因长时间超强度运动而达到极限。

那么，人们不禁要问，是什么使得选手们变得如此疯狂？要知道，为了参赛，选手们每天的训练量必须保持在 100 千米以上。成功的奖励是什么呢？区区一件黄色领骑衫而已。为此，道格拉斯-拉塞尔在总结参赛者的动机时说，“选手们渴望能坚持到最后一天，渴望向所有人宣布：我胜利完成了环法自行车大赛。”

演讲的动机也常常是为了勇敢地面对挑战。成功的演讲要求演讲者必须注重自身的修养、必须充分准备、必须渴望成功，而这一切绝不可能一蹴而就。成功的历程是艰难痛苦的，而渴望最终“跨越终点”让我们义无反顾。

G·迈克尔·坎贝尔

目 录

第 1 部分 计划演讲 1

- 1 确定演讲目的 2
- 2 选定演讲主题 12
- 3 研究分析听众 17
- 4 研究分析演讲会场 32
- 5 了解人们聆听的方式 47

第 2 部分 准备演讲 55

- 6 精心设计开场白 56
- 7 巧用幽默 67
- 8 演讲内容和表达策略 82
- 9 为演讲提供故事素材 97
- 10 概括提示演讲内容 107
- 11 结束演讲 125

第 3 部分 演 讲 129

- 12 克服怯场 130
- 13 带稿演讲 153
- 14 口头表达和肢体语言 161

第4部分 使用视觉教具 193

- 15 选用合适的视觉教具 194
- 16 演讲中视觉教具的设计 216
- 17 软件程序的运用 262

第5部分 特殊的演讲 275

- 18 团队演讲 276
- 19 电视演讲或录像演讲 296

附 录 308

第 1 部分

计划演讲

确定演讲目的

在本章中，我需要说明的是如何认识和确定演讲的目的，这是实现演讲无懈可击的第一步。如果你无法以最简单、最清楚的方式阐述你的目的，自然就不要指望听众能够真正理解它。

新视点

动机分析专家乔治·希恩先生曾这样说过：“的确，行动可以包治百病。这里所说的‘病’与人类的情感障碍相关，包括：疑虑、恐惧、焦急和担心。人类若想战胜失败和失误，惟一的办法就是行动，不屈不挠，一切负面的影响都会因为不懈的努力而发生改变。新的平衡会在压力下形成，强迫人们用智慧和经验去判断和选择，并最终制定出符合实际的正确计划。任何成功、胜利都不会是轻而易举的事情，需要我们全身心的投入；而当我们真的这样做的时候，胜利才会真的出现在我们面前。”

成功的演讲也同样是这样。行动起来吧，一刻也不要延误！一旦确定必须演讲，请立刻采取行动，绝不放弃，直至使你的演讲无懈可击。

“作家扣”是作家圈子里的行话，意思是无法动笔。这样的情形在作家中间十分常见，想法、主张在头脑里盘旋，可一到动笔便千难万难，用他们自己的话说，写作能力仿佛一下子消失得无影无踪。演讲者如果希望避免类似“作家扣”的难题，最好的方法是立即开始，而起点就是确立演讲目的。

新视点

任何演讲目的都必须简单和直截了当。作家、戏剧大师大卫·贝拉斯考曾这样说过，所有由他创作的戏剧都可以用简单的一句话说明白，有商业信用卡那么大地方就足够了。如果按照这个标准来要求你，能做得吗？

工作重心

在我多年的培训和指导生涯里，这样的情形仍然令我感到惊讶，人们多少次来到我的面前，发誓说他们的演讲目标不过是“传递信息”。演讲终归是演讲，在我心中，我知道这的确是事实。如果演讲本身就是员工面前说几句话，或是发生在其他类似的场景中，也许它就是这么简单——提供信息。

确定目的是完成演讲的第一步，效果好坏全在于你能实现什么样的具体目标：

1. 说明：向听众提供咨询或信息。
2. 鼓动：热切地希望听众行动起来。
3. 推崇：向听众传播你的观点和思想。
4. 诱发：让听众开始讨论或争论。
5. 满足：为听众提供娱乐和消遣。

大多数演讲具有一种普遍的倾向：目的是去影响其他人的思维

方式、观念和行为。如果真是如此，那么演讲本身就应该具有煽动性。演讲效果的好坏取决于听众的反应。例如商业性演讲，成功与否就要看所有听众是否会按照演讲者的意志去思维、认识和行动。有时情形正好相反，听众在演讲结束后会清楚地表示“不”，那么就说明他们已经理解了你的观点，但表示不同意。你的演讲并不算失败，因为他们已经认真听了，而且听懂了。

大多数演讲在本质上具有说服力，这是事实。

然而，人们往往误认为事实本身就具有说服力，只要把所有的事实摆在大家面前，陈述的目的（如项目、预算或其他内容）就会被听众所认同。实际情况并不如他们想象的那般简单，失败让他们感到很沮丧，原因是只有事实并不能说服任何人。

新视点

艾尔弗雷德·马歇尔是19世纪著名的经济学家，曾在书中这样写道：“单是事实本身并说明不了什么。”不妨记住这句至理名言。你还记得最近遇到这样的事情是什么时候么？两个人同时看到了同一事件，但双方后来的描述却大相径庭。生活中，这样的事情司空见惯。交通警察会告诉你，意外事故发生后，10个目击证人的描述很少是相同的。

事实本身的价值是十分有限的，只有在通过分类、分析、解释、介绍之后，它们真正的作用和价值才有可能凸现出来。

就演讲而言，如果你了解所有事实真相，那么你的工作仅仅只是开始。听众们会期待地看着你如何利用你手中的事实，然后在心中对你的演讲进行评判。

这是一个实在的道理，虽然简单，但十分重要：事实只会引起人们对逻辑的重视，却并不太注意其中的感情色彩。一旦意识到这一点，你就会把大部分时间用来做好一件事情，让听众们按特定方式去思考、行动和感受。于是，你的演讲将不再是漫无边际，而是

真正做到无懈可击。换句话说，在大部分时间里，你会努力试着如何影响人们的思想、行为和感觉。

在你的演讲之前，人们常常会先入为主地进行猜测，这就使得事实反而难以被大家认同。因此，在确定演讲目的时，你必须把这个因素考虑进去，用道理去说服人们改变原来的想法。

例如：假如一家受人尊敬的成熟企业（指的是那种百年老公司）聘请你担任部门主管，你会发现许多事实与你的想象格格不入。试想你的下属竟然不知道积极主动为何物，他们还在秉承过去的传统，一切仅是循规蹈矩，绝不提出任何疑问。也许，你马上意识到要有所改变，要让所有的下属抛弃过去的管理模式，从上到下都必须以一种主动的态度对待工作。那么，这些下属们会怎么看待这件事呢？

- 采取主动？我可不能这样做！我的责任不过是服从管理。
- 采取主动？我可不能这样做！那样的话，我就不得不对自己的失误负责，再也不可能推卸责任。
- 采取主动？这一定是个花招，他们可从来没有这么干过，也从来没有这样要求过我。
- 采取主动？新来的老板或许已经清楚他自己想要干什么，那么最保险的策略不过是姑妄听之，等过了这阵风就好了。

大部分时间里，你所做的就是试着影响人们的思想、行为和感觉。

演讲中，你应该注意到整个演讲的口吻和风格，它们是演讲的重要组成部分，目的的凸现在很大程度上要依赖它们去实现。如果你的演讲的确是以传递信息为主，那么你就必须讲究遣词造句、前后结构的逻辑连贯（这一点我们将在第8章中讨论）。如果你的演讲是以娱乐为主，那么你就必须增添些趣闻轶事，要让听众感到开心。如果你希望通过演讲鼓舞大家，那么你的演讲就必须以正面的题材为主，铿锵有力，让每个听众在感情上激起共鸣。另外还有一点值得注意，不论是谁将成为你的听众，他们都会希望知道你为什么要

选择这样的目的，为什么认为选择这样的演讲方式能够最完美地表达演讲的目的。

人们常常会对你的每一篇演讲所确定那个特别的目的提出异议。

若要判断演讲的目的是否清楚，我们不妨问自己几个问题：

1. 在演讲结束之后，你希望听众应该了解些什么？
2. 在演讲结束之后，你希望听众应该干些什么？
3. 在演讲结束之后，你希望听众应该感觉到些什么？

既然你已经明确了演讲的目的，你应该采用书面形式把它们一一记录下来。例如：

- 我希望听众能够理解为什么需要对旧报纸进行回收，并在演讲结束之后就加入回收旧报纸的行列。
- 我希望听众能够懂得互动服务的特点与公司的保障服务有什么区别。
- 我希望听众相信在部分行业里对员工进行毒品检验是完全必要的。

RAM 标准

除此之外，在确定演讲目的时，有一些一定之规是必须遵守的。具体运用中，它们会对你有所帮助。目的的确定应该符合下列标准（RAM 标准）：

- 真实可信（Realistic）。
- 实际可行（Achievable）。
- 便于评估（Measurable）。

根据这三条标准，我们便可以解决这样的问题：听众是否真的相信我所说的？是否真的愿意按我的意愿去行动？

例如：如果我在推销商品，我的目的就是希望听众们购买本公

