

世界顶级演说家教你在任何场合都能侃侃而谈的497个演讲要诀

1
AZ Books
华夏文化

Mc
Graw
Hill

自信演讲 自在表达

(美) 戴安娜·布赫 (Dianna Booher) 著
陈栋蕴 杨凡 译

我强烈推荐这本《自信演讲，自在表达》。

——肯·布兰佳

这是有史以来关于公共演讲最好的一本书！

——布莱恩·崔西

无论观众是一个人还是一千人，你想要的演讲技巧在《自信演讲，自在表达》中都应有尽有！

——金克拉

Speak with Confidence



机械工业出版社
China Machine Press

自信演讲 自在表达

(美) 戴安娜·布赫 (Dianna Booher) 著

陈栎蕴 杨凡 译

Speak with Confidence



机械工业出版社
China Machine Press

Dianna Booher. *Speak with Confidence: Powerful Presentations That Inform, Inspire, and Persuade.*

ISBN 0-07-140805-3

Copyright © 2003 by Dianna Booher.

Original language published by The McGraw-Hill Companies, Inc. No part of this publication may be reproduced or distributed in any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co. and China Machine Press.

All rights reserved.

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和美国麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权所有,侵权必究。

本书封底贴有McGraw-Hill公司防伪标签,无标签者不得销售。

本书版权登记号: 图字: 01-2003-6908

图书在版编目(CIP)数据

自信演讲,自在表达 / (美)布赫(Booher, D.)著;陈栋蕴,杨凡译.
-北京:机械工业出版社,2004.6

书名原文: *Speak with Confidence: Powerful Presentations That Inform, Inspire, and Persuade*

ISBN 7-111-14247-0

I. 自… II. ①布… ②陈… ③杨… III. 演讲-语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第026492号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 颜诚若 版式设计: 刘永青

北京中加印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004年6月第1版第1次印刷

880 mm × 1230 mm 1/32 · 7.875 印张

定价: 25.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线: (010) 68326294

投稿热线: (010) 88379007



目 录

第1章 网络社会中的交流技巧 / 1

- 交流沟通，不只是传递信息 / 3
- 拐弯抹角绕圈子 / 3
- 老生常谈，却言之无据 / 3
- 万众瞩目，却无话可说 / 3
- 选对观众，却挑错话题 / 4
- 正确的信息，错误的方式 / 4
- e时代的展望 / 4
- 讲台上需附加的要素与省略的要素 / 5
- 本书为你带来的帮助 / 5
- 走向成功的六大步骤 / 6

第2章 建立亲和力，让观众喜欢你 / 8

第3章 讲台上的风采，展现你的活力 / 15

- 紧张感 / 16
- 姿势与手势的作用 / 25
- 声音的多样化：节奏、声调、顿挫、重音、格调与激情 / 33
- 用动作与活力来表达你的目的 / 37
- 盛况当前镇定自若 / 38

第4章 创作内容，整理信息，完善观点 / 47

制定目标 / 48

分析观众 / 51

研究主题 / 55

内容结构：超越“首先、其次、再次”的模式 / 58

先声夺人 / 65

令人振奋的综述 / 73

具有感染力的结尾 / 76

编辑 / 86

第5章 演讲的排练 / 90

朗读讲稿 / 92

照着笔记或提纲演讲 / 94

背诵你的讲稿 / 96

理解而非死记硬背或朗读材料 / 98

第6章 向非技术人员讲述技术性信息 / 100

第7章 说服力：每个人都会讨价还价 / 104

第8章 好故事要有用武之地 / 111

第9章 多媒体是一种辅助 / 120

普遍的指导方针 / 123

多媒体的设计指南 / 129

- 多媒体幻灯片 / 136
- 幻灯片 / 139
- 活动挂图或白色书写板 / 141
- 录像片 / 144
- 分发讲义、小册子、数据表以及其他保留性文件 / 145
- 示范模型 / 147

第10章 问答阶段冷静应对 / 149

- 围绕目标：一般性的指导方针 / 151
- 掌握十种类型的难题 / 160

第11章 让互动成为你演讲风格的一部分 / 171

- 选择适合你风格的互动方式 / 172
- 保持动力并守住正轨 / 176

第12章 布置会场：选对房间，用对设备 / 182

第13章 遇到问题，沉着应对 / 192

- 幽默故事失败时 / 192
- 忘词与慌张 / 193
- 设备故障 / 195
- 跌倒了，接着走 / 196
- 干扰 / 197
- 私下交谈 / 199
- 迟到者 / 201
- 挑衅者 / 202

第14章 主持人贯穿全局 / 204

明白你的角色，明确你的任务 / 205

介绍他人 / 207

自我介绍 / 209

第15章 视频会议不是独角戏 / 210

在实况转播前 / 211

实况转播开始后 / 215

第16章 评价成效，化成败为前进动力 / 220

尾声 今非昔比的演讲水平 / 224

建议条目列表 / 225



第1章

网络社会中的交流技巧

无言者无过，除非你执意要说。

——无名氏

现今的人们不应说出他们永远不愿负责的话。

——亚伯拉罕·林肯

有些人的演讲就好像烤龙虾，为了吃到龙虾肉，你不得不剥开一层又一层的壳。

——无名氏

有一种力量胜过世界上所有的军队，那就是思想的力量，即使这一思想已寿终正寝。

——维克多·雨果

人的舌头比宝剑更可畏。

——日本谚语

无论你走到哪里，“交流”都会给你带来丰厚的回报。能言善辩是

一门有用的技巧和一笔可贵的财富，它能为你带来以下帮助：

- 获得尊敬，赢得关注与认同
- 影响与鼓舞他人，巩固你的领导地位
- 巩固你的人际关系
- 以你的睿智和幽默声名远播
- 向他人清楚传达你的思想与信息
- 推广你的公司及其产品或服务
- 提升你的事业并赢得更多的经济回报

你有潜质在任何人际关系中立于不败之地吗？这取决于你与人沟通的能力，无论是在会议室中发表讲话，在咖啡馆中与人闲聊，还是在床头吹吹枕边风。

在商业社会中，演讲的作用已不再是一件“附属品”，它已成为一项基本要求。而且，一个人在公司中的职位越高，对这项技能的要求也就变得越高。如今，发表公共演讲的能力已经成为衡量一名高级主管水平的标准了。

然而，即使你不是一名高级主管，不需要向一群经理人或投资商解释公司所面临的危机，你也会发现自己经常要在众人面前讲话。也许你是一名经理、一名工程师、一名律师或者一名推销员，那么在日复一日的工作中，你也常常要当众发表演讲。并且，许多人甚至以“演讲”为生，比如，有的人靠着一张嘴，每天向顾客或客户销售产品或服务。演讲的成败会直接关乎你事业的成败。

众所周知，处在领先地位的人未必是最聪明或最善于思考的人，而往往是那些能对他人施加有力影响、使他人安分守己地辅助自己或惠顾自己生意的人。有着一副伶牙俐齿的人，通常会比那些沉默寡言的对手显得更加伶俐、强干和令人尊敬。

在商业圈之外，你仍然会发现自己的演讲技巧有着很多用武之地。比如说，为俱乐部募集资金，就政治事件发表演说，在同事或朋友的送别会上致辞，为慈善机构或慈善事业做代言人，等等。

演讲技巧已不再只是锦上添花的噱头，而是个人赢得成功的必备技能。

交流沟通，不只是传递信息

传递信息并不是问题的关键。关键在于把信息转化为交流互动的过程。出席一场接一场枯燥的会议，看着一个接一个乏味的家伙站在电脑屏幕左侧，在昏暗的屋子里讲解一张接一张空洞的幻灯片，实在是毫无裨益。如果这种方式在过去还算有效的话，那么如今也已不再适合了。与单纯发放数据相比，同在座的听众互动起来、使他们有所行动或促使他们做出决策，效果会截然不同。

拐弯抹角绕圈子

另一个常见的毛病是说话思路混乱。虽然演讲者在讲台上慷慨激昂、风度翩翩，但是说话的内容却让人摸不着头脑，言辞空洞，纷繁杂乱。每一位听讲者似乎都被感染与鼓舞了，但当他们走出会场时，却只能抓抓自己的脑袋直纳闷：“他演讲的重点到底是什么呀？是想让我们做出什么改变吗？如果是的话，如何进行改变呢？”

老生常谈，却言之无据

有的演讲者口若悬河、所言极是，但却缺乏根基。也就是说，他的演讲中没有可靠的论据使人信服。有时，数据记录、个人性格、专家意见或演讲时的行为举止等，都可能掩盖了演讲者所要表达的真实信息。结果，听众并未充分理解他的讲话内容，从而产生了误解。

万众瞩目，却无话可说

与前者恰恰相反的情形是：人们发现自己因为某些事件、意外或职务而突然暴露在众人的目光之下，却无话可说。例如，有人在体育比赛中一跃成为英雄人物，接着，有人问及他们对为人父母的看法。他们脑中一片空白，不知该做何建议，甚至不知道在自己与父母或孩

子的关系中，哪些因素在起作用。又如，有人被晋升为首席执行官，而雇员们却请他概述一下自己对美国移民政策的政治观点。再如，电影明星们在接受娱乐节目的采访时，主持人问起色情电影与犯罪之间的关系。所有这些人都有各自的讲台，但却不知如何启齿。

选对观众，却挑错话题

有时候，有些人在工作中并未能根据特定目的、针对特定观众发表有针对性的演讲，从而使其要表达的信息更加清晰明了。相反，无论何时何地、观众为何人，他们总是使用一模一样的幻灯片，传达千篇一律的信息。

正确的信息，错误的方式

另一种情况是，演讲者知道自己想传达的是什么，对他们的话题也饱含激情，但却选择了错误的表达方式。有的话题适合做15分钟的非正式讲话，本该用通俗的口语、以聊家常的方式进行，但演讲者却做了长达半小时的正式讲演，动用了27张幻灯片，之后还同专家座谈小组进行了正式的问答。

e时代的展望

只需点击鼠标，因特网用户便可连接网站，浏览闪烁炫目、色彩艳丽的图像，通过塑造虚拟个性或重新设定个人资产来体验网络互动，还可以在网上传听自己最喜欢的莫扎特交响乐或摇滚乐队的演出。电视观众则可按动遥控器，收看现场电视转播，了解遥远的阿富汗、澳大利亚或安哥拉正在发生的事件。通过网络视频会议，IBM公司驻新加坡的员工可以坐在自己办公室里，听取远在波多黎各度假的经理所发出的指示。

随着今日科技的迅猛发展，以及人们日常工作经验与旅行经历的

增加，演讲者正面临着一个新的环境：在你张嘴说话之前，观众就已经见过或听过你所要讲的全部内容了。人们所期待的演讲，需要具备巨大的信息量、庞杂的调查研究以及可视技术的支持。

讲台上需附加的要素与省略的要素

以上所述，只涉及演讲的论题本身。在演讲中，可以附加一些要素，或者省略一些要素。这取决于你在为自己的演讲机会做准备时，是否考虑到这些环节。

需要附加的要素指，你拥有一定的技术力量，可以为自己的论题进行调查取证，为阐明自己的观点制作一些精密的图像，可以将图像传送至几乎任何位置，并将你的信息在全球范围内进行即时传输。

反之，如果上述同样的技术会使你沦为一名幻灯片的讲解员，把演讲变得单调乏味，与这个要求展现个人风采与活力的年代格格不入的话，那么这些技术要素就应当省略掉。

本书为你带来的帮助

本书针对如下各种不同的情形，为读者提供一些关于演讲的小建议：

- 主管、经理或其他职业者，经常向同事、客户或供应商发表演讲以传递信息，以此为其日常工作的一部分。
- 技术专家，希望向非技术人群“翻译”高度复杂的数据与信息。
- 销售人员，向其客户做销售演示。
- 公司代表，向社会大众或行业团体发表演说，以求赢得关注并树立良好形象。
- 培训员。
- 会议或视频会议助理。
- 主持人，以及座谈小组协调人。
- 专业演讲者。

你会发现，书中所有的小建议被整合为16章，涵盖了以上各类群

体的所有基本情形：在观众中建立亲和力；通过充满活力的演讲展现个人风度；创作并组织演讲内容；进行演讲实践；推销观点；为说明关键问题，讲述一个有趣的故事；制作图像并运用视频技术进行支持；以个人权威把握问题关键；在互动中建立影响力和耐力；在会场筹备过程中掌控后勤运作；处理诸如设备故障、记忆障碍或干扰等问题；最后，评估演讲效力并且有针对性地进行训练。

1~5章、7~13章以及第16章所列的建议，几乎适用于每一位演讲者。至于其余章的内容，涉及技术性信息的表达、主持技巧以及视频会议，可能只有当你有特定需要时才有必要查阅。

考虑到当今商业社会中演讲者们紧张的工作节奏，我特地选用了“即拿即放”的编写模式。也就是说，你可以根据个人需要，直接翻阅所需章节，快速浏览其中所列的条目，并获得主要的信息。当你就某一建议需要了解更为详细的内容时，你可自行查阅该条目下的解说。

走向成功的六大步骤

人人都梦想能满怀自信地当众演讲。要走向成功的彼岸，须经过以下六大步骤：

- 第一步：分析你的受众，并确定演讲目的；
- 第二步：进行调查研究并收集信息；
- 第三步：组织整理你的观点与信息；
- 第四步：为你演讲的内容与结构“锦上添花”；
- 第五步：准备支持性的视频图像；
- 第六步：做模拟演讲练习，包括与观众的互动与问答。

很多人失败的原因都在于搞错了步骤，他们将第五步当成了基本步骤，然后，随着期限的逼近，他们只能围绕那些图像资料来凑观众以及其余的内容。他们的观众可能是一些举足轻重的人物，足以成就或摧毁他们的事业，或者至少能为一些关键的决策或项目增加投入，然而，他们只在头脑中草草地走一遍过场，便匆忙上阵了。

这绝对不是一个理想的情况或计划。

当然，大部分人还是拥有成为成功演讲者的基本素质的。例如：

- 你是否喜欢向他人陈述你对某一特定论题的观点呢？
- 你对他人做出的反应敏感吗？
- 你说话时喜欢用手比划吗？
- 你与他人对话时直视他的双眼吗？
- 你在谈话时常常会被鼓舞，感到内心油然而生的一种力量在向
外涌动吗？
- 你喜欢将自己所学所闻告知他人，让他们一起受益吗？
- 你在思考时，头脑中会呈现出图像吗？
- 你能用简洁的语言解释一个复杂的观点或介绍一种复杂的设备吗？
- 你希望帮助他人像你一样清楚地理解事物吗？
- 你在压力之下能保持冷静吗？
- 在谈及一个对你十分重要的话题或事件时，你是否想要做即兴
演讲？
- 你有一点拉拉队队长的个性吗？
- 别人依照你的建议处理某一情况并取得良好的效果时，你会感
到骄傲吗？
- 会议结束后，你会想把方才所说的内容做一下总结吗？你会自
己完成吗？
- 你可曾想要成为一名演员或歌手？

对于以上问题，如果你做出的回答，哪怕只有一半是肯定的，你都很有可能成为一名出色的演说家。你可能天生已经具备很多的演说技能，也可能已表现出强烈的学习欲望，能够学会一对一地或当众进行有效的沟通交流。

书中其余的部分会为你提供有用的建议，帮你实现交流的成效。



第2章

建立亲和力，让观众喜欢你

不要把鼓舞人心等同于直言不讳。

——芭芭拉·沃尔特斯

演讲是思维的反映。

——约翰·雷

对一个人讲关于他自己的故事，他能用心地听上几个小时。

——本杰明·狄斯累利

嗓音是人类与生俱来的礼物，我们应该珍惜它，并尽可能地运用它来各抒己见。沉默不语就意味着软弱无能。

——玛格丽特·阿特伍德

说话时应敞开心扉，而不是满怀成见。

——《都柏林论坛》

亲和力创造信任感。简而言之，如果人们喜欢你，那么他们就更容易相信你。

你可曾发现，有的演讲内容很吸引人，但你就是看不惯那位演讲者，因为他太过傲慢不羁。反之，有的人神侃起来漫无边际，很难理清自己的思路，但你偏偏会为之动容，因为在你个人看来，他就是讨人喜欢。

仔细想想，每一位总统的当选，在多大程度上应归功于他的个人声望？再想想你最喜爱的新闻播报员或体育比赛预报员，观众常常谈论他们说：“他看上去是个不错的家伙”或者“她给人的印象很亲切很聪明”，他们的成功又在多大程度上是因为观众的喜好呢？

最近，我们公司在招聘一名新的讲师时，就选择优先考虑应聘者的“个性”因素，而非以“学历证书”为标准。第一位应聘者是新闻系毕业的博士，有8年成人教育的工作经验，曾教授科技写作；第二位应聘者只有硕士学历，但为人十分亲切。经过一番深思熟虑，我的同事和我最终选择了后者。假如我们能为客户安排一位博士做培训师，我们自然会感到十分得意。但不幸的是，我们在面试时发现她的态度有点玩世不恭、傲慢狂妄，这令人感到不安，因为她的这种态度会令她的讲授对象——我们的客户——感到不舒服。如果你不喜欢一个人，你就不会愿意听他说话，这是一条公认的真理。基于这一点，我们做出了最终的选择。

演讲者的性格特征与待人态度可以吸引听众，也可以招人厌恶。

第1条 通过第三方的认可来树立信誉

观众总是希望听到演讲者与自己持有相似的价值观与生活态度，当演讲者向观众陈述事实、罗列数据与分享经验时，大家都很希望自己能相信他们说的话。然而，除非观众有机会结识演讲者本人，否则演讲者的个人信誉只能是一个谜，宛如一道宽宽的鸿沟，只能靠证据或时间来弥补。

有一个途径能缩小这道鸿沟：通过第三方来传递信任。也就是说，要事先与另一个人或一群人建立良好的联系，而他们必须是观众相当信任的人。你可以向他们提供关于演讲者的书面材料，或者邀请一位德高望重的人为你做一下个人介绍。

第2条 坦诚相待

在演讲中，观众希望自己的所见所闻能与最终的所得相吻合。几个月前，我听说了这样一件事：一位演讲者在会上发言时，要求好几位观众将问题留到会后再同他讨论，他看上去十分诚恳，似乎竭力想同观众打成一片。然而几个小时之后，当有人带着问题去向他请教时，他却显得很不耐烦。观众们这才明白，原来他只是不愿意“浪费时间”，在霓虹灯般闪耀的伪善外表下，隐藏着他冷漠的本质。

观众能够感受到演讲者的诚心与坦率。有的演讲既刻板又没有人情味，只是罗列了一堆事实，而演讲者就像躲在幕后的解说员，这样的演讲通常无法引起观众的兴趣。一般说来，演讲者要甘愿在观众面前解剖自我，敢于嘲笑自己的缺陷、错误或人性的弱点。

第3条 展现你对于话题的热情

不必害怕自己对演讲的话题表现得过于热情。“今天来到这里，我感到非常激动。”这样的话观众很乐于接受，因为它通常意味着你已胸有成竹，你所要说的内容很有价值，而且你已做了充分的准备，可以做出一番清楚的陈述。厌倦的情绪是会传染的，如果演讲者在阐述观点时不愿表现得“太过感性”，那么观众们就会从他那里感染厌倦情绪。

只要你能展现出一点点创意或好奇，再平凡的话题也能变得十分有趣。比如说，洛亚拉农场的卷心菜供应问题，与去年相比，销售价格上涨了还是下跌了？与竞争对手相比，产品利润提高了还是减少了？食品店老板们是否认可产品的质量与营养价值？富人与穷人是否都喜欢购买这些产品？为什么？

如果你需要更多的动机来展现自己的热情，那就想想在座观众为你而花费的时间（他们每小时的收入总和本该是多少呢？），你要讲的内容每分钟又值多少美元呢？有些人在请你做讲座时的确会这么想。这一想法足以帮你注入充足的信心与热情了。

不过，热情不等于歇斯底里。有时，你想让观众们表示，是否愿