

风 靡 欧 美 的 畅 销 图 书

获英国《泰晤士报》排行榜第一名

全球销量已突破1000万册

菲 利 浦 · 卡 恩 - 佩 尼 经 典 著 作 之 一

15 分钟

炼就成功头脑

英国口才大师
挑战100番的魔鬼训练



Blank Page
to First Draft
in 15 Minutes

■ [英] 菲利浦·卡恩-佩尼/著
■ 何文静/译

金城出版社

15 分钟炼就成功头脑

——英国口才大师挑战 100 番的魔鬼训练

[英] 菲利浦·卡恩-佩尼 著

何文静 译

金城出版社

北京市版权局著作权合同登记

图字:01-2002-4897

图书在版编目(CIP)数据

15分钟炼就成功头脑:英国口才大师挑战100番的魔鬼训练
(英)菲利浦·卡恩-佩尼(Phillip Khan-Panni)著;

何文静译.-北京:金城出版社,2002.10

书名原文:Blank Page to First Draft in 15 Minutes

ISBN 7-80084-449-8

I.15… II.①菲…②何… III.演说—方法 IV.H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第078152号

©Copyright 2001 Phillip Khan-Panni

Original edition published in English by How To Books under the title of Blank Page to First Draft in 15 Minutes

本书所有文稿和插图的版权属于 HOW TO BOOKS LIMITED

中文简体字版由金城出版社独家出版,版权专有,违者必究

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街11区37号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6421 0080

北京德龙公防伪印刷厂印刷

850×1168毫米 1/32 6.125印张 80千字

2002年10月第1版 2002年10月第1次印刷

印数:1-8000册

ISBN 7-80084-449-8/C·6

定价:15.80元

序 言

不要被演讲吓倒,绝对没有人天生就是演说家!历史上,演讲曾经是一门风靡全社会的艺术,它要求演说者必须要有非常优雅的风度。在这样一种社会环境里,要做个演说家的确是一件十分困难的事情。然而,在当代社会里,我们已经把演讲看做是一种扩大的交谈,这就在很大程度上减小了演讲的难度。演讲不再是一门封闭的艺术,并不像许多教科书里写的那样:只有经过多年的训练,才能最终走上演讲台,取得演讲的成功。

我在教授关于演讲技巧的教程时发现,人们最喜欢的,也就是最有效的两个方法是初稿的布局谋篇和向脑图中添加具体内容。他们尤其喜欢在短时间内,用不可思议的程式来准备实用的草稿。这是一种实用且易学的方法,我希望更多的人能了解它,从而享受到演讲的快乐。由此便有了本书。

然而,一个不可避免的问题就是:为什么用整本书的篇幅来阐述这样一个仅用寥寥数语就可解释清楚的方式?因为仅仅了解程式本身是远远不够的,在某些情况下,你可以用一些





简单的演讲程式结束演说,从而摆脱困境,但这不能使你有什么长进。我的目的就是使大家能更深入地了解这一方式,这样做的好处不仅在于可以帮助你理清思路,而且可以将这些简单的思路转化成听众希望听到的信息。

在谈到演讲稿的布局谋篇时,你可以在第六章中找到一些简单易学的结构模式。尝试运用其中的一些模式,会使你在即席发言时更加轻松。无论是正式的,还是非正式的场合,书中所介绍的所有技巧都能使你的交流更加简洁。

你可以从头至尾通读这本书,也可以选择你喜欢的章节浏览。我尽量使每一章都自成一体,这样你就不用翻阅若干章节,去寻找你所需的答案。但是,由此也会产生一个问题:你会在不止一处看到同一个要点。虽然本书的最初目的是帮助读者理清演讲思路,但无疑你也可以发现一些不错的建议,可以帮助你提高演讲水平,改善演讲效果。

这本书的主要目的是帮助你快速准备演讲,吸引听众的注意及兴趣。很多演讲者仅凭直觉就去演讲,我真诚地劝告诸君:这种冒险并不值得。请你略翻看一本书,你会发现仅仅通过一些练习,就可以利用书中介绍的技巧在15分钟内准备出一篇实用的演讲初稿。

不管你信不信,世界上的确没有天生的演说家。你也可以像那些一直让你羡慕的人一样,轻松地说:其实,当众说话没

什么难的——只要你真的遵循了本书所论述的那些简单而重要的规则。

通过对本书的学习可以令你在公共场合演讲毫无惧色，同时你的演讲也成为一种人们喜闻乐见的获取信息的形式。每个人都想获得自信心，勇气以及能力，以便在向众人发表谈话时，还能够保持冷静而清晰的头脑。这并不像大多数人想象的那么难。只要有强烈的欲望，任何人都可以发挥出他的潜能，成为一名优秀的演说家。

当然说话的机会随处皆是，不妨参加一些组织，志愿从事需要你讲话的职务，在对公众讲话时站起身，使自己出个头，即使是表示对他人意见的附和也好。你只要向周围望望便会发现，没有哪种工作不需要在公共场合开口讲话的。逃避不是办法，除非你敢说话，不停地练习，否则你永远也不会进步。

菲利浦·卡恩-佩尼

致西尔维亚·米尔顿

第一个鼓励我完成此书之人

目 录

序言

第一章 不要总是想着事先为演讲作准备 / 1

人们总是想在演讲时胜人一筹,但是当你真正踏上演讲台时,会发现事情的进展并不如你所愿——演讲绝非想象中的那么简单。

缺乏必要的准备就去演讲是一件十分冒险的事情,忽视演讲前的准备会使你在正式的场合颜面尽失。尤其是当你面对突如其来的演讲邀请,如果选择了错误的应对策略,后果将不堪设想。在面对迫在眉睫的截稿期限时,尚未准备好的演讲者会被紧张和焦虑所包围……

本章将向你介绍一种不用事先准备就能成功的演讲方法。这种方法便捷而有效,是作者多年经验的总结。

第二章 我们应该谈论些什么? / 24

演讲者们怎样选择演讲的主题和内容?

截止日期就在眼前,你已经没有时间再做更充分的准备,只能





基于已经了解的知识来确定演讲的主题。更重要的是，你必须保证对这个题目有一种与众不同的看法，这样才能真正吸引听众。面对这样的情况，你该如何是好呢？

第三章 如何拟定不容拒绝的话题 / 39

为你的演讲或讲话拟一个感性的题目，这不仅是为了吸引听众，也可以使你自己在演讲中不会跑题。

演讲的题目是“兜售”演讲的一种最直接的方式。恰当、新颖的题目会以强大的吸引力促使人们来聆听你的演讲。

在这一章中我们将探寻为什么演讲的题目如此重要，怎样才能拟定一个既吸引人，又能使你的演讲中心突出的题目。

第四章 你的中心思想是什么？ / 51

合上演讲稿，闭上眼睛想一想：当你完成本次演讲或讲话时，听众将会记住哪些内容？他们的行为和思想方式能否发生你所预期的变化？这些都取决于你本次演讲的中心思想，以及你表述中心思想的方式。

在本章中，你将学到：怎样确定演讲的中心思想，通过怎样的方法才能使听众对演讲的主题印象深刻。

第五章 为有用的内容开发你的大脑 / 65

本章是关于“头脑风暴”的专门介绍：“头脑风暴”是什么？如何才能让头脑产生“风暴”？

毫不夸张的说，“头脑风暴”是一种极其有效的思维技巧，它可以从你思绪最深处汲取有用的内容服务于你的演讲。

那么怎样利用“头脑风暴”准备一个引人入胜的演讲呢？你可

以在本章找到关于这一问题的 50 种建议。

第六章 用简洁的结构完善你的论证 / 81

成功与听众交流的关键是演讲的“结构”，先讲什么，后讲什么，重点突出哪些内容等布局谋篇的技巧。

在本章中，你可以找到避免使你的演讲缺乏主题的一些有用的方法。

另外，本书还提供了 5 种使用方便的演讲结构模式，你可以随时把它们应用于各种公共演讲中……

第七章 演讲稿的内容应该与结构相符 / 97

这是本书中最具可操作性的一章。

本章循序渐进地指导演讲者怎样建立一个演讲模板。首先，应用第五章“头脑风暴”（共 50 个建议）的方法，找出适合演讲主题的内容，并把这些内容添加到已建好的模版中去。这样，我们就出了一套具体的关于演说的提纲和一张关于演说词的脑图。

第八章 由演讲者的记录而来的演讲初稿 / 119

本章本身就是一篇演讲！

演讲者已经应用第 5 章介绍的“头脑风暴”的方法得来一些合适的想法，并把这些想法根据第 7 章介绍的结构模板形成了一份脑图。在本章中，我们将为这份脑图添加一些小标题和过渡句，使之成为一篇较为完善的演讲初稿。初稿的正文形成过程恰恰展现了本书所论述的技巧如何运用于实际。

另外，在初稿形成过程中，还要注意语言的口语风格及修辞技巧。

第一章

不要总是想着要为演讲做准备

- ◆ 应对迫在眉睫的截止日期
- ◆ 演讲前的准备
- ◆ 有关即席演讲
- ◆ 如何应对即兴演讲的事例
- ◆ 为何要写这本书
- ◆ 演讲稿写作的准备
- ◆ 如何避免怯场

在准备一次讲演时，人们所遇到的最困难的问题是：面对一张白纸，却不知演讲稿该从何写起。没有一种简单的程式，可以帮我们最终摆脱这种困



境？

事实上，这样的程式是存在的。本书就将为你提供这样一种便捷的方法。然而，仅仅了解这一程式本身是远远不够的。因为无论它多么有效，如果总是墨守成规，只会盲目机械地套用，其结果只能是：你所有的讲演看起来都大同小异。你不会有忠实的听众，你会为这种情况所困扰。

同时，这一程式还可以使你深信：只要遵循正确的方法，做周全的准备，任何人都能成为出色的演说家；反之，不论年纪多大、经验多么老道，若没有适当的“准备”，仍会在演讲中出丑。

所谓的“准备”就是把你的思想、念头及出发点结合在一起，然后把这些变成你自己的东西。事实上，在日常生活中，你每天都在利用、积累和改变着外界的信息。外界的信息充满你的整个生命。演讲的“准备”就是思考，然后选择最吸引你注意力的信息，然后进行修饰和加工，将他们塑造成另一种形态——一种能令你的听众满意的形态。也就是说，以你的想法和经验为原料，用一定的结构把它们结合起来，再做一定的修饰和润色，一件你自己的思想制造

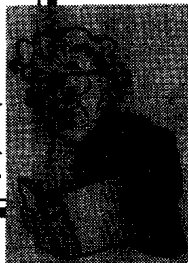
品就成型了。

我的目的（也就是本书的目的）：是给你提供一个有效的方法——不仅是一种简单的程式，而且是一种实用的技巧。这种方法可以将你的想法汇集起来，并使其紧绕中心思想，从而增强演讲效果，使你成为交流和沟通的高手。好的演讲应该定位在：能够使听众充分理解演讲者所传递的信息，并消化、吸收。如果一个演讲能够做到这一点，那么当被问道“这个讲演在讨论什么问题”的时候，听众就可以轻松地将演讲的主题归纳成言简意赅的一两句话。这是演讲的评价标准之一。

要达到这种演讲所效果，关键在于“结构”。在第七章中，我将对进演讲的结构行详细论述。正确、适宜的结构使人们的交流更加简洁，容易理解。同时，演讲者所传递的信息也更加易于接受。

如何应对迫在眉睫的截止期限

你是否曾经面对过这样的境况：没有做好充分的准备，但却不得不在第二天，甚至当天晚上发表演



讲？或者是你在毫无准备的情况下被告知要做即兴演讲？或者是曾经疲于应付“随便说点什么”这种可怕的要求？

大多数的高级经理都曾经有过这种经历，但是其中只有少数人能够应对自如。我们绝大部分人都会感觉到恐惧和焦虑。这并不奇怪。让我们想象一下你毫无准备却站在那里发表演讲的情景：

你一直信心百倍，因为你了解自身的资质。但自从演说邀请降临到你头上的那一刻起，你突然开始怀疑自己是否拥有施与公开影响的能力。在那一刻，本以为极度清醒的头脑似乎在其运转过程中渐渐迷失。原来你还期望能够将散乱的思绪汇总成令人印象深刻的言语，但现在看来这些言语是那么的苍白无力。这样一幅画面在你的脑海中不停的播放：你的同事和上司抱臂坐在那里，眉头深蹙显示出对你发言的不满。

这时候你可能才开始意识到你本应该为此好好地做些准备的，然而，已经没有时间了，恐惧充满了你的大脑。你甚至想到：干脆在今天上班的路上找辆合适的卡车，倒在下面算了。

不重视准备工作，截稿期限将至才开始着急的人纯属作茧自缚。有时候，这些人可以摆脱焦虑，但大多数情况下他们认为自己已经摆脱了，但问题却依然存在。为什么要冒这种险呢？

我遇到这种情况时一般会采取以下措施（请在适合你自己的方法前作记号）：

1. 首先为自己的演讲缺乏准备而真诚的道歉。
2. 采用一种随意的演讲方式，讲演时面面俱到无所不包，直到最后一刻才突现重点。
3. 运用过分自谦的幽默从而博得听众的同情票。
4. 在演讲时竭尽全力着重于主题，似乎把演讲当成是比拼男子气概的一场比赛。
5. 利用这一机会展示自己对此主题的了解如同百科全书一样全面，无所不知。
6. 在水银灯下找到一种享受演讲的状态，并且尽量保持这种良好的状态

当然还有其他很多的应对策略，毫无疑问你也可以直接采用自己的解决方法。问题的关键在于，这些应对策略是怎样更好地作用于听众的？不考虑到



要为演讲做准备是一种极其危险的策略，它失败的几率非常之高。这不仅是由于现实中没有几个人能有这种毫无准备却舌绽莲花的才能，而且通常情况下在演讲时如果演讲者缺乏准备则非常明显，这种难以掩饰的表现常常冒犯听众。

换言之，你是否愿意花钱去听你自己未经准备的讲演呢？

演讲前要准备什么

演讲是一种大众传播活动。构成这一传播系统的主要要素和环节有：演讲者、演讲词、听众。演讲者与现实生活之间的再认识环节、演讲者与演讲词之间的表述环节、听众与演讲词之间的再认识环节。其中演讲者、演讲词、听众被称之为演讲中最重要的要素，本章从三要素角度介绍演讲前的必要准备。

一、建立自信

自信是演讲者必备的心理素质。

许多人害怕当众说话，许多人又希望自己能公众面前侃侃而谈。建立自信，就向演讲者提供了在

演讲天地间高高翱翔的动力。建立自信心的过程就是与怯场心理做斗争的过程。

人们把当众说话时产生的恐惧心理称之为“怯场”。美国著名作家，演讲家戴尔·卡耐基在总结他毕生从事于演讲教学生涯的体会时说：“我一生几乎都在致力于协助人们去除恐惧、培养勇气和信心。”

怯场是一种正常的心理反应，几乎每一位演讲者都必须逾越这一道演讲障碍。社会学家的调查表明，即使是文化层次较高、被称之为“天之骄子”的大学生，也有 80% ~ 90% 的人在学习演讲时，存在着不同程度的怯场反应。有关的研究还表明，轻度的怯场对演讲反而有帮助，因为轻度的怯场使你对外来的刺激保持了某种警觉性，临场反应能力会因此而更加敏捷，说话会更加流畅。

怯场心理会带来相应的生理变化，这些生理变化表现为：轻度的心跳加快、呼吸急促、颜面赤热，重度的手脚发软、肌肉抖颤、小便频繁，重度的当场晕倒。对怯场心理的产生原因众说纷纭。美国演讲学家查尔斯·R·格鲁内尔提出了“自我形象受威胁”论。





“自我形象受威胁”论认为：“每个人都具有理性的、社会的、性别的、职业的自我形象。当人们进行演讲时，就把自我形象暴露于公众面前。由于担心自我形象会因为演讲而被毁坏，就产生了窘迫不安的怯场心理。例如 1969 年，两位从事预讲学研究的教授在纽约开会，当他们向大会报告论文时，因为怯场而晕倒。”“自我形象受威胁”论解释这种现象的产生是因为两位教授的职业自我形象在诸多同行面前受到了严重威胁。

在本章结束时我讲介绍一些行之有效的克服怯场的方法。

二、了解听众

对演讲效果的评判标准只能是听众对演讲的接受程度。因此，演讲者必须了解在演讲接受过程中起重要作用的听众的心理特征和听众构成成分。详细的内容我们将在第二章中叙述。

三、选择话题

选择两个听众乐于接受的演讲主题，或者为已确定的演讲主题选择演讲材料，是演讲者应该具备的基本技能之一。我们把选择主题和材料的准备工