

8种实用演讲技巧助你成就卓越人生

Life Is
A Series
Of Presentations

口才决定人生

[美] 托尼·杰瑞/著
张 怡/译



19

复旦大学出版社

Life Is
A Series
Of Presentations

口才决定人生

[美] 托尼·杰瑞/著

张 怡/译

图书在版编目(CIP)数据

口才决定人生/[美]托尼·杰瑞著;张怡译. —上海:复旦大学出版社, 2006. 12

书名原文: Life is a Series of Presentations

ISBN 7-309-05307-9

I. 口… II. ①杰… ②张… III. 口才学—通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 156048 号

Copyright © Tony Jeary, Kim Dower, and J. E. Fishman
This edition arranged with DeFiore and Company Author Services LLC.
through Andrew Nurnberg Associates International Limited.

口才决定人生

[美]托尼·杰瑞 著 张怡 译

出版发行 复旦大学出版社 上海市国权路 579 号 邮编: 200433
86-21-65642857(门市零售)
86-21-65118853(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)
fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com

责任编辑 陈 军
特约编辑 吴文娟/李天珏
装帧设计 元创设计/李 佳
总 编 辑 高若海
出 品 人 贺圣遂

印 刷 山东德州新华印务有限责任公司
开 本 635×965 1/16
印 张 14
字 数 202 千
版 次 2006 年 12 月第一版第一次印刷
印 数 1-8 000

书 号 ISBN 7-309-05307-9/B·259
定 价 22.00 元

如有印装质量问题, 请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究

译者序

托尼·杰瑞是美国著名的演讲学家。他的学生遍及世界三十余个国家。二十多年来,他为福特汽车、EDS 电子资讯系统公司、德士古炼油公司、壳牌、沃尔玛、高通公司、纽约人寿保险等品牌公司的首席执行官和总裁开设演讲指导课程,以帮助这些企业家完善演说技能。

托尼·杰瑞精辟地提出了“人生是一系列表述”的观点。他和他的合著者金·道尔总结了他们数十年的演说经验,从而诞生了《口才决定人生》这部力作。

表述是人类语言和行为的交流。人与人之间的沟通离不开表述。表述的目的就是以个人力量影响他人,而我们每个人都渴望拥有影响别人的力量。

然而,并非每个人生来就是表述大师。托尼·杰瑞就曾是一名令人不屑的演说者。正是无数次的失败与经验,才使托尼跻身于全美最出色演说教练之列。正如托尼所言:“人类无法决定上帝所赐予的天赋,但一个成功的演说者所需的技能远超过他的天赋。成功人士获得巨大成就的一部分原因就是他们在表述技能上略胜一筹。”

《口才决定人生》是作者对其二十余年演讲经验的提炼。托尼提出了

一个重要表述原则。他认为人们对信息接受最有影响力的因素之一是“好感”原则,即演讲者应当尊重他人认知世界的方式。大部分人都信任并喜欢与自己相似的人。让听众拥有归属感是取得表述成功的必要条件。

托尼也提出了完善表述技能的八大要素方法,并用易记的方式概括了这八点——I-P-R-E-S-E-N-T。这些方法基本涵盖了提高表述技能的所有有效途径:I(Involve)使听众参与互动;P(Prepare)准备你的听众;R(Research)调查你的“表述军械库”;E(Explain)在计划“如何做”前,向听众解释“为什么”;S(State Management)达到适当的情感状态;E(Eliminate)消除“未知”,转其为“已知”;N(Know)了解你的听众;T(Tailor)调整表述方式,保持听众关注度。托尼提出,上述任何一种要素都会提高你的表述能力,而综合运用这些要素将会更大限度地使你获得预期目标。

《口才决定人生》一书对上述八种表述要素进行了详尽和生动的描述,我相信在读者阅读完此书后一定会获益匪浅。我们的生活充满各种表述机会,包括我们和亲朋好友共度的时光以及我们的工作或休闲时刻。从专业角度而言,表述能力的优劣将直接影响我们的目标,从而作用于我们的财富与快乐。亲爱的读者,无论你未来的奋斗目标是什么,成为总裁、高层管理人员、销售人员,或是作为平凡人的你希望在日常生活中具有更强的说服能力,若你能懂得如何向听者展示自我以及自己的观点,我相信你所需要的东西就唾手可得了。

《口才决定人生》是一把开启成为表述能者大门的钥匙。当我们细心去品味并实践书中的内容后,我们便能获得更多有效说服他人的能力,由此而引发的自信将使我们的行动更有效。

熟谙表述技巧并非一朝一夕之事。在此,我想给所有的读者一些建议:无论做什么都要有足够的耐心,即便有非常好的想法,有很多支持者,总需要一段时间逐渐使自己的表述能力更上一层楼。希望这本书能够使读者受益。

张怡

2006年6月于上海

目录 contents

译者序 / 001

引言 / 001

第一部分：有效性释义：行动前的理解

第一章：比尔·克林顿拥有加利·康迪特所不具备的才能 / 017

第二章：请聆听！ / 032

第三章：你说了什么吗？ / 052

第四章：失之毫厘，谬以千里 / 073

第二部分：成功的秘诀：每日成功互动要素

第五章：要素 1：了解你的听众 / 099

第六章：要素 2：计划之前解释原因 / 112

第七章：要素 3：克服一切困难 / 125

第八章：要素 4：武装自我 / 138

第九章：要素 5：建立桥梁 / 151

第十章：要素 6：感觉良好，表现出色 / 163

第十一章：要素 7：呼吸的空间 / 178

第十二章：要素 8：为成功而灵活机动 / 188

第三部分：卓有成效：生活中的表述

第十三章：朝着目标前进 / 201

资料：你人生表述的后盾 / 212

术语表 / 214

引 言

生活,学习……分享

在某些特别安静的时刻,我会无所事事并好奇于那些描述人类世界的陈词;所罗门国王在人类历史上最有名的关押辩护上陈述了他的裁决;耶稣在犹太总督彼拉多面前做了表述;亨利五世在阿金库尔战役中鼓舞他的军队;即将继位的伊丽莎白一世请求玛丽皇后致力于处理新教徒密谋造成的后果;托马斯·杰斐逊号召他的爱国同胞共同为自由而斗争;约翰·肯尼迪激励了一代人登上月球;马丁·路德·金在华盛顿大街上号召一百万民众圆其自由之梦。这些表述通常属于民众的生与死的范畴。在某些情况下,它们已决定了表述者自身的命运。

我诚恳地希望你永远不要为生活没有达到理想状态而做表述。我更希望你把它作为丝毫不具威胁性的事情,诸如在工作周的早晨你起身在一群人前做演说。(你也许会因为过于庞大的听众群而紧张,甚至会有想去死的念头,这另当别论。)或许你得把产品功能特性介绍给你的销售代表,抑或你自己是销售代表,你得把产品卖给足够数量的客户。或许你是一位执行官或经理人,你得向雇员展示公司发展方向;或者你是执行总裁,你得定期向董事会报告公司发展近况。读到这里,你大概已经对“表述”有了初步概念。它存在于一个正式场合,包括一间会议室、许多椅子和一些困倦的同事,甚至是一些注视着你的脸孔。还有白色会议桌、投影仪、演示文稿、桌上的咖啡和盘碟以及打印好的议程,不是吗?

是的,表述通常都包含以上提及的内容。一部电影通常有音乐。然而,缺少了音乐,我们就能说那不是一部电影了吗?不,当然不是。所以,缺少了一部投影仪并不代表那不是一次表述。表述行为并非表现相关辅助工具,它所表现的是内容。我学习了多年表述技能,我认为大部分人即使从不花许多时间考虑一次表述究竟由什么组成,但是我相信大部分人都知道个中道理。

毫不夸张地说,我以演说为生。我几乎每天在一群人前演说,有时候甚至有上千名听众。我因此收取酬金,所以你可能会认为我是一个职业演说者。但如果我告诉你,单纯的演说只不过是我一天中所做的全部演说的一部分,你会怎么想呢?事实上,在我对大批听众做专业表述前,我通常先问他们一天中一共做多少次表述。这些男士和女士通常是管理人员,所以他们首先想到的是激光指示器、其他辅助工具、销售的电话和与同事的关系的调节。一天一次或两次的表述可能是他们最初的答案。但之后,随着一些提示,他们开始有了新的想法。那么究竟什么是表述呢?是根据听众的多少、听众的响应程度,或是根据当时你想实现的目标来定义的吗?

当我的听众开始透露出认可的眼神时,他们开始重新评估最初的答案。每次他们正式与上级或顾客沟通,每次他们通过电话或电子邮件赢得同事的赞同,每次他们试图说服任何人,在任何地方、对任何事情——商场中、家庭中、电话中、私人会面、面对面的或者小组形式的,这些都是表述——也就是说,他们每天做了若干次表述。在某些情况下,他们每天做了数以百计的表述!

生活中充满了机遇。这些机遇反映了你每日、每周、每月和每年所做的选择。我甚至认为你的生活涵盖了你每分钟所做的选择。清晨当闹钟铃响时我是即刻起床,还是在床上磨蹭了许久?我是去享用熏肉和蛋,还是去吃面包?在把孩子抱上汽车前我是否亲了他,抑或因为还未享用我的咖啡而对他怒目而视?就此而言,我是否允许我的情绪因一杯咖啡而受到影响?

你一生中的成功在于如何处理你所面对的无数机遇。清晨起床晚的人可能休息得非常充分,但是他一定不属于“笨鸟先飞”的一类人。

在此,我并非想讨论晚起是不是一个好的选择。我所关心的是一个特殊的却又经常发生的机遇类型:你把握住给一些人留下深刻印象的机会,而这些人通常会影响你的生活。我花时间向那些和你一样精明的人传授表述技能。由于他们忽略对表述策略的思考,他们甚至丝毫没有意识到每天所错失的机遇。失去这些机遇对一个人各方面的福利包括物质成功和个人享乐而言都是重要的损失。

你的生活很大程度上需要你与周围人相互交流,除非你是山顶的隐士。在办公室,除非你是上司,否则你无法选择所有的同事。(事实上,你未曾选择他们中的任何一个人。)通常你无法选择监督人,而且你几乎不能选择你的客人。然而,这些人对你的日常进展以至最终事业的成功都起到至关重要的作用。你可能未曾选择与他们共事。无论有意或无意为之,你都希望拥有影响他们的力量。

生活中,我们通常有影响周围人的能力。即便如此,我们并非能完全控制他们的情绪和思想。试想家庭中的一个成员不愿意参与家庭日常活动,所有成员的情绪将会受到影响。因此,家庭成员若无法说服对方和睦相处,那是多么可悲的事情。

请回忆一下日常生活中一些你能影响他人思想和行为的机会,而这些机会将有助于改善你的生活。诸如清晨你必须尽力说服你的儿子穿衣去学校,否则你将会上班迟到;在公司,接踵而来的任务使你应接不暇,当务之急你需要说服老板支援你一名助理;午休时,你希望说服音像店店员在你丢失收据的情况下,允许你退回未启封的录像带;开车途中,你因为在右转红灯处未停车而被交警要求停靠路边,此时你真心希望不要收罚单。

想象一下如果你能在大部分关键时刻成功说服对方,你究竟能节约多少时间?一次成功并非能改变你全部的人生,但是如果说服对方赞同你的观点,几乎能帮助你去任何想去的地方。我们在他人面前所展现思想的方式,无论对同事、配偶甚至是杂货店老板,都将对我们的生活产生深远的影响。因此,在类似的环境中提高我们说服他人的成功率,是我们能顺利完成一切任务的可行途径。如果能做到这点,我们便能提高生活的质量。这正如我所说的:人生是一系列的表述。掌

握表述的精髓使我们更靠近所期待的结果。它给予我们在人生各方面取得成功的信心。

你从未这样想过吗？振作起来。这不是你的错！

接触曲线

一旦有机会，我便会询问我所居住的达拉斯地区的学者包括大学教授和中学校长，他们是如何传授学生表述技能的。作为家长，我们都希望自己的子女对自身能力拥有高度的信心，为此我也向我两个读小学的女儿的校长询问了此问题。他认为提高孩子自信心的最佳途径是演讲课，目的是纠正孩子的发音问题。

当然，有语言障碍的孩子应该受到特别的关注。那么如何帮助其他人获得成功呢？事实上，正统的教育体系通常缺乏对实际生活能力的培养。但我并非在谈论如何重组国家经济结构。确切地说，我每天会遇到不少睿智的、受过高等教育的和出类拔萃的人们，这些人对读、写和算之后的“第四项”技能毫不知情。我称这第四项技能为“表述技能”或者“交际能力”。正如我的朋友兼同事吉姆·罗恩，同时也是演说家、作家和商业哲学家，他说：“并非你做得越多越好，而是你用何种方式去做。”

在我的一生中，有幸接触过许多有趣的民族。他们中间的相当一部分人拥有很高的成就。我已经培训了有名的企业家、政治家、执行官、主席和执行总裁，他们都来自世界 500 强公司。有些人天生具有优秀的商业才能，大部分人能与周围人顺利沟通并经常能够说服同事和客户。但有趣的是，这些男士和女士的行为并没有超过其竞争对手。事实上，他们仅仅因拥有完美的沟通技能而超越同事。那么这丝毫的差异真的至关重要吗？理所当然。

你将从本书中了解到我所谓的“表述效果曲线”。该曲线表明你对他人的影响力将随着你不断提高的表述技能而增强。据我所知，成功人士获得巨大成就，仅仅是因为在表述技能上略胜一筹。如果我要为那些成功人士撰写事迹，我一定会翔实地向你描绘这群人所做的表述

是如何区别于无数同样聪明却似乎永远无法成功的人士。

对于美国公司的员工而言,意识到表述技能对商业成功的价值仅是开始。从前,我的客户大部分都是大公司的高级管理层。他们经常向职员和股东表述或者经常应对传媒。他们也可能是尽力说服客户的职业销售队伍。相对而言,如今我的客户更加注重公司各个阶层员工的表述技能。例如,沃尔玛公司除高级行政官员以外,拥有 98 000 名管理人员。试想如果这些管理人员无法和他们的队伍进行良好的沟通,那么这个拥有超过 100 万员工的公司将无法实现效率和责任的统一。

当更多的高级行政官员开始意识到有效的个人沟通的重要作用时,我相信他们会把随后在此书中涉及的知识 and 重要沟通技能制度化。通用电器公司最伟大的管理人杰克·韦尔奇曾说他把自己当作一名教师——一份由表述组成的职业。类似的,苹果电脑公司的史蒂夫·乔布斯和微软公司的比尔·盖茨是长期竞争对手,但是他们拥有相同的特点。乔布斯和盖茨在过去的几年中都改变过他们的头衔。我相信如果他们坚持所选的路,他们会称自己为公司的首席表述官员(CPO)。对首席表述官员的重要性的确认代表了下一个阶段,即所谓的学习型机构。

然而,那些坐等老板赐予生活上的帮助的人们是徒劳的。本书开始所提及的典故仅仅是无数由完美表述技能造就成功者与失败者的实例中的几个。那么伊丽莎白一世、亨利五世、肯尼迪和马丁·路德·金到底是如何掌握他们的表述技能的呢?当然,历史上有些伟人天生具有非同寻常的才能。然而,我确信拥有完美表述技能仅靠天赋是不够的。那么究竟是什么让我有如此坚定的想法呢?如今我靠做演讲谋生,可是我曾经是一个糟糕到会令你不屑的演说者!

触底反弹

如果你参加过我为主管人员举办的研讨会,你会发现我的背景有些令人惊讶。我的学生通常拥有高学历并且是活跃在美国商界的

最高层。他们就读于最好的大学,接受最好的培训课程,并且受益于世界上最好的顾问。如今,他们掌管诸如福特、沃尔玛和纽约人寿等国际公司。对我而言,我已经阅读并学习了上千本专业书籍。我的课程内容扎根于书本知识以及我的阅历。我认为我的故事和企业息息相关。

大约四十年前,我出生于俄克拉荷马州一个中产阶级家庭。和几百万劳动人民一样,我们的房子极其普通,在美国的小镇上随处可见。我的祖父拥有一个小规模的糖果厂。我的曾祖父克里夫·史莫利在1943年开始了零售汽车的生意。(因为手疾,他不用参加二战。)我的父亲稍后开始协助他。我还有一个弟弟,兰迪。我们有一个幸福美满的家庭。我在公立学校读到小学五年级后转去多宗教派的基督教学校,随后去了天主教的中学。我懂得了一切以上帝为优先,至今我仍旧是这么做的。

我猜想我那靠商业头脑生存的祖父母和双亲影响了我,使我与他人不同。我认为我的一生将顺理成章地成为一个造福他人的企业家,并且祈祷最终赚一大笔钱。我的家庭从未完全实现最后一步。不过家族产业“车容保洁店铺”确实收益不错,它使得我们丰衣足食。客人会把需要清洗的车辆开到店里,此时我的父亲、祖父甚至祖母会和一群勤劳的职员一同工作。虽然在其他场合人们一度看重地位和种族,但是工作时这种感觉荡然无存。一个礼拜六天工作日所有人做着同样的清理工作。

从小耳濡目染家庭成员的辛勤劳作,使得我懂事以后一心想要工作。十多岁时我开始在后院锄草,很快我便找到了三份工作。我的第一份工作工资是每小时20美金,然而同龄孩子做其他工作通常只有2美金。当时我在一个卖场工作,晚上帮忙装配自行车。工资是每辆车5美金。我每个礼拜在卖场呆几个晚上,每个小时为四辆自行车装曲柄,然后小憩片刻。我还是一家保险公司的摄影师,经常为住宅拍摄平面照片以备案。当然,我还是车容保洁店铺的助手。虽然我照常上学,但是我的主要心思在赚钱和花钱上。十六岁时,我就拥有66年的“野马”、48年的“雪佛兰”和77年的“蒙特卡洛”。

1979年,在我还未中学毕业时,我的祖父同意将他名下49%的生

意转卖给我。这部分他甚至还没有给我父亲。拥有了资金,我便竭尽全力使其盈利。每天黎明破晓前我便起身去汽车销售商处取名贵轿车。为避免任何意外,我必须在日出前驾驶全新的法拉利经过寂静的街道。随后,就像以前父亲和曾祖父一样,我与我的职员们一同工作。我会在第二天清晨把轿车交还给销售商。

渐渐的,我和销售商开始熟稔。有一次,凯迪拉克代理商的主管人,一个叫基思·瓦德力的家伙把我叫到一边,对我说:“年轻人,你已经能很熟练地用双手工作了。现在你需要用头脑工作,而不是用双手。”

这席话对我就像晴天霹雳。我父亲的一生是用双手服务他人的,而我想用另一种方式——我将用我的智慧服务他人。在一如既往地照看店里的生意之外,我开始花时间拓展我的业务。老实说,我对此极度狂热。我在三年之内拥有了一家房屋出租公司、一家建筑公司、一个杂货店、两个尚未开发的湖、一栋办公楼,以及两家银行的小部分业务。80年代中期是我生意的鼎盛时期。在此期间,我有两栋住宅、一名司机、六辆轿车,以及一个富人所应有的一切财富。但是在1986年,由于石油突然从每桶40美金下跌至10美金,国会修订了有关法律,使得房地产买卖变得无利可图。自此,我一手经营的帝国如经历过霜冻后的玉米秆一般彻底瓦解。

短短的一年之内,我变得十分窘困。我从一个拥有百万资产的富翁变成一个净资产为负50万美金的穷光蛋。我很快接到诉讼,并且不得不在娶妻时签订一系列婚前协议,使她不因我而受债务困扰。那是一段我永远也不想再回忆的痛苦日子,当时我不知所措。但我必须振作。我和我的太太泰蜜开着我们仅有的轿车开始了新的生活。我曾想过再次回到如今已关闭的车容保洁店铺。然而这令人气馁的念头使我下定决心永远不回头。

很快我便获得了一些资金以开展新生意。这是我成人之后第一次做锄草的工作。我召集了一小群人一同工作。然而这次不是在我童年时代那个简陋的街区工作,而是在富人区。我认为,或许有一天我会在上流社会遇到能助我一臂之力的贵人,从而指引我的人生重新通往成

功之路。日复一日，我一回家便冲进狭小的盥洗室中，洗净我那长满老茧的双手，耳边却始终萦绕着基思·瓦德力的话：“你需要用头脑工作，而不是用双手。”

我该何去何从呢？我没有足够的经济能力。我唯一拥有的便是那双手，还有整日在耳边萦绕的那句话。但是我想一定有能力能令我取长补短。工作的时候我总是在思考，在这些高级住宅里，究竟有多少人是白手起家的。之后，每次遇到客人，我便对他们讲述那个从俄克拉来的百万富翁是如何蜕变成在达拉斯的乡村锄草的工人的故事。

终于有一天，我去一个客人的家中领取每月的工资。在过去的几个月中，我和他相处得很好。当然，我也告诉了他我的故事。这次，他邀请我喝咖啡。我们谈了片刻，他便告知我改变人生的技能。他说，我无需在乎生意上的戛然而止。之前迅速成就事业的经历能使我在研讨会上成为炙手可热的话题。他邀请我一同参与一个关于电脑的研讨会，并且很快把我介绍给了研讨会的倡导人。

我非常热爱研讨会的世界。厌倦了学校晦涩枯燥的教育，我参加了许多研讨会。我发现，和普通课堂教学相比，它能传递更多有效的信息。研讨会组织者加里·科克伦听了我的故事后，告诉我，我比大部分他所遇到过的研讨会演说者拥有更多的生活阅历。他答应会为我指点迷津，不过在此之前，他安排我去参加了一些城市活动。

现在，你不得不了解开办研讨会是一项艰难的事业。在那段日子，研讨会是免费开放的。演说者靠当场出售书籍和其他相关产品获取收入。加里投资了上千美金邀请众人参加研讨会。表述者有义务鼓励与会者购买商品。若听众没有购买商品，那么研讨会的组织者就没有收入。

我希望我能清楚地记起我的第一次演说。但事实上，我忘记了绝大部分——那简直是一次羞辱。我甚至不能确定当时的主题：似乎是一些关于如何达到财政目标的方法。我记得在演说之前，我充满了自信。和当时的一些演说天才不同，我知道我是真实的，至少曾经是。我不会理论性地讲述如何变富有；我已经做到了，而很多人甚至从未梦想

过。(那些接踵而来的霉运甚至可以让人引以为戒。)为了让听众能回忆我的观点,我准备了十几个小时的幻灯片。我用太太的钱买了新套装和领带。我把皮鞋擦得锃亮,随时待命。

研讨会组织者加里·科克伦顺利地安排我去一些城市参加研讨会。第一站是西雅图,在市区的几个中等宾馆的宴会厅。挟着笔记和幻灯片,我阔步走进宽敞的会场。蓦然,我发现原来加里把他的工作安排得如此妥当。偌大的会场里一定有近一千名听众。对我而言却似乎有一百万人。生涩地做了自我介绍后,我向听众展示了首张幻灯片。我的演说就这么开始了。我真诚地叙述了我用了十年时间建立起的自己的事业帝国,而后又瓦解的过程。如今,我已决定不再去建造事业,而是致力于建造自己。我奉劝别人也如我一样。我并不认为这是自我麻痹。我确信能使听众获益匪浅。但是,为何他们会窃笑呢?我很失望地看着他们。对我而言,他们好比一块巨石,一些看似无法沟通的面庞。接着,我陆续看见一些人举手示意,让我感觉抓住了救生索。然而,他们并非希望我叫他们的名字,而是指着我背后的投影。因为我把幻灯片倒置了!

我想说,那个时刻对于我这样一个新演说者而言真是一次低谷。不过这也不确切。事实上,那天有比这更糟糕的事情发生!笨拙的我继续徘徊在教室的前端,似乎完全和听众隔离开了。我生疏地将我的人生经历以及听众应当获知的知识呈现出来。我还能做些什么呢?我已经被当时的情况弄得不知所措,以致我无法掌控和听众的一切联系甚至是我的表述内容。人们不再嘲笑我的幻灯片了,他们的行为比这更糟糕。他们嘲笑的是我,并开始起身离开教室。

那一年,我主讲了许多研讨会,都是以失败和耻辱告终。而那次为时两个小时的研讨会是第一次。在西雅图我没有卖出一本书或一盒影音带。如果加里能在那一年中赚回他的一切花费,那简直是一个奇迹。虽然遇到挫折,我仍然充满信念。在接下来的人生中,我不会再去做锄草的工作了。我必须寻找一条能买得起新套装的谋生之路!那一年,我周游了四十个城市,每次走秀结束,加里和我就回到旅馆做工作总结。同时,我也开始学习一切能让我提高演讲技能的

知识。我翻阅了几百本公共演讲和相关内容的书,观看了很多录像带。我还参加了许多研讨会,观察并研究大师们如何进行完美的演讲。最终我的演讲技能开始提高了。如今,我已经是美国最有成就的演说教练之一了。然而这份荣誉并非从天而降,是通过枯燥的学习和劳作得到的。

完美演说的根基

通常,成功的演说背后都存在一些微妙的技能。虽然我们无法掌控上帝赐予的天赋,但是我坚信,一个成功的演说者所需要的技能远超过他的天赋。我通过学习鉴别出了成功演说者在其生涯中所不可或缺的能力和技能。而这些能力和技能通常并非与生俱来。它们必须通过学习获得,而且通常可以被任何有志学习的人所掌握。

我确信这份真理,因为我就是通过学习而掌握这些能力和技巧的。另外,和我共同执笔完成本书的金·道尔,是一位传媒教练,她把类似的演讲技能传授给了几百名学生。她的学生通常是他们各自行业的精英,所不同的是他们需要学习如何面对摄影机和听众。经过仅仅几天甚至是几小时的学习后,他们带着比当初进入办公室时更熟练的技能离开了。

几年前,我和金在洛杉矶的美国书展上结识。她的公司 Perfect Pitch Production 正提供一场指导讲座。讲座末了,金无意中抽出了我的名片。谈话中,我们意识到彼此对表达的价值有许多共鸣。我们都认为,对于个人成就而言,演说技能的熟谙或许是最不被人们知晓的因素。

有一次,我和金谈论了关于完美的表述如何提高个人日常生活各方面的品质这一问题。此外,所有人每天也都不断向别人进行表述。我们各自的客人告诉我们他们从我们这儿学到的表述技能提高了他们的个人生活品质。在对比了这些故事后,我们惊奇地发现,虽然我和金面对的是截然不同的客人,但是有一点惊人的相似之处,那便是他们向我们所学到的任何知识都融入了他们生活中的各部分,并且使得他们

行事上更为自信。金曾笑着对我说：“托尼，生活是一系列的表述。这是真理。”当她说这席话的时候，我知道我的第一本著作应当由她协助完成。很快我们便开始了漫长而艰辛的写作之路。

随后，我们的代理人向我们引见了约尔。约尔是位作家，也曾经是位编辑。他还自己经营零售业。他发现我们所预想的标题“生活是一系列的表述”，是他在漫长的图书策划生涯中所听闻的最直接的观念之一。

因此，我们的创作团队由一位企业家兼演说家、一位传媒教练和一位业主兼作家组成。我们这个团队拥有丰富的生活阅历和专业知识，使你在阅读此书之后获益匪浅。虽然我们各自的生活方式不同，但是我们始终奉行作者哈维·马凯的金玉良言：“做你喜欢做的，喜欢你所做的，你得言出必行。”

你无须阅读上千本书或者观看录影带以求成为一名优秀的表述者。我已经阅读了足够的书籍，并且学习了能普遍区分表述者好坏的技能。我揣摩表述技能长达十五年。这些技能不仅涵盖了我个人的表述方法，而且包括上千名我的学生的表述技能。他们知道，拥有更出色的表述技能便能拥有更多可信性和尊重，从而更多的听众会购票入场观看他们的演讲表演。几乎没有人想以演讲作为谋生之道。所有申请学习的人都获得了成效，学习在遇到需要其表述的情境下更随意、自信和有效。此外，正如我之前提及的，这些表述机会无时无刻不存在着。

在本书中，我多次运用了“听众”一词。你可能习惯性地认为听众是一大群参与正式表述或表演的人。通俗地说，你是对的。然而我们的主旨之一是帮助你理解，当任何人试图激发、通知或影响他人时，我们便称之为表述。这意味着听众可能只有一个人。因此，我们在此书中所指的“听众”，可能指一群人，也可能指一个人。

我坚信，任何在人生道路上探索成功的人，无论在工作还是其他场合，都将从此书中所提及的成功表述者的八种提高交际能力的方法中获益。如果你阅读完此书同意我的观点，我希望你能把此书推荐给你的朋友，使他们也能从中获益。如果你自己拥有或受雇于任