

# 演讲的 技术

【美】迈克尔·波特 著  
杨清波 译

Michael Port

STEAL  
THE  
SHOW

从公开演讲、  
求职面试到商务谈判、  
营销推广，  
让你在各种公开场合  
都能大放异彩的  
实用技巧



中信出版集团 · CHINACITICPRESS



**演讲的技术**  
**STEAL**  
**THE SHOW**

[美] 迈克尔·波特 (Michael Port) 著  
杨清波 译

图书在版编目 ( CIP ) 数据

演讲的技术 / (美) 迈克尔·波特著; 杨清波译

北京: 中信出版社, 2016.11

书名原文: Steal the Show

ISBN 978-7-5086-6691-4

I. ①演… II. ①迈… ②杨… III. ①演讲 - 语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第 218370 号

Steal the Show: From Speeches to Job Interviews to Deal-Closing Pitches, how to Guarantee a Standing Ovation for All the Performances in Your Life by Michael Port

Copyright © 2015 by Michael Port

Published by arrangement with Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company through Bardón-Chinese Media Agency

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by CITIC Press Corporation

All rights reserved

本书仅限中国大陆地区发行销售

演讲的技术

著者: [美] 迈克尔·波特

译者: 杨清波

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 三河市西华印务有限公司

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 16.75 字数: 162千字

版次: 2016年11月第1版

印次: 2016年11月第1次印刷

京权图字: 01-2015-8583

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书号: ISBN 978-7-5086-6691-4

定价: 42.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由销售部门负责退换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

| 致埃米 (Amy) |

世界是一个舞台，所有的男男女女不过是一些演员；  
他们都有上场的时候，也有退场的时候。  
一个人在一生中扮演着好几个角色……

---

威廉·莎士比亚 (William Shakespeare)

《皆大欢喜》( *As You Like It* )

---

## 世界就是一个大舞台

---

翻开本书的各位可能怀有不同的目的：或许你需要在一次行业会议上发言；或许你打算谋一个不错的职位，正在准备参加求职面试，这是你的职业生涯中的关键节点；或许你正在为组织一次重要的会议临阵磨枪，因为出席会议的高层领导会十分关注你的表现；或许你希望可以把一个新的商业创意介绍给一些风险投资人或银行高管。虽然目的迥异，但它们却有一个共同的特点——都需要你进行表演。

说到表演，那的确令人感到紧张。因为无论你多么聪明，或者对自己的业务多么精通，但一想到要在这些场景中表演到位，任何人都会感到焦虑不安、心生畏惧。

请注意，我提到“表演”这个词的时候，它并不只是意味着你必须做些什么或者完成些什么，它的意思还包括，你需要表现、扮演、表演、展示或者创造出戏剧化的效果。你的表演应当让观众感到开心、印象深刻，能够博取他们的称赞，打动他们，让他们的想法、感觉或行为产生变化。

你可能会认为只有演员才懂表演——在舞台上或电影中，但事实上，我们大家都是演员。我们可以设想一下：当你通过网络电话召开会议，或在座

谈会上发言时，你是在表演；当你用社交媒体交友或在婚恋网站上介绍自己的时候，你就是在用特殊的方式呈现自己，是在表演；当你在会议上表达自己的观点、说服客户或者参加求职面试的时候，也是在表演；甚至，当你试图装酷或者保持低调的时候，你还是在表演。（别伪装了，承认吧。你参加老板的假期聚会，你在泳池边漫不经心地啜饮着饮料，看起来安静而深沉，其实你是在表演。）无论我们承认与否，我们的职业生涯中都充满了在公开场合露面的机会，对此我们无法逃避，也绝不能搞砸。在我们的职业生涯中，经常需要发表祝酒词，需要致颂词，需要做毕业演讲或者对着某个民间团体发表鼓舞人心的言论，就连初次约会也是一种表演。

具有讽刺意味的是，我们大多数人都需要进行表演，即使我们并不会把自己视为演员。

我几乎可以听到你会如此申辩：“可我真的不是演员，根本不会表演。事实上，我还差得很远。演员喜欢聚光灯，充满表现欲，而我非常腼腆，当众讲话都会让我十分紧张不安。”

果真如此的话，那我要告诉你一个好消息。这个消息棒极了，简直无与伦比，就像“你刚刚中了彩票头奖”一样激动人心，因为本书就是专门为像你这样的人而写的。

在本书中，你会发现自己在生活中想要扮演的角色，进而决定扮演主角还是配角。通常，我们都会决定扮演小角色，因为我们很难发现眼前的重大机遇。并不是每一个人都能成为喜剧演员，人们也不都是天生的表演高手。但要想成为生活中的演员，你不一定非要是个表演高手。你的表演可以浑然天成、博得观众喝彩，但也可以仅仅是与他人进行沟通，这不失为一件美妙的事情。

通过本书你将学会如何利用表演技巧，并结合你已有的知识——你的成

长背景、思想、专业知识以及价值观——来发现你所选择扮演角色的本质特征。找到这种本质特征，然后鼓足勇气来利用它，你就可以成为一名高效的沟通者和领导者，无论目前你对表演感到多么紧张。

作为一名作家、一个职业演讲者以及一位管理着多家企业的老板，我也常常惴惴不安。但同时我也明白，正是这种恐惧才使得我们成为当下的我们。在本书里，我讲述了当年如何勉强实现了我为自己设定的目标，如何充分利用自己的恐惧，如何利用我在纽约大学表演专业研究生项目的古典戏剧表演训练中所学到的卓越表演的力量。

现在各位知道了，我的第一个职业是演员。当时我还没有成为企业老板，也没有写出 5 本商业书籍——《自媒体时代，我们该如何做营销》(*Book Yourself Solid*)、《自媒体时代，我们该如何做营销（插图版）》(*Book Yourself Solid Illustrated*)、《超越营销》(*Beyond Booked Solid*)、《反转效应》(*The Contrarian Effect*) 以及《大思维宣言》(*The Think Big Manifesto*)。或许你曾经在 20 世纪 90 年代的电视节目中看到过我的身影，包括《欲望都市》(*Sex and the City*)、《危机最前线》(*Third Watch*)、《我的孩子们》(*All My Children*)、《法律与秩序》(*Law and Order*) 以及其他一些电视剧，我那时有着一头浓密的金发。

我满怀希望，打算与你分享表演艺术的最神奇之处，因为这些有关表演、舞台表现以及即兴演讲的艺术，能够帮助你与人沟通、发表演讲、谈成生意、创业、推销产品以及尝试新鲜事物。我本人就是一个活生生的例子，向你证明可以把演员的表演技能转化成日常生活中的行动策略。每个人都可以采用这些策略，从而取得事业上的成功。

事实上，当年在我退出影视圈的时候，我成功通过了自己的第一个企业求职面试（而我根本不符合这份工作的要求）。之所以能够得到“这一角



色”，是因为在面试中我完全表现出了“这一角色”所需要的特质。事实上，当时我对他们说：“我明白，从表面上看，我不适合这一岗位，但接下来我要说一下为什么你们应当录取我。”这主要得益于我当演员时所掌握的原则和技巧。最后，我成功了。

近 10 年来，我一直在精心设计具有现代特点的表演方法，希望可以帮助大家成为更好的演员。通过这本书，我想教会各位日常生活中的表演原则和技巧，这些都是我特意为非专业演员们量身打造的。这样大家就可以克服恐惧心理，让批评你的人无话可说，对你心服口服；它还可以帮助你们找到自我，成为聚光灯下自信的演员。

我在此提及的表演并不是一种比喻的说法，而是一种模式，大家可以将其运用到生活、工作中去。

为什么？用富有传奇色彩的表演艺术大师李·斯特拉斯伯格（Lee Strasberg）的话来说，演员的工作就是不断创造现实并将这一现实表现出来。这在很大程度上也是生活对我们每个人的要求，因为每天我们都在创造自己的现实生活。我并不是说这种理论无所不包，我们可以将其推广至一切事物或借此撰写诗歌（我不会这样做，尽管这两种情况都是极好的）。我认为，每天我们所有人都必须做出选择，以实现我们的目标，这一过程可能会历经几年，甚至几十年。这些选择会构成一段叙事，它讲述的就是我们的生活故事。与此同时，我们也会面临选择，决定如何公开展现自己，实现我们的目标。从本质上来说，表演就是一项如何沟通的活动。或者，更进一步说，它是一项如何在日常生活中与人建立联系的活动。为什么有些表演者可以俘获观众的心，而有些表演者却让观众昏昏欲睡、不停地查看他们的手机呢？这背后的原因主要在于表演的过程和独特的表演技巧。这二者可以作为成功表演的秘诀，运用到你的个人生活和职业生活中去。

我和诸位可能无缘面对面交流，但我们可以借助这本书共同成长。我明白，有太多的人想要引起你们的注意，你们又都俗务缠身、难以分身。因此，我感到十分幸运和感激，能有此机会来为你们服务。对于这一荣耀，我从不认为它是理所当然的。我与我的同事和团队一起，时刻准备着为你们服务。假如你或者你的组织需要帮助，请不要犹豫，马上联系我们。你们可以通过邮箱 [questions@michaelport.com](mailto:questions@michaelport.com) 发送问题，或者访问我们的网站 [StealTheShow.com](http://StealTheShow.com)，以获得更多资讯，网站上还提供了关于公开演讲的免费建议和视频培训课程。最重要的一点是，各位在阅读本书的时候，一定要对自己充满信心，相信自己可以为这个世界做出巨大的贡献。

---

## 充分利用生活中的重要时刻

---

为了让你更好地理解本书，请注意以下几点：

1. 本书的内容是关于如何利用表演艺术，来提高诸位在生活中的表演水平的：发表更为出色的演讲、通过面试、谈成生意、进行有效沟通、开展高效的团队合作，以及更为疯狂的是，在生活中收获浪漫的爱情。本书并不讲述表演艺术，也不是为演员们写的，而是为各位非专业演员写的。而且，与其他行业中的人们一样，演员并非天生就有过人之处。相反，各位从表演（也就是应用到大家生活方方面面的表演）中所学到的技巧，才是真正有价值的东西。

2. 我在本书中所提到的“观众”，指的是所有参与到你的表演中的人：面试官、你的上司、同事、客户、梦中情人、项目团队、婚礼上的客人、学生、当地商会成员，当然还包括大型会议的所有与会人员。

3. 在舞台艺术中，“抢风头”这一概念是送给观众和其他演员的礼物。当然，演技一流的演员可以让观众长时间起立鼓掌，并能够从自身表演所带来的巨大荣耀中受益。对观众来说，没有什么礼物能比得上精彩的表演，观众们希望演员的表演能让他们沉醉其中。同样的道理也适用于舞台布景，而

不是舞台本身。注意，不要把抢风头这件事和抢其他演员的镜头混为一谈，否则就大错特错了。抢风头的最终目的是想方设法让观众更欣赏你的表演（请记住我在前文中对于“观众”一词的定义）。

事实上，表演的最高境界是贴近现实生活。通过向现实生活学习，你会变得更自信，也会表现得更自然（不那么怯场）。无论是发表演讲、陈述一件事，还是在生活中的重大时刻扮演某些角色，都是如此。

通过这本书，你将学会如何理解表演艺术，并学会运用表演技巧，包括：

- 如何克服怯场心理，让自己的身体自然放松；如何在公开讲话的场合表现得大方得体，比如一对一的会谈，电话销售或是主题演讲。
- 如何险中求胜，增加工作和个人生活中的筹码。
- 如何掌握写作和讲故事的基本要素，以此来改变你的思维和生活。
- 如何利用被低估的角色的力量，在陌生的或者令人头痛的复杂场合表现你自己，并充满信心。
- 如何理解和肯定别人的表演技巧，从而取得更理想的效果，无论是进行会谈、电话会议、团队交流还是产品推介。
- 如何展开想象并投身到个人生活和职业生活中的新角色中去，并且不会因此感到自己是在弄虚作假。
- 如何利用表演的力量来影响他人，并让批评者无话可说。
- 如何掌控为所有场合进行有效彩排的基本要素。在这些场合中，你需要影响他人，让他们能够用不同的方式思考问题、感知事物或者采取行动。
- 如何利用即兴表演的秘诀，这样当出现突发状况的时候，你就可以适时地把这些危机时刻转变成最佳的表演时刻，甚至是你生活中的机遇。

但是，这仅仅是个开始。我所要传授给诸位的这些技巧和原则实际上适

用于一切工作，比如咨询、专业服务、管理、营销、小型企业创业、计算机信息处理、教育以及非营利机构的管理等。这些技巧和原则也可以为生活中许多难以预测的情况提供帮助，比如代替老板参加重要谈判，在身体疲惫、心绪不佳时参与你不熟悉的专业会谈，或者在孩子的毕业典礼上即兴发言，等等。

## 清晰表达你的意图和目的

在本书里，我还将帮助大家准确地认识自己和自己的能力，以免让别人把我们的行为看作矫揉造作或自吹自擂。世界上最优秀的演员都是十分诚实可信的，他们中有许多人是朴实无华、热情专注和机敏聪慧的艺术家，把全部精力都放在工作中，为观众服务。事实上，在为一场重大演出做准备的过程中，最重要的事与其说是自我表现，还不如说是自我理解。自我表现通常仅被当作一种夸张地反映或表达你的感受的手段，而自我理解则可以让你清晰地表达自己的意图和目的，并引发周围人的共鸣。

但问题是，如果在别人面前表现得诚实，或者说在感情上表现得实在、脆弱以及透明，那结果可能会很糟糕。对于克服怯场心理，有人说应当把观众想象成穿着内衣在看表演的人。这是迄今为止最不可信（也是最不可思议）的建议，原因有两个：第一，假如你把观众想象成身着内衣在看表演的人，或者更粗俗一些，是赤身裸体看演出的人，你将很难专心地表演；第二，事实上，当你看到周围所有人都兴高采烈的时候，你反而会更紧张，成了现场唯一“赤身裸体”的人——当然，这只是一种比喻。正如著名女演员罗莎琳·拉塞尔（**Rosalind Russell**）所说：“表演就是赤裸身体站起来，然后缓慢地转过身。”

几乎每个人对于在公开场合进行表演都忐忑不安。假如你对自己下一次

的报告或演讲感到紧张，那很正常，因为这完全是天性使然。假如你因此感到坐立不安、心跳加速，那也很正常，因为大家几乎都会如此。但是，一旦你学会了如何克服恐惧，你就可以为你的团队成员以及其他许多人做出表率。

表演与沟通总是与建构有关，而与诋毁无关。我相信你可以成为一个批评者或者表演者，但你却不可能两者兼顾。任何人都可以批评某件事情，其目的是建构更好的事物来替代它。在我自己的生活和工作中，作为一名表演者和积极的参与者，我对批评他人没有丝毫兴趣。出色的表演需要冒险，这不但需要你能让批评者无话可说，还需要你摒弃自己内心的批评之声，这些声音会让你因担心遭到拒绝而放弃。

## 展现自我

出色的表演源自内心。单凭学习肢体语言、舞台技巧和演讲方法是无法进行成功的交流和沟通的。这些技巧会逐渐失效，而你也会故态复萌，重走老路。对此，那些临时抱佛脚尝试快速减肥的人深有体会——减下几千克之后，体重会快速反弹，而且增加的重量更多。克服怯场心理或表演焦虑的最简单办法，就是要真正弄清楚，当你置身于舞台之上或面临极大压力的时候，自己要做什么。约尼·赞德（**Joni Zander**）在她人生中的一个至关重要的场合亲身体会到了这一点。她说道：“我在迈克尔·波特的‘大胆演讲培训课’中所受到的训练在这个周末派上了用场，当时我把自己的结婚誓词讲得清晰、坚定、富有感染力。要是在以前，我可能会泣不成声，无法讲话。公开演讲的技巧非常重要，我很高兴自己得到了最好的培训。”当读完本书的时候，你们不仅能明白如何把握自己，还会明白如何利用你们生活中的重要时刻，无论是在会谈中、面试中、推销展示中、婚礼祝酒时、大型舞台

上，还是在其他诸多需要你们成功表演的场合。

倘若表演易如反掌，那么各位在搜索“公开演讲”这一词条时就不会在谷歌页面中发现 9 000 万个结果。关于沟通、演讲和说服力的文章、影像和书籍资料多如牛毛，同洛杉矶的演员一样随处可见。但是，通过学习成为高明的演讲者和表演者，并不像服用阿普唑仑药片来暂时缓解你的焦虑情绪那么简单。你需要的不仅仅是一份充斥着模糊不清的要点提示的典型清单：了解自身情况，放松自己，把自己想象得出类拔萃，利用自己的手势，学会利用眼神交流，不断积累经验。相反，为了能在个人生活和职业生活中都取得巨大成功，你需要发挥你的创造潜能。正如一位参加过我的公开演讲培训项目的学员所说：“我原以为自己是来学习技巧的，以使自己能更好地与人沟通和做演讲。但我惊讶地发现，你帮助我——以及参加培训的每一个人——展现自我，提升自信，变得真实，并开始怀抱远大的理想。我原以为表演或演出大概就是弄虚作假，或者只适用于舞台，但我后来发现由表演展现出来的生活其实更可靠、更真实。如今，朝着理想的方向，我的身上发生了质的变化，对此我非常感激。”

或许，你不想成为中心人物或身处巨大压力之下，于是你畏缩不前，不想得到提升，不想拓展新的销售领域，或者不想参加太多的销售会议；或许，你认为自己聪明机敏、魅力四射，长久以来一直凭借即兴表演而有所成就；或许，你凭借昔日的出色表演一直以来都顺风顺水，但却不了解最新的技术，也不了解观众的喜好，最可怕的是，你对自己的天赋过于自负；或许，你希望能与众人分享你的想法，但就是不知道如何才能表现得有技巧、有气派、有风度、有效果；或许，你厌倦了一直坐在生活的廉价座位上，眼睁睁地看着别人出尽风头。

无论你是缺乏自信还是缺少经验，或者你虽然有经验，但却发现所谓的

经验让自己屡屡碰壁，都希望能够找到更好的方法。对此，我的回答都是肯定的，诸位都有机会出尽风头。

## 我的方法如何发挥作用

既然我已经跟大家解释了本书的写作目的，也说明了为什么演员们的表演技巧对于人们掌控职场以及生活如此重要，接下来就让我展示一下具体的方法以及这些方法如何发挥作用。本书分为三个部分，每一部分都由不同的章节组成。

### 第一部分 表演者的思维模式

在第一部分中，你们将会了解到表演者思维模式中的关键因素。首先，你将学会展现自我，并能发现这样做的优势。你还将学会如何在各种场合中扮演适当的角色，明白你事实上真的（我们再次用到了这个词）可以在许多不同的场合中扮演许多不同的角色。当然，你必须清楚自己已经扮演过的各类角色，其中有些你打算继续扮演下去，而有些则打算放弃。其次，你将彻底克服自己的恐惧心理，并让批评你的人无话可说……（这些批评者）就是那些在你心中占据着重要位置的人，以及那些自己处于生活底层但总对别人吹毛求疵的人。之后，表演者的思维模式可以让你在心理和情感层面都做好准备，表演起来能够坦然面对别人的异议，打动观众的心。

#### 第1章 展现自我

这是为引起别人注意所需掌握的心理策略的第一步。最终，你会欣然接受并选定自己专属而独特的表演优势。此时你就会打消对于自己希望扮演的角色的疑虑，也会打消对于自己希望实现的梦想的疑虑。你会审视自我形



象，审视自己对于表演的偏见，反思自己内心的谬误，并消除自己虚假的人格形象。

## 第2章 在所有场合中都能扮演适当的角色

你或许已将自己视作某种类型的演员，但其实你同时具备成为其他类型演员的能力。通过拓展你性格中最引人注目的潜能，你可以感染他人、激励他人，会在几乎所有场合都表现得大方自然。

## 第3章 克服内心恐惧，让批评者无话可说

假如你想进行出色的表演，就要学会应对批评者和消极因素。我会告诉你如何让批评者无话可说，批评声不仅包括来自你内心的疑虑和恐惧的声音，还有来自外部的那些对你吹毛求疵的声音。我会让你意识到，听到别人的批评声很正常，你需要勇往直前，或者有时候干脆对其置之不理。还有一点也很重要，那就是区分清楚恶意的反馈和具有建设性的客观意见。

# 第二部分 卓有成效的表演原则

这一部分包括6个简短但很有分量的章节，在每一章中，我都会与你分享6个表演原则中的一个。这些原则可以帮助你每天的工作、生活中脱颖而出，可以让企业家、运动员、经理人以及其他人员在演讲、会谈、推销商品、谈判以及其他活动中出尽风头。你可以把这一部分当作自己日后表演的“操作系统”。

## 第4章 明确目标

这是表演的基础。设定你希望达成的目标，即你“这样做的原因”。也