

职场生存

煽动、中肯、充满说服力

成功演示

商务发言宝典

萨拉·迪金森 著

Effective
Presentation



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

职场生存

成功演示

商务发言宝典

萨拉·迪金森 著
于秀丽 译

Effective
Presentation



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

成功演示——商务发言宝典/(英)迪金森著;于秀丽译.-北京:中信出版社,2003.1

书名原文:Effective Presentation

ISBN 7-80073-642-3

I. 成… II. ①迪… ②于… III. 商业-演讲 IV. H091

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第103117号

Effective Presentation

Copyright © 1998 by Sarah Dickinson.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by CITIC Publishing House.

Published by arrangement with ORION BUSINESS BOOKS through Bardon-Chinese Media Agency.

ALL RIGHTS RESERVED.

成功演示——商务发言宝典

CHENGGONG YANSHI

著 者:(英)萨拉·迪金森

译 者:于秀丽

责任编辑:罗建强

责任编辑:朱 磊 王祖力

出 版 者:中信出版社(北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔国外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者:中信联合发行有限公司

承 印 者:北京今典印刷有限公司

开 本:787mm×1092mm 1/32 印 张:8.5 字 数:117千字

版 次:2003年3月第1版 印 次:2003年3月第1次印刷

京权图字:01-2003-0150

书 号:ISBN 7-80073-642-3/F·460

定 价:18.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页,由发行公司负责退换。服务热线:010-85322521

E-mail:sales@citicpub.com

010-85322522

即使是在信息交流手段异常发达的今天，一个具有煽动性、充满说服力的面对面演讲依然不可替代。它带来的不仅是直观的信息，更主要的是一种实施力、应变能力、沟通素质和决断力的展示，而这一点，对于合作方来说，通常是决定天平倾斜方向的最后力量。

本书为那些必须面对观众讲话的商业人士而写，它将目标锁定为讲演的最大有效性，同时又对演讲中的每一个环节都进行分解，从场合、观众、服饰、直观工具到演讲基本结构、节奏、表情、技巧、应变等，细致入微且主次分明。你可以在这里找到每一个环节中可能遇到的各种问题及其解决办法，至少是一种启发性的思路，从而完成精彩的商务演讲，抓住发展事业的每一次机遇。

Effective 成功演示 Presentation

Effective 成功演示 Presentation

令人鼓舞的是，没有谁是天生的讲演家！

温斯顿·丘吉尔振奋人心的讲演看起来好像是爱国热忱的本能迸发，但更可能的情况是，那是他用“鲜血、汗水和眼泪”精心准备而成的。

反复训练、大嗓门、场地和时机的精心把握，造就了二十世纪最杰出的演讲者。

实际上，我们也可以。

只要我们也接受了相当的训练，我们也可以既清晰又热忱地感染他人。

当众演讲不再是战战兢兢的冒险，而是一次自在松弛的展示。

萨拉·迪金森

是在英国媒体和交流咨询界处于领先地位的电波公司的创始人。

责任编辑 罗建强

责任监制 王祖力 朱磊

封面设计  工作室·许岚

经销：中信联合发行有限公司

..... **献给乔和塞拉斯岛的人们**

鸣 谢

在此，我衷心感谢曾帮助、鼓励和支持过我的人们：凯·阿维拉，瓦·贝舍尔，吉利·卡特，迪基·迪金森，布伦达·埃利森，安妮·加恩韦特，阿利·戈德博尔德，苏珊·亨利，安德鲁·休森，吉姆·希利，约翰·希钦斯，约翰·伦顿，克莱夫·罗塞林。同时对艾奥娜·塞林杰杰出的编辑工作一并表示谢意。

如今，为什么人们能够让宇宙飞船登上火星，能够设计出比针头还小的微型集成电路块，可是却始终没能想出一个有效的方法来克服我们当众讲话，尤其是在商业场合中当众讲话的恐惧。

几乎每个人都会认为当众作陈述是他们生活中最可怕的一个方面。没有人喜欢做这种事，也几乎没有人相信自己擅长此道。缺乏信心的原因通常是害怕当众出错，而这种担心又经常会成为一种心理暗示。发言者认定自己不擅于当众讲话，并由一次毫无生气的表现向自己证明这一点。

当众发言在今天已经成为一个商业人士生活中不可或缺的部分，我们必须找到克服这种恐惧的方法，从而把每一次发言看做不止是一次商业机会，更是发展自己事业的一次机会。本书针对那些必须面对观众讲话的商业人士而作，包括毕业受训者、中级经理人、业务主管等。它将教会读者怎样克服恐惧心理，怎样编写和进行一次公开讲演，怎样去使当众发言臻于完美，成为一种享受而不是一种负担。

令人感到鼓舞的是，没有谁是天生的讲演家。天生的表演家？有！天生的讲演家？没有。温斯顿·丘吉尔振奋人心的讲演——“我们要战斗到底”，看起来好像是爱国热忱

的本能迸发，而更可能的情况是，那是他用“鲜血、汗水和眼泪”精心准备而成的。反复训练、大嗓门、场地和时机的精心把握，造就了20世纪最杰出的演讲者。

遗憾的是，也许是因为我们与生俱来的言不达意和迟钝，当今很少有哪个演讲者能够与丘吉尔相媲美。而且，交流方式的多样化和听众的高期望值都要求我们的表现达到一个更高的水准。拖沓地走上讲台，吞吞吐吐地照稿宣读，犹犹豫豫地想着：“这样做……”不行！这些都已经不被人们所接受了。

本书不会使一个胆怯、口吃的讲话者一夜之间转变成为一个具有煽动性的表演者。但它可以使一个讲话者具有这样的技能：能够准备好各种场合中的讲演；自如地应对观众的提问，本书还会教给人们如何：

- 计划，编写讲演稿并选择适当的讲演时机
- 穿着得体
- 吸引观众的注意力
- 克服焦虑
- 提高声音质量
- 摆脱紧张的下意识动作
- 处理说错的台词和失误
- 幽默起来
- 使用直观教具，话筒，便笺和自我提示

- 回答提问
- 处理意外的干扰
- 参加面试
- 举行记者招待会或新闻发布会

当众讲话是人生的机遇，而不是去被众人评判。仅仅因为缺乏信心就失去这个机会该是多么遗憾，而认识到掌握它对你的自尊及事业成功的价值，又该是多么好的一件事啊。

目录

○● 序言	IX
○● 鸣谢	VI
○● 第一章 当众讲话的艺术	1
四个实例	4
下一步?	18
○● 第二章 从哪里开始	21
了解你的观众	22
主题是什么?	25
观众的期待是什么?	26
细节	26
下一步?	35
○● 第三章 观众	37
观众为什么会来?	40
观众反感的事	44
反面实例中的教训	54
来自观众的警告信号	56
下一步?	58
○● 第四章 三思而后行	59
开始: 对主题进行思考	61
确定演讲时间长度	64
整理思路	66

目录

	动笔写	69
	组织结构	70
	时间的安排	77
	下一步?	79
●●	第五章 避免语言错误	81
	应该避免的坏习惯	82
	下一步?	93
●●	第六章 使你的讲演生动起来	95
	你能应用的手段	97
	优化组织结构	114
	下一步?	119
●●	第七章 直观工具及其他	121
	直观工具	123
	提示材料	129
	话筒	133
	下一步?	136
●●	第八章 控制精神紧张	137
	学会呼吸	139
	学会吃	146
	演习	151
	最后的检查	155

目录

	下一步?	156
●●	第九章 表演	157
	控制你的身体	161
	控制你的声音	172
	掌握提示系统	178
	穿着和修饰	179
	饮料	181
	疏忽	182
	镇静自信的方法	183
	下一步?	187
●●	第十章 怎样回答提问、处理干扰	189
	预测问题	190
	安排回答提问的时间	192
	干扰	195
	下一步?	196
●●	第十一章 如何接受媒体的采访	197
	记者的角色	198
	采访的风格	205
	采访的环境	207
	新闻发布会	216
	你想对媒体说话吗?	218

目录

如何准备新闻采访	219
掌握采访者使用的技巧	225
回答问题的艺术	230
聚会结束	235
下一步?	235
●● 第十二章 如何举行记者招待会和新闻发布会	237
组织记者招待会	239
正式发言	244
问答部分	245
新闻发布会	247
最后的结果	247
●● 附录A 成功讲演20条黄金法则	249
●● 附录B 讲演稿示例	251



第一章

当众讲话的艺术

“克服恐惧是才智的开始。”

——伯特兰·罗素



成功演示

多年以来，我总是做一个相同的噩梦，直到现在谈到它，我都深信它太独特了。且不说我在梦中被提升的戏剧角色背后有些什么，我始终认为这个梦中的经历显现着典型的夜间脑部活动的特点。这些活动使我们暂时相信，我们事业和情感的目标已经快达到了。

梦中的情景总是相同的。在民族剧院里，启幕大约20分钟后。这里正在首场演出新排的《麦克白》。这是我第一次在剧中扮演主角。我站在舞台的侧厅，邓肯正在说：

“真诚的，可敬的班库：他这样的勇敢；
在他的赞扬中我得到满足；
这对我是盛宴，让我们追随他；
他的忧虑在欢迎我们之前已经远去。
他是一个无可匹敌的亲人。”

[麦克白，第一幕，第五场]

该麦克白夫人出场了。这是我第一次与观众照面，我披着长披风，在麦克白城堡里，手中拿着信……台词应该很容易地背出来：

“他们在成功之日接待我；我知道……”

但是，什么都没有发生。信和我的头脑都是一片空白。

我想不起一个字。那时，当众的羞辱似乎不可避免。我总是在一种心惊肉跳的焦急中醒来，才意识到这只是一个梦。

不需要心理学家分析我这种无意识不安的原因，而且即使许多人没有过这种梦境的经历，我也不会认为我的梦很奇怪。因为这个梦总是在我参加演出或做广播之前发生，我可能总是担心自己没有充分准备好即将到来的演出。不管我准备得多么充分，我不得不学会留意这些夜间的警示，去克服当众表演的那种本能的紧张。你也一定要学会克服这种紧张，这样，你才可以从当众表演中得到益处。记住，缺乏基本的自信——著名的小说家费伊·韦尔登称它为“害怕被发现”——是一种很普遍的、人类性格品质。而且，它是能够被人们克服的。

如果你接受这样的事实，即：当众发言不是一件自然而然的事，那么你接受当众讲演这个挑战会容易些。从人类学的角度看，独自一人站在人群前是不明智的，你寡不敌众，通常情况下又是没有武装的，而且几乎总是处于绝境。站在一个高出来的讲台上，你可能会有一点点讲话的优势，可是不论你要讲的时间有多长，这一点优势也很快就因为你意识到没有退路而被抵消——当然了，除非情形真的变得太激烈而你又不能控制它，那你就可以选择最后一招（一个同事跟我说他用过一次），假装心脏病发作，这个办法咱们最好少用！并不奇怪的是，发言者们多年来发明了一些巧妙的手段和保护自己的措施。那个不透明的演讲小台架，作为有用的