

玛格丽特·麦考利夫·贝德罗西安 著

SPEAK LIKE A PRO

In Business and Public Speaking



象外交官那样讲话

泽生 刘继如 译 苏才华 校



玛格丽特·麦考利夫·贝德罗西安 著

象外交官那样讲话

泽生 刘继如 译 苏才华校

湖北科学技术出版社

Margaret McAuliffe Bedrosian

SPEAK LIKE A PRO

Published by

John Wiley & Sons, Inc.

(中译本根据美国约翰·威利父子出版公司1987年版译出)

象外交官那样讲话

玛格丽特·麦考利夫·贝德罗西安著

泽生、刘继如译 苏才华 校

*

湖北科学技术出版社出版发行 新华书店湖北发行所经销

湖北省新华印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 6.875印张 1插页 133千字

1989年12月第1版 1990年5月第1次印刷

ISBN 7—5352—0513—5/C·21

印数：1—8 250 定价：2.85元

不论是对那些初出茅庐的演讲者，还是对富有经验的演说家，《象外交官那样讲话》这本书都称得上在我所读过的此类书籍中的最好的一本。我要极力向所有胸怀大志、富有才干的演讲者和领导人推荐它。

世界发展和训练中心主任

迈克尔·J·马夸特

不管是在一个顾客面前、挤满潜在顾客的讲台前，还是在一群愤怒的股东面前或电视摄影机前，演讲是大多数从事商业活动的人都想尽力回避的事情。但是，由于越来越多的行业都把交流作为一种重要的战略手段，演讲现在成了许多工作都要求的一项内容。

《象外交官那样讲话》这本书教导那些其职业需要他面对面与人交谈的人怎样把演讲作为一种强有

力的推销手段，其中讲述了一些简易的方法，以助于你对一两位听众，或者成千上万名电视观众推销你的思想和产品以及提高对他们的服务。

那些胸怀大志的演讲者最常提到的问题，你可以在本书中得到合适的答案。如这样的一些问题：

- 听众对演讲者的反应究竟是什么？
- 如何克服自己的精神障碍？
- 如何用几分幽默来明确地强调我讲述的内容？

- 如何利用演讲来招揽业务或寻求工作？

书中配备的调查表和指标可为你评估自己演讲的熟练程度，并设定新的目标。这本简洁明了的参考书揭示了演讲的准备和表达的全过程，提供了许多有用的练习和例子。

玛格丽特·麦考利夫·贝德罗西安拥有着辛纳吉集团，这是一家专门帮助专业人员通过演讲和吸引人心的推销创业成名的公司。她是前美国训练和发展协会华盛顿特区分会的主席、美国演说家协会会员。她为来自公司、协会、政府和大学的许多客户提供过服务，还主持了一套电视系列讲座，录制了一盘训练带供人们进行电视训练。

前 言

美国第九任总统威廉·亨利·哈里森，可能死于演讲。在其1841年的就职典礼时，哈里森冒着狂暴的大风雪进行了历史上最长的就职演讲，这使他患了肺炎，一个月之后就去世了。但是，他既不是第一个，也不是最后一个证明演讲中的错误可能对人的身体产生极大危害的人。

相比之下，李·艾柯卡、巴巴拉·嘎德努·普努克托和弗兰克·培都三位都证明了有效演讲的好处，我们尊敬这些人是由于他们的卓越成就，艾柯卡成功地主持恢复了克莱斯勒公司，他是美国自由女神像和埃利斯·伊斯兰德基金会的主席。普努克托领导着一家兴旺、闻名的广告机构。培都把东海

岸的一个养鸡场发展成了一个大企业。

我们是怎样知道他们这些人的呢？是他们自己告诉我们的。他们把自己成功的业绩公诸于众，让公众能够知晓和崇拜。他们赢得了我们的注目，引起了我们的共鸣，有效的演说帮他们三位提高了知名度，增加了收益，扩大了影响。

艾柯卡、普努斯特和培都他们天生就是这样的吗？掌握这种技巧的人只是凤毛麟角吗？当然不是。

关于温斯顿·邱吉尔，约翰F·肯尼迪把他描绘成一位“把英语用活了并使之成为一种战斗的锐利武器”的人。邱吉尔毕生都在克服障碍，训练其演讲技巧，以致于他的成就最后看起来似乎唾手可得。我们记得他倒不是因为他利用演讲所进行的斗争，我们最难忘的是他演讲的严谨和激情。

历史学家阿诺尔德·托比说：“邱吉尔的话不仅道出了英国生存和失败的差别，而且道出了各地民主政治生存和失败的不同。”

实际上，这些人之所以成功，很大程度上是由于他们擅长演讲。他们成功的背后潜在着6个启示：

1. 有效的演讲者赢得人们的尊敬，提高知名度。
2. 有效的演讲者得到提升和其它经济上的好处。

3. 有效的演讲者为自己和他们所在的机构树立威信，赢得利润和成功。

4. 有效的演讲者都可能成为有势力的、非凡卓越的领导人、经理和政府官员。

5. 有效的演讲者很可能克服恐惧和其他一些影响其自身能力发展的障碍。

6. 你也能成为优秀的演讲者。

本书致力于演讲，并不指望读者马上就可以进行演讲或进行个性的改造。但它将通过一些原则来指导你，使你相当容易地发展你的演讲技巧。这本书重点放在如何更加轻松自如、充满信心地计划、准备和表达商务性演讲上，它将帮助你在会上、甚至可能在电视上更加有力地讲述你的观点。你将学会如何成为你自己演讲的教练，如何一辈子继续提高。

如果说本书只有一个主题的话，那就是演讲。演讲并不是什么令人难以忍受的仪式，它可以成为你个人或者组织提拔方案要考虑的中心环节。我们将看一看在典型的商务场合如何应用你的技巧以获得最大的影响和成果。

如果你想保证人们听从你的、记住你的，并按你说的去做；

如果你想提高知名度、增加利润、扩大影响；

如果你想在会议上、在进行推销时、在业务工作和社会活动中博得人们的注目和尊敬；

如果你想评估一下你目前的技巧、实力和有待发展的领域；

如果你想把压力重新转化成演讲的能量；

如果你想在演讲时马上控制住局面；

如果你想把你的演讲安排得富有条理、生动有趣、便于记忆；

如果你想适当地回答问题；

如果你想轻松自如地放开声音；

如果你想在有压力的情况下保持重点；

如果你想更有效地推销你的观点、产品和服务……

那么，请阅读本书。

目 录

第一章 演讲 说服 成功	(1)
一、为何感到烦扰.....	(1)
二、克服畏惧.....	(2)
三、测测你自己.....	(3)
四、让阻力变为动力.....	(5)
五、人人都能成为一名成功的演讲者吗.....	(6)
六、明确目标：演讲的 5 种原因.....	(7)
七、难题准备表.....	(9)
八、成为你自己演讲的教练.....	(12)
第二章 如何使你的演讲有效和优秀	(19)

一、有效演讲的定义·····	(19)
二、有效的演说家及其演讲·····	(20)
三、演讲技巧发展表·····	(26)
四、出色演讲的要素·····	(29)

第三章 进行一下自我解剖·····(32)

一、SASS公式：四种基本要素·····	(32)
二、你与风险·····	(40)
三、改变风格·····	(41)
四、未来真相：一种类似的方法·····	(43)
五、推翻演讲障碍·····	(44)

第四章 一切为了听众·····(48)

一、听众的12种基本情况·····	(48)
二、你特定的听众·····	(60)
三、如何适应不同的听众·····	(65)
四、与周围的环境保持和谐·····	(67)
五、在演讲时了解你的听众·····	(70)
六、如何避免使用性别歧视性言语冒犯听众·····	(73)
七、如果听众一直在喝酒怎么办·····	(75)

第五章 注重演讲的内容·····(78)

一、冰山方案·····	(78)
二、从底线倒着进行准备·····	(79)
三、目的决定结构·····	(81)

四、演讲准备单·····	(96)
五、开头有吸引力，结尾有方向性·····	(98)
六、介绍——一项基本工作·····	(98)
七、改进听众的听讲方式·····	(101)
八、如何告诉人们他们不希望听到的事情·····	(106)
第六章 创造你的演讲风格 ·····	(109)
一、慷慨激昂的鼓动·····	(109)
二、细雨润无声·····	(110)
三、哪种风格更好·····	(111)
四、怎样开场·····	(111)
五、演讲动力学·····	(115)
六、适时结束演讲·····	(122)
七、怎样摆脱质疑——解答中的窘境·····	(124)
八、克服怯场心理·····	(128)
九、屈从于压力的种种表现·····	(130)
十、与恐惧交朋友·····	(131)
十一、怎样很快赢得别人的信任·····	(133)
十二、更实用的秘诀·····	(134)
十三、头脑剧场·····	(135)
十四、寻找金戒指而不是收集瓶盖·····	(136)
十五、做好一切准备·····	(138)
第七章 发掘幽默和情趣 ·····	(146)
一、冒险悖论·····	(146)

二、重新定义幽默·····	(147)
三、怎样把一个枯燥乏味的题目讲得妙趣横生·····	(149)
四、幽默的益处·····	(152)
五、幽默的准则·····	(156)
六、最丰富的素材来源·····	(157)
七、怎样改编真实的故事·····	(159)
八、为什么人们都推崇宴会主持人国际协会·····	(162)
九、解决两种常见的窘境·····	(163)
十、幽默使你官运亨通·····	(164)

第八章 灯光 镜头 恐慌 ····· (166)

一、电视技巧为什么很重要·····	(166)
二、电视技巧很难学吗·····	(170)
三、怎样面对摄像机·····	(173)
四、得体的服装·····	(175)
五、说说眼镜·····	(176)
六、目光的接触·····	(177)
七、动作和手势·····	(178)
八、采访基础·····	(179)
九、传播危机·····	(182)

第九章 完善你的演讲技巧 ····· (185)

一、下一个问题是什么·····	(185)
二、选择合适的听众·····	(187)
三、选择题目·····	(190)

四、题目的确切性·····	(193)
五、推销的磁场效应·····	(194)
六、扩大你的影响·····	(196)
七、他们付钱给你吗·····	(199)
后记·····	(204)

第一章 演讲 说服 成功

一、为何感到烦扰

站在讲台上面带微笑望着一排排的听众，你抑扬顿挫、生动有力，以劝导的口吻，并带上适当的幽默开始演讲。你的一片陈述使合同得以签订，使预算获得批准，使股价开始抬升，使候选人得以选出，使措施得以通过，或使你赢得了支持者和顾客。演讲意味着成功！

想一想一位著名演说家的影响吧。20年前那个热血沸腾的日子，如果已故的马丁·路德·金面对无数期待的目光不是说“我有一个梦想……”，而是说：“嗯，你们知道，几天前