

会说才会赢

商业及重要场合的
大加分说话术

想要职场成功，
别只埋头工作，
会说才是关键！

〔美国〕T. J. 考格尔/著
邹欣元/译

THE
EXCEPTIONAL
PRESENTER

A proven formula to open up!
and own the room

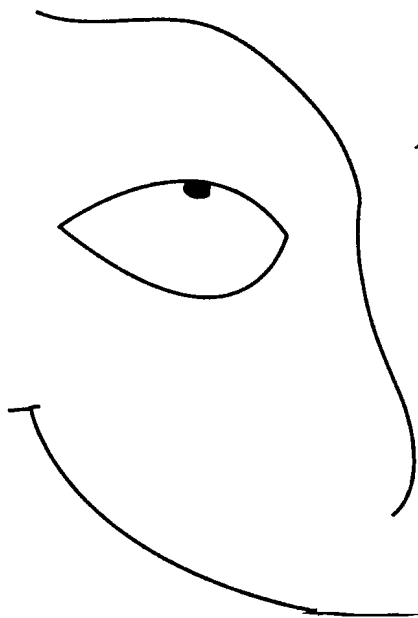
100强企业、哈佛商学院等争相聘任的说话专家

会议及重要场合说话感到有压力、没信心？
全方位帮助你轻松掌握像演说专家一样的说话技巧

挖掘自己的无限潜能，积聚独特的气场与能量，
你也可以成为魅力十足的说话专家

本书荣登
《华尔街日报》
《纽约时报》
等商业畅销书榜

译林出版社



会说才会赢

商业及重要场合的
大加分说话术

〔美国〕T. J. 考格尔/著
邹欣元/译

译林出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

会说才会赢: 商业及重要场合的大加分说话术 / (美) 考格尔著;
邹欣元译. — 南京: 译林出版社, 2012.9
ISBN 978-7-5447-3202-4

I. ①会… II. ①考… ②邹… III. ①语言艺术-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第188515号

THE EXCEPTIONAL PRESENTER by TIMOTHY J. KOEGEL

Copyright © 2007 by TIMOTHY J. KOEGEL

This edition arranged with Greenleaf Book Group
through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright © 2012

by Phoenix-Edita Media Co., Ltd

All rights reserved

著作权合同登记号 图字: 10-2011-557号

书 名 会说才会赢: 商业及重要场合的大加分说话术

作 者 (美国) T. J. 考格尔

译 者 邹欣元

责任编辑 陆元昶

特约编辑 丁丽艳 高 媛

原文出版 Greenleaf Book Group Press, 2007

出版发行 凤凰出版传媒集团

凤凰出版传媒股份有限公司

译林出版社

集团地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009

集团网址 <http://www.ppm.cn>

出版社地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009

电子邮箱 yilin@yilin.com

出版社网址 <http://www.yilin.com>

印 刷 中国电影出版社印刷厂

开 本 900×1280毫米 1/32

印 张 7

字 数 60千字

版 次 2012年9月第1版 2012年9月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5447-3202-4

定 价 28.00元

译林版图书若有印装错误可向承印厂调换

| 作者的话 |

一位助你说得更好的良师

你在每个重要场合及面对任何一位听众时，用来表现自己和传达信息的技术与技巧，在这本书中都可以找到。

你可以在华盛顿飞往达拉斯的途中，也可以在跑步机上看这本书，或是睡前读一点。这不是一本教科书，它读起来像是场表演，书中包含有故事、范例、摘要、实践、绩效追踪、重点提示及练习图表。“表现超乎听众期盼”是所有好口才演说专家的特征。所以在重要说话前，你可以将本书视为你的教练或良师益友，以鼓舞自己能随机应变。这本书的呈现方式简明扼要，只谈最核心的事，能使你快速参考并找出重点、取长补短，增进自己的演说技巧，你也可以用它来证明自己的观察及沟通经验。希望本书能成为你个人的重要演说工具并且随身携带，它将陪伴你并使你变得更加卓越不凡。

T. J. Koegel

目录 CONTENTS

- 第1章 不同凡响的演说专家 / 7
- 第2章 成为会说话的人，并不难 / 19
- 第3章 这样说，会赢得人心还是失败收场？ / 35
- 第4章 好口才的OPEN UP！原理①
 条理分明，组织好你的故事 / 45
- 第5章 好口才的OPEN UP！原理②
 热情洋溢的肢体与声音 / 71
- 第6章 好口才的OPEN UP！原理③
 幽默+眼神=魅力十足的演说者 / 121
- 第7章 好口才的OPEN UP！原理④
 态度自然不做作 / 153

第8章 好口才的OPEN UP! 原理 ⑤

了解你的听众 / 159

第9章 好口才的OPEN UP! 原理 ⑥

想说得更好唯有多练习 / 165

第10章 成功的Q&A时间 / 173

第11章 如何准备：紧张其实能让你更进步！ / 191

第12章 “怎么介绍”不是小事 / 203

第13章 当个演说专家就别泛泛而谈 / 209

附 录 改善演说的练习表格 / 213

想成为演说专家并不是什么难事。
它反而是一趟你会觉得很享受、很有能
量且很值得的旅程。

 第1章

不同凡响的演说专家

想当个演说专家不是件简单的事，有好多事要想、要记，先说哪件事，再提哪件事，发表己意，畅所欲言。当你看着台下的听众，千万不能表现得坐立不安，否则全场听众都会觉得你很奇怪。要是你心里一直想着：“我说的内容连贯吗？说得清楚吗？有没有人在打瞌睡？那个人是不是整场都在为我的表现祷告？”那么你铁定会坐立不安！

不过不用担心，你心里的不安有好多“专家”在这里为你解答。如果使用搜索引擎在网上搜索“公开讲话”，一定会跳出超过八千万条的资料，多到让人眼花缭乱。但看过一会儿后，你会发现这些资料看起来千篇一律，而且用处不大。

本书让你学到的这套公开演说技巧，则能让那些演讲、简报中的困惑及悲惨从此消失无踪。因为我们会将演讲技巧分解成一连串的公式。之后你便能有计划、有步骤地学会掌控每项技巧的方法。

每次只要谈到演讲技巧，总有些人会嚷着“说有就是没有”！但根据我20年的演说教练经验，我打从心底不同意这句话，因为我和许多公开说话效果明显改善的人共事过，事实证明

演讲技巧和天分无关。

所以，是不是人人都能成为演说专家呢？对那些想改善演讲技巧的人而言，我的答案是肯定的。因为书中有一套引导演讲进步的公式，此外本书还能激发你学习演讲技巧的意愿。通过以下三种方式，就能让这目标既直接又容易实现：

（1）提供一套已被证实绝对有效的公式，让你和每位听众在特殊阶段或任何地点都能沟通。

（2）我将分享一种方法，只要通过练习，即使身处压力下你也不会失败。

（3）帮助你将自己有改进的部分记录下来并持续进步。

好，让我们先试着在辞典中找出本书原版书名里的这个词 exceptional，中文译作“特殊的、出类拔萃的”。它的同义词有：优秀的、杰出的、出色的、特别的和精彩的。它的反义词有：一般的、平凡的、普通的、司空见惯的，以及世俗的。不过要注意的是，它的同义词可不包括：完美的、毫无瑕疵的、毫无污点的，或正确无误的。

想想看，你最近有没有机会公开说话？又有几场会被你形容成优秀的、杰出的、出色的、特别的或精彩的一次演讲？又有几场演讲会被你形容成一般的、平凡的、普通的、司空见惯的？你有没有想过，听众会用什么形容词来描述你的讲话？

每个人的演讲风格、让人感觉到舒适自在的程度，以及专业知识都不尽相同。每位演说者和每场演讲都是独一无二的。

《会说才会赢》这本书并不是在帮你打草稿，而是要补充和提升你既有的风格，帮助你在改善演说技巧后，得到一连串的收益。

这些收益会影响你生活的各个层面。演讲技巧的层次会影响你的收入及事业运，也会影响你的人际关系、领导能力及劝说别人的能力，进而影响到你所找的工作、建立的名声等。

想成为演说专家并不是什么难事。事实上，它也不是件苦差事。它反而是一趟你会觉得很享受、很有能量且很值得的旅程。

什么是演说成功的条件？

现在，请你在下页写下两位演说专家的名字。可以从历史

上或现在的名人、运动健将、政治人物、商业或宗教领袖当中选。再想想是怎样的特性让他们与众不同？然后写出每个人的四项特性或特点。

过去20年中，超过一万名的研讨会参与者填过这个表格，就是想知道使人脱颖而出成为演说专家的条件是什么。结果，也让我发展出一套将普通说话者变身为成功演说专家的公式。接下来就是要赶快告诉你，如何利用一套“OPEN UP!”原理，让你在说话时占据舞台。

杰出的演说专家1: []
特点:
1.
2.
3.
4.

杰出的演说专家2: []
特点:
1.
2.
3.
4.

好口才的“OPEN UP!”原理

“OPEN UP”是成功演说专家共同拥有的六项特质英文首字母缩写。请记住这些秘诀，不在于“知道”这些特质，而是要将这些特质融入你的说话风格。

演说专家是：

O 条理分明的 (Organized)

演说专家能掌控全场的气氛！他们看起来泰然自若、精明干练，他们的声调听起来像是准备已久，他们不啰嗦、不浪费时间，他们的目标不是征服全场，而是要告知、劝说、影响、娱乐或启发听众，他们要传达的是结构分明、界定明确的信息。

P 热情激昂的 (Passionate)

演说专家会散发出热情和信念。如果一个演说者外表看起来或声音听起来对所要讲的主题不够热情，那大家为何要对这个

主题有兴趣？演说专家发自内心的演说，能让人对他们的立场一目了然。演说专家的干劲是极具说服力和感染力的。

E 引人入胜的（Engaging）

演说专家会尽己所能来吸引听众。他们能很快地和听众建立默契，也经常及早就将听众带入氛围。想赢得听众青睐，首先必须要和他们有所接触。

N 自然流畅的（Natural）

演说专家拥有自然流畅的演讲风格，他们的演讲像是在和听众对话。自然流畅的演讲是轻松自在的，会让听众觉得舒服不做作。表现越是自然流畅，越是表示演讲者充满自信心。

同时，身为演说专家，你必须：

U 了解你的听众（Understand Your Audience）

演说专家在演讲前一定要尽量了解听众。愈了解听众，就愈能和他们沟通，并且愈能吸引他们进入演说情境中。

P 练习 (Practice)

有练习就一定能改善，更能为演说加分。不练习的人当然会停滞不前，甚至是退步。想要进步，最重要的一环就是练习。多练习的话，说话技巧必然能习惯成自然。一旦演讲风格成了你的习惯，那么即使身处压力下也不会失败。

我们每天都能有数以百计的机会练习书中所提的技巧。你唯一要做的就是保有练习的欲望。大部分的人从不练习，如果要练习，通常只是因为要提企划案、找工作面试、为某个主题发言，或要向老板提出想法。其实你不必刻意找机会练习，只要在日常生活中做即可，把练习当成一种习惯，就算出错代价也不高。

我会在接下来的书中标示出每天练习的机会。你一定会诧异于原来练习公开说话能力的方式有多方便、多简单。

属于你的舞台

一位全然投入角色的好演员，当他一站上舞台时就充满信心：他拥有自己的舞台。

只要抓到“OPEN”的演讲风格，你迟早都会拥有属于自己的舞台。即使在极具挑战的场合，你说起话来仍会具有自信且高度专业。你要为公开说话的成败负责，所以要尽一切努力保证听众了解并记得你传达的信息。本书的第4章到第9章将详细说明如何做到“OPEN UP!”及如何站稳自己的舞台。

赢得选举的演说技巧

不管你支不支持美国前总统克林顿，不可否认的是，他至今仍是“靠演说技巧决定职业生涯”的绝佳典范人物。我们不妨想想他在1992和1996年大选的对手老布什和鲍伯·杜尔，那两人的口才是否在这两届总统选举中起了什么作用？老布什和杜尔都是绝顶聪明的人，两人也是第二次世界大战的退役军人，而且都能从丑闻中脱身。他们带着极丰富的经验投入总统的参选。但尽管他们身经百战，也敌不过克林顿的演说技巧。

从首次总统候选人辩论的第一个问题开始，克林顿就“拥有他自己的舞台”。当第一个针对他的问题出现时，克林顿走向发问的女士，挺起胸膛对着她，并直视她的眼睛，要求她再念一次自己的名字，然后才回答她的问题。他从一开始就懂得抓住听

众的注意力。

那次总统候选人辩论结束后的几天，我对某场专题研讨会的参加者做了份调查，看看他们对总统候选人辩论的内容还记得多少。结果如我所料，大家能记得的不多，一般就是些小笑话、俏皮话、出丑的状况，或是与议题有关并且是自己关心的问题（如环境、教育、核武、社会保障等）。尽管记得不多，但是对于谁赢谁输倒是有点意见：“他以为他已经是个总统”、“他看起来很镇定”、“他深得我心”、“他看起来比较有学问”等。

美国在1960年首次举办了由电视转播总统候选人的辩论，参与这场辩论的候选人是理查德·尼克松及约翰·肯尼迪。选举结果在辩论后就出炉。大多数在收音机旁听辩论的人都认为尼克松赢定了，而大多数看电视辩论的人却都认为肯尼迪赢了。因为肯尼迪看起来很锐利，形象清新，超有魅力。反观尼克松，辩论前没刮胡子，胡渣让他看起来又累又憔悴。在辩论前的录像中，尼克松说：“我猜我本来应该刮刮胡子。”（这是那天晚上保守含蓄的说法。）尼克松同时也决定不化妆，因为他无意中听见肯尼迪拒绝化妆，但他不知道肯尼迪在稍早傍晚时已化过妆了。