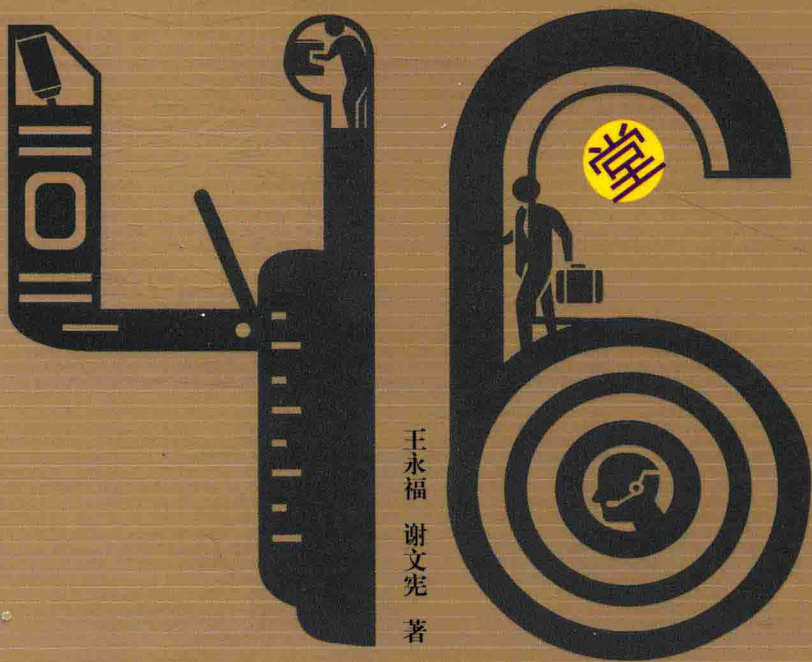


为什么有人一开口就能说服对方？
专业介绍怎么让人一听就懂？汇报工作如何获得领导欣赏？



王永福
谢文宪
著

成功说话课

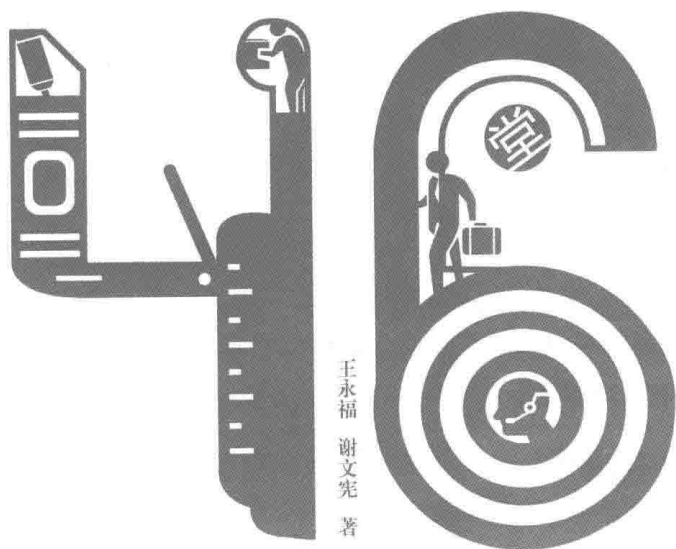
简报、工作汇报、产品介绍、上台发言、演讲、关键对话……

46个职场精彩案例，全面指导说话技巧



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



成功说话课

图书在版编目 (CIP) 数据

46 堂成功说话课 / 王永福, 谢文宪著

—北京: 企业管理出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5164-1639-6

I. ①4… II. ①王… ②谢… III. ①口才学—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 296546 号

本书经城邦文化事业股份有限公司商周出版正式授权, 同意由企业管理出版社出版中文简体字版本。非经书面同意, 不得以任何形式任意重制、转载。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2017-6305

书 名: 46 堂成功说话课

作 者: 王永福 谢文宪

责任编辑: 于湘怡

书 号: ISBN 978-7-5164-1639-6

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68701661 发行部 (010) 68701816

电子信箱: 1502219688@qq.com

印 刷: 北京宝昌彩色印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 889 毫米 × 1194 毫米 32 开本 6.75 印张 125 千字

版 次: 2017 年 12 月第 1 版 2017 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

<作者序 1>

创造成功人生的上台说话术

2017年4月的北京，北京商务中心区的高级饭店，隔着窗户就能看到央视大楼，还能从高处眺望繁忙的北京。在阔别5年后，接受一个特别朋友的邀请，我们安排了极为紧凑的授课行程。一下飞机，我就直奔教室，准备接下来两天的课程，而课程结束不到3个小时，我马上乘当晚的飞机飞回台北。因为第二天还有上市企业的重要课程。

也许我们的课程，真的带来了一些冲击！台下的学员们，是北京创业圈近来火红的团队。每堂课的下课时间，学员们纷纷抓紧时间问问题。不管是简报技巧、授课技巧，还是演讲的技术，我们的回答，总是能命中问题的核心，不仅让大家惊艳，还提供了一些全新、不一样的观点。其实这些上台的技术，以及说出影响力的技巧，公司的创办人早就身体力行，并在前阵子北京一场千人的演讲中，获得了长达5分钟的起立鼓掌。这就是他不计代价，也要把我们邀到北京，为他的团队进一步指导的原因。虽然在北京开这个专班，要花费许多时间和成本，但是看到团队成员在说话及报告技巧上的明显改变，他还是觉得非常有价值！

课程才刚结束，很多朋友也来信询问：“还有机会开班吗？”如同我前面提到的，这几年工作越来越忙，加上两个女儿陆续出生，虽然一直有很多热切的邀约，但是考虑到交通往来及时间成本，我已经很少有时间再东奔西跑上课了。这次是因为这家公司的创办人自己先上了我们的课程，然后才有机会进一步促成了北京专班。像这样的情形，真的很难得。

好消息是，这次《46堂成功说话课》简体版的出版，可以让朋友们不必再等待这样的“难得”，也能通过书中46个不同的案例，学到许多说话技巧。内容涉及简报、演讲，以及如何“说”得更有影响力。书中每个案例故事都是真实的，故事主角也都上过谢文宪老师和我的课程。相信通过主角在真实情景中展现的不同技巧，您也能学到对自己有帮助的观念或想法，并进一步应用到工作实务中。

书中的46个故事，就像46堂课，是我跟谢文宪老师想对您说的一些事情。您不用正襟危坐，只要保持轻松，想象着我们在对您说话。当您掌握了这46堂课的核心概念与重要技巧，并且实际应用，也许，您将会开展一段全新的人生。

您准备好了吗？我们开始上课啰！

知名简报教练 王永福
2017年冬

<作者序 2>

站上台，您就是全场焦点

几年前在上海的企业培训课堂，有场面向高管的“说出影响力”课程演练，现场竞争激烈、剑拔弩张，一个班级20位学员的高张力投入与积极参与，让我印象深刻。

每位学员上台，只要是开场30秒没做好，其他学员就可以轻松判断出来；中间故事的爆点若平淡乏味，大家也可以轻易察觉；收尾结论若是无病呻吟，大家都会兴趣缺缺。这个班级对我所讲授的“三点全露法：切点、爆点、放点”，有了一个指标性的验证。

有位学员以听众的思考角度，开场用了发问法，中场用了道具法，结语走入听众，用强调式的肢体语言与关注的眼神，说出一句动人的结论，下台时不但赢得如雷掌声，并且夺得了当天的冠军。事隔多年，我虽忘了他的名字，但我对他的精彩演绎，记忆犹新。

后来他传了一条短信给我：“宪哥，您这堂说话课，彻底翻转了我在领导心目中的印象。以往公司会议时，我只懂得用我的话语来报告，如今，我学会了用更简洁、更精准的语言沟通汇报。这节课是我在公司服务8年，最受益的一堂课。”

虽然我经常收到这样的短信，但对我来说，只要是来自学员的肯定，就是我授课生涯的无上光荣。

《46堂成功说话课》是我与简报超级讲师王永福老师共同撰写的，简报、演讲、授课这类技术，是职场上“最不公平”的竞赛，您必须具备这些上台的技术，才能有效发挥专长，赢得先机。

这本书“用故事当开头，用专业当骨干，用第三人视角当结尾”，非常具有可看性，在台湾地区受到非常大的欢迎，期待大陆的朋友们也会喜欢这本实用书籍与书中的观点。

我已有1.1万小时的企业内部授课经验，加上6年广播节目主持人的磨炼，辅以在网络平台职场栏目的文章，期待这本书能够帮助大家在演讲、授课技巧等说话能力方面，更上一层楼。

只要有上台的机会，这本书就是帮助您成为全场焦点的方法论与实务论。

知名企管讲师、作家、主持人 谢文宪
2017年冬

<目录>

<作者序 1>

<作者序 2>

第一章 必须提醒的重要观念

1	简报表现好，职场进阶三级跳	2
2	实现“千万”价值的业务演示	8
3	在乎对方想听的，拯救宝贵生命	12
4	台上的成败由谁负责	17
5	热情让听众“买单”	21
6	不是母语也能夺冠	25
7	企业优势与PPT都只是参考资料	30
8	散播光明与力量到每个角落	34
9	想、说、动，call to action	38

第二章 学会演讲的巧妙心法

10	丢开草稿，拿回说话主导权	44
11	点明重点，保住大客户	48
12	五感帮你找到切入点	52
13	从基本功练起	56
14	勇敢，就是最好的表情	59
15	关键时刻，别用“新手套”	63
16	急智演讲者的极致反应	66
17	信不信，很重要	71
18	惊艳的企业内部培训	75
19	少讲一些，效果会更好	79
20	别让工具变成绊脚石	84
21	演讲者的态度影响全场感受	89
22	大型演讲，一切操之在我	93
23	一年两百场演讲，你要如何准备	99

第三章 指导你高超技巧

24	分秒必争的电梯简报	106
25	越难，越要让人听得懂	110
26	善用好图，达到最佳说服效果	116
27	产品介绍让原厂说“赞”	120
28	让听众“看见”古典音乐	124
29	把“他们”变成“我们的客户”	128
30	简报的人生逆转	132
31	麦克风在颤抖，依然赢得满堂喝彩	137
32	说自己走过的路	141
33	语文教师站上TED大舞台	145
34	创造深刻的记忆点	149
35	如何在选拔比赛中脱颖而出	153
36	拯救无趣的演讲、简报与授课	157
37	真实的课后意见反馈表	162

第四章 激发你的无穷潜力

38	精益求精，提升演讲的技术	168
39	打开新视界，看到新世界	173
40	双脚跑出世界，开口赢得世界	177
41	从“素人”到台上的一颗星	182
42	面对千人演讲，掌握幸运人生	186
43	通过麦克风，让社会更美好	190
44	“大咖”变身术	193
45	什么是说出影响力	197
46	练习改变，练习说出影响力	201

第一章

必须提醒的重要观念

1 简报表现好，职场进阶三级跳

——在对的时间，讲对的事给对的人听

董事长亲临的商务场合

以往遇到重要客户，T公司的业务经理都会请董事长一起面见客户，而公司的业务简报也由董事长亲自出马。无论董事长讲得好不好，客户常会因为公司的诚意而下单，就这样，T公司的董事长洪总担任了许多年业务简报的主讲人。

洪总心想，这样下去不是办法，自己也已经60多岁了，总不能每回业务简报都亲自上阵，于是他开始计划移交这项工作。

洪总对郑经理说：“郑经理，下次这种场合你找人上阵，我在旁边看就好。”

“好的，谢谢董事长。”郑经理准备自己上场。

一次PCB（印刷电路板）的大客户来厂访问，对方的采购高管都到了，再加上研发、生产主管，阵仗不小。

郑经理上台做业务简报，开场还可以，感觉游刃有余，但讲到公司沿革时，竟然连产品的研发时期、公司营业额破纪录的年份、产品特点等都发生张冠李戴的情况。最令洪总不能接受的是，郑经理将所有文字都放在PPT演示文稿上照念，眼睛完全没有看着客户。

洪总十分火大，忍住情绪不发作，他绝对不会在客户面前批评自己的员工。终于，20分钟无聊的演示过去了，客户哈欠连连，老板脸色铁青。

洪总：“郑经理，你听我做业务简报应该不止15次了吧？怎么还学不会，你到底有没有准备啊？”

郑经理沉默不语……

开一堂业务简报课

T公司为提升员工做业务简报的能力，联络上我，告诉我上述故事。我坦诚回答：“简报课程不是解药，但我会全力以赴。”

随后一星期，T公司提供详细资料，让我了解业务部门员工的情况，以及他们的简报实力。

课程第一天，我认为情况并不理想。场地就在T公司的会议室，空间小，不容易进行小组讨论。而且学员都十分忙

碌，难以静下心来上课。教室里的投影仪也是临时架上的，投影与银幕距离短，讲师走动时势必会影响投影。整体而言，学员的程度普通，但是学习意愿还算高。

讲师的工作就是如此，不管现场情况如何，都要努力完成任务。就在第一天课程结束前，我发现了Christine。

Christine是业务部的资深员工，负责业务部所有对外的联系工作，大学毕业后在T公司服务了7年，但由于没有承担业绩任务，很难晋升。她各方面条件都不错，尤其是口才，但从来没在正式场合做过简报，领导不知道她的实力。

也是因缘巧合，由于当天某位业务员不能来上课，她临时候补进来，是最认真上课的学员。

第一天下课前我通知：“明天的演示课，业务部主管会全程参加，大家好好加油，千万不要掉链子。”上次掉链子的郑经理，刚好离职半个月了。

第二天，不仅业务主管在场，连董事长洪总也现身教室，山雨欲来，学员们都很紧张。

学员逐一上台演示，洪总并未露出笑容。虽然业务主管表示大家进步许多，但这句话没从洪总口中说出，我也有些心神不宁。

小职员的大演示

轮到Christine上场，她的PPT普通，但其他强项全都显露无遗，尤其是对数字的精准掌握。

她用客户听得懂的语言侃侃而谈，轻松说出公司近十年的发展进程、产品特色，包括哪一年有什么重大突破、哪一年有什么创新产品，全部如数家珍。

最令人欣赏的是，公司2008-2009年的业绩增长率38%，在这个数字的诠释上，她花了许多工夫研究，并尝试在演示中说明。

她说：“请大家看一下公司的业绩增长图，或许会感到很意外，为何2008-2009年的增长率仅有38%，而其他年份都有50%？”此时，PPT中这个部分放大，随后她接着说。

“那一年我们的竞争者纷纷衰退，A公司衰退××%，B公司衰退××%，全球PCB产业大厂，只有我们逆势增长，而那一年发生了全球金融风暴。”我瞄了一下洪总，他终于笑了。

Christine的简报有几个特色。

1. 诚恳自然的表达，看不出背稿的痕迹，虽然她的确准备了很久。

2. 对数据的呈现，不是花时间制作精美的PPT文稿，而是

强化论述。

3. 对于董事长想要听什么，她了如指掌。

4. 课程结束后，她分享了自己的手写笔记本，里面满满都是公司简介的重点，她也把以前业务部同事简报的优缺点全部记录下来。

老实说，她应该准备很久了。

这次演示，Christine实至名归荣获冠军，洪总赞扬了Christine的简报，并认为这是该公司近十年来最佳。

一个月之后，Christine调任业务部经管组副理；来年集团年度大会，她用PPT在全公司与总裁面前，演示公司年度运营情况，获得超级好评。半年后，她接下当初郑经理留下的空缺。

我一直觉得Christine的故事，未必是“丑小鸭变天鹅”，我得到两个启发：

1. 做简报，是职场最不公平的竞赛，在对的时间、讲对的事给对的人听，你随时有机会脱颖而出，反之亦然。

2. 做好准备，永远不要说自己别无选择，只要你是千里马，就有可能遇到伯乐，除非你不是。