

赢在说服力

卡内基公众表达



大关键技巧

黑幼龙 黑立言◎著



中信出版社·CHINA CITIC PRESS



赢在说服力

黑幼龙 黑立言◎著
谢其瀚◎整理
卡内基公众表达 8 大关键技术

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在说服力：卡内基公众表达8大关键技巧/黑幼龙，黑立言著. —北京：中信出版社，2011.1
ISBN 978-7-5086-2598-0

I. 赢… II. ①黑… ②黑… III. 说服—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 240511 号

本书仅限于中国大陆地区发行销售

赢在说服力——卡内基公众表达8大关键技巧

YING ZAI SHUOFULI

著 者：黑幼龙 黑立言

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press) 蓝狮子财经出版中心

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9层 邮编 100029)
(CITIC Publishing Group)

承印者：北京京师印务有限公司

开 本：880mm×1230mm 1/32 印 张：7 字 数：90千字

版 次：2011年1月第1版 印 次：2011年1月第1次印刷

京权图字：01-2010-8090

书 号：ISBN978-7-5086-2598-0/F·2211

定 价：28.00 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：010-84849283

http://www.publish.citic.com

010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

| 自 序 | 成功，来自说服力

2009年年初，卡内基训练总裁韩铎（Peter Handal）来台湾访问。我在闲谈中问他，为什么当初最被看好、得到前民主党副总统戈尔和多位政界重量级人士公开支持的迪安州长（Howard Dean），在初选中竟然一败涂地？

韩铎先生的回答是，迪安在某一州初选结果揭晓后，表现过于激动，在一群人面前大声喊叫，以致在后面几个州的初选中节节落败。选举评论家觉得选民印象里，国家最高领导人不应该是这个样子的。

迪安那段呐喊的场面我也在电视新闻中看过。他当时还是满脸笑容，只不过手舞足蹈、大声喊叫要在下面哪一州、哪一州大胜而已。

一位原本很有希望的政治人物，就此失去了更上一层楼的机会。因为他没有说服群众的能力。

1968年，缅因州参议员马斯基（Edmund S. Muskie）原来也是来势汹汹，相当有希望。在初选时，有一家报纸恶意批评他，甚至攻击到他太太。于是马斯基跑到这家报社痛骂他们不道德，骂得几近歇斯底里。结果，他不只输掉了初选，而且好像也就此淡出了政坛。

原因很可能也是大家觉得他们的领导人不该是这个样子的。

领导人究竟该是什么样子的呢？

我们会投什么样的政治人物一票？

什么样的老板会让我们全心全意地追随他？

为什么我们在某些机构负责人的领导下，会任劳任怨、全力以赴，在另一些领导者下面工作却敷衍了事、得过且过？

为什么我们会因为跟某些宗教人士沟通后，大为感动，甚至以实际行动或大量的财力共襄盛举？

为什么有些校长、老师的教诲，会改变我们的一生？

为什么有些人的意见，常常会得到同事们的支持？

为什么有些业务人员业绩常常比较好？

为什么……

串联这些“为什么”的核心，即是沟通能力。良好的沟通能力会让我们信服，进而采取行动。很明显，沟通能力是成功的关键，特别是在众人前的说服力。

既然在众人面前的表达能力对我们一生有这么大的影响，我们

又投入了多少时间、精力，甚至费用在提升我们的沟通能力上呢？

1912年，卡内基在美国纽约的基督教青年会创办了“卡内基沟通与人际关系训练”。很可能连卡内基自己也不会想到，会有多少个人、企业和机构因沟通能力的提升，而实现了脱胎换骨的改变。

律师、医生、药剂师、会计师、建筑师、工程师等，他们本来就是专业人士，沟通能力改进之后，他们的工作绩效增加了，与客户之间的关系变得更好，自己的生活质量也大为提高，拥有了更多成就感、更多满足感。

台湾成功大学医学院前院长，也是医学界极受尊崇的前辈黄昆严博士曾说过一句耐人寻味的话：“在看病的时候，如果医生的沟通能力好，即使只用五分钟，病人也还是会觉得受到了关心，会照医生的指示去做。要是医生不会沟通，即使用了一小时看病，病人也觉得不舒服，觉得医生太马虎。”

其实我一直认为说服力所要达到的是一种双赢的结果。要是我们一直想让别人按我们的意思去做，那就几近于自以为是，或耍弄技巧以摆布他人了。

1964年是我一生的转折点。因为那一年，我在美国开始了我的沟通之旅。我还清楚地记得，我第一次走上密西西比州的比洛克西（Biloxi）白宫大饭店演讲台，用英语向一群狮子会会员演讲

的场景。后来我在格尔夫波特（Gulfport）向200多位扶轮社^①社员演讲，讲完后全体社员起立鼓掌，那时的感觉还是那么清晰。

40年后的今天，回想起来，我才发现是因为我能站在一群人面前与他们沟通，引发了共鸣，才让我觉得自己又站起来了。自信也逐步建立了起来，使我抬头挺胸，迈向一个自己以前想也不敢想的未来。

我做到了。

相信你也一定能做到。

^① 扶轮社：依循国际扶轮的规章所成立的地区性社会团体，以增进职业交流及提供社会服务为宗旨。其特色是每个扶轮社的成员需来自不同的职业，并且在固定的时间及地点每周召开一次例行聚会。——编者注

目 录

【自序】成功，来自说服力 / VII

【序曲】因为演讲，改变一生 / 1

【关键技巧一】发现说服力的价值 / 11

李开复这样做 沉默不是金 / 30

【关键技巧二】如何介绍主讲人 / 33

我的实战录 用“戏剧化”方式增强说服力 / 44

马云这样做 鼓动年轻人的学问 / 47

【关键技巧三】如何开始一场演讲 / 49

我的实战录 演讲，始于尊重，也止于尊重 / 64

乔布斯这样做 最具乔布斯风格的开场白 / 67

【关键技巧四】如何设计演讲的主体内容 / 69

我的实战录 把你的话题图像化 / 82

马云这样做 用故事打动人 / 85

【关键技巧五】如何结束一场演讲 / 87

我的实战录 重视和听众的双向交流 / 99

松下幸之助这样做 对下属的说服力 / 102

【关键技巧六】如何与听众进行问答互动 / 105

我的实战录 累积经验，克服紧张 / 118

乔布斯这样做 煽情演讲是如何练就的？ / 121

【关键技巧七】什么是精彩的演讲？ / 123

俞敏洪这么做 用比喻来帮助你 / 138

【关键技巧八】精彩演讲的八大原则 / 141

技巧应用一 如何表达不同的意见 / 167

俞敏洪这样做 自信是道坎儿 / 180

技巧应用二 如何成功面试 / 183

马云这样做 用“真话”打动人 / 196

【结语】挖掘你内在的力量 / 199

【编后记】 / 203

赢在谈判桌上

【序曲】

因为演讲，
改变一生

2004年3月，台湾地区领导人选举前夕，我到嘉义中正大学作演讲。

我记得，校门对面有个很大的广场，正有候选人举行造势晚会。本以为很多听演讲的人会因此流失，没想到，7点钟我一走进演讲厅，光是上台、一路上与听众打招呼，居然就用了五分钟，因为现场的人实在太多了。

当时，我心里充满了感动。

从人性的角度来说，四年一度的选举，本来就比较吸引人，再加上晚会上又是呐喊，又是吼叫，气氛很热烈，可能会吸引走不少演讲听众。结果，还是有那么多老师、学生，还有其他社会上的人跑来听我演讲。

我开玩笑地跟现场听众说：“记得民进党有一位主席说，他选择的是一条人比较少的路。你们也选择了一条人比较少的路，只是，这条路通到了演讲厅，还是很挤啊！”

回顾我的一生，好像都跟演讲有密切的关系。踏上这条通往

演讲台的路，其实也改变了我人生的方向。

记得在小学四年级的时候，我就有上台演讲的经验了。

那时候的演讲，都是背诵讲稿，内容大概是类似“狼来了”那一类的故事。这个阶段，是个关键。很多人都是一开始演讲时遭遇到了挫折，从此就再也不敢上台了。

如果当时的我上台之后就遭到师长泼冷水，可能一辈子都不愿意再站上讲台、公开说话了。幸运的是，我上台后得到的回馈是肯定和鼓励，慢慢地，我就克服了上台的恐惧。

灰暗岁月的一线曙光

初中时，我常常拿演讲比赛的冠军，可是当时的演讲内容都非常教条化，我就开始觉得演讲实在很没意思。

从15岁初中毕业，一直到二十几岁，我都没有演讲。那段时间是我人生的一段低潮期。我一直觉得自己联考没考好，先是进了农校，又进了军校，因此觉得自己一无是处，成了“社会的边缘人”。不要说上台演讲，我连对自己的信心都丧失殆尽，可是，我心底倒是一直对听演讲很感兴趣。

那时候，在台北市南海路，有一个叫美国新闻处的机构，我常常去那里听演讲。

后来，虽然考取了公费留美，但在美国受训的那段时间，我

总觉得自己只是在混日子，人生过得非常消极。

有一天，一位学长说，狮子会^①有个饭局，要邀请一位刚来的年轻军官参加。当时的我只是一个才23岁出头的小伙子，但还是受邀去吃饭了。

到了当地一家叫“白宫”（White House）的餐厅，我本来以为只是单纯吃饭而已，没想到，居然需要上台作即席演讲，而且得用英文说。

也许是初生牛犊不怕虎，我就上台了，结果，我一点都不害怕，而且还讲得兴高采烈。

后来，狮子会就写了一封信给空军总部，提到他们邀请了两位军官去演讲，空军总部收到这封信，还发了新闻稿。朋友看到以后，还专门剪了下来，寄给我们看。

那种感觉真是好极了。

因演讲而来的自信

之后，当地的扶轮社也邀请我去作演讲。

^① 狮子会：全称为“狮子俱乐部国际协会”，总部设于美国，英文名称为“LIONS”。它是一个真正的社团组织，成员按国家、地区、区域等分别组成。通常会员们每月或每两周参加一次会议，政治、宗教或其他争议性的主题是被禁止讨论的。——编者注

那一天，我穿好军服，打上了领带，还有专车来接我。到了现场，我发现来了大概有200多人，场面很浩大。

虽然事先准备好了演讲稿，可是我没有照念也没有看，一上台，就滔滔不绝地说了起来。到了最后做结论时，我说：“今天，我们知道何谓自由，而且无时无刻都在体验自由。”

顿了一下，我又说：“是的！我们知道何谓自由，那是因为我们自由之人。”然后就结束了。

我一说完，全场就都起立鼓掌，那种兴奋感，简直让我“忘了我是谁”。后来听众纷纷走过来跟我道贺，我其实应该下台去跟他们互动，可是当时不懂，我还站在台上，弯下腰跟大家握手……

这次的演讲经历让我非常难忘，虽然当时的我，并没有接受过相关的专业训练，但演讲带来的成就感，却让我整个人又再度充满了自信。

如果说，演讲可以让人克服恐惧、增强自信，那么，我在美国这段与演讲有关的经历，的确让曾经是“社会边缘人”的我重新站了起来，觉得自己还不错，能够继续奋斗。

只是那时候的我大概没想到，自己后来会跟演讲结缘那么深吧。

在讲台上发光发亮

回台湾以后，大概到了三十几岁，除了在教会里作分享，我

都没什么机会再演讲。直到1980年，我40岁时进入了光启社，做了《新武器大观》的节目，才又开始演讲。

我记得，重返演讲台第一次是到成功大学，当时接待我的是工学院的马院长。演讲开始之前，我们在贵宾室里聊天，马院长跟我说：“我们办演讲的人最痛苦的一件事，就是没有听众来或是人太多、太挤。”

听到这番话，我还以为当天听演讲的人不多，马院长暗示我要有心理准备。结果，一上台，才发现整间大礼堂座无虚席。

成功大学平常邀来演讲的人多半是专家学者。而一个人光是 有学识、地位，也不见得能吸引别人来听你说话，能够号召这么多人来听演讲，代表你这个人公众表达的能力一定不错。那一次成功的演讲经验，成了我后来的自信心来源。

从此，我就开始了我的演讲之旅，有时到大学里，有时到政府机构。站在台上，我常抱着一个想法，就是觉得台下的听众其实都比我棒多了，我何德何能，要他们来听我说话呢？

其实，如果说我有哪一项比他们强，就是我的演讲能力比他们好，能让他们自愿坐在台下听我说话，而且离开时，还会觉得有所收获，这就是一种影响力的表现了。

我想，很多人苦读到博士，或是打拼了十几年，要是也能拥有这样的能力该多好。所以我觉得自己非常幸运。