

瞭望
世界
书系

一场完美的演讲就是
一出触动人心的戏剧

「韩」郑硕教◎著
李鲤◎译

破解让听众疯狂的25个演讲密码
精心撰写的讲稿
近乎完美的表现
毫无差错的预演

乔布斯的 演讲之道



红旗出版社

瞭望
世界
书系

乔布斯的 演讲之道

[韩]郑硕教◎著 李鲤◎译

红旗出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

乔布斯的演讲之道 / (韩) 郑硕教著; 李鲤译. —

北京: 红旗出版社, 2012.12

ISBN 978-7-5051-2461-5

I. ①乔… II. ①郑… ②李… III. ①乔布斯,

S. (1955 ~ 2011) — 演讲 — 研究 IV. ①K837.125.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第284113号

著作权合同登记号: 图字01-2012-3159

Text Copyright © 2011 by 정석교 Jeong Seok Kyo 郑硕教

All rights reserved

Simplified Chinese Copyright © 201x by Red Flag Press Limited Liability Company

Simplified Chinese language edition arranged with RH Korea Co., Ltd.
through Eric Yang Agency Inc.

书 名 乔布斯的演讲之道

著 者 [韩] 郑硕教

译 者 李鲤

出 品 人 高海浩

选题策划 张景涛

总 监 制 徐永新

责任编辑 张景涛 王海峰 董良敏

出版发行 红旗出版社

地 址 北京市沙滩北街2号

邮政编码 100727

编 辑 部 010-64038529

E - mail hongqi1608@126.com

发 行 部 010-64024637

欢迎品牌畅销图书项目合作

项 目 部 010-84026619

印 刷 北京画中画印刷有限公司

开 本 640毫米×960毫米

1/16

字 数 150千字

印 张 14.5

版 次 2013年10月北京第1版

2013年10月北京第1次印刷

ISBN 978-7-5051-2461-5

定 价 26.00元

版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换

2007年12月15日，当时还是大学生的我出版了人生中的第一本书——《跟乔布斯学英语》。身为英语专业的学生，我一直在不断地寻找具有创新意义的学习方法，让英语学习变得更加轻松、有趣。那时，我常常在思考：“究竟要做些什么才能改变世界呢？”

因此，《跟乔布斯学英语》一书的出版对我来说，意义等同于第一台苹果电脑的诞生。

《跟乔布斯学英语》一书并没有落入俗套地介绍基本的英语单词及文法，而是以史蒂夫·乔布斯的个人经历、讲演手稿等素材为基础，逐章逐节地对单词、文法及语句的使用进行分析和讲解。

虽然不是什么名家名作，仅仅是一个普通大学生撰写的英语学习书籍，更谈不上采用什么书籍推广和营销策略，但是凭借着新颖的形式、丰富的内容，这本书竟也悄无声息地热卖。

不知不觉中，这个世界已经被乔布斯和苹果改变，我们随处可以感受到乔布斯的存在。人流如潮的地铁站里，我们看到各种各样的人群：忙碌的上班族、接送孩子的家庭主妇抑或是学生族，他们拿着各种苹果产品。这与乔布斯的逝世无关，其

实苹果产品早已融入了我们的生活。

“乔布斯虽然离开了，但是他给我们留下了很多……”

如果说我和乔布斯的缘分开始于《跟乔布斯学英语》，不知道这本《乔布斯的演讲之道》会不会成为我们最后的缘分。这本书记录了乔布斯在过去6年时间里的各类演讲、文章，是他过去6年间人生的重要体现，我希望读者们能跟我一道，静静地走入乔布斯的演讲世界。

2011年末，恰恰是本书即将收尾之时，我得知了乔布斯去世的噩耗。一方面我十分伤心，仿佛失去了身边的亲密好友一样；另一方面我又要重新振作，将书稿完成。“乔布斯究竟是个怎样的人？他为什么能发表如此出色的演讲？”也许恰恰是因为他的离去，很多读者会对这些问题产生更浓厚的兴趣。

通过收集研究乔布斯的演讲，我结合英语学习体会撰写了自己人生中的第一本书——《跟乔布斯学英语》。现在，随着研究的深入，我又整理撰写了这本分析乔布斯演讲技巧的书籍。

事实上，在撰写本书之初，我对以乔布斯为噱头的营销手段都嗤之以鼻。打开电脑，在搜索引擎里输入“乔布斯”，会出现多少和他有关的书籍呢？甚至连超市里的水果摊位（因为卖苹果），都开始借用乔布斯的噱头。心目中的英雄被当做营销噱头，我真切地看在眼里，痛在心扉。

在演讲方面也是一样。不是所有叫“乔布斯”的人都可以成为演讲大师，不是模仿他一两个演讲特质就可以迅速地成为

演讲高手，不是穿着黑色高领衫、李维斯501牛仔裤、新百伦运动鞋就都可以像乔布斯一样具有创新精神。学习不是简单的模仿，更不是浮光掠影的复制。如果真的想和乔布斯一样成为一个成功的演讲者，就应该去探求“他是怎么做到的”这一真相。

为什么乔布斯总是穿着高领衫和牛仔裤？为什么他总是选择“三段式”演讲？为什么他总是将“微软”和“三星”视作敌人般的竞争对手？为什么人们在听过乔布斯的演讲后就不再对苹果产品的价格“颇有微词”？如果你明白了上述的这些问题，可能你也会成为像乔布斯一样的演讲高手。

他总是那样绘声绘色，他的演讲总是能打动人，他总是能在不知不觉中牢牢抓住听众的心。本书详细分析了乔布斯在演讲中的各种技巧，如庖丁解牛一般破解乔布斯演讲中的各种密码，将可以借鉴的技巧一一呈现。

乔布斯就是时刻掌握着这些密码，才能在演讲中每每打动听众的。比起充满禅机、逻辑理性的高深理论，人们总是更容易被有血有肉的真情实感所打动，人们更喜欢感同身受。正因如此，乔布斯总是用完美的计划打造自己的舞台，用“理性”制造“感动”。

不知道人们会不会渐渐将他忘却，但是他留给我们的“财富”——如何在演讲中打动人心的技巧，应该被世人所珍视。不是僵硬的套用和模仿，而是将这些技巧、这些被破解的密码灵活地运用在职场、学校以及各种场合，相信都会收到奇效。

仅仅通过阅读此书，你不会瞬间成为演讲大师，通晓所有演讲技巧。如果你只是跟风想看看“乔布斯”，那么请不要购买此书。因为这本书，可以说是乔布斯留给我们的遗产之一，是我怀着悲痛心情完成的倾心之作。

《乔布斯的演讲之道》不是一本充满追思的跟风之作，我也不敢妄言本书一定能为各位读者带来明确的指导和巨大的帮助。但是，本书一定能够为你打开一扇通往乔布斯演讲世界的大门。只要不懈努力，相信有一天，你一定能够成为比乔布斯更出色的人。

郑硕教

| 目录 |

| 序 | · 001

CHAPTER 1 打破僵局的**开场** · 001

1. 自然随意的**形象密码** · 003
2. 出人意料的**悬念密码** · 010
3. 引人入胜的**选题密码** · 015
4. 身临其境的**认同密码** · 020
5. **原文重现** · 024

CHAPTER 2 渐入佳境的**说明** · 029

1. 完美三段的结构**密码** · 031
2. 直奔主题的**概述密码** · 040
3. 突出重点的**幻灯密码** · 045
4. 直观形象的**图像密码** · 050
5. 沉默是金的**空白密码** · 058
6. **原文重现** · 064

CHAPTER 3 打动人心**的语言** · 069

1. 联吴抗曹的共鸣密码 · 071
2. 巧借东风的引用密码 · 079
3. 欲告佳音的WHY密码 · 084
4. “捡到馅饼”的价格密码 · 091
5. 短小精悍的简洁密码 · 099
6. 关注眼前的NOW密码 · 103
7. 有问有答的应答密码 · 109
8. 原文重现 · 115

CHAPTER 4 引发共鸣的**表演** · 119

1. 感同身受的镜面密码 · 121
2. 丰富多彩的舞台密码 · 129
3. 绘声绘色的叙事密码 · 134
4. 表情达意的数字密码 · 142
5. 锦上添花的嘉宾密码 · 148
6. 荡气回肠的节奏密码 · 153
7. 原文重现 · 157

CHAPTER 5 感人至深的**结尾** · 161

1. 返璞归真的真情密码 · 163
2. 绕梁三日的余音密码 · 170
3. 见招拆招的应变密码 · 174
4. 原文重现 · 178

| 附录 | · 195

| 后记 | · 213

| 译者后记 | · 215

CHAPTER 1

打破僵局的**开场**

今天，我们将一起创造历史。

We're going to make history together today.

——摘自2007年1月乔布斯在Macworld大会上的演讲

1

自然随意的 形象密码

韩国有两位人气很高的主持人——刘在石和金济东，他们虽然没有歌手组合2PM或者演员玄彬那种俊朗的长相，但是依然深受广大观众的喜爱。他们超高的人气不仅仅是因为他们能言善辩、才气过人，更多的原因可能是他们身上所固有的那种让人轻松自然的“亲和力”。

很多受欢迎的明星都具有这一特质——永远保持着自然、朴实、平易近人的形象，给人的感觉就像亲人一样自然。假如金济东的外貌变成玄彬那样的“都市型男”，刘在石长成裴勇俊那样的“师奶杀手”，两位主持人还会像现在一样受欢迎吗？

当你看到刘在石那厚厚的嘴唇或是金济东的小眯眯眼时，会有怎样的感觉呢？但恰恰是这些不完美的长相，造就了他们在节目中的亲切形象。

金济东在主持节目时，为了拉近和观众的距离，绝不会使用硬邦邦的“新闻播报”式的腔调，而是时而自嘲自己的小眼睛，时而聊起自己还是个“老光棍”的窘况，甚至也会像朋友一样对观众聊起自己相貌不佳的亲姐姐。

正是这样主动暴露自己的缺点和其貌不扬的外表，在不知

不觉中拉近了和观众之间的距离，消除了现场的紧张感。观众才会慢慢地在欢笑中敞开心扉，逐渐接受对方的观点，被主持人所讲的内容打动。

让我们看看韩国的收视冠军综艺节目《无限挑战》（译者注：现场两个队伍进行PK的综艺节目，邀请艺人嘉宾进行各类才艺表演、游戏或互动交流等，在韩国具有非常高的人气）的各位嘉宾，他们虽然个个身怀绝技、相貌出众且人气颇高，但是在节目中我们可以看到他们在演讲和口才方面的不足。

假想一下，如果金济东和刘在石去做整形手术，把自己的外貌变成和《无限挑战》的俊男们一样完美，并以如此完美的形象主持节目，是否还能像现在一样引起观众的共鸣、获得观众的认同呢？不完美、不华丽的外表往往让人感到更安心、更放松、更真实。在愿意向自己暴露弱点和不足的人面前，人类更容易本能地敞开心扉，接纳对方。

现在我们来看看演讲奇才——乔布斯在演讲中的形象。人们往往对陌生事物心存戒备，熟知观众这种心理的乔布斯，为了拆掉这面思维的墙，便会在开场形象上下很大功夫，在现场营造轻松愉快的气氛。

通常在紧张的气氛中，听众更容易产生一种想法——这个演讲者究竟想用怎样的方法来说服我呢？恰恰是抱着这样的想法，听众才会加重自己的防备心，从而无法顺利接受演讲者的信息。作为世界性的话题，苹果和乔布斯却总是能够获得大家的一致好评，他的秘诀又是什么呢？

当你聆听乔布斯的演讲时，会感觉始终沉浸在一种自然而毫不刻意的氛围之中，因而时常会非常自然地接受他在演讲中传递的信息。更令人惊讶的是，虽然他演讲的主题大都是像电脑、手机等这种冷冰冰的IT产品，但他还是可以做到让现场气氛轻松随意甚至火爆。究竟乔布斯用怎样的方法让冷冰冰的产品介绍变成了气氛热烈的“侃大山”呢？在充满紧张气氛的演讲现场，乔布斯究竟用怎样的秘诀让气氛变得自然随意呢？

在乔布斯的开场白秘诀中，我们首先来破解“形象密码”。印象中和一般的演讲者不同，乔布斯从来都衣着随意，甚至有些“漫不经心”。想象一下传统演讲者西装笔挺的正装打扮，再来看看乔布斯的穿着：暗色系高领毛衫、李维斯501系列的牛仔裤、新百伦运动鞋。

这些衣着打造了一个“平民化”的乔布斯、亲切的乔布斯、自然的乔布斯。这种着装形象，正好和那些普普通通、实实在在的IT产品消费者一样。如此轻松随意的着装，无疑会带给消费者一种舒服自然的感觉。

和那些笔挺而略显呆板的商务正装比起来，乔布斯的休闲打扮无疑更容易拉近自己和听众的心理距离。这种贴近产品消费者的打扮，让乔布斯有了更加亲民的形象，使得每次演讲从一开始就沉浸在自然轻松的氛围之中。听众会把乔布斯当做朋友一般，能够一道去感受和体验苹果新产品，而不是单纯被动地聆听和接受。这就是衣着形象带来的惊人效果。

想象一下，就像在家里一样，衣着轻松随意的乔布斯，每

次都非常自然地开始他的演讲：“早上好，欢迎各位来到苹果的世界（Good Morning, Welcome to Macworld. Thank you for coming.）。”一边说着，乔布斯一边在大家的注视下走向讲台中央。

温柔的微笑、自然的耸肩、摊开的手，他的每一个动作都牵动着大家的关注，听众都已做好准备期待着接受他所传递的信息。乔布斯的演讲开场，和在家中招待老朋友没有两样，如此的轻松、自然、随意而真实。

在电视或报纸等媒体上，我们偶尔能看到一些所谓的“保险销售能手”，他们也一定是掌握了上述开场秘诀的高手。一个成功的保险销售员懂得如何抓住顾客的心，他们往往对和保险相关的内容“只字不提”，对于顾客的资产以及养老保障等事也是“漠不关心”。

这些销售员只是故意倾诉自己在生活中遇到的问题，直到顾客主动谈及保险的事项才会切入正题。从顾客感兴趣的教育、健康、兴趣爱好等话题开始交谈，随着交流的深入，顾客逐渐敞开心扉，和销售员慢慢熟络起来。这时，向已经消除了紧张感和防备心的顾客推销保险，自然可以“水到渠成”了。

演讲中如何打破僵局、完美开场的道理也是类似的。每次演讲中，如何才能敏锐地捕捉到听众的反应，及时扭转局势，改变紧张的僵局呢？

首先让我们穿着随意一些吧，就像生活中的朋友一样，以亲切的形象出现。不一定要像乔布斯一样穿着牛仔裤和高领毛

衫，而是试着走出一条自己的形象路线。如果你刻意模仿，往往适得其反，容易让听众和相对保守的客户产生反感情绪。

演讲的形象密码核心，就在于灵活运用各种手段，巧妙地对一些“小缺点”进行放大或自嘲，让对方产生一定的“优越感”，让双方都更加的轻松、自然。无论是衣着休闲装，还是自嘲“早上在楼梯不小心被绊倒”的倒霉经历，都有利于营造轻松自然的演讲氛围，这些形象密码作为演讲的开端，都是可以打开听众心门的钥匙。

如何活用“形象密码”？

第一，在开场白中，消除听众的戒备情绪。

让我们来看看奥普拉·温弗瑞（译者注：美国著名黑人脱口秀主持人，《奥普拉脱口秀》节目在美国连播23年）。她有着肥胖的体形和不出众的外貌，但恰恰是这样一个女人，通过不懈的努力，她成功地让观众敞开了心扉，获得了很高的人气和 support 率，成为了美国的“脱口秀女王”。

如果在演讲开场中，能消除观众的戒备心理，那么就可以顺利地让观众敞开心扉，从而容易让观众接受演讲者传递的信息。其实，接受面试也是一样的道理，用尽力气做到十全十美，反而不如坦白承认自己的紧张情绪。尽量像朋友间聊天一般的交流往往效果更好。和过分完美的表现比起来，存在缺点但真实自然，这样的形象更能抓住对方的心，赢得对方的赞赏和认同。