

TED 演讲的秘密

18 分钟 改变世界

全面破解TED技巧，用演讲征服观众！

【美】杰瑞米·多诺万（Jeremy Donovan）◎著 冯顺 安超◎译

HOW TO DELIVER

TED

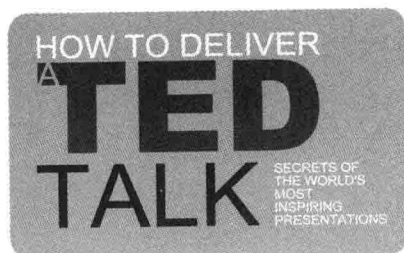
TALK

SECRETS OF
THE WORLD'S
MOST

INSPIRING
PRESENTATIONS



中国人民大学出版社
China Renmin University Press



TED 演讲的秘密

18 分钟 改变世界

[美] 杰瑞米·多诺万 (Jeremy Donovan) © 著
冯颢 安超 © 译

图书在版编目 (CIP) 数据

TED演讲的秘密: 18分钟改变世界 / (美) 多诺万著; 冯颀, 安超译. —北京: 中国人民大学出版社, 2014.4
ISBN 978-7-300-18674-0

I. ① T… II. ① 多… ② 冯… ③ 安… III. ① 演讲学 IV. ① H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第 034152 号

上架指导: 演讲/商务沟通

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师
北京市证信律师事务所 李云翔律师

TED 演讲的秘密: 18 分钟改变世界

[美] 杰瑞米·多诺万 著

冯颀 安超 译

TED Yanjiang de Mimi: 18 Fenzhong Gaibian Shijie

出版发行 中国人民大学出版社

地 址 北京中关村大街 31 号 邮政编码 100080
电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511398 (质管部)
010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)
010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>
<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 170 mm × 230 mm 16 开本 版 次 2014 年 4 月第 1 版
印 张 12.25 插页 1 印 次 2014 年 4 月第 1 次印刷
字 数 155 000 定 价 36.90 元

侵权必究 印装差错 负责调换

每个人心中都有一个TED

冯颢

演示力研究院创始人，首席研究员

我很兴奋湛庐文化能够引进这本书，并邀请我担任本书的译者。作为一个在演讲行业有10年之久的资深培训师和咨询师，TED就是一个神圣的目标。可能很多人都知道，TED代表着Technology(技术)、Entertainment(娱乐)和Design(设计)，这也是TED本身吸引人的地方。TED这两年风靡于中国，是因为它提供了一个开放式的平台，以一种独有的表现形式吸引着各行各业的演讲爱好者，并在看似没有标准的情况下规范着人们的思想和意识水平，传递着闪光且有价值的思想与精神。

人类不缺智慧，但是如何能够真切地表达自己的思想是需要智慧的，这也是困扰着很多人的一个难题。基于这一点，这本书可以说是一本跨时代的作品，它并没有给出一些细枝末节的演讲技巧，也不是高高在上不明

觉厉需要自己去体会和领悟的书籍。它更像是一本行动指南，从一个学习者的角度出发，以经典的 TED 演讲作为样本来展开讨论，这是其他任何演讲书或演讲理论都不具备的特质。

我们知道在 TED 官方网站上大约有 1 000 多段标准的 16~18 分钟的演讲。TED 演讲对形式和内容的要求非常高，所以每一篇演讲都非常值得分析和传播。从内容到形式，都是很好的演讲行动指南。

有幸能分析这本书，对我自己也是非常大的启发和触动。我特别希望把这本书介绍给中国的读者。在对于以 TED 为标志的演讲分析上，这本书有一个非常大的创新，一个非常有启发意义的观点，即每一段演讲就好比是一次旅行，或是一场剧目。

作者使用了最典型的戏剧当中的三幕分析方式，将演讲的内容和戏剧吸引人的方式做了一个很好的结合。有时候我也会想，一个好的演讲，它的带入感非常重要，它能调动起听众、观众的生命体验。这种体验进而会触动你的听觉、视觉和味觉，甚至是对整个人的完整思考。好比我们特别喜欢看电影，是因为电影给我们一种生命体验，这种生命体验是视觉的、震撼的，当然也有听觉的。但又给我们一个安全的距离，所以我们能在一个相对抽离的状态去体验这种生命的感受。好的演讲也是这样。我非常赞同作者用电影或剧本这种戏剧化分析方式去分析演讲。

作者将 TED 的几个典型演讲进行了很好的分类，从开头，A 部分、B 部分、C 部分到结论，中间又划分出了要素、论点和论据。我相信大家看完这本书，在演讲准备和思路搭建方面，会有非常好的启发和建议。

TED 是通过严谨认真的设计，去真正传递值得的观点、有说服力的观

点，只要你遇到这样一个舞台，它就是你的TED。如果你想达到这样的目标，就必须学习TED的演讲风格和演讲方式。正如本书中，作者反复引用的一个很经典的演讲，是西蒙·斯涅克（Simon Sinek）做的演讲，我非常建议大家去听一听，去感受TED真正的魅力是什么。你会发现其实这段演讲录制的效果并不太好，场地也并不恢弘雄伟，甚至于演讲者本人也没有用PPT。他只用了一张白板就开始讲解观点，但这个观点特别让人振奋，或者说特别能够警醒大家。所以这段演讲成了TED上点击率和传播率最高的几个演讲之一。

真正能打动人内心的其实就是一个值得传播的观点。如果你能用故事化的方式，流畅完整地传递出来，其他一切就显得相对次要了。西蒙·斯涅克的演讲的核心观点就是“从为什么开始”，当你去区别平庸公司和优秀公司，区别成功者和一般人之时，你会发现秘密就只有一句话：这些成功者往往都是从“为什么”开始思考的，而不是从“怎么做”或者“做什么”开始。

翻译完这本书，我不免回想，在演讲过程中要做到的也是如此。有太多的人在演讲过程中特别关注“做什么”和“怎么做”，却没有思考过“为什么”——为什么要做这个演讲，为什么要影响他人，为什么觉得你的观点是值得传播的。当我们沉下心来思考这些问题的时候，才发现这个“为什么”才是最为核心的。为什么TED演讲能够吸引人，答案就在于它是每一个听众内心的折射，它代表着每个人内心的渴望——每个人的内心都有一个想去分享的冲动，每个人的内心都有一个改变世界的愿望；只不过我们常常将它淹没。

我特别希望大家看完这本书后，收获的不只是演讲技巧或内容编排

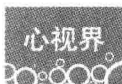
方式的启发，还应有演讲之于我们的意义。也许我们不能站到TED的舞台上，但我们一定可以站在一个可以实现梦想的舞台上，哪怕面对的只有3~5名听众，我们也依然能够感觉到生命的改变。希望大家在看完这本书后，能有一些分享，有更多对于演讲技术的提升、对演讲意义的再次思考。这是一本很棒的书，非常值得去阅读，也希望和大家在阅读之后做一些分享和交流。

在这本书的翻译过程中，我和我的合作伙伴安超得到了很多朋友和客户的支持，在此也特别感谢国际演讲会（Toastmasters）程龙先生对本书的大力支持，以及好友张燕、孙玲莉、武静、傅亚莎、吕佳蔚、商宇和徐彦的帮助。

老 我们出版的所有图书，封底和前勒口都有“湛庐文化”的标志



并归于两个品牌



老 找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到湛庐，我们在每本图书的封面左上角，以及书脊上部47mm处，以红色作为标记——称之为“小红帽”。同时，封面左上角标记“湛庐文化Slogan”，书脊上标记“湛庐文化Logo”，且下方标注图书所属品牌。

47mm



湛庐文化主力打造两个品牌：财富汇，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；心视界，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。

老 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。

时间才是读者付出的最大阅读成本。

阅读的时间成本=选择花费的时间+阅读花费的时间+误读浪费的时间

湛庐希望成为一个“与思想有关”的组织，成为中国与世界思想交汇的聚集地。通过我们的工作和努力，潜移默化地改变中国人、商业组织的思维方式，与世界先进的理念接轨，帮助国内的企业和经理人，融入世界，这是我们的使命和价值。

我们知道，这项工作就像跑马拉松，是极其漫长和艰苦的。但是我们有决心和毅力去不断推动，在朝着我们目标前进的道路上，所有人都是同行者和推动者。希望更多的专家、学者、读者一起来加入我们的队伍，在当下改变未来。

湛庐，与思想有关……

如何阅读商业图书

商业图书与其他类型的图书，由于阅读目的和方式的不同，因此有其特定的阅读原则和阅读方法，先从一本书开始尝试，再熟练应用。

阅读原则 1 二八原则

对商业图书来说，80%的精华价值可能仅占20%的页码。要根据自己的阅读能力，进行阅读时间的分配。

阅读原则 2 集中优势精力原则

在一个特定的时间段内，集中突破20%的精华内容。也可以在一个时间段内，集中攻克一个主题的阅读。

阅读原则 3 递进原则

高效率的阅读并不一定要按照页码顺序展开，可以挑选自己感兴趣的部分阅读，再从兴趣点扩展到其他部分。阅读商业图书切忌贪多，从一个小主题开始，先培养自己的阅读能力，了解文字风格、观点阐述以及案例描述的方法，目的在于对方法的掌握，这才是最重要的。

阅读原则 4 好为人师原则

在朋友圈中主导、控制话题，引导话题向自己设计的方向去发展，可以让读书收获更加扎实、实用、有效。

阅读方法与阅读习惯的养成

- (1) 回想。阅读商业图书常常不会一口气读完，第二次拿起书时，至少用15分钟回想上次阅读的内容，不要翻看，实在想不起来再翻看。严格训练自己，一定要回想，坚持50次，会逐渐养成习惯。
- (2) 做笔记。不要试图让笔记具有很强的逻辑性和系统性，不需要有深刻的见解和思想，只要是文字，就是对大脑的锻炼。在空白处多写多画，随笔、符号、涂色、书签、便签、折页，甚至拆书都可以。
- (3) 读后感和PPT。坚持写读后感可以大幅度提高阅读能力，做PPT可以提高逻辑分析能力。从写读后感开始，写上5篇以后，再尝试做PPT。连续做上5个PPT，再重复写三次读后感。如此坚持，阅读能力将会大幅度提高。
- (4) 思想的超越。要养成上述阅读习惯，通常需要6个月的严格训练，至少完成4本书的阅读。你会慢慢发现，自己的思想开始跳脱出来，开始有了超越作者的感觉。比拟作者、超越作者、试图凌驾于作者之上思考问题，是阅读能力提高的必然结果。

好的方法其实很简单，难就难在执行。需要毅力、执著、长期的坚持，从而养成习惯。用心学习，就会得到心的改变、思想的改变。阅读，与思想有关。

[特别感谢：营销及销售行为专家孙路弘智慧支持！]

湛庐文化 2008-2012 年获奖书目

书《正能量》

《新智囊》2012 年经管类十大图书，京东 2012 好书榜年度新书。

35 年职业经理人养成心得，写给有追求的职场人。

聆听总裁的职场故事，发掘自己与生俱来的正能量。

书《牛奶可乐经济学》

国家图书馆“第四届文津奖”十本获奖图书之一，唯一获奖的商业类图书。

搜狐、《第一财经日报》2008 年十本最佳商业图书。

用经济学的眼光看待生活和工作，体验作为“经济学家”的美妙之处。

书《清单革命》

《中国图书商报》商业类十大好书。

全球思想家正在读的 20 本书之一。

一场应对复杂世界的观念变革，一部捍卫安全与正确的实践宣言。

书《大而不倒》

《金融时报》·高盛 2010 年度最佳商业图书入选作品。

美国《外交政策》杂志评选的全球思想家正在阅读的 20 本书之一。

蓝狮子·新浪 2010 年度十大最佳商业图书，《智囊悦读》2010 年度十大最具价值经管图书。

一部金融界的《2012》，一部丹·布朗式的鸿篇巨制。

书《金融之王》

《金融时报》·高盛 2010 年度最佳商业图书。

蓝狮子 2011 年度十大最佳商业图书，《第一财经日报》2011 年度十大金融投资书籍。

一部优美的人物传记，一部独特视角的经济金融史。

书《快乐竞争力》

蓝狮子 2012 年度十大最佳商业图书。

赢得优势的 7 个积极心理学法则，全美 10 大幸福企业“幸福感”培训专用书。

书《大客户销售》

蓝狮子·新营销 2012 最佳营销商业图书。

著名营销及销售行为专家孙路弘最新作品，一本提升大客户销售能力的实战秘笈。

书《自营销》

百道网 2013 年度潜力新书。

全球最具创意广告公司 CP+B 掌门人的洞见之作，让好产品和好营销同唱一首歌。

书《认知盈余》

2011 年度和讯华文财经图书大奖。

看“互联网革命最伟大的思考者”克莱·舍基如何开启无组织的时间力量。

看自由时间如何成就“有闲”世界，如何引领“有闲”经济与“有闲”商业的未来。

书《爆发》

百道网 2013 年度潜力新书。

大数据时代预见未来的新思维，颠覆《黑天鹅》的惊世之作，揭开人类行为背后隐藏的模式。

书《微力无边》

2011 年度和讯华文财经图书大奖“最佳装帧设计奖”。

中国最早的社会化媒体营销研究者杜子建首部作品，一部微博前传，半部营销后传。

书《神话的力量》

《心理月刊》2011 年度最佳图书奖。

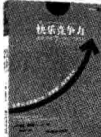
在诸神与英雄的世界中发现自我，当代神话学大师约瑟夫·坎贝尔毕生精髓之作。

书《真实的幸福》

《职场》2010 年度最具阅读价值的 10 本职场书籍。

积极心理学之父马丁·塞利格曼扛鼎之作。

哈佛最吸引人、最受欢迎的幸福课。



延伸阅读

《演讲中最重要的事》

- ◎ 75 个演讲关键点，权威指导，各个击破。
- ◎ 创新工场董事长兼 CEO 李开复，红杉资本、惠普等中外知名企业家联袂推荐。



《魏斯曼演讲圣经》

- ◎ 全球顶级商务沟通大师、世界排名第一的演讲教练杰瑞·魏斯曼经典演讲著作。
- ◎ 创新工场董事长兼 CEO 李开复鼎力推荐的“全球演讲第一书”。



《说话的力量》

- ◎ 营销及销售行为专家孙路弘最新作品。
- ◎ 国内首部系统学习说话的实战指南。
- ◎ 8 大说话方法，4 大说话技巧，两大说话工具，让说话改变你的人生轨迹。



《价格谈判》

- ◎ 每个销售必备的价格谈判实操手册。
- ◎ 服务于苹果、IBM、沃尔沃的全球增值销售大师最新力作。
- ◎ 教你摆脱茫然、愧疚和不知所措，信心满满地运用策略粉碎价格异议，为每一笔生意坚守价格阵地。



Jeremy Donovan

How to deliver a TED talk: Secrets of the world's most inspiring presentations

ISBN 978-0-07-183159-8

Copyright © 2014 by McGraw-Hill Education

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and China Renmin University Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2014 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of McGraw-Hill Education (Singapore) Pte. Ltd. and China Renmin University Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司和中国人民大学出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾）销售。

版权©2014由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司与中国人民大学出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill Education 防伪标签，无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号：01-2014-0144

引 言 一个TED演讲痴迷者的自白 1

第一部分 / 演讲内容打动人心秘密

01 确定主题 9

明确你要“传播的观点”和你的“角色定位”

专注于传播“一个”观点

讨论你“熟悉与热爱”的话题

演讲的目的是“给予”

|TED精彩时刻| 西蒙·斯涅克，好演讲要会“投机取巧”

02 构思讲稿 29

观点是脊柱，论点是肋骨，论据是血肉

“讲故事”还是“讲道理”

找到故事与观点的“最佳结合点”

“演绎推理”是论证非传统观点的利器

|TED精彩时刻| 吉尔·伯特·泰勒，用“奇迹”打动观众

03 编排故事 45

“英雄之旅”是最基础的故事讲述模式

讲述“亲身经历”或“亲自观察”到的故事

通过“外貌与对话”让人物变得鲜活

借助“时间、地点和氛围”进行情景设定

|TED精彩时刻| 贝姬·布兰顿，从无家可归到登上TED舞台

04 把握关键 71

口号、开场白、过渡与结尾

“三段论”开场方法

用“过渡”为演讲承上启下

用结尾表达“清晰的中心思想”

|TED精彩时刻| 肯·罗宾逊，演讲点击率第一的秘密

第二部分 / 演讲者引爆现场的技巧

05 调动情绪 105

语言技巧与非语言技巧完美配合

充分调动“演讲六情绪”

善用“脆弱的力量”

用非语言技巧为演讲加分

|TED精彩时刻| 艾米·卡迪，你的身体语言塑造了你

06 善用工具 143

用与不用的艺术

幻灯片，并非决定演讲成败的关键

视频，吸引观众注意还是令观众分心

道具，让演讲更精彩

|TED精彩时刻| 马库斯·菲舍尔，让智能鸟在会场中飞翔

07 其他准备 161

优秀的演讲要重视每一个细节

在演讲台上“穿出成功”

有信仰，还要活出热情

让你的演讲“病毒式传播”

|TED精彩时刻| 汉斯·罗斯林，为数据赋予活力和生气

结 语 立即开启改变世界的TED之旅 179

译者简介 180

一个TED演讲痴迷者的自白

一直以来我都是一个安静而且内向的孩子，整日沉浸在自己的世界里，不爱多说话。但当我长大成人，成为一名半导体技术分析师后，我再也不能像以前一样保持沉默了。

一次偶然的的机会，我成为国际演讲会的会员。我至今仍记得自己在国际演讲会第一次演讲的情景——我一直在冒汗，发抖，还极力控制着自己的膀胱，连两只手都不知道该放在哪里，该做些什么，嘴里不断重复着“嗯……”，“嗯……”，然后还是“嗯……” 尽管如此，人们还是给了我很多掌声。

之后，在国际演讲会导师的指导下，我付出了10年，将近10 000小时的努力，终于达到马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）所说的“异类”（outlier）的初级水平。虽然我还未完全摆脱恐慌（也不可能彻底摆脱），但我已经学会将我的能量转换为热情表达出来。经过长期的练习，我

终于可以情绪高昂、充满能量地演讲了。

回顾以往，我必须承认，在最初的 10 年里我一直非常自私。我思考最多的是如何成为更好的演讲者以实现我个人和职业上的规划。一直以来，像大多数演讲者一样，我将知识深藏在自己的大脑皮质，从不与别人分享。但某一天，我突然顿悟了。

我发现帮助别的演讲者传达他们的思想，要比只注重自我提升更有成就感。我很想说，虽然这一顿悟发生在一瞬间，但它实际上是一个日积月累的过程。我开始在观看每一段演讲的时候做笔记，并将这些笔记整理成反馈建议，然后小心地交给演讲者。这些反馈包括我的正面观察以及富有建设性的意见。虽然这种未经允许就主动提供建议的方式冒犯了一些人，但依然有很多朋友非常乐于听取我的建议。我给自己定位为公开演讲的狂爱好者。

当你释放热情的时候，机遇也会随之而来。在坚持了 6 年的无私分享之后，有一天，我与好友尼拉夫·沙（Neerav Shah）一起共进晚餐。尼拉夫就像是我的兄弟，我们差不多在同一时间分别娶了大学时代的恋人并且各自有了两个小孩。我们同样升任管理层从而离开了半导体工程这个领域。我们同样是商业文章的忠实粉丝。当他问我：“你听说过 TED 吗？”我以为他说的是最近某一本畅销书的作者，于是问道：“谁是 TED？”



扫码直达罗宾逊的演讲

那晚回到家以后，我收到一封来自尼拉夫的邮件，附带的链接是肯·罗宾逊爵士（Sir Ken Robinson）的 TED 演讲。我看了一遍又一遍，被深深地吸引了。对普通人来说，TED 演讲就像咖啡因；而对痴迷演讲的人来说，它就像冰毒。TED 演讲不仅