

TED

亚马逊
畅销好书推荐

说话的力量

[坦桑尼亚] 阿卡什·P. 卡里亚 著 边艳丹 译

HOW TO DELIVER A GREAT TED TALK

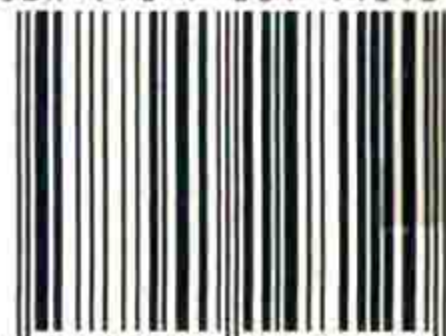
世界优秀演讲者的口才秘诀

天津出版传媒集团

天津人民出版社

上架建议：演讲·口才

ISBN 978-7-201-14812-0



9 787201 148120 >

定价：45.00 元

TED

亚马逊
畅销好书推荐

说话的力量

[坦桑尼亚] 阿卡什·P. 卡里亚 著 边艳丹 译

HOW TO DELIVER A GREAT TED TALK

世界优秀演讲者的口才秘诀

天津出版传媒集团

天津人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

TED 说话的力量:世界优秀演讲者的口才秘诀 /
(坦桑)阿卡什·P. 卡里亚著;边艳丹译.--天津:天津人民出版社,2019.6

书名原文:How to deliver a great Ted talk

ISBN 978-7-201-14812-0

I . ① T… II . ①阿… ②边… III . ①演讲 ②口才学
IV . ① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 108221 号

著作权合同登记号:图字 02-2019-150

How to deliver a great TED talk/TED talks storytelling

Copyright © 2012, 2015 Akash Karia

All rights reserved

Simplified Chinese rights arranged through CA-LINK International LLC
(www.ca-link.com)

TED 说话的力量:世界优秀演讲者的口才秘诀

TED SHUOHUA DE LILIANG: SHIJIE YOUXIU YANJIANGZHE DE KOUCAI MIJUE

出 版 天津人民出版社
出 版 人 刘 庆
地 址 天津市和平区西康路 35 号康岳大厦
邮政编码 300051
邮购电话 (022) 23332469
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>
电子邮箱 reader@tjrmcbs.com

责任编辑 赵 艺
装帧设计 子不语

制版印刷 三河市华润印刷有限公司
经 销 新华书店
开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/32
印 张 8.75
字 数 140 千字
版次印次 2019 年 6 月第 1 版 2019 年 6 月第 1 次印刷
定 价 45.00 元

业界评价

阿卡什借鉴了世界上最优秀演讲者们的经验及他们的想法、方法和流程，并将这些内容提炼成一个分步骤的、易于阅读的指南，帮助你发现、酝酿和进行能让你脱颖而出的演讲。

——迈克尔·戴维斯，获认证的世界级口语培训师

阿卡什·卡里亚在这本书中所分享的都是非常实用的演讲技巧和策略，如果你不熟悉这些技巧，即使同样的演讲内容所呈现出的效果也是不同的。他用很多明确的例子具体讲解了如何使用这些策略与技巧，其内容的广度和深度给我留下了非常深刻的印象。虽然本书的准观众是那些正准备进行 TED 演讲的人，但演讲是一个循序渐进的过程，所以，它

同样适用于任何想要提高自己演讲水平或能力的人。

——凯斯·戴利

这可能是我读过的，关于演讲的思路最清晰的书之一。简单，易于阅读，但所涵盖的主题却非常广泛，同时配有丰富的实用技巧、真实案例和个人经验。

——贾维尔，获认证的亚马逊书评家

这本书中丰富实用的、案例明确的演讲技巧，可以让你轻松变身为一个充满激情的演讲者和说书人。

——艾米·贺琪，励志演说家和企业培训师

《TED 说话的力量》涵盖了适用于所有类型演讲的实用技巧。

——凯西·博尔格，演讲技巧讲师

《TED 说话的力量》就是一份简单实用的 TED 演讲说明书。作为一个成功的主持人、演讲培训师和 TEDx 青年 @ 沃斯堡的委员会成员，我认为，这本书触及了进行一场充满活

力又令人难忘的 TED 演讲所需的所有关键点。

——菲利普·D. 曼，主持人、TED 演讲爱好者

好东西，没有冗余！阿卡什再次做到了！每个演讲者都可以，并且应该将书中的创意付诸实践！

——理查德·C. 哈里斯博士，世界级认证演讲培训师

献给我的爸爸妈妈

感谢他们一直以来对我的信任与支持

献给我亲爱的妹妹

生命因为有你的存在而更精彩

目 录

引言 TED 演讲成功的原则 / 001

第一部分 简洁性原则

第一章 找出你的核心信息 / 008

第二章 创建一句可重复使用的能量短语 / 014

第三章 成功演讲的 ABC-C 公式 / 019

第四章 让你脱颖而出的开场白 / 027

第五章 建立演讲的主体 / 059

第六章 给出一个令人信服的结论 / 075

第二部分 出人意料原则

第七章 用统计数据吸引注意力 / 086

第八章 向观众谈论新事物 / 095

第九章 创造一个“哇”时刻 / 105

第三部分 具体化原则

第十章 具体化 / 110

第十一章 将你的角色带入生活 / 115

第十二章 把你的故事变成心理电影 / 118

第十三章 使用类比、隐喻和明喻 / 122

第四部分 可信性原则

第十四章 用对你的介绍建立可信度 / 128

第十五章 为你的主题思想增加可信度 / 136

第五部分 富有感情色彩

第十六章 增强可信度的视觉效果 / 144

第十七章 激发人们的好奇心 / 149

第十八章 在演讲中加入幽默元素 / 157

第十九章 使用反问 / 163

第六部分 故事性原则

第二十章 一个故事让赛百味的销售额增长 20% / 170

第二十一章 让故事更精彩的 5 个 C / 173

第二十二章 让故事充满活力的表达技巧 / 180

第二十三章 演讲开始前的 8 个小准备 / 192

第二十四章 发表一场完美的 TED 演讲 / 196

附篇 在 TED 演讲中如何讲故事

第一章 TED 演讲成功的神奇要素 / 200

第二章 故事的开始 / 203

第三章 让故事难以抗拒的神奇要素 / 209

第四章 如何让你的人物栩栩如生 / 216

第五章 如何为你的观众创作心理电影 / 219

第六章 用具体细节为故事增加可信度 / 224

第七章 正能量故事的力量 / 227

第八章 火花、变化和结论 / 234

第九章 总结 / 240

附录 一场完整的 TED 演讲案例研究：塞斯·戈丁 / 243

关于作者 / 265

鸣谢 / 269

关于正当使用的说明 / 270

引言

TED 演讲成功的原则

如果你看过 TED 演讲，你肯定受到过肯·罗宾逊爵士、吉尔·博尔特·泰勒、西蒙·斯涅克和丹·平克等人物的演讲的鼓舞和吸引。



是什么让这些人的 TED 演讲如此鼓舞人心呢？进行一场成功的 TED 演讲的秘诀是什么呢？你能否运用这一原则来进行一场属于自己的 TED 演讲（或者其他任何演讲）呢？

如果你遵循本书的指引和方法，我保证你的观众必将被你的演讲吸引。

我研究了超过 200 场最鼓舞人心的 TED 演讲，并逐字

逐行地做了分析，找出了它们成功的共同元素。这本书是我严谨研究的汇总。在这本书里，你会发现一些方法，可以让你事半功倍。

这本书也借鉴了畅销书作者奇普和丹·希思的突破性著作《让创意更有黏性》中的一些观点，奇普和丹·希思揭示了让自己的信息更容易被记住的六个简单原则。在本书中，我将奇普和丹的这一成果应用于创造强有力的说服力演讲中。我利用他们的成功框架，借鉴 TED 演讲的例子来说明这些原则是如何被成功应用于公众演讲的。

你无须为了所谓的更大价值而去研读《让创意更有黏性》（虽然我在本书末尾的书单中也推荐了这本书）。如果你已经看过奇普和丹·希思的书，你就会明白，本书对你的知识储备绝对是一个有价值的补充，可以帮你创建有说服力的演讲和讲话。

根据奇普和丹·希思的观点，创建有效且令人难忘的成功演讲的几大原则，构成了本书的大框架，它们分别是：

简洁性原则

任何类型的信息传递——无论是广告，还是演讲——都

需要简单明了，才能通俗易懂。

那么，我们该如何将这一点应用于演讲？

你怎么知道你的信息是否足够简单？

如何才能在不缩减内容的前提下让你的信息更简洁？

把你的演讲或讲话浓缩成简单的核心信息，你最希望观众在演讲结束时记住什么？

你的核心信息应该能用一句话来概括——这句话的用语甚至是一个孩子都能理解。如果能做到这一点，那么你的信息就满足了简洁的要求。

在本书后面的章节中，你会发现一些方法，可以让你的信息在不缩减内容的前提下更简洁。

出人意料原则

最好的信息要令人震惊又有出人意料之处。

在演讲中，吸引观众注意力的最佳方式是做出或说出出人意料的事，但不要太花哨（即为了出人意料而出人意料）。要确保你的“意料之外”也是你要给出的信息的一部分，其中一种方法是提供令人震惊的事实或统计数据。比如，当你正在做一个关于健康饮食选择的演讲，不要说“爆米花非常

不健康”，你可以说“一袋爆米花所含的热量，相当于你一整天摄入的所有高脂肪食物的热量”。后一种说法会震惊你的观众，比关于爆米花不健康的一般说明更令人难忘。

但是，如果你的演讲内容很乏味，并且包含绝对不会令人震惊的事实或转折，那该怎么办呢？

在本书的后面，你将学习如何处理无聊的信息——即使是那些看起来似乎不会令人震惊或意想不到的信息——并将它们转化为包含“意外”元素的强有力信息。

具体性原则

根据《让创意更有黏性》的说法，最引人注意的信息是具体的，而非模糊的。

这对于你的演讲来说，意味着什么？

这意味着你应该避免使用含糊的语言，尽量给出具体而清晰的细节。如，不用“几个月前”，而是用“2011年3月19日”；与其说“健康饮食”，不如说“承诺永远不要在麦当劳吃东西”。

在后面的章节里，你会学到更多让你的演讲更具体的技巧与方法。

可信性原则

最有效的信息是可靠而可信的。

那么，如何进行一场可靠又可信的演讲呢？

如何去建立自己的信誉，而不是炫耀你的成就呢？

一种策略就是谈论你擅长的事情。换句话说，如果你想要演讲的主题是“如何在 10 天内成为百万富翁”，那么，首先请确保你没有破产，并确保你的生活就是你所宣扬的那样。

在本书的后面，你将学习如何通过第三方去建立你的信誉。

富有感情色彩原则

激发人们情感的广告和演讲都是令人难忘而有效的。

怎样才能激发人们的情感，即使是在进行无趣的技术演讲时？

一种方法是通过说一个故事来激发人们的情感。第二十一章给出了好故事的五个元素，以及如何用故事来激发人们的情感……即便是在开展那些常见的、无趣的商业演讲时，也不例外。此外，你还可以学到三种在演讲中加入幽默元素的具体方法。