

让优秀成为一种习惯

活出不同凡响的人生

张笑恒 著

跟TED 学演讲

“

用高效表达推销自己

Learn from
TED Talks

”

国法制出版社
NATIONAL LEGAL PUBLISHING HOUSE

跟TED 学演讲

用高效表达推销自己

张笑恒 著

Learn from TED Talks

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

跟 TED 学演讲：用高效表达推销自己 / 张笑恒

著. —北京：中国法制出版社，2020.7

ISBN 978-7-5216-1043-7

I. ①跟… II. ①张… III. ①演讲—通俗读物

IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 075613 号

策划编辑：李 佳 (amberlee2014@126.com)

责任编辑：周熔希

封面设计：周黎明

跟 TED 学演讲：用高效表达推销自己

GEN TED XUE YANJIANG: YONG GAOXIAO BIAODA TUIXIAO ZIJI

著者 / 张笑恒

经销 / 新华书店

印刷 / 河北鑫兆源印刷有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2020 年 7 月第 1 版

印张 / 14 字数 / 230 千

2020 年 7 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5216-1043-7

定价：42.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址：<http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话：010-66033393

传真：010-66031119

编辑部电话：010-66038703

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社印务部联系调换。电话：010-66032926)

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

前言 preface



TED 是 Technology, Entertainment, Design——“科技、娱乐、设计”的缩写，是美国的一家私有非盈利机构。

TED 最初的定位是一个分享想法的小型聚会，参与的人大多是某一个领域的精英，或是有特殊经历的人，还包括一些即将退隐山林的隐士。每年 3 月，TED 会在美国召集众多科学、设计、文学、音乐等领域的杰出人物，分享他们对技术、社会、人的思考和探索。TED 演讲台上的明星比我们想象的还要多，美国前总统比尔·克林顿、微软公司创始人比尔·盖茨、谷歌创始人拉里·佩奇、导演詹姆斯·卡梅隆、U2 乐队主唱波诺、国际设计大师菲利普·斯塔克等。

2006 年，TED 演讲的视频被传上网络，仅仅 5 年，其浏览量高达 5 亿次。很多看到 TED 演讲的人都被演讲深深吸引，迫不及待地将它分享给好友。看 TED 演讲视频甚至成了一些人的习惯。

TED 为何有如此惊人的魔力？短短 18 分钟时间，究竟发生了什么？

思想的力量能够改变世界。TED 的策划人克里斯·安德森在接受采访时说：“我的心愿是，把地球上最有趣的一群人聚在一起，让他们的思想互相撞击，彼此呼应，再生长出新的生命来。我相信，思想的力量能

够改变世界。”18分钟，你收获的是改变世界的力量。

大脑总是偏爱幽默的信息，TED演讲者能够熟练地运用各种幽默技巧，调侃、自嘲、肢体语言、精心安排笑点，让演讲变得妙趣横生，TED演讲者借助这种轻松的形式表达自己的观点和想法，让听众在开怀大笑的同时还能受益良多。

我所理解的世界或许就是你正在经历的生活。TED的演讲没有秘密，但演讲者不可复制的身份、非同寻常的经历、独特有趣的视角、一针见血的观点，注定每一个18分钟都是一场最美妙的盛宴。

.....

现在，请你拿起这本书，跟我一起参加这场盛宴中，重新认识世界，也重新认识自己；感悟他人的人生，同时活出自己的精彩；聆听成功者的故事，并开始书写你自己的故事。

我想，你学会的不仅仅是TED演讲者的演讲，除了演讲技巧、幽默元素、情感艺术、修辞手法之外，你学会的是这些演讲者的思维方式，这是你走向成功的修炼！



目录 contents

第一篇 用思想改变世界

第 1 章

TED 就是一种分享

你一定有值得分享的观点 / 003

分享一个有趣的话题 / 006

分享你擅长的和热爱的 / 008

分享你独特的经历 / 011

第 2 章

为什么是 18 分钟

为什么最多只能讲 18 分钟 / 016

专注一个观点：宁可深，不要广 / 019

认真准备，排练的时间与演讲的长度成反比 / 021

计时练习，练习，再练习 / 025

将观点提炼成令人难忘的口号 / 027

开门见山，快速地介绍主题 / 031

清晰有力地传达重点 / 034

第二篇 7 个演讲精髓：用表达影响世界

第 1 章

不同凡响——用思想的力量来改变世界

有意思的题目让关注度飙升 / 041

显出新意，别出心裁的观点让人眼前一亮 / 044

不遮掩，不回避，直爽的魅力 / 047

令人难忘的演讲总是有新鲜东西 / 050

用别出心裁的方式包装信息 / 053

第 2 章

设法让你的开场白引人入胜

抓住开头 15 秒 / 058

“三段论”开场方法 / 061

以令人震撼的事实开头 / 064

提个有影响力的问题，吸引大家关注 / 067

先讲个故事吧 / 069

设置悬念，使听众产生极大的好奇心 / 073

奇论妙语式开场白 / 076

第 3 章

好的演讲者都是擅长 讲故事的人

你需要一个值得分享的故事 / 080

用第一人称来讲更有效 / 083

用起伏的故事情节吸引听众 / 086

把故事当作一段旅途 / 089

事例贵在精而不在多 / 093

设计令人惊喜的桥段 / 096

第 4 章

幽默元素，引爆全场

适度调侃 / 100

善用自嘲，妙趣横生 / 103

与听众开个小玩笑 / 106

精心安排笑点 / 109

幽默不只是会讲，还要会“演” / 112

幽默要和当时的话题有关 / 115

含笑点的生活化例子更自然 / 118

第 5 章

让听众动心的情感

艺术

煽情需要一些铺垫 / 123

先感动自己，才能感动别人 / 126

身边的故事引发听众共鸣 / 129

具有激励性的内容增加感染力 / 132

巧用哲理性，引人深思 / 135

触动听众内心情感的往往是细节 / 138

跌宕起伏的语言才有感染力 / 141

把握节奏的高低急缓 / 144

自然的真情流露最能打动听众 / 148

饱满的激情动人心弦 / 150

要动之以情，更要晓之以理 / 154

掏心窝子的真诚话语，谁听了都会感动 / 157

第 6 章

表现力：修辞手法让

演讲更生动形象

用夸张的手法吸引听众注意 / 162

巧妙比喻，让演讲灵动鲜活 / 165

设问的魅力 / 168

引用，让你的观点更有说服力 / 171

排比，令你的演讲气势如虹 / 173

换算，让干巴巴的数据变得有趣 / 176

善用对比，演讲更有力 / 179

重复重点，升华主题 / 182

第7章

使演讲更迷人的技巧

- 缓解紧张的技巧 / 187
- 扔掉演讲稿，放弃提词器 / 190
- 肢体语言让演讲更自然有力 / 193
- 用丰富的表情感染听众 / 197
- 适当使用“超酷”的词汇 / 200
- 全情投入，乐在其中 / 203
- 问答环节：在互动中将听众拉到自己的立场 / 206
- 敞开心胸，越真实越能打动听众 / 208
- 完美收尾，让听众记住你的演讲 / 211



第一篇
用思想改变世界



第 1 章

TED 就是一种分享

你一定有值得分享的观点

TED大会的宗旨之一便是“分享”，也就是“Ideas Worth Spreading”（传播思想，分享生活）。大会的组织者对于选择演讲者的定位就是有没有值得分享的观点，演讲者不是用说教式的口吻演讲，而是一种面对面的分享。

心灵专注专家安迪·普迪科姆在 TED 演讲时说道：“我们生活在异常纷杂的世界，生活的节奏快得疯狂，我们的头脑一直忙碌地运转着，我们每时每刻在做着事情。记住这一点的同时，我希望你们能拿出一点时间来想想，上一次自己什么都不做是什么时候，仅仅10分钟，毫无干扰地想一想。没有电子邮件、短信，没有互联网，没有电视、聊天、食物、阅读，甚至不包括回想过去。心灵是我们最珍贵的东西，我们通过它来体验生活的每一个时刻，依靠它能够专注、创新、自觉，在我们所做的事情中发挥自己的才能，然而我们没有花一点时间来关心它。事实上，相较而言，我们更关心自己的汽车。我们的心灵就像洗衣机一样疯狂地运转……更疯狂的是，每个人都认为生活就是这个样子，但生活真的不是必须成为

这样。”

安迪·普迪科姆认为大家应该学会感悟当下，每天只需要 10 分钟放空自己，什么都不想、什么都不做，就会对人生产生很大的积极意义。

安迪·普迪科姆整场演讲都围绕着“放空 10 分钟”进行，这是一个并不新颖，但很有意义的观点，正如他所说的，现在的生活节奏越来越快，很多人都不知道自己该如何面对这样快节奏的生活，忙里忙外发现一年时光悄然而逝。每天抽出时间呆坐 10 分钟，对放松我们的身体和神经有很大的好处。

一个好的演讲，需要一个“值得分享”的观点支撑，演讲并不只是简单的“一个人说，一千人听”，而是一项很有意义的活动。事实上对于一次演讲来说，如果演讲者没有自己的好观点，要么他是在重复别人的话，要么他的演讲乏善可陈，观点不新或者没有意义，不能引起人们的兴趣，这些都会导致演讲失败。

也就是说，如果你准备站在演讲台上，一定要让自己的观点与众不同，并且有广泛的受众意义，这是演讲吸引人并被人记住的关键。这就是很多人喜欢听名人演讲的原因，因为他们会在演讲里分享自己的一些成功法则、关键时刻的选择等，这总能给人启发。

学会把控观点

杰里米·杜林在 TED 的演讲台上讲述了一个有些“疯狂”的想法：“我想，世界和平的起点在哪里呢？世界和平没有起点，没有全

球团结的一天，没有人类有一天聚在一起，远离饥饿、破坏等糟糕的事情，哪怕仅仅一天。”

杰里米说出了他的想法：“你如何创造出一个由世界各国首脑投票选出的一天？创造史上第一个无战火、无暴力的一天，9月21日？我把这一天定为9月21日是因为这是我爷爷最喜欢的数字。他曾是战争的俘虏，他看到原子弹在长崎爆炸，毒气侵入他的血液，他在我11岁的时候就去世了。我们在1999年发起这个活动，写信给各国的首脑、大使以及各种机构，几乎给所有人都写了……”

他最后说道：“我很高兴，我见过的那么多人热爱和平，这告诉我，世界团结是可能的。”

观点是演讲的灵魂，甚至可以说听众大都是“喜新厌旧”的，所以如果你准备演讲，你需要明白下面几点。

► 演讲的方向

良好地把控演讲的方向，明白你所处的平台，明白台下的听众是些什么人，并且明白自己要讲什么以及自己的观点要如何延伸。

► 平时注重积累

好的演讲不是突然被叫去登台而草草制作演讲稿了事，而是你已经在心里对某件事有清晰的认识，而这些观点正缺一个平台让你展示。这是最好的演讲状态，讲出来的效果非同凡响。

► 老话新说

如果你苦于没有值得与大家分享的观点，那么可以老话新说，把过去的观点用新的表述方法表达，或者融入当下的流行元素，往往能给人一种耳目一新的感觉。

► 标新立异

观点新颖并且有意义，能够带给人启迪和思考，这样的观点便是值得分享的观点，就像“每天专注 10 分钟”和“和平的一天”，都是非常有意义且新颖的观点，这样的演讲很容易脱颖而出，而且能让人回味无穷。

分享一个有趣的话题

TED 的主题是分享，是一次盛大的聚会，自然少不了欢乐的气氛。每次大会都会有很多演讲者带来非同凡响的有趣观念，寓教于乐。当然，TED 大会的“有趣”的内涵不只是好笑而已，而是用笑声承载着观念。

古生物学家杰克·霍纳在 TED 分享了他关于恐龙的有趣研究，他说：“为什么小孩子那么喜欢恐龙，恐龙到底哪里吸引人？这个时候我一般会回答：‘因为恐龙很大，与众不同，而且它们灭绝了。’是的，恐龙都灭绝了，虽然我也不能百分之百肯定。我今天的演讲主题是会‘变形’的恐龙以及它们过早灭亡的原因。我们印象中的恐龙有大有小，形态各异，有许多不同的种类。很久以前，各大博物馆都对恐龙感兴趣，它们四处搜集恐龙化石，这个过程非常有趣，因为每个博物馆都想得到比别人更大、更好的恐龙化石。到了 20 世纪 70 年代，有科学家开始思考这是怎么回事——人们找到的恐龙化

石都那么大，小恐龙都去哪儿了？

科学家就开始开研讨会、写论文，研究小恐龙去哪儿了。既然有大恐龙，就应该有小恐龙，但是我们看到的全是大家伙，这就让我们发现了几个问题。首先科学家大都是自负的，他们很喜欢给恐龙起名字，所有人都想要一个自己起名的新动物，所以每当他们发现一个物种看起来有一点点不一样，就给它起一个新名字。这样一来，我们就拥有了一大堆不同名字的恐龙。”

随即他引用一位教授的猜测，举了一个“食火鸡”的例子。这种火鸡在发育到百分之八十时才迅速发育头冠。“所以，如果你看到一只发育到百分之八十的食火鸡，你也认不出来它是一只食火鸡，你会觉得这是两种不同的动物，这就是问题所在。

“但是科学家大都是自负的，所以当它们发现不一样的恐龙，还是不断地给它们起新名字。”

杰克·霍纳的演讲十分有趣，不仅仅是他的语言风趣，更重要的是他的演讲主题也非常有趣，而且构思精巧。他在演讲的开端先抛出一个有趣的问题：“小恐龙都去哪儿了？”恐怕很少有人想到这个问题，但这个问题确实存在，博物馆里很少见到幼年恐龙的化石。紧接着杰克提到科学家喜欢给新物种起名字，又提到食火鸡的幼年与成年差别非常大，这样主题就一目了然了：是不是很多幼年恐龙的化石因为和成年恐龙差别过大而被当作新的恐龙物种呢？

你可以看到这场演讲有趣生动、结构巧妙、逻辑清晰，这全部基于杰克的演讲主题非常有趣。这是非常重要的点，因为很多精彩的演讲都是非常有趣的，它们都拥有一个有趣的主题或者观点，尤其在 TED 大会