

用国际公共演讲极高标准  
和技巧营销你自己


# TED

## 演讲的技巧 高效表达心理学

刘家辉◎编著

TED YANJIANG DE JIQIAO  
GAOXIAO BIAODA XINLIXUE


**TED演讲技巧，撼动听众的理智与情感，让听众迅速记住你！**

 中国纺织出版社有限公司

国家一级出版社  
全国百佳图书出版单位

# TED 演讲的技巧：高效表达心理学

刘家辉 编著

 中国纺织出版社有限公司

## 内 容 提 要

在演讲界，TED演讲早已闻名遐迩。TED演讲为什么能如此受欢迎？TED演讲是如何引爆全场、抓住听众的心的呢？TED演讲中有哪些振奋人心的技巧？了解TED演讲的技巧，我们就能在演讲时抓住人心、提升演讲效果。

本书从心理学的角度，以分析TED演讲的技巧为主线，对演讲中的确定主题、结构规划、心理破冰、开场与结尾、语言修炼、表达禁忌等各方面进行划分和解读，并结合现实的演讲案例，深入浅出地阐述了如何通过语言心理策略的运用来获得听众的信任和支持，提升演讲的影响力，希望对广大读者有所帮助。

### 图书在版编目（CIP）数据

TED演讲的技巧：高效表达心理学 / 刘家辉编著  
—北京：中国纺织出版社有限公司，2022.3  
ISBN 978-7-5180-8815-7

I. ①T… II. ①刘… III. ①演讲—语言艺术 IV.  
①H019

中国版本图书馆CIP数据核字（2021）第168724号

---

责任编辑：赵晓红 责任校对：高 涵 责任印制：储志伟

---

中国纺织出版社有限公司出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2022年3月第1版第1次印刷

开本：880×1230 1/32 印张：7.75

字数：139千字 定价：49.80元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

我们都知道，人都是生活在一定的集体之中，而人际沟通的主要方式就是语言。一个人说话水平的高低，自古就已成为其生活及事业取得成功的关键因素。现代社会，谁掌握了说话艺术，谁就拿到了通向成功的通行证。在说话的众多形式中，就有演讲，在我们现实的生活中，无论你是身居要职的国家干部，还是奋斗在市场一线的公司职员，你都离不开劝服和鼓舞他人，也就需要在公共场合说话，这就是演讲。

演说能力的训练在现代社会更是成为我们口才学习的重要部分。近代英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”我们每个人都向往言之有物、言之有理的演讲境界，这个境界是否有捷径可以达到呢？其实，一切都是有章可循的，演讲也一样。只要培养正确的心态，遵循一定的训练方法和规律，就一定能够取得你想要的演讲效果。

提到演讲，就要提到TED，在演讲界，对于TED这一名词，大概无人不晓。TED是美国的一家私有非营利机构，TED是technology, entertainment, design（科技、娱乐、设计）的缩写，这个会议的宗旨是“用思想的力量来改变世界”。



1984年，里查德·沃曼和哈里·马克思发起第一次TED国际会议，从1990年开始，美国加州的蒙特利每年都会举办一次，而如今，在其他城市，也会每年举办一次。主要是各界思想领袖、出色人才、精英人士们分享自己热衷从事的事业。

任何一名来到TED大会现场的人，都“大有来头”，要么是某些行业内的领军人物，要么是新型领域的开创者，要么是首屈一指的富人，再或者是为社会进步做出了开创性贡献的人。他们的身份可能是企业CEO、科学家、创造者、慈善家等，比如苹果公司创始人乔布斯、美国时装模特卡梅伦·鲁塞尔、美国前国务卿鲍威尔等，事实上，这场盛会涉及的领域还在不断扩展，为我们分享了各个领域内的各种见解。参加者们称它为“超级大脑SPA”和“四日游未来”。

那么，TED演讲为什么这么受欢迎？为什么不超过18分钟的演讲，平均点击率却超过百万次，最高的甚至超过2500万次？

这不仅因为它给现场和视频观众带来了知识和头脑风暴，更因为它具备了很多演说者梦寐以求掌握的演说技巧，无论是表达方式，还是结构设计，都令全球的听众如痴如醉。那么，现在，你是否想了解TED演讲呢？是否也想学习其演说技巧呢？

生活中的你，也许正在致力于提升自己的演说能力，也许你对TED演讲并不熟悉，也许你认为自己天性木讷、不善言辞，但无关紧要，你都可以拿起这本书，仔细阅读它，你能从



中找到演讲的核心要素——运用一些心理学表达技巧，往往就能让你说出打动听众的话，让听众心随你动。

而本书就是一本专门为大众量身定制的演讲实用指导用书，本书从心理学的角度出发，以“演讲”为主线，并将TED演讲技巧穿插其中，内容涉及演说中的确定主题、结构规划、心理破冰、开场与结尾、语言修炼、表达禁忌等各方面，并配以恰当、有趣生动的案例，简单易学，掌握了这些演说技巧，能为你的事业加砖添瓦，让你获得越来越丰富的成功资源。

编著者

2021年3月

## 第01章

了解TED演讲，TED演讲为何如此激动人心 || 001

TED演讲：致力于分享的思想交流大会 || 002

TED演讲的精髓：用故事传达观点更能深入人心 || 005

善于创新，让你的听众感到惊艳 || 010

谈自己的亲身经历，能带动听众的热情 || 015

## 第02章

向TED学习如何做成功的演讲，懂点心理学让演讲具有影响力 || 019

打开心理闸门，突破说话的心理障碍 || 020

学点心理表达技巧，向TED学习如何做成功的演讲 || 024

细心观察，根据听众的反应调整话语动向 || 028

不拘一格，高明的演讲应像与朋友交谈一样 || 032

站在听众的立场说话更易获得认同 || 036

在语言中倾注热情，才能感染听众 || 040

掌握几点吸引听众注意力的技巧 || 044



### 第03章

明确主题，像TED演讲那样先抛出一个吸引人的主题 || 049

提炼出一个吸引人的演讲主题，是演讲成功的开始 || 050

进行演讲的几个理由 || 053

明确主题，根据主题定好演说风格和基调 || 057

演讲材料的选择必须围绕主题 || 062

认真构思，做好演讲的布局 || 065

演说要自然，就要掌握练习的艺术 || 069

### 第04章

打开心理闸门，如何一开口就抓住听众的注意力 || 073

微笑是最纯真美好的名片 || 074

开场就要达到“观众注意力的最高峰” || 077

开门见山，快速阐明观点 || 081

投其所好，依听众的兴趣开始你的演讲 || 085

故事式开头法抓住听众的注意力 || 089

演讲制造悬念，听者更为入迷 || 093

### 第05章

巧设结构：在起承转合间让听众心随你动 || 097

全局把握，高屋建瓴地制定打动听众的心理策略 || 098



戏剧化地开展演说内容，更容易起到震慑人心的效果 || 101

营造氛围，让听众产生继续听下去的欲望 || 105

有始有终，演讲结尾更要给听众强烈的印象 || 110

## 第06章

学习TED演讲大师的几种心理技巧，提升你的演说效果 || 115

语调抑扬顿挫，有张力的语言才能抓住听众耳朵 || 116

适时沉默，让你的言辞变得更加金贵 || 120

想要赢得听众，就不要表现得高高在上 || 123

运用赞美，拉近与听众的心理距离 || 127

谈谈自己的私事，拉近和听众的心理距离 || 131

## 第07章

修饰演讲语言，像TED演讲那样深入人心地表达 || 135

借用比喻让演讲语言形象生动起来 || 136

先设问再回答，卖卖关子抓住人心 || 140

列出具体数据，提高演说语言的含金量 || 144

用好夸张，能起到加强语气的效果 || 147

展现现实例证，让你的话更有说服力 || 150

巧用排比，让演讲更具语言气势 || 155



## 第08章

言语引导，让听众的心始终跟着你的思维走 || 159

提一个开放性的问题，让听众参与进来 || 160

提出思考的要求，进而给人方向和希望 || 163

趣味式结尾，给双方都留下愉快美好的回忆 || 167

视线变化是了解听众心理突破口之一 || 171

## 第09章

敢于创新，和TED演讲一样创造性地改变演讲方式 || 175

学点心理学，了解听众的需求是做好演讲的前提 || 176

说个故事，带动听众的情绪 || 179

使用演示，将演说主题绘声绘色地表演出来 || 181

来一场脱稿演讲，让你与众不同 || 184

即席发言，让听众耳目一新 || 188

## 第10章

态势语言，无声胜有声的演讲更能让听众印象深刻 || 195

得体穿着，彰显自信 || 196

庄重场合演说，“卖弄你的笑脸”会缺乏气势 || 200

善用肢体语言，拉近我们与听众的距离 || 203

以手势配合，来强调你的观点 || 207



站立着说话，营造心理优势 || 211

## 第11章

避开表达禁忌，别给听众留下不好的印象 || 217

演讲不是争论，不要总是试图赢了听众 || 218

卸下恐惧的包袱，掌握自我放松技巧 || 221

凝练语言，演讲切忌重复啰唆 || 224

做足准备，演讲不能瞎编和乱说一气 || 228

演讲要注重内容，切忌形式主义 || 232

参考文献 || 236

## 第 01 章

### 了解 TED 演讲，TED 演讲为何如此激动人心

提到演讲，就不得不提TED，如今TED演讲已在世界各国盛行，TED由“科技”“娱乐”和“设计”三个英文单词首字母组成。TED是致力于分享知识和信息的思想交流大会，TED之所以如此受欢迎，不只是因为它给与会者带来新的知识、科技和信息，更因为演讲者自身带来的值得我们学习的演说技巧。接下来，在本章中，我们来走进TED演讲。





## TED演讲：致力于分享的思想交流大会

提到演讲，相信不少人都有过在公共场合表达与发表演讲的机会，大到国家总统，小到街道居委会主任，都离不开劝服和鼓舞他人，也就需要在公共场合说话，这就是演讲。演讲又叫讲演或演说，是指在公众场所，以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某个具体问题，鲜明、完整地发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感，进行宣传鼓动的一种语言交际活动。

不知你是否发现，那些在电视、公司例会和学会报告会上侃侃而谈、落落大方的人比那些一说话就畏畏缩缩、眉头紧锁、瞻前顾后的人更容易成功。实际上，那些财富板上的CEO和成功人士们无一不是优秀的演讲大师！

那么，如何提升演讲能力呢？这些演说大师们建议：学习TED演讲，能帮我们快速掌握演讲的要义与提高实际表达能力。

那么，什么是TED演讲呢？

TED演讲是创办于美国的一家私有非营利机构，该机构以它组织的TED大会著称，这个会议的宗旨是“值得传播的创意”。

1984年，理查德·温曼和哈里·马克思共同创办了TED，



从1990年开始，每年在美国加州的蒙特利举办一次，而如今，在世界的其他城市也会每半年举办一次。它邀请世界上的思想领袖与实干家来分享他们最热衷从事的事业以及最先进的思想和创意。

TED由“科技”“娱乐”和“设计”三个英文单词首字母组成，这三个广泛的领域共同塑造着我们的未来。事实上，这场盛会涉及的领域还在不断扩展，展现着涉及几乎各个领域的各种见解。参加者们称它为“超级大脑SPA”和“四日游未来”。大会观众往往是企业的CEO、科学家、创造者、慈善家等，他们几乎和演讲嘉宾一样优秀。比尔·克林顿、比尔·盖茨、英国动物学家珍妮·古道尔、美国建筑大师弗兰克·盖里、歌手保罗·西蒙、维珍品牌创始人理查德·布兰森爵士、国际设计大师菲利普·斯塔克以及U2乐队主唱Bono都曾经担任过演讲嘉宾。

TED的理念是分享，是一种思想交流大会，在分享思想的过程中，人们可以认识到优秀的思想能改变世界，也能改变人们对于这个世界的看法，使人们优化自己的行为。TED是一个社区，在这样的社区中，TED大会只是其中一部分。

任何人，只要你认同TED大会的思想，你就是社区中的一员，都可以称为某一项理想的合伙人。曾经有人说，最为重要的是你的知识，它比黄金还珍贵，这也是你唯一的价值。不过，现如今，全球形成了一个整体，规则改变了，每个人都互



相关联，一切都会快速发展。知识传播更是如此，当知识传播出去后，会以最快速度到达全球各地，得到反馈，而它的潜在价值是无形的。

1984年的第一次TED大会令很多人终生难忘。在会上，人们第一次看到了后来风靡全球的CD光盘，第一台苹果电脑也被带到了讲台上。今天，新版的Macbook Air让全世界无数的粉丝为之疯狂。

在改变世界的同时，TED自身也在26年后（至2010）由与会成员不过千人的“晚宴”，成长为每天50万人观看其视频的社区。自1990年起，参会的精英们每年三月相聚于美国加州长滩，享受这一场“超级大脑SPA”。

但凡有机会来到TED大会现场演讲的人均有非同寻常的经历，他们要么是某一领域的佼佼者，要么是某一新兴领域的开创人，要么是做出了某些足以给社会带来改观的创举。比如人类基因组研究领域的领军人物克雷格·温特，“给每位孩子一百美元笔记本电脑”项目的创建人尼古拉·尼葛洛庞帝，只身滑到北极的第一人本·桑德斯，当代杰出的语言学家史蒂芬·平克……至于像艾伯特·戈尔那样的明星就更是TED大会的常客了。

每年，申请参加TED大会的人都有上千万，但是最终接受大会邀请的只有一千人，因为他们必须有与众不同的创造力、思维，有改造世界的热情，并且，还要付得起7500美元一张的门票。



从2006年起，TED演讲的视频第一次被上传到网上。截至2010年6月，TED官方网站上收录的TED演讲视频总数已经超过700个，这些TED演讲的视频的浏览量已经超过了5000万。所有的TED演讲的视频都是以知识共享的方式予以授权的。TED演讲的主题并不仅局限于技术、娱乐和设计。事实上，科学、教育、发展、文化、商业、艺术等话题也经常出现。演讲中也会穿插一些艺术家的表演。

## TED演讲的精髓：用故事传达观点更能深入人心

在前面的章节中，我们了解了什么是TED演讲，TED的宗旨是“用思想的力量来改变世界”。TED演讲与普通演讲的区别是：TED演讲一改以往繁杂冗长的陈词滥调，而是立足于知识分享，具备观点响亮、开门见山、种类繁多、看法新颖的特点。在TED演讲中，有个重要的特色是用故事带动演讲，这样避免了普通演讲的冗长且无趣，最重要的是，从心理学的角度来看，用故事传达观点更能深入人心。

生活中的人们，可能都有这样的经历：小时候，我们经常听着故事才能入睡；学生时代，我们常会对书中的故事心向往之；看电影时，我们会为电影情节中的感人故事而潸然泪下……我们都爱听故事，其实不只我们，我们的大脑也很喜欢



故事。当我们试着去理解一件事情时，大脑会开始自我挑战，不断寻找建立连接和刺激的方法。我们喜欢一切有情节的东西，当看到一出好戏，一篇好的新闻，我们会产生情绪上的反应，这是大脑接受资讯后开始产生的刺激，故事有时候对大脑的影响就好比“迷幻药”一般。

其实，讲故事是社会传递共有的价值观和理想的最古老的一种方式。好故事能够触动人的内心，并且吸引人们，教育人们。它激励人们向故事中描述的行为学习，指导行为之后的结果，其宣传、教育效果远高于长篇大论的说教和贴在墙上的标语口号。因此，会讲故事、讲好故事，已经成为公认的演讲技巧。

故事能帮人们想象并拥抱一个更光明的未来。美国前总统肯尼迪有一个传奇故事：

在美国进行首次登月任务期间，肯尼迪曾来到美国的航空航天局访问。期间，他需要去一次洗手间，在洗手间，他看到一位清洁工在打扫卫生，肯尼迪因为他将地面拖得很干净报以微笑，并表达了自己的感激，可是，让肯尼迪感到惊叹的是，这位清洁工说：“不，先生，我不是在拖地板，而是在帮助我们登月。”深受感动的肯尼迪将这个故事分享给了其他人，这个故事迅速火了起来。

在这个故事中，NASA就是这样一个各个层级的人充分投身宏伟愿景的组织，不管他们每个人的日常工作是什么。

的确，我们不得不说，只要是在公共场合讲话，故事的