

TED演讲的8个秘诀:学习18分钟高效表达

作者：宋豫书

TED演讲的8个秘诀:学习18分钟高效表达

宋豫书 著

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

版权信息

书名：TED演讲的8个秘诀:学习18分钟高效表达

作者：宋豫书

书号：978-7-122-25290-6

出版：化学工业出版社

版权所有 违者必究

目录

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

PART 1 表达需要力量，请点燃你内在的热情

- 一、激发企图心，努力表达你自己
- 二、向整个会场传递你的正能量魔力
- 三、表达爱和希望，是令人心有所动的源头
- 四、以极大的热忱去做深入细致的分析
- 五、让快乐成为习惯，让传达充满乐趣
- 六、勇敢尝试，超越怯懦的藩篱

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

PART 2 用有趣的故事传达魅力，做最会讲故事的人

- 一、用故事串联起你的构想
- 二、用“对话和外貌”让故事变得鲜活
- 三、三种最简单有效的故事类型
- 四、在开头说一个好故事，打开好局面
- 五、什么样的故事才是好故事

PART 3 用幽默感染全场，让活力嗨翻全场

- 一、坦然表现你的真性情
- 二、让话题幽默诙谐的两个步骤
- 三、不仅语言幽默，还要做有幽默人格的人

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

- 四、你的逸事就是你的幽默来源
- 五、三种最有效的幽默语法

PART 4 提供有趣的新知识，让听者脑洞大开

- 一、使用得到官方验证的数据和知识
- 二、运用那些一反常态的知识
- 三、让复杂的新知识变得简单
- 四、透露一点你的独家秘密
- 五、换一种新奇方式谈旧知识

PART 5 自然表达你自己，让分享无处不在

- 一、拿出百分之百的真诚表达你自己
- 二、怎样的语速语调人们才爱听
- 三、凭借关键字，让听众记住你
- 四、像权威人士般自然而胸有成竹
- 五、万能手势的奇妙力量

PART 6 调动多重感官，给听者前所未有的视听体验

- 一、内容视觉化的艺术
- 二、用语言描述景象，用文字打造心象
- 三、让声音产生错落奇效触发听者听觉
- 四、让你的表达风格独树一帜

PART 7 没有令人称奇的桥段，就没人能够记住你

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

籍与您分享】

- [一、偶尔来点“恐怖”的](#)
- [二、制造意料之外的惊喜演讲](#)
- [三、巧用道具让演讲更精彩](#)
- [四、闻所未闻的大数据让你的桥段更精彩](#)
- [五、借助多媒体的力量](#)
- [六、在高潮中结束，让回味无穷](#)

[PART 8 抛弃又臭又长的讲话，学习18分钟高效表达](#)

- [一、简约表达的重要性](#)
- [二、三个方法浓缩你的演讲](#)
- [三、现场示范，让传达更加准确](#)

PART 1 表达需要力量，请点燃你内在的热情

加拿大滑铁卢大学经济学教授莱瑞·史密斯在2011年11月的TED演讲上说道：“热情让你将天赋发挥到极致。”是的，如果没有足够的热情，你将无从表达内心的澎湃和感动，你将不会绞尽脑汁地把内心的情感和思想传递给其他人。热情可以让你的天赋发挥到极致，也可以让你的表达淋漓尽致，让你更好地传达内心的智慧和力量。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

一、激发企图心，努力表达你自己 TED原文精彩呈现

Adults and fellow TEDsters, you need to listen and learn from kids and trust us and expect more from us. You must lend an ear today, because we are the leaders of tomorrow, which means we're going to be taking care of you when you're old and senile. No, just kidding. No, really, we are going to be the next generation, the ones who will bring this world forward.

And, in case you don't think that this really has meaning for you, remember that cloning is possible, and that involves going through childhood again, in which case, you'll want to be heard just like my generation.

大人和TED的关注者们，你们需要从孩子那里倾听和学习，相信我们并且给我们更多期待。你们今天必须倾听我们，因为我们是明天的领导者，因为我们会在你们年老力衰的时候照顾你们。不，开个玩笑。不，说真的，我们将会成为推动这个世界前进的下一代。

然而，如果您认为这个对您来说没有意义，请记住克隆是可能的，那意味着你们将再次体验童年，您会像我们这一代人一样，渴望被倾听。

TED演讲人：邹奇奇

职业：学生

邹奇奇，华裔小姑娘，一个多产的短篇故事作者，自7岁起便开始写博客，16岁作为文学爱好者巡回美国各地演讲。在她12岁的时候在TED发表演讲，名字叫：What adults can learn from kids?（大人应当从小孩身上学习什么？）演讲中，她代表孩子们发声，希望大人可以相信孩子、给孩子们期待，因为他们将是这个世界的引领者。

一个12岁的小姑娘能够有如此的胆量登台演讲，其强大的内心不是一般孩子能超越的。“企图心”是促成一个人进步与成功的力量来源，也是一个演讲者优雅自如地表达自我的必备心理条件。企图心能够将愿望转化为坚定的信念与明确的目标，邹奇奇就是这样在TED演讲中激发自己的“企图心”，向TED的关注者们展现自己的。她在这次演讲中，向大家展现了一个小女孩是如何一步步在演讲的道路上成长、成熟、成功的。

华裔小姑娘邹奇奇的TED演讲

4岁的时候我就喜欢上写作，6岁的时候，我妈给我买了台装有微软Word软件的笔记本电脑。谢谢你，比尔·盖茨！也谢谢你，妈妈！我用那个笔记本电脑写了300多篇短篇故事，而且我想发表我的作品。一个小孩想发表作品，这简直是天方夜谭，但我父母没有嘲笑我，也没有说等你长大点儿再说，他们非常支持我。但是很多出版社的回应让人失望。颇具讽刺意味的是，一个很大的儿童出版社说，他们不跟儿童打交道。儿童出版社不跟儿童打交道？怎么说呢，你这是在怠慢一个大客户嘛。（笑声）有一个出版商，行动出版社，愿意给我一个机会，并倾听我想说的话。他们出版了我的第一本书《飞舞的手指》——就是这个——那以后，我到数百所学校去演讲，给数千个老师作主题演讲，最后，在今天，给你们作演讲。

我感谢你们今天听我演讲，因为你们会倾听我，这证明你们真的在乎。但小孩比大人强得多的这幅乐观图景是存在一个问题的。小孩会长大并变成像你们一样的大人。（笑声）跟你们一样，真的吗？我们的

目标不是让小孩变成你们这样的大人，而是比你们强的大人。考虑到你们都这么了不起，这可能颇具挑战性。但进步是因新的一代人和新的时期而发生，不断的进步和发展，并超越之前的年代。这就是为什么我们不再处于黑暗时代。不管在生活中你的位置在哪里，你必须给孩子创造机会。这样他们才能成长并让你扬眉吐气。（笑声）

邹奇奇的演讲结束后，赢得了全场听众的掌声，大家全体起立为她喝彩。很多事情看起来好像很困难，但要有我一定要、我一定能的信念，就会下定决心坚持到底。强烈的“企图心”能够激发一个人的强大力量，鼓起勇气向大家证明自己。它在很大程度上能够促进一个人的成功。永远乐观向上，让负面情绪持续的时间尽量短，让自己的生活充满希望和阳光。企图心是没有办法由别人给予的，只能由内而外地激发出来。

1. 用“企图心”激发“自信心”

激发“企图心”不能缺少自信。一个演讲者只有对自己充满自信，有着对自身的肯定，才能以饱满的姿态展现在公众面前，才能更好地表达自己、说服别人。成功学的创始人拿破仑·希尔说：“自信，是人类运用和驾驭宇宙无穷大智的唯一管道，是所有‘奇迹’的根基，是所有科学法则无法分析的玄妙奇迹的发源地。”奥里森·马登也说过这样一段耐人寻味的话：“如果我们分析一下那些卓越人物的人格特质，就会看到他们有一个共同的特点：他们在开始做事前，总是充分相信自己的能力，排除一切艰难险阻，直到胜利！”

同样的两位演讲者，自信的人更能掌控好自己的情绪，并带动台下的听众跟随自己的思路思考。而不自信的人很容易会出现怯场、忘词，甚至结巴，这样的演讲者只会招来听众的失望，于是加重演讲者的心理负担，从而无法清晰地表达自己的演讲观点，无法完成演讲的目的。自信与自卑会给一个演讲者带来不一样的气场，会给一台演讲带来不一样的效果。

TED笔记

自信（今天的舞台是我的，我是最棒的）

这种自信的情绪能够给一个演讲者带来得体的谈吐、高雅的举止、清晰的演讲思路，从而吸引观众的注意力，让你从容地向听众表达演讲的中心思想。

自卑（害怕失败、恐惧，不相信自己）

如果你认定自己会失败的话，就会在演讲过程中出现怯场、犹豫、忘词，演讲思路被打乱以至于无法表达自己。你的不自信会给听众带来坏情绪，甚至不接受你的演讲。

2.“企图心”与“周密计划”完美搭配

单有强烈的“企图心”是不够的，它是一种被神话了的潜在力量。要想获得演讲的成功，就得让“企图心”依附在实际的“周密计划”上，两者完美搭配，才能为听众们献上一道色香味俱全的大餐。何为“周密计划”呢？那就是有真材实料的演讲内容，同时演讲者要熟练掌握演讲稿的每一个细节。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

鲁迅说：“语言的宝库，多读者心中有本，多写者笔下生花。”邹奇奇在“大人应该从小孩身上学习什么”的演讲中，就向我们展示了她丰富的演讲材料积累和文化知识的学习。在我们的生活、学习、工作中，要多留心收集演讲材料，这样在你准备演讲稿的时候才能很快地找到创作素材。另外，在登台前要多做演讲练习，没有谁是天生的大演说家。古今中外历史上一切口若悬河、能言善辩的演讲家、雄辩家，无一不是靠刻苦训练而获得成功的。

TED笔记

制作完美的演讲稿

选定演讲题目，搜集丰富的演讲材料，对演讲内容做基本构思，然后制作草稿，清理思路列出提纲，撰写演讲全文、修饰润色。

反复练习演讲过程

台上一分钟、台下十年功。对着镜子练习演讲，从站姿、手势到语调、语速，结合演讲内容做出精心的设计，反复练习加强记忆。

二、向整个会场传递你的正能量魔力 TED原文精彩呈现

If you want a great career, you have to pursue your passion, you have to pursue your dreams, you have to pursue, the greatest fascination in your life. Passion is your greatest love.

Passion is the thing that will help you create the highest expression of your talent.

成就伟业，你就必须追随你的热忱，你必须追随你的梦想，你必须追随你人生中最大的吸引。

热忱是你最高程度的热爱。热忱是能帮助你最好地成就自己才华的事情。

TED演讲人：莱瑞·史密斯

职业：教师

莱瑞·史密斯（Larry Smith），加拿大滑铁卢大学经济学教授，曾获得过德国滑铁卢大学的杰出教师奖。他在职业发展和创业方面辅导过很多学生，也为企业做融资顾问。在TED做过演讲“你为什么不会成就伟业”。

这位着迷于创新和创业的大叔，就在TED的讲台上，狠狠地刺痛了那些正在执着于干一番大事却拼命找借口的人们。用热忱去追随你的梦想，不要再去找借口，你就可以成就一番伟业。这样一个充满正能量的话题，通过莱瑞·史密斯的演讲引起了现场听众的强烈反应。他把造成人们不会成就伟业的种种负能量一一列举出来，“借口”只能为我们成就伟业带来负能量，让正能量流失，从而凸显出来他要表达的正能量。在这个风趣直率的演讲中，莱瑞·史密斯告诉了我们人们不去追求梦想的种种借口。

经济学教授莱瑞·史密斯的TED演讲

你为什么把人际关系当成你不去追随你的热忱的借口？你自己知道为什么。在你内心的内心，你知道为什么，而且我现在非常严肃。你知道你为什么会在人际关系中层层包裹自己。这是因为你是——你知道你是什么。你不敢去追求梦想。你害怕自己看起来像个疯子。你不敢去尝试。你害怕失败。好朋友，好伴侣，好父母，伟业。不是打包在一起的吗？这难道不是你？你怎么能符合其中一个却不符合另一个？但是你害怕。这就是为什么你不会成就伟业，除非——除非，最引人能回忆的词——除非。但是除非这个和另外一个最可怕的短语是连着的，“如果我当初……”如果你曾经有过这个想法在你脑海里回旋，它会特别伤人。所以，这些就是你为什么不能成就伟业的众多原因。

现实生活中，就是这样一个堂而皇之的借口编造了原谅自我和存在合理的误区，以致轻易地错过了一次次“改正、改善、改造”的机会。莱瑞·史密斯通过这个演讲，道出了人们存在的普遍现象：为自己的失败找借口。同时，他也告诫人们，不要为自己的不成功找任何理由，正是这些形形色色的“借口”阻碍了你的成功。莱瑞·史密斯向整个会场传递了他的正能量魔力。

微软公司创始人比尔·盖茨说：“我们每个人身上都有正、负两种能量，但有些人多数时候都在释放自己的负能量。负能量使人们变得浮躁、怠慢工作、失去敬业心和责任心、失去忠诚和诚信，淡化了人们的职业精神。现在我们要做的就是：将负能量转化为正能量，驱散心中的负能量，激活工作正能量。”不仅工作中需要正能量，学习中、生活中都需要这种正能量，所以一个演讲者要学会向听众传递正能量魔力。为什么不能成就伟业各种借口阻碍成功成功需要正能量魔力一一列举影响因素通过列举负能量凸显

演讲的正能量话题引起听众情感共鸣

1. 挑选正能量话题

正能量能够给予人向上和希望的动力，能够促使人不断追求圆满幸福的生活。正能量传递的是一份积极的心态，让不良情绪释放干净。当我们的内心充满正能量的时候，带来的是一份自信与豁达，一份愉悦与进取。

而与正能量对应的负能量却会让人变得消极悲观，这种情绪会使人的生活暗淡失色。一个成功的演讲，总是会给人带来积极的心态、人生的感悟，所以挑选正能量话题，传递正能量魔力，更能获得听众的肯定与共鸣。

当我们准备作一次演讲之前，首先要思考我们要讲些什么，要告诉听众些什么，要传达给听众些什么。

TED笔记

确定一个正能量主题并贯穿演讲始终

只有确定主题，演讲才会有中心轴，才会有灵魂。确定主题之后，开始搜集相关材料、构思文章结构并拟定演讲稿。

选择的正能量话题首先要能打动演讲者自己

首先演讲者自己要深信这个正能量话题，当有质疑的声音时，能够维护并坚信自己的立场，这样才能把这种正能量魔力传递给听众。

2. 由“负能量”凸显“正能量”

莱瑞·史密斯的演讲手法很特别，他通过列举造成人们不会成就伟业的种种借口——成功负能量，从而凸显出成功需要的“正能量”——成就伟业，你就必须追随你的热忱，你就必须追随你的梦想，你就必须追随你人生中最大的吸引。热忱是你最高程度的热爱。热忱是能帮助你最好地成就自己才华的事情。

TED笔记

所列举负能量要具典型性

负能量事例要贴近实际，过于抽象反而让听众不好领会。

紧扣主题凸显正能量

负能量列举的再多都是为传递正能量做铺垫，所以不管列举再多的负能量，也一定要紧扣主题凸显正能量。

三、表达爱和希望，是令人心有所动的源头

TED原文精彩呈现

I was given the gift of a miracle, of not dying that day. I was given another gift, which was to be able to see into the future and come back and live differently. I challenge you guys that are flying today, imagine the same thing happens on your plane - and please don't - but imagine, and how would you change? What would you get done that you're waiting to get done because you think you'll be here forever? How would you change your relationships and the negative energy in them? And more than anything, are you being the best parent you can?

那天上天给了我一个礼物，让我奇迹般地活了下来。我还得到另一个礼物：这件事让我能看见自己的未来再回来，不再像以前那样生活。今天要坐飞机的各位，我想请你挑战一下自己：想象一下如果你坐的飞机出了同样的事——最好不要发生这样的事——只是想象一下，你会怎样改变？有什么事是你想做还没做的，因为你觉得你还有的是机会？你会如何改变你的人际关系以及其中的负能量？最重要的是，你

是否会尽力成为一个好父亲或好母亲？

TED演讲人：里克·埃里亚斯

职业：企业家

里克·埃里亚斯，出生于波多黎各，是Red Ventures公司的首席执行官，他凭借其商场上的长期经验而创立了这家营销服务公司。他对数字的能力让他在商业和金融领域开创了宽广的职业生涯。

2009年1月，里克·埃里亚斯乘坐的全美航空1549班机被迫降落在纽约哈得孙河，当时他正坐在第一排。在坠机的当下，他心里想的是什么？在TED演讲中，他第一次在公开场合说出他的故事。

企业家里克·埃里亚斯的TED演讲

在那一瞬间，一切都改变了。我们的人生目标清单，那些我们想做的事，所有那些我想联络却没有联络的人，那些我想修补的围墙，人际关系，所有我想经历却没有经历的事。之后我回想那些事，我想到一句话，那就是：“我收藏的酒都很差。”因为如果酒已成熟，分享对象也有，我早就把酒打开了。我不想再把生命中的任何事延后，这种紧迫感、目标性改变了我的生命。

那天我学到的第二件事是，正当我们通过乔治华盛顿大桥，那也没过多久，我想，哇，我有一件真正后悔的事。虽然我有人性缺点，也犯了些错，但我生活得其实不错。我试着把每件事做得更好。但因为人性，我难免有些自我中心，我后悔竟然花了那么多时间和生命中重要的人讨论那些不重要的事。我想到我和妻子、朋友及人们的关系。之后，回想这件事时，我决定除掉我人生中的负能量。还没完全做到，但确实好多了。过去两年我从未和妻子吵架，感觉很好，我不再尝试争论对错，我选择快乐。

我所学到的第三件事是，当你脑中的时钟开始倒数“15, 14, 13.....”，看到水开始涌入，心想：“拜托爆炸吧！”我不希望这东西碎成20片，就像纪录片中看到的那样。当我们逐渐下沉，我突然感觉到，哇，死亡并不可怕，就像是我们一生一直在为此做准备，但很令人悲伤。我不想就这样离开，我热爱我的生命。这个悲伤的主要来源是，我只期待一件事，我只希望能看到孩子长大。

一个月后，我观看了女儿的表演。她一年级，没什么艺术天份，就算如此，我也感动得泪流满面，像个孩子，这让我的世界重新有了意义。当时我意识到，将这两件事连接起来，其实我生命中唯一重要的事，就是成为一个好父亲。比任何事都重要，比任何事都重要，我人生中唯一的目标就是做个好父亲。

遭遇坠机——多么可怕的事情，可是里克·埃里亚斯却通过这个绝望的事实传递给TED听众们一种力量，一种爱和希望！莎士比亚说：“希望在任何时候都是一种支撑生命的安全力量。”从一次演讲来说，演讲者表达出积极乐观、热情希望，这些情感更能触动听众的内心；听众们更希望从演讲中获得真诚、信念，获得前所未有的精神力量。

爱和希望是令人心有所动的源头，是让人心生美好的起点。那么作为一个演讲者，如何才能自然地表达爱和希望，如何才能触动听众那根最柔软、最需要呵护的心弦呢？

1. 向听众播撒爱的火种

培植一个人需要千言万语，而毁灭一个人只需要一句话。一个演讲者更是要注意自己的演讲目的、观点与演讲内容。远离消极与平庸，带给听众爱和希望。种下爱和希望，是你收获幸福和成功的源泉。接收爱和希望，你会发现原来自己周围的一切都是那样美好。在人生的旅途中，最快乐的事莫过于精神和心境都处于爱和希望当中。

为什么有的人是积极乐观的，而有的人却是消极悲观的？这些影响一个人情绪的因素来自两个方面，一种是来源于自身的因素，另一种是来源于环境的外界影响。而一个演讲者要做的，就是通过外界影响，为听众播下爱的火种，让他们心中开出希望之花。人们都喜欢和热情乐观的人交往，听众也一样，热爱生活、热爱生命、心怀感恩，这些话题能使人受到鼓舞与力量，更能使人人与人之间达到共鸣。

TED笔记

说到听众的心坎上

再动听的话语，如果说不到心上，也是枉然。了解听众想要的是什麼。

避免渲染消极与悲观

演讲的终极目的是通过传播真善美，使听众感动并行动，所以内容上不要过多地渲染消极与悲观。

2. 用具体事例支撑演讲内容

向听众表达爱和希望，不能只依靠空喊口号，我们也要学习里克·埃里亚斯的演讲方式：直接用自己的故事来支撑演讲的观点。这样更有助于演讲中心思想的得出，也更能让演讲内容生动形象、引人入胜。运用事例来阐述观点主张，抒发情感，这样不仅充实了演讲的内容，也深刻地表达了演讲的主题思想，从而增强表达效果，激发听众强烈的情感共鸣。用具体事例来支撑演讲的内容，先讲述一些演讲者亲身经历的事情，以及由此得到的体会与感悟，从而感动听众，让听众获得深刻的人生感悟。

TED笔记

讲述自己的亲身经历与感悟

以自己的情感来唤起听众的情感，形成听众与演讲者思想上的共鸣。

讲述过程避免照本宣科

严肃呆板的讲述无法调动听众的热情，所以要避免照本宣科，投入自己的感情才能吸引听众的注意力。

四、以极大的热忱去做深入细致的分析

TED原文精彩呈现

This attachment to our own rightness keeps us from preventing mistakes when we absolutely need to and causes us to treat each other terribly. But to me, what's most baffling and most tragic about this is that it misses the whole point of being human.

我们的自以为是让我们在最需要的时候无法预防犯错，更让我们互相仇视。对我来说，最大的悲剧是它让我们错失了为人的珍贵意义。

TED演讲人：凯瑟琳·舒尔茨

职业：记者

凯瑟琳·舒尔茨（Kathryn Schulz），毕业于布朗大学，记者，她曾居住于俄亥俄州、俄勒冈州和布鲁克林，目前居住在纽约哈得孙河谷。《纽约时报杂志》《滚石》《国家》《外交政策》《赫芬顿邮报》以及其他出版物都刊登过她的作品。她是在线环保杂志《格里斯特》的前任编辑，以及智利《圣地亚哥时报》前任记者编辑。在此期间，她的报道领域涵盖环境、劳工和人权问题，报道范围涵盖中南美洲、日本以及中东大部分地区。她是2004年皮尤国际新闻奖学金获得者。

凯瑟琳·舒尔茨著有《我们为什么会犯错》一书，在TED演讲中，她也对潜伏在“错误”中人的本性本质进行了深入的探究和细致的分析，并通过这些分析解释告诉听众们一个道理：我们无法避免犯错，重要的是能够正视错误，在犯错的过程中不断修正对世界的看法，获得进步。犯过错误的人比没犯过错的人更有价值，经历过失败和挫折的人比一帆风顺的人更值得信赖。一旦你不再犯错，就应该开始警惕了，因为这意味着你没有进步，没有学到新的东西。

凯瑟琳·舒尔茨在讲述我们为什么会犯错中，以极大的热忱做了深入细致的分析。只有把问题分析得更透彻、把道理讲述得更充分、把观点论证得更正确，才能增强演讲的可信度、准确度，才能更具说服

力。凯瑟琳·舒尔茨在演讲中这样分析了我们会为什么会犯错，犯错的價值以及人们的自以为是：

记者凯瑟琳·舒尔茨的TED演讲

“感觉对”究竟是什么意思，这代表你认为你的信念和真实是一致的。当你有这种感觉时，你的问题就大了，因为如果你是对的，为什么还有人和你持不同意见？于是我们往往用同一种思考方式去解释这些异议。当有人不同意我们的说法，我们便觉得他们无知，不像我们懂得这么多。当我们慷慨地和他们分享我们的知识，他们便会理解，加入我们的行列。如果不是这样，如果这些人和我们获得的信息一样多，却仍然不认同我们，我们便有了下一个定论：那就是他们是白痴，他们已经获得了所有的信息，却笨到无法拼凑出正确的图像。一旦第二个定论也不成立，当这些反对我们的人，和我们一样的信息，又聪明，我们便有了第三个结论：他们知道事实是什么，却为了自己的好处故意曲解真实。所以这真是个大灾难。

我们的自以为是让我们在最需要的时候无法预防犯错，更让我们互相仇视。对我来说，最大的悲剧是它让我们错失了身为人的珍贵意义。那就像是想象我们的心灵之窗完全透明，我们向外观看，描述在我们之前展开的世界，我们想要每个人和我们有一样的窗子，对世界做出一样的观察，那不是真的。如果是，人生将会多么无聊。心灵的神奇之处，不在你懂得这个世界是什么样子，而是去理解那些你不懂的地方。我们记得过去，思考未来，我们想象自己成为他人，在他方，我们的想象都有些不同。于是当我们抬头看同一个夜空，我们看到这个，这个和这个，这也是我们搞错事情的原因。在笛卡儿说出那句有名的“我思故我在”的一千两百年前，圣奥古斯丁坐下来写下“Fallor ergo sum”“我错故我在”。奥古斯丁懂得我们犯错的能力，这并不是人性中一个令人难堪的缺陷，不是我们可以克服或消灭的，这是我们的本质。因为我们不是上帝，我们不知道我们之外究竟发生了什么，而不同于其他动物的是，我们都疯狂地想找出解答。对我来说，这种寻找的冲动就是我们生产力和创造力的来源。

通过这段循序渐进的分析阐述，凯瑟琳·舒尔茨首先表明“自以为是”是一个社会性普遍存在的问题了；紧接着表述由于人们对“错误”的偏见导致人们不敢承认错误，于是“自以为是”的心态产生，同时表达出要相信“我错故我在”的观点；然后表述人们认为异己者无知、愚蠢、邪恶，以此表现出“自以为是”，同时告诉听众要学会站在不同的角度去理解不同的观点；再然后表述自以为是会对道德、智力、创造力造成一定的破坏，问题之严重亟待解决；最后告诫听众要克服自以为是，实现个人在道德、智力、创造力上最大的突破。

表达就是这样充分透彻的层层分析，才会更具说服力。

1. 掌握问题分析的基本模式

一个演讲主题的分析部分，并没有固定放模式，这就需要演讲者平时多总结、多积累，学会掌握一些问题分析的基本模式。就TED演讲《我们为什么会犯错？》来说，大致可以按如下思路进行观点分析阐述：第一步，提出问题。第二步，分析问题（问题产生的原因、问题的表现形式、问题带来的影响）。第三步，如何解决问题。最后，总结问题、得出演讲主题思想。有了具体的分析模式，我们还需要注意哪些问题呢？

TED笔记

注意结构层次的清晰明了

不清晰的层次表达，不但会破坏演讲者的思路，更容易让听众一头雾水、摸不清演讲主旨。

结束语言简意赅、简洁有力

经过深入细致的分析，演讲主旨的表达也就水到渠成了，这时候的结束语要言简意赅、简洁有力，留给听众不断的思考和回味。

2. 用设问、答问做好分析步骤的连接

分析不是想到什么说什么，分析也是循序渐进、由浅入深的。由于演讲形式的特殊性，会让演讲内容显得有些零散无序。所以，做好分析步骤之间的连接很重要，它关系到一台演讲的质量与成功。演讲者可以试着用设问、答问的形式做好内容衔接。演讲者在演讲中先提出问题，然后根据问题来阐述自己的观点。这样就能在结构上层层相扣、步步为赢。

五、让快乐成为习惯，让传达充满乐趣

TED原文精彩呈现

And the way I got interested in this was, I noticed in myself, when I was growing up, and until about a few years ago, that I would want to say thank you to someone, I would want to praise them, I would want to take in their praise of me and I'd just stop it. And I asked myself, why? I felt shy, I felt embarrassed. And then my question became, am I the only one who does this? So, I decided to investigate.

之所以我对此感兴趣，是因为我从我自己的成长中注意到，几年前，当我想要对某个人说声谢谢时，当我想要赞美他们时，当我想接受他们对我的赞扬，但我却没有说出口。我问我自己，这是为什么？我感到害羞，我感到尴尬。接着我产生了一个问题，难道我是唯一一个这么做的人吗？所以我决定做些探究。

TED演讲人：劳拉·特莱斯

职业：记者

劳拉·特莱斯在这里要和大家谈谈，向别人表达赞美、钦佩和谢意的重要性，并使它们听来真诚、具体。

劳拉·特莱斯在TED演讲中告诉听众她几年前的困扰——当她想对人说声谢谢，当她想赞美别人，当她想接受别人的赞扬时，总是无法说出口——于是今天站在TED的演讲台上向听众说出她的探究结果，分享她的建议和忠告：

记者劳拉·特莱斯的TED演讲

我非常幸运地在一家康复中心工作，所以我可以看到那些因为上瘾而面临生与死的人。有时这一切可以非常简单地归结为，他们最核心的创伤来自于他们父亲到死都未说过“他为他们而自豪”。但他们从所有其他家庭或朋友那里得知，他的父亲告诉其他人为他感到自豪，但这个父亲从没告诉过他儿子。因为他不知道他的儿子需要听到这一切。

因此我的问题是，为什么我们不索求我们需要的东西呢？我认识一个结婚25年的男士，他渴望听到他妻子说：“感谢你为这个家在外赚钱，这样我才能在家陪伴着孩子。”但他从来不去问。我认识一个精于此道的女士。每周一次，她见到丈夫后会说：“我真的希望你为我对这个家和孩子们付出的努力而感谢我。”他马上就会回复道“哦，真是太棒了，真是太棒了。”赞扬别人一定要真诚，但她对赞美承担了责任。一个从我上幼儿园就一直是朋友的叫April的人，她会感谢她的孩子们做了家务。她说：“为什么我不表示感谢呢，即使他们本来就要做那些事情？”

因此我的问题是，为什么我不说呢？为什么其他人不说呢？为什么我能说“我要一块中等厚度的牛排，我需要6号尺寸的鞋子”，但我却不能说“你可以赞扬我吗？”。因为这会使我把我的重要信息与你分享，会让我告诉你我内心的不安，会让你认为我需要你的帮助。虽然你是我最贴心的人，我却把你当作是敌人。你会用我托付给你的重要信息做些什么呢？你可以忽视我，你可以滥用它，或者你可以满足我的要求。

我把我的自行车送到车行——我喜欢这么做——对于同样的自行车，他们会对车轮进行调校。那里的人说：“当你对车轮做了校准，会使自行车变得更好。”我把这辆自行车取回来，他们把轮子上缠的乱七八糟的东西清除掉了，这些东西在轮子上待了两年半，现在我的自行车像新的一样。所以我要问在场的所有人，我希望你们把你们的车轮调校一下：真诚面对你们想听到的赞美。你们想听到什么呢？回家问问

你们的妻子，她想听到什么？回家问问你们的丈夫，他想听到什么？回家问问这些问题，并帮助身边的人实现它们。

一句看似不起眼的“谢谢”可以加深彼此的关系，弥补错失的遗憾和距离。劳拉·特莱斯鼓励我们真诚沟通，说出感谢。不管是感谢还是赞美，我们要学习的是学会分享、学会传达。演讲就是一种情感的传达、力量的传递，演讲对于每个演讲者来说都是一种充满乐趣的传达。传播爱、传播希望、传播正能量是每个演讲者的使命。而传递快乐是演讲者唤醒听众的最佳选择，因为美好的情感与感悟总是会对人们产生有益的影响。

听众能坐在那里认真地听演讲，就说明他对演讲主题或演讲者感兴趣，希望能听到一个成功的演讲，希望能从演讲中得到有趣的语言、有意义的人生体会或者是积极乐观的生活信念。那么作为一名演讲者，就要努力做到不让听众失望，塑造自己积极、健康、高尚的人格魅力，让自己成为一个积极快乐的人，并把自己身上的正能量光环撒满演讲会场，传达给在场的每一个听众，打动和激励他们的思想理念。

1. 练习微笑，让快乐成为习惯

法国学者培根曾经说过：“习惯是人生的主宰，人们应该追求好习惯。”所以我们选择追求快乐，让快乐成为习惯，才能处处播撒快乐的种子。优秀的演讲者担负着向听众传送真善美、远离假恶丑的责任，他们肩负着通过演讲“启迪人们的思想、陶冶人们的情操、鼓舞人们前进的勇气”的使命，所以，优秀的演讲者首先应该是一个快乐自信的人，只有演讲者自己具有正能量品质，才有可能感染听众、征服听众。

对着镜子做微笑练习——微笑是让人记住你的最好名片，演讲者的微笑能给听众一种亲切感，练习微笑，给快乐代言。把时间分享给爱自己的人——父母、伴侣、子女，多和自己爱的人在一起，这样的时光总是让人最舒服、最快乐的。保持兴趣爱好——烹饪、音乐、跳舞、散步、看书等，总有你自己最热衷的事情，最你愿意做的事，保持好心情。

2. 真诚表达，让传达充满乐趣

当你真正成为一个快乐的人的时候，你会不自觉地表现出来，用自己的快乐感染别人，让别人分享你的快乐。这就是真诚，在演讲中学会真诚表达，这比单纯追寻语言流畅、言辞精彩更有意义。学会真诚表达，才能自然而然地将自己内心的感动、感悟和思想、情感传递给听众。传达是一个充满乐趣的过程，以真诚做舟，以快乐做桨，让演讲者慢慢靠近听众的岸，走进听众的内心。真诚地表达你的快乐，才能建立起演讲者与听众之间的情感沟通，没有演讲者的真情投入，就不会有听众的情感回应；没有演讲者的情感变化，也就难以激起听众内心的层层情感波澜。

TED笔记

给自己录像或录音

把练习演讲的过程录下来（录像或录音），寻求身边人的意见，得到最直接的反馈，寻找不足、弥补不足，找到自己演讲的“调调”。

六、勇敢尝试，超越怯懦的藩篱

TED原文精彩呈现

So here's my question to you: what are you waiting for? I guarantee you the next30days are going to pass whether you like it or not, so why not think about something you have always wanted to try and give it a shot for the next30days.

所以我给大家提的问题是：你还在等什么呀？我敢担保大家在未来的30天会经历一些事，不管你喜欢还是不喜欢，那么为什么不考虑一些你常想去尝试的事呢？在未来30天里试试，给自己一个机会。

TED演讲人：马特·卡茨

职业：工程师

马特·卡茨（Matt Gutts）是Google公司资深的高级工程师，毕业于北卡罗莱那大学，获硕士学位，同时拥有肯塔基州大学数学及计算机科学双学士学位。他在2000年加入Google，据他自己说他应该是Google前一百名的员工之一，Google的家庭过滤器就是马特卡茨写的。

无论是在工作上还是在生活上、情感上，一个人最可怕的就是墨守成规、害怕困难和失败、缺乏勇敢与胆量，因为这样的人通常都会害怕交际，在行动和言语上也会表现得过于拘谨和不自在。同样，这样的人更无法登台做演讲。缺少了勇敢尝试的精神，就意味着你无法获得更多的回报。马特·卡茨在TED演讲中，就告诉我们克服这些困难，尝试去做一些一直想做但没有勇气去做的事情。

高级工程师马特·卡茨的TED演讲

当我在30天做这些挑战性事情时，我学到以下一些事。第一件事是，取代了飞逝而过易被遗忘的岁月的是，这段时间非常令人难忘。挑战的一部分是要一个月里每天我要去拍摄一张照片。我清楚地记得，那一天我所处的位置、我都在干什么。我也注意到，随着我开始做更多、更难的30天里具有挑战性的事时，我自信心也增强了。我从一个台式计算机宅男极客，变成了一个爱骑自行车去工作的人——为了玩乐。甚至去年，我完成了在非洲最高山峰“乞力马扎罗山”的远足。在我开始这30天做挑战性的事之前，我从来没有这样爱冒险过。

我也认识到，如果你真想一些糟糕透顶的事，你可以在30天里做这些事。你曾想写小说吗？每年11月，数以万计的人在30天里，从零起点，尝试写他们自己的5万字小说。这结果就是，你所要去做的事，就是每天写1667个字，要写一个月。所以我做到了。顺便说一下，秘密是除非在一天里你已经写完了1667个字，要不你就甭想睡觉。你可能被剥夺睡眠，但你将会完成你的小说。那么我写的书会是下一部伟大的美国小说吗？不是的。我在一个月里写完它。它看上去太可怕了。但在我的余生，如果我在一个TED聚会上遇见约翰·霍奇曼，我不必开口说“我是一个电脑科学家”。不，不会的，如果我想，我可以说：“我是一个小说家。”

马特·卡茨提出“尝试做新时期30天”并亲身去体验，结果是“随着我开始做更多、更难的30天里具有挑战性的事时，我自信心也增强了。”如果你30天完成一部五万字的小说，会让你变成一个小说家。所有的这些事例都是在告诉听众们，只要你勇敢尝试，丢掉怯懦，就会取得成功。但同时马特·卡茨也提醒我们，成功不是一蹴而就，贵在坚持，难在循序渐进从量变到质变。

我这儿想提的最后一件事。当我做些小的、持续性的变化，我可以不断尝试做的事时，我学到我可以把它们更容易地坚持做下来。这和又大又疯狂的具有挑战性的事情无关。事实上，它们的乐趣无穷。

胆小怕事遇事退缩，不愿尝试、不愿冒险，这些对于一个演讲者来说是致命的弱点。很多演讲者害怕交际、害怕在很多人面前讲话，这种心理越强烈，就越不知道上台后讲些什么，即使是先前熟记于心的演讲内容，也会在这种紧张怯懦的情绪中忘得一干二净，导致自己忘词出丑。怯懦是一个演讲者演讲成功的天敌，我们要给自己强烈的心理暗示，告诉自己一定要不怕困难、不怕险阻，让自己的内心充满面对听众的勇气和胆量，超越怯懦的藩篱，像马特·卡茨说的那样，试着去做你以前不敢做的事情。

1. 没有谁是天生的演讲家

也许你崇拜戴尔·卡耐基的演讲事业上的一个个神话，但是他说过：“我一生几乎都在致力于协助人们克服恐惧、增强勇气和信心。”也许你追随马克·吐温的演讲天赋，但是他也说过：每次演讲的时候，他都感觉自己的嘴里塞满了棉花，有点不知所云。

没有谁是天生的演讲家，人人都有怯场的经历，即使是那些经验丰富、阅历深厚的演讲家也不例外，他们都是在一次次的练习、一次次的登台演讲中磨炼出来的。每一个演讲者在第一次上台演讲时，都会产生紧张怯场心理，在自己的内心进行反复的练习。我们要做的就是，给自己一个积极的心理暗示，保持自信，克服演讲时的恐惧心理。让自己的心态完全放松，同时保持精力的高度集中。

TED笔记

每个人！都有登台演讲的理想

每个人都有登台演讲的恐惧

告诉自己，再侃侃而谈的演讲家都藏着一丝怯懦。要让自己平静下来，试着深呼吸、放松，把演讲当作是与好朋友之间的一次聊天。

镇定自若表达自己真诚的情感

表达自己真实的情感会让你减少怯懦的心理，勇敢表达，不管是即兴演讲还是命题演讲，也不管台下的听众是陌生人还是熟悉的领导同事，只要你镇定自若不受外界环境影响，就能出色地完成演讲任务。

2. 勇敢抓住一切登台演讲的机会

学习再多关于演讲的知识也不会成为优秀的演讲者，要想做好演讲，必须得有实践。成功的演讲者都是在一次次演讲经历的积累和总结中磨炼出来的。只有通过长时间反复的练习，利用一切的机会上台演讲，才能超越恐惧和怯懦的藩篱，做到轻松自然。到那时你会发现，演讲对你来说已经是一件非常快乐和热衷的事。

TED笔记

给自己制定演讲任务

比如每天自我演讲练习、每周至少三次在公众面前发表言论。

镇定自若表达自己真诚的情感

无论是公司里、朋友圈，也可以是生活的小区里，总会有各种主题的聚会、会议，多参加这样公众性的集体活动，不要总是躲在角落里欣赏别人的精彩，试着让自己成为活动的组织者或是主题的倡导者。

PART 2 用有趣的故事传达魅力，做最会讲故事的人

美国休斯顿大学研究教授布瑞妮·布朗曾在TED演说中提道：“故事是有灵魂的数据。”这是对故事最高级别的评价，也诠释了故事在传达中的重要性和意义。有趣的故事是一场演说的灵魂，也让传达的过程充满趣味，更让传达者充满魅力。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

一、用故事串联起你的构想

TED原文精彩呈现

So I want to ask you first, you know, both to try power posing, and also I want to ask you to share the science, because this is simple. I don't have ego involved in this. Give it away.

Share it with people, because the people who can use it the most are the ones with no resources and no technology and no status and no power. Give it to them because they can do it in private. They need their bodies, privacy and two minutes, and it can significantly change the outcomes of their life.

在这里我要求大家，首先是尝试这有力的姿势，同时也想请求各位，把这一科学分享出去，因为它很简单。我可不是出于自尊心的问题，别这么想。

和人分享，因为最经常可以使用它的人，会是那些没有资源和技术、没有社会地位和权势的一群人。把这个传达给他们，好让他们可以私下这样做。他们会需要他们的身体、隐私和那两分钟，然后这会大大地改变他们的生活。

TED演讲人：艾米·卡蒂

职业：心理学家

艾米·卡蒂（Amy Cuddy），哈佛大学商学院副教授，同时也是一位社会心理学家，她拥有普林斯顿大学心理学博士学位，一位活跃的公共演说者。人的心理状态会影响生理表现，同样，身体姿态或者肢体语言也可以决定精神力量，通过改变人体的一些激素分泌影响心理状态。这是艾米·卡蒂关于支配和力量的肢体语言的主要研究成果。

我们的身体会改变心理，心理会改变行为，而行为会改变结果，如果有人说他不那么觉得，那你就假装一直到你达成目的为止。这就是艾米·卡蒂在TED演讲中关于“用肢体语言塑造你自己”所传达给我们的一条黄金法则。她告诉我们，“有力的姿势”——以一个自信的方式站着，即使我们不感到自信，也能够影响我们脑内的睾酮和皮质醇含量，甚至可以增加我们成功的机会。

演讲中，艾米·卡蒂不但从实验验证阐述了自己论证的观点，在演讲的最后，她还向听众们讲述了一个自己亲身经历的故事，把演讲内容推向了高潮，使演讲主题得到了升华，从而增强了演讲的说服力、鼓动力和感染力。

心理学家艾米·卡蒂的TED演讲

在我19岁的时候，发生了一场很严重的车祸，我整个人飞出车外，滚了好几个滚儿，我是弹出车外的，之后在休息室醒来以后发现头部重伤。我从大学里休学，别人告知我智商下降了2个标准差，情况非常糟糕。

我知道我的智商应该是多少，因为我以前被人家认为是很聪明的那种，小时候大家都觉得我很有才华。当我离开大学时，我试着回去，他们都告诉我说，“你没有办法毕业的。你知道，你还可以做很多其他的事啊，别往死胡同里钻了。”我死命挣扎，我必须承认，当你的认同感被剥夺的时候，那个主要的身份认同，就我而言是我的智力被夺走了，再没有比这个更加无助的时候了，我感到完全的无助，我拼命地疯狂地努力，幸运眷顾，努力，幸运眷顾，再努力。最终我从学校毕业了，我比同侪多花了四年的时间，然后说服我的恩师，苏珊·菲斯克（Susan Fiske）让我进去，所以我最后进入了普林斯顿。

我当时觉得，我不应该在这里，我是个骗子，在我第一年演讲前的那个晚上，普林斯顿第一年的演讲，大约是对20个人做20分钟的演讲。

就这样，我当时如此害怕隔天被拆穿，所以我打给她：“我不干了。”她说：“你不可以不干，因为我赌在你身上了，你得留下。”你会留下，你必须这样做。你要骗过所有人。你被要求的每个演讲你都得照办，你得一直讲一直讲，即使你怕死了，脚瘫了，灵魂出窍了，直到你发现你在说：“噢，我的天啊，我正在做这件事我已经成为它用有趣的故事传达魅力，做最会讲故事的人的一部分了，我正在做它。”这就是我所做的，硕士研究生的五年，这些年，我在西北大学，我后来去了哈佛，我在哈佛，我没有再考虑它，但有很长一段时间，我都在想这件事：“不应该在这里。”

所以哈佛第一年结束，我对整个学期在课堂上都没有说话的一个学生说：你得参与融入否则你不会过这一科的，来我的办公室吧！其实我压根就不认识她。她很挫败地进来了，她说：“我不应该在这里。”就在此刻，两件事发生了。一是我突然明白，天啊！我再也没有这种感觉了。你知道吗？我再也不会有那种感觉，但她有，我能体会到她的感受。

第二个是，她应该在这里，她可以假装，一直到她成功为止。所以我跟她说：“你当然应该，你应该在这里。明天起你就假装，你要让自己充满力量，你要知道——“你将会走进教室，你会发表最棒的评论。”你知道吗？她就真的发表了最成功的评论，大家都回过神来，好像在说：哦，我的天啊，我竟没有注意到她坐在那里。

几个月后她来找我，我才明白，她不仅只是假装到她成功为止，她已经融会贯通，整个人脱胎换骨。我想对大家说，不要仅为了成功而假装，要把它融入到你骨子里去。知道吗？持续地做直到它内化到你骨髓里。

也许艾米·卡蒂前面讲述的研究试验已经让听众懂得了“有力姿势”的作用原理，但后来她讲述的这个故事——自己和自己一个女学生是如何从假装成功到真正成功的故事，让听众更加深刻地体会和掌握了“有力姿势”的重要意义。她通过讲述自己的故事，把抽象的、概括的演讲主旨具体化、生动化，增强了趣味性，接下来也就引出了艾米·卡蒂此次演讲的主旨：

在这里我要求大家，首先是尝试这有力的姿势，同时也想请求各位，把这一科学分享出去，因为它很简单。我可不是出于自尊心的问题，别这么想。

和人分享，因为最经常可以使用它的人，会是那些没有资源和技术的、没有社会地位和权势一群人。把这个传达给他们，好让他们可以私下这样做。他们会需要他们的身体、隐私和那两分钟，然后这会大大地改变他们的生活。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

从讲故事到引出演讲主旨，艾米·卡蒂讲述得如此流畅，过渡衔接得也特别自然，从听众报以热烈的掌声中来看，这种讲法也更容易引起听众的共鸣，唤醒听众的热情。这就是一次成功的演讲。

在构思一场演讲时，优秀的演讲者往往都善于用故事来表达自己的观点，特别是一些自己亲身经历过的事情，演讲者自己讲述起来更流畅自如，听众听了之后印象也更深刻。TED以讲述精彩的故事著称，每一个值得传递的主题大多都有一个值得讲述的故事。我们在构思自己的演讲时，也要善于运用故事串联起你的构想。

1. 选择与演讲构想有关的好故事

在演讲中穿插故事不但能调节现场气氛，营造演讲氛围，更能增强演讲用有趣的故事传达魅力，做最会讲故事的人的说理趣味性。在演讲中借助故事的讲述，能够加强演讲的感染力、鼓动力和说服力，如果没有故事串联演讲构想，会让人觉得演讲空乏无味，缺少阐述支撑。所以我们要学会运用故事阐述观点，那么首先我们要会选故事，选择与演讲构想有关的好故事，故事的内容要与演讲的主题相吻合，并能够突出主题达到支撑演讲的作用。

平时多看故事书，只要有故事的书籍都看看，一定会有你想搜集的故事素材。也可以借助网络，从网络上搜索一些哲理小故事。你还可以从你身边的亲人、朋友那里获取素材，听听他们的故事。另外，别忘了你自己，自己的故事更具有说服力。

好的故事总是真实生动的，也容易让听众觉得有意思、容易理解。好故事能够适合大众口味，是演讲者与听众之间产生情感共鸣的桥梁。不管怎样，只要是能够让听众听得进去、记得住、传得开、有影响意义的故事，就是好故事。

TED笔记

注意故事的内容与演讲的主题一定要相互匹配

再好听的故事如果不能表达演讲主旨也是枉然，故事不但要能引起听众的兴趣，还要让听众明白故事中蕴含的道理。

故事情节要完整表达方式要生动

讲述的故事要具备时间、地点、人物、事件、因果、经过，保证故事完整性，描述语言尽量使用感官感受，如看到的、听到的、尝到的、闻到的等，尽量减少“我觉得”之类的心理描写。

2. 讲完故事后引出演讲主旨

故事作为一场演讲的实际案例支持，不但能够充分渲染感情，更能够突出重点，让听众加深对演讲主题的理解。这也是故事的主要作用之一，增强说理性、趣味性的同时，别忘了结尾要总结意义，及时引出演讲主旨。如艾米·卡蒂在TED演讲中那样，在讲完故事后，自然地过渡衔接引出此次演讲目的：尝试两分钟有力姿势，并分享出去。要注意的是，讲完故事后快速表达演讲观点，不要拖拖拉拉、东拉西扯，那样容易让听众感到一头雾水，不知道你要表达什么。另外，故事立意要清楚，能够准确传递意义，总结观点也要简短有力，大篇幅地表达主旨思想会让听众厌烦、印象不深刻。用有趣的故事传达魅力，做最会讲故事的人

二、用“对话和外貌”让故事变得鲜活

TED原文精彩呈现

Now, being Iranian-American presents its own set of problems, as you know. Those two countries aren't getting along these days. So it causes a lot of inner conflict, you know, like PART of me likes me, PART of me hates me. Part of me thinks I should have a nuclear program, the other PART thinks I can't be trusted with one. These are dilemmas I have every day.

现在，就如大家所知，作为伊朗裔美国人，我内心有很多矛盾。这两个国家最近关系不好。这就造成我很多内心冲突，比如我有时喜欢我自己，有时又恨我自己的一部分。我自身一部分认为伊朗有核计划，另一部分又认为美国不可信。每天我都会有这些困扰。

TED演讲人：马兹·乔布拉尼

职业：演员

马兹·乔布拉尼（Maz Jobrani），伊朗裔美国人，喜剧演员，是邪恶轴心团喜剧巡演的发起成员之一，现在正在进行《Brown and Friendly》喜剧脱口秀巡回演出。他致力于在各种电视节目和影片中开发丰富多样的角色。

马兹·乔布拉尼作为一名喜剧演员，他在TED的这场演讲异常成功，这不光成功在他的演讲主题立意新颖，还成功在他幽默诙谐的表达方式，细腻生动的语言描述。尤其是他讲述的故事活泼而生动，如情景再现一般，把听众带入到他的故事当中，把演讲内容演绎得淋漓尽致，让很多的TED迷们为之疯狂着迷。

喜剧演员马兹·乔布拉尼的TED演讲

我出生在伊朗，现在是美国公民，这意味着我持有美国护照，可以旅游。假如你仅持有伊朗的护照，只有有限的国家会热烈欢迎你，比如叙利亚、委内瑞拉和朝鲜。（笑声）所以在美国持有护照的人会知道，在你的护照上还标有你的出生国。所以我记得我拿到美国护照时，我有点兴奋，“哇噢，我可以去旅游了。”但我一打开看，护照上写着“出生地伊朗”。我很失意：“哦，不会吧？这都写，山姆大叔。”（笑声）“我还想去很多地方呢。”但有意思的是持有美国护照在任何西方国家旅游，我从来没有遇到任何麻烦，尽管有“出生地伊朗”用有趣的故事传达魅力，做最会讲故事的人问题。相反在阿拉伯的一些国家遇到麻烦，我猜是因为阿拉伯的一些国家也没和伊朗搞好关系。

最近我和其他一些美国同事在科威特做喜剧演出。他们都通关了，然后边境巡逻看着我的美国护照，“啊哈，美国人，对吧。”然后他打开护照，“出生地伊朗？等等。”（笑声）然后他开始盘查我一些问题。

他问：“你父亲叫什么？”

我说：“噢，他已经去世了，他叫胡萨罗。”

他继续问：“你祖父叫什么？”

我说：“他也去世很久了，他叫贾巴尔。”

他说：“你等等，我快去快回。”

他走之后，我开始害怕起来，因为我不晓得我祖父曾干过什么破烂事。（笑声）设想那个人回来后会说：“我们通缉你有200年了。”（笑声）“你祖父曾经违规停车，这是过期罚款单，你欠我们20亿美元。”

马兹·乔布拉尼运用细腻的描述，通过人物之间的对话描写、心理描写来支撑故事发展情节。再加上他天生的表演天赋，加之自己动作、表情、语调、声音的附加语言，展现出了故事的情境感、节奏感。他已经把听众完全带入了他的故事当中，会场中响起此起彼伏的笑声，听众已经被乔布拉尼绘声绘色的故事感染了。

在演讲过程中，演讲者通常都会运用具体故事来阐述主张、抒发情感。这样做，不仅可以充实演讲内容，还能够丰富主题思想的深刻内涵，从而激发听众情感的强烈共鸣。就如这位幽默而机智的喜剧演员，他在演讲的一开始用了一个生动的对话故事，就已经充分调动了在场听众心底的热情，可见故事在演讲中的重要性了。

无论何种类型的演讲，首要任务是吸引人，而运用生动具体的小故事恐怕是最常用、最有效的方法。那么怎样才能能在演讲中讲出生动鲜活的好故事呢？我们不妨学习借鉴一下乔布拉尼的故事表达法，用对话或者外貌的表述方式，让故事变得生动形象、有血有肉。那么，在具体的讲述过程中，我们要如何运用及需要注意哪些问题呢？

1. 人物对话、外貌描写，让故事情景再现

从故事内容设计上来说，一个表达清晰的好故事首先要具备“五何”要素，即何时、何地、何人、何事、何故。有了这些基本要素后，紧接着要具体化、细节化地对故事进行描述表达。演讲者可以运用故事人物之间的对话描写展现故事情节，也可以通过故事人物的外貌、动作、语言描写，活生生地还原故事情景，让演讲血肉丰满、情景再现。故事情节描述的好坏，将直接影响到故事的表达效果以及演讲者与听众之间的互动情况。

TED笔记

避免使用抽象化的语言

运用听众能够理解的事实细节，这样听众就越能理解你所说的。不要用模糊抽象的概念，如“可能”“大

概”“好像是”，这会降低故事的真实性和说服力。

避免使用解释性语言

尽量使用描述性的语言，你要说“因为太饿了，所以我的肚子一直咕咕地叫”，就不如“我的肚子饿得一直咕咕叫”。

2. 演讲者语调、表情、动作，增添故事画面感

在演讲中讲述故事，须凭通俗生动的语言和丰富的表情，以及形象的动作，绘声绘色地展现故事情节和人物性格。演讲者除了用语言讲述故事情节以外，还可以借助自身的动作表情、语速语调来增强故事的画面感和节奏感。肢体语言和表情变化，能够配合故事情节展现生动形象的画面感，张弛有度、抑扬顿挫的语气语调，能够展示故事的节奏美。

TED笔记

表情动作要配合故事情节

演讲者的动作手势和表情一定要与故事情节相吻合，自然得体，以免给听众留下不协调感、生硬感。

语调语速抑扬顿挫

语调要有抑扬顿挫的变化，节奏要鲜明，快慢适宜。

三、三种最简单有效的故事类型

TED原文精彩呈现

I could have told you 50 others just like it--all the times that I got the message that somehow my quiet and introverted style of being was not necessarily the right way to go, that I should be trying to pass as more of an extrovert. And I always sensed deep down that this was wrong and that introverts were pretty excellent just as they were.

我完全可以给你们讲出其他50种版本，就像这个一样的故事。每当我感觉到这样的的时候，它告诉我出于某种原因，我的宁静和内向的风格，并不是正确道路上的必需品，我应该更多地尝试一个外向者的角色。而在我内心深处感觉得到，这是错误的，内向的人们都是非常优秀的，确实是这样。

TED演讲人：苏珊·凯恩

职业：作家

苏珊·凯恩（Susan Cain），作家，毕业于普林斯顿大学和哈佛法学院。曾经是华尔街律师，现从事谈判、沟通技巧教育。她在内向、羞怯等主题上的文章经常发表于《纽约时报》和《今日心理学在线》，并著有《安静：内向性格的竞争力》。

作家苏珊·凯恩在TED的主题演讲，谈论内向性格如何改变了她的生涯，分享性格塑造对人的重要影响。她的这次演讲触动了在场的的所有听众，也触动了许多TED演讲迷。演讲一开始，在场的听众并没有对这位作家产生太大的兴趣，但也有人期待将会听到怎样的演讲内容，于是苏珊·凯恩从一个亲身经历的故事开始，吸引了听众的注意力，抓住了所有人的情感体验。

作家苏珊·凯恩的TED演讲

当我九岁的时候，我第一次去参加夏令营，我妈妈帮我整理好了我的行李箱，里面塞满了书。这对于我来说是一件极为自然的事情，因为在我的家庭里，阅读是主要的家庭活动。听上去你们可能觉得我们是不爱交际的，但是对于我的家庭来说这真的只是接触社会的另一种途径。你们有自己家庭接触时的温暖亲情，家人静坐在你身边，但是你也可以自由地漫游在你思维深处的冒险乐园里。我有一个想法，野营会变得像这样子，当然要更好些。(笑声)我想象到十个女孩坐在一个小屋里，都穿着合身的女式睡衣，惬意地享受着读书的过程。(笑声)野营这时更像是一个不提供酒水的聚会，在第一天的时候呢，我们的

顾问把我们都集合在一起，并且她教会了我们一种今后要用到的庆祝方式，在余下夏令营的每一天中，让“露营精神”浸润我们。之后它就像这样继续着，“R-O-W-D-I-E”这是我们拼写“吵闹”的口号，我们唱着“噪声，喧闹，我们要变得吵一点”，对，就是这样，可我就是弄不明白我的生活会是怎样的，为什么我们变得这么吵闹粗暴，或者为什么我们非要把这个单词错误地拼写，(笑声)但是我可没有忘记庆祝。我与每个人都互相欢呼庆祝了，我尽了我最大的努力，我只是想等待那一刻，我可以离开吵闹的聚会去捧起我挚爱的书。

但是当我第一次把书从行李箱中拿出来时，床铺中最酷的那个女孩向我走了过来，并且她问我：“为什么你要这么安静？”安静，当然，是R-O-W-D-I-E的反义词，“喧闹”的反义词。而当我第二次拿书的时候，我们的顾问满脸忧虑地向我走了过来，接着她重复了关于“露营精神”的要点并且说我们都应当努力，去变得外向些。

于是我放好我的书，放回了属于它们的行李箱中，并且把它们放到了床底下，在那里它们度过了暑假余下的每一天。我对这样做感到很愧疚，不知为什么我感觉这些书是需要我的，它们在呼唤我，但是我却放弃了它们，我确实放下了它们，并且我再也没有打开那个箱子，直到我和我的家人一起回到家中，在夏末的时候。

苏珊·凯恩已经通过这个生动演绎出来的小故事紧紧地抓住了每一个听众的心，也为她引出演讲观点做好了过渡和铺垫。无论何种类型的演讲，最重要的是能够吸引人，而讲故事应该是最常用也最有效的方法了。生动具体的故事对听众的想法和行为都会有很大的影响，在演讲中借助故事的力量，能够加强演讲的感染力、鼓动力和说服力，如果没有故事为演讲主题做辅佐证明，会让人觉得演讲空乏无味，缺少阐述支撑。在这里，给大家总结了三种最简单有效的故事类型。

1. 开场过渡型故事引入话题

用事实来支撑演讲，演讲者也可以在演讲的开头讲述一个事例，然后针对这个事例的思想内容进行阐发，从而导出自己的观点，为接下来的议论和说理奠定基础。

不论哪种类型的演讲，以故事开篇都会给人留下深刻的印象。调查研究发现：在演讲后的一个小时内，人们会忘掉50%的内容；经过一天，将忘掉80%的内容；一周后，95%的内容会被遗忘。而人们唯一记得的就是演讲者所举的故事、例子或亲身经历。

2. 支撑框架型故事说明道理

也有的演讲通篇都在讲述一个故事，通过事件过程的描述，从而阐发演讲的中心思想和价值观，如TED演讲“坠机让我学到的三件事”。

但要注意的是，演讲是表达个人观点或感悟，形式上可以以故事形式出现，但故事一定要为表达的观点和主题服务。

3. 结尾总结型故事启发号召

多看一些TED演讲之后，我们不难发现，很多演讲者都会在演讲的最后讲述一个典型的故事事例，然后由这个故事自然地过渡引出演讲的主题思想。也就是这个魔术公式：典型事件+启发号召=结尾总结。如艾米·卡蒂在TED演讲中那样，在讲完故事后，自然地过渡衔接引出此次演讲目的：尝试两分钟有力姿势，并分享出去。

运用这种故事类型的时候要注意，故事立意要清楚，能够准确传达演讲主题，讲完故事后快速表达演讲观点，不要拖拖拉拉、东拉西扯。

四、在开头说一个好故事，打开好局面

TED原文精彩呈现

Each of us is more than the worst thing we have ever done. I believe that for every person on the planet. I think if

somebody tells a lie, they are not just a liar. I think if somebody takes something that doesn't belong to them, they're not just a thief. I think even if you kill someone, you're not just a killer. And because of that there's this basic human dignity that must be respected by law.

我们每一个人，都不会被我们最坏的一面所定义。我相信，对于这个星球上的每一个人，如果他撒了个谎，并不说明他就是个骗子，如果他拿了不属于他的东西，并不说明他就是个惯偷，甚至你杀了人，并不说明你一定就是个冷血杀手。因为我相信人类有基本的尊严，法律必须尊重它。

TED演讲人：布莱恩·史蒂文森

职业：人权律师

布莱恩·史蒂文森（Ryan Stevenson），人权律师，同时也是非营利机构公平正义组织的执行董事。他曾在TED的讲台上，做过一场异常精彩的演讲。在他的演讲结束后，全场听众两度全体起立，为布莱恩·史蒂文森的演讲和他所传达的思想鼓掌、欢呼。最终，他的这场演讲为公平正义组织赢得了现场观众100万美元的募捐。

是什么让史蒂文森的演讲如此精彩？这要从他的一个开场故事说起。刚上场时，会场上很安静，听众似乎都还没有表现出对这位黑人人权律师的丝毫兴趣，演讲在平淡的会场气氛中开始了。史蒂文森这个人看起来很冷静，似乎不太会引起别人的注意，他只是简单地做了一个开场白，之后就开始讲述一个故事：

人权律师布莱恩·史蒂文森的TED演讲

我外婆有十名子女，所以我的表兄妹很多，所以我很难有和外婆独自相处的机会。但是有一天，大概在我八九岁的时候，外婆把我叫到身边，说想和我聊一聊。她让我坐下，看着我说：“我要告诉你，我观察你有一段时间了。我觉得你是个很特别的孩子，我想你以后想做什么都可以成功。”这句话令我记忆犹新。接着，她又对我说：“但是，我希望你现在能保证我三件事。”我点头。于是外婆说：“第一件事是你保证会永远爱你的妈妈，因为她是我疼爱的女儿，你要答应我永远照顾她。”我点头答应着。外婆又说：“第二件事，你要答应我永远走正路，即便走正路很困难。”我又点头答应。最后她说：“第三件事，你要答应我，永远不要喝酒。”那时我才几岁，就连连点头。

十四五岁的时候，一天，我的哥哥和妹妹一起吃饭，哥哥拿出一瓶酒，对我说：“嘿，来点啤酒。”他们两个都喝了一点，但是我说：“你们喝，我不喝了。”哥哥诧异地看着我说：“你怎么了？不会还记得外婆在几年前让你作保证的事吧？”我问哥哥这话是什么意思，哥哥回答：“外婆当年和每个外孙都说了同样的话：你看起来是个很特别的孩子。”我想我当时看起来一定像个傻瓜。

会场中响起此起彼伏的笑声，这时，会场的听众已经被史蒂文森绘声绘色的故事感染了，无形中，会场上的气氛似乎像一壶渐渐加热的水，温度越来越高，热气越来越足，而此时布莱恩·史蒂文森又不失时机地说道：

然而我现在要向大家坦白一件事，我今年52岁了，没有喝过一滴酒，这并不是显摆我多有道德，而是我自我定位的威力。

接着，会场上爆发出了雷鸣般的掌声，会场气氛已经彻底沸腾起来了，这个表面上看起来理智而冷静的人权律师，用了4分钟外婆故事，已经充分调动了在场听众心底的热情，人们再也不可能事不关己地坐在座位上，而是开始支起耳朵，认真地听这位律师接下来所讲的内容，而这时，演讲也才刚刚进行了5分多钟。

这时会场又陷入一片寂静，但这时的静与开场时的静截然不同，人们都在侧耳倾听史蒂文森的话，人人都在努力让自己的思维跟上，都在思考、分析、判断。会场安静极了，以至于史蒂文森的声音在安静的会场上能传出回响。在此后的十几分钟的时间里，所有人的心灵、思想的力量都集中到了史蒂文森口中所讲出的每个字上，史蒂文森清楚地将人权和平等的观点传递给在场听众，虽然这些问题在平时并不为

普通人所感兴趣，甚至不为普通人所关注，但是在史蒂文森的演讲中，却让几乎每一位在场听众的内心随之沸腾起来，认为解决这个问题迫在眉睫，而做出现场募捐的行为也就不足为怪了。上面描述的这一段成功演讲的过程，看似好像好复杂，但只要我们可以通过以下的图形展示出来，就能很清晰地看到奇迹变化的过程。

没有引人眼球的视觉展示，也没有意料之外的惊喜，但这却是一场十分成功的演讲。史蒂文森口中的外婆的故事，不再只是一个故事，而是演讲中良好的助燃剂，以不带侵犯性、打扰性的方式缓慢燃烧，逐渐唤醒并点燃了听众的热情。可见，在演讲的开头能说一个好的故事，是多么的重要。那么，在具体演讲的过程中，我们如何能像史蒂文森一样，凭借开场故事创造演讲奇迹呢？

1. 简单开场白之后，马上讲故事

在史蒂文森的TED演讲开始后，他从上场到开始讲故事，只用1分15秒，这时间很短。而在一般演讲中的这个时间，人们可能还在说一些无关痛痒的开场白，比如：“很高兴来到这里”“大家来听我的演讲，我很荣幸”之类的客套话，或者是，演讲者会想方设法阐述清楚，自己接下来的演讲主题是什么。

然而问题是，那些客观的、枯燥的演讲主题、理论和无关痛痒的客套话，谁喜欢听？听众对这些并不感兴趣，特别是在一场演讲刚开始时，听众的注意力是比较分散的，他们知道在演讲开始时，演讲者常会说一些无关痛痒的废话，或者他们正担心进入一种像课堂一样程序化的“听讲”过程，这会令他们对演讲者初上场时所讲的内容漠不关心。

那么，如何快速摆脱这种窘境呢？这就需要在演讲开始后，快速进入讲故事阶段，通过故事本身将观众的注意力吸引、集中过来。那么，在这个过程中，我们都需要注意哪些问题呢？

TED笔记

不要一开场立刻讲故事

先让听众了解你的基本情况，并简单说几句开场白，否则，会显得很突兀，也会让听众觉得你很没有礼貌。

故事前的开场时间不要超过两分钟

以讲故事做开头的演讲中，故事前的简单开场白时间最好控制在三十秒到一分半钟之间。快速进入故事环节，最多不要超过两分钟，否则，听众的兴趣一旦被其他事物吸引，很难再集中到演讲者身上。

2. 开场故事时间不要太长

史蒂文森TED演讲中的开场故事虽然非常有意思，但是他只给了它四分钟的时间，因此演讲者还要注意，虽然以故事开头进行演讲可以吸引听众注意力，但是开场故事一定不要篇幅太长，而要控制在一定的时间范围内。否则，讲故事的时间过长，迟迟不能切入正题，虽然有时故事本身会让听众感兴趣，然而就演讲的整体效果来讲，会大打折扣。因为演讲者需要在规定时间内阐明观点，说服听众。就像美国总统的竞选演讲一样，总统候选人要在一定的时间范围内以高效的演讲内容打动观众，如果一直在讲故事，却没有及时阐明观点和立场，那无异于做无用功。

那么，关于开场故事的时间，我们应该如何设定呢？

TED笔记

根据演讲长度确定开场故事长度

开场故事的时间长度，控制在演讲总时间的四分之一到五分之一。若一场演讲需要二十分钟，开场故事大概需要四到五分钟就足够了。

故事时间超出计划时间时

如果开场故事很适合，但超出设定的时间怎么办？可以讲全故事重要的环节和大概过程，阐明观点，然后再在演讲的过程中，适时穿插，讲述重点部分。

五、什么样的故事才是好故事

TED原文精彩呈现

Now you may be thinking that 30 is actually a better time to settle down than 20, or even 25, and I agree with you. But grabbing whoever you're living with or sleeping with when everyone on Facebook starts walking down the aisle is not progress. The best time to work on your marriage is before you have one, and that means being as intentional with love as you are with work. Picking your family is about consciously choosing who and what you want rather than just making it work or killing time with whoever happens to be choosing you.

现在你也许会想相比于20岁，25岁或30岁时组建家庭会更好。我同意你的看法。但是当你Facebook上的朋友都开始步入婚姻殿堂时，你随便抓一个人一起生活、睡觉，绝对不是组建家庭的过程。经营你婚姻的最佳时间是你还没结婚的时候，这意味要像你为了工作一样精心谋划。选择你的家庭是有意识地去选择你想要的人和事，而不是为了结婚或者消磨时光，任意选择一个正好选择你的人。

TED演讲人：梅格·杰

职业：心理治疗师

梅格·杰（Meg Jay），资深心理治疗师。她分享给20多岁青年人的人生建议：(1)不要为你究竟是谁而烦恼，去赚那些说明你是谁的成本。(2)不要把自己封锁在小圈子里。(3)记住你可以选择自己的家庭。

资深心理治疗师梅格·杰的这次TED演讲一度成为TED最热门的演讲，5天内超过60万次的浏览量，激起了世界各地TED粉丝的热烈讨论。是什么让梅格·杰的演讲如此成功？她都在演讲中说了些什么呢？是故事，是发生在她工作生活中的真实的故事。梅格·杰在演讲的开始讲述了一名叫Alex的女性来访者的故事，从而引出了演讲讨论的观点和主题，经过问题分析、观点陈述、研究讨论，紧接着她又讲述了一个故事，并以这个故事为主轴，归纳总结了三点送给20多岁青年的建议：

心理治疗师梅格·杰的TED演讲

这个故事是关于名叫艾玛一个女人。她25岁的时候走入我的办公室，因为用她自己的话说，她有自我认识危机。她说她也许想从事关于艺术或者娱乐的工作，但是她还没决定。所以取而代之的是她花了过去几年的时间当服务员。为了减少开销，她和她的男朋友同居，一个脾气暴躁而无志向的人。正如她悲惨的20多岁，她早年的生活更加悲惨。她经常在谈话过程中哭泣，努力镇定下来后说：“你没办法选择你的家庭，但是你可以选择你的朋友。”

有一天，艾玛走进来，她双手抱头于膝盖，然后抽泣了几乎一个小时。她刚买了一个新的通讯录本子，然后花了一整个早上的时间填写她的联系人信息。当她填到“万一发生紧急情况，请联系……”的时候，她没有任何人可填。她几乎崩溃地看着我并说：“如果我被车撞了，谁会在那里？假如我得癌症了，谁会在那里？”在那种情况下，我花了好大力气才忍住说“我会”。

艾玛所需要的并不是治疗师所真正关心的。她需要一个更好的生活，我知道这是她的机会。自爱丽克斯开始，我从这份工作上学到了很多，不能只是坐在那里看着艾玛十年黄金定型期白白消逝。所以接下去的几个星期几个月，我告诉艾玛三件事，所有20多岁的男生女生都值得听一听。

首先，我告诉艾玛忘掉她的自我认识危机，去获得一些身份认定的资本。身份资本是指做增加自我价值的事。为自己下一步想成为的样子做一些事一些投资。我不知道艾玛的工作将来是什么样的，也没人知道将来的工作是什么样的，但是我知道：身份资本会创造出更多身份资本。现在是时候去尝试你想要的海外工作、实习或者新起点。我不是轻视20多岁的自我探索，而是轻视那些随便玩玩无所谓的探索，或者从某种意义上说那不是探索。那是拖沓！我告诉艾玛去探索工作，让她的探索有所回报。

第二，我告诉艾玛不要高估自己的朋友圈。好朋友会载你去机场，而和“志同道合的朋友”瞎混的20多岁的人，他们的交际圈、知识面、思维方式、说话方式和工作层面都被限制住了。新的资本或者新的约会对方往往是从内部交际圈之外来的。新的事情来自我们所谓的“远的关系”，我们朋友的朋友的朋友。没错，半数20多岁的人处在失业和半失业的状态。但是另外一半的人却不是这样的，“远的关系”正是你融入一个新的群体的纽带。有半数的新工作从来不公示出来，所以联络你邻居的老板是你找到那些未公示工作的方式。这不叫作弊，这是信息传播的科学方式。

最后一点也很重要，艾玛相信你无法选择你的家庭，但是你可以选择你的朋友。可这只是她成长时期的状况。作为一个20多岁的人，艾玛很快会与某人为伴组建她自己的新家庭。我告诉艾玛现在就是你选择你家庭的时候。现在你也许会想相比于20岁，25岁或30岁时组建家庭会更好。我同意你的看法。但是当你在脸谱网（Facebook）上的朋友都开始步入婚姻殿堂时，你随便抓一个人一起生活、睡觉，绝对不是组建家庭的过程。经营你婚姻的最佳时间是你还没结婚的时候，这意味要像你为了工作一样精心谋划。选择你的家庭是有意识地去选择你想要的人和事，而不是为了结婚或者消磨时光，任意选择一个正好选择你的人。

艾玛发生了什么变化呢？我们翻了一遍通讯录，她发现她原来的舍友的表妹在另一个州的一家艺术博物馆工作。这层远关系帮助她在那里得到一份工作。这份工作给她一个理由离开她那同居的男友。现在五年过去了，她是一名博物馆特别活动策划者。她和一个她用心选择的男人结婚了。她爱她的事业，她爱她的新家，她寄给我一张贺卡，上面写道：“现在紧急联系栏似乎不够填呢。”

故事讲完后，梅格·杰紧接着总结了演讲的中心思想：30岁不是一个新的20岁，所以规划好你的成年生活，获得一些身份认同资本，利用你的远关系，选择你的家庭。不要被你所不知道的，从未做过的事所禁锢。你现在的作为决定着你的未来。

整个会场响起了雷鸣般的掌声，这位资深的心理治疗师借助一个艾玛的故事，向听众清晰地表达了自己送给二十几岁年轻人的三条建议，同时也赢得了在场所有听众的情感共鸣。好的故事就是要像这样，具有真实性、生动性，让听众感觉有意思而且容易理解，听得进去、记得住，最重要的是传得开。

1. 检查一下你的故事是否具备“五何”要素

一场演讲做得好不好，除了体现在演讲者的表达形式上以外，还体现在演讲的内容上，所以一个好故事对于演讲来说至关重要。从故事内容设计上来说，一个表达清晰的好故事都应该具备“五何”要素，即何时、何地、何人、何事、何故。何时、何地、何人的表述要开门见山、直截了当，直接交代这三点能够让听众尽快进入场景理清思路。紧接着具体化、细节化地对“何事”进行描述表达，这也是一个故事的重中之重，何事描述的好坏直接影响到演讲者与听众之间的互动情况。

避免使用抽象化的语言，运用听众能够理解的事实、特定的细节，你的故事听上去越真实越特定化，你的听众就越能理解你所说的，越容易同你保持一致，也越容易投入到演讲中。

2. 讲述自己亲身经历的故事更有说服力

PART 3 用幽默感染全场，让活力嗨翻全场

心理学家罗德·马丁曾说：“过去百年来，幽默感已成为备受推崇的性格特征。”一个有幽默感的人，才是拥有魅力的，才能传递出内在的力量，凭借风趣的风格控制局面，带来轻松和谐的气氛。

一、坦然表现你的真性情

TED原文精彩呈现

I seem to be aware of my life in my hands, I can choose to make life good or is bad, this is entirely in my mind. I can also be very grateful, and my eyes open to understand that I have a lot of, and let the good thing to define me.

我似乎开始意识到我的生命在我手中，我可以选择让生命很好或是很糟，这完全都在我一念之间。我也可以很感恩，而且清楚地知道我拥有很多，而且让美好的事物来定义我。

TED演讲人：丽兹·维拉斯奎兹

职业：励志演讲师

丽兹·维拉斯奎兹（Lizzie Velasquez），美籍，一名出色的演讲师，得克萨斯州州立大学毕业。患有马凡氏综合症（先天性中胚层发育不良）及脂肪代谢障碍（这一罕见病症全球只有3例）身高1.57米，体重从未超过27.3千克，每隔15分钟就要进餐一次，获得一个“骷髅女孩”的绰号。她根据自己的经历拍成纪录片《勇敢的心：维拉斯奎兹的故事》。

演讲一开始，所有的听众都被这个“外貌特别的女人”所吸引，人们似乎把注意力都过多地放在了她的外表上。但随着演讲的进行，听众们的关注力慢慢地转移了，他们又深深地被她的坦然和真诚所打动，被她与众不同的人生经历所震撼。作为一名马凡氏综合症及脂肪代谢障碍症患者，丽兹没有失去对人生的信念。作为一名出色的演讲师，丽兹在演讲中注入她的真情实感，坦然真诚地展现自我和自信。

心理治疗师丽兹·维拉斯奎兹的TED演讲

当我高中时，我看见一个关于我的短片，很不幸的——有人把它传到了网络上，而且标签是“世上最丑的女人”。有四百万人看了这个短片，才八秒，没有声音，却有几千人在上面留言，人们在上面说：“丽兹，拜托拜托，请你给这个世界施点小惠，举枪自尽吧。”想象看看，如果人们告诉你这段话，不认识你的人告诉你这些话，当然我痛苦不已，我也准备要反击，但有些事在我脑中一闪，所以我决定不去理会这些攻击。

我似乎开始意识到我的生命在我手中，我可以选择让生命很好或是很糟，这完全都在我一念之间。我也可以很感恩，而且清楚地知道我拥有很多，而且让美好的事物来定义我。我一只眼睛看不见，但我还有另一只眼睛能看见。我或许常生病，但我有一头美丽的头发。谢谢！你们这一群是很棒的一群人，就在这里。喔，你看我的思绪跑到哪儿了。OK，我讲到哪了？对，头发，感谢感谢，OK。

丽兹的演讲真诚感人，台下那一张张面带微笑的面孔，无不例外地紧紧地盯着丽兹那瘦小的身影，生怕错过哪一个细节。演讲每每进行到精彩处，都会赢得听众的欢笑声和阵阵掌声。演讲进行到这里的时候，丽兹被听众过度的热情和鼓舞所感动，以至于有点语无伦次了。但是，听众并没有因此而嘲笑或讥讽，反而鼓励她、帮助她回忆演讲内容，继续演讲。

所以，我也可以选择快乐，也可以选择痛苦，然后我才意识到：“我要让那些叫我怪物的人来定义我吗？我要让那些叫我去自杀的人来定义我吗？”绝对不会！我要让我的目标、我的成功、我的修养来定义我自己。不是我的外表、不是我的视障，也不是我的病——没人知道这是什么病，不是让这些东西来定义我。所以，我告诉自己，我要非常努力，尽力使自己更好。因为我认为，要报复这些取笑我的人、戏弄我的人，说我丑、说我是怪物的人，就是使自己更好，而且表现给他们看。你知道吗？对我说这些负面的东西，我就会把它翻转过来，我会利用这些负面东西成为一个梯子，来登上我的目标，我就是这样做的。

面对流言和一次又一次的打击，丽兹没有因此一蹶不振，她决定站起来、微笑，走向积极的一面。她是一位激励人心的演讲者，她在演讲中坦然地表现自己的真性情，给人们带来了自信和满满的正能量。她写书，她获得大学文凭，她还渴望拥有自己的家庭和事业！我们应该学习这种演讲家精神，学会在演讲中坦然地表现自己的真性情，自由地表达自我，真诚地与人分享。只有这样，才能为你的演讲注入生命和灵魂，才能赢得听众的热情和情感回应。那么，如何才能让你在演讲中表现的自然、坦然、释然？如何才能给听众以真实、感性呢？【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

1. 用阳光般积极的心态，为真性情注入“灵魂”

演讲者肩负着传递真善美、启迪情感、激发行动的职业使命，这也就意味着，一个优秀的演讲者，首先要具备积极进取的心态。有着积极心态的人，才会传达给人以真诚、美好；有着阳光般心态的人，才会传递给人以正能量、真性情。

如果生活中的你是消极悲观的，那你的演讲也不会是精彩成功的，因为你的消极会透过你的语言、你的行动，影响到你的听众。而积极的心态则会教你忘掉不顺和忧虑，用热情、真情去感染你的听众。有阳光的地方就没有黑暗与自私，有阳光的地方就有爱和温暖，同样，阳光般的心态会给你的演讲注入灵魂。

2. 用完善计划和表达分享，为真性情丰满“躯干”

丽兹用她瘦小的身躯在TED演讲台上，向大家展现了一个不一样的自己，一个羽翼丰满的自己，一个真性情的小女人。这成功当中，不但包含了她离奇的人生经历，还倾注了她不懈的努力。这也是值得我们学习的——有了目标就做好准备、做好计划，同时学会自由地表达和分享。

从演讲材料的搜集筛选到演讲稿的熟记，从一次次演讲练习到登台演讲，在这些过程中，你会越来越成熟，越来越知道自己想要表达什么、想要与听众分享什么。每个人心里都有一颗渴望表达自我的种子，只要积极努力地去做了，就能感染你周围的人。而你所做的这些，都能让你的演讲充满真性情。

二、让话题幽默诙谐的两个步骤

TED原文精彩呈现

And that's a lot of the reason why we care so much about our careers and indeed start caring so much about material goods. You know, we're often told that we live in very materialistic times, that we're all greedy people. I don't think we are PARTICULARLY materialistic. I think we live in a society which has simply pegged certain emotional rewards to the acquisition of material goods. It's not the material goods we want. It's the rewards we want. And that's a new way of looking at luxury goods. The next time you see somebody driving a Ferrari don't think, "This is somebody who is greedy." Think, "This is somebody who is incredibly vulnerable and in need of love." In other words -- (Laughter) feel sympathy, rather than contempt.

这就是为什么我们如此在乎事业和成就，以及看重金钱和物质的原因。我们时常被告知，我们处在一个物质挂帅的时代，我们都是贪婪的人，我并不认为我们特别看重物质，而是活在一个物质能带来大量情感反馈的时代，我们想要的不是物质，而是背后的情感反馈。这赋予奢侈品一个崭新的意义，下次你看到那些开着法拉利跑车的人，你不要想“这个人很贪婪”，而要认为“这是一个无比脆弱、急需爱的人”。也就是说，同情他们，不要鄙视他们。

TED演讲人：阿兰·德波顿

职业：作家

阿兰·德波顿（Alain de Botton），英国著名作家，1969年出生于瑞士苏黎世，毕业于英国剑桥大学。现在住英国伦敦。著有《爱上浪漫》《哲学的慰藉》等作品。在其著作中，他善于把自身经历和艺术家、哲学家的思想结合起来，这种文字风格被喻为“日常生活的哲学”。

在TED演讲中，阿兰·德波顿向听众们传述了他的“温和的成功哲学”。乍一看这个题目，我们都会以为是一个抽象难懂的哲学话题，但当你认真听了之后会发现，阿兰·德波顿的演讲充满了吸引力，因为他的话语幽默诙谐，总是能够调动起听众的兴趣和热情。

作家阿兰·德波顿的TED演讲

我经常对事业感到恐慌。周日下午，晚霞洒满天空，理想和现实的差距，是这样残酷，令我沮丧得只想抱头痛哭，我提出这件事是因为，我认为不是只有我这么感觉。你可能不这么认为，但我感觉我们活在一个充满事业恐慌的时代，就在我们认为我们已经理解我们的人生和事业时，真实便来恐吓我们。

现在或许比以前更容易过上好生活，但却比以前更难保持冷静，或不为事业感到焦虑。今天我想要检视，我们对事业感到焦虑的一些原因，为何我们会变成事业焦虑的囚徒。不时抱头痛哭，折磨人的因素之一是，我们身边的那些势利鬼。

对那些来访牛津大学的外国友人，我有一个坏消息，这里的人都很势力。有时候，英国以外的人会想象，势利是英国人特有的个性，来自那些乡间别墅和头衔爵位。坏消息是，并不只是这样，势利是一个全球性的问题，我们是个全球性的组织，这是个全球性的问题，它确实存在。势利是什么？势利是以一小部分的你，来判别你的全部价值，那就是势力。

今日最主要的势利，就是对职业的势利。你在派对中不用一分钟就能体会到，当你被问到这个21世纪初，最有代表性的问题：你是做什么的？你的答案将会决定对方接下来的反应，对方可能对你的在场感到荣幸，或是开始看表，然后找个借口离开。（笑声）

势利鬼的相反，是你的母亲，（笑声），不一定是你我的母亲，而是一个理想母亲的想象，一个永远义无反顾地爱你、不在乎你是否功成名就的人。不幸的是，大部分世人都怀有这种母爱，大部分世人决定要花费多少时间，给予多少爱，不一定是浪漫的那种爱，虽然那也包括在内，世人所愿意给我们的关爱、尊重，取决于，我们的社会地位。

阿兰·德波顿通过幽默风趣的语言，讲述了派对中被问及“你是做什么的？”，会受到两种不同待遇。这时候演讲刚刚进行两分钟，已经让整个会场热了起来，听众发出阵阵的欢笑声，这说明听众们已经进入状态，去倾听这场关于“温和的成功哲学”的演讲。在后来的论述中，阿兰·德波顿继续使用他幽默诙谐的武器，讲述道：

我谈到他们从未耳闻的《奥赛罗》，他们拍手称奇，（笑声），我要求他们以奥赛罗的故事写一句头条，他们写道“移民因爱生恨，刺杀参议员之女”大头条。我告诉他们《包法利夫人》的故事，他们再一次感到惊异万分，写道“不伦购物狂信用欺诈，出墙妇女吞砒霜”（笑声）。我最喜欢的是，这些记者真的很有才，我最喜欢的是索福克勒斯的《俄狄浦斯王》，“与母亲的盲目性爱”。（笑声）（掌声）

从阵阵的笑声和热烈的掌声中我们可以听出，阿兰·德波顿的演讲已经深深吸引了会场听众的注意力。正是他幽默诙谐的语言表达让听众感到轻松，从而赢得了听众的认可、认同。正如著名演讲家哈斯灵所说：“幽默是演讲者与听众建立友好关系的最有效的手段之一。当你讲得听众眉开眼笑的时候，他们也就主动地参与了思想交流的过程。”

再多的幽默诙谐都是为突出演讲主题做铺垫。在演讲的最后，阿兰·德波顿说道：

我必须在这里做个总结，但我真正想说的是，成功是必要的，但请接受自己怪异的想法，朝着自己对成功的定义出发，确定我们对成功的定义都是出于自己的真心。非常谢谢各位。（鼓掌）

这是一次成功的演讲，阿兰·德波顿幽默机智地解答了人们对成功的迷思，帮助人们摆脱势利，重新寻回对成功的热情。在他的演讲中，我们也学到了幽默的重要性，运用幽默的表达，和听众建立起友好的关系并产生思想上的共鸣。那么怎样才能做到让演讲话题幽默诙谐呢？我们又要注意一些什么问题呢？

1. 用幽默诙谐吸引听众、过渡衔接

幽默的开场总能调动听众的热情，同时这种轻松幽默也是一个演讲者智慧的闪现。如果阿兰·德波顿不使用那些幽默的语言，而是选择严肃、沉闷甚至呆板、平淡地表述他的演讲，也许听众们会是另一种反应——困惑不解抑或昏昏欲睡。在演讲中，适当地穿插运用幽默诙谐的语言，不但能吸引听众，更能使演讲内容自然地过渡衔接。

2. 幽默过后紧扣主题、引人深思

幽默诙谐不是目的，而是为突出演讲主题做铺垫，因此演讲的最后要紧扣主题，从而引起听众的深思和感悟。

TED笔记

注意幽默的分量要适当

不要过分渲染幽默的成分，可以在演讲的开头使用，也可以在演讲内容的过渡处使用。注意分量要适当，以免喧宾夺主破坏演讲题目的神圣感和使命感。

幽默的语言要高雅地表达

幽默不是粗俗搞笑，所以要注意幽默事件的选取要恰当，语言表达要高雅，避免低级庸俗的语言和内容。

三、不仅语言幽默，还要做有幽默人格的人

TED原文精彩呈现

I'll leave you guys with this: I try, with my stand-up, to break stereotypes, present Middle Easterners in a positive light -- Muslims in a positive light -- and I hope that in the coming years, more film and television programs come out of Hollywood presenting us in a positive light.

我给你们大家展示的是：我尽力，以我们的喜剧团表演去打破成见旧习，从积极正面的角度展示中东人民和穆斯林，我也希望在未来几年，更多好莱坞的电影和电视节目，从积极正面角度展现我们中东人和穆斯林。

TED演讲人：马兹·乔布拉尼

职业：演员

马兹·乔布拉尼（Maz Jobrani），伊朗裔美国人，喜剧演员，是邪恶轴心团喜剧巡演的发起成员之一，现在正在进行《Brown and Friendly》喜剧脱口秀巡回演出。他致力于在各种电视节目和影片中开发丰富多变的角色。

前面我们已经认识到了马兹·乔布拉尼。马兹·乔布拉尼作为一名演员，一名喜剧演员，他在TED的演讲台上运用他的幽默和智慧，让他的演讲轰动了整个会场。他即兴演说身为伊朗裔美国人的挑战与冲突：例如，部分的我认为伊朗有核计划，另一部分的我又认为美国不可信。这是一个严肃的让人深思的话题，但通过马兹·乔布拉尼的幽默式讲述与诙谐法表达，使这一话题在轻松活跃的氛围中传达给了在场的听众，也让很多的TED迷们为之疯狂着迷。让我们看看其中精彩的一段：

喜剧演员马兹·乔布拉尼的TED演讲

我在中东也有很多表演。我刚做完一次七国个人巡演之旅。我在阿曼在沙特阿拉伯在迪拜表演。到处我都见到好人，这真是太棒了。关于这些不同的地方，大家能学到很多东西。我鼓励人们常去参观这些地方。例如迪拜，非常酷的地方。正如大家所知，那里痴迷于最大的、最高的、最长的，等等。那里有个迪拜购物中心。它是如此之大，在迪拜购物中心竟然还有的士。我正走着，听到“嘟嘟”声，我纳闷：“的士怎么跑到这来了？”他说：“我要去Zara精品店，有3英里远。让开，让开，别挡我。”最惊奇的是甚至在迪拜经济不景气的时候，你从物价上还是看不出来。在迪拜购物中心，他们卖以克称量的冷冻

酸奶。搞得好像毒品交易。我正走过时，一个男子说：“嗨，嗨，我亲爱的朋友。”（笑声）“你想要一些冷冻酸奶吗？来这里，请来这。我有一克，五克，十克的，你想要几克？”（笑声）我买了五克，十美元。十美元啊！我说：“这究竟是什么？”他说：“好东西，先生，产自哥伦比亚。上等货色。绝对好。”当你在这些国家，如中东国家、拉丁美洲的国家、南美洲的国家旅行，有时你学到一些东西——很多他们建筑没有规则和规章。例如，我带我2岁的儿子到迪拜购物中心的游乐场。我也曾带我2岁的儿子到全美的游乐场玩。在美国你把你2岁儿子放到滑梯，美国人把滑梯设计得可以减缓孩子下滑的速度，他就顺着滑梯慢慢下来。这不会发生在中东。（笑声）我把2岁儿子放到滑梯，他滋溜一下滑了出去。我下去接，我问：“我儿子到哪去了？”“在第三层楼，先生。在第三层。”（笑声）“你要打的，到Zara，再左转。”（笑声）“尝尝冷冻酸奶。它非常棒，一点点贵。”

演讲的一开始，马兹·乔布拉尼的幽默就引起了听众的兴趣和阵阵笑声。随着演讲话题的展开，他的幽默天分尽情展现，再加上他声情并茂的讲述，听众们更是一阵笑声接着一阵掌声，仿佛整个会场要沸腾了一样，紧接着他又讲述了一个故事用以说明他的观点，告诉人们要打破成见旧习，从积极正面的角度去看待中东人和穆斯林：

我在喜剧团要做的事其中之一是打破陈规陋习。我也因自己的成见而自责。我曾在迪拜，在当地有很多印度人打工，他们的待遇很差。在我脑海中，那里的所有印度人必是工人，我忘记了在迪拜也明显有成功的印度人。我在做一个节目，团队说：“我们派人来接送你。”当我走出大厅，看到一个印度人。我想：“他可能是我的司机。”因为他穿着便宜的西服站在那儿，留着小胡子，盯着我。所以我过去问，“打扰一下，先生，你是我的司机吗？”他回答：“不，先生，我是酒店的主人。”（笑声）我说：“很抱歉，那么你为什么盯着我？”他说：“我认为你是我的司机。”（掌声）（笑声）

毫无疑问，马兹·乔布拉尼又一次运用他的幽默引爆了全场听众的热情。甚至在演讲结束后，听众们的掌声还是持续热烈，让他不忍走下演讲台。这次演讲给听众留下了无穷的回味和智慧的启迪。这就是幽默的作用和力量，在演讲中，加入一些幽默轻松的语言，会让你平淡无奇甚至严肃沉闷的演讲内容瞬间变得生动起来，调节听众的情绪，活跃现场的气氛，使听众在轻松愉快中受到启迪和熏陶。

作为资深的喜剧演员，马兹·乔布拉尼的幽默感已经深入骨髓，形成了他特有的幽默人格。正如莎士比亚所说：“幽默和风趣是智慧的闪现。”他的幽默看似不须刻意营造，是发自内心的一种自然而然的流露，这就是幽默人格的魅力。作为演讲者，要学会巧妙地运用幽默的语言，调节轻松愉快的演讲氛围，更要学会使自己成为一个有幽默人格的人，用人格魅力吸引听众、感染听众。

1. 注意幽默语言的运用技巧

幽默是一门艺术，在演讲中巧妙地运用幽默的语言，不但可以使你的演讲更加精彩，更能吸引听众的注意力，把听众带到你和你的演讲中来，为演讲增添无穷的魅力。幽默的力量如此之大，学会运用幽默的语言当然也是非常重要的。

在演讲之前，你可以事先收集一些当下比较热门的笑话或趣闻、妙语，在演讲中灵活运用，可以使你的演讲更为生动、有特色、合时宜。充分发挥自己的想象力，善于抓住不同事物之间的相似性进行想象，然后通过比喻的途径来完成，也能表达出一定的幽默感。同时，演讲者还可以借助自己丰富的体态语言，为自己的幽默笑料锦上添花，根据演讲的内容做出相应的表情和动作，但要注意表达时一定要自然，不能太离谱。在你讲笑话时，对重要的、关键的字眼要加重，以强化笑话的效果。在重要的语句说完之后，要稍加停顿，给听众以想象的时间。只要你善于发现幽默，巧加运用，你也会成为一个语言幽默的人。

TED笔记

一语双关式的幽默，言在此而意在彼，话中有话

这种言语中产生的另一层意思，往往带有一定的幽默效果，这种幽默方法含蓄委婉，生动活泼，风趣诙谐，能给人以意外之感，又能让人回味无穷。

幽默语言要文明，要服务于演讲主题

运用幽默语言和材料要文明高雅，不能低级庸俗，不能歧视侮辱，而且幽默材料要紧扣演讲主题，切忌插入不相干的笑料。

2. 努力养成幽默的人格魅力

幽默是一种智慧，一个人的幽默要建立在丰富的社会阅历和深厚的知识素养基础之上，幽默是一个人自然风度的表现。无论你是专业的演说家，还是因工作需求不得不登台的演讲者，只要你是一个具有幽默人格的人，都可以在演讲中很好的运用幽默的力量，做一场成功的演讲。懂得幽默的人很少被烦恼困扰，因为他们的幽默人格能够化解矛盾、消除尴尬，给身边人带来无尽的欢乐。

幽默的人格能够助你在演讲中达到幽默的最高境界。提升专业知识，做一个学识渊博的智者；心胸豁达，做一个有修养有风度的人；豪爽直率，做一个自然不做作的人；自信乐观，做一个对生活满怀希望的人。善于发现生活中的幽默素材，多和那些有幽默感的人交往，这些都有助于你提升幽默的人格。

四、你的逸事就是你的幽默来源

TED原文精彩呈现

The brain is intentionally by the way -there is a shaft of nerves that joins the two halves of the brain called the corpus callosum .It' s thicker in women. Following off from Helen yesterday, I think this is probably why women are better at multi-tasking.

大脑本来就是由神经来连接左脑和右脑这个连接部分叫胼胝体。女性大脑中的这个部分比男性的要厚。昨天听了Helen的演讲受到启发，我认为这种脑部特征可能使女性更善于应对头绪纷乱的事情。

TED演讲人：肯·罗宾逊

职业：人类潜能开发专家

肯·罗宾逊（Ken Robinson），世界著名的人类潜能开发、人类创造力开发专家，与欧洲和亚洲各国政府、国际组织、各国教育系统、非营利组织以及世界文化组织有着广泛的合作。就建立培养创造力(而不是扼杀创造力)的教育体系问题，他在TED发表了一番幽默生动的演讲。

肯·罗宾逊的这个关于教育改革的演讲为何能够获得超过1500万次的视频点击量？他的演讲之所以广受欢迎，不但是因为他演讲主题的新奇，更是由于他在演讲中讲述了很多发生在自己生活中的幽默逸事。如何让孩子受到更好的教育——这本是一个老生常谈的话题，但在罗宾逊的讲述下，却给这个话题注入了幽默的元素，一个个幽默的故事使听众开怀大笑的同时，也让演讲主题得到很好的诠释。如下面这个例子：

人类潜能开发专家肯·罗宾逊的TED演讲

我们从斯特拉福德搬到了洛杉矶，当时我儿子并不愿意搬家。我有两个孩子，儿子现在21岁，女儿16岁。那时，我儿子不愿意搬到洛杉矶来。虽然他也喜欢这个地方，但在英国有他的女朋友萨拉，是他的挚爱，他们只认识一个月就开始交往了。我们搬家时他们已经交往了4年，对于16岁的人来说，这已经算很长时间了。坐在前往洛杉矶的飞机上，他沮丧极了，说：“我再也找不到像萨拉那样的女孩儿了。”但说实话，作为家长我们却感到很庆幸，因为那个女孩是我们决定搬家的主要原因。”

肯·罗宾逊在演讲中这样讲述了这次搬家经历，不禁让听众感觉到了身为父母的良苦用心。他在演讲中的大部分幽默素材都来源于自己以及他的家人，把这些趣闻、见解和个人故事运用幽默的语调融入到演讲中。在接下来的演讲中，罗宾逊又再次运用幽默的手法讲述了他妻子的逸事，来说明自己的观点：

大脑本来就是由神经来连接左脑和右脑这个连接部分叫胼胝体。女性大脑中的这个部分比男性的要厚。昨天听了海伦的演讲受到启发，我认为这种脑部特征可能使女性更善于应对头绪纷乱的事情。对吗？虽然关于这方面的研究有很多，但我对于这方面的了解其实来源于我的亲身体会。我妻子在家做饭时——

感谢上帝，她不常做饭，（笑声）虽然她不擅厨艺但很擅长其他一些事——不过她做饭时总是打电话，和孩子们说说话，给天棚刷刷漆，还在旁边做开胸手术。而我做饭时就会关上厨房门，不让孩子们进来打扰，不打电话，这时如果我妻子进来我会很生气。我会这样对我妻子说：“特瑞，我在煎鸡蛋，请你别打扰。”（笑声）大家都知道那句有哲理的话——如果森林里有棵树倒了可没人听到，那是否意味着没发生过？记得这句话吗？最近我看到一件很棒的T恤，上面印着：“如果一个男人说出他的心声却是在森林里说的，而且没被女人听到，那应该不算犯错吧？”（笑声）

幽默诙谐的语言，会让演讲变得生动形象，能让听众提高注意力，增强欢乐氛围。看过肯·罗宾逊在TED中的演讲，你就不难发现，其实幽默的素材就来源于我们自己的生活中。罗宾逊在演讲者讲述自己的事、儿子、妻子的逸事，这些发生在他生活中的故事都是他的幽默来源。幽默无处不在，关键是看你是否善于发现、善于积累，是否能巧妙运用。

1. 用幽默的眼光看待生活

现代生活的沉重压力，难免会让人对事物缺少了一份激情。如果你常会为工作、生活中的一些琐事所烦恼，又怎能做到在演讲台上传递幽默的力量？学会用一种幽默的眼光去看待生活，可以帮助你以一种轻松的心态去发现生活中的趣事。用乐观的生活态度去看待生活中的小故事，你就会发现幽默、享受幽默。用幽默的眼光看待生活，才能进而去享受生活，获得幸福的感觉。生活是多姿多彩的，关键是你用什么样的眼光来看待它，正确的视角会让你发现生活的幸福和美好。一个人的幽默感的最高境界，就是将幽默升华成为一种生活态度。用幽默的眼光看待生活，才能在任何事情中看出乐趣，能使自己随时处在愉悦的状态中。

TED笔记

真正的幽默不是拼命讲笑话

演讲中的幽默要能够让听众笑过之后有所思，而不是讲一些哈哈大笑便了事的小笑话。

幽默需要充满想象力的思维

只要思维能够创新，同时锻炼自己的想象力，二者结合就会得到幽默的效果。

2. 善于发现自己生活中的幽默

大多数令观众开怀大笑的TED演讲者都讲了有关自己和身边人的趣闻，借用故事表达自己的看法。如果你身上发生了某件事，而你从中找到了幽默的元素，那么，用它作为演讲素材很可能也会娱乐听众。

幽默来源于生活，只要你具有幽默的心态，你就会发现无论是家庭生活、学校生活，还是社会生活中，总能找到幽默的话题、幽默的故事。同时培养深刻的洞察力，以机智敏捷的洞察力观察生活，也是获取幽默素材的一个重要方面。在发生事件之后，迅速地捕捉事件的本质，然后以恰当的比喻和诙谐的语言加以装饰，一件幽默的故事就产生了。

从另外一个角度来说，我们亲身经历、亲自体验的事情，回忆起来会历历在目，演讲起来也最有真情实感。演讲自己的趣事，用起来得心应手，更不会轻易被别人复制。

五、三种最有效的幽默语法

TED原文精彩呈现

If you think about it, if you want to live in a world in the future where there are fewer material goods, you basically have two choices. You can either live in a world which is poorer, which people in general don't like. Or you can live in a world where actually intangible value constitutes a greater PART of overall value, that actually intangible value, in many ways is a very, vary fine substitute for using up labor or limited resources in the creation of things.

设想一下，如果将来你想生活在物质相对缺乏的世界，基本上你有两个选择。你可以生活在相对贫穷的

世界，一般人都不喜欢这个选择。或者你可以生活在无形价值构成总体价值很大比重的世界，事实上，无形价值在很多方面能很好地替代有限的人力或资源用来创造产品。

TED演讲人：罗里·萨瑟兰

职业：ECD

罗里·萨瑟兰（Rory Sutherland），1988加入奥美公司的企划部，成为一名初级文案，现在担任奥美公司副主席兼广告人，也是英国广告从业者协会主席。他在TED上的创意演讲，深入浅出地讲解了如何为既有的品牌创造无形的价值，所介绍的案例几乎都是强大的创意和洞察力而非无限的预算所孕育。

是什么让罗里·萨瑟兰的演讲如此精彩？这要从他幽默的开场语言开始说起。刚上场时，会场上很安静，听众似乎都还没有表现出对这位资深广告人的丝毫兴趣，但是随着他的演讲在平淡的会场气氛中开始之后，他幽默诙谐的开场语言瞬时让整个会场的气氛变得热烈了起来。

广告大师罗里·萨瑟兰的TED演讲

这是我第一次来到TED。通常，作为一个广告人，我在TED Evil（邪恶TED）演讲，这是TED的秘密姐妹组织——为所有费用买单。TED Evil每两年在缅甸举行一次。有一场非常精彩的演讲尤其令我印象深刻。

这段开场白给听众留下了非常坦诚、风趣幽默的良好印象，罗里·萨瑟兰借用了时下下一个有意思的话题，博得听众一笑。诙谐幽默的开场，能让大家会心一笑，放松整个会场的氛围，吸引听众继续关注演讲内容。接下来，罗里·萨瑟兰继续运用幽默的语言来进行观点论述：

但实际上，在广告界工作多年后我突然发现，我们在广告中创造的是无形价值——也可以叫作感知价值，或者标识价值、主观价值。某种形式的无形价值——时常得到负面评价。设想一下，如果将来你想生活在物质相对缺乏的世界，基本上你有两个选择。你可以生活在相对贫穷的世界，一般人都不喜欢这个选择。或者你可以生活在无形价值构成总体价值很大比重的世界。事实上，无形价值在很多方面能很好地替代有限的人力或资源用来创造产品。

这里有个例子，这是一辆从伦敦开往巴黎的火车。15年前，工程师们遇到一个问题，“如何能改善伦敦至巴黎之旅”，他们想出了一个非常好的工程解决方案，即花费60亿英镑在伦敦和海岸之间建造全新的轨道，使三个半小时的旅程减少40分钟。现在，大家可以叫我挑剔先生，我只是个广告人。但依我看，作为改善火车之旅的方法，这未免有些缺乏想象力。如果仅仅是缩短行程的话，那么花费60亿建造铁轨的快乐机会成本是多少呢？作为一个天真的广告人，我的建议是：实际上应该把所有世界顶级的男女模特请来，在旅途的全程走秀，免费发放柏图斯酒庄的红酒，直到旅程结束。（笑声）（掌声）这样的话，还能省下30亿英镑左右，而且人们反而还会要求火车开得慢点。（笑声）

罗里·萨瑟兰在TED的演讲，从内容上来说具有相当大的学习价值，表现了创意的力量，非常值得我们称赞。同时，在演讲形式上来说，他的表述非常具有幽默感和张力，诙谐且富有感染力，让现场的听众不断开怀大笑。

幽默是一个人智慧、学识、风趣、情商的综合表现，是一种积极乐观的人生态度，幽默能让一个人具有不同的思考角度，带来不一样的效果。在演讲中加入幽默的元素，能让演讲氛围变得轻松活跃，能让听众的情绪变得快乐和专注。在这里，给大家介绍三种最简单有效的幽默语法，可以试着将之运用到今后的演讲当中。

1. 自我调侃法，打造轻松幽默的氛围

用风趣的语言取笑自己的失误、缺点，不遮掩不躲避，然后巧妙地引申发挥、自圆其说，博得听众一笑。自我调侃、自我解嘲，能够拉近演讲者与听众的心理上的距离，打造轻松幽默的演讲氛围。这种方法不伤害别人，还可以消除演讲中的紧张情绪，自我谦虚，放低身价，给听众留下好的印象。

比如罗里·萨瑟兰在演讲中这样说自己：现在大家可以叫我挑剔先生，我只是个广告人。

TED笔记

豁达是幽默中蕴含的一种重要品质

运用自我调侃幽默法，需要演讲者具有豁达乐观的心态和潇洒超脱的胸怀。

自我调侃要掌握分寸

自嘲不是自我辱骂，不是出自己的丑，这里要把握分寸，不应尖刻和感到屈辱。自我调侃要掌握分寸

2. 一语双关式幽默法，让听众体会话外音

在一定的语言环境中，利用词语的多义现象，有意地使你的语言具有双重含义，让听众体会“言在此而意在彼”，产生含蓄的幽默效果。这种方法也就是我们俗称的“话里有话”，明里说东，实在说西；明里指桑，实则骂槐。这种语言往往能达到一定的幽默效果，需要对方静下心来去领悟。运用一语双关式幽默法，含蓄委婉，生动活泼，风趣诙谐，能给人以意外之感，又能让人回味无穷。

比如罗里·萨瑟兰在演讲中这样说道：教育的作用并不是通过教授知识而产生的，而是通过让人们产生其已接受良好教育的印象而产生的。这种印象给人们不切实际的强烈信心并使他们在今后的生活中非常成功。所以，女士们先生们，欢迎来到牛津大学。

3. 夸张式幽默法，给人天马行空的想象

运用丰富的想象，把话说得较为夸张离奇，也能收到幽默的效果。夸大其词的幽默，就是有意用超过实际可能的说法，来强调或突出某种思想或感情。把自己的经历、能力或所见所闻用令人吃惊的语言渲染到离奇、荒唐的程度，自己解放心灵，同时又幽默别人。

发挥你丰富的想象力，你的想象力越丰富，夸张得越离谱，幽默的意味就越浓。具有卓越想象力的人，用这种幽默技巧，能够制造出令人惊叹的幽默来。

PART 4 提供有趣的新知识，让听者脑洞大开

导演詹姆斯·科迈隆在2010年2月的TED演讲中曾说道：“好奇心是你所拥有的最重要的特质，想象的力量可以创造真实事物。”在传达构想时，调动人们的好奇心也是最吸引人的方式之一，有趣的新知识可以快速调动人们的兴趣。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

一、使用得到官方验证的数据和知识
TED原文精彩呈现

So whenever you want to look great and competent, reduce your stress or improve your marriage, or feel as if you just had a whole stack of high-quality chocolate--without incurring the caloric cost--or as if you found 25 grand in a pocket of an old jacket you hadn't worn for ages, or whenever you want to tap into a superpower that will help you and everyone around you live a longer, healthier, happier life, smile.

如果你希望自己看起来更棒更有能力，减轻压力，或改善你的婚姻，或者感受吃了一大堆巧克力后的快感，而不用担心热量过多，或体会你在多年未穿过的外套口袋里，摸出了2.5万元时的狂喜，还有你想要得到一些超能力的时候，微笑能够帮助你以及身边所有人，活得更长，更健康，更幸福。笑一个吧！

TED演讲人：罗恩·古特曼

职业：企业家

罗恩·古特曼（Ron Gutman），美国人，数字健康服务提供商Health Tap（远程医疗信息平台）创始人兼CEO，曾创办健康信息网站Well Sphere。Health Tap作为一个在线问答平台，任何人都可在线或利用移动设备在Health Tap上提出健康问题，并及时得到来自美国100多个医学专业的顶尖医师的免费回复。

我们听过太多关于微笑的话题，但大多数都是以抒发和表现内心情感的形式出现的，带有主观性，较诗意和个性。而罗恩·古特曼的这场关于微笑的演讲，却给我们展现了另一种表现形式。现在让我们来看看他在TED演讲中，是如何使用一系列科学的、得到官方验证的数据和知识，来诠释《微笑背后隐藏的力量》。

企业家罗恩·古特曼的TED演讲

我学习了加州大学伯克利分校一项长达30年的研究。这项研究对一本旧年册上学生的照片进行了分析，试图对他们毕生的成功与幸福进行测量。通过衡量学生的微笑，研究者们得以预测一个研究对象的婚姻持续时间与美满程度，她在幸福感标准考试中能够得多少分，以及她能给其他人带来多少启发。在另一本年册，我翻到了奥巴马的照片，第一眼看到这张照片时，我以为他的超能力是来自于他超大的领子，但是现在我知道其实是来自他的微笑。

另一项令人顿悟的研究是由2010年韦恩州立大学进行的，这个项目研究了20世纪50年代前美国职业棒球联盟球员卡，这些研究者发现，一个球员笑脸的绽放程度能够预测其寿命的长短，没有在照片上露出微笑的球员平均寿命只有72.9岁，而那些微笑的球员平均寿命将近80岁。（众人笑）

好消息是，我们天生就会微笑。通过三维超声波技术我们可以看到，即使在子宫中，正在成形的胎儿似乎也是面带微笑的，出生之后，他们还是带着微笑，他们大多在睡梦中微笑，失明的婴儿听到人声时也会微笑。微笑是全人类生理上最统一、最基本的表情。

在巴布亚新几内亚进行的一些研究中，保罗·艾克曼，世界上最知名的面部表情研究者，发现原始部落Fore的成员虽然与西方文化相隔绝，并以其食人肉的宗教习性著称，但他们也像我们一样，在不同场合下会露出微笑。从巴布亚新几内亚到好莱坞，再到北京的现代艺术，我们经常微笑，以微笑来表达喜悦美满之情。

在座的各位，有多少人每天微笑超过20次？超过的请举手，哇！在全世界每天有超过1/3的人每天微笑

超过20次，而每天微笑不足5次的人占人口的14%。实际上，拥有最多超能力的要数儿童，他们每天微笑约为400次。

罗恩·古特曼在接下来的演讲中还继续引用了查尔斯·达尔文的面部反馈理论，以及德国研究者通过核磁共振成像所做研究等。所有这些官方数据和知识的引用，都给演讲者的主题思想提供了有力的证明，让演讲内容更具体、更充实，同时增强了演讲的说服力、可信度。从另一个方面来说，运用得到提供有趣的新知识，官方验证的数据和知识，更能彰显演讲者的文化修养、专业水平。

1. 使用官方数据知识要准确可靠

做好与演讲题目有关的资料搜集，是运用官方数据阐述演讲主题的第一步。然后做好筛选分析，选择最具代表性、最有说服力的数据知识。这些有关的科学研究资料都是研究者亲身实践、考察、调查得出的结论，所以最具有科学性、可靠性。

TED笔记

运用的数据资料要准确无误

确保资料的来源途径必须正规准确，避免张冠李戴、含糊不清，虚构编造的材料经不住时间的考验。

引用的资料要能够说明演讲的主题

正确理解资料内容，确定能够用来说明演讲的主旨，千万不能牵强附会、生拉硬拽地拿来引用。

2. 表述官方数据的语言要确切生动

引用得到官方验证的数据和知识时，不能枯燥无味地讲述，可以采用灵活多变的方式，运用一些形象生动的语言来表达。这样可以使演讲内容更具有生动性和形象性，更容易引起听众的兴趣。比如罗恩·古特曼在TED演讲中这样说道：

英国的研究人员发现，一个微笑能够带来相当于2000块巧克力产生的脑部刺激。不仅如此，这项研究还发现，微笑带来的刺激还相当于16000英镑现金产生的刺激，每笑一次就相当于得到了25000美元，太值了！我们这样想：25000乘以400，那么世上该有多少孩子每天感觉自己是马克·扎克伯格啊！

这一段数字的引用，不但没有让人感觉严肃冰冷，反而通过生动的描述赋予了它生命和活力。

二、运用那些一反常态的知识

TED原文精彩呈现

And I spent about three years researching. And I followed this one pig with number "05049, " all the way up until the end and to what products it's made of. And in these years, I met all kinds people like, for instance, farmers and butchers, which seems logical. But I also met aluminum mold makers, ammunition producers and all kinds of people. And what was striking to me is that the farmers actually had no clue what was made of their pigs, but the consumers -- as in us -- had also no idea of the pigs being in all these products.

于是，我用了三年时间来调查。我跟踪调查了一头编号为05049的猪，一路追踪到底并找到它最终被加工成哪些产品。这几年，我见过了各种人，比如农民和屠夫，这没什么奇怪的。但是我还见到了铝制模具的工人、军火制造商和其他各行各业的人。最让我吃惊的是，那些养猪户对于猪的用途一无所知，而对于消费者——也就是我们——也不知道猪被用于制造这些产品。

TED演讲人：克莉丝汀·梅因德斯玛

职业：设计师

克莉丝汀·梅因德斯玛（Christien Meindertsma），荷兰设计师，2003年毕业于荷兰爱恩德霍芬设计学院。她对一头编号为05049的猪追踪调查3年后出书《Pig05049》。她的作品已在现代艺术博物馆(纽约)、维

多利亚博物院(伦敦)和库珀休伊特设计博物馆(纽约)展出。

谁会想到跟踪一头猪的全球化旅程？克莉丝汀因她一反常态的演讲内容，在演讲的一开始就深深吸引了在场所有听众的注意力。一头普普通通的猪被宰杀之后，它的全身各处是如何被加工成多达185种非猪肉产品的，这些产品从子弹到人造心脏，可谓包罗万象。听众们带着兴奋的心情，兴致满满地听完这场关于“猪”的TED演讲。

设计师克莉丝汀·梅因德斯玛的TED演讲

我发现的最美的产品，至少我个人认为是本书里最美的，是这个心脏瓣膜。它有技术含量低的一面，同时又是个高科技产品。说它技术含量低，是因为它实际上就是把一个高科技的、带有记忆功能的金属网，套在一个猪的心脏瓣膜上。这个瓣膜无须开心手术，就能被植入人的心脏里。一旦进入正确的位置，金属网便被移除，这样，心脏瓣膜就变成了这个形状，这时，它立即就开始跳动。这真是非常神奇的一刻。这是一家荷兰公司。我给他们打电话，我问：“我能向你们借一片心脏瓣膜吗？”这个产品的制造商非常热心。他们说：“好的，我们会把它放在一瓶福尔马林里面，这样可以借给你了。”太好了。但是，过了好几周，一直没有他们的音信，所以我又给他们打电话，我问：“请问那个心脏瓣膜什么时候到啊？”他们回答说：“公司的主管决定不把它借给你了，因为他不想让别人把这个产品跟猪联系起来。”（笑声）

最后，我准备向大家介绍书中的一个产品是可再生能源——这其实回答了我的第一个问题，猪的各个部位是否都派上了用场，答案是肯定的，因为余下不能再做他用的部分，全被制成了一种燃料，可以用来做可再生能源。

我总共在猪身上找出了185种产品。从这些产品中我有一些感触，首先，我们没有把猪当成宝贝，那就太奇怪了。其次，我们根本不知道身边各种产品是由什么制成的。

你可能以为我对猪很感兴趣，但是——可能有一点吧——我更感兴趣的是，各种产品的原材料。我认为，想要更好地利用制造产品所需的资源——牲畜、庄稼、植物，不可再生资源，还有生产者——我们首先必须意识到他们的存在。

一头猪与183种产品相关，除了日常的产品之外，它甚至跟子弹、肥皂、人造心脏等有关。这是一个很有意思的研究课题，演讲中独具创新性的理论让演讲显得与众不同，演讲者新颖新奇的主张让演讲脱俗出众。其实，我们接触过的演讲就是缺少这种一反常态的知识，这样个性鲜明独特的“一反常态”，体现出演讲者敢于打破常规、标新立异和独树一帜。见人之所未见，讲人之所未讲，才能引起听众们的注意。

克莉丝汀不按常规的思维去思考问题——用三年的时间去跟踪一头猪，不按传统的观念去看待事情——探索一头猪与183种产品的相关性。这样的演讲立意新颖、观察角度独特，表达语言也是灵动有张力，对听众的思维充满了吸引力和震慑力。

1. 选题立意新颖，讲人所未讲

要想让演讲达到一反常态的效果，首先在演讲选题上要立意新颖，这样才能讲出别人没讲过的事情。敢于打破陈规陋习，解放思想，选取与众不同的演讲主题，讲人所未讲能够在一定程度上调动起听众的好奇心，激活听众的大脑思维，带给听众更多的回味和思考。

在TED演讲中，就有很多让人眼前一亮的演讲主题，比如这场“猪05049的追踪”，这些演讲者的思想观点都有其独特之处，不是老生常谈、不是陈词滥调、不是人云亦云。我们也可以选择一些有特点的演讲主题，但要注意选题要有意义、观点要鲜明，要有益于传播进步，能表达演讲者的爱恨情感。切忌选取那些模棱两可有碍于进步的话题。

2. 思维反弹琵琶，想人所未想

演讲需要传播一种思绪和观点，传播新知和见闻，运用一反常态的知识能让你的演讲锦上添花、独树一帜。要做到一反常态、与众不同，就要敢于突破思维的定式，具有标新立异和真知灼见，以独到的思维大胆求异，反弹琵琶翻新曲，想别人所没想到的。如果一场演讲是关于一个老生常谈的话题，表达的思维又是呆板单调、毫无新意的，那么这一定是一次失败的演讲。

反弹琵琶，弹出来的曲调和正弹是一样的，只是在表现形式上完全相反。运用到演讲中，可以理解为言此意彼。就是说，演讲表面上是在和传统的、常规的思维观念唱反调，以不常情、不合逻辑的说法反向立意，但实际上却言在此而意在彼，是在借题发挥中巧妙地阐述自己的观点。这种思维方式能够想人所未想，体现多向思维，让听众脑洞大开。

TED笔记

反弹琵琶要适当有度

反向立意必须做到出入适当、进退有度、言之有理，不能犯社会政治、思想道德和常识等方面的错误。

想人所未想要有根有据

思维标新立异的同时，也要注意构思的合理性，做到有根有据，不能天马行空、信口开河。

三、让复杂的新知识变得简单

TED原文精彩呈现

In all those very different contexts, one characteristic emerged as a significant predictor of success. And it wasn't social intelligence. It wasn't good looks, physical health, and it wasn't I.Q. It was grit.

在这些非常不同的背景下，我们发现有一个特质能够很好地预测成功。它不是社交能力，不是美丽的外貌，不是健康的身体，也不是智商，而是意志力。

TED演讲人：安吉拉·李·达克沃斯

职业：教授

安吉拉·李·达克沃斯（Angela Lee Duckworth），宾夕法尼亚大学心理学教授，因让人了解自律和毅力对学业成绩的重要性而获麦克阿瑟天才奖。安吉拉·李·达克沃斯早年毕业于哈佛大学神经科学专业，后来又进入宾夕法尼亚大学攻读心理学博士。

说到孩子的教育问题，可谓老生常谈但又各有己见。安吉拉·李在这方面做了大量的研究，她的工作有助于理解人类行为通过学习干预对儿童发展的影响。在TED演讲中，她以一种简单易懂的方式，向听众们清晰地阐述了自己的研究理论。她认为人的意志力对成功起到很重要的作用。

心理学教授 Angela Lee Duckworth的TED演讲

毅力是对长远目标的激情和坚持，毅力是拥有持久的恒劲，毅力是你未来的坚持，日复一日不是仅仅持续一个星期或者一个月，而是几年甚至几十年努力奋斗着，让自己的梦想变为现实。毅力是把生活当成一场马拉松而不是一次短跑。

在关于如何锻炼孩子的意志力、加强坚韧品质方面，安吉拉·李·达克沃斯提出了一个理论——“成长性思维模式”，接着以简单易懂的讲述方式呈现给了听众们，并呼吁学校老师和家长们必须认识到，毅力和自律跟智商一样重要。

关于锻炼孩子们的意志，到目前为止，我听过的最好的方法叫做“成长型思维模式”理论。这是斯坦福大学的卡罗尔·德威克（Carol Dweck）的研究的成果。这个理论相信学习的能力不是一成不变的，它会由于你的努力发生变化。德威克博士已证明，当孩子阅读和学习大脑的相关知识以及大脑在面对挑战时会怎样变化和成长时，他们更有可能在失败时继续坚持，因为他们不相信他们永远会失败。

所以，成长型思维模式是一种锻炼意志力的好方法。但我们还需要更多这样的理念。而今天的演讲就到此为止，因为这就是我们当下的认知。这就是摆在我们面前的任务。我们需要拿出我们最好的想法、最强的直觉对他们进行检验。我们需要衡量我们是否取得了成功，我们必须愿意失败、愿意犯错、愿意吸取教训并从头开始。

换句话说，在加强我们孩子意志力这件事上，我们自己也要有不懈的意志。

成功的要诀是什么？是意志力！安吉拉·李·达克沃斯在TED演讲中给听众带来了正能量。她的论述简单通俗，成功的关键就是看你的意志力够不够强大。想要放弃的时候，在内心里告诉自己多坚持一下，多坚持一会儿也许是另一个结果。

知识是一个细化铺开的过程，智慧则是一个简化浓缩的过程。由于演讲的特殊表现形式，不能像阅读文章那样反复咀嚼，所以就更要求演讲者在讲述演讲内容时能够做到深入浅出、通俗易懂。同样的一件事情，有的人可能讲了一大堆也未必能使听者明白其意，而有的人也许一句话就描述清楚了。这就看你是把简单的问题复杂化，还是把复杂的问题简单化了。

1. 口语化解释，化复杂为通俗

当一场演讲话题涉及很强的专业性时，往往会出现一些不易理解的抽象深奥的术语，这时，演讲者必须要做好充分的前期准备，想办法把复杂抽象、不易理解的专业术语表达得简单易懂。口语化就是一种最佳方法，专业知识口语化，能够把复杂的问题阐述得通俗易懂，强调的是一种真实感。

演讲就是要让听众听得清楚、听得明白，如果使用的语言让人听不明白，那么演讲也就失去了意义和价值。让演讲简单明了，这样才能体现演讲的现场感、传播性，自然表达，切忌卖弄高深、有表演的痕迹，不要使听众觉得矫揉造作。演讲者要尽量少用晦涩难懂的书面语，多讲通俗易懂的“大白话”。同时做到语言通顺流畅、语气自然、节奏明快。

TED笔记

演讲要抛弃晦涩难懂的术语

复杂知识本身并不会说话，我们要对它们加以阐释，用通俗易懂的语言说给听众听，简化复杂的专业术语。

想人所未想要有根有据

大众语言是最为生动鲜活的，也是人人熟知的，演讲者在讲话中不妨适当引用一些广为流传的俗语、谚语、流行语等大众语言。

2. 巧用比喻，化复杂为形象生动

要想把复杂抽象、不易理解的专业术语表达得简单易懂，演讲者不妨借用一下“比喻”修辞，把抽象的概念具体化、形象化。比喻是一种常见的修辞手法，在语言运用中发挥着极大的作用，这种手法也常常被应用到演讲当中，用以帮助听众理解难懂复杂的新知识、新事物。

巧用比喻，不但能使抽象的事物具体化，再现一幅栩栩如生、生动形象的图画；还能使深奥的理论通俗浅显化，表述自然，语言直白，通俗易懂；使平凡的事情神奇化，枯燥的知识趣味化，令人耳目一新；重要的是，还能使演讲氛围变得轻松融洽，增强演讲的幽默风趣。

四、透露一点你的独家秘密

TED原文精彩呈现

We work in a system where errors happen every day, where one in 10 medications are either the wrong medication given in hospital or at the wrong dosage, where hospital-acquired infections are getting more and more numerous, causing havoc and death. In this country, as many as 24, 000 Canadians die of preventable medical errors. In the United

States, the Institute of Medicine pegged it at 100, 000. In both cases, these are gross underestimates, because we really aren't ferreting out the problem as we should.

我们工作在一个每天都会发生错误的制度中。医院有十分之一的概率会给错药或者给了错误的剂量，而在医院内被传染的病例正在日渐增多，造成伤害和死亡。在这个国家中，有2.4万多加拿大人死于可以避免的医疗错误。在美国，据医学院统计，这个数字达到了10万之多。即使如此，这两项数据也还是过于低估了现实，因为我们从未像我们该做的那般深入地探究这个问题。

TED演讲人：布莱恩·高德曼

职业：医生

布莱恩·高德曼（Brian Goldman），一名急诊室医生，在多伦多市西奈山医院工作了20多年，同时也是一名杰出的医学记者，CBC电视台White Coat、Black Art的节目主持人。在他2010年出版的第一本书当中，他向大家分享了他在西奈山医院工作的经验，以及在其他一些医院的漫长的职业生涯。

医生是一个神圣的职业，也是现在社会中备受争议的人群，医生通过科学或技术的手段处理治疗人体的各种疾病或病变，这其中有很多大众所不知道的事情。医生布莱恩·高德曼就是凭借着自己擅长的医学领域，告诉了听众们一个鲜少有人提及的医学界的秘密，赢得了TED听众们的认可与掌声，做了一次成功的演讲。

医生布莱恩·高德曼的TED演讲

两年后，当我在多伦多北部一家社区医院的急诊室做主治医生时，我看了一位喉咙酸痛的25岁的男人。当时诊所很忙，所以我也有些急。他不停地指着这里。我看了看，他的喉咙有些红肿。我给他开了青霉素的处方后便让他离开了。即便当他走出诊所的大门的时候，他似乎还在指着他的喉咙。

两天后，又轮到我在急诊室值班。那时我的主任要我去她的办公室里私下谈谈。她说了那三个字：记得吗？“记得吗？那位你看过的喉咙酸痛的患者？”原来，他并没有得链球菌性咽喉炎。得的是一种有可能威胁到生命的病症，叫会厌炎。各位可以在谷歌上查询，但它不是喉咙，而是上呼吸道的感染，并有可能造成呼吸道阻塞。

幸好，他并没有过世。在被安排做抗生素静脉注射的几天之后，他便痊愈了。而我又回到了那个愧疚和自责的时光中，然后等情绪平复后，又回到了工作岗位，直到这些错误再度发生。

在同一个急诊的值班中，有两个病患都得了盲肠炎，我却没有看出来。这是很难想象的事情，尤其是当你一家一个晚上只见十四名病患的医院工作。虽然对这两个病例，我都没有让他们回家，而我也觉得在治疗照顾过程中有任何空隙和差错。

其中一位我诊断他有肾结石，并安排了肾脏X光，但结果正常。我的同事当时正在对病人的病情做重新诊断。在他留意到病人右下腹的地方有些柔软时，便联系了外科医生。另一位病患严重的腹泻。我给了他一些液体帮助他补充水分，并让我的同事重新看了看。他照做了。当他注意到病人右下腹有些柔软时，也联系了外科医生。这两名病患都做了手术并康复了。但每当我想到这两起病例，那种感觉都会折磨啃噬我。

在讲述完他喉咙酸痛的患者之后，他紧接着又讲述了他的两位盲肠炎患者的事故。哪个医生愿意说自己曾经的医疗事故？哪个医生能够有胆量向人们承认自己的错误？布莱恩·高德曼可以，而且不只是一件。他真诚而诚恳地坦白自己曾经犯下的错误，也指出了许多医学系统里本身就存在的不被公开的秘密。

我们工作在一个每天都会发生错误的制度中。医院有十分之一的概率会给错药或者给了错误的剂量，而在医院内被传染的病例正在日渐增多，造成不必要的伤害和死亡。在这个国家中，有2.4万多加拿大人死于可以避免的医疗错误。在美国，据医学学院统计，这个数字达到了10万之多。即使如此，这两项数

据也还是过于低估了现实，因为我们从未像我们该做的那般深入地探究这个问题。

布莱恩·高德曼的演讲坦白而真诚，赢得了听众的信赖，他的演讲内容大胆而热烈，深深地吸引了听众的注意力，在他讲述这些独家新闻的时候，整个会场异常安静、在场的听众们异常的专注。作为一个成功的演讲者，就是要能够讲出别人讲不出的话题，才会让自己的演讲与众不同，透露一点你的独家秘密，让你的演讲与众不同。

1. 演讲主题尽量谈论自己擅长的领域

演讲的主题多种多样，如果你有很多想要表达的观点思想，那就尽量挑选自己最擅长的领域。谈论自己最擅长的领域，这样在准备演讲材料的时候就会更加得心应手，在演讲中也能以最大的热情去表达自己。金无足赤，人无完人，我们不能做到各个方面都精通熟悉，但只要有某一方面的长处，就可以在演讲中说出自己独到的见解。

TED笔记

根据自己的职业选择话题

也许你擅长的是医学、心理学、金融学，也可以是建筑、绘画、新闻传播方面的，不管哪一个领域，你都可以利用自己的有力优势，说出一些自己的“独家秘密”。

选择擅长领域有积极意义

谈论有关自己最擅长的领域方面的话题，你的心态也会变得积极，好的心态会让你的能量得到充分的发挥，从而达到事半功倍的效果。

2. 说出别人不敢说的秘密

人与人之间要进行情感的交流、思想的互通，就离不开说真话。演讲更是需要传达真实的信息，说出别人不曾说过或者不敢说出的“真话”。说真话才会让一个演讲者赢得听众的信赖和认可。这就如同闺蜜之间的无话不谈，有着共同的“小秘密”才能建立起深厚的友谊、拆不散的感情。

可是现在越来越多的人都不敢说真话，也许他们是因为恐惧、害怕承担说真话的后果；也许他们是为了合群——你不说、他不说，那么我也不说；还可能他们想维护自己的颜面和尊严，不想让真话毁掉自己的形象。但这些理由都不能构成你不说真话的借口。说出别人不敢说的真话，如果是关乎别人的，那你就是第一个敢于吃螃蟹的人。如果是关乎自己的，你也会因为自己的坦诚而得到大家的理解和宽容，甚至获得尊重——就像医生布莱恩·高德曼那样。

TED笔记

秘密不能涉及个人隐私

注意说出秘密的尺度，可以剖析大众存在的现象，但不能涉及别人的个人隐私，人人都有自己的隐私权。

演讲中传达真话意义重大

演讲就是要听真话，避免说错话、假话、空话、套话。

五、换一种新奇方式谈旧知识

TED原文精彩呈现

And so we see once again that the harmful effects of stress on your health are not inevitable. How you think and how you act can transform your experience of stress. When you choose to view your stress response as helpful, you create the biology of courage. And when you choose to connect with others under stress, you can create resilience.

于是我们再次看到压力对于健康的有害影响并不是不可避免的。如何对待和应对压力可以转变你面对压力的体验。当你选择将压力反应视为有益的，你会在生理上变得有勇气。当你选择压力下与他人沟通，你的生命会更有韧性。

TED演讲人：凯莉·麦格尼格

职业：心理学家

凯莉·麦格尼格（Kelly McGonigal），斯坦福大学心理学家，新兴研究领域“科学救助”中的领先者。通过书籍、文章、课程以及研讨会等多种形式，凯莉·麦格尼格致力于帮助我们将最新的研究成果应用到心理学、神经学和药学中去。

关于“压力”的话题我们都听过很多了，算是一个老生常谈的旧知识。有的人把压力分成积极正面的和消极反面的；有的人说倾诉、旅游会缓解压力。关于压力的阐述，可谓五花八门、方法多多。斯坦福大学心理学家凯莉·麦格尼格在TED演讲中，以一种新奇的方式向听众解读了关于压力的知识：压力是否影响你，取决于你对压力的态度，学会跟压力做好朋友，能够让你在压力下保持健康积极的生活状态。演讲中，她提到了两项研究，为她的观点提供了有力的证明，以下是演讲中关于这两项研究的内容。

心理学家Kelly McGonigal的TED演讲

【第一项研究】

如果你此刻的确在（社会压力测试的）研究中，你或许已经有点儿承受不住了。你的心跳开始加快，你的呼吸开始便急促，可能还会开始冒汗。通常，我们认为这些生理上的变化是紧张的表现，说明我们无法很好地应对压力。但是，如果我们将这些表现看作是身体进入备战状态的表现会怎么样？

在哈佛大学的一项研究中，参与者正是这么被告知的。实验参与者进入社会压力测试之前被告知，他们面对压力时的反应是有益的。心跳加速是为下一步行为做准备。如果你的呼吸变急促，没关系，它会让你的大脑获得更多的氧气。那些被如此告知的参与者反倒比较不那么崩溃、比较不紧张，更加自信，但更让人欣喜的发现是，他们的生理反应也随情绪有了变化。

【第二项研究】

我想通过另一个研究来结束今天的演讲。听好咯，因为这项研究可以救命。这项研究在美国找了1000个年龄在34岁到93岁间的人，他们通过一个问题开始了该研究：“去年的你，感受到了多大的压力？”他们还问了另一个问题：“你花了多少时间帮助朋友、邻居和社区里的其他人？”接着他们用接下来5年的公共记录来看参与者中有谁去世了。

那好，先说坏消息：生活中每个重大的压力事件，例如财务困难或者家庭危机，会增加30%的死亡风险。但是，我估计你们也在期待这个“但是”，并不是对每个人都是那样。那些花时间关心其他人的人，完全没有体现出压力相关的死亡风险。零风险。关心让我们更有韧性。

于是我们再次看到压力对于健康的有害影响并不是不可避免的。如何对待和应对压力可以转变你面对压力的体验。当你选择将压力反应视为有益的，你会在生理上变得有勇气。当你选择压力下与他人沟通，你的生命会更有韧性。

压力不是个好东西，可是凯莉·麦格尼格却让我们和这个“坏东西”做好朋友，多么与众不同的一个提议。可她不是在开玩笑，她用新奇的想法吸引了听众，同时她也用大量的研究证明说服了听众。演讲不单单是一味地传播知识和信息，演讲者还要保证知识的深度、信息的新鲜度。利用创新的思维，站在一个新鲜的视角，你的演讲就能给听众意想不到的收获。

相同的一个观点，不同的演讲者有不同的表述方法，但如果每个人的说法都是听众非常熟悉的，照本宣科、老话连篇，就会使听众兴失失去兴趣不想再听了。这就好比同一种商品，更换了新包装就能给人耳目一新的感觉，激起顾客的购买欲望。试着用一种新奇的方式把旧知识巧妙地“包装”一下，也是吸引听众

的一个好方法。

1. 换个视角看待旧问题

同一个话题，如果一直是从同一个角度看待，那么只会让人感觉单调乏味，缺少新意。倘若能够换个角度来说，也许事情就会变得多姿多彩。对于老生常谈的演讲主题来说，也不妨换个视角来分析，就像凯莉·麦格尼格的演讲方式那样，和压力这个“坏东西”做朋友，变压力为宝。换个视角看待旧问题，这样不但能更全面去发现问题，还能使听众从另外的方式中有所收获、有所领悟。

想象一下，站在二楼和站在十楼都能看到什么风景？也许看到的事物一样，展现出来的风貌是不同的。站到新的角度来谈旧的知识，以一种“塞翁失马焉知非福”的思维，给听众新的爆发、新的震撼。

2. 逆向思维、另辟蹊径

演讲主题最忌讳的就是“你说我也说”，观点类似、语言类似，这样的演讲没有新意、没有创新，讲过之后很快就被听众遗忘。演讲话题要新颖，就要有创新意识，逆向思维能让你找到更好的途径。不随大流，反其道而行之，另创一种风格或方法。

对于那些司空见惯或已成定局的事情，人们总是习惯于沿着事物发展的正方向去思考，循规蹈矩的思维容易使思路僵化、刻板，摆脱不掉习惯的束缚。如果能够从它的相反面思考，往往能出人意料地给听众带来耳目一新的感觉。司马光砸缸的故事就是逆向思维的典型——让水流走，而如果按常规思维来看，人们很容易想到的是把人拉上来。

PART 5 自然表达你自己，让分享无处不在

哈佛大学商学院教授艾米·卡蒂在一次TED演说中说道：“不仅要假装到你成功，而且要假装到你成真。”这句颇有深意的话不仅告诉我们要保持一种成功自信的状态，还要让这种状态成为一种常态，并将这种状态分享给你周围的人，让别人感觉你就像在朋友面前自由表达，自信又快乐。

一、拿出百分之百的真诚表达你自己

TED原文精彩呈现

I'm a lesbian, thank you. I've struggled to say those words, because I didn't want to be defined by them. Every time I would think about coming out in the past, I would think to myself, but I just want to be known as Morgana, uniquely Morgana.

我是一个同性恋谢谢！我挣扎着说出了这些字，因为我不想被它们所定义。过去，每当我想要出柜，我就会暗想，我只想当莫干娜，那个独一无二的莫干娜。

TED演讲人：莫干娜·百利

职业：人力资源师

莫干娜·百利(Morgana Bailey)，专业的人力资源师

莫干娜在TED演讲的刚开始的几分钟里，就赢得了在场听众的热烈掌声。她都说了些什么呢？难道她给大家讲了一个极其好笑的笑话？不，她没有说任何幽默的话语，她只是认真而真诚地表达了自己，说出了自己隐藏在内心多年的话，说出了对她来说会遭遇不解甚至嘲笑的一句话。

人力资源师莫干娜·百利的TED演讲

当我年轻的时候，我曾为自己能不墨守成规而感到骄傲，那时候我生活在保守的美国堪萨斯州，我不随大流，勇敢尝试奇装异服和怪异发型、直言不讳，而且勤于社交。这是大约十六年前我出国在伦敦那学期的图片和明信片，从这些也能看出，我完全不在乎是否会被觉得怪异或另类。(笑声)但也就是同一年，十六年前在伦敦的那年，我意识到自己的确有点特别。于是一切从此发生了改变，我变得与从前的自己判若两人，自己待在房间而不再去社交，终止了俱乐部和领导活动，不再愿意在人多的时候突出自己。我告诉自己那只是因为，自己在长大和成熟，而不是因为突然间开始寻找认同。

我曾经一度假定自己不需要被接纳，毕竟我是有点不那么传统，而现在我明白，在我意识到自己有点特别的那一刻，就是我循规蹈矩和隐藏自己的开始。隐藏是一种逐步加强的习惯，一旦你开始这样做了，重新开始展示真实的自己就会变得越来越难。

事实上，即使不久前，在我和别人谈论这次演讲的时候，我其实也没有说出真实的内容，我甚至隐瞒了我TED演讲的真相。我内心真的很害怕。十六年后，我回到这个城市选择这个舞台，不再遮掩。那么，十六年来我都在隐藏什么？我是一个同性恋，(掌声)谢谢。我挣扎着说出了这些字，因为我不想被它们所定义，过去，每当我想要出柜，我就会暗想，我只想当莫干娜，那个独一无二的莫干娜。而不是“我的同性恋朋友莫干娜”或者“我的同性恋同事莫干娜”，只是莫干娜就好了。

莫干娜是同性恋者，她毫无忌讳地说出来了。也许你我的周围也有这样的人，但没有谁会大方真诚地告诉他人，更别说是在TED这样的公众场合。但莫干娜以她百分之百的真诚向听众表达了自己的看法，为什么她要站出来？因为她发现自己的沉默对于自己内心，职业生涯以及社交都有着深远的影响。在演讲的最后，莫干娜呼吁那些和她有类似经历的人们：

直到这么多年后我才明白，我需要克服的最大障碍，永远是自身的恐惧和不安。我相信通过正视自己内心的恐惧，我将能够改变外界的现状。今天，我做了选择，揭示隐藏了许久的那部分自己。我希望这意味着，我再也不会隐藏，我希望通过今天的出柜，我可以为改变那个数字做一些事情，帮助那些感觉到不同的人，在他们的工作和生活中做得更像他们自己、更为满足。谢谢！（掌声）

为什么莫干娜的演讲没有遭到不屑或是嘲笑？因为她感情真挚、敢于表达，是她的真诚感动了听众，是她的率真赢得了掌声。演讲需要真情实感，真诚是表现一个人文化个性、知识品味、性格内涵、气质修养的一面镜子，没有真感情的演讲就休想在听众的心目中占有一席之地。

1. 你的真诚首先要能打动你自己

演讲的最佳境界就是，演讲者能够通过表达自己的爱憎调动起听众的情绪，最后感动听众。也有好多演讲者为了能达到这一目的，采用各种抒情手段，讲痛苦的遭遇、打亲情牌，甚至声泪俱下，但听众偏偏不为所动。不是你为演讲极力贴上情感的标签，就能打动听众的。试问一下，你的演讲是发自肺腑的真情吗？你的真诚能不能打动你自己呢？一场好的演讲，首先要有感动自己的激情，感动自己的越多，感动听众的也就越深。你的真挚和质朴，你的深情和率真，首先要能打动你自己，之后才能在演讲中打动听众的心，贴合听众的心态。只要演讲者有感动自己的真情，听者就不会无动于衷。

TED笔记

不要设计出来的真诚

真情流露的真诚才能打动听众，刻意修饰的真诚只会显得做作，弄巧成拙从而引得听众反感。所以不要设计或雕饰你的真诚。

口语化表达更接地气

真诚的表达不需要掩饰，华丽的词藻固然好听，但口语化的表达则显得更自然、更亲近，自然流露出来的率真才是坦诚动人的。

2. 向听众分享你的真情实感

对于演讲来说，光有真诚是不够的，它需要依附在具体的真情实感上，才能发挥强大的作用。莫甘娜将这种真诚依附在她要表达“做最真实的自己”这一感情上，因为她的隐藏自己让她耗损了过多的经历，活得敏感、猜忌、不自在。给你的演讲注入真情实感，有深沉的内涵和充分的内心依据，才能给听众留下“实实在在的真”。如果演讲者没有充分的内心依据来支撑情感，就会让表达变得浅薄无力。感情不是无本之木，再动情的演讲都离不开现实依据，以事论事表达内心最真实的情感，让听众在分享中感受演讲者的真诚。

TED笔记

真诚和情感支撑一个都不能少

用充分的事理提供依据，用真挚的情感表达自我，只有发自肺腑的真情才能真正拨动人的心弦。

感情带有个人色彩，切忌模仿

感情是无法模仿的，有的演讲不能动人，就是因为他“借鉴”了别人的感情，让听众感到似曾相识。

二、怎样的语速语调人们才爱听

TED原文精彩呈现

So these photos are far more than proxies for a single moment, or even a specific trip. They're also ways for us to freeze time for one week in October and reflect on our times and how we change from year to year, and not just physically, but in every way.

所以这些照片远非只是记录了一个瞬间，或一次特别的旅程。它们是我们保藏时间的方式，记住10月的某一周，让我们回想岁月，以及我们年复一年是如何变化的，不只是身体上的变化，而是各方面的变化。

TED演讲人：史提芬·阿迪斯

职业：摄影师

史提芬·阿迪斯（Steven Addis），美国人，摄影师。

史提芬·阿迪斯，一位有爱的爸爸，15年来坚持每年与女儿在同一个地方拍一张合影。从婴儿到抱不动的大姑娘，15张照片见证了女儿成长，也见证了父女深情。他在TED演讲中深情地讲述了自己的这个故事。

摄影师史提芬·阿迪斯的TED演讲

自从我足够大拿起相机以来，我一直热衷摄影，但我今天想和你们分享15张我最珍贵的照片，它们没有一张是我拍的。没有艺术指导，没有造型师，没有重拍的机会，更别提灯光效果。事实上，它们大多数是随机找来的游客拍的。

我的故事源起于有一次我获邀到纽约市演讲，我的妻子拍了张照片，我抱着我的女儿，那天是她的一岁生日。我们站在第57大道和第5大道的交界处。碰巧一年后，我们又回到了纽约市，所以我们决定拍一张同样的照片。

你可以猜到事情是怎么发展的。接近女儿三岁生日时，妻子说，“嘿，你为什么不带萨比娜回纽约，来个父女之旅，继续这个小传统？”也就是从这次开始我们找路上的游客帮我们拍照。你们知道，把相机递给一个完全陌生人拍照是多么普遍而又不寻常的事。没有人会拒绝，幸运的是也没有人拿着我们的相机跑掉。

那时，我们并不知道这样的旅程会深深改变我们的生活。对我们而言，它渐渐变得神圣起来。这张是在9·11的几周后拍的，我那时尝试解释911那天发生的事，试图采用让这个五岁孩子明白的方式。

所以这些照片远非只是记录了一个瞬间，或一次特别的旅程。它们是我们保藏时间的方式，记住10月的某一周，让我们回想岁月，以及我们年复一年是如何变化的，不只是身体上的变化，而是各方面的变化。因为，我们每年拍同样的照片，我们的视角并不一样，女儿她到达新的里程碑，我透过她的眼睛看待生活，看她如何反应，如何看待一切。这是我们亲子相处的时间，是一年里我们最珍惜也最期待的时间。

史提芬·阿迪斯用一个慈爱的父亲的口吻，深情款款地讲述着与女儿之间的情感。他演讲的语调时而平和缓慢、时而深情脉脉、时而又激动高昂。随着演讲内容的变化，他的讲述就像一首旋律优美的歌曲，深深地吸引了在场听众的注意力。

演讲不仅要充分体现出演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢和体态语的运用，进行设计并配合演讲内容，以达到最佳的传播效果。设想一下，如果一个演讲者讲话的语调从头到尾都是平的，那么台下的听众肯定会感觉眼睛枯燥无味，继而失去继续听下去的兴趣。这就如同一首歌曲，抑扬顿挫、有前奏、有高潮才会让人感觉美妙无比。那么，我们在演讲中要怎样控制自己的语速语调才能让听众喜欢？才能吸引听众的兴趣呢？

1. 注意停顿，控制好语速

观摩一下自己曾经的演讲视频，你可能会被自己的语速吓到，怎么会快得如此惊人？我都讲了些什么？出现这样的状况，往往是因为紧张。因为一个演讲者紧张的时候，不免会只顾着演讲内容的叙述，从头到尾一样的语速。这样的演讲，提不起听众的兴趣，甚至让人昏昏入睡。

控制好说话的速度也是做好演讲的重要因素之一。要注意短语间、句间、重点词前的停顿，按照演讲感情的需要也应适当增加停顿。说话时的语速要受演讲内容的控制，如果是散乱冗长的句子，讲述时不宜过快；那些发音比较拗口的词语，也应该说得慢一些。从另一个角度来说，说话稍微慢点还能给演讲者塑造一个沉着威严的形象，营造沉着有力的演讲气氛。如果是说明性的叙述，可以用演讲者的正常语速。如果是用以增强演讲气势的号召语，可以适当加快语速。

TED笔记

适当提高说话的音量

这样在一定程度上能克服自己的紧张感，同时也能表达出变化的思绪感情。

正确使用停顿，避免出错

演讲时停顿错误也会改变话语的原意，闹出笑话。体会一下：“我妈妈亲了我，叔叔亲了我。”“我妈妈亲了我叔叔，亲了我。”

2. 发音要清晰准确，语调有抑扬变化

演讲时发音一定要清晰准确，不能含糊吞音，让自己的声音清楚地传达给听众。你可以试着每天看一看报纸，选定一段文章进行朗读。也可以说一些绕口令，锻炼吐字的清晰度。注意语调的抑扬变化，它能表达演讲者的思绪感情色彩，如陈述句用平调，疑问句或者惊叹句用升调，感叹句用降调。有了抑扬变化，才能美化语言，加强语言色彩。演讲者的语调要服从演讲的内容，讲究抑扬顿挫，同时做到声音洪亮、发音清楚。为了突出某个意思，演讲者可以在演讲时把某些词语的音量加大，演讲者可根据实际需求来强调，重音的运用能在适当的时候引起听众的注意。由于创造特殊表达效果的需要，有时候还要运用轻音表达。

TED笔记

不要让坏音质影响你

每个人的音质不同，不要让坏音质影响你的演讲。让演讲秉持自己的主张与信念，同样可以吸引听众的热切关注。

正确使用停顿，避免出错

平时尽量少抽烟、少喝酒、少吃辣，这是保护嗓子的最好方式；演讲中音量比平时略高，但不要声嘶力竭地大喊，控制音量；演讲结束后5分钟左右再喝水。

三、凭借关键字，让听众记住你

TED原文精彩呈现

It's also not just about saving myself. Anyone who is suffering from shame and public humiliation needs to know one thing: you can survive it, I know it's hard, it may not be painless, quick or easy, but you can insist on a different ending to your story. Have compassion for yourself. We all deserve compassion, and to live both online and off, in a more compassionate world.

这不仅仅是为了拯救我自己。任何遭受耻辱和公开羞辱的人，都需要明白一点：你能挺过来。我知道这很难，肯定会伴随痛苦，肯定不会又快又轻松，但你可以通过你的坚持，书写一个不同的故事结局。同情自己。我们都值得同情，无论线上还是线下，我们都应该生活在一个更富有同情心的世界。

TED演讲人：莫妮卡·莱温斯基

职业：不详

莫妮卡·莱温斯基(Monica Lewinsky)，出生于旧金山，早年居住在洛杉矶，父亲是德裔犹太人，母亲是俄裔犹太人。她于1995年在俄勒冈州的路易斯克拉克学院取得心理学学位，到白宫做实习生。在白宫工作期间和当时美国总统比尔·克林顿传出绯闻，从而引起公众的注意。2005年后，她淡出美国公众视线，在伦敦、洛杉矶、纽约和波特兰都生活过一段时间，却因之前的绯闻很难找到跟自己专业对口的工作。2014年10月，她宣布进驻社交网络推特，高调进入公众视野。

在TED演讲中，莫妮卡·莱温斯基向大家讲述了自己的痛苦遭遇，互联网时代给她带来了人生中最大的

羞辱。演讲的全程都在围绕一个关键信息——“网络欺凌”来进行。莱温斯基在演讲中讲述了互联网给她带来的痛苦——饱受“网络欺凌”之苦，紧接着对“网络欺凌”做了具体的、详细的分析解释——什么是“网络欺凌”，最后呼吁演讲主题——向“网络欺凌”说不。

莫妮卡·莱温斯基的TED演讲

17年前，对于我经历的这些遭遇还没有一个专有名词。现在，我们称之为“网络欺凌”和“网上骚扰”。今天我要与你们分享一些我的经历，我想谈谈那次经历是如何形成了我的文化观察，我希望我过去的经历能够产生一些改变，减少他人的痛苦。1998年，我失去了名誉和尊严。我几乎失去了所有，我几乎失去了我的人生。让我来描绘这样一幅场景：

1998年9月的一天，我坐在美国独立检察官办公室一间没有窗的屋子里，头顶上的日光灯嗡嗡作响。我正在听我的录音，那是一位所谓的朋友偷偷录下的电话谈话。我被依法要求鉴定那20个小时的电话录音是真实的。在过去的8个月里，这些录音带中神秘的内容就像一把悬在我头顶的达摩克利斯之剑。我的意思是，有谁会记得自己一年前说过的话？在恐惧和羞愧中，我听着录音，听我闲扯每天发生的琐碎之事；听我坦白对总统的爱慕，当然，还有我的心碎；听有时尖酸，有时粗鲁，有时愚蠢的我是如何冷酷、无情、无理取闹。我带着深深的羞愧听着那个最糟糕的我的声音，糟糕到我自己都不认识了。几天后，斯塔尔报告提交至国会，那些录音带和文字记录，那些被窃取的话语，都是这份报告的一部分。人们能够读到这些文字对我来说已经够恐怖了，但是几个星期后，那些录音又在电视上播放，有一些重要的内容还被发布在网络上。公开的羞辱让我饱受折磨。这样的生活让我几乎无法忍受。

在1998年，我所说的这些还并不常见。我指的是窃取他人私下的言语、行动、谈话内容和照片，并公之于众——在未经本人同意，未交待背景的情况下，毫无恻隐之心地将这些内容公之于众。

快进到12年后的2010年，社交媒体诞生了。可悲的是，社交媒体上充斥着更多像我这样的例子，不管这个当事人是不是真的犯了错，而且，公众人物和普罗大众都深受其害。对于有些人来说，后果是严重的，非常严重。

观看演讲之后，我们不难发现，“网络欺凌”是莱温斯基演讲中最能体现话题的关键词语，它承载了演讲的关键信息，贯穿于演讲的始终。

作为演讲者，要想让听众记住你的演讲，不妨为演讲设置几个“关键字”，凭借着关键字，给演讲贴上新标签，给听众留下深刻的印象。需要注意的是，你所设置的关键字一定要精准到位，要与演讲的内容紧密相连、形象突出。那么，具体要怎样选取关键字，怎样突出关键字，怎样让听众记住关键字呢？

1. 选取形象性的“绰号”，给演讲增加亮点

在演讲中，演讲者为了使自己的思想能为听众所熟记并理解，需要强调突出重要的信息，设置关键字就显得尤为重要了。那么该怎样选取设置呢？我们不妨借鉴取绰号的方法，给关键信息选取一个形象性的绰号，这样不但便于听众记忆，还富有创新性、独特性，不易被人模仿。

比如我们用“祖国的花朵”来比喻孩子，用“白衣天使”暗指医生，用“人类灵魂的工程师”借代人民教师。绰号的特点就是一语道破事物的本质属性、观点鲜明、易于记忆。如果你的演讲也需要一个类似的关键字，一定要善于归纳总结演讲的话题属性选取“绰号”。现在的新生词汇越来越多，演讲者可以运用最能贴近现实生活的热门词语来包装关键字，给演讲增加现代感和及时性。

TED笔记

选取关键字要注意

关键字选取要与演讲主题相契合，不能牵强、不能离题。同时关键字的语言要有分寸，不能粗俗、不能过分。

2. 通过反复出现法，强调关键字

选取了关键字只是完成了第一步，还要让听众知道哪个是关键字，这就需要演讲者要使用方法和手段设计关键字，突出强调关键字。有时候，词语的出现频率也会引起听众的注意，演讲者可以通过反复出现法，让关键字反复出现在演讲当中，使听众加深印象、深化记忆。无论是开篇点题，还是事实论证、抒发情感、呼吁号召，让关键字多次传播到听众的耳朵里，这一内容就得到了强调。

TED笔记

可以讲讲关键字的来由

若想把关键字形象简洁地印入听众的脑海里，就要说说这关键字的来龙去脉，具体的、生动的讲述，可以激发听众兴趣、加深理解和记忆。

关键字反复出现要自然

反复提及关键字一定要掌握好尺度，做好过渡衔接，让关键字出现的自然得体，让听众感觉是演讲需要，否则就会让听众感到厌烦。

四、像权威人士般自然而胸有成竹

TED原文精彩呈现

We smile when we feel happy, but also, when we're forced to smile by holding a pen in our teeth like this, it makes us feel happy. So it goes both ways. When it comes to power, it also goes both ways. So when you feel powerful, you're more likely to do this, but it's also possible that when you pretend to be powerful, you are more likely to actually feel powerful.

当我们高兴的时候我们会笑，同样，当我们咬着一支笔练习微笑的时候，我们也会感到开心。这说明这是相互的。说到力量的时候亦是如此。所以当我们感到充满力量的时候，你更加可能会这样做。但你也可以假装自己很有力量，然后真的感到力量强大。

TED演讲人：艾米·卡蒂

职业：心理学家

艾米·卡蒂（Amy Cuddy），哈佛大学商学院副教授，同时也是一位社会心理学家，她拥有普林斯顿大学心理学博士学位，一位活跃的公共演说者。人的心理状态会影响生理表现，同样，身体姿态或者肢体语言也可以决定精神力量，通过改变人体的一些激素分泌影响心理状态。这是艾米·卡蒂关于支配和力量的肢体语言的主要研究成果。

在前面，我们曾提到过艾米·卡蒂关于“用肢体语言塑造你自己”的TED演讲。她首先以自然而沉稳的状态出现在听众面前，随后提出了一个“两分钟”话题引导听众们融入到她的演讲中，俨然是对自己的演讲内容已经胸有成竹。艾米·卡蒂教给了我们一个，“有力的姿势”——以一个自信的方式站着。这种方式能让我们更加自信。

心理状态会影响一个人的身体，同时身体也会影响一个人的心理。肢体语言影响着他人对我们的看法，但同时也影响着我们对自己的看法。接下来，艾米·卡蒂从不同角度——实验验证，以及自己的亲身体验，来详细说明阐述自己的演讲观点。

心理学家艾米·卡蒂的TED演讲

由此可见一斑，至少就表面而言是如此，同时角色的转换也会影响心智。所以，如果你改变角色，就一个小改变，像这样一个小小的操作，这样一个小小的干预？“持续两分钟，”你说，“我要你们这样站着，它会让你感到更加充满力量。”

我们是这样做的：我们决定将人们带进实验室，做一个小实验；这些人将维持有力或无力的姿势两分钟；然后我就会告诉你，这五种姿势，虽然他们只做了两种。

这是其一，看看这些，这个被媒体取名为“神力女超人”，还有这些，或站或坐，这些是无力的姿势：你双手交叉，试着让自己变小一点，这是非常无力的一张，当你在摸你的脖子，你其实在保护自己。

会看到姿势的照片，因为我们不想要影响他们，我们希望他们自己感觉到力量，不是吗？

所以他们做了整整两分钟，我们关于一些事物进行提问：“现在你觉得自己多有力量？”受试者接着会面对一个博弈并作出选择的机会，接着再获得其唾液样本，这就是整个实验。

我们发现风险承担能力，也就是在博弈时，当处于强有力的姿势时，86%的人会选择风险更大的。相对于处于一个较无力的姿势时，只有60%的人会这样做，这真是很令人惊讶的差异，就睾酮而言我们发现，这些人进来的那一刻起，有力量的那些人，会有20%的提高。

无力的人则下降10%。所以，再次地，当你有这些改变，有力的人可的松下降25%，而无力的人可的松则上升15%，两分钟可以让这些激素改变，使你的脑袋变得果断、自信和自在，或高度紧张以及感到与世隔绝。我们都曾有这些体验对吗？

看来非语言确实掌控我们对自己的想法和感受，不只是别人，更是我们自己。同时，我们的身体可以改变我们的心理。

此时，会场内所有的听众都被艾米·卡蒂的演讲内容所吸引，他们痴迷于她自然洒脱的演讲风格，聚精会神地听她细致而权威的演讲内容，就好像生怕错过任何一个细节。在接下来的演讲中，艾米·卡蒂又提到了在一些其他场合下运用“摆出强有力姿势”的作用，比如一个小演讲，或是像TED这样的演讲，又或者是工作面试。

你在面试工作之前会怎么做？你会这样，对吧？你会坐下来，你盯着自己的iPhone或者安卓手机，转移自己的视线，你看着自己的笔记，你把自己蜷缩起来，试着让自己变得小一点。你真正需要做的应该是找个浴室，然后这样，花个两分钟。

艾米·卡蒂在她的演讲中向听众分享了一种简单的方法，花费两分钟摆摆“有力姿势”。这种具有支配意味的身体姿势能够使睾酮激素水平升高20%，并且让某种反映压力感的皮质醇激素下降25%。通过我们的身体改变作用于心理改变，心理会改变行为，行为影响结果。

在我们的生活和工作中也是如此，如果我们感到劲头十足、精力充沛，几乎就能克服所有困难；如果我们感到百无聊赖、无精打采，大脑就会停止思考，人也会变得越来越消极悲观。那么作为一个演讲者，一个渴望成功、渴望被听众认可的演讲者，就要学会利用这种成功者姿势，像权威人士般自然而胸有成竹，那么你在听众眼中就是强大而有力量的。

1. 做好充分的准备工作，支撑自己的“胸有成竹”

我们可以把自己当作权威人士般走上演讲台，但同时我们也要真的做到“成竹在胸”。不管你要参加的是即兴演讲还是有准备的演讲，在上台前做好充分的准备工作，就能让你的演讲如虎添翼、锦上添花。

演讲前的准备工作，包括了解听众，熟悉主题和内容，搜集素材和资料，准备演讲稿，作适当的演练等。

针对演讲稿来说，经过资料搜集、分析后整理出的演讲稿，它至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理安排，对资料的精心整理组织，能够让演讲内容更加深刻、更加富有条理性。其二，它可以帮助演讲者消除上场时紧张恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

从演讲练习方面来说，成功的演讲者都是在一次次演讲经历的积累和总结中磨炼出来的。我们要做好长时间反复的练习，给自己制定演讲任务，参加一些演讲组织，利用一切的机会上台演讲。

也就是说，做好充分的准备工作，才能做到心中有料，来支撑自己的“权威姿态”。

2. 摆出权威人士的姿态，引导自己胸有成竹

如果一个演讲者能够摆出权威人士般的姿态，自然而胸有成竹地出现在听众面前，这样的演讲更能给听众带来一种存在感和力量感。通过一些简单的肢体改变，引导你的心理状态，或者装作另一个样子，时间长了确实就会变成那样。这就像冷饮和香蕉能够降低人的抑郁心理、使人变得平和一样，关键是我们能够善于利用这种积极的肢体语言。

内在与外在是相互影响的，如果你在内心无法找到令自己自信的源泉时，不妨试试从外在下手。就像艾米·卡蒂在TED演讲中分享给我们的那样，花费两分钟摆出权威人士的姿态，让这种强有力的身体姿势影响你体内的睾丸酮和皮质醇，引导你胸有成竹地完成演讲。

TED笔记

花费两分钟保持“力量姿势”

挺胸抬头，手臂或者手肘向外，让自己的姿势尽量舒展自然，神态镇定沉着，目光正前方并适时地顾及左右边听众。

关键字反复出现要自然

“权威姿态”能够引导成功，同样“弱者姿态”也会毁掉成功。发现紧张结巴的苗头立刻将其消灭在萌芽状态，调整姿势，改变姿态。

五、万能手势的奇妙力量

TED原文精彩呈现

So I do believe that one of the defining fights of our times will be the fight for the control over personal information, the fight over whether big data will become a force for freedom, rather than a force which will hiddenly manipulate us.

因此我确信当今具有决定性的战役之一就是控制个人信息之战，决定大数据变成帮助获得自由的武器，还是成为暗中操纵我们的工具。

TED演讲人：亚历山德罗·艾奎斯提

职业：经济学家

亚历山德罗·艾奎斯提（Alessandro Acquisti），美国人，隐私经济学家。

由于网络越来越侵入人们的生活，导致公共生活和私生活的界限变得越来越模糊。在TED演讲中，亚历山德罗·艾奎斯提就这一现象发表了自己的看法。个人隐私的暴露意味着什么、为什么个人隐私如此重要？他的演讲内容让听众为之惊醒甚至有些不寒而栗。他在演讲中优雅的体态、变化的表情、自然的手势都给听众留下了协调平衡、至善至美的感受。

经济学家亚历山德罗·艾奎斯提的TED演讲

再次，营销人员告诉我们大数据和社交网络并不仅仅是为他们谋福利的天堂，同时也是我们所有人的伊甸园。我们得到免费的信息，我们可以玩愤怒的小鸟，我们得到适合自己的应用。但实际上，在几年内，各种机构就会因为知道这么多关于我们的信息，进而可以在我们知道自己想要做什么之前就可以诱导我们的想法，或许在我们知道自己是不是真的需要某个商品之前，就以我们自己的名义把它买下来了。

隐私，换句话说，就是为了得到自由必须付出的代价。有一个英国作家预测到了这种未来，就是我们用自己的自主和自由来换取舒适安逸。这个作家当然是赫胥黎。在《美丽新世界》一书中，他想象了一个社会：人们发现了原本是为了得到自由的一种技术，最终反被此技术所奴役。然而，在这本书里，他

同样给我们指出了一条突破这个社会的道路，跟亚当和夏娃不得不开伊甸园的道路类似。用野人的话说，重获自主和自由是可能的，尽管代价惨重。

因此我确信当今具有决定性的战役之一就是控制个人信息之战，决定大数据会变成帮助获得自由的武器，还是成为暗中操纵我们的工具。

现在，我们中的大多数甚至不知道战斗已经打响了，但这是真的，不管你喜欢不喜欢。冒着打草惊蛇的危险，我告诉大家战斗的武器就在这里，那就是意识到正在发生着什么，就在你手中，只需几次点击。

亚历山德罗·艾奎斯提在他的TED演讲中不但选取了关注度极高的话题，也充分显示了他的体态语言的魅力。演讲就是以有声语言为主要手段，以体态语言为辅助手段，针对某一话题发表自己的见解和主张，阐明事理或抒发情感。顾名思义，演讲不但要有“讲”的成分，还要注意“演”的方面，即体态语言。除了面部表情之外，演讲者的手势也发挥着奇妙的力量。

演讲手势，是演讲者运用手指、手掌、手臂的动作变化，配合演讲的内容，表达自己的思想感情。这是演讲中使用率最高、表现力最强的体态语言 and 无声语言。那么，我们在演讲中要如何运用，才会发挥万能手势的奇妙力量呢？又应该注意些什么呢？

1. 掌握基本手势语，正确运用

不起眼的手势语，却在演讲中发挥着至关重要的作用，其表达方式多种多样，不同的手势也体现出不一样的感情变化。有的手势用以表达演讲者的力量、号召或是悲伤、无奈等情感；有的手势用以表示物体的大小高矮等形状、形象；有的手势也会表示东南西北等方位、方向。不管是何种手势，演讲者都要表现的自然随意，不要让过多的夸张动作吸引听众的注意力，破坏演讲的氛围。

最恰当的手势要配合演讲的内容、听众的情绪变化、演讲氛围的强弱，自然而然地表现。手势语言没有固定的模式，需要演讲者根据实际情况灵活运用。列举几个简单的手势表达法，大家不妨在演讲中试着运用。

2. 手势运用要适宜，不要滥用手势

手势在演讲中起到辅助演讲内容的作用，与演讲内容互相协调、互相配合，所以手势的运用要合适宜、顾大体，不能滥用手势。演讲的首要任务是向听众传达信息，如果滥用手势过多地引起听众的注意，难免会有些喧宾夺主的感觉，也会导致演讲失败——听众只记得你夸张的手势，忘记了演讲内容。

TED笔记

表现自然、避免小动作

手的动作要大方自然，不要玩弄笔或挂饰等，否则，略显紧张的同时也给听众留下了不良印象。

手势与演讲内容高度同步

手势语不能快于要配合的演讲内容，更不能慢于演讲内容，保持高度同步，才能清晰准确地情感效果。

PART 6 调动多重感官，给听者前所未有的视听体验

加州大学心理学家查理·梅尔博士指出：“兼用文字与图像的说明效果，更胜于纯粹只用文字。”单纯动用听觉只会令人疲劳，而多种感官的调动才会令人兴奋。在传达构想时，给听者一些多重感官的体验吧，让他们听到、看到、触到，甚至闻到、尝到，这会令你的演说更精彩。

一、内容视觉化的艺术 TED原文精彩呈现

But I think an important philosophical point, which is, going forward, we need more of this kind of value. We need to spend more time appreciating what already exists, and less time agonizing over what else we can do.

但是我思考了一个很重要的哲学观点，就是，向前探索，我们需要更多这种的价值。我们需要更多的时间品味已经存在的事物，而少花一点时间去为难自己搞新的花样。

TED演讲人：罗里·萨瑟兰

职业：ECD

罗里·萨瑟兰（Rory Sutherland），1988加入奥美公司的企划部，成为一名初级文案，现在担任奥美公司副主席兼广告人，也是英国广告从业者协会主席。他在TED上的创意演讲，深入浅出地讲解了如何为既有的品牌创造无形的价值，所介绍的案例几乎都是强大的创意和洞察力而非无限的预算所孕育。

在前面的介绍中，我们认识了罗里·萨瑟兰，一个幽默的广告人。在这次演讲的开始，听众们似乎没有对这个胖大叔产生浓厚的兴趣。但伴随着演讲的进行，他风趣幽默的语言吸引了听众。更能够激起听众的极大兴趣的是，他的多媒体视频展示更加深刻地表现了他的观点。在谈到营销鼓动即兴购买这一话题时，罗里·萨瑟兰给听众播放了一段视频加以说明。

广告人罗里·萨瑟兰的TED演讲

现在我要举出一个加拿大的例子。有一个在加拿大奥美实习的年轻人，他的名字叫Hunter Somerville，在多伦多做即兴表演，同时兼职做广告的工作。他为一个叫Shreddies的商品做广告。这是一个关于创造无形附加价值的绝好例子，不需要对产品本身的分量做出一点改变。Shreddies是一种奇怪的、正方形的全麦麦片，只有在新西兰、加拿大和英国才可以见到。这是牛皮纸对于王权忠诚的独特嘉奖方式。（笑）在策划如何使Shreddies重新上市的过程中，他想到了这个主意。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

视频：

男士：Shreddies应该是方形的啊。（笑）

女士：这些钻石形状的应该都没有泄露出去吧？（笑）

画外音：新型钻石状的Shreddies麦片。钻石形状新品：同样百分之百全麦，更加美味。（掌声）

我认为这是最完美的一个例子，关于诠释创造无形价值。我们只需要光子，神经细胞，以及极具创造力的点子。我不得不说这是天才之作。但是，自然地，在做这样的事情前要做一点市场调研。

男士：那么，Shreddies事实上在生产一种新产品，对他们来说这是十分令人兴奋的事情。这是他们在介绍新的钻石Shreddies。（笑）现在我想知道你们看到它的第一印象，当你看到这个钻石Shreddies的盒子的时候。（笑）

女士1：它们不是方形的吗？

女士2：我有点搞不清了。

女士3：我认为它们看起来就是方形的。

男士：它们——是的，全都写在外表里了。不过这有点像掷骰子中的6或者9，如果你倒过来看它就像9，但是6和9是不同的。

女士3：或者“M”和“W”。

男士：“M”和“W”，没错。

男士2：（疑惑）看起来就好像转了一个角度。不过当你那样看的时候，它看起来更有趣。

男士：两种都试试。先尝一下方形的这个。（笑）

男士：你更喜欢哪个？

男士2：第一个。

男士：第一个？（笑）

现在，很自然的，一场激烈的辩论。不出意料，加拿大人骨子里也是有保守思想的，他实际上并不喜欢这种改变。所以，最后的结果是，制造商达成了一个折中的方案，也就是组合包。（掌声）（大笑）

从视频结束后听众此起彼伏的大笑声和掌声中，我们可以看出，这段视频已经最大限度地调动了在场所有听众的浓厚兴趣。罗里·萨瑟兰借用视频展示，将演讲内容视觉化，这样的演讲令听众印象深刻、难以忘记。

一场演讲应该包括三个重要组成部分：演讲者、听众、传播媒介。对于传播媒介来说，除了作用于听众听觉的语言以外，演讲者还可以借助视觉工具——道具展示、多媒体图片和视频，调动听众的多重感官，给听众带来前所未有的视觉体验，让演讲内容更加真实立体。

1. 演讲道具与展示，让传达更加准确

演讲，顾名思义，不但要“讲”，还要有“演”的部分。“讲”作用于听众的听觉，“演”作用于听众的视觉。如果只作用于听众的听觉效果，而忽略了作用于听众的视觉效果，就会使演讲缺少实体感。让演讲内容视觉化，演讲者可以借助道具的力量，来准确地传达自己的演讲主题。道具展示可以调动起听众的积极性，甚至可以让他们参与进来。例如，你在描述一个物体的时候，可以把这个物体或者表现这个物体的东西拿出来给听众看，增强视觉效果，让你的描述更加清晰真实。

2. 多媒体更立体，视频图片各取所需

多媒体的使用，给演讲增强了趣味性和可视性，这也是每个TED演讲者都会用到的视觉化工具。以讲为主、以演为辅，听觉和视觉有效结合，借用多媒体把文字、图像、动画、声音有机地编排在一起，提升演讲信息的传递，圆满地完成演讲的任务。

演讲者要尽可能地使内容视觉化，使用视觉化的幻灯片会对信息保留带来显著效果。需要注意的是，要避免使用杂乱无章的幻灯片，简约更容易被听众记住，如果一张幻灯片包含不同的信息或数据，最好把它分成两张或三张。同时控制好幻灯片的更换速度，要与你的演讲内容保持一致。演讲者不要过多地盯着幻灯片或视频，要注意与听众之间的眼神交流，更不要背对着听众。

二、用语言描述景象，用文字打造心象

TED原文精彩呈现

People ask me, what special is in my mentorship which has made Malala so bold, and so courageous and so vocal and poised? I tell them, don't ask me what I did. Ask me what I did not do. I did not clip her wings, and that's all.

人们问我，为什么我的启蒙能让马拉拉如此大胆，如此勇敢，有感召力并且镇定自若？我告诉他们，不要问我做了什么，而是要问我我没有做什么。我所做的，只是没折断她的翅膀。

TED演讲人：齐亚乌·优素福

职业：教育家

齐亚乌·优素福（Ziauddin Yousafzai），巴基斯坦教育家，他的女儿马拉拉·优素福，因倡导女性受教育权利而被塔利班枪击头部，是最年轻的诺贝尔和平奖获得者。

齐亚乌·优素福，一位优秀的父亲，一位优秀的教育家。他在TED演讲中，告诉世界一个很多人不愿倾听的事实：女性和男性一样，享受同等的机遇获得教育、自治和独立的身份。他的演讲语言生动有趣，抒发的情感真挚热烈，就像一位德高望重的老者在安抚自己的孩子般娓娓道来。他在演讲中讲述了自己的故事，也讲述了自己女儿马拉拉的故事。他为自己的女儿感到骄傲，为了能够获得教育、获得真理、获得和平而与女儿并肩作战。“为什么我的女儿如此勇敢？”“因为我没有折断她的翅膀。”

在演讲刚开始的一分钟里，齐亚乌·优素福很巧妙地运用了一把语言的魅力，很快赢得了在场听众的热烈掌声，使演讲快速进入状态：

教育家齐亚乌·优素福的TED演讲

在许多族长制社会和部落制社会中，父亲通常是因为他的儿子而出名，但我属于少数的父亲，我因自己的女儿而出名的，我对此感到特别骄傲。马拉拉在2007年开始，为自己的教育权利而战，在2011年，她因为自己的努力而被授予国家青年和平奖。从那时起，她变成了巴基斯坦非常有名的年轻女孩。在这之前，她是我的女儿，但现在我是她的父亲。

不需要华丽的辞藻加以修饰，就让语言充满了智慧和哲理，这和“番茄炒蛋”还是“蛋炒番茄”一样的有意思。“在这之前，她是我的女儿，但现在我是她的父亲。”言外之意：以前父亲是主角，女儿依附于父亲；但现在女儿是主角，父亲依附于女儿。这是对女儿的赞美，也是一个父亲的自豪。

紧接着齐亚乌·优素福以沉稳客观的语言描写了自己国家的重男轻女现象，列举了女性没有社会地位的种种表现，人身自由受到限制，学习的权利被剥夺，连婚姻也要服从安排，但是他对自己的女儿的教育彻底颠覆了这一现状：

描述一：她渐渐长大，当她四岁半的时候，我送她去我的学校，你或许会问为什么我要提到送女儿去学校？我必须说说这件事，在加拿大、美国等发达国家，这可能是理所当然的，但是在贫穷的国家，在重男轻女或部落制的社会中，这对女孩来说无比重要。将她送进学校意味着对她个体和名字的认可，进入学校意味着她进入了充满梦想和抱负的世界，她可以为自己的未来探索个人的潜能。

描述二：我经常表扬我女儿，赞扬她聪明机智。当有朋友来的时候，我鼓励她和我坐在一起。我鼓励她和我一起参加不同的会议。所有这些好的价值我都试图灌输到她的性格中。

通过一个排比句，齐亚乌·优素福说明了送女儿去上学的深远意义。接下来在说到关于马拉拉被塔利班枪击头部的这件事情上，这位父亲的语言略显沉重了，他运用了一段与妻子之间的对话描写，巧妙地表达了自己的内心感受：

那天对我们全家人尤其对我自己来说，简直是世界末日。整个世界变成了一个大黑洞。我的女儿处于生命垂危状态，我低声对妻子说：“对于发生在我们女儿身上的事情，我是不是有责任？”她立刻打断我：“请别责备自己。你之前所做的没有错，你将自己的生命置于危险的环境，是为了真理、为了和平，也为了教育，你的女儿受到了启发，并愿意和你并肩作战。你们两个人都在正确的道路上，真主会保佑她。”这一番话对我意义非常大，此后我也没有再问过这样的问题。

在演讲中，语言文字是最基本的、基础的工具，但同时它也是最难运用的。优秀的演讲者都是语言的驾驭者，他们能够用语言文字表达自己的观点立场、抒发自己的喜怒哀乐、描述演讲中的故事情节、心理

活动。语言的力量是无穷的，它可以刻画人物性格、展现景物状况、抒发无声的内心情感。美好的语言能够让人感到温暖而幸福，睿智的语言能让人豁然开朗、耳目一新，鼓励的语言能让人充满力量、迎接挑战。

演讲最忌讳的就是说话吞吞吐吐、描述语言词不达意，也许有的人满腹经纶、有一肚子的大道理要说，但就是很难让听众完全走进他的内心世界，这往往就是因为语言的表述不到位，没有让文字发挥出最大的效果。用语言描述景象，用文字打造心象。语言文字是连接演讲者与听众之间的桥梁，是二者之间沟通交流的工具，承载着演讲的意义和使命。那么如果才能让语言发挥它的巨大作用呢？

1. 比喻排比，巧用修辞

生动的语言文字会让演讲变得丰满立体，演讲者可以通过运用不同的修

辞手法，来提高演讲的表达效果。恰当地使用修辞手法，不仅可以使语言更生动、准确、鲜明，还能增强语势。我们最常用的修辞手法主要有比喻、比拟、对偶、排比、夸张、借代、设问、反问，演讲者只要熟练掌握应用技巧，就能达到出神入化的境界。善用比喻，能让语言生动活泼，化平淡为生动，化深奥为浅显，化抽象为具体，意蕴丰厚；善用排比，能给人气势宏大，节奏鲜明、情感炽热之感；善用反复，则重点突出，结构明晰，增强演讲者的感情色彩和感染力，增强语言的节奏感；善用设问，演讲者提出问题，引起听众注意，同时启发听众思考并加深理解。倘若能够在演讲中巧妙地运用多种修辞手法，就能使演讲达到一个新的高度。

TED笔记

修辞语言要文明高雅

用文明高雅的文字进行修饰，是一种极能体现演讲者较高语言素养的方式。

修辞不乱用，须揣摩推敲

修辞语言不是想到什么说什么，需要仔细推敲揣摩，看你运用的是否恰当、是否能达到最佳的效果。

2. 变动句式，巧妙转换

在语言表达中，相同的一个意思，如果用不同的句式来表达，就会有不同的表达效果。比如图书馆里的标语“报刊不得带出，违者罚款”，可以转换成“留下书籍，带走精神”。所以，演讲者可以根据演讲中前后语境的要求，选用恰当的句式来增强语言的感情色彩。你也可以体会一下齐亚乌·优素福在TED演讲中的这句话：“在这之前，她是我的女儿，但现在我是她的父亲。”一个句式变换，巧妙地转变了演讲者要表达的情感。不同的句式在语意轻重、语气强弱方面各有差异。要注意长短句的互换，如果是长句，就要注意表意的严密性，要精确细致、逻辑性强。如果是短句，就要使表意简洁、明快、有力。

三、让声音产生错落奇效触发听者听觉

TED原文精彩呈现

And that, to me, that personal experience was the first time in my life that the mindset I grew up with was changed. And I realized that perhaps the Western world will not continue to dominate the world forever. And I think many of you have the same sort of personal experience. It's that realization of someone you meet that really made you change your ideas about the world. It's not the statistics, although I tried to make it funny.

这对于我的意义是在于，我生而知之的思维方式，第一次被改变了。我意识到西方世界或许不再是霸权国家了。我想你们都大概有这种体验，那种遇到某个人使你的世界观发生天翻地覆地改变的经历。这些都不是数据，虽然我试着让它听起来有趣。

TED演讲人：汉斯·罗斯林

职业：教授

汉斯·罗斯林（Hans Rosling），出生于瑞典的乌普萨拉，是卡罗琳学院的国际卫生学教授，数据学家，Gapminder基金会董事长，该基金会开发了一款将统计数据图形化的软件。他也是一名执业医师，曾于1979年到1981年担任莫桑比克的纳卡拉区域医务官。

汉斯·罗斯林，一位威严又不失幽默、沉着又不失风趣的人。他在TED的演讲很受听众的欢迎。听众们喜欢他的统计学研究，喜欢他独特的演讲风格，但我们也都应该注意到，他拥有的浑厚低沉的嗓音，也在无形中吸引着听众。汉斯·罗斯林根据演讲内容的进行，不断地变换自己的语气和声调，来配合演讲情节的描述。听众们就在他的讲述中，无不聚精会神地听着，听的出神入化，并不时地爆发热烈的掌声和大笑声。

数据学家汉斯·罗斯林的TED演讲

很久以前，当我还是24岁之时，我尚是一名位于班加罗尔的圣约翰医学院的学生。当时，我是一名为期一个月的公共卫生课程的旁听生。我的思维模式从那时起开始改变。这是一门好课程，但改变我思维模式的不是这门课程本身，而是因在第一天早晨，我发现印度学生的表现居然比我还要优秀，这个残酷的现实。

如你所见，我是一个书呆子。当我年轻时，我对数据有狂热的喜好。而且我在瑞典学习时很用功。我曾在所有课程中都名列前茅。但在圣约翰时，我却名落孙山了。我不得不承认，印度学生比瑞典学生要刻苦努力多了。他们会三番四次地阅读他们的课本。而在瑞典，读完一次后，我们就去夜夜笙歌了。

这对于我的意义是在于，我生而知之的思维方式第一次被改变了。我意识到，西方世界或许不再是霸权国家了。我想你们都大概有这种体验，那种遇到某个人使你的世界观发生天翻地覆地改变的经历。这些都不是数据，虽然我试着让它听起来有趣。

现在，我将在这个台上，来预测亚洲什么时候会重夺其导向世界的主导地位，正如过去数千年一般。而且我会尽可能地得到一个精准的预测来说明，印度和中国的人均收入何时会达到西方的水平。我不是指整体的经济实力，对于印度来说，赶超英国的整体经济实力是小菜一碟，因为他们拥有十亿人口。但是我所想见的是，印度和中国的人均收入什么时候会追上英国和美国的水平？

首先，我会介绍一下历史背景。请问你们可以看到我的数据图么？可以吗？我会从1858年开始。1858年是西方科技水平大跃进的一年。在这一年，维多利亚女王可以和布坎南总统通过跨大西洋电报电缆来交流，这是有史以来的第一次。他们，是第一对跨大西洋的推客。（笑声）（鼓掌）而我，通过神奇的谷歌和网络找到了布坎南总统回发给维多利亚女王的电报。它的结尾时这样的：“这个电报将是一种可向世界传播宗教、文明、自由和法律的神奇工具。”

为什么听众会喜欢汉斯·罗斯林的演讲呢？这其中一部分要归功于他浑厚低沉的嗓音，因为听众更容易被他这样的声音所吸引。声音低沉的男性比声音高亢的男性，更具有较高的信赖度。低沉的声音更会给人一种威严沉着的感觉，这种感觉在很大程度上增加了演讲者的可信度。

但从实际情况来看，并不是每个人都有这样的磁性嗓音，有的人声音洪亮低沉，有的人尖细清脆，也有的人温润如玉。这种种的声音会给听众带来不同的听觉体验，影响到演讲的效果。不管是哪种声音，只要能够掌握其发声的技巧、高低强弱的变化、清晰度和节奏感，就能让声音产生错落奇效触发听众的听觉。产生错落有致的声音会使演讲更加娓娓动听，会让听众领会到演讲者丰富的思想感情。那么如何才能做到让声音产生错落奇效呢？如何才能触发听众的听觉呢？

1. 吐字清晰有力、圆润流畅

作为演讲者，不管你的嗓音是什么样的，最重要的一点是让自己的声音清楚地传达给听众。声音的清晰度是最基本的要求，只有清晰准确的发音才能让听众了解演讲的内容。如果演讲者发音含糊不清，听众听不懂你在讲什么，那演讲还有什么意义呢？

吐字清晰准确，要经常练习普通话，特别是一些比较绕口的字眼，可以试试练习绕口令。同时，要锻炼

肺活量，做深呼吸练习，让声音持续有力，底气十足才能让声音圆润饱满。然后在清晰圆润的基础上，练习讲话的流畅性，多读多讲，每天至少三次大声地朗读文章。

TED笔记

锻炼舌头的弹性

舌头弹性强，声音就会发得清晰；如果舌头是软绵绵的，缺乏力度，声音就会模糊。

平时多读多讲

多读演讲名篇，反复揣摩快读、慢读，注意发音的准确性。然后脱稿读，理清思路，注意力集中，并提高话语的流畅度。

2. 声调错落有致、语气抑扬顿挫

好的演讲需要充满激情，好的声音能够准确地表达情意。演讲者可以通过声音的大小、强弱、高低的变化让声音产生错落奇效、富有变化，错落有致的声调、抑扬顿挫的语气，这样才能触发听众的听觉，表达出演讲者的感情变化。

有的人演讲时生硬呆板，像背课文或是朗诵一样，缺乏真情表达，很难触发听众的内心；有的人演讲时大声喊叫，注意不但耗费体力，还会因音量过高让声音失去美感；还有的演讲者声音忽高忽低、飘忽不定，并不能准确地表达演讲的情感。在演讲过程中，演讲者要根据演讲内容的需要，随时变化声音的强弱，用以配合情绪的表达。区分轻重缓急，随感情变化而变化，时而低沉、时而欢快、时而愤怒、时而激昂，这些语气的抑扬交错都可以营造演讲氛围。但要注意的是，这种错落有致的语调变化一定要切合演讲的内容。不要该大声强调的地方却小声表达，该严肃低沉的时候却激昂响亮，体现不出语境的层次感。

四、让你的表达风格独树一帜

TED原文精彩呈现

So the next time you're faced with something that's unexpected, unwanted and uncertain, consider that it just may be a gift.

所以下次，万一你必须面对出乎意料的事，或者你不期望发生的事，或者你不确定的事，你都可以把它当成是一份礼物。

TED演讲人：丝德茜·克莱默

职业：创业家

丝德茜·克莱默（Stacey Kramer），是一家品牌策略公司Brandplay的共同创办人，她还创办了Word for Word，为美国和全球企业命名，并做品牌咨询服务，服务对象包含了具识别性的大品牌及新创企业。2009年，发现自己面临一个可怕的诊断：电脑断层扫描显示出她有一颗高尔夫球大小的脑瘤。之后她在TED演讲中讲述了个人的非凡经历。

丝德茜·克莱默的演讲简洁有力，又充满悬念。从演讲一开始，她就为听众设置悬念——想象一份礼物，然后用三分钟的时间向听众描述这份礼物，讲述这份礼物带给她的惊喜。可以说这样的表达风格让她显得独树一帜、与众不同。听众也被她独特的语言风格所吸引，她的表达深刻而不呆板，活泼而不媚俗。告诉我们一次动人的私人经历：一次惊悚、昂贵、带来创伤而无人愿意接受的经历也能变成一份无价的礼物。

创业家丝德茜·克莱默的TED演讲

想象一份礼物，我愿意为你描述一下它的样子。它并不是很大，大概只有高尔夫球大小。包起来大概长这样。在我让你们看里面是什么前，我想先告诉你们，这件礼物对你们一定意义非凡。它可使你家人团

聚，它会让你感受到从未有过的爱和感激，正如同你与你多年未见的老友重逢时所有的感受。你的内心将充盈着爱意，你会重新检视到底何为生命最珍贵的馈赠。

你会重新定义灵性和信仰的看法，你对你的身体也会有全新认知和感受。你会有无可匹敌的生命力和能量。你将扩展你的语汇，去结交新的朋友，你会拥有更健康的生活方式。当你得到这件礼物时，你将有八个星期假期，什么事都不需要做。你将享用无尽的美酒佳肴；会收到好几卡车的花。人们会对你说：“你看起来气色真不错！你最近在做什么呢？”你还会得到吃不完的好药。你会得到新的挑战 and 启发，也会产生新的动力，同时变得更谦虚。你的生命将被赋予新的意义，平和、健康、宁静、快乐、重生。这礼物的价格？五万五千美元，这真是一笔好买卖。

我想你现在一定很想知道：这到底是什么？在哪里可买到？亚马逊上有么？上面有苹果的标志么？要排队等货么？不太可能。我大概是五个月前得到这份礼物的。包裹起来的话，差不多是这个样子的。并不是很漂亮。再来是这样，再这样。这个稀有珍宝，是个脑瘤，成血管细胞瘤，一个让你收获不断的礼物。

我现在已痊愈了，不过我并不希望你得到这份礼物，我不确定你不想不要。但是我不希望这一切再次发生。这件事彻底改变了我的生命，带来了我刚跟你们讲的那些改变，这都是我从未预料到的。

所以下次，万一你必须面对出乎意料的事，或者你不期望发生的事，或者你不确定的事，你都可以把它当成是一份礼物。

每个演讲者都应该有自己独特的语言风格，这样才能让听众熟悉你、记住你，甚至想念你的演讲。有别于其他人的表达风格，会让你有个性、有独到的地方，风格独特新奇、自成一家，让你在众多的演讲者中脱颖而出，容易让人记住。有的人语言婉约清新，有的人言辞犀利刻意求新，有的人表达风格沉稳干练，这些不同的演讲风格可谓万紫千红、各有千秋。不管你是哪种风格的演讲，只要符合自己的性格特点，就是最佳的表达方式。

1. 独树一帜，语不惊人死不休

演讲是以有声语言为主要的传播工具，所以拥有出色的语言表达能力是一个优秀的演讲者必不可少的因素。一个演讲者的语言表达风格，决定了他是否能够获得听众的认可和喜欢。这些不同的演讲者都有各自的特色，可谓是百花争艳、各有不同，只要是独树一帜的演讲表达风格，都有其共同的特点，那就是语不惊人死不休，他们对语言的推敲精心打造，修辞独到特别、自成一派，以达到自己理想的语言表达效果。

一个优秀的演讲者，要在每一次演讲之前精心策划、认真准备、字斟句酌，一定要说和别人不一样的话。避免让演讲与他人的雷同，甚至说俗话、说套话，这样的演讲苍白无力，很难给听众留下印象。要力争独树一帜、刻意求新的语言特色，做到语不惊人死不休。这样也在一定程度上体现了一个演讲者的人格修养、文化品位和审美内涵。

TED笔记

不要人云亦云

演讲者最忌讳的是人云亦云、随大流，表达一个重复千万遍的主题或思想，特立独行，独具创新才是一个好的演讲者。不人云亦云，会让你有不同的见解和思路，会让你的演讲成功圆满，获得听众的一致认可。

敢于尝试别人畏惧的

要想达到独树一帜的表达风格，要求演讲者要有敢于冒险的精神，敢于尝试别人畏惧的事情，这样会给你的演讲带来不同的效果。

2. 真诚表达，让听众记住不一样的你

独树一帜的表达风格需要演讲者为演讲注入真情实感，因为你的感情真挚、敢于表达，会感动听众，会让听众记住不一样的你。在前面曾提到，演讲需要真情实感，真诚是表现一个人文化个性、知识品味、性格内涵、气质修养的一面镜子，会雕饰你与众不同的表达风格，表达不够真诚的演讲不可能打动听众。真诚表达会让你的个性鲜明独特，会让你运用自己的智慧使演讲立意新颖。

每个演讲者的演讲都有各自的精彩，但都有个共同点，那就是他们在演讲时，都投入了自己百分之百的真诚。或叙事、或抒情，真诚的表达会让你像权威人士般自然而胸有成竹，让你在听众面前独树一帜、强大而有力。

PART7 没有令人称奇的桥段，就没人能够记住你

微软创始人比尔·盖茨在一次TED演讲中放出一群蚊子，令在场的听众瞠目结舌，惊叹不已，然而也正因如此，人们对比尔·盖茨的那次演说主题印象深刻，久久难忘。在传达构想时设计令人称奇的桥段，可以调动人们的情绪，使气氛达到高潮，也让你的传达更容易被人记住，更具有感染力。

一、偶尔来点“恐怖”的
TED原文精彩呈现

Now, ironically, what happened was it was eliminated from all the temperate zones, which is where the rich countries are. So we can see: 1900, it's everywhere. 1945, it's still most places. 1970, the U.S. and most of Europe have gotten rid of it. 1990, you've gotten most of the northern areas. And more recently you can see it's just around the equator.

讽刺的是，在温带地区，疟疾已被消灭，那些都是富国。1900年全世界都受疟疾的困扰，1945年，它仍肆虐大多数地方。1970年，美国 and 大部分欧洲已经摆脱了疟疾。1990年北半球大部分都已安全了，今天大家看到疟疾仅存在于赤道附近。

TED演讲人：比尔·盖茨

职业：慈善家

比尔·盖茨（Bill Gates），1955年10月28日出生于美国华盛顿州西雅图，企业家、软件工程师、慈善家、微软公司创始人。曾任微软董事长、CEO和首席软件设计师。

比尔·盖茨在离开微软以后，便更加热衷于慈善事业，他在参加美国加利福尼亚州举行的TED大会时，进行了一场关于致命疟疾的话题演讲。这次演讲给听众带来了前所未有的震撼，引起了很大的反响。

疟疾是经按蚊传播，由疟原虫引起的一种寄生虫病。全球大约有40%的人口受疟疾威胁，每年有3.5亿~5亿人感染疟疾，其中90%的人口生活在非洲的撒哈拉以南地区，每年110万因疟疾死亡的人中大部分是非洲儿童。疟疾预防是比尔和梅琳达·盖茨基金会的重点项目，基金会还捐款1.15亿英镑来研发抗疟疾疫苗。同时，盖茨还呼吁社会各界，针对困扰贫困国家的疟疾预防问题予以更多实际帮助。

为了引起人们对致命疟疾的关注，比尔·盖茨在TED演讲中做了一个惊人的举动，令在场听众备受惊吓——现场释放了一群蚊子。

慈善家比尔·盖茨的TED演讲

这就引出我今天早上要讲的第一个问题，我们如何阻断由蚊子传播的致命疾病？

这种疾病的历史是怎样的呢？作为一种重疾，它已经存在上千年了。事实上，如果我们看一下遗传基因，它是唯一引起基因改变的疾病，住在非洲的人们为避免疟疾导致的死亡，已出现几种基因的进化。20世纪30年代，死亡人数最高时曾超过500万，真的是一个很大的数字。此病遍布全球，这个可怕的疾病，一直存在于美国和欧洲。但20世纪之前，没有人知道它的病因，直到一个英国士兵发现了蚊子才是元凶，所以它无处不在。有两样工具能帮助降低死亡率，一个是用滴滴涕消灭蚊子，另一个是用奎宁或者类奎宁来治疗患者，这就是死亡率下降的原因。

讽刺的是，在温带地区，疟疾已被消灭，那些都是富国。1900年全世界都受疟疾的困扰，1945年，它仍肆虐大多数地方。1970年，美国 and 大部分欧洲已经摆脱了疟疾。1990年北半球大部分都已安全了，今天大家看到疟疾仅存在于赤道附近。

这个结果可以导出一项悖论，由于疟疾仅困扰穷国，所以它得不到像样的投资。比方说，治疗脱发的药物的研发资金，就要超过疟疾，当然，脱发很可怕，（笑声）富人们备受折磨，这就是疟疾被撂在一边的原因。

但是，疟疾这个每年夺走上百万生命的疾病，其影响还不止这些，超过2亿人每时每刻都在被疟疾困扰

着，所以在疟疾流行区域，经济不可能得到发展，它实在太碍事了。当然，疟疾是由蚊子传播的，我带了一些到现场，就是希望大家也体验一下子，在会场里面也可以听一下它们的嗡嗡声。（笑声）没有理由只让穷人们体验这种感觉。（笑声，掌声）放心，这些蚊子没有疟疾。

我们已经有一些新办法，比如蚊帐。蚊帐很好用，母亲和孩子可以晚上待在蚊帐里，那么晚上叮人的蚊子就没辙了，如果加上室内喷洒滴滴涕和蚊帐一起用，死亡率可以降低超过一半，有几个国家已经做到了，真是太棒了。

比尔·盖茨在TED的演讲台上讲述疟疾是由蚊子传播的，并边说边打开一个装有蚊子的罐子，他的这一举动将在场听众着实吓了一跳，令在场的听众瞠目结舌，惊叹不已。这些来参加TED大会的各个领域的重量级人物里，有人说：“我们离开这间屋子的时候要得病了。”也有人事后抱怨：“我再也不会坐在前排了。”

演讲也可以偶尔来点恐怖的，起到足够的震撼效果，可以令听众对演讲的主题印象深刻、久久难忘。演讲者在传递演讲主题时，设计令人称奇的桥段，可以将演讲氛围达到高潮，而这种制造恐怖氛围也是设计称奇桥段的一个重要手法。这种手法可以调动人们的情绪，让演讲者的传达更容易被人记住，更具有感染力。

1. 借助道具的力量，制造悬念和恐怖效果

如何才能有效地制造恐怖效果呢？首先，演讲者可以借助道具的力量，就像比尔·盖茨那样，借助“疟疾的传播者——蚊子”的力量，来达到“恐吓”在场听众的效果。演讲道具在一定程度上增加了演讲的趣味性，它能够激发听众的兴趣，吸引听众的注意力。选取一些和演讲内容有关的演讲道具，寻找切入点，在适当的时候拿出你的道具进行操作与展示。控制好道具展示的节奏，提早拿出演讲道具会分散听众的注意力。

2. 借助才艺展示，让听众记住你

除了演讲道具以外，演讲者还可以借助一些才艺展示，来达到制造恐怖与惊奇的效果。如汉斯·罗斯林在TED大会上演讲结束时表演了吞剑；澳大利亚首席歌手梅甘·华盛顿（Megan Washington）在演讲的最后进行了TED演唱。这些令人称奇的桥段往往给听众留下难以磨灭的印象，让听众记住演讲者，记住这个与众不同的演讲主题。

二、制造意料之外的惊喜演讲

TED原文精彩呈现

But for myself, in the past, I've spent the last 20 years studying human behavior from a rather unorthodox way: picking pockets. When we think of misdirection, we think of something as looking off to the side, when actually it's often the things that are right in front of us that are the hardest things to see, the things that you look at every day that you're blinded to.

过去20年，我一直在用一种非传统的方式观察人类行为：小偷小摸。提到错误引导，我们总觉得是将注意力放在事物的其他方面。但实际上，往往在我们眼前的事情是最难被发现的，那些你天天看到的東西反而是你的盲点。

TED演讲人：阿波罗·罗宾斯

职业：表演者

阿波罗·罗宾斯（Apollo Robins），以表演扒窃为职业，被誉为世界上最伟大的扒手，并与神经学家合作研究人类注意力的本质。

在TED演讲的现场，阿波罗·罗宾斯向大家讲述了错误引导的艺术，往往在我们眼前的事情是最难被发现的，那些你天天看到的東西反而是你的盲点。随着演讲观点的提出之后，他通过让听众观察手机、时

间、以及他穿的衬衫、衣服的颜色，形象而生动地说明了自己的演讲主题。演讲进行到这里，阿波罗·罗宾斯已经完全凭借他生动的语言和幽默诙谐的表达，赢得了在场听众的喜欢和认可。如果这样结束演讲，也未尝不可，可令听众感到意外的是，接下来阿波罗·罗宾斯又给大家带来了一个惊喜。让听众无不瞠目结舌、喜出望外。阿波罗·罗宾斯走下演讲台，和听众做起了现场互动。

表演者阿波罗·罗宾斯的TED演讲

关于这种注意力模式，我有另外一种解释。注意力模式的理论有很多。比如波斯纳的三位一体注意力模式。我喜欢把它想得简单一点，就像一个监视系统，就好像你有许许多多的感觉器官，在你的大脑内有一个小小保安人员，我先暂且把它称作弗兰克。弗兰克坐在桌子旁，他眼前有各种各样的信息，高科技装置，照相机，还有能接听短信的手机，各种感觉和知觉。

但是注意力是能引导你的认知的东西，它掌控你看到的现实，它是通往你的心灵的大门。如果你不注意某个东西，你就不会察觉到它。有意思的是，你也会在自己不察觉的情况下注意到某个东西，这就是为什么会有鸡尾酒效应。所谓鸡尾酒效应，是指当你在一个派对上专心与某人交谈时，却能立马听到你的名字，而你都没有意识到自己在听那个另外的对话。我的工作就是充分利用这个效应，“玩弄”你们有限的注意力。

来看看我能不能控制你支配自己的注意力的方式，看看我能不能通过干扰来窃取你的注意力。现在，相对于进行错误引导并将其转移到其他方面，我选择的是专注于弗兰克，与你脑中的弗兰克，也就是那个小保安游戏一场，让你暂时不专注于外部感知，而是专注于内部感知。如果我让你读取一段记忆，比如：刚才发生了什么？你有钱包吗？你钱包里有信用卡吗？

当我问这些问题的时候，弗兰克转过身去，他去找资料，他必须倒带。但有趣的是，他在处理新信息的时候不能进行倒带这一任务。这听起来是更挺棒的理论，我可以讲很久，告诉你们很多东西，它们中有一些可能是真的，但我认为当场演示效果会更好。

阿波罗·罗宾斯，此次TED的演讲者，被誉为世界上最伟大的“扒手”，他通过与听众之间的互动，进行了一场生动有趣的演示。他巧妙地把观众的注意力分散开，通过语言、动作、眼神迷惑听众，进而完成自己的私密动作。这是一个很有意思的也是出乎听众意料之外的演讲。

演讲者独具创新的演讲方式让演讲显得与众不同，其中设计的互动环节深深地吸引了听众的好奇心和注意力，让演讲出奇制胜。这样制造意料之外的惊喜演讲，不但体现了演讲者打破常规、标新立异的独特思维模式，也是取得听众注意、获得听众认可的最佳方式。那么，如何才能制造一场意料之外的惊喜演讲呢？

1. 走下演讲台制造惊喜，听众更愿意参与互动

对于一场演讲来说，如果你的演讲不够生动，没有能够吸引听众兴趣的惊喜点，那么听众往往很快就会进入休眠状态，或皱眉或左顾右盼。所以，演讲者要想办法制造惊喜，消除这种冰冷的演讲氛围，消除听众的反感和对立心理。而互动则会让演讲进入到一种高潮状态，演讲需要互动沟通，没有互动就没有心动，没有心动就没有共鸣。

对于听众来说，他们更愿意参与到演讲的互动中来。演讲者要激发听众的积极性，可以让他们多举手，如果听众参与的意愿不强烈，演讲者可以给听众做好示范，同时语言号召，让听众参与到活动中来。通过互动环节调节现场的气氛，但要保证听众是自愿参加的。试着邀请并鼓励那些犹豫不决的人积极参加。

2. 互动前的准备要充分，做好控场工作

演讲者在利用互动激发听众情绪的同时，也要做好互动前的准备工作，以及控制好互动进度。互动如果没有一定的秩序，很容易出现混乱的状况。所以，演讲者要有极强的控场能力和引发能力。

没有规矩不成方圆，演讲者可以在互动环节进行之前，先和听众讲述一下互动的具体要求和注意事项。

在互动进行中，演讲者要引导听众按照自己的思路走。互动结束后，演讲者要和听众一起回忆总结演讲的内容，从而加深听众对演讲内容的理解和记忆，达到彼此共鸣。从细节方面来说，演讲者可以通过眼神的交流、声音强弱的变化、肢体语言和与听众之间的对话交流，来达到控制现场秩序的目的。

三、巧用道具让演讲更精彩

TED原文精彩呈现

But this is the world we have today. No longer any gap. But the distance from the poorest here, the very poorest, to the very richest over here, is wider than ever. But there is a continuous world from walking, biking, and driving to flying—there are people on all levels. And most people tend to be somewhere in the middle. This is the new world we have today in 2010.

但是这就是，我们现在所有的世界，没有鸿沟，但是贫穷的还是非常贫穷，和富有的相比，差距更大了。但是这是一个渐变的世界，从走路、自行车，到汽车，到飞机，各种阶层的人都有。大多数人是在这中间。这是我们在2010年的世界。

TED演讲人：汉斯·罗斯林

职业：教授

汉斯·罗斯林（Hans Rosling），出生于瑞典的乌普萨拉，是卡罗琳学院的国际卫生学教授，数据学家，Gapminder基金会董事长，该基金会开发了一款将统计数据图形化的软件。他也是一名执业医师，曾于1979年到1981年担任莫桑比克的纳卡拉区域医务官。

在前面的介绍中，我们了解了汉斯·罗斯林这个威严又不失幽默、沉着又不失风趣的人，他在TED大会上做过多次演讲，很受听众的欢迎。他的统计学研究深奥准确，他的数据图标新颖独特、形象易懂。同时，他的演示风格也是与众不同的，总能够让听众发现新的内容，让人充满好奇。

在探讨世界人口增长的TED演讲中，他就运用了独特新颖的道具展示——展示了一个崭新的模拟教学科技，形象而生动地向听众描述了从1960年到2010年世界人口和经济的变化情况。他还预测，在接下来的50年里，人口会增长到90亿——前提是在提升最穷人的生活水准的情况下。

数据学家汉斯·罗斯林的TED演讲

这是我从宜家买来的，一个箱子。这个箱子包含十亿人口。我的老师告诉我，在工业化的世界，1960年，有十个亿的人口，在发展中的国家，她说道，有两亿人口，而且他们的生活相对隔离。在10亿的工业化世界和20亿的发展中世界有一个巨大的鸿沟。在工业化世界，人们健康、受良好教育、富有，并且有较小的家庭，他们的心愿就是买辆车。在1960年，整个瑞典都在存钱去买一辆像这样的沃尔沃。这就是当时瑞典的经济水平。但是相对的，在遥远的发展中国家，中等家庭的愿望则是每天能够有食物，而他们存钱是想买一双鞋。

在我所长大的世界里是有一个巨大的鸿沟。这个在西方世界和其他国家的鸿沟所创造的世界观，就是我们今天口头上提到“西方世界”和“发展中国家。”但是世界已经变化了，是时候去升级这个世界观了，去对世界分类，以及了解这个分类。这就是我将要向你们展示的。因为自从1960年到2010年间，所发生的是一个惊人的40亿人口加入到了世界人口中，看看有多少。从我上学到现在世界人口已经翻倍了。而且当然的，西方的经济也增长了。很多公司的经济都增长了，所以西方的人口就移动到这里。现在人们所想的不是买辆车，现在他们想买的是一个在遥远地方的假期而且要飞去，所以他们现在在这儿。

然而这里最成功的发展中国家，它们也移动了，你知道的，它们成了我们口中的新兴经济体，现在这里的人也买车了。而且就在一个月以前，一个叫吉利的中国公司收购了沃尔沃公司。这样瑞典在终于意识到世界发生了一些大的变化。所以它们现在在这儿。

悲惨的是，在这里的20亿还在为食物和鞋子挣扎，他们仍然和50年前一样的贫穷。区别就在我们有最多的30个亿在这里，正在成为新兴经济体，因为他们颇为健康，相对受过教育，每个妇女平均生育两到三

个小孩。他们现在的愿望是，显然的，买一辆自行车，他们过一段时间还会想要摩托车。但是这就是，我们现在所有的世界，没有鸿沟，但是贫穷的还是非常贫穷，和富有的相比，差距更大了。但是这是一个渐变的世界，从走路、自行车，到汽车，到飞机，各种阶层的人都有。大多数人是在这中间。这是我们在2010年的世界。

汉斯·罗斯林使用宜家的箱子模型来解释人口增长。每个箱子代表10亿人口，蓝色箱子表示“西方国家”，绿色箱子表示“发展中国家”。更让听众惊奇的是，他从箱子里变出来的交通工具——用以表明人口的经济状况——飞机、汽车、自行车和鞋子，依次代表生活水平从高到低。在他一边用道具来做展示，一边对相应的演讲内容做详细的讲解，让听众清晰地了解了发展中国家和西方国家的人口变化、经济发展变化。听众被这种演讲方式深深的吸引住了，无不全神贯注地看着这些道具的展示变化，聚精会神地听着汉斯·罗斯林的耐心讲解。由此可见，道具和展示对演讲来说发挥了极大的作用。

看得见的演讲才更精彩，不管是照片、图表还是实物模型，任何可以被演讲者利用来配合演讲进行的工具，都可以被称作演讲道具。演讲道具可以让内容变得清晰易懂，更直观、更形象地帮助听众了解演讲主题。另外，演讲道具还在一定程度上增加了演讲的趣味性，它能够激发听众的兴趣，吸引听众的注意力。那么，在具体演讲的过程中，我们如何能像汉斯·罗斯林一样，凭借道具展示来创造演讲奇迹呢？

1. 根据演讲需求，选择最佳道具

道具的选择一定要慎重，如果道具选用得不够恰当，反而会扰乱信息的正确传递，降低演讲的可信度。根据演讲需求，选择最佳的演讲道具，才能将演讲观点准确地传达给听众。演讲者在选择道具时，要考虑演讲道具操作的可行性，场地是否有利于道具展示，操作起来的难易程度，操作的时间是否会影响整个演讲的时间。全面考虑才能确保道具运用的可行性。如果一个小实验能够让演讲主旨明确，如果一个小游戏能让演讲化繁为简，那么这些就都是最恰当的演讲道具。

TED笔记

不要阻挡听众的视线

切忌将道具放在演讲台的一侧，也不要让自己的站位挡住演讲道具，那样都会影响听众的视线，影响道具展示的效果。

避免道具在听众中传看

听众对道具的兴趣更大一些，在听众之间传看道具，会让演讲失去可控性，即使真的需要传看，也要在听众看完之后及时收回来。

2. 面对听众，对道具进行清晰的讲解

演讲者在道具展示的过程中，首先要确保面对听众。借助演讲道具之后，演讲者很容易会把过多的注意力投入到演讲道具的操作上，从而忽略了听众。这样就让演讲者与听众之间缺少了眼神的交流和沟通，也不利于演讲者捕捉听众的反应。如果演讲者对着听众讲解，可以随时观察听众的表情变化，得到信息反馈。如果发现听众对讲解有不懂的地方，及时调整讲解内容，让自己的表达更清晰。所以，演讲者要对着听众讲，而不是对着演讲道具说话。

同时，演讲者要确保做到讲解清晰明了、简洁鲜明，切忌语速过快导致听众记忆断片、对层次掌握不清楚。控制好道具展示的节奏，在演讲内容需要的时候再拿出来，提早拿出演讲道具会分散听众的注意力；展示进行时，确保演讲内容要与道具展示的步骤相吻合，不能过快或过慢。

四、闻所未闻的大数据让你的桥段更精彩

TED原文精彩呈现

We are drowning in news. Reuters alone puts out three-and-a-half million news stories a year. That's just one source. My question is: How many of those stories are actually going to matter in the long run? That's the idea behind The Long

News.

我们被新闻淹没了，单单只是路透社，一年就发布了350万则新闻故事，这只不过是新闻来源之一而已。我的问题是：这些新闻到底有多少确实会有长期影响呢？这就是“长远新闻”背后的意义。

TED演讲人：柯克·西特伦

职业：新闻编辑

柯克·西特伦（Kirk Citron），“长远新闻”总编辑，致力于寻找一些即使在数千年后，依然对我们深具影响的新闻故事。他为一些非营利组织和媒体提供传媒咨询服务。他的职业生涯开始于纽约奥美广告公司，但很快开创了自己的公司，并迅速蹿红。他也是《But Not For Lunch》的剧作者，这出剧已在缅因州、迈阿密和宾州的剧院上演。在TED谈真正不过时的新闻。

柯克·西特伦似乎天生就对媒体了如指掌。在TED演讲中，他更是向听众展示了他的“长远新闻”计划，这个计划中不仅收集了一些在今天颇具影响力的新闻，而且这些新闻在几十年、几百年后，依然会对我们深有影响。随着通信手段的丰富便捷，新闻的报道范围更加的广泛了，在这个报纸、广播、电视台、互联网等各种媒体新闻泛滥的今天，又有多少头条新闻能够具有这样的影响力呢？柯克·西特伦的“长远新闻”计划是我们以前闻所未闻的，也是让听众产生浓厚兴趣的。在TED2010演讲中，他特别提出了一些可能塑造我们未来的近期头条新闻。

长远新闻总编辑柯克·西特伦的TED演讲

那么，什么样的故事可能对未来造成影响？

好，让我们来看看科学。某天，迷你机器人将能够在我们的血液里穿梭来修复组织；如果你是老鼠的话，这已成真。几则最新的报导——纳米蜂用真蜂毒液杀死肿瘤；人们将基因植入人脑；人们造了可在人体内爬行机器人。

资源方面呢？该怎么喂饱90亿人？现在要喂饱60亿人的肚子都成问题。我们才听说有超过10亿人处于饥饿中；若没有基因改造作物，英国人就会饿肚皮了。幸运的是，比尔·盖茨对Agresearch投资了10亿美元。

国际政治方面呢？如果让中国设定议程，世界会大不相同；而这是很有可能的事。他们已经超越美国，成为世界上最大的汽车市场；他们超越德国，成为最大的出口国。

我们正寻找各种方法，打破我们所知的各种限制。看看这些最近的发现——一种阿根廷蚁群已蔓延到除了南极洲以外的每一个大陆；另有自我导向机器人科学家发现新突破。很快，科学或许不再需要我们；生活也不再需要我们。一种微生物沉睡12万年之后复活；似乎无论我们存在与否，生命都会继续。但我选择的去年长远新闻头条是这个——月球上发现了水。这使得在月球上建立殖民地简单多了；如果NASA不这么做，也许中国会；或在座的某人会签下一张巨额支票。我的观点是：长远来看，某些新闻故事确实比其他一些新闻更重要。

虽然柯克·西特伦的演讲只有短短的三分钟，但这三分钟却给听众展示了一个关于长远新闻的“大数据”——什么样的新闻在数十年后仍具影响力，他的“长远新闻”计划以及一些可能塑造我们未来的近期头条新闻。在通常情况下，人们只关心新闻的及时性和新鲜性，只要是新近发生的事情，只要能吸引大众的眼球，就会成为热点新闻，却很少有新闻工作者去考虑新闻的长远性。从这一点上来说，柯克·西特伦的演讲主题是独树一帜的，他思考的问题是我们都未曾想过的。

在演讲中，类似柯克·西特伦提出的这些闻所未闻的大数据，会给演讲增色不少，尤其是那些新鲜出炉的官方数据，更能增加演讲的知识宽度和可信度。演讲者采用这样的新鲜的“大数据”，也避免了与其他演讲产生雷同之处，要知道千篇一律的演讲桥段很难让听众产生新鲜感，甚至会乏味、厌恶。那些在现有知识水平上有所突破和创新的“大数据”，会因其深刻、新颖的独到之处，使演讲的桥段更加精彩。那

些千篇一律的“据研究表明”“有一个实验证明”，没有创新、没有新意，更不具有可信度，又怎么能说服听众呢？那么，怎样才能像柯克·西特伦那样借助闻所未闻的大数据，让演讲更加精彩呢？

1. 博闻强识，积累第一手“大数据”

作为一个演讲者，首先要有丰富的学识，有较宽广的知识结构和较厚实的知识底蕴。拥有渊博的学识，才能够在演讲中运用生动、具体的案例；演讲者涉猎广泛，才能借助演讲传播出一些别人不知道的新知识、新观点。博闻强识，能够给你的演讲搜集更充实、更新鲜的资料。

同样，那些闻所未闻的大数据也不是一朝一夕就能掌握的，也需要演讲者博览群书，在日积月累中获得知识的飞跃。多读书、读好书——演讲者博览群书才能了解新知识、掌握第一手资料。在吸取丰富、复杂的新知识之后，演讲者的头脑里储存了大量的信息材料，这样才能“书到用时如泉涌”，大大增加演讲的精彩度。这些第一手“大数据”会让演讲内容更具体、更精彩，同时能够增强演讲的说服力、可信度。这些闻所未闻的大数据，更能彰显演讲者的文化修养和专业水平。

2. 精通专业领域，铸就你的“独家新闻”

术业有专攻，演讲者也是各有所长的。如果演讲内容涉及自己擅长的领域和知识，那么人们往往能够侃侃而谈，甚至说出一些别人不知道的“独家新闻”。所以，演讲者要能够善于利用自己擅长的知识技能，扬长避短，在掌握自己的专业技能的基础上，发挥个人优势进行学习，做到精通创新，研究出一点别人闻所未闻的“独家新闻”。也许你很难在自己的领域做出创新研究，但只要肯花时间、花精力，你总会发现别人不知道的秘密。这些“独家新闻”会让你的演讲事半功倍，这些数据会让你的演讲大放异彩。

五、借助多媒体的力量

TED原文精彩呈现

People all around the world say that what they want is happiness, for themselves, for their families, their children, their communities. Okay, they think money is slightly important. It's there, but it's not nearly as important as happiness, and it's not nearly as important as love. We all need to love and be loved in life. It's not nearly as important as health. We want to be healthy and live a full life. These seem to be natural human aspirations.

全球人们都说他们想要的是快乐，不只他们自己，还包含家人与孩子及社群。嗯，他们也认为钱有些重要，如表所示。但那比不上快乐的重要性，更比不上爱。生活中，我们都需要爱与被爱，钱也比不上健康的重要性，我们想要享受健康的好生活。这些都看似人类自然的渴望。

TED演讲人：尼克·马克斯

职业：幸福研究者

尼克·马克斯（Nic Marks），统计学家，英国伦敦独立智库新经济基金会（NEF）身心健康中心的创办人。马克斯热衷于提倡永续发展与生活质量间的平衡，他认为生活质量是可测量的，真正的快乐并非来自物质财富的累积，而是来自与他人的联系、与世界接轨及自主权。为了加以研究，他设计了“快乐星球指数”（HPI），一项人类身心健康与对环境影响的全球指数。

统计学家尼克·马克斯在TED演讲中提出了他的新设计“快乐星球指数”，借以表达他的演讲主题，人们的快乐与身心健康是衡量一个国家生产力水平的重要标准，阐述一国安康与资源利用之间的关系，他的理论可援用于教育、永续发展、保健及经济等政策领域。那么，他是如何把这一严谨的理论生动地呈现给听众的呢？听众听了他的讲解怎么就深得其意义所在呢？尼克·马克斯向听众展示了他的多媒体幻灯片，一张图表。

幸福研究者 Nic Marks的TED演讲

于是我们创立我现时服务的组织“新经济基金会”及“快乐星球指数HPI”，因为我们认为人们应该要快乐，星球也应该要快乐，所以，我们为何不创造一套以快乐衡量进步的标准？所以基金会所做的便是，我们提议一个国家最终界定为成功标准，要看它为其人民创造多少快乐与康健人生，这应成为地球上每个

国家努力的目标，但我们要记得放入多少基本资源，我们使用了多少地球的资源，我们只有一颗地球，我们都共享着，这些终极的珍贵资源，我们共享的一颗星球，经济对珍贵资源很感兴趣，当它拥有珍贵资源，便想要将其转化为一个合意的结果，其思考逻辑是效率，我们可以从中获得多少经济效益，而这便是我们衡量福祉的方法，当我们取用地球资源时，一种效率测量法，可能最容易让各位明了的作法是显示这张图表。

图表水平轴代表“生态足迹”，意即我们使用的资源量及我们加诸于地球的压力，数字愈高愈糟；纵向衡量的是“快乐岁月”，代表国家的福祉，有点像是经快乐调整过的寿命，更像是国家中生活的质量，表中的黄点是全球平均，多数的国家围绕着这个全球平均点，表的右上角是福祉还算不错的国家，但那也表示使用了很多的地球资源，这些国家是美国与其他的西欧诸国，以三角点表示，其中还包含了一些波斯湾国家；相对的，表中的左下角是没啥福祉可言的国家，基本上，全位于南撒哈拉非洲，套用贺伯斯的语气，那里的生活短暂且残酷，那里大部分国家的平均寿命仅40岁，疟疾、艾滋病摧毁了很多生命，全聚在这个地方。

但好消息还是有的！表上以黄色三角点代表的那些国家，位于全球平均之上，聚集在表中左上角，这是张众人梦寐以求的图表，我们都想移到左上角，因为那意指好生活不以牺牲地球为代价，这些点代表拉丁美洲，那个独自位处高点的国家是我尚未到访过的地方，也许在座有人去过，哥斯达黎加。哥斯达黎加的平均寿命是78岁半，比美国长寿。根据最新盖洛普世界投票结果，他们是地球上最快乐的国家，比瑞士和丹麦国民更快乐，其国民住在最快乐的地方，而这么快乐只用了四分之一的资源。

如果只凭文字语言来说明介绍“快乐星球指数”，可能很少有人会全面掌握其真正要表达的意思，而多媒体幻灯片恰恰解决了这一问题。尼克·马克斯将其制作成幻灯片，形象而生动地向听众介绍了他的“快乐星球指数”。这张图表也告诉了听众，世界上最富有国家的人民消费最多的地球资源，但却非身心最健康的人。

演讲不仅仅是口头讲述，多媒体作为演讲的辅助物，已经成为演讲者最热衷的信息传播媒介。多媒体作为可视辅助物，是一种无形的演示语言，它能够吸引听众注意力，增强演讲的乐趣，同时加深听众对演讲的理解和记忆。借助多媒体的力量，在演讲界已经是大势所趋，而我们要做的就是，如何在演讲中最佳的借助使用多媒体，以及使用过程中所要注意的具体细节。

1. 如何使用多媒体软件

单纯语言描述的演讲，多少会让听众感到枯燥乏味，如果能够事先把演讲的内容制作成多媒体，通过文字、图片、视频、声音的有机结合，则会给听众打开一个丰富多彩、清晰简洁、形象生动的新的视觉世界，使听众的多种感官同时得到刺激，增强对演讲的浓厚兴趣。借助多媒体软件，通过图片、视频会对信息的保留带来一定的效果。

首先，幻灯片要简洁、简约、简单，每一页的容量不要太多，如果一张幻灯片包含不同的信息或数据，最好把它分成两张或三张。以简单为主，才会让信息清晰地、准确地表达给听众。保证多媒体信息在表现形式、信息容量和动画色彩方面运用的恰当好处。

其次，要注意具体细节，不管是文字还是图片，要保证让听众看得清楚。如果是文字信息，可以通过字体的大小变化来强调内容的层次递进。不管怎样变化，你要保证最后一排的听众能够清晰地看到你的最小字体。同时，字体的颜色要与底板颜色形成明显的深浅反差。

最后，控制好多媒体的更换速度，不要过快，也不要过慢。要让多媒体与你的演讲内容保持一致，让声音和画面同步，这样才能相得益彰。

2. 使用多媒体要注意哪些问题

使用多媒体固然能为演讲加分，但也要运用得当才能发挥作用。如果不注意一些细节问题，反而会让你的演讲黯然失色。

首先，要注意幻灯片文字问题，如果展现在幻灯片上的文字语言不简练，就会让听众感到像在读报告；如果文字字体不放大，就会让远处的听众看得一片模糊。同时注意文字的背景不要喧宾夺主。

其次，不要过度依赖多媒体。演讲还是要以演讲者为主，多媒体只是辅助工具。演讲者不要过多地盯着幻灯片或视频，要注意与听众之间的眼神交流，更不要背对着听众。

最后，不要使用杂乱无章的幻灯片。过于花哨、过于复杂的幻灯片会让听众的思绪混乱、摸不着头脑，与演讲主题不符的图片信息要果断删除，保证内容的逻辑性和统一性。

六、在高潮中结束，让回味无穷 TED原文精彩呈现

You should have kept your mouth shut, because that good feeling now will make you less likely to do it. Repeated psychology tests have proven that telling someone your goal makes it less likely to happen.

你最好闭嘴，因为你的自我感觉良好，在现实中反而使你不太容易实现目标。许多心理测试已证明，告诉别人你的目标，反而使目标不能实现。

TED演讲人：德里克·西弗斯

职业：创业家

德里克·西弗斯（Derek Siver），创业家，因为创设CD Baby而一举成名。2008年，德里克·西弗斯将CD Baby脱手，转而专注于其他新事业及为音乐人谋福利，包括他的新公司MuckWork，主打由一支有效率的团队帮助音乐人处理他们认为“没创意的苦活”。他正在改变音乐买卖的方式。音乐人的救星。音乐企业的最后几位民族英雄之一。

德里克·西弗斯在TED的演讲虽然只有短短的三分钟，但他的演讲却非常具有煽动性和启发性，从开头到结尾，仿佛每句话都是精彩的点题。德里克·西弗斯在谈到关于是否要把自己的目标告诉别人时，首先描述了和别人分享目标会获得的快乐心情，转而推翻假设并提出自己的理论——告诉别人你的目标反而使目标不能实现，并用实际的实验案例加以说明。

创业家德里克·西弗斯的TED演讲

嗯，坏消息：你最好闭嘴，因为你的自我感觉良好，在现实中反而使你不太容易实现目标。许多心理测试已证明，告诉别人你的目标，反而使目标不能实现。任何时候在你有个目标时，你得按计划做些工作来实现这个目标。理想状况下，除非你实际地做些工作，你才会满足，但是当你告诉别人你的目标，大家也承认你的目标，心理学家发现，这被称为一种社会现实。思维定势让你有种感觉到你的目标已经达到。然后，因为你感到满足感，你不那么积极地做实际需要的艰苦工作。这观点和传统观点背道而驰，我们应该告诉我们朋友们关于我们的目标吗，对吗？他们鼓励我们实现目标，对。

我们来看看这个证明。1926年，社会心理学的创始人库尔特·勒温称这个为“替代”。1933年，伟拉·马勒发现当你的目标被别人承认，在你脑子里就好比这已经实现了。1982年，皮特·哥尔维策尔关于此写了一本书，在2009年，他公布了一些新的实验证明。

比如这个：163个人进行4组不同测试——每个人写下他们各自的目标，然后一半实验的人在房间里宣布他们的目标承诺，另一半人保守目标。接下来每个人有45分钟来工作，他们可以努力工作直至实现他们的目标，但他们也可以在任何时候停下来工作。那些不泄漏目标的人平均工作了整整45分钟，在这之后的访问，他们感到他们为了实现目标还有很长的一段路要走。但是那些宣布目标的人们平均工作大约33分钟后就放弃了，当被问及时，他们感到快要接近目标了。

所以如果这是事实，我们会怎样做？好吧，大家可以抵制住宣布目标的诱惑。大家可以延迟这种社交承认带来的满足。大家明白脑子会把说的当成做的来替代。但是如果你的确要谈论一些目标，你说到这些目标时不带有任何满足感，例如，“我的确想要跑马拉松，所以我需要每周训练5次，如果我做不到，就

踢我的屁股吧？”

所以观众们，下一次当你试图告诉别人你的目标时，你会说什么？（寂静）完全正确，做对了。

从提出演讲主题，到实验案例说明，再到结尾点题，德里克·西弗斯的整个演讲过程短小精悍。他在结尾处还与听众做起了有趣的互动——“所以观众们，下一次当你试图告诉别人你的目标时，你会说什么？”这个互动一时间调动了全场听众的热情，而演讲就在听众的高呼声中结束了，让听众感觉意犹未尽、回味无穷。这样的结尾方式，给演讲画上了一个精彩的句号。

俗话说“编筐编篓，重在收口”，精彩的结束语能够促人深思，回味无穷，给听众留下难以忘怀的印象。演讲的结束语起到概括和强化主题思想的作用，是一场演讲的点睛之笔。如果我们能让演讲在到达高潮的时候进行结尾，那么就能加深留给听众的回味和思考。美国作家约翰·沃尔夫也曾说过：“演讲最好在听众兴趣未尽时戛然而止。”让演讲在高潮中结束，让听众回味无穷。那么，我们具体要怎么样结尾才能使演讲锦上添花呢？

1. 设计亮点，把结尾推向高潮

演讲的高潮能够拨动听众的心弦，打开听众的心扉，是演讲中的最佳亮点。所以，演讲者可以在演讲的最后设计一个亮点，使之成为演讲的高潮，让演讲在高潮中结尾。

首先，我们可以设计互动模式，运用提问问题法，引起听众思考或是号召听众总结演讲主题。就像德里克·西弗斯在TED演讲中的表现手法，把演讲推向高潮。这样的结尾方式，可以调动听众积极性，让听众参与到演讲中来，同时反思演讲的思想内容。

其次，让演讲话题幽默诙谐。幽默风趣法也可以制造出很好的演讲高潮。用幽默感染全场，让活力“嗨”翻全场，使演讲在趣味中结尾。同时，听众在轻松自然的状态下，更容易记住这场演讲。

最后，我们还可以运用引经据典法，通过引用名言警句、简短的经典小故事作为演讲的结尾。一些和演讲主题有关的名人名言、名人逸事，更能够增加演讲的说服力，同时彰显演讲者的博学才识。

2. 高潮之后迅速点题，演讲结束

高潮结尾的方式，不但要有深度的内容和有力的语言，还要注意巧妙的结束方法，在高潮之后要迅速点题，快速结束演讲，使演讲效果更加耐人寻味。如果高潮结束后，还要画蛇添足东说西说的，不免使结尾有些冗长拖拉、不着边际了。结尾只需几句话，点明演讲的中心论点即可。但是，要确保这几句话简短精炼，最能够彰显主题，不能生搬硬套。同时，结尾也不可草率收兵，避免产生头重脚轻的感觉。

PART 8 抛弃又臭又长的讲话，学习18分钟高效表达

长时间的聆听会令人无法集中精力，聪明的演说者会在尽量短的时间内清楚地传达构想。怎样让演讲短小精悍，不让听众反感？怎样在第一时间传达你的构想？看看TED演讲中18分钟的智慧吧。

一、简约表达的重要性

TED原文精彩呈现

So, five tips: Believe in overnight success, believe someone else has the answers for you, believe that when growth is guaranteed, you should settle down, believe the fault is someone else's, and believe that only the goals themselves matter. Believe me, if you do that, you will destroy your dreams.

总的来说，五个诀窍：相信一夜成名，相信别人有你需要的答案，相信在一时的成功面前应该止步，相信错误永远是别人的，相信只有目标本身是重要的。相信我，如果你做了以上这些，你肯定能成功毁灭你的梦想。

TED演讲人：贝尔·佩谢

职业：企业家

贝尔·佩谢（Bel Pesce），企业家，TED演讲嘉宾。巴西“最有影响100人”称号获得者。

我们每个人都有自己的梦想，但真正能够实现梦想的又有多少人呢？巴西企业家贝尔·佩谢花了两年的世界去理解人们如何实现他们的梦想，她认为我们每个人都能实现梦想，但首先我们需要对自己的梦想负责，不要陷入错误的信念里面。贝尔·佩谢在TED演讲中向大家简明扼要地介绍了五种毁灭梦想的方法。

企业家贝尔·佩谢的TED演讲

第一：相信一夜成名。你肯定听过这样的故事：一个技术男开发了一个移动应用并迅速转卖赚了很多钱。这个故事可能是真的，但是很可能是不完整的。如果你深入研究就发现，这个人在之前已经开发了30个应用，他有相关的硕士和博士学位，他研究这个领域已经20年了……

第二：相信别人有你需要的答案。人们总是很乐意帮助对吗？各种各样的人，你的家人、朋友、商业伙伴，他们都觉得你应该这样或那样做。“听我说，走这条路。”但是你选了这条路，你还须做出其他的选择，而你需要自己做出这些选择。没有人能给你的人生提供完美的答案，你自己需要做出决定，对吗？……

第三点不太明显但是很重要，在一时的成功面前止步。你的生活很不错，你组建的团队很棒。你们的收入持续增长，一切都很好——可以休息了。

第四点，也是非常重要的一点：相信错误永远是别人的。我经常听到人们说：“是的，我有过一个非常好的想法，但是没有有远见的投资者愿意投资。”“哦，我做了这个很棒的产品，但是市场太糟糕了，销售情况不是很好。”或者：“我找不到人才，我的团队实在太差了。”如果你有梦想，让梦想实现是你的责任。是的，人才也许很难找，是的，市场也许很糟糕，但是如果没有人愿意对你的想法进行投资，如果没有人买你的产品，这其中肯定是因为你做错了什么。肯定！你需要努力把你的梦想变成现实。没有人可以一个人单独实现梦想，但是如果你不努力实现它，那是你自己的错而非他人。你需要对你的梦想负责。

最后一点也是非常重要的一点：相信只有梦想本身是最重要的。我曾经看到过一个广告，很多朋友在一起，我们在爬山，这是一座很高的山，他们爬得很辛苦，你能看到他们汗流浹背很累，他们往上爬最终爬到了顶峰。当然，他们决定庆祝，对吧？开始庆祝，有人说“耶！我们到啦，我们到达顶峰啦！”两秒钟以后，其中两人互相看了看说：“那么，我们下山吧。”人生不是关于目标本身，而是关于旅程。

贝尔·佩谢在演讲中运用了分点陈述的方法，列举了以上五种毁灭梦想的方法，并在每点方法中采用强

有力的实际案例加以说明，让演讲更具有说服力。在一一列举了这五点之后，进入演讲的结尾部分，贝尔·佩谢这样总结道：

总的来说，五个诀窍：相信一夜成名，相信别人有你需要的答案，相信在一时的成功面前应该止步，相信错误永远是别人的，相信只有目标本身是重要的。相信我，如果你做了以上这些，你肯定能成功毁灭你的梦想。

贝尔·佩谢的演讲主题鲜明，演讲结构简约明了，论点论据充实可信，给听众留下了深刻的印象。她的演讲概括能力高超，赢得了听众热情的欢笑声和雷鸣般的掌声。演讲就该这样简约表达，有话则长、无话则短。只要能够把主要观点表达清楚，又能够让听众印象深刻，那么无关紧要的、能缩减的地方就该果断删除。如果喋喋不休地东拉西扯讲个没完，又没有明确地表达出演讲的实质问题，那么必然会让听众产生厌恶心理。

1. 简约演讲须具备三要素

再简约的演讲，都离不开三个部分，即演讲的开场白、正文和结尾三个部分。如果想让自己的演讲简约化，那么就尽量缩减到只剩这三部分。

开场白是演讲中很重要的部分，好的开场白能够给听众留下很好的第一印象，紧紧地吸引听众的注意力。开场白不宜太长，通常能够点明主题、交代背景或是提出问题即可。

正文是整个演讲的核心部分，担负着整个演讲主题的论述和说明。演讲者应尽量让正文重点清晰、层次感强，便于听众理解和记忆。必要时，可以借助“首先、其次、最后”等标志性的文字，逐层深入。同时还要在选词、炼句、谋篇上狠下功夫。选取最恰当的词语、最能体现语言意境的句式和修辞、最能说明演讲要点的故事或实际案例，把深邃的思想和丰富的情感浓缩到最强有力的语言当中。

演讲结束语起着升华主题的作用，应简短有力，避免长篇大论。可以在结尾处概括演讲主题，也可以以号召行动收尾，还可以给听众一些想法或建议。

2. 浓缩演讲主题分点陈列，选取最有力的证明材料

在做一场演讲之前，你首先要明确自己的演讲目的是什么，是宣传自己的主张、观点，还是传播道德伦理情操，或者是传授科学文化知识和技艺。对演讲的主题和目的有了清晰的认识，记住这些是你演讲中应该主要强调的。然后考虑一下，你所要演讲的内容要以什么样的方式展现给听众呢？你可以将演讲主题归纳成几个要点，然后围绕这要点进行分条说明陈述。这样有助于听众跟随演讲者的思路，掌握演讲的目的。在对演讲观点进行陈述时，要选取最有力的证明材料。就像贝尔·佩谢在TED演讲中那样，在每个观点的陈述部分，都能列举一些最能说明问题的实际故事或案例。

TED笔记

材料选取宁缺毋滥

在选择材料时，要采取宁缺毋滥的原则，千万不能生拉硬扯地用一些模棱两可的材料，让听众无法真正理解。

审查一下材料与观点是否吻合

选取最有力的证明材料，才能让听众更快地接受自己的主张、观点和立场以取得共识，才能激发听众的实际行动，完成演讲的目的和意义。

二、三个方法浓缩你的演讲

TED原文精彩呈现

Are we going to sacrifice our environment further to produce higher GDP? How are we going to perform our social and

political reform to keep pace with economic growth, to keep sustainability and stability? And also, how capable is the system of self-correction to keep more people content with all sorts of friction going on at the same time?

我们是否要牺牲环境来提升GDP?我们要怎样进行社会和政治体制的改革来应对经济的发展,保持稳定性和可持续性发展?同时,这个系统的自我修正能力是否足够强大,是否能够让生活其中的人民接受在前进过程中的各种压力和困难?

TED演讲人:杨澜

职业:媒体人

杨澜,中国电视节目主持人、媒体人、传媒企业家、慈善家。阳光媒体集团主席和阳光文化基金会主席。第十届、十一届、十二届全国政协委员。1994年获中国第一届主持人“金话筒奖”;之后赴美深造,毕业于美国哥伦比亚大学国际及公共事务学院,获国际事务硕士学位;之后加盟香港凤凰卫视,开创中国电视第一个深度高端访谈节目《杨澜访谈录》,截至2014年已访问过全球700余位人物,在全球华语观众中具有较高美誉度。

杨澜作为一位媒体人,出现在TED的演讲台上,首先便以她的美丽优雅和智慧知性给听众留下了深刻的印象。她在TED演讲中,她凭借着职业的敏感度和全面性,结合当前中国的现状和时事话题,全方位地向听众展现了重塑中国的一代。

媒体人杨澜的TED演讲

一方面,年轻人越来越积极地参与到公共事务中;另一方面,他们也在寻找或者说迷失与个人生活的价值和定位。中国很快就要超过美国,成为世界上第一大奢侈品消费国——这还不包括中国人在国外的消费。但你知道吗,超过半数中国的奢侈品消费者的(年)收入都低于两千美元。他们其实并不富裕,他们用那些奢侈品牌的服装和包体现身份和社会地位。这是一位在电视节目上公然表明,自己宁愿在宝马车里哭也不坐在自行车后笑的年轻女孩。当然,我们也有更多的年轻人,喜欢微笑,不管是在宝马还是在自行车上。在

下一幅图中,你看到的是现在非常流行的“裸婚”,这并不代表这“裸露出席婚礼”,这体现的是年轻人愿意接受结婚不买房、不买车、不买钻戒,甚至不办婚宴的这个现实,作为对纯朴的真爱的致敬。但同时,人们也在通过社交媒体做一些善事。这幅图片里,这辆车上装有500只被“绑架”来,准备被送去屠宰的狗,这辆车被网友们发现后,人们开始通过微博关注事态的进展,并且通过捐钱、捐食物和做义工来试图拦截该车。在几个小时的周旋后,这500条狗获救并被放生。有更多的人在通过微博寻找丢失的孩子。一位父亲将他失散儿子的照片发布到微博上,在几千条“转发”之后,他的儿子被找到,家庭的团聚也在微博上被报道出来。

“幸福(感)”是近两年中国的流行词汇。幸福感不仅仅与个人体验和价值观相关,更多的,它与环境息息相关。人们在思考:我们是否要牺牲环境来提升GDP?我们要怎样进行社会和政治体制的改革来应对经济的发展,保持稳定性和可持续性发展?同时,这个系统的自我修正能力是否足够强大,是否能够让生活其中的人民接受在前进过程中的各种压力和困难?我想这些都是中国人民需要回答的问题,而中国的年轻一代将在改变这个国家的过程中也改变自己。

杨澜的整个演讲生动充实,在材料的选取上,有事实案例,有具体数据,还有配图表。全方位的展现手法,让整个17分钟的演讲充满了可听性和吸引力,让听众不会觉得闷。在用词上面也是相当精彩的,这要归功于杨澜的超强的文字功底和对时事新闻的职业敏感度,让演讲读起来朗朗上口,听众听起来也喜闻乐见、容易接受。无论是从演讲者的整体形象上,还是演讲内容和沟通语言上来说,杨澜的演讲都是由很多值得我们学习的地方。那么,在具体的演讲中,我们该如何掌握并运用呢?不妨从以下三个具体的方面来进行。

1. 演讲的有声语言——尽量要口语化

演讲是一种口头传播的表达方式。这就在传播的有声语言上对演讲有一定的要求。演讲者尽量口语化的

演讲是一种口头传播的公共方式，它区别于传播的广播和报纸上的演讲。演讲者在演讲时的表达方式，更容易被听众所接受，也会让演讲内容变得通俗易懂。如果演讲者一味堆砌辞藻、咬文嚼字，甚至说一些生僻怪异的词句，那么听众就会觉得枯燥无味，甚至对演讲失去兴趣。口语化会让你的演讲变得“和蔼可亲、平易近人”。

把生涩别扭的书面语转化成易于理解的口语，能充分体现通俗晓畅风格的词语；把冗长的句子转化成简短的多次短句，让表达变得简洁有力、明快流畅；把慷慨激昂的发言气势转化成亲切交谈的口气，商量和谈心的口气会让演讲变得亲切自然，拉近与听众之间的距离。

尽量口语化的有声语言，会让你的演讲形成自己独特的风格，通俗易懂、朴素自然。

2. 演讲的无声语言——体态语和多媒体的运用

除了演讲的有声语言以外，演讲还有其特有的无声语言。演讲者可以借助自己的体态语言或是演讲道具、多媒体图片，对演讲内容进行辅助和支持，以使演讲更加形象生动、易于理解记忆。

演讲者的形体语言包括体态站姿、面部表情、手势等。好的形体语言会给演讲增色不少。在正常情况下，演讲者要保持面对听众，双脚的宽度与肩同宽，面带微笑，要真诚自然。同时，手掌要充分伸展，配合演讲内容恰当地运用手势语。保持在开放的演讲台上适当走动，不要站在一个位置上一动不动。

演讲不仅仅是口头讲述，演讲道具和多媒体作为演讲的可视辅助物，已经成为演讲者最热衷的信息传播媒介，是一种无形的演示语言。选用一些与演讲内容相关的多媒体图片或数据表格，不但能够吸引听众的注意力，增强演讲的乐趣，同时还加深了听众对演讲的理解和记忆。

3. 演讲的内容材料——要贴合大众、有强烈的时代特色

说完演讲的有声语言和无声语言之后，还有一个很重要的一点——演讲的内容材料的选取。选用什么样的演讲材料，直接关系到演讲的成功与否，好的演讲内容总是能够紧紧地吸引听众、说服听众，达到最佳的演讲效果。那么，什么样的内容才是精彩的、吸引人的呢？那些贴合大众的、能够把握时代脉搏的、有强烈的时代特色的素材，是最能够充实演讲主题的，也是听众最愿意倾听的。

演讲者要使自己站在时代的前列，敏捷地捕捉最新的时代信息，用最新鲜的事例、最贴合大众的现代语言，来武装演讲内容。像杨澜那样，在TED演讲中先后提到了热门事件“郭美美炫富”、大众话题“裸婚”等，使演讲充满了时代特色。如果演讲者能够讲一些听众所关心的国家大事、社会热门话题或者人生理想，那么听众就会很快地融入到演讲话题中，使演讲达到理想的效果。

三、现场示范，让传达更加准确 TED原文精彩呈现

And that's a shame because one out of five of us, that's 20 percent of the entire world, will have a neurological disorder. And there are zero cures for these diseases. And so it seems that what we should be doing is reaching back earlier in the education process and teaching students about neuroscience so that in the future, they may be thinking about possibly becoming a brain scientist.

这样很可惜，因为我们平均每五个人里就有一个患有某种神经方面的失调，这大约占了全球人口的20%。目前这些疾病都无法完全治愈。所以，我们似乎有个要务，我们要设法在早期的教育里教导学生神经科学的知识，好让“脑神经学家”成为他们未来的人生选项之一。

TED演讲人：格雷格·盖奇

职业：科学家

格雷格·盖奇（Greg Gage）是英国神经认知科学家，和实验室伙伴蒂姆·马祖洛一起开办了Backyard Brains公司，致力于教导学生神经科学的知识，使脑科学对所有人开放。

我们常常幻想自己能够拥有超能力，可以通过自己的意念去控制别人的行为，但这似乎离我们普通人的日常生活还是很遥远的，只是偶尔幻想一下罢了。

不过英国的神经认知科学家格雷格·盖奇在TED的演讲中，却将这一幻想变成了现实。他首先介绍了此次演讲的背景、主题。他向听众们讲述了神经科学的现状——“学校教育里并没有教我们神经科学”，“神经科学的仪器实在太复杂也太昂贵了”。同时说出了学习神经科学的重要意义，了解并战胜神经疾病——“我们平均每五个人里就有一个患有某种神经方面的失调，这大约占了全球人口的20%。目前这些疾病都无法完全治愈。”继而引出演讲目的，号召大家将神经学科公众化、普及化——“我们似乎有个要务，我们要设法在早期的教育里教导学生神经科学的知识，好让‘脑神经学家’成为他们未来的人生选项之一。”

接下来是演讲最精彩的部分，格雷格·盖奇在TED演讲中运用道具进行现场示范，全面地向听众展示了神经科学的力量。

神经认知科学家格雷格·盖奇的TED演讲

你们想看多一点吗？（掌声）刚刚很有趣，不过我们来点更棒的。我需要另一名志愿者。好的，先生，你叫什么名字？

（第二个志愿者：米格尔。）

米格尔，很好。请你站在这里。（对第一个志愿者萨姆）当你这样动你的手时，你的脑会传送信号到你这里的肌肉。（对第二个志愿者）我要请你也移动你的手。所以你的大脑也会送信号到你的肌肉。很碰巧，这里有一条神经，它会牵动你的这三根手指，而这条神经离皮肤非常近，所以我们可能可以直接刺激这条神经。因此，我们可以复制你（萨姆）脑部要送到你手臂的信号，然后注入他的手臂，所以你（米格尔）的手，会在她的大脑命令她的手运动时，跟着一起运动。也就是说，她会夺走你的自由意志，你不再能掌握你自己的这只手。你们听懂了吗？所以我要帮你们连线了。（笑声）我要找一下你（米格尔）的尺骨神经，大概在这里吧。你上台时不知道我会这样玩你吧。好，现在我要站在一边去，启动我们的“人传人”的界面。

好的，那么，莎姆，请你再握紧你的手，再握一次。好，很好，好，我现在要把你（米格尔）跟莎姆连线了，你将会，一开始感觉会有点怪，感觉会有点像，（笑声）你知道，如果你失去了自由意志，而别人反而变成主宰，那种感觉真的怪怪的。现在，请你放松你的手，莎姆，你有跟上吗？好，请你手用力。我现在还没打开连线，所以尽量用力。

好，米格尔，你准备好了吗？

（米格尔：好了，再好不过。）

我现在打开了，请转动你的手。有感觉了吗？

（米格尔：没。）

葛雷格：好，再试试看？

（米格尔：有一点。）

有一点？（笑声）放轻松，再试试看。（笑声）噢，太棒了，太棒了，好，放松，再试试看。好了，所以现在：你（萨姆）的脑控制着你的手臂，而且也控制着他的手臂，所以你再用力一次试试看。好了，非常完美。（笑声）

所以现在，如果是由我来控制你的这只手呢？好，你手放松，现在怎么样？啊！没反应。为什么？因为必须要由脑来控制才有用。所以再试一次，好了，很完美。感谢两位，让大家有愉快时光。这是全世界都在发生的事——电流生理学！我们要准备掀起神经元革命了。

格雷格·盖奇将自制的神经科学仪器带到了TED的现场，请出了现场的两位志愿者参与互动，通过仪器的连接，为听众们展示了如何通过一个人的大脑意念去控制另一个人的手臂动作。现场示范的这一环节，让整个演讲更加生动、准确、有说服力。所以，现场示范对演讲来说发挥了极大的作用，让主题的传达更加清晰准确。一方面，示范可以让内容变得直观、形象、易懂，更好地帮助听众了解演讲主题。另一方面，还在一定程度上增加了演讲的趣味性，它能够激发听众的兴趣，吸引听众的注意力。那么，具体要怎样做才能更好地借助现场示范，让演讲准确传达呢？

1. 演讲的开头、过渡、结尾都可以借助道具进行示范

前面我们已经提到，演讲者可以根据演讲的需求，选择最佳的演讲道具。在这里，要提醒的是，要注意道具展示的最佳时机，尽量通过道具示范将演讲观点准确地传达给听众。首先，演讲者可以在演讲的开场中巧妙地示范，亮出自己的演讲主题观点，抓住听众的好奇心，吸引听众的注意力。其次，演讲者可以借助道具举例过渡，让听众自然而然地接受演讲的内容，同时强化演讲主题。最后，演讲者还可以借助道具示范进行结尾总结，给听众留下难以磨灭的印象，同时升华演讲主题。

2. 现场示范要动作清晰、讲解详细、立体呈现

演讲者在进行现场示范的过程中，要事先多加练习，确保动作的清晰和简约，不要添加一些不必要的、多余的动作，以免扰乱听众的视线。在进行示范的同时，演讲者要及时地用自己的语言对展示进行解释说明，语言要恰当准确、详细具体，这样听众才能够清晰地了解你要表达的意思。同时，演讲者要注意与听众之间的眼神交流，眼睛是心灵的窗户，我们可以及时地捕捉到听众对展示的反应。演讲者的站位也很重要，为了让现场示范更立体地呈现在听众面前，我们不能阻挡了听众的视线，不要让自己的站位挡住道具，以免影响展示的效果。

TED笔记

现场示范要面对听众

尽量选取可操作性强的道具，根据演讲需求，选择最佳的演讲道具，才能将演讲观点准确地传达给听众。这样现场示范起来才更容易轻松，也更有可看性。

3. 必要时邀请听众一起完成展示和示范

如果实际情况需要，可以邀请听众一起参与到现场示范的环节中来。让听众自愿参与，自愿参与才更能发挥听众的积极性。让听众一起完成展示和示范，这样既激发了现场听众的好奇心，搞活了演讲的氛围，也避免了演讲者自己操作的单一性和困难程度。但要注意对整个示范过程进行控制，以免引起全场的混乱，变成难以收拾“烂摊子”。

