

70 年来，美国经典畅销的演讲教科书



演讲的原理

PRINCIPLES OF PUBLIC SPEAKING

第16版

作者 / 凯瑟琳 M. 高曼
布鲁斯 E. 格伦贝克
道格拉斯·恩格尔
阿兰 H. 门罗

翻译 / 杨立健



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

演讲的原理

(第 16 版)

作者 凯瑟琳 M. 高曼
布鲁斯 E. 格伦贝克
道格拉斯·恩格尔
阿兰 H. 门罗

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲的原理/(美)高曼等著;杨立健译. —北京:企业管理出版社,2007. 1

ISBN 978-7-80197-624-6

I. 演… II. ①高…②杨… III. 演讲学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 151219 号

版权登记号 01-2006-5187

书 名:演讲的原理

作 者:kathleen M. German Bruce E. Gronbeck Douglas Ehninger

Alan H. Monroe

责任编辑:田本富

书 号:ISBN 978-7-80197-624-6

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部(010) 68414643 发行部(010) 68414644

编辑部(010) 68416775

电子信箱:80147@sina.cn zbs@emph.cn

印 刷:北京智力达印刷有限公司

经 销:新华书店

规 格:170 毫米×230 毫米 16 开本 17.75 印张 270 千字

版 次:2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

定 价:36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

Principles of Public Speaking, 16E

Author: Kathleen M. German, Bruce E. Gronbeck, Douglas Ehninger, Alan H. Monroe

ISBN: 0205494420

Copyright©2007 Pearson Education, Inc.

Original language published by Pearson Education, Inc. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Chinese Simplified language edition published by Pearson Education Asia Ltd. , and The Enterprise Management Publishing House.

本书中文简体字翻译版由培生教育集团授权企业管理出版社独家出版发行。版权归培生教育（亚洲）集团和企业管理出版社共同拥有。

未经出版者许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 Pearson Education（培生教育出版集团）激光防伪标签。无标签者不得销售。



前言

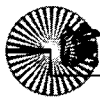
优秀的传统

《演讲的原理》（第16版）讲述了公众演讲的基本原则和原理，用以帮助学生和对演讲感兴趣的人士获得在公共场合演讲的专业知识和信心。本书既有言辞学专家的最新研究成果，又带有实践建议的传播学理论。这些建议将教会你在多元文化的社会中如何有效演讲。本书保留了核心概念，从第一版就有的核心概念具有自己的特征（例如 Monroe 的动机序列等），同时还改编了电子资源和演讲技术并具有以下三个特色：

1. 本书将使你简单、快速地进入演讲的情景当中。虽然你需要准备演讲词和评论演讲，但你也必须尽快地把理论转化成实践。从第二章开始，我们会让你试着在同学面前演讲，后面的章节会阐述更具体的细节来增加你演讲的专业知识和帮助你成为一位批判式的聆听者。

2. 本书虽然着重于大学生活的演讲，但也包括来自企业、政界和社会活动的例子。因为我们意识到大学环境可能会引起你对目前演讲的注意，但我们更敏锐地感到你正在为一生中要参加的公开场合做准备，因此我们采用了校内外的实例。

3. 本书从技术上、智力上和道德上挑战你。在你的一生中，大家都希望自己知道如何完成目标（技术能力），如何分析情形和建议他人行动（智力能力），并且如何以可信任的方式在社会和工作生活中起领头作用（道德）。本书不仅通过公众演讲和批判聆听激励你的能力和思路，并且让你理解作为演讲者和听众的责任。



本书的计划

《演讲的原理》(第16版)分为四部分,反映了现代演讲课程的四个重要部分。第一部分“公众演讲和批判聆听”让你熟悉演讲的过程。在这一部分,你会接触到传播学理论的基础概念;学习到公众演讲的技能,演讲技能会让你在学校、工作和社会中取得成功;学习到如何让你的观点适应不同的听众。

第二部分“计划和准备你的演讲”提供了准备演讲的具体步骤。通过将这一复杂的任务分为各个章节,你会学习到如何面对和克服公众演讲的恐惧。这些章节是:决定你的目的,清楚地表达中心观点,寻找和收集论证材料,组织和概述论证材料,建立给人印象深刻的前言和结论。

组织演讲是演讲过程的前半部分,后半部分是实际上发表演讲——把你的内容转化为词句、手势、行动、语言表达和视觉辅助。这些内容都在第三部分“发表你的演讲”中。每次演讲,你可以通过四种渠道进行传播:语言、声音、动作和视觉。第三部分的各章会让你掌握每种渠道的传送和控制演讲的内容。

演讲有很多不同的种类,每一种都有自己的要求和惯例。在第四部分“公众演讲的类型”,你会学习到三种应用广泛的演讲类型:告知性演讲、说服力演讲和辩论性演讲。学习每一类型的演讲特性将会帮助你改善演讲技能,并学会如何使演讲适应特殊场合:团体演讲和小组演讲。

本书的特色

第16版《演讲的原理》通过重新编写材料、重新组织顺序、补充内容来改善特色,这些特色包括:

1. 新! 在第六章的后面,我们增加了网上资源这一特别部分。这会帮助你充分利用因特网提供的所有内容,包括高效搜索的窍门和评估网站,指南网站上收集了很多有用的网站名。

2. 新! 可以通过使用更专业的幻灯片(PowerPoint)来使你的演讲更吸引人。在第十一章后面,我们增加了这一特别部分,用来说明



制作幻灯片的窍门和如何在演讲中有效运用幻灯片。

3. 这一版本打破了传统结构,给你提供了一种书外学习的方法:扩大了的电子领域和网上数据库。特别是第六章会指导你运用这些技术来寻找和确定论证材料,评估材料的类型,使用电脑生成的视觉辅助。

4. 在现代社会,将口头表达视为核心的社会事件。尽管数字信息在准备演讲时起重要作用,但本书向学生解释为什么口头的、面对面的交流构成人们关系和文化的核心。第一章介绍了口头表达的观点,接下来的几章阐述了这样一种观点:即从某种意义上讲,演讲是社会的粘合剂。

5. 新!在社区中关注演讲。本书新添一章是关于在社区中进行演讲,这增加了公民参与演讲和学习的机会。

6. 正确评价多元化。对文化惯例作用的极大关注反映了我们生活在一个日益多元化的社会。成功的公众演讲者认识到文化和公众演讲的关系,他们能够根据听众调整他们的演讲风格和演讲内容。第四章“公众演讲和文化生活”特别关注传播学中文化的作用。

7. 批判思考的重要性。批判思考是整个教育中的重要部分,包括在演讲训练中。我们会在整本书中提到批判思考,并在第三章“批判聆听”和第十四章“辩论和批判性思考”中特别突出这一主题。

8. 在公众演讲中注意道德问题。我们在第一章和一系列名为“道德时刻”的方框内讨论演讲的道德问题。这些方框中讨论了演讲中“道德”的重要性,并帮助你运用自己的思考作出道德选择。

9. 集中于演讲者的看法。有特色的名为“演讲看法”的方框讨论了公众演讲的问题和恐惧。这些方框描述了在现实生活中可能遇到的演讲情形。方框的主题包括第一章的“第一次演讲的恐惧”和第二章的“表现焦虑和特性焦虑”。

10. 注意演讲的实际运用。有特色的名为“演讲技能”的方框集中讨论了准备和进行有效演讲的策略。这些主题包括“献计献策”和“良好的记笔记习惯”。

11. 新!关注听众。一个新的名为“调查时刻”的方框提供了如何了解听众的观点和人口学信息的建议。

12. 大纲和演讲范例。大纲和演讲范例说明了演讲原理的应用。大纲和演讲范例的注释会让你意识到演讲中修辞的运用。



13. 通过 Monroe 和 Ehninger 的努力进一步提炼中心概念。Alan Monroe (1903~1975) 和 Douglas Ehninger (1913~1979) 与师生一起努力共同研究出对不同背景 and 不同智力的学生讲授公众演讲的策略。

- ◆ Monroe 的动机序列，是 20 世纪最伟大的建立演讲的法则。
- ◆ 审慎的检测论证材料的类型。
- ◆ 考察各种类型的语言运用，包括比喻。
- ◆ 考察各种各样的前言、组织类型和结语。
- ◆ 讨论能够获取和保持听众兴趣的注意力因素。
- ◆ 将精力集中于辩论，会让你学会如何组织辩论性演讲，并学会分析别人的辩论。

70 多年来，《演讲的原理》通过设置基础演讲课程的培养标准来指导学生的演讲课程，这些标准融合了沟通理论的最新研究成果和对当代争议和质疑问题的认知和理解，这些保证了本书在当今的实用性和可用性。



目 录

CONTENTS

第一部分 公众演讲和批判聆听

第一章 高等教育中的公众演讲学习	(3)
学习公众演讲	(3)
社会公共生活的语言表达	(5)
演讲构思过程中的基本元素	(9)
演讲者的道德责任	(10)
你的第一次演讲	(13)
本章摘要	(15)
第二章 准备开始	(17)
第一步：选择并集中主题	(17)
第二步：决定目标和中心概念	(20)
第三步：分析听众与场合	(24)
第四步：搜集素材	(25)
第五步：制定大纲	(25)
第六步：大声练习	(27)
第七步：发表自信演讲	(29)
本章摘要	(31)
第三章 批判聆听	(32)
听和聆听	(32)
聆听的障碍	(33)
练习聆听技巧	(34)
运用批判式聆听技能	(39)
本章摘要	(41)

第四章 公众演讲与文化生活	(42)
文化过程的本性	(42)
了解我们的多元社会	(44)
辨识和协调文化差异的策略	(49)
本章摘要	(57)

第二部分 计划和准备你的演讲

第五章 了解你的听众	(61)
从人口学角度分析听众	(61)
分析听众心理	(65)
发现人口学及心理因素	(68)
准备演讲时运用听众分析	(71)
听众分析范例	(74)
本章摘要	(77)
第六章 寻找和运用论证材料	(78)
决定你需要的论证材料的种类	(78)
寻找论证材料	(80)
支持材料的来源	(84)
论证材料的形式	(87)
论证材料的作用	(93)
关于抄袭的一句话	(94)
告知性演讲的范例	(95)
问题解决性演讲的大纲范例	(96)
本章摘要	(98)
第七章 演讲的组织与大纲	(99)
制定演讲计划	(100)
以演讲为中心的布局类型	(102)
以听众为中心的布局类型	(105)
演讲中创造连贯的技巧	(108)
演讲大纲	(110)
本章摘要	(116)



第八章 演讲的前言与结语	(118)
获取并保持注意力	(118)
开始你的演讲	(122)
结束你的演讲	(129)
前言和结语的示范大纲	(132)
本章摘要	(134)

第三部分 发表你的演讲

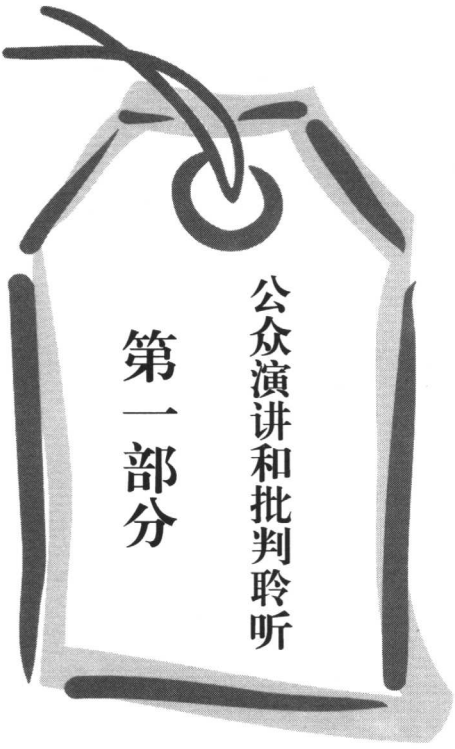
第九章 演讲的措辞	(137)
运用口语风格	(137)
策略性地运用语言	(141)
烘托气氛	(144)
演讲范例	(149)
本章摘要	(152)
第十章 进行你的演讲	(153)
具有口语风格的演讲	(153)
选择发表演讲的方式	(154)
利用你的声音来传播	(156)
利用你的肢体语言来传播	(162)
本章摘要	(169)
第十一章 运用视觉辅助	(170)
视觉辅助的作用	(170)
视觉论证的类型	(171)
选择视觉辅助的策略	(179)
本章摘要	(185)

第四部分 公众演讲的类型

第十二章 告知性演讲	(189)
事实、知识和信息时代	(189)
告知性演讲的类型	(190)



告知性演讲的必备特质	(192)
说明性演讲的示范大纲	(197)
进行告知性演讲的技巧	(199)
大纲范例	(203)
示范演讲	(205)
本章摘要	(209)
第十三章 说服性演讲	(210)
选择动机诉求	(211)
增加你的可信度	(218)
组织说服性演讲：动机序列	(220)
激励演讲的大纲范例：从来不会因为太老而不能 学习—真的！	(223)
激励演讲的大纲范例：永远断不了的链条	(226)
本章摘要	(231)
第十四章 辩论与批判性思考	(232)
理性的思考和交谈：辩论	(233)
评估论证	(239)
辩论演讲的大纲范例	(243)
侦测推理的谬误	(245)
构建辩论性演讲的诀窍	(247)
本章摘要	(249)
第十五章 团体环境中的演讲	(250)
介绍性演讲	(250)
介绍性演讲大纲范例	(252)
礼貌性演讲：欢迎、回应、受奖与祝酒	(252)
娱乐性演讲	(255)
娱乐性演讲的大纲范例	(256)
本章摘要	(258)
第十六章 基于团体的演讲	(259)
团体讨论	(259)
分组报告：座谈小组与讨论会	(265)
回应问题与反对意见	(268)
本章摘要	(271)



公众演讲和批判聆听

第一部分



第一章 高等教育中的公众演讲学习

你可能会问：“我为什么要学习公众演讲？”这是因为，我们在生活中的大部分时间都在交流。虽然，在这方面，你可能已经很成功，但是，我们可以做得更好。就像进行一项体育运动或掌握一门乐器，有专家教练的指导再加上自己的练习，你可以提高得更快。本书的目的是引导你如何最大限度的运用自己的能力向别人传播你的思想。因此，让我们从研究公众演讲的过程开始，然后我们会让你尝试一下你的第一堂演讲。

学习公众演讲

作为公众演讲的一名学生，在提高自己演讲能力的同时，你也有机会参加到其他同学的演讲中去。并且，你们可以相互鼓励共同成长，你会惊讶于短短几周取得的进步。一开始，演讲的高期望可能看起来有些令人害怕，也可能会犯几个错误，这都很正常。但是，有了导师和同学的帮助，你会学会如何克服焦虑，并且变得镇静、有准备、具有说服力。

基于这一点，你会意识到公众演讲不仅是个人行为，而且是社会行为——包括其他人。当你研究公众演讲的历程时，你会发现那些受过良好教育、具有团队精神的人都能把演讲做得很好。实际上，早在1964年人们就意识到演讲技能的重要性，当时，联邦政府颁布的初级和中级教育法案中就要求进行演讲培训。

因为公众演讲是社会行为，所以你要认真考虑你演讲的文化背景。公众演讲的传统规则是什么？在特定场合演讲的方式是什么？听众对演讲信息会如何反应？男人和女人，白人和其他种族的人，富人



和穷人，东方人和西方人——所有这些都带给演讲一种特定的背景。除了你出汗的双手和怦怦的心跳，还有更多要素需要你思考。比如，规则和文化的影响都是在准备演讲时必须思考的，这也说明了公众演讲为什么会成为高等教育的课程。

参加高等教育的公众演讲课程有很多好的理由：

1. 一个演讲教室就是一个实验室，因此，它也是人们尝试新的行为模式的理想地方。你应该在练习演讲中培养新的技巧。如，以故事做结尾，使用幻灯片，上网找资料，演讲时站在演讲桌前面而不是后面，等等。演讲教室为我们的学习提供了一个相对安全的实验环境。

2. 在演讲教室里，设置不同的环境，以朋友为演讲对象，可以练习各种新的演讲技巧。练习在演讲中的重要性就如同练习对于学习乐器的重要性，如同编队对于足球的重要性，如同在职培训中互动的重要性。你不可能只通过阅读便可学好演讲，演讲的技巧会在练习中无限的偶然过程中得到发展：在你自己的私人空间，在愿意倾听的朋友前，在其他班级中，当然，也包括在你自己的教室里。但无论在何处，你都应该尽可能地得到对自己演讲的反馈。

3. 练习批判式聆听的技巧。聆听技巧同演讲技巧同等重要。在你的一生中，你会见到不计其数的公共信息传播方式：课堂授课、电视广告以及聊天室交流等。通过练习聆听，你将学会如何准确反应以及准确评估他人的公众演讲。

4. 学习更专业的评价他人的演讲。你可以以本书为工具来分析和评价你找到的书面演讲材料，你所亲自听到的演讲以及电子版材料等。

通过课堂内外的各种活动，以及通过演讲和分析其他人的演讲，你的演讲技巧将会逐渐培养起来并帮助你成为一个更加高效、成功的社会成员。

公众演讲是把人们集合在一起，并使他们分享远景和价值的一种首要机制，因此他们能意识到他们是谁，并且和谁合作，这一部分就是**社会驱动**。社会生活的核心就是交流——公众讨论中的交换意见使社会成员分享信息，并决定采取什么行动对公众有益。

公众演讲不仅使我们更好地整理我们的信息，而且使我们更加理性地聆听公众谈话。这部分可称作**顾客驱动**。它强调信息接收者在社



会交流中的积极作用。交流学者 Roderick Hart 曾写过这样的句子：“一个学习演讲的学生必须学会以批评和表扬的方式对演讲作出反馈，必须懂得在恰当的时间和方式对演讲作出评价。”一个好的公众演讲课程会将聆听与演讲放在同样重要的地位。

最后，智力驱动隐藏在具体的演讲课程之中。事实上，演讲教育是自由主义艺术教育的一部分，早在公元前 4 世纪的古希腊，伊萨克瑞茨便将下面这句话作为自己对政治家进行演讲培训的中心部分，他说：“良好的语言表达是对事物作出充分理解的最确切指标。而将诚实、合法、公正的事物作为主题往往是一个善良、忠诚的心灵的外在表现。”

在这种重要观念中，对人类演讲的研究也就是对伦理学、哲学的研究，它也是对人类精神的良好表达。公众演讲中的经典案例可以穿越时空，永久流传。比如：公元前 427 年伯里克利对伯罗奔尼撒战争中死难者的葬礼致辞，威廉在黑斯廷斯战争之前对军队的激励辞，威廉·皮特这位长者对英国人在美洲殖民地上的残忍和愚蠢所作的雷霆般的演讲，亚伯拉罕·林肯在 1863 年的葛底斯堡演讲，圣雄甘地在印度发表的非暴力不合作宣言，马丁·路德·金在 1963 年华盛顿纪念碑前发表的鼓舞人心的演讲：“我有一个梦想”。你必须清晰无误地理解到：公众演讲并不仅仅局限于你及你的问题，它关系到人类的生存境况。你学习公众演讲的课程不仅用来增强自身的自信心及自控能力；同时，学习它同样是出于从社会、自我保护以及智力方面的考虑。所以，让我们先来看一下社会生活中语言表达的作用。

社会公共生活的语言表达

为什么重点会集中在公众演讲上？集中在口语交流上？你可以复印传单并在街角分发；你可以用手机给别人打电话，期望卖给别人某种产品或服务；你可以打开电脑，加入一个新闻群组、邮件列表或是聊天室，这些群体是由与你具有共同兴趣的人组成的，甚至可以通过电子邮件向你的国会代表传递信息。在生活中，有着电台与电视的与观众互动节目（通过观众电话的接入）；有可以录制即时电影的便携式摄像机，而且这些电影可以通过电子途径传播；有传真机以及其他众多的电子产品。那么，为什么在存在这些电子便利的同时，总统仍