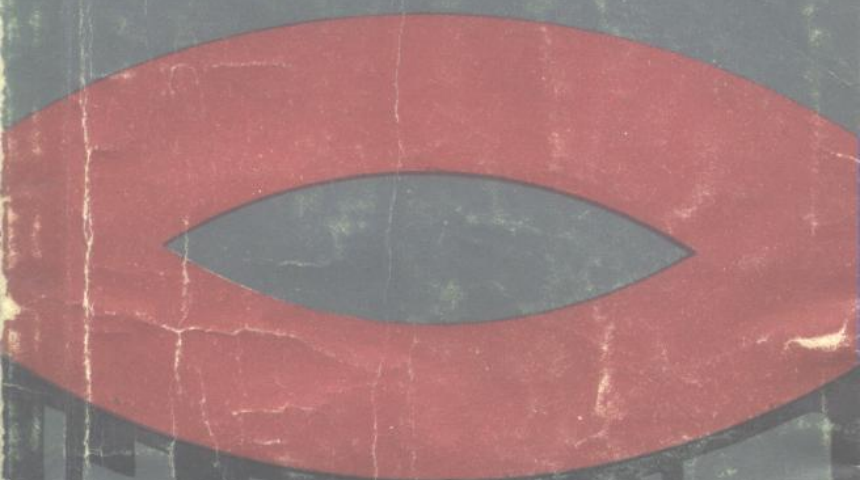


YANJIANGRUMEN

RUMEN



演讲者·听众

——信息·演讲者·听众

演讲入门

——信息·演讲者·听众

(美) 约翰·哈斯灵 著

杨高潮 译

谢金良 校

上海人民出版社

本书根据美国麦克格劳—希尔图书发行公司

1982年第三版翻译

责任编辑 顾兴业

封面装帧 杨德鸿

演讲入门

——信息·演讲者·听众

〔美〕约翰·哈斯灵 著

杨高潮 译

谢金良 校

上海人民出版社出版

(上海绍兴路54号)

新华书店上海发行所发行 上海市印刷四厂印刷

开本 787×960 1/32 印张 6.25 字数 93,000

1985年1月第1版 1985年1月第1次印刷

印数 1—50,000

书号 7074·289 定价 0.84 元

译者说明

本书是由美国福脱希尔学院约翰·哈斯灵先生撰写的演讲学教科书。自1971年正式出版以来，较为畅销，深受读者喜爱，至今已连续发行了三版。我们根据1982年最新版本译出。该书原名《信息·演讲者·听众》，现改为《演讲入门》以表明它适合初学演讲者所用。

《演讲入门》文笔流畅，内容丰富，结构比较严谨，具有独特见解。书中论述了演讲历史的演变和演讲要素的组合，介绍了初学演讲者必须掌握的基本技能和技巧，并在每章末尾附有思考题。在翻译中，对有些演讲的知名人士和术语作了注释。我们对一些不太适合的内容略有删除，但仍难免有一些并不适合我国国情的材料或观点，请读者阅读时注意鉴别。

演讲学是研究提高人们口头表达力的规律的

一门学科。它对于我们建设社会主义物质文明和精神文明具有很大的作用。解放以来，国内还没有出版过有关演讲学的专著，但愿这个译本能起到抛砖引玉的作用。

序 言

凡用过本书第一版的读者都会发现，我现在又重新采用原来的结构体系，即从信息开始而不是把听众作为起点。之所以如此，是因为我认为：“准确理解听众”这一章固然值得重视，但信息的准备则更为重要，它为公众演讲的启蒙教程提供了最符合逻辑的起点。初学演讲的学生在考虑上台如何演讲或者观察听众的反应之前，应当确定所要传达的信息内容。大多数初学演讲的学生发现，演讲的结构一般是这一门课程的前面部分。而他们越早接触它，也就越能理解这一门课程的其余部分。

重版这本书还是坚持原来的基本宗旨，我想使初学演讲的学生能在最短的时间里学会传达信息，当然这并非意味着学习演讲有捷径可走。为了使演讲者能达到预期的效果，听众一听就明白，就要设计好一篇演讲的结构。本书的第四章（“演

讲结构”)仍然是一个重点。因为据我几年来的观察，演讲屡获成功者往往精通首尾连贯地安排演讲结构。

这个修订本除删掉了一些旧的内容之外，还补充了新的材料，并充实了新的例证，删去了一些不合时宜的材料，修改了一些词句和术语。另外，还增加了新概念——“认识的调整”等，它能帮助人们应付因仓促进行演讲所带来的问题。

在第三版书中，我很强调这样的论点：所谓信息，是指已经接受到的信息。换句话说，不管演讲者本意如何，只有听众理解了信息内容才算达到目的。第一、第二版只从演讲者的角度去论述演讲，而第三版则包括听众的接受效果。因为我从商业公司的人员中得到了启示，他们也开始认识到信息交流的重要性。但是，不管怎么说，我们最终相信，如果一个演讲者的演讲技巧娴熟，安排巧妙，并且材料合适，那就必然会准确无误地被听众所接受。反之，责任在于演讲者。现在我们知道，如果要避免误解的话，听众也应当运用他们的听力技巧，同时要承担一份责任。我们也知道，我们能够判断听力技巧的高低，我们能够象讲授演讲技巧那样去讲授听力技巧。当今有一个重要的发现，确立完善的听力结构也是有效的

演讲的一面镜子。当初学者意识到自身听力上的弱点时，这可能恰好也是别人所经历过的。他们认识到这一点，就能克服每个人共有的感觉方面的缺陷，以利更好地传达信息。

第三版还强调了一个明显的事实，如果听众全神贯注地倾听你的演讲，你的演讲就起作用。演讲者的责任就是在于促进这一过程。

约翰·哈斯灵

一九八二年

目 录

序 言

| | | |
|------------|--------------------------|-----------|
| 第一章 | 演讲学绪论 ····· | 1 |
| 第一节 | 修辞学史 ····· | 3 |
| 第二节 | 演讲学要素 ····· | 6 |
| 第三节 | 为什么要学习公众演讲 ····· | 11 |
| 第四节 | 评价一篇精彩演讲的 标准是什么 ····· | 14 |
| 第二章 | 演讲目的与选题 ····· | 18 |
| 第一节 | 演讲的目的 ····· | 19 |
| 第二节 | 演讲的选题 ····· | 22 |
| 第三节 | 演讲的论题 ····· | 25 |
| 第三章 | 搜集资料 ····· | 32 |
| 第一节 | 查寻资料 ····· | 33 |

| | | | |
|------------|-------------------|-----------|------|
| 第二节 | 摘录资料 | · · · · · | · 35 |
| 第三节 | 趣味成份 | · · · · · | · 51 |
| 第四章 | 演讲结构 | · · · · · | · 58 |
| 第一节 | 如何安排演讲结构 | · · · | · 58 |
| 第二节 | 起草提纲 | · · · · · | · 60 |
| 第三节 | 写成正式提纲 | · · · · · | · 70 |
| 第四节 | 催眠术 | · · · · · | · 71 |
| 第五章 | 说服力演讲的基本原则 | · · | · 76 |
| 第一节 | 论证的方法 | · · · · · | · 78 |
| 第二节 | 认识上的差异 | · · · · · | · 82 |
| 第三节 | 具有说服力的材料 | · · · | · 84 |
| 第四节 | 归纳推理 | · · · · · | · 88 |
| 第五节 | 演绎推理 | · · · · · | · 90 |
| 第六节 | 说服力演讲的结构 | · · · | · 94 |
| 第七节 | 表面上证据确凿的案件 | · | · 98 |

| | | |
|------------|-----------------|------------|
| 第六章 | 演讲前的准备工作 | 101 |
| 第一节 | 心理上的准备 | 102 |
| 第二节 | 选择演讲方式 | 107 |
| 第三节 | 材料准备 | 111 |
| 第四节 | 广播和电视 | 119 |
| | | |
| 第七章 | 上台演讲 | 122 |
| 第一节 | 面对听众 | 123 |
| 第二节 | 使用嗓音 | 126 |
| 第三节 | 变换 | 129 |
| 第四节 | 塑造形象 | 132 |
| 第五节 | 提问与回答 | 134 |
| 第六节 | 反馈信息 | 138 |
| 第七节 | 排除干扰 | 140 |
| 第八节 | 强调重点 | 143 |

| | | |
|----------------------|-------------------------|-----|
| 第八章 | 准确理解听众 | 148 |
| 第一节 | 听众是大多数 | 148 |
| 第二节 | 假设你是听众 | 150 |
| 第三节 | 满足听众需要 | 153 |
| 第四节 | 作好应付准备 | 156 |
| 第五节 | 听众会感兴趣吗 | 157 |
| 第六节 | 听众会理解吗 | 159 |
| 第七节 | 听众会接受吗 | 163 |
| | | |
| 第九章 | 接受演讲信息 | 169 |
| 第一节 | 听力的重要性 | 169 |
| 第二节 | 听讲的情境 | 171 |
| 第三节 | 听讲的分类 | 172 |
| 第四节 | 逻辑混乱 | 178 |
| | | |
| 译后记 | | 186 |

第一章 演讲学绪论

今天也许是你就要立起身来对一群人作一次演讲的日子。决定让你这样做，很可能并不是突如其来的。这更有可能是你事先允诺过的。因此你已有机会准备好了演讲内容。然而，也可能会出现这种情况，并不是感情冲动促使你要演讲，而是你确实有内容要向别人演讲。由此我们断定：演讲本身并不是目的，而是达到目的的一种手段。当我们想要在短时间内向许多人传达大量的信息时，演讲就是传达的工具。你可能认为自己并不善于讲话。但是，某些重要的事会迫使你不得不讲，如发布指示，提出口号，介绍经验等等。在这种情况下，交流思想最有效的方式就是公众演讲（public speaking）。

对于大多数人来说，参加演讲是令人望而生畏的。所以有些人极不愿意参加。不幸的是，不愿演讲的人往往是一些掌握着最有价值的材料的

人。因而，那些重要而有意义的材料被埋没了。

愿意作演讲的人倒不一定是知识渊博的学者或者是消息灵通的人士，他们仅仅是愿意向别人表达自己的思想而已。口头表达力 (facility of oral expression) 并不取决于所表达出来的思想的价值或者观点的重要。信息交流有它内在变化的规律，对它的研究不受其它学科的限制。口头表达的艺术有时被称为修辞学(rhetoric)①，是亚里士多德(Aristotle)②首先对它作了令人信服的阐述。他说：

可以给修辞学下个定义：它是研究在特定的场合中最有效地说服别人的方法。任何别的艺术并不具备这种功能。其它的学问可以根据各自独特的内容给人以启发和教育。但是我们把修辞学视为具有说服别人的力量，研究呈现在我们面前的任何题目。那就是我们为什么说，在技术特征方面，修辞学

① 修辞学(rhetoric) 它是逻辑学的译名，形式逻辑和辩证逻辑的总称，是一门关于思维形式及其规律的科学。它研究概念、判断和推理及其相互联系的规则、规律，以帮助人们正确地思维和认识客观真理。

② 亚里士多德(Aristotle, 公元前384—前322) 古希腊著名的哲学家、科学家。他在教育学、生物学、生理学、医学等方面均有贡献，主要著作有《工具论》、《形而上学》、《物理学》、《政治学》、《诗学》等。

与任何专题或限定的题材无关。

第一节 修辞学史

人们一旦意识到思想交流是人类特有的，那就会努力地研究它、分析它，并加以改进。早在遥远的古代，人们就深知语言的巨大力量。公元前 2080 年左右，一位年迈的法老谆谆告诫即将继承王位的儿子麦雷卡(Merykare)说：“当一个雄辩的演讲家，你才能成为一个坚强的人……舌头就是一把利剑，……演讲比打仗更有威力。”

可是，那时这些话是不可能付诸实践的。因为法老不是这样一种人，他会允许一个普通人在公共场所自由地发表演讲。事实上，大约再过二千多年之后，才出现有助于修辞学研究的社会组织。公元前 460 年左右，古希腊语言学家科拉克斯(Corax)①写出了第一本有影响的论述公众演讲的书。那时希腊城邦正在实施民主政治体制，创立了审判制度。它允许被告在法庭上为自己的案情

① 科拉克斯(Corax 公元前五世纪左右) 古希腊演讲理论家，他着重研究了演讲中有效组织思想的方法和初步理论，最早建立了一套劝说的理论体系，对以后演讲学发展有重大的作用。

辩护，但只能由他本人出庭申诉而不准其他人为被告辩护。因此那些在公众演讲方面没有受过什么训练的人，常常请教科拉克斯这样的教师帮助他们准备法庭上的演讲。为了他的学生的切身利益，科拉克斯创立了一个组织演讲的体系和一种辩论的方法。他第一个确定了演讲中的三个基本部分，即我们现在称为开场白(the introduction)、正文(the body)和结尾(the conclusion)。

科拉克斯和他的弟子们过去被称为诡辩派(sophists)，^①其中有些人具有高度的道德原则和娴熟的演讲技巧。但高尔吉亚(Gorgias)^②等人注重演讲方式的程度却远远超过他们所论证的事实。他们告诉人们演讲之道在于技巧，而不在于内容。因此，越来越多的人忽视演讲的真实性和知识性，而一味追求浮华夸张的演讲术。此后，诡辩派声名狼藉。现在“诡辩”一词的含义为“似是而

^① 诡辩派(sophists, 公元前五世纪中叶——前四世纪)也叫智者派，它是以传授知识为职业的古希腊哲学家们的称号。智者派传授有关活动的知识，如辩论术、语法和修辞学等，他们是“三艺”(文法、修辞、逻辑)的创立者，最著名的代表有普罗塔哥拉、希比亚、普罗蒂克、高尔吉亚等。智者派对传统的习俗和制度的批判引起柏拉图的不满，因而他污蔑他们为诡辩家。但他们中间确有些人热衷于诡辩。因此在当时一部分人的心目中，智者派一词只不过是诡辩派的同义语。

^② 高尔吉亚(Gorgias, 约公元前483—约前375) 古希腊哲学家。他是智者派(即诡辩派)最著名的代表之一。

非”。

以伯里克利 (Pericles)① 时代著称的这一段历史时期,对修辞学作出过许多贡献。当时,许多完整的哲学体系为现代理论奠定了基础。这一时期,伊索克拉底 (Isocrates)② 是最有影响的学者之一。他坚持认为重要的是演讲的真实性,而演讲的方式只是一种说服听众认识真实情况的合理手段。他也象高尔吉亚那样,要求演讲者应该力尽所能地注意方式,但是他告诫他的学生们必须运用他们真正相信的论据。他说:“我们在公众面前提出的论点应该是我们经过深思熟虑的。”

那个时期,演讲分这么几类:辩论 (forensic) 又称为争论 (argumentative); 审议方案 (deliberative) 又称为制定政策 (policy making); 夸奖 (epideictic) 又称为颂词 (eulogistic)。辩论学之父,普洛塔高勒斯 (Protagoras)③ 坚持要他的学

① 伯里克利 (Pericles, 约公元前495—前429) 古雅典民主派政治家。公元前444年后历任首席将军,成为雅典国家的实际统治者。他当政时期,希腊处于极为兴盛的时代。

② 伊索克拉底 (Isocrates, 公元前436—前338) 古雅典雄辩家,他早年向高尔吉亚学修辞,后自己开馆教授修辞学,曾发表《奥林匹亚大祭演辞》等演说。

③ 普洛塔高勒斯 (Protagoras, 公元前481—约前411) 古希腊著名的智者派哲学家。自称是以传授雄辩术为职业的教师,其著作有《论神》和《论真理》等。