

Mc
Graw
Hill
Education

演讲上位

总统告诉你
表达的力量

SAY IT LIKE OBAMA AND WIN!

Revised and Expanded 3rd Edition



[美] Shel Leanne 著
李慧 译
刘泉 审校



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

演讲上位

总统告诉你
表达的力量

SAY IT LIKE OBAMA AND WIN!

Revised and Expanded 3rd Edition

[美] Shel Leanne 著
李慧 译
刘泉 审校

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书分析了巴拉克·奥巴马在演讲中所展现的高超的说服技巧、有效的表达方式和杰出的沟通能力,讲述了他如何用充满希望的愿景、鼓舞人心的语言、激情活力的风格点燃了人民心中的渴望,赢得了人民的信赖,最终激励人民为梦想而行动。通过本书,你可以学习以下演讲技巧:创造深刻的第一印象;恰当运用肢体语言和有效控制声音;建立共同立场;赢得信任,获得自信;感动人心;清晰地阐述观点;用能引起共鸣的生动形象的语言传达愿景;创造高潮和留下难以磨灭的印象等。

无论你是 CEO 还是一名学生,你都可以像奥巴马那样用亲切感人的语言,去激励所有你想激励的人,让他们行动起来去实现你的愿景。

Shelly Leanne

Say it like Obama and Win! Revised and Expanded Third Edition

ISBN: 978-0-07-180270-3

Copyright © 2012 by McGraw-Hill Education.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any data base information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education and Publishing House of Electronics Industry. This edition is authorized for sale in China Mainland.

Copyright © 2015 by McGraw-Hill Education and Publishing House of Electronics Industry.

版权所有,未经出版人事先书面许可,对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播,包括但不限于印刷、录制、影印、或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字版本由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司和电子工业出版社合作出版。此版本经授权仅限在中国大陆销售。

版权©2015 由麦格劳-希尔(亚洲)教育出版公司与电子工业出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill Education 公司防伪标签,无标签者不得销售。

版权贸易合同登记号 图字:01-2014-1981

图书在版编目(CIP)数据

演讲上位:总统告诉你表达的力量/(美)利恩(Leanne.S.)著;李慧译.—北京:电子工业出版社,2015.3

书名原文:Say it like Obama and win! revised and expanded. Third edition

ISBN 978-7-121-25223-5

I. ①演… II. ①利… ②李… III. ①演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 302683 号

策划编辑:符隆美

责任编辑:付睿

印刷:三河市鑫金马印装有限公司

装订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编:100036

开本:880×1230 1/32 印张:9 字数:216 千字

版次:2015 年 3 月第 1 版

印次:2015 年 3 月第 1 次印刷

定 价:39.90 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

推 荐 序

我们从奥巴马那里学什么

拿到这个书稿的时候，美国的中期选举刚刚结束，奥巴马的民主党惨败，剩下两年的任期对他来说应该显得比较艰难。从 2008 年的高票当选，到现在的窘境，奥巴马的经历也再次验证了这一点：谁也不是神人。即便如此，仍然有一个事情不可否认，那就是奥巴马是继里根之后，美国最会演讲的总统。从 2004 年的默默无闻，到 2008 年的入主白宫，短短四年，演讲就像火箭助推器一样，迅速地将这个年轻的参议员送上了权力的巅峰。

奥巴马的演讲有一种魔力，无论你有怎样的政治倾向，你可能都得承认，当他站在台上的时候，那种坚定和颇具号召性的气场感染着每一个人。奥巴马曾经在不止一个公开场合说过，他的演讲能力并不是天生的，从大学时代开始的各种辩论和演讲机会一步步地让他的演讲技术臻于完美。正因为如此，学习他的演讲稿和演讲的视频，你能够很清晰地发现非常多的对于辩论和公开演讲具有标本性意义的部分，可以说，奥巴马就是最经典的案例。

做演讲的各种培训和咨询这些年，我每次都会把奥巴马演讲的视频，尤其是 2008 年的那场获胜演讲，作为各种演讲技术集大成的例子放在最后播放，其中的每一个细节回想起来，都有特别的意味和设计，所以当这本书稿送到我手里一气读完的时候，我有一种强烈的感觉，再没有比这本书对于奥巴马演讲更深刻、更细致地解读了，这绝对是一本演讲必备的圣经。

当然，每次播放完奥巴马的演讲，都会有很多学员问我一些和奥巴马演讲相关的问题，我想这几个问题对于本书的读者也许有同样的关联。试着回答这几个问题，也许能够让各位读者更好地意识到这本书的价值。

我的演讲都是比较小的，工作性质的，那么奥巴马的演讲和我有什么关系？

的确，只有极少的人有机会去面对 12 万 5 千人演讲（包括我也没有，这是奥巴马 2008 年获胜演讲现场观众的数量），但这绝对不意味着奥巴马的演讲属于另一个世界。事实上，无论是 12 万人还是 12 个人，有一点是共通的，那就是你在试图影响他人，你的武器包括你的声音、眼神、神态，还有最重要的，你的思想。真正打动人的，是思想上的共鸣。你会发现，奥巴马的每一篇演讲都不是为他自己写的，他在试图和每一个现场的观众建立起一种对话，一种共鸣，他所使用的每一个建立对话的技术（正如在本书中你可以读到的），你都完全可以使用，而且当你有一个更高格局的技术熏陶的时候，你具体的每一个小的演讲都会让人感受到不一样的力量。正所谓，大道至简，殊途同归。

我现在其实不太需要用演讲，看奥巴马有点好高骛远了吧？

我觉得这绝对是一个伪命题。首先，没有人不需要用演讲，演讲也会发生在一对一的沟通中，只要你需要很正式地去表达自己，它就是某种意义上的演讲。其次，在今天这个喧嚣的世界，你不去讲自己的故事，讲自己公司的故事，不意味着就没有人讲你的故事或者你公司的故事。而一旦让别人来自由讲你的故事，可能多半都变味了。不需要演讲，其实是一种逃避和放弃。第三，奥巴马的演讲是一个标杆，对着标杆做 benchmarking，并不意味着要不切实际地让自己成为他，而是让自己知道努力的方向。方向定的是不是有高度，决定了你的成就是不是有高度。

演讲真的能够改变世界吗？是不是有点夸大了？

如果你觉得演讲改变世界是指让这个世界发生天翻地覆的变化，通过口吐莲花阻止战争，铲除贫困，也许的确有点夸大。但是我们必须搞清楚两件事情，世界是靠人来改变的，而人是靠思想来驱动的，演讲就是思想领导力的一个集中而快速的体现。奥巴马的演讲，体现的正是他的思想领导力，也进而体现了他影响世界的能力。另外一件事情是，对于每个人而言，最重要的世界还在他的内心，而这一点，演讲绝对是一种信念的力量，你内心的梦想、执念、初心，都需要以一种对话的方式加以强化或者改变。有人选择给自己演讲，有人选择互相激励，但是有一点绝对是肯定的，那就是，只有讲，你才能坚定信念，进而改变自己的世界。奥巴马作为一个黑人总统，不也印证了这一点吗？

演讲真的不是天生的？奥巴马的那些技术是不是太复杂高端？

曾经看过一篇 TED 的演讲，说的是音乐的改变性力量。里面有

一个观点，没有人是音盲，没有人。每个人都有对音乐的理解和欣赏能力。对于演讲也是如此，每个人都有讲的欲望，有这一点，就是最重要的基础。只要愿意付出努力，演讲绝对是可以磨炼的。对于奥巴马的演讲技术，这本书分析得非常细致，在我粗浅看来，这本书的几个章节可以分为三个部分，正好是最重要的几个演讲功能，第 2、3、4 章分析了奥巴马演讲最为重要的第一个功能，那就是引起观众共鸣和激动感情的部分，我把它称为演讲 WOW 的部分，也就是需要让观众有激动的情绪；第 5、6、7、8 章分析了演讲的第二个功能，那就是说服和引导的部分，也是我称之为 AHA 的部分，这个部分的目的，是让观众在情绪的基础之上理解你的立意和论据，建立起赞同的基础；第 9 章则分析了奥巴马演讲令人激动的号召部分，我称之为 YES 的情绪调动。正像奥巴马的口号，Yes, we can! 观众最后需要的是一种情绪的释放，一种行动的冲动，在这一点上，奥巴马做得非常到位。如果我们把这三个部分连到一起，这就是演讲的 WAY，奥巴马演讲的 WAY，而这个技术，你只要用心，一定可以学得到！

写了这些，真的非常推荐大家阅读这本书。无论你是公司的 CEO，还是一名学生，你都可以从奥巴马身上学到什么。你不是奥巴马，你可能不会成为总统，但是你一定可以成为自己世界的演讲大师！

展开你的阅读之旅吧！

冯颀

Executive Presentation Associates，商业演示力研究院创始人

译者序

2008年，奥巴马接受民主党总统候选提名演讲之后，无数双白皮肤的、黑皮肤的、黄皮肤的手把10美元、20美元捐给了他，把选票投给了他。他雄辩的口才征服了美国，开创了大规模草根竞选赞助成功的先河。

2009年1月20日，奥巴马以美国新总统的身份站在国会山前，面对数百万美国民众以及全世界的观众，庄严宣誓，成为第44任美国总统。我当时第一次观看美国总统就职典礼直播，不仅从心底感慨，奥巴马能够广得人心，博得广大民众的推崇和喜爱，甚至能打动远在大洋彼岸电视机前的我及成千上万的观众，是因为我们从他热情洋溢的语言、灿烂的笑容中看到的是一位率真、诚恳、谦恭听取民众心声的美国总统，他通过精湛的演讲艺术散发出的个人魅力深深地吸引了我们。

2012年1月24日，美国总统奥巴马在国会发表题为“建设一个长久持续的美国”国情咨文，他气势恢弘的声音久久在我心中荡漾，“这是美国的基本承诺——只要你努力工作，你就足以养活一个家庭，拥有一套住宅，把孩子送去上大学，并为退休后的生活攒点积蓄。”

“目前，我们最紧迫的优先重点是在艰难的恢复过程中，停止对 1 亿 6 千万美国劳动者增加税收。”“我们需要限制任何选任官员在其拥有影响力的产业持有股票。我们要确保那些向国会选举提供捐款的人不能在国会游说。”“我是个民主党人，但我信仰共和党人林肯的名言：政府应该为人民做的仅限于人民自己无法做得更好的事情，再无其他。”这篇打动人心的演讲为奥巴马连任美国总统铺下了坚实的基础。

纵观过去的美国历史，执掌大权的总统只有白人男性，仿佛成为不言而喻的惯例，而这个年轻的黑人用行动刷新了美国政治的天空。奥巴马到底凭什么赢？我们都在问这个问题。有人说他赢在政治创新务实，迎合了当下美国人求新思变的心态；有人说他赢在竞选手法高超，懂得借助网络时代的潮流；还有人说他赢在掌握了时政年轻人的心态，动员了那些未曾参加投票却规模庞大的有潜力群体；也有人认为奥巴马赢在他有一支具有坚定信念和超强执行力的竞选团队……说得都对，但是，不容置疑，正是奥巴马一篇篇鼓舞人心、雄辩有力、煽动了民众情绪、蛊惑和俘获人心的演讲为他铺就了通往白宫之路。《新闻周刊》也曾这样写道：“正如现在全国上下的人们已经了解的那样，这位来自伊利诺伊州的联邦参议员候选人天生就是个富有激情又逻辑清晰的演讲家。他的演讲甚至可以让最资深、最老练的政治家们都禁不住从心里呐喊。他让所有的人们都为他疯狂……”

我在翻译这本书的时候发现，本书通过对奥巴马竞选以及任职白宫的非凡演讲文稿的深入剖析和研究，了解他如何用充满希望的愿景、鼓舞人心的语言、激情活力的风格点燃了人民心中的渴望，赢得了人民的信赖，最终激励人民为梦想而行动，意在去帮助各行各业的领导、领袖们都能从中受益，从而锻炼出卓越的沟通能力。

有人可能会说，我不当总统，也不想当领导，这些如何传达愿景、

激发信心、说服和激励他人的领导人的演讲技巧和我的生活、工作有什么关系呢？我和大家有一样的想法，但当译稿接近尾声时，我突然发现这本书给我生活带来的巨大变化。当我把奥巴马在演讲中如何搭建有力逻辑结构和如何控制声音的方法用在了课堂上，意外地发现学生们在课堂上互动比以前活跃多了，而且我在讲课的时候，学生们聚精会神的眼神是那样地鼓舞我；当我把奥巴马在演讲中建立共同立场的方法用在了家庭出现冲突的沟通上，我发现以前在吵架和冷战中解决的问题，竟然在和谐和理解的氛围中溶解了。瞧，说话的方式多么神奇！

一个所谓的黑人，在自己的生活中，尽管没有有力的政治背景，不懈努力，尽力拼搏，通过超凡的演讲实现了自己的美国梦。而我们呢？我们的中国梦在何方？不谈政治，只考虑我们自己，生活在一个平凡的世界里，我相信这本书中的演讲技巧会让你重新学会怎么样有效地说话，努力奋斗。我们应该相信自己，相信我们也可以像奥巴马那样“yes, we can”。不为别的，只为自己心中一直都有的那个梦。

特别感谢我的先生刘泉，这位足智多谋的“幕僚长”，如果没有他竭尽全力的帮助和鼓励，也许我不会坚持到最后。还要特别感谢本书的策划编辑符隆美，感谢她的支持，感谢她帮我圆了一个我多年的梦。感谢本书编辑付睿，是她一遍遍地认真修改，让我不断地从本书找到新的亮点，不断地完善，不断地提升。

致 谢

多年来，我一直非常喜欢教授领导学，注重领导力的最佳实践和宣扬诸如如何建立高绩效的团队、领导高绩效的团队和打造一个优秀个人品牌的主题。正如我已经在各种各样的环境下教过或者谈过上述主题，有着不同背景和丰富经验的领导者，从成绩斐然的首席执行官到刚刚走上领导岗位的年轻人，都向总统巴拉克·奥巴马咨询过关于领导力的话题。不管他们是否支持奥巴马的立场，他们一致评价奥巴马总统是一个才华横溢的演说家，在演讲中他和观众有效的沟通赢得了数百万人的支持，并帮助他将自己的名字载入了史册。“奥巴马总统正在做什么呢？”他们都在问同一个话题。是什么样的演讲方法和技巧使他获得了成功，他们又能从这些演讲中学到些什么呢？这本书的目的就是为了回答大家渴望已久的答案，一睹近几年以来这位优秀演讲者的演讲风采。

我最大的收获是在写这本书的过程中我慢慢深入了解了南非这个国家。自从 20 世纪 90 年代以来，我曾拜访过一些世界上最受人尊敬的、杰出的南非领导人，其中有总统纳尔逊·曼德拉、大主教德斯蒙德·图图、沃尔特·西苏鲁和参议员戈文·姆贝基，与他们的交谈

令我愉悦。从他们身上我受益匪浅，我也乐于分享我把他们的领导实践应用到我具体的领导力发展工作中时所学的知识。无论是在国内还是在海外，我都看到了一些世界上最伟大的领导人一直在寻求一个相同的目标：一个像马丁·路德·金所说的世界，人们生活在一个不再以他们的肤色，而是以他们内在的品质来评价他们的国度中。在这样的背景下，本书里评价的一些帮助奥巴马总统成为近代最卓越沟通者之一的那些因素就耐人寻味了。很显然，在许多方面，奥巴马代表了前几代许多有影响力的领导人都希望看到的领导者形象。

在这里我要感谢这么多年以来那些一直支持和帮助我的朋友们。谢谢你，我的儿子约书亚，我的生命之光。特别感谢我的父母芭芭拉·盖格和已故的大卫·N.盖格博士，以及我的兄弟姐妹和他们的伴侣。谢谢克里斯廷·贝克和米尔德里德·盖格阿姨给了我精心的指导、关爱和支持。谢谢你们，我最好的朋友们：小特德、奥黛丽·格罗斯-斯特拉特福、张忆芬、鲁比·刘·霍洛威、珍妮弗·冈萨雷斯、辛西娅·海恩斯、罗蕾莱·道奇和邦妮·圣约翰。并对我的表兄弟、我的叔叔阿姨以及他们的家庭表示我最真挚的感谢，其中包括威廉·盖格、爱德华·盖格、乔伊斯·蒙哥马利、托马斯和尤尼斯·霍洛威、安德鲁·盖格和约翰尼·斯科特。我也非常感谢圣乔娜学校的教职员工。

最后我要对玛丽·格伦、圣扎迦利·格罗乔斯卡、贾尼斯·雷斯，麦格劳-希尔集团的塔尼亚·雷格曼尼和爱丽丝·派克致以我最衷心的感谢。

前 言

“绝对精彩！他是一个真正的演讲大师！”

当巴拉克·奥巴马在 2004 年美国民主党全国代表大会上用一篇激情澎湃的主题演讲震撼了整个美国之后，人们如此来赞誉他的演讲才华。短短不到 2300 字仅历时 20 分钟的演讲，却赢得了所有美国人的心，并获得了全世界的好评。奥巴马演讲的观点清晰、语言优美、寓意深刻，其传递的信息鲜明、有力，并以最有效的方式表达出来。他用震撼的语言和美好的愿景感动了千万观众。各大媒体迅速将其称为“一颗冉冉升起的新星”，且他这一鼓舞人心的主题演讲极大地提升了他的政治生涯，使他一夜之间成为家喻户晓的全国性政治人物。此后，奥巴马成功地发动了美国有史以来群众基础最广泛的政治运动，打破了长期以来形成的种种政治藩篱，成为了 2008 年美国民主党总统的候选人。奥巴马在演讲中无与伦比的沟通能力是促使他政治地位崛起的决定性成功因素。

《演讲上位：总统告诉你表达的力量》这本书以巴拉克·奥巴马的沟通能力为焦点，重点分析了使奥巴马成为当代最优秀的演说家之一的那些演讲方法和技巧。奥巴马在政治上的巨大成功再次证明了一

个众所周知的道理：无论在哪个领域中，杰出的沟通能力都将极大地帮助领导者获得成功，因为传达愿景、激发信心、说服和激励他人是所有卓越领导人的基本素质要求。

魅力四射、引人注目、激励人心，还有一些词诸如：能言善辩、鼓舞志气、扣人心弦等，这一系列赞美之词充分表达观众对奥巴马演讲中超强沟通能力的肯定。许多观察家甚至还把奥巴马与当代最杰出的演说家——马丁·路德·金、约翰·肯尼迪、罗伯特·肯尼迪、比尔·克林顿及罗纳·德里根等比肩接踵。奥巴马的才华和愿景甚至在美国之外也引起了强烈的反响。2008年6月有媒体报道：欧洲人已经被“糅合了马丁·路德·金和约翰·肯尼迪”的奥巴马所深深吸引。报道称：“在奥巴马胜利赢得民主党初选之后，大西洋两岸都沸腾了。”¹这股热情还不断升温，仅在2008年7月德国柏林举行的一场演讲中，奥巴马就吸引了20万名观众。就任总统以来，奥巴马受到一致的好评。《卫报》政治专栏作家乔纳森·弗里德兰德写了一篇关于奥巴马在开罗发表的演讲“新的开始”的评论：“这篇演讲不仅展示了他雄辩的口才，还向世界表明了他的伟大使命——消除伊斯兰国家和西方国家的分歧……如他所说，一个重要的演讲能产生非凡的影响力。没有比这个演讲更精彩的了。”²奥巴马总统的其他多篇演讲也同样受到了高度的赞扬，其中有：2008年的就职演说，2011年国会议员加布里埃尔·吉弗斯枪杀悲剧发生后在图森的讲话，斯坦利·麦克里斯特尔大将军辞职后发表的演说，奥萨马·本·拉登之死的讲话，继2010年墨西哥湾漏油事件发表的让人们消除了担忧的演讲。

奥巴马是如何做到这一切的呢？是什么样的沟通方法帮助他克服了这些若在其他候选人身上存在会是障碍的挑战——他的种族、他的年龄、他“异国情调”的名字等——从一个无名的政坛新手迅速崛

起成为美国民主党最重要的头号人物，并以惊人的差距击败对手，赢得 2008 年美国大选的？是什么样的演讲技巧赋予他把差异如此之大的各个社会阶层团结在一起，“超越”种族界限，激励千年一代（即所谓 Y 时代）选民、鼓舞不同年龄的后来者以巨大的热情投身于选举过程中呢？奥巴马是怎样跨越如此多障碍的呢？为什么他能够与观众形成如此良好的互动，从情感和理智上感动他们，把阐述的愿景转化为实际行动呢？各行各业的领导人——无论是商界、政界、法律界、非营利组织还是学术界的领导人能够从他的演讲中学到什么呢？

不管你是否与他政见相同，自 2004 年美国民主党全国代表大会以来奥巴马所取得的惊人成就是不可否认的。主题演讲之后的短短四年里，这位尚在第一任期，在参议院资历排名垫底、甚浅的美国联邦参议员挺身而出，完成了一项不可能的任务——挑战被称为“克林顿机器”的希拉里·克林顿成为民主党总统候选人。他获得了竞选民主党总统候选人门槛所需要的、至关重要的 2118 张党代表票，称为美国主要政党推出的第一个非洲裔美国总统候选人，从这一刻起，他注定将在历史上占据一个瞩目的地位。这是一个历史性的胜利，是一个时代的转折点，他把许多人认为在有生之年都不可能实现的事情变成了活生生的现实。在马丁·路德·金站在林肯纪念堂前发表著名演讲“我有一个梦想”仅仅 45 年之后，2008 年 8 月 28 日，奥巴马成为民主党总统候选人并且赢得了 2008 年美国大选，成为美国历史上第一位非洲裔总统。正如评论家杰姆·卢梭在 2008 年 6 月 3 日所说：“坐下来，想一下我们现在看到了什么——这位年仅 46 岁的非洲裔美国人，现在是民主党总统候选人了。只要你把这件事放在我们国家的历史和种族问题的来龙去脉这个大背景之下去想一想，你就会知道我

们处在一个多么激动人心的时刻。”

奥巴马杰出的沟通能力为这些成就奠定了坚实的基础。他出色的口才帮他掀起了一个被称为“奥巴马现象”的热潮，仅在党内初选时，单场助选集会的观众就高达 7.5 万人³。观察家们指出奥巴马会采用全新的方式扩大支持他的选民基础，并取得惊人成效；奥巴马的努力已经不仅仅是选举了，而是一场“运动”。奥巴马的人气之高，甚至影响了当时的流行文化，出现了许多关于奥巴马的新词，比如奥巴马说唱（Obama Mamas）、奥巴马党人（Obamacans）、奥巴马化（Obamacize）、奥巴马经济学（Obamanomics）、奥巴马动量（Obamamentum）、奥巴马狂热症（Obamamania）等。2008 年捐款资助奥巴马竞选的人就已经接近 200 万人，2012 年增至数百万人，远远高于美国历史上任何一位总统候选人。

许多人把奥巴马 2008 年惊人的成功归功于他所阐发的信息——跨越政党、经济、地位、性别、宗教、地域和种族等传统文化界限的“希望”和“变革”的强大感召力。的确，他的演讲内容本身就吸引了为数众多的选民。看看这些题目吧：“打造美国的新未来”、“一个更美好的联邦”、“兑现美国梦的承诺”、“恢复美国梦”、“属于我们的时代就是现在”、“新起点”、“美国的繁荣——我们共同的利益”、“重建美国”……

奥巴马传递的信息如此有力量，以致比尔·理查德森州长把帮助奥巴马当选称为“我们国家一生中只有一次的（发展）机会”，而奥巴马是“一生中只能遇到一次的（伟大）领袖”。对此，卡罗林·肯尼迪在 2008 年 1 月 27 日的《纽约时报》上发表名为“像我父亲一样的总统”的文章表达了同样的观点：

多年以来，每当人们对我说，他们希望能够像我父亲当总

统那个时代的人们一样对美国充满激情和希望时，我都会深深为之感动……在我一生中，很多人告诉我，父亲改变了他们的生活；还有人告诉我，正是为了响应父亲的号召，他们才参与到公共事务和政治中去。而受他影响的一代人，已经把这种精神传承给了他们的子女。我碰到很多在我父亲约翰·肯尼迪当总统很多年之后出生的年轻人，他们都在问我：如何才能实现他所创设的理想。

有这样一些人，他们具备特殊的才能，能够让我们建立自信，让我们相信自己能够实现我们最高的理想，相信只要团结努力就能创造伟大的未来。有时候我们得花一些时间才能够相信这样的人是存在的。一旦这一时刻到来，当这样的人出现时，我们就要把自己的计划放在一旁，跟随他去实现我们可能实现的所有理想。

奥巴马总统带给我们的正是这样一个机会。⁴

但是，不仅仅只有奥巴马在为中产阶级和穷人的利益大声呐喊，还有其他的领导人身上同样可能有令人难忘的成长故事，同样也在谈论“团结”和“友好”。是什么令人们在2008年对奥巴马如此信服？是什么让他在竞选总统当中和当选总统之后人们对他的支持率如此之高？答案是，奥巴马之所以取得别人所不能比拟的成功，不仅仅是他在演讲当中传递的信息，而是他使用的传递信息的方式。就连奥巴马的政治对手也认识到了这一点。正如路易斯安那州共和党州长鲍比·金达尔在2008年8月10日所说：“奥巴马参议员是我在政界见过的最棒的、也最善于鼓舞人心的演说家。要知道，只有回到罗纳德·里根总统的那个年代，你才能找到一个和他一样优秀的演讲大师。”金达尔指出，正是这种有效的表达能力使得奥巴马能够激发人