



[美]雷蒙德·罗斯 著

演说的魅力

YAN SHUO DE MEI LI YAN SHUO DE MEI LI



541898

2 11



2 034 6755 0

演说的魅力

——技巧与原理

〔美〕雷蒙德·罗斯著

黄其祥 曹宏亮 丁宏新译

丁 刚校



中国文联出版社



C1986, 1983, 1980, 1977, 1974, 1970, 1965

by Prentice-Hall

(本书据1986年第7版译出)

演说的魅力

——技巧与原理

[美]雷蒙德·罗斯著

黄其祥 曹宏亮 丁宏新译

丁刚 校

*

中国文联出版社出版、发行

(北京农展馆南里10号)

中国文联印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

*

787×1092毫米 32开本 11印张 223千字

1989年11月第1版 1989年11月北京第1次印刷

印数: 1—16, 400册

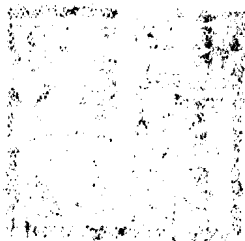
*

ISBN 7-5059-0865-0/I·604 定价: 4.30元



内 容 提 要

本书是一部全面论述演说技巧与原理的学术性、知识性著作。作者为美国州立韦恩大学教授雷蒙德·罗斯。该书从传播学角度综合运用生理学、心理学、语义学、行为科学、社会学等对演说这一人类最常见的行为作了深入浅出的分析，指出了演说的发生原因及重要意义。在此基础上，作者又结合众多政治家、影星等名流的著名演说阐述了发表优美演说的许多方法，如：怎样调动听讲者的注意力，怎样克服演说时的紧张情绪，怎样利用演说时的环境，怎样使听众信服你的主张，建立信任度等。阅读此书不仅能了解演说方面的知识和方法，还会有意外的收获：窥见整个当代西方学术思潮，这是许多人都想不到的。



在美国，面对两个以上的人讲话就算是演说，集会有演说，讨论会有演说，讲课、竞选、推销产品、举行记者招待会，甚至表演都是百分之百的演说，电视广播讲演自然是现代化演说。正如书中所介绍的，任选一天，仅芝加哥就有30000多个讲演。

演说极盛，研究演说之道亦盛，需要乃发明之母，关于演说的学说于是桃红柳绿、群芳竞秀了。在这个百花园中，著名口语传播学者、州立韦恩大学教授雷蒙德·罗斯著的《演说的魅力——技巧与原理》独领风骚，20年里再版6次（本书为1986年第7版的译本）。全美50个州和其它7个国家把它列为演说教材，学者们一致认为它是有关演说理论和技巧的权威著作。

只要打开扉页，我们会发现它的内容同它阐述的技巧所产生的效果一样富有魅力。从演说过程到语言习惯、非语言习惯，从听讲的发生原理到听众心理，作者运用文化学、心理



学、语义学等现代科学原理，把似乎简单的这一人类活动作了鞭辟入里的分析，道出了其中的奥秘，总结了其中的规律。一个整天只知道讲话，却不曾留心为什么讲、讲是怎么回事的人读了这些章节，一定会压卷惊叹：“呀，原来这么复杂！”

待你叹声未息，作者又把几乎所有人常遇到的窘境——讲话惧怕推出来加以讨论，如作者所列举的材料：人对自己所进行的各种活动最惧怕的要数在众人面前讲话了，就连著名影星奥立弗·简·方达也不例外，这又是一个引人入胜的问题。人，万物之灵，宇宙之主宰，却原来害怕自己的同类！怎么回事，如何克服，用何方法，书中一一道来，举例生动，诙谐幽默，且实用有效。

上述内容为原理部分，在技巧部分，作者阐述的全是实用方法。如：演说有哪些目的，根据不同的演说目的，又应该采用哪些不同的表达方法，怎样表达才能更好地达到目的，怎样准备、收集、组织材料，怎样列提纲、打腹稿，怎样修辞，怎样根据听讲者需要确定演说内容，怎样使用材料证明，怎样使用逻辑证明，怎样让人信服，怎样让人牢牢地记住你的观点，怎样说服听众改变态度，怎样提高可信度，怎样在团体中讲演，等等。论述的问题极其普遍，但阐述的方法却使你大开眼界。从柏拉图到亚里士多德，从古希腊的逻辑学到当代的行为科学，立论精当，旁征博采，不仅能从中了解发表精彩演说的有用办法，而且会大大丰富你的知识宝库。作者在原书序言中称他每一次修订都努力吸收哲学和各种科学的研究成果，赶上时代潮流，这话的确不假。在美利坚这样一个国度，一部书能



为50个州所接受，没有这样一个容纳百川、汇聚各家的力度恐怕也确实不行。现在将这样一本书介绍给中国的朋友们，相信是会受欢迎的。因为无论教师学生，还是法官、律师、公关人员、企业家、政治家抑或企望自己成为企业家、政治家的人都需要有这样一本书指南，从而把自己的口才训练得更好些，把形象塑造得更完美些。

本书原版约25万字，上百幅精巧别致的图表插入其中，真可谓图文并茂，相映成趣，洋溢着科学性、趣味性。可惜由于文化背景不同，读者对象不同，经济状况所限，翻译时不得不将某些图表割爱，除此之外，还删去了两篇附录，各章前后的提要、总结、习题以及资料索引。黄其祥译本书第1至第5章、第13章，曹宏亮译第6至第10章，丁宏新译第11、12章。由于译者水平有限，书中错误肯定不少，在此一并请读者、作者鉴谅。

本书在出版过程中蒙中国文联出版公司郑荣来、鄢晓霞同志大力帮助，特此致谢。

译者

1988年5月25日于北京



目 录

1 传播过程	
界说	5
传播模式	9
感觉和传播	16
伦理与责任	21
2 语言习惯	
代号和符号	28
语义学和普通语义学	37
改进你的语言习惯	45
3 非语言传播	
非语言传播的重要性	47
非语言传播的特征	49
行为语言	51
嗓音和发音	62
4 听	
听的重要性	81
听的模式	85
改进听的习惯	92
5 听众心理	
修辞敏感性	98



目 录

集体行为.....	101
听众分析.....	103
6 情绪与信心	
情绪的本质.....	121
信心的形成.....	126
1 目的与表达	
演说的总目的.....	135
演说的类型.....	139
精彩演说的特征.....	144
拙劣演说的特征.....	145
8 演说的准备和组织	
演说的准备.....	147
演说的组织.....	156
列提纲的技巧.....	170
9 提供信息	
我们怎样学习.....	181
基本目标.....	184
直观教具.....	202
10 说服性演说	
影响、动机、说服.....	212



目 录

态度观·····	214
马斯洛的人类层次需要论·····	218
身份与信任度·····	226
说服的理论·····	230
信息的组织与内容·····	239
11 说服的推理依据	
逻辑依据的形式·····	253
推理形式·····	257
辩论的要素·····	262
错误的推理·····	267
12 讨论会及特殊场合	
问题与提问·····	275
听众参与的产生·····	283
特殊场合的讲话·····	285
广播和电视讲话·····	306
13 在团体中的演说	
会议和团体的性质·····	316
当代的讨论形式·····	321
解决问题小组·····	324
领导的传播·····	333



传播过程

今天，传播行为的绝对数量正在与日俱增。调查表明，人们在睡眠之外，把其余时间的75%花在一些传播活动中：听、说、读、写。如果把电话系统和大众传播工具考虑在内的话，那么，信息的总量就成了天文数字。在美国，平均每个家庭拥有2台电视机，5.3架收音机和3部电话。据估计，美国公众每天要打5亿次电话，每秒钟约要打6000次。现已出现的光纤电话，每一根光纤可同时传输5万个信息。它要比无线电超短波快1000倍。我们是多么地健谈呵！最近对大学毕业生作过一次调查，发现在两年时间里，他们对10人以上的听众发表的讲话平均达52次。

演说能力是否重要？在米基根测验中，曾向500位成年人这样发问：“什么因素最能影响你选择政府候选人？”回答者把党派放在第一位，演说能力放在第二位，外表或者漂亮的容貌排在第三，年龄第四，种族或种族背景第五，性别在最后。我们可能会这样想，人们最好能更多地考虑候选人的品行是否正直、业绩和智力如何……然而，演讲能力毕竟是



重要的。

汉密尔顿·乔丹任白宫办公厅主任时，曾亲自考察过每一个收入在2.5万美元以上的白宫雇员。他列出过一份有30个问题的问卷，要求对诸如此类的问题作出答复：“此人的天资如何？”“此人的工作质量如何？”“此人具有怎样的公开演讲能力？”其他问题则涉及到与外界利益集团相处的能力和一般的政治能力。在这里，公开演讲能力又一次被认为是达到功成名遂的一个重要方面。

学生是否都擅长这一重要的口头技能？韦恩州立大学校长亚达尼的回答是否定的：

学生严重缺乏口头表达的能力，这一现象日趋明显。当今世界需要各个领域里的专家互相合作，而且，在这个世界里，传播技术——电话、电视、音像磁带——都包括了良好的口头表达能力。在这样的世界里，这种口头技能更显重要。与新闻工作者的观点恰恰相反，技术时代更需要人类的合作——从而需要有效的口语传播——而不是削弱这种合作。但是，如果我们现在教师的力量拿来与向全体大学生教授演讲经验的任务相比，那就显得过于薄弱了。在此种情况下，校委会应该与演讲课教师合作，想出一些办法——比如，设立一些用不同方法上课的研究班，由那些在口头表达技能方面受过基本训练的教师授课——采用这些措施，每个学生至少可以获得一些进行演说的基本方法。当然，这个建议可能还有不符合实际的地方。所以，我只是希望校委会能考虑一下，学校如何提高学生的口头表达能力。这



种能力显然是大多数受过教育的人所应具备的基本技能之一。

韦恩州立大学校长戴维·亚达尼

研究表明，参加这种培训，可以明显地提高演说技能。另外，有成就的人所提供的证据，也肯定了演讲训练的价值。研究还证明，这种培训对于更好地理解大学的其他课程，也不无益处。

查尔斯·赫斯特调查了157位大学二年级学生，其中70位参加了演讲培训，87位没有参加。根据调查结果，他论述了进行演讲课正规教育对增强高水平学术研究能力的意义。他发现了在这两者之间存在着一种重要的、积极的关系。这就是培训组学员在学习能力和实践上均占优势。按中上等平均成绩相比，培训组成员的课堂作业成绩要高于非培训组成员。这一发现引起了所有重视成绩的学生的注意。事实上，培训组受益非浅，相比之下，非培训组则受损不小。由此赫斯特认定：“基本的演讲课程为学生有条理地进行思考，并为他们增强对构成个性的各种因素的控制力，奠定了基础。”

宴会主人俱乐部和戴尔·卡内基课程的成功，是重视演讲技能的又一证明。杰克·瑞安医生是底特律—梅科姆医院协会的主要行政官员，让我们听听他是怎么说的吧：

你会看到今天的医生的口头传播技能是多么低劣。他们不会同病人交谈。我自己也在非常努力地进行练习，希望自己能够成为一名优秀的社会演说家。我确实



在练习，因为我感觉到，我的口头传播技能的提高，将使我成为一个更有作为的内科医生。

不管怎么说，医生是一帮傲慢的人——这是由知识结构造成的。他们不愿去改变。

我想，我同他们中的任何人一样傲慢。但是，我一定要设法改变他们所受的那部分教育。

如果你打算增强传播活动能力的话，那么，首先，你应该懂得一点关于传播过程、语言习惯、非语言传播、听讲和听众心理学方面的知识。你还需要增强自信心，以克服讲话时的恐惧感。

在深入了解人类传播是一个过程时，你还需要知道，人类是怎样来理解自己的、他们是怎样来理解周围世界的、他们怎样对刺激作出反应的，等等。最要紧的是，你必须掌握那些能够保证传播行为合乎道德和责任感的规则。这就是本书第1章的目的。

由于用词不当、判断草率和使用不合场合的语言而受到伤害，这种情况你曾经遇到过多少次呢？在第2章里，我们将论述语言习惯和语义学问题。

你是否认识到，只有35%的传播是用语言来进行的。你说话时，你提供的信息中有65%是以语言之外的形式传递的——比如语调、动作，甚至是站立姿势和衣着。这样，当我们看到一个动作，而这一动作在美国意味着“走过来”，在意大利则表示“走开去”时，我们就要遇到麻烦。这就是第3章的主题：“非语言传播”。

美国人不是好听众。有些人说得多，听得少。然而，听，



仍然是传播技能中最普遍的一种。调查表明，人们要把60%—75%的时间花费在听的方面。第4章《听》试图帮助你了解听的特性。所有成功的传播，其起点就是必须具有适合于听众的修辞敏感性。要达到这个目的，第5章将讨论群体、群众和听众，并指出怎样向他们分析你的演说内容，以及怎样根据他们的情况来进行调整。第6章是为那些在讲坛上特别感到忧心忡忡或恐惧不安的同学准备的。

当要求给传播下定义时，许多人回答道，传播就是把某种意思从这个人传递给另外一个人。这个定义的含义是，思想是某种物体。那么，思想到底象什么东西呢？

我们可以传递物体——砖、椅子、狗骨头——从一个地方传递到另一个地方。然而，如果传播是这样，思想在某些方面不该早就到达了终点？

现在，大多数演讲课教师认为，传递的概念不很准确。实际上，这种不准确的概念，对于学习那些必须掌握的更为具体的技能，确有妨碍。

界 说

演讲和传播的定义五花八门。比如：“演讲是一种巨大的媒介，通过它，人类的合作才得以实现。”美国大学辞典对于传播的定义则比较明确：“以言语、著作或符号来传递或交换思想、意见或消息”。让我们再来考察一下那些我们曾经见到过的有价值的定义：

- 传播就是引起反应。成功的人际口头传播，是通过



口语符号来引起希望得到的反应。

● 人类传播是一种深奥莫测的过程，通过它，人们得以互相影响，互相控制和互相理解。

● 传播是通过符号和信息系统引起的社会的互相影响。

● 传播主要关心的是行为环境，在这种环境中，信源把信息传送给受者。信源这样做，是有意识地要影响受者的行为。

● 演讲是一种在社会环境中使传播得以实现的多符号行为。我们把传播确定为符号行为中的社会成就。

● 传播是一种结构传递过程。它处于一个系统中能以时间和空间来判断的那些部分里。

● 传播是一种社会功能……是一种依靠现存的许多规则，对行为要素或生活方式进行的分享……传播不是反应本身，而主要是由刺激（符号）的传递和反应的产生共同建立起来的一种关系。

● 每当人们把意义注入与信息相联系的行为之中，传播就发生了。

● 传播是一种基本的生命过程。通过它，动物和人类体系创造、获取、传递和使用信息，以使他们的生命活动得以延续。

● 传播……包括……赋予一个符号以综合意义……对意义的理解。

说得太具体或太笼统，是这些定义的明显毛病。现在，追求严谨而已形成文字的定义，已不下百个。但是，所有这



些定义都值得我们考虑，值得大家进行讨论。现有的定义似乎都同意，在传播发生之前，人们就以某种方式分享着思想。而且，最重要的是，这些定义认为，传播应被看成是一种过程，而不能简单地看成是把一种意义从这个人传递到另一个那里。现在，让我们来考察一下这个社会过程，以便形成一个可行的定义。

人际传播有一些必定是双向的东西：每一方都在影响着对方。传播确实是一种动态过程。卡尔·罗杰斯曾简练而明了地阐述了相同的观点：“当我能够允许自己去理解别人时，我发现了这一行为的巨大价值。”对于一个部分地参与了真正的传播的人来说，仅仅试图去理解一个不同的观点，就有可能形成对自己的一种威胁。所以，我们往往害怕允许自己去理解别人：“如果我能够让自己真正理解别人，我就可能被这种理解改变。”

传播包括共同的经验和相互的影响。如果不存在哪怕是微小的双向影响的机会，进行真正的传播就非常困难。不管我们是否意识到，我们进行传播，总是希望影响别人，让他们按我们的要求作出反应。而这种过程，是不断变化的，能动的和互相的。

尽管不可能把结合得如此紧密的一个过程分割开来，但如果我们把这一过程按照先后顺序，截成几个部分来分析，可能是有益的。假定我们有一个信息（它可能是一种思想、一个概念，或一种含义）需要传递给别人，我们的大脑会立即在知识、经验、感觉和先前所接受的教育储备库中进行分门别类的整理，以选择和推敲我们打算传递的那个信息的准确意义。在传递之前，我们要编码，把它编成各种符号和

