

High Impact Speeches

演说

[美] 理查德·海勒 著

爱丁 等译

的技巧



Prentice
Hall
BUSINESS



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

High Impact Speeches

演说的技巧

[美] 理查德·海勒 著

爱丁 等译

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING



©Pearson Education Limited 2003

This translation of *High Impact Speeches*, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

本书英文版由英国Pearson Education Limited公司出版, Pearson Education Limited公司已将中文版独家版权授予中国电子工业出版社及北京美迪亚电子信息有限公司。未

经许可,不得以任何形式和手段复制或抄袭本书内容。

版权贸易合同登记号: 01-2003-7033

图书在版编目(CIP)数据

演说的技巧/(美)海勒(Heller, R)著;爱丁等译. —北京:电子工业出版社, 2004.1

书名原文: *High Impact Speeches*

ISBN 7-5053-9430-4

I. 演… II. ①海… ②爱… III. 演说—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第111748号

责任编辑: 徐云鹏

印刷: 北京天竺颖华印刷厂

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

北京市海淀区翠微东里甲2号 邮编: 100036

经销: 各地新华书店

开本: 850×1168 1/32 印张: 12.625 字数: 180千字

印次: 2004年1月第1次印刷

定价: 28.00元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换,若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话: 010-68279077。质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

前 言

“我在发表演说！”

“我说的是散文！我说的是散文！”莫里哀《贵人迷》的主人公M·如尔丹说道。在这部17世纪的讽刺文学作品中，刚刚成为暴发户的如尔丹决定学习社交礼仪，并且雇用了一大批家庭教师来教自己。在演说课上，发音教师告诉他，他可以选择说散文或诗句；不是诗句就必须是散文。于是，这位好学的暴发户欣喜地发现，原来自己这些年说的都是散文。

要是M·如尔丹活到今天，他或许要惊叫：“我在做演说呢！我在做演说呢！”他的家庭教师或许会告诉他，他所传达的每个字都必须落实到笔头或口头，所有不成文的东西就一定是演说。

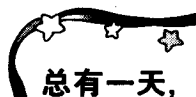
演说的最简单的含义就是用口语单词来传达信息。“各就各位……预备……跑！”就是演说。同样，“现在几点了？”或“我要巨无霸和大袋薯

条，谢谢！”也是演说。即使是地球上最不善言辞的人，十几岁的小男孩，也不免要做演说。“你现在要去哪儿？”，他们扭头出门时嘟囔的“出去”也是演说。

狭义的“演说”是指在正式场合下，演讲者向听众发表一篇条理清晰的言词并期待听众的倾听。尽管这个定义更为传统，但是世界上还是有很多演讲者和演说。

理查德·尼克松在最值得纪念的一篇演说中创造了“沉默的大多数”这种说法。但是他说错了。大多数人并不是沉默的：几乎每个人都是演说者。实际上，人在一生中几乎不可能不发表正式意义上的演说。当你喜结良缘时；当你喜得贵子时；当你举杯祝愿，或公开鸣谢，或从容接受殊荣时；当你教授课程时；当你为自己拉选票或证明某个理由时；当你代表自己的公司或部门出席正式集会时；当你有朝一日成为领导时，你都会发现自己无可避免地要面对一群听众，你可以依赖的就只有言语的力量。即使你幸运地避开了上述所有发表演说的可

能——它们还是会在你退休那天找到你的。



总有一天，在某个地方，你需要发表演说。



这本书将帮助你有效地做演讲，它能教会你使用撰写演说的方法和工具，以达到预期效果——你的演说要让听众感到愉快，为他们提供信息，说服他们，制造新闻或挣钱，发展自己的事业，给听众留下深刻印象，让他们明年再次邀请你……一言以蔽之，高效的演说法。

高效演说法带来的好处

现代生活让越来越多的人变成了公众演说者。而有效的演说也让他们获得了种种好处。这种说法好像有些自相矛盾。现代技术为信息的传播提供了越来越多的可选方法，然而现场演说这种最古老的方法却产生了新需求。

我认为，这反映出全球社会的一种巨变。几百

年来，人们因为国籍、职业、社会地位、种族和性别而有所区别：说英语的人只和说英语的人交谈；除了万不得已下订单的时候，否则商人只和同行交流；地主只搭理地主；而白人只跟白人说话。男人总是与同性之间侃侃而谈，而女人也往往跟同性之间窃窃私语。美国是第一个通过消除上述障碍发展起来的国家：美国人相互之间的交流多过其他任何国家的人。这也是促使美国形成动态社会并取得最大经济成就的因素之一。



人与人之间相互交谈，并且向他人说明自己的意图。



世界开始学习美国。国与国之间、不同的利益集团之间都产生了连续的对话：企业与政府、员工、客户、压力集团和竞争对手交谈；政府与其他国家的政府、自己的国民和选民交谈。特定的利益集团则不间断地与盟友和反对者交谈。志愿者群体也要与市民、商家、政府及其他志愿者群体进行交谈。

所有这些相互重叠的对话都促成了公众会议和演说的出现。



每个人都自言自语，并不断向别人解释他们自己的想法。



在企业中，高级管理者仅仅善于制造产品、销售产品、控制成本或为股东增值是远远不够的。他们还应该做出解释，并在会上说服内外部的员工做事。他不得不面对不同的听众。演说艺术已经成为一种必不可少的商业技能和职业成功的要素。

国家或地方政府的官员也是如此。他们再也无法静悄悄地在幕后操纵了，大众希望他们能够定期与自己对话。

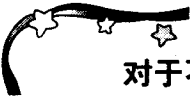
就连慈善机构和志愿者团体也会遇到发表演说的实际需求：筹集善款。有效的演说意味着高尚的事业会发挥更大的作用，无论是捐款箱里的又一枚硬币，还是企业大手笔的资助。

事实上，各种组织都无可避免地要面对更多在

特定场合下与外部听众交谈的需求和机遇。在企业
和公共事务或志愿者部门的组织内部，随着委员
会、正式内部会议和咨询流程的发展，越来越多的
员工开始充任公众演说者的角色。鉴于这些变化，
越来越多的领导和管理者都希望别人代写演说词。

正是由于这些原因，本书才针对如何撰写高效
的演说向不同的人提出了建议。

如果企业、政府和其他组织在公共会议上花了
大量时间，那么公众更是如此了。通常，人们发
现，无论是在群众大会上，还是在造访当地官员的
小型代表团里，自己总免不了要说服别人。越来越
多的人正从事着某种形式的公众或志愿服务——担
任议员、学校主管，参加宗教团体、慈善或社区机
构，加入为保留当地学校而组建的委员会。所有这
些工作都意味着更多的会议和谈话。此外，越来越
多的人正在教授某种课程或发表某种演说，或者担
任俱乐部和社团的客座演讲者。



**对于不持异议的人而言，一场动听的
演说是一种好的职业鼓动方式（甚至当这
个演说是由其他人传达时也是这样）。**



上述所有关于公共演说的新需求都带来了新的好处。对企业而言，一次有效的演说足以改变他人对公司的观感；打消制定管理制度的需求；将被怀疑者和敌对者变成客户和股东。对政府而言，一次有效的演说足以赢得选民的支持。对于压力集团来说，一次有效的演说足以引发合理的压力。而对于志愿者和慈善机构，一次有效的演说足以打动志愿者并赢得支持。对于市民团体来说，一次有效的演说也许就能保住当地的学校。对于雄心勃勃的业余艺术家来说，一次有效的演说意味着更多的鼓励。

对于每个人来说，一次有效的演说必然会成为事业发展的动力（哪怕是别人发表的演说）。

修辞学的复兴

正是由于这种种原因，我们才见证了修辞学：说话艺术的复兴。

在古典文学时代，修辞学属于七种文科之一。在过去的两千多年里，没有人敢说自己受过教育或拥有一定的社会地位，除非他掌握了在公众面前说话并打动听众的艺术（当然，没有人鼓励女性在公众场合说话，甚至成为听众的一员）。

柏拉图和亚里士多德堪称是修辞学开山鼻祖，修辞学的含义远非“精于用词”这么简单，它具有深远的社会和伦理意义。修辞学属于“文科”——它规定了上等人的定义——而不是奴隶所应用的生产或工业技能。通过学习修辞学，人学会了做法官、立法者和领导者，并且将自己的潜能发挥到极点。

亚里士多德对修辞学的定义是“在任何特定情况下寻找说服手段的能力”。这个定义指导人们如

何发现真理；如何培养他人并与之共事；以及如何说服他人接受真理。在亚里士多德看来，一次有效的演说取决于三种支持：正确性、愉悦感和真理性。演说所提出的事实必须是无可争议的，演说的选择用词必须是令人愉快的，演说的逻辑必须是无可懈击的。

进入公元后，修辞学吸取了新的道德含义：改变人们的信仰，并劝服他们接受上帝一词。文艺复兴时期，修辞学与两种长期信仰联系起来：法律和具有代表性的政治。演说已经成为在法庭上打赢官司和在国会或参议会中争取大多数人支持的基本技能。

然而到了19世纪，修辞学失去了这些美好的附带意义，变成了贬损的字眼，并带有圆滑、浮华而且虚假的意味。修辞学曾经被用在有史以来最伟大的一次演说中：为了维护查尔斯·达尔文关于人类进化的理论，在1860年的一次公众集会上，科学家T·H·赫胥黎抨击了谄媚的威尔伯福斯主教：

“我断言——而且我再次重申——人类的祖先是猿，我们没有对此感到羞愧的理由。如果要回忆让我感到羞愧的祖先，我要说那是一个人，这个人本来多才多艺，却不满足自己活动领域所取得的模棱两可的成绩，转而关注起自己一窍不通的科学领域。他用漫无目的的修辞学来混淆这些科学疑问；用离题万里的雄辩和巧妙修饰过的宗教偏见来转移听众对关键问题的注意力”。

这一段话揭示了几种好与不好的演说技巧，但暂且让我们先体会一下赫胥黎对“修辞学”一词的影响吧（听到主教遭受这样的攻击，现场有几位听众顿时晕倒了）。作为一种历史悠久的演说技巧，把词语用做射向听众的情感子弹，这真的不失为一种杰出的方法（在这段话中，还有哪些词语让听众对威尔伯福斯发出了嘘声？）。



没有比真理性、愉悦感和逻辑性更好的演说支持了。



在长达一个世纪的滥用和衰败之后，修辞学又再次复兴了，公众又开始运用亚里士多德教给自己的方式演说。演说甚至重新成为了大学教授的课程，尤其在美国。越来越多的人正在学习如何通过演说来劝服别人，即使没有接受过正规教育，他们也重新发现了亚里士多德的成就。

公众演说所具备的建立信任的能力是任何其他媒介都无法比拟的。其他的媒介当然也能够令人愉悦，而且也会做到真实并富有逻辑性。由于比口语更具影响力且富于变化，因此这些媒介不必像公众演说那样必须同时符合真理性、愉悦感和逻辑性这三大支持。相反，它们的加工、操纵和误导能力更强。人们越来越意识到这一点：他们越来越不愿相信自己所阅读过的出版物，自己在广播中或网络上听到或看到的東西。

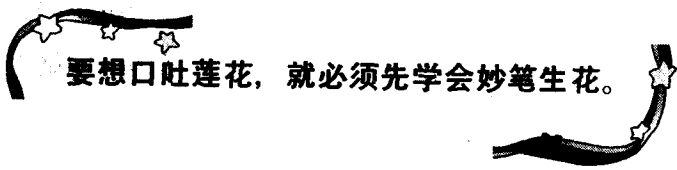
与现场演说相比，其他媒介的作品都缺乏真实感，有些作品甚至彻头彻尾都是虚假的。一位名人在报纸上刊登的文章可能连他/她自己都未读过，更别提写过了；一篇播音稿可能会被改得面目全非；而网上的身份也有可能是捏造出来的。

演说者不一定很诚实，但他们却是真实存在的。他们或许会引用别人写过的话，但是在发表演说时，他们却倾注了自己的情感。任何人都无法取代演说者把这些话变成引人入胜、令人信服的东西。

这就是亚里士多德的理论仍然成立的原因。

措辞，措辞，还是措辞

为了撰写符合实际、令人愉悦且富有逻辑性的演说稿，演说者只能遵循一条途径。



要想口吐莲花，就必须先学会妙笔生花。

关于高效演说的技能不乏其一，但是有效的演说最终还是取决于措辞。无须借助演说者的口舌、背景的衬托、演说的气氛或听众的反应，那些历史上最伟大的演说仍然会源远流长。因此，如果你想说得动听，就必须学会如何遣词造句。事实上，你要学会写作。

只有字字珠玑，你才会主动克服在演说中可能出现的错误和恐惧，进而发挥其他让演说功效卓著的技能。

只有生花妙笔，你才能够充满激情，释放出无穷的想像力，并且从全新的角度去审视那些再熟悉不过、平淡无奇的事物。很难用什么词汇来形容妙笔生花的感觉。P·G·沃德豪斯将其形容为一阵阵的痉挛。汤姆·斯托帕德把它比做用板球球拍击打出的好球。只有妙语连珠，你才能通过演说材料向听众表达自己的激情，你才能征服他们的心，而他们的思想才会迎合你。

写作的原则是让你围绕主题进行连续自发的思考，并考虑如何围绕主题组织材料。而改写原则更

为严格，它会使你更敏锐，并且让你的措辞更迅速地表达思想。经过（第一次）改写，你会对自己的演说材料更有信心，或许还按捺不住想早点让听众分享呢。

如果你在为别人撰写演说词，那么你的任务就是将这种激情、条理性和信心传递给演说人，但是，你可以代替他们感受这一切。你的措辞就好比是你自己的孩子：你爱他们并且为之自豪，即便是别人在照顾他们。

撰写演说词是一门特殊的技巧，但是从某些方面看来，它比其他形式的写作要容易些。

从一开始，你不必遵循散文写作的诸多形式规则。比方说，在撰写演说词时，你甚至可以用“而且”作为一句话的开头。事实上，这样做相当有效，它为听众的思路搭起了一座桥梁。而且在撰写演说词时，你可以堆砌很多无动词的句子。在演说中，一个简单的词语往往也可成为一句话。

与其他书面作品相比，作者在撰写演讲词时更容易把握听众的反应。你也许会了解一些或全部听