

第一章 构思与书面准备

构思与准备一篇英语讲演或致词，讲演者首先必须记得的，就是它们与写文章的区别是什么？

根本的区别在于：讲演和致词是给人听的，而文章是供人阅读的。讲演是专门用于抓住听众的耳朵，而文章则抓住读者的眼睛。

也许你有过这样的经验：你听了某位讲演者的讲话，印象深刻，颇受感动。但当次日报纸上全文刊登了这篇讲演，你再阅读以后，却觉得感受与当时在场聆听时有很大的不同。你会感到奇怪，同样这些文字，为什么听上去慷慨激昂、感人至深，读来却平淡无奇。这里尽管有讲演者本人的风格气质和表达等因素，但归根到底起决定作用的，还是这些文字的组织安排是围绕着其特定的功利趋向的，即：让人听，悦人耳。当然，这不是说耐听的必不耐读。事实上确有无数的作品，听时既铿锵作响，读来又千遍不厌的。但一篇成功的讲演稿，自有它以听众为导向，因循“口语（声音）耳朵”这条传播路线而进行谋篇布局，遣词造句的特殊规律。

不少论及讲演的著作都提出，准备一篇精彩的讲演稿要抓好：引言、正文和结论三大部分；或是更具体一些，注重六个要素即问候语 提出问题 论证部分 结论部分 呼吁拿出行动和结尾（对于致词则对应为问候语 正文 结束语）这些都揭示了构思和准备讲演致词的要诀。而本章则试图从如何使讲演致词更能抓住听众的耳朵这一角度出发，对构思和写作中所需注意的几个方面进行一些探讨。

先声夺人 敲响开场锣

讲演的开场白，犹如一支歌曲的前奏，一场歌剧的序曲，对于引导听众至关重要，对讲演的成败起着关键的作用。构思讲演稿的第一步，就是精心安排设计它的开场白，力求一开始便造成一种气氛，形成一种吸引力，抓住听众，让他们对你的话产生想听下去的感觉。这样，你的讲演便是取得了大半的成功。

讲好开场白，应该首先了解那些话是听众不爱听的，不能吸引注意力的。有些话，如作为讲演的开场，往往注定要失败。请看：“Ladies and Gentlemen, Good morning!”试想这种招呼式的句子，在全场听众全神贯注望着你，听你开始讲演的时候会起到什么效果？人们马上会感到失望。想：“等了老半天，就听一句早晨好。天哪，这家伙到底准备讲多少废话？！”

再请看：“I really did not have enough time to prepare this talk, for I was not informed about this topic until yesterday.”可以肯定，十人有十一人不会喜欢这么说。大家会讲：“既然没有时间准备，又何必草草了事，来浪费我们的时间。”类似这种以借故、推托等所作的开场，既显得讲演者底气不足，更使听众反感，不会有积极的反响。

还有如“Sorry, I am not a good speaker and have little experience in public speaking. If I make any mistake in my speech, please excuse me.”对于这样一开口就泄自己的气并要求原谅的谦谦君子，听众只会觉得既可怜又好笑。对讲演者的种种期待及想听到些什么的欲望，也即刻烟消云散了。

以客套、抱歉、借故等说法开场的，必然起不到成功吸引听众的效果，需要力求避免。

所以，为有一个精彩的开场，常常会使那些讲演的大师们也颇费周折，苦苦以求。行家认为，精心设计讲演的开头，务须

做到：了解听众 贴切称呼，一语动人。

了解听众

知己知彼才能百战百胜，讲演也是如此。讲演者在接到作这场讲演的邀请时，便需要了解以下有关听众的信息：

听众年龄 男女比例 文化程度 英语水平 职业状况；

听众在你所作讲演的场合下处于何等的地位，他们对你所讲主题的认知程度怎样，还有那些需通过讲演解决的问题；

听众的宗教和政治趋向，价值观和社会地位如何；等等。

只有在了解了这些信息的基础上，你才能决定讲什么，怎么讲，以及怎样一开头便使你的话进入听众的耳中和心里，而不至于陷入盲目性。

贴切称呼

称呼语是讲演开头最基本的部分。似乎每个会说英语的讲演者都会毫无困难地对听众称：“Ladies and Gentlemen”，但称呼语切忌不分青红皂白千篇一律。假如对一群幼小的学生开口便说：“Ladies and Gentlemen” 就显得十分别扭 而面对清一色的妇女听众也照说“Ladies and Gentlemen” 那就形同一架留声机。称呼语宜区别使用，要针对不同对象，不同场合，做到贴切，入情。

在一般场合下，可说“Ladies and Gentlemen”；

听众为一群学生，宜说：“Fellow students”；

面对会议代表，则说：“Fellow delegates”；

讲演比赛中称裁判为：“Honorable judges”；

向大会主席致意：“Mr. Chairman/President”；

称来宾为：“Distinguished guests”；

对政府官员称：“Your Honour”；

对神职人员称：“Father XX（用神父的姓）”或“Sister XX（用修女的教名）”；

对教育界人士称：“Professor XX”或“Doctor XX”；

若来宾中有显要人物在场，需要先予问候。对王族：“Your

Royal Highness”；

对总统、大使、主教等称：“Your Excellency”等等。

如果与会人士中需特别致敬的人很多，则需依地位高低一一指明，如：“Mr. President, Distinguished Guests, Ladies and Gentlemen”；“Your Royal Highness, Mr. Ambassador, Honorable Guests, Ladies and Gentlemen”等。

讲究身份，顺序有别，是称呼语的要点。

一语动人

务求一上来三言两语就将听众抓住，激起他们往下听的兴趣。这方面可资借鉴的范例不少，现举几例如下。

第一种是以悬念开头。

“There are ghosts in this room. We can not see them, but they are here. They have come to us from a far off place...”(Lucas)

(这间房里有鬼魂。我们看不见，但他们确实在这里。他们远道而来……)

听众一听这句话会感到吃惊，鬼魂！什么样的鬼魂？于是全神贯注地听下去，便随讲演者走到他关于堕胎是否道德的主题上去了。

第二种是以发问开头。

“Wouldn't it be nice to buy a cheap bottle of Boone's Farm Wine and then be able to turn it into something that tastes like Mateus Rose? Or how about being able to buy a cheaper cut of meat but still have it be as tender as the finest porterhouse steak?”(Andrews)

(如果买一瓶廉价的布恩土酒，然后能将它变为尝上去味道像玛蒂斯玫瑰红那样的名酒，岂不妙哉？或者，买块便宜的方肉，转变为最鲜嫩的大脊骨牛排，那该多好？)

讲演者说的是利用一种名为“pyramid power”(金字塔力)的装置。对于一般听众来说这是很陌生的。故而一上来就用问题领头,旨在引起人们的好奇心,听他在下一段对这种可以点石成金的东西作进一步的介绍。

第三种,开门见山,直接点明讲演的主题。

“Today I am going to talk about collecting coins, a hobby that is both fascinating and financially rewarding. I would like to explain the basic kinds of collectable coins, why they are valuable, and how collectors buy and sell their coins.”

(今天本人准备讲讲硬币收藏。这是项既使人愉悦又有金钱回报的爱好。我将讲解一下具有收藏价值的硬币的基本种类,它们的价值所在,以及收藏者买卖硬币的技巧。)

开头便切入正题,容易使听众明了你的意思并沿着讲演者的话题层层深入,去感受他的情感和观点。

第四种,欲擒故纵,从引子转入正题。讲演者开头往往讲上一段故事,举个例子,或讲几句发人深省的话,激起听众的感情波澜,然后顺势提出正题。如:

“A kitchen knife, a rolling pin, a planter, and an ashtray. These are common, useful items in the average home. Useful, yes. Did you ever consider that they might be useful to potential killer who has just seen them employed as deadly weapons on television?—television, the main source of entertainment in most American homes today.

I'm sure you have all heard the saying, 'monkey see, monkey do.' Well, let us examine

the evidence to show how this old adage may be working today as violence on television inspires imitation.”

（一把菜刀，一根擀面杖，一只花盆 还有一个烟灰缸，这些都是普通居家的常用物品。是的，有用得很。你是否想过，对于那些看到它们在电视中被当作致命凶器的潜在凶手，这些物品也同样有用吗？而电视于今已是大多数美国家庭主要的娱乐手段。

我肯定大家都听到过这样的话：“见样学样”。好吧，让我们考察一下，提出证据，这句老话今天也同样应验，电视暴力唆使人们去模仿。）

讲演者要讲的，是电视暴力引起模仿，带来了凶杀等社会问题。但他先用一句不完整的句子，举出几样家常用品的名称，让人觉得困惑，这些挺普通的物件，怎么在讲演者口中听来不普通，进而又成了潜在凶手的致命武器了呢？随着他的话锋转了几转，听众才进入了正题，但是比之直接进入，则多了几分感性，多了几分联想。

除了以上列举的几种开头，常见也有用笑话幽默和趣闻逸事开头的，有用警句格言开头的，有介绍实物模型或图片等开头的，等等。我们可以根据主题和材料的不同，选取最佳开场白。

树立架构 逐步丰富

讲演稿的形成，收集材料、组织安排、列出纲要是关键的一步。

选题确定之后，便需要广泛搜集有关资料，其中包括事实、论证、讨论、引语等等。没有相关资料作基础，不论多好的主题也难以展开。得到的资料必须认真地组织安排，才能为主题或中心服务。而列出纲要则似建筑物的打基础立框架。提纲

能清楚地显示出讲演包含的成分以及它们之间的关联。它可以进一步帮助归类、组织、润色材料，是写作讲演稿的根本。

下面，以“监狱改革之必要”的题目为例，对收集组织材料，整理列出纲要作一介绍。

1. 收集组织材料

可以从三方面进行。

一是从作者个人的知识和经验出发，将你自己对本题目的一些观点、掌握的数据、事实、论证以及引语等等一一写在纸上。先不要管什么条理或顺序，不要做文章，想到什么写什么，让你的思路自由自在无拘无束地伸展出去。你会发现自己的思绪十分繁杂，一个想法跟着一个想法。先全部照录不误，万勿对某一想法觉得不妥当而一上来就加以拒绝。同时也不忙考虑如何表达这些想法，或是如何正确地使用词句。当将全部资料写出来以后，再对各项数据、事实等进行核对以确保它们都正确无误；对你的各个观点、论据等加以考察以确保它们的可信度和说服力。

二是借鉴他人的资料。在以上过程中，你十分自然地发现自己在某些方面资料不足，需要加以充实。你可以去图书馆、资料室求助于各类书籍、报刊、政府文件或其他资料，查找与监狱有关的各种信息。也可以阅读各类反对监狱改革的文章，研究它们的观点与论据，并找出反驳的依据。

三是抓一手资料。创造条件，作些人物和实地采访。如到监狱去看看，与那里的官员、管理人员乃至犯人谈谈话，进行一番调查研究，详细记录你所需要的资料。同时也可以采取与知情者通信的方式了解情况，取得信息。

经过如此补充，你原有的数据资料会更加充实，原有的论据也会更加全面。就可以在此基础上构筑提纲框架了。

2. 整理列出纲要

一般说，一篇讲演包含了三个部分：引言、正文、结束语。

关于引言部分，前节已有详细讨论，这里不加赘言，仅介

绍如何列举纲要。就“监狱改革之必要”这类主题而言，以选用实例式开头 (Topical reference) 为宜。可以从报刊上或法庭实例中选取一则案例。假设某一名为“John Smith”的罪犯，21岁，因盗窃罪被处3年监禁。请先写下：

(1) John Smith ,burglar ,21 ,3 years.

你的主题是监狱，必须立即由此而入正题，把听众的注意力从罪犯带入监狱。你可以问问他们，是否知道 John Smith 今后3年里将在何处度过？于是接着写下：

Where is he going?

然后再扩充为你对监狱的实地访问，但须简短而生动，不要过分夸大，也不要急于表达出你的看法：

Personal visit.

因此，完整的引言提纲是：

① John Smith ,burglar ,21 ,3 years.

(John Smith, 盗窃犯, 21岁 被判处3年监禁。)

Where is he going?

(他将去何处?)

Personal visit.

(笔者的直接访问。)

正文讨论部分大致可分成四段，即：

陈述主题或你要证实的论点；

详细的证据；

证据的概括；

⑤ 对由此产生的逻辑结论加以评说。

对于 ，你应首先说出为什么监狱必须改革，也即你认为现存监狱有何问题。比如你认为现存监狱系统的弊端在于它们已经落后于时代了；社会对罪犯的态度已经改变，而相应的监狱建筑乃至整个监狱系统则趋滞后；大部分监狱是在公众认为惩罚必须与犯罪行为相适合的时代建造的，而如今社会都认为惩罚仅适合个别的罪犯，必须对罪犯进行重塑改造；同

时 监狱的管理 虽然有所改进 也仍需改革 使之现代化。将以上几层意思分列提纲如下：

(2) Prisons need reform.

(监狱须改革。)

Punishment fit the criminal, not the crime.

(惩罚适合个别的罪犯 而非适合于罪行。)

Buildings no longer suitable.

(建筑设施已不再相适应。)

Administration needs modernization.

(管理有待现代化。)

接着下面便要提出详细的证据。首先你须有一番去粗取精、去芜存真的过程，即把那些最确凿有力的证据以逻辑顺序一一列出，以真正支持论点。因此写下：

(3) Physical overcrowding.

(过度拥挤。)

Poor hygiene and sanitation.

(清洁卫生条件很差。)

More "open prisons" needed.

(需要更多的“开放监狱”。)

Stultifying influence of unnecessary petty restrictions.

(毫无必要的种种琐碎限制 作用甚微。)

Inadequate provision of useful employment.

(不能充分提供有益工作。)

Lack of proper educational facilities.

(缺乏适当的教育设施。)

Insufficient classification and segregation of prisoners.

(对罪犯的分类及隔离不足。)

Insufficient constructive reformatory work.

(有效的改造工作不足。)

有了以上的列举，便可以得出下面的结论：

(4) Overcrowding and bad conditions.

(过度拥挤 条件恶劣。)

Repressive influences.

(强制作用。)

Insufficient rehabilitation.

(改造不力。)

现在，你由上述的证据而得出逻辑结论，这是讲演中极其重要的部分，必须十分明确而有说服力。你得指出现存监狱的弊端，同时，还须预料一下，对于你这样的结论，是否有反对、批评意见，并争取把可能引起分歧的部分加以补充说明，努力消除批评。比如可能引起反对的是财政上的问题。你就应该事先讲到，如果监狱条件不改善，就会有更多难以改造的“惯犯”，其罪行对国家造成的损失将大大高于改革的成本。所以不改革的损失，才使国家更负担不起。这样，逻辑的结论便有下面几层意思：

(5) System out of date.

(系统过时。)

Theory not put into practice.

(理论未付诸实践。)

Need for new buildings and better administration.

(需要新的大楼和更好的管理。)

Cannot afford not to reform prisons.

(不改革监狱 财政更不堪负担。)

最后的结束语也许是讲演中最难处理的部分。就如开头语必须一开始就打动听众一样，它的目标是在你结束讲演之后，你的话语余韵绕梁，仍旧在听众的耳边回响。本题的结束语，其基调可放在否认感情用事的指责上。反对者常把监狱改革派说成对触目惊心的犯罪一无所知，用心良苦却脱离实际。

你可以直截了当地告诉听众，在此问题上你决非感情用事，希望他们也同样完完全全从现实的角度看待此事。甚而还可以说仅仅有两个阻止罪犯重新犯罪的办法：要么处以极刑或终身监禁；要么改造他们。这两层意思便构成结束语：

(6) No time for sentiment.

(在这个问题上笔者讨厌感情用事。)

Exterminate or reform.

(为防止犯人重新犯罪，要么消灭他们的身体，要么改造他们。)

于是，(1)至(6)便组成了讲演稿的完整提纲。作者即可在这个基础上写作讲演稿。稿子准备就绪，反复诵读几遍，进行加工修改，充实提高。我们将在以后几节对此作进一步的讨论。

简洁为美

“简短些，再简短些。”无论写文章还是讲话，人们经常听到的，就是这样的告诫。诚如英语谚语所说：“Brevity is the soul of wit.”(言以简短为贵。)这的确是交际致词和讲演一条重要的成功之道。我们会经常听到人们抱怨：某人的讲话太长了；而几乎没有听说过反映某人的讲演太短的。科学研究揭示，一般人的注意力在 10~13 分钟之内最能集中。时间一长，便会分散。所以 15 分钟之内的讲演，最能吸引听众，使他们专心听讲。听众欢迎的，是言简意赅，重点突出，赞成什么，反对什么，开门见山，即英语中所谓的“concise and to the point”；最反感的是豪言空谈，故弄玄虚，东拉西扯，杂乱无章，耍嘴皮子，一句话可以讲完的，偏要上天入地，兜个大圈子。

内容简短，但震聋发聩，流韵千古的著名讲演之一，便是美国第十六届总统阿伯拉罕·林肯 1863 年 11 月在南北战争中所作的“葛特斯堡演说”。与林肯同时作演说的，还有一位著

名的演说家、雄辩家爱德华·艾弗雷德。作为这次仪式的主讲，他在林肯前整整讲了两个小时。而林肯总统则被要求仅仅“make a few remarks”（讲几句话），林肯上得台去面对全场 12 000 名听众，只用了 2 分 12 秒，就作完了这篇讲演，以致听众对讲演的结束一时还来不及反应过来。林肯总统在演说中阐明美国的立国之本，悼念为平等自由而牺牲在这片南北战争土地上的英烈，号召人民高举先辈的旗帜，汲取烈士的精神力量，继续推进祖国统一，维护民主事业。全篇演说含义深刻，却又短小精悍，听来回肠荡气。听众的鼓掌声整整持续了十多分钟。短短只有十句话的“葛特斯堡演说”便成为后世诵读的经典范文，演说精品。其知名度大大超过了爱德华那篇长达两小时的宏论。

对于初学者来说，应该多多向这类典范学习，争取用较短的篇幅来表达清楚自己的思想观点。

为了达到要义不繁、简短突出的目的，在拟写讲演稿时，不管主持人事先有否给你时间限制，首先强制性地给自己的话订下一个长短要求。这个长短要求当然应该视讲演或致词本身内容而异。稿子拟就，要对照稿件反复自问如下问题：

“写的是不是都是我想说的？”

“有没有离题的话？”

“前面已经讲明了的，后面是否又提起了？”

.....

然后以最苛刻的眼光，毫不留情地把那些枝蔓砍去，使你的话短了再短。

简短的另一层含义是，尽量多用短句，少用长句；多用简单句，少用复合句。特别不用过分冗长的句子，避免从句套从句，让听众如坠云雾，不得要领。致词和讲演既然是口头表达，短句子比长句子更简练，容易有更多的停顿，更能掌握节奏，从而更能抓住听众的耳朵。尤其对初学者，那些仅仅由主语、动词、谓语组成的短句易造、易记、易讲，讲演时有较多的呼吸

调整,有利于从容表达,较少出错,较少结巴,收到较好的传递效果。所以修改稿件时也要注意无情地把长句、复合句拆开,改为简单句、短句。

讲究遣词造句

一篇成功的英语讲演或致词,同所有其他的文体一样,依赖作者(讲演者)的英语语言根底。要写好它,须有艰苦的创作和锤炼过程,同时也要注意口头表达的一些规律。驾驭这些规律,为我所用,就会达到简洁明了,朗朗上口,富有美感的目的。

注意用词

词之对于文章,犹如砖头对于高楼,是基本的单元。用词准确、得体,讲究遣词造句的科学性和艺术性,有助于更确切地传递信息,沟通交流。我们必须学习和借鉴那些用词恰当的经验技巧。著名语言学家福勒兄弟(Fowler brother)在《King's English》一书中提出了五条用词标准,于今仍有其指导意义,现赘述如下:

Prefer the familiar word to the far-fetched.

(宁用人们熟悉的词,不用牵强的词。)

Prefer the concrete word to the abstract.

(宁用具体的词,不用抽象的词。)

Prefer the single word to the circumlocution.

(宁用单个词,不用多个词。)

Prefer the short word to the long.

(宁用短词,不用长词。)

Prefer the Saxon word to the Romance.

(宁用平易的英语,不用拉丁语。)

行家告诫,特别要慎用、少用,乃至避免用那些大词。他们甚至认为用那些大词的,并非能够显示其教育素养,恰恰相

反，正表现其无知。使用大词，即使在书面英语中也是文体上的大忌，更不用说是口语了。因此他们主张，可用“begin”的，就不用“commence”；可用“true”的，就不用“veracious”；可用“ask”的，就不用“request”，……如此等等。同时，也要坚决摒弃那些古语、废词。尽管某些古语在宗教文件或某些诗词中出现，但在一般文章和讲演中应予排除。如用“you”，不用“thou”；用“indeed”，不用“forsooth”；用“about”，不用“anent”；……。总之，用词要让听众感到自然、易懂、朴实，不要故意卖弄，更要避免为追求雅致，显示有教养而用词不当，以致弄巧成拙，贻笑大方。

巧用人称代词

讲演和致词的目的，在于打动听众，使听众受到你的感染，赞同你的观点，增强彼此理解，拉近距离，同你站在一起。用好人称代词，有助于做到这点。一般地说，应多用第一人称，如：“we”、“our”、“my”等，而少用“you”、“your”等。美国总统作媒体演说时，都称美国人民为“My fellow Americans”，“My fellow citizens”，而不讲“You Americans”，“You citizens”。在讲演内容上，也常用第一人称把讲演者与听众拉在一块。道理很明显，与人交谈只要找出大家的“共同之处”，不分“你”“我”融为一体，彼此的距离感就会消失。“you”，“your”等使用过多，就是明明白白地把自己与听众分成两部分，少了亲和力，增加了排斥感。同时，也尽量不多用“you should”，“you must”，“you ought to”，“you have to”等等强制或教训味道过浓的字眼。

不用主观武断或模棱两可的词句

中国人受本土文化的影响，用英语讲话，开口往往习惯用“I feel”，“I think”，“I am certain”，“I am sure”，“I decide”之类句型。但“I feel”在英语文化中表示的是对所讲的内容不确定之意，会让听众感到讲话者对自己的话把握力度很小，有所迟疑，因而减弱了讲话的说服力和雄辩性。而“I am certain”，

“I am sure”之类的用语太多，又给人以讲话人自我中心很强，主观臆断色彩过浓的印象，同样减弱了讲话的感染力。除此之外，“It is said”，“Perhaps”，“Maybe”等出现频率过高，也会削弱听众对你讲话可靠性的认可。

妙用修辞

英语修辞手段丰富多彩，巧妙运用，能使你的话生动活泼，不陷于呆板平淡。讲演致词等口头文体中常用的修辞有：

重复 (Repetition)。如：

“We shall fight him by land, we shall fight him by sea, we shall fight him by the air, until, with God’s help, we have rid the earth of his shadow and liberated its people from his yoke.” (Winston Churchill)

(我们将在陆地上与之战斗 我们将在海洋上与之战斗，我们将在天空中与之战斗。直至，仰仗上帝相助，我们使大地摆脱它的阴影，把人民从它的统治底下解放出来。)

丘吉尔在这里重复运用“ We shall fight him…” 突出了它同纳粹希特勒斗争到底的决心与必胜信念，听起来铿锵有力，大长志气。又如：

“Now is the time to make real the promises of democracy. Now is the time to rise from the dark and desolate valley of segregation to the sunlit path of racial justice. Now is the time to lift our nation from the quicksand of racial injustice to the solid rock of brotherhood. Now is the time to make justice a reality for all of God’s children.” (Martin Luther King)

(现在到了实现民主诺言的时候了。现在到了走出黑暗孤寂的隔离幽谷，步上种族平等的阳光大道

的时候了。现在到了把我们国家从种族歧视的流沙中拉上手足之情的岩石上的时候了。现在到了使所有上帝子民公平正义的时候了。)

“Now is the time to...”的重复运用 把马丁·路德金所代表的受种族歧视和迫害的广大美国黑人要求平等权利的愿望表达得尤为强烈。

头韵(Alliteration)。如：

“We felt strong, smug, secure.”

(我们自觉有力 得体 无惧。)

“The fair breeze blew, the white foam flew, the furrow followed free.”

(微风轻拂 水面犁开 白浪着意 银沫飞溅。)

“We will be candid, consistent, and confident.”

(我们将公正不偏 始终如一 信心百倍。)

“Millions depend for their bread and butter on FBI’s smile or its scowl.”

(上百万人的衣食都得仰仗联邦调查局的一喜一怒。)

以上例句中均运用了以相同字母或有相同发音打头的词 加强了语气 又有音韵美。

对偶(Antithesis)。如：

“Good breeding consists in concealing how much we think of ourselves and how little we think of the other person.”(Mark Twain)

(良好的教养全在于掩饰多多为已着想，少少顾及他人。)

“Any man or state who fights on against Nazidom will have our aid. Any man or state who marches with Hitler is our foe.”(Winston Churchill)

(无论何人何国 只要与纳粹帝国斗争的 将得到我们援助；无论何人何国，只要与希特勒同流合

污 就是我们的死敌。)

以上例句把相对立的词组或句子置于对偶的形式，有助于强调作者的观点，倾向鲜明。

修辞性问句 (Rhetorical Question)。如：

“Let us ask again: Have we reached the goal of our vision of that fourth day of March 1933? Have we found our happy valley?” (Franklin D. Roosevelt)

(再问：1933年3月4日我们构想的目标是否已达成？是否找到了我们的快活谷？)

“If Winter comes, can Spring be far behind?” (Shelley)

(冬天到了 春天还会远吗？)

问题本身的答案是显而易见的，也无须回答。但一经如此发问，斩钉截铁，气势很盛。

除此之外，类比 (Analogy)，对衬 (Parallelism)，暗喻 (Metaphor)，明喻 (Simile) 等手法也是经常在讲演和致词中出现的。

适当使用引语

讲演中经常适当地运用引语，以支持或发展讲演者的某一观点，增加吸引力和可信度。一些天才的演说家如丘吉尔、罗斯福等都善于应用引语支持他们的思想观点，起到了画龙点睛的作用。

一般常用的引语主要有：

1. 谚语和格言

产生并流传于世界各民族 (当然也包括使用英语的民族) 的许多语句，简练、通俗，充满了人生的智慧和经验，给人以启迪、深省，是丰富讲演的极好材料。请看以下一段 “Modern