

# 1

## CHAPTER

### 第1章

## 练习演讲



这门课程将助你提升公共演讲技能，跨越一人与多人之间的鸿沟。

## 目标

在线学习资源：[www.mhhe.com/brydon7e](http://www.mhhe.com/brydon7e)

阅读本章并复习 [www.mhhe.com/brydon7e](http://www.mhhe.com/brydon7e) 在线学习资源后，你应该能够：

- 解释学习公共演讲个人的、专业的、公共的原因。
- 说明对公共演讲过程的交流性和符号性本质的理解。
- 指出与公众演讲相关的一般目的。
- 为首次演讲选择一个合适的主题。
- 为首次演讲建构一个具体的目的。
- 为首次演讲形成论点清晰的陈述。
- 利用适当的信息来源准备首次演讲。
- 组织演讲要达到：(1) 开头有冲击力，(2) 集中陈述你的论点，(3) 与观众相联系，(4) 预览要点，(5) 组织要点，(6) 概述要点，(7) 结尾有力。
- 以会话式的、即兴的方式发表演讲。

## 关键概念

每一章我们都会介绍一些需要知道的关键术语。我们将这些概念放在每一章的开头部分，为的是让你们留心随后会遇到的重要术语。在本章中寻找以下术语：

|         |          |
|---------|----------|
| 渠道      | 信息       |
| (信息) 内容 | 理解       |
| 可信性     | 预览       |
| 解码      | 相关的      |
| 编码      | (信息的) 构成 |
| 即兴表达    | 标志       |
| 反馈      | 具体目的     |
| 一般目的    | 符号       |
| 相互依赖    | 系统       |
| 创作      | 主题陈述句    |
| 要点      | 事务       |

如果要拿走我所有的天赋和能力……而允许我保持一种能力的话，那么我会毫不犹豫地要求允许我保持演讲的能力，因为通过演讲，我将很快恢复其他能力。

——丹尼尔·韦伯斯特 (Daniel Webster)

每个新学期开始，我们都会向学生坦言：“我们很清楚，你们当中许多人愿意准时出席坐在这里，只是因为课程方案规定，你们要获得学位，必须如此。”接下来我们会问学生：“你们有多少人觉得，比起花时间学习公共演讲的艺术与科学，把时间花在对其他专业课程的学习对于日后的成功会更有裨益？”不出所料，许多学生举手同意这种说法。

我们承认这一点，因为我们知道，如果可以选择，许多学生会找借口不来上这种课。我们之所以问这个问题，是因为通过几十年的教学，我们很清楚这是学生们经常问自己的一个问题。

那么，为什么在美国，大多数大学和学院都规定学生需要修读公共演讲课程？让学生修读专业中的其他课程，或者修读与他们将来的成功具有明显联系的课程，岂不是意义更大？

我们告诉学生，那可不一定。在我们的课堂上，甚至只要他们愿意让自己的时间和精力保持适度的投入，他们就会发现在公众场合有效地演讲，可以（1）让其他课程取得更好的成绩；（2）使他们的简历更出色；（3）在其职业选择中，能提高他们终身获得成功的机会；（4）帮助他们更有效地参与到我们民主体制的公民话语之中。

人们钦佩那些才思敏捷以及说话强有力的人。这方面的知识和技能是如此宝贵，事实上，雇主一直把这些品质列为新进员工和经验丰富的员工最可取的特点之一。<sup>1</sup>公共演讲的知识和技能是如此地重要，无论是在科学、医学、法律，还是在公共服务、教育乃至社会科学，甚至美术中，都确实如此。仔细思量照片中展示的这三个人事例。

桑迪·杨（Sandi Young）的职业生涯从小学教师开始。但不久之后，她就获得了硕士学位，取得了特殊教育文凭，获得了一份新的工作，以特殊专业人才为头衔，服务于有特殊需要的儿童。不久之后，桑迪就应邀领导一个培训其他教师、学校管理者及学生家长的工作坊。桑迪说：“我在从事着自己作为一位大学生时最害怕的职业”，“听众数量不一，有时候只有几位老师，有时候则是1200多人的学生家长、老师和管理员，我在这些人面前做公共演讲。”<sup>2</sup>

杰夫·约翰逊（Jeff Johnson）是嘉世公司的全职品牌经理和营养学家，同时也是一位兼职冲浪者。杰夫找到一种方法，把自己冲浪的爱好与工作结合起来。嘉世选择杰夫担任一则全国性的电视广告的代言人。杰夫还作为嘉世公司的形象代言人，出现在有线电视美食频道（Food Network）中。杰夫补充道：“我现在亲身体会到了

我在注册演讲课程时不懂的东西。”“公共演讲会带你触及公司的一些领域，这些领域原本是封闭的。公共演讲不能替代学位，但它是一种补充。它会让你与观众分享经验，而这些观众就是你的产品希望到达的观众。”<sup>3</sup>

埃德娜·莫拉莱斯 (Edna Morales)。莫拉莱斯太太的儿子阿尔文感染了丙型肝炎，需要接受肝脏移植。这意味着要从波多黎各前往美国辛辛那提儿童医院。虽然挽救她儿子的移植手术成功了，但莫拉莱斯夫人发现，对于许多讲西班牙语的家庭而言，他们的需求并没能得到满足。因此，她在搬到辛辛那提之后意识到：“我需要待在这里，因为西班牙裔家庭需要很大的帮助，这正是我打算实现的目标。”<sup>4</sup>莫拉莱斯夫人努力提高自己的英语水平。现在，她担任讲西班牙语的病人和医护人员之间的联络员，是辛辛那提儿童医院家庭顾问委员会 (the Family Advisory Board of the Cincinnati Children's Hospital) 的成员。她常常向不同的观众讲述自己的经验，尽己所能，告诉人们在面对类似的医疗危机时该怎么做。

无论是校长、品牌经理还是病人的支持者，这些人具有的共同点是，公共演讲不仅是他们生活和实现自身目标的核心，也是他们身边的人实现目标的核心。公共演讲是当今世界至关重要的沟通途径。你们中的许多人在一对一及小组交流接触中已经练就了一些技能，公共演讲只是对这些技能的扩展和改进。

本书开篇第1章有三个层面的目标。首先，我们试图从个人、专业和社会这三个方面的原因，来说服大家学习公共演讲。其次，我们将公共演讲描述为一种系统的交流，为交流过程提炼出一个基本模型。最后，我们提供了公共演讲“快速入门”指南，目的是简要介绍在课堂上第一次做演讲所需的技能。



校长桑迪·杨



嘉世公司营养学家和品  
牌经理杰夫·约翰逊



医疗翻译和病人支持者  
埃德娜·莫拉莱斯

## 为什么学习公共演讲

### 个人原因

成为更高效的公共演讲者，首要而又最显著的原因是个人层面的。在每个学期末，我们要求学生写一篇简短的论文，反映他们在课堂上的经历。学生都会描述曾经是那么害怕公共演讲，而现在喜欢演讲了。那些最不愿意上公共演讲课的学生，反而往往是最承认演讲价值的。就如大多数学生学习一样，接收到来自观众的积极反应后，个人会有满足感，也会有机会强化自身与他人的能力。

成为娴熟的演讲者是强化自身能力最可靠的路径之一。近来，在一年一度的“还我安宁夜”（Take Back the Night）的活动中，我们社区中的妇女发出的声音被人们倾听。在专题讨论会和开放的公共论坛上，演讲涉及了曾经被当作禁忌的主题，诸如乱伦和强奸等，这些演讲在校内外社区中进行了共享。

就在活动的高潮前夕，游行活动中这些女性，沿着我们所在城市的主要街道挽手前行。在“幸存者心声”（Survivor Speak Out）<sup>5</sup>活动期间，40多名妇女拿起麦克风，向人头攒动的听众说出了各自的故事。一如她们的行动，这些女性中有许多人评论说，听到其他女性在公共场合的演讲，给了她们挺身说出自己昔日遭遇的勇气，而这往往是她们人生中第一次公开发声。

### 专业原因

除了提升自我能力，提高公共演讲技能还有很多专业方面的原因。有能力发表高效的演讲，是技术型公司招聘时最渴望新员工拥有的技能之一。询问任何一位商界或专业领域的成功人士，这些人都会告诉你，娴熟的演讲者在组织阶梯中获得晋升的概率更高，上升的速度也更快。公共演讲很出色的人能够更好地（1）提升其专业形象（professional self）；（2）将自己的观点呈现给决策者；（3）在工作场所产生积极的变化；（4）在会议上贡献出有价值的观点。

在公共场合说话，往往是我们提升自己专业信誉的一个理想的机会。前段时间本书作者聆听了邦尼·约翰逊（Bonnie Johnson）博士的一场演讲。她讲述了自己为全球最大的芯片制造商英特尔所做的工作。就像在组织沟通中训练有素的人一样，英特尔允许约翰逊博士研究全体员工适应工作场所科技变革情况如

OLC [www.mhhe.com/brydon7e](http://www.mhhe.com/brydon7e)

点击网上学习网站  
1.1 部分的演讲教学  
链接，观看关于公共  
演讲在人们生活中的  
作用的视频。

何，如适应电子终端的情况。在结束这项研究后，英特尔公司为她提供了一个职位。

演讲后，约翰逊博士很乐意地回答了听众们的提问。有位听众问，她认为英特尔为什么会雇用她。“你想听实话吗？”约翰逊博士回答，“原因是，最初我面向英特尔公司高层公开地介绍我的研究结果时给他们留下了深刻的印象，甚至超过研究本身。他们雇用我，因为我不仅知道我的研究，而且能有效地阐述这项研究及其对英特尔的影响。”对顶级公司人事经理的调查，不断地表明这些经理们所渴求的大学毕业生，不仅要有人际的、书面的交流能力，还要能够发表有影响力的演讲能力。

你的成功不仅取决于你的想法，还取决于你如何将这些想法传达给那些会作出决策、影响到你职业生涯的人。仔细想想看，每一种职业和专业都会涉及把想法推销给其他人。大多数企业都需要经理提交报告，或让经理简要地描述他们的成就以及未来的计划和目标。举个例子，一位亚马逊网站的软件工程师告诉我们，虽然他的工作小组由几个人构成，但是他的演讲技能让他有机会面对集团高层管理人员。他在这方面的技能让他的团队赢得了嘉奖，最终帮助他获得晋升。

主管或经理最重要的任务之一是，有能力说服同事，提出令人愉快的变革。为了保持竞争力，企业必须实施新技术和规程。然而，许多员工抵制变革。通常引入变革的最好方法是把新思想推销给员工，而不是简单地告诉他们。50多年的实证研究表明，意见领袖推销组织变革思想最有效果。在引领意见的时候，你不必是首席执行官——你只需要表现出人们可以在意见领袖身上确认的几种素质就行。有效沟通的能力和公共演讲的能力是其中最主要的品质。

虽然小群体沟通不是本书的主要重点，但我们讨论的许多技巧，从主动倾听到批判性思维到即兴演讲，在群体会议中都可以直接应用。就如传播学教授罗纳德·阿德勒（Ronald Adler）所报告的，一般来说业务主管在每个小时的沟通中，大约有45分钟花在了会议上。<sup>6</sup>此外，调查显示，业务主管每年在会议中花掉的时间可能多达700个小时。<sup>7</sup>在会议中高效的讲述能力，将是你在职场中取得成功的必不可少的素质。

## 公共原因：促进公民参与

近年来人们一再强调要做好准备，让我们得体地参与到社区

及整个世界事务中。娴熟的公共演讲者不仅是工作场所之内，也是工作场所之外的变革推动者。要不是那些公开发表演讲的人，法定投票年龄可能还是 21 岁，可能只有白人男性且拥有财产的人具有投票资格。过去一个世纪的所有进步，都源于人们有了新的想法，有时这些想法富有争议，人们就公开地讲出来，并说服其他人采纳他们的意见。因此，学习公共演讲的公共原因是：（1）成为批判性思维者；（2）做一个知情的公民；（3）扩大言论自由；（4）促进公民对话。

正如我们在第 15 章将讨论的，批判性的思考自己和他人的信息，是从当下的议题中得出合理结论的一种至关重要的能力。公民不能对其所言说的议题做出批判性地思考，产生的危害可能大于收益。一方面，演讲者应该努力地以良好的推理过程，巩固说服的成果；另一方面，听众也负有发现推理谬误的责任。一些看起来有效的论据，事实上却具有无法忽视的缺陷。成为一位具有批判性思维者，会让你少受虚假论据的欺骗，不太容易让自己成为虚假论据的鼓吹者。

我们的民主确立的前提是：倘若国家要兴盛，必须有一个思想自由交流的公共论坛。所以，宪法第一修正案保障言论自由，以及新闻、宗教、和平集会的自由，绝不是偶然。即使你对公共政策的问题并没有公开言说的迫切需要，你依然可能成为各种演讲的消费者——从大气变暖到大学宿舍持有毒品的零容忍政策，等等。无论是作为演讲者，还是作为听众而质疑演讲者，向他人强有力地公开展示自己思想的能力都要比一种满足需要的技能重要得多。这也是你对他人和自己应负有的责任。

即使在民主国家，有些人认为对付不受欢迎的观点的方法是调用快速修正功能：审查。本书的目标之一是，为你解读言论自由和表达自由在民主社会中的重要性。越来越多的公民有权公开地表达自己的想法，而这些想法也会被激烈地讨论。那些对自己看法的真实性有信心的人，应该欢迎辩论的机会，而不是压制反对意见。

令人遗憾的是，近年来大部分的公共讨论在回应争议性问题时，已经演变成了骂人和情绪性诉求。24 小时有线电视和广播谈话节目欣赏言语的攻击性；主持人们大声喊叫以压倒与其意见不同的嘉宾，对他们不喜欢、不支持的政客的观点做出离谱的行为，还鼓励听众和观众做相同的事情。

对与自己意见不合的人，是否有可能不诉诸谩骂和贴标签？我

们认为是可能的。事实上我们认为，从堕胎到宗教狂热，几乎任何主题都可以进行辩论，辩论者无须当面攻击彼此的血统。尽管身处政治斗争之中，但当有人在市政厅集会上说，对在奥巴马担任总统时培养孩子而感到害怕时，参议员约翰·麦凯恩还是为他的对手进行了辩护。即使麦凯恩自己的支持者嘘他，麦凯恩还是称奥巴马是“正派的人，不必害怕他成为美国总统”<sup>8</sup>。学习公共演讲的技能，关注辩论的实质而不是对手的个性，是提升公共讨论水平的一个重要步骤。随着越来越多的美国人学习如何使自己的观点理性地为他人所知，学习必要的批判性思维技能来评估公共讨论，有可能改善当代社会问题整体的讨论水平。

## 公共演讲的交互性

我们曾在前文提到，公共演讲是人们每天使用的沟通技巧的延伸和细化。这意味着虽然公共演讲与谈话和小组讨论相似，但是又有所不同。最为显著的不同在以下几个方面：（1）计划；（2）组织；（3）演讲方式。

为了让演讲出彩，我们需要预先计划好实际的交流。我们需要思考、分析和适应演讲的目标受众。我们知道有关受众成员的情况吗？我们需要了解他们的什么情况呢？我们需要对发表演讲的物理场所做出规划。如果是一个房间，会对移动或眼神交流造成拘束吗？我们可以传达自己的信息吗？关键是要对我们可能面临的所有突发事件做出计划。公共演讲在信息的组织和连贯上，比任何谈话或小组讨论的要求更严谨。在交谈和讨论中，传播者可以打断对方，提出问题，给予明显的非语言反馈，并在必要时请求澄清。在公共演讲的情况下，这不是那么容易就能做到的。因此，我们需要对信息加以组织，这样意思会很清楚，听众也容易跟得上其逻辑。

最后，公共演讲的演讲方式比交谈和讨论更加正式。请不要误会我们的意思，演讲不应该被理解成不自然的或乏味的。很多优秀的演讲语调都是对话性的。但在现实中，公共演讲和交谈还是有一些区别的。我们演讲的时候是站着的，也许在讲台后面，而听众是坐着的。为了增强演讲效果，我们可以使用提示和视觉辅助材料。在演讲期间，我们也可以在房间内走来走去。

考虑到这一点，我们现在可以转而讨论能够增强公共演讲及其对应物之间相似性的某些原则。无论是聚焦于情人之间的亲密谈话，

交流：

两人或多人之间的言语和非言语信息的交换。

系统：

由一些相互依赖的部分组成的集合，以至于一个部分产生变化，其他部分就会相应地出现变化。

相互依赖：

一种关系，其中的事物彼此相互影响。

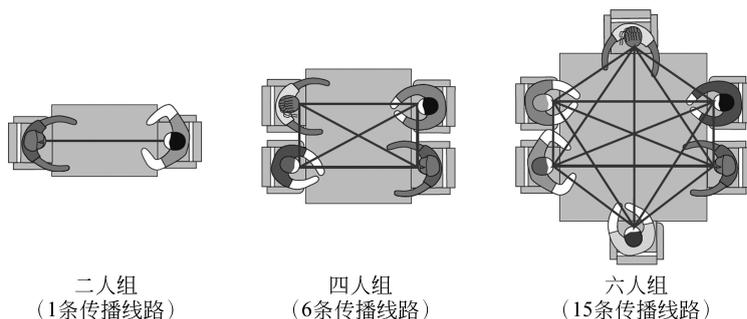
上课之前的告知性演讲，还是在政治集会上的演讲，最好将交流的过程视为一个交流性的系统。

交流涉及两个或两个以上的人之间言语和非言语信息的交流。系统是由一些相互依赖部分组成的系统，以至于一个部分产生变化，其他部分就会相应地产生变化。汽车就是一个机械系统。其各部分显示出不同程度的相互依赖关系。相互依赖存在于事物彼此相互影响的时候。改变一些汽车的零部件会产生其他微妙的变化。举例来说，即使是轮胎胎面轻微的磨损都会影响汽车的操控性。这种变化是如此微妙，大多数司机没有注意到。相比之下，汽车其他部分的变化，就会产生司机肯定会注意到的变化。例如引擎故障，汽车整个液压系统会产生明显的变化，包括汽车动力转向器和刹车失灵。

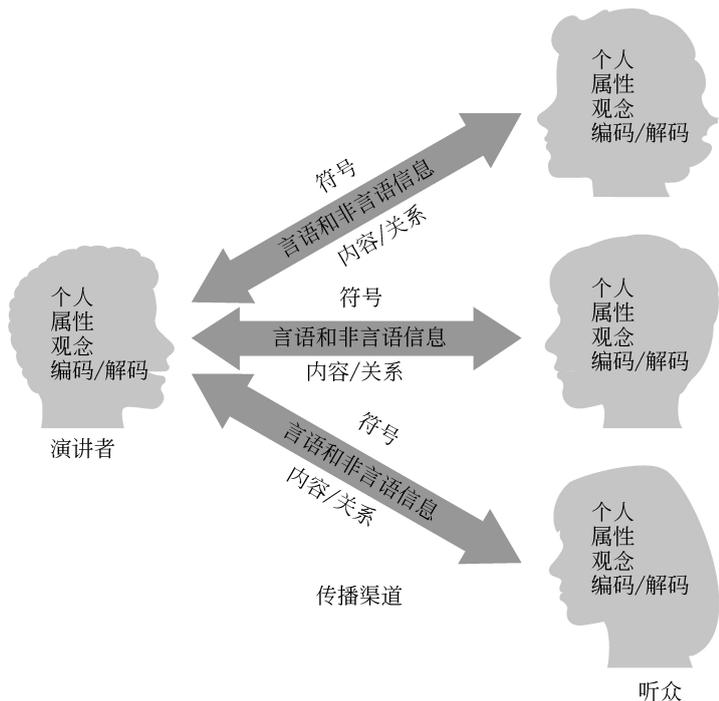
这也许就是为什么公共演讲交流似乎与我们更为熟悉的传播情境有明显的分野。从人际传播到小群体交流，传播系统发生的变化较微妙，然而转变为一对多的交流所产生的变化则是毋庸置疑的。先考虑最简单的人数变化。人数增加，传播线路也增加了。这也许就是为什么人们爱说“人多反误事”（Too many cooks spoil the broth）。就如图表 1.1 所示，由于传播者数量的增加，传播线路以几何级数增加。虽然在你从 2 个传播者转向 3 个或 4 个的时候，这种变化并不十分引人注目，但是当你转向甚至只是 7 个人的一个群体的时候，变化就是惊人的了。

图表 1.1 传播线路

传播线路随着人数增加而增加。这或许就是很多人喜欢说“人多反误事”这句话的原因之一。



图表 1.2 模拟了公共演讲系统的各个相互依赖的部分。思考：（1）公共演讲影响发生的情境；（2）演讲者和听众；（3）他们所交换的信息；（4）建构和解释他们用于传达其信息的符号的过程；（5）传送信息的渠道；（6）这个过程中理解力所起的作用。



**图表 1.2** 作为交流的公共演讲

在这个演讲交流的模型中，演讲者和听众之间的信息传送是同步的，双方同时作为消息源和接收者。传播是受情境约束的，在解释内容和信息构成部分的关系的时候，每个人的理解力都很重要。

## 语境

每次演讲都发生在一个具体的语境中。我们将在第5章中讨论更多细节并介绍劳埃德·比策（Lloyd Bitzer）教授的“修辞情景”概念。<sup>9</sup> 不管怎么说，我们现在可以充分认识到，每一次演讲都发生并受限于特定事件、人物、关系和目标的情境当中。

首先考虑演讲者所面临的物理场所。在教室里演讲是一回事，在户外毕业典礼上演讲又是另一回事。在教室内演讲，一般我们都可以依赖自己自然的嗓音；在户外，我们很可能需要麦克风才能让人听得清。也可能需要我们在手势、动作以及对诸如视觉辅助材料的采用方面有所改变。

其次要考虑演讲者寻求实现的目标。是什么样的情形让我们开展演讲？就像教师每天都在做的那样，我们向听众传授的是重要的信息吗？我们的演讲是为了将同胞组织起来，以便和意识到的错误做斗争吗？我们齐聚一堂，是为了颂扬心爱的家人或是朋友吗？我们以有趣的故事或笑话进行的演讲，目的是娱乐听众吗？

## 演讲者和听众

与早期模型中“暗示演讲者首先讲话然后观众做出反应”的观念相反，交流模型告诉我们，演讲者和听众同时交换言语和非言语信息。言语信息是实际讲出的话语，非言语信息则是未明说的。例如，即使演讲者正在与观众分享其信息，也会有个别观众成员立即将分享信息发送回来。一般来说，**反馈**是非言语性的，包括诸如眼神接触、面部表情和掌声。在某些情况下，受众发出的这些信息可能是口头上的，就像2009年夏季，医疗改革的反对者在全国各地不同的市政厅会议前，经常在休会时间大声地反对国会议员。

听众人员数量的多寡也会影响演讲的整体效果。在宿舍休息室向其他25位住校生演讲是一回事，在礼堂向着数百人演讲是另一回事。因此，相比于你需要重视的听众的反馈、交流发生的环境、已经拟定的演讲目的，你更不能忽视的是听众的规模。

## 信息：内容和关系的构成

**信息**的意义由演讲者和观众成员产生。在我们模拟的交流系统中，信息及其传输的媒介被刻意地模糊了。因为这二者是相互依存而非各自独立的。我们想说给听众的内容，显著地受我们的诉说方式影响；我们传达信息的方式也受我们所说内容的影响。这种互动的过程，对听众如何理解我们的信息有着巨大的影响。

所有信息都由两部分组成。第一部分是演讲者想要传达的**内容**的基本含义、要点或主旨。例如，你可能希望用“我爱你”三个字向另一人传达你的情感。第二部分称为**关系构成**，包括传达信息时言语和非言语部分的共同影响。想想如何运用你的声音、面部表情、眼睛，改变“我爱你”这句话的效果。你可以让这三个字表达出真诚的爱意、请求，甚至是渴鹿奔泉一样的欲望。

意义来自信息的内容以及信息的关系构成两个方面。而且，任何一个部分都不会比另一个部分对意义的贡献更重要。你说什么和怎么说对于意义的贡献大致相等。

## 建构和解读符号

与其他形式的传播相似，公共演讲也是由符号组成的。<sup>10</sup> 话语是我们用来形容人物、地点和事物的语言符号。手势也可以成为非语言符号，就如我们挥手表示再见，或向某人挥动拳头表达我们的愤怒。

### 反馈：

观众反映给演讲者的言语和非言语信息。

信息：由传播者产生的意义。

（信息的）内容：演讲者想要传达的重要意义。

（信息的）关系构成：传达信息时言语和非言语的成分产生的综合影响。

当我们试图把自己的思想传达给其他人的时候，我们是无法直接交流想法的，必须将思想转换成可以被这些信息的接收者所理解的词汇和手势，这些言语和手势都是真正的符号，即根据某种关系或联系，代表或表明另一件事物的东西。将我们的思想和理念转化为有意义的符号，这个过程称为**编码**。受众接收到这些符号然后进行解释，这一过程称为**解码**。这说起来容易做起来难。受众解码的信息是否与演讲者编码一致，取决于许多因素，包括但不限于语言、文化、年龄和性别。

虽然我们在第10章和第11章会详细地讨论公共演讲的符号性质，但是我们在这儿提出来，因为你需要知道，你用于表达思想而赋予言语和非言语符号的意思，可能与其他人赋予这些符号的意思并不相对应。更重要的是，就算在共用相同语言的情形里都会出现这种情况——以汽油为例，美国人称为“gasoline”，英国人称为“petrol”。

当你准备演讲的时候，想想你与听众在何种程度上可以共享你通常使用的符号的意义。这意味着你至少需要了解你和观众拥有多少共同的语言，文化上有何相似之处，社会经济背景是否相近。

## 渠道

**渠道**是传播发生的物理媒介。光与声波的传输必须通过渠道，才可以发出信号，而我们也必须通过渠道接收信号，才可以在电视中看到画面。图像和音频被编码成电子脉冲，解码必须经过电视接收器。在人际交往中，我们主要使用自己的感官作为发送和接收信息的渠道。例如，我们运用自己的声音、眼睛、身体来进行演讲、对话和小组讨论。有时，我们还可以使用自己的嗅觉、触觉甚至是我们的味觉作为传播的渠道。

在公共演讲的情况下，我们还可以使用额外的传播渠道来增强五官感觉。我们可以通过电子放大我们的声音，这样就可以更好地被听到，还可以使用视觉辅助材料，如海报板、投影片和PowerPoint幻灯片。

## 理解力

我们已经描述的交流系统，要求我们既能懂得又能欣赏理解力在公共演讲中的作用。**理解力**是我们赋予我们的体验以意义的一个过程。这个过程开始于我们决定对感官察觉到的一些刺激加以注意的时候。举个例子，我们从一个课室走到下一个课室的时候，我们

符号：

根据某种关系或联系代表或表明另一件事物的东西。

编码：

将观念编译成某种接收人能够理解的代码。

解码：

符码被转译成观念的过程。

渠道：

传播的物理媒介。

理解力：

我们赋予体验以某种意义的过程。

的眼睛偶然注意到一张笑脸。当我们听到“你还好吗”这句话也是来自这张微笑的脸庞的时候，以下是通常会出现的情况。首先，我们把面部表情和听到的声音组织成一个整体。其次，我们赋予这个整体以意义。最后，我们对回应加以组织，微笑着说：“没什么事。”这样的交流不仅发生在微秒之间，而且几乎无需多少有意识的思考。

一方面，我们对留意到的信息，理解并即时做出反应的方式，对我们的生存至关重要。另一方面，这也可能让我们过于自信，对我们感知的、我们如何看待我们所感知的，以及对所感知的信息如何做出回应，也很容易犯错误。从公共演讲的角度来看，理解熟悉信息的这种倾向，既有利也有弊。好的一面是，它使我们能够迅速地为演讲行为建立起一个参照系，而且可以解释其他人的行为。不好的一面是，它会使我们忽视其他数据，这些数据可能对如何表现并解释他人的信息更为重要。

作为一位公共演讲者，你永远不能假设你对语境、听众或听众反馈给你的信息的理解是准确无误的。某人、某地或某种情况让你似曾相识，不代表就能一概而论。

## 首次演讲快速入门指南

要成为一个优秀的公共演说家，你需要尽早动身并且经常向你的同学演讲。这就是为什么我们会在学期的第一、第二个星期内，就布置一次简短的演讲。这些演讲通常基于个人的经验，比如故事性的演讲或者自我介绍演讲。这不仅让学生尽早开始演讲，还有助于同学了解彼此，这也可以让他们今后的演讲主题与听众相适应。一些导师还会让学生制作视频版的自我介绍演讲，并发布到 YouTube 上供全班观看。

你的导师有可能在你来得及浏览整本书之前，就布置一次演讲，所以以下部分会概览一下你第一次演讲需要遵循的步骤。这部分不能代替后面的章节，仅是一次简短的预览。任何一次演讲你都需要遵循如下步骤：（1）分析情境和听众；（2）选定一个总的目的；（3）选择一个主题；（4）构造一个具体的目的；（5）形成演讲主旨的明确陈述；（6）准备演讲内容；（7）组织好你的演讲；（8）发表演讲。

### 分析情境和听众

在为第一次演讲做准备之时，你要明白即将面临的情况及听众

对此次演讲的期望。对于初学者来说，你需要知道谁是你的听众。通常情况下，你会向你的同学演讲。在最初几天的课堂中，你可能已经了解其中的一些人；不过即使你没有，你也可以根据这些出现在大学或学院中的人，对其做出某些合理的假设。你上的是一个小型的、乡下的文理学院还是一所大型的、市区的大学？你所在学院的重点专业是什么？除了知道这些一般的事实，你也可以观察你的同学，努力发现有关他们的一些情况。同年龄的人往往有着许多相同的经历与文化元素。为了了解同学的兴趣和背景，有时去访问他们的脸谱网（Facebook）页面，会对你很有帮助。

了解你与听众共同的经验，可以让你预测什么主题有可能引起良好的、令人满意的反应。年龄、性别以及演讲对象的社会地位这类因素，也可以帮助你预测观众的反应。任何演讲场合的听众都会有多种多样的期望，这取决于听众是谁以及他们共有的经验。例如，你的同学可能希望你演讲时平等地对待他们。如果你违背了这种期望，比如说摆出高人一等的神情，那么，你可能不会得到你期望的反应。只有在你充分地了解演讲语境、听众及其期望后，你才能开始考虑你的演讲目的。



如今的公共演讲者需要适应多元文化的、多民族的、各个年代的听众。

## 选定一个总体目标

演讲者面临的首要决定是，为演讲选定一个总体目标，即演讲的主要功能。演讲最常见的类型有：试图告知别人他们还不知道的

总体目标：  
演讲的基本功能。  
有三个公认的总体目标是：告知、说服和娱乐。

事情，或者说服别人相信某事或按照某些特定方式行事。说服性的演讲不仅寻求改变，还寻求加强社会价值观，就像人们在美国独立纪念日（Fourth of July）演讲或布道那样。还有一些演讲分享令人愉快的经历，意在娱乐。显然，这些总体目标并非相互排斥。说服性演讲也会告知听众，告知性演讲需要足够有趣而使听众有信心听下去。尽管如此，总体目标无论是他人布置给你的，还是你自己决定的，最终选择的主题都应该告诉人们一些东西。例如，有争议的主题适用于说服性演讲，不太适合于告知性演讲。介绍性演讲很可能主要是告知性的——告诉同学一些关于你是什么样的人的信息。换句话说，故事叙述性演讲往往是你以有趣的故事娱乐听众的机会。

### 选择一个主题

一旦你分析了听众、你所面临的情境，并选择了一个总体目标，选择一个主题就成了许多演讲新手最难解决的事情之一。有时老师会给你一个主题，但这也只是一个可能的情况而已。而且，即使你只是介绍自己或讲故事，你依然需要选择讲关于自己的什么内容或者你要分享什么样的经验。很多用来指导研究主题选择的原则也适用于演讲初期的主题选择。与所有演讲主题一样，它们也应该有趣、恰当和有价值。

你的主题显然应该从自己的兴趣、经历和见闻开始。记得从你每天的生活中寻找主题。例如，你感兴趣的主题，可能与你看到的电视节目、阅读的一篇博客，或者在 YouTube 上看到的一段视频有关。杂志或报纸也可以让你想到一个主题。其他来源，比如校园宣传、导师以及同学。寻找主题的难易程度，事实上取决于你观察周围环境的程度。

除了知道到哪里寻找一个主题，更重要的是要知道该寻找什么主题。第一，主题应该是你感兴趣的。如果连你都不关心的主题，又怎么能指望听众关心呢？第二，选择一个听众感兴趣的主题，或者至少你可以让听众听得感兴趣。这就是为什么要尽可能多地了解听众的关键所在。第三，你的主题应该适合于语境。如果老师要求说一说你不能忍受的事，她/他考虑的主题可能像食堂的饭菜、室友或某位往人脸上喷烟的人，而不是热带雨林的毁灭。第四，确保你的主题适合于演讲的时间。所有演讲者都面临时间的限制，而不仅仅是那些在公共演讲课上时间的限制。知道老师所期待的并坚持下去。提前练习演讲很重要，确保演讲适合于所分配的时间也是练习的原因之一。第五，确保你的主题是可控

的。不要选择一个你力所不能及或找不到资源的主题。你自己的**可信度**是你演讲的最大资产之一，这是听众相信你、信任你的程度所在。没有什么比谈论自己不熟悉的主题，更能快速地败坏你的可信度了。你了解得要比听众多。否则为什么你还要和他们谈论？最后，至关重要的一点是，你的主题得要有真正的价值。我们的社会把时间作为一种商品对待。我们储存时间，花费时间，还购买时间。如果有人浪费你的时间，你会生气，所以不要浪费听/受众的时间。如果你选择了一个老生常谈的主题，那么你必须赋予它一种不同的“视角”（spin）或焦点。

### 技巧和策略

演讲主题恰当的六个标准

好的演讲主题应该是：

1. 引起你的兴趣
2. 引起你的听众的兴趣——至少你可以使之有兴趣。
3. 适合于情境。
4. 适合于可用的时间。
5. 可控的。
6. 有价值的。

## 构造具体的目的

有时候可能会给你最初的演讲布置一个总体目标。不过不会给你布置一个具体的目的。**具体目的**是针对特定的听众，在演讲时希望达到的目标或目的。例如，假设你被要求向班上的其他同学介绍自己。你希望你的同学认为你是什么样的人？你的同学对你的态度是什么样的呢？就像第 18 页“他们的演讲”中的内容所显示的，我们曾经的一位学生乔纳森·史蒂倍克，用自我介绍演讲的机会，向他的听众讲述了他的残疾。但更重要的是，他试图教导并让同学明白，其实残疾人士与其他人一样。即便是早期的演讲任务，你也应该尝试清楚地阐明演讲的具体目的。

演讲的具体目的通常以一个不定式短语开头。例如，乔纳森演讲的具体目的可以表述为：“告知听众，我的残疾并没有改变的事实是：我像其他人一样。”演讲者可能将具体的娱乐目的表述为：“用最糟糕的相亲故事娱乐听众。”通常学生会将故事演讲作为一个娱乐的机会，例如，有位学生描述她和某个人第一次约会时，那个人穿着小鸡服装，还带她去肯德基吃饭。

可信度：

听众对于演讲者的信任程度。

 [www.mhhe.com/brydon7e](http://www.mhhe.com/brydon7e)

要查看简介乔纳森·史蒂倍克 (Jonathan Stuebaker) 的演讲视频，点击我们的在线学习中心网站上的演讲教练链接，并前往 1.2 部分。

具体目的：

演讲者在对特定的听众演讲时希望达到的目标或目的。

因此，不管你选择的演讲主题是什么，你需要在头脑中有一个清晰的、打算通过演讲实现的具体目的，并把这个目的清楚地告诉你的老师。确保具体的目的对于听众而言是现实的、是有价值的，并有助于实现你作为一个演讲者的目标。这将使随后的工作更加容易。

## 形成你的主题陈述

主题陈述：  
使得听众注意力集中于演讲中心点的一个陈述句。

每一次演讲都应该有一个主题陈述句或中心观点。**主题陈述**应该有助于观众理解你要寻求的反应。例如，你可能会反对进一步限制可以在宿舍所做之事。假设你正在向一群同学演讲，你可能希望你的演讲重点放在：针对宿舍的限制政策，他们能做什么样的努力。因此，你的主题陈述句可能是：“我们需要游说大学董事会，应像对待大人一样对待宿舍中的我们。”注意这里的主题陈述句直接关系到演讲的具体目的。在这个例子中，具体目的是“说服其他学生向理事会游说，终止提议的限制”。如果听众接受并采取行动，这个主题陈述句就会实现你的具体目的。具体目的是期望观众对于演讲的反应，观点陈述的首要信息旨在实现这个目的。具体目的通常不会明确告诉听众，但主题陈述句应该与具体目的充分相关，让观众知道你想要实现的任务。

## 他们的演讲

### 『我是谁』的介绍性演讲

在短短 35 年的生命中，乔纳森·史蒂倍克的成就清单令人印象深刻：东西部圣殿赛荣誉橄榄球教练（图中间那位），奇科州立野猫橄榄球队的踢法教练（kicking coach）；大学毕业生；电视体育评论员；奇科市规划委员会成员；作家，激励人心的演说家；“畅所欲言项目”（Project Speak Out）创始人。乔纳森的演讲极富激情。本书第 1 版我们采访他的时候，他这样说：“演讲不是乏味的西兰花；演讲很有乐趣！”在下文转录的演讲中，乔纳森介绍了自己并解释说，他远不止是一个残疾人。

我是谁？

乔纳森·史蒂倍克

早上好！

我是谁？我为什么在这里？之前我好像听过这话。就我而言，我一直被人问到这些问题，还有其他一些问题。今天我想回答其中的两个问题。

我一直被人问道：“你是一个侏儒吗？”“你有什么问题？”“你有什么残疾？”“你为什么个子矮？”但我真的很喜欢人们问我：“你喜欢做什么？”“你最喜欢的颜色是什么？”所以今天我会尝试着回答这两个问题。我是一个好人。别担心，我不会咬人。除了滑水，我喜欢做的事情很多。我上学了。我读了小学、高中，我从加州州立大学奇科分校毕业。很多人问，“你为什么在这里？”好吧，我来这里是因为我想教育别人。我在加州州立大学奇科分校执教足球，担任足球教练3年。在这3年之内，我让两位球员与一流的球队签订了协议。那么，你担任足球教练如何？你只需告诉人们该做什么。那么，你怎么做到呢？你做很多的事情，甚至与我们所做的都极为相似：通过学习、阅读、听别人说话来做到。而这正是我一生所做的事情，也正是这些，成就了今天的我。

就像我所说的，我是个不错的人。我很开朗，我精力充沛。当然，我有残疾。我出生就患有成骨不全症，这种疾病让我的骨头很脆弱。你是否曾经不小心把玻璃杯掉在地板上了？发生什么了？杯子打碎了。嗯，我的骨头就如那打碎的玻璃，这就是为什么我会告诉人们，当你背着我的时候，请把我当成你最好的水晶玻璃。我很高兴我是这样的人。我不会改变自己的任何部分。在我的生命中，我做了很多事情。就像我说的，我担任过足球教练，从大学毕业。我做了一般人们认为以我的条件不会做的事情。

所以，我是谁？嗯，我是乔纳森·史蒂倍克，乔纳森·彼得·查尔斯·史蒂倍克。为什么起这么长的名字？嗯，我的中间名是查尔斯，稍晚才有了这个名字。而查尔斯是很多事情的象征。我年轻的时候，我爸爸经常叫我胆小鬼。后来变成了胆小鬼·查尔斯，现在就叫查尔斯。现在，你们中的有些人被人家称为胆小鬼，会觉得被冒犯了。但是，你们知道吗，我觉得这没关系。我喜欢我自己。我来到这里是教育别人，而不是被他人所教，我就是我。

谢谢！

摘录自《二十一世纪的销售》，版权为罗莉塔·玛兰多所有 (Twenty-first Century Selling. © Dr. Loretta Malandro)，在其任教项目“有影响力的演讲”，由玛兰多传播有限公司提供，斯科茨代尔，美国亚利桑那州。



我们以前的学生，乔纳森·史蒂倍克，此图中他任东西部圣殿赛名誉教练。

发明：  
组织演讲内容的创造性过程。

## 准备演讲

古希腊人说，演讲内容产生的创造性过程是发明创造的过程。首先，把演讲当成一项**发明**，这看上去可能很奇怪。然而，就像苹果公司的设计师仅有 iPad 的想法是不够的，你对演讲只有一种想法也是不够的。你需要在创造打算演讲的内容上花费时间和精力。到哪里去找你要演讲的内容？下面是一些一般性的建议，更详细的内容会在第 6 章中探讨。

### 个人经历

用自己的经历作为演讲的开始是比较好的方式，在第一次演讲中更是如此。我们每个人都有自己独特的经历。在早期的告知性演讲中，你可以借助自己的爱好或过去的工作经历；例如，我们的一个学生曾经当过养蜂人，他做了有关蜜蜂的一次引人入胜的演讲。

### 外部资源

即使你个人的经历和见闻是很好的开始演讲的来源，但不要就此停步。无论你的体验是多么强烈，你的知识是多么广泛，总是有更多的东西需要学习。我们的学生养蜂人在其演讲中，就从一本名叫《养蜂圣经》的书中引用了补充材料。

当我们研究给定的一个主题时，我们大多数人会立刻奔向计算机并访问免费的搜索引擎，如谷歌或微软必应（Bing）。不幸的是，大多数搜索显示数百万的链接，并没有简单的方法可以用于区别可靠而有效的网站与那些只是流行但可靠性不高的网站。

身为大学生的巨大好处之一是，你可以接触到用于研究的资源，资源范围远超过提供给一般人的。例如，你不仅可以访问存放了上千甚至数百万的书籍、期刊和文件的有形图书馆，你也可以访问无数的计算机专属资源。例如，许多学生有权访问数据库，比如学术搜索，其索引超过四千份期刊，涵盖了从科学和人文学科到流行文化等诸多领域。

最后，你也可以从专家访谈中获取信息。在大学校园里，教师专家比比皆是，他们研究的领域从人类学到动物学，涉及的范围很广泛。在你就读的大学网站上寻找与你的主题相关的老师。从一次精心策划的访谈中获得那么多的信息，会让你感到惊喜。在第 6 章和第 7 章我们会更详细地介绍演讲的准备过程。

不管你的信息是在哪里找到的，无论是来源于书面、互联网，还是采访，都要记得仔细记录你发现的事实和引证。不仅要记录说了些什么，而且要注意是谁、在什么时候、在哪里说的。向听众口头表明你引用的证据，将会建立起你的可信度，而这有可能会提高你在发表演讲时的效率。

## 组织演讲

有人曾经说过，每一次演讲都要讲三个层面的内容。首先你要告诉听众你打算向他们讲述什么；其次你向他们讲述了；最后，你告诉听众你已经给他们讲述了什么。这虽然有点简单，却抓住了每一次演讲三个部分的基本思想：开场、主体和结论。

虽然组织演讲的方法有很多，我们发现，最有帮助的模式是系统适应模式，这是由罗莉塔·玛兰多（Loretta Malandro）博士在担任企业高管教练的时候开发的。<sup>11</sup>根据玛兰多博士的说法，演讲传统的开场、主体和结论应该包括几个重要的步骤：步骤1到步骤4是演讲的开场，步骤5是演讲的主体，步骤6和步骤7是结论。

### 技巧和策略

组织演讲的7个步骤

1. 有力的开头。在这一步中你要抓住听众的注意力。
2. 集中于你的中心思想句。在此步骤中，要把听众的注意力吸引到你演讲的主题陈述上。
3. 与听众沟通。在这个步骤中，你要让听众知道你“为他们讲了什么”。
4. 预览演讲的主体。此时你要告诉听众，你打算在演讲的主体中告诉他们什么。
5. 展示你的要点。在这个步骤中，展示演讲的主体，这个步骤构成了你演讲的绝大部分。
6. 总结你的主要观点。在这个步骤中，告诉听众你已经向他们讲述的内容。
7. 结尾有力。在这个步骤中，要给听众留下持久的印象。

## 开场

有效的开场应该遵循四个步骤。

**富有冲击力的开头** 介绍演讲的时候，要有戏剧性或幽默感。没有比演讲开始时，以“嗯，嗯，嗯，我想我今天要给大家讨论一下宿舍的食物”更让人注意力分散的了。开始演讲要抓住听众的注