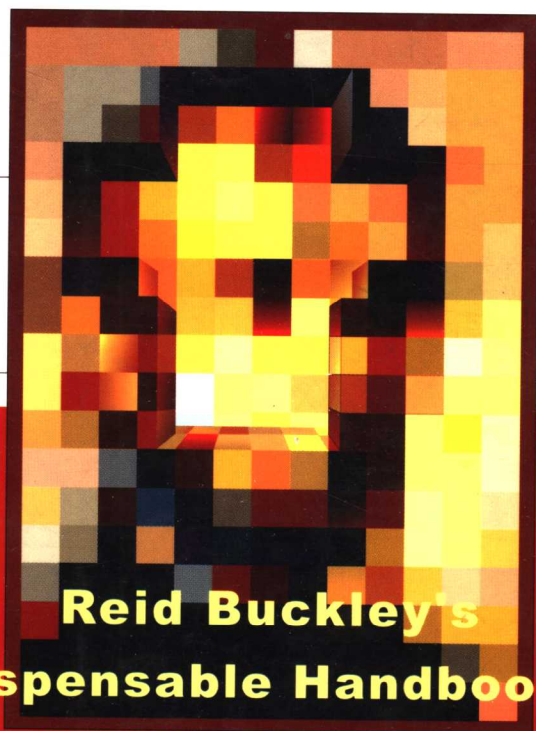


STRICTLY SPEAKING

美国演讲大师、演讲教育家李德·布克萊倾心力作

演讲的艺术

[美] 李德·布克萊 著 谢玲 闫丽霞 译



**Reid Buckley's
Indispensable Handbook on
Public Speaking**

中国财政经济出版社

演讲的艺术

[美] 李德·布克萊■著

谢 玲 闫丽霞■译

STRICTLY SPEAKING

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

演讲的艺术/(美)布克莱著;谢玲,闫丽霞译. - 北京:中国财政经济出版社,2003.2

书名原文:Strictly Speaking

ISBN 7-5005-6335-3

I. 演… II. ①布… ②谢… ③闫… III. 演说-语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 110371 号

著作权合同登记号:图字 01-2001-3074

Strictly Speaking

Reid Buckley

ISBN 0-07-134610-4

Copyright ©1999 by Reid Buckley.

All rights reserved. Except as permitted under the United States Copyright Act of 1976, no part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher. Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co. and China Financial and Economic Publishing House.

本书中文简体字版由中国财政经济出版社和美国麦格劳-希尔教育出版集团合作出版。未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得出售。

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

E-mail: webmaster@ewinbook.com

(版权所有 翻印必究)

社址:北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码:100036

发行电话:010-88191017

北京印刷一厂印刷 各地新华书店经销

880×1230 毫米 32 开 13 印张 300 千字

2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月北京第 1 次印刷

印数:1-10000 定价:29.80 元

ISBN 7-5005-6335-3/H·0107

(图书出现印装问题,本社负责调换)

序 言

邵守义

——《演讲与口才》杂志社总编辑
吉林传播学院院长

表述是一种能力，能力是实践的必然产品，实践是一种学习过程。

演讲是人类思想情感的表达方式之一。广义地讲，所有人类语言都有演讲的成分，如日常的交流，包括聊天、发言、讲话，甚至斗嘴等等。狭义地讲，演讲是为着特定目的、特定人群而进行的特定方式的公开表达，例如商业性、政治性阐述等，其中包含特别的细节设计，如语调、手势、体态等等。

演讲是特别具体的因素、强烈的目的与表演成分融合而成的。它在西方颇为盛行，大到总统候选人之间的较量，小到教士说教，都会运用演讲的艺术，而且相当数量的人以此为生，举行巡回演出来获取不菲的收入。或者可以时髦地说，演讲具有浓厚的商业气息。

“言语无味，面目可憎”，也许就是这句话让我们知道语言需要“味道”，就像美食佳肴可以获得食客的欣赏并使之开怀一样。语言的“味道”究竟是什么？——感染力！

感染力没有广义与狭义的区别，简言之，只有个体结构的

□ 演讲的艺术

差异。

真诚是第一要素，不谄媚、不颠倒黑白，无论是讲述个案，还是励志，还是宣扬信仰的力量，或者是坚定人们的信念，尊重事实是首要选择。

知识体系为真诚增添了厚重感与价值。失却力量的虚空语言容易扭曲人性的善与美德。

毋庸讳言，良好的技巧，包括嗓音运用、换气、举手投足、面部表情等等，都为感染力锦上添花，但前提是要合理运用，运用有度便是艺术。

演讲不必一定作慷慨激昂状，情感的表白有多种选择。优秀的演讲往往总是能多侧面地展示语言的内涵美。诙谐、幽默都是演讲的良好成分。当然，演讲环境并非是单一的，同样需要讲究。

《演讲的艺术》对上述问题做了细致入微的探讨。该书作者李德·布克莱在美国演讲界久负盛名，实践经验丰富。因此，该书既可被视为一本学习演讲的指导书籍，又可使读者从中分享演讲大师李德的实践心得，有心的读者还可从中揣摩出利于日常生活的沟通手法。

对于演讲的意义和作用，李德也有他的见解。他认同柏拉图的看法，“……演讲艺术……是对人们灵魂的统治，其主要职责就是向观众讲解爱和情感，可以说，爱和情感是灵魂的琴弦和琴键，要用娴熟和细腻的手法才能奏出和谐的乐曲。”

随后，李德耐心地告诉读者如何确定演讲目的、如何写作、如何积累；尤其提到了性格在演讲中的地位，这一点很有意义。很多有关演讲的书籍的不足之处也在于此，只有统一，没有差异。其实，差异才是迸发特色的真正平台。重视整体人性是应该的，但演讲是通过个体实现的，是个体行为，忽视个

体性格与文化背景显然有失水准。

女性在社会中的角色日益突出，演讲已经不是男性独美的领域。因此，李德特别为女性开辟了章节，告诉女士们如何发挥性别优势，如何克服性格上易怒等缺点。这是该书的另一个特色。

我们常说某人口才好，其中隐含了一种被普遍认同的标准：有条理、清晰并打动人心。很多观点与表述本身就具有相当强的说服力，如何成功表现出其理论特点则需要学习。换言之，成功的演讲要求可行的战术。李德慷慨地传授了他的经验。

现代社会是个人表现的舞台，语言的魔法使实力淋漓尽致地体现在成功的光环中。

心灵需要健康的感染力来促其成熟，这种力量完全可以通过学习获得，而本书正是要教给你学习的方法！谁能否认学习对短暂人生的积极影响呢？谁能拒绝这个需要终身学习的世纪呢？谁能抵抗成功的魅力呢？

学习发挥语言的魅力吧！试着从《演讲的艺术》开始。

2002.12

前 言

为什么每个人都应当有学习作演讲的意愿

为了学会即兴地思考并演讲，为什么每个人都愿意将自己陷入麻烦中？好的，让我们举一个事例来加以说明。

20年前，在南加利福尼亚内陆一个名叫艾勒比·米尔的偏远地区，一个凶猛、粗暴的男人用一支猎枪的枪管顶在我的腹部，并且对我咆哮着，“我要让你的肚皮遍地开花！我要把你扔到沟里！”

我很惊奇：他竟然在私人领地里偷猎，穿过十字路口用步枪射杀了一只雌鹿。当然，他没有任何“牌照”，未经任何允许。

和他搭讪的时候，我漫不经心地将自己的猎枪挎在右肩上；而他竟然把手里的枪转向我，出其不意地袭击了我。他的兄弟坐在一辆轻型货车里为他呐喊助威，另一个年轻男子则在我背后逡巡着，握了一支口径为12英寸的半自动的、可能已上了膛的猎枪。

那个握着步枪的家伙不停地说：“我要让你的肚皮遍地开花！天一黑，我就把你扔到沟里！”我断定，离天黑尚不足半小时了。我开始与这个精神错乱的人交谈。对土地所有者的抽象憎恨折磨着他；或者按照他的标准，我是富有的，于是我就成了他这种想当然的情感的偶然的目標。我明白，为了分散和

化解他的激动情绪，在他的枪口尚在颤抖、在他的右手不停地握紧扳机限程器时，我得不不停地与他交谈。“别杀他，”他的兄弟祈求他，“没有那个必要。”但是，我的袭击者仍然不断说着，“我不需要这个卑鄙的家伙告诉我不能在我喜欢的地方打猎。我要把这个家伙从路上扔出去。我等不到天黑了，现在是时候了，现在我就要让他自食其果。”

他如此躁动不安，我担心扳机上的手指稍一颤抖，向后一拉，我就得向天国报到了。我一直在搜寻同伴——妻子、朋友们——祈祷他们能迅速地找到我。如果他们能及时出现，我想这个家伙没有胆量将他的威胁付诸行动。

因此，我不停地说着。甜言蜜语式的说服有救助我的力量吗？好了，我突然想起一个绝妙的话题：“你可不能在这儿杀我，”我挑衅地说，同时，伸出下巴，斜靠在步枪的枪口上，直视着他的脸。

“啊哈，”他叫道，“为什么不呢，告诉我，为什么我不能在这儿杀你？”

“因为，”我用令人称奇的清晰言语（回想起来，我都难以相信自己确实说了这些话）说，“这儿是公路，这就是原因。在公路上杀人是犯法的。”

事实上，那是无关宏旨的。我的目的就是使他忙于思考，从而把思维从要杀我的诱惑上移开，在他的意图上做文章，消弭他的雷霆之气，并迫使他与我对话——任何性质的对话都可以。我问他，是否认为我反对在穿过岔路口的地方射击就是一个富有的新英格兰人的傲慢？那可是孩子们每晚放学后的路经之地，我的反对是无理的吗？我有权知道。如果那个时候，孩子们恰好在我们面前的这条路上晃荡，而我对他们所面临的威胁置之不理，那不才是真正的可鄙吗？对此，他怎么想？他有

答案吗？

我在逻辑上跟他纠缠，对他步步紧逼。每次他冲动起来——把步枪戳在我的腹部，满脸煞气，手臂颤抖——在那一触即发的时刻，他怒火中烧，几近失控，嗜杀的倾向表露无遗。我总是不停地谈，不停地说，有理有据，情绪稳定，幽默诙谐——朝他咧嘴笑笑，耸耸肩膀。大约有 30 分钟，我的说服见效——他没有扣动扳机。不知道是否如麦克白、哈姆雷特或李尔王一样，我用抑扬格的五音步诗行，用丰富且有吸引力的比喻，偶尔还用一用对句。当四轮车最终驶来，我勇敢的妻子（和朋友们）手持猎枪突然现身这个灾难之地时，一切都结束了。我，仍然活着。

也许你的生活尚未确定，你的生计大概也如此。那么，演讲艺术所包含的意味是这样的：通俗地讲，就是推销；从道德上分析，就是把自己的意愿强加给别人。学习在公众前辩论的技艺，使自己因此而经受困苦，最重要的缘由在于：一个人希望说服某人（或许多人）想他之所想，做他之所倡，买他之所卖，接受他所宣传之政策（或者说服某人不去扣动扳机）。它所追求的是，统治观众的大脑和心灵，影响他们的行动能力。据普卢塔克（Plutarch）讲，柏拉图曾宣称：

……演讲艺术……是对人们灵魂的统治，其主要职责就是向观众讲解爱和情感，可以说，爱和情感是灵魂的琴弦和琴键，要用娴熟和细腻的手法才能奏出和谐的乐曲。

我们每个人都是有所言、有所宣传或者有所信奉的。每天，我们每个人都对着灵魂拨动琴弦，弹击琴键，努力使他人

服从我们的意志——尽管方式迥异，但主要都是通过文雅的说服。对日常的自我推销和方案推广（或货物推销）而言，演讲技艺的每一部分都是必要的。在 1,000 人面前，你越擅长脱口而出，你所培养出的娴熟、细腻之手法就越好，你就越擅长与个人或小组交流。不幸的是，尽管你具有个体交流的天赋，尽管在非正式场合，你对小组的控制特别地棒，但是这些能力不会自动传递到舞台或某个公众演出上。你必须训练自己，接受考验。

如何使用此书

把它看做一个清单好了。蓦然间你竟然发现：下周一，在镇上的一个会议上，或者在百慕大的周年性商业活动中，或者在女儿所属中学的家长与教师协会上，你得发表一个谈话。完了！你恨不得从地球上消失。

不要紧张。立即翻看此书目录，选取可应急的相关内容。为切实可行计，我已经把文章分为两个部分。在你进入任何一个章节时，你读的第一部分就是下周表演时可用的应急措施。

大概你只想读那部分内容。但是，当你迫切地想对文章作更深入挖掘时，仔细阅读下面的专门标题，你就会找到紧随其后的应急措施，例如：

超越自我

这个标题的措辞改自一些材料，在它的下面，你会注意到一些例子，列举你应该或者不应该做的事情，或者是更彻底地

探讨你履行职责并成为一位出色的演说者所必需的要素。

再问一次，为什么你希望成为一个口齿伶俐的人？温斯顿·丘吉尔在未发表的一篇文章里回答了这个问题（你能相信吗？）：

上帝赋予人类的所有才能中，没有比拥有演讲天赋更珍贵的东西了。享有它的人所掌握的权力比一个伟大的国王所掌握的权力更持久。在世界上，他们是一种独立的力量。

李德·布克莱

卡姆登，南加利福尼亚

库米拉，坎塔布连山，西班牙

鸣 谢

感谢 IBM 文学社的卡罗琳·克虏伯女士，她以凌厉的市场手法对本书作了推销；感谢麦格劳－希尔的贝特西·布朗女士，她的编辑视觉极为敏锐；感谢詹姆斯·贝森特先生，他对本书作了一丝不苟的修改；感谢资深编审指导简·帕米尔瑞女士，她为各个章节的前后贯穿一致可谓煞费苦心。我也要感谢退休辅导教师希尔达·麦克马洪、高级辅导教师卡罗琳·汉孟、大师级教师哈里特·G. 杜波斯、我的编辑助理卡罗琳·L. 柏格兹通、布克莱学院院长卡伦·米勒，他们对文章字词的不妥之处提出了建设性意见；最后，感谢为编排、出版此书付出艰辛劳动的所有工作人员，要知道，这些事务是相当烦琐的。

我要对马撒·D. 摩尔和她的行政助理罗克珊·马丁致谢，在几个关键时刻，她们慷慨地向我提供帮助。当然，一如既往，对塔莎——我饱经沧桑的妻子致以最特别的谢意。我对她的爱亘古不变。

目 录

序 言.....	(1)
前 言：为什么每个人都应当有学习作演讲的意愿	(1)
鸣 谢.....	(1)

第一部分

简短列举：禁忌和戒律

第 1 章 业余演讲者犯的 11 项主要过失	(3)
第 2 章 所有演讲者必须注意的 10 条戒律	(15)

第二部分

演讲环境：如何顺利完成下周的演讲

第 3 章 商业或职业演讲责任	(36)
第 4 章 社会事件	(78)
第 5 章 政治性演讲	(103)

第三部分

如何使一个妄自尊大的官员 很快也能博得满堂喝彩

- 第 6 章 找一个有趣、美妙而且新颖的话题，演讲者也要激情地融入其中 (111)
- 第 7 章 获取事实 (115)
- 第 8 章 寻找灵感 (131)

第四部分

把怨恨发泄到纸上

- 第 9 章 组织书面文章或发言 (153)
- 第 10 章 如何写出壮丽篇章 (171)

第五部分

基本原理

- 第 11 章 单刀赴会与视线接触 (195)
- 第 12 章 声音：训练你的说话能力（锤炼语言） (210)
- 第 13 章 文化修养、语法、独特风格和得体的言语 ... (229)
- 第 14 章 演讲：语速、时机和活力 (237)
- 第 15 章 面部表情、手势和肢体语言 (253)
- 第 16 章 编排 (277)

第六部分 性 格

第 17 章	机智和幽默/约束感情	(287)
第 18 章	缺点	(310)
第 19 章	优点	(336)
第 20 章	畏惧、怯场和恐慌	(350)

第七部分 结 束 语

第 21 章	女性普遍具有的特殊问题	(373)
第 22 章	职业化冷静与超然	(385)

附 录

附录 A	行政总裁们的来信	(389)
附录 B	发音错误	(393)



第一部分

简短列举

禁忌和戒律

