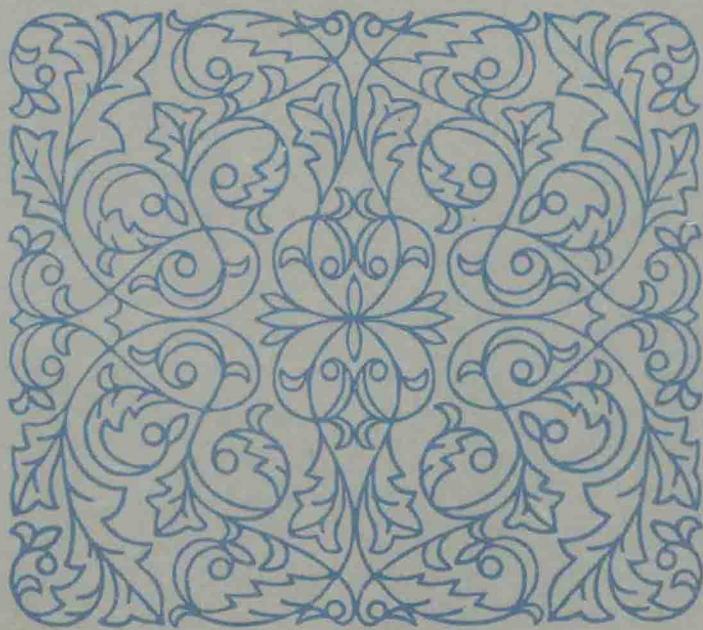


民國叢書

第三編

• 51 •



民國叢書

第三編

· 51 ·

語言·文字類

演講學

演說學大綱

演講·雄辯·談話術

程湘帆編

楊炳乾編

任畢明著

上海書店

中華民國三十五年十月滬一版

演講，雄辯，談話術（全一冊）

著者 任 畢 明

出版者 實學書局

廣州越華路一二三號

總經理

上海永年書局

上海赫德路安慶坊三號

實用知識叢書之一

版權所有★翻印必究

程湘帆編

演
講
學

本書據商務印書館版影印

弁言

演講與作文在語言的訓練上，本有同等的作用。因為二者根本上，皆是整理思緒，組織意念，及練習發表能力的利器；不過方法上，一個用口講，一個用筆述罷了。且演講的練習，頗能幫助作文。學生作文若果不通，最好令他先行口講，然後照寫下來。這樣教法，曾經著者數次實驗，效果很覺圓滿。所以演講與作文不但關係密切，且可用為作文的先導。下面是美國紐約全省小學國語科的口講和作文教學時間比例表；我們由此可見，他們注重演講的程度了。

第一年級	口講	八分七	筆述	八分一
第二年級	口講	五分四	筆述	五分一
第三四年級	口講	四分三	筆述	四分一
第五六年級	口講	三分二	筆述	三分一
第七八年級	口講	二分一	筆述	二分一

這還是他們所講「作法」的分配情形。講法亦分朗誦默讀二種。朗誦教法最重表情述意的聲音狀態；故亦有演講訓練的質素。至於中等學校，皆有必修的演講學。讀法方面也不像我們只重讀音，極少情意的表現，更無所謂狀態。近來我們中學課程上雖然規定演講一門，因無合用的課本，以致僅有其名。

中學是實施健全國民的地方。中學畢業的學生，即為一部份的領袖。演講的訓練，除了思想語言的關係外，亦是領袖必備的一種資格。現在羣化運動的進步，日益迅速。凡是健全國民，對於這種運動，皆有促進指揮之責。演講就是他們必備的利器。

可惜，近來出版的演講用書，多半不合中等學生研習之用。有的，只供給些知識；學者沒有實際練習的機會。演講是一種技藝，非實習不能有所成就。有的，過於廣泛，而說明又甚枯窘；故不切實有味。學者不克在演講的基本上，有所研究。比較適用的，只有辯論術之實習與學理一書，但亦僅僅演講之一方面。著者本非演講專家；但在教學國文，及參與集會時，心中總覺得演講一門，是我們學校訓練上的一大缺憾。因為一向有了這樣的感觸，而現有的課本又不合用；所以不揣冒昧，一面參考

外國課本，及關於本門的書籍；一面根據平時講壇上，授課的經驗，編成這本書。希望能合高中第一年，或初中最後一年教學上的應用。

教授演講，不必另設時間，儘可併入國文科內。中學國文，最好在教學上，分讀法作法二部。讀法分朗讀和默讀；作法分演講和作文。讀法是訓練取得經驗之法；作法是訓練發表情意之法。希望教學之人不必國文教員；最好是大學畢業，而有演講經驗之人。假使國文教員，思想敏活，而有大學訓練，那就再好沒有了。

本書目標：第一，培植演講態度；第二，養成組織技能；第三，練習發表能力。這三件事皆須學生自己努力。希望教者不必多用時間，解釋書中文字；最要緊的，是指導學生自習，使他們皆有實地操練的機會。所以授學時間，最好伸展為兩個學期；每周教授二三時。如此，教者學者雙方，不致因時間急促，練習不能透切。

演講學

目錄

第一章	演講的效用	一
第二章	講者的態度	六
第三章	演講詞句	三〇
第四章	組織的技能	四一
第五章	編製大綱	五七
第六章	演講語調(上)	七〇
第七章	演講語調(下)	八二
第八章	說明式演講	九八

第九章	故事式演講·····	一〇八
第十章	議論式演講(一)·····	一二九
第十一章	議論式演講(二)·····	一三五
第十二章	敘事式演講·····	一五三
第十三章	辯論式演講(一)·····	一七一
第十四章	辯論式演講(二)·····	一八五
第十五章	辯論式演講(三)·····	一九七
第十六章	辯論式演講(四)·····	二一〇
第十七章	辯論式演講(五)·····	二三三
第十八章	特別式演講·····	二四八

演講學

第一章 演講的效用

生活的羣化 我們近年來的生活，因為政治經濟的激變，正在放開大步，趨向於羣衆的團體化。團體的利害，足以形成個人的命運。一切個人皆為團體化合的分子，只可以合，不可以分；合則俱存，分則皆敗。譬如，手之為手，乃因他在臂上。一旦他脫離所附屬的臂，即不成為手了。國民革命過程中之農工商學的運動，尤足表示這種運動之激烈與起勁；真好像黃河潰決，浩浩蕩蕩直捲而下。我們現在既處於這日益羣化的社會之中，自應具團體生活上必備的工具。

羣化的利器 我們現在研習演講就是團體生活上所應設備的一種工具。試以演講的作用而論，我們在一方面，可以用他互換情意，造成個人間的諒解，使我們的團體生活，得有誠意合作的

可能；在另一方面，可以用以領導民衆，指揮輿情，使我們的團體生活，得有力量的中心。這還是就團體方面而言。至於個人方面，無論我們任何職業，在這羣化時期，培植演講的能力，即爲準備勝利的一種利器，也就是準備做領袖的一種資格。

演講與文章 二者之間有相同的，有相異的。所相同的是他們的作用；所不同的，是他們的方法與效力。但我們現在所要討論的，只在他們作用上的關係。換句話說：我們學習講演與學習國文，有無密切的關係？

近年來，試驗教育可算轟動一時。在歐美各國裏，成效尤有可觀。他們對於講演與作文，已經測驗到一種可靠的原則。原文是這樣說的：「大凡善用演講，表示情意的人，亦能善用文字，表示出來；但善用文字表示的人，未必能善用演講來表示。換句話說：善於演講的人，亦善於作文；但善於作文的人，未必即善演講。」

我們由此可見：練習演講，可以幫助我們的作文，可以補助作文訓練上的缺憾。因爲演講訓練的特色，是在使我們的心思活潑，感應敏捷，語言切實而暢達。凡經過這種訓練的人，能夠隨想隨說，

想到那裏，說到那裏；而且因爲演講時，所說的話沒有修正的機會；他那滔滔不絕的語，正是表示如泉湧出的思想。所以語法方面，特別精鍊；說出語來，不必另行修改。至於一般學校，作文上的訓練，似乎謹嚴周密則有餘，靈敏捷疾恐不足。而況於起草的惡習之外，更有竄改修飾的習慣；以致思想滯頓，中間多有斷痕，不能前後一氣下去。演講訓練的特長在此，他所補助作文的，亦即在此。

演講的效果 什麼是演講的效果？善於演講者能使聽的人，由他的語言姿式，及所發表的理，由事實，獲得新鮮的知識；開擴他們的心胸，增加他們的經驗。更重要的是使聽者發生一種反應。這反應有時屬於精神方面。聽者因爲他的演講裏表現的情趣，精神上每每感覺非常美快，心中得着十分安慰。有時，且歌之舞之，表示他們這種欣賞的反應。

此外，還有一種行爲上的反應。聽者有時，因受了他有力的理由的感化，有時，爲他誠懇的情感所刺激，遂自然而然地發生一種悔改，或更加努力爲善的行爲。若是聽的人只恭而敬地袖手旁聽，不得新鮮的經驗，不受若何感化，不作積極行動，這不是有效果的演講。

希臘大演講家狄摩西尼，一日，對易琴士說：「你所演講的，只令人說個『好』字，但我卻能使

聽的人一起跳起來，衆口同聲的說：『讓我們趕快前去抵抗菲力。』這雖是二千多年前，演講界的一段佳話；但他對於演講效用的說明，恐怕沒有更透的了。

演講的作用 我們若就演講的效果看來，他好比傳電的銅絲，能夠把講者的力量，傳達到聽衆的身上。他們一觸此力，即不由得不跳將起來，聽受講者指揮，實行他的主張。所以演講的本身並沒有什麼力量；他只能傳達講者的力量，用以產生相當的效果。所以演講是一種傳力器；他的作用在傳達力量。

講者的對象，是在座的聽衆。演講的動機，不在表現講者的錦心繡口，是要供給聽者的需要。演講的目的，不僅宣傳講者的政策，是要取得聽者的同意；指揮他們合力去貫徹所發表的政策。故此演講的效用，是幫助講者，以自己的知識，去改造聽者的經驗；以自己的感想，去變化聽衆的情意；以自己所斷決的，去令他們照樣決斷；以自己所欲實行的，去令他們照樣實行。實而言之，是使講者去感動聽衆，去在他們的心理上，構成一種新的意境，行爲上發生一種新的反應，以便接受講者的意見，履行講者的命令。

演講的條件 現在我們更進一步，討論怎樣纔能表現演講的作用，而產生圓滿的效果？換句話說：有效果的演講，有些什麼條件？

第一，演講的人必須切實明瞭聽者的需要，和自己的主張。俗語說得好：「知己知彼，百戰百勝。」演講的目的，無非用我的主張，去感動聽衆；好一條「感應」的帶子，把雙方聯結起來。不量聽者的需要，不度自己的主張，即無聯絡的可能。

第二，演講的人，須有充分的理由，及豐富的感情，作爲聽者指揮的利器。前節已經說過：演講的本身沒有動人的力量；他只能傳達講者的力量。聽者亦不能自動，必藉傳達的力量而動。所以演講的人，非有充分的理由，不能服人；非有豐富的感情，不能動人。

第三，他須有發表的技能。同是一樣的情理，有的發表出來，能夠使人誠心悅服；有的令人厭惡。所以但有情理未必就操勝算；非發表恰到好處，不足使人悅服。

簡單地說：若欲演講有效，能感動人；我們必須滿足這大條件。

第二章 講者的態度

心理上的恐慌 大凡初學公共演講的人，見着別人的勝利，覺得非常羨慕；及至自己上臺，倒反心驚意亂，手足不知所措。不但演講的時候是這樣，就是預備的時候亦覺疑慮交集，心中怦然跳躍不已，好像前途有許多難堪的情形。上臺之前，坐在來賓席上，無異候審的囚犯。時候既到，心中忽然如受棒擊，勉強走上臺去，呼吸的機關忽然會運用不靈起來。兩條健腿平時並無疾病，此時竟抖顫不已。記憶的力量一向頗受師友誇獎的，不知怎樣竟把所預備的完全忘了。愈思索，愈慌張；愈慌張，愈不知從那裏說起。有時好像遇着寒熱病似的，滿頭大汗，臉上忽紅忽白。兩隻腳不知怎樣站法，一隻手無可安置。既急且愧，低着頭羞答答不好見人。

這種情況初次演講的人大都不免。從前美國文壇健將華盛頓歐文，受命在宴會上歡迎英國文豪查理斯狄根士。當他站起來的時候，身體霍地抖顫，不由得忸怩起來。但他亦曾勉強放出笑容，

路略擡起頭來。不知怎樣忽又低了下去，看着席上的臺布，期期艾艾地說：「查理斯秋根士君……是……是我……我……我們國家……的貴客了。」從此就接不下去了。他見全場鴉雀無聲地等候着，格外覺得難以爲情。後來還是主席說了幾句解頤的話，他纔趁此坐了下去。著名文豪尙且難免慌張；初學的人更不必因此絕望。

有人說：「這是初次演講的一道難關；如過了這關，膽子就漸漸大的了，面皮亦漸漸老了，自然不受窘了。」這話也未嘗沒有理由，但演講有演講的祕訣。果此尋得了訣竅，再加有意的練習；卽第一次當衆演講，消極方面可免慌張忸怩失儀的毛病；積極方面更可以獲得演講的效果。所以解除慌張，不在盲目的嘗試。若是說膽子大，面皮老就可以演講得好，那是欺人之談了。

對於演講目的之態度 怎樣纔能使演講有效果呢？解除恐慌的祕訣究在那裏？但先決的問題是：我們爲什麼要演講？就一方面說，演講必須有演講的目的。凡能實現目的者，卽是有效果。就另一方面說，演講必有演講的需要。凡能供給需要的，卽是有效果。有效果的反面卽是無病呻吟。演講的人，必須確實覺悟；其所以不辭辛苦，耗費時間去演講者，因爲他有一番目的。假使講了自己覺得