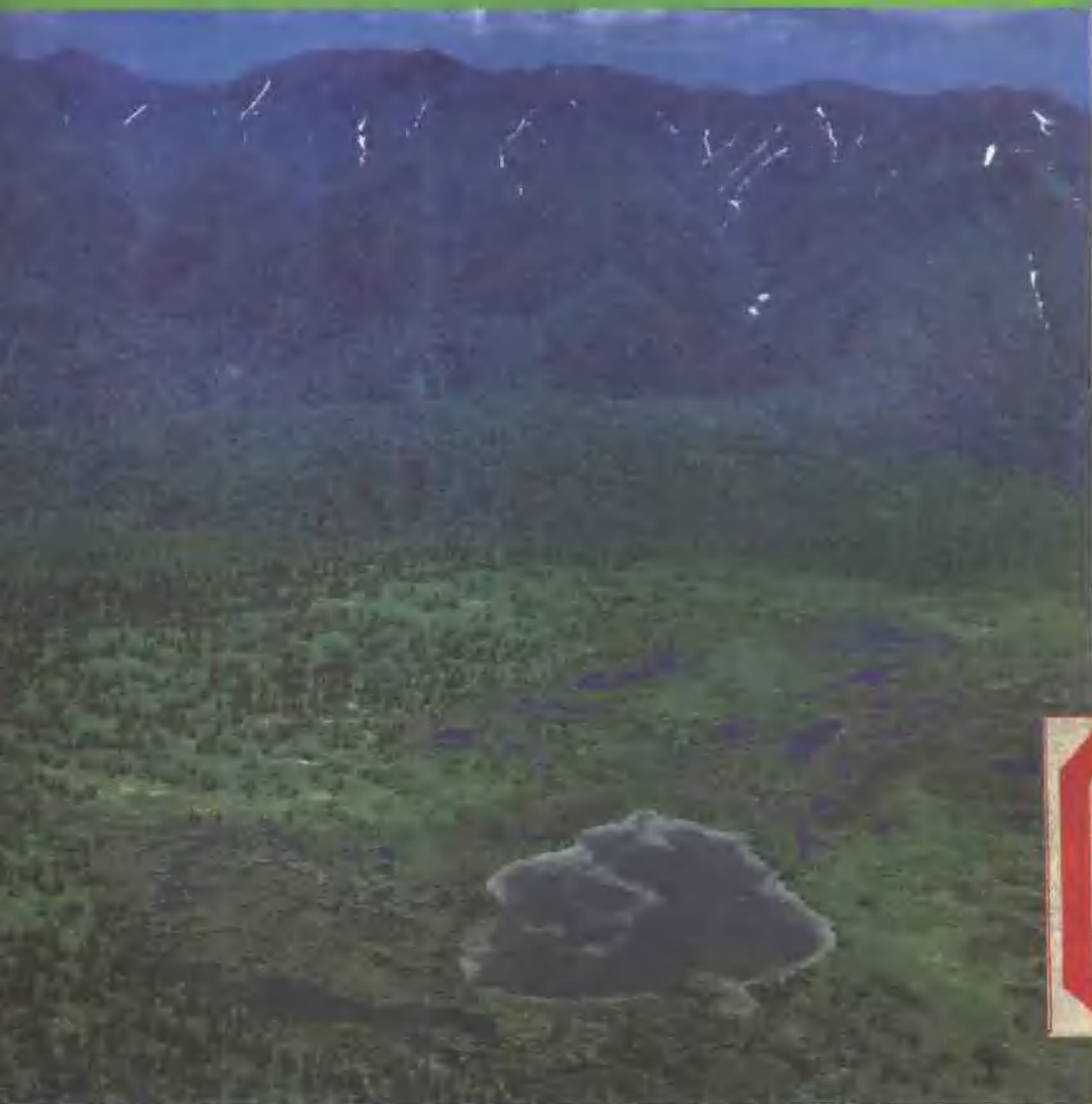
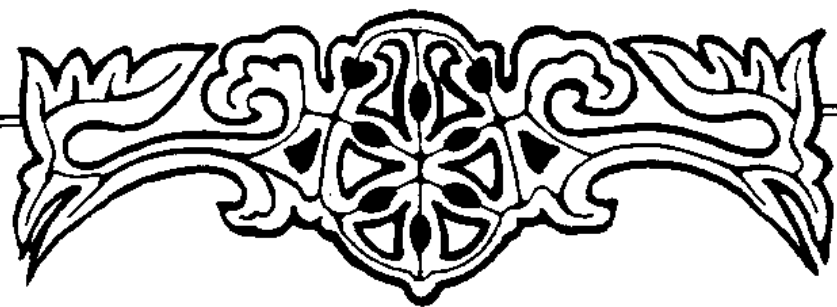


滔滔辯雄

著原基內卡·爾代





雄辯滔滔

著原基內卡・爾代

大祥出版社

H019

KNJ

439303

2525

⑧雄辯滔滔 特價 100 元

編著者：本社編輯部

發行人：鄧齊生

出版者：大祥出版社

地址：臺北市萬大路610號二樓

電話：(02)3076325—3070448

郵撥：申請中

印刷者：復大美術印刷公司

地址：臺北市武城街35巷16弄15號

出版登記證業已申請中

中華民國七十五年十二月初版

雄辯滔滔 目次

第一章 培養自信心和勇氣 一

先有一種堅強的願望——要澈底了解你要講的話——放開膽子去做——再
三練習

第二章 自信心和演說的準備 一六

最適當的準備方法——不會失敗的演說——預備的意義究竟是甚麼——勃
郎博士的忠告——林肯怎樣預備他的演說——怎樣預備你的演說——充實
演說能力的秘訣

第三章 名演說家的演說預備法 三四

一篇得獎的演說是怎樣結構的——康惠爾博士怎樣計劃他的演說——畢弗
瑞芝的演說結構法——名演說家的準備法——演說稿的整理——演說時應
否帶演說稿——不要逐字強記——怎樣選句——名演說家的經驗——以練
習演說作為消遣的電影名星

第四章 怎樣增強記憶力 五〇

養成精確的觀察力——在「開市學校」中訓練成的習慣——馬克吐溫的記憶秘訣——最有效的複習——怎樣把事實聯在一起——增強記憶力的秘訣——記憶年代的方法——記住演說要點的方法——忘掉演說辭的救急法——不要妄想記牢全部

第五章 怎樣使聽眾注意你 六四

須有急欲講出的話——一個成功的秘訣——林肯怎樣勝訴——舉止態度必須誠懇——怎樣使聽眾興奮不倦——少說減低價值的話——對你的聽眾發生興趣

第六章 演說成功的幾個訣竅 八〇

第一個訣竅：堅毅——第二個訣竅：百折不撓——第三個訣竅：下一番苦功努力練習——舉一個實例——譬如登山——勝利之門——決心

第七章 講詞表達的秘訣 八八

從心底講出來——講述的秘訣——亨利福特的忠告——你當衆演說時是不是這樣做（一）以聲調的輕重來表現語氣的輕重（二）變更音調（三）變更速度（四）重要意思的前後要略停

第八章 講台上的風度和個性

..... 一〇二

怎樣吸引更多的聽衆——服裝能夠使你受到影響嗎——葛萊特將軍的遺憾——在演講前已可判定成功還是失敗——不要忘了請聽衆團聚一處——注意使會場上空氣流通——讓你的臉上有亮光——講桌上不該放置雜物——講臺上不宜坐着別人——演講者坐的藝術——身體和手的姿勢——一位荒謬的演說姿勢教授——幾則對於你大有幫助的建議

第九章 怎樣開始你的演說

..... 一二一

演說開始時最忌講幽默故事——演講開頭不可說道歉的話——引起聽衆的好奇心——演說開端的另一方法：引用一段有趣的故事——舉出一個確實的例子做爲演說的開端——給聽衆看一些實物——提出一個問題——演說開端何不引用幾句名人金言——使題材和聽衆發生密切的關係——以驚人

的事實引起注意——選取偶然發生的事件做爲開端

第十章 怎樣立刻獲得聽衆的心

一四〇

一滴蜜與一加帝毒汁誰的效力大——羅慈採用的方法——好的辯論必須猶如解說——潘璫克亨利怎樣發表他那篇激烈的演說——莎士比亞的一篇最精彩的演說

第十一章 怎樣結束演說

一六〇

總結你的要點——怎樣使聽衆實行你的結論——一個簡潔而誠懇的讚辭——一個幽默的結論——引用詩文名句的結尾——步步加強的結尾法——簡潔明快地把話停止得恰到好處

第十二章 怎樣使演說的意思清楚

一七三

用比喻幫助——避去專門名詞——林肯的秘訣——百聞不如一見——煤油大王所用的方法——用不同的話語重述你主要的意見——應用特殊的例證和一般的解說——不要在短的時間解說多的要點

第十三章

怎樣使聽衆對你感服

.....

一八八

怎樣是最有效的建議——把人家已經相信的東西去比打算令人相信的東西

——聖保羅的機智——以小喻大或大喻小法——怎樣用數字打動人——重

複申述法——一般的說明和特殊的例證——用經驗與思想來堆成原理——

應用圖表來解說——用名人的話來支持你的言論

第十四章

怎樣使聽衆感覺興趣

.....

二〇六

硫酸和你日常生活的關係——人們最感興趣的三件事——怎樣成一個受人

歡迎的談話家——「美國雜誌」怎樣獲得二百萬的讀者——「遍地黃金」

怎樣引起了百萬聽衆的興趣——永遠引人注意的材料——「具體」和「確

實」——要說得歷歷如繪——趣味是會傳染的

第十五章

怎樣使人聽從你的意見

.....

二二六

怎樣獲得聽衆信任——講述你自己的經驗——一段恰當的介紹辭——熱誠

是你感動他人的魔杖——使聽衆尊敬你的意見的方法——以慾望攻克另一

慾望法——人人有他的慾望——教徒爲什麼信教

六

第十六章 怎樣使你的辭句動人……………二四一

雄辯滔滔

高峯譯

第一章 培養自信心和勇氣

自一九一二年以來，到作者擔任講授的演說術訓練班來聽講的商人，已達一萬八千多位了。作者曾經請他們寫述受訓的原因和希望，在訓練中得到些什麼，他們寫述的詞句雖然不一，但是他們內心的希望，有一個令人難以置信的共通點，是：「當我應邀起立講話的時候，立刻就變得不自然，忸怩恐懼，思想不能自主，注意力不能集中，自己打算好要說的，全忘却了。我所需要的，就是獲得自信，鎮定以及從容思想的能力。我所希望的，就是把我所想說的話作有條理的記憶，在大眾的面前能夠清晰而有力的說出來。」

舉一個實例：幾年前，在費城的我的演說班上，有一位聽講的庚特先生，開課不久，便邀我到工商俱樂部去吃飯。他是一位好作各種業餘活動的中年商人，是某大工廠的經理，教會和市民公益事業的領袖。席間，他傾着身體問我：「在過去，我常被邀請去各種集會的場合演講，可是我覺得心頭空空的，所以完全推辭了，我是怎樣的煩惱啊！現在，我當了某大

學的基金保管會主席，每次開會，必須要我講幾句，……我已到了這般年齡，你想還能開始來學習演說嗎？」

我回答他說：「你問『我想』嗎？庚特先生，這並不是『我想』的問題。我知道你是一定能夠的，祇要你願意學習，而且遵從學習的方法。」

他是相信這一句話的，但他總覺得我說得未免太容易而且太樂觀了，他說：「這恐怕是你太客氣了，你是純粹在鼓勵我呢。」

他受畢我的訓練之後，我們有好一個時期不曾晤面。直到一九二一年，我們又相見了，並且仍在那個俱樂部中吃飯，而且還是坐在前次的那隻餐桌旁。提起了當年的談話，我就問他是不是當年我說的太客氣。他從衣袋裏取出一本紅色的記事冊，把人家約他去演說的日期指給我看，並且承認着說：「我能夠這樣做了。而且我因能這樣做而很感到愉快，對於公眾也可以更多盡一些義務，——這些在我的生活中是最最高興的事情。」

在這次我們相見之前不久，各國在華盛頓召開世界裁軍會議，聽說英國的大政治家路易喬治也來與會，於是費城浸禮教人協會就去電請喬治先生到費城舉行的大會中演說。喬治先生的覆電，說是如果到華盛頓的話，那一定到費城來赴約。庚特先生告訴我，當時他被推選為開會時給大家介紹英國首相的人。

這就是不到三年前坐在這張桌子旁邊嚴肅的問我，他能不能在大眾面前講話的那一位。像這位先生的講話能力，進步得豈不太神速嗎？不，同樣的人多得很多，現在再來舉一個更特殊的例：幾年前的冬天，伯魯克林市的柯醫生旅行到美國南部的佛羅里特州，住在「巨人」棒球練習場的近旁；因為他很愛好棒球，所以常去參觀練習，慢慢地和球隊熟悉而成了朋友，旋又被邀參加歡宴。

用過了咖啡水果之後，幾位重要的來賓，都被請起來「隨便講幾句」。想不到他突然聽到主席說：「今晚我們很榮幸，能有一位大醫生在座，現在就請柯醫生講一些『棒球選手的健康問題』吧。」

我們這位柯醫生，他學習健康的實習醫學已經三十多年了，他可以不用預備，安坐在椅子上晝夜不停地對他左右的人談這一個問題，可是要他立起來即使對極少數的人來講述這一個問題，那就感到了絕大的困難了。他的心突突地跳得非常厲害，他竟無法來沉思一下；因為他從不曾做過公開的演說。

大家都在不停的鼓掌，而且目光都集中在他身上。他怎麼辦呢，急得只是搖頭。但是，這反而使鼓掌的聲音愈大，「柯醫生，不要客氣了，快說吧！」的喊聲也愈大而愈堅決了。他窘極了，他知道如果立起來說話說不到十句必定要失敗的。他祇好站起來不發一言，

轉身走出餐廳。他這一次真感到羞愧無地。

他回到伯魯克林，第一件事便是到中區青年會的演說班報名聽講；因為他不再想遭遇到第二次的難堪。他專心致志的渴求着能夠講話，把自己的談話充分的預備，銳意練習，不會曠過一次課。他是教師最滿意的學生之一。

他孜孜不倦地做着他的學業，結果是超過了他的最高希望，進步的神速，竟使他自己也有些吃驚。當他受完了最初的幾次功課，他的自信心日見增高，膽怯完全消失了。在兩個月內，他變成了班上最能講話的人了。他被邀請到不論什麼地方演說時，都能泰然自若了。現在，他愛好演說，由演說而得到了更高的聲望和更多的朋友。

紐約市共和黨競選委員會的某委員，有一次聽了柯醫生的演說，便邀請他為紐約市共和黨作競選的演說，如果那位政治家知道柯醫生在一年前曾經窘於演說而在宴會席上逃走的話，那將怎樣的驚奇呢！

對於自信和勇氣以及在衆人面前從容思索的能力的取得，其「困難」還不到一般人所想像的十分之一，這並不是祇限於少數的天才家，正像球類運動的技巧一樣，誰都能夠自己去發展的，祇要他肯釘住目標去努力。

當你立在衆人面前的時候，便不能像你坐着的時候一樣的思想，這是合理的嗎？你當然

知道不是，在事實上，你立在衆人面前的時候應該更能思想：因為有許多人在鼓舞你興奮。許多成功的大演說家告訴我們：多數的聽衆，正好給我們一種刺激，使我們的腦子更清楚而靈敏，如果你能夠堅毅有恒的去切實練習，當然也會這樣的。

總之，你要打破上面所說的幾重困難，只有常常訓練和實習，竭力減除你對衆人的懼怕心理，同時努力增加你的自信心和持久的勇氣。

你不必以爲這事對你是特別的困難，那些當代最有名的大演說家，他們的事業開始的時候，也是被那種難於解說的懼怕和不自然的情景所苦過的。

威廉詹寧斯·白瑞安是美國當年的一位大演說家，他自認在初次嘗試的時候，兩膝顫抖得碰在一起。

馬克吐溫是美國有名的幽默家，他說在他初次立起來演說的時候，覺得嘴裏好像被塞了棉花，脈搏跳得像在爭奪銀杯賽跑時一樣的快。

葛萊特將軍佔領了維克斯堡，完成了世界軍隊最大的勝利，當他試着對大衆演講的時候，他自認感覺像是得了脊髓病。

任基瑞是法國已故的最有力的政治演說家，當他在下議院做議員的時候，竟有一年的時光，口吃而不敢發言，直到後來鼓起最大的勇氣才發表了他的第一次演說。

英國大政治家路易喬治說：「我第一次試作公開演說的時候，我竟舌頭抵在上顎而說不出一個字，這種苦悶，完全是真的，並不是我故意形容。」

約翰白萊特是一位英國的大政治家，在內戰的期間，竭力辯護着聯合與解放運動。他首次的演說，是在一個學校裏對着一群鄉下人；他去演說的時候，在路上心悸得很是厲害。他恐怕遭遇到失敗，所以要求他的同伴，在看出他心慌而講不出的時候，立刻鼓掌替他解圍。潘乃爾是愛爾蘭的政治領袖，據他的兄弟說，他是非常膽怯的，他在初次演說的時候，常常緊握着拳頭，指甲刻破了掌心而出血。

狄斯瑞黎是一位英國的首相，他說他寧願領一隊騎兵去衝鋒，不願在下議院作首次的演說，因為他在國會中的演說，曾經遭遇可怕的失敗。

事實上，英國許多著名演說家，第一次演講都是失敗的，所以現在他們的國會中有着一種感覺，就是初次能夠獲得顯著成功的青年政治家，這成功反是不祥之兆。所以，你大可以鼓起勇氣來。

看了那些大演說家的經歷，作者將永遠歡迎初次是心慌恐懼的一類學生。

在對人講話的時候，即使是和一二十位的商人在會議，講話者終得要有一些緊張和刺激。演說者應該像良馬含着銜勒一樣的帶一些約束。在兩千年前，西賽洛說，一切有價值的公

開演說，都帶些膽怯性的。

演說家在無線電臺播音的時候也有着一樣的感覺，賈波林上電臺廣播之前，須把演說辭完全寫述出來，當然，他對於觀衆是已經慣熟了的。他在一九一二年週遊美國的時候，身上常帶着一本「在音樂會的一夜」的說白的劇本。在過去，他在英國的舞臺上已經演過了多年的戲，但是當他走進小小的播音室的時候，他的心中感覺像橫渡大西洋遇到暴風時一樣的滋味。

著名的電影明星兼導演柯夫特，他在舞臺上講話是十分慣熟的，但當他從看不見聽衆的播音室走出來的時候，就不禁要用手帕來拭額上的汗。他說：「在百老匯演新排的名劇也沒有這樣的難。」

有些善於說話的人，在開始演說的時候，終是免不了一種忸怩和不自然，不過幾秒鐘之後，氣沉住了，不自然便也消失了。

林肯在開始演說的時候，也是感着一陣畏懼的，他的律師同業霍恩登說：「他起初像是不知所措很吃力的去使自己適合環境，在過慮和過敏的感覺下掙扎了片時，因而更使他難堪了。在這時候，我是很同情他的。他開始講話，聲音尖銳難聽，古怪的姿態，黃皺的臉孔，疑慮的動作，好像一切都是和他爲難的，好在這僅僅祇有片時而已。不久，他是鎮定了，他

的真正的才能也開始了。」

也許你是和他有着一樣的經驗的。

要從這個訓練中去得到最大的成效，而且還要速成，請實行下面四件事。

一、先有一種堅強的願望

這比你所能想到的更為重要。如果你的教師，能夠看透你內心所願望的深度，便能確切預告你會有怎樣的進步。如果你的願望是淺薄的，你將來所能成就的自然也很淺薄。如果你對這門功課像獵狗追野貓般努力去學習，成功一定是你的。

鼓起你對於這門功課學習的熱忱，那你所得的益處，一定將不勝枚舉。你不妨試想一下：忽然增加的自信心以及商業上更可使人信服的講話能力，對你將有多大的價值？用金錢數字表示出來，它將對你怎樣的重要？在社會上，對你又是怎樣？它將使你得到許多的朋友，增加你本人的聲望，而且能夠給你做領袖的機會。它能夠使你很快的成為領袖，比你所能想像得到的任何活動有效。

全西德普說過：「世間只有一種成就，可以使人很快的完成一種偉業，並獲得世人的認識，那就是令人喜悅的說話能力。」