

吳靜吉博士策劃

大眾心理學叢書

每冊都包含你可以面對一切問題的根本知識

80

演講的技巧

A Short Guide to Public Speaking

Copyright © 1957 by Robert Seton Lawrence

Chinese edition copyright © 1994 by Yuan-Liou Publishing Co., Ltd.

All rights reserved

大眾心理學叢書⑩(原大眾心理學全集⑩)

演講的技巧

原 書／A Short Guide to Public Speaking

作 者／Robert S. Lawrence

譯 者／陳家聲

原出版處／The World's Work Ltd.

策 劃／吳靜吉博士

主 編／大眾心理學叢書編輯室

發行人／王榮文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路3段184號7樓之5

郵撥／0189456-1

電話／365-3707 電傳／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／365-1212 電傳／365-7979

法律顧問／王秀哲律師・董安丹律師

著作權顧問／蕭雄淋律師

印 刷／優文印刷股份有限公司

臺北縣土城市永豐路195巷29號 電話／262-2379

□ 1994(民83)年5月16日 新版一刷

□ 1995(民84)年7月1日 一版二刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價 160 元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 Printed in Taiwan

ISBN 957-32-2120-9

演講的技巧

勞倫斯 著 陳家聲 譯

A Short Guide to Public Speaking

Robert S. Lawrence

《大眾心理學叢書》

出版緣起

王榮文

一九八四年，在當時一般讀者眼中，心理學還不是一個日常生活的閱讀類型，它還只是學院門牆內一個神秘的學科，就在歐威爾立下預言的一九八四年，我們大膽推出《大眾心理學全集》的系列叢書，企圖雄大地編輯各種心理學普及讀物，迄今已出版達二百種。

《大眾心理學全集》的出版，立刻就台灣、香港得到旋風式的歡迎，翌年，論者更以「大眾心理學現象」為名，對這個社會反應多所論列。這個閱讀現象，一方面使遠流出版公司後來與大眾心理學有著密不可分的聯結印象，一方面也解釋了台灣社會在羣體生活日趨複雜的背景下，人們如何透過心理學知識掌握發展的自我改良動機。

但十年過去，時代變了，出版任務也變了。儘管心理學的閱讀需求持續不衰，我們仍要虛心探問：今日中文世界讀者所要的心理學書籍，有沒有另一層次的發展？

在我們的想法裡，「大眾心理學」一詞其實包含了兩個內容：一是「心理學」，指出叢書的範圍，但我們採取了更寬廣的解釋，不僅包括西方學術主流的各種心理科學，也包括規範性的東方

心性之學。二是「大眾」，我們用它來描述這個叢書「閱讀介面」，大眾，是一種語調，也是一種承諾（一種想為「共通讀者」服務的承諾）。

經過十年和二百種書，我們發現這兩個概念經得起考驗，甚至看來加倍清晰。但叢書要打交道的讀者組成變了，叢書內容取擇的理念也變了。

從讀者面來說，如今我們面對的讀者更加廣大、也更加精細(sophisticated)：這個叢書同時要了解高度都市化的香港、日趨多元的台灣，以及面臨巨大社會衝擊的中國沿海城市，顯然編輯工作是需要梳理更多更細微的層次，以滿足不同的社會情境。

從內容面來說，過去《大眾心理學全集》強調建立「自助諮詢系統」，並揭發「每冊都解決一個或幾個你面臨的問題」。如今「實用」這個概念必須有新的態度，一切知識終極都是實用的，而一切實用的卻都是有限的。這個叢書將在未來，使「實用的」能夠與時俱進(update)，卻要容納更多「知識的」，使讀者可以在自身得到解決問題的力量。新的承諾因而改寫為「每冊都包含你可以面對一切問題的根本知識」。

在自助諮詢系統的建立，在編輯組織與學界連繫，我們更將求深、求廣，不改初衷。

這些想法，不一定明顯地表現在「新叢書」的外在，但它是編輯人與出版人的內在更新，叢書的精神也因而有了階段性的反省與更新，從更長的時間裡，請看我們的努力。

編輯室報告

不論你學歷如何、身分地位如何，你都有可能面對公衆發表演講。總統的政治文告是演講、傳教士的佈道是演講、各行各業專家的心得報告是演講，而張小燕請參加「大精彩」競賽的來賓「說幾句話」，也是演講；甚至，老師在課堂上叫你起來把課文唸一遍，也是演講。

演講的機會，人人都有。有的人每天都要演講，有的人一輩子可能只有在學校的時候曾經被老師叫起來唸過一段課文；然而在「一輩子」還沒過完之前，你能夠預料得到此生不會再碰到任何演講的機會嗎？也許就是一次笨拙的晚宴即席小談，得罪了你的一位重要上司或客戶，也許就是這次得罪，弄得你一輩子爬不起來。

這也許是危言聳聽，然而一套高明而有效率的演講技巧，卻能幫你發揮最大的意見傳播功能，則應是不爭的事實。

本書的功能，即在爲有心學習演講的人，提供一份實用的「原則導引」與「技術指南」。

作者羅勃·莎頓·勞倫斯 (Robert Seton Lawrence) 早年曾經接受過戲劇和文學方面的訓練，並獲得英國皇家音樂和戲劇學院的專業證書，後來又在劇院中表演各種戲劇和音樂，實務經驗相當豐富。由於在許多場合上必須經常做公開的演說，因此他擷取了戲劇和演說的各種技巧，融會貫通，理出了一套獨特的演講原則與技巧，並以此而蜚聲英倫，目前應倫敦音樂戲劇藝術學院之聘，擔任演說和戲劇表演的測驗員。

全書分三個部分，第一部分由一個沒有演講經驗的生手所可能遭遇到的困擾與必須準備入手，由簡入繁，對做好一次公開演講的基本原則與技巧，以及各種不同場合的演講要領，做了一番整體掃描的工作。第二部分則再進一層，對已有經驗的演講者提供一些精益求精的建議，並詳細介紹了倫敦音樂戲劇藝術學院演講測驗的有關資料，鼓勵有志鑽研演講技巧的讀者取得一個具有權威公信力量的「學力證明」。第三部分則從技術性的探討着眼，就兩個最重要的演講要素：措辭和語言，做深入的分析。

從寫作上看，本書最大的特色有二：一是直接切入，毫無廢話，一切正名辨義的繁文冗辭全部略去，一開始就以「建立信心」為題，直接將讀者帶到「我是演說者」的位置，彷彿面前已經有一羣聽眾等待着你就立即上臺，再也無暇去「搞」什麼理論與定義之類的瑣節。由此鋪開，一瀉千里，章章節節都是實務技巧的點撥。

其二是結構上層層相扣的「循序漸進」。換句話說，這雖然是一本由三個部分組成的書，但事實上它幾乎等於是三本書的集合，每一本「書」（也就是每一「篇」）都有一個完整的體系，體系內的各章節，在程度上有循序漸進的安排；而就整本書而言，各體系之間，也有著這種由淺入深的秩序。因此，消化完第一篇，就已經是一個中規中矩的演講者，可以現買現賣了；等到消化完第二篇、第三篇，則功力又再進一層，不必非得等到讀畢全書之後纔能上臺應陣。這是它「講求實用」的另一個有效設計。

你擔心「站起來之前，不知說些什麼；演說的時候，不知講些什麼；當講完坐下去的時候，不記得曾說過什麼」嗎？請現在就翻到第一篇第一章，讀它、消化它！（鄭林鐘執筆）

演講的技巧

目錄

《大眾心理學叢書》出版緣起
編輯室報告

第一篇 演講前的準備

有信心

三

寫一篇短的演講詞

八

介紹一位演講人

一三

小故事

一五

想想你演講的題目

一九

回顧一些原則

二〇

政治演說

二三

「如何」比「是什麼」重要

三七

不要依賴支持物

二九

善用面部表情和眼光

三三

「說幾句話」

三五

冒險孤注一擲

三九

稱呼名字

四〇

演講的剖析

四一

避免不必要的重複

四五

誠懇

五〇

正確

五五

諷刺的危險

六〇

用詞的選擇

六二

誇張和輕描淡寫

六三

幽默

六五

簡潔及不調和

六九

引用別人的文字

三

「狗尾續貂」

五

準備演說綱要

六

演說的兩種技巧

八

從戲劇中學習

九

綜合練習

九

晚宴後的演說

九

晚宴後的幽默

九

再談演講的姿勢

一〇

訣竅

一〇

炫耀自己的特殊嗜好

一〇

對小孩演說

一〇

對青年學生或青少年團體的演說

一〇

辯論和私下討論

一一

正式辯論的一些建議

一一

公開演說的核對單	二六
利用圖書館	二〇
家用參考書	二三
嘉言錄	二三
你知不知道答案	二四
公開演說的進一步練習	二六
第二篇 給有經驗的演講者	二九
一些建議	二四
加強語氣	二七
正式朗誦和演說	二五
聲調的抑揚頓挫	二四
測驗	二七
第三篇 演講的措辭和聲調	二九
說話	二七
語言的分類	二六

語言的形成

一七六

害怕遺忘的焦慮

一八一

陳腔濫調

一八四

俚語

一八六

如何發音？

一八八

正確的換氣法

一九三

利用錄音機

一九四

第 1 篇 演講前的準備

從一般場合的演說要領，到各種特殊場合的注意事項，最後再提綱挈領，總其大要。做為本書開宗明義的本篇，目的在幫你打好成為一個高明演講者的深厚根底，免得你「在站起來之前，不知道要說些什麼；演說的時候，不知道在講些什麼；當講完坐下來的时候，不記得曾說過什麼」。

有信心

怕出醜是人類的通病。它使初學各種活動的人在別人面前感到非常不自在，甚至覺得很痛苦。它使初學汽車駕駛的人把汽車開入爛泥沼中，無疑地，也會造成初學演講的人呆立在聽衆面前不知所措。

此時，如果有位老手在場。告訴這個緊張的初學者『不用擔心』，雖然這不一定有效，却可以使緊張的初學者稍微放鬆一下。因為遇到這種情況，每一個人都會感到緊張或擔心。如果一個人不緊張，那他不是超人就是感覺遲鈍。

如果我們能先了解緊張反應的本質，就不會被緊張控制。當遭遇到危險或困難時，我們的神經系統立即開始作用，造成全身血液中化學成份的改變。就好像軍隊加強武裝，以應付外寇的侵

擾一樣。這時，全身肌肉的緊張度增加，準備隨時應付外來的任何變化。雖然我們沒有必要了解其過程的詳細情形，但我們必須了解其影響——即一般所謂「怯場」，這不僅是自然的反應現象，而且是必要的。它使我們能處理當前的危機或困難。最重要的是，我們不要被緊張、害怕的情緒控制，而妨礙了正常的行為；我們要完全控制情緒的反應，好好加以運用。不要讓緊張的情緒成了脫韁的野馬，反過來駕馭我們。

在劇院舞台的兩側，我們常常可以看到職業演員在開演前做各種身體活動，如扭動身軀、活動四肢，以消除緊張。有時候，這些演員非常緊張；但是，等到帳幕升起，出現在觀眾面前時，他們的動作是那麼柔和優美，處處表現出自信。他們並沒有被緊張的情緒駕馭，相反地，他們能夠完全控制緊張的情緒，使它成為他們的僕人，並表現出充沛的活力和優美的動作。

假如一個演講者被緊張所駕馭，不祇他會感到困窘，連他的聽眾也會為他感到困窘，替他難過。一位演技差勁的業餘演員每次說不到兩句話就要別人提醒他台詞，觀眾會為他受窘，替他難過，同時感到忿怒，只是因為禮貌的關係，不好意思叫他下台。

一個初學公開演講的人在瞭解缺乏自信心會造成不良的後果，必須找出自己的「缺陷」在那裏，下定決心去改變。雖然別人會提出建議或忠告，但是只有自己才能改變自己。一個人穿著滑稽的衣服上街，預期自己會被人家笑話，因而感覺自己像個小丑。用簡單的心理學術語來說，如果我們看起來有點愚蠢，就會感覺自己很愚蠢；如果我們看起來端莊高雅，就會表現得高雅端莊

；如果我們看起來很有信心，就會表現得很有自信。或許這些話並不合乎邏輯，因為有些人害怕得要死却表現得很有信心。對一個在大眾面前表演的人來說，最重要的是，不論他的內心狀態怎樣，觀眾注意到的只是他的外表言行，這個因素影響觀眾對他的印象。

讓我們試著這樣開始：首先，你面對一個長鏡子站得筆直，就好像站崗的士兵一樣。看看你像不像一個木頭人？這就是緊張時的樣子。現在很自然地將雙腿分開，左腿稍微往前站一點，將身體的重量平均分擔於兩腿之間。對著你自己微笑。擺動一下雙肩，好像被頭髮刺到頸子一樣。慢慢地轉動頭，環顧四顧，雙肩以下保持正直，自然地擺動手臂。不斷地告訴自己『放鬆』……『放鬆』……『放鬆』。將注意力集中在動作上，這樣可以放鬆神經和肌肉的緊張。

做完這些練習，暫時離開鏡子，走到房間的另一端去。現在你以從容不迫的態度走到鏡子前面，微笑地對著你自己的影像說：『早安，瓊斯太太（或者你自己的名字）』，然後轉過身去，從容不迫地走回原來的地方或許你會覺得自己這樣做像一個傻瓜，而暗自嘲笑自己。沒有關係，不要放在心上。

重複上述的練習，直到你能做得非常自然為止。不管花多少時間，一直練習到你滿意為止。這是你的第一個敵人，你必須無條件的將它擊敗。

下面是一段很簡單的介紹詞，或許以後你會常常用到，請詳細地閱讀，並且記住。

各位女士，各位先生，在我們的來賓開始介紹他的剛果之旅以前，他要我告訴大家，在休息