

法講演與話說

著 風 黃



行發 館書印文博

說 話 與 演 講 法

黃 鳳 著

博 文 印 書 館 發 行

序

聖門四科，語言其一，雖次于德行、政事，而居文學之先，蓋文學、政事非語言不足以爲功。即使行亦系乎語言而分優弱。聖人作制，其重視語言也可知。戰國之世，百家齊出，諸子爭鳴，語言之于彼時大放異彩。今試翻國語、國策、史記諸東篇中記載，人筆書者，比之皆是。往昔賢哲之士、儒林諸子，亦莫不重視語言，應對進退爲必習之課業。近世東西洋開大碩士、大政治家、大思想家、大學術家等，亦莫不擅長於演說演講者，而以之爲獲得見地服膺人衆之工具。故「說話與演講」實爲古今中外文人士子必修之一課焉。

語言爲表情達意之工具，是爲人所熟知，窺其深切，則人性中所最重要者，乃爲受人稱贊之渴求。其求得稱贊也；與夫「人畜之別」，端在將貴感之有無，其獲有貴感也；更有其所在矣。

今人所事日繁，交遊日廣，「說話與演講」之應用，日益廣泛，日常應對，則比接談、社交集會，如不能以詞達意，滿足聽者之欲求，或咄咄其言，拘泥失儀，或言之非常，過或不及，則足以影響其身分，墜失聲譽，誠大憾事。欲求適存于今之社會，則「說話與演講法」乃不可不研學之生活工具，苟欲圖開進，則「說話與演講法」更不可不深求者也。是以本書之所以問世。

今世學術昌明，哲學、科學，均臻大成之境。一說話與演講法，有關於心理、論理學者尤多，本書均採擷其研究之幾微，加以科學方法調整、歸納之，更於生理、聲、光、各學問，納其應用解說，並徵採名人演講分析之以爲例證，諸演說理論人衆之名論，集精擇粹，輯述而成。上緯追於孔國，下經釐乎

中外。期乎理論垂諸永世而不朽，應用得以活用而無窮。於生活技術上放異彩，開學術上之新門徑，編者機衷之所在焉。

夫規矩能使入方圓，而不能使人巧，未來之成功，端賴讀者之努力，能熟讀本書，得其妙用，則「語言名家」之座，必有其一席之地。願與讀者諸君，共同努力！

康德九年七月 五日

編者 識

目次

第一章 說話

第一節 說話不是一件容易事

第二節 說話和作文的比較

第三節 說話時應當注意的幾點

一 莊嚴和輕鬆的態度

二 不可閉着眼睛說話

三 說話時不要作無謂的爭辯

四 不要多說多說必失

五 切忌忘言

六 須注意面部表情

七 要保持信賴

第四節 說話的起始法

一 用問話去起始

二 用贊美的說話去起始

三 用反問法去起始

第五節 辯論的藝術

- 一 要自謙和藹.....一一
 - 二 要同意人家的主張.....一一
 - 三 語句要有力.....一二
 - 四 拿出真實的證據來.....一四
 - 五 找出一個共同點來討論.....一六
 - 六 利用反面進攻.....一七
 - 七 正面的進攻討法.....一八
 - 八 說出話來不要叫人聽心裡存個不字.....一九
- 第六節 說規勸人家話的方法
- 一 勸導前須先獎勵.....二一
 - 二 不要用命令口吻.....二一
 - 三 用鼓勵的方法.....二五
 - 四 用激將的方法.....二六
 - 五 使人不自暴自棄.....二八
 - 六 要給人家留些面子.....二九

第二章 演講

第一節 勇氣和自信力的培養

一 要抱定決心

二 不要膽怯

三 要時時的練習

第二節 演講前的準備

一 講題的材料預備法

二 充實演講能力的唯一方法

三 名演說家的預備法

四 演講稿的整理與法

第三節 使聽衆注意的要訣

一 精神熱烈動作誠懇

二 不要迴避呻吟

三 要講有力的話

四 不要首尾不居

五 要注視聽衆快慢

六 抓住聽衆的軸心

第四節	須依對象去定講題的內容	六四
一	要舉證例示意義清晰	六五
二	不要用專名詞	七〇
三	形容得當	七二
四	注意興趣	七四
第五節	注意姿勢	七七
一	注意動作	七九
二	注意服裝	八二
三	注意場中空氣和光線	八四
四	使聽衆緊坐一處	八七
五	桌上無他物臺上無他人	八九
六	姿勢教授的荒謬	九三
第六節	開頭和結尾	九五
一	起頭要當心	九六
二	引起聽衆的好奇心	九九
三	總結要點	一〇二
四	恰到好處就應停止	一〇六

第七節 發音的練習

- | | | |
|---|--------|-----|
| 一 | 正確的呼吸 | 一〇八 |
| 二 | 休養氣力 | 一〇八 |
| 三 | 咽喉的休息 | 一一一 |
| 四 | 呼吸的統制 | 一一三 |
| 五 | 顎部的休養 | 一一四 |
| 六 | 發展助音 | 一一六 |
| 七 | 怎樣使音遠達 | 一一七 |

說話與演講法

第一章 說話

第一節 說話不是一件容易事

威廉薩姆森教授說：「人性中所最重者，乃為受人稱讚之渴求。」代爾卡乃基先生說：「人與畜之別即在於高貴之有無。」實在的，誰都有高貴感，誰都渴望求誠懇的讚賞，可是怎樣能達成這個目的呢，只有在說話上想通了。

但是有的人說起話來，聲嘶力竭，使人聽了全身的前肢都覺得不舒服；有的人說起話來鋒芒銳利，像是一把利刃，令人感覺到十分恐懼；有的人說起話來，一開口就使人感覺到討厭。所以人的面貌各不相同，而人的說話，獲得的效果，也正像面貌的各不相同。

第二節 說話和作文的比較

人家以為說話是容易的，做篇文章，總不容易些。這句話其實是不對的。因為一般人的見解，以為人會說的，不管大人或小孩，文明人或野蠻人，什麼時候都要說話，所以說話是不覺得困難。至於寫文章那就不然：不是要三季四每一個人都能寫的，因此就覺得說話容易而作文困難了。其實

說話未必比寫文章容易；因為文章是寫了可以修改的，一句話說出了來而要以修改，那是比較困難的。寫文章寫了幾句，可以攔了筆靜思，你去想了幾分鐘幾小時甚至幾天都不緊要的，而對人說話，那就不能如此，所以說話不見得比作文容易。

文章寫不來，就得研究學習；說話和寫文章是一樣的，所以我們也得研究學習。有的人寫起文章來很好，可是要他向人家說話，那就格格不吐，像是有口吃病似的；這也正像有的人說起話來滔滔如流水而不會寫文章一樣的。寫文章可以寫得如流水行雲般的順適，也可以寫得信屈聱牙的讀不上口，然而這終是文章，因文章有古文和白話文的分別，還有讀起來叮叮噹噹，聲調十分好聽的韻文，以及寫情達意的散文，可是，不論古文和白話文，不論韻文和散文，不管那一種文體，總是文章；而說話就不行，說話一定要用現代的口語。如果我們現代的說話，夾上一「夥顧」，「沉沉者」或者是一「兀得人不變也哥」，這樣的古人話，那就不行了，所以在文章裏用一些古典的東西，或是寫得不太自然，還是不大要緊，尚可以成爲功力派的，說話如果也有了功力派，你瞧，那還成什麼樣子。

可也有時說話和做文章是一樣的，做文章最忌說了再說，意思重複，文筆不清，所以說話的時候，把說過了的一說再說，也是不大好的。但是，爲了一件事理要使人家明白，單說一遍，說不定人家還是不懂，所以有一說再說的必要。比方教師對學生的講解，爲了學生不懂，於是講了一遍再講一遍，接連重複的講了好幾遍。大家都以爲這是教授職業的好教員。因爲，教員僅僅講解一遍，學生未必能够懂得，一再講述，於是由于不懂而漸漸的懂了。但是，我們要知道，一再講述，最好還要用着不同的方式。同樣的菜，吃了一道再一道，一連吃了好幾道，也不會感覺到有味，也許反而是吃厭了。如果用了不同

兩烹任方法，使同樣的一道菜，有了不同的口味，去學，吃的人便不覺得膩。這道菜，而且吃起來也津津有味了。我們把吃菜的經驗，用來說話上來，就可以知道用不同的方式來再三申述的重要了。

拿彼得前經說過，重述是修辭學上唯一的重要原則。一種觀念或是一種知識，自己是明白了，但別人未必就能抓住。因為明瞭一種新的觀念或是新的知識，很需要一些時間，而且必須把整個的心完全集中在這新的觀念和新的知識上面。換句話說，就是要再三的申述。而這再三的申述必須用着不同的方式。這樣的說着，讀者諸君也許還不能徹底的明瞭，我還是舉例子來說說吧：

(1) 你若能够使人家去明瞭一個問題，除非你自己先明瞭了那個問題。

(2) 你對那個問題在心裏愈是明白，那麼，你也愈是能够清楚的把那個問題傳達別人的心中。

(3) 一個問題，你要使人家明瞭，先決問題，就是你自己先須明瞭。

上面的舉例，(2)(3)的意思完全和(1)一樣，但是，你這樣地說着，人家並不感到你說得重複了，因為聽的人祇覺得更明白而更清楚，心上實無暇去計及是不是言辭重複了。

不管你練習寫文章或是練習說話，這一個方式是很可以採用的。在你練習的時候，不妨把一段的言辭，改成了五六種不同的式樣，祇要形式改變而內容並不改變。如果內容也改變了，那就不是你修飾的不得已了。

但是說話和文章，同樣有修養的必要，文章可由膚淺而深刻，微妙，以至於筆墨生花，金石不朽，說話也可由淺顯吃菜而流利暢達，驚人動人，以致於成功立業或忘言神化。試觀古今成功的人，多半是得到會說話的幫助。

第三節 說話時應當注意的幾點

一 莊嚴和輕鬆的態度

說話有正經的和隨便的兩種，所謂正經的，就是拉長了面孔說的；所謂隨便的，人都是帶些嬉皮笑臉的態度的。比方，牧師的說教，法官的審判，會議的發表意見，都是十分莊重嚴肅的，拉長了面孔的說話。這種拉長了面孔的說話，有時可以先預備好幾句的。至於朋友間的談天，上下古今，東西南北，大至宇宙，小及螞蟥，可以零々碎々の，也可以成爲整句的。這種嬉皮笑臉的態度，那是不能實行預備的，完全是將話搭話，隨機應變。

正經的說話，當然是拉長了面孔說的時候居多數；然則也並不一定要完全拉長了面孔。因爲拉長了面孔，使得聽者嚴肅而拘謹起來，在聽者是一件絕對不愉快的事情。如果是完全嬉皮笑臉更失之莊嚴，人話也就變不費一回事了。所以，在說話的時候，應在莊嚴之中帶些輕鬆的話，而更有時在十分拘謹之中，也可以自由隨便的透一口氣。這是最要緊的。可是在莊嚴的態度之中，到了想說的幾句話，應儘量輕鬆的話呢？這個並不一定有固定的公式的，全在說的人自己去斟酌而明之。同一個意思，同一句話，會說的人說起來，聲音眉飛色舞，全身筋骨都感到了舒服；不會說的人說起來，聽者就要頭昏腦脹了。

二 不可閉着眼睛說話

我們說話的時候，最要緊的是不可閉了眼睛說話，必須把真理看得很清楚。眼睛閉了的時候，環境，否則就是等於閉着眼睛一樣。若講到做人的道理，處世的經驗，最好我們是閉着眼睛，人定做好幾句，從

全不關我的事。那我就會高高兴兴來了；可是說着却不響。你要閉着眼睛，一定會在這裡揮手出情來。比方像法官的判決案件，是什麼是一舉再舉，我的眼把這案件弄得清楚，然後判斷下去，可以沒冤獄，使兩方都甘心承認，否則就冒然的判決下去。這是等於法官眼睛發官司，而告被告，不管是那一方面勝利，我都不能甘心折服的。」

但 劉永福在路中與劉若亦談

有一部歷史位置是阿諛人家，對於自己的體面，實在，這並不是阿諛，因為阿諛是近於欺騙，雖然一時能博得成功，但終久必定要歸於失敗的。止方，爲了某種的勝利關係，不妨向人卑躬屈膝，或者投其所好，或者與西人親睦，轉心或心懷意足而給我甚麼的利益，這就叫爲阿諛。蘭相如不和斷絕等，這並不是阿諛，阿諛的阿諛，其背後是謀奪家的計畫不露出，這也不是任背對宋陳將軍的阿諛。我們同意人家的主張，目的不過是空道無謂的爭論，人家不對我表同情，我是不高興的，我們推己及人，我們就是不去給人表不高興，我還是尊重我自己的立場。諸君諸君，請你仔細去玩味一下，你就可以知道這並不是阿諛了。

四 不願動用者必失

我國有幾句口語，像「厚起薄起，叫」，「蛤蟆一晚叫到天亮，不會引人注意；金雞啼了一聲，人家都起得工作」之類，這都是表明一個人不學無識話，多說是沒有益處的。的確，一個酒鬼，酒後噴噴嘔嘔的覺個不休，試問有誰把他的話事了一句當真？一個老太婆，一天到晚的絮叨，試問有誰把他的絮叨拿一句來當真？法庭上的法官，他是不大講話的，但他不開口則已，開了一句话，這一句是原被告

以及律師、法醫、新聞記者，旁邊若沒有一個不是人加注意的。我們平常說話，為什麼要舉蛤蟆、酒鬼和老太婆而不去舉公卿和法官呢？老子說「大智若愚」，孔子說「剛毅本訥近乎仁」，這也是表明多說話的人，他僅有一些學問，早已在他的口頭宣洩殆盡了。

我們走進一家商店去買東西，對那面孔板着，不來招待的夥計，我們當然是不歡迎的。有時，我們在櫃台旁邊站了好一會，那夥計似乎眼中沒有見到的老是不睬你，我們給他的報答便是回身就走，不再買他的東西了。可是，有的時候，店夥招待殷勤，把貨物的優美，說得天花亂墜，彷彿天下最優良最廉價的貨物祇有他們一家商店售出的，顧客想要插一句話的機會都不能得到，我們試想想，顧客就會完全信任了他的說話，立刻不加思索的買了他的東西嗎？

五 切 忌 忘 言

人們說話的態度，最忌的是忘言，但如禪宗「教」人「將嘴掛在牆上」，也還免不了說話。其次是慎言，寡言，訥於言。這三樣又有分別；慎言是小心說話，小心說話自然就少說話，少說話少出錯兒。寡言是說話少，是一種深沉或貞靜的性格或品德。訥於言是說不出話，是一種渾厚誠實的性格或品德。那兩種多半是生成的。第三是修辭或辭令。至誠的君子，人格的力量照徹一切的陰暗；他用不着多說話，說話也無須乎修飾。只如潘安修飾，潘安花叢墜，腹中才氣森然，那是所謂小人；他太會修飾了，倒教人不信了。他的戲法總讓人摸不透的一口。我們是介乎兩者之間的平凡的人；沒有那偉大的魄力，可也不至於忘掉了自己。真是什麼話都說盡人情，我們看時候，看地方，看人在禮貌與趣味兩條件之下，修飾我們的說話，這豈沒功力，且有機智；真正的不不是修飾所能得的。

六 須注意面部表情

一個人有著一張笑臉，那是誰都歡迎的，如果老是一張哭喪臉，無論你服飾怎樣的富麗，祇有使人見到討厭而已。這情形不獨對於女人，凡是男女老幼，都是一個樣的。兩個孩子，一個是天真爛漫，十分快樂的；一個愁眉蹙額，老是一副哭相，試問你歡喜那一個孩子？我們說話，爲要給人家留着一個好的印象，面部的表情，這是不能不加以注意的。

面部的表情，是給人留一個好的印象的外表的必要條件之一，除此之外，服裝的整潔，舉止的端莊，也是十分要緊的。如果一個衣冠不整的人，或是舉止粗魯的人，他的外表先給予人家一個不太好的印象了，無論他說着怎樣重要的話，而且他又是長於口才的人，然而，他的說話，聽者不免要打一個折扣了。所以，一個人的外表，看來和說話無關，實際上是十分要緊的。

七 要保持信賴

要想永久的保持着人格的高貴，只有使人對你信賴的持久，有許多人永久的背信賴你，你的人格，自然就高貴了。否則，起始使人覺得你可愛可敬，漸漸就使人覺得你可厭可憎，以致於可殺。豈不是使你已無立足之地了嗎？

孔子說：「人而無信，不可以作巫醫。」一個人的說話，第一要有信實。如果言而無信，便是給人家一個壞印象，從此以後，你的話不再能够取信於人了。商鞅替秦國變法，第一件工作，就是立木於南門，下令說是誰能運到北門的立賞千金。本來豈一根小小的木頭，而且又只是從南門到北門的短短的路，誰肯出此千金的賞格，未免太失得咄咄人不敢相信，誰都不肯做傻子來試一下的。然而後來竟有一人做傻子而

爲之搬運了，尚嫌爲要表白他說了一定要做的緣故，所以立刻拿出千金來賞了那人。他這一個舉動，爲的便是要取信於人。進入相傳的話是有信實的。

一個教授裏的職員，對着一班頑皮的學生說：如果有誰不守校規的規則，他就要受嚴厲的處罰的。可是他雖然這樣說了，他對着一位在上課時用紙團去擲那位學生的頑皮學生並不過問。結果，他先前所說的話等於白說，即使以後仍舊三言五語的說着，學生再也沒有一個會相信。他的上課，教室中可以亂得不成樣子，這是可以斷言的。有一位先生也曾訓誡過頑皮學生的不守校規。他見到有不守校規的學生立刻拉出來責問了，當然，在他上課時，誰都怕其前面嚴守校規規則了。同一批學生，不過上課時的教員不同，為什麼會發生不同的情形呢？不用說得，一是言而無信，所以他的話便無人肯信；一是言而直信，誰都對他有了相信的緣故。

一家商店，他登着大幅的廣告，說是他們的貨物，比了任何店家都便宜。這一句話如果是真實的，以後誰都相信他是價廉的；可是，如果他說一句話不過是一時欺騙人的廣告，那麼，誰也不肯相信他了。幾家店裏登着廣告的人，一而再，再而三，這種話就是說了也不會去相信他是真實的。一家商店，一年三百六十五日，天天在門口貼滿了一商品大拍賣的廣告，這到有一天真的要商品大拍賣了，恐怕也不會有入去相信他是真的了。

一個人借了人家借銀，說明到下月的五日一定歸還，可是到了那日不能歸還；因此再約展期到十日；豈知十日到了還是不會歸還，他是大約展期到十五日，十五日仍不會歸還，約再展期到二十。實在二十那天他倒還是可以還清的，但因為回的幾次失信，已經先給與人留下了不良的印象，所以這二十的