

511.9
51
庫 文 年 青

演講術例話

著 編 華 德 尹

行 印 社 應 供 化 文

及 幼

演
講
術
例
話

演講術例話

有著作權★不准翻印

民國三十七年二月初版

基本定價二元六角

(外埠酌加郵匯費)

編者 尹 德 華

發行人 陳 勉 先

發行者

文化供應社

上海：武昌路四七六號一九五
香港：皇后大道中三七號三樓
廣州：西湖路一〇二號
桂林：中正西路三〇號

目次

例前話	一
一 什麼是演講術	一
二 演講術的內容是什麼	四
三 怎樣學習演講術	一三
四 關於本書的幾句話	一三
第一 政治演講	三五
例一 爲什麼不殺了他	三五
例二 難道人們都大受理性嗎	四〇
例三 不要再欺騙自己	四六

第二 職務演講

- 例四 資備乎？信任乎？……………五二
- 例五 我為什麼要當領袖……………五七
- 例六 他們為什麼不殺戮我……………六二
- 例七 內閣與的址金權……………六八
- 例八 國統增產與援助皇國……………七三
- 例九 成功能佳兆……………八一
- 例十 這次大會好比是鋼鐵工廠……………八六
- 例十一 青年對世界的訪問……………九一
- 例十二 注視那等待你們大鬧第的境地……………九七
- 例十三 婦女們不是要求而是給予……………一〇一
- 例十四 今日軍人救國之路……………一〇五
- 例十五 我們要勝利還是要死亡……………一一〇

第三 禮節演講·····

一一五

例十六 淺有異鄉感覺·····

一二五

例十七 一件榮譽的事·····

一一九

例十八 他們的喜劇尚未完成·····

一二四

第四 專題演講·····

一三〇

例十九 戲劇的藝術·····

一三〇

例二十 「教」「學」「做」合·····

一三八

第五 法庭辯護·····

一四三

例二十一 難道他因此便要在法律的巨輪下被壓感碎片嗎·····

一四三

例二十二 假如我在法庭上竟不能為自己講話·····

一五一

第六

廣播演講

一五六

例二十一

他們需要和平但送來的是戰爭

一五六

例二十四

未來的世界新秩序

一六一

例 前 話

(一) 什麼是演講術？

演講術，扼要地說，是根據演講學的原理原則而運用的演講技術。要充分地了解它，我們先得明白演講是什麼。

關於演講的定義，有的人從主觀的要求着眼，有的人從客觀的分析着眼。從主觀的要求着眼的人說：「演講是運用聲音姿勢，以感動聽衆的有系統的陳述」，或「演講是在一定時間地點，對多數聽衆，運用姿勢和聲調，將事前已經構成的有組織有系統的題材傳達出來，以求達到預期目的之一種語言技術」。

什麼是演講的預期目的呢？據卡尼基說，演講的目的有四種：第一是說明一些事情，即 to inform，第二是說服聽衆，to convince，第三是得到行動 to Persuade，第四是使聽衆感興趣 to entertain。一篇演講，有時雖然有兩個或三個目的，但其中總有一個是主要的目的。例如，

職務的演講的主要目的是說明一些事情；禮節交際的演講的主要目的是使人感興趣；政治演講的主要目的是說服聽衆，或要聽衆採取某種行動。所以，每一個演講都有它的主要目的。成功的演講，就是能達到這主要目的的演講。反之，不能達到預期目的的演講，就是失敗了的。

從客觀方面來看，自從惠南士（美國康乃爾大學教授）首先說：「演講是私人談話的擴張和發展」之後，許多人都轉過來從這方面去解釋演講原理。如那理士特說：「演講是一種擴大和深厚的談話」；哥羅福說：「演講是對較多的少數人作較有儀式的談話」。談話，是對朋友作情緒意思的傳達；演講，無論是誰的演講，不外是對大多數已認識的和未認識的朋友，傳達自己的情緒意思。談話和演講的基本用意，在自我情意的表達；談話和演講的基本不同之處，在傳達對象的不同：談話的對象是很少數的相識朋友，演講的對象，是大多數未相識的和很少數已相識的朋友。但兩者皆屬於同一源流的，兩者同屬於情意表達的藝術。因此，我們說：「演講是談話的擴大」，反過來，「談話便是演講的雛型」。因為演講是對大多數人的，所以它要在一定的時間和地點，所以說話要有組織性，要有系統性，要有個明確的目的，要有相當的儀式。至於聲音和姿勢的運用，正如在圖畫上線條和色彩的運用，那是必然的，應有的。

惠南士說：「演講是談話的擴大。」但談話的擴大是什麼？這句話相當抽象；正如戰爭是政

治權談，這「繼續」是什麼呢？我們頗覺抽象，假如我們不願意用循環的說法，說「政治的繼續就是戰爭」，那麼便要另作解釋。固然，就戰爭與政治的「關係」來說，那是很正確的，但它還沒有說明「戰爭的本身」。同樣，演講是談話的擴大這個定義，固然很正確地說明了談話與演講的「關係」，但它還沒有說明「演講的本身」。上面所引的兩條主觀上的定義，只就演講者的本身，說明了「他的演講」是什麼，最好是什麼；並沒有就整個演講，從客觀的立場來說明演講是什麼。韋羅福的定義，說演講是對較多的少數人作較有儀式的談話，已經進一步說到演講的本身，但還是離不開關係論的說法。照我們看來，演講不是別的，就是「面對羣衆的表達」。無論哪個人的演講，也就是他面對羣衆的表達，無論那個地方的演講，那就是指一個人面對羣衆的講話。我們說韋羅福在國會發表演講，那就是說，他在國會內面對許多議員，發表他的意見。假如羅斯福不是面對他們講話，而在播音電台的一個房間裏廣播，那叫做「播音演講」。如果他是坐在他的白宮辦公室內，對少數新聞記者，非正式地發表意見，那不是演講，只好叫做「抽邊閒話」。因為演講，是面對羣衆的表達，不是「面對」，不能稱作演講；不是「面對羣衆」，也不能稱作演講。因為要「表達」，所以要運用聲音姿勢作有系統的陳述。

如果從作用來看，那麼演講的定義又不一樣。從作用上着眼，威克爾說：「演講是說服聽衆

的藝術」。說服聽衆，在政治演講是這樣的，在職務演講和禮節演講可不完全是一樣，有時完全不是這樣。因此，我們現在所採的，是那個比較客觀的定義，即演講是一個人面對衆衆的表達，簡稱是面對衆衆的表達。

（二）演講術的內容是什麼？

由我們的定義，便可以窺見演講術的內容，是包含有四部分：第一是「講者」，第二是「面對」，第三是「衆衆」，第四是「表達」。這四個部門，扼要來說，就是怎樣使講者的態度能夠從容鎮定，怎樣能使集會的時間和空間有利於演講，怎樣認識和把握衆衆的心理，怎樣使聲音優美，使姿勢自然，和使材料有系統。

現在按次說下去，第一，講者的態度怎樣纔能從容鎮定。

莫羅阿說：「男人創造事業的艱難，女人生育兒女的痛苦，是不能避免的，而且別人無從代受的」。我們也可以說：「演講初時怯場的難過，是不能避免的，而且是別人，縱使是你最親密的人也無從代受的」。許多新進的演講者不知道有這個難關，所以一嘗到這種苦味，便不願再試。有些人事前未嘗不知道這難關，但不知道它的苦味竟如此難受，或者以為過去的多少經驗是使

自己鎮定，誰知到時還被它難倒，不腳再試。怯場，誰也不能告訴我們一個避免它的方法。它很像一塊試金石，看看我們是否真有興趣，是否真有此需要。對演講有濃厚興趣和迫切需要的人，他們不怕這種難關，願意付變這種「演講入門」的代價，於是他們能在這「演講戲院」內享受稱心的快樂。怯場，雖然是不能避免的，但克服它之後，就不會再受它的煩擾。羅素，是一位很喜歡講學的學者，但他初次上講台的時候，也不免受怯場之苦。他自己說：「我一生之中，經過無數的演講；最初的時候，我看見聽衆就覺害怕，這種懼怕使我講得很壞。我既是如此懼怕，所以我每次演講之前，希望我的腿忽然跌斷了，就不必去演講，而每次演講之後，因懼怕之故，以致神經非常困乏。後來我就漸漸覺得：我講得好講得壞，並沒有什麼關係，世界並不因此有所變動。此後我愈是不怕講得好壞，我就愈講得好，以漸漸的那種神經緊張的狀態，差不多完全沒有了。」

爲什麼會怯場 (Stage-fright)？第一個原因是羅素所說的患得患失的心理。其次是形勢不同的刺激。無論那演講者是誰，當他站上講壇的時候，他便與羣衆脫離。他與羣衆之間的五尺到一丈左右的距離，形成一種相對的關係，一方面是講者，一方面是聽者，聽者的數量是如此之多，而講者的數量又如此之少，以一個人和數千百人站在相對的地位，無論那個講者，他必然會感

「以寡對衆」的畏懼。這種畏懼，即使有經驗的演講者在開始的幾秒鐘內也不能避免。因為這種客觀形勢的存在，必然影響到主觀上的感覺。第三個原因，是缺乏「必獲勝算」的信心。信心不是由想像造成的，而是由成績造成的。有一分成績便有一分信心，有若干分成績，便有若干分信心；同樣，有過若干次演講成績，才有若干的演講自信心，有自信心，態度自然鎮定，無自信心，態度自然談不到鎮定，所以初試演講的人，態度不夠鎮定，那是不必詫異的事。最後一個原因也就是第一個原因派生出來的原因，便是「自我意識」Self-consciousness過強。演講成功，本來是演講的動因，也是演講的結果。這結果的獲得與否，不在心理上希望的殷切，而在演講實際上的好壞，有好的演講，自然有好的結果。所以，要成功便要集中精力於「演講本身」，不宜分神於個人身上。即是說應該注意「演講」，而不應該注意「你」演講。在狄更生所寫的「割症」一幕劇中，有一段描寫那丈夫疑懼地詢問外科醫生，問他是否到割症室裏，是否決心要救他太太的生命；醫生說他的心裏並不那樣想，在他心目中只是一件要去做的事，只是一次要割得好的症；割得好，他自然會活，猶如在船漏的時候，水手們去抽水，他們心中並不是這樣想着「我現在要救全船人的生命」，而是想着「我現在要把艙裏的水抽完」。狄更生這段話很值得我們回味。因為，假如我們演講的時候，心裏老是想「我要這次演講成功」，或者「我要得到濃密的掌聲和熱烈的稱贊」，

則我們的自我意識必然會過分，一過分便心裏緊張，便變成怯場。所謂只問耕耘不問收穫，這句話的意義並不是要我們作盲目的耕耘，作沒有目的的耕耘，而是希望我們在耕耘的時候，就專心去耕耘。同樣，我們的演講的時候，我們就專心致志去演講，不必一面講一面想着自己的成敗。

現在我們可以進一步談到演講時應該持什麼態度，即是用什麼態度才可以減少怯場的可能。

惠南士教授的演講定義，已經無意中告訴我們了，他說演講是談話的擴大，所以演講的態度，最好保持談話般的從容態度。我們和朋友談話不大會怯場，因為我們談話時沒有那種患得患失的心理。假如我們對某輩談話也能保持對朋友講話那樣從容愉快的態度，則怯場的可能性一定大大減少。鋼鐵大王卡尼基，由於他父親的影響，對演講有濃密的興趣和相當的成就，他在自傳裏說：「余有演講條件兩則：一為在聽眾之前，態度思想須完全自如，毫無拘束；一為僅僅與之談話，而非對之演說，保持本來態度而閒談，非至不得已時，勿有意演說。」以著為演講術及其在事業上對人的影響一書而享盛名於中國的卡尼基也說：「現代的聽眾，不論是在十多人的商務會議中，或在幾千人的大會堂裏，都希望演講者仍像和他們每個人直接對面談話一樣，同時演講者，確也應當就像和數千聽眾之一人對面談話一樣。」能够對朋友暢談自己的意見，自然沒有什麼怯場了。但這種態度的養成也要經過相當的練習和嘗試，在後面，我們便會談到這學習的具體方法。

第二，怎樣使集會的時間和空間有利於演講。一切的事情都離不了時間和空間兩個條件，因此時間和空間這兩條件，對於事情的進展都有相當的影響。在演講，時間的選擇的原則，在便利於羣衆的招集，在便利於演講效果的獲得。熱天太熱，人們不願意坐在室內；冬天過冷，人們不大願意離開自己的家；春秋兩季，天氣溫和，適宜於室內和室外的集會。以一週來說，週始適宜於職務演講，如紀念週；週末適宜於禮節演講，如聯歡會。就一天之內來說，早上宜於學術演講，因人們在早上精神健爽，頭腦清楚；晚上和下午三四點鐘宜於政治演講，因人們在那時候身體疲倦、情感強烈。政治演講和一般演講所以宜於在晚上舉行，不但便於情感上的煽動，而且是，很重要的，是便於羣衆的赴會，他們在工作之餘，在有較多較自由的時間才去赴會；禮節演講所以多在週末舉行也是這樣。至於紀念週所以在星期一早上舉行，固然是在那時指示一週的工作，而且，是很重要的，是演講者有權使部屬在那時候聽講。每次演講時間的多少，一方面由於那演講本身的需要，一方面由於聽衆的聽力而定。一般說，政治演講較長，職務演講較短，禮節演講最短，至於聽衆的聽力，據阿夫納在教育心理上的研究結果，以爲講授時間的長短，與年齡的大小有關係。他說：「對中學生，六十分鐘的講授已經太長。年齡較大的學生可以延長時間，但長至八十分鐘便是頂點，它只可作成年人溫習功課之用。普通中學生，以四十五分鐘爲合宜，小學生則三

十分鐘便很够了。由阿夫納的報告，我們可以推想到，如果不是自知有充分吸引聽衆的能力，演講不必超過一點半鐘以上，最好是五十分鐘左右。有些政治領袖，他們的演講動輒一兩小時，這因爲他們所講的話，不但是給當場的人聽，而且要給其他的人聽，甚至國外的人聽；這因爲他們的權威可以有權令聽衆再聽下去。至於公開的演講，則演講者最好按約定的時來講，或按一般的慣例來講。演講學的研究：寧可使聽衆覺得自己講得稍短，不可使聽衆覺得自己講得太長；寧可令他們希望自已再講下去，或等候自己再講的機會，不可使他們偷偷的退場，以後怕聽自己的冗長的偉論。關於到場的時間，若依正時間到，那表示自己守時，比開會早幾分鐘到，表示自己謙虛和熱心，較開會遲到幾分鐘，表示自己尊貴。通常寧可遲到幾分鐘，不可早到幾分鐘。這不但表示出講者的尊嚴，而且在遲到的幾分鐘內，聽衆已經等着講者的到來，聽衆的精神已經集中在講者這個概念上，在這時候到場和發言，比較能吸引他們的注意，不必再做使他們精神集中的工作。

演講的會場，在歷史上已有幾度的演變。最初的演講地方是草地空曠，其次是很講究的禮拜堂，最近是設備完善的演講廳和會議廳。在草地空曠上演講，聽衆的坐立位置是不規則的，有些人站在講者的背後，講者的聲音四處播散，講來很吃力，常受太陽或雨水的限制，聽衆來去自由。禮拜堂雖然只限於宗教演講之用，但位置已經有規則的安排，講者和聽衆是面對面的，而且地