

著明畢任

演講藝術 雄辯藝術 談話藝術

這是一本奇特的書，是作者自己經驗和心血的結晶，沒有任何同類性質的書做本書的藍本，用文獨創的風格，研究演講，談話，論戰的技術及理論，內容新穎，活潑，具體而富於邏輯美，趣味濃厚，任何人讀之均獲益不淺。

一之書叢識知用實

術話談，辯雄，講演

著 明 畢 任

行 印 局 書 學 實

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

版權所有★翻印必究

實用知識叢書之一

演講・雄辯・談話術 目錄

演講術

一、我們的狗皮膏藥

- (一)三種形容 (二)顯名思義 (三)演講是大衆的 (四)演講和其他

三

二、基本條件

- (一)原則之類——演講的作用 說服的法則 (二)起碼幾件事——素養・識・胆・口
(三)不是教師——磁性的人物 傾倒醉倒的魔力 (四)也非戲子——自然 適可
(五)並非閒話——方寸問題 語勢 (六)也是音樂——律動聲線聲調聲的練習
三、發展進程

七

- (一)題材——條件 取材 (二)講詞——組織 措詞 (三)發端——登台 開口

一一一

動論 變更 (四) 中權——觀察與試探 保持接觸 舉措適度 會場控制 (五) 後勁——結論 尾巴

四、表達和操縱.....五五

(一) 三助主義——助人了解 助人記憶 助人思惟 (二) 傳渡法——理路 引導 分量 (三) 撲鼻的香餌——釣取同情 挑動心絃 捉著他 絆住他 (四) 不苦口的良藥——提供 糾正與說服 收獲與固效 (五) 媒介

五、場合和方式.....六九

(一) 不同的對象——智識羣與落後羣 安定羣與動亂羣 有色羣與無色羣 單純羣與複雜羣 前進羣與退化羣 (二) 不同的方式——固定 流動 配合 化裝 播講 (三) 不同的種類——報告 集會 演講會 被邀演講 紀念會 (四) 一個平凡的演講 (五) 一個新型的演講

六、組織和訓練.....八〇

(一) 演講隊 (二) 演講會 (三) 學習全程

結 語

雄辯術

一、真理在等候我們……

九一

什麼是辯論 (一) 此辯之所以為雄也 什麼是雄辯 (二) 口舌不足爭衡 作辯的基本條件 陣容——態度，姿勢，聲調。 武器——邏輯學，心理學，演講術，文學。 (三) 戰端和戰鬥序列 辯題——論點，中心，法則——論證，證明，例證。 戰鬥序列： 辯題，陳述（說明，證明，結論）駁論，結論。 (四) 三個以上的意見

二、戰略和戰術……

一一五

基本認識 (一) 準備 觀點——觀察，真理，重點點。 取材——範圍，標準，整理。 (二) 布局 根據——出發的根據，應用的根據。 部署——計劃（決心，處置，任務指示），辯詞（大綱，措詞）。 條件——理由的，虛置的，指揮者的，形勢的。 (三) 敵情判斷方法 目的 根據——我們要知道些什麼？ 靠什麼去知道？ 條件——平時，調查，試探，推測。

三、在戰鬥中

一六二

(一) 孤掌能鳴 (二) 抓住主要的環節 (三) 應用戰術 (甲) 明白就是辯——1. 分析, 2. 解釋, 3. 辨偽, 4. 斥非。 (乙) 戰果的建設——5. 戰果的建設。 (丙) 自衛就是克敵——6. 消滅對方攻勢, 7. 俟能卒之。 (丁) 攻心爲上——8. 不要給他吃光蛋, 9. 使他以爲自己的東西, 10. 使他內愧。 (戊) 攻法一——11. 利用弱點, 12. 暴露弱點, 13. 動搖信心, 14. 蠶蝕, 15. 緊密, 16. 深入。 (己) 攻法二——17. 堂堂之陣, 18. 反攻, 19. 追擊, 20. 使敵投降。 (庚) 攻法三——21. 追, 22. 誘, 23. 姦, 24. 壓, 25. 給他一面鏡子, 26. 給他一條窮途, 27. 護他自攻, 28. 小題大做, 29. 笑, 味, 力, 30. 孤注一擲。 (辛) 穩紮穩打——31. 緩衝, 32. 緩兵計, 33. 修正, 34. 不肯定的肯定。 (壬) 質問和答辯——35. 質問, 36. 答辯。

四、筆戰

一九九

(一) 什麼是筆戰? (二) 怎麼作筆戰?——檢討 作法

五、拿起我們鬥爭的武器

二〇四

(一) 從今天始去訓練自己 (二) 集體的訓練——組織原則 假設辯題 學習進行

談話術

一、先來一席話.....二二一

談話和技術 談話和宣傳

二、先決的原則.....二二五

(一)一般的法則——最大的根據 多種的方式 應有的效果 (二)不同的對象——
不同的人數 不同的特性和環境 (三)適宜的場合——時者金也 地者利也 (四)
必要的態度——使人愛悅 使人敬畏 (五)不可抵抗的老軍器——因 揚 切身關
係

三、詞質.....二四二

力，明，穩，備，典，妙

四、從何說起？.....二五〇

(一)爭取接近——知道他的底細 建立感情 建立關係 (二)打開話匣——興趣所
在 愚拙政策 自然反響 (三)不怕沒有機會——等，找，造 (四)接引——生

活 現實 相干不相干 (五) 吸引——甘餌 神秘 驚奇 (六) 發展——臨時轉移

話題 情緒

五、一般的注意點……………二七二

(一) 有所不講——主觀方面 客觀方面 (二) 偵察前進——觀察 試探 (三) 聽

話——留心與表示 作用的方法 (四) 發問——樂答法 必答法 (五) 提出條件

——條件的條件 提出的方法 (六) 答覆——難題應付 絕話法

六、運用諸法舉隅……………二八六

(一) 體例的變化——正，反，側 兩商法 抑與揚 遞入法 (二) 心理的操縱

希望 預示 婉轉 激動 可欺 (三) 威力的展開 折服 壓服 迫服 辯服 (

四) 技巧的妙用——閃閃阻礙 施放煙幕 談言微中 二對一

演

講

術

原书空白页

三
種
形
容

一個人，他往往能够使千百萬人，以他的是爲是，以他的非爲非，而他的武器只是一張嘴。故曰：廉價的宣傳品。

大作家把一篇文章寫好，只有供給可以讀文章的人去享受，在大衆文化尚未發達的今日，文章的普遍性可說是微乎其微。因此，我們要普遍文化，在今天很應該從大衆的耳朵着想。凡是懂得聽，懂得話的人，使他都有享受文化的機會。故曰：有聲的文章。

演講是一人講，多人聽，在形色上好像是直往下流的流水。然而聽衆却不像一條沒有高低寬

我們的狗皮膏藥

什麼是演講？廉價的宣傳品，有聲的文章，迴盪生波的流水。

有什麼宣傳品比演講來得廉價？它所支出的只是幾口空氣。可是它所得的代價並不廉，那幾口空氣往往能够變化千百萬萬倍空氣。造成千百萬萬倍空氣。

狹淤塞礁暗沙石的河道，演講要通過這樣一條河道而達到它的歸處，自然要經過許多的曲折，起伏着無數的波瀾。故曰：迴盪生波的流水。

從這，我們可以知道演講是什麼東西。

演講，亦曰演說，亦曰講演。顧名思義，人們大概不會把它這一個「演」字忘掉吧？固然，演講的主要部份是靠語言表達，可是，平常講話的語言，不能算是演講，播音台的講話，嚴格說來，也不計算是演講。因為它們只有講，沒有一定的組織和形式；或只有聲，沒有態度和姿勢。——它們只有講，沒有演。

顧名思義

演，一方面是演述，是把語言經過計劃組織地表達；一方面是表演，是態度和姿勢的表演。故，在語言的演述當中，配合上態度姿勢的表演，以成功語言的更大作用，這才算演講的意義。故，演講是語言和動作配合表達的一種宣傳技術。——它雖然不像話劇那麼明顯，但它的不止使人聽到，而且要使人見到的作用，則是一樣的。

正因為這樣，演講才能表現它的功用。演講的功用，在於使對象受到感動。不止演講如此，凡是宣傳都應該如此。不過，演講是和對象發生直接接觸的關係，它使用的是直接接觸的媒介物——語言。所以，它的感動的效果是比較直接的。然而，所謂直接接觸的媒介物，決不單是語言

，還有的是動作，那就是給人們當面見到的態度和姿勢。俗話說得好，「語言無味，面目可憎」，所以人們不但要聽你的語言，還要看你的面目。要不信，你把好好的「一篇講詞向羣衆面前朗誦，看是不是人們只覺得單調？是不是不會受到多大感動？

演講是
大衆的

一切是大衆的，誠如我們在上面說的「要普遍文化，在今天很應該從大衆的耳朵着想」。所以，演講是大衆的。換言之，我們今日所需要的是通俗演講。亦曰演講大衆化。

通俗演講，一方面是使「大衆懂」，而一方面又是「懂大衆」。我相信文化的發達是交流的，不是像一般貴族學者所認為是直流的。尤其，宣傳不是命令，只有從交流中見到它的功用。——刺激和反應的道理，應該是刺激反應，反應刺激；相互的刺激，相互的反應。不是單方的刺激，或是單方的反應。從這個道理看來，很明顯指出凡是一種宣傳，必須從相互了解中獲取它的效果。不但這樣，我們必須先有了對大衆的反應，才能够對大衆刺激。故通俗也者，先有了我的通，才可以得到他的通。俗是什麼？它是大衆所有的一切；大衆所有的一切，就是我們所要通的一切。

這些，是我們對於演講應有的概念，也是我們對於演講應有的認識。

演講和
其他

參考：

此外，我們還要有一些說明的，這可作為供給研究演講宣傳的同志們起碼的

第一，演講本身不是一種概括宣傳動作的工具。固然，一個演講者他要具備多方面的知識，廣泛的社會常識，便足以折服羣衆。但我們在宣傳方法上，必須採用在同一作用下利用多種不同方式以加深刺激的方法，故演講如能够配合到其他宣傳動作去進行，它的效果一定要更大。同時，我們今天不能和從前一樣把演講看作一些講壇上的動作，因為今天演講的形式，必須有它新型的出現。即是說，演講最多只能作為宣傳上的主要動作，它還須依賴其他的宣傳動作來成功它更大的收穫。

第二，語言上的宣傳，除演講之外有談話。它們不同之點，在於一則對象為多數，一則對象為少數；一則場合單純，一則場合複雜。談話容易察覺對方意圖，措詞易獲根據，故方式比較簡單，運用比較自如，而演講則恰恰相反。以一篇演講，能够抓着複雜廣泛的羣衆心理，如果沒有高明的手腕，實在是一宗極不容易之事。

第三，聲的宣傳，除演講之外有歌詠。它們不同之點，在於一則比較固定，一則比較變化。一般說來，歌詠比較演講引誘性強，聽歌詠的羣衆，多少總帶點娛樂性而來，而聽演講者則否。

如果是一個枯燥的演講，羣衆是不會留心的。聲和姿態綜合的戲劇和演講相比，也是如此。

第四，騰詞的組織，作爲一篇文章般提出，但誠如上面說的，它不同於一般文字，就因爲它是一篇活動的文字。不但有意思，而且有聲，有動作，正像一張畫片和有聲電影的畫片一般比較。文字可以把它修改到完善爲止然後發表，演講則「一言既出，駟馬難追」，演講的比較困難，也在這裏。

從這四點看來，這就是我們今天所應該研究的注重點。不過，這些都是容易解決的事情，下面，我們將要提出具體的答案。

二 基本條件

(一) 原則之類

演講的
作用

我們應當牢守一句話：「宣傳者每一句話都有作用的。」故一個演講，有一個演講的作用；沒有作用的演講，等於無的放矢。同樣，一個演講中的一詞一句，有一詞一句的作用；沒有作用的詞句，便是多餘。演講的作用是什麼？簡單點

說是說服對象。——是運用語言表達的技術，而引起對象心弦的共鳴，進一步促其理智上的信服和行動。

宣傳最大的作用，是刺激和反應，就是要使對象感動。——感者，心的交感；動者，欲動的心願。由欲動的心願而形成行動。故演講的作用，就是要顯現對象的反應作用。對象的反應如何，它說明了這一個演講的成功或失敗。

說服的
法則

演講的目的既然是說服對象，要成功這個目的，不但要從基本的技術上做到完善的地步，還得配合到客觀的時空關係，譬如時，地，事，人，一切都要顧到。一個演講，如同軍隊打一場仗。打仗的對象是敵人，演講也有它的假想敵，那未被說服的羣衆，就是演講者的假想敵。

演講在形式上是進攻的，是用進攻的方式去征服對象，它不斷地採取進攻姿態去發揮它的作用的最高點。然而進攻決不是一種直覺行動，它有賴於情況的判斷，即是要適應到客觀的反應，把主客觀條件計算起來，它的總和才是進攻的條件。同時，我們要形容演講的進攻，它好像是刮一陣大風，在大風底下僅僅見到草木的壓伏，不能就說大風征服的成功，還得去檢取落葉折枝，還得去看有沒有被倒的什麼。不然，一陣風過了，草木還是一樣的草木，而一陣風却不能永遠地