

任顯明著
增訂新本

演講術

實學書局刊行
一九四二年六版

演 講 術

佐 岸 明 著

增 訂 六 版

五版的話

這本書是我在某訓練班講的講稿，由同學們筆記，我整理而成功的。這三門作爲社會系熱門的科學，在這幾年來，應運多式的特約講授，所以搜集到一些材料。不過，在我書困難的今日，缺憾依然是很多的。

出版後，有幾位文化好友，認爲本書所引例子，大部份涉於深奧，恐非一般人所能閱讀。我本來亦有這個感覺。但爲了引起學者鑽研興趣的興趣，和連帶介紹一點我國固有學術起見，這稿亦未嘗不可。而且，我對於晦澀部份，有好多地方，已經翻成現代語來表達，其餘敘述，則自信尚能根據通俗原則，只要具有中學程度，便可以閱讀了。所以，我對於這點，還是暫行保留。假如再要通俗的話，除非有機會再寫一本A B C之類的東西。

此外，書裏面有好些不完備的地方，本來再版或三版時要做訂正的，可惜爲了翻版時間相繼太晚，人事過忙之故，而沒有如願。最近接到書局通知即要五版，並且催促多次，才決心花了

一個星期的晚上，把它重閱一遍，着手和主調正校勘了多處。這樣一來，也許比較原版好了一些。『在寬花讀花春』的通行之下，這本書大概不致被認為滑頭商話吧。

過去一些人認為滿腹雄辯談話這三者，不是學問，而是天才，因而自甘菲薄，不知古時蘇秦、張儀、馮諼、馮忌、辛成、功、爲一個辯論大家。這本書，可以把握這種觀念粉碎。又有一些人，認為這三者不過小道小技，無關得失宏旨，也因而加以小觀。當然，這三者不能概括現代生存活動的武器，然而事實上却不能不說是生存活動武器裏面的利器。這也是本書所給予人們的認識。

還有幾句私話要說：本來，這本書的版權，是和我宣告脫離關係了的。正等於別人賣掉的兒子。兒子雖然元，固然不干我的事，討飯吃也與本人無涉。可是，骨肉到底是自己的骨肉，舐犢之情，人所難免。我希望我的親生兒子顯揚揚名，和他的養父希冀倚靠起門戶的心理，是一種熱切的。所以我必要費神加以修訂，就是爲了這心理的使然。以後，仍然永永不會忘掉他的。最後，我更希望世叔伯們對於他愛護匡持，使他給人應得起，那這我所深深感謝的！

演講藝術 目錄

五版的話

一、我們的狗皮膏藥

(一) 主體影響 (二) 顧名思義

(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) 起碼條件——素養、識、胆、口

(三) 不是教師——誠性的人物——傾倒階級的體力 (四) 也非戲子——自然、適可、

(五) 並非辯論——方言問題 語勢 (六) 也是音樂——律動 聲線 聲調 聲的練

習

七

三、發展進程

四 (一) 題材——條件 取材 (二) 語詞——組織 措詞 (三) 發端——登台、開口、

動靜、聲調 (四) 中樞——觀察與試探 保持接觸 舉措適度 會場控制 (五) 後

二二

總論——緒論（尾巴）

四、表達和排脫

（一）表達主義——助人了解 助人記憶 助人思惟 （二）傳渡法——理路 弄筆

算分量 （三）機鼻的香餌——釣取同情 挑動心絃 捉着他 絆住他 （四）小苦口肉

泉藥——提供 糾正與說服 收穫與困效 （五）媒介

五、場合和方式

（一）不同的對象——知識羣與落後羣 安定羣與動亂羣 有色彩與無色彩 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 播活計（

三）不同的種類——報告、集會、演講會、機激演講、紀念會（四）一個平凡的演講

（五）演講新型的演講

六、訓練和訓練

（一）演講隊 （二）演講會 （三）學習全經

結語

我們的狗皮膏藥

三種形容

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的空氣。造成千百萬萬倍的空氣。一個人，他往往能够便千百萬人，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。凡是實得聽，實得話的人，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，在形色上好像是一直往下流的流水。然而聽衆却不像一條沒有高低寬

幾洲寒曉暗沙石的河道。演講要通過這樣一條河道而達到它的歸宿，自然要經過許多的曲折，起伏着無數的激瀾。故曰：演講是激瀾的流水。

從這裏我們可以知道演講是什麼東西。

顧名思義

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，播音舌的講話更嚴格說來，也不能算是演講。因為它們只有語言，沒有一定的組織和形式；或者有點，沒有態度 and 姿勢。——它們只有講，沒有演。

演，一方面是演述，是把語言經過組織組織地表達；一方面是表演，是態度和姿勢的表達。故，在語言的演述當中，配合上態度和姿勢的表演，以成功語言的更本作用，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。俗語說得好，「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，你把好好的一席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 大眾的

一切是大眾的，誠如我們在上面說的「要普通文化，在今天復應該從大眾的耳裏著想」。所以，演講是大眾的。總言之，我們今日所需要的是通俗演講。

——亦以漸進為衆化。

通俗演講，一方面是使用「大眾化」，而一方面又是「懂大眾」。我相信文化的發達是交流的，不是像一般書院學者所認為是直流的。尤其，宣傳是命令，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，或單單的反應。從這個道理看來，得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眾的反應，才能够對大眾刺激。故通俗也者，先有了我的通，才可以得到他的通。俗是什麼？它是大眾所有的一切；大眾所有的一切，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，使足以折服羣衆。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。以一則演講，能够抓著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，多少總帶點感性的而來，而聽演講者則否。

演講的
作用

(一) 原則之類

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

二 基本條件

如果是一個結構的演講，單讀是不會動聽的。單和臺詞結合的劇詞和演講相比，也是如此。

第四，演講的組織，作為一篇文章般提出，但就如上面說的，它不同於一般文字，就因為它是一篇活動的文字。不但有聲，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為止然後發表，演講則「一言既出，驢馬難追」，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，下面，我們將要提出具體的答案。

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，心的交與；動者，欲動的意願。由欲動的意願而形成行動。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，它說明了這一場演講的成功或失敗。

說服的方法

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，還得配合利害觀的時空關係，譬如時，地，事，人，一切都要顧到。一個演講，如同軍中打一場仗。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。然而進攻並不是一種直覺行動，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。它的緩和才是進攻的條件，同時，我們要觀察演講的進攻，它好像是刮一陣大風，在大風底下僅僅見到草木的偃伏，不能就說大風征服的成功，還得去檢取落葉折枝，從微細去看有沒有被倒的什麼。不然，一陣風過了，草木還是同樣的草木，而一陣風却不能永遠地

利著，故演講者在千萬羣衆掌聲中微笑下台，只能算是初步的勝利，千萬羣衆的身心勞苦得到我們揮要求之手，那才算是奏劇，這說明了怎樣說服和兼服的效果的基本法則。

(二) 起碼的幾件事

我不承認有天才演說家那一回事。天才是在產生於專門的經驗中，所以柏德羅斯基說：「天才只是十分之一的靈感，加上十分之九的流汗。」希臘大演說家狄摩西尼的成功，在於苦練，跑去海濱向波浪練習聲音，爬山嶺促進氣促，對鏡矯更姿勢，學而後成功和學必成功，這已經成爲不易的定理。

演講要事的起碼的幾件事，可以歸納爲要義、體、目、道四類。



一個宣傳者，尤其是其中的兩個演講者，他因爲宣傳是藝術的，所以本身就是一個藝術家，要達到這個地步，必須使自己的生活，成爲藝術的生活。藝術的一切表現都是藝術化。藝術是反映現實社會的產物，因而它的目的，不是它的本身，而是人類意識的發達，社會制度的改造。我們宣傳者所抱有的態度也是這樣。換言之，我們的目的，不是我們的本身，而屬於客觀的改造。因而我們的一言一動，它所表現的，不是自己的個

性，而是基於客觀而發出的態度。

識

分開來說：

識是學識，常識，見識。識愈豐富，演講的內容愈充實，廣付愈充分。總畢

是說只要夠得上對一般羣衆作通俗演講便可以。然而，這却是平時的修養工夫。

2. 一般的常識——僅僅有了基本的學問，有時只可做一個書生，而不能做一個社會活動分子。惟有豐富的常識，才是社會上最流行的學問，才可以接近社會。做人情世故，民間的故事，有意思的笑料，諺語，習俗，新近發現的事端等等，四方八面，蒐羅在我們腹中，等到演講時，信手拈出，它的應用的範圍，妙處，可以說是廣泛而不可思議。但這些種種式式，不從從書本上可以得到的，除非我們隨時隨地隨事留心。能够隨地隨事留心，自然可以備拾即是，取之不竭，用之無窮。

3. 專識——一個演講者最好能够比較專一化。即如你是專一研究政治問題的，那你講的也應該是政治問題，今天如此，明天如此，還要如此，那裏也如此。這一來，關乎羣衆的情仰方面很大，羣衆知道你是一個專門研究政治問題的，那你所講的，自然容易引起他們的信

仰。要小然，你忽然對你的政治問題不識自然科學，即使羣衆不生出異，而自己的智識範圍，也要受到限制，說不定要鬧出意外的笑話。可是，我們對於一般羣衆演講，不會讓你這樣專一的。比方單從發動羣衆參加抗戰各部門工作來說，這裏面就包括着許多專題。我們對於這的解決方法，只有從它的範圍內去研究，求得對於這個專題內容的了解。

4. 見識——這是因應事物的識見。這裏面包括的是經驗的使用和辯證方法的應用。使用經驗，也要辯證方法的應用。因此，邏輯對於演講者是非常重要的。

胆

韓愈說：「氣盛，則言之長短聲音高下俱宜。」這個「氣盛」，就是有勇氣，能鎮定。在滿目眩暈當中，演講者無形中受到了一種極嚴重的威脅，如果胆量小一點，不免要心跳胆顫，面紅耳赤。有些人，平時雖然滿腹珠璣，雖有充分準備，而到時間開口結舌，期期艾艾，這叫做「怯場」。演講者的胆量，等於駕駛的舵，便失掉駕馭自己的能力；有了舵，才可以操縱命意，指揮言詞，應付如意。

胆量是怎樣得來的？俗話說得好：「腹有詩書氣自華」，腹饒的人，就算是包天大胆，人家只會說你是「面皮厚」。所以，要有胆量，首先是要有知識的準備。這是一。第二是選擇自己所懂得和熟悉的題材去講，因為這是一種把握，有了把握，便不致慌張。據。第三是在初期出場

的時候，不但難選容易的題目，能够選擇比不上自己的羣衆更好。第四是從心理上強固自己的自信，覺得自己確有把握而放心講去。這兩點都是可以學習得來的。有人提出這兩種方法，一種是朝着瀑布洪流去學習演講，這辦法是從重大威脅之下去學習鎮定，倒也有相當的道理，但羣衆怎可以拿瀑布洪流相比呢？還有一種是把羣衆當作木頭石頭，這簡直是滑天下之大稽。他說的東西看作死的東西了。我們只好這樣想：「這一羣到底是人，是善意相同的人，不是耽耽而視的老虎。」便無所用其畏懼了。



口，就是通常所說的口才。演講者的口才，等於槍炮子彈的出路——彈道。

彈道如果兩側或堵塞，自然會障礙到子彈的發射。同樣，口才如果不恰恰爽朗，講詞的表達，也一定不會得到流利，更難於這個毛病，據我的經驗，只有一個方法，就是集中注意力去朗誦長句，經過相當時期以後，便可以成功「口若懸河」，「滔滔不絕」了。

(三) 不是教師

演講者的態度，對於對象所發生的印象，有著直接的關係。宣傳者對於對象的要求，不外第

一步是接近，第二步是接受。因此，演說第一步的工作，非極力爭取對象接近不可。態度是爭取接近方法之重要工具，所謂「觀聽之聲顏色，距人於千里之外」，這就是說，態度不好，不能够使和別人接近的。

演講者的態度應該怎樣呢？上司對下屬的官僚態度要不得，因為它可以使羣衆徬徨不安，而羣衆根本也不是你的下屬，用教師的態度嗎？許多人覺得所謂「循循善誘」，是教育羣衆的最好態度。其實，把自己當作教師，羣衆也是你的學生了。這一來，自己不免要擺出超然的神氣，依然是不妥當的。最好的態度，還是作爲和他們商量某一問題的朋友。——不是爲的教訓他們，而是爲的和他們商量某一問題。

矯性的 人物

演講者應該是一個矯性的人物。什麼是矯性的人物呢？虛虛而和藹，惟有其虛而和藹的人，才容易得到人的接近。誠懇，正氣，處處表現爲的是大眾的利益，爲的是真理，所有的是公正的立場。這樣，有時雖然表示虛假，而不失乎其爲莊嚴；有時雖然表示果決，而不失乎其爲英勇。相反的是自大，古肅，呆滯，輕浮，虛假，這樣人所能望去之。——而這種人，都是和平時所戒的。

此外，還有外表的態度，第一是面容整齊：所謂嚴容整齊，只是要有近人情的一面，不是要