

科學圖書大庫

童子軍科學叢書（第四輯 第三冊）

信 息 溝 通

譯 者 胡開昌
校閱 主編 劉 拓

徐氏基金會出版

我們的工作目標

文明的進度，因素很多，而科學居其首。科學知識與技術的傳播，是提高工業生產、改善生活環境的主動力。在整個社會長期發展上，乃對人類未來世代的投資。從事科學研究與科學教育者，自應各就專長，竭智盡力，發揮偉大功能，共使科學飛躍進展，同將人類的生活，帶進更幸福、更完善之境界。

近三十年來，科學急遽發展之收穫，已超越以往多年累積之成果。昔之認為若幻想者，今多已成為事實。人類一再親履月球，是各種科學綜合建樹與科學家精誠合作的貢獻，誠令人無限興奮！時代日新又新，如何推動科學教育，有效造就科學人才，促進科學研究與發展，尤為社會、國家的基本使命。培養人才，起自中學階段，此時學生對基礎科學，如物理、數學、生物、化學，已有接觸。及至大專院校專科教育開始後，則有賴於師資與圖書的指導啟發，始能為蔚為大器。而從事科學研究與科學教育的學者，志在貢獻研究成果與啟導後學，旨趣崇高，彌足欽佩！

本基金會係由徐銘信氏捐資創辦；旨在協助國家發展科學知識與技術，促進民生樂利，民國四十五年四月成立於美國紐約。初由旅美學人胡適博士、程其保博士等，甄選國內大學理工科優秀畢業生出國深造，前後達四十人，惜學成返國服務者十不得一。另曾贈送國內數所大學儀器設備，輔助教學，尚有微效；然審情度理，仍嫌未能普及，遂再邀請國內外權威學者，設置科學圖書編譯委員會，主持「科學圖書大庫」編譯事宜。以主任委員徐銘信氏為監修人，編譯委員林碧鏗氏為編輯人，各編譯委員擔任分組審查及校閱工作。「科學圖書大庫」首期擬定二千種，凡四億言。門分類別，細大不捐；分為叢書，合則大庫。為欲達成此一目標，除編譯委員外，本會另聘從事

翻譯之學者五百餘位，於英、德、法、日文出版物中精選最近出版之基本或實用科技名著，譯成中文，供給各級學校在校學生及社會大眾閱讀，內容嚴求深入淺出，圖文並茂。幸賴各學科之專家學者，於公私兩忙中，慨然撥冗贊助，譯著圖書，感人至深。其旅居國外者，亦有感於爲國人譯著，助益青年求知，遠勝於短期返國講學，遂不計稿酬多寡，費時又多，迢迢乎千萬里，書稿郵航交遞，其報國熱忱，思源固本，至足欽仰！

今科學圖書大庫已出版一千餘種，都二億八千餘萬言；尚在排印中者，約數百種，本會自當依照原訂目標，廣續進行，以達成科學報國之宏願。

本會出版之書籍，除質量並重外，並致力於時效之爭取，舉凡國外科學名著，初版發行半年之內，本會即擬參酌國內需要，選擇一部份譯成中文本發行，惟欲實現此目標，端賴各方面之大力贊助，始克有濟。

茲特掬誠呼籲：

自由中國大專院校之教授，研究機構之專家、學者，與從事工業建設之工程師；

旅居海外從事教育與研究之學人、留學生；

大專院校及研究機構退休之教授、專家、學者

主動地精選最新、最佳外文科學名著，或個別參與譯校，或就多年研究成果，分科撰著成書，公之於世。本基金會自當運用基金，並藉優良發行系統，善任傳播科學種子之媒介。尚祈各界專家學人，共襄盛舉是禱！

徐氏基金會 敬啓

中華民國六十四年九月

要求事項

1. 發展一件傳授技巧的計畫，這件計畫必須經由你的顧問同意，而後，建立傳授輔助方法以實現你的計畫，與你的顧問一起檢查看看是否學習者已經學到了。

2. 選一件物品或產品，它可能是真的亦可能是假想的，基於它的優點擬定一件銷售計畫，嘗試著賣給顧問，使他能向你買這件東西，然後就你對該物品的解說以及買主所做的明智決定，與顧問討論看你是否做得夠好了。

3. 表示你如何用電話邀請一釣魚專家，使他能到你的單位裏說明一些釣魚的技巧。

4. 做以下各點：

- (a) 寫出一份五分鐘的演講稿，在一次團體會議上演講。
- (b) 表示如何介紹一位來賓致詞。

5. 參加一個討論兩三點問題的城鎮會議。記錄下你所聽到的，由你的記錄筆記做出一份報告，將你聽到該事情後的感想告訴你的童子軍小隊。

6. 計畫一次童軍的榮譽集會或是一次營火會，這個計畫必須經由隊伍領隊會議的通過，寫出草稿，將節目單加以複印，擔任典禮中的司儀。

7. 準備一份你用於找工作所需要的自傳簡歷。

8. 核對信息溝通領域中的事業，就你所喜歡的一種準備一份敘述，與你的顧問討論之。



目 錄

所有這些是什麼？	1
傳授一件技術	3
銷售	6
用電話聯繫	9
發表演說	10
聽的藝術	13
草擬並印製節目表	14
尋求工作的聯繫	20
信息溝通事業	21



所有這些是什麼？

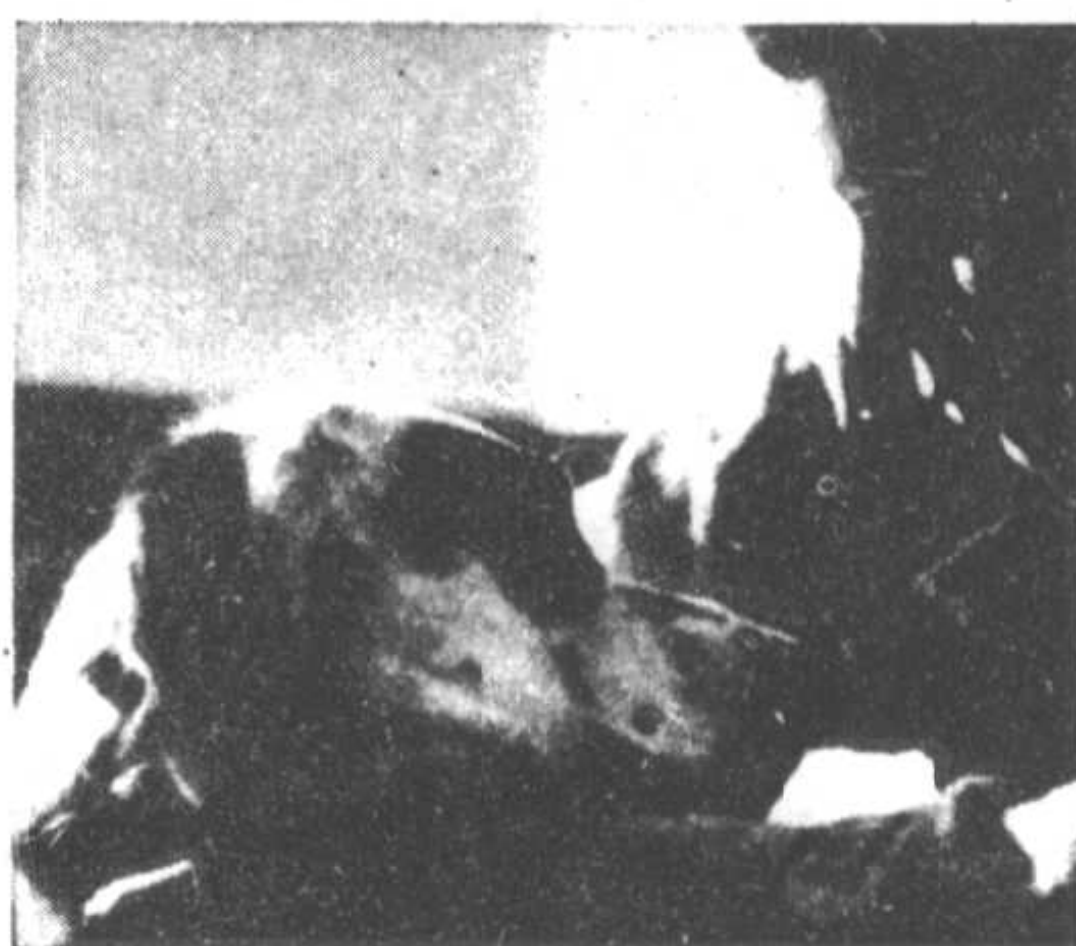
幾個月以前的一個星期六我帶領了“火花噴射”隊舉行了自從我被選為童軍小隊領隊後的第一次徒步旅行，噢，這真是一次大的不幸！到底什麼不對呢？喔！什麼沒有不對！

首先，吉木，他從來不會錯過一次徒步旅行的，但是他却遲到了半個小時，主要的原因是他未能趕上我在隊伍會議中所宣佈的時間，或者有可能我沒有宣佈時間一到今天我還記不起來，無論如何，傑姆錯過了這次徒步旅行。

當其餘的我們到達了州立公園——我們徒步旅行的目的地——我們沒有原來計畫中所準備吃的點心。我敢確定說我曾經告訴過卡耳帶那些東西，但是他說他認為我告訴的是阿耳，所以我們只得在攤子上買一些糖果點心而站在公園中午餐。

我們在4：30左右回來——正與計畫的時間相似，但是我猜想我忘了告訴隊員我計畫表的時間是如何的，以至於年青的布如是柯林士，剛參加了我們的隊伍，因為他的父母親希望他1點鐘回家未果而嘮叨了一個禮拜，他們甚至叫了警察和通知其它單位。

自然地，夏子金先生，我們的童子軍隊長，對這件事情有所聞而在下次的隊員會議上跟我提到了這件事，他說也許我在消息傳遞上做到太差，我只得同意。



所以那就是如何導致我研究這本有關信息溝通小冊子的原因，真的，首先我所學到的事是知道了好的通信方法是如何的重要。不僅僅是與我們隊員之間的聯繫，而是對於每一件事情！

因為聯繫代表着得到與發出消息，如果你不能做得很好，每一個人都會把所有的事情弄混，當你想到這件事的時候，大多數你曾經遭遇過的麻煩可能皆是因為你的聯繫工作做得很差而引起的。

你必須要讀一本像我這本一樣的信息溝通小冊子。現在我來談一談我所學到的東西，因為它將會告訴你你所需要知道的是什麼。聽我說這些東西，比聽某種人的演說要好，對嗎？我希望是如此的。

讓我們開始談信息溝通吧。



傳授一件技術

1. 發展一件傳授技巧的計畫，這件計畫必須經由你的顧問同意，而後，建立傳授輔助方法以實現你的計畫，與你的顧問一起檢查看看是否學習者已經學習到了。

這件事是很難嗎？真的，它並不很難，畢竟，我曾經做到過，如果你曾經獲得過聯繫技巧的獎，那麼你已經做到了，但是讀了這本小冊子，你就可以做得更好一些。

經過考慮之後，我決定教導我小隊中的布如是柯林士以及其它幾個年青小伙子如何正確地搭一個營帳，那些小孩都是在致力於獲得露營技巧的獎。

我決定利用幻燈片去教他們，雖然我知道我不一定真的需要用幻燈片——我可以親自做它而獲得更好的效果，但是我喜歡用幻燈片，而我父親有一架放映機。此外，我猜想他們可以經由幻燈片而學會，因為我就是那樣學會的。

總之，我草擬了我的計畫，它需要25張幻燈片，始於帳幕的包紮而終於帳幕豎立於州立公園內美麗的一點，吉木歐耳生，我的大隊助理領隊，以及艾立克華特金士——他也是“火花噴射”隊中的一員，成為我放映片中的演員。

在我開始攝影之前，我為我的表演寫下了一份草稿，同時我也十分小心地計畫著每一個細節，經過了我的顧問同意這個計畫之後，我們開始攝影，我開始的影片展示了吉木與艾力克在捆紮帳篷，然後他們展示了每一塊的零件——帆布，帳篷釘，帳篷桿。我的意思是說，我們的攝影包含了每一件東西。

然後我們將那三個年青小伙子集合在一起而開始放映該影片，它真是一件奇蹟！我認為我應該得到奧

不要告訴觀眾他們看到了甚麼
讓輔助器自己告訴他們！

練習一直到你能熟練的運用輔助器

每一次傳授一個概念

確定每個人可以清楚的看見它

不要面向輔助器而面向觀眾

討論輔助器大約要談些什麼

斯卡金像獎。

但是最大的問題在於那些小孩是否學會了如何去搭一個帳篷？所以我帶他們到了外面同時交給他們一頂捲起的蓬帳，猜猜怎麼了？他們將營帳搭起來一幾乎就像老手一般，雖然他們的繩線活結是不夠大，同時帆布蓬有些微的鬆垂，但是他們到底做到了。

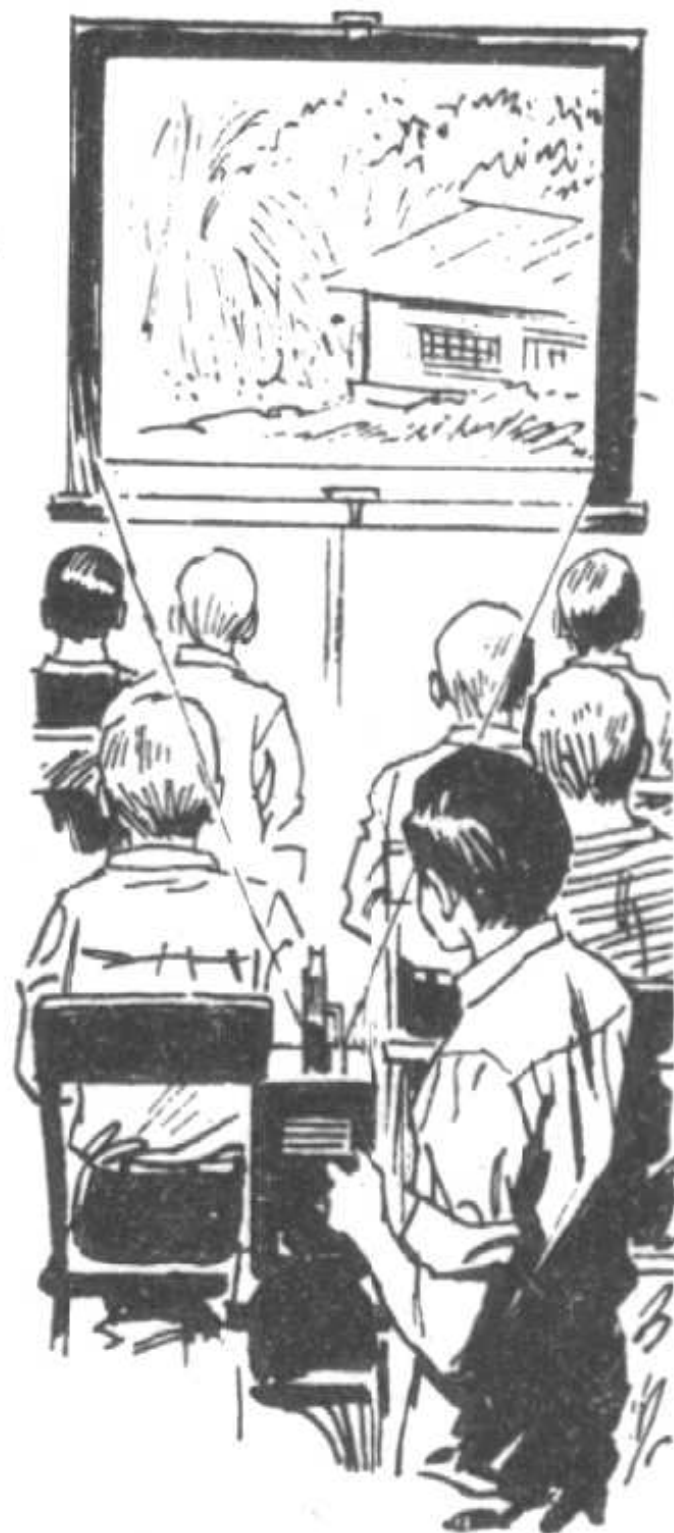
教授輔助器

除了幻燈片之外還有許多輔助教授的方法，例如電影，對於教授一些類似足球的東西是十分的有用——甚至於短劇也利用影片，所以你所教授的任何東西含有動作的話，電影也許是最好的輔助方法，同時它用起來也非常的便宜，你可以由圖書館，教堂、公司——許多的地方，而得到它，只要確定在你開始之前每件事都已準備好，檢查影片是否正確地繞起，聲音是否適當，銀幕的架立，以及布幕的拉長，如果你不會使用放映機，找一個會使用的人。

還有許多其它你可以自己做的輔助器，對於某些事情的教授它們甚至於較電影為佳。

做一份圖表或是海報你所需要用到的東西是海報紙與色筆，如果你要表明的是圖或是圖解，則利用圖表是最好又最簡便的方法，記住不要在一張圖表上記上太多的東西——如果需要的話可以做兩三個圖表。如果在一張圖表上你表示了幾個概念，則當你談到其中之一時必須將指桿指到你所要談的那一件上，只談論圖表上的每件事，否則班上的人會對你還沒有談到的資料感到疑惑。

紙片圖表是在黑板架上的紙簿，當你談到另一點時就翻到另一頁上，紙片，常是18吋寬24吋長或是24吋寬35吋長，你可以在多數的文具店買到它們，自然，你所談到的事必須依照圖表頁次上的秩序，如果圖表能夠表示出你課程中的每一個重點，那是最好的一些——那些我已經談到過計畫中的重點，海報與圖表之間主

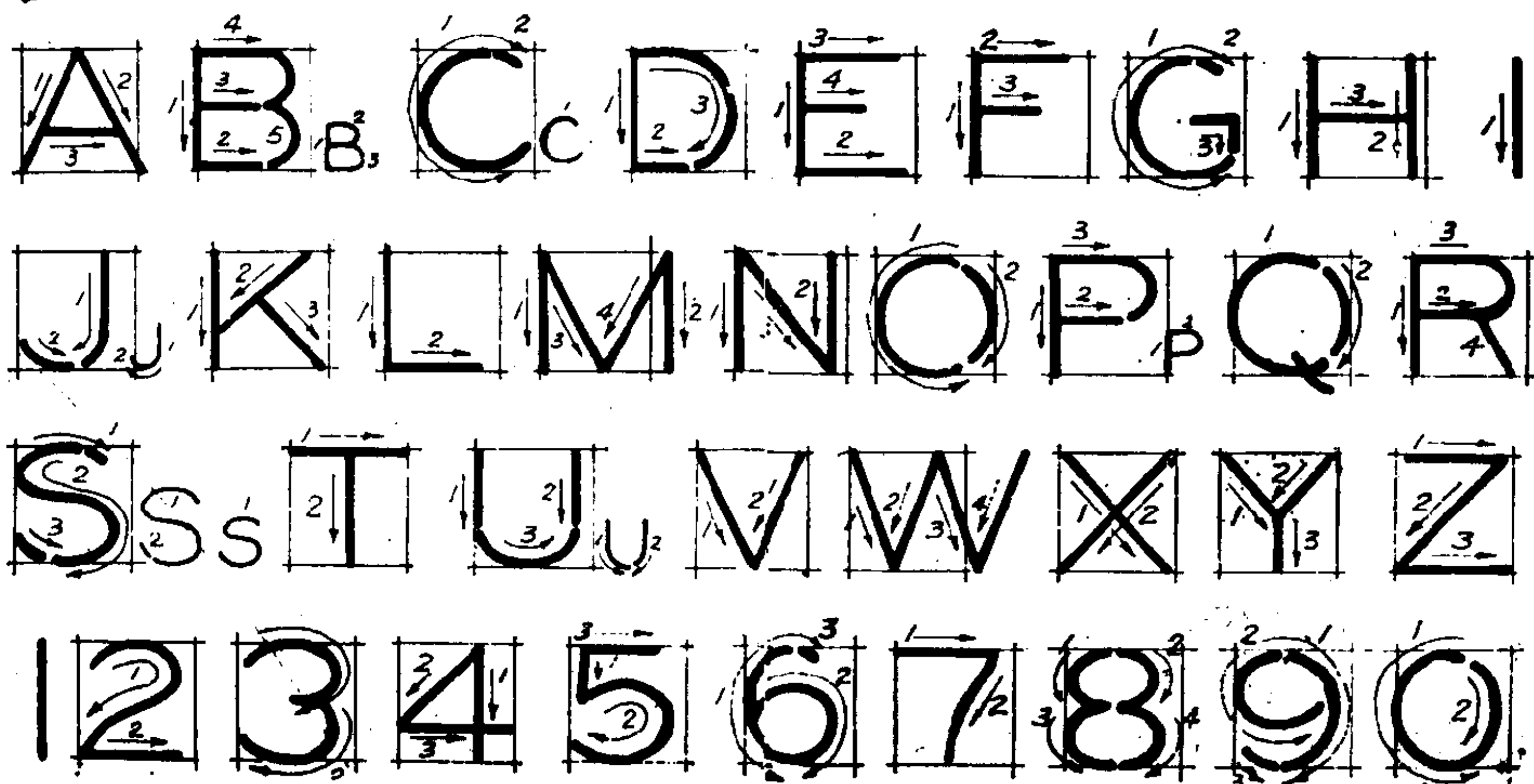


要的差別在於圖表具有圖形或者列表與資料，而海報只有字——或者甚至於只有由紙或雜誌上取下的圖畫。

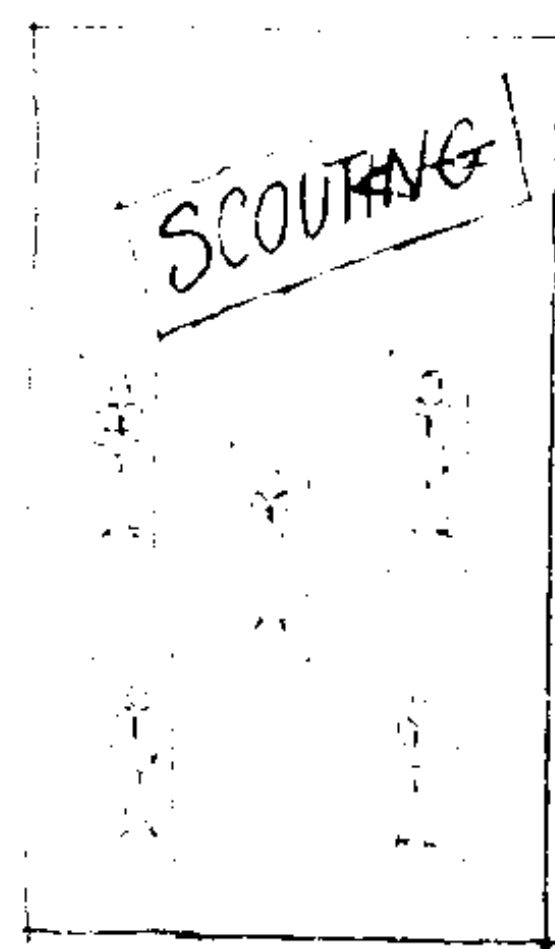
所有你自己做出的資料，你必須知道是如何來的，第8頁及第9頁上表示出的畫體字，它們最易於閱讀。也最容易看得清楚，這種概念主要在於使每一個字有圓滑的線，所以跟隨圖表上的箭頭，它指示出字上的那一部分可以利用一次的圓滑線段而寫出來，數目字告訴我們那一線段最光，那一線段次之，以此類推。

字的顏色應該與你所用紙的顏色不同，黑色與白色較黃色與紅色或者藍色與綠色易於辨認，在第8頁上有一張圖表指示出字的大小決定於班上最遠的人離開字的距離，大多數的畫體字是方形的——只有I，M，以及W不是一——所以它們應該是寬與高相同，而字與字間的距離應該是高度的 $\frac{1}{2}$ 倍，對線段而言，它們的大小也應該是一樣的。

距離	高度	厚度
55 — 60 呎	2 吋	$\frac{1}{4}$ 吋
40 — 45 呎	1 $\frac{1}{2}$ 吋	$\frac{1}{4}$ 吋
35 — 40 呎	1 $\frac{1}{4}$ 吋	$\frac{1}{4}$ 吋
30 — 35 呎	1 吋	$\frac{1}{8}$ 吋
25 — 30 呎	$\frac{3}{4}$ 吋	$\frac{1}{8}$ 吋
15 — 18 呎	$\frac{1}{2}$ 吋	$\frac{1}{61}$ 吋
0 — 8 呎	$\frac{1}{4}$ 吋	$\frac{1}{32}$ 吋



一塊絨布板與海報之間只有一點差別，它聽起來似乎只像是：一塊板子覆上絨布而已，實際上，符號與圖畫都黏在上面。你也可以用絨布做出這塊東西，或者放一條絨布膠帶在它的背面，這就像是在它的一面具有黏性膠帶一樣，在這一面你放上圖畫與資料，另一面則黏在絨布上，如果你找不到這種膠帶，你可以用膠性砂紙來代替。



當你將東西放上絨布板或是拿下絨布板時，你可以編一些故事，絨布板是十分的遠，當你講述時，你可以將資料放上去，但是不要做得太過份，否則班上的進度會為之中斷，確定板子是高到足夠使每一個人能看得見，同時也要確定你自己完全了解放上與取下東西的秩序，以便可以很順利的完成它，自然你需要預先練習一下。

幻燈片一像我所用的一種是另一種很好的教授輔助，除了圖畫之外，你還可以展示字與圖形，幻燈片在暗室中放映效果較好，因為當小孩除了銀幕之外不能看見太多別的東西的時候，發生的錯誤可能會減少。

如果你要幻燈片成為圖表或者字體，在照像館買一些空白的幻燈片，你可以寫或畫任何一些你想要的東西在上面，幻燈片放映機也是很容易得到的，也許你能從朋友，學校，或圖書館中借到一個，確定幻燈片的秩序是對的，確定在你開始之前每件事都準備好了，同時還要確定你能很輕鬆自在的掌握每一件事情。

所有的這些資料，目標在於教授東西，如果小孩子不了解這種輔助或是它不能正常的工作時，你都不能算是在教導，如果你將圖表丟在地板上，你也許是爲了好玩，但是這絕對不是一種好的教導方法。

如果你正在教授技巧，那麼在你教授的人能夠自己做它之前你都不算教好了，你必須給他一個機會去試驗一下，如果他做不出來，你必須反覆各項步驟去找出那一點他沒做好，然後由那一點重新開始。相信與否，教授是有趣的事情！

銷 售

2. 選一件物品或產品，它可能是真的亦可能是假想的，基於它的優點擬定一件銷售計劃，嘗試著賣給顧問，使他能向你買這件東西，然後就你對該物品的解說以及買主所做的明智決定，與顧問討論看你是否做得夠好了。

當我開始討論這點要求時，有一件事我是知道的——一個銷售者必須相信他的產品，所以我所銷售的東西是一些我確實信任的東西——我的接球手套。

噢！我是真的喜歡那支手套！到現在為止我已經擁有它兩年了，我情願賣我的親人也不願賣它，但是我想到如果我想具有一種高明的銷售技術，我必須認為我的產品是最好的。而那支手套正是最好的，它花了我9.95塊錢，同時正適合我的手掌大小。

我花了一點時間去摹擬我要對威爾遜先生說的話，以使他想要那支手套——或者最少能假裝他想要，當我找到他以後，我們的談話如下：



我：喂，威爾遜先生，我要賣一些東西給你，我並不真的想賣給你，我只是假裝這麼做，這裏我有一支最棒的棒球手套，看看那個皮革，你有一個小孩參加了少棒聯盟，對嗎？

威先生：噢！是的，但是他已經……

我：他有一支了，是嗎？我打賭他的那一支沒有我的這支好。不管怎麼說，也許他想要另外一支，所以如果……

威先生：他看起來似乎十分滿意他的那一支手套，所以我不認為……

我：噢，威先生，請聽我說，那是一支很棒的手套。此外，我需要用錢買油煎圈餅，告訴你一件事，這支手套花了我9.95元，但是我只以8塊錢賣給你。

威先生：不，我不認為是這樣的，總之，我還是謝謝你。

我：爲了你，我願以7塊錢賣給你。

威先生：謝謝你的好意，但是我沒有興趣買你的那支手套。

什麼地方出了差錯？

在我做完這次銷售之後，威先生與我討論了這件事，他並沒有明確地告訴我我什麼地方做得不對，但是他給了我一些暗示。

首先，他說，我對我的期望（指他而言）知道的不夠清楚——在我企圖做此銷售之前，我應當發現他參加了他辦公室的軟球隊，而他所用的手套是十分舊的大約是2次世界大戰時候的。

第二點，他說，我對我的銷售，進行過分激烈了一點，換句話說，在我開始賣東西給他之前，我們並沒有像兩個人在一起時一樣先互相交談聯絡一下。

第三點，我對我向他銷售我的物品做得不夠真切，而反之以請求他購買這件東西，他說在我銷售我的手套給他的時候，我應該做得像是我幫了他的忙一樣。相信我，如果這是真的一次交易的話，我是在幫了他一次忙。

總之，我細想了他所說的一切，同時計畫下次去訪問他時要更小心點，而這一次，我們的談話如下：

我：喂，威先生，紅衣主教棒球隊怎麼了！一天連勝巨人隊兩場！不是很了不起嗎？

威先生：是的，紅衣隊是愈來愈強，如果他們贏得錦標，我是一點也不驚奇。

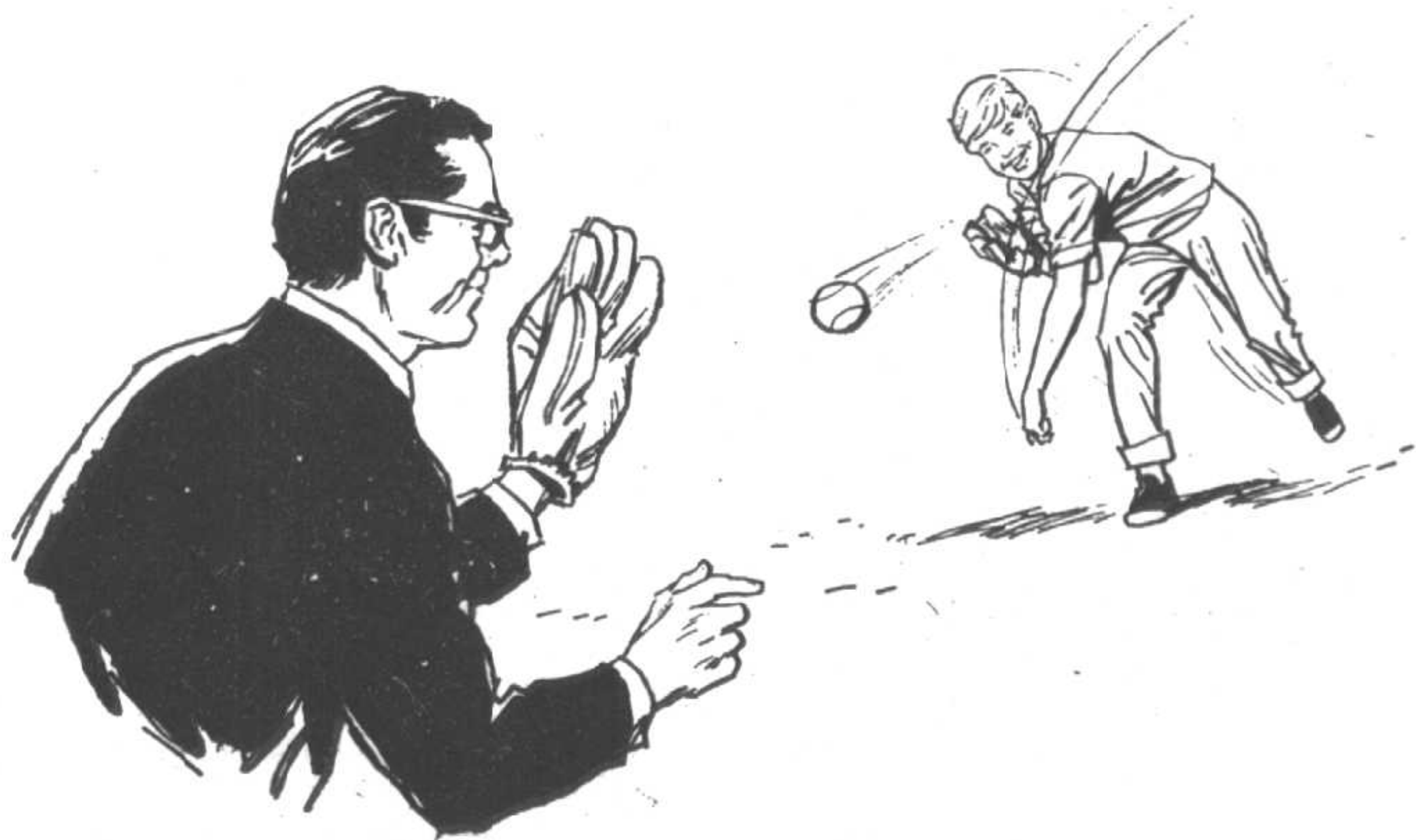
我：是的，我也這樣想，我了解你的辦公室球隊在這個城市聯盟裏居於第二的地位。

威先生：對的！假如我們繼續努力的話，今年我們會做得更好，明天傍晚我們與“頂點房地產”隊有一場比賽。

我：那是一場大賽，對嗎？你一定希望那場球打得很好。你知道，我聽說你所用的手套是非常的舊了，我很高興給你看一個比較好的，請你看一看，皮革是好而柔軟的，沒有一點缺點，試試看！

威先生：它是一支好的手套，但是用過了的，不是嗎？

我：正是最好用的時期，我每年將它上幾次油，以保持皮的柔軟，應當還可以好好的再使用四五年。



威先生：噢，我不知道是否是這樣，我想我還是先試試看再說。

我：我剛好有一個球，爲什麼我們不現在就試呢，（我們試了幾次接球）

威先生：它的確不錯，但是我想它可能很貴吧！

我：爲了你，威先生，我願以8塊錢出售。

威先生：我要了！

他一直知道我賣那支手套是在開玩笑的，但是那仍然是一件好事，因爲否則的話他已經買下了它。而後，我們討論了爲什麼這次我的銷售成功了，威先生說我這次銷售的成功是因爲：(1)我了解我的期望以及他的需要(2)我堅信我的東西是最好的；(3)我並不想誇大這支手套說它是曾經製造過最好的一支手套，(4)我說明了我的東西同時讓他試用它；(5)我不會讓他覺得我一定要賣這支手套或者求他買下。當你賣一些東西的時候，以上各點是很重要的，銷售主要的是兩個人之間的意思溝通，它有如一條雙線道。如果推銷員只顧自己解說，他將不會溝通得很好——同時他也可能無法使銷售成功。

用電話聯繫

3. 表示你如何用電話邀請一位釣魚專家，使他能到你的單位裏說明一些釣魚的技巧。

對大多數人來說，用電話聯絡一位你不認識的人是比面對面的見面要難一點，你之所以這樣認爲，是有許多理由的。

如果他能看見你，而你向他微笑，那麼甚至在你向他說話之前已經跟他有了聯繫，而不僅是靠你的聲音來表達，他可以立刻的辨明你的友善態度，有時候這種態度使得他無法拒絕你。

但是當你必須要用這個電話的時候，正確的用它，我記得當我第一次打電話請一個人到我們的團隊會議上說明一些技術的時候我是有點膽怯，他



需要很久的時間才了解我需要的是什麼，而最後我支吾著一些事像是說聲“謝謝”之類而將電話掛斷。

現在我能夠做得好多了，因為我曾經練習過，所以我要將幾點訣竅傳授給你們，而對你們有所助益。

首先你要做到的是讓電話一直響以便對方的人有機會回答，九次或十次是需要的，當有人回答的時候，立刻地說明你是誰以及你要找誰，很快地說出你打電話的目的——請他到童子軍會議上演講——同時可能的話要他現在回答，如果他不能，問出你何時可以再打電話給他，當你講完了，謝謝他，說聲“再見”然後輕輕地掛上電話，不要在早上9點以前或是晚上10點以後打電話，同時也不要在你認為他是中餐或晚餐的時間打電話。

語氣要友善而自然，主要的一點在於電話線上另外一端的人無法看到你笑，他只能聽到你的聲音，所以你必須友善地發音，儘可能的講得慢而清晰，以使他能了解你說的是什麼。聽起來這件事似乎有點愚蠢，但是要保持講話筒離開嘴巴大約一寸，你會驚奇有許多人很難聽見，這只是因為他們沒有正確地拿著話筒。當你自然地發音時讓你的聲音自然的改變。儘可能的去了解對方，傾聽他所說的，同時要體諒他，不要只是說“好的”或者“啊”一遍又一遍，你會叫人聽起來覺得很生硬。

最主要的是要友善點，儘可能的忘掉電話在那裏，自然地你知道如何正確地用它，然後做得像是你將要與一位跟你成為朋友的人面對面的談論。這種機會是很可能的。



發表演說

4. 做到以下各點：

- (a) 寫出一份五分鐘的演講稿，在一次團體會議上演講。
- (b) 表示如何介紹一位來賓致詞。

似乎有一點膽怯，哈？但是它並不是那麼的難，的確它是較在隊員會議上談話困難一點，但是你一定能做到的，你必須利用簡單的字—像你大多數時間所做的一樣—但是用字必須正確，此外你必須要知道聽衆對你將要談到事情的想法，你在那裏演講，就像是賣東西一樣，只不過這次你在賣一種“觀念”而已。

我嘗試着想出我在演講時可能說出的話，但是僅僅決定只向你說明我所做到的，當我該講時，我才利用草稿，但是爲了你，我盡力寫出來給你參攷。

模擬演說

你們之間大多數人都認爲聯繫是十分坦白誠實的，它似乎像是要啞巴站在一群人的前面發表演說一樣，但是我認爲你們都錯了，我並不是說我們必須在每一次會議上都互相發表演說，而只是說聯繫方法的冊子在童子軍中是非常重要的，它與露營一樣的重要，而只是方法不同而已。

有了演說的概念，再看看要發表一次好的演說你應該做到的事情，你必須要能跟群衆處得很好，如果你不能了解你的聽衆，你就無法發表一次好的演說，而童子軍認爲了解別人是重要的，在演講之前你也必須要預先準備。

當你開始準備演講詞之前你必須想到你要說的是什麼，你必須將一項大的論題改變成爲小的概念，避免說話迂迴寬廣，你應該將話題縮小，每一個人應該將冗長的話題縮短，然後將你所想到了一切與你的概念有關的東西記下來，在這個時候你無須將各點排成次序或甚至於編號，你只需要儘可能的將你的概念記下來，然後你必須將表上面弱的各點除去而加強較有力的各點，由這張表上你得到了一個大綱，當你將大綱集中一起的時候，你必須想到你的聽衆對於你的論題知道些什麼，同時想到你應該怎麼去做，你要他們去做一些事嗎？你要他們發笑嗎？這將使你說話的次序上有了差別。

你首先要聽衆知道你將要說些什麼。同時你要他



們注意聽著，如果這些沒做到，那麼演講無法達到效果。許多的演說家先以滑稽的故事、問題、深遠的觀念、聽眾所了解的事情、及類似上述各點的資料開始，這種方法常常使得聽眾上鉤，就像是徒步旅行，若非開始以好玩的心情，則旅行無法走得很快，也不會常常舉行。

但是當你開始演講的時候，它就像是徒步旅行，它必須具有趣味性，有一種方法是就你所說的每一點舉出例子或圖片，同時當你的演說快要終了的時候你必須確定你的演說是非常有力，因為聽眾記得你最後所說的話，所以要好好的把握住。你可以用一個故事或是任何你用之於開始的事情來結束，但是這些事情與故事必須是有效的。



你可能需要逐句的讀你的講詞，但是那是很難做得很好，只可以在適當的字句是非常重要的時候才那麼做，大多數的時間如果你用你自己的字句來說將會更為有效，由大綱開始着手，自然，你需要知道你要說的是什麼，以上我所提到的各點關於演講的事表示如何的準備以及保持頭腦清醒，你也必須知道如何與人們和諧相處，你必須使聽眾成為你的朋友，這些事都是很重要的。

但是要做到很好的演說，你還需要使你自己的身體保持良好的狀況，你必須站直，深呼吸，同時清晰的發言，你必須注視着聽眾席上的人們，而非凝視着空間，當你談話的時候你需要走動一番，但是要放鬆心情，你需要協調你的語調，同時知道何時停止……這使得有些部份更為重要，你還需要知道如何控制你的緊張，每一個演說者在他演說之前都會緊張，但是他需要每一次都控制住它，所有那些在演說中必須做到的事是屬於童子軍必須學習控制他身體的一部份，它們對於童軍也是重要的一件事。

所以演講似乎是童軍組織要童子軍學習許多東西的一種好方法，你需要利用你的心智同時好好的控制你的身體，你需要了解觀眾席上的人們同時知道如何接近他們，你也需要友善而有自信，也許你會說，“好的演說者造成好的童子軍”