

口才訓練

口才訓練

達爾卡綱基著
蓬勃譯述

江苏工业学院图书馆
藏书章

兩個
現在

激流書店出版

第一章 培養自信力和勇氣

- 一 先存一種堅定的希望.....六
- 二 須澈底了解你要講.....八
- 三 放開胆子去.....九
- 四 再.....一二

第二章 自信力和演說的準備

- 一 最適當的準備方法.....一三
- 二 不會失敗的演說.....一五
- 三 維特摩迪怎樣預備他的演說.....一六
- 四 卜郎博士的忠告.....一七
- 五 林肯怎樣預備他的演說.....一八
- 六 怎樣預備你的演說.....二一

七 使演說能力充實的一個訣竅……………二四

第三章 演說成功者預備方法

二 一篇得獎的演說……………二九

二 康得爾博士怎樣計劃他的演說……………三一

三 畢非粹茲的演說結構法……………三二

四 名演說家的準備法……………三三

五 演說稿的整理……………三四

六 要帶着演說稿……………三四

七 不要逐字……………三五

八 怎樣選句……………三六

九 名演說家的經驗……………三七

十 以練習演說作為消遣的電影明星……………三八

第四章 怎樣增強記憶力

一 第一要養成精確的觀察力……………四一

二 在「鬧市學校」中訓練成的習慣……………四一

三 馬克吐溫的記憶祕訣……………四三

第 二 章

五

章

怎樣使聽衆注意你

四	最有效的複習.....	四四
五	增強記憶力的祕訣.....	四五
六	怎樣把事實歸攏起來.....	四六
七	記憶年代的方法.....	四七
八	記住演說要點的方法.....	四七
九	忘掉演說辭的急救法.....	四八
十	不要妄想記牢全部.....	五〇

第 六 章

六

章

演說成功的幾個訣竅

一	必須有急於要說的話.....	五三
二	一個成功的訣竅.....	五五
三	林肯怎樣勝訴.....	五六
四	舉止態度必須誠懇.....	五八
五	怎樣使聽衆興奮不倦.....	五九
六	少說減低價值的話.....	六〇
七	對你的聽衆發生興趣.....	六二

第七章 怎樣把語辭表達得格外動人

一	第一個訣竅……至誠……	六三
二	第二個訣竅……不可不撓……	六四
三	第三個訣竅……下一番苦功努力練習……	六五
四	舉一個實例……	六五
五	譬如登山……	六七
六	勝利之門——決心……	六八

第八章 怎樣養成良好姿態和利用個性

一	「演說和談話」的正確解釋……	七一
二	講者的秘密……	七一
三	福特的成功哲學……	七二
四	你當衆演說時是不是迴避……	七五
五	以聲調的輕重來表現語氣的輕重……	七五
六	變更音調……	七六
七	變更速度……	七七
八	重要意思前後要略停……	七七

第

九

章 怎樣開始你的演說

一	怎樣吸引更多的聽衆.....	八二
二	服裝能够使你受到影響嗎.....	八二
三	葛萊特將軍的遺憾.....	八三
四	在演講前已可判定成功還是失敗.....	八四
五	不要忘了聽衆團聚一處.....	八四
六	注意使會場上空氣流通.....	八五
七	你的臉上必須有着充足的光線.....	八六
八	講桌上不該放置雜物.....	八六
九	講台上不宜坐人.....	八七
十	演講者自生的藝術.....	八八
十一	身體和手的姿勢.....	八八
十二	一位荒謬的演說姿勢教授.....	九〇
十三	幾則對於你大有幫助的建議.....	九三
一	演說開始時最忌講幽默故事.....	九六
二	不要開始就說道歉的話.....	九九
三	引起聽衆的好奇心.....	九九

第十章 怎樣立刻獲得聽衆的同意

- 四 演說開端的另一方法：引用一段有趣的故事……………一〇三
- 五 舉出一個確實的例子做爲演說的開端……………一〇四
- 六 給聽衆看一些實物……………一〇四
- 七 提出一個問題……………一〇四
- 八 演說開端何不引用幾句名人金言……………一〇五
- 九 使題材和聽衆發生密切的關係……………一〇六
- 十 驚人事實的妙用……………一〇七
- 十一 選取偶然發生的事件做爲開端……………一〇八

第十一章 怎樣結束演說

- 一 一滴蜜與一加侖毒汁誰的效力大……………一〇九
- 二 羅慈採用的方法……………一一三
- 三 好的辯論必須猶如解說……………一一五
- 四 潘瑞克亨利怎樣結束他那篇著名的演說……………一一六
- 五 莎士比亞的一篇最精彩的演說……………一一七
- 二 把你演說中的要點做一個總結論……………一二二

第十二章 怎樣使你演說的用意清楚

- 二 怎樣使聽衆實行你的結論……………一三三
- 三 用誠摯簡明、贊美話……………一二四
- 四 一個幽默的結論……………一二四
- 五 引用詩文名句的結尾……………一二五
- 六 步步加強的結尾法……………一二六
- 七 簡潔明快地把話停止得恰到好處……………一二七

第十三章 怎樣使聽衆對你感服

- 一 用比喻幫助……………一三一
- 二 避去專門名詞……………一三四
- 三 林肯的祕訣……………一三五
- 四 百聞不如一見……………一三六
- 五 煤油大王所用的方法……………一三六
- 六 把主要的意見用不同的字句做多次的重述……………一三七
- 七 應用特殊的例證和一般的解說……………一三八
- 八 不要在短的時間解說多的要點……………一三九

怎樣是最有效的建議

一四三

第十四章

怎樣使／覺到興趣

二 三 四 五 六 七 八 九 十 十一 十二 十三 十四 十五 十六 十七 十八 十九 二十

把人家已經相信的東西去比打／令／相信的東西 一四三

聖保羅的機智 一四四

以小喻大或以大喻小 一四六

怎樣用數字打動人 一四七

重複申述法 一四八

一般的說明和特殊的例證 一四九

用經驗與思想來作成原理 一五〇

應用圖表來解說 一五一

用名人的話來支持你的言論 一五二

硫酸和你日常生活的關係 一五三

人們最感興趣的三件事 一五六

怎樣成一個受人歡迎的談話家 一五八

「美國雜誌」怎樣獲得二百萬的讀者 一五九

「遍地黃金」怎樣引起了百萬聽衆的興趣 一六〇

永遠引起動人注意材料 一六一

「具體」的「確實」 一六二

一六三

八	要說得歷歷如繪	一六六
九	趣味是會傳染的	一六八

第十五章 怎樣使人聽從你的意見

一	怎樣獲得聽衆信任	一七一
二	講述你自己的經驗	一七三
三	一段恰當的介紹辭的妙用	一七三
四	誠誠是你感動他人的利器	一七四
五	使聽衆尊敬你的意見的方法	一七五
六	以慾望攻克另	一七六
七	人人有他的慾望	一七八
八	教徒爲什麼信教	一八〇

第十六章 怎樣使你的辭句動人

第一章 培養自信力和勇氣

從一九一二年以來，到作者各處擔任講演、演說、術訓練班來聽講的商人，已達一萬八千多個了，作者曾經請他們寫述願受訓練的原因和在訓練中得到了些什麼，他們寫述的詞句當然不會一樣，但是他們內心的希望，大多數是一個令人難以置信的共通點，是：「當我被人喚起來講話的時候，立刻就變得不自然，忸忸怩怩，思想不自在，注意力不能集中，自己打算好要說的話也完全忘却了。我所需要的，就是獲得自信、鎮定以及從容思想的能力。我所希望的，就是把我所說的話作有條理的記錄，在大衆面前能够清晰而有力的說出來。」舉一個實例：幾年前，在費城的我的演說班上，有一位聽講的奧特君，開課不久，便邀我到工商俱樂部去吃飯。他是一位好作各種業務活動的中年商人，是某大工廠的經理，教會和市民公益事業的領袖。席間，他側着身體問我：「現在，我當了某大學的基金保管會主席，每次開會，必須要我講幾句，……我已到了這老年，你想還能開始來學習

我回答他說：「你問『我想』嗎？庚先生，這並不是『我想』的問題。我知道你一定能够的，祇你要願意學習，而且遵從學習的方法。」

他是相信我這一句話的，但他總覺得我說得未免太容易而且太樂觀了。他說：「這恐怕是你太客氣了，你是純粹在鼓勵我呢。」

他受我的訓練之後，我們有好一個時期不會晤面。直到一九二一年，我們又相見了，並且仍在那個俱樂部中吃飯，而且還是坐在前次的那隻餐桌旁。提起了當年的談話，他問他是不是當年我說的太客氣。他從衣袋裏取出一本紅色的記事冊，把人家約他去演說的日期記下，並且承認着說：「我能够這樣做了。我因了這樣做很感得愉快，對於公衆也可以更多盡一些力，——這些在我的生活中是最高興的事情。」

在這次我們相見之前不久，各國在華盛頓召開世界軍縮會議，聽說英國的大政治家路易喬治也來與會的，於是費城浸禮教人協會就去電請喬治先生到費城舉行的大集會中演說。喬治先生回覆電說：「是如果到華盛頓的話，那一定到費城去演說的。庚特先生告訴我，當時他被推選為開會時給大家介紹英國首相的人。」

這就是不到三年前坐在這張桌子旁邊談話的問我他能不能在大集會中講話的那一位。

這位先生的講話能力，進步得豈不太神速嗎？不，同樣的人，得很快，現在再來舉一個更特別的例子：幾年前的冬天，伯魯克林市的柯醫生旅行到美國南部的佛羅里達州，住在「巨人」拳擊練習場的近旁；因為他很愛好棒球，所以常去參觀練習，慢慢地和球員熟悉而成了朋友，旋又被邀參加歡宴，不一刻用過了咖啡水菓之後，幾位重要的來賓，都被請起來「隨便講幾句」，想不到他突然聽到主席說：「我們很是榮幸，今晚有一位大醫士在座，現在就請柯醫生講一些「棒球選手的健康問題吧。」我們這位柯醫生，他學習健康學和實習醫學已經三十多年了，他可以不用預備，安坐在椅子上費

夜不停地對他左右的人談這一個問題，可是，要他立起來，即使對極少數的人來講述這一個問題，那就感到了絕大的困難了。他的心突突地跳得非常厲害，他竟無法來沈思一下；因為他從不曾經過公開的演說。

大家都在不停地鼓掌，而且目光都集中在他身上。他怎麼辦呢，急得只是搖頭。但是，這反而使鼓掌的聲音愈人，「柯醫生，不要客氣了，快說吧！」的喊聲也愈人而愈堅決了。

他窘極了，他知道如果立起來說話，說不到十句必定要失敗的。他祇好站起來不發一言，轉身走出餐廳。他這一次真感到羞恥無地。

他回到仙魯史料，第一件事便是到中區青年會的演說班報名聽講；因為他不再想遭遇到第二次的難堪。

他專心致志的渴求着能够講話，把自己的談話充分的預備，銳意練習，不曾曠過一次課。他是教師最滿意學生之一。

他孜孜不倦地做着他的學業，結果是超過了他的最高希望，進步的神速，竟使他自已也有些吃驚，當他受完了最初的幾次功課，他的自信力日見增高，胆怯完全消失了，在兩個月內，他變成同班中最能講話的人了，不久被邀請到不論什麼地方去演說時，都能泰然自若了。現在，他愛好演說，由的演說而得到了更高的聲望和更多的朋友。

紐約市共和黨競選委員會的某委員，有一次聽了柯醫生的演說，便邀請他為紐約市共和黨作競選的演說。如果那位政治家知道柯醫生在以前曾經窘於演說而在會議席上逃走的話，那將怎樣的驚奇

對於自信和勇氣以及在衆人面前思索的能力的取得，其「困難」還不到一般人所想像的十分之一，這並不是祇限於少數的天才家，而球類運動的技巧一樣，誰都能够自己去發展的，祇要他肯釘住目的去努力。

當你立在衆人面前的時候，便不能像你坐着的時候一樣的思想。這是真的嗎？你當然知道不是，在事實上，你立在衆人面前的時候應該能思想；因為有許多人在鼓舞你而使你興奮。許多成功的大演說家告訴我們：多數的聽衆，正好給我們一種刺激，使我們的腦子更是清楚而靈敏，如果你能够堅毅自恆的去切實練習，當然也會這樣。

總之，你要打破上面所說的幾重困難，只有常常訓練和實習，竭力減除你對衆人的懼怕心理同時努力增加你的自信心和持久的勇氣。

你不必以爲這事對你是特別的困難的，那些當然最著名的大演說家，他們的事業開始的時候，也是被那種難於解說的懼怕和不自然的情景所苦過的。

詹姆斯·白拜是美國當年的一位大演說家，他自認在初次嘗試的時候，兩膝顫抖得碰在一起，馬克吐溫是美國有名的幽默家，們說在初次立起來演說的時候，覺得嘴裏好像被塞了棉花，脈搏跳得像爭奪銀杯比賽跑時一樣得快。

葛萊特將軍佔領了維克斯堡，完成了世界軍隊最大的勝利，當他試着對大衆演講的時候，他自認感覺着像是得了脊髓病。

任基粹是法國已故的最有力的政治家，當他在下議院做議員的時候，竟有一年的時光，口吃而不敢發言，直到後來鼓起最大的勇氣，才發表了他的第一次演說。

英國大政治家路易喬治說：「我第一次試作公開演說的時候，我竟舌頭抵在上顎而說不出一個字，這種苦悶，完全是真的，並不是我故意形容。」

在對人講話的時候，即使是和一二二十位的商人在會議，講話者終得要有一些緊張和刺激。演說者應該像良馬載着口鐵一樣，帶一般約束。在兩千年前，西賽洛說，一切有價值的公開演說，都帶些胆怯性的。

演說家在無線電台播音的時候也有着一樣的感覺，賈波林上雷台廣播之前，須把演說辭完全寫述出來，當然，他對於聽衆是已經慣熟了的，他在一九一二年週遊美國的時候，身上常帶着一本「在音樂會的一夜」的說白的劇本，在過去，他在英國的舞台上已經演過了多年的戲，但當他走進小小的播音室的時候，他的心中感覺橫渡大西洋遇到暴風時一樣的滋味。」

著名的電影明星兼導演柯夫特，他在舞台上講話是十分慣熟的，但當他從看不見聽衆的播音室走出來的時候，就不禁要用手帕來拭額上的汗，他說：「在百老匯演新排的名劇也沒有這樣的難。」有些善於說話的人，在開始演說的時候，終是免不了一種胆怯和不自然，不過幾秒鐘之後，氣沈住了，不自然便也消失了。

林肯開始演說的時候，也是感覺着一陣畏懼的，他的同業的朋友霍恩登說：「他起初像是不知所措，很吃力的去使自己適合情境，在過慮和過敏的感覺下掙扎了片時，因而更使他難堪了，在這時候，我是很同情他的。他開始講話，聲音尖銳難聽，古怪的姿態，黃黝的臉孔，疑慮的動作，好像一切都是和他爲難的，好在這僅僅祇有片時而已，不久，他是鎮定了，他的真正的才能也開始了，」也許你是和他有着一樣的經驗的。要從這個訓練中去得到最大的成效，而且還要速成，請實行下面四件事

約翰白萊特是一位英國的大政治家，在內戰的期間，竭力辯護着聯合與解放運動，他首次的演說，是在一個學校裏對着一羣鄉下人；他才演說的時候，在路上心裏覺得很是厲害。他恐怕遭遇到失敗，所以要求他的同伴，在看出他心慌而講不出的時候，立刻鼓掌替他解圍。

潘耐爾是愛爾蘭的政治領袖，據他的兄弟說，他是非常胆怯的，他在初次演說的時候，常常緊握拳頭，指甲刻破了掌心而出血。

狄斯瑞里是一位英國的首相，他說他曾願領一隊騎兵去衝鋒，不願在下議院作首次的演說，因為他在國會中的演說，曾經遭遇可怕的失敗。

英國許多著名的演說家，第一次演講都是失敗的，所以現在他們的國會中有着一種感覺，就是初次能够獲得顯著成功的青年政治家，這成功便是不祥之兆，朋友，這是使你大可以鼓起勇氣來的名言。

看了那些大演說家的經歷，作者將永遠歡迎初次是心慌恐懼的一類學生。

先有一種堅定的希望

這比你所能想到的重要得多。如果你的教師，能够看透你內心希望的多寡，便能確切知道你會怎樣進步的速度，如果你的希望是淺薄的，你將來所能成就的自然也很淺薄。如果你對這門功課像獵狗追野貓般努力去學習，成功一定是你的。

鼓起你對於這門功課學習的熱忱，那所得的益處，一定將不勝枚舉。你不妨試想一下，忽然增加的自信力以及在商業上更可使你人信服的講話能力，對你將有多大的價值？用金錢數字表不出來它對你