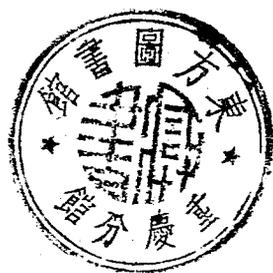


任畢明著  
增訂新本

# 演講術

實學書局刊行  
一九四二年六版





MG  
H019  
27  
3

演 講 術

任 聚 明 著  
增 訂 六 版



3 2173 3108 5



## 五版的話

這本書是我在某訓練機關的講稿，由同學們筆記經我整理而成功的。這三門作爲社會活動門的科學，在這幾年來，應過多次的特約講授，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深造的興趣，和連帶介紹一點我國固有學術起見，這樣亦未嘗不可。而且，我對於晦澀部份，有好些地方，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修訂一番的，可惜爲了翻版時間相隔太遠，人事逼忙之故，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，着手補充刪正校勘了多處。這樣一來，也許比較原版好了一些。

· 在說花讀花香」的通習之下，這本書大概不致被譏為滑頭商品吧。

· 過去一些人認為演講雜談話這三者，不是學問，而是天才，因而自甘菲薄，不知古時蘇秦張儀捩腕揮犀，卒成功為一個縱橫大家。這本書，可以把這種觀念粉碎。又有一些人，認為永遠著不過小技，無關得失宏旨，也因而加以小覷。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裏面的利器。這也是本書所給予人們的認識。

· 這以後發句私語要論說：本來，這本書的版權，是和我首先脫離關係了的。正等於別人賣掉的兒子，兒子中廢元，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，厭憤之情，人所難免。我希望我的親生兒子顯揚揚名，和他的養父希望他撐起門戶的心理，是一樣熱切的。所以我必須強我神加以修訂，就是爲了這心理的使然，以後，仍然永永不曾忘掉他的。最後，我更希望世叔們對於他愛護匡持，使他給人瞧得起，那這我所深深感謝的！

# 演講術 目錄

## 五版的話

一、我們的狗皮襪囊……………三

(一)三種形容 (二)顯名思義 (三)演講是大眾的 (四)演講和其他

二、基本條件……………七

(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——方言問題 語勢 (六)也是音樂——律動 聲線 聲調 聲的練習

三、發展進程……………二二

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

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

勁——結論 居巳

四、表達和操縱.....五五

(一) 表達主義——助人了解 助人記憶 助人思惟 (二) 傳渡法——埋路 示導

分量 (三) 撲鼻的香餌——釣取同情 挑動心絃 捉着他 絆住他 (四) 不苦口的

良藥——提供 糾正與說服 收穫與固效 (五) 媒介

五、場合和方式.....六九

(一) 不同的對象——知識羣與落後羣 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 播音 (

三) 不同的種類——報告 集會 演講會 被激演講 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

# 一 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，迤邐生波的流水。

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，那幾口空氣往往能夠變化千百萬萬倍的空氣。造成千百萬萬倍的空氣。

• 一個人，他往往能够使千百萬人，以他的為是，以他的非為非，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，在大眾文化尚未發達的今日，文章의 普遍性可說是微乎其微。因此，我們要普遍文化，在今天很應該從大眾的耳朵着想。凡是讀得聽，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。然而聽眾却不條一條沒有高低寬

狹波穿礁暗沙石的河道，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，起伏着無窮的波瀾。故曰：迴盪生波的流水。

從這，我們可以知道演講是什麼東西。

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，播音會的講話，嚴格說來，也不能算是演講。因為它們只有說，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。

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」，所以人們不只要聽你的語言，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  
大眾的

一切是大众的，誠如我們在上面說的「要普遍文化，在今天很應該從大众的耳旁着想」。所以，演講是大众的。換言之，我們今日所需要的是通俗演講。

亦曰演講大眾化。

通俗演講，一方面是使「大眾懂」，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  
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，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，效果是不會顯著的。聲和姿態綜合的戲劇和演講相比，也是如此。

第四，講詞的組織，作為一篇文章較提出，但誠如上面說的，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為止然後發表，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。

## 一一 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狀，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

甜著。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；千百萬羣衆的身心完全獻誠我們理想要求之手，那才算是奏凱。這說明了怎樣說服和說服的效果的基本法則。

## (二) 起碼的幾件事

我不承認有天才。演說家那末一回事。天才產生於奮鬥的經驗中，所以柏德羅斯基說：「天才只是十分之一的靈感，加上十分之九的血汗。」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，爬山嶺改進氣促，對鏡矯正姿勢。學而後成功和學必成功，這已經成爲不易的定理。

演講要學的起碼的幾件事，可以歸納爲素養，識，胆，口，這四類。

素

養

一個宣傳者，尤其是其中的一個演講者，他因爲宣傳是藝術的，所以本身就是一個藝術家。要做到這個地步，必須使自己的生活，成爲藝術的生活，他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，我們的目的是，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，常識。識愈豐富，演講的內容愈充實，應付愈充分。這里

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。像人情世故，民間的故事，有意思的笑料，隱語，習俗，新近發現的事端等等，四方八面，蒐羅在我們腹笥，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，不是從根本上可以得到的，除非我們隨時隨地隨事留心。能夠隨時隨地隨事留心，自然可以俯拾即是，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，這裏如此，那裏也如此。這一來，關乎羣衆的信仰方面很大，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

將博學不厭，務使德道神靈的改過而求善自然科學，即使深談不出其異，而自己的靈識

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。比方單從發願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

「丁。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。

去，從其見識中，這是困難事物的識見，這裏面包括的從經驗的使用和演說方法的應用，使用

經驗，也要看醫方法的應用。因此，經驗對於演講者是非常重要的。

膽 膽愈說：「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。在獨自練習當中，演講者無形中受到了一種極嚴重的威脅，如果胆量

小，一遇有困難，就辦一點的，不免要心跳胆慄，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，支離支散，這叫做「怯場」。演講者的胆量，等於駕駛的舵，沒有了

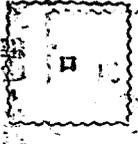
舵，便失掉駕馭自己的能力；有了舵，才可以操縱命意，指揮言詞，應付如意。

膽量問題是怎樣得來的？俗話說得好：「凡有詩書氣自華」，腹饒的人，就算是包天大膽，人家

不會說你是「面皮厚」。所以，要有胆量，首先是要有學問的準備。這是一。第二是選擇自己所

講解和練習的題材去講，因為這些是一種把握，有了把握，便不致慌張失措。第三是無初期出場

的轉機，不特選擇容易的題目，能够選擇比不上自己的素業更好。第四是彼公理王強固自己的自信，覺得自己真有把握而放心講去。這四點都是可以學習得來的。有人提出過辯論方法，一種是朝著瀑布洪流法學習演講，這辦法是從重大威脅之下去學習鎮定，倒也有相當的道理。但人家總可以拿瀑布洪流相比呢？還有一種是把人家當作木頭石頭，這簡直是滑天下之大稽。他把活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，不是就藐而視的老虎。」便無所用其畏懼了。



口，就是通常所說的口才。演講者的口才，等於拾砲子彈的出路。彈詞，彈詞，如果，蝕或穿，

講詞的表達，也一定不會得到流利。要矯正這個毛病，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。

### (三)不是教師

演講者的態度，對於對象所發生的印象，有着直接的關係。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，演講第一步的工作，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，孟子所謂「訕訕之聲普顏色，距人於千里之外」，這就是說，態度不好，不能夠使得別人接近的。

演講者的態度應該怎樣呢？上司對下屬的官僚態度要不得，因為它可以使羣衆備促不安，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」，是教育羣衆的最適可態度。其實，把自己當作教師，羣衆便是你的學生了。這一來，自己不免要擺出超越的神氣，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。

磁性的  
人物

演講者應該是一個磁性的人物。什麼是磁性的呢？謙虛而和藹，惟有謙虛而和藹的人，才容易得到人的接近。誠懇，真摯，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，有時雖然表示凌厲，而不失乎其爲莊嚴；有時雖然表示得果決，而不失乎其爲英勇。相反的是自大，古肅，呆滯，輕浮，虛偽，這個人將望望而去之。——而這些，都是由於平時養成的。

此外，還有外表的態度，第一是整齊整齊：所謂儀容整齊，只是要有近人情的儀容，不是要

把自己裝成一個紳士。譬如「囚首垢面而談詩書」，和「峨冠博帶而談農務」，是一樣地令人覺得怪相。演講者的怪相是引人怕，引人發笑，引人肉麻的態度，這是要力戒的。第二是舉措自然：一切矯揉做作，不良習慣，如搔頭，爬腮，東張西望，仰首，倦視，呵欠，吐痰等等，都會引起人們的反感，招致人們的不尊重，這是要檢點的。第三是全神貫注：萎靡，麻木，渙散，甚至苟且隨便，都會引起人們的厭倦；不快。相反，我們是精神煥發的，緊張的，活潑的，首始至終是有朝氣的。

傾倒的魔力

磁性的物是使人愛，我們不但要使人愛，還要使人敬。我們有的是使人傾倒的魔力。

當我們認定真理之所在時，表示着凜然不可侵犯的英雄氣概；當我們研疑剖惑，排難解紛時，表示着游刃有餘的辯者才情。在兩點一般豪傑中間，我知道並有不少人爲我而傾倒了。

當我們把一個問題，從容不迫，口講手劃，或張或弛，一字一字地刺進羣衆的心坎深處時，我們好像是一個預言家，好像是一個有趣的說書者，好像是他們唯一的知己，好像就是他們的恩人上賓，甚至好像是他們自己。於是他們屏息，他們默想，我喜亦喜，我憂亦憂。我知道，他們

已經爲我而騰了。

善於演講的人，未開口已經使人服了三分，無他，這是一種態度的說服。

#### (四) 也非戲子

演講是要有動作的，這動作就是姿勢。姿勢對於講詞有若補足，助勢的作用。例如「日本帝國主義！」光是口叫，不把握得緊緊的拳頭舉起來，不會表示得那麼有力的。例如「我贊成！」跟着把手高舉起來，是多麼地表示得起勁。這是助勢。再例如「這麼大」，如果不把手比一比，就不會知道這個「這麼大」究竟是多大，這是補足。有許多意思筆不能表示得清楚，需要用手；口不能表示得清楚，又需要用手勢。內心的波紋，用文字語言連篇累牘，千言萬語所不能表示得恰如分際的，有時却輕輕用一張嘴臉，一舉手，一投足，便把它活現出來。因此，姿勢是唯一而直接表情工具。

譬如演劇吧，光是講，光是唱，它不會表示得出劇中人的情意的，於是有所謂表情。不過，我們演講的表情，却不像演戲台上的戲子，一舉一動都要表情的。即是，我們不必時時刻刻都要

表演姿勢的。演講的姿勢，必須合於自然適可這兩個條件。違反這兩個條件，就會變成矯揉造作，就會變成濫，反而惹起人們的討厭了。

自  
然

什麼叫自然？姿勢好像是人類一種本能的動作，得意時搖頭擺腦，失意時垂頭喪氣；是則點頭，否則搖頭，怒則握拳透爪，樂則擠眉笑眼，這些都是自然的，沒有造作痕迹的，造作也不會很像的。所以，我們每一個姿勢的表示，必須和情意的表示相一致，也必須和聲調相和諧。而這些又却是自然而然的，只要我們對於這一個演講每一意思字句認真，則表示出來，自不會脫節了。

適  
可

可是有些人却每每流於不意的過分。最普遍的，却是握拳與舉手這兩種毛病。這毛病是因為他不能把自己的個性和習慣制止。有些人却故意弄巧，當着緊張時，頻頻的拍案擊拳，頻頻的手舞足蹈，使台下的人好像看一個癲狂院走出的瘋子。這樣一來，便把講詞的效果減少了。怎樣才算是適可呢？應該分開兩部份來說：一部份是面部表情，表情是每一個意思都應該有的。不然就等於麻木不仁，不會感動起人們的情懷，不能把所講的意思顯現出來。一部份是動作，如搖頭，點頭，挺胸，拍胸，揮拳，擊案，作比的手勢，頓足等等，却不可多用，多用反而減少了表示的作用。

### (五) 並非閒話

演講的講，就是講話，——有作用的講話。講話包括兩大部份，一部份是設言，一部份是講詞。這裏先把語言一部份來說說。

#### 方 言 問 題

在語言不統一的地方裏面，講話誠然是碰到一處難關。因為聽得懂和聽不懂，這和演講有無效果成個正比。聽得懂，是講者對聽者要求的最低限度條件，這這個最低限度條件都沒有，可說是一切都等於零。要打破這座難關，方言實在是一個當前一個值得注意的問題。當然，達到用國語來講話是最好不過的，但在國語尚未普及的今日，而宣傳需要，又是迫不及待的今日，我以為方言的利用，是可以而且必要的。似乎有人在反對新文字，反對方言方案，他們唯一所藉的藉口是「破壞國語統一」。他們不知是不是要等到國語統一之後才來宣傳，我真怕這樣去統一國語，所統一的不是中國國語而是日本國語了。而且，語言統一，和文化發達，有着正比例的關係，從國語普及情形之在都市和鄉村的比較，就太可以明白了。不去求文化的發達，先去求語言之統一，可謂本末倒置！這問題是不枝節地去說，不過借用你證明我的「方言演講可以而且必要」的理由而已。





而裏「三而鳴」。故它是和諧的——不突危，不緊促，不激變，使聽者不發生異感。這尤其

作長篇演講時要注意。

3. 有使激力。每一字由口腔發出，像迫射筒把子彈射出，挾有不可屈折撼擊的威力，而

插入每一個聽者的耳朵。它的相反是虛弱，閃爍，萎靡，游移。——這樣，會使聽者把耳朵蒙去，這要引還是趕不到他的射程，纖緊眉頭，還是會不到你的語意。這特別是當着廣大場所的演

講要注意。

講演聲調有兩個條件：

抑聲

1. 優美。優美比清晰爽朗為進一步的要求。清晰爽朗在於使聽者不討厭

，優美則在於動人迷人，使聽者感到舒服動情。譬如古賦的「春草碧色，春

水綠澆，送君南浦，傷如之何！」這是多麼的優美！它所以成功優美的條，在於它能够把聲

適宜地配合運用：「○○○仄，○○○平（陰平），○○○仄，○○○平（陽平）」。

索性把聲的運用說一說：

（1）要提起精神的用高亢。高亢中最有力是陰平。如：「車將離，馬蕭蕭，行人聽刀各在

懸，」。「風蕭蕭兮易水寒」。故我們所要提出遊藝語中，能多用入陰平的字為最好。

(2) 表示沉悲的用沉重。沉重的最有力的是陽平。如：「芙蓉如面柳如眉，對此如何不淚垂！」「壯士一去兮不復還」。故我們所要用的傷感語句，能多用入陽平的字爲好。

(3) 力的慷慨的用短促——短促無過於入聲。如：「座上泣下誰最多？江州司馬青衫濕。」「本是同根生，相煎何太急？」這大概用於挫頓決斷性的語句爲多。

(4) 意的紆引的用長——長是加長語尾，除了急促的音之外，多數的字音可得加長來唸的。

(急促的音如「爲什麼哭？」如果加一「呢」字語尾就可以加長了。) 如：「茶要一壺乎？酒要一壺乎？」「傷哉！貧也。」這大概用於歎息和有餘不盡處爲多。

(5) 要人注意的用響音——可以不大用力而叫得響亮的是響音，否則便是啞音或低音。如：「豈曰無衣？與子同袍。」「春風不渡玉門關」。我們演講時固能多用響音爲好，但選到啞音或低音時，要注意吃力把它提高，否則人們要側耳傾聽才聽得到了。(但有時故意減低聲線時則不然。)

2. 自然。自然就是合度。一般人總以爲女聲總比男聲優美，唱情歌的聲調總比唱壯勇曲的聲調優美。其實這是大誤。要知銀鈴有銀鈴的優美聲調，洪鐘也有洪鐘的優美聲調，這究竟視乎台否自然。如果把小夜曲的歌喉，來唱義勇軍進行曲，那簡直要成爲鬼聲鬼氣，陰森

聲樂下。

聲的  
練習

一個人的聲，似乎是限於天賦。然而這說法必然為音樂家所反對。因為音樂學科裏面有說到基本聲的訓練這一門功課。聲是可以練習得來的。狄摩西尼本來是一個聲音微弱而且發音混雜和氣促的人，但他卒因向海濱波浪和爬山嶺的練習把他的缺憾彌補過來了，他不是後來成爲一個大名鼎鼎的太演說家嗎？

聲的訓練，除了主要的鍛鍊體魄，充盈氣力之外，還有向海濱奔鱗空氣作深呼吸一個方法。這樣經久之後，重濁沙啞的聲質，便可以改變過來了。音樂家不是教人用「A. E. I. O. U」五個聲音在清晨練習發音嗎？此外就是保持聲線的辦法。聲是演講者的武器，我們保持聲線，正如戰士愛惜他的武器一樣。

### 三 發展進程

演講有一定的歷程，如準備，開始，中間，結束。這四個階段怎麼做？下面把它們應該注意的分別說明。

先說準備，根據我們的作用和對象，而準備我們的題材和講詞，是一個演講者在演講前所應有的工作。

### (一) 題材

#### 條 件

我們所要準備的題材，就是我們講詞內容所需要的資料。它和聽者對便和對聽者的吸引聯繫，都有着直接的關係。大概它的條件是這樣的：

- 一、為講者所能講的。忌的是敷衍苟且，勉強湊等。
  - 二、為聽者所能聽的。忌深澀晦晦。
  - 三、為聽者所愛聽的。忌不切現實，需要，枯燥乏味。
  - 四、新穎。忌俗套陳舊。
  - 五、精彩生動。忌平凡，呆板，為人們所厭倦的。
  - 六、宏廣。忌空虛，瑣碎。
- 這六個條件，是根據於下列的四個適宜而來的：
- 一、人的適宜。在注客觀方面固然要觀到能力和程度問題，如忠告一二事項，也根據着聽

地位——學問地位，社會地位，和聽者的環境習慣，也不能不注意的，這和後來措詞有着密切的關係。譬如：你是一個某問題的專家，不能自謙為「門外漢」；你是負責某實際工作者，不能講局外的話。因地位的不同而適用各種不同的措詞，這是一種「體」，不然就是「失體」。同一意思，因為說法的不同而變體的，如：「大家必須從今天起，痛改前非！」這是帶有命令的語氣。「最好大家從今天起，痛改前非。」那便變成希望的語氣了。「大家要是從今天起痛改前非，則……」又變成婉委的語氣了。那語氣的使用，是跟着自己地位而定的。因此，我們所決定的題材，要顧到這點。——這點是題材使用問題。至於就聽者的環境習慣方面來說，可以用一句話來解釋：「對什麼人說什麼話」。

二、時地的適宜——什麼時候，講什麼話；什麼地方，講什麼話。這並不是滑頭，而是投機。投機不是狡詐，它就是投中契機的肯。它是技術的，不是立場的，是手段不是目的。如這時講所認為問題的問題，這地方所認為問題的問題，凡是無論人們我們所認為此時此地問題的，都可以作為我們的題材。（如上述的現實，需要以至新穎）

三、論理的適宜——合於邏輯的理論，它就是論理。（我們將在辯辯術說明）故我們所找的題材，必須是些可靠的事物例證。（如上述第六項）

四、文體的適當。新穎、精彩、生動、具體、現實、富刺激性、顯淺、趣味、和對象有密切關係，對於聽者的吸引極強，具有絕大的力量，而對於表達時的應用，尤為必需的質素。在準備時，更需特別注重的是預定若干精警的句子口號，作為全篇的骨幹。全篇講詞的精神，往往因為幾個精警的句子口號叫起來的。如「不自由，毋甯死！」「我們所損失的，只是一條鎖鍊！」演講所用的標題，也是如此。

取  
材

要充實講詞的內容，必須有充分的材料。徵集材料的範圍和標準，是根據演講大綱而決定的。假定演講大綱是——

標題：同胞們：參加光榮的兵役！

內容：第一段——國與民族戰爭中的天賦

第二段——抗戰當前的需要

第三段——服兵役的光榮

第四段——抗戰必勝的要素和把握

（說明：這是一個簡單的大綱，後面詳細地提出）

根據這大綱，我們便得去找下列等有關材料：

材料：(一)我敵軍有人數及人口總數之比較。

(二)兵制

我敵軍制與我國歷代兵制，各國現兵制。

(三)抗戰以來我敵軍之損失數及其比較。

(四)敵人總道與遊河流兵之事實。

(五)關於徵兵法令。

優待軍人家屬條例，徵兵條例。

(六)國軍內容

(七)敵我戰鬥力比較

我軍勝利事實，敵軍失敗及厭戰反戰事實，敵敗我勝的必然條件。

(八)國民服兵役故事。

(九)現行兵役弊病及人民觀感，現行兵役改善兵役的進行事實。

怎樣搜集材料？不外是：

(一)先從自己知識範圍起。

二、在講 實效的辦法，實踐的辦法，事實和有關參考的訪問，一般人對這問題意見的探討。

三、將所得的經過考究，整理。

怎樣考究材料？不外是——

一、根究來源，看是否可靠。

二、運用邏輯，看是否合理。

三、根據上述條件，看是否適用。

怎樣整理材料？不外是——

一、可疑的追究或割棄。

二、枝蔓重複的割棄。

三、不足的設法補充。

四、相類的歸納。

經過考究整理之後，便是可用的材料，然後分類分配於大綱各目之下，作為講詞的內容原

料。

### (二) 講詞

講詞是一個演講裏面的實質，講詞好不好關係到演講成功或失敗的十分之七八。它的大部份：一、組織，二、措詞。

組織是指講詞的結構。它的過程是擬計劃及講詞綱要，擬講詞。

組  
織

一、怎樣擬計劃及講詞綱要呢？以上述取材的演講大綱為例，製出如下方式，作為參考——

標題：同胞們，參加光榮的兵役！

對象：農民。

估計：(一)農民不明瞭兵役的意義，(二)怕打仗，(三)由於舊觀念所受到的影響，(

四)由於兵役若干辦理不善之點所影響，(五)畏懼敵人，(六)捨不得離鄉，割不開家庭，(七)但他們富於民族意識，(八)具有英雄復仇等思想，(九)愛身家，

怕禍患。

預定：

講綱綱要：

1. 說明之點——(一)(四)

2. 說服之點——(二)(三)(五)(六)

把握之點——(七)(八)(九)

(一) 國民在民族戰爭中的天職(綱一)

1. 國家和國民的關係(目一)

(材料：一般的說明民主政體和專制政體不同。)

2. 民族戰爭的性質(目二)

(材料：說明——中日的關係，敵寇侵略政策及過去內戰和民族抗戰不同點，抗戰與農民利益等。)

(二) 抗戰當前的需要(綱二)

1. 人力，財力(目一)

(材料：說明——我們持久抗戰的必要支持力量，如兵員的補充，軍費的籌措，此兩者取給於人民的理由。)

2. 兵變動員與軍隊一致（目一）

（材料：說明——抗戰的決心，前方的勝利，敵寇殘害我民衆的事實，敵寇的陰謀，敵寇的蠢弱事實，亡國後的慘痛，不抵抗和作順民的悲苦，打勝敵寇的好處。）

（三）服兵役的光榮（綱三）

1. 徵兵制的好處（目一）

（材料：說明——我國古時及各國徵兵制度，徵兵募兵的不同點，敵國徵兵的內容，服兵役的辯論及政府改良兵役推行之事實。）

2. 全國皆兵必可勝敵（目二）

（材料：說明——我敵人口兵員的比較，敵寇強迫我壯丁當兵及虐殺我壯丁的事實）

（四）抗戰必勝的要素和把握（綱四）

1. 我敵優劣條件之比較與變化。（目一）

（材料：說明——小我國天賦和敵寇貧乏益虛的比較）

2. 按戰以來的事實(目二)

(材料：說明——我們戰略戰術的高明，敵人武器的不可恃，外交經濟士氣國內情況之比較)

警句或口號：

(一) 好男要賞兵，炸彈要打釘！

(二) 做兵呢？做奴隸呢？

(三) 你願做日本鬼子呢？還是殺日本鬼？

(四) 你願做日本狗屎呢？還是願做中國兵去殺日本鬼？

(五) 我們養你本鬼的機會到了！

(六) 捨不得燒妻不是好漢！

(七) 逃過其役，就是逃到敵人的手上去！

二、怎樣擬講詞呢？我們得首先聲明，講詞不是拿來讀書般去念的。它不過是一種講前的預擬。除了重大的演講可以把綱要放在台廳桌子上接次來讀之外，連本綱也不需要，因為各種宣戰被擄與救護，效果說不定就減少了，也說不定被人輕視。故這學際講詞，當然是指的腹稿。

• 專講起承轉合四字之講詞，能在腦子裏，也算是腹稿。• 下面分三點說明——

(一) 講詞應該怎樣結構呢？它隨機成次第，不外和作文一般的起，承，轉，合。它的要求

是——

起，要具有顯著的吸引力。

承，要具有透亮的驅動力。

轉，要具有引人入勝的牽力。

合，要具有明確堅決的撞示力。

這裏引用孟子的一段來說明——

(起) 天時不如地利，地利不如人和。

(承) 三里之城，七里之郭，環而攻之而不勝。夫環而攻之而不勝，必有得天時者矣，然而

不勝者，是天時不如地利也。

城非不高也，池非不深也；兵革非不堅利也；米粟非不多也；委而去之，是地利不如

人和也。

(轉) 故曰：城民不以封疆之勢，固國不以山谿之險，威天下不以兵革之利。得道者多助，

失道者寡助。寡助之至，親戚畔之；多助之至，天下順之。

(合)以天下之所順，攻親戚之所畔。故君子有不戰，戰必勝矣。

要說明什麼是吸引，纏縻，引人入勝和指示諸力，從孟子這段文章看去便可悟出此中道理。簡單的解釋，是——

吸引，「爲什麼這樣？」(爲什麼天時不如地利，地利不如人和？下照此推)

纏縻，「因爲這樣。」

牽，「不但這樣，而且這樣。」

指示，「所以不能不這樣。」

聽衆所受到的刺激過程是怎樣呢？因爲我們要把聽衆全副心力不斷地給我們的講詞牽住，因而他們是會這樣的——

「爲什麼這樣？」他們因驚奇而起注意。

「因爲這樣。」他們靜候解答。

「不但這樣，而且這樣。」他們不能不追求

「所以不能不這樣。」他們得到了結果。

所值，演講的結構是前進式的，起是第一步，承是第二步，轉是第三步，合是頂點，也就是目的地。這樣一步前進一步，二步緊一步，一步精彩一步，一直把人們的手拖到最終的一步變然站住。不但整篇如此，就是每一個意思都如此。

(二) 總論所包孕的分子是什麼呢？一、理論，二、論證，三、結論。

理論——即是發表自己的意見。

論證——包括理由，證據。

結論——即對於聽者的指示。

這些，我們在辯難裏面詳細說明。

(三) 嚴詞的組織條件是什麼呢？有如下六個

中心——即是整篇演講的用心思想，我們演講的目的。

條理——即要統一。統一就是脈絡相貫，有條不紊。相反的是雜亂無章，茫無頭緒，使聽者摸

不着頭腦。

清簡——就是一章一句都清楚簡練，沒有枝節，沒有沙石。相反的是垃圾一堆。

嚴密——就是脈絡聯絡，處處充實，處處緊張。相反的是鬆弛，空洞散漫。

調和——就是無太過不及，殊難悉稱。相反的是矛盾，發展不一致。

多變化——就是奇正相生，花樣百出。相反的是平，板，滯。

措詞

種。

講詞組織之後，其次說到講詞組織的內容——措詞。這裏所有文質和文體兩

種。一、文質應該怎樣呢？它的要素是：顯，隱，雅，俗，顯，隱，動，靜，剛，柔。

種。

(一) 什麼叫顯顯？是能夠把自己的命意清楚地顯露出來，使聽者不假思索可以明白。怎樣可以顯？有一個笑話：一位下屬報告上司說他屬內出猴子。上司問他猴子的大小。他回答，「報告大人，大的有大人那麼大，小的也有小人那麼小。」這是形容的顯法。「車如流水馬如龍」，這是譬喻的顯法。「一個是單，兩個是雙。」這是解釋的顯法。「二五等於一十」，這是比例的顯法。

(二) 什麼叫做淺？淺就是通俗。做管命者如何高深，但所用措表達的意詞，却是一語即懂。猶如賀之章，「少小離家老大回，鄉音無改鬢毛衰，兒童相見不相識，笑問客從何處來。」命意何益不高深，但在詞字看來，一點也不難解。詩話不比做詩，如果把「我心裏整天想着你，可惜

「哦，我不能飛到你的身邊！」講成一身無靈，變飛雲，心有靈犀一點通。」那非要請李義山的錢弟來，還不可了！」

(二)「任麼叫『權權』？這好比搗人搗從夢中醒醒，從醉中醒，口醒酒渴。怎樣做到醒？例如：『假使金牌不召，踴躍行兵，赤轡高張，縱橫殺敵。則軍聲雷動，呼茶兕以渡河，鼓吹風清，抵黃龍險，痛飲。豈不功名赫赫，功臣俱榮也哉？』(有正味齋，岳翁論)這是用筆勢的醒法。『君不見？黃河之水天上來，奔流到海不復回。』(李白將進酒)這是用神態的醒法。『君位有樣，臨存否？』(詩經)這是用聲韻的醒法。

(四)什麼叫做順？詞達就是順。使人聽得很順耳，很自然。怎樣做到順？「太極生兩儀，兩儀生四象，四象生八卦，八八六十四卦。」這是語氣的順。「一姐不如二姐嬌，三寸金蓮四寸腰，買得五六七錢粉，妝成八九十分嬌。」這些字的順。「第一階段，敵攻我退；第二階段，敵我相持；第三階段，敵退我攻。」這是次序的順。這有章法結構的順，譬如第一段講「九一八」，第二段講「一二八」，第三段講「七七」，第四段講「七七以來」。

(五)什麼叫做趣？嚴肅中而帶有雋永的意味，使人聽來不覺得枯燥生硬。怎樣做到趣？或轉入一點笑料，「中國人的聯想力量可佩服，見了女人的彎腰，便聯想到奶子，再聯想到……」

或引用有趣的故事：「從前廣東有一位姓張的省長，一天，德國領事來拜會。張問傳譯德國在那兒地方。傳譯告訴他在歐洲。他說，「那末，豈不是要坐很多天的轎子才走得來？」原來，那位省長大人是鄉下老頭兒出身的。」「戴季陶先生到香港。任的是英皇酒店。戴先生要我報紙看，叫「侍仕」去買「新聞紙」，不料侍仕拿來的是「三文治」。戴先生再說，我要讀的是「報紙」，侍仕又拿來「飽子」。或用趣語，「衛生局發起滅蠅運動，那一天我到局裏去找朋友，忽然發覺茶杯裏有「隻茶蠅」，朋友急喚公僕把茶換過，我說，「不要緊，你們這裏的蒼蠅是衛生蠅。」或用趣喻，「倉老鼠聞老鴿借糧，守着的沒有，飛着的倒有？」這和「問和尚借梳」一樣的喻法。或用有趣的流行語成語，「看他樣子，三分像人，七分像鬼。」「此之謂泥菩薩渡河，自顧不暇。」

(六)什麼叫做動？有推動發動的氣力。使人覺得有人招着手，或執着鞭在催促賽自己。他們的武器，炸彈，炸彈！他們的精神，幹！幹！幹！(胡適夢講四烈士)「爹娘呀！爹娘呀！什麼時候，才能歡聚在一堂？」(流亡曲)前者是明的動，後者是暗的動；前者是重的動，後者是輕的動；前者是直接的動，後者是間接的動。

(七)什麼叫做理？這是理由的理，理性的理，使人覺得對，使人不可反對，不可否認。(一)

不會掉下來嗎？從來就不會掉過。這是據例。「不辣的辣椒，是徒有其名，與其其實，這是說理。  
「昨晚蚊子叮了我的手，你看，這不是紅紅的一點？」這是引證。

(八)什麼叫做耐？耐是值得人們尋味的東西，當然，這並不像隱語諷刺的耐法，誠如康白情的那句詩：「一半給我們看，一半留給我們想。」這是怎樣說法呢？我們常常有許多話是不能直接，不能盡量，不能坦白地說出的。而且，有時耐一點反覺得有它的好處。如文王的「大皇期豎，臣罪當誅。」這是含蓄的耐。如柳宗元桐葉封弟辯的結尾，「或曰，封唐叔，史佚成之。」這是有餘不盡的耐。如孔子的「清斯濯纓，濁斯濯足矣。」這是在有意耐。如「人不犯人，我不犯人，人如犯我，我必犯人。」這是管外之意的耐。

同時，文質所要極力避免的是：虛偽，誇大，輕薄，模仿，枯澀。

凡是對事業不忠實的都是虛偽。譬如捏造事實論據，過分謙卑。這使聽者不相信。

凡是超越度的鋪張的都是誇大。譬如過分表彰，刻意矜矜。這也使聽者不相信甚至反感。

凡是違反厚實風度的都是輕薄。如尖酸刻薄，吹毛求疵等。這足使聽者失敬。

凡是因襲陳套，千篇一律的都是模仿。譬如策論時代，大家都「嗚呼」「且夫」，現在大家

又大做其「自七七盧溝橋事變以來」的八股。這使聽者不耐。

凡是乏味深僻的都是枯澀。例如背格言，念法令，搬古典案。這使聽者憤興索然。  
7. 文體應該怎樣呢？它所包孕的，在講詞常用的是：修詞，敘述，描寫，解說，辯論，判斷，接例，引證，譬喻，流行語，成語等。

(一) 怎樣修詞？一句「原莊」的話，如果不加上提鍊，整飾，雖則意義正確，但它的發出效力必不會比經過提鍊整飾的來得大。所以修詞和物品的精製裝璜，有同樣的作用。修詞在古時叫做「詞令」，詞令也者，是言詞的美，(令是美的意思)言詞的力，(令是權力的意思)言詞的足以役使別人(令是命令的意思)。孔子說，「我於詞命，則不能也。」可見從前人對於詞命的注意。(詞命，即是詞令)

這裏且舉出演講常用的形容，變換，加重三種修詞的例：

(原句) 很硬的拳頭

(修詞) 鐵一般的拳頭

——這是用等量的東西，來加強顯現原句的質。

(原句) 你是一位高得很美的姑娘

(修詞) 你是一位亭亭玉立的姑娘

——這是用變換的說法，取得不同的靈感。

(原句) 我們爲傳取勝利起見，是不怕流血的。

(修詞) 流血！流血！這是我們勝利的代價！(指示的感動)

「流血」奪我們的血，換取我們的勝利！ (壯男的感動)

「血，你有更寶貴的代價，你流吧！你光榮地流吧！ (英雄的感動)

「捐流血的弱者啊，你的血，是狗血，是豬血，是亡國奴的血！ (反激的感動)

——這是用加重的表出，取得不同的刺激作用。

修詞是言詞中的姿態，活力。化腐臭爲神奇，變笨拙爲精巧。然而它却不是滿面脂粉，一身香水；而是「淡妝濃抹也相宜」。佳聲是相宜，第一個條件是自然，雕琢而露出斧鑿痕，就不自然了。如「紅豆啄殘鴉鵲粒，碧梧棲老鳳凰枝。」只知刻意求工，轉而失去真。第二個條件是實效，美麗而不顯命意，就抹煞實效了。換言之，它和抒情詩欣賞文不同，主要是把句子的效用強調起來。如把「神聖的民族抗戰」已經把侵略者的迷夢粉碎」，說向智識落後的大眾，它有什麼實效沒有？

(二) 怎樣敘述？把一宗事實原原本本地告訴聽者，那就是敘述。因此敘述的主要內容是

事實。然而我們所謂敘述事實，不是一見就說確，見確說確。「因為確確決不使我們在表面見到的那樣簡單。換言之，一個事實有它的內容上的重點，次點，有它的發展過程——過去，現在，未來；還有它的真相，假相。更有一點，就是我們爲什麼要把它去告訴聽者。把這些這些，才談到敘述的方法。

一般的敘述方法，不外是：根據真實的事實，加上精確的觀察，分別重次點，敷以生動的說法幾種。而我們具有宣傳作用的敘述方法，則得應用如下原則——

1. 以主觀的宣傳作用，作爲整個敘述的中心。例如作用在宣傳敵機的殘暴，則整篇以這爲中心。

2. 根據中心，提出重點，如掃蕩平民，轟炸非軍事設備區域，老弱被炸傷斃等。

3. 把自己所認爲的重點，特別強調明瞭，即是使聽衆的認識觀點移到我的認識觀點來。

4. 運用客觀式的夾敘夾議方法，像：「你看，這是不是瘋狂的行爲？」「試問這樣，我們能不能忍受？」「這就是日本人所謂中日提攜！這就是汪精衛所謂和平運動！這就是我們所認識敵寇的真面目！」之類。

(三) 怎樣描寫？敘述許多地方需要到描寫，描寫是把事實的真相委曲地表達出來，使聽者

獲得明確的認識。描寫有類於寫生，它是根據物象而加以鈎勒，渲染，誇張等應有工作。像這樣的例子很多，尤其是說書先生多用這一套，所謂「繪影繪聲」，「有聲有色」是也。它有兩個條件，一個是不失真，一個是生動。例如——

（鈎勒）只見那漢子，頭戴一頂范陽氈笠，上撒着一把紅纒，穿一領白緞子衿衫，繫一條縱線纒，下面青白開道行纏，掖着襠子口，……生得七尺五六寸身材。面上老大一搭青記，眼邊微露些少赤鬚。（水滸）

（渲染）霜皮溜雨四十圍，黛色參天二千尺。（杜甫古柏行）  
——這是字的渲染法。

玉容寂寞淚闌干，梨花一枝春帶雨。（白居易長恨歌）  
——這是意的渲染法。

（誇張）翻身向天仰射雲，一笑正墜雙鸞翼。（杜甫哀江頭）

（四）怎樣解說？碰到不易明白的事實或理由的內容，我們需要向聽者作一詞解說。如——  
政是衆人之事，治是管理。管理衆人之事，就是政治。（民權主義）——這是解說一個名詞的內容。

魏武侯問於李克曰：「吳之所以亡者，何也？」李克曰：「數戰而數勝。」武侯曰：「數戰數勝國之福，其獨以亡，何故也？」對曰：「數戰則民罷，數勝則主驕；以驕主使罷民，而國不亡者鮮矣。驕則恣，恣則極物，罷則怨，怨則極慮。上下俱極，吳之亡，猶晚矣。夫差之所以自斃於干遂也。」（淮南子）——這是用原因來解說結果。

有鳥將來，張羅而待之。得鳥者，羅之一目也。今爲一目之羅，則無時得鳥矣。（淮南子）——這是分析的解說。

解說的原則是：所解說的不要再包含有需要解說的事理在內，不要有含糊不明曰。

（五）怎樣辯論？在諍詞中，爲要闡明自己意見的正確，每每應用假設辯論。方式——

1. 有人以爲抗戰是政府和軍隊之事，但試問政府和軍隊的力量從那裏出來。

2. 俗話「好鐵不打釘，好男不當兵」，這是謬說！你看釘的功用多大，保國衛民，兵的力量多大。螺絲釘的鐵不是最好的鐵嗎？保國衛民的，不是最好的人嗎？

3. 我這樣說，也許有人以爲不對，他們覺得老百姓只有納糧的義務，老百姓也沒有什麼力量，其實，是不對的！因爲……

（墨子非政中有最好例，太長不引，請參閱。）

詳提。

即是由於辯論方式成功它的。我們在推辯辯裏面

(六) 怎樣判斷？這是指示羣衆必有的。譬如對事理的。否，和每一結論的提出，都要有判斷。如——

徐偃王以仁義亡國，國亡者非必仁義，比干以忠讜其體，被誅者非必忠臣也。故寒賈，體者亦顯。此同名而異實。(淮南子)——這是先說明後判斷。

三代之所道者，因也。故禹決江河，因水也；后稷播種樹穀，因地也；湯武平暴亂，因時也。(引同上)——這是先判斷後說明。

凡有判斷性的句子，須理足氣充，不可動搖。

(七) 怎樣援例：要證明「此」理，而此理沒有直接證據時，則不能不援用「彼」例。「彼」也者，子然我柔獨不可以然也。(舉子小取篇)但是這個「然」是「必然」，不是「偶然」。

如——  
故將大有爲之君，必有所不召之臣。……湯之於伊尹，學焉而後臣之，故不勞而王。桓公之於管仲，學焉而後臣之，故不勞而霸。(孟子)

其次，援例最好是現成的與聽衆有直接關係的。如，「像在座的A君，不是親送子弟入伍嗎？」

(八)怎樣引證？理由的最大證明力是證據，有了證據，一切反對的理論都要消滅。革實大家，常常把用戶的照片，效果刊之報端，作爲廣告，果然獲得不少人的信仰，可見引證對於講詞是具有超大力量的。但它的條件必須確鑿而明顯。例如——

燕之所以亡於齊越之間者，以致戰也。雖南有陳蔡，其所以亡於吳越之間者，亦以攻戰。雖北有中山諸國，其所以亡於燕代胡貊之間者，亦以攻戰也。(墨子非攻中)

——援例引證，詳見雄辯術。

(九)怎樣譬喻？以顯顯隱，以淺顯深，以曲顯直，譬喻是一個很好的辦法。孟子是喜用這個辦法的一個，先秦諸子，在解釋他的學說時，也往往應用這個辦法。它要切，要妙，姑引一個例——

葉公子高好龍，居室雕文以象龍。天龍聞而下之，窺頭於窗，拖尾於窗。葉公見之，乘而進走，失其魂魄。(申子)——此可拿來譬喻買牌革命者。

(十)怎樣用流行語或成語呢？這是要引起聽者一種親切的趣味。流行語(俗諺)和成語

（書語，文句），差不多成爲社會上傳統式的真理，用得適當，增強講話的效力不少。利用流行語以爲林外史爲最多，而且用得很適當。且舉它一個例——

差人讚：「先生，你一個『子曰行』的人，怎樣這樣沒主意！自古『緩到公事辦，火到猪頭爛』……」

差人惱了道：「這個正合着古語『瞞天討價，就地還銀。』我說二三百兩銀子，你就說二三十兩，『戴着斗笠親嘴，差着一帽子。』……這樣看來，『老鼠尾巴上啣癩子，出脫也不多。』」

用成語即所謂「掉書包」。譬如——

「亭亭玉立」，可以拿來讚美A姑娘生得高。

「珠圓玉潤」，可以拿來讚美B姑娘生得胖。

「體態苗條」，可以拿來讚美C姑娘生得瘦。

「嬌小玲瓏」，可以拿來讚美D姑娘生得小。

「英勇」，可以拿來讚美E同志的努力。

### （三）發端

現在說到實際作法來了。

台下聚備着許多聽衆，正在等待着演講者的登台。此時的演講者，正是一個最被注意的人物。聽衆的注意力和眼睛，都集中到演講者的身上。牠們盼望着演講者給他們一些什麼。然則，演講者此時應該怎樣呢？



演講者在萬目睽睽中，隨着常步走到了講台。（或是等於講台的地點）這一刹那，是演講者給予聽衆的第一個印象，同樣，也是聽衆給予演講者的第一個印象。它將相當決定了這個演講的命運。因此，我們萬不能隨便將事，所謂「慎之於始」是也。

演講者此時態度要從容，鎮定，不要趾高氣揚，也不要爲嚴重空氣所震懾。而一面則留心場面所表現的一切。

登了台要怎樣？站在那一個位置？中間？不！右邊？不！我們要站在台的左邊。爲什麼？一、要全身顯露給聽衆見到；二、要動作便利。站在中間則不能把全身顯露，而且有類於一個審判官。站在右邊呢？當表演姿勢時，如屬手部動作，大約是右手居多，這樣一來，便受到了障礙，尤其必要時探拍一下案子，扶一下案子，拿杯水喝喝，取張大綱看看，都不大方便。如果站在左

邊，就沒有這些毛病了。（當然，這是就有台的說法）

站定後，你不必趕急就開口。第一個動作，先把目光輕輕向全場來一個掃射，把全般情形都收入眼底。這作用，其一是表示和聽衆每一個人都發生初步的關係；其二是對聽衆狀況，先作觀淺的檢討，而決定所採的應用方法。然後，跟着一個動作，輕輕的點點頭，（微微的一個鞠躬）表示對聽衆致敬。（如站定後，有人作介紹，則於介紹時，你也應全神注到聽衆方面）

如聽衆當你開端時來一個立正，你千萬不要忘記叫他們「稍息」，同時用左手向他們表示「免禮」。



開口第一聲，應該是對聽衆稱呼，如「各位朋友」。因為這是向聽衆表示我在對他們演講。有些人，一開口便是「今天」這未免來得太無禮。發聲要從輕緩起，然後逐漸加強。（中音階作標準，開始時較低一些。徐疾以平常講話作標準。因為這樣，才有高低徐疾收放的自由）有些人，一開口便大聲疾呼，不到幾句，便要聲嘶力竭，怪聲百出了。（如屬寥寥幾句的感情演講則不同，但仍以初輕後緊爲宜）

開始時，照例有幾句冒頭語。有人以爲這是無幽重要的，其實不然，因為它是引起聽者注意的第一個作用。冒頭語的條件是——

一、說明自己來演講的原因。

二、說明所要講的是什麼，和所講的必要性。

三、給羣衆以好感。

四、要儘可能的簡單。

五、要有非聽不可的暗示。

### 動 論

現在就到了講時所要講的內容。這時候，主要是要取得聽者的尊重，有了尊重，他們才肯耐心地聽下去。假如，你放的第一炮不響亮，便會先給聽者一個失望，即使你下面有的是長生不老方，他們也有了不必聽下去的成見了。怎樣放第一炮呢？誠如上面說的，起要具有吸引力。吸引力的要素，在人類心理上，可以分爲：未知而求知，出乎意外的新奇，有佳趣的，有利害關係的，幾種。我們就得利用這幾種心理，去做我們的發動工具。例如——

一家電影院裏面，當着電燈熄滅，觀衆沉靜，時候放映的時候，忽然座上演出：「喂！A君你家裏那十萬磅給人偷去了。」當時，全座觀衆的注意力，不期然地都集中注意到那一句話來。跟着，「不！我就是A，我家裏那十萬磅，昨天已存放好在國家儲蓄機關去了，所以

我今天放心到這兒看電影。」原來，這是一套國家銀行宣傳儲蓄的把戲。

這是吸引羣衆最好的例子。所以，我們當開始時，必要有些精彩動人的節目。

變

更

在演講前，我們都準備好了，可是，到了講場的時候，對象不同了，空氣不同了，於是我們不能不變，大變的把整個準備推翻，小變的把一部份如講詞，方法改變。怎樣應變？

一、如非被指定議題，而這一次的主講，又非自己一個人，則準備題材時，最好是準備定兩種以上，以免臨時「無貨可賣」。

二、如碰到自己所要講的，却被先講的佔去了，那你只好另講他所未經講的，或就他所講的加以發揮補充。

三、如係羣衆臨時要求講的，要是你可以講的話，不妨將就。否則也要婉告不能答應的原因，同時，要說明現在所講的和他們所要求的有同樣的重要性。

四、如臨時發覺聽衆感覺和事前估計的不同，只好設法逐漸使他就範。

五、附帶提及的：如我們事先不定講題，臨時由聽衆提出，則於聽衆提出後，就範圍內想定自己所能講的要點，提向聽衆徵詢，「是不是，可不可講這些？」

六、但應變在於機警，和有多方面的準備，最後則在於鎮定，才不致手足無措，窘態畢現。

### (四) 中權

此時聽衆正擺在演講者的面前，等候你去爭取。你的理論，你的動作，都將決定你的成功或失敗。你應該怎樣呢？

觀察與探

演講時要全神貫注在聽衆身上，即不斷地觀察聽衆現象，作採取方式的決定。我們要學念書的方法，「口而誦，心而維」。譬如發覺他們疲倦，便應提起他們的精神；程度不及，便要降低水準。但我們還怕的是觀察不準，於是應用到試探方法。深如用較深的術語，看他們懂不懂；用設問，看他們表示的是什麼。通常觀察對象有四點：了解與否，贊同與否，注意與否，疲倦與否。演講者肯留心用眼，總可以從對象的神態流露中見到大概的。

保持接觸

演講者和聽衆是息息相關的。故演講時不要有一刻把聽衆冷落。——甚至不能把當中有一個人冷落。即是說，講話的時候，不單只有聲，而且要有光。光是目光，把目光流注到每一個聽衆的身上。不，把我的視線和聽衆的視線相接觸，而成爲「四目交投」的情狀。因爲那時大家的視線都向着演講者之一身投射，只要你能把目光向

全巧放射，自然每一個人都覺得你在看他，也覺得你像對他一個人講話似的。有些人，當他演講的時候，仰着頭像看敵機，低着頭像研究地質，有時眼睛像比水一級，有時索性把眼睛闔閉起來，這些都是很不好的習慣。

舉措  
適度

既然職業的目光都集中到演講者之一身，那末，演講者的一舉一動，都不會給聽衆眼睛放過。那時，你除掉不要作怪樣子之外，千萬不要像走江湖賣藥漢那樣走來走去。因爲走來走去，聽衆的視線也跟着走來走去，多次了，不免要疲倦

起來。而且，聽衆的頭部這樣擺來擺去，秩序也很不好看。當然，我不主張電線桿那樣呆立，但他必須合於姿勢的表達而作應有的移動。移動是不能頻頻的，動作是不可過分的，你也得提防自己的疲勞啊。

會場  
控制

演講者須有控制會場的無形權力。譬如：(一)遇到聽衆中有一二俏皮分子，擾亂秩序，如果沒有方法制止他，可能傳染旁人，甚至影響到全場。你得常常用有力的目光注視他，使他覺得你已經發覺他的壞處而有所畏懼，如果不是存心破壞的話，自然不敢再事蠢動了。(二)當發覺有人存心破壞時，尤其頭有頑當的應付。大概破壞的方法不外當面質問，擾亂秩序，(如嘈雜，放出怪聲，低聲非難等)退出會場三種。應付的

方法：一、應預留時間，但須限定在演講結束時或告一段落時。而且，演講者當着有人起來質問時，可以像主席一般向聽眾詢問，「現在容不容許提出質問？想請在演講後才質問？」這一來表示尊重大衆，二來探出大衆意向，三來，如果質問者存心搗亂，可以用羣衆的力量來制裁他。（答覆質問時，應用雄辯術）二、當有人放出鄙夷的怪聲或低聲非難時，可客氣地請他公開質問。也事先向大衆說，「現在似乎有人對我所講的不滿，可不可以請他公開質問？」三、如係故意的喧嘩，你可以幽默地輕輕說一句，「對不起，我妨礙了你們幾位的重要談話！」（當然指的是對付放肆者）四、如係故意大批退場，以圖牽動，那末，你也可以說，「走了一些人，大家是不起覺得輕整了一點？」這表示你並不因此氣餒。這樣一來，破壞者便無所施其技了。但你的能力，必須有把握那中立的一部份。上面所指的「存心」「故意」，是事前探到敵對方的動作，或臨時觀察所得。（三）遇到聽眾無意的喧嘩或不大注意的時候，你不必笨拙地直接提出警告，因為這樣說不定會惹起反感。你只好突然地把聲線作無理由的減低，甚至忽然停止一下，或發出驚奇的聲或句子。或運用趣味的材料，或向聽眾提出問題。這樣，必然把他們的注意重復集中起來。

## （五）後勤

演講到完滿的時候，便到結束。演講時等於撒網，結束時則等於收網。收網不要有一絲一毫遺漏，結束也不要有一段一筆遺漏。還有呢，我們的結束是等於收網捉魚，我們不希望空網而歸。

結  
論

因此，此時要總括全篇意思，作一結論。這結論要能夠給予聽眾以一個明確的認識，即是使聽眾獲得一個總指示。

全篇重點，不妨在結論中重提，以加深聽者印象；精采處，也可特加渲染。

——這些，尤其是長篇演講。

結束時還有兩點必要做到的：其一是激起欲動心願，其一是固定效果。——這是我們一個演講必有的目的，這就是我們所要求於聽眾的真實信仰。怎樣激起欲動心願？怎樣固定效果？讓我在下面說明。

尾  
巴

當到結束時，忽然想起，漏却重要的一段或某幾點而又非一講不可的，那末，你可以聲明「補講」，這是常有的。即如「還有一點」，「還有要補說的」。

有些人，臨了既表示結束時，不知是否無法「泊岸」，抑或心血來潮，還要咬不斷吐不來一堆婆婆式的話，這分明是不懂得聽眾的心理。

照例，結束的最後有幾句煞尾語，似乎是無關宏旨，但也必要的。它是告訴聽衆演講的終止，並說幾句客氣而取得好感的話。

此外，因了某種情勢，不得已而臨時決定結束或提前結束時，須有一個聲明。

#### 四 表達和操縱

上面所說的，似乎爲未滿足應用技術的研究，這里，再提出表達和操縱兩點，作爲必要的補充。

#### (一) 三助主義

這三助主義，我以爲是表達技術的最高原則，缺一不行！什麼叫三助主義呢？一、勸人了解，二、助人記憶，三、助人思維。我們的表達，必須富於這三種元素。

助人  
了解

「梁王謂惠子曰：『願先生言事則直言耳，無譬也！』惠子曰：『今有人於此，而不知彈者，彈之狀何若？』應之曰：『彈之狀如彈，則諗乎？』王曰：『未諗也。』於是更應曰：『彈之狀如弓，而以竹爲絃，則知乎？』王曰：『可知矣。』」

「惠子曰：『夫說者固以其所知，歸其所不知，而使人知之，今王曰無聲，則不可矣。』」助人的方法，就是就他所已經了解的來使他不了解他所未曾了解的。這最好是「近取諸譬」，譬愈明顯，了解的可能性愈大。所以，當我們提出深的理由，句子的時候，即是人所未會知道這東西究竟是什麼的時候，必須使用淺而近的東西向他解釋。譬如——

「敵軍進入我們地方，好比老鼠走入袋子，愈深入愈容易被捉。」

「我住的地方，就在公園左邊那棵大槐樹旁邊，門前有一口魚塘。」

### 助人 記憶

俗話有兩句，「秋風吹馬耳」，「水過鴨背」，就是說，過了就完了。我們對羣衆所講的話，講過了就完了嗎？不？要把它永遠深深銘刻在他們的腦子裏面。一般使人容易記憶的東西，是：重的多的刺激，自然的連鎖關係，簡單。如「九一八」，「一二八」，「七七」，這是重的刺激，有了重的刺激，便有深刻的印象。今日唱這歌，明日唱這歌，唱多了自然熟記，這是多的刺激。「富士山高一二三六五呎，和十二個月三百六十五日的數字恰巧相同。」這是自然的連鎖關係，有了這關係，便可以由一而聯想到二，由彼而觸到此。大的事件，整的數字，比瑣屑的事件，零碎的數字容易記憶，就因為簡單和複雜的不同。助人記憶的方法，就是利用這三個原則。因此，我們要使人記憶之點，就要一、加重語氣

，多方面的刺激，多用總結結束。二、利用舊印象，引起新印象，或利用新印象喚起舊印象，雖是就他的記憶而喚起記憶。三、把複雜的內容演成簡單化。例如——

- (一)「汪精衛所發表的鹽電，是妖豔的鹽，是妓女的鹽，是曇花一現的鹽！」
- (二)「油炸槍」是油炸秦槍，我們現在要來一個「油炸衛」！
- (三)「汪精衛的衛，近衛的衛，合起來就是『兩衛』。」

### 助人 思惟

思惟是一種進步的力量因素，一個演講，等於傳授，但如果只有傳授，而不能使到被傳授者從這去發覺，發明，創造，進步依然是有限的。換言之，這個演講所給與人們的，還是一些直覺的東西，而且是有限的東西。我們應該利用人類好用思惟的習性，去幫助他思惟，去使他走到進步的路上。怎樣助人思惟？通常就是所謂「啓發教育」。例如把玩具放置在高處，讓孩子自己想出找凳子去取。如果你明白叫他找凳子，那就不

是啓發了。不過，你必須給他一個「可能」，那可能就是凳子可以攀得到。這個可能，是交換刺激中的符號，例如孩子也曾見過大人們拿東西舉起向高取物。再譬如要人猜一個謎：「解除警報」(謎面)打詞牌一，你告訴他，你試想想解除警報的鐘怎樣敲法？他便很容易想出這是「聲聲慢」(謎底)。這樣告訴他，就是給他一個可能，但如果他連詞牌是什麼都不懂，那個可能變成

不可說了。從這，我們可以想助人思惟的講話方法，例如——

「你以為服兵役是『賤作』嗎？為什麼許多大學生，富家子弟都請纓殺敵？到中國做生意的外國人，無論他怎樣有錢，國家徵兵令一下，他們便要馬上回去，又是為什麼？」

「你如果要知道亡國後的慘痛，最好看看替人守門的紅頭阿三！」

## (二) 傳渡法

把我的思想，傳到別人的思想領域；正如針和舟楫橋樑之類的作用，分開來說：

一條平坦的路，走的人不會走到岔子去，不會徘徊，而且有着停腳的所在，

講話的理路也是一樣。第一，它要清晰。怎樣清晰？

一、段落要明顯——如「第一點……第二點……第三點……」

二、結束要多——一個意思，有一個意思的結束。「因為……所以……」「……，因

此……」

三、指示要括——當一個結束或轉換一個意思時，要作一個聲明。如「這是第一點，其次，

理  
路

## 第二、內容要短近。怎樣短近？

一、多歸納——把許多相近的意思，歸納到少之又少的大單位，使人容易記憶，而沒有繁雜之感。如「衣，食，住，行，育，樂，工作，休息，都是人類日常的生活。」「汪精衛的偽組織，主克敏的偽組織，東北的溥儀傀儡政府，所謂和平運動，所謂東亞新秩序，……一切都是敵寇要滅亡中國的動作。」

二、多連繫——把人們所不易看到的遠景，都描摹到他眼前，使他容易了解，而沒有迷離之感。如「歐洲大戰，直接影響到日本孤立，間接影響到中國抗戰有利。」「這雖然將來的事，但現在不打算，……。」

示

導

一 路子擺在前面，要別人跟着走，就要有你的好好的示導。示導可以分為提示，暗示，複示三種。

提示。提示是直接前，或警告，或勸誘。例如——

「你願意做順民嗎？日本人究竟你做奴隸。你以為做順民便安全嗎？日本人隨便可以將你送

殺，隨便可以拉你去當炮灰，隨便可以凌辱你。」（警告）

「你願意做順民呢？還是願意做一個有血性的人？」（勸誘）

二、暗示——有許多話不便明說，有的話也要使聽者自己去想想，爲了技巧之故，有時不明說反而收獲較好的效果，這裏，不能不應用暗示。例如——

（一）「綿羊同老虎說，大王，我願意做你的馴候。你以爲老虎會不會這鬆就放過了綿羊？

」（這是不便明說，而暗喻順民之不可做）

（二）「某處老百姓豎太陽旗歡迎敵寇，敵寇爲了利用他們一時，當時不加損害，但不到幾天，敵寇便大肆焚殺姦淫。某處敵寇當着我軍進攻的時候，盡把留着不走的老百姓殺掉。……」（這是讓他們自己想想）

（三）「做順民如果是安全，如果敵寇是不仇視中國人，如果國軍反攻的時候不遭到誤會，那末，做順民是最便宜不過的事。」（這樣說，表示我們並不是迫他非從我們不可，而自然理非從我們不可）

三、暗示——一個重要的意思，爲怕聽者不注意，不牢記，所以我們要用複示的方法。例如

(一)「剛才我所說的做驢民就是等於馴羊認老虎做爸爸……」(這是重複提示過去所說

過的)

(二)「你見過老虎是不吃羊肉嗎？沒有的！沒有的，永遠沒有的！」(這是特別加重語

尾分量，使所指示有力)

(三)「我剛才說驢民不好做，為什麼呢？因為……」(這是反覆說明，使指示明確)

分

量

講話是有分量的，那些應重，那些應輕，那些應多，那些應少，是有一定的。這是表達上的適宜問題。大概我們可以這樣定法：

重——或用重的語勢，或加重語尾。遇到提出主要意思時，反擊敵對主張時

，重要結論時，聽者渙漫時，都用重。

輕——輕鬆的態度，輕描淡寫的說法。這適宜於緊張之後，趣語之際，婉轉說服之時。

多——多舉例，多解釋，多勸說。這對於重要而理由，艱深的意義，側重之點，特別要求等

等，至為必要。

少——可以簡略則簡略。如引語，一說便明而理由，大眾周知的事理，聊備一格約例話，多

則為累贅，反而掩混了要點的明朗性。

### (三) 撲鼻的香餌

把理智之釣，和感情之餌合起來，才可以把魚釣到自己的手中。這話怎樣說？宣傳的第一步，是對於對象感情的刺激。理智的使用和對象的接受，是要通過感情而達到的。故演講者研究怎樣去撲鼻的香餌，是第一重任務，怎樣去完成這個任務呢？下面舉出幾點必須注意的。

#### 釣取同情

得到了對象的同情，才能够得進一步的信仰。釣取同情的第一步，是取得好感。原則是：投合他的愛好，至少不違拂他的愛好。這不止在態度上要和他建立親密的關係，而在講話方式當中，也應要表示對他尊重。我們知道，感情的發生是由於對流和變線（我在你來是對流；我一談，你一線，你一線，一線結起來是變線），而演講却是直流，又是單線。在這樣形式之下，你所講的，未必是他認為要聽的；你所認為的理由，也未必是他認為的理由。因此，我們常常徵求聽衆的意見，常常針對聽衆所表示而決定應講的話。要我們所講的話，正是他心裏所想的，我們所解說的，也正是他心裏的疑點。這樣，形式上雖然直流和單線，作用上却並不如此。

這裏，要附帶幾句，就是有些人每每犯着隨便罵人的毛病。羣衆即使有了公開的錯誤，也只能用間接的說服。因爲不這樣，往往會引起沒理性的反感。到了引起羣衆反感的時候，就是你有很好的道理，他們也不願聽的了。

挑動  
心絃

當羣衆受到我們刺激後而起着一種反應，那反應要是同情的，就是「共鳴」，由共鳴而「共動」。故我們當羣衆同情取得之後，就要應用不斷的刺激，而挑起羣衆的欲動心願。——這一般說法是「煽動」。感情，本來就像火一般，只要煽動，沒有不燃燒的。比方羣衆是一根柴，成見是柴中所含有的水泡，水泡燻乾了，自然要砰拍地燃燒起來。怎樣煽動？不外下列原則——

- 一、利用心理，使起感情上的協和。
- 二、羅括理由，使知理智上的必要。
- 三、給以希望，使起追求的勇氣。

譬如：一、要激起羣衆去打某甲，先將某甲的罪惡，描寫個淋漓盡致；於次說到某甲怎樣損害大眾利益，怎樣欺負羣衆；再其次指出某甲現在還企圖怎樣怎樣作惡。這樣一來，沒有不動起公憤的。在那時，如果有人提出「打！」不消說，大家便會舉手贊成。二、又譬如：「豬鬃頭」

誘拐鄉愚（其實不盡是鄉愚），必然把前途說得天花亂墜，使人墮入「將來」的五里霧中，不顧一切跟着他走。三、這完全是利用人類心理的弱點——心理最脆弱之一環的感情。

不過，感情既然像火一般，要是沒有理智來防範，這個燃燒，說不定不可收拾，甚至反向自己身主，這是非常危險的，於是，我們必當導之旋範。這與所應用的，就是兩個字：「利害」。世間上惟獨「利害」兩個字最動人，也是能使人就範。

他 捉着

羣衆不一定要聽我們的話，我們又要使羣衆非聽不可，那怎樣辦呢？方法是有兩：當你每提出一個問題時，就要指出這問題的當前嚴重性，尤其明示暗示着和他們有切身關係。其次，多用設問語氣，像：「你們覺得應該怎樣？」「如果不這樣便是怎樣？」「你試猜猜！」「你試想想！」或者間用停返的語氣，「這一點，讓我慢慢說明。」或用緊張驚奇的語氣：「不得了！」「你瞧！」「喂！」「真個是這樣嗎？」這樣，自然可以捉着他的注意力。

他 絆住

羣衆肯聽了，依然不夠，還要他不中斷地聽到最後一句為止。這又怎麼辦呢？譬如留客吧：「等等，吃過飯才走！」於是叫僕人打點餐椅，弄飯。客人怎樣不願意，也不好意思就走了。演講者要留客，固然要有他迷人的魅力。——生動

的言詞，充足的理由，使人欲生欲死的詞鋒。然而，這依然是不夠的，還有一種是神祕力。這怎樣說？即是我們不一下子就把內容完全揭曉，而是開百子合般一層一層地剝開，聽衆心胸，也一層一層地被剝開，到了最後，才豁然地顯出「秦始皇併吞六國」，「三國盡歸司馬懿」。這方法，是章回小說的方法：「欲知後事如何？且聽下回分解！」

#### (四) 不苦口的良藥

糖是孩子們所歡迎的，不給他，也要搶，可是他病了不能不吃藥。——這是說，理智的活動，是他們應有的目的。怎樣活動？

提  
供

又是一個吃藥的比喻，人不到感覺病的痛苦的時候，是不願意吃藥的。這是說，要向羣衆提供正確主張的時候，要看準時機。孟子所謂「雖有鈇基，不如待時。」否則貿然提出，人們是不會接受前。時機是什麼？一、對象感情達到頂點的時候，二、對你極度信仰的時候，三、感到切需的時候。這些時候，是刺激程度達到成熟的時

候。  
其次，再來一個比喻：糖包衣的藥，有時使人吃了還以為是糖，也有明知是藥而因為糖包衣

便使他不怕了。這是說，我們提供主張有提供的方法——手段。譬如，一個令人難於接受的主張，你最好不要當是自己的東西，一個方法是借重羣衆所信仰者之口提出（即羣衆所信仰者所說過的話），一個迫使羣衆自己提出。像：「誠如××先生所說，」又，「不吃這藥要死，吃便生，吃呢？不吃呢？」所以提供不一定是直接的。而且，一個提供的内容，要充分表示着沒有一點不是爲他設想。

還有，提供主張之前，必須先有四方八面的烘托，「千里來龍」的運路，一步一緊的緊勢，予羣衆以一個明確的概念，到了提出的時候，自然瓜熟蒂落，水到渠成。

糾  
正  
說  
與  
服

羣衆之所以不能接受我們主張的最大障礙，就是「他執」。所謂糾正與說服，就是「破他執」。

我們知道他執之所以成立，不是由於傳統的暗示，一是由於某種色素的傳染。我們必須對準它作一種破壞的工夫，才可以把我們的理論建設起來。

怎樣破他執？不是大刀闊斧的斷殺一頓，而是採取鑽孔挖洞的偷進的方法。即是，「以同情換取同情，以不反對成功反對。」什麼是「以同情換取同情」呢？極力避免刺激起對象相反的感情，當着對象感情低落理智顯現的時候，才拿出我們反對的主張。什麼是「以不反對成功反對

「呢？不直接，不正面的提出反對的主張。譬如有人說，「一個够了。」你說，「一個够了，但再加多一個。」這個「但」字，就是反對，可是有了上面「够了」，那便好像不是反對他了，然而實際就是反對他。這就是所謂「委婉」。

說服最大的效力是使人明白，——全面的明白。譬如他堅執着「現在是一點鐘」，你給他鐘看是「兩點」，他便不會堅執了。但也許他尚不相信，於是再看甲的鐘，乙的鐘，丙的丁的鐘也是兩點，不由得他不相信了。從這個說法，可以知道只有現成的事實，是最大的明白，而說服是要經過動搖信仰，動搖信仰，又最好有多方面的證明。此外，我們知道他執工作，不是一蹴可成的，必須依循對象粗淺的聯想途徑，耐心地一步一步變化他。那一步一步的進程中，有「一步一步」的說明，一步一步的指示，到最後才提出整個正確的斷語。這斷語有時就是對象自己要提出的。譬如：有人提出對敵講和，你說，「講和是不成問題的，不過，敵人肯不肯撤兵？肯不肯歸還中國主權？不肯又怎樣？是要敵人賠款呢？抑或要我們賠款？甲午尚且賠款五萬萬，現在要賠多少？中國那裏找許多款來賠？萬一國內有人反對講和而起內亂又怎樣？即使敵人相當讓步，但他不能讓步到恢復我們的領土主權自由呢？不這樣又怎樣呢？今日和，能不能保證明日不再侵略？如果這些都有完備的解決，是可以講和的，」這樣，他會想到走不通，自然要自己反對自己起

來了。

收  
與  
獲  
固  
效

我們講了話，這話要像鐵一般鑄在對象的腦子裏，作爲他行動的方針，拒絕一切的動搖，這就是取得效果與固定效果。有四個方法：

一、當每作一個結論時，須作明括有刃的指示。

二、當講到着緊處，中心處，精采處，要素必然留神靜聽，此時必須加強領會的程度，把主要部份反覆說明。

三、當羣衆表示贊同的時候，必須乘機加深他的了解與認識，使他確實向不是偶然的衝動的

四、防止動搖，最好預將不正確的疑點（這也許就是反對者作爲攻擊的論據），儘量暴露，

而一一把它擊破。這些不正確的疑點，能搜得愈多愈無遺漏愈好。擊破的方法，就用假

設辯論法。如：

「也許有人以爲……，殊不知……」

「在表面上，雖然……，其實……」

「萬一，……便怎樣呢？（釋疑）……」

### (五) 媒介

有時候，我們爲了增加演講功用或防止搗亂分子起見，可以放置一二媒介分子於聽衆中間，執行下述任務：

- 一、當演講到着重點稍呆點的時候，爲要引起聽衆的注意起見，媒介人物率先鼓掌或表示同情之以成功傳染作用。
- 二、觀察聽衆意態，用符號暗傳於演講者。
- 三、運用羣衆力量，制裁搗亂分子。
- 四、發發生質辯時，以第三者地位主持公道。
- 五、將全局觀察所得，報告於演講者，俾作參考。

### 五 場合和方式

什麼人，什麼地方，什麼時候，什麼事，什麼環境，決定了我們怎樣講法。所以，在演講之

先，必須先有了這些了解，才有他的把握。現在分開說明

### (一) 不同的對象

不明對象的演講，不是「對牛彈琴」，便是「隨靴搔癢」。上面說過，「對什麼人講什麼話」，這是一個必要的原則。對象的區分，有階層，有宗教信仰，有當前利害，有文化水準，有……等等不同，用一律的講法，顯然是不妥當的。這裏，把他大別為智識羣，落後羣，安定羣，動亂羣，有色素羣，無色素羣，單純羣，複雜羣，前進羣，後退羣十種，而決定我們十種講法。

智識羣  
與  
落後羣

這是文化水準的不同。我們得根據他們的水準而決定我們措詞的水準。演講者對於智識羣是比較容易，只須一個「滿足」便可以。可是對於落後羣就不那樣簡單了。因為演講者本身屬於智識羣，比方以一個大學生教小學生，就常常會弄到受教者莫明其妙。大概對智識羣宜於發揮理論，而對落後羣則宜於故事的述說，乾脆的論斷，非常感情的語調，現實的證明，直接顯淺簡單的指出，短少的時間；而且，落後意識的利用。此外，各階層的流行語，生活習慣，心理，都是最好的應用工具和題材。

安定羣  
與  
動亂羣

方法。因為他們當前最感到急需的是打破環境的可能，如果你有方法供給給他，有希望指示他，他一定樂於接受的，至於空泛理論，他們簡直無意去聽。

有色羣  
與  
無色羣

這是信仰的不同。我們得根據他們的屬性而適用不同的說法。如那色素是屬於我們方面的，那可以充直接地發揮我們所信仰範圍的意見。相反的，我們應運用被他執的方法。但，我們要注意，除了他們所信仰的根本和我們的演講不相容之外，是不必管及的，我們更要把他所信仰的拉到我們這一面來，使他覺得我們所有的，原來是他自己所有。譬如他是一個信佛的，我們可利用佛說「捨身救眾」來解釋「捐軀救國」。這是上述「以同質換取同質」的妙方。至於無色素羣，只要給他新認識，同時，固定效果便够了。

單純羣  
與  
複雜羣

這是結合的不同。我們得根據他的內容而決定我們的內容。什麼是單純羣？單素的性質是一樣的，如一個學校裏的學生，一個團體裏的會員。什麼是複雜羣？聽眾中那些包含着種種階級，思想，信仰，職業，程度等的不同分子。我們聽

衆，很少是單純羣的，就是一間學校，一個團體，一個黨裏面，也有它的複雜性（最多，不過是少一點）。因此，我們的講法，不能片面的，即是說，我們要顧到整個的各方面。原則是——

- 一、不要使有一方面不感到關切。
- 二、不要有一部份人不愛。
- 三、不要開罪某一些人。
- 四、以信大多數者爲主眼。

前進羣  
後退羣

這是思想的不同。我們得根據他們的趨嚮作爲我們工作的標準。大概前進羣是勇進有爲，肯接受真理的分子。我們對於這些人，要注意鼓勵和供給他們以好的理論方法，和糾正他們的衝動，輕進等等幼稚病。至於後退羣，如頑固的，落伍的，腐化的，甚至反動的，我們只能用客氣的婉諷方式，我們也只能對於他們逐漸爭取。

## （二）不同的方式

爲了便利，爲了事實的關係，演講有各種不同的方式。因爲方式的不同，方法也相當要變化它的運用。方式大致分爲固定，流動，配合，三種。

的達到教育羣衆的目的。

固 定

固定的演講，可以分爲固定的場所，固定的羣衆，固定的性質，固定的時間。這些，於演講者都是好辦的，因爲他可以有固定的準備，有很好的憑藉。

其他的不必說，如果是固定的羣衆和固定的性質，我們可以儘可能的求充分的

流 動

流動的演講，地點是不一定的，或露天，或街頭，或輪車上，或……，

聽衆同是臨時召集的。它要注意幾點——

一、揀擇人衆和交通點的地點。

二、揀擇適當的時間。

三、先用引起趣味的事物動作，號召聽衆（如化裝，歌詠等）。

四、有副作用的圖表物品。

五、簡單的問題，短少的時間。

配 合

在一般說來，對羣衆宣傳，單純用演講是不够號召力的，故在可能內，它是配合在各種宣傳動作裏面而活動的，如劇戲，音樂，各游藝的開始前或中間。這種方式要注意的——

一、所講的意義，必須切合於當前的感覺。

二、注意控制騷動的會場。

三、時間要適可，不要長。

### 化裝

化裝演講，是一種「現身說法」的方式，它不但爲了容易吸引聽衆，而且聽衆另有一種「真切」之感。譬如劇台上扮一個救國志士的自述，比較代述要使人感動，化裝演講的作用就是如此。化裝演講的注意點是：

一、化裝要和演講的內容，和講者的身分相配合。

二、極力避免反效果的言行。

三、最好組成小型的戲劇化，並參照下面新型的演講方式演出。

四、不要當着聽衆面前化裝和解除化裝，化裝者於事畢，不卽向聽衆露出原裝尤佳。

五、除了扮敵奸等人物可以誇大之外，餘應以鄭重出之。

試舉一個化裝演講的宣傳技術的例：（這方法似乎尙沒有人試過）

最近發生事實：擊落敵機，獲敵機師卹世幸一。

宣傳目的：使民衆認識敵機對我殘暴的真相，而引起憤恨。

宣傳方法：

一、事前由主持機關發出存勝激機師福世幸一在某地點某時間演講的消息（並聲明福世幸能說流利中國話）。

二、到時以一人扮演福世幸一，依照預定演講。

三、一切當作真有其事。

他如救濟難民，慰勞傷兵，指出漢奸罪惡等，都可做辦。——這種化裝演講自然是比較上乘且須由政府當局根據宣傳計劃舉辦，至於一般的化裝演講，也必須以這樣真切為原則。



在廣大的場所裏舉行演講，每每要利用到播音機，或者在播音台講話，都是要使演講者發生一種表情上的困難，以減少表達的力量。對於這，我們應該特別注重語調，使不致像背書一般。宣讀致詞也是如此。

(三) 不同的種類

演講的種類不一，而最流運應用的為報告，集會，演講會，被邀演講，紀念會，播音等六種。因為種類的不同，不能有它各別的特殊注意點。茲分開探討：

報  
告

種。

報告的演講，大致可分為政治報告，時事報告，業務報告（即工作報告）三種。

政治報告：即對現實政治內容的報告，如政策，方針，論次，經過，實況等，須有具體的指示，對要點作詳明的闡述。

時事報告：根據表面材料，作成有系統而深入分析的提出。

業務報告：項目須釐列清楚而不瑣屑累贅；特殊點着重說明，而切忌拖泥帶水，使聽者存疑，事實須着實鄭重而不流於誇飾。

凡屬報告中之人，地，數字，證件，須切實緊記，萬勿涉於疑似，大概，闕略。必要時，可書面記起，其報告次序綱目，亦不妨書面記起，放在演講台上或持在手上，甚而放在袋裏，隨時取閱。因為報告和一般演講不同，這樣不會使人感到詭異的，並且可以表示鄭重。

集  
會

體的，一種是附帶的。

這指的是在一般集會中而有演講節目的。也可分為兩種：一種是以演講為主體的，一種是附帶的。

以演講為主體的：對於這會所有的節目，如適當的分配，即是不使演講時間集中在一起，而致流於單調枯燥，並且，其他節目，亦儘可能求得配合。（餘可參閱上文「配合

「段」

以演講爲附帶的：那演講儘求精簡，風趣，有力，至少以不礙其他節目時間爲原則。

演講會是有規模有組織計劃的演講宣傳運動。應

一、把這一運動的目的作爲重心，而定出分題次序。

二、根據對象，時間，分配於若干主講人。

三、事先公佈講題，（或連要點）和主講人（如有必要可介紹其簡歷）。

如屬於兩個以上的演講者作同一目的宣傳，也應有分題的商定，以免重複矛盾之弊，以收分工合作之效。

被邀演講

應注意如學校團體邀請演講，或自定講題，或已定講題，自定講題，須取得邀請者的同意。同时要：

一、要先明白這一演講的作用或特殊目的。

二、要先清楚聽衆的概況，主要在避免觸犯忌諱。

三、要先清楚聽衆的概況，主要在求切合他們需要。

四、採取作客的態度。

紀念會

紀念會的演講，差不多是千篇一律，而且，講的人一定很多。如果沒有取勝的方法，必然變成一篇八股濫調。取勝的方法是——

- 一、從別人所不注意的處方來說。
- 二、有新穎的意義，精警的句子。
- 三、有簡單直捷精練而富於號召力的措詞。
- 四、多提起聽衆注意。

(四) 一個平凡的演講

無意中給人拉去講幾句，或是可以講，可以不講的演講，本來是沒有什麼意義的，然而我們却要把它弄成有意義。——雖然它的作用不一定在演講本身。如很普通的紀念會，什麼典禮，交際席上等，這些都是平凡的臨時的演講。宣傳者對於這些小小機會，也不肯放過的。

這種演講，最好是見景生情，儘管當面的題材如何平凡，我們也可以善爲利用。一個好手的廚子，即使豆腐菜蔬，也可以把它弄成精美食品。善於詞令的人，他常常把很小或不顯重要的題材發揮成很有意義很有價值的演講。這固然在於演講者的機敏才具，然如果我們能够把當前週

遭情景，找着大家心理活動着的一點作為中心去用功，一定是得到成就的。不過，我們要顧到當時的空氣，因為當時的空氣，是大眾注意力集中的所在，如果破壞了空氣，那便要引起人們的不高興了。譬如在輕鬆的空氣裏面，你如果使用緊重的作用，便不會得到什麼效果，也許要得到相反收穫。

### (五) 一個新型的演講

我以為演講畢竟是一個只許我講，不許人講，只有人聽，沒有我聽的宣傳方式，雖然我們有方法去補救，但究不如想出兩個新的方式，好作為我們通俗宣傳的應用。可不可以？姑提出，以供同志們的參考。

這方法是很簡單的：用甲乙兩個人，一個主講，一個主問。在準備講詞時，把講詞中成為問題的點列出來，由主講者講其所應講，而由主問者去問，再由主講者作答。這樣，使一個演講成為「問答式」。例如——

甲：(所說的)中日關係)

乙：中日不是同文同種，日本人不是常常說「共存共榮」嗎？何以它要侵略中國？

甲：（答覆說明）

除「問答式」之外，還有一個「辯論式」，即甲正面，乙反面，破他執或困難問題時可以用之。例如：「」。

甲：「敵寇是不敢怕的，只要我們協力去打。」（正面）

乙：「敵寇有的是犀利的武器，我們比不注範，光是打有什麼用？」（反面）

甲：「我們的武器，比較敵寇雖然差一點，但我們決不是蠢打，我們有使敵寇武器失去效用

的戰術。」（援駁）

我們這個方法，有時只用問答式，有時問答和辯論兩式並用。而我們要注意的：所問的所講的，要是為聽衆應有的疑點，而答覆必須完滿。這樣不特可以引起興趣，而且易於劈解疑難，也形成了熱鬧的空氣。

## 六 組織和訓練

### （一）演講隊

在一個宣傳單位裏面，演講只是一個小單位。這裏，就獨立組織的演講隊來說，演講隊組織大要是——

一、分子——以相當資格者充任。

二、任務分配——

1. 材料管理

2. 調查

3. 材料整理

4. 事務

三、計劃及大綱——根據中心任務和情況，由會議方式決定，交各隊員遵守。

四、講題——根據演講者人數，將大綱分為若干題，分配於各員。

五、每一次演講完畢應有報告表。包括：主講者，時間，地點，講題，要點，聽衆——人數

，成分，情緒，效果估計等。

六、負責者於隊員演講後，開一檢討會，公開批評。

七、重要演講，於事前舉行預備演習。

## (二) 演講會

除了以宣傳爲目的的演講會，和以發揚學術爲目的的演講會之外，還有以集合同志研究學術爲目的的演講會。現在要談的是後一種。它的組織和學習進行是——

### 一、基本會員

### 二、責任

#### 1. 輪流負責

#### 2. 指導者（聘請先進人物充任）

#### 3. 材料蒐集及管理者

#### 4. 記錄員

#### 5. 事務員

### 三、比賽演習

#### 1. 由指導者擬定議題，並註明對象，估計，事先公告，指導準備工作。

#### 2. 定期比賽——指導者任評判，限定演講時間。

評判分數——演講內容50%；技術50%；態度10%；姿勢10%；聲5%。

四、一般討論研究

### (三) 學習全程

怎樣做一個演講者？除了我們在上述所提出各條件之外，還應注意幾件事——

- 一、多講。多講了自然口順。
  - 二、多聽。多聽別人演講，可以借鏡。
  - 三、多接觸社會，這於材料和方法都有助處。
  - 四、多研究問題，這於思維和應用都有助處。
- 現在試擬一個初學者學習全程的計劃，作爲參考。

### 第一步 書本擴展

- 一、找關於學習演講的書籍，以明瞭演講的條件法則。
- 二、選讀孟子、東萊博議、飲冰室文集、中國魂、名人演講集、東長篇的辯論文、雜論等。從

中研究文法組織，詞語運用，聲勢，和他的縱橫治論，精博簡嚴等。每一篇均用朗誦方式來其標準。

### 第二步 聽受揣摩

三、聽名人演講，注意其優點，把它紀錄起來。

1. 講題 2. 全篇大意 3. 標目 4. 精彩點 5. 姿態 6. 聽衆表示 最後則附以己見批評。

四、聽一般演講，注意其缺點，也把它紀錄（或強記）起來：

1. 講題 2. 全篇大意 3. 何者錯誤？ 4. 何者不足？ 5. 何以聽衆不注意？ 6. 應該怎樣才

一好？（當然，這樣機械的分法，是利便初學者，使他入手獲得好醜的標準，到了有辨別能力時，則大可不分名人或一般人，均可用一體觀察同等批判的辦法。）

### 第二步 室內演習

五、就自己能力範圍定題自習，其方法：

1. 撰書前談詞（從隨短到復長）；

2. 熟讀熟記講詞；
3. 假作出台演講；
4. 自評和修正；
5. 進一步只定講詞綱要的書面，其內容則用虛稱，甚而全篇用腹稿；
6. 更進一步只預定要點隨便想，隨便講；
7. 對鏡矯正姿態。

#### 第四步 初期上台

六、選擇有利條件，除不如己的對象，簡易的題材之外，還得從下面幾種起：

1. 直率的敘述，如事實報告；
2. 照書解說；
3. 說故事。

附：必要的幾種語法學習

一、解說的

「為什麼會……呢？因為……」

「因為……所以……」

「如果……便……了」

「不但……而且……」

### 二·指示的

「第一點理由是……第二點理由是……」

「第一個方法是……第二個方法是……」

「要是……便會……」

「也許你（有人）以為……其實……」

「這是有實證的……」

「我以爲……」

「與其……倒不如……」

### 三·陳述的

「現在分別……點來說……」

「關於……關於……」

「據×人報告（所得消息，調查所得，或估計所得，推測所得）……」

「由這看來，……」

語法學習，特別應注意助語詞介詞和假設語的應用方面，以能運用自如為度。

### 結語

演講，已經成爲今天每一社會活動分子的常課，即是，每一活動分子的重要生活。作爲羣衆幹部的人物，如果不能直接把自己思想散播在羣衆的園地，那末，你只能闢起書房門去寫你的計劃，做你的文章，但你不能去接近羣衆，你不能去爭取多的，更多的羣衆。有人把演講術名爲「煽動術」，就是說，演講是煽動羣衆的最大力量。不能煽動羣衆，不配做羣衆幹部；換言之，不懂得演講的，不配做羣衆幹部！所以，演講是每一活動分子的重要生活。



## 告讀者

任學明先生名著「演講·雄辯·談話術」出版以來，深獲嘉許，文化人士贊爲「奇書」，今春印行第五版，復重加校勘補充，內容益見充實。惟邇來郵費增價，重量逾百八分之書刊，寄費輒按包裹價計算，外地讀者每感不勝負担之苦。敝局欲謀解決是項困難，特加裝「便郵本」一種，將原書分訂成「演講術」「雄辯術」「談話術」三冊發行，此在敝局出版成本雖較高，但版式印刷，紙張絕不損於原本。各分訂本內容雖各成系統，然亦互相連貫；研究本書讀者，就興趣選閱固宜，瀏覽全編更可收參照領會之助，本書版式裝置，一時未能盡如計劃，缺漏仍多，事勢所限，尙祈鑒原，並懇指正。

實學書店謹啓

# 社會大學

任 畢 明 著

這不是一本「書」，是一種現代

生存活動的武器，作者用最嚴的觀

點，研究處世，應變的方法，並批

判不正確的理論和傾向，內容新穎

，活潑，具體，而富於邏輯美，作

者筆觸尤深刻雋永，逸趣橫生，使

人百讀不厭。出版後風行全國，桂

林初版於半月內全數售罄，價值不

言可喻。全書十餘萬言

用上等國產紙精印。

三版出書  
二十三元

叩社會之門

！揭人情之幕

！入世之故路

808.5  
2266

170f  
20963

著者: 任學明

書名: 通論術

還書日期

借書人

東方圖書館重慶分館



分類號數... 808.5

2266

登錄號數... 170f  
20963

術 講 演

★ 每 冊 實 價      元 ★

著 者      任 畢 明

出 版 者      實 學 書 局

桂林中南路斗姆巷十一號  
成都陝西街一三八號之五

版 權 所 有 • 不 准 翻 印

民 國 三 十 二 年 三 月 出 版

廣西圖書雜誌審查處審查證  
證書字第一四二號



然而，已經過今天每一批  
愛高純淨子的物課，即是每  
一活與分子的靈與生活。本  
國有流傳的，不應做尋常著

BC

19