

# 怎樣演說

上海長城書局發行

MG  
H019  
9

## ◆◆怎樣演說◆◆

「演說如同必要的訓練，與其他的線條變成我們生活之網，我們日常的一句話語，都免不了受演說的影響。平常集會的機會太多了，你能把握着這許多機會而使他人尊重麼？心算界和演說界，是何等需要良好的口才呀！街頭上，法庭裏，議會中，一切的勝利不是屬於最善於辭令的一方麼？個人思想的傳播，一區區事業的光大，誰能缺少這種有力的工具麼？不能！」

本書作者告訴我們：「演說演說所不可少的是一本良好的指導。」「多少言與思想演說的人會因為沒有得到良好的指導，因而減少他們的熱忱。本書所討論的完全是實際的方法和理論，從經驗中淘煉出來的心得，在這裏可以得到你們所需要的一切材料，願將本書竭誠地推薦給諸位。」



3 1761 5430 4

## 序

從我發生寫這本書的動機，到寫完這本書為止，其間經過整整有三個年頭；在這三年之中，促成我寫這本書的原因始終祇有兩個：一是個人的興趣，二是實際的需要。

因為作者自己對於演說感覺興趣，所以在五年之前，就和幾位朋友組織了一個演說會；經過兩年間斷的練習，我們漸漸地感覺到一種需要，就是覺得缺少一本良好的指導書籍。又因為沒有誰在設法填滿這種需要，所以三年來在各地看見許多人都和我們抱着同樣的感想。

我們不用列舉若干理由說明演說的重要，事實上現社會對於演說的重視已無可否認，我們祇要閉目一想：一天之中該有多少人做各種演說，已夠使我們萬分興奮。可是因為缺乏良好的指導，我們眼看見許多學習演說者因為不能解決許多疑難，使他們

的熱忱像花一般地開了又謝了，並沒有得到任何收穫，不得不說是很大的損失。

過去一般討論演說的書籍，其所以不能滿足一般人的需要，可以歸結到下面幾點理由：第一，有許多書籍係用文言文寫成，因此許多例子和證據都從古書上得來，這未免和演說的實際相距太遠。第二，過去書籍的內容大多偏重理論的敘述而忽略實踐的方法，而且理論又都是屬於原則方面的討論，舉個例說吧：差不多有二分之一以上的書籍，單單討論演說辭的組織和修辭，就佔去二分之一以上的篇幅；把詩、詞、歌、賦的材料都搜集進去，這樣簡直給學習演說者一個極大的威嚇，叫他們望而生畏。第三，各書大多偏重部份的敘述，而未能把演說的各方面加以整個的討論；這種缺點就是在外國書籍中也不能避免。舉一個最普通的例說吧：他們大多把辯論從演說中分離出來，另外用專書討論，其實演說和辯論在本質上並沒有區別的地方，把演說和辯論對立起來非特不經濟，而且不合理。由於這二種主要的缺點，使我們除去個人在暗中摸索外，很少能在書本子上得到多大的幫助。本書這短短八九萬字，雖然未必能完全補足這三種缺點，但自信本

嘗却是在看到這三種缺點以後，想以最大努力以求圓滿的一點結果。

本書的體裁和敘述的方式，也很費過幾次考慮，在這裏我希望不使學習者感覺任何困難，我希望能告訴學習演說最實際的方法。同時又因為事實的需要，除去討論演說的技術和實習的方法外，又把競養演說，羣衆演說和學術演說等分章作較詳細的討論。本書的寫成，不能不感謝幾位志趣相同的朋友們的幫助，關淦、亦凡、宗濟、伯華等都貢獻不少可貴的材料，成章、更生、鵬魁、泰亭等都效了不少勞，順此誌謝。

陳蘇混

阮 贇 雜 憶

# 怎樣演說目錄

序

第一章 我們能夠不懂演說麼？.....一

演說的世界

生活的羣化

成功和服務的資本

影響意志和行動的藝術

演說有天才麼

第二章 怎樣選擇確當的題目.....一五

第一個刺激

題目的積極性

題目的適合性

題目的感動性

其他幾個條件

選擇題目的方法

第三章 一篇善美的演說稿

演說稿的重要

搜集材料的方法

組織材料的方法

引論的作用和作法

本論的作用和作法

結論的作用和作法

修辭的作用和原則

.....三二一



增加演說力量的方法	
事實勝於雄辯	
第四章 怎樣運用你的姿態	.....六一
演說的秘訣	
第一個印象	
手部的動作	
面部的姿態	
地位和足部的動作	
身體的動作	
救急的姿態	
幾種不良的姿態	
最後印象	

怎樣訓練姿態

第五章 怎樣訓練聲調

聲調的原則

聲調的分析

練習停頓

開始與終結

訓練聲調的方法

讀演說稿的方法

學習國語的方法

第六章

怎樣鼓動興趣和引起注意

自己先感動起來

新奇

八一

謙遜	
自信	
精神上的修養	
知識上的修養	
第七章 演說者的修養	..... 一一九
延宕	
爭鬥	
具體	
想像	
減少個人的解性	
人	
談諧	

第八章 從演說到辯論……………一二七

從演說到辯論

辯論題目的條件

辯論的方法

淘汰法

批評的方法

辯論的準備

辯論術

一個完整的例子

第九章 實習演說的方法……………一五一

實習的準備

個人的實習

團體的實習

第十章 競賽演說勝利術.....一五九

競賽演說的特點

影響成績的要點

準備些什麼

第十一章 羣衆演說宣傳術.....一七一

羣衆演說的重要

羣衆演說的特點

羣衆心理的特質

組成羣衆心理的方法

宣傳術的誘導律

乘勢的動作

街市演說和野外演說

主席

應付爲難者

第十二章 學術演說及其他……………一九三

學術演說的特點

克服保守性

關於權威

開會辭與閉會辭

謝辭和答辭

宴會辭

第十三章 五篇實習的稿子和五十個題目……………二〇三  
怎樣養成清楚的頭腦

想觀看站起來

演說的藝術

筆和機械

怎樣做救亡的宣傳

四十個演說題和十個辯論題

既 前 檢 査

10



## 第一章 我們能够不懂演說麼

以演說去感動人的能力，從來沒有像現在這樣重要，也從來沒有像現在這樣有用；進一步說，演說這種本領，尤其是從來沒有像現在這樣可敬可慕。——*Earl Curzon*

### 演說的世界

我們靜心觀察世界上的事物，有時會得到可驚而又確實的結論，使我們在知識上添增可貴的花果，在經驗上加多實用的材料。不是嗎？我們說現在的世界是演說的世界，當然覺得十分驚奇，但是在社會生活的每一個角裏都波動着說話的聲浪，我們有什麼方法來否認這千準萬確的事實呢。

演說的奇跡，在歷史的每一個時代中都保留着不可磨滅的記錄。希臘時代的演說



(南)

家狄孟西尼斯 (Demosthenes) 用悲壯熱烈的呼聲，喚起雅典的人民去抵抗馬其頓民族的侵略。亨利 (Patrick Henry) 的「賜我以自由，否則賜我以死！」使美國十三州的人民前仆後繼的反抗英國，樹立自由的新邦。法國大革命時的領袖丹敦 (Danton) 羅伯斯比爾 (Robespierre) 如何用他們演說的本領，喊醒街頭的羣衆，投身於自由平等的鬥爭，拿破崙如何在他的演說去刺激他的軍隊，使他們跋涉千里而不感覺到疲乏，林肯如何用他的演說鼓勵人民去解放黑奴，威爾遜又如何運用演說呼喊起全世界十幾萬萬的弱小民族爲生存而流血。中山先生、列寧、墨索里尼、張伯倫、羅斯福、希特勒，那一個不是靈活地運用着這最直接，最銳利的武器，以完成他們歷史的使命。

從教育上說，無論是學校教育或者社會教育，智識的傳授大部份依然要靠講述的。一個懂得演說技術和方法的教師，大都是受到學校熱烈的歡迎和信服，這完全是許多教師實際的經驗。現在歐美各大學大半都有演說科的設立，中國有幾個大學也有演說科和辯論科的規定。年來各大中學對於演說的深切注意和熱烈提倡，社會上演說會

的成立和舉行，都是很可喜的現象，今後演說在教育上之更被重視是必然的事實，因為哲學家兼心理學家詹姆斯博士（Dr. James）已經告訴我們：『一種最持久的刺激是我們所曾經講述或表演過的。』

演說如同必要的絲線，與其他的線條織成我們生活之網，我們日常的一切活動，都免不了受演說的影響。平常集會的機會太多了，你能把握着這種機會而使他人贊同麼？商業上，實業上，是何等需要良好的口才呀！街頭上，法院中，議會裏，一切的勝利不是屬於善於辭令的一方面的麼？個人思想的傳遞，團體事業的光大，能夠缺少這種有力的工具麼？不能！『我愈活得老，我愈見演說價值的重大……每一個青年，要使他堅強有力，必須從演說着手。』一位美國著名的上院議員早就正確地答覆了這些問題。

我們能夠不懂演說麼？

### 生活的羣化

而今而後，演說所以顯得如此重要，這裏有一個根本的原因，就是生活的羣化。這不僅是因為如亞里斯多德所說的『人是政治的動物，』根本自從科

學發達，經濟生活日趨複雜以來，人和人的關係一天密切一天。一個人爲了生活，就不能不和他人接觸，更不能不直接或間接參加各種社會的活動。美國社會心理學家亞爾堡 (Allport) 預言以後的世界，社會的羣化比較現在將更趨顯明和劇烈。這句預言已被事實完全證實。試問我們現在誰還能夠離開社會，就是「六根清淨」擺脫風塵的和尚，也不能不口口聲聲以其三寸不爛之舌向人間募化呢。

我們爲實現自己的主張和理想，無論希望人家做什麼事，或者不做什麼事，傳導思想最有力的方法不外二種：一種是言語，一種是文字，就是俗語所說的「世界上最利害的是舌頭和筆頭」。但是我們平心考慮一下，就可以知道用「舌頭」的機會要比「筆頭」多，用「舌頭」要比用「筆頭」更直接，更方便。言語比文字更能感動人，收宏效，因爲了解言語的人在中國比了解文字的人多幾十倍。美國勞工風潮鬧得無法排解的時候，羅斯福總統用播音機作一次演說，往往就能圓滿收場，其效力比雇用幾千個警察和幾百個偵探的力量大得多。美政治家所說的：「我們不要畏懼演說會失掉它影響世界

的力量，報紙的宣傳未見得能夠廢除政治的演說，團體的組織，且也不能減少牧師的重要。我們非但可以相信其正確，而且還可以進一步說：「惟其因為有團體的組織，政治的宣傳，演說却更增大了它影響世界的力量了。」

所以美國某工科大学規定演說學為學生的必修課並不是沒有卓遠的眼光。

### 成功和服務的資本

演說的技術是一種資本，這種資本比較物質資本的價值不知要高出多少倍。演說的技術愈精良，就是資本的力量愈雄厚，成功和服務的範圍也愈廣大，成功和服務的收效也愈迅速。

美國康乃爾大學演說學教授韋南斯 (James A. Winans) 在他所著的一本演說學中說：「我們諳習演說有二種功用，就是增加成功的機會和增加服務的能力。在一個服務的時代，沒有良好的辭令就不足以顯現他自己；在一個隨處需要有學術的人做各項領袖的時代中，沒有感動千萬人的口才，就不能脫穎而出做一個領袖。」「一個人事業的成功和失敗雖然不是完全取決於演說的優劣，但演說至少能增加他事業成功

的機會却是千準萬確的。『韋南斯的第一段話說明了演說的重要；第二段答覆了一切輕視或誤解演說功用的理由和言論。』

凡是讀過馬爾騰 (O. S. Marten) 的勵志哲學的人們，大概誰都忘不了這幾句至理名言：『凡是善於說話，而能利用他美妙的言辭，以引起他人的注意，使他人傾倒，使他人樂於親近，這種人，在一生中真要占着不少的便宜。』更透澈的是：『善於說話的人，不但能使不相識的人見了他，發生良好的印像，並且能多識與多交朋友，他能廣結人緣，到處受人歡迎，他能在事業上處處佔到便宜，他可以得到最上流的交遊，雖則他自己的地位，也許頗為低下。』

我們都明白人生的意義在服務，但是服務這件事也不是輕而易舉的，況且服務的範圍有大有小，服務的效力也有高有低。如果我們決心爲人羣服務，我們就得先具備服務的工具，而絕對不可少的工具之一，就是演說的本領。我們明白民族國家的危亡，那就需要呼籲起全國的人民一致起來救亡，我們知道民衆的困苦艱難，那就需要叫醒社會

去注意，叫醒他們自己起來奮鬥。一般人在迫切地需要廣博的知識，更深切的認識，我們為啓發他們，指示他們，為他們服務，能缺少這有效的工具麼？當我們每談起法國大革命，立刻就令聯想到羅伯斯比爾的，想到羅伯斯比爾，立刻在我們眼前，現出他在街頭巷尾向羣衆大聲疾呼，手舞足蹈的畫面。

### 影響意志和行動的藝術

演說是一種藝術，但不是單單用以博取聲譽和掌聲的藝術，而是要影響聽衆的意志和行動的藝術。

演說是一種技術，但不是單單用以表示自己特長的技術，而是要影響聽衆的意志和行動的技術。

因此演說也是一種學問，這種學問是研究如何才能夠加強或改變聽衆的意志和行動。

良好的演說可以產生一種偉大和神祕的力量，這種力量像電一般的從演說者的身上傳到聽衆的身上，使聽衆發抖和震動起來，有時受了極度的感動，便會同瘋狂似的

去發動或阻止一件事情，可以使一個最倔強的態度成爲最溫柔的態度，也可以使最溫柔的人成爲最倔強的漢子。

如果牧師在教堂裏平凡地傳道，當時的聽衆未始不明白聖經上記載的是什麼，然而當他們一離開教堂，盜者盜，賊者賊，上帝還是上帝，罪惡還是罪惡，一切依舊我行我素。這就是牧師的傳教祇能夠說是牧師的傳教，說不上成功的演說，因爲他並沒有影響聽衆的意志和行動。

在二千多年前的一天，希臘大演說家狄孟西尼斯對易琴士說：「你所演說的，只令人說一個好字，但我却能使聽的人一齊跳起來，衆口同聲的嚷着：『讓我們起來快去抵抗菲力（Philip）！』」狄孟西尼斯所以能成爲古代最偉大的演說家，就是他懂得演說是影響聽衆意志和行動的藝術，必須使希臘的人民「一齊跳起來」嚷着去抵抗菲力。我們中國正需要這種演說家，萬萬的羣衆是等候着「一齊跳起來」的。

我們不否認普通一般人對於演說所下的定義：「演說是以誠實自然的態度，用辭



句，聲調，恣態，材料作工具，把思想輸入聽衆的腦海裏，使他們起一種與演說者同樣的情緒。」演講乃放大伸張與提高之談話。」但是這些都還不夠，因為演說者不單要聽衆叫一聲好，還得叫他們去做，誠如羅馬法學家兼演說學家所說的：「辭令而不能動人，則何貴乎辭令！」

### 演說有天才麼

「我不知什麼是天才，我祇知怎樣叫做努力！」

有許多人認爲演說是需要天才的。有演說天才的人，即使不練習演說，不明白演說的技術，一旦登台，說來也能娓娓動人；反之，沒有演說天才的人，即使努力學習，也不會有多大的成績。這種偏見，如果偏見是有害的話，可以說是最有害的偏見了。

對於藝術和技術的天才問題，現在世界上有二種不同的見解：一種是主張有天才的，一種是主張沒有天才的，在目前爭論劇烈的時候，當然誰都不肯認錯，誰都可以找出偏面的理由去證明他的主張。但是我們根據最合理的見解，最可靠的事實，我們敢大膽的說一聲天才論者是站不住腳的。

「天才」是一個諷人的名字，是「努力」穿上了神秘化的衣裳，是「學習與改革」後成功的代名詞！

他們說鄧肯女士的跳舞有天才，但是他們不知道鄧肯在五歲的時候就在模倣海潮的奔放，在學習棕樹葉子的顫動，養成她優美無比的姿態；他們說亞里夏賓的唱歌有天才，但是他們不知道亞里夏賓幾十年訓練聲調的苦心，每天謹慎地保護他的嗓子，而養成現在世界上最著名的低音歌唱家；他們說狄孟西尼斯的演說有天才，但是他們不知道狄孟西尼斯在最初演說的時候，因為姿態和聲音的拙陋，如何受聽衆們的嘲笑和難堪，他們更不知道狄孟西尼斯如何在山巔海涯去訓練他的聲浪，如何對着鏡子糾正他的姿態，如何垂劍掛刀以改變他聳肩的習慣，又如何含沙含礫，使他的發音清晰。他們都說鄧肯、亞里夏賓、狄孟西尼斯是天才者，把這許多「成功」的人一切的「努力」都忘掉在九霄雲外。天才論者就如此地不知謫了多少人，但是受謫最厲害的還是他們自己！因為無論他們自信有無天才，他們始終放棄了最正確的道路，拿空虛的命運去掩飾

他們的自暴自棄。

許多入奇怪着墨索里尼爲什麼能夠喊醒羅馬的靈魂，使意大利民族怒吼起來。他的聲音像牛一般的粗壯，他的手勢像魔術者的棒，於是有人把「天才」的皇冕送給墨索里尼了，然而在一本捧喝國首領墨索里尼書上，我們找到一個更合理的答覆：

「墨索里尼在十一歲那年的假期中，他母親躡足走到他房外，偵察他的行動，這一來把他母親驚得呆了，原來他獨自一人，在房中演說做手勢，活像白天見鬼，母親喊道：「班力脫，你在做什麼？」他說：「母親，靜穆些，你的兒子正在演說，你看他將來長大以後，全意大利的人民對於他的演說都要受到很大的感動。」」

墨索里尼自小就沒有走錯路，他現在真的感動了全意大利的人民。

當蕭伯納被他的朋友勒基 (Lecky) 請去出席一次集會時，他在一種可憐的懦怯不安的狀態裏，移動着他戰慄的雙腿，站了起來，第一次當衆演說。赫理斯 (Harris) 說他坐下來時，覺得自己是做了個十足的傻子，這恥辱必須伸雪的。他發誓要每週當衆演

說，直到他完全把握住演說的藝術，否則，他願在大庭廣衆之間演說，心臟會受重大的打擊而死的。此後他把每週的演說視爲當然的事情，有時候早晚都講，在十二年中，差不多作過一千次演說，聽衆的人數當然是難於計算了。

我記得在中學時代有許多同學都不敢演說，後來他們組織了一個演說會，每星期找一個適當的機會練習一次，現在他們都能流暢的發表自己的意見，去感動旁人，有幾個從沒有胆量上台去演說的同學，一學期後都表演着很滿意的成績。

美國十九世紀最有聲望的演說家冠來 (Henry Clay) 第一次演說的時候，嚇得魂不附身，下台後數分鐘才恢復意識。成功後有一次在台上演說，使聽衆凝神傾聽，直等到講完後數分鐘，聽衆才蘇醒平常的意識，熱烈鼓掌，這一個千古絕美的對照，說盡努力和成功的真理！

朋友：「人們都是具有鉅量的潛能和隱力，但這種潛能和隱力都在酣睡着，祇要一把它喚醒，它是會做出神奇的事情來的。」

「不要阻止你的夢想和信念！堅信並且鼓勵你的憧憬，發揚你的夢想，同時努力使之實現，這種使我們向上面望，高處跑的能力是天授的。它是指示我們走上至善之路的南針，你的生命的內容，全依着你的憧憬而決定，你的夢想，就是你生命歷程的預言！」

—O. S. Marden

說 演 探 意

## 第二章 怎樣選擇確當的題目

一篇精彩的演說，必須有一個精彩的題目。演說者最初需要考慮的，就是這項擇題的步驟。看演說者的題目，就可以知道他從前學問的修養或學問的缺乏；從他題目的選擇裏，可以表現出程度的高下，以及其他關於這方面事情。——Arthur M. Lewis

**第一個刺激** 題目的重要是在於給聽眾第一個刺激。這一個刺激可以引起

聽眾的歡迎或漠視，在聽眾的注意力上有着莫大的關係。所以選擇一個確當的題目，是演說者最先應該準備的一項工作。

在十八世紀以前，宗教勢力統治下的歐洲，常有許多討論不着邊際的問題。譬如演

說天有多高？地有多厚？辯論在一個針尖上有多少天使可以跳舞？上帝怎樣製造一把尺，而祇有一個頭？像這許多題目在現在看來當然覺得十分可笑。這種題目比較某宗教家要講耶穌的無抵抗主義，而定其題目為「無聲的羔羊」；某遊歷家要講印度人民的慘苦，而定其題目為「西天的苦國」；地斯摩林士（Desmolin's）的「我們需要麵包」；聖勃那特（St. Bernard）的「爲什麼再來一次十字軍」其吸引聽衆的力量，不知要相差多少倍。

林肯是一個大演說家，他演說的修辭和姿態都是十分高明的。不過韋南斯告訴我：「林肯在選擇題目的能力上，是尤其偉大，這似乎是出於他的智慧和準備的純熟。」這句話是可信的，大凡一個善於演說的人，對於題目一定經過再三考慮的功夫。因爲祇要題目把聽衆的興趣激發起來，其他一切事情就容易做了。像一個美國記者所說希脫勸對德國婦女的演說，叫她們「不要在社會上活動，他的題目不是「德意志的賢母良妻」或者「婦女們的天職」，而是「妳們回到廚房裏去」，這就顯得更有力，更富有刺激。再



加上一番有力的申說，結果使千百萬婦女，都同聲地嚷着：『好！希脫勒先生，讓我們回到廚房裏去吧。』

我記得有一次全市學生健康演說比賽的時候，許多學生的題目都是「青年的體魄與事業，『健康運動和民族復興』之類，有一位學生的講題是「青菜蘿葡荳腐湯，」於是引起哄然大笑，大家覺得這個題目新奇可喜，於是都抱着好奇的心理，注意他究竟怎樣說法，原來他從青菜蘿葡和荳腐的滋養料說起，勸大家如果希望健康，就應該多吃滋養料豐富而價錢低廉的青菜蘿葡荳腐湯。這位學生演說的技術並不高明，但是他並沒有失敗，這未始不是題目所賜的一點好處。

普通一般演說者往往喜歡講範圍極大的題目，但是他們的失敗也就在這「大題目」上；另外有許多喜歡講範圍極小的題目，但是他們的失敗也就在這「小題目」上。其實一個能感動聽衆的題目，並不在範圍的大小，而自有其必要的條件，下面所討論都值得我們擇題時慎重考慮的。

### 題目的積極性

人們總是歡喜美滿的收穫和光明的前途，一切樂觀和有希望的東西，所以人們所最願意聽的總是充滿着生氣的預言，把握夢想的方法。從這一點上，我們可以知道演說的題目也需要充滿着希望，有一個光明前途的提示，這就是所謂「題目的積極性。」

恐怖和悲哀，未始不能感動聽衆，正同我們談鬼，往往覺得毛骨悚然，但是一篇演說充滿着恐怖和悲哀，沒有一些樂觀的成份，祇能使聽衆悸恐，不能使聽衆興奮，即使達到了目的，仍舊是沒有意義的。

所謂題目的積極性，含有二種意思：即第一必須是建設的，而不是單純的破壞；第二必須是樂觀的，而不是悲觀的呻吟。

(一) 題目必須是建設的，而不是單純的破壞。一篇演說，無論是學術方面的研究，或者政治性質的宣傳，都必須以建設方面去找題目，才能得到聽衆歡迎。譬如「如何提高讀書效力」、「研究哲學的南針」、「政治制度的改造」等等，固然有許多演說如同

革命的事業一樣，必須做到破壞和建設二種工作。如先攻擊某種主張和方法的錯誤，然後再建設自己的主張和方法，但是全篇的內容必須着重於建設的一部份。我們破壞愈厲，建設也必須愈充分，然後才能使聽衆得到心理上的安慰，不至於一下把聽衆推進茫茫遼際的大海，叫他們抓不到絲毫把握。這種破壞兼建設性質的題目很多，如「肺病的患害和防止的方法」、「青年的墳墓和樂園」、「舊道德和新道德」等。

關於這一方面，最好的例子是中山先生對於講題的謹慎了。加「大亞細亞主義」、「心理建設」等無論那一篇演說，不是完全從建設方面着手，就是兼有破壞與建設二方面的，他所以能引起千萬的信從和敬仰，並不是沒有理由的。

「人羣所希望的是生長，不是死亡；春天給人的是溫存和愉快，秋天給人的是零落和憂煩。」

（二）題目必須是樂觀的，而不是悲觀的呻吟。我們普通談話時，常會聽到許多悲觀和失望的話，如「人類的末日」、「中國不亡，是無天理」、「天下沒有一個好人」等，

使聽者覺得十分無趣和失望。如果把這許多話當作演說的題目和材料，那是最糟不過的了。雖然有許多含有恐嚇性的演說，如「科學武器與人類的厄運」，富有新奇或刺激性的條件，但是單單指出「人類的厄運」而不指出「解除厄運的方法」是沒有意義的。有時一個好題目未嘗沒有悲觀的成份，但這完全是一種襯托作用，其地位是賓而不是主，如「我們的懺悔和應有的奮發」，「從失敗中得到的幾個教訓」，「黑暗與光明」等，都是拿悲觀的影子托出樂觀的真像。

我記得有位英國的演說家貢獻過擇題的方法，他說一個好的題目必須運用二十世紀文化的結晶，每一個題目最好是屬於「怎樣？」「是什麼？」「為什麼？」這三方面，這種意見是十分有價值的。二十世紀的人們大半都已經厭倦那些空想和玄談，歡迎對於任何問題的分析和解剖，一切實用和效力。如「怎樣訓練你自己」，「一個模範的新聞記者」，「廢除戰爭的具體方法」等。

### 題目的適合性

選擇一個好題目必須注意其適合性。因為演說舉行的意義

和場合各有不同，演說者當然不能拿一個題目在任何地方對任何人講，除非這一個題目對於任何人都需要知道的必要，如「人生的意義和價值」「我們的光明之路」等。演說題目的適合性，普通可以從三方面去考慮，就是（一）演說者自己身份的適合；（二）演說時間的適合；（三）聽衆程度的適合。分述如下：

（一）演說者自己身份的適合 我們所演說的題目，必須適合自己的身份，換言之，必須適合我們平常的生活和地位，以及對於某種學問某種技術的知識程度。青年學生最宜演說和他們有關係的各種事業，從事於工商業者的演說題目，最好直接或簡接與工商業發生關係才對。美國在一次青年的演說會中曾經鬧過一次笑話，有一位未婚的青年演說「育嬰的常識和訓練」，這個題目與演說者身份顯然有不適合的地方，無怪許多聽衆要報以幽默的微笑了。

如果我們平常對於某種問題有特殊的研究，這當然可以越過身份的限制，並且有時能進一步使有程度的聽衆發生更大的信仰和興趣。歷史上許多政治家兼演說家都

是從農場和工廠出身，但是他們也能和學者談論社會上各種專門問題，議論風生，驚倒四座。不過這些究竟是例外，在社會的一般觀念上，一個研究生物學的專家講「微生物的生活」比較一個研究經濟的學者講同樣的題目，可以吸引更多的聽眾，一個新聞記者講「社會層的形形色色」比較一個小學教員講同樣的題目，更能取得聽眾的信服。

(二)演說時間的適合 一個題目範圍的大小和演說的時間有着很大的關係。十分鐘有十分鐘的題目，三十分鐘有三十分鐘的題目，一小時有一小時的題目。當我們準備在某處作一次演說，我們就得豫先考慮這次演說的時間是多少，然後再確定演說的題目。我看見很多學校中八分鐘時間的演說競賽，有許多學生的講題是「復興民族的大道」，「從世界危機說到我們應有的應付」，這些題目當然失之太廣。

普通學校中的一切演說，題目的範圍以「小題大做」為妙，一千字至三千字的演說最適宜；社交上的演說以「大題小做」為妙，三千字至五千字的演說最適宜；宣傳演說和學術演說以一小時的時間最適合，即使材料太多，也應該分作幾次演說，免得聽眾

因疲乏而生厭惡的心理。

(三)聽衆程度的適合 在一個特定的會場上，聽衆的程度是比較整一，或者大半都是學生，或者大半都是工人，或者大半都是商店職員，這時候我們可測量聽衆一個相當的知識程度，然後定一個題目。但是在一個不特定的會場上，聽衆的程度就很不齊整，專家也有，門外漢也有，這時演說者要找一個適當的題目最困難，據我的意見，我們祇能忽略較少數的聽衆，而依大多數聽衆的程度來選定演說的題目。

在這方面，里維斯這幾句話是值得我們注意的：「在一羣專家面前，演說者必須知道自己的知識是如何的不夠，即使對於這一門自信有過相當的研究或經驗，也應該避免，以免引起他們「魯班門前弄大斧」的反感，除非自己也是一個專家。」

**题目的感动性** 假使我們在演說的時候必須把題目宣佈的話，最好使題目第一次和聽衆見面的時候，就能發生濃厚的興趣和深切的注意；假使我們演說題目必須在演說前公諸社會的話，那麼题目的感动性就尤其值得注意了。同樣一篇宣傳防毒

的演說，「鴉片的害處」吸引聽衆的力量就遠不如「中華民族生存的威脅」這是很明顯的。

题目的感動有三個條件，第一是情緒的條件，第二是新奇的條件，第三是簡明的條件。當然，事實上演說的種類很多，我們不能使每一個題目都符合這三個條件，不過在選擇题目的時候，能夠使題目完全符合這三個條件最好，其次符合二個條件也未嘗不可，可是千萬莫使題目既刻板，又通俗，而文字又極繁雜。如「從現在青年失業的煩悶，談中國教育制度應改造的途徑」，在演說的時候，既不順口，聽衆一時又不容易理會。

(一)情緒的條件 社會心理學告訴我們：社會上的公衆雖然知識程度有高低的不同，其所渲染的風俗習慣也不相同，但人們總是情感的動物，喜怒哀樂却是人類所通有的心理，因此要引起生活環境不同的聽衆的興趣，我們的題目就應該帶有情緒的成分。同樣一篇希望青年發奮圖強的演說，我們可以定出好多題目，如「青年應有創造的精神」、「青年的苦悶和青年之路」、「青年們！黑暗是光明的前夜」等，這三個題目當然



都可採用，但是選擇起來，我們寧可用「青年們！黑暗是光明的前夜，」因為它含有更多的情緒，更能燃燒青年潛藏着的火焰。

(二)新奇的條件 很明顯的，新奇的題目較「老生常談」的題目更能吸引聽衆，因為人們的心理大都「喜新厭舊」，歡迎新的刺激和新的經驗。某遊歷家演說印度人民的痛苦，本來可以用「印度社會的現狀」或「印度人民所受的痛苦」做題目，但是他却用了「西天的苦國」，這就新奇可喜得多多，因為我們平常所熟悉的是「西天的樂國」，由「樂」而「苦」，就更引人注意多了。如前次各大學演說競賽中有一位的題目是「鐵」，另一位的題目是「一剎那」，這些都合乎新奇的條件的。

(三)簡明的條件 「簡明是智慧的靈魂」，題目的簡單明白，也是一個必要的條件。

在許多演說會上，我們經常會遇到聽不清的演說題目的事情，這不能不歸咎於演說題目的過於冗長。演說不是寫作，因為演說的工具是語言，寫作的工具是文字，讀者對

於題目不夠了解，可以讀三遍四遍，但是聽者對於題目不夠了解，却不能再聽三次四次。如果演說者擇了一個冗長的題目，甯可在演說時反覆講三四次，那簡直是一個笑話了。所以我們的講題務求簡短清晰，使聽衆「一聽了然」，否則丈二和尚，一時摸不着頭腦，演說開始後十幾分鐘的努力將勞而無功了。

普通祇能把題目說一遍，有時可說二遍；一個題目可以簡短到一二個字，如「幹」，「力量」，「笑」等，最適中的是五六個字左右，最多不能使之超過十個字，因為十個字以外的題目，無論說者發音如何清晰，聽衆多少感覺不方便的。

**其他幾個條件** 選擇一個確實的題目除了積極性，適合性，感動性之外，還得注意其他幾個條件，不過這些條件比較上不容易違反，因為在擇題的時候，我們不自覺地會注意到的。

(一) 題目必須能代表演說的中心思想 一個好的題目就是演說的核心，題目的重心貫穿着整篇的演說辭，每一段，每一句，一個例子，一個比喻，都和題目發生直接或簡

接的關係。我們所有的一切材料，都是去襯托題目，證明題目，描寫題目，演說的時間愈長，演說的材料愈豐富，就是使聽衆對於中心思想的印象愈深刻。例如我們的講題是「力量」，那麼第一段就得說明「力量」的重要和偉大，人生任何巨大事業沒有「力量」就休想有絲毫的建樹；第二段說明要有「力量」必須要有信仰，因爲有了堅決的信仰然後才能產生百折不撓的精神和毅力；第三段說明偉大的「力量」必須是集體的「力量」，個人即使聰明絕頂，但是孤掌難鳴，決難產生偉大的「力量」，集體的數量愈大，產生的「力量」也就愈可驚；最後可以舉幾個歷史上或現在的實例，證明以上三要點，同時希望聽衆努力做到這三點。這樣，「力量」就等於一根針，把全篇的思想完全貫穿在一條綫上，使聽衆的注意力也完全集中在這一個焦點上，於是我們的演說，對聽衆也就產生了偉大的「力量」。

(二) 題目必須順應演說的場合。演說的題目，必須與會議舉行的意義和原因相符合。對於不同的聽衆在不同的會場中，題目不能雷同，就是同一的聽衆在不同的會場

中，也不能演說同一的題目。我們不能在一個救國運動的大會上演說「商店職員應付顧客的方法」，同樣也不能在學生升學與就業的討論會上，演說「帝國主義的末路」。我們在一個社會科學的成立會上，所演說的題目總不外「社會科學和社會改造」，「社會科學與自然科學的關係」，「研究社會科學的基本方法」和「我對於研究社會科學的意見」等，因為演說的題目如果與會場的意義相隔太遠，對於聽衆是「杆格不入」的。

(三) 題目的時代性 從時間的觀點上看，演說的題目有二種，一種是無時間性的，如「什麼是科學的人生觀」，「文學與社會的關係」等，都不受時間性的限制，今天明天，十年百年之後仍舊有演說的價值；第二種是有時間性的題目，除在特別的會場上適宜演說之外，普通就不受歡迎，如「袁氏稱帝的前因後果」，「蔡公時的犧牲精神」或「林情的文學天才」等。一切「明日黃花」的材料，除去作點綴和舉例的用處外，是不能作獨立的題目的。

### 選擇題目的方法

我們千萬不要因為一個適當的題目，必須符合許多條件而以為困難，實際上，一個好的題目，有時也未必符合上面所說的條件，縱使完全符合，在演說者也未必完全考慮過，如果我們能有多次的練習和經驗，自然而然能夠發見很多動人的題目。我們必須相信，演說既然無所謂天才，選擇題目當然更無所謂天才了，一個有興趣而同時肯努力的人，最甜美的果實是屬於他的。

第一我們應該懂得：一篇演說並不限定祇有一個題目。我們有了一篇演說材料，就可以寫出許多不同的題目。如「抵貨」，「為什麼要抵制外國貨」，「抵制外貨的理由和方法」，都可以用作同一性質的演說辭。所以我們選擇題目的最好方法，就是把演說辭可能的題目，儘量的列舉出來，多多愈善，然後再根據各種條件，選定一個最適當的題目，如果在列舉出來的題目中還不夠我們滿意，可以再繼續思慮，最後一定不會失望的。有一次我在學校裏想講一篇關於「思想訓練」的演說，但是好多時候都沒有找到適當的題目，我列舉了「思想可以不經過訓練嗎？」「健全思想的三個條件」，「怎樣訓

練思想」等，雖然每一個題目都勉強可用，但却沒有一個最確當的題目。最後，才想到「怎樣養成清楚的頭腦」方才稱心滿意，於是決定用最後一個題目。像這樣去選擇題目，是最實際的方法，有時會得到左右逢源，美不勝收的愉快。

其次，好題目的獲得，必須靠我們平常隨時隨地的留神。有時在一個演說會中，可以聽到好幾個美滿的題目，有時在書本上，雜誌上，新聞紙上，都能找到很有價值的題目，最好我們在身邊常備一本日記簿，遇有可取的題目和材料，隨手就記錄下來，然後再編錄在一本專冊上，日積月累，好題目的數量自然就可觀了。

本書的最後一章，附錄實習的題目，我們在選擇題目的時候，可以參考。

## 第三章 一篇善美的演說稿

我們演說的能力和編寫演說稿子的能力，往往是成正比例的；有編寫演說稿子的能力，就是有演說的能力；如果我們能常常努力編寫演說稿，即使在倉促中起立演說，我們也能從容自在，應付裕如的。——Lord

*Proghlam*

### 演說稿的重要

我看見有許多開始學習演說的朋友，苦於沒有演說的稿子，因而減少他們學習演說的熱忱；同時有許多人雖然找到了演說的材料，可是因為不懂得組織和修辭的技術，以致演說不能充份表現出動人的力量；這一種情形在初習演說的時候都很常見，使很多熱烈的朋友因而灰心，其實寫一篇稿子並不十分困難，能夠根

據實際的方法，編寫一二篇之後，就會覺得沒有困難的存在。

里羅斯說得好：「把演說辭預先寫出來，是有很多益處，尤其是初學習演說的必須練習。這種方法給我們一種確切的精神，誠如培根所說的能使我们成一個「確切」的人，因為能使我們在這裏面，找到正確的字句……假使不能在書桌上找出確當的字句，試想在演說台上必須繼續說下去的時候，怎能做到呢？」

「寫」和「說」實際上是不可分離的。多「寫」能夠使「說」的能力進步，多「說」也能增加「寫」的本領。蕭伯納在四十歲以前，他的文字並沒有受多少人歡迎，但是他借着費邊社的機會，到處公開演說，結果使他的文墨大大進步。到現在蕭伯納的名字傳遍了世界，但是批評家都說他的戲劇完全等於他的演說辭，每篇劇本的主要部分，都顯出蕭伯納現身說法的影子。從這點上，我們也可以明白「說」和「寫」是如何的相互密接着。

編寫一篇演說稿，實際上不外三個問題。第一，材料的搜集；第二，材料的組織；第三，材



料的潤飾，即修辭。本章就是根據這三個基本問題加以實際的討論。

### 搜集材料的方法

感覺為演說稿困難的地方，第一就是材料的缺乏。沒有真實的材料，雖然有寫的決心和勇氣，也是枉然，所謂「巧婦難為無米之炊」。不過材料的得來並不能無中生有，必須要去找集的。搜集材料有固定的步驟和方法，懂得這種步驟和方法，再加上幾分努力，就不怕我們的材料不車載斗量。

(一) 純然自己的創見 當我們確定了一個演說的範圍之後，第一就應該把自己平常對於這方面的知識和經驗，完全分條的寫出來，這種自己所創設的見解最是寶貴，因為有時會得到他人所從未發見過的材料。創意的憑藉，完全是我們日常閱讀的累積；一切觀察，經過自己頭腦沙濾後的結晶。伊遜文教授 (Prof. Eisenwein) 在他的名著如何吸引並把握聽眾上說：「一種獨立製造的意思，是一種新的生產，就是外來的真理，和內界思想聯合而產生的結果。」這種結果經常是閃耀着黃金的光輝的。

(二) 徵求他人的意見 當自己的意見已經考慮之後，第二步可以徵求他人的意

見，以充實或糾正自己的意見。「三人行必有吾師」他人的意見也有獨到的地方，所以常會給我們許多意外的收穫。這裏所謂「他人」有很多對象：普通如學校裏的同學和師長，店裏的同事和朋友。如果我們要更進一步，那末去訪問相識或不相識的專家，祇要我們態度誠懇，專家也無不樂於指教的。

(二)參考書報的結果 在一小時以上的演說，尤其是學術演說，材料的取得無疑的大部份來自書籍和報紙。因為事實上有許多統計和材料絕對不是我們腦力所能記憶，這就不能不從書本子上去找；而且書報雜誌上的材料大部份都經過整理工作，祇要再經過自己一番「消化」工作，都能成爲構成演說稿的材料。從書報雜誌上搜集材料，有幾點是必須注意的：

1. 爲使材料合於時代性和現實性，書籍以最近的著作爲適宜。
2. 爲使材料準確起見，在社會上已有論價的名著較爲適宜。
3. 爲使材料周密起見，不應「專讀一個人的書」，對於見解相反的書籍，都應該收

集參考。

(四)調查得來的證據 由親自實地調查得來的材料，當然非常可貴，非常準確。但是這種方法最感困難，因為所費的物力很大，所需的時間也很久，除非含有特別意義和盛大的演說，這種方法很少有人應用的。

組織材料的方法

材料收集到相當可觀，就可着手組織的工作，組織如同織布，有了棉、紗、絲、線等原料，必須經緯分明地一絲一條編織起來，然後才能成爲有用的布匹。否則材料雖多，不懂組織和佈置的方法，仍等於沒有材料。

一篇良好的演說稿，在組織上必須符合幾個條件。

(一)順次清晰 一篇演說稿是可以分類編寫，每一類代表一個主要思想，聯合各類而成爲一篇演說稿。這許多段落，我們必須把它們安排在最適宜的地位。如何開始，如何引申，如何終結，根據材料的重要性，時間性，因果等加以有條理，有順次的佈置，譬如一篇「如何增加工作效力」的稿子，材料的性質不外是(1)增加工作效力必須要有進

步的技術，(2)增加工作效力有很多好處，(3)增加工作效率必須工作系統化(4)增加工作效力必須分工合作，(5)提高工作興趣。從這許多材料中我們就得用自己的眼光，判斷各段的重要和先後，然後再決定(1)增加工作效力的利益(2)增加工作效力的方法，方法中再分A提高工作興趣，B提高工作技術，C分工合作，D工作系統化(3)希望聽衆按照這種方法去做，以增加工作效力。這樣就顯得井井有條，聽衆也容易記住各類的要點。

(二)一氣呵成 「一氣呵成」有二種意思。一指思想上的一氣呵成，所有的材料必須成爲一個系統，拿題目作思想的重心，構成一個美麗的網，一切離題太遠的材料都應摒棄。其次是文字上的一氣呵成，務求句子間的聯接，段落間的連貫。「我們知道，」從這一點看來，「諸位先生，」但是，「當然，」都是有用的字句。

(三)質量平均 在組織材料的時候，尤須留心各段質量分配的平均，雖然免不了有多少差異，但切忌畸形的發展。記得某次北平有位教育家演說「強迫教育的理論和

實際，「他對於「理論」部份的材料異常豐富，足足講了一點半鐘，頭頭是道，十分動人，使聽衆冀望他有詳細的方案提出，但是這位先生在講「實際」的時候，祇提出二點，輕描淡寫的在五分鐘就結束了他的「實際」部份，使聽衆大失所望，懷疑他剛才所說的「理論」是否一種徒然的高調。所以我們在分配材料的時候，必須注意各部份的質量，不宜有過多或過少的地方。

組織材料的最好方法，是在未寫演說辭之前寫一個概括的大綱。然後根據大綱分配各種材料。有位演說家說：「一個清晰的演說綱領，也和動物的骨幹一樣，確是一個最高的組織；我們祇要把這個綱領事前用筆將內容補充一下，在演說的時候，這綱領很能提醒我們的。」可見大綱的作用不僅在組織材料時可以便利些，即使上台演說的時候，也可有很多幫助。普通大綱最好抄在一張卡片上，其次抄在日記簿上亦可。如果拿上面所說的「如何增加工作效力」做例，在卡片上的式樣應該是：

- (一) 題目 如何增加工作效力
- (二) 引論 增加工作效力的利益
- (三) 本論 增加工作效力的方法
  - A 提高工作興趣
  - B 提高工作技術
  - C 分工合作
  - D 工作系統化
- (四) 結論 希望大家努力如此做去

### 引論的作用和作法

以前許多人都把演說辭的組織分爲四部：緒論(Ordium) 解釋(Exposition) 憑證(Proof) 和總論(Peroration)。現在最通行而最實用的分類分爲三部：引論(Introduction) 本論或討論(Discussion) 和結論

(Conclusion) 因為這三部與材料的組織都有重大的關係，所以對於每項都加以較詳的討論。

(一) 引論的作用

在演說開始時所說許多話，或者在演說稿最初的幾項文字，就是我們所指的引論。引論和小說中的「楔子」，說書中的「開場白」，完全是同一意義和作用，分析起來，引論的作用有：

(1) 引起聽衆的注意和興趣。在未演說之前，聽衆的注意力並不集中，興趣的感覺也很淡薄，這時我們需要在短短的十幾句話中，激動聽衆對演說的注意和興趣，以便接受我的主題。我們可以拿殷格萊罕 (Frank L. Ingraham) 在一八九五年在北美演說比賽得冠軍的引論作例子：

「一百年前世界上就是一個管理奴隸的世界，全世界沒有一個重要民族不鞭笞奴隸，可是今天地球上却沒有一個開化的民族，還能私蓄人類爲奴隸。不但是

一切文明國家都已解放了勞工，而且各個社會也都教育勞工，提高勞工的地位，承認勞工的權利和人格。這是一個大革命，在人道上有說不出的重大意義。這是費了多少年政治上的鬥爭所換來的，使許多先覺者受了犧牲，使許多軍隊流了熱血，許多民族因此離散。這個革命的機紐，是由我們解放黑奴的南北戰爭得到了，而這次戰爭的終結，是在南軍告敗於格第斯堡的時候。這些關係是多大呢？其影響又怎樣重大呢？

這一段引論，就把聽衆的注意和興趣，完全集中在美國南北戰爭的意義和偉大上。(2)提示聽衆關於題目的概念。我們所準備演說的全盤思想，聽衆在我們未說完之前是無從知道的，但是爲使聽衆容易理解，於是在引論中先把演說的概念介紹給聽衆，普通引論的性質大多屬這類，例如「失敗與成功」的引論：

「人們都希望成功而不希望失敗，但是「不如意事，十之八九，」自來天下的事情，總是失敗多而成功少，這是多麼值得悲觀呀！有許多人從失敗中得到成功，有



許多已經成功，忽又失敗，這都是值得研究和討論的問題。常言道：「失敗為成功之母。」從失敗中如何得到成功，成功後怎樣光大成功，這都是今天所要講的問題。」

### (二) 引論的作法

引論有很多種類，因此也有很多的作法。有時可以用一個笑話開始，有時可以用幾句名人格言開始，如能運用得法，誠有變化無窮之概，不過歸納起來，大體上不外四類。我們可以從這四類中加以變化和演繹，自然會得到新穎的作法。

(1) 以題目的重要性作引論 把演說題目的重要性加以申說，是作引論最普通的一個方法。如我們的題目是「青年修養的方法」，那麼引論的內容不外是青年的重要，修養的重要，修養方法的重要。因為青年是國家未來的主人，所以青年必須修養，而修養必須有正確的方法，因此「青年修養的方法」是任何人所應該注意的了。

(2) 以自己或聽衆作引論 誠如詹姆士所說：「人們所最感覺興趣的，就是人們自己。」聽衆往往歡喜聽人物的遭遇和禍福，因此拿演說者自己或聽衆本身的經驗和

生活，作演說的引論，也是一個好方法。記得張繼先生在某大學演說，就採用這個方法，他開口就說：「現在中國的學生，有幾個能如你們這樣努力，有幾個能如你們這樣守紀律，更有幾個能夠像你們這樣生氣勃勃！」立刻掌聲雷動，全體傾神而聽。

(3) 以會場的情形作引論 演說者從當時會場中某一部說起，也能夠引起聽衆的注意和傾聽，這個方法我在無意中得到一個良好的結果。有一次在母校歡送畢業同學茶話會的席上，就試用了這個方法：「我覺得非常奇怪，竟然同做夢一樣，我記得在一年之前的今天完全和現在的情形沒有兩樣，同樣是兩桌子的水果和茶點，同樣是坐滿了勇抖抖氣昂昂的青年，這情形一點都沒有分別，但是中間已整整的過了一個年頭，這使我覺得又歡喜，又傷感。」

(4) 以故事格言作引論 通常說一個故事或笑話，背誦幾句名言或格言，也是作引論的方法。我有位朋友一次演說「復興民族的力量在那裏」，就是舉一個故事開端的。他說：「一個美國的新聞記者問土耳其的凱末耳將軍，土耳其是靠什麼復興的？凱末

「將軍伸出一個拳頭，搖動一下，然後說『就是靠它復興的！』它是什麼？它就是拳頭，它就是力量！復興民族是需要有復興的力量，我們要復興中華民族，我們的力量呢？誰都知道我們有力量，但是我們的力量究竟在那裏？」這樣就替演說的本文開避了一條康莊的大道。

### 本論的作用和作法

一篇演說除去引論和結論外，全是本論的範圍。

本論在普通書上又稱爲「軀幹」，「討論」或「提意」(Proposition)因爲在這範圍以內的材料都是討論各種根本問題，所以「本論」的命名比較確當。

#### (一) 本論的作用

本論是整篇演說思想的中心，也是演說者目的所在。如果演說的目的在鼓動聽衆做某種工作，那麼本論就是一切理由、價值和方法的敘述；如果演說的目的在發表自己的主張，本論就是具體內容的所在。本論是演說的實體，引論和結論不過是廣告和裝飾貨物的是否受人歡迎，固然需要廣告和裝飾的幫助，但是貨物的大量出售，「貨真價實」

究竟是唯一的擔保品，尤其是有眼力的顧客，他們批評和識別的能力是可驚的。

郝理士特 (R. D. T. Hollister) 對於本論的重要，有幾句很警闢的話，他說：「一篇好的演說辭，並不僅是由一個好的「引論」或好的「結論」或二者合併而成的，乃是由一段好的「本論」而帶有好頭好尾而成的。」本來，「好的開始，是一半的成功，」這種成功究竟不能算是全部的成功。

### (二) 本論的作法

我們從本論的性質上研究，本論所討論的內容也可別為幾個範疇，如果按照這幾個範疇着手寫本論，並不會感到多大的困難。

(1) 敘述歷史 一個題目所討論的內容，往往和歷史的沿革發生關係。如「不平等條約」、「青年運動的方向」、「思想的改造」等，都包括一部份歷史的材料，以說明一個問題發生的原委和經過。所以作本論的第一個方法，就是先問自己：是否需要歷史敘述？但應注意的是：歷史須從最早的事實說起。

(2) 檢討原因 檢討原因，就是答覆「爲什麼？」因爲無論何種問題的發生，自有其發生的原因和背景，把發生的理由和緣故找出來，是一篇演說辭極重要的一部份。所以作本論的第二個方法，就是先問自己：有什麼原因呢？但應注意的是：原因須從最重要的說起。

(3) 評價價值 我們希望聽衆做某件工作，當然應該把某件工作的價值提高；反之，我們勸導聽衆放棄某種思想，必須把某種思想貶低其價值。所以評價得失，分析利弊，也是作本論的良法。作本論的第三個方法，就是先問自己：有什麼利益，有什麼危害呢？但應注意的是：利害須從最大的說起。

(4) 貢獻方法 如果我們的演說屬於行動性的，那末貢獻方法就是本論中最主要的部份。我們勸導聽衆服務和修學，但是最重要的「怎樣服務」和「怎樣修學」，「怎樣」就是告訴聽衆用什麼方法去做，走那一條道路。所以作本論的第四個方法，就是先問自己：應該「怎樣」做呢？但應注意的是：方法須從最有效的說起。

(5) 提出證據 對於沒有證據的言論，人們始終不會有最堅的信任，尤其是學術上的演說，能夠提出一件實在的證據，比講幾百句空話更能取得聽衆的信任。如果我們說亡國以後將受虐待，那麼最好先把安南、高麗或印度人民的生活介紹給聽衆，如果我們講達爾文的進化論，最好先把長頸鹿的故事介紹給聽衆，使聽衆能在具體的材料中構成想像的圖畫。所以作本論的第五個方法，就是先問自己：有什麼證實的根據？但應注意的是：證據須從聽衆最熟悉的說起。

以上五種方法，是作本論最常用的步驟，因爲一篇演說辭的內容，大體上也完全在說明這五種事實。

### 結論的作用和作法

結論在演說稿上是最後的一二段，在語言上是最後的幾句話。通常用以開頭的不外「總而言之，」「最後的幾句話，」「總括上面所說的，

「於是我們可以得到一個結論」等。

(一) 結論的作用

結論是全篇演說的歸宿，是本論的精粹，是思想的焦點。因為演說從引論開始，經過長時間的分析和討論，聽衆對於演說的重心，常因材料的豐富而不易認識，因此需要在最後有一個提要的複述。聽衆對於演說的印象以最後一分鐘為最深刻，但是聽衆對於演說的批評也以最後一分鐘為最嚴酷。

音樂表演的終結往往是最動人的一段；戲劇表演的終結往往是最緊張的一幕；演說的終結也是如此。本來演說這個字在英文是 (Oration)，演說的終結是 (Peroratio)，「per」有時可以作為「充其極」的解釋，所以演說的結論，就是平常所指的「極頂」「最高峯」演說到了「最高峯」的時候，我們必須用最有力的聲調，最活潑的姿態，和最美麗和感動的辭令。

### (二) 結論的作法

結論的作法，本來沒有一定，而且聽衆的情緒和知識程度都是值得考慮的條件；不過歸納起來，普通寫結論的方法，不外下面四種方式：

(1) 本論的提要 把所說的材料，加以提綱挈領的複述，是作結論最普通的方法，也是最容易的方法，其優點在於能給聽衆一個整個而清楚的概念。譬如我們的講題是「如何節省開支」，那麼把本論的大綱歸納起來就可以作成如此的結論：「最後我們可以歸納起來說，節省開支的方法有九個：第一，要養成重視金錢的觀念；第二，要延長器物的壽命；第三，但求滿足最低限度的慾望；第四，不要因一時的衝動而浪費物力；第五，消費要遵照預算；第六，要嚴格注意小花費；第七，不要買多餘的東西；第八，不要使口袋中常太豐富；第九，生活要簡單。」（此段材料係節錄長城月刊第九次徵文「如何節省開支」）

(2) 一點的闡揚 有時結論的作法，可以抓住本論中最重要的一點，提出來加以舖張和加重的申說。譬如我們的講題為「如何選擇理想的配偶」，而所說的條件是愛情、知識、性情和外貌，這時我們可以特別提出「愛情」這一點，說「愛情是健美婚姻最重要的基礎。無論怎樣的婚姻，有戀愛便是道德的；即使怎樣經過法律手續的婚姻，沒有



真情相愛，仍舊是最不合理的罪惡。」

(3) 鼓勵和勸勉 在演說終結時說幾句鼓勵和勸勉的話，也是普通作結論方法之一，尤其在宣傳演說中是最常見的方法。譬如我們的講題是「打倒舊式收生婆」其結論就可以：「我們為保護中華民族未來主人的生命和健康，為保護二萬萬慈母的生命和健康，我們就要打倒毫無科學知識的舊式收生婆，我們必須自己以後不雇用舊式收生婆，同時勸導親友都不再請教舊式收生婆！」

(4) 格言和故事 說幾句格言和故事是開始時引論的方法，但也是最後作結論的方法，如果運用得法，能予聽衆一個永久回憶的印象。

最後，我們在說結論的時候，演說的態度和精神必須對自己的主張，表示着「深有把握」，自有一番自然的凱旋，因為一切問題已經在主要的部份解決了，思想上的敵對也消滅了，現在結論的意義，乃是宣告勝利而歸。

### 修辭的作用和原則

寫一篇普通的演說稿，並不十分費力；寫一篇優美有

力的演說稿，就比較要多費一些時間，因為後者需要我們另下一番修辭的功夫。

(一) 修辭的作用

一篇平凡的演說稿，經過良好的修辭，能使字句磅礴有力，鏗鏘動聽。曾一度被稱為歐洲第一大演說家的吳康崙爾 (Daniel O'Connell) 就是最懂得修辭的演說家，他的演說辭能使聽衆在愉快時會心微笑，緊張時心驚肉跳，有人贊美他『機巧的言辭。風雅的談諧，有如春花競芳，令人神往無涯。』真是到了登峯造極的境界。

——簡單些說，修辭的作用不外二種：消極的作用和積極的作用。消極的作用在求文字和語音的正確和清晰，帶有舊式論理學的性質；積極的作用在求語氣的雄壯浩闊，優美動人，帶有藝術的性質。因為我們的用字造句，在程度上有輕重的不同，在意義上有解釋的不同；有音同而字不同，有字同而音不同；一個字有時可作幾個解釋，反之有數字作同一意義，假使我們在造句時不加選擇，難免演說時發音雜亂，意義含糊，使聽衆莫名其妙。其他如對於概念名詞的運用也須經過考慮，才能不鬧笑話。我有一次聽一位青年演說，

使用很多抽象的名詞，但是很少用得適當的，什麼「社會性」、「浪漫文化」、「消極的科學」等，使聽者一時無從捉摸其所指何在。

### (二) 修辭的原則

在這裏，我們無須熟記修辭學上一切原則和方法。一則因為文字上的修辭和語言上的修辭並不相同，數十餘條的條文對我們並沒有多大幫助。再則在事實上也不可能如此做。下面三項是演說修辭最基本，也是最重要的原則，一切修辭的變化都不外這三原則的活用。

(1) 適當的原則 「適當」有好幾方面，語氣的輕重是否相稱，字句的意義是否正確，都是需要慎重考慮的。我們無須「用斗大的鐵錘擊死一個飛蠅」，「十分平淡的事情說得過甚其辭」，一切務求適當。譬如我們描寫一個「力」字，就有許多種類，如「能力」、「精力」、「活力」、「毅力」、「氣力」、「耐力」等，這時必須考慮演說的性質和情緒，選擇最適當的名詞。

(2) 變化的原則 當我們有許多話是同一意義的時候，為增加演說的力量，就不能再三重複的用同一的字句，以免去單調和乏味的弊病。詹姆斯告訴我們在統一中變化，是一切趣談和思想的祕訣。雖然整篇演說的思想要統一，情緒要統一，意念要統一，但仍須從用字和組織上求變化，變化愈多就愈能引起聽衆的興趣，變化愈加就愈能增加演說的力量。

(3) 有力的原則 修辭的根本作用，是在增加演說的力量，所以在用字和造句方面，「力量」的大前提是應牢牢記住的。很明顯的，「我們要對日作戰」沒有「我們要發動這偉大的民族戰爭」使人興奮，「青年應有健康的身體」比不上「青年應有獅子一般的體魄」的語勢浩壯。

許多人的經驗告訴我們，用字造句的修辭，能夠做到這三原則已很可取。以下將從語辭的性質上加以更進一步的討論。

### 增加演說力量的方法

除去在用字求正確和有力之外，有幾種語辭往往

可以增加演說的力量。據多數演說家的經驗，在語辭方面增加演說的力量，不外以下五種方法。

(一)多設問語 演說上的問語是一個異蹟。它的效力和性質都和普通問語不同。普通的問語是真的發問，其目的在求對方答覆；但是演說學上的問題，却純然是修辭上的作用，並不要求聽衆答覆。演說者雖然口口聲聲的問「爲什麼？」「什麼道理？」實際上他自己心裏十分明白，絲毫沒有疑問的存在，這完全是利用聽衆心理上的自覺和反省，以增加演說的力量。譬如「一個人爲什麼要說謊呢？難道說是件榮譽的事麼？我們明明知道說謊是不應該，但是爲什麼我們仍舊不說老實話呢？」這許多問語都並不真需要聽衆答覆，不過叫聽衆由自省而得到正確的判斷。美國演說家亨利在威琴尼亞的抗英演說，也是一個好例子，他說：

『我要問各位，英國出兵是什麼意思？他們的目的，不是借示威來屈服我們是  
什麼？各位還能舉出其他的動機麼？英國在美洲有什麼敵國？他需要增加這許多海

陸軍呢……

我們現在有什麼東西去抵抗英國呢？還是用空口辯論去反對麼……還是去哀求或屈服呢……

各位，如果說我們是懦弱，——不能與這樣一個大國抗衡，但是到了什麼時候方能強大起來呢？下一個星期還是下一年，還是要等到我們的武裝全數被解除之後，英國兵駐在每一家門口的時候，才會強大起來呢……

我們的同胞已上了戰場，我們為什麼還逗留在這裏呢？各位所希望的是什麼？各位能得到的又是什麼？生命有這樣的寶貴，和平又這樣的有味，而我們必須以鐵鍊和奴隸的代價去換取麼？」

「犀利這種設問的方法是值得我們模仿的，這種曲屈的問語，比諸直截的呼喊，其力量不知要偉大多少倍！」

(二)極峯詞 一篇精彩的演說，絕對少不了一段或數段極峯詞 (Climax) 的運

用。當我們演說的情緒一層緊一層，聲調姿勢，也由緩而急，由少而多，最後達到「極峯」的程度，演說也到了最精彩的一段。這類極峯詞的點綴，能增加演說無窮的力量，譬如林肯在格特斯堡那篇全球傳論的「陣亡將士」演說辭，最後的結論就是一個十全十美的 Climax。

「我們現在尚未死亡的人，祇有在這裏自獻，誓矢去完成烈士們尚未完成的偉業；祇有對這班烈士所舍生求死而終於留給我們的功業上，繼續努力幹去，使這班烈士不致虛死；我們國家得以產生新的生命，而「民治」、「民有」、「民享」的政府，將永不消滅在這大地之上！」

(三)重複申說 許多心理學家說過人類心理上最大的弱點，在受不住繼續不斷的刺激。我們對於這種弱點的利用，在商業廣告上最常見，在談話時也可以看到，那就是重複申說。在演說上，為增加其影響聽衆的力量，重複申說也可常用。複述有把一段意思用各種立場去左右解釋，「三反意焉。」但把某一重要句子再三的申說也是複述的一

種。譬如：「人家這樣欺侮我們，這樣的壓迫我們，我們還能忍受的麼？」（聲較低）我們還能忍受麼？」（聲較高）我們還能忍受麼？」（最高）「這種複述的方法值得我們學習的。

（四）警語獨立語 警語是社會上流行的，有力量的成語，獨立語是演說者個人堅信的斷語。警語是用以證明上下文的意思，獨立語帶有判斷真偽是非的性質，與前後並不十分連貫。十八世紀初，英國有名演說家兼首相裴特爵士（William Pitt, The Lord of Chatham）就是善用警語和獨立語的能手。

在普通社會上，流行着很多成語，如「一寸光陰一寸金，」「家產千頃，不如薄藝隨身，」「自由平等，」「事實勝於雄辯，」「皮之不存，毛將焉附？」「寧為玉碎，不為瓦全，」「失敗為成功之母，」「上帝扶助那些自助的人，」「有計劃而失敗，勝於無計劃而成功」等等，都代表社會上大部份的信仰，在心理上具有極大的潛力，用來作我們演說的引證，可以使聽眾格外相信演說的正確和合理。

獨立語完全是獨立在演說辭中間的斷語，不用舉例，也無須解釋，完全是演說者自



信的判斷。如「我說現在世界上祇有強權而沒有公道，英雄本來是時勢所造成的」等。亨利的抗英演說中有一段運用獨立語是十分確當的：

「諸位，現在更可以說：如果戰爭發生，我們絕對不會孤立，正義之神遍於全球，一切國家都會幫助我們作戰。諸位，戰爭的勝負，絕不是決定於強弱，乃是決定於縝密，迅速和勇敢。諸位，我們現在不能再遲延了，即使懦怯而不戰，然而時間已經太晚了。現在已沒有退讓的餘地，退讓祇有做奴隸的大路……諸位儘可高唱和平，但決沒有和平，事實上戰爭已經開始了。一陣北風，帶來的全是金戈鐵馬的聲音。我們的同胞早已踏上沙場，為什麼我們還留在此地猶疑呢……」

(五)對照和比喻 把二種不同的材料對立起來，比較它的優劣和善惡，或者借用一件故事，一樁事實比喻一下，都不失為增加演說力量的好方法。

對照必須有二種以上性質相同的材料，如「科學發達的德國每年能製造一千架飛機，但是科學落後的我們每年不能製造一架飛機；」美國人民平均的壽命是五十

九歲，但是中國人平均的壽命祇有三十歲；他們在三十歲時才開始創造事業，我們在三十歲時已踏進不可復出的墳墓。」

比喻的方法很多，祇要同我們演說有關係的事物，就可用作比喻，使聽衆更能明瞭。俄國文學家柴霍甫有一個比喻極好，他說：「一個人寫作，一定要勇敢。比方大狗和小狗，小狗不能因爲有了大狗，它就灰心；大狗可以叫，小狗也可以叫，天生狗有聲音，原是叫的。」比喻用至巧妙處，人與狗却能相提並論了。

**事實勝於雄辯** 我們要使自己的演說有力，總不能不懂「事實勝於雄辯」這一句話。

柏登教授 (Prof. F. L. Patton) 嘗說：「好的演說辭，有四個要素，就是事實，大事實，屬人的事實，和相聯的事實。」解釋起來，第一是普通的事實，第二是新聞性質的巨大事變，第三是偉大的成功和失敗，第四是聽衆可以在生活經驗中理解的事實。我們一篇演說無論屬於什麼性質，如果想在聽衆的胸海中激起較大的波浪，就不能缺少這四

種事實的援用

演說者在台上滔滔不絕地發表他自己的主張，如果聽衆僅僅舉出和這理論相反的事實，就能叫演說者心慌意亂，啞口無言。無論演說者如何雄辯，總是不過事實的存在，因為事實的存在是一切真理的根據。人們聽到有事實作根據的演說，就等於受一次強的注射，藥劑的永遠存在於聽衆的血液中，時時叫喚去服從演說者的話。

事實的種類可以分爲三種：第一是個人的事實，即自己和他人的遭遇；第二是歷史的事實，數千年來中外各國的記錄都是最好的來源；第三是社會的事實，這種事實的材料最豐富，同時也最有力，因為現社會的事實就是我們所常說的「現實」，「現實」就是顛撲不破的真理。

在援引個人的遭遇時，切切避免「自誇」和「捏造」，聽衆常嘲笑有許多演說者，一開口就是「我以前在歐洲如何，後來在美國又怎樣」，這樣使聽衆覺得他完全在做宣傳，並不在演說，其效力不會比市上乏味的廣告大。

在引用事實作根據的時候，應該注意：

第一，事實的來歷，必須詳細說明。

第二，事實以時間空間相近者為更有效力。

第三，事實須與聽衆的知識和生活發生聯繫，否則聽衆即無從了解。

至於如何搜集事實，完全可依照本章第二節「如何搜集材料」這幾個方法做去。

## 第四章 怎樣運用你的姿態

姿態本身如果也是語言的一種，那麼有時它就更直捷，更明白和更有力。肩的一聳，眼的一流盼，眉的一動，不是也和說話一般地表演思想和情緒麼？所以說姿態非但有語言的功能，而且是一種最本能的語言——

*James A. Williams*

### 演說的祕訣

希臘大演說家狄孟西尼斯對演說的姿態最注意，因此他的姿態也最優美。他那句名言「演說的秘訣在乎姿態，」使後來許多演說者都專在姿態上下功夫。到現在為止，姿態和聲調還是演說的技術二大最主要的部份。

從功用上說，姿態本身也是一種言語，因為姿態也是表達意思的重要手段。他對我

微笑，雖然並沒有用話告訴我但我能夠知道他在得意在愉快對我表示好感他在遠處向我招手，我聽不見他的聲音，但是知道他在叫我去；皺眉凝眸，我知道他在沉思，睜目虎視，我知他在憤怒。人們的一舉一動，都可以代表某種意念和衝動，所以在演說時借用姿態幫助語言，能使我們的情緒和思想更明確，更有力。

在十九世紀的時候，心理學上正研究着一條有趣的定律，就是有名的「詹郎情緒定律」(James-Lange Theory of Emotion)。這條定律的理論是說明情緒的發生，完全由於肉體的動作。譬如說：「我們失了財產，於是悲傷啼哭，我們遇着狼，於是驚駭奔走，我們受了敵人的侮辱，於是震怒憤恨。」這種說法在大體上是正確的，我們有時因為身體的運動和變化的確能產生或加強情緒的作用。同樣說一聲「我不聽你的話！」如果再加上搖手的動作，立刻就顯出堅決和嚴重，在喊「打倒這害羣的惡賊！」如果隨之以蹬足和擊拳，無疑的是緊張多了。

其實姿態的動作，完全是生理上自然的表演，大怒的時候自然會張大了眼，快樂時

自然會手舞足蹈。我們無須抑止，也無從抑止。在演說上，就是利用這種動作和情緒的關係，使我們的演說得到更好的成績。

姿態本來隨演說者的意念，自由運用，沒有固定的方式和嚴格的限制。但是在運用姿態的時候，有幾點是應該注意的：

- (一)姿態須有變化。手足和面部的表演，不能專用同一方式；須知最普通的手勢，也不能代表十種以上的意思。
- (二)姿態須有節拍。姿勢的開始和結束，須有一定步驟，不能先說後做，或者先做後說。

(三)姿態須合自然。一種勉強做作的姿態，比沒有姿態更壞。

### 第一個印象

演說者最初出現於聽衆之前的片刻，是我們所指給聽衆第一個印象的時間。這時聽衆對演說的態度和動作，都一致地十分注意。如果從「先入爲主」的原理說，第一個印象也是最深的一個印象，是心理上接受和拒絕的最下層的基礎。

所以我們必須盡最大的努力使「第一個印象」合於理想，以縮短演說者與聽衆之間的距離（Social Distance）。

（一）上台的時候 演說者走上講台的時候，必須留心步度和步速的適當。有一次上海學生演說競賽會中有一位演說員，上台的步子特別慢，台下的聽衆立刻笑出一聲「譟步」，一時傳遍全場，引爲笑柄。這種方法在聽衆極端的疲乏的時候使用，以引起大家的興趣，也未嘗不可，但是在通常的情形之下，切忌嘗試。其次，上台時不宜繞一個圈子，走向講台的中央，宜走直線的方向。

（二）注意服飾 演說者的服飾，也是「第一個印象」的一部份。大演說家韋伯斯脫（Webster）在演說必須再三考慮他的衣服，即使一個鈕扣的大小和顏色，也須講究，服飾的重要可見一斑。我認爲最適當的服飾應做到三條件：（1）須求清潔，（2）須求整齊，（3）須求色調和諧，不宜太刺目，也不宜過於灰淡。演說者的服飾能合乎這三個條件，也就夠表現我們慎重和莊嚴的精神了。



(三) 禮節和稱呼 上台以後，我們不能忽略見面時應有的禮節和稱呼。普通先對會場的主席一鞠躬，稱呼「主席」或「主席先生」，如有各機關代表，則稱呼「某機關代表某先生」。然後向聽衆一鞠躬，稱呼「諸位先生」或「諸位先生，諸位來賓，諸位同學」。在街市演說的時候可稱呼：「諸位老伯，諸位先生，諸位朋友」。鞠躬和稱呼時必須態度誠懇，以示對聽衆的尊敬。

(四) 站着和坐着 在許多演說會中，演說者是坐在台上的，等待主席報告完畢，於是請演說者立於台前，介紹給聽衆見面。這時候演說者也是全場所注意的人物，演說者的動作須莫給聽衆以不良的印象。我們看見許多演說者坐着或站着的時候，往往東張西望，似乎想在屋角裏找尋什麼東西，有時手裏拿着一捲書報，翻動不息，再不然就是玩錶鍊，拉衣角，在各方面都顯得不安定的樣子，這許多都能引起聽衆的輕視，絕對應該避免。坐立時身體宜端正，表情自然，目光向聽衆，不宜做其他無謂動作。

### 手部的動作

姿態的運用雖然是及於各方面的，但是最主要的還是手部的

姿勢。因為兩手可以表演的形式最多，同時動作也最方便。如果平時能細心體會，多多練習，自能隨時發見許多方式。

(一)手掌的運用 姿勢中最常用的是手部，手部動作中最主要的是手掌，因為手掌除能代表它特有的作用外，有時還能作為其他姿勢中接連的用途。普通手掌的動作，有五種變化：就是(1)單掌和雙掌的變化，(2)向上和向下的變化，(3)仰掌和覆掌的變化，(4)兩掌的接連和分開，(5)附於身體或物體，在這五種變化中另有配置 (Position) 的方法，可以產生無窮數的方式。譬如右掌向外平伸，右掌按在胸口或頭部，左掌向下壓，右掌自由搖動等，如果從運動的速度、角度等各方去分析簡直有「不可勝述」的感想。不過歸納起來，通常運用的方式有下面數種，更高的階段的技術，可以從這幾種方式中加以演繹。

- (1) 手向前伸，手掌向上——其作用在表示貢獻、承認、請求、歡欣、許諾、坦白、謙遜等。
- (2) 手向前伸，手掌向下——其作用在表示否認、關閉、抑壓、制止、秘密、不贊同、沒落、

定。

不幸等。

(3) 手向前伸，手掌直立向上，向內——其作用在表示集體的人羣，「我們」，保持權利，聚集等。(手臂須彎曲)

(4) 手向前伸，手掌直立向上向外——其作用在表示排斥，反抗，拒絕，驚恐等。(手臂須彎曲)

(5) 手掌在頭部運動作勢——其作用在表示思想，計劃，思慮，頭腦清楚或昏沉等。

(6) 手掌在肩部運動作勢——其作用在表示負擔，責任，使命，工作等。

(7) 手掌在胸前運動作勢——其作用在表示自己稱謂，良心，情緒，主張等。

(8) 手掌由合而分——其作用在表示離開，不和，崩潰，失望，灰暗，空虛，消極等。

(9) 手掌由分而合——其作用在表示接近，聯合，合併，比較，集合，浩大等。

以上九種方式在運用時除最後二項外，其餘用左手右手，或兩手俱用，都可自由決定。

(二) 手指的運用 在手部的姿勢中，手指的動作就比較少，因為手指的作用，大多在表示警戒、命令、斥責等，如果常常伸出手指，容易引起聽衆不自然的反感。分析起來，手指的作用有：

(1) 表示人格——如伸大姆指表示人格的偉大和崇高，伸無名指表示人格的卑下，以及一切無關輕重的事情。

(2) 表示數目——如伸食指表示「第一個」「第一條」；伸食指與中指表示「第二個」，「第二項」等。

(3) 指點事物——如伸食指，餘四指內屈，以指點重要之事物。

(4) 斥責和命令——食指的作用，常用以增加斥責、命令、警戒等語氣。

(三) 拳的運用 拳的動作完全是一種表情的姿勢，在羣衆演說的場合使用最多，而學術演說的場合使用較少。因為拳頭的動作，無論它向上向下，向左向右，完全表示緊張，決力，無畏，擺拳，打倒，破壞，憤怒，復仇等嚴重的情緒，在普通情形之下，拳的姿勢是不常

見的。

(四)停止間 在初次演說的時候，對於手的安置似乎是一個極大的困難。尤其在停止間休息的時候，一雙手簡直成爲多餘的贅物，一時插入袋，一時放在後面，由於這種慌張的心理，往往把演說的內容都會忘掉。普通手部停止動作的時候，有二種放法，第一是兩手自然下垂，靠在自己兩腿的傍邊；第二是兩手交叉着放在背後。前者的姿勢較爲和善；後者的姿勢較爲英武，二者可交互爲用，以免去單調和刻板。

### 面部的姿態

在一般人的心理，面部的表演是代表一個人的內心的。快樂的時候，就眉舞色揚，悲哀的時候就憂形於色，因此面部表情的好壞，與演說的收效就大有關係。一種驕矜的態度，能使一篇正確的演說，全部遭聽衆的拒絕，其價值會減到零點以下。我們普通的面部表情，最好是誠懇和自然，開始演說時笑容是對聽衆表示友情的最好方法，說到激昂的地方，當然應當慷慨陳述，說到該諧的地方，我們不妨隨着聽衆放聲大笑，這些都是自然的表情，能夠把我們平常最自然的態度搬上台去，那就是全部的成

功。

面部表情中需要更詳細討論的是：關於目光的動作，所謂「目爲心鏡」，目光是面部表情中最主要的部份。我們對目光的意見是：第一，目光應向全體聽衆注射，不宜專看評判先生，自己的朋友，天花板，上空，某一角，某一物。因爲演說者向聽衆注視，其作用不僅在說者自己的看看而已，而且是維繫演說者和聽衆中相互注意的最簡便的方法，因此我們目光所及的聽衆，往往就是注意演說的聽衆，這原因不在我們被注意而向他們看，是因爲我向聽衆看而後才被聽衆注意，所以我們目光應向全場的每一行，每一角投射，以喚起全場聽衆的注意。第二，演說開始和終結的時候，目光應有一種祈求的表示，這也是引起聽衆好感的一個方法，不過祈求的表情還需要眉毛等動作的幫助。

### 地位和足部的動作

在台上所說的地位，也很費初習演說者的一番躊躇。在舞台上有所謂「Center of The Stage」，說明演員最好的地位是站在舞台的中央，但是演說的時候却不一定需要站在台的中央，因爲有時講台的面積很大，台中央和聽

衆間所隔較遠，並不是一個適當的距離。又有許多演說者站在台的邊緣上，以爲這樣可以與聽衆接近，其實也是一個錯誤的站法。演說者最適當的地位，在橫的方面是台的中央，在縱的方面最好站在距邊緣二尺左右的地方。如果演說台上有桌子放着，可以站在背後或二傍。（有許多人簡直走到桌子的前面，以兩手向後放在桌子上，做成極不好看的樣子。）

(一) 立的角度 兩足的立法普通祇有二種：一種是立成四十五度的角度，就是我們體操時「休息」的姿勢；另一種是兩足跟連接，足尖外張，成九十度的角度，就是我們體操時「立正」的姿勢。這二種姿勢可以時常交換，除去站在桌子或椅子上的羣衆演說外，應盡力避免「八字式」的站法。

(二) 如何進退 在演說的時候，尤其在演說告了一個段落的時候，我們的身體必須活動一下，有許多人自始至終站着固定的地位，有許多人恰恰相反，左右走動不停，這二種都不是適當的方法。我以爲在演說的時候，非必要時可站着不動，而在演說告一個

段落的時候，照理是進退的時候。普通前進表示積極，重要，光明，偉大；後退表示消極，悲觀，黑暗。進退的步度，以一步至二步爲限度，有時演說者在適當機會可向左右略微移動。

(二)表情動作 普通說來，足部當然不能有什麼表情動作，其實足部有時也能做各種有力的姿勢，不過方式極少而已。譬如在悲痛的時候，不免「槌胸蹬足」，這就是用「蹬足」的動作以增加我們痛苦的成份。由此可以知道在許多嚴重的說話，都不妨用「蹬足」增加其力量。如果演說台上有桌子的話，我們在台後，可以提起足跟，以增加我們的高度，也是增加演說力量的一種方法。

### 身體的動作

除手，足，面部之外，身體的動作也有許多應注意的地方。

(一)頭的動作 頭有許多表情的姿勢，在平常談話的時候也可以覺到。如搖頭表示拒絕和反對，點頭表示贊同和允許，頭向左右轉表示輕視和憤恨，微昂則表示勇敢和堅決，微垂則表示憂慮和謙遜，這許多都值得我們細心體味，隨時習練。無動作時頭宜平正，開適，勿左右傾斜，動作時進行要緩，無論點頭或搖頭，都不能過於劇烈。



(二) 軀幹的姿態 軀幹是身體的重心，軀幹姿勢的惡劣，能夠影響甚至手部的動作。我們的身體當然沒有什麼表情動作，不過求其端正直立，演說時可溫和地左右旋轉，除去向主席或照相敬禮之外，絕對不應使背和聽衆見面。背宜直不宜彎，肩宜平不宜聳，這些都須在練習的時候就要注意，等到養成習慣後再改變，就覺得非常困難了。

### 救急的姿態

演說時最使我們「一籌莫展」的，莫過於聽衆們的「心不在焉」。他們自己幻想，自己討論，甚至大聲的談笑，全不把演說這回事放在心裏。這時演說者真到了進退維谷左右爲難的境地，說又等於不說，不說又下不了場，這時候我們要解除困難，除了主席之外還得依靠我們自己。我們就得設法運用奇突的動作，「出人意外的給聽衆一個刺激，這種奇突的動作，我們稱之爲「救急的姿勢」。

記得余楠秋先生說過，在美國芝加哥大學一次演說班上，有一個學生演說，舉起他的右手，一伸一縮，像柔軟體操一般，足足有一分鐘的光景，大家因此十分好笑。他呢，一方面繼續他的動作，一方面說着：「我們現在這樣動，祇不過一分鐘的時候，諸位已經覺得

不耐煩起來了；但是我們現在國內，現在有整千整萬的工人，日以繼夜的這樣動作，那是多麼的麻煩呀！他們也是人，是不是應當像這樣禽獸般被人看待呢？諸位，在這種情形之下，我們應當替他們哭，不應當笑他們，我們得趕緊想個辦法去解放他們才是呢。『像這一種方法，在聽衆疲乏的時候，或者聽衆私自談笑的時候，很可以把他的目光和意念完全集中在演說者的動作上。』

解脫上述這種困難情形，用奇突的語言也能收到同樣的效果。譬如紐約一次衛生演講會上，有一位說者就這樣說的：『一般人說人每一死者都由於肺癆，所以有多少人，是該絞死呀！』因為他說得牛頭不對馬嘴，聽衆於是都驚異起來，他仍舊繼續說：『但是更正當的說，因為每一個人都不能防止肺癆，所以多少人是該受衛生教育呀。』『該受衛生教育，』便是合乎衛生的題目了，聽衆因此也就被他一把抓住。

不過「救急的姿勢」其效力也祇限於「救急」為止，爲維持聽衆永恆的注意，還得依靠演說的技術和內容，我們不能自始至終都使用奇怪的姿勢和不合的言語，如果

真如此做，聽衆一定以爲演說者是精神病者無疑。

### 幾種不良的姿態

上面是從正面討論怎樣運用姿態，因爲姿態在演說上的關係極大，所以我想從反面提出幾種不良的姿態，作爲演說時姿態最低的要求。

(一)左右走動的錯誤 姿態的表演固然需要變化，但演說者所立的地位却並不需要多移動。普通有許多人都沒有留心到這一點，在台上沒有說完幾句話，就從台這邊走到台那邊，在那邊又僅僅說了幾句話，忽然又走了回來。這種走動不停的動作，對於聽衆的注意力有很大的妨礙，因爲我走動得太多，我們所估的地位一定很廣，使聽衆的目光不能集中在固定的地方，這時聽衆所看的是說者的步法，聽到的是說者的皮鞋聲，而且演說者走動的時候，做其他姿態也極不方便，這種普通的錯誤有些演說者認爲最聰明，實際上却是最笨拙。

(二)全部動作的錯誤 有許多演說者鑒於姿態的重要，因此每說一句話，都做一個姿態：說到太平洋時，兩手平向外伸，說到長白山時，兩手高高舉起，聽衆祇見他手忽上

忽下頭忽左忽右，結果他們變成看表演的「看客」而不是聽演說的「聽衆」。我記得有一次二位就這樣做，說完之後躊躇滿意，以為姿態優美，但結果評判先生却說：「姿態要做得適當，並不要做得多，要知道演說時全部都用特別的姿態，就等於沒有姿態。」所以姿態固然重要，但「全部姿態等於沒有姿態」這句話是給多用姿態者一個最好的規勸。

(三)單用右手的錯誤 普通演說的姿勢，大多着重手勢，這並不能說錯，不過單用右手而忽略左手，却是一個不良的姿勢。由於平常工作的習慣，使我們在演說時也善用右手，日積月累，養成牢不可改的姿態，這種缺點都須在學習的時候就要注意。

其他如態度的不莊重，灣腰曲背，挺腹聳肩等姿態都是最常見的錯誤，也足以予聽衆不良的印象。

**最後印象** 在舞台上演員下台的時候，有所謂「帶戲下場」，就是叫演員不能因為表演已經完畢，在走到台後去的時候隨便起來。演說也是如此，在演說完畢，與聽

衆分別時的片刻，稱爲「最後印象」，「最後印象」雖然沒有「第一個印象」來得重要，但也有很多值得注意的地方，這時我們應注意二點：第一，演說完畢宜稍停止二三秒鐘，向全場聽衆整個的看一遍，然後道謝鞠躬而告別，切不可嘴吧一停，立刻就開步走；第二，演說完畢後的表情和態度，在學術演說和普通演說的場合，應帶着笑容下台，表示愉快的情緒；在宣傳演說的場合，表情和態度應完全合乎演說的內容，沉痛的演說決不能在完畢時立刻嬉笑起來，同樣談諧的演說不能在說完之後立刻就拉長面孔。

### 怎樣訓練姿態

姿態的訓練，第一少不了一面三尺左右的鏡子，因爲從鏡子中可以看到自己的動作，保持其特長，改去其錯誤。如果有朋友在傍糾正，那當然更好，在練習時，二者可以並用。

訓練姿態，可以分爲二個步驟，第一是解放自己的訓練，第二是表演自己的訓練。解放自己是改正一切粗陋和笨拙的姿態，表演自己是培養優美動人的姿態。

(一) 解放自己的訓練 解放自己是把我們從平常不良的姿態中解放出來。由於

職業和生活的環境，每個人多少有幾種習慣姿態，在演說時不自覺地慣用這幾種機械的姿態，要改正這種習慣的姿勢和態度，我認爲必須注意於二種動作的練習：(1)立正的練習。立正是一切動作的基本姿態，也就是糾正軀幹和頭部最好的方法。立正的要領是頭正頸直，胸挺腹收，兩手自然下垂，兩足垂直並立，足尖外張，成九十度角度。這種立正的訓練必須嚴格做去，能糾正許多畸形的姿態，而且練習也最方便，我們在隨時隨地都可以立正，立正後還可以練習足跟提起，以及身體轉動等其他動作。(2)手臂靈活的練習。手部的姿勢完全依靠手指、手掌、手臂去表示，所以我們必須使手指、手掌等都能活潑運用。這在平時可以隨心所欲，做各種方式，如弧形揮舞，弓形姿勢，反手覆掌，握拳擊物，無論有無目標，但求多多練習，其目的祇在作爲表演的準備。

(二)表演自己的訓練。對於基本動作有了相當練習以後，就可以進一步做表演的訓練。所謂表演自己的訓練，就是把姿態和自己的思想和情緒附合起來。在怒的時候，必須做成豎眉張目的情狀，在想打倒某物的時候，就必須握拳作打擊的樣子。這許多表

怎樣用你的姿態

現自己的原則，在上面都已詳細討論過，如兩手下壓表示抑止，停止等意思，我們可以按照這許多原則以訓練表現自己的姿態。

戲 演 樣 態



## 第五章 怎樣訓練聲調

一種堅強有力的，愉快的銀聲，是演說家成功的最大祕密。多少偉大的思想家，所以不能使人家動容，祇是因爲他不被傾聽着啊！——

48-

*Draw D. whistle*

演說有三個要素：思想，姿態和聲調，這三者却是演說必具備的條件，而尤以聲調爲最不能缺少。思想可以用優美的姿態和聲調去襯托，姿態可以求助於思想和聲調，惟有發音不清，聲調惡劣，是一篇演說的致命傷。我們看見過很多負有盛名的學者，走上講臺就沒有他用武之地，不是斷斷續續地語不達辭，辭不達意，就是像背流水賬一般的單調乏味。使聽衆抱着滿腔的熱忱，在頃刻之間減爲冰冷，這種損失是無可估計的。考其原因，

大都因爲平時對於演說的聲調，缺少適當的訓練，所以才眼看他自己一次又一次的失敗。

### 聲調的原則

一個好的聲調，必須合乎以下三個原則：

(一)清楚和正確 我們對於每一字的發音，每一句話的誦讀，必須十分清楚和正確。換一句話說：必須能消極的做到「純粹」和積極的做到「悅耳」。我們如果用國語、演說，那麼每一個字的發音必須都是國音，不能有幾句話是國音，有幾句話却說其他地方的土語。因爲上海人讀「王」和「黃」是一個聲音，但是國語和北方音對這兩個字的讀音却大不相同。又如北平音的「血」和上海音的「雪」相同，而上海音的「血」恰巧和北平音的「雪」字相同，所以同樣二個字，在北平人說來是「下雪」，在上海人說來却是「下血」。在這許多地方，如果讀音不正確，聽衆是無法了解真意的所在。

(二)適合情緒 適合情緒的原則，是聲調和姿態所同具的，就是在我們平常談話，也可以看到很多地方是在運用着。在質問的時候，一定「聲色俱厲」；這「聲色俱厲」

就是代表氣壯理直的話。在演說中說到『大家不用怕，不用灰心！』必須出之堅決剛強的口吻。反之，『在暮色蒼茫中，他們終於分別了。』必須出之離別傷感的口吻。這就是演說的聲調和演說內容在情緒上的一致。

(二)變化 聲調不僅需要清楚正確，適合情緒，並需時常變化；在合理的限度內，變化愈多愈動聽。不過須有步驟和程次，要如溪水流瀉，由高峯入平坦，由平坦入深潭，不能突然發作，造成許多奇怪的聲調。

### 聲調的分析

「聲調」是聲音各方面的一個總稱，詳細分析起來，可以得到四個要素：第一，聲音的品質；第二，發音的速度；第三，聲音的輕重；第四，聲音的強弱。聲音的品質是由於發音機構的構造，各人各異，無法使之變更。其餘三點都和演說發生很大的關係，所以需要進一步的討論。

(一)發音的速度 發音的速度又稱為音率或音速，是指發音的緩急而言。演說中有時需要說得快些，如『他立刻拿了行李，匆匆地離開他認為黑暗的環境，一些都

沒有留戀，一些都不覺得可惜。」然而有時需要說得很慢，如「諸位，我們平心想一想，一個青年這樣離開他的家庭，是何等的悲傷，何等的可敬可佩！」這上面二段話，雖然是一口氣連下來，但前段的聲調必須輕快堅決，後段的聲調必須沉重緩慢，這才符合變化和情緒的條件。

(二)聲音的輕重 聲音的輕重又稱為音調。是指聲音的大小而言。聲音的輕重並不是聲音的強弱，輕重是指同一音階上的變化，強弱是指不同音階上的變化。同一聲音，我們用力呼喊，使其加重，或利用口腔的擴大，以浩大我們的聲音，這些和會場的大小，聽衆的多少，以及演說的內容，都有密切的關係，如說到「起來，是時候了，我們再不能等了。」就需要加重我們的聲音，以增加演說的力量。

(三)聲音的強弱 聲音的強弱又稱為音勢或音力，是指聲音的高低而言。聲音高低造成，是由於聲帶每秒鐘振動數的多少而決定。普通女子的聲音比男子高，就是女子聲帶的振動速率快，如果男子設法把聲帶壓緊，使振動數提高和女子相仿，那時的聲

音也就和女子相差無幾了。演說中大抵慷慨的陳述需要高強的聲調，沉鬱的陳述需要低弱的聲調，如『把青年的求學機會奪去了，叫他們如何求得知識。』就需要沉着的表情和悲傷低弱的聲調。

### 練習停頓

曾經有過這樣一回事：

『有一個少年演說，在他的聽衆中，臺上坐着一位老練的演說家，因此他就想儘其所長的演說一番。這位盛氣勃勃的少年，在他打頭的辯論裏，口若懸河般說得極好，忽然他一想，哦地忘記了一段，他於是不作聲地等着，直等他記憶起來才接下去再講。散會後，那位老練的演說家走上去和他握手，這位少年問道：「你有什麼糾正我的地方麼？」』

「是的，」老練的演說家說：「練習停頓的地方。」

以上這一種事實，在普通常常遇見，演說正說得興高彩烈，聽衆也正聽得出神的當兒，忽然演說者把內容忘記了，減少了聽衆不少的興趣，這種缺點的造成，大半在於演說

者對停頓沒有練習，不能利用停頓的時間以考慮他的演說。

演說並不需一口氣把內容說完，演說可以分爲若干段落去講，在每一段說完時不妨休息幾秒鐘，一則自己能記憶演說的下文，二則給聽衆一個回憶的機會。分析起來，演說中停頓的地方有三，分述如下：

(一) 句子中間的停頓 句子和句子中間的小停頓，是最自然而多數的。我們說完一句話，自然而然會稍稍休息，以便呼吸或準備其他動作。這種停頓的時間很短，但不能缺少，如果自以爲氣長而繼續講好幾句，是最容易忘記演說的內容。

(二) 段落間的停頓 當演說告了一個段落，我們尙必須有片刻的停頓，千萬不能立刻繼續說下去，即使因爲時間的短促，我們也祇有加速我們的說話，無論如何要在段落間停頓一會。停頓的時間長者十秒鐘左右，短者四五秒鐘，完全視聽衆的情緒而定。在停頓時我們可以移動身體或做喝水查大綱之類的工作。

(三) 加重語氣的停頓 除去句子間和段落間有規律的停頓外，尙有一種加重語

氣的停頓，或稱爲修辭的停頓。這種停頓完全視意思的重要，由演說者自己選定的一種停頓，如「根據海關的統計，中國每年入超的數字在四萬萬元以上，（停頓）差不多每人要負擔一元，（停頓）這是何等的可驚。」這種停頓的作用在加重語氣，所停頓的時間以三秒鐘左右爲最適當。

**開始與終結** 演說的聲調，在開始和終結的時候，都有格外注意的必要。

有許多演說者開始就用極高的聲調，似乎怕聽衆聽不清他的說話，當他繼續這樣的聲調十幾分鐘之後，立刻就感覺到聲嘶喉渴，於是不能不被迫放低自己的聲調，因此聽衆就大大地失望，所以在較長時間的演說，我們的聲調寧可由低而高，由輕而重，切不可由高而低，由大而小，愈說愈沒有精神。在演說開始的時候，聲調的高度以會場聽衆能夠聽到爲止，然後才逐漸加強，但是爲節省自己的精力，開始的聲音太低，以致引起聽衆的不滿，却不是好辦法。

演說終結時的聲調，通常有二種情形：第一是全篇演說的重心完全在結論上，那時

我們的聲調當然也達到最高的限度，盡自己的力量，使最後幾句話強硬有力，深深地印入聽衆的記憶。第二，演說的重心並不在最後，最後幾句話不過是用以請聽衆原諒，或報告些其他事情，這時的聲調就不用提高，與普通說話的聲調同樣高度即可，這種情形在學術演說，以及其他特別演說中最多。

### 訓練聲調的方法

據說狄孟西尼斯的聲調本來並不高大，後來他每天清晨到海灘上，對着澎湃的海潮呼喊，想使他的聲音能超過潮水撞擊的聲音，後來經過幾年的練習，果然實現了他的願望。這種傳說雖有些過甚其辭，但一個好聲調可能由鍛鍊而成，却是毫無疑問，許多有名的歌唱和戲劇家，他們的嗓子莫不是由於訓練而成，所以我們不要以爲自己聲調的不好而減少興趣，須知一切成功都不外乎學習和努力。

一個好的聲調，並不僅僅祇有「高大」一個條件，必須還要能清晰動人如山泉般的清脆愉快，如金鐘般的洪亮浩大，就是所謂「銀聲」。「銀聲」的養成並不是一件容易的事；但每一個演說者的聲調也並不需要銀子一般的聲音。訓練聲調的方法很多，比



較上最實際而最方便的不外以下五種，如果我們能有一個月繼續不斷的努力，成績是不會使我們失望的。

(一) 個別字音的呼喊 練習聲調的第一步可以讀幾個單字，由我們自己自由選定，如「媽、米、母、美、模」或「一、二、三、四、五」均無不可。這種個別字音呼喊的目的有二：糾正發音和提高聲浪。所以發音時應短促洪亮，咬正字音，每日可練習二次，早晨和夜間。

(二) 誦讀演說辭 誦讀演說辭是聲調方面綜合的訓練，也是最主要的訓練，能夠多讀幾篇演說辭，對於聲調有極大的得益。在誦讀時應注意聲調的重輕、高低、和快慢，盡量變化和調和。但也可以分開來誦讀，如第一遍快讀，第二篇慢讀，第三篇重讀，第四篇輕讀，然後再調和起來做一種綜合的訓練。

(三) 活潑發音機構 要使我們的聲調隨心所欲，對於發音機構的訓練是不能缺少的。如發音部份肌肉舒展自在，唇舌的運動敏捷，口腔的擴大和收縮，都需要下一番功夫。這種功夫的訓練，除去多多動作之外，還可以把每一個字的平、上、去、入的聲韻隨口背

誦：如「穩、中、衆、竹，」「伊、倚、噫、噎」等，也有很大幫助，照中國古書上辨別四聲的歌訣是：「平聲平道莫低昂，上聲高呼猛烈強，去聲分明哀道遠，入聲短促急收藏。」很可供我們參考。

(四)練習腹呼吸 洪亮的聲音，必須有深長的呼吸，所以在發音機構的訓練而外，必須注意腹呼吸的練習。腹呼吸就是所謂丹田之氣，是整個肺部的運動，不是僅僅肺的上端的呼吸，練習的時候以早晨爲宜。

(五)歌唱和談話 對於聲調最簡易的訓練，是平常的歌唱和談話。演說本來是一種嚴正的談話，和談話的區別極微，平常談笑風生的人，上臺後至少不致默默無言。歌唱對於聲調的抑揚頓挫，有很大的幫助，如果平常多多談話唱歌，對於聲調的訓練有很大的增進的。

### 讀演說稿的方法

練習聲調的主要方法在讀演說稿，但是一篇演說稿一定有相當的長，機械似的誦讀，一定不能完全了解聲調的變化，有時讀第一遍的聲調，與

第二遍的聲調並不一致，爲避免這種困難，我們有二種方法，即

(一)註釋說明 當我們完成了一篇演說稿，自己先細心的看一遍，然後在每一句的旁邊或中間註以相當說明，以便在誦讀時聲調的變化有所根據，如：

「一個人在平常的時候，理智容易克服情感，但是在環境發生劇烈變更的時候，理智就反易被情感克服。」(以上用適中的聲調，說至此略停。)譬如一個人忽然破產了，他因爲經不起這樣一個重大的刺激，(聲調略高)他悲傷，(稍停)他憂愁，(稍停)他覺得這世界委實太殘酷了，生存簡直沒有什麼意思，(加重，加速，加高)於是他立刻自殺了。(最高，停頓三秒鐘)諸位，可見環境，在劇烈變更的時候，理智就很少有作用了。(聲調緩和)」

這種註釋說明，還可以把姿態動作都寫在一起，練習時更較方便。

(二)註以符號 除註以文字之外，還可以註簡單明顯的符號，如「。」「代表小停頓，「○」「代表大停頓，「——」「代表聲調平和，「~~~~~」「代表聲調加速，「↑」「代表聲

調的提高，「↓」代表聲調的減低，「△」代表聲調的加重，「▽」代表聲調的減輕。把這許多符號註在句子的中間，讀時就根據這些符號來變化聲調，如上例：

「一個人在平常的時候，理智容易克服情感，但是在環境發生劇烈變化的時候，理智就反易被情感克服。」譬如一個人忽然破產了，他因為經不起這樣一個重大的刺激。(↑)他悲傷，(··)他憂愁，(。·)他覺得這世界委實太殘酷了，生存簡直沒有什麼意思，(△↑↑)於是他自殺了。(○)諸位，可見環境在劇烈變化的時候，理智就很少有作用了。(↓——)」

以上二種方法都很實用，不過我們單在訓練聲調，用符號的方法更能幫助我們，因為我們如以顏色鉛筆把符號註在文字旁邊，看起來更覺得醒目。

### 學習國語的方法

普通演說並不一定需要國語，不過照年來的趨勢，用國語演說的人日漸增加，這完全是懂得國語的人日益增加的緣故，據許多朋友告訴我們，學習國語並不是一件容易的事，尤以南方人為最；因為南方的言語和國語相差太多，往

恁 樣 訓 練 聲 調

往一時不易改變過來，下面三種方法可以幫助我們學習，許多人都從這三種方法中得到滿意的成績，這三種方法是：

(一)練習國語拼音 學習國語最普通的方法不外練習國語拼音，因為普通註音字典上對於字母的讀音都不詳細，所以把字母的讀法寫在下面，以便拼音時的參考：

國音字母單張 民二十、(一九三二)一月訂正

ㄅ	博	ㄆ	發	ㄇ	莫	ㄏ	佛	ㄏ	復(蘇音)
ㄆ	德	ㄑ	特	ㄓ	訥	ㄌ	肋		
ㄑ	格	ㄒ	客	ㄎ	額(蘇音)	ㄐ	赫		
ㄒ	基	ㄎ	欺	ㄍ	尼(蘇音)	ㄒ	希		
ㄓ	知	ㄎ	疑	ㄑ	詩	ㄑ	日		
ㄌ	資	ㄑ	雌	ㄌ	思				(以上聲母)
ㄩ	羽	ㄨ	務(寧音)	ㄨ	鵝				
		ㄗ	喜(蘇音)						

牙	妄	ㄨ	哂	衣	么	蒸	又	歐
ㄇ	安	ㄣ	恩	尤	昂	ㄥ	時	兒
一 (衣橫行作一)				ㄨ	烏	ㄩ	迂	(以上韻母)
一	ㄚ	鴉	一	ㄛ	嗚	一	ㄜ	耶
一	又	幽	一	ㄇ	烟	一	ㄨ	因
ㄨ	溫	ㄨ	尤	汪	ㄨ	翁		
ㄨ	月	ㄩ	淵	ㄩ	韻	ㄩ	雍	(以上結合韻母)
ㄨ	蛙	ㄨ	窩	ㄨ	歪	ㄨ	威	ㄨ
ㄨ	馮	ㄨ	窩	ㄨ	歪	ㄨ	威	ㄨ
ㄨ	馮	ㄨ	窩	ㄨ	歪	ㄨ	威	ㄨ

以上一共二十四個聲母，十六個韻母，二十二個結合韻母，字典上所有的拼音，都可從這裏求得了。

(二) 從朋友處學習 現在能說國語的人已很普遍，我們祇要肯向人家請教，自能得到很多進步，平常談話和討論，都是學習國語極好的機會，祇要我們勤於練習，有勇氣

從朋友中學習國語是最有效力的方法。

(三)購置留聲片 如果可能的話,可以購置幾張國音讀法的留聲片,有空時跟着片子的讀音學習,也能夠得到同樣的效果。

說遊柱石



## 第六章 怎樣鼓動興趣和引起注意

我們所興趣的，就是我們所注意的。——James

演說學上興趣和注意的原理，是誘導上必需知道的智識，分析起來可以得到很多有趣的方法。合維斯 (Davis) 牧師的一篇演說，使亨利成 爲美國一個大演說家，就是因爲亨利對他的演說發生了濃厚的興趣和注意。

### 自己先感動起來

英國有句古話叫做「倘使要使別人感動，自己必先感動起來。」這句話說明在演說學上的注意和興趣的原理，再恰當也沒有了。

正如溫南斯所說，情感能燃燒起人類心中最危險的火燄，是一切成功的利器，是一

切破壞的工具，是攻敵的槍炮，是固守的金城，是人海中相通的怒潮。「人類無論訓練得怎樣，是被制於情感的，」「人非草木，孰能無情？」自己先感動起來，就是啓發或加強聽衆情感的祕訣。

所謂「自己先感動起來，」就是先把自己的情緒完全和演說辭的情緒打成一片，譬如說：「這一點是非常值得注意，諸位可絕對不要忽視！」這時候演說者的情緒就得異常嚴肅地說這一句話。不要一方面請人家對他的話要嚴重注意，一方面自己却是一副嬉皮笑臉的尊容。當說到談諧的地方，不妨自己微露笑容，在聽衆仰天大笑時不妨隨着哈哈大笑，萬萬不可在說有趣味的材料時自己却非常嚴肅——這成了電影上的冷面滑稽了；這種表情相反的態度，在演說上除非特殊的用途，是絕對要避免的，因為演說的作用和目的，不僅在使聽衆作單純的嬉笑，而在希望聽衆能由這種高興有趣而對演詞內容增加其注意，發生實效。

「自己先感動起來，」並不是叫我們故意做作，裝上許多的臉具在演說壇上一套

又一套的表演出來，如此便成了欺騙聽衆，阿諛聽衆了，我們的感動必需出之真誠，要由自己演說的內容中發出來的一種表情，即古人所謂「誠於中而形諸外」的一句話，當然，一個人可以有本領把虛偽的表現得像真誠的，做成許多表面真誠，實不真誠的「先感動起來。」不過這是演說者道德的問題，祇有讓他在宵夜清晨捫心自問，自己譴責自己了。

要做到真誠而信實的「自己先感動起來，」祇有一個方法，就是「真誠信實，」我們必須傾完全的力量於演說上，因為我們減少一分力量就是演說少一分效力，當說到亡國人民的痛苦，必需的確自信是一個將要成爲亡國的人民一樣。這種傾其全力的情形，大有自己忘記是獨立地單個人在演說，猶如戲劇中人物忘記他自己本來的身份一樣，這種情形演說學上稱之爲「自忘。」鐵城納 (Tichenor) 有一段闡明「自忘」的重要和情形的話，他說：「所謂自忘，就是使我們完全沉醉在演說中，是最重要條件之一。演說者隨時隨地忘却他自己，不管聽衆的笑他愚呆，出神，甚至忘記他自己在看，在想，在

設喻，在誘導，以及演說時的一切規律，訓練等等，自能出神入化，而使聽衆驚奇的。」

對於「自己先感動起來」有一點必須注意，就是「先」感動起來，因為這是一種啓發或誘導的方法，是聽衆反應的刺激，而不是先由於聽衆的刺激而生的反應。

### 新奇

用方法去激發人們的好奇心，是引起興趣和注意最聰明的方法。誰都有好奇的情緒，這種情緒使人類冒最大的危險，受最大的痛苦；但是最大的危險和最大的痛苦反過來却更加強人類的好奇心，因好奇的對像往往是最神祕的地方，也是最有價值的。

當在街上行走時，如有一件新奇的事物發生，無疑地立刻可以吸引大批行人，留戀徘徊，不忍他去；同樣在市場他處有一件新奇的事件發生，也可得到同樣的許多主顧，擁擠爭辯，甚或犧牲很高的代價也在所不惜。大人、小孩、男的、女的，都可以用一二件新奇的事，一二句新奇的話，使他們興奮起，甚至瘋狂起來。

在演說的技術上，新奇材料的收集是很重要的。我們可以用「新奇」去發

端，抓住聽衆的全部注意力，或在演說中間說些新奇的事實，把聽衆從疲倦中救出來，或在演說終了的時候用「新奇」增加「最高點」的力量。「新奇」可以穿插在演說的任何一段，祇要我們用得適當，都可以發生「新奇」的力量。

「新奇」可以分二方面來說，一方面是言語的新奇，一方面是材料的新奇。言語的新奇可以用修辭的方法去做。譬如布魯達斯的「你們如果有眼淚的話，現在是你們流眼淚的時候了。」這句話是十分新奇的，可是又是何等的動人啊。又如「我剛才說的都不是話呀，完全是一種事實，諸位如果相信事實，那麼就請諸位相信我的話。」當聽衆聽到「我剛才說的都不是話呀，」聽衆當然會覺得十分奇怪，爲什麼他說的都不是話，於是注意地聽他詳細的說明了。和這種性質相同的如：「他不是人，他簡直是神，才能有這種技能，這種大胆，爲社會去謀幸福。」「凡是有耳朵的人，都來聽我的話呀」……這種種例子，我們可以由此潛想，自然會有許多新奇的字句發現。

第二種是材料的新奇，也足以得到聽衆的注意和興趣。不過材料的新奇和智識程

度有很大的關係，事實上往往知道少的人其感覺新奇愈多，所謂「少見多怪」者是。我們對鄉間人民講都市的情形，他們就會發生極大的興趣，對舊式或手工業者講科學發達的國家中機械生產的情形也可以發生極大的興趣，我們對中學生說大學校裏一切生活情形，也可以使他們發生極大的興趣。這就是因為這許多情形在他們沒有經驗過，所以他們才覺新奇有趣。要是對都市裏人講都市的情形，對大學生講大學的生活，那就全引不起興趣了。

我們在運用「新奇」的方法時候，有一個最不可忽視的條件，那就是把新奇事物與聽衆的經驗聯繫起來，如果缺少這一條件，新奇便立刻變了乏味，興趣和注意立刻變成厭惡和輕視了。

詹姆斯告訴我們：「絕對的新奇乃是絕對的乏味。」於聽衆知識不起聯繫的新奇，使聽衆如入五里霧中，祇是一片白色或一片黑色，他們不能了解，無從領會。天下當然沒有對不能了解、無從領會的事物會發生興趣的，這猶之於對很了解很領會的事物不引

起注意是同一個理由。

要做到「新奇」和聽衆的經驗連合起來，有二方面：一方是拿舊的材料，用新的觀點新的方法來講，這樣很可以得到「新奇」的目的。另一方是新的材料用舊的觀點和舊的方法去講，也可得到「新奇」的效果；不過以二者比較還是前者更能引起「新奇」的觀念與趣來。

**談諧** 足以引起興趣和注意的，除去「新奇」之外，其次重要的是「談諧」。如「滑稽」所指的都是一樣，說得簡單一些，就是「說笑話」，就是使聽衆覺得好笑和有趣。

在一篇長短的演說中，帶些談諧的句子或事實，其價值是難能比擬的，尤其是在引起興趣和注意上有莫大的效力。以前美國的林肯就是慣用談諧的方法去吸引他的聽衆。

「談諧」的力量有時不僅可以引起聽衆的興趣和注意，有時足以用在會場上作

爲攻擊政敵的武器，解脫會場裏難堪的環境。有一次蘇聯托羅斯基和斯大林爲了一個問題在會場上發生衝突，托羅斯基以他辟易千人的口才，洪亮的聲調，豐富的材料，步步緊逼地攻擊斯大林，使聽衆都爲斯大林擔心，擔心他將如何避却這許多錯誤和責任。但是斯大林答辯時不慌不忙地站起來，並不從正面去答覆，他祇說：「看呀，托羅斯基先生真像個伶人，他的戲做得多麼出色呀！但是我們知道一個戲子他僅僅祇會做唱，或許他對於戲的本身是完全不知道的，對於戲的內容是一些都不了解的。」斯大林輕輕燃起烟斗，噴了一口烟。於是托羅斯基立刻就跌倒，在烟裏打滾——斯大林勝了。

談諧的話隨處都可引用，而且隨處都可發生力量，祇要我們善爲應用，可以引一件談諧的故事，舉一樁談諧的事實，打一個談諧的比喻，下一段談諧的推論……都是談諧插足的地方；而且，祇要我們細心觀察，什麼事都可以作談諧的材料。「我的話已經講得很多了；我的汗也流得很多了，但是我講得還是這樣的糟，這也是沒有辦法的事。」這就是一種談諧的收束法。



關於找得談諧的容易，溫南斯有一個很有趣的例說，他說有所專門學校的學生參加演說會，他是比賽中演說的第三人，湊巧起先上台的兩位都在中途把演說辭忘記了，他於是上台就說：

「願上帝照臨着我們，

不然我們都要忘掉了，不然我們都要忘掉了！

援用談諧也不能用得太多，一篇半小時的演詞，最好用一二回，不然就要變成「滑稽演說」本來的目的，反而爲之抹煞。

人 加萊爾說：「人對人天然是有趣味的，嚴格的說，除人以外再也沒有興趣的東西了。」有一位美國著名的廣告家也說：「人類是天下最有趣的東西。」這二個人的話都有若干的真理，他們是把「我們對人事感覺興趣」這一點擴大到最大的限度而說的。

人們對於「人」發生興趣是最明顯的事實，隨處都可以找到無窮盡的證據。社會

上人物的傳記所以能夠得到讀者的歡迎，歷史所記載的多是關於人物的成敗，就是因為我們對人的興趣十分濃厚的緣故。我們告訴朋友某處翻了一部火車，朋友必然會問「那末死傷了多少人呢？」這就是證明人對人的關心和注意。

如果說人們總是歡喜具體，對實在加以注意，那末「人」就是最具體而最實在的東西了。

其實我們所以對人特別發生興趣的最大的理由，還是因為人不僅單純是個「人」，同時是個社會的動物；人的本身就代表了社會上許多許多錯綜複雜的經濟，政治，道德，法律，社會生活等種種關係，我們從人的各方面可以聯想無限制的境界。從這許多境界裏存在許多實在和幻境，這許多事實和幻境都充滿着豐富的詩意，無窮的興趣。譬如我們提到拿破崙在滑鐵盧之戰的時候，我們的思維立刻浮出一幅偉大的戰爭圖面來，刀劍和日光的閃爍，震天動地的呼喊，幾十萬戰士在衝鋒肉搏……這就是拿破崙被捉的滑鐵盧之戰，因了拿破崙我們便特別看重這一戰了。又如我們聽到人說電車輾死了

一個賣水菓的小販，我們立刻聯想到當時各方面的情形，滿筐水菓狼籍在地上，引起許多小孩乞丐的搶奪，又想到小販家庭裏的父母妻子將要如何的痛苦和難過，這也是我們對小販這一件事發生興趣和注意的緣故。

如明白了這一層，我們知道爲什麼「人類是天下最有趣的東西」的原因，同時也知道怎樣應用「人的興趣」才可以引起更大的興趣和注意。

在演說的時候，盡可能範圍之內，用人名代替物名，用人的變化代替事物的變化，這並不是着點於人和物的孰輕孰重，而是因爲人的一切更可以使聽衆了解和興趣；同時在舉人事的時候尤須注意所說的人其生活的背面是否可使聽衆發生興趣和注意。

**減少個人的僻性** 引起聽衆的興趣的反面是聽衆發生憎惡。而個人的僻性，是往往收得這種效果，這一點是不能不盡量地避免。

個人的僻性是演說者在演說時不自覺常做的一種事，分析起來不外三種：第一是常常說着某一類的習慣語，第二是常常做某一種習慣的舉動，第三是常常發生某一種

習慣的聲調。這三種都可以使聽衆感到刺耳或刺目，或減少他們的興趣和注意。如果一篇優美的演說僅僅因爲人的僻性而減少其價值，實在是件太不值得的事。

(一)習慣的口語 人們大都有其幾句習慣語，就是所謂「口頭禪」。這種習慣口語的養成往往經過很長的時間，因此在自己不知不覺中常常很自然地說着。我記得小時有位先生就是一個很奇特的習慣語，就是他每說一句話常常帶着「式子」二字。他說到任何事情都很自然地把「式子」二字放上。當他在教生物學時：「現在的式子，精細胞是達到了分裂的式子，這個式子接着分爲二個精細胞的式子，二個變四，四個變八，八變十六……這樣的式子分裂下去……」這許多「式子」的運用，確很難能可貴了。又有一位教員喜用「這個是。」「這個是一個黃昏的時候。這個是馬路上電燈都亮了。這個是詩人的話，這個是，這個是萬家燈火的時候了。」他用着這許多莫明其妙的「這個是。」這種習慣語在初聽的時候很覺好笑，多聽一定很覺刺耳。我們大概誰都有這種經驗，因爲這是一種很普通的現象，就是著名演說家屋德伯 (Woodbery) 在演說時也

常問着一句『你們懂不懂』的習慣語；因此人家都說是『榮譽中的缺點』，這種損失委實太可惜了。

(二)習慣的態態 我們平常往往也有某一種習慣的態態，這些態態到了習慣成自然之後，在演說時也容易表露出來。有一位大學教授，他在演說時往往眉毛向上抬，這種是他自以為增加精神的方法；不過在演說學上這是應該避免的。譬如有許多歡喜望天花板，有許多歡喜搓手，這許多習慣的態態也可以減少聽衆的興趣和注意。不過這種習慣的態勢也很普遍，在有經驗的演說者也是難免。里維斯就很坦白地說他自己：『我常常覺到自己在說頭一句話的時候，慣常把手搔我的頭髮，如此才能把我的話匣子打開。』但是我們想想看，一個演說者開題就搔着自己的頭髮，這是會令聽衆誤以為他無精神和無內容呀。

(三)習慣的聲調 演說的聲調也容易養成特別的習慣，最普通的就是一種奇怪尖聲的養成，祇要我們多聽演說，就可以聽到很多人都自然地常常發出某某尖銳刺耳

的聲音，使聽者十分難過，尤其在講到要緊的時候，這種尖聲就同連珠炮似的接二連三層出不窮。這也是我們所應該避免的。除了這種尖聲之外，我們常聽到一種固定的聲調，這種聲調由幾句話組成一組，以後則每組每組的變化老是和第一組一樣。我聽過有一位先生的演講，他有一種固定的聲調，就是三句話一組：第一句最低，第二句較高，第三句最高。第四句又回復第一句的低聲調，第五句較高，第六句最高……以後又是低，較高，最高的下去，真是很希有的演說聲調，但是這位先生却毫不覺得。這種情形演說學上是極應避免的。

以上這三種習慣是很不容易改變，改變之後就會感覺到演說時十分不自然，所以我們在學習演說時應格外留心，絕對不要養成這種不良的習慣，免得以後要改的時候受到很大的困難。

**想像** 所謂想像，就是用文藝的筆調，把我演說的內容，描寫得更生動，更美麗，更富有誘惑性，以引起聽衆的興趣和注意。

一件單調的事物，經過我們的想像作用，這單調的事物立刻發生閃眼的光輝，美麗的顏色，使人競相攬奪，趨之若鶩。所以安姆生說：『在某種程度之內，演說者必須是個詩人……鍛鍊些日常的經驗成爲一種象徵，使聽衆有如受電磨一樣——這對於記憶上有着奇力，捉住印象而永不消失。』這種想像之應用於演說，我們在修辭的時候必須注意的。

想像的最大的效力是使聽衆聽到這種描寫後，感得身入太虛，完全身歷所描寫的世界；於是因爲醉心這種所描寫的世界，就發生興趣而且進一步腳踏實地的向着這個世界去追求了。

我們如果勸聽衆從事於旅行，而且更指示聽衆杭州西湖是旅行最好的去處；西湖有十景之美，我們不妨再說出一幅湖上之晨的圖畫來：『我曾經在一個清晨，在蘇隄上徘徊，那楊柳迎風飄蕩，使我真到了「楊柳岸曉風殘月」的境界；我曾經在湖中蕩舟，遠處北高峯的倒影，打碎在波光裏，飛鳥斜着掠過湖面……我覺到西湖是人間的天堂……』

：所以旅行是增加身心健康的唯一秘訣。」這樣把聽衆的心完全牽入西湖的夢幻中，永遠使之留戀着這幻夢。

我們在應用想像以引起興趣時，必須應用適當，不要爲了想像真的走入「想像」自己沉醉在西湖裏忘了旅行的講題。因爲離題太遠結果往往會把聽衆引到另外的思路上去。

### 具體

演說者引起興趣和注意固然需要想像，但是想像具體的描寫勝於抽象的編排；想像和具體並不衝突和相反，反之，具體却是充實想像的必要條件。唯有具體的想像才能鼓動一般聽衆的注意，也唯有和聽衆的生活經驗發生關係的想像才能夠引起聽衆的興趣。

很明顯的，如果講一篇關於戰爭方面的演說，我們如果說：「戰爭是不人道的極頂，文化進步的最大障礙物，是科學工具的不合理的運用，使人類走向黑暗的方面。」這種抽象的描寫如非受過中上的教育是不容易領會，所以在大多數的普通聽衆也必然感



覺不到興趣，但是我們如果把戰爭的實際情形描寫出來，使聽衆完全能夠抓住戰爭這一回事的四面八方，那就十分注意地洗耳恭聽了，譬如：『科學的發達是製造機器爲人類謀幸福，但是人們却用科學去製造殺人的武器，二千磅的巨量炸彈，十六寸口徑的大炮，祇要一個子彈就可以使幾千百人喪失他們的生命和財產，一切美術、建築、書籍、文化都可以在幾分鐘之內毀滅，幾千年來人類心血的結晶，在幾天內全成了灰燼，最強壯最勇敢的戰士前仆後倒的慘死在戰場上，幾千萬人家的父母妻女在家裏痛哭流淚，說一句最危險的話，人類在下次最恐怖의戰爭中完全毀滅並不是不可能的事。』

由於具體較抽象更能引起聽衆興趣和注意，所以我們在名義上應當避免「一般」的名詞而用「專門」的名詞，在事物上應當拋棄抽象的敘述而用具體的描寫。我們不應該說：『這一切的一切是絕對沒有價值的。』而該說：『這許多破爛的面具簡直不值半文錢。』

## 爭鬥

事物以具體的爲有趣，而具體的事物尤以爭鬥的事，實爲更有趣，這就是

所以促使中國武俠小說風行的原因，因為武俠小說完全是一幕一幕的爭鬥，又是一幕比一幕緊張的爭鬥。

「爭鬥」的本身是平淡無奇的，爭鬥所以能引起興趣，也是因為爭鬥的背後附帶了極複雜的興趣。歡喜快樂，從得勝者方面表示出來，憂愁苦惱，由失敗方面領受了去。如果失敗者捲土重來，掀起一個更大的爭鬥，事實的興趣也大大地提高。市上無數說書者就是最會用這種方法，把一切人物都說成二方對照去競爭。

說中國的播音事業吧，最好的說法莫如把日本的播音事業連帶起來說：中國因為沒有大電力的播音電台，使中國不能從事於優越的國際宣傳；於是中國立刻在南京造了七十五瓩的中央廣播電台，其電力可以遍及全球，成為遠東最大的廣播電台。日本於是便感覺不安了，因為中央電台的聲音可以直接達到日本國民的耳朵裏，聽到許多中國的宣傳演說，因之日本計劃在國內造一所一百五十瓩的電台，這樣不僅可超過了中國，而且更可以干擾中國的播音事業，在天津北平一帶立刻就聽不清中央電台的聲音。

中國於是覺得困難了；一來中國的經濟力量夠不上再造一所比一百五十瓩更大的電台，二來又不能使中國的播音事業被日本所破壞，於是中央電台想了一個方法，和德國人商量把中央電台的電力從七十五瓩增加到二百瓩，超過日本的壹百五十瓩的電力。這樣就仍舊保持了東亞最大電台的地位，而且更可防止日本電力的擾亂。

使用爭鬥的材料，最足以引起聽衆的興趣和注意，是與「新奇」、「談諧」鼎足而三的最重要的方法，不過使用關於競爭的材料，不僅是二件或三個事物的對比，必須這種對比能夠發生歡喜或失敗的情緒，單純的對照並不能認作爲爭鬥的。

**延宕** 延宕的注意就是維持注意力的方法。當我們的演說已引起聽衆的興趣和注意之下就得設法維持這已經成功的情形，因為我們不能在一篇演說用上十次八次的新奇、談諧、想像等。用延宕的注意正同說書先生的「賣關子」，章回小說的「且聽下回分解」，這種「賣關子」和「且聽下回分解」用得精巧，可以使聽衆的注意力維持幾十分鐘，甚至這次演說的注意一直維持到下一次的演說。

使注意延宕的方法不外所謂「臨崖勒馬」的方法，就是當說到最重要的時候，或者結果將要揭不給聽衆的時候，忽故擱下不提，說到旁的事情上去，聽衆爲了澈底明白事情的端末起見，就不得不注意全部的演說了。

造成延宕注意的方法，可分作二方面說：第一是「臨崖勒馬」之後，從其他的材料上引出最後的揭露，那等於舊小說中說到忠臣義士將要被殺的時候，把舌頭轉向忠臣義士的家庭朋友各方面，再由家庭朋友各方面的努力營救，在最後一剎那的時光把忠臣義士從刀口上救下來。這種延宕注意的方法是值得模仿的。第二是把同一有興趣的材料從各種立場和各種觀點上去解述，這樣也可以收到同樣的延宕注意之效果。

除了上面所說之外，引起興趣和注意的方法，還有用不盡辭的方法，就是我們根本不把某個問題的結果說明，祇請聽衆自己去潛心猜求，但是我們在上面可以提出許多有力的暗示，叫聽衆的猜想不能脫離我們暗示的範圍，這種方法有時也可以產生很大的力量，不過初習演說的人却不宜運用，因爲伏設暗示是件很不容易的事。

此外利用聽衆恐懼的心理，也可吸收聽衆的興趣和注意。不過普通的演說運用這種方法的地方很少。

上面所列舉的各種方法，有一個多數所必須具備的條件，那就是無論是新奇也好，談諧也好，恐懼也好，……都必需和聽衆的生活經驗，發生直接或間接的關係，所舉的例子，愈是聽衆見聞得多，就愈能引起興趣和注意。我們對工人講大學生活，不能使工人感到興趣；猶之書生不對市場的情形加以注意是相同的道理。

說 續 錄 念

## 第七章 演說者的修養

演說者輕視知識，不僅是他的錯誤而已——並且是一項惡德。我們無異希望一座好牆，要一個十分瀆於筆軌的人來砌一般。因為一個人想說出些東西而為他所不知道的，那簡直是一件笑話。——*Arthur M.*

*Lewis*

### 知識上的修養

「知識即先見，先見即權力。」演說者有充分的知識，可以幫助他了解聽衆，預見將來；反之，單依賴我們的態度和聲調，而所說的不入「常談」的圈子，雖然也能取悅聽衆於一時，但不能深入聽衆的記憶，發生巨大的力量；聽衆等於聽了一次歌，看了一回戲，在他們離開會場的時候，一切都還給演說者。不過知識並不限於書

本，我們平常的生活，也是知識的一部份，其材料極豐富，祇要我們能夠留心收集，所得一定可觀。

除去普通知識之外，每人理應有多少專門知識，或是學問方面的研究，或是技術方面的心得。這一種專門的特長，對於演說有極大的幫助；引證，舉例，都可把自己的心得報告聽衆，而聽衆對於我們有心得的意見也容易信服。此外與演說最有關係的科學有三：（一）邏輯 邏輯又稱論理學，是研究思維法則的科學，是一切學問的基礎。對於推理，判斷，歸納，辯證，都有極密切的關係，所以又稱爲「科學的科學」(Science of Sciences)。演說和辯論最需要正確的判斷和嚴密的思想，把自己的主張建築在最合理的基礎，所以邏輯是有志於演說者所不能不了解的科學。

（二）文學 文學的修養是任何人所必需，不僅限於演說者和雄辯家。文學能給我們許多有趣的故事和豐富的常識，以及其他思想辭藻上的幫助，使我們的描寫更動人，敘述更真切，對於引起聽衆的興趣，誘導聽衆的信從，都有很大的功效。



(三)社會科學 人類是社會的動物，也是社會的產物，要使自己成爲一個良好的演說家，對於社會須有清楚的認識。過去許多有名的演說家，對於社會科學莫不有一門或數門的擅長，這就是他們成功的一個重要原因。社會科學的範圍極廣，政治、經濟、法律、財政、歷史等都是，我們可以從自己興趣所近的一門爲基礎，再涉獵其他。

其他如哲學、羣衆心理學、倫理學等，都與演說有關，最好我們也能有相當理解。

### 精神上的修養

要成爲一個健全的演說家，除去知識上的修養外，還須注意精神上的修養。知識的修養關係演說辭的內容，精神上的關係演說者的外表，二者互相關貫，互相影響。演說者的精神是否飽滿，對於成績的優劣有着決定的力量。台上如果站着一位充滿着生氣的演講員，聽衆的精神也就立刻提了起來，否則即使聽衆本來很有興趣，也不免感覺到厭倦。因爲在演說的時候，聽衆的心理完全成爲「一對一和全體對一」(One to one and all to one)的狀態，大家都把注意力集中在演說者一個人身上，演說者一舉一動，一怒一笑，都給聽衆深刻的印象。這時候必須鼓起全副精神，慎重

地完全我們的工作。

演說者必須有豪邁的氣概，赫奕的精神，英毅之氣，溢於丰采，雖不需要壯嚴威肅，使人感覺「窒息」，「但和靈端正，勇毅和公正的態度是不可少的。這樣可以使聽衆相信演說並不「敷衍」和「隨便」，是經過一番準備而來的，因此聽衆發生一種希望和冀待的心理，這種希望和冀待的心理，是聽衆準備接受演說內容的第一個條件。

演說者應視精神上的修養與知識上的修養同等重要，實則二者成功的困難也相同。知識需要平常不斷的求得，精神也需要平常繼續的培養，這些和個人的私生活環境，人格，都有密切的關係，完全需要我們平常的注意了。

### 自信

自信是一種奇蹟，它能打破一切恐懼和猶疑，困難和不可能；祇要採果者自信可以得到滿筐的果實，他一定提着滿筐的桃李，微笑歸來。

「演說者堅持信心，不但其真情可以勝過異議，而且使其辯論也有成功的餘地。」演說者在上台的時候，心理上免不了有一種慌張的情緒；尤其是初次上台演說，這

種慌張的威脅，足以使他不能繼續演說。我看見過有位第一次演說的朋友，上台後開頭就說：『今天我是第一次演說，我害怕得厲害，我的心在加速地跳，手也抖了，臉也紅了，呼吸也不自在了……』果然，這完全是他真實的供詞，他的確滿面紅雲，手足不絕地在震動。這種初次上台的恐怖，是學習演說最大的難關，多少人徘徊在「關外」躊躇不敢前進，要打破這種困難祇有「自信」。

普通人以為演說第一次的受窘是逃避不了的困難，這當然也是事實，就是美國大演說家韋勃斯脫在第一次演說的時候，也是面孔腩紅，手忙足亂，幾乎說不出話來；即使有許多上了年紀的學者，也還逃不了這種心理上的襲擊，使他們陷入難堪的深阱中去。不過恐懼不外是心理上的刺激和反應，心理上的刺激和反應，可以用另外一種刺激去克服或減輕的，這種克服或減輕的方法，就是養成堅強的自信力。

我們要相信演說是一種技術，人人都能做到的技術，因此我自己也有這種能力；我們更要相信自己的主張，自己的提議和理由，是健全的，充份的，合理的，對於聽眾都有無

限的好處，我們能夠給聽衆光明、愉快、深深地相信，熱烈地相信；在演說之前，在演說時，在演說之後，把我們的精神和注意完全集中在這一樁工作上，我們可以聽不到聽衆的笑聲，祇有一心一意演說，專心致志於我們把握着的工作。我們抱定了這種自信心，立刻一種同情、勇敢熱忱的情緒，充滿着我們的全身，自己的精神也煥發了，自己的身體也覺得高大了，這時候不會因為聽衆人數的多而可怕，反以為聽衆多而歡喜。

克服第一次演說的困難，自信心是最穩當的良藥。

### 謙遜

演說者自己固然需要堅強的自信，但是自信不能流於驕傲。演說者必須尊重聽衆，聽衆才會拿虔誠和恭敬回報他。這時，對聽衆誠實的态度和尊敬的禮貌，是絕對不能少的。

林肯在演說時常常自稱為「一個卑下的人」，但是聽衆並不拿「卑下的人」的態度看待他，反之却熱烈的擁護他，我們不要以為自己謙遜會得到聽衆的藐視，殊不知自視很高的人却受着人家很低的估價。

自信和謙遜對於演說的關係特別大，前者用以解除自己的困難，後者在獲得聽眾的好感，在培養精神修養時，最不能忽視這一種性格。

怎 樣 積 儲

## 第八章 從演說到辯論

一般地說，演說和辯論簡直是一件東西，演說中少不了辯論，辯論中也少不了演說；一個辯論者不懂得演說的技巧和方法，他的辯論永遠是失敗者的呻吟，不然就是受人譏笑和奚落的對象。——Byron

### 從演說到辯論

「大辯論家必定要先是一個很有口才的演說家；但他必定要是一位某種程度的演說家。」這一段話說明二種事實：第一是說明演說和辯論是一回事，第二是說明演說和辯論在某幾部份並不相同；進言之，辯論是演說術純熟的應用，而演說則為辯論所必要的基礎。

演說和辯論在本質上是不能分別的，演說的目的和作用，就是辯論的目的和作用；

演說時的態度和聲調，也就是辯論時的態度和聲調；演說上用以引起聽衆興趣和注意的方法，也就是辯論上用以引起聽衆興趣和注意的方法；演說者智識上，精神上所應有的素養，也就是辯論者智識上，精神上所應有的素養；二者除去在舉行的形式上有幾點不同外，在性質上是無法區別的。不過辯論是更緊張的演說，較演說更多確定的敵人而已。所以有許多人把演說和辯論分成二件東西，甚至在同一叢書中用二本書來討論，但結果二本書中所說的內容，大部份仍舊相同，這種「新瓶裝舊酒」的做法，非但不經濟，而且不合理。

從演說的場合變成辯論的場合，完全是意料中的事情，祇要演說時的聽衆有所疑問或反對，且有胆量向演說者提出質問，這時除非演說者自己認錯，否則，一場有價值的辯論立刻就會在聽衆之前演出。至於有意佈置妥當的辯論，這不過把上面的情形固定化，不管對方說得如何，我們一定設法去駁覆他，從這種情形出發，於是辯論就不比平日演說一般的說了就了事，反對者立刻會出現在我們眼前，拿着理論和事實的武器，向我



們的障地進攻，我們爲保持自己的見解，確信自己的主張，於是舌尖從劍背上滾出火花，一層進一層的掘到真理的核心。這時候所需要的最銳利的眼光，最嚴密的思想，最迅速的決斷和最靈活的态度，演說上一切的原則和方法，都在這幾幕舌戰中使用起來。是演說技術的激化，是誘導作用 (attraction) 的昇華。

我們不能因爲演說和辯論在部份上有程度的差異而「分道揚鑣」；反之，却因爲這種程度的差異而必須密切地聯繫起來討論，這樣不僅使我們能夠多得到一些知識，而且二者互相爲用的真實性愈可以供我們運用。

### 辯論題目的條件

演說的題目有時可以作爲辯論的題目，但是有時却不可能；反之，可以辯論的題目，都可以作爲演說的題目，因此選擇演說題的條件都可以適用於辯論，但是這些還是不夠，一個好的辯題，除去積極性，適合性，感動性，及其他條件之外，我們還得進一步考慮更多的條件。

(一) 題目必須可以辯論 辯論的目的，最重的必須可以辯論，不然敵對的辯駁將

無從發生，最多不過在校節上糾正錯誤和解釋部份的疑問。這點「題目必須可以辯論」就是演說題和辯論題的區別，而內容整個的必須包括着是非兩部份，也就是演說和辯論的分野。「低級動物的奇怪生活」這是一個演說的好題目，但是非但不是辯論上的好題目，而且簡直不能成爲辯論上的題目，因爲無論低級動物的生活是否奇怪，抑這種奇怪生活是否確切可靠，這不過是材料充足與否的問題，但我們總不能承認低級動物沒有生活，不能不承認在我們的主觀上有奇怪生活的存在。如果我們把題目改爲「低級動物有互助的生活」這樣就成爲辯論的題目了，因爲在這個題目的反面很明顯的「低級動物沒有互助的生活」於是二方面也發生辯論的可能。

「題目必須可以辯論」包含二種情形，第一是題目必須有正反二方面的解答，是或不是，能或不能，應當或不應當，可以或不可以，適宜或不適宜，存在或不存在，都是針鋒相對着的，譬如「現在中國應施行強迫教育」，「平時政府對人民言論自由有禁止權」等，不能夠一個辯題根本沒有是非的存在。如「世界和平的威脅」，「青年如何認識社

會的情形」或者是非曲直已很分明的，如「一根直綫是一百八十度」，「中國文化應該提高。」第二，題目必須有明顯的證據可找，而且必須是客觀存在的事實的證據。我們不能辯論「上帝在我們的心裏。」「木星上有進步藝術。」因為這種題目在事實找不到明顯的證據。我們不能說：「我主張上帝是在我們的頭頂上的。我有三個理由：第一是學校的先生告訴我的，第二是教堂裏的牧師告訴我的，第三是，我在二本聖經上都看到過這一句話。」這種證據當然不成其為證據，因為反對者同樣也可以說：「我反對他的主張。我也有三個理由，第一是我的先生沒有說過，第二是一個商人說上帝藏在金錢裏面，第三是在聖經外二百本書上沒有說過。」這種辯論，祇有在中世紀的黑暗時代才會如此做。

(二) 題目的語氣必須肯定 辯題用肯定的語氣，這完全是一種習慣，但同時也是一種便利，其目的在避免無否定的題目。如「大學生應受軍訓」，其反面很明顯的就是「大學生不應受軍訓」，「中國現在有實行徵兵制度的必要」，其反面必須是「中國

現在沒有實行徵兵制度的必要。「這個條件也可以說是第一條的引申，但是因為習慣的關係，用正面的語氣覺得自然些，同時聽衆之辯別正反二方面也比較容易。

(二)题目的主要思想必須明顯。辯題必須十分明確的表現爭辯的主要目的，以免在辯論時可以發生許多麻煩的問題，譬如「青年應有相當工業知識」在這一題目裏可以發生很多問題，最顯明的是青年是指那一個國家的青年，第二是青年是指那種職業的青年，第三是相當的工業知識以什麼標準去衡量，如果祇規定了這樣一個題目，在辯論時候正方說工業家的青年沒有較高程度的工業知識是不能生存的，反方說以圖畫為職志的青年並不需要什麼工業上的知識。單單這一點就可以使辯論完全陷於僵局，何況所謂「相當的程度」更是「莫衷一是」呢？

要避免辯論發生這許多問題，我們有二個方法：第一是對辯題加以種種的限制。最重要的限制如時間、空間和人物，如「現在的長安應為中國的京城」免去在辯論時對方提出異時間空間的證據來，同時也可以使辯論始終在焦點上展開和收場，不使之愈

說愈遠。其他的限制也須在預先想到。如辯論的題目是否有更大的前提。假設「學生應參加學校行政會議——教育部規定暫不討論」這個題材，因為有「教育部規定暫不討論」的限制，即使正方說了千百條理由，祇要反方提出教育部有不準討論的規定，（假設）那末正方什麼都完了，這也是必須事先顧慮到的。

第二個方法是略除辯題中含糊不明的一切形容詞或名詞。有許多形容詞的含義完全是主觀的決定，有許多名詞的含義極抽象，在論理學上稱「內含豐富」。形容詞如美、好、相當、適宜、名詞如政策、文明、精神、變態等等。一個辯題如果帶有這類的語字，辯論的結果一定是「公說公有理，婆說婆有理」就是聽衆也無從決定的下一個確當的評判。至於所謂普遍性等完全依辯論者自己的知識程度和聽衆的知識程度而決定。中學生有中學生的辯題，大學生有大學生的辯題，市民有市民的辯題，專家有專家的辯題，我們可以依客觀的環境而決定，不能一概而論。

### 辯論的方法

辯論的方法，可以分作正辯與反辯，主辯與覆辯二項討論，現在

分述於次：

(一)正辯與反辯 一次辯論會，祇能有正反二方面參加辯論，不能有第三方面參加辯論。這是最基本的條件。如果學校中舉行辯論會，可以指定某一級對於正方的辯論，指定另一級為反方的辯論；如果是二校舉行辯論，可以一校擔任正辯，另一校擔任反辯；如果社會上團體間舉行辯論，可以由一團體擔任正辯，另一團體擔任反辯。總之，辯論會必須有正反二方面，而且祇能有正反二方面。至於正反辯論的人數，可以視環境而定，三人、四人、五人、六人，均無不可，不過正反二方的人數應該相等，不能有一方的人數多於他方。

辯論舉行的次數也不固定，不過普通練習式的辯論大都以一次為限，如果所辯論的有關社會國家的利益，辯論的次數可以舉行多次，以便真益求真，得到一個最圓滿的結果。

(二)主辯與覆辯 在辯論的任何一方，辯論的方法又可分為前後二部，前部為主

辯，後部爲覆辯。這二部都有一定的作用和規則，不能隨意更動。

主辯在形式上就等於一篇演說，其作用在建立自己的理論，同時佈置好反攻仇人的障地。主辯辭的內容和普通演說辭的內容相同，包括引論、本論、結論三種，本論中又包括說明和證明二種，不過較演說的組織更嚴密更簡明而已。主辯的時間普通是十分鐘，必要時可增加至十五分鐘或減少至八分鐘，這完全看人數的多少或問題的艱易而定。主辯辭普通規定一人，由雙方開頭第一人發表。

當雙方的主辯辭發表完畢，第二人、第三人等依次覆辯。覆辯的作用有二，第一是攻斥對方的理論，指出其錯誤的所在；第二是發揮自己的材料，以證明自己理論的正確。所以在覆辯的時候，起先二分鐘可以作一個簡短的駁覆對方的理論，餘下的時間用作申述自己的理論，不過在申述自己的理論的時候，有一點應該注意，就是所討論的範圍和理由，不能超出主辯辭所提出的大綱，我們雖然可以說明、解說、找許多材料來證明主辯的理由，但是我們不能夠發表新的理由，去駁覆對方，這一點非常重要，初學者就往往容

易蹈此錯誤。覆辯的時間普通是六分鐘，但必要時也可以增加到八分鐘。沒有絕對的規定。在覆辯完畢時，最後有一次總結，由正反雙方推定一人答覆，其目的在提綱挈領，把自己的全盤理由申說一篇，使聽衆得到一個批評的標準。這最後一個人的關係非常重要，往往可以決定全盤的勝負，所以普通都是由口才最好，思想最靈敏的人擔任。這一天的時間和第一人相同，必要時也可以增加或減少。

### 淘汰法

規模大的辯論會，參加辯論的單位有時不止二個，或者甚至有四個或六個，這時候決定辯論的勝利者究竟誰屬，祇有用淘汰的方法。淘汰的方法是把許多的單位用抽籤的方法排成二個一組的形式。因為辯論祇能有正反二面，不能因為單位多而三方面一起辯論，如華東各大學的辯論比賽有時應用這種方法，其形式是決定甲（正）對乙（反），丙（正）對丁（反）二組，如果二組中決定第一組甲勝，第二組丁勝，那末再決定甲（正）對丁（反）的結果；如果甲與丙勝，二組都是屬於正方面的，那末用抽籤的方法，重定二方正反的地位，最後再決定勝利應該屬於誰。



### 批評的方法

在練習的辯論會中，批評辯論者勝利誰屬有二種方法，一種是請批評員，由批評員決定；一種是由聽衆舉手決定。但是在正式的辯論會，由聽衆決定的時候極少；大多都是聘定五個或七個（單數）專家作批評員，由批評員在辯論終結時投票決定，如果投票有所不便的話，可以採用不記名的投票法。

### 辯論的準備

以上這許多辯論的方法，都可以在辯論會發起書上詳細規定，免得臨時有所爭執。辯論較演說尤爲緊張，所以辯論的準備較演說的準備也更需

要功夫，辯論的準備除上面所說的演說的準備如收集材料，組織材料，修辭，注重事實等方法之外，還需要其他的方法，然後才能夠始終站在勝利和優勢的地位。

（一）覆辯的準備 辯論中主辯所負的擔任比較小，他的任務就在宣布自己的主張，所以準備的功夫與演說的準備並沒有什麼不同。但是在覆辯論却不然，他除去完全了解自己主辯的材料以外，還須有更多新的證據，同時還須駁覆對方的主張，所以覆辯的材料來源就有三方面：一是主辯者的材料，二是對方的材料，三是自己的材料，能夠

完全在這三方面都加以注意，在覆辯時才不致於臨時慌張，無從應付。

(二)共同的準備 辯論是一種集體的戰爭，集體的戰爭就不僅依賴個人技術的優美，大部份的重心還在取得聯絡和組織的力量，所以在準備時就不能單獨去精益求精，應該注意於辯論時如何組織的方法，這就需要共同的準備。共同的準備有二種含義：第一是佈置自己的陣地，使用何種埋伏，由何人擔任誘敵，我們着重於那一點等，把材料組成一個系統，再從系統上發揮出最大的力量。第二是探聽仇人的虛實，換言之，就是準備對方的材料，我們不僅要用「戰術」去克服敵人，同時我們要明白敵人用什麼「戰術」攻出我們，對方所持的理由有幾？他們所着重的是什麼？然後我們找出相對的理由去對付，這也就是「知己知彼，百戰百勝」，知道對方愈多，勝利愈有把握。

(三)記錄法 當對方滔滔不絕申述他們的理由時，最生問題的就是在幾分鐘之時間之內，如何記住對方的要點和建設自己的答覆。因為說話的速率不比寫字，我們絕對不能夠把對方的主張完全記錄下來，這時候我認爲李維斯所貢獻的辦法最妥當，最

實用，我們辯論萬萬少不了這種方法。他說：「演說台上安置一個桌子，在還沒有把桌子放好以前，不要讓主席宣布開始辯論。其次，桌上放着幾張質料很好的白紙，紙面大約九與六寸的長和闊，紙張一定要散頁的，平常的筆記本不能適用。再其次，預備一枝好鉛筆，一頭紅色一頭藍色的好鉛筆。當敵方開始第一個論點時就在散頁的紙上即時用藍色記下，但一紙裏面，僅寫某一項論點，倘自己立刻有答覆，就在紙的下半頁把自己的論點用紅色寫出來——這張紙的界限須分明，上面僅寫敵方的藍色論點，下面僅用紅色寫出自己的答覆。——直到敵方的各點記完以後，所得的速記慣常比我們要用的時間省略，如果時間有暇，儘可把每頁都考量一番，如遇有含混不清，不十分重要的事體，可以擱置一邊，把剩餘的時間用在強烈的辯論的基點上。」

這個方法的預備物有：(一)桌子和椅子。(二)「好」的紅藍鉛筆。(三)「好」的散頁紙張。其方法是分紙張爲二格，上面用藍色記錄對方的理論，下面用紅色記錄自己的答覆。用這種方法當然最適用於辯論，無疑的是最合用的方法，不過我以爲使用這個方

法有一點應加注意，就是桌子上放的散頁紙的安放應有固定的地位和順序，免得緊急時找不到，同時各人自己的散頁紙也不能和他人的混合起來，這些困難都可以用記號或數目字的注明去解決的。

**辯論術** 辯論的目的在追求真理，真理的屬於那一方，當然完全要看理由和證據的充分而定。在以前有許多好取得勝利，不惜用種種不應用的手段，如自己言語的涉於嘲笑謾罵，利用聽衆的鼓掌等以取得自己的聲勢，這些都非高尚的辯論會所應有的現象，有人稱用這種手段的辯論者「其心理無非如認棍的律師一般」，所以這種辯論的道德也是辯論者和批評者所應注意的。不過我們用趣味的話以引起聽衆的注意和興趣，在範圍以內當然也是必要，譬如說：「剛才對方的陣營走出一位主將，向我們討戰，我們爲了維護真理，我們絲毫也不畏懼地決心和他們戰上三百回合」一則無傷大雅，再則殊饒風趣味，辯論者也未始不可應用。

辯論中最重要技術就是暴露對方主張的錯誤，用以證明自己主張的正確，在辯

論中承認對方主張的正確等於「打自己嘴巴」是最糟糕的一件事，即使對方有對不對，我們辯論的時候也祇應列舉對方的錯誤而加以駁斥，這並不是我們不承認其正確的部份，因為正確的部份是有批評員明白知道，用不着我們去告訴批評者。辯論惟一的得勝方法，也是最合理的方法，就是盡最大的努力暴露對方的錯誤而顯示自己的正確。

暴露對方的錯誤通常使用二種方法，即暴露全般的錯誤和其理論重心的錯誤。茲分述於次。

(一) 暴露全般的錯誤 暴露對方全般的錯誤就是對着對方的理由，逐一加以分析，舉出每一項的錯誤所在。如對方主張「中國應實行讀經」而舉了發揚文化，提高學生程度，保存國粹，適合社會需要四大理由，我們拿相反的證據去說實行讀經並不能發揚文化，並不提高學生程度，並不保存國粹，並不適合社會需要，逐一的把對方所持理由完全指為錯誤，這是第一種方法，一種需要切實下功夫的辦法。

(二)暴露對方理論重心的錯誤 如果我們對方的理由有幾項是無法加以否認，這時候我們不能夠逐一去駁覆，我們祇能把對方理論重心提出來，指出其謬誤的地方，『這完全是一個事實的問題，我們很奇怪有人會提出一種不能實行的主張，我們都知道一二隻在樹上的鳥，沒有一隻在手裏的好，』人民甯願得到一分實際利益的方法，但是人民不希望得到十分圓滿而不能兌現的理論。』這是指出對方的主張不能在事實上生效，暗地裏把主張的是否拋開不提了。

這種方法普通辯論會上應用最廣，因為雙方誰都會有部份的真理，我們祇能抓住錯誤的重心的一點，把這一點擴大起來，使聽衆覺得對方的主張有這樣一個巨大的弱點，就等於建築物缺少了棟樑一樣，無論在外觀上何等美麗悅目，可是誰也沒有胆量估為所有。

如何增加辯論的力量，在上面第二章的最後幾節可以找到完全適用的原則和方法。

### 一個完整的例子

辯論會的舉行在社會上是常見的事情，尤其是大中學，每學期或每年大多都舉行一次辯論會，以爲學生練習或提高學生興趣，最近南京教育家爲研究孫科氏所提出的「減少學年以造就人才」一個問題，也舉行一次盛大的辯論會，但是結論和辯論的經過都沒有發表，即使有許多書本上偶有舉了一二個例子，但也是片斷而非整個的，這使學習者感受到不少的困難，現在我們假定以「中國婦女應回到家庭裏去」爲辯題，舉行一次辯論會，雙方的理由都由於個人的設想，當然「不可以爲訓」，不過藉此我們可以得到辯論經過的情形，使我們在辯論的時候有所幫助。

題目 中國婦女應回到家庭裏去。

參加者 婦女讀書會(正)甲、乙、丙三人；婦女生活社(反)A、B、C三人。

辯論程序：

I 主席致開會辭

II 辯論開始

(1) 正方主辯甲：我們主張中國的婦女應該回到家庭裏去。我們的理由是：

(1) 協助丈夫，治理家政，使丈夫能專心貢獻其能力於社會。

(2) 教育小孩，因為小孩是國家未來的主人，我們必須專心在家，才能教育子女。

(3) 安定社會秩序，因為中國歷來都是女內男外，分工合作，使社會秩序得以安甯。

(4) 模倣德國和日本的辦法，因為德國和日本的婦女都在家做賢母良妻。(以上

共十分鐘)

(二) 反方主辯 A：我們主張中國的婦女應該從家庭裏出來，向社會上走。我們的理由是：

(1) 增加社會生產，因為(一半)女子回到家以後，社會上生產的力量要減少一半。

(2) 養成婦女奮鬥，因為婦女向社會上謀生存，必須要堅苦耐勞的精神。

(3) 澄清中國政治，因為婦女在家裏等於寄生蟲，使丈夫不得不在外面增加非分



的收入，促成中國政治的腐化。

(4) 實行真正的男女平等，因為男女的平等完全依靠經濟力量的平等。

(5) 適合世界的潮流，因為蘇聯、英、美等國婦女大多在社會上奮鬥。（以上亦十分鐘）

(三) 正方覆辯乙：對方主張婦女走向社會，他們提出五大理由，我覺得他有三個重要的錯誤：

(1) 他們以婦女走向社會就可以提高生產力量，其實我們看一事實就可以知道，中國現在社會的婦女非特沒有提高生產的力量，相反的却是提高了消費的水準。他們吃的穿的比以前更好，一人消費的能力比以前高得不知多少，反之不如在家庭裏做一個賢母良妻，使丈夫專心工作，倒可以增加社會生產力量。

(2) 他們以為男女的平等必須經濟力量，其實男女的平等完全是人類道德和愛情的問題，人類的道德衰落，即使經濟力量平等，不是男的壓迫女的，就是女的

壓迫男的。反之如果女子在家庭裏和丈夫能夠真誠相愛，當然男女能夠平等。

(3) 他們說婦女走向社會是世界的潮流，但是德國希特勒的「婦女回到家裏去」還是今年的口號，難道不是世界的潮流嗎？同時我們能夠不注意：

(a) 兒童教養問題嗎？婦女能放棄這一個神聖的天職嗎？

(b) 人類分工合作的原理，中國社會的環境，我們爲什麼不談呢？由此我們益

發應該堅持中國婦女回到家庭中去。(以上共六分鐘)

(四) 反方覆辯 B：主張中國婦女應回到家庭中去，理由我們都聽到了，他們對於我們的理論的駁覆也聽到了，我覺得他們有幾個重大的錯誤：

(1) 他們以爲教養小孩是婦女的天職，中國婦女不回到家庭就不能教養小孩，但是實際上我們可以開設育嬰堂，用專家去教養兒童。

(2) 他們以爲男外女內是自然的原理，家政也是婦女的天職，但是我們知道人類的性格在教育上可以分爲「外傾和內傾」，對內對外與男和女並沒有固定

的關係，女子有許多對外的力量要比男子大得多。同時他們忽視了：

(a) 社會實際的生活是一切人類所必需的，我們不能回到家裏，盡一個「小我」的職務，我們還應該走向社會，盡大我的職任。

(b) 婦女在家明明是不工作而消費，不事生產，這種的消費，一天不知損失多少；至於現在中國婦女在社會上的消費增加，這也是一部份的事實，而且也是因為男子阻礙的緣故，所以我們應該四萬萬男女一齊起來幫助女子走向社會。(以上，六分鐘)

(五) 正方再覆辯丙：現在我們爭執的重要問題之一是生產力量的問題，生產力量的決定原來有三：一是人的多少，二是人的效力，三是科學的應用。反方說女子走向社會增加生產力的是人數的增加，但是事實放在面前是女子在社會上增加就是消費的增加，我們祇有從效力的提高去增加生產力，從人數上是沒有成績的。

他們又說人類的的生活必須以大我為目標，這是不錯的，不過婦女回到家庭並不是

注意小我，這簡接的使丈夫多做些大我的工作。何況現在中國離開家庭的「奶奶」有幾位是達到她們的目的呢！（以上六分鐘）

（六）反方再覆辯：現在我不再單講理論了，因為我們大家已經講得很多，我就在舉幾件事實出來證明，請大家公正批評：

（1）第一，歐戰時候，男子大多上戰場上去，婦女從家庭中出來擔任男子的責任，替社會盡了不少的力量，這可以證明女子有做社會事業的能力，同時女子可以  
提高生產的力量。

（2）第二，現在有許多國家創辦大規模的育嬰堂，使兒童能受專門的教養，比諸中國知識膚淺的婦女管理兒童，不知要强多少倍，這種育嬰堂在中國也在創辦起來，而且有了很好的成績。

（3）男女平等必須要經濟獨立，能夠過自主的生活，雖然有少數男子把住經濟權，待女子也很好，但是大多數女子却受男子無限度的牽制和壓迫，使女子爲了

生活，不得不仰男子的鼻息，這許多事實，在社會上我們一天可以看到多少。

這完全是事實，我們還應叫婦女回到家庭中去嗎？（以上亦六分鐘）

（七）正面的結論甲：各位大概已經很可以批評那一方面的主張正確了。我們所主張的完全是根據中國的環境，男女平等，女子以大我為目標，提高生產力量，我們看來，都祇是好聽的名字，不兌現的支票，我們所需要的是社會上能夠接受的事實，事實上能夠施行的，不是悅耳的名字。婦女應該做個賢母良妻是中國數千年來的思想，是社會上盼望的行為。我們走向社會上去，離開我們的丈夫和小孩，拋棄我們的天職，是應該的嗎？走上社會失敗的結果還希望我們去蹈覆轍嗎？不，一萬個不，讓我們堅持的相信吧，婦女回到家庭裏去！（以上可講十分鐘或六分鐘）

（八）反面的結論A：我們聽到正面的理論，我們覺得他們講了二次天職，而且是最主重的天職呀！我們想一想，天何嘗交付我們什麼責任，我們惟有根據真理，做我們所最應該做的事才對，相信「天」和相信鬼神有什麼不同，對育嬰有專門知識的人，不是比

普通婦女更能教育兒童嗎？除去男子的負擔不是可以使男子多做廉潔的事業嗎？他們說社會上不需要婦女，中國環境不允許婦女走向社會，那麼請問戰爭時的看護需要不需要，醫院中，學校裏的婦女社會允許不允許，各位先生，各位女士，這完全是一個勇敢和做的問題，祇要婦女在社會上有成績表現，社會上會不歡迎嗎？沒有的事，中國爲什麼不需要婦女走向社會，中國不是一個國家嗎？中國難道不想向進步的路上走嗎？中國的回女的寄生生活，虐待生活，難道也是天職嗎？我想諸位都能夠給這些問題一個公正的覆的。（以上可十分鐘或六分鐘）

III 辯論完畢，由批評員投票決定勝負後散會。

一次辯論會的經過和辯論的情形，大體都是如此，我們可以從這個例子上推定其他題目辯論時的方法和步驟，在本書最後附有許多可以辯論的題目，可以作爲練習或正式辯論的參考。

## 第九章 實習演說的方法

一個良好的演說家，其成功完完全是辛勤練習的報答。演說的實習是走上成功之境必經的道路，演說者放棄實習的工作和機會，要想增加他一分技術上的進步，那是困難的事。

### 實習的準備

演說是一種學問，是一種技術，也是一種藝術。學問、技術和藝術的成就祇有二個條件，一是興趣，一是努力。除去興趣和努力之外，我們再找不到其他神秘的影子。我們用不到相信「天才演說家」一類的謊話。祇要我們有演說的興趣和決心，成功所要求我們的祇是「努力」而已。所以實習演說最重要的一着還是「實習」，「做」這個字會給我們最滿意的成績。

在實習演說時所不可少的是一本良好的指導書，作為隨時參考和研究的工具。這本書應以實用為主。在這本書必須能夠找到我們所需要的材料。我們寧可備一本內容充實的書，而不需要備十本空泛和貧乏的書；因為演說是一種實踐更重於理論的學問和技術，必須有良好的指導書本，才能夠在實習時幫助我們。

其次，實習演說時所不可缺少的是一個虛懷若谷的心。因為每一個人的演說技能往往各有所長，各有所短，自己個人的理解也不會立刻融會貫通，一通百通。我們平時實習，必須潛心體味，就是他人的技術，也應該細心觀察，取長捨短，使自己的技術成為許多人優點的結晶，許多人心血的總匯。自己必須虛懷若谷，接受他人善意的批評，以糾正自己各方面的錯誤。

實習演說第三個不可缺少的條件，是一個繼續的長時間。「一暴十寒」的練習，雖也有相當進步，但其效力並不顯著。演說也可以說是唱歌和拳術的混合，必須要「曲不離口，拳不離手」般殷勤練習，才能有高深的成就。我們所說的「一個繼續的長時間」



包括二個條件，第一是「一個長時間」，第二是「繼續」的長時間，不過「繼續」的意義並不是叫我們天天演說，時時演說，能夠每隔一二個星期實習一次，也就做到「繼續」的條件了。

### 個人的實習

美國大演說家冠萊的成功，完全由於個人的練習，他青年時演說，因為無人領教，常常個人自說自聽，怡然自得。後來居然異想天開，在自己的牧場裏面，把牛欄作演說的會場，把牛作為他的聽衆，於是提起精神做他「對牛彈琴」的工作，說完之後，也照例地對他的「聽衆」說：「謝謝你們，請各位原諒。」

個人練習時，假想有許多聽衆，的確是一個好方法，不過冠萊假想牛馬作聽衆，未免太出人意外。平時在學校裏我們可以找到很多空教室，這時我們就可以在教室裏實習，把每一個桌子都當作實在的人，或者以爲每一隻椅子上都坐着來賓，然後我們認真的對着這許多「聽衆」演說。在家庭裏的客廳，機關裏的禮堂，都是練習演說的好地方，而椅子、桌子當然不慮缺少。這種假想有聽衆的方法能使我們練習時格外認真，因此進步

也可以格外迅速。

從許多演說家的練習經驗中，我們得到又一個練習演說的好方法，那就是一個人在大鏡子面前練習，在大鏡子面前練習演說，能夠看見自己的姿態和動作，因此自己的錯誤和特長也能夠知道，這樣自然容易進步了。至於個人練習的時間，在起初最好每隔一、二天有一次練習，這樣繼續一月，成績就很可能了。如果環境不允許，那麼在一、二個星期中，做一次比較慎重的練習，講完之後請朋友批評和指正，這樣也能夠得到同樣的效果。

演說與談話、辯論，最有密切的關係。三者之中如有一項有良好的基礎，練習其餘二項就比較容易。所以我們平時對談話也可以細心研究，多多練習，尤其是討論性質的談話，對於演說的幫助最大。如果能因一個問題的討論，引起一場劇烈的辯論，那就無異於參加一次演說會和辯論會。不過要注意那些無聊的談話，那於演說是沒有多大幫助的。此外多聽演說也能增加我們的演說能力，因為從他人處我們可以發見許多新的

技術，有時這種發見的技術竟是我們所最理想的。

**團體的實習** 實習演說最好的方面，莫如聚集幾個同志，組織一個演說會，共同練習，共同研究，和互相批評各人的技術。

一個組織健全的演說會或辯論會，可以監督每一個人不落後，不中止，規定一個固定的時間練習演說，共同討論和批評。這種方法較之自己個人的摸索，自然能收更大的效果；同時因為有固定的組織，力量集中，負責有人，分工合作，在實習上更有不少的便利。

一個演說會的人數，起初最好由六人至十人，以後再視成績而擴充會員。會裏必需借一間相當大的地方，以便練習的會場，如果資力可能的話，演說方面的參考書籍是不可缺少的，三四尺左右的鏡子也是必備之物，其他如國音留聲片之類，也可以購置。不過在開始的時候，一時不能做到這許多準備，在練習時也不會發生極大的困難。

練習時可規定一星期或二星期舉行一次演說會，每個會員必須有一篇演說；每隔一月或二月可以舉行一次辯論會，以提高興趣。每次演說和辯論的材料，必須善為保存，

並編就目錄，以便日後隨時參考和應用的需要。

爲我們便利計，一個演說會的組織簡章是需要舉例的，我們根據這一個簡章，再酌量當時的環境，另定一個完美的章程。

實習演說會簡章

第一條 名稱 本會定名爲實習演說會。

第二條 宗旨 本會以實習演說（或辯論）爲宗旨。

第三條 會員 凡有演說興趣者，經會員一人之介紹，皆得爲本會會員。

第四條 組織 本會設會長一人，處理本會常務；會計二人，處理本會經費；庶務一人，處理本會庶務；文書一人，處理本會文件。任期各一年，連選得連任，均由大會選任之。

會選任之。

第五條 經費 會員每月繳納會費二元，遇有特別情形時得由大會通過徵收臨時費。

第六條 權義 本會會員得享本會應享之權利；并須遵守會章及大會議決案。

第七條 會期 本會全體會每月舉行一次由會長召集之，討論本會應進行之事務。

本會定每星期實習演說，凡本會員均須出席演說。

本會定每月實習辯論，凡本會會員均須出席辯論。

遇有特別情形時，由會長召開臨時大會。

第八條 修改 本章程遇有未盡善處，得由大會通過修改之。

第九條 施行 本會由成立大會通過後實行之。

第十條 會址 本會會址設於某地。

信 義 演 說

## 第十章 競賽演說勝利術

### 競賽演說的特點

演說競賽是今日學校裏最普遍的課外活動。無論大小學每年大概都得舉行一次或兩次，以提高學生對於演說的興趣。不過競賽演說祇是演說中的一種，和其餘許多種演說有很多不同的地方，這些不同的地方對於競賽的成績有很大的關係；如果我們不了解競賽演說的特點，對於勝利的把握是比較困難的。

(一) 評判員是聽衆。競賽演說的最大特點，就是它的聽衆不是大多數的學生或民衆，而是極少數的評判先生。評判者普通都是四人至六人，分佈會場的前後左右。他們或是本校的教職員，或者由校外臨時請來。他們的智識程度都在一般聽衆之上，他們對於演說照例都有較深的了解。演說的勝負就完全由這幾位評判先生來決定。所以直捷地說，競賽的演說並不是說給一般人聽的，而是說給幾個人聽的。這時，我們的取材比較

高深，不用普通鼓動聽衆的方法，都無大礙。但是我們也不能完全忽視會場上一般聽衆的反應，因為會場的空氣有時也很能左右評判者的意志的。

(二) 評判的標準 演說競賽評判的方法有二：一種是綜合的評判，一種是分別的評判。綜合的評判是把演說的聲調、姿態、言語、思想、結構等完全視為整個有機的組織，看演說者各方面的運用是否合於節拍，隨後決定一個綜合的分數。這種方法是最新而且最簡單的方法，但是也最不容易正確。第二種是把聲調、言語、結構、姿態、思想等分別予以批評，各項打一個分數，再把各項加起來得一個總分。普通大都分成五項評判，各項佔百分之二十；但也有分作聲調、姿態、思想、結構四項評注的，各項佔百分之二十五；也有把思想和聲調各佔百分之三十，姿態和結構各佔百分之二十。這些都視我們注重那一部份而定，沒有一定的方式。

演說競賽的評判需要兩種表格，一種是評判員記分的表格，一種是結算總分的表格，為便利計，把這兩種表格舉例於下。



演說競賽評利術

表一

名 次	總 分 100%	結 構 20%	思 想 20%	言 語 20%	姿 態 20%	聲 調 20%	標 姓
							名
							1
							2
							3
							4
							5
							6
							7
							8
簽 名						評 判 員	年 月 日

表二

名 次	總 數	3	2	1	評 判 者		演 說 者	演 說 競 賽 結 分 表
					1	2		
							1	
							2	
							3	
							4	
							5	
							6	
							7	
							8	
結 分 員 簽 名					年 月 日			

以上第一種表格每個評判員都需要一張，評判完畢後交給分員結算，結算結果交主席當場宣佈，或閉會後數日內宣佈。

至於競賽性質的辯論會的評判，也和演說競賽的評判相似，不過把格式劃分為反面和正面，每一面再分有主辯和覆辯二種，我們不難從上項表格裏類推得之。

(三)演說時間 競賽演說為便利評判計，對於演說的時間都加以相當限制。普通大多規定每人祇准演說十分鐘，在八分鐘的時候擊鈴一次，警告說者，這時演說者必須從速預備結束。在十分鐘的時候再擊鈴一次，告訴演說者和評判員時間已到，演說者應立即下台。如果演說在十分鐘後還在繼續着，公正的計時員應該屢屢擊鈴以阻止他的演說。此外，也有規定演說的時間為五分鐘，八分鐘，十二分鐘或十五分鐘的，在時間未到期二分鐘，由計時員擊鈴提示演說員。

由於演說時間的有限制，所以我們演說的材料也不能不也有一個限度了。據一般演說的速度，十分鐘的時間大概可以講一千三百字。我們寫稿子的時候可以拿一千三百字做標準，長短不能相差一百字。十五分鐘的時間可以講二千字左右。講英語的速度也相彷彿。計時的開始是在演說者開口第一句話的時候，演說者上台和敬禮的時間不能

作爲演說時間的。

### 影響成績的要點

競賽性質的演說是初步實習的演說，需要顧慮的地方較少，技術的運用也較容易。在短短的十分鐘之間，我們可以加以詳細的分析，如果能在幾個重要地方多加功夫，勝利是很有把握的。

(一) 題目的性質和範圍 當評判員拿到評判格式的時候，在表格上可以看到的，除了我們的姓名之外，就是我們演講的題目。這些題目所引起評判員的好感和惡感，對於勝敗的決定很有關係。我們的題目不能太專門，但是又不能太通俗。一個好題目的內容，必須和學生或學校生活發生重要的關係，同時又比較新穎而切合實際。「青年的修養」、「學生應有的人生觀」固然也可以說，但是總比不上「筆和機械」、「怎樣提高讀書的效果」等更能引起評判員的注意和興趣，我們必須在與學生有關的大範圍內盡力找尋生動而有趣的題目。

(二) 正確的國語 演說競賽中能夠說正確的國語要佔極大的便宜，所以在評判

的標準中也列爲計分的一項。有許多演說者在思想，姿態方面的分數很高，但是因爲在言語方面的分數相差太遠，因而失敗，這是很可惜的。在羣衆演說的時候有時不講國語倒可以收更大的效果，但是學校裏競賽的演說却非說國語不可。關於國語的學習，在第五章的「學習國語的方法」一節裏寫得很詳細，我們可以在上台之前，先把我們的國語依照這些方法練習純熟。

(二)演說的位次：演說時的位次，對於成績的優劣也有很大的影響，這種影響並不是演說者本身成績有任何變化，實際上還是評判者注意力的關係。在演說開始的時候，評判員大多精神貫注，注意力集中，但是經過六七個人演說之後，評判員的精神就漸漸低降，如果演說者的人數超過十人的話，評判員的注意力最後簡直十分漠散。我親眼看見在某一次競賽會中，當最後幾個人演說時，有一位評判先生竟疲乏得睡起覺來。這時候要希望評判員下一個正確的批評，當然不可能。所以我們在事前當須注意一下自己輪着第幾個演說，如果參加的人數很多，自己的位次又很後，上台時就得用第七章的

方法以引起評判員的注意和興味。演說的位置以第三人爲最佳，其次是第二及第四第。五。第一個位置所以不好的原因，是因爲評判員在起初沒有適當的標準批評。不過要是我們能運用得法，最末一個演說也是一個好的位次。

(四) 服裝 演說競賽中演說者的服裝對於成績也有很大的影響。服裝對於演說內容當然沒有什麼力量。華麗漂亮的服裝更未必能加多分數。服裝的作用在襯託演說者的精神。整齊的服裝可以使評判者眼前清楚得多；反之，不整齊的不清潔的服裝可以引起評判員的惡感。學校中競賽演說的服裝以用學生裝爲最適宜，能夠穿本校規定的制服當然更好。

(五) 不可少的「極頂」 在學術演說中，有時無須用「極頂」，但是在競賽演說中却少不了它。一篇演說如果平淡地一口氣講完，即使各方面都不差，但也難能得到最高的勝利。這是因爲沒有給評判員一個較深的刺激的緣故。一篇競賽演說的稿子中，我們必須插入幾句最精勁，最緊張的話，用最高的聲調和最生動的姿態表現出來。有時在

每段中都可以安置一個較小的「極頂」，在結論時聯合各小「極頂」而成一個最大的「極頂」。這許多「極點」對於競賽的演說最有影響，我們必須在寫稿子的時候預先佈置好，以取得競賽的勝利。

(六)分段的重要。因為競賽演說的時間較短，同時演說的聽眾又是評判先生，所以把內容分段演說是必須的。在羣衆演說的場合，我們可以把許多意思聯合起來，「一瀉千里」的從開始說到最後。但是競賽演說却必須把內容分成若干段，如第一個意義是什麼，第二個意義是什麼。如果說實行的方法，那末就說第一個方法是什麼，第二個方法是什麼。務必使內容清楚明白，有條不紊，這樣就可以提高思想和結構的分數。

**準備些什麼** 競賽的演說除去要明瞭其特點和注意幾項能夠影響成績的要點以外，對於競賽以前的準備，也有與其他演說不同的地方，我們得加以注意。

因為競賽演說的對象是程度較高的評判先生，所以演說學上有許多技術和方法我們都可以不用，這可以說是競賽演說容易的地方。競賽演說的評判標準，大多聲調、姿

態、語言、思想和結構五項並重。所以我們準備的時候，也可以拿這五項做對象，準備時自問「每項都有把握了沒有」，這樣可以使我們的準備格外容易得到效果。

競賽演說最主要的準備是一篇演說的稿子。宣傳演說和學術演說以及其他演說都可以沒有稿子，或者祇需要一張大綱，但是競賽演說沒有稿子或祇靠大綱是決難得到勝利。一篇演說稿必須在一星期之前預備好。在初中或小學學生的演說稿往往由教員代做，到高中或大學時多由自己寫作。因為由自己所寫的一則容易背誦，再則可以完全知道這篇稿子精神和情感所在，練習態度和聲調時可以格外真摯。演說稿完成後，費二三小時的誦讀就會背誦，能背誦後便可隨時練習，達到自己稱心的時候為止。

一篇演說稿的完成，就完畢了對於思想和結構兩項的準備。此外除國語不能在短時間內有特別進步外，姿態和聲調的準備也需要相當時間的練習。關於姿態的運用和聲調的練習，各在第四章和第五章有很詳細的討論，我們可以完全依照這兩章做去。

除去內容的準備外，演說者精神方面也應該加以相當注意。不要在演說前一夜因



讀稿子而缺少睡眠，更不要在演說之前的幾分鐘因強記稿子而使頭腦昏沉。在演說之前的一二小時不能作劇烈的運動，或其他費心力的事，這些和我們上台後的精神和記憶都有很大的關係。

勝利的獎狀不過是一種鼓勵的表示，反之，評判者的評判不公正倒是常有的事。所以我們對演說競賽應該拿實習的態度去付度，即使偶而失敗，我們仍舊是勝利的，因為點滴的培養可以種出崇高的樹來。

電 流 線 徑

## 第十一章 羣衆演說宣傳術

### 羣衆演說的重要

羣衆演說是演說中最主要的一種，平常應用的機會最多，它的作用和目的也最嚴正。因爲羣衆演說的範圍最大，變化最繁，它的聽衆不是競賽演說中富有較高知識的「評判先生」，也不是學術演說中已有固定見解和信仰的「聽衆」，而是生動活潑，像海潮一般的「羣衆」。這裏邊有工人，有農夫，有商人，有市民，有社會層裏一切的人們。他們從不同的環境中生長，呼吸着不同的空氣，爐染着社會上不同的傳統習慣，保留着新舊不同的偏見和觀念，他們有的最保守，但也有的最前進。所以，在一個緊張或偉大的場合，要希望我們的演說發生力量，演說學上所討論的一切原則和方法，都需要整個地在台上運用起來。

如果我們要推動或展開一種運動，要建設或破壞一種事業，要改革或廢棄一種制

度，要確立或淘汰一種文化，那就不能不希望大量的民衆都產生力量，使他們都實際參加這種行動，這就需要我們有效地去運用羣衆演說的宣傳術。國貨運動，禁毒運動，新文字運動，新生活運動，救國運動，識字運動，婦女運動，勞工運動，民族獨立運動，民權選舉運動，一切社會、文化、政治、經濟等各方面的改造和推進，行動者如果漠視了羣衆演說的宣傳術，在進行時所受到的阻礙和失敗，有時會根本動搖他所抱負的決心的。

社會學家告訴我們：時代是向着羣化的方向走，羣衆演說的價值，必然是跟着時間的累積而增加其比重的。

### 羣衆演說的特點

由於羣衆演說在性質和學術演說等的不同，所以在演說時的姿態、聲調和材料都有特別的地方，這是從事於羣衆演說者所應該牢牢記住的。

(一) 內容須力求通俗 羣衆演說的最大特點，是在聽衆知識程度的不一。各人興趣的各異。不過在大體上說，羣衆演說的聽衆在都市中不外是市民和工人，在鄉村中不外是農民。這些聽衆的知識程度，我們都可以猜想到一個大概，在生活上也可以歸納成

一個或幾個範疇。他們沒有受過高等的教育，也沒有特殊生活的經驗，他們聽不懂書本子上專門的理論和統計，他們也不了解社會上新奇事態的根源；他們祇能從生活有關係的知識中理解一切。所以演說的材料和題目必須力求通俗，與他們的生活知識打成一片，然後才能使聽者發生興趣，容易信從。

(二)姿態須力求生動 在宣傳演說時的聽衆，最迫切的希望是大量的刺激，使他們有趣，使他們興奮。所以演說者的姿態絕不能像學術演說般的沉靜，可以有時很長的時間一些沒有姿勢。他必須靈活地儘量加多他的動作，在可能範圍內用變化的方法把自己所能運用的姿態完全表演出來。這在演說者是增加他演說辭的力量，在聽衆則受到更多的刺激。

(三)聲調須力求變化 在羣衆演說中最應注意的是不使聽衆感覺疲乏，但是聲調的單調却最容易使聽衆感覺疲乏。演說者必須儘量變化他的聲調，忽急忽緩，忽高忽低，最有吸引注意的效力。但尤須在較高的聲調中變化，因為日常的經驗告訴我們，重大

聲音的發生，必伴有重大事態的存在。

(四)修辭須力求明白 用字的明白與否，可以使同一的見解，在同一羣聽衆之前產生絕對不同的結果。善用專門名詞和抽象名詞的演說者，他的聽衆是無希望增加的，而善用通俗明白詞句的演說者，他的聽衆會像潮水一般的擁擠起來。這完全由於心理學的原理，「我們所了解的才是我們所興趣的。」所以演說者必須選擇容易了解的詞句構成他的演說辭。一切「積極」、「消極」、「治本」、「治標」、「理論」、「實踐」、「產業革命」、「科學管理」等抽象名詞應絕對設法避免。

爲增加聽衆的情緒和興趣，本書第六章「怎樣鼓動興趣和引起注意」的九種方法，都需要儘量使用。我們必須記住：羣衆演說是最緊張，最劇烈，最能測驗我們技術的演說，也是惟有以最大的努力，才能取得實際效果的演說。

### 羣衆心理的特質

羣衆心理是一種特殊的心理現象，它由於許多個心理的集合，變成另一種與個人心理絕對不同的心理，它的條件是有共同的衝動和思路。

它的精神是大公、勇敢、粗暴和無畏，完全代替了個人的自私、懦弱、沉靜和畏懼。

羣衆心理的所以形成，在心理學上有二種主要的見解。一種是馬丁（Martin）所主張的：羣衆心理完全是潛意識和壓迫願望的反抗，就是把個人在平時所受到的冤曲和憤懣，在羣衆的集合時完全爆發出來；一種是亞爾堡（Allport）所主張的：羣衆心理不過是個人心理的總和，由於相互間繼續不斷的刺激，引起各個人心理的反應，於是才形成羣衆心理。其實這二種見解並不對立，我們可以統一起來解釋，一個羣衆心理的形成固然由於相互間的刺激與反應，但其動力却大半是被壓迫願望的解放。在一個歷程（Process）上看，二種主張都是一半的真理，連合起來才是羣衆心理形成的完全解釋。

羣衆心理與個人心理有極明顯的差異，分析起來可得到幾種主要的特質：

（一）是感情而非理智的。羣衆最富於感情而缺少沉靜的理智。當一個羣衆點着了感情的火焰時，他們立刻會跳起來的。他們會給人們最大的同情和幫助，但也會憤恨

到最深的程度。他們需要刺激性的說話和行動，歡喜一切坦白、正直、急烈和慷慨。演說者必須知道羣衆的行動完全受馭於感情，一切灰暗、消極和平凡的種子，是永不能在羣衆的心田中得到豐富的收穫的。

(二)是行動而非思想的。羣衆心理的另一特質就是長於行動而短於思考，這原是由於第一個特質而來的。這點是羣衆的一個短處，但也是羣衆的一個長處。如果羣衆較有組織和訓練，其長處是可以掩飾短處的。羣衆所以勇於行動，因為在人數上，在力量上，羣衆本身就是大膽和勇敢的保證。如果羣衆像猛獅般地行動起來，其力量的偉大是無可形容的，建設、破壞，一切可驚的成績都能在短時間中出現。演說者對於羣衆這種勇於行動的特質，必須有深切的了解和把握。

(三)是流動而非固定的。羣衆心理學上所指的「羣衆」(Crowd)和「聽衆」(Audience)是有分別的。街市上的聽講者大部是「羣衆」，教室內的聽講者大部是「聽衆」。羣衆的特質在其流動不息，他們像海潮一樣的湧來，像海潮一樣的退去，一種



行動開始，立刻像野火一般的遍地的燃燒起來。那時演說者的情緒不能有片刻的冷靜，因為冷靜的時候，羣衆立刻就會減少。演說者必須使每一句話都富有熱情，每一個動作都充滿着生氣，然後才能使聽衆愈聚愈多，愈聽愈感覺興趣。

### 組成羣衆心理的方法

羣衆心理是一種集體的心理狀態，最主要的條件是共同的衝動和思路，所以並不是什麼幾十個人聚在一起就能發生羣衆心理和羣衆行動。某地因為汽車撞傷工人，這件事可以立刻吸引幾千百個傍觀者，但這幾千百個傍觀者祇爲了一時好奇心的驅使，他們並沒有準備說什麼話，做什麼事。像這一類臨時湊合的人，並不是我們所指的「羣衆」，祇能稱之爲「觀衆」。宣傳演說最初集合時的聽衆大都也是這種情形。我們必須使這種湊合的「觀衆」變爲「羣衆」，然後才能接受演說的內容。譬如上述的情形：我們如果設法把這幾千百人招呼到一個空場上，對他們說：「你們大家都親眼看見這件事情的，那個受傷的工人多麼痛苦，倒在地上流血，但是坐在汽車裏邊的人却滿不在意，我們爲盡同胞的責任，我們應該一方面把汽車扣住，叫

警察交公安局查辦，一方面請大家每人拿出很少的錢，把工人送到醫院裏去醫治，免得死在街上。這樣，立刻就「觀衆」組成「羣衆」，叫他們應該對這件事抱什麼態度，有什麼表示。在普通情形之下，有很多組成或加強羣衆心理的方法，從聽衆或演說者二方面分述如下：

(一)從聽衆方面說：我們可以叫聽衆做某種動作，使他們完全置身於集團的空氣中，忘記個人的存在。這種動作普通有四：就是(1)使聽衆的坐位靠近，把各人間空間的距離縮小，使聽衆得人數的衆多，以造成濃厚的精神空氣。(2)使聽衆唱一二首動情的歌曲，把個人的雜念完全遺忘，引聽衆至單一的思想和動機上去。(3)使聽衆穿同一的服裝或佩同一的誌號，也是加濃精神空氣的方法。(4)使聽衆喊幾聲簡單的口號，或與聽衆作幾句簡單的問題，也可以形成或加強聽衆的羣衆心理。總之這四種動作都在使聽衆祇知道有羣的存在，而不知有個人的存在。

(二)從演說者方面說：演說者必須使自己成爲羣的一份子，對聽衆抱十分尊重與

友情的態度，尤其重要的是和聽衆取同一的態度。所謂「同一」的態度，可分爲（1）生活的同一，（2）興趣的同一，（3）信仰的同一。我們儘可說自己與聽衆有同一的興趣，大家的處境也完全相同。演說者必須舉許多實際的例子以證明他和演說並沒有什麼兩樣，聽衆所希望聽的也就是他所希望說的。

### 宣傳術的誘導律

當我們自己有了思想，有了主張，而且深信自己的主張完全正確而有益社會時，我們總希望主張能夠實現，尤其希望迅速地實現。以言語的宣傳使他人放棄不正當的思想和行動，就是促成自己理想和主張的實現，所以演說者對於聽衆的誘導術，並不是一件罪惡和欺騙，反之却是實現主張所應取的正當方法之一種。

（一）公道的力量 在羣衆的情緒中，公道的情緒是最強烈的了。一切合乎公道的主張和建議最容易被聽衆接受，反之不公道的主張和建議最容易遭聽衆的拒絕。里維斯說：「以公道對付仇視的聽衆最重要。在仇視的聽衆前說者若要求「凡我所說的一

切，無非都是公道而已。」這樣，一切敵意便都解除了。」這幾句話是非常正確而有效的。當林肯派畢切（Becher）到英國去演說南北戰爭的真相時，聽衆們大聲叫囂着去阻止畢切的宣傳。畢切於是向着聽衆說：「你們英國人是不是講公道的？」「大英帝國的人民當然講公道的！」聽衆回答道：「那末你們就不能讓我說幾句公道的話嗎？」「好，讓你說了再看。讓你說了再看！」因此畢切得到說話的機會，終於使聽衆屈服在他的雄辯之下。像這一種自居於優勢的地位，對於吸引聽衆的注意力有着莫大的效力。演說者必須站在公道的立場上說公道的話，因為「在公道之前，誰都祇有俯首」的呀。

（二）真理的力量 演說者能夠多告訴聽衆一分真理，他就能多得到聽衆一分信從。雖然羣衆很容易受一時的欺騙，但羣衆却最容易明白他們是被欺騙，如果他們發覺演說者是在說謊，這時候對於演說者的輕視和憎恨是無可挽回的。在二千多年前，率兵遠征埃及的羅馬英雄凱撒（Julius Caesar）被勃魯達士（Brutus）刺死在元老院中後，勃魯達士向羅馬的市民做了一次慷慨激昂的演說：「刺死凱撒的便是我，便是這

把短劍！如果我的行爲和凱撒一樣，請大家就用這把短劍刺死我，如果別人的行爲也和凱撒一樣，那麼這把短劍終不肯饒赦他！請大家認清這把劍，請大家認清賣國賊，認清愛國的好漢！使羣衆掌聲如雷，歡呼擁護勃魯達士。但是當凱撒的同志安湯利（Anthony）把一件一件事實的真相報告給聽衆之後，聽衆立刻覺得受了勃魯達士的欺騙，他們起初默噙着凱撒真受了冤枉，繼而罵勃魯達士是亂賊，是壞蛋！當安湯利說着：『你們如果有熱淚的話，現在該是你們流淚的時候了！』羣衆果然大哭大號起來，終於大喊大叫的去放火燒了勃魯達士的房屋，替凱撒復了仇。這完全因爲安湯利告訴聽衆許多真實的事理，使他們知道完全受了騙。這種方法是宣傳演說中極有用的方法，是克服保守性和舊觀念最銳利的武器。

（三）提示責任心 使聽衆對於演說的內容發生信從，演說者提示聽衆的責任心也是一個方法。譬如演說提倡國貨，我們可以告訴聽衆提倡國貨完全是國民的責任；演說勞動服務，我們可以告訴聽衆對社會服務也是每人的責任。『這是我們應負的責任

呀，爲什麼我們不這樣的做法呢？難道完全拋棄我們的責任嗎？像這一類的提示，可以從內心上去感動聽衆，因爲誰都不願意做一個「放棄責任」的人。

(四)提示利害 [亞爾優]曾說羣衆心理的基礎是生存慾望的衝動，因此羣衆所希望的往往與他們生存有利害關係的事情。從這一點上，我們很可以對演說的內容分爲二大部份：第一部份是患害的申說，就是消極的用一切材料說明某件事物的患害性；第二部份是利益的申說，就是積極的用一切材料說明某事物的利益性。這種單純而明顯的演說對於無組織的羣衆有很強烈的刺激。「我們要不要生活呢？當然要的，那末我們就不能不打倒患害生活最厲害的帝國主義者！」這類的結語是宣傳演說中最常見的收場。

(五)有組織的宣傳 [沙羅根 (Solkin)] 在一篇增加宣傳效力的文章裏說：「最有效力的宣傳術是有組織的宣傳。」這句話和另一位美國教授所說的完全相同：「組織不但增加信仰力，而且增加協進合作的精神。組織有它更大的權威，這種權威是振臂

一呼，從者如雲的基礎……其效果絕不是區區的建議所能望其項背。」因為「人民喜歡加入團體，但尤其喜歡加入多數人所贊同的團體。」

演說上有組織的宣傳不外二種方式：第一是不同的材料由多數人用同一的題目屢屢宣傳。譬如五個宣傳員完全演說「提倡國貨的利害」這樣可以使聽衆所得的印象格外深刻。第二種方式是以不同的題目而用性質相同的材料加以重複申說，譬如第一人演說「提倡國貨的意義和方法」，第二人演說「服用國貨的利害」，第三人演說「我們爲什麼要抵制外貨」，第四人演說「經濟的亡國和經濟的救國」等，題目雖各人不同，而重心却都在「提倡國貨」這一點上，其收效較之第一種方式更大。

### 乘勢的動作

當我們觀察聽衆對演說確實發生興趣，而且有了心理上信從的基礎時，如果乘這個機會請聽衆做某種工作較平常格外容易，尤其是在羣衆的情緒緊張的時候，可得到更好的成績。這種乘勢的動作普通不外：

(一) 加入或組織團體 在演說完畢之後可以利用機會立刻請聽衆加入或組織

各種團體，如「拒毒會」「國貨服用會」「社會教育會」等，這時請聽衆加入，比之平常諄諄勸導容易得多，德國國社黨最初的宣傳就常用這類方法。不過請聽衆加入的團體，其性質必須是剛才宣傳過的。

(二) 推銷書籍 在宣傳的時候推銷適當的書籍也很能幫助我們的宣傳。因爲所賣的書籍當然和我們演說的內容有關，而且其立論又和我們相同。所賣的書籍不一定是演說者所著作，也不一定需要名家的著作，祇要其內容確有價值，聽衆自必樂於購買的。售書的時機有二，一在開會演說之前，一在演說完畢之後，二者以演說完畢後比較適宜，因爲買書之後不致妨礙我們的演說，再則在演說的時候還可以把書籍的內容詳細介紹給聽衆，以引起聽衆的注意和興趣，在售賣時可格外順利些。此外對於書籍的價格必須注意二項：第一，售價不能太高；第二，價格最好是個整數，如一角、二角、五角、一元之類，以減少聽衆購買時的困難。

(三) 簽名募捐及其他動作 演說完畢後當場請聽衆簽名或募捐也是通常的事。



如社會教育方面的經費，慈善機關的基金，救國運動和有益地方事業的經費等。如果在演說上能夠做得成功一些，聽衆必多樂於解囊的。除去上述最普通的三種之外，其他乘勢的動作當然很多，如整隊遊行以及建設破壞等，都可以依當時的情形而決定。

### 街市演說和野外演說

對羣衆的宣傳演說，除有正式會場和預先召集的方式外，尚有二種很重要的宣傳方式，即街市演說和野外演說。街市演說的聽衆大半是市民和工人，野外演說的聽衆大半是農民。這二種演說完全是一種臨時舉行的性質，沒有固定的會場，也沒有固定的聽衆，在收效上比較困難，但作爲測驗自己的演說能力却是很好的方法。從事於這二種演說，必須注意下列幾點：

(一)拋棄開會儀式 無論街市演說或野外演說，在演說開始前應絕對避免開會的儀式，如全體肅立、靜默、主席致開會辭等。第一因爲聽衆大多沒有這種經驗，使臨時集合的聽衆做沒有經驗的動作一定會弄巧成拙的。第二，因爲這種演說的聽衆完全是流動的，一會兒來，一會兒去，開會的儀式在這時已完全失去其作用，當然無需再多此一舉。

演說者可以在事前用招呼的方法集合附近的人民，再立刻由演說者開始用說話把他們留住就得了。

(二)選擇適當的地點 在街市演說和野外演說中最不可忽略的是地點的選擇。演說地點的良好與否，對於聽衆的人數多少有最大的決定力，這完全是經驗的事實。如果地點不良，即使演說者聲嘶力竭，也難得到五十以上的聽衆，這完全是一種環境的限制，與演說者的能力很少有關係。一個良好的地點必須考慮以下幾個條件：(1)是否比較安靜的所在。我們千萬不要選擇一個太嘲雜的地方，以致聽衆根本不能聽清我們的聲音。(2)是否是人數較多的所在，一個很冷落的曠場，雖然十分肅靜，但是「車馬冷落行人稀」也不會有很多的聽衆。(3)是否有相當的空地。我們必須找一個至少能容留五十人的地方。如街道四進的地方，或是街道的轉角地方，或是巷里的口頭，或是適當的空場，絕對不要在街道狹小以及交通太繁的地方去「勞而無功。」以上三個條件在選擇地點時必須加以周密觀察，我們寧可多費幾分鐘覓取一個良好的地位，切不可因爲

匆促而隨便站下來就演說。

(三)聯絡鄰近居民 從事街市演說和野外演說的宣傳，對於演說地點鄰近居民的友情聯絡是不可少的。我們在事前挨戶招呼他們時，可以用和善的態度說明我們的目的，演說時所需要的板凳和桌子之類，也可以和善地向鄰近的居民商借，他們決不會報以白眼的。演說後如果需要休息和喝水等，可以和民衆作相當的談話，必要時當給他們相當的代價，以爲桌子椅凳和茶水的費用。

(四)注意演說 在演說的方法上，街市演說和野外演說都比有正式會場的宣傳演說困難。在演說開始時候，立刻就躍進題目的中心，必須在開頭十幾句話努力申說，才能拉住或增加聽衆。其次，在會場裏演說時的聽衆是固定的，而街市演說和野外演說的聽衆約有一半是常常變動的，因此我們的演說辭必須簡短有力，一切辭藻都不必過事講究。如果舉例和講故事，也得極其簡短，以免後來的聽衆茫然不知所云。演說的內容必須每段都能獨立成一個題目，使聽衆隨時都能理會。

### 主席

「演說者的經驗告訴他，主席問題，在某時候是一件很費斟酌的事。」  
「許多會常被壞主席弄壞，所以演說者要想把他的工作得到優良的結果，對於主席當須加一番注意。」

除去街市演說和野外演說外，一個演說會總少不了一個主席。會中所以需要一個主席有三個作用：第一是報告開會宗旨，就是致開會辭。第二是介紹演說者和聽衆見面，自己在中間做一個介紹人。第三是維持會場秩序，使聽衆能夠盡其所懷。其他如代表聽衆向演說者表示謝意，或將演說辭加以簡短的複述，也是主席的份內事。據我們平常的經驗，一個主席對於演說會的成績有很大的關係，主席有許多不必要動作可以使演說者減少聲色。以下三點，希望演說會中的主席極力避免，慎重的演說者，在事前可向主席明白表示。

(一) 虛飾的介紹辭 據許多演說家的意見，演說開始前主席一套虛飾的介紹可省略的。——但簡明的介紹辭却不能夠少。我們平常往往看見有許多主席介紹演說者：

「某先生是我最知己的朋友，也是我最敬佩的畏友。他是一位學問家，實行家，教育家，經濟家，對於政治更有深造。他在美國著名大學畢業，又到過英國；在國內做過很多的事業……他在社會上極有地位，各位大概都知道某先生的努力，所以簡直用不到我來介紹。」其實這一類過甚其辭的介紹，對演說者並沒有多大好處，反而提高了聽衆的希望，使他們對演說的實際不能滿足其理想。

(二)錯誤的動作 主席在演說台上佔着很重要的地位，聽衆對於主席的動作都十分注意。因此主席的一舉一動都能分散聽衆對演說者的注意力。我們看見很多主席上台以後，把腳橫起交叉着，時常很靈活地左右交換，或隨時在台上走動，與人交頭接耳，以及其他摸索錶鍊，咳嗽吐痰等，這種動作照理都應極力避免。一個良好的主席應該是一個良好的聽衆，應以最自然的態度，坐在台上或台下第一排極力注意演說的內容。

(三)冗長的複述 當演說完畢以後，主席普通常把演說的內容加以扼要的複述。這原是使聽衆能夠得到更深的印象，其作用不在請主席再來一次演說，但是不幸有許

多主席在複述時滔滔不絕地說了一大篇，傍證博引地一瀉千里，複述的時間有時竟超出演說的時間，似乎主席對於這方面的學問比演說者更見功夫。其實這種冗長的複述，除了增加聽衆的疲乏焦急和減少演說者的熱忱外，並沒有更多的收效。

**應付爲難者** 在宣傳演說時常有可能發生的不利事情，便是遇着搗亂者了。這種對於會場秩序或演說聲音方面的擾亂，常使進行很順利的工作陷於絕境，如果因言語的衝突而引起不幸的結果，那所受的損失更難逆料。爲避免這種困難，我們普通應付的方法是：

(一) 應付無意的爲難者 尤其在街市演說的時候，演說的工作常被一兩個無意識的爲難者所阻礙，如酒徒、狂人、或其他受有重大刺激的人。這許多人往往祇是無意取鬧，並無作用，我們對於這類的聽衆簡直無法理喻，除去設法由他人引他離別演說地點，如實在無法祇能另換地方。

(二) 應付故意的爲難者 宣傳演說時也常遇見許多有意搗亂者，這種存心爲難

者可分爲二種：一種是有理由的反對宣傳的內容，他可以說出許多理由證明演說的錯誤，對於這一類的爲難者應付較易，最好的方法是用誠懇的態度詳細解釋給他聽，直等到對方肯首的時候爲止，第二種是無理由的故意爲難，這種人往往別有居心，無意義的取笑或攻擊演說者，其最大目的就在破壞這次宣傳演說。我們應付這一類的爲難者可以先嚴重自己的態度，專對一般感覺興趣的聽衆演說，不去理會他們，或者在事前組織糾察隊，隨時維持會場秩序，如果因爲人數太多無法繼續，那也祇有停止舉行。

(三)應付警察的干涉 如果在演說時遇到警察的干涉，那祇有隨機應付了。因爲警察的干涉並不是拿我們的理論所能戰勝的。他們的行爲完全出之被動，他們之所以干涉，不過執行其所受到的命令而已。不過有時也可以用謙和的態度，動人的言語去啓發他們，以減少所受到的困難。

戲 演 線 念



## 第十二章 學術演說及其他

### 學術演說的特點

學術演說在現在也是很普遍的演說了，在每一天之中，各學術團體，各學校機關，總有不少次數的舉行，這在教育上和 cultura 上都有極大的關係，所以我們對於學術演說的特點，以及與學術演說有關係的各點，都有討論的必要。

學術演說在各方面都和羣衆演說以及其他演說不同。從演說的時間上說，學術演演的時間至少要在半小時以上，乃至一小時，甚至二小時。但是其他性質的演說大多在半小時以下，最長也不能超過一小時。由於演說時間很長的緣故，因此我們在聲調上就不宜提得太高，演說的內容必須有實際的準備。其次，在姿態上學術演說也有其特點，因為學術演說大多是學術的研究，思想的討論，所以姿態的運用要比較稀少，即使有，也要比較羣衆演說的姿態和緩。據多數學者的經驗，在學術演說的前半部簡直可以無用表

演姿勢，祇要自己態度端莊就夠了；說到後半部時，我們可以酌用姿勢，而在講結論的時候，再多用姿勢，其效力就很可觀了。

學術演說的聽衆和其他演說的聽衆也不相同。歸納到最單純，學術演說的聽衆至少是知識份子，他們對於普通應有的常識是具備的，他們受過學校教育或社會教育的薰染，對於秩序和紀律上很可使演說者安心於他的工作。從聽衆的希望和目的上說，他們更不會發生情感衝動的行動，這點在會場秩序上可以良好得多。

聽衆對於演說者的態度，普通不外乎三種：一種是與演說者抱同情的態度，凡演說者所說的他都贊同，都認為正確；第二是與演說者抱反對的態度，凡演說者所說的都覺得不合理；第三是抱中立的態度，在他自己思想中並無任何成見，演說內容的正確與否，都須經過他們自己思想的考慮。這三種聽衆中以第二種為最沒有辦法，因為他們的理想常為成見和觀念所囿，不容易接受其他意見，即使是有理由的。這種態度的養成，大半因為平時對演說者的印象不良，或者在思想上有了某種「先入為主」的觀念。我們對

付這種聽衆的辦法祇有把自己的態度格外誠懇，同時在內容上格外求充實，以事實的力量使他們信服。

### 克服保守性

學術演說的内容如果在發表一種新的見解時，最不可忽略的就是克服聽衆的保守性了。保守性是思想上最大的敵人，是固執，偏見，最堅強的堡壘，然而不幸，這保守性又是多數人所免不了的。

保守性的養成，可以歸結到二個原因：第一是社會上傳統觀念(Traditional Idea)的影響，第二是個人利害關係的作祟。我們知道，無論宗教、文化、生活、道德，在社會上都有許多傳統觀念存在着，在未會澈底的了解這許多觀念的本質和意義之前，任何人都不能免信以爲真，認爲這許多觀念完全是真理。所以一旦聽到和這許多觀念相反的言論，就立刻認爲荒謬絕倫，一無是處了。其次，如果演說的内容對於個人的職業、生活、環境發生不利，聽衆也容易無理由的加以反對，這完全由於自利的心理，並沒有經過是非的辯白。

學術演說本來是一種說明式的演說，本來其目的祇在介紹知識；但是在發表新穎

的見解時，遇着保守性極深的聽衆，可以說是演說者最大的困難。譬如向思想保守的人講一個建設新道德的問題，那即使演說者唇疲舌焦，也難得到聽衆極少的同情。

要克服聽衆的保守性，我認爲祇有下面所提到的二種方法：第一是誠懇的態度，使聽衆覺得演說者的言論完全出乎至誠，不是「無的放矢」，至少自有其見解和理論。第二是充實演說的內容，多多搜集證據，證以事實，從根本上給保守的聽衆一個思想上的改變，此外把新的觀念用舊的形式敘述，或者多引證古書或古人和權威者的意見以證明自己的理論，在克服保守性上也有着很大的幫助。

### 關於權威

在討論學術演說的時候，對於「權威」這一個問題是必須討論的。因爲在學術演說中，我們必須援引權威者的話，或者權威者對於這些問題的意見，我們怎樣應用「權威」的力量呢？我們怎樣駁覆權威者的意見呢？對於這問題，韋南斯的意見是極有價值的。他以為引用權威必須考慮：

(一) 你所引證的權威爲聽衆所熟知的麼？因爲聽衆所熟知的權威更能取信聽衆。

(二) 你所引用語證的作家是否你辯題中的權威麼？因為倘使引用的權威不在本問題方面，雖引用亦不為識者所心服。

(三) 聽衆對你引的權威所存的態度怎樣呢？如果那權威根本為聽衆所厭惡，其成語當然不能聳動聽衆。

(四) 你引用權威者，雖沒有大的聲譽，可是有一部份特別的權威的地位麼？

(五) 你引的權威者有特別明白某一件事的優權麼？在講蘇聯問題時，你應該說：「某學者曾充任蘇聯公使十年。」

(六) 你所引權威者的話，完全是無偏無私的公正話麼？

(七) 這權威者能為反對者所信服麼？

(八) 權威者的話是在什麼時候說的呢？

(九) 權威者的話是在什麼地方說的呢？演說，文字，還是書報上？

(十) 僅引用一家的證語是夠支持你的理論麼？

(十一)你引用的權威者可會註明來歷麼？

(十二)你引用的語證有引用的需要麼？在毋須引用時，可不必引用。

權威者的言論是深深地佔住着一般人的頭腦，所以我們要發表和權威者相反的意思時，必須先駁斥權威，然後才能取得聽衆的信仰。駁斥權威的方法有二：第一是說明某權威並不承認其權威，說明他對於某種知識的了解並沒有高深的造就，這樣可以減少聽衆對於權威的信仰，以更容易接受我們的見解。第二，從時間性上說明某權威者雖是權威，但已是過去的權威，過去和現在已大有不同，所以某權威者的話在現在已不能適用，這樣就根本否認權威的力量，也可以收到同樣的效果。

最後，除去學術演說之外，普通社會上許多演說，可以歸納成下面幾種加以說明。

### 閉會辭與閉會辭

當一個會議開始舉行時，負責人照例必須演說一次，而在會議閉幕的時候，也必須致閉幕辭。這種演說的性質我認爲並無特殊的地方，所以儘可應用普通的姿態和聲調去演說，不過致閉會辭的時候，必須說明：

(一) 會議的性質和意義。

(二) 參加會議的人數。

(三) 籌備經過和過去工作的報告。

(四) 此次會議應解決的問題。

在致閉會辭時也須說明：

(一) 開會後之情形。

(二) 會議工作報告。

(三) 今後之希望和進行方針。

**訓辭和答辭** 訓辭和答辭的演說在現今也很普通，如學校中的畢業典禮和

歡迎會，歡送會，機關中舉行各種大會時，社會團體舉行大會時，都有上級人員的訓辭，和下級人員的答辭。這種演說也沒有特殊的地方，不過在致訓辭中應注意：

(一) 對於聽衆的希望和感謝。

- (一) 自己或所代表機關之意見及指示。
  - (二) 對於會務的貢獻。
- 答辭的一方應注意：
- (一) 代表團體申說工作的報告。
  - (二) 代表團體申說今後的計劃。
  - (三) 對訓辭人的感謝。

**宴會辭** 在舉行宴會的時候，普通來賓也不免有一番演說。這種演說純然在提高參加者的興趣，加濃會場中愉快的空氣，所以在這種演說中應避免問題的討論和理論的闡揚，應該樂觀地從希望和想像中找出許多有趣的材料。同時演說的時間不宜太長，十分鐘至二十分鐘的時間為最適宜。

宴會辭最好以有趣而帶有暗示性的故事或者有味的新聞作發端，內容應是巧妙的比喻，或簡短而有趣的軼事，或含蓄有味的成語。把這幾種材料略加以演繹，十幾分



鏡的時間是易於填滿的。

宴會上演說，最應注意的是演說者的姿態問題。因為宴會大多因為慶祝和榮譽，主賓都是高高興興而來，演說時的姿態也必須親善愉快，文雅高尚，顯出一般談笑風生的神氣，雖然有時未嘗不能亦諧亦莊，但須記着那時的聽衆完全為歡喜而來，並不是為聽演說而來。

既 流 様 愈

## 第十三章 實習的稿子和題目

據許多實習演說的朋友告訴我們，實習時第一個問題就是「說些什麼？」如果這個問題沒有解決，演說就絲毫不能動手，因此在這最後一章裏，選擇了五篇演說稿和五十個題目，以備我們隨時的參考和練習。這五篇演說稿的字數都很適中，並且都是經過演說而得到滿意成績的。在「怎樣養成清楚的頭腦，」「想想看站起來，」「演說的藝術」的稿子裏，都註有詳細說明，「筆和機械」是應用第五章「讀演說稿的方法」用符號來註釋的，第五篇「如何做救亡的宣傳」以備我們自己註釋說明的練習。五十個題目中有十個是辯論題目，以備我們舉行辯論會時選題的幫助。這些題目的性質都是極普遍，極力避免專門和特殊的限制，我想在每一個選擇題目的時候，多少可給他們一些幫助吧。

## 怎樣養成清楚的頭腦

——二十五年五月中央政治學校演說競賽冠軍演說稿——

(引論) 今天我的講題是「怎樣養成清楚的頭腦。」(題目說完後略停，目光四周一過，  
二手不宜作任何動作。)

我們知道，一個人的頭腦是一切行為的發動機關，我們一切事業的計劃和步驟，全得由我們的頭腦去決定，要是我們的頭腦有一點兒疾病，我們就得昏昏沉沉，什麼事都不能幹。(以上發音以顯察清楚聽為度，至最後一句可駭高。此時可勿用手勢。)平常我們每聽到人家說我們自己的頭腦簡單，頭腦糊塗(右掌伸出後回指頭腦。)我們心裏就覺得老大的不高興。(二手指心胸，表情趨於灰暗。)但是一聽到人家說我們的頭腦清楚，我們心裏就覺得十二萬分的快活。(此段與前節奏變同，但面部表情則一悲一喜。)正同一位教育家所說的「教育的目的，就在養成清楚靈活的頭腦。」(括號內字可以說得格外響而緩。)可見清楚的頭腦，是每一個人所歡喜的，(畧停)每一個人所希望的，(畧停)也是每人所需

要的。(加重語氣，以左手握拳以表示之，說畢後可停二秒鐘。)不過，各位同學，我們單單知道頭腦清楚的重要，那還是不夠的，最要緊是在怎樣我們才能有一個清楚的頭腦。(語氣帶問語，身體畧轉動。)用什麼方法來充實這一個最重要的生命資本。(右掌旋轉以充分表現「用什麼方法」的重要，以下聲調轉低，恢復開始時高度。)我覺得有三個方法可以養成清楚的頭腦，現在提出來以為各位平常的參考。(面部姿態十分和善，演說至此休息四秒鐘，向前進一小步，繼續演說。)

(本論)養成清楚頭腦的第一個方法，就是頭腦必須能夠冷靜。(右手食指先出以表示第一個方法，然後掌向下壓，以表示冷靜。)不但在平常要冷靜，在緊急危險的時候更須要冷靜。(聲調較高)所謂「熱烈的心腸，冷靜的頭腦」者是。(二手在胸前自上運動以示「熱烈」，然後向下壓以示「冷靜」，此項姿態極緊要。)我們知道，有一個刺客去暗殺墨索里尼，他拿着手槍，已經跑進墨索里尼的房子裏邊，就在他將要發槍而沒有發的那一剎那的時候，(說至此聲音漸低而緩，以應用「延宕的注意」的原則。) 墨索里尼却一些不動聲色，不慌

不忙的注視着這一位刺客。(停頓，極力運用延宕的注意。)他就用了這冷靜的威力克服了這位刺客，不費一兵一卒的叫這位刺客原原本本老老實實的告訴出他的目的。(二聲平向外托，表示「告訴」的意思。)我們看這冷靜的力量是何等大呀！(聲高暫停)因為我們知道，祇有在冷靜的精神狀態之下，我們才能清楚的去考慮事實，也祇有在從容不迫的情形之下，我們才能夠顧前慮後，計劃周到。中國有句老語叫做「泰山崩於前而聲不變。」(插話內字須響而有力。)這就是告訴我們，即使有泰山崩裂於眼前的危險，(二聲向前作泰山崩裂的情勢，足跟微微提起，提高身體)我們的心境也得冷靜得同秋水一般的情形，不起一點兒的浪花。左手縮回右手由上平滑向右以示平靜。語氣纏綿帶有濃厚想像的意味。)然後我們方能夠去解決一切困難的問題。所以我們要養成清楚的頭腦，我們必須先要能夠冷靜，這是第一點。(最後四句輕快迅速，雙手自然向後，發音平和為主，並作四秒鐘停頓，向台中中央移。)

養成清楚頭腦的第二個方法是：頭腦必須要有系統。(左手食指與中指伸出，表示第二)

點，順勢而下，表示有系統。(所謂「條理清楚，有條不紊」者是。(這二句聲音較緩。))我們曉得，如果讀書沒有系統，那就是「一天讀到夜，也是昏頭昏腦」「莫名其妙」的。(暑假)如果工作沒有系統，那就是你「一天做到夜，也是亂七八糟，吃力不討好的」。(暑假)所以我們遇到一個問題或一件工作的時候，我們必須先想一想，(右手三指於頭部旋動，表示「想一想」)這個問題和工作，是屬於那一種性質的？它的大前提是什麼？和傍的問題，傍的工作，有什麼連繫的關係？在整個系統上應該安排在那一個位置？事前應該如何去準備解決？在解決以後應該怎樣結束善後？這許多我們都得考慮的。(以上六句排句俱可運用姿態，左右二手可交互運用，而面都表示以詢問狀為佳，目光與眉同眼向四座遍視，聲調須有變化，由低而高，由弱而強。)因為我們的思想有系統了，然後我們才能夠明白每一件事的重要性，才能夠知道每一件事的前前後後。美國馬爾騰博士曾經說過：『在現在的世界，頭腦沒有系統，辦事沒有方法的人，沒有立足的餘地，我們必須要有系統，有計劃！』這幾句話，最能夠說明清楚的頭腦必須是要有系統的，這是第二點。(可以左手指再表示，這是第二點，以示注意，

休息四秒後，身體漸後退。）

養成清楚的頭腦的第三個方法是要問爲什麼？就是要有「追本窮源澈底了解」的精神。（說「爲什麼」時全面是問詢的神氣，後二句聲調較高。）各位，我們知道，現在的社會

是充滿着虛偽，充滿着欺騙的社會，使我們不知如何才是最有效的幹一切真理的所在。（以上平逆）這個時候我們就得追本窮源的去問「爲什麼」無論遇到什麼問題，什麼

事實，我們都要問爲什麼道理呢？有什麼背景呢？是什麼緣故呢？（以上身體與手可交換運用，並加重語氣。）因爲我們唯有從根本上了解每一件的原委，我們才能對症下藥，最有效力的去做。記得胡適曾經說過：「人同畜生分別，就在這「爲什麼」三個字上面。」又

說：「爲什麼不把你的辮子剪了呢？爲什麼不把大姑娘的足放了呢？（此處可用足部表情。）爲什麼大瘦子的臉上要搽那樣的脂粉呢？爲什麼娶媳婦要用那麼多的叫化子呢？

……爲什麼這個爲什麼那個？」（以上幾個爲什麼，亦須再接再厲，愈說愈有精神，最後歸成極頂，

順勢而下，平鋪直敘。）各位，如果我們有了這一種打破沙鍋問到底的精神，清楚的頭腦，



雖不中亦不遠矣。這是第三點。「雖不中亦不遠矣」此句話以文音文腔讀出，以吸引注意。本論至此完結，停頓後身向台前進一步，吸足空氣，準備作有力的結論。

（結論）總括上面所講的，就是我們的頭腦必須要清楚，養成清楚頭腦的方法有三：（以下用右掌逐次敲左手手指。）第一是要冷靜，第二要有系統，第三是要常問爲什麼。能夠冷靜，我們然後可以從容不迫，不慌不忙的去了解知識和解決問題；能夠有系統，我們然後可以前後左右計劃周到，能夠回答爲什麼，我們然後可以對症發藥最有力量的去做。（說完第三點開始姿勢動作，此時必須格外靈活，格外生動，以作有力的收束。）能夠做到這三點（右手掌上下短距離運動。）然後我們的頭腦才可以叫「科學的頭腦」（暫停，聲調漸高。）「文明的頭腦」（略停，聲調漸高。）「理智的頭腦」（漸停，使聽衆凝神傾聽聲調再高，但發音須緩。）也就是我今天所講的（畧停）「清楚的頭腦」完了。（最後「清楚的頭腦」突然用清楚的發音說出，如山泉入於深潭，以極強語氣和姿態爲這篇演說的終結。）

### 想想看站起來

——民國廿三年上海全市中學生新生活運動演說競賽冠軍演說稿——

(引論)今天我的講題是「想想看站起來!」想想看站起來! (因題目新奇,恐聽衆不易解,故需要說二遍。)

諸位,自從蔣委員長提倡新生活運動以來,我們立刻看到有一個偉大的運動在開始了。(聲調平直,兩手自然垂直,不作姿勢。)這一個運動將要把中國人民的生活改變一個面目,使死氣沉沉的中華民族走向另一條生氣勃勃的前途。(聲調可較高大,面色嚴正。)這是一個多麼偉大的事件,在歷史上應該何等的大書特書! (右手在前動作,聲音更大了,至此暫停,以下轉低。)但是諸位先生,「諸位先生」四字須全呈稱呼口氣。我們千萬不要夢想一個運動的本身能夠發展起來,我們也不要以爲一個運動的收效,可以由少數人的努力而取得的。我們必須鼓勵全國人民一致起來參加這一個運動。(二手向左右平伸,然後向中連合而上,表示「鼓勵全國人民一致起來」。)尤其重要的是使大家都能夠有一

個簡單的方法，做到這個運動的規定，然後才能完成這一個運動的使命。（停頓二秒鐘，手自然在後方相握。）根據我的意見，我們要達到新生活運動的目的，我們必須希望自己，同時希望傍人，做到二件不可缺少的工作，那就是「想想看，站起來！」（講「想想看」時，右手掌心朝上，講站起來時以兩手由下向上。）現在先講「想想看。」

（本語）我們曉得（停頓）人類的活動可以分爲二種：一種是好的活動（左手向左分開。）一種是壞的活動（右手向右分開。）我們向着好的活動去努力，那我們就是朝着光明的方向走，我們的路是活路，我們多一分努力，對於自己，對於國家，對於社會，就是多增加一分好處。（完全運用左手，言語一句加重一句，說完後立刻以較低音敘述。）但是我們向着壞的活動去努力，那我們就是朝着黑暗的方向走，我們的路是死路；我們多一分努力，對於自己，對於國家，對於社會，就是多增加一分害處。（語調緩遲，面部表情不樂觀。）這一種動是沒有價值的，沒有意義的動。譬如抽大煙吧，一個人愈抽得厲害，這一個人就愈死得快，國家的財富就愈窮得快，抽的人愈多，那就是整個民族愈消滅得快。（最後一句聲色

俱風，謔至此畧停，以便聽衆回憶。）由此我們可以知道，一個人單單祇有努力，還是很危險的，我們必須要決定一個努力的方向和幹的路，然後不致於走上死的道路。我們要做到這一層，（語重）我們就得「想想看。」（以左手掌在胸邊動作。）不論說一句什麼話，做一件什麼事，我們全得想想看，怎樣想呢？拿什麼做標準想呢？（以上二句亦須加重語氣，且作設問的態度，等下面的答案。）那就是要拿新生活運動的綱要來做標準的想，是不是「規矩矩的態度」？是不是「正正當當的行爲」？是不是「清清白白的心地」？是不是「切切實實的覺悟」？（以上四個插號，都是引用新生活運動綱領內禮義廉恥的註釋，說時可以用右掌作加重的動作，說字清晰而慢。）換一句話說，是不是合乎新生活運動所規定的禮、義、廉、恥，我們這樣的做每一件事體，然後可以保證我們始終向光明中過生活。（右手向左前方向直指，表示光明。）爲國家民族增加利益，各位，我們可千萬不要忘了「想想看」，千萬不要忘了「想想看」！（第二句「千萬不要忘了想想看」是複述的運用，讀第二次時，態度較第一次更須懇切，至此畧頓四秒鐘，身體可向左右稍移動。）

第二，「站起來」(用食指及中指表示第二，這句應響亮清晰，然後稍停。)

諸位先生，大家恐怕誰都承認：我們祇有想想看，而不站起來，那末一切的事體，是沒有一件能夠成功的。我們單想而不做，那就是空想、幻想。(右手握拳)一種夢想烏托邦(右手握拳，聲調提高。)我們儘管想到南京去考察教育的情形，我們儘管把來去的計劃完全想好了，但是我們不站起來去做，那就是想得再甜蜜一些，我們在上海和南京的距離不會縮短一尺一寸的。(二手指向前伸，初則手掌相恃以示「距離」，繼之搖動以表示失望。)爲什麼許多人說中國單單能夠發宣言，發通電，議而不決，決而不行呢？這就是因爲大多數的人祇會「想想看」，而不「站起來」，所以他們結果始終逃不出失敗的圈子，我們明白了這種原因，我們以後怎樣辦，沒有疑問，就是立刻「站起來」。(停頓，眼光向四座遍視。)

「站起來」就是幹，就是行動，就是實行。(這句話是「獨立語」，要用堅決的語氣，清脆的聲調說出，可用手勢。)

怎樣「站起來」？「怎樣幹呢？」這是我們「站起來」之後要解決的，這個時候，我

們也得拿新生活運動的綱領來做我們行動的南針，就是我們的行動是不是「齊整」「清潔」「簡單」「樸素」。(上面七句整詞由低而高由緩而急。)我們的幹是不是「快幹」「實幹」「硬幹」「苦幹」。(更高更急，用拳表示。)這就是我們一切行動的原則。全中國的人民都應該這樣的幹起來，這樣的「站起來」。(初則身微向下俯，然後用二手用圓形突騰，同時「站起來」，可增加力量，請舉作四五秒鐘休息，踏前一步。)

(結論)根據上面所說的，新生活運動的目的在使中國人民的生活走向生氣勃勃的前途，為欲達到這個目的，我們平常必須應當想想看和站起來。(至此略停，振作精神，作最後努力。)

「想想看」是要禮、義、廉、恥的想。(停)

「站起來」是要「快幹」「實幹」「硬幹」「苦幹」的幹。(右手掌和左手掌互用，聲調漸高。)

能夠這樣，我們才能擔當一切的不幸和解除一切的困難。(發音力求清晰，音勢力求沉重，兩手拍肩作「擔當不幸」的表示。)

也唯有這樣，我們才能夠完成新生活運動的使命！(右手握拳由肩向上伸，音勢，音率，音韻達於最高度，態度從容不迫，顯出一種「自然的姿態」作為收場。)

## 演說的藝術

——廿二年度上海全市中學生演說競賽冠軍陸景立君演說稿——

(稱呼) 主席，諸位來賓，諸位評判先生，諸位先生和同學：

(引論) 我今天參加這個盛大的演說競賽會，覺得非常榮幸！(停頓) 講起演說，照普通的情形，總是對於聽講的人有什麼作用的。凡是能夠達到他的作用的話，都可以說得。所以在演說的人，他本來無所謂題目。演說(右手伸出有節拍的動作一下，以引起聽衆對於「演說」的注意。) 根本不是作文，不是起了題目再做文章。這是照普通的情形而說的，可是今天我們的演說有些兩樣，(以上兩句用左手表示。) 我們今天是說給諸位評判先生聽的，(這時目光注射各評判者，似乎在喚起他們的注意，說至此略頓。) 是一種演說的實習，是一種演說的表演。所以這一回的演說是要去找題目的了。(略停) 本來我想(右手掌指胸表示「我想」。) 最好是找一個從來沒有人注意過的問題來做講題；否則就找一個人人所注意過的題目。(以上二句演說者的神氣，可表示出躊躇滿意，搖頭擺尾的樣子。) 後來覺得，

這樣就容易失掉了自然，所以最後決定，既然是實習演說，邦末就講「演說」好了，我主張演說是藝術的，所以今天就把「演說的藝術」來做題目，把我平常對於演說的一些意見說出來，請諸位評判先生們指正。（引論沒有着重的地方，全段都應平如流水。）

（本論）演說是屬於藝術的。（這句也是「獨立語」，說時聲音應特別有力。）演說的目的，不僅是自己意見的發展，（右手掌從胸口向外翻出。）要能夠使聽眾接受我們的思想，（仍以右掌由外翻入，表示「接受」。）要使聽眾們當時的情緒和思想，完全和自己的配合起來。（左手掌伸出與右手合作。）在那時候，絕對的不容他們對於我的話有什麼懷疑，有什麼評判的意思。就是他對於我的話覺得——對的，對的，（是食指向外指的時候。）——旁一種的意思都說不出來。他們在當時祇有全神貫注的——聽，聽，聽——這一種緊張的情緒，聽到後來，他們的情緒就是我的情緒，這樣，演說的目的達到了，使命也完成了，這才是有力的演說，才是藝術的演說。（這一段到此地稍停，全段必須運用「想像」的原理，用一種優美的聲音，使聽眾也覺得祇有「對的，對的」，也祇有「聽，聽，聽」。）



這種有力的、藝術的演說，最要緊的是能把演和說打成一片。說書先生，說起什麼冰澗，什麼三笑啊！多麼的有勁兒！（這句聲音堂高。）聽衆們多麼愛聽，（更高，但以後立刻轉低。）可是聽過之後，他們得到些什麼情緒？這就是因爲說書先生，他自己沒有情緒，他不過能夠把書裏人的身分口氣表演了出來，這叫做演而不說。（二手從嘴掠過，向外對聽衆搖動。）所以稱不得演說。（說至此略停，目光向四座投射。）

教員先生，站在講台上教我們的書，講得清清楚楚的，我們可以了解他所講的東西，可是我們不容易發出情緒來，這就是因爲他是講書，不是演說。這種講書，就叫做說而不演，也稱不得演說。（這段和上面一段的姿態聲調完全相仿。）

演說是藝術的，應該有演有說。所謂演（兩手演出。）並不是指天劃地的，就算是演（左手指天，右手劃地，可以兜一個大圈子。）也並不是和小學生做學體操，表情操似的，橫做一個姿勢，（也橫一個姿勢。）豎做一個姿勢，（也豎一個姿勢。）有藝術的演說家，他的一舉一動，就是眉毛的開合（自己也眉毛開合。）眼睛的張大，收小（眼睛張大收小。）都是表

演他過身整個的在那裏表演情緒。他全神貫注的時候，（自己也必須全部貫注的神氣。）聽衆也就癡了神。在那時候，他一個手指的動作都是有吸力似的。（用指向聽衆吸引。）你看個牧師，一個有演說藝術的牧師，在一個教堂裏，大家靜靜的，默默的在那裏聽他傳道。他講到上帝，他癡着神，把手指往空一指，（把手指向空中一指。）說：「我們的上帝，」對了，那時候，大家自然也癡着了神，好像他手指指的地方真的有上帝在那裏似的。（自己必須同樣點頭向手指的方向看。）這就是他藝術的成功。（這句用重音說出，帶有堅決的語調。）

再看一個革命家，有演說藝術的革命家。他在民衆中間高高的站着，他慷慨激昂的演說，他不用錘桌子，（手向桌子倂作勢。）也用不到亂叫什麼打倒，他滿腔心事都在他的臉上。（滿腔心事都在他的臉上。）他滿腔的憤怒，怨恨，（滿腔的憤怒和怨恨。）他滿腔的熱血，熱忱，都在他的臉上，（也都在演說者的臉上，這時手勢可以兩手同時動作。）自然而然的表演出來，他用沉重和洪亮的聲調，誠懇的態度，用同情的，感動人的口吻，愈說愈慷慨，愈說愈激昂，到底，他滿腔的熱血叫他忍不住了，（完全用高度的想像力，素描革命家演說者的情形，大

有自己就是其人的情形。）他兩手舉了起來，（二手舉了起來。）向着天，（向着天。）喊着，我們要奮鬥，（聲調高強握拳。）我們要前進，（重）前進，（重）前進！（重）那時候聽衆們的情緒的緊張，已經是忘了他們自己，也不自主地跟着他一步一步的走，喊着我們要奮鬥，我們要前進，前進。（這一聲是全篇最精彩的地方，是演說者練習想像力的好材料。）

你看，一個多麼的沉靜！（慨歎）一個多麼的激昂！（慨歎）同是一個人，去聽了那個牧師的演說，再去聽那個革命家的演說，他會莫名其妙地得到兩種的情緒，這便是藝術的成功。（略停，作一收場的準備，身體可略靠近聽衆。）

諸位先生，我們的民族，有幾分之幾是清醒的？（重）有幾分之幾能知道自己國家的危急？（急，重）我們的敵人，（右手向外伸，表示我們的敵人。）正在那裏繼續的威脅我們，（兩手同時運用。）我們的敵人永久不會丟了他侵略的野心，（沉痛和慷慨，手掌和拳頭。）因此我們也永久必須有抵抗的決心。可是回頭看一看，我們的民族究竟是怎樣的民族呢？我願意，我和我們演說的同志，養成演說的藝術，養成藝術的演說，喚起整個民族的永

久抵抗的決心，永久抵抗的行動。（最後六句的聲調不能低弱，姿勢更不能柔軟，收束可以用伸手的姿態，再加以躍足的表情，以加強其力量。）

### 筆和機械

——廿三年大公職業學校演說競賽冠軍陸志哲君演說稿——

（引論）今天我所要講的題目是筆和機械，筆和機械就是我今天的講題。（○）

各位，世界上有二件東西，一件是文化的發揚者，是時代的記錄員，它的本身是件很小的東西，這就是我們天天所用的一枝筆。（！）還有一件呢？它是科學的運用品，是世界人類的勞動員，它的本身是件很偉大的東西。（↑）這就是我們所知的一架機械。（。）世界上如果沒有這二件東西，那末我們立刻就上和古時代的人類一樣了，可見筆和機械是世界上最重要，而且和文化進步有不可脫離關係的二件東西。現在我們要問這二件東西的利害究竟在那裏？（—○）

（本論）第一我先討論筆。（。）筆的利害，完全要看我們的運用是否適當而定的。

筆固然是文化的發揚者，歷史的記錄員，用得適當，就可改造社會，振興國家，指示人民光明的道路，發揚世界上最有價值的學術。(；↑)但是反過來說，(↓)如果用得不適當，青年要受筆的害，人民要受筆的害，(↑)甚至可以叫一個國家的文化走向落伍的時代去！(；↑△○)墨索里尼的筆促進了法西斯蒂政治的成立(↑)；高爾基的筆促進了蘇聯社會主義的政治和文化，(↑)這種筆的力量是何等的偉大呀！(△↑)更偉大的還是我們的中山先生，他用了一枝筆促成滿清政府的推翻，造成青天白日的世界。(；↑△○)各位，(↓)這些都是歷史上的事實，叫我們認清這枝筆的力量，我們可千萬不要小看了天天都運用的一枝筆呀！(△○)

第二，機械的利害又是怎樣呢？那又是要看我們運用的。(○)

我們曉得機械的用處可以使我們的物質生活進步。譬如以前我們坐的獨輪小車，現在可以坐汽車，以前祇能夠搭小帆船，現在有大郵船可乘，這就是機械的進步，賜給我們無窮的便利和愉快。(—)現在我們差不多不能脫離機械了，耕田需要機械(↑)

織布需要機械，造房子需要機械，（↑）走路需要機械，（↑）衣食住行，完全需要機械來幫助我們；（↑）△↑）這當然是機械給我們的貢獻，使我們能夠生活上得到更大的安樂。（↑）△↑）不過，各位，如果機械用得不得當，它的危害於人羣是何等的可怕，我們沒有忘記歐戰吧？（△）機械造成了多少罪惡，（△）毀壞了多少生命和財產。（△）帝國主義用機械當作侵略和壓迫人家的工具，（△）△↑）使全世界都在不安寧的日子中過生活，使弱小民族和被壓迫者不能擡頭，（△）△↑）這樣看來，如果機械的運用不得當，對於人類的害處又是何等的大呀。（↑）

我們知道了筆和機械的利害和重要，我們更當進一步明白筆和機械的相互間的關係。（○）老實說，筆和機械是有很大的關係而且是不能分的。筆和機械都代表文化，不過筆的性質大半是代表社會科學的文化，機械是代表自然科學的文化；（↑）單有社會科學的文化，而沒有物質科學的文化，我們就不能生存在這世界上，至少得不到好日子過。反過來說，單有物質的文化而沒有社會科學的文化；或者二者發展的程度不相

稱，那麼這個社會就不會有安寧的一天，而文化的整體也就不會有什麼進步。(一)所以我們不能小看機械而太重筆。(△↑)但是我們更不能太重機械而小看了這區區的筆。(△↑○)

(發論)我們已經知道世界是需要筆和機械。(一)不過，我們中國的筆和機械又怎樣呢？(一)事實上，政治上不上軌道，可以證明中國筆的運用還沒有適當。(○)工商農業的衰落，又證明我們機械的運用還沒有充份。(○)這樣的國家能夠生存嗎？(△↑)不，一百個不，恐怕祇有死亡吧。(一)△○。在現在，我們惟有運用我們的筆去促進政治和社會組織的健全，實現真正民主的國家。(△↑)我們惟有運用和充實我們的機械，開發實業，實現民生主義。(△↑)二者合理和並進的運用，創造我們光明燦爛的文化，中國才得救。(△↑)危險的中國需要着我們呢！(○)需要着我們去運用筆和機械呢！(一)各位，我們是職業學校的學生。(↓)是國家將來的主人。(↑)我們的責任是要能夠運用這二件偉大的東西。(↑)時代很急迫了。(↑)各位，努力吧。(↑)

祝禱你們將來成功。(△↑。) 謝謝各位。

### 如何做救亡的宣傳

——劉良模君對暹才補習學校同學的一篇講詞——

現在是中華民族生死的關頭了！凡是有嘴的人都應該向大家宣傳我們目前的危機，我們需要千百萬個便衣戰士來從事喚起民衆的工作。諸位都是在職業界服務的青年，你們每天所接觸的人們都是都市裏的民衆。我們正應利用每一個機會去從事民衆宣傳的工作。戰爭不一定要等砲聲響了以後才真開始，我們要在現在開始對敵人的進攻，我們要在馬上開始宣傳的戰爭。

在宣傳的時候我們應該認清我們的對象。如果我們的對象是工人或是農民，那麼我們就應當盡力避免一切難懂的術語，用最淺近的最懇切的言語去打動他的心坎，因為他們有的是滿腹苦衷，無處發洩，所以我們進行宣傳的當兒，我們應首先知道他們切身的痛苦，倘若我們不能做到這一點，我們的工作就毫無效果。在宣傳之前，我們必須先



聽民衆的講述和引發他的牢騷，然後進行宣傳工作，多方解釋他們目前的一切痛苦都和帝國主義的侵略有密切關係，這樣他們才會恍然大悟，認識了他們實在的敵人，變成民族解放運動中最前進的戰士。

具體地講起來，宣傳工作大略可以分作五種：一是「講」，二是「唱」，三是「畫」，四是「演」，五是「寫」。現在每項分開來和各位討論一下。

第一，「講」：「講」必須要做到幾個條件：

a. 應力求通俗易懂，尤須適合羣衆的程度。

b. 應該抓住現實。

c. 多用譬喻，可避免專門而難懂名詞的時候應竭力避免。

d. 應以誠懇的態度去感化民衆，倘若不是這樣，又有誰來信仰你呢？

當每一個人跟朋友談話的時候，倘若我們知道了他的切身痛苦，你就多方引譬，把牠歸納到帝國主義的侵略上面去；在三四個知友曲膝傾談的時候，更應該引用我們這

一條三寸不爛之舌，把他們領到救亡的路途上面去。

第二，「唱」「唱」對於救亡運動確是非常需要的，因為他能提高羣衆的情緒，煽起每個人內心蘊伏的熱情。倘若我們自己有了美妙的嗓子，不去領導民衆們唱歌，而去代大人先生們謀一時的快樂，這實在太不值得。遠不如我們用破碎的嗓子，唱起自己所要唱的雄壯的歌曲來，有意思得多。

能作歌曲的人，救亡運動中能夠發出非常偉大的力量，因為一支歌曲不僅需要雄壯的音調，並且還需要有力量的歌詞指出整個民族的危機和出路。像大路歌義勇軍進行曲能夠這樣傳遍全國，在全國大多數的民衆口中唱出來，就是因為歌和曲都是緊緊抓住現實，並且適合民衆的情緒的。

工人在工作的時候，每每哼着「嗨唷！嗨唷！」的聲浪，但是這聲音是散漫的，不一致的，所以我們必須把他們匯合攏來，那才可以掀起翻天的巨浪。現在緊繞在我們身上的鐵鎖，是這般粗，這般的有力，我們倘若要解除他的束縛，必須把四萬萬人結合在一起，這

樣才能把它拉斷。因此中華民族的解放運動，必須在齊整的步伐下同聲唱出雄壯的歌曲一起奔赴救亡的前程，那才可以聯起每個人內心里蟄伏得太久而亟思迸發的熱情，來衝破帝國主義的營壘。

此外民間小曲和打油詩也應多方利用，加入救亡思想，它的收效也是非常偉大的。第三，「畫」！「畫」！我們切盼現時代能畫的人不要定費他們的時間和他們的天才去專門描寫風月山水，而他們應當進一步的把中國目前的危機赤裸裸地顯呈在每個民衆的面前，我們更可以把目前民衆的痛苦歸結到帝國主義的侵略上面去，那末，這觸目驚心的畫圖，定將沸騰起每個人心裏的熱血！

在救亡運動的宣傳上，圖畫是非常重要的，因為我們可以用寥寥數筆塗描出帝國主義的殘暴，公佈在每一個民衆聚集的地方（如茶館等），使他們可以很快地傳閱，但是在圖畫的構造上，必須力求淺近易懂，才能深入民間，如果同時又能再加上有力量的解釋，使每個人都能清楚地知道目前國家的危機，那末它的收效將更偉大。

第四，「演」！「演」！土話在講話時固然是重要的，但是在演戲的時候更爲重要。同時，對於劇本的編排，也須力求簡單化普遍化，因爲大學教授所寫作的劇本裏面生活和對白，只能適合大人小姐們的胃口，對於一般民衆，實在是不懂得，並且也是不需要的，所以只有淺近的劇本，才能得到大衆的了解。倘若僅求曲折的情緒，引起民衆的討厭和反感，倒不如根據當地情形臨時編個劇本用當地的土白做出來。上次在大場出演的時候能夠抓住民衆情緒的，便是這樣一個劇本。

劇本的編著不論你我，只要有救亡的熱情，有一些舞臺的經驗，都可以作的。我們不必一定做些茶花女一類的戲，因爲這實是我們救亡運動中最大的消費，因此我們竭誠地希望戲劇家能夠轉變他們的作風，去爲救亡而努力，只有這樣才能適合我們目前的需求。否則，還是許他們離開我們中國，因爲我們根本不需要這種戲和這種藝人。

第五，「寫」！「寫」！伊里基說：「假使你能用一句話來表達出一件事，那末就不要用二句二十句，或二百句話來表達。」所以在救亡運動的寫作裏，我們也須力求簡略，並

且還要多用譬喻，少用理論，這樣才能顯呈出這篇文章的力量。

誠懇的，熱情的作品，才能打入每個人的心坎，也才配稱為永遠不朽的傑作。高爾基的作品，可以使你深知許多民間的痛苦，所以才能獲得民衆的信仰和民族的尊敬。救亡作品也應當如此，這纔配稱作救亡運動中的作家。

到今天倘若我們還不加緊地向四圍的人們去宣傳，那就是對不起自己，對不起國家，現在我們應當不講別的，貫注全副的精神不輕易地放過一分一秒的時間去盡力向民衆宣傳，使四圍的民衆都能得知目前中國的危機，那才是我們所須要的中國青年。

尤其要緊的，就是當你得到朋友時，倘若你是已經加入救亡組織的話，那末就須盡力去使他加入救亡的集團。因為組織跟爐子一樣，民衆就好像煤塊，煤塊放在爐外，他是不能自動地燃燒起來的，要是一入爐中，那就不燃自燃。所以我們要燃燒內心裏蘊伏的熱力，必須加入和爐子似的組織，然後才用我們共有的生命的活力，來燬盡帝國主義的一切捆綁，得到中華民族的自由解放。

四十個演說題和十個辯論題

演說實習題

- (一) 昨天，今天，明天。
- (二) 一剎那。
- (三) 甜酸苦辣。
- (四) 世界上最有力量的東西。
- (五) 合理化的休息。
- (六) 適應環境和改造環境。
- (七) 團體生活應有的精神。
- (八) 到農村去應有的準備。
- (九) 怎樣組織民衆？
- (十) 到底誰給我們的欺侮？

- (十一) 夢想者。
- (十二) 萬里長城。
- (十三) 愛和恨。
- (十四) 一根火柴的故事。
- (十五) 世界的拓荒者。
- (十六) 社會大學的寶藏。
- (十七) 一個理想的學校。
- (十八) 我最愛讀的一本書。
- (十九) 知識即權力。
- (二十) 怎樣提高讀書效力？
- (二十一) 舊道德和新道德。
- (二十二) 強權呢？還是公理？

- (二十三) 創造生命和毀滅生命。
- (二十四) 人生的意義在那裏？
- (二十五) 成功的路碑。
- (二十六) 怎樣訓練你自己？
- (二十七) 生理健康和心理健康。
- (二十八) 如何培養高尚的人格？
- (二十九) 青年的澈底覺悟。
- (三十) 怎樣教育兒童？
- (三十一) 勞動神聖的真義。
- (三十二) 一個模範的家庭。
- (三十三) 今日中國女子的責任。
- (三十四) 起來吧，親愛的同胞！



(三十五) 我們的懺悔和我們的猛省。

(三十六) 理論與實踐。

(三十七) 達爾文的進化論。

(三十八) 爲什麼要研究哲學？

(三十九) 自然科學和社會科學的重要性。

(四十) 五四運動的意義和影響。

辯論實習題：

(一) 現在中國女子應回到家庭中去。

(二) 學校應廢除考試制度。

(三) 中國應實行強迫教育。

(四) 中國應實行民主政治。

(五) 說謊是生活應有的手段。

- (六) 中國必須實行本位文化。
- (七) 漢字應該廢除。
- (八) 中學生應男女同學。
- (九) 時勢造英雄。
- (十) 大學生應參加政治活動。

長城書局最新出版

該業說 毅毅是，在對且 元努勵  
 一領牠 力力什可序已告 力人  
 讀袖是其的的麼是言，訴這這，們  
 。的一實人人高達裏對我一個並的三  
 人本，許所不於所人們本名須話百  
 要論本多可成說，有書稱有，六  
 讀成書方企攀功：對合，，修要十  
 ，功與法及的的一事理牠但養成行  
 一學其，，一可吾，的不一的功中  
 般的說許本回能人都成但行功事，  
 注書牠多書事是稟有功把行夫業行  
 意，是成就，幾賦極途領出，，行  
 修不研功是自乎的詳徑袖領在只出  
 養僅究要貢然都資細，的袖現要狀  
 人要袖一給是有，敝具念是代生一  
 ，希學的。這每的繼述的解做雖在，  
 也望的些個。或，常釋得然這一  
 同做書，有有領稍誠識清到沒種是  
 樣各，志志袖有如，楚的有事一  
 的種各，志向既差作無，。一業句  
 應事如 有有 不異者論並 狀上勉

怎樣做領袖

裴小楚著  
 實價  
 角

本書內容

- 第一章 領袖的解釋
- 第二章 領袖的人格
- 第三章 領袖的意志
- 第四章 領袖的風格氣度
- 第五章 領袖的生活習慣
- 第六章 做領袖的要訣

長城書局最新出版

# 怎樣創業

全書三百頁 實價九角

美國褒漢姆著

李培林譯

這是一本實驗的好書，它不但鼓舞人們創業的勇氣，而且提供許多切實有效的方案。關於怎樣發掘創業的機會，怎樣計劃和組織小事業，怎樣周轉資金，怎樣服務顧客，怎樣管理職工，怎樣應付同業競爭……等各點莫不具體的詳盡的探討。允稱一部用科學的精神去研究經營事業的學問的傑作。本書並刊載小事業家自傳四十六篇，以求理論與事實的貫通。

## 本書內容

- 第一章 怎樣去發現創業的機會
- 第二章 怎樣去實驗你的理想
- 第三章 「我怎樣發現創業的機會」
- 第四章 怎樣把小事業計劃和組織起來
- 第五章 怎樣經營小事業
- 第六章 「我怎樣計劃並經營我的事業」
- 第七章 怎樣周轉小事業的資金
- 第八章 「我怎樣周轉我事業的資金」
- 第九章 創業與教育

何源來會計師最新傑作

# 中式會計學

共四百五十五頁 ☆ 實價一元八角

利中用式帳簿記帳所得效果與西式無異

中式會計學為我國會計上一種最新的創造。完全依據複式記帳原理，沿用我國舊式收付制度而成。並均利用中式帳簿記帳而所得效果與西式無異，此為本書之特長。記法簡單，組織週密，無論商店，工廠，大小企業，繁簡帳目，均能運用裕如。

作者何源來會計師，辦理會計事務十餘年。本其豐富之學識經驗，以簡要之文筆，用詳盡之實例，著成本書。俾讀者易於領會，便於實行。自所得稅以來，工商界均擬改良會計。本書帳法，因沿舊習，改革易而收效宏，尤為合用。

## 內 容

- 總論
- 日流與釐清
- 存該表
- 損益表
- 分類日流簿
- 分戶釐清簿
- 票據記帳法
- 補充簿據
- 未納預納賬戶
- 折舊與呆賬之整理
- 合夥會計
- 公司會計
- 製造業會計
- 分銷會計

長 城 書 局 最 新 出 版



這時代的女人

羅斯福夫人著 劉真 魏薇 合譯 三角五分

少男少女

陶緣萃女士信箱 蘇鳳等譯 八角

夫婦

張常人編 六角

獻給女朋友

張常人編 五角

婦女法律十講

呂文甲編 四角

本書是美國大總統羅斯福的夫人所著，她本  
助丈夫參加一切社會事業，於本  
給與世界婦女切實之經驗，於  
的知識與經驗。在現代社會中，  
書與國識發。在現代社會中，  
書究與國識發。在現代社會中，

在本書裏，沒有談風花雪月的無聊文章，  
做丈夫，且，請從這本裏尋求你們的幸福！  
做丈夫，且，請從這本裏尋求你們的幸福！  
做丈夫，且，請從這本裏尋求你們的幸福！

編者把他和友人們討論的文章搜集起來，輯成  
都搜羅得極其完備，每篇都切實，切實，切實。  
寫出，請讀讀這本書。你要深切明瞭夫婦之道，  
何？請讀讀這本書。你要深切明瞭夫婦之道，

這裏沒有一束美的鮮花，敬獻給全  
了，你要知道問題多，他多，他多。  
常，你要知道問題多，他多，他多。  
愛，你要知道問題多，他多，他多。

在這高唱婦女解放的時候，婦女  
者分，首領，認清，把我，關於  
十女，每類，認清，把我，關於  
法律，每類，認清，把我，關於

長城書局出版

蘇俄的、生活

辛梓著 陳維姜譯 五角

作者從小生長俄國，後來遷居美國，在蘇俄生活，對蘇俄的社會、政治、經濟、文化、生活各方面，都有深刻的觀察和體驗。本書是作者根據多年的觀察和體驗，寫成的一部關於蘇俄生活的素描。書中不僅有對蘇俄社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對蘇俄人民生活的描寫。書中不僅有對蘇俄社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對蘇俄人民生活的描寫。書中不僅有對蘇俄社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對蘇俄人民生活的描寫。

莫斯科。柏林。羅馬

鶴見佑輔著 徒然譯 六角

史柏林、莫斯科、羅馬，這三個城市，是歐洲的三大中心。本書是作者根據多年的觀察和體驗，寫成的一部關於這三個城市生活的素描。書中不僅有對這三個城市社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對這三個城市人民生活的描寫。書中不僅有對這三個城市社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對這三個城市人民生活的描寫。

印度豔異記

易西林 張志澄合編 六角

本書是作者根據多年的觀察和體驗，寫成的一部關於印度社會、政治、經濟、文化、生活各方面的素描。書中不僅有對印度社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對印度人民生活的描寫。書中不僅有對印度社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對印度人民生活的描寫。

結婚二重奏

菊池寬著 浩然譯 八角

誰都知道菊池寬是日本文壇的權威，寫戀愛小說，他是最拿手的。本書是作者根據多年的觀察和體驗，寫成的一部關於日本社會、政治、經濟、文化、生活各方面的素描。書中不僅有對日本社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對日本人民生活的描寫。書中不僅有對日本社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對日本人民生活的描寫。

不可能的事

江紅蕉著 九角

本書是作者根據多年的觀察和體驗，寫成的一部關於日本社會、政治、經濟、文化、生活各方面的素描。書中不僅有對日本社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對日本人民生活的描寫。書中不僅有對日本社會、政治、經濟、文化、生活各方面的描寫，而且有對日本人民生活的描寫。

長城書局出版



# 法律·政治·經濟大辭典

余正東主編 瑞典紙本 三元五角  
道林紙本 六元

# 中國人文思想概觀

吳博民編 六角

# 自我創造

王世鐸著 四角

# 我所認識的愛迪生

福特原著 四角

# 書籍雜誌報紙處理法

柳宗浩著 五角

本書集多數專家，費數年之精力，將現在通行之法律政治經濟等名詞，不啻新舊中西，無不搜羅臚列。詳加解釋。為國內第一部創作。不僅為法律政治經濟專家之良伴，亦為各界人士之日常顧問也。各圖書館各學校各機關尤不可不備。

既是中國人，就應了解中國的人文思想。本書是代中國人從古至今關於人事方面的像政治經濟倫理人生觀等等思想，撮敘述出來。對於每個教育及國文科的課外參考讀物，尤為適合。

書信文學現在風行於讀書界，因為他具美態和真實的特質。作者將歷年親歷的經驗和許多師友書信談話的結晶，著成本書。裏面包含四十餘封信，情意著熱烈的語句，流露出作者真摯誠懇的情緒；對於青年的勸勉，認爲非常滿意，特爲作序指示。

也許誰都知道愛迪生爲什麼會成爲大發明家，大偉人？誰把他經過的在法資，走上這條人共仰的，大成功之路？誰把他這本步驟和所得的友人切實的教訓，都詳詳細細地寫出來了？讀者一定可以從中領悟到許多做人的事出於心的方針。

無論公共機關的圖書館或個人，有時購了許多書籍，却利難用及參閱的。原意者當在數年前，那此就失却了全圖的節及，報紙的許多難題。及利用書籍，雜誌，報紙的許多難題。

長城書局出版

# 怎樣演說

陳蘇焜著

版權所有 翻印必究

實價 每冊國幣六角

上海雷波路四十七號

發行人 鄭家駒

上海雷波路四十七號

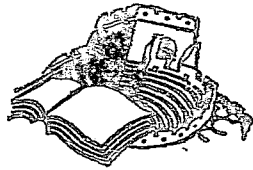
發行所 長城書局

上海雷波路四十七號

印刷所 長城書局印刷部

再版 民國廿八年八月

75 = 99



1.80