

公共演說與論辯能力之培育

林麗珊

中央警察大學行管系教授兼通識教育中心主任

摘要：本論文主要依據筆者多年的教書經驗發現，大學教育裡學生的公共演說與論辯能力之培育乃是當務之急。當一個人站在觀眾面前演說或論辯時，他就像是一位站在舞台前面的演員。穿著要適當，並且看起來要神情愉悅、熱情、自信，說話慢條斯理、口齒清晰，對於所要演說的主題表達出適度的情感。不過，大部分的人都很害怕在眾人面前演說，主要的原因是擔心當眾出醜。本論文嚐試提供學生演說的技巧與克服公共演說與論辯的恐懼。

關鍵詞：修辭學、公共演說、論辯、簡報、視覺接觸

Keywords：Rhetoric, public speaking, debate, presentation, eye contact.

綱目：

- 壹、語言的魅力
- 貳、公共辯論的訓練
- 參、推理與謬誤
- 肆、立德、立言、立功

「領導人就像演員一樣，經常被觀察分析和詮釋，他們需掌控舞台、擁有舞台並且分享舞台，他們也須抓穩觀眾的注意力，有效和觀眾溝通。」(吳靜吉，2010)

壹、語言的魅力

一場令人記憶深刻並且永垂不朽的演說，其背後有著多年的口才訓練、人生歷練、學識文化...等等諸多因素的薈萃，才有辦法在站上講台之時，吸引大家的目光、觸動聽眾的情感並激勵人心，展現語言的感染力。成功的演說，其實就是融合語言之美與個人學識涵養的藝術表現。

例如，希臘雅典黃金時期的領袖伯里克利斯(Pericles, 約 495-429 B. C.)¹，24 歲從政，西元前 444 年當選將軍，連續 15 年執掌軍權。執政期間，他對外與

¹ 伯里克利斯被讚譽為古希臘雅典最著名、最偉大的政治家，西元前 461-429 年間統治雅典，使當時的雅典在政治、經濟、文化方面均有極輝煌的成就，形成長達三十餘年的黃金盛世。伯里克利斯出身雅典名門，父親是海軍大將也是打敗波斯艦隊的大英雄；母親是創建雅典民主制度的政治家之姪女。伯里克利斯從小父母即傾盡全力加以培育，他的第一位老師是音樂教師也是詭辯學者達蒙(Damon)，達蒙教導他旋律般抑揚頓挫的演說技巧；第二位老師是哲學家齊諾(Zeno)，教授他辯論術；第三位老師是與他相處最久、影響最大的自然科學家安納薩格拉斯(Anaxagoras)，他教導伯里克利斯培養高尚的人格與豐富的知識；這些老師對他的教育與薰陶，造就他成為口才流利、品格高尚、學養豐富的政治家。以上參見劉景輝譯著(1989)，《古代希臘史與羅馬共和國史》，臺北：學生書局，頁 129-139。

波斯言和，在戰爭的廢墟中重建雅典，對內鼓勵工商業、扶植文化藝術，並推動雅典民主制度的改革。西元前 431 年率兵迎戰斯巴達，史稱「伯羅奔尼撒戰爭」，雅典在戰爭的第一階段雖擊敗了斯巴達，但死傷慘烈，在國葬儀式中為弔唁陣亡將士，伯里克利斯發表了一篇〈論雅典之所以偉大〉的追悼詞，這篇演說稿被認為是描述雅典民主政治的典範，全文說理縝密、詞藻富麗，「希臘人是愛美的，但絕不嬌柔；希臘人是勇敢的，但絕不蠻幹」，反映了當時詭辯學派修辭學家的影響，是演講術的重要參考範本，摘錄片段如下：

「我們為有這樣的政體而感到喜悅。我們不羨慕鄰國的法律，因為我們的政體是其他國家的楷模，而且是雅典的獨創。我們這個政體叫做民主政體。它不是為少數人，而是為全體人民。無論能力大小，人人都享有法律所保障的普遍平等，並在成績卓著時得享功名，擔任公職的權利不屬於哪個家族，而是賢者方可為之。家境貧寒不成其為障礙。無論何人，只要為祖國效力，都可以不受阻礙地從默默無聞到步步榮升。...在生活方式上，我們既文雅，又簡樸，既培育著哲理，又不至於削弱思考。我們以樂善好施而非自我吹噓來顯示自己的富有，承認貧困並不可恥，無力擺脫貧困才確實可恥。我們既關心個人事務，又關心國家大事；即便那些為生活而奔忙的人，也不乏足夠的參政能力。因為唯獨雅典人才認為，不參與國事乃平庸之輩，而不止是懶漢。我們能做出最準確的判斷，並善於捕捉事情的隱患。我們不認為言論會妨礙行動，而認為在未經辯論並充分做好準備之前，不應貿然行動。這是雅典人與眾不同的優點：行動時我們勇氣百倍，行動前卻要就各項措施的利弊展開辯論。有些人的勇氣來自無知，深思熟慮後卻成了懦夫。毫無疑問，那些深知戰爭的災患與和平的甜美，因而能臨危不懼的人，才稱得上具有最偉大的靈魂。」（關力編著，2011：129-131）

2011 年 3 月 11 日，台灣民主進步黨黨主席蔡英文正式宣佈請假，參加 2012 年中華民國總統選舉之民進黨黨內初選，她的冷靜、沈著，終於在四場民進黨三位候選人唇槍舌戰的辯論與民調之後，成為台灣有史以來第一位民選的女性總統候選人。分析她得以脫穎而出的文章很多，但本文主要著重她在 4 月 16 日第三場結辯中言詞剴切、情意真摯的「真情告白」所顯現的語言魅力：

「最後，我要利用幾分鐘做一段告白，這是我上午才親自寫下來的，我要特別一字一句的唸出來：我不擅於表達情感，也不喜歡辯駁各種對我毫無來由的人身攻擊、影射與指控。我的血液中遺傳了我父親冷靜、理性的基因，父親告訴我，要與人無爭，別人不做的，或做不來的，你再去做。就是因為這個緣故，三年前我走上政治的道路，帶領民進黨重新出發，這三年來，我的心、我的情感、我的人生和民進黨是緊緊的結合在一起

，和民進黨榮辱與共，我知道，民進黨需要改變，要一直前行，贏回人民對我們的信賴與信心，我知道我自己不能半路下車、中途而廢。我也感受到很多民進黨同志對我的期待。所以，今天我才會在這裡和我所敬重的蘇院長、許主席同台發表政見。我是一個法律人，法律的訓練讓我心中有一個天平。選舉競爭難免有很多波波折折，也會引來很多不同的解讀與有心人的操弄，但是，我心中始終有一個不變的天平，讓我能夠保持理性、保持冷靜，讓我能夠面對這次選舉的競爭。蔡英文就是蔡英文，蔡英文不會因為選舉的競爭改變自我，政治人物必須有讓人民長期的信賴，以及不變的政治人格，這也是我的政治信仰。許主席的熱情、溫暖，對民進黨有無私的付出與巨大貢獻。蘇院長『衝、衝、衝』的無比意志力與打拚的精神，貼近基層、感動人民的力量有無比的政治魅力；兩位都是我衷心敬佩與效法的對象。我堅定的相信，我和蘇院長、許主席雖然不免有所競爭，但是對彼此間人格的相互信任，是不應該有一絲一毫的動搖。這種不管選舉的風風雨雨，相互信任的一顆心，才是民主進步黨浴火重生的最大力量，也是民主進步黨可以作為偉大政黨的傳承。我可以很驕傲的說：同台的許信良主席、蘇貞昌院長，還有我蔡英文，我們都是民主進步黨。」²

長期觀察台灣民主政治發展的人，大都會知道早期草莽性格的民進黨政治人物慷慨激昂的演說習性，對照蔡英文在電視上迥異於一般政客的冷靜言詞，再回想風雨飄搖的三年前民進黨政治醜聞撲天蓋地而來時，她扛起黨主席的重擔，被以「穿裙子的不適合當三軍統帥」質疑其領導能力之挑戰，到近日要她「公布性傾向」的無理要求，她的這篇告白的確流露出許多真情與睿智，無怪乎她的支持者讚賞為結束前的神來之筆，競爭者也在接受訪問時由衷的表示令人動容。可見，語言的力量不是辭藻的華麗、激昂的表情，它是一門融合學識、涵養與技巧的藝術。

貳、公共辯論的訓練

演說和公共辯論是一門行為科學更是一種藝術，需要培養與訓練，更要蓄積一定的人文素養，才能在關鍵時刻發揮語言的魅力與影響力。「一個有能力演講的人也會是一個有好口才、有個性的人，是一個在生活藝術中能開發自己最大潛能的優秀人才」（Wilder, 1999: 7）。公共辯論比演說更難掌握，因為除了要把自己的主張敘明外，更需留意對手的詰問、挑出對手思辯的破綻，才有辦法在言詞交鋒中奪得先機，但兩者的先決條件皆是必須先克服緊張壓力。

「如果你問我來到這個世界做什麼？我會告訴你：我來此為了有聲有色地生

² 參見網站 http://www.iing.tw/2011/04/blog-post_9538.html 〈第三場政見發表會-蔡英文結論全文〉。

活」(If you asked me what I came into the world to do, I will tell you: I came to live out loud~~~Emile Zola),可是根據1993年Bruskin-Goldring調查公司整理受訪人的回答發現,有45%的人害怕當眾講話,僅有30%的人說他害怕死亡(Wilder, 1999: 1)。Ivy Naistadt認為我們有六種演說的恐懼:(Naistadt, 2004: 52-61)

一、被評價恐懼(尤其是負面評價),二、忘詞的恐懼,三、羞窘的恐懼,四、失敗的恐懼,五、不熟悉的恐懼,六、昔日陰影的恐懼。

名演說訓練教師Lilyan Wilder(1999)³分析之所以害怕當眾講話主要有五個原因,而每個人或多或少都有其中二到三樣:(Wilder, 1999: 9-19)

一、「工作恐懼」(Career terror)

就業、升職,面對一連串的面試、競爭壓力,以及陌生的環境、人群或技術,一種被制約而喪失自信的焦慮感。

二、「完美主義」(Perfectionism)

事事要求盡善盡美、完美無瑕、不能有閃失差錯,而事實上當眾講話是要說出你的所思所想與感受,重點是交流,不是追求完美。

三、「惶恐不安」(Panic)

別人懂得比我多、我一定會說錯話當眾出醜的負面情緒不斷湧現,更糟的是還要壓抑這種恐懼不安、害怕被人看穿。

四、「閃躲迴避」(Avoidance)

害怕開始、拖延辯解,這其實是一種自毀的表現,自認無能,而且如果對自己都沒把握,聽眾更會看出端倪。

五、「精神創傷」(Trauma)

可能有一件特別的事故或持續的經歷讓人恐懼當眾發言,例如,從小被指責為沒有能力、愚蠢笨拙、注定一事無成,或長期遭受身心虐待、失戀、親人驟逝...等等,應該尋找專業諮商師之治療正視隱藏的經歷與影響,以便克服這類恐懼。

心理學家Karen Horney對「自尊心」(self-esteem)的研究指出:當一個人志在必得時,無論是腦力或體力,通常都能如願以償;然而多數人想到的卻不是成功而是失敗。最近一本叫做《秘密》(The Secret)的暢銷書就提到「吸引力法則」:「你生命中所發生的一切,都是你吸引來的。它們是被你心中所抱持的『心像』吸引而來;它們就是你所想的。不論你心中想什麼,你都會把它們吸引過來」。(謝明憲譯,2007: 017)所以,全心全意的想像自己可以演說成功的心理建設相當重要。

一、演說的技巧

³ 根據書頁的宣傳與導論,麗蓮·懷爾德(Lilyan Wilder)是美國十分權威的溝通諮詢大師,長期在美國各著名學院和她自己的工作室開設「大膽說話」的訓練課程,她的學員包括ABC、CBS、NCB和CNN的主持人、記者,世界五百強公司的總裁和高級職員,以及美國前總統喬治·布希(George Walker Bush)等公眾人物。《無畏演說的七個步驟》(7 Steps to Fearless Speaking)這本書彙集了她三十年來講授溝通藝術的精華。

如何進行演說，早在柏拉圖（Plato, 429–347 B.C.）的對話錄《費德魯斯》（Phaedrus）中即已討論，柏拉圖批評當時雅典修辭學的不足之處，在於演說內容未能感動聽眾，甚至訴諸卑劣的動機，他認為理想的修辭學應該是基於對真理和人類靈魂本質的理解，若只知追尋流行輿論、譁眾取寵的演說，不僅荒唐甚至可恥，更不是藝術；柏拉圖實際意圖是讚揚「辯證術」（dialectic）是「哲學家」（philosopher）認識真理的方法，而「修辭術」（rhetoric）則是「詭辯家」（sophist）討好輿論的技巧。

亞里斯多德（Aristotle, 384-322 B.C.）著名的《修辭學》（Rhetoric）是西方修辭學史上，首次把修辭學系統化的作品。其開宗明義指出：「修辭術是辯證術的對應物，因為兩者皆關心大家都能有所認識的事情（Aristotle, trans. 1984: 2152），兩者之間有其異同，相同之處在於兩者皆追尋公認的真理而不是絕對的真理，不同之處在於前者要面對的是各式各樣的平民聽眾，而後者則是少數的知識貴族。亞氏說：「可以暫把修辭術定義為在每件事例上發現可行的說服方式之能力」（Aristotle, trans. 1984: 2155），此一能力有三項重點：（Aristotle, trans. 1984: 2155-2157）

- （一）演說者的品格是最重要的說服力量。
- （二）成功的演說就是能夠引發聽眾激情的演說。
- （三）藉助證明或依據推理的論證最受歡迎。

訓練演說技巧可以先從做「簡報」（presentation）開始，「簡報」也是「演說」（speech）的一種，但後者的公開性多於前者，一提到演說我們通常就會聯想到是典禮的致答辭、獻辭、政治演說或祝賀之類的公開發言。而簡報通常是用在商業的、技術的、專業的或科學的環境，聽眾希望獲得更多更專業的訊息或知識，而非演講之類的內容。（Mandel, 2000: Viii）

學者 Wilder Mandel（2000）在其《有效的表達技巧》（Effective presentation skills）一書中，以（一）評估自己的技能（二）計畫演講（三）以穩重、有力的方式表達等三階段，教導提升演說的能力。

（一）自我評估（Assessing Your Skills）

先「自我評價」（Evaluate Yourself）一下，當需要演說時，自己就像：

1. 逃避者（Avoider）一遇到必須站在眾人面前講話的機會就會躲開。
2. 抗拒者（Resister）面對眾人講話會有恐懼感、痛苦感。
3. 接納者（Acceptor）只是一種差事、工作的一部分。
4. 探索者（Seeker）主動找機會演說，有自己專業的技巧和自信。（Mandel, 2000: 3）

接下來必須學習「處理焦慮」（Dealing With Anxiety），當我們處在壓力下時，焦慮是很自然的事情，面對大家公開講話當然會有壓力也就會有焦慮，這時胃痛、盜汗、手腳發抖是常有的事情，且絕對正常。抒解焦慮的方法有如下八種方式：（Mandel, 2000: 7-10）

1. 組織（Organize）

欠缺組織是焦慮的主因，將自己的想法排列組織起來可以增加信心；亦即整理演講素材。

2. 構思 (Visualize)

想像你將進入一個房間進行一項重要的工作，在內心仔仔細細的演練一遍，揣摩怎麼進行才會順利成功；想像自己將有一場成功的演講。

3. 練習 (Practice)

許多演講者會在心裡或以念出來的方式反覆演練，建議站起來利用視覺假裝前面坐著聽眾練習；站著反覆練習並使用所有視覺輔助教材。

4. 深呼吸 (Breathe)

當肌肉繃緊並焦慮時，你可能未有足夠的深呼吸，若是如此，就要站起來，放輕鬆、深吸一口氣數次；演講前和演講時深呼吸。

5. 集中放鬆 (Focus on relaxing)

以放鬆取代緊繃情緒，當你吸氣時告訴自己「我是」(I am) 呼氣時「放鬆的」(relaxed)，如此「我是放鬆的」重複數次。

6. 釋放緊張 (Release tension)

緊張的情緒一旦升高，就會手腳活動不靈活而導致發抖。這時，從腳趾頭和小腿肌開始，然後大腿、腹部、胸部、肩膀、手臂、手指，全身緊縮起來，然後立即又放鬆並深吸一口氣，反覆安靜的做，就能釋放緊張。

7. 移動 (Move)

演講時站著不動會使緊張感升高，所以試著自然的動一動以保持肌肉的彈性，往旁邊來回走動或試著走向聽眾。

8. 視覺接觸 (Make eye contact with audience)

演講時看著聽眾的眼睛，彷彿你是講給他個人聽的，並拉近與聽眾的距離，學習回應他們對你的興趣。

Wilder (1999) 在其《無畏演說》(7 Steps to fearless speaking) 一書中，則提出克服恐懼的七個步驟是：

1. 體驗自己的聲音 (Experience your voice)

聲音就像指紋為每個人所獨有，每個人的聲音由三部分所組成：你實際獨特的聲音(身體body)、表達你真實意圖的語言(大腦mind)，和你的信念以及生活經驗累積的智慧(心靈soul)。(Wilder, 1999: 38) 說話漫不經心會削弱語言的力量、減損威望，所以當眾講話的第一步就是學會發出清晰生動、充滿感染力的聲音，而這個聲音就在自己的體內要把它釋放出來。在別人能欣賞自己的聲音之前，先學會自我欣賞，自我欣賞之前要找到自己真實的音質、音域、音量和音差，才能發出自然流暢且無所畏懼的聲音。運動員若不暖身，很難讓肢體靈活、矯健，練習放鬆是當眾演講的暖身運動，人一緊張當然就會影響發聲。所以，要「學習放鬆」，排除雜念、集中注意力，把肌肉的緊張全部釋放掉；學習「正確呼吸」，把手放在肚子上深呼吸，吸氣時膈膜和胃像風箱一樣鼓起來，呼氣時縮進去；以及「練習發音」，錄下自己的聲音進一步予以改善，發展自己愉悅和充滿自信的

聲音 (Wilder, 1999: 29-37)。

2. 獲得回應和安排結構 (Get a response and structure your thoughts)

獲得回應有八個方法：(Wilder, 1999: 45-50)

- (1)向觀眾直接提問，對於害怕講話的人這招特別有效，向一個觀眾直接提出一個問題就能建立與他們之間的聯繫，對一個人說話就是在對大家說話，那人有了回應其他人也會跟著響應，這時就不會感到孤立與恐懼。
- (2)訴說一件驚人的事情或提出一個煽動性的問題，可以立即吸引注意力。
- (3)描述一個共同的經歷引發共鳴。
- (4)發表最新的消息可以迅速抓住所有的注意力。
- (5)請聽眾動起來，站起來伸個懶腰或與身旁的人自我介紹。
- (6)說一段軼聞、笑話或謎語，但要與演講的主題相關才能奏效，且不要過度使用反而偏離主題。
- (7)邊講邊提供證據、利用道具，可以立即吸引目光，在推銷產品上特別有效。
- (8)提出一連串的問題引發思考並善用幻燈片。

至於安排結構，所謂的結構包括開場、中間與結尾，其中最重要的部分當然是中間你所欲傳達的訊息與資訊，所以要先計畫：(Wilder, 1999: 52)

- (1)你希望聽眾從你的演講中獲得什麼？
- (2)你能給與聽眾的是你研究中的哪些事實？
- (3)你講述的是你自己獨特的經驗與理解嗎？

3. 建立對話 (Establish a dialogue)

在日常生活中我們經常在與別人對話、交流，並設法讓人明白我們真正的意思，如果演說也能做到如此，恐懼就會被交流的樂趣所取代，底下是幾個常用的方法：(Wilder, 1999: 67-70)

- (1)直接提問
- (2)自問自答
- (3)說段故事
- (4)扮演故事中的角色
- (5)展示生動有趣的道具
- (6)以專家的口氣下達指令
- (7)可詳閱之傳單印刷品
- (8)與聽眾一起活動
- (9)戰略性的停頓引起注意
- (10)像偵探般觀察留意聽眾反應

就像我們希望獲得他人尊重一樣的去尊重你的聽眾，不要妄言或諂媚而是真誠對話。

4. 開發你的創造力 (Tap your creativity)

創造力意指運用想像力製造新的或獨特的東西，努力的將自己發明的「絕技」在舞台中「表演」出來，創造力帶來發明和解決問題。就從五種感官開始，就像

既失明又失聰的海倫·凱勒 (Helen Keller)，她的老師竟然能在她的手掌心書寫「水」這個字，然後將水淋在她的手上，讓她克服先天的障礙學會語言掌握閱讀與書寫的能力。運用我們每天所看、所聽、所說、所聞、所觸的五種感官能力，去開創吸引聽眾的感覺所引發的一連串活動。(Wilder, 1999: 81) 例如生動的圖片、逗趣的聲音、活潑的語言、腦力激盪...等等。

5. 學會說服 (Learn to persuade)

成功的演說要先問清楚：(Wilder, 1999: 100)

- (1)我將對誰演講？是「他們」(可產生共鳴的人們)不是「它們」(充滿敵意的某物)。
- (2)我想對他們說什麼？
- (3)為什麼他們有必要聽我講？
- (4)我想讓他們做什麼？採取行動、改變態度、另類思考？

語言的力量取決於出示的證據，說服聽眾要靠證據，證據主要來自：自己的經驗、別人向你述說的經驗、你自己研究的成果和你本人的邏輯推理。

6. 實現更高的目標 (Achieve your higher objective)

所謂實現更高的目標就是，影響聽眾的觀點進而改變他們的行為，這時恐懼就會從你身上蒸發，因為你已經沉醉在傳播有意義的價值中：你想說服什麼→為何是這個目標→基於某種信念 (Persuasion-What, Objective-Why, Conviction-Because)。(Wilder, 1999: 113) 更高的價值意謂著內心裡真實體驗的關於家庭、宗教、國家...等，一些正在驅動你的有意義的事物。每個人熱衷、專注的事情不同，陳述自己深信的觀念，並以推理、經驗和研究來支持觀念，滿腔的熱情就會壓倒恐懼。(Wilder, 1999: 115-116)

7. 傳遞信念的禮物 (Give the gift of your conviction)

傳遞信念的禮物是指，當你表達對聽眾的尊敬與關心時，他們也會如此回敬你，這就是你的信念之禮。如何傳遞信念的禮物可以下列三種方式練習：(Wilder, 1999: 132-134)

- (1)想像最喜歡的「私密時刻」(private moment)最感動的事。
- (2)運用燈光或音樂，喚醒五官知覺全心全意去感受它。
- (3)選擇一個或一群朋友分享這樣的感受。

這是對自己深度認知之練習，類似於心理諮商師的某些療法，但在這裡不是要治療而是去感受，在私密時刻「真情回憶」(affective memory)發生在自己身上真實的感動、憤怒、損失、悲傷...等情感經驗，有助於理解自己激情者為何，如此練習在演講時才會發自真情的說出自己的信念，並充滿信心的講完全場。

(二) 計畫演講 (Planning Your Presentation)

1. 個人形象 (Personal Appearance)

女性演講者：(Mandel, 2000: 15)

- (1)衣服要合身、不可太緊，裙子的長短要看聽眾是哪些人？特別是如果要坐在舞台上時，要留心「走光」的問題；長袖衣通常看起來較有職業形象。

- (2)挑選適合自己的色彩，一般來說應避免太刺眼、太閃亮的紅色和橘色、黑或白，因為這些顏色容易轉移聽眾的注意力。
- (3)避免太珠光寶氣或製造噪音的耳環、首飾、配件，這些都會干擾聽眾。
- (4)簡單的化妝，良好的妝可以控制臉部的油光，讓自己看起來清爽、自然、不緊張。
- (5)頭髮也很重要，可顯示個人風格，但不要喧賓奪主成為臉部焦點。

男性演講者：(Mandel, 2000: 16)

- (1)深藍、灰色或單一顏色，或經典的搭配模式，例如運動外套加上合適的褲子、臘裝...等等。
- (2)男性套裝設計重點在鈕扣，這通常是女性套裝所沒有的，這看演講的場合有多正式而定。
- (3)襯衫要搭配得宜切忌太閃亮，棉質短汗衫和白襯衫是最安全的，如要上電視則不宜穿白襯衫，亮灰色較佳。
- (4)領帶要能搭配眼睛和臉型，傳統的紅色未必是最適合的顏色，因為那使聽眾集中注意力在領帶上而非演講內容；較不醒目的顏色較適合演講。
- (5)鞋子務必合腳、舒適並且擦亮，襪子要穿到當坐下時不會露出小腿腳毛。
- (6)頭髮形塑、框架個人的臉型，不管何種髮型都要梳理整齊。

男女性演講者皆要注意的：如果需要戴眼鏡，要配戴不反光的鏡片，並讓聽眾清楚看到你的眼睛。

2. 準備演講的八個步驟 (Eight Steps to Preparing Your Presentation) (Mandel, 2000: 18-29)：

(1)步驟一：分析你的聽眾 (Analyzing Your Audience)

(A)需求 (Needs)，演講對象的需求關係著演講內容是否切合所需，演講者必須解決講者與聽者之間的落差。你可以詢問聽眾是否有從演講中受益，或者可以詢問他們想聽什麼？

(B)態度 (Attitude)，聽眾對演講主題的感覺如何？他們是持肯定或否定的態度？或者聽眾是人員混雜的？確立聽眾的態度才能讓演講產生有力的方向。

(C)知識程度 (Knowledge Level)，我們每個人都有自己專業的領域，演講者要小心不要使用「專業術語」(technical language) 或「流行語」(buzz words)，聽眾可能聽不懂。

(D)環境 (Environment)，坐位、房間大小、設備能否使用、光線是否足夠...等等十分重要，另外也必須考慮到心理環境因素，有沒有任何影響聽眾接受或不接受你演講內容的因素存在？例如公司正宣布裁減預算，或有好消息、壞消息正影響著聽眾的情緒？

(E)人口統計訊息 (Demographic Information)，包括聽眾的年齡、性別、種族、宗教、文化和語言等，差異越大對演講者而言挑戰越多，但若能讓不同文化背景的人都能瞭解你的內容可以使演講更成功。同時也必須瞭解聽眾的語言程度，面對非母語聽眾有時必須借助於口譯。

(2)步驟二：發展立場、行動與效益 (Develop Position-Action-Benefit)

(A)立場 (Position)，在演講一開始就要告訴你的聽眾，這個主題是你的意見、你的論述和你所相信的，這是讓你的聽眾能夠毫無疑惑的瞭解你的立場

(B)行動 (Action)，你希望你的聽眾將做什麼？相信什麼？或瞭解什麼？行動的領域很廣，例如：它可能是你想要聽眾從你們公司購買電腦...。你所告訴他們應該採取的行動應該是精確的、可達成的和在期限內應該完成的。

(C)效益 (Benefit)，告訴聽眾採取行動後的效益，好處是什麼，例如上述之買電腦可以讓你省下時間與金錢。

(3)步驟三：腦力激盪主題 (Brainstorm Main Ideas)

使用便條紙或類似工具，以便讓你的聽眾對你演講的部分主題腦力激盪，先不要下定論讓各種可能觀點皆有機會浮現。如果你有一大堆觀點先排除一些不重要的，只要列出二~五個重要主題即可，這是每個演講典型的主題數量，如果超過五個你必須減少下來。下列是三個一般會向聽眾宣稱的觀點：

Problems with Current system	Capabilities of proposed system	Benefits of proposed system
現行制度存在的問題	擬議的系統功能	擬議制度的優點

獨特的解釋、證明和效益將成為你的「子觀點」(subpoints)。

(4)步驟四：說明子觀點 (State the Subpoints)

演講中有了主要觀點後，接下來要發展子觀點，這通常包括支持你的主要觀點之事實、資料、參考、故事、類推或者證明；讓這些條分縷析的呈現在演講中。

(5)步驟五：發展導論和結論 (Develop Introductions and Conclusions)

打開或結束一個演講最簡單的方法是陳述你的立場、行動與效益。下面有一些一般的、有力的、正規的開場與結論：

(A)「趣聞逸事」(Anecdote) 乃是運用一短篇故事以圖像化一個觀點。

(B)「幽默感」(Humor) 幽默感是破冰之最佳方式，但注意幽默必須與主題相關，同時，千萬別開性、種族、宗教或任何與人身有關之玩笑。

(C)「關聯問題」(Involving Question) 關聯的問題有兩種方式：一是問一個開放結局的問題，但小心有人對你吼叫或提出你得付出代價的玩笑。二是較安全的讓舉手者回答，但別責備沒人自願反應，一般來說只要你要求就會有反應。

(D)「誇張問題」(Rhetorical Question) 意旨有明顯答案的問題，這樣可以提升聽眾的注意力。

(E)「震撼陳述」(Shocking Statement) 也是可以提升聽眾全神貫注的方式。

(F)「引述語錄」(Quotation) 簡短有力的名人語錄是很好的開場白。

(6)步驟六：確切表達主要觀點，預習/複習句子 (Formulate the Main Idea Preview/Review Sentence)

告訴聽眾你將要告訴他們什麼，然後告訴他們你告訴了他們什麼；亦即，在你的演講中預習和複習主要的觀點。可以如下方式進行：

(A)導論 (立場、行動與效益)

- (B)預習句子（立場、行動與效益）
- (C)主要觀點和子觀點（告訴你將要告訴他們什麼）
- (D)複習句子（告訴他們你告訴了他們什麼）
- (E)結論（重複陳述立場、行動與效益）

(7)步驟七：準備幻燈片和其他視覺教材（Develop Slides or other Visual Aids）

何時會用到：（Mandel, 2000: 33）

- (A)集中聽眾的注意力時
- (B)加強你的文字訊息時
- (C)刺激聽眾的興趣時
- (D)述說之因素難以想像時

何時不該用：

- (A)為加深聽眾印象而須以細節和活力描述時
- (B)演講設計與聽眾一起活動時
- (C)每張幻燈片超過一個主題時
- (D)呈現之理念簡單而可輕易以口頭說明時

(8)步驟八：分發講義（Develop Handouts）

講義有三個重點：

- (A)加強重要的訊息
- (B)總結行動綱領以便讓聽眾遵行
- (C)提供視覺教材後清晰詳細的資料

什麼時候給講義：

(A)演講前：商業演講較喜歡採取此法，可滿足大家的好奇知道聽講的內容大概是什麼，缺點是當大家讀時就無法專心聽，所以最好是進門時發，以便開講前有點時間可以閱讀。

(B)演講中：這得小心進行，因為會干擾演講的進行，但又可剛好切入演講的重點。

(C)演講後：可在演講中就提醒大家結束後有更進一步的詳細資料可索取，如果需要的話。

(三)以穩重、有力的方式表達（Delivering Your Presentation with Energy and Composure）

演講「不只是你說什麼，而是你如何說」(It's not just what you say, but how you say it.) (Mandel, 2000: 75)，所以千萬不要有如下之動作：(Mandel, 2000: 77)

1. 把手一直放在口袋裡
2. 把手「銬住」(handcuffed)在背後
3. 一直交叉著雙臂
4. 把手放在「遮羞布」(fig leaf)的位置
5. 緊張的擰絞雙手

Michael J. Platow提醒演講時如果想要達到下列兩項目標是錯誤的：(Platow,

2002: 1)

1. 證明百科全書的技巧 (demonstrating encyclopedia skills)
2. 證明統計學和方法論的技巧 (demonstrating statistical and methodological skills)

因為聽眾最害怕的其實就是這類專業的演講，一來不知道他們在講什麼，二來怕自己看起來很不專業。

那什麼是正確的？(Platow, 2002: 2-4)

1. 以你專業的貢獻與聽眾溝通，告訴他們你研究上的發現，有哪些臨床上的新發現是你未曾注意的，你從中發展出哪些觀察與新的研究方向？這樣聽眾才會想來看你和聽你講，他們相信你將提供一些他們尚不知道的事情。
2. 用你希望在你的專業演講中你的聽眾可以印象深刻的事物與他們溝通，亦即「正確的印象管理」(correct impression management)，社會心理學的研究告訴我們，這是聽眾評估演講成功與否的標準。

怎麼做？(Platow, 2002: 4-13)

1. 不該做：

- (1) 急就章式的演講 (extemporaneously)
- (2) 書面文件式的演講 (as written papers)

2. 該做：

(1) 說故事 (Tell a story)，聽演講者並非人人皆有興趣，故事可以吸引聽眾的注意力，尤其是演講時間超過三十分鐘時。

(2) 假設你的聽眾詭辯複雜 (Assume sophistication in your audience)，評估他們的水準以呈現演講內容的難易程度。

(3) 僅呈現你主要的分類項目 (Present a subset of your work only)，不需要以快速表達的方式報告所有相關細節，在50分鐘的演講中，只要有15-20分鐘是你演講的重點即可。所以不要想講出全部或全部講完，選擇比較特殊、重要的一、二個項目清楚表達即可。

(4) 列出時間限制 (Write to your time limit)，要清楚知道演講時間究竟多長，不能50分鐘長卻只講20分鐘，反過來亦是。

(5) 練習 (Practice)，不是在腦中練習而已，而是要大聲的說出來，反覆的練習。為何要練習的理由很多：(A) 我們雖每天講話卻從很少仔細聽自己講話，有機會仔細聽自己講話時，或許你會驚訝自己為何嗯嗯啊啊個不停，很不順暢(B) 透過練習可以正確掌握以及記憶演講的內容(C) 可以練習自己的肢體語言以及操作輔助的器材(D) 學習掌控時間以及演講內容的時間分配。

(6) 利用投影機、幻燈片和剪報演講 (Lecture from overheads, slides, or PowerPoint displays) 千萬別逐字讀稿，會讓聽眾覺得很無聊，這些輔助器材可以讓自己與聽眾知道該講什麼、要講什麼。

二、公共的辯論

「辯論」(Debate)一詞，古法文「debat-re」，意指「打鬥」(to fight)，拉丁文「batluere」，意指「戰鬥」(to beat)，這或許是人類開始發展理性演說能力方式的開始。歷史學家常將公共演說的開始與民主政治的發展相提並論，且可溯源於紀元前第五世紀，從政治制度之安排與政治權力之分配的角度，來論辯民主政治的本質。英文「democracy」的希臘原文是由「demos」與「kratos」所組成，前者意指「群眾」(people)，後者是「權力」(power)或「治理」(rule)之意，合而論之，民主乃有亞里斯多德所界定的「提供公民以平等為基礎的自由」的「多數治理」(rule by the majority)之意⁴，如此一來，公共論辯成為建立共識的必經路程 (Broda-Bahm, Kempf and Driscoll, 2004: 29-30)。

何謂公共辯論？有五個要項 (Broda-Bahm et al, 2004: 13-14)：

- (一)「論戰」(Controversy) 議題、疑問尚未定案，須予以定案。
- (二)「敵手」(Opposition) 兩個或更多的政黨在該議題上是持相反的意見。
- (三)「論證」(Argumentation) 政黨透過推理與證據來進行論辯。
- (四)「約定」(Engagement) 政黨除了聚焦在自己的觀點外也同時關注對手的觀點。
- (五)「觀眾」(Audience) 在特殊或一般的觀眾前進行辯論，以他們能理解的程度獲得他們的支持與認同。

公開辯論對於辯論者、顧問群、關注者或仲裁者而言皆能提升他們溝通和批判思考的技巧。在成千上百或更多人之前，尤其是在電視鎂光燈的聚焦下，這是最強烈的緊張狀態，所以最能激發所有的潛能與資源。辯論者越多這樣的經驗越能掌握問題的敏銳度和卓越的技巧。而所謂的批判思考是指邏輯的語言，以此進行分析、批判和倡議觀念的能力，演繹和歸納的理由，並以此獲得事實或判斷的結論，從清楚的知識或信念的陳述中提理，亦即批判思考通常包括具體有效的主張。(Broda-Bahm et al, 2004: 15-19) 公開辯論讓下列目標得以組織起來：

(Broda-Bahm et al, 2004: 24)

- (一) 藉由允許團體的參與以提升團體的能見度。
- (二) 以有力的方式提升資訊教育觀眾。
- (三) 吸收新的成員、觀眾和夥伴。
- (四) 讓較小、較少人認識或較沒有力量的團體，能在平等的立場上有競爭的平台。
- (五) 激勵現存的會員藉由提供令人振奮的和著迷的經驗。

⁴ 關於理想的民主過程及其政治平等的價值，當代著名的民主理論家道爾 (Robert A. Dahl, 1915-now) 認為有十項好處(1)避免暴政(2)基本的權利(3)普遍的自由(4)自我的決定(5)道德的自律(6)人性的培養(7)人性的發展 (8) 政治平等(9)導致和平(10)促進繁榮等 (李伯光、林猛譯，1999: Chap. 4)。而民主政治中所謂「內在平等原則」是指「我們對待每個人，應該把他們當做在生命、自由、幸福和其他一些基本的物品和利益方面，擁有(與我們)同等要求的人來看待。...政府在決策的時候，對於受到決策約束的人，應當平等地考慮到他們的幸福和利益」(李伯光、林猛譯，1999:74-75)；所謂「公民能力原則」，則是要求國家統治不僅需要科學或專業知識，更需要公民的道德與政治判斷能力，故應創造一個可以公開討論、協商、辯論、爭鳴的空間 (李伯光、林猛譯，1999:82-90)。

公開辯論有一個重要的意義即是，當你向聽眾表達你的觀點時，你也同時在袒露自己；當你決定如何運用收集的資訊，如何描述事件與人們，如何向你的對手和觀眾演說時，所有你選擇呈現的方式皆將反應你自己的某些特質，你的學識、信念，甚至是你的喜好。所以成功的辯論者，將不只是個「能言善道的人」(a good speaker) 同時也會被視為是一個「能言善道的好人」(a good person, speaking well)。公開辯論因為是一種實際的溝通、推理和適應，所以涵蓋著選擇，而所有涵蓋著選擇的議題都是隱含著道德的議題。因為公共辯論的對象是一般大眾，不道德的辯論者或許會趁機刺激大眾的情緒和偏見以製造事端而非真正在辯論。語言的力量來自於表達真我的力量，說出我們相信的事情和我們知道的事情，會加強我們對自己的信心，有了自信就不必高聲喊叫也不必囁嚅低語。

因此，我們可以說公開辯論者應具有四種「最基本的責任」(cornerstone responsibility)：(Broda-Bahm et al, 2004: 49)

- (一)「承諾充分準備」(A commitment to full preparation)
- (二)「獻身共同利益」(A dedication to the common good)
- (三)「尊重理性論據」(A respect for rational argument)
- (四)「尊重知識與人才」(A respect for ideas and people)

關於第四點「尊重知識與人才」有較重要的規範是：(excessive partisanship) (Broda-Bahm et al, 2004: 57-61)

1. 避免「辱罵」(name-calling)、「亂扣帽子」(personal categorization)、「騷擾」(harassment)
2. 用最好的一面吸引觀眾
3. 維護言論自由的價值
4. 避免過度的黨派偏見。

我們生活在一個統計數據的年代，透過數字似乎讓人感覺比較安全可靠。所以公開辯論時引用數據，可以強化演講者的觀點，但使用統計數據時須有「使用統計技巧」：(Tips for Using Statistics) (Lucas, 2009: 151-152)

- (一) 讓思想具備數字的準確性

這在努力闡述一個確實存在的問題時尤其重要，說明例子時有數據緊跟在後，是很具說服力的。

- (二) 謹慎而非濫用統計數據

統計數據雖然有幫助，但若過度引用反而讓人淹沒在一堆數字當中，不知演講者真正的觀點為何，所以數據可以強化演講重點但不能喧賓奪主。

- (三) 說明統計資料的來源

數據很容易被操控，所以必須清楚資料來源，以免引用錯誤資訊或被誤導。

- (四) 解釋引用的統計數據

數字自己不會說話，所以必須加以解釋，而且數字背後的意義尤其重要，傳達給聽眾時加入自己的創意也十分重要。

- (五) 簡化複雜的統計數據

數據雜亂或數量複雜時可以簡約的方式表達大概，除非有特殊原因必須說明準確之數字，否則約整後較能讓人一目了然。

(六) 利用圖像清楚勾勒統計趨向

利用圖像的視覺輔助讓統計數據更易理解。

Darrell Huff在他的「如何利用統計數字說謊」(How to Lie with Statistics)一書中抨擊「數字不會說謊」的觀點，他認為，嚴格來說數字是不能說謊，但是數字卻經常為人所利用與操控。因此，當在使用統計資料時，首先得評估這些統計資料的價值：(Lucas, 2009: 148-151)

(一) 統計數據是否具有代表性？

亦即必須確保引用的統計數據足夠代表所要陳述的量化證據。

(二) 統計測量是否正確使用？

不同的測量方法會得到不同的數據結果，甚至差距驚人。

(三) 統計數據的來源可靠嗎？

數據可能偏袒某方，數據可能被錯誤引用或以多種不同的方式解釋。

為何有些人演講的說服力很強？營造個人氣質的光環，讓人們尊敬你，他們就會很高興接受你的意見。聽眾是被下列一個或數個原因所打動進而被說服：演講者的可信賴度、演講者的證據說服力、演講者的推理論證，以及演講者的思想語言打動人心：(Lucas, 2009: 352-373)

(一)「建立誠信」(Building Credibility)

演講者的誠信受到兩種因素的影響：

1. 「能力」(Competence) 聽眾會檢視演講者的智力、專業和對主題的知識水平。
2. 「性格」(Character) 聽眾會評價演講者的真誠、可信度和對聽眾福祉的關懷程度。

對演講者的這兩樣因素越喜歡就越能夠被其演講所說服，有大量研究顯示，演講者的可信任度深受其表達方式的影響，例如，說話數度快的人比慢的人給人印象較佳，因為被認為是比較聰明和有自信的人，而說話聲音有變化、生動活潑的人，也比猶豫不決、嗯嗯啊啊的演講者更能讓人信任。所以反覆練習以便讓自己能堅定有信心的演講就十分重要，想說服別人就要能先說服自己。

(二)「運用證據」(Using Evidence)

研究顯示，聽眾對於可信度較高的演講者要求其提出證據相對較少，然而強而有力的證據仍是必須，它可以增強演講者的可信度、提高演講內容的說服力與長期的影響性。若是遇到聽眾反對演講者的觀點時，證據更形重要，此時，聽眾不僅對演講內容提出質疑，還會向演講者的每一個觀點提出挑戰、心理較勁，提出反對意見來挑戰演講者的觀點。演講若要成功，有一部分取決於能否預測到這些潛在的對抗而能事先預防的能力。

使用證據時有四個要點須注意：

1. 「使用具體的證據」(Use Specific Evidence)

不管使用任何證據，以明確具體者為佳而非一般概論性的資料，以顯示自己對所陳述之事項有確切之把握，並進而增加演講內容之可信度。

2. 「使用最新的證據」(Use Novel Evidence)

引述聽眾已經耳熟能詳的證據，不如使用全新的證據來得具有震撼效果，提供超越聽眾已經了解的事物，他們才會進一步思考這些嶄新的觀點。

3. 「使用來源可靠的證據」(Use Evidence from Credible Sources)

很顯然的，對於具有偏見或以自我利益為中心的證據，聽眾心存疑慮、接受度不高，他們會被客觀中立的觀點所說服而非偏見。

4. 「將證據的論點表述清楚」(Make Clear the Point of Your Evidence)

使用證據時必須表述清楚證據的論點與意義，不能指望聽眾自行歸納證據理出結論。證據正是亞氏所稱的「邏各斯」(logos)的要素之一，它展示演講者的邏輯訴求能力。「邏各斯」的另一項要素就是理性論證的推理能力。(Lucas, 2009: 359-360)

(三)「理性論證」(Reasoning)

推理是嚴謹思考的重要項目，它並非只是哲學家研究的主題，而幾乎是日常生活中都將運用得上的一種能力。作為公眾的演講者必須注意二件事：確保自己的推理是可靠的，以及努力讓聽眾贊成自己的推論過程。(Lucas, 2009: 361) 底下有推理過程的四個基本方法 (Lucas, 2009: 361-367)：

1. 「根據特殊事例推論」(Reasoning from Specific Instances)

從幾個特殊的事實推論出結論，例如：

事實一：我上學期體育課很容易

事實二：我室友的體育課很容易

事實三：我兄弟的體育課很容易

結論：體育課很容易

從這個例子可以看出，我們幾乎每天都在推理，只是我們未必意識到我們的推理活動，仔細想想我們平常的對話有多少類似的推理結論：政客都是腐敗的、教授是十足書卷氣的、宿舍的食物糟透了...

若在公開辯論中一不小心如此結論，是相當危險的，所以根據特殊事例推理應該遵循下列的指南：(Lucas, 2009: 362)

(1)勿倉促歸納，避免證據不足而驟下結論。

(2)小心用字遣詞，若證據無法做出結論時，以能夠支持論點即可。

(3)應用統計數據或證明資料補充，以論證自己的觀點具有重要性。

2. 根據原理原則推論」(Reasoning from Principle)

「根據原理原則推論」和「根據特殊事例推論」剛好相反，是從普遍走向特殊個例，例如：

所有的人終將死亡

蘇格拉底是人

所以，蘇格拉底終將死亡

演講者喜歡利用原理原則以推論他所要表達的訊息是合理的、應被接受的。在美國歷史上最著名的例子之一是，1872至1873年間，Susan B. Anthony為爭取婦女投票權所作的演講中著名的推論：(Lucas, 2009: 363)

美國憲法保障所有美國公民皆有投票權

婦女是美國公民

所以，美國憲法保障婦女有投票權

根據原理原則的推論應該是已經無須證據即能被接受的前題，否則就必須再提出證據證明。

3. 「根據因果推論」(Causal Reasoning)

我們經常使用因果原理推論，但是原因和結果之間的關聯並非都是非常清楚明白，有兩個陷阱須注意：(Lucas, 2009: 365-366)

1. 拉丁文有一句名言「post hoc, ergo propter hoc」，意思就是說「在這之後，所以，是因為這」，一件事發生在另一件事情之後，並不表示前一件事情就是後一件事情的原因，兩件事情有可能只是時間上的巧合。
2. 過分簡化事件之起因，誤認事件只有一個原因、一個單獨孤立的事件，事實上，大多數的事件都是有多重原因的。

4. 「根據類比推論」(Analogical Reasoning)

「如果你壁球打得不錯的話，乒乓球應該也不賴」這種陳述就是在進行類比推理，比較兩個類似的事件，人們就可以推論，對其中一個事件有效的話，對另一個事件亦然。要注意的是：拿來類比的兩件事在根本上是否是能進行比較的？若根本上一致，類比就有效，反之即否。(Lucas, 2009: 366-367)

(四)「訴諸情感」(Appealing to Emotions)

通過感情說服聽眾，這些感情包括恐懼、同情、自豪、生氣、罪責、崇敬等，運用滿載感情的語詞或生動有趣的例子，使自己的思想有血有肉、生趣盎然，如此聽眾也會帶這情感聆聽演講。不過，要打動別人之前要先能感動自己，而且點燃聽眾的情感之火後，仍需以事實、證據和邏輯推理講述。(Lucas, 2009: 370)

參、推理與謬誤

學習邏輯的用處，在消極方面，能夠在與他人論辯的過程中，指出對方的錯誤形式，制止其繼續詭辯；在積極方面，則幫助我們瞭解理性思考的規則（非自創，是共通的），使說理具有說服力。

那麼，何謂《理則學》或《邏輯學》？簡言之，就是「研究思想正確性的科學」。其內容，一般而言包含三個部分：

- 一、討論概念的問題。概念的定義、功能與表達。
- 二、討論方法的問題。演繹法 (deduction)、歸納法 (induction) 和辯證法 (dialectic)。
- 三、討論謬誤的問題。形式謬誤 (formal fallacy) 與非形式謬誤 (informal fallacy)。

一、概念的問題

思想以語言形式來表現，語言形式有「合邏輯」、「反邏輯」和「非邏輯」之分；語言又可細分成語句（sentence）和語詞（term），簡列如下：

語詞（term）→語句（sentence）→思想（thought）		
↓	↓	↓
同義詞	疑問句	合邏輯
多義詞	命令句	反邏輯
類比詞	感嘆句	非邏輯
	陳述句	

語詞有「同義詞」：不同的名詞卻具有同樣的概念意義（例如浙江吳興縣南潯一帶稱「父親」為「爺爺」，父親和爺爺名稱不同但都表示「孩子的父親」之意）、「多義詞」：一個名詞具有兩個或兩個以上的意義內涵（例如「杜鵑」可以指一朵花、一隻鳥或一個女人），以及「類比詞」：一個名詞可用以比喻其他相關的事物，彼此之間的意義部分相同部分不同（例如以「龍頭」比喻一群人的首領，以「河東」比喻太太）；在與人交談時，如果對所使用的名詞意義沒有注意到上列現象或含糊使用，不但溝通不易也會經常引發許多的誤解。Voltaire就說：「假使你願意和我談話，請你先把你所用的名詞下個定義」，將名詞的概念定義清楚，是邏輯思考的第一步，想讓訊息傳達不被扭曲，在用字遣詞上就要謹慎，避免產生「弦外之意」。亦即，我們雖然使用共通的語詞與人交談，但我們所指涉的內容和別人所領會的內容卻有可能不同，以致於發生「我指東你聽成西」或「說者無心聽者有意」的情形。舉個具體的例子來說，一個花心男人可能會把「我愛你」時時掛在嘴上，以博取女性的歡心，但感情慎重的男子當他說「我愛你」時，可能已經有結婚的意思；而女生問男生「你到底愛不愛我時？」這個愛的意義到底如何很難拿捏，難怪有許多男士會發現，遇到這類問題，通常說什麼女生似乎都不會太滿意。平常我們就可在一般辯論比賽的場合看到，賽前領隊必須先就辯論主題中的各個字義建立共識方能進行辯論，並且在比賽過程中，不能重新定義詞義，或出現新的概念內容，這也是為避免語詞歧異造成辯論無法產生交集，而需事先注意的事項。

學習邏輯並非是要在日常生活中，隨時隨地注意思考規則，果真那麼吹毛求疵，相信別人一與之談話就會逃之夭夭，或轉移目標談些無關緊要的話題。語句因為有「疑問句」（你好嗎？你吃過飯了沒有？）、「命令句」（你坐下！你出去！）、「感嘆句」（夕陽無限好只是近黃昏）和「陳述句」（星期一不用上課）的區分，因此在交談中，有時只是發表意見、抒發情緒、聯絡感情而已，真正需要慎重論辯的是牽涉到問題的「真」「假」，與真理之判斷有關又希望找到真相時，這時就必須借用邏輯的思考方式來釐清事實發現真理。所以，語句的表達或思考內容，

都有理性和感性、邏輯和非邏輯的一面，有關事實真偽或嚴肅的議題，我們當然不能不嚴謹，這時邏輯訓練就能發揮其功能，找出違「反邏輯」的陳述，以合乎「邏輯」的要求，但一般的人際溝通，「非邏輯」的談話情況居多，不妨含糊一點，大家輕鬆愉快。

二、方法的問題

邏輯訓練有演繹法、歸納法和辯證法，主要是以演繹法為主。

學習邏輯演繹法是為幫助我們辨別真理與虛妄，如果我們的「判斷」

(judgement) 符合事實，即為「真」(true)，反之則為「假」(false)；如果我們的「推論」(inference) 正確，則由此構成的思考是「有效的」(valid)，反之則是「無效的」(invalid)；通常前題為真，推論又有效，其結論就可以保證為真。

判斷的形式	All, Some + S + are or are not + P 量詞 主詞 繫詞 賓詞 (quantifier) (subject) (copula) (predicate)
判斷的種類	SAP 全稱肯定判斷 SEP 全稱否定判斷 SIP 特稱肯定判斷 SOP 特稱否定判斷
推論的方法	直接推論（換位法、換質法、對當法） 三段推論（由兩個前提推出一個結論） 間接推論（雙刀法、假言選言、混合式...）

以上所列是邏輯演繹法的主要內容，也是在深入這門課程之前必備的知識，在一般《邏輯學》或《理則學》的書籍當中均有詳細的討論。至於「歸納法」是指由部分推論到全體的論證，例如「張三會死，李四會死，所以人皆會死」；由隨機抽樣的方式而推論出具備多少百分比特性的統計法，也是歸納法的一種應用，例如「某電視台的某節目佔該時段的收視率第一名」。「辯證法」是指經由正面的陳述（正）和反面的駁斥（反），逐步逼顯出事實真相（合）的方法。在哲學史上，蘇格拉底即已開始使用這樣的對話方式，使與之交談者，為了回答蘇氏的詰難，反而逐漸釐清自己的概念；而著名的「辯證唯物論」，則是由於黑格爾「正反合辯證運動」之影響，被用於解釋物質和經濟領域的論述。

三、謬誤的問題

修了幾個學分的邏輯課，並不能保證以後講話就能頭頭是道，十分邏輯；要達到融會貫通並靈活運用的境界，是必須下一番功夫先學規則，再用心體會、仔

細觀察生活中的應用。不過有一項可讓初學者現學現賣的部分就是，邏輯學中針對謬誤問題的討論，不但信手拈來就有許多實例可立即予以解說應用，讓大家瞭解在日常對話中，不合邏輯是多麼經常發生的現象，而且也會發現由於適當利用謬誤，有時反而可化解緊張，製造風趣幽默的形象。這是為什麼坊間許多與邏輯相關的書籍，大多以謬誤的討論為賣點且大發利市的原因：掌握幾個重要的原則，就能左右逢源、舉證歷歷，讀來妙趣橫生不太花腦力當然受歡迎，如果我們也能瞭解其中的原理，也可以是幽默高手，這是學習邏輯額外的收穫，更是從事演說者必備的功夫之一。不過，以嚴謹的邏輯分析而言，熟悉謬誤是為了避免產生謬誤。借用當代大師級的思想家巴柏（Karl Popper, 1902~1994）的看法：與其勾勒不著邊際的烏托邦，或者追尋所謂的絕對真理，不如從學習如何避免錯誤開始。

通常邏輯書會將謬誤分成形式謬誤和非形式謬誤：

（一）形式謬誤（formal fallacy）：

所謂「形式謬誤」是指，表面上看似合理的推論，其實卻犯了邏輯上的錯誤。例如，以下面四例來看：

1. 如果你愛我，則你應該娶我；你說你愛我；所以，你應該娶我。
2. 如果你愛我，則你應該娶我；你娶了我；所以，你是愛我的。
3. 如果你愛我，則你應該娶我；你說你不愛我；所以你不應該娶我。
4. 如果你愛我，則你應該娶我；你沒有娶我；所以你不愛我。

一般人看到這四個句子，除非懂得邏輯的「肯前律」，否則很難立即判斷哪一個推理才是正確的，如果有人以為B句或C句很合邏輯，那就是犯了形式謬誤。

（二）非形式謬誤（informal fallacy）：

和邏輯的推理形式沒有必然的關連，但卻由於對問題不留意，或者因為語言的曖昧含混，使我們陷入錯誤的判斷和推理，我們稱之為非形式謬誤。很多討論思考趣味的專書，對這類謬誤著墨最多，此處簡單列舉幾個較為常見的謬誤：

1. 訴諸武力的謬誤

透過武力恐嚇的辦法，使人接受其觀點。

Ex. • 哥哥叫妹妹盛飯，理由是：「你是我妹妹，不聽就揍你」。

• 懂（ㄉㄨㄥˇ）憬唸成「ㄉㄨㄥˊ」憬，因為是長官而不敢糾正他。

2. 人身攻擊的謬誤

因討厭某人而不接受其主張，將人與事混為一談。

Ex. • 「狗嘴吐不出象牙！」講話有沒有道理和一個人的長相並沒有關係，但我們對於不順眼的人，通常也不太能接納他的意見。

• 「這麼好的人（人格特徵）怎麼會騙我（有無欺騙的事實）？」好人、壞人都會騙人，重點是到底有沒有欺騙的事實？

3. 愚妄無知的謬誤

認為某一見解為真，是因為無法證明其為假；或認為是假，是因為無法證明其為真。

- Ex. • 「你所提的理由不成立，所以我的理由成立」。正確的作法應該是「我的理由成立」要另尋證明，不能因為別人的理由不成立，自己的就可以成立。
- 「神並不存在，因為你提不出神存在的證明」。這也是常見的謬誤，提不出神存在的證明，並不能斷言神就不存在，我們也必須提出「神不存在」的證明。

4. 人多勢眾的謬誤

藉助人多勢眾以獲得支持，而非由於論證正確。

- Ex. • 貓王迷說：「貓王並沒有死，只是為戒毒隱居起來，大家都這麼說」。
- 推銷員說：「某一種香煙或某一種車子性能最好，因為這種牌子銷路最多。」銷路多有可能是賤價出售，或廣告促銷成功，有時性能很好的車，因價格昂貴，反而銷路少。

5. 權威形象的謬誤

引用權威或形象良好人士的看法，以期贏得人們對其論點的認同。

- Ex. 鋼琴家拍洗髮精廣告、政治名嘴電視上賣洗衣粉、偶像明星為某種品牌推銷...等等，但生化博士拍某洗衣粉的檢定合格廣告，可以不列入此謬誤。

6. 以全蓋偏的謬誤

用一個通則來解釋一個特殊事例。

- Ex. • 「昨天你買什麼，今天就吃什麼。」(此句為通則，意指能吃的東西)，「今天我買的是生豬肉，今天我們就吃生豬肉吧！」(特例，不適用於通則)。
- 「女人都是小心眼的，蕾蕾當然不例外」，只要有一個女生不小心眼，這句話立即推翻，有沒有小心眼和是不是女人無關，有很多男人的心眼就未必比女人大多少。

7. 以偏蓋全的謬誤

以少數事例便作成一個通則。

- Ex. • 某人飲酒鬧事，大家便認為喝酒是不好的事情，應予以禁止。
- 某學生因看了《完全自殺手冊》而自殺，有人乃認為此書應全面禁賣。

8. 誤植原因的謬誤

因為事件一前一後發生，乃認為它們之間有因果關聯，事實上並沒有。

- Ex. • 老一代的人常說：「地震時，學牛哞哞叫，地震便會停止；日蝕時，敲鑼打鼓，太陽就又出來」。
- 看到烏鴉或黑貓，摔了一跤，從此認為此兩種動物皆是不吉祥的。

9. 複式問題的謬誤

一個問題中包含兩個問題。

- Ex. • 聯考到了，媽媽問：「晚上『犀利人妻』好不好看？」其實是想知道孩子有沒有讀書。
- 記者問某政治人物：「如果當選總統最想做的是什麼？」其實是想知道他

是不是在為下屆的總統大選鋪路，宣布參選。

10. 文不對題的謬誤

就是答非所問，這有時是迴避正面回答問題的技巧，政治人物較慣用。

Ex. • 記者問民進黨公職人員：「你對蔡英文競選總統有何看法？」

民進黨公職人員回答：「我們對民進黨有信心。」

• 「你女朋友長得怎麼樣？」「我女朋友實在很善解人意又溫柔體貼！」

11. 偏執兩端的謬誤

兩種極端、非此即彼的想法。

Ex. • 好人、壞人之分，其實人常是壞中有一點好，好中又有一點壞的情形。

• 「張小姐你今天好漂亮！」「你意思是說我以前很醜喔！」在漂亮和醜之間，還有很多的形容詞，例如氣質佳、角度好...。

12. 歧義曖昧的謬誤

「歧義」：使用的語詞，有兩個或兩個以上的意義；「曖昧」：一個語詞其所運用的範圍不確定。

Ex. • 姓名的聯想：廖康（錢財垮光了）、史老闆（死老闆）。

• 語意的聯想：同事佔用電話不放，忍不住告訴他：「可不可以讓我『打』一下？」俏皮的可能會回答說：「讓你『搥』也沒關係呀！」

• 求神問卜的多種解釋：「父在母先亡」，誰先亡？「身在此山中雲深不知處」，聯考及第否？

13. 加重語氣的謬誤

同一句話，倘重讀部位不同，便會有不同的意義。

Ex. • 「女人沒有男人便會迷失」，這句話可有兩種讀法：「女人，沒有男人便會迷失」和「女人沒有，男人便會迷失」，到底是誰迷失？

• 「大副今天酗酒」和「船長今天沒有酗酒」，誰喝得比較凶？事實上是大大副天天酗酒，船長忍不住在航海日記上記他一筆，大副酒醒後也附記一筆，兩人寫的並沒有錯，如果你是船東，你解讀得出來真相嗎？

肆、立德、立言、立功

老師的教學也是一種小型的演說，老師的「教學法」(Pedagogy)應必須一如其他演講一般，也要有專業的水準：(Platow, 2002: 69-74)

1. 作為老師者的目標是教育，這包括教育方法的掌握與訓練。
2. 瞭解教室的變化並且盡可能選擇學術性的水準面對學生。
3. 讓講課素材和閱讀素材連接起來。
4. 奇特的教材可以提升注意力，例如顏色、聲音和影片。
5. 注意時間，準時上課否則學生會認為你不尊重他們，而且也要準時下課。
6. 留意講解時可以做筆記的速度，記得講解時學生正同步記下你所講的內容。
7. 維持講解時課堂的安靜，簡單的辦法就是當學生講話時你就停下來、或請他離開、或你自己離開，看哪種方法奏效。

8. 可以鼓勵發問，這是學習的重要過程，但最後可以歸結出適合學生學習的結論。
9. 知道得比學生多（當然容許自己有不知道的時候）。

所以，老師也必須接受演講的訓練，以便能夠帶動課堂上的學習⁵。Gail Larsen(2009)在他的教導如何演說的書中一開始即提到：

Tell me a fact and I'll listen.

Tell me a truth and I'll learn.

But tell me a story,

And it will live in my heart forever.~~~Native American Wisdom.

告訴我事實我會專心聽

告訴我真相我會努力學

但告訴我故事

它會長駐我心

因為說一段好聽的故事或名人逸事將可啟發聽眾找到自己原本對「信心」(faith)、「希望」(hope)和「依賴」(trust)的需求之方式。「信心」(faith)：不論我們到哪裡都絕對需要且列為可想像的轉變時刻之優先位置。「希望」(hope)：讓我們在正進行的改變裡鼓舞前進去創造我們想像的世界。

「依賴」(trust)：當我們想到誰演講什麼時，我們將自己與之並列在一起去創造一個新的實在。(Larsen, 2009: 156-157)

Richard Zeoli 認為經過公關課程專業驗證的方法，公共演說有 7 個簡潔有力的原則分別是：(Zeoli, 2008)

- 一、「覺悟」(Perception) — 停止妄想成爲一個偉大的演說家。
- 二、「完美」(Perfection) — 當你犯錯時沒人在意除了你自己。
- 三、「顯譜」(Visualization) — 如果你能看得到它你就能將它說出來。
- 四、「訓練」(Discipline) — 練習可使演講變得更好而非完美。
- 五、「描述」(Description) — 讓演講獨具特色並成爲說故事者。
- 六、「激勵」(Inspiration) — 演講最主要的目的是服務聽眾鼓舞人心。
- 七、「預期」(Anticipation) — 如果充分準備演講後的效應總是超過預期。

最後，有幾個特殊的演講必須注意的事項：

- 一、「介紹性的演講」(Speeches of Introduction) 有三項任務：爲即將上台的演講者營造熱絡的氣氛、爲演講的主題暖身製造熱情的期待、營造歡迎的氛圍使演講者的可信度得到確認。(Lucas, 2009: 382)

⁵ 根據《天下雜誌》吳韻儀的報導，美國早在 1986 年即成立非營利、無黨派、獨立運作的「全國專業教學標準委員會」(National Board for Professional Teaching Standards)，爲教育專業訂立嚴格的標準，並以五大核心信念來檢定優秀老師之資格：

- (1) 老師必須關注學生，帶領學習。
- (2) 老師必須熟悉自己的專業，以及教學的方法。
- (3) 老師要負責管理與督導學生的學習。
- (4) 老師能夠有系統的思考自己的教學，並從經驗中學習。
- (5) 老師要結合家長、專業人士及社區的力量。

二、「贈禮的演講」(Speeches of Presentation) 這裡是指在公眾場合有人接受禮物、一個獎項或其他公開形式的表揚所做的演講，須注意幾個要點：指出獲獎者獲得此一獎項之具體原因，如果聽眾不熟悉此獎項則需進一步簡要說明，如果該獎項是公開競爭之結果則須留意讚揚失敗者。(Lucas, 2009: 385)

三、「受獎的演講」(Speeches of Acceptance)，感謝一分禮物或一個獎項而須發表演講時，須注意：感謝頒發獎項的人或單位、感謝協助獲得該獎項的幕後功臣。(Lucas, 2009: 386)

四、「紀念性的演講」(Commemorative Speeches)，主要是指慶典、悼念的演講，通常需要讚揚某人、某團體、某機構或某種思想。所以，其目的就是要啓迪、喚醒和激勵聽眾對主角或主題的讚賞，此時多半是看不見的人、事、物，所以此種演講成功的要素取決於能否適時適地的將思想與情感融入語言中。(Lucas, 2009: 387)

依照上述專家的建議反覆練習，邁向講台大聲陳述自己的意見，一如20世紀著名的政治哲學家漢娜·鄂蘭(Hannah Arendt, 1906-1975)所說的，每一個人都有與生俱來的「自我炫耀」(self-display, Selbstdarstellung)之慾望，追求自我的卓越表現，她說：

「不論能看到什麼都希望被看到，不論能聽到什麼都想要大叫出來以便被聽見，不論能觸摸到什麼也都希望自我呈現以便被觸摸。...擁有呈現的動力，藉由出列和展示使自己鑲入顯像的世界中，作為一獨立個體式的鑲入而非以『內在自我』

(inner self) 加入而已。」(Arendt, 1978: 29)

或許有人會說並非每個人都想自我炫耀，有些生性害羞的人寧可躲在角落，不過根據心理學家Arnold H. Buss的研究，害羞並非是想要避開群眾，相反的，害羞的人是想和大家在一起，他只是害怕與他們互動。害羞是一種在社交活動上不同程度的不舒服，特別是和不熟悉的人在一起時；害羞常是「情緒性的反應」(emotional reactions)、「恐懼引發的思考」(fear-provoking thoughts)、「失敗的互動」(failure to interact)所造成。(Desberg, 2006: 249) 如何改善害羞就從改進談話技巧開始，談話技巧被列為改善害羞之首要，因為大部分害羞的人都認為自己沒話好說，很難與人打開話夾子，因此如何與人開始攀談：

- 一、Where to stand? 尋找立足點，先加入一個讓自己不會侷促不安的團體，先靜靜觀察不用急著發言，與此團體建立熟悉感。
- 二、What to say? 尋找話題，留心大家談論的話題，找一個自己可以稍作發揮的題材慢慢進入，或以詢問的方式代替自己的意見，讓別人盡情發揮，避免談論不相干的內容。
- 三、When to say it? 尋找時間點，找到自己可以進入話題的時間點，往前邁進一步並陳述己見，這是進行談話非常重要的技巧，跨出此步，就已經進入對話了。

在每個可能的機會裡反覆練習此三步驟，慢慢的處在人群中就不會那麼焦慮反而

有舒適之感。(Desberg, 2006: 256-257)

《左傳》有言：「太上有立德，其次有立功，其次有立言，雖久不廢，此之謂不朽。」立德、立功、立言皆是受人敬重的偉大事業，學習如何說話，有機會在公眾面說得體的話，甚至是激勵人心的醒世箴言，都是值得期待也可訓練的事情⁶。

⁶ 美國有許多大學都有 Public Speaking 這樣的課程，例如筆者 2009 年到華盛頓洲華大擔任訪問學人期間，曾參訪 Shoreline Community College，他們有一門課程是 The Art of Public Speaking，筆者特別收集其上課大綱以瞭解其教學方式。老師主要規劃五個簡報的活動，從自我介紹、關心的社會議題、想要研究的學術性論文…，訓練學生在 3-5 分鐘之間掌握演說的技巧與內容。老師在期初第一次報告時錄影，期末最後一次上課時再錄影一次，發給學生看看自己有沒有進步，通常每位學生在這樣輪流各自 5 次的發表下來，都有顯著的進步，這是值得開發的課程。

主要參考文獻

- Arendt(1978), Hannah, *Thinking*, in *The life of the mind*. New York: Harcourt, Brace & Jovanovich.
- Aristotle, *Rhetoric*, in *The complete works of Aristotle*, Edited by J. Barnes(1984), Princeton University Press, New Jersey.
- Broda-Bahm, Ken, Daniela Kempf and William Driscoll(2004), *Argument and audience: Presenting debates in public settings*. New York: International Debate Education Association.
- Desberg(2006), Peter, *Speaking scared, sounding good: Public speaking for the private person*. New York: Square One Publishers.
- Larsen(2009), Gail, *Transformational speaking: If you want to change the world, tell a better story*. California: Celestial Arts.
- Lucas(2009), Stephen E., *The art of public speaking*. 10th Edition, New York: McGraw Hill Companies Inc.
- Mandel(2000), Steve, *Effective presentation skills*. 3rd edition, Boston: Crisp Publications.
- Naistadt(2004), Ivy, *Speak without fear: A total system for becoming a natural, confident communicator*. New York: Harper Resource.
- Platow(2002), Michael J., *Giving professional presentations in the behavioral sciences*. New York: Psychology Press, Inc.
- Wilder(1999), Lilyan, *7 Steps to fearless speaking*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Zeoli(2008), Richard, *The 7 principles of public speaking: Proven methods from a PR professional*. New York: Skyhorse Publishing Inc.
- 李伯光、林猛譯 (1999),《論民主》,台北:聯經出版社。
- 吳靜吉 (2010),〈戲劇融入領導人養成教育的趨勢〉,《今周刊》,724 期 2010/11/03。
- 謝明憲譯 (2007),《秘密》(The Secret),台北方智出版社。
- 關力編著 (2011),《最具影響力的經典演講詞》,北京:中國華僑出版社。
〈第三場政見發表會-蔡英文結論全文〉
http://www.iing.tw/2011/04/blog-post_9538.html