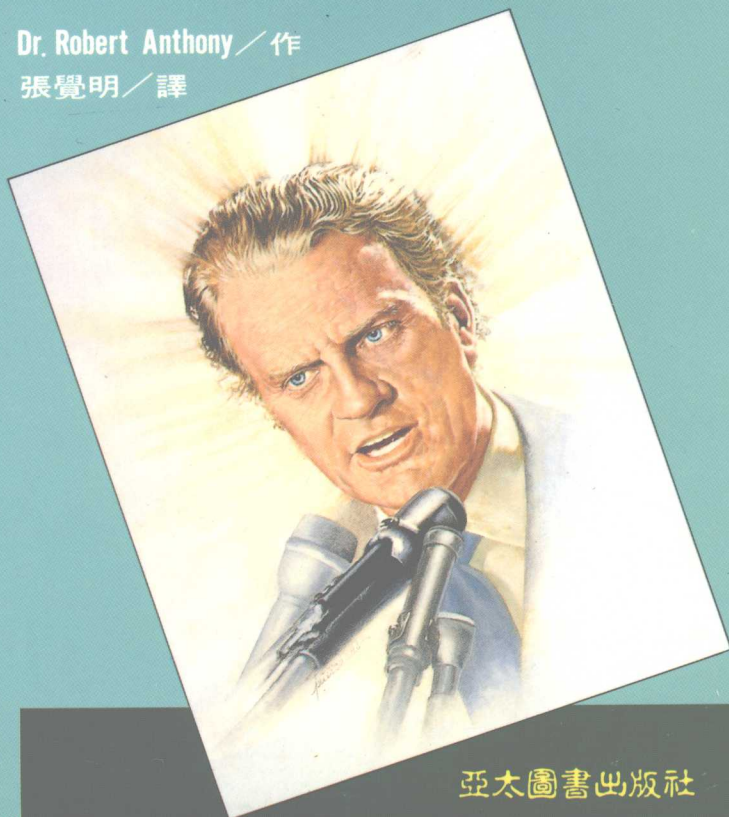


演講致富

HOW TO MAKE A FORTUNE FROM
PUBLIC SPEAKING

Dr. Robert Anthony / 作
張覺明 / 譯



亞太圖書出版社

演講致富

定價180元

《21世紀文庫 12》

1992年5月 初版第1刷

譯者／張覺明

發行人／許根諒

執行編輯／賴筱彌

出版者／亞太圖書出版社

台北市長安東路2段169號7樓之2

電話：(02)731-1166

FAX：(02)731-9690

郵撥：0123785-1

總經銷／揚智文化事業股份有限公司

台北市新生南路3段88號5樓之6

電話：(02)366-0309，366-0313，363-5748

FAX：(02)366-0310

郵撥：14534976

排版／天翼電腦排版印刷股份有限公司

印刷所／優文印刷股份有限公司

ISBN 957-8510-18-7

* 缺頁或裝訂錯誤，請寄回更換！

國立中央圖書館出版品預行編目資料

演講致富 / Robert Anthony, Dorothy Sarnoff
合著 ; 張覺民譯. -- 初版. -- 臺北市 : 亞
太圖書出版 : 揚智總經銷, 1992[民81]
面 ; 公分. -- (21世紀文庫 ; 12)
ISBN 957-8510-18-7(平裝)

1. 演說術

811.9

81001638

《21世紀文庫》12

Dr. Robert Anthony
Dorothy Sornoff
合著
張覺明 譯

演講致富

《21世紀文庫》

許皓雲

——讓夢與理想實現、生活更美

21世紀是一個嶄新而不可得知未來的新世界，生活是每一個人都得面對的現實，無人可以逃避。我們每天都該有進步；我們在工作上的每項成就也要有進步；每項新的成就也都該超越過以前的成就。

但是，時下的社會環境衡量成就的標準已經改變了，人們努力地要求在他（她）們所從事的工作領域成功、出名，他（她）們很願意放棄個人的感情生活，以求在工作上超凡的表現。然而，達到目標所需要的勇氣與決心，卻遠遠超出想像。想功成名就的人知道自己要付出很多、很大的代價，例如：長期的焦慮、挫折、感情的衝突、不斷的沮喪以及面對婚姻破裂、家庭離散等痛苦。

如果所有的人都少年得志、如願以償，那麼每個人還有什麼好努力的？

可以說，事業成功的欲望主宰了現代人的生活。因此，個人在追求事業與功名的生活過程中，其精神上的空虛，徬徨與無奈，以及肉體上所承受的疲累、壓

力，也是我們所感同身受的。

《21世紀文庫》就是基於這樣一個理念而出版的。基本上希望能滿足現代人在空虛而無所適從的現代生活裡，爲您疲累的身心提供一帖紓解和啓發的妙方，使您在看看電視、聽聽音樂、唱唱卡拉OK、逛逛街之餘暇，也能經由這套書而獲得知識、獲得教益、獲得樂趣，並伴隨您克服生活上可能出現的困惑和危機，更加奠穩您事業成功和生活幸福的基石。

當然，每個人的興趣不同、要求各異，我們不能總攬一切，只希望能給盡可能多的讀者提供合口味的讀物。因此，《21世紀文庫》是綜合性的，古今中外、天文地理，兼含思想、知識和趣味特點的書，盡量包容，以滿足各類讀者的需要。《21世紀文庫》的編輯構思是，期望以不拘一格的出版面貌呈獻給讀者。雖然各書種之間沒有一定的關聯性，卻也可依讀者的喜好而自成一個系列。編輯部在品種的搭配上將會盡心竭力，以求營養豐富、菜色齊全，不致使讀者們有所「偏食」。

再好的構思和計劃，最重要的是能夠獲得讀者的參與和支持。我們竭誠盼望得到您的回響和指正，讓《21世紀文庫》有幸與您攜手邁上21世紀成功的人生。

序

作為一位基督教的傳道人而言，無論是講道、研究聖經、唱詩等，在在都需要用到聲音。即或是學富五車的傳道人，都不能免於用口與人接觸的機會。所以，衡量一個傳道人能否有果效的工作，口才、表達能力等，常是相當重要的因素之一。也因此，老友覺明兄「義正辭嚴」的說，筆者學的是新聞編輯採訪，現又從事教會傳道人的工作，所以，沒有理由推辭，必須為他寫本書的序文。筆者無法不遵命。

與覺明兄論交已將近二十載，從他所編寫的各類書報雜誌而言，以他專業的素養、敏銳的觀察力、細膩的思考、豐富的資訊等，來翻譯本書，筆者以為實恰如其分、游刃有餘，筆者為序實不足以對本書和覺明兄增加任何光彩。

綜觀本書，個人以為本書將可為多人的助益，其深入淺出有之，鞭辟入理有之，僅舉數例證之：

「如果你有熱情，你就能抓住人心。」

「用簡單的人人都懂的詞，而不是專門術語或矯揉造作的詞，那怕是在同行之間。」

你的聽眾會更快地理解你的話，在那種充滿晦澀言辭的發言早已被遺忘之後很久，他還會記得你的話。」

「演講的結尾就像歌劇詠嘆調的高音部分，一曲終了應能激起掌聲。」

筆者衷心期盼大家能善用此書，以便大家都能在說理談論、感情表達上，成為人人均能獲益並喜結交的對象。中國人的古諺迄今仍為人受用無窮的一句話，我相信是「開卷有益」。

蔡忠彬

于士林

八十一、二、二十九

譯者序

第二次世界大戰後，一些西方人曾把舌頭、原子彈、金錢並提，稱之為「世界三大威力」。現在，又把口才、美元和電腦同樣作為「三大戰略武器」。舌頭獨冠三大武器之首。這種論點恰與劉勰說的「一人之辯重於九鼎之寶，三寸之舌強於百萬之師」不謀而合。

其實，學習演講在人類傳播史上綿遠悠長。以中國來說，孔子教學生，其中有「這語」二科，子貢就是言語科的得意門生。孔子晚年與弟子一道周遊列國，四處演說，堪稱古代演講大師。

荀子在《非相篇》論述了談話之術的原則、態度和方法。韓非子《說難》，則從心理層面探討說話之道。《左傳》、《戰國策》、《世說新語》，都是談鋒銳利、言理雄辯、引例豐富的演講學的代表作。

到了近代，一九〇二年，馬相伯在上海徐家匯創辦震旦學院（復旦大學前身），首創演講課程。當得在一些教會學校裏，也重視演講和口才，課程有英語演講訓練，課餘有

演講比賽，還有組織辯論等活動。一時之間，在我國興起了研究演講之學的風潮。

本書論述當眾講話，即演說、報告、大會發言、主持會議等，令人值得講究的技巧和藝術。全書分成三篇，第一篇《演講致富》，取材自羅勃·安東尼博士 (Dr. Robert Anthony) 所著 *How To Make A Fortune From Public Speaking* 一書，加以整理而成；第二篇《演講技巧》，由陶樂絲·沙諾夫 (Dorothy Sarnoff) 所著 *Never Nervous Again* 書中擇精取要，並附以註釋；第三篇《名家金言》，則精選名家之言，以收他山之石之效。作者均為經驗豐富的職業演說人，風格或有不同，但可互相參照。

演講的技巧，並非是天生就具備的才能，而是經過後天不斷的訓練、揣摩得來的。即使是拙口笨舌的人，只要稍加領略書中竅門，勤加演練，我深信每個人都有能力習得高明的演講技巧。

目 錄

序／5

譯者序／7

第一篇 演講致富

第一章 賺錢良機／13

第二章 致富之路／24

第三章 形象建立／35

第四章 市場測試／45

第五章 市場行銷／53

第六章 場地佈置／65

第七章 準備工作／71

第二篇 演講技巧

第八章 保持輕鬆／81

第三篇 名家金言

- 第九章 四種情感／94
- 第十章 做好準備／101
- 第十一章 專業演練／154
- 第十二章 克服緊張／166
- 第十三章 發言過程／179
- 第十四章 形象包裝／190
- 你也能當眾演說／213
- 當眾演說的要訣／218

第一篇

《演講致富》

第一章

賺錢良機

□ 免費演講 □

免費演講雖簡單但常被忽略。

這章我計劃要一步步告訴你如何在第一年，以免費演講方式賺進五萬美元。

剛進入演講事業，想要有付費演講、研討會可能有困難。這時你一點知名度也沒有，公司、機構也不願找一個沒沒無聞的演講者。這是每一個剛出道的專業演講人都會面臨的問題。你的知名度慢慢慢慢拓展開來，就有更多機會取得付費演講。這和大部分剛畢業的學生遭遇的情況類似。他們一畢業，找工作時，雇主會說：「我們要的是有經驗的人。」應徵者則說：「如果你不雇用我，我怎麼會有經驗？」剛出道的演講人也遇到相同情況。大部分的公
司不願請缺乏經驗的人來演講，但如果你沒有機會發表演講，怎麼會有經驗？

答案是免費演講。

你有機會免費演講，當作在職訓練，而最好的狀況是你一年可以賺進五

萬美元以上。如果你照著我的指示做，絕對不如你想像那麼難。

首先你必須根據本書列舉的做法，儘量接觸許多公司。而不同處在於你提供的是免費演講。在你的說明信裡，你要說服他們，你提供的研討會、訓練課程，對他們的機構有莫大好處。不過他們可能不相信你的話，使他們高興的是你願意免費演講。也就是你自費去他們公司做小型演講，去展現你的實力。在信中你也要提到你有信心他一定會對你的表現滿意。讓他們願意為你安排長期性的訓練課程。當然你要說出你免費演講的好處，讓他們知道你的演講能幫他們什麼。把優點、好處列在一張傳單上，和你的說明信一起寄出。

第一次之後，就把同樣的資料重複使用。一頁的宣傳單成本很便宜，讀起來沒什麼困難。到一個地方就多帶一點宣傳單，介紹你的小型研討會。傳單上可以包括一篇簡單的自傳、照片和研討主題。最重要的是聽眾能從演講裡得到什麼，也可印上日期、時間、地點及其他參考資料。這種免費演講的收穫，是公司機構會推動你的小型研討會，成果可能每場聽眾達一百人以上。你可以請他們攜伴參加以增加聽眾人數。一百人以上的研討會才算成功。如果你宣傳得當，聽眾很快可達兩、三百人以上。

你可能納悶，免費演講如何賺錢呢？很簡單！你的收入是由賣書及錄音帶而來的。