

天下文化

知識系列

上台說話不緊張

(原書名：說來自在)



Never Be Nervous Again
by Dorothy Sarnoff

金玉梅 譯



525679

N



525679

ious Again

by Dorothy Sarnoff

上台說話不緊張

(原書名：說來自在)

薩娜芙 著 金玉梅 譯



天下人知曉系列

封面設計：蘇東安



Handwritten signature and date: 1986/4/13

國家圖書館出版品預行編目資料

上台說話不緊張 / 薩娜芙 (Dorothy Sarnoff) 著
；金玉梅譯.--第二版.--臺北市：天下文化
出版：〔台北縣三重市〕：黎銘總經銷，1998
[民87]

面： 公分.--(天下人知識系列；13)

譯自：Never be nervous again

ISBN 957-621-453-X (平裝)

1.演說術

811.9

87003597

訂購辦法：

- 請向全省各大書局選購。
- 利用郵政劃撥、現金袋、匯票或即期支票訂購，可享九折優惠。
劃撥帳號：1326703-6 戶名／支票抬頭：天下遠見出版股份有限公司
地址：台北市松江路93巷1號2樓
- 利用信用卡／簽帳卡訂購者，請與本公司讀者服務部聯絡。團體訂購，另有優惠。
讀者服務專線：(02) 2506-4618 傳真：(02) 2507-6735
- 訂購總額在新台幣600元以下，請加付掛號郵資30元。
- 購滿40冊以上，台北市區有專人送書收款。

國外訂購價格 (含郵費)

航空／歐、美、日等地區	定價×1.8
香港、澳門	定價×1.6
水陸／歐、美、日等地區	定價×1.6
香港、澳門	定價×1.4

- 購買總金額在新台幣1,000元 (含1,000元) 以下者，請加付手續費新台幣200元。
- 請以美金支票付款，支票抬頭請開Commonwealth Publishing Co., Ltd.。
- NT\$29.00=US\$1.00。(若與實際買入匯率相差5%以上，將於訂購時告知實際匯率，並以實際匯率為準。)

「天下人知識系列」序

做一位值得驕傲的「天下人」

編輯部

經濟人、社會人、文化人

現代的進步社會需要一個人在同一時空中，兼有「經濟人」的理念、「社會人」的胸懷與「文化人」的氣質。

「經濟人」追求的是經濟效率與自我負責。經濟人有他財富的滿足，也有他精神的空虛。

「社會人」追求的是社會公平與福利分享。社會人有他四周的共鳴，也有他信

念的落空。

「文化人」追求的是文化提升與精緻生活。文化人有他心靈的飛揚，也有他物質的匱乏。

企業人

當「企業」變成了專業，從事企業的就要做「企業人」。「企業人」不是生意人，因此不模仿生意人的貪婪、短視、俗氣。企業人所表現的是有朝氣、有原則；肯學習、肯嘗試。他也許沒有很多的財富，但他一定有不少的智識；他不懂得什麼是商場上的花招，但他懂得什麼是商業的道德；他不會隨波逐流，而一定會力爭上游。

一位驕傲的「企業人」有他日積月累的专业知識、堅定不渝的職業道德、與拾級而上的事業理想。

在我們的字典中，企業人實在就是企業家的謙稱，這一稱謂，並不是因職位之高與薪水之多就唾手可得。要使「企業人」的稱謂實至名歸，需要自己有計劃的、有恆心的去贏取。

耐心、雄心、良心

為什麼在經濟景氣中仍有廠商倒閉？為什麼在經濟蕭條中仍有企業成長？一個重要的答案就是這個企業是否具有專業知識、職業道德、事業理想的企業文化，這企業主持人是否具有這「三業」的特質。

要追求這「三業」是一條走不盡的路。他需要吸取日新月異的專業知識、他需要面對傳統與現代價值觀的衝突、他需要克服心理上的壓力、他需要拒絕不合法賺錢的誘惑、他需要突破事業上的挫折、他更需要不斷的自我鞭策。

一位有責任心的企業人有他的企業耐心、企業雄心與企業良心。

「天下人知識系列」

把經濟人、社會人、文化人與企業人的理念與胸懷揉融在一起，就變成了我們所提倡的「天下人」。「天下人」所需要的現代知識、前瞻性的觀念，以及對生活層面的透視，不能單靠自己單獨摸索而獲取的。

天下遠見出版公司配合國際潮流與社會脈動，經過精心策畫，推出「天下人知識系列」，來滿足「天下人」在事業上、智識上、心理上的需求。

這些書有些是約請專家撰寫的，有些是譯述的。每本書約在六、七萬字之間，力求簡明、實用、生動。

透過這一系列，我們相信每一位「天下人」會擁有更多的專業知識、更高的職業道德、更好的事業理想。

代序——有聲勝無聲

趙怡

語言，是人類傳遞訊息、增進了解、建立關係，和消弭爭端的最主要工具。一個具有高度說話技巧的人自然比較會有成功的機會；而一個溝通管道活絡順暢的社會，也必將能邁向更和諧、理性、公平的民主境界。然而，中國人似乎並不善于運用語言來表達自己，也不常常運用討論、辯論、諮商、議決的方式以解決糾紛。換言之，中國人是一個比較沈默的民族。

小時候，我們最常聽到的一句話就是：「大人說話，小孩子少插嘴！」到了學校，耳邊又響起老師的吼聲：「教室裡不准講話！」成長之後，長輩們淳淳告誡著：「沈默是金，言多必失。」在工作的場所，上司也要求大家：「坐而言不如起而行，年輕人，空談無益呀！」那麼，交朋友的時候，應該多說說吧？其實未必。合不來，「話不投機半句多」；合得來，往往也不用多費唇舌，因為，「一切盡在

不言中」也。遇到情投意合的對象，花前月下，星光朦朧，戀愛仍然可能在默默中進行：「此時無聲勝有聲」啊；直到戀愛破碎了，還要尋找一個「無言的結局」，才算得上風度。中國人深深明瞭，巧言令色不會博得讚美，倒是剛毅木訥，才會塑造正人君子的形象。

外國朋友對中國人的惜言如金感到大惑不解，想知道中國人如何宣洩情緒，抒發感懷？其實，含蓄的中國人往往用神會的溝通方式來融合心靈，調節情感。自古以來，中國人就膜拜天地，歌詠山川，與大自然緊密地結合——在心情鬱悶的時候，不妨「無語問蒼天」；在意興高飛的當兒，可以「舉杯邀明月」；如果感時傷懷，無以自處，但能落得一個「淚眼問花花不語」的境地，也足以略消胸中塊壘了。

可是，不言不語，又如何表達自己，影響他人？在文人來說，講究的是「下筆千言，話休煩絮」，免得「言語無味」，就「面目可憎」了；至於居廟堂之上的人，也牢記「為政不在多言」的道理，垂拱而治可也，蕭規曹隨可也。最多嘛，以

身體力行來樹之楷模，提供典範，有道是：「言教不如身教」。

總而言之，數千年來，炎黃子孫懷于「禍從口出」的告誡，多半是：平時謹言慎行，遇事三緘其口，以免沾上是非，惹來橫禍，就悔之晚矣！

近二、三十年來，西方的學術界人士，以源自古希臘的修辭學文獻為基礎，致力於人類傳播行為的研究，成果斐然。他們把大眾傳播範疇以外的資料彙集整合，建立起「語言傳播」(Speech Communication)，或稱為「傳播藝術」(Communication Arts)的獨立學科。就其特定之內容而言，稱之為「小眾傳播」亦無不可。其中，說話及演說的技巧是其主要的研究領域。綜合一般研究學者的論點，一個擅長表達，勇于發言的人，對其個人、家庭、工作環境、乃至於整個社會都有莫大的好處。

於是，為數眾多的學者和專家，挾著本身研究的心得或工作的經驗，投入了實務的崗位，成為傳播或溝通的諮詢顧問 (Communication Consultant)。本書的作者薩娜芙女士就是其中的佼佼者。薩女士諮詢範圍集中在演說的技巧。她曾經幫

助過數以萬計的作家、醫生、秘書、政治人物、企業主管，以及銷售人員練習演說的方法。尤其在克服緊張，培養情緒，提昇形象，和吸引注意力以增強效果方面，更是功力獨具，效果靈驗。就一位缺乏學術修養，僅憑著個人的觀察、理解、推論，和實證的所得，而獲致如此成就的演說專家而言，薩娜芙女士的領悟力的確是罕見而驚人的。本書的紮實內容可以為我的看法做最佳的見證。

放眼國內的環境，一個偉大的民主時代已然到臨。未來的社會，必然百家爭鳴。生活在這個環境的每一位成員，唯有盡其所能地把個人的觀念、意見、主張、情緒，與感覺，透過優美的詞句，動人的聲音，適當的肢體語言，準確地表達出來，這個社會才能更進步、更繁榮，而我們才會擁有一個健康而美好的人生境界。或許，讀完了這本書，你就朝著這個境界邁進了一步。

民國七十七年十月十三日於政大
(本書作者為環球電視公司總經理)

自序

我在百老匯表演歌舞劇的生涯中，曾經目睹許多人深為緊張所苦。其中一次是我和光頭影帝尤勃連納（Yul Brynner）以及英國巨星勞倫斯小姐（Gertrude Lawrence）同台演出原版的「國王與我」（The King and I）。我飾演皇后香夫人（Lady Thiang），勞倫斯小姐則飾演安娜夫人（Mrs. Anna）。

勞倫斯小姐其實不是位真正的歌星。她應該算是唱演者（diseuse），就是首歌曲用邊唱邊說的方式表演。勞倫斯小姐不能唱高音。大多數的歌像「我們能共舞嗎？」（Shall we dance?）、「渴望認識你」（Getting to know you）她都還能用她的唱法應付，但是「哈囉——年輕情人」（Hello young lovers）這首歌就把她整慘了。這首歌有許多拉長的高音，不能用說話帶過。每天晚上，勞倫斯小姐一遇上必須唱這首歌時，她就汗如雨下，像尼加拉大瀑布一樣一發不可收拾。

工作人員曾經請心理醫師幫勞倫斯小姐克服恐懼，但沒有用。她也試著每天下午四點趕到劇院，化好妝就到舞台上做發音練習，結果還是不行。她仍然被這種恐懼所折磨，始終無法克服。從那天開始，我發誓一定要找到辦法，能解除這種折磨人的緊張。

我找到了！

上台說話不緊張

序 做一位值得驕傲的「天下人」 —

代序 有聲勝無聲 趙怡 五

自序 九

前言 幾乎人人都會緊張 1

第一章 預備動作—事前準備、輕鬆上場 17

第二章 專業演練—愈練習愈自然 71

第三章 克服緊張—薩娜芙擠壓法 85

第四章 抓住聽眾注意力—用熱忱感染聽眾 101

第五章 注意儀表—人要衣裝 113

第六章 場地佈置—好環境事半功倍 135

第七章 視聽設備—最易出錯的一環 151

第八章 面對攝影機—表現最好的一面 167

第九章 如何使會議成功—作個出色的主持人 185

第十章 趣聞軼事—豐富演講內容 203

第十一章 珠璣集—智慧之言 217

前言



幾乎人人都會緊張

前言——幾乎人人都會緊張

以演講著名的古巴頭子卡斯楚（Fidel Castro）曾經坦承：「我對舞台有恐懼感，我不喜歡演講。」

一家地方報紙的專欄作家曾批評一位本屆美國總統候選人，在競選演說時的緊張勁兒：「你的緊張把演講弄得支離破碎，『啊……啊……』個不停，好像醫生正在檢查你喉嚨似的，喋喋不休，卻又含糊糊糊……，真是太可惜了，因為你的演講內容實在很扎實……，可是許多有力的字眼，說來應該很帶感情的，到了你口中卻變得平淡無味，沒有感情、沒有精神。我希望你的演講方式能和內容一樣精彩，如果兩者都能兼顧，你大概就成功了。」

神色緊張是許多政治人物的致命傷。還記得一九六〇年總統大選，尼克森（Richard Nixon）和甘迺迪（John Kennedy）在電視上辯論時，尼克森緊張得上

唇直冒冷汗的模樣嗎？

美國著名的電視新聞節目「今天」(Today)的氣象主播員史考特(Willard Scott)他每天早上上節目前都要和緊張奮鬥一番。

英國影帝勞倫斯奧利斯爵士(Sir Laurence Olivier)在六十歲時得了舞台恐懼症。每天晚上都覺得口乾舌燥，出現各種慌亂症狀。他不准任何同台演出的演員直視他的眼睛。六年來，他始終忍受緊張的煎熬。

曾在許多電影、電視節目和百老匯演出的女諸星莉莉湯姆林(Lily Tomlin)有一次應邀為洛克菲勒廣場(Rockefeller Plaza)的聖誕樹點燈，由電視錄影轉播。她緊張得幾乎不肯上台，結果使錄影延遲了四十分鐘。

我所處理的個案中，最成功的是幫助兩位奧美廣告(Ogilvy & Mather)副總裁克服了緊張。有一天，奧美公司的總裁把他們兩請入辦公室，吩咐他們在公司年會中做簡報。這位總裁說：「你們兩個做簡報時都緊張得要命，讓聽的人也跟著緊張。我希望可以派別人做這份差事，可是找不到，所以就是你們了，好好幹