

周年慶
現在最省
每期只要
57.3元
請速翻 P. 159

獨家還原頂新與稽查員9天鬥法過程

P. 60

黑心油風暴 崩解頂新5千億食品帝國？



今周刊

深入財經·預約財富
Business Today

No.881

2013.11.11~2013.11.17

www.businesstoday.com.tw

揭開1186億賭局的盤算

4G

你該買單嗎？

這是台灣電信史上最激烈的一場商戰，
6家老闆40天競標，393回合攻防內幕剖析。

台灣大4G開台慢一步，700萬用戶該怎麼辦？
打電話、傳簡訊都免費！中華電最怕郭台銘破壞價格

未來電信費率會變貴嗎？
關鍵9問全解讀

P. 130

拆解全球最受歡迎的TED論壇
打動人心的
十八分鐘簡報力

P. 92

砸23億承接2%股票
黎智英狂買宏達電
葫蘆裡賣什麼藥

P. 56

定價110元 特價99元

ISSN 10276114



9 771027 611005

美安專業講師董宥均 四招演講術擄獲人心

撰文·鄧寧

把自己當故事

幼教師翻身百萬美元俱樂部

一個對未來不抱期望、卻又叛逆反骨的幼教師，藉著能說會演的一張利口，在美安直銷體系中扶搖直上，「明星講師」的響亮招牌，讓她在今年成功晉升為百萬美元俱樂部的一員。

攝影·陳永祥



Profile 董宥均

出生：1977年
現職：美安台灣執行副總裁級經銷商
學歷：台北師範學院（現為台北教育大學）幼教系
月收入：140至200萬元

晚 上七點半，在台北內湖科技園區的一棟大樓，正常上下班的白領們已紛紛離開辦公室，高樓層的燈光逐漸熄滅，但卻見一個個穿著休閒的男女老少，魚貫進入可容納四百人的國際演藝廳，他們臉上帶著幾分的期待。

開場：壓低身段 拉近與聽眾距離

當晚是直銷商美安所辦的「超連鎖事業說明會」，演講者是美安台灣公司中階級最高的「執行副總裁級」經銷商董宥均，俐落的黑色西裝外套與窄裙，與紫色上衣十分相襯，足蹬Dior深藍高跟鞋，董宥均在第一印象上，已營造出她身為美安「百萬美元俱樂部」成員的氣勢。

「大家晚安！我是宥均，十四年前畢業於台北師範學院幼兒教育系，在接觸SHOP.COM創業機會前是一個幼教師，從學校畢業後，先去歐洲遊學三個月，當背包客兩個月，回來後花了兩年半時間做一個正常

董宥均 收服陌生人的祕密武器

1. 演講內容客製化，即使同一講題，一定會埋入當地的語言、文字元素。
2. 架構講綱及簡報檔先找關鍵字，進而搜尋令人印象深刻的圖片作輔助。
3. 先把內容寫成逐字稿，反覆練習、內化，上台時只憑關鍵字自然闡述。



上班族；但當時覺得完全沒有未來感，卡在人生的瓶頸。之後就做出賣自己的幼兒家教的老本行，出賣自己的時間換取金錢……」

約莫五分鐘的開場白，面對一群陌生聽眾，董宥均選擇從自我介紹開始，把她在求學與職涯中的茫然及不確定感，與大家分享。董宥均的開場白，拉近聽眾與講者的距離，營

造出我們是「同一國」的，就是要讓聽眾認識你。「不必說喜歡我，但是不要不喜歡我。」董宥均強調。

因應不同主題、不同聽眾而調整演講風格，並非一套劇本走天下，是所有好演講者都會做的事。舉例來說，在創業說明會這樣一個招商的場合，董宥均會邊「演」邊講，有時自我嘲弄、有時講個小故事，讓聽眾燃起興趣；而在內部團隊的課堂上，她就會一改輕鬆幽默的態度，以相對嚴肅的語調，要求團隊遵守組織規範。

鋪梗：引起動機 讓聽眾繼續聽下去

唯一相同的是，董宥均相當重視「引起動機」的Why。「聽眾一定要知道他們為什麼要做這件事！把Why找出來後，才有接下來的How、What、When等問題。」

由於重視動機，董宥均主持的創業說明會，不會吹噓加入的美妙與成功致富之道，她告訴台下聽眾：「你真的有需要創業嗎？創業並不是每一個人的選擇，但它是一個選擇，讓我們來分析一下。想清楚，再決定下一步。」

董宥均的說話力，讓她在八年內晉升為台灣唯一的執行副總裁級經銷商，更成為美安的明星講者；小自五十人左右的地方說明會，大至兩、三萬人的大會，甚至走出台灣，登上美國、澳洲的舞台，讓她練就出一套演講哲學。

事實上，董宥均的演說才能是從小養成，小學時她就喜歡將故事書上的故事說給同學聽，其後更加入廣播社，小學五、六年級就會自己編寫廣播劇的稿子，被譽為新北永和秀朗國小的小小廣播明星；甚至在大學時期，於保守的師院體系裡，她還加入校外



能說會演的董宥均，不僅是明星講者，現在也已經成為美安的一個成功故事。

的地下電台當DJ，現場DJ、播放音樂等一手包辦，面對群眾說話的本事，董宥均在求學時期便已扎穩根基。

串場：唱作俱佳 使整場演講立體化

二十五歲時，董宥均結束短短兩年半的白領職涯，自己開設了幼兒家教班，且堅持一次最多只收六位小朋友，「因為我要與他們互動，隨時注意每個小朋友的情況，六個人是我的上限。」每一堂課，董宥均都會化身「喵喵老師」，用繪本童書與小朋友互動。

「我會躲在書後，化身書裡的公主、老虎或是巫婆。」董宥均當場「說」了一齣《公主的月亮》，不似其他大人會用「小朋友，我現在要講一個叫作《公主的月亮》的故事嘍！」作開頭，董宥均先問：「小朋友，你們看過月亮嗎？」再問：「你看的月亮是大的還是小的，是圓的還是細的？」引導思考後，再進入「很久以前，有一位公主……」。

問小朋友有沒有看過月亮，就是董宥均為孩子與童話故事間搭起的橋樑，雖然現在演講的對象是大人，但董宥均強調，任何的簡報或演講場合，一開始就必須在主題上與聽者間建立起橋樑，引起聽者的興趣。

面對台下的聽眾有年輕人、中年人，甚至是退休人士，背景不同，要如何闡述同一件事情？董宥均找出答案：「唯一的相同點是，人人都喜歡輕鬆與快樂，所以任何題目，我都曾用故事開

場，讓大家從中找到共鳴。」

富有「戲胞」的董宥均，甚至會在培訓時，直接一人分飾多角，演出如何服務顧客、顧客有何反應，一點都沒有架子，剛加入的夥伴常看到傻眼，頻問：「她真的有賺大錢嗎？怎麼會這麼活潑？」

內容：誠實為上 專業觀念用故事包裝

說故事，也得說到心坎裡，台下的聽眾才會買單。在解說美安的連鎖加盟事業時，董宥均喜歡用超商做比喻，這對台灣人來說很管用，到國外時卻行不通。董宥均今年九月在澳洲開講，就將通路案例換成當地的連鎖超市「BOMI」，果然台下聽眾立刻頻頻點頭。但董宥均也坦承，她喜歡玩現場，並非擬好多套劇本以備不時之需；在飯桌上，拿著現成的盤子、叉子與胡椒罐，就可以現場向客戶排演出公司與經銷商、夥伴商店的關係。

不管是剛站上台的演講新手，還是已經習慣面對聽眾的老手，董宥均都建議，「誠實」，是讓聽眾買單的不二法門，「得人心者得天下，即使一開始搏取到歡心，最後要買單，還是得內容有料。」

董宥均現在已有一個自己的團隊，也會從中挑選人才成為演講者。對於新手，她要求萬全的準備，「我剛進美安的時候，不懂業務、不懂商業，我就大量閱讀商業雜誌，記下成功者的故事，甚至找笑話，將各種元素融入演講稿裡。」不用功的講者，是不可能被授予上台的機會。

到了今天，董宥均已經成為一位訓練有素的演講者，隨著經驗愈來愈豐富，她開始在台上說自己的成功故事，「因為我成為一個故事，我就是最好的代言人。」