

魔力演讲的六个引擎™

---让公众表达力变成影响力

※课程背景

当众讲话到底有多恐怖？只要看看《数据大全》的调查就知道了，45%的美国人承认自己害怕对着一群人讲话，30%的人说他们害怕死亡。整整100多项的恐怖清单中，当众讲话位列第一。商场和职场的遗憾是一模一样的，想法不为人知的聪明人比比皆是，在不是你影响别人，就是你被别人影响的今天，笨嘴拙舌的人正在失去明天。

为什么马云可以用短短6分钟，赢得孙正义4000万美金的投资，为什么乔布斯可以把产品发布会变成人人膜拜的ROADSHOW艺术呢？

因为他们拥有无与伦比的话语影响力！

没有这种能力：对外无法合众连横，对内做不到直指人心，是从优秀迈向卓越的致命短板，不要否认：能说会道的家伙，影响了整个世界！丘吉尔说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”

主持会议需要演说，商务谈判需要演说，接受采访需要演说，鼓励员工需要演说，凝聚人心需要演说，化解矛盾需要演说，宣传动员需要演说，汇报工作需要演说，加薪晋职需要演说，竞聘上岗需要演说，工作述职需要演说，自我推荐需要演说，介绍产品需要演说，打通人脉需要演说，激发士气需要演说，征服他人需要演说。

公众演讲，在当今社会上成为重要社交场合上与人沟通的重要工具，本课程讲公众演讲的技术与演说的魅力艺术呈现相结合，以新颖的培训手法、形式，让你的演讲生动、富有影响力，成为“演讲的魔法师”，可以演说一场内容富有

逻辑性，呈现方式精彩动人的充满魔力的公众演讲。

※课程收益

- 1、 准确认清自己的演讲风格及优劣势
- 2、 掌握公众演讲的内容结构的逻辑设计
- 3、 掌握公众演讲的精彩动人的呈现技巧
- 4、 不但学会说话，还学会如何让说出来的话具有艺术性，影响力

※授课对象

IPO 路演的 CEO、发布新产品的品牌经理、寻找风头的创业者、需要公众表达的职场、商场精英、部门、企业领导、热爱公众演讲的票友

※课程模型

※课程时长

精华版 1 天（6 小时） 、工作坊 2 天 1 夜（14 小时）

※授课方式

通过科学测评，高互动,多案例，重实战的情境模拟训练，帮助学员提高公众演讲的技巧及掌握艺术呈现形式。

※课程大纲

破冰游戏：神奇的肢体接触

一、引擎一：麻瓜的觉醒---看清演讲劣势，找准演讲风格

- 1、 五味杂陈的“第一次”：不起作用的唠叨
- 2、 演讲风格自我测评：找到演讲的 M 点（魔力点）、了解自己的演讲风格
- 3、 演讲魔力的二十个风险点

4、演讲者上台的七宗罪：

- 1) 示弱
- 2) 自恋
- 3) 干货情节
- 4) 自说自话
- 5) PPT 魔咒
- 6) 忽略彩排
- 7) 说话机器人

二、引擎二：魔力首尾---一鸣惊人的开场和意犹未尽的结尾

1、首尾的精彩彰显演讲者的水平、段位

- 1) 吸引力
- 2) 齐发力
- 3) 生产力
- 4) 水浮力
- 5) 影响力

2、开场导入---类比

- 1) 道具
- 2) 含义
- 3) 画图
- 4) 案例

3、开场导入---提问的艺术（视频案例分析）

- 1) 开放与封闭
- 2) 排比使罗列现象
- 3) 连环掌式的提问

4、开场导入----权威数据

- 1) 破：异议与质疑的“粉碎机”
- 2) 立：掷地有声观点的“固定器”

5、开场导入----故事导入（示范案例）

- 1) 魔力故事十大要素 现场练习：学员设计开场导入，并上台呈现

6、尾声设计----故事导入（示范案例）

- 1) 三大糟糕的尾声：戛然而止、节外生枝、千篇一律

- 2) 尾声设计的要求与形式：幽默结尾、首尾呼应、总结内容、名言警句

- 3) 有力的演讲结尾：倡议+鼓励，号召+蓝图、故事+升华

现场练习：学员设计尾声，并上台呈现

三、引擎三：魔力绽放---魔力演讲内容的结构设计

1、不可抗拒的三大“魔力”呈现

- 1) 观点呈现
- 2) 词汇调用
- 3) 说服技巧

2、观点呈现的三原则

- 1) 言简意赅
- 2) 老话新说
- 3) 听觉美感

3、魔力说服对方的三种方式

4、“词汇量”的重要性

四、引擎四：魔法入口--- 魔力演讲内容的结构设计

1、魔力公众演讲的公式及流程

2、“慧”字的解读练习

3、魔法演讲入口：给听众一个接受你的理由

4、魔法入口（听众买单）的两大关键：立场&角度

5、魔法入口探秘“三门”表（听众需求表）：目标、理由、要点

现场练习：学员设计演讲课题的魔法探秘表，确定听众的真正需求及演讲目的

五、引擎五：魔法路标--- 使你的演讲更有逻辑性、更具说服力

1、魔法路标设计三原则：

- 1) 简短性、对称性
- 2) 神奇的数字“3”
- 3) 形成内在的关联

2、奔驰路标定位仪：内容结构逻辑化

1) 变焦串联：渐进式推导观点---上帝视角，BABY 视角

2) 三角并联：全景陈述观点----时间、地点、要素

3) 收益摇摆：说服对方工具----收益、摇摆、正反

现场练习：学员练习演讲的机构设计，保证演讲内容具有逻辑性，说服力。

3、三大经典案例呈现形式：

1) 经典好莱坞：大坏蛋+大英雄

2) 经典乔布斯：问题+方法

3) 经典中国菜：观点+故事

六、引擎六：魔幻画面感--- 使你的演讲更生动、形象、使人感同身受

1、 演讲者两种状态切换：沟通状态与投入状态

2、 演讲者的三大关键“语言、逻辑、台风”

3、 开篇引子：酸柠檬的测试，体会五种感官的刺激

4、 画面感的意义：（观看“徐峥”的视频分析）

1) 化：解冻观点，便于理解

2) 入：观点提鲜，听众入味儿

3) 通：打通认知，使观点便于消化

5、 PIC 演讲升华，内容案例精彩呈现技巧：

1) Plot 情节化设计：任务、细节、对白

2) Imagery 形象化：比喻、对比、排比

3) Color 色彩化：暗色系、亮色系

现场练习：学员练习掌握 PIC 精彩呈现技巧，并最后上台呈现

七、课程回顾、行动学习复盘