

## 培训赋能系列

作为职场人，面对客户、领导、同事、学员，你的商业演说达成效果了吗？

- 工作汇报啰里啰嗦没重点，领导不耐烦
- 下属激励光画大饼不兑现，员工不买账
- 产品介绍只会讲技术功能，客户没感觉
- 知识分享枯燥无味零互动，听众没兴趣

没有吸引力，注意就无法聚焦；没有说服力，信任就无法构建；没有影响力，改变就无法达成。本课程以“基于听众心理规律的公众表达策略设计”为核心，帮助学员运用「KS 演说心理路径」让商业演说更具吸引力、说服力、影响力！

# 演说心理学 ©

## Presentation Psychology 特训版

### 目标：

- 了解人性的规律，理解吸引、说服和影响听众改变的心理学原理；
- 学会换位思考，从听众需要和意图达成的角度设计演说的内容逻辑；
- 现场人手产出一份基于企业实战场景的演说方案（微课/TED）；
- 从 9 个方面进行实战演说应战准备，调整好从挑战到适应的备赛状态；
- 学会应对演说紧张情绪的 7 种策略、掌握现场呈现的五大关键行为。

模型：

# KS 演说心理路径

KS Presentation Psychology Path



**对象：**即将参加演说/讲师大赛、汇报路演等具有比赛性质演说活动的人

**人数：**12 人以内（最多分 3 组，围圈式）

**时间：**3 天（18 小时面授+2 小时辅导），可配套 14 天线上训练营

**要求：**学员提前准备好要演说/培训的课题及内容，完成调研问卷和微课预习

**成果：**一份基于企业实战场景的个人/小组演说方案

可根据客户需要配备小组顾问、确保演说成果（微课/TED）产出

## 课程大纲：

Day 1

时间	主题	内容
90 分钟	<b>导入</b> 演说为什么是一门心理学	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 热身游戏：一分钟自我介绍</li><li>○ 工具：自我介绍提示卡 (A/B/C/D 版)</li><li>○ 为什么演说是一门心理学</li><li>○ 商业演说的四大场景及痛点<ul style="list-style-type: none"><li>• 对内：工作汇报、下属激励</li><li>• 对外：产品介绍、知识分享</li></ul></li></ul>
120 分钟	<b>Lesson #1</b> <b>演说逻辑设计</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 演说脚手架：KS 演说心理路径</li><li>○ 演说逻辑设计工具：演说拿铁模型</li><li>○ Step #1：听众画像分析<ul style="list-style-type: none"><li>• 内容导向：梳理演讲内容</li><li>• 听众导向：洞察听众人心</li></ul></li><li>○ Step #2：演说意图聚焦</li><li>○ Step #3：演说逻辑设计</li><li>○ <b>现场演练#1</b>：小组演说/培训方案设计</li></ul>
90 分钟	<b>Lesson #2</b> <b>演说障碍分析</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 演说障碍分析工具：听众心理路径图</li><li>○ 信息如何对人产生影响？<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 吸引注意：抓住听众眼球</li><li>• 2 帮助理解：降低信息成本</li><li>• 3 获取信任：提供充分证据</li><li>• 4 促进行动：构建必行条件</li></ul></li><li>○ <b>现场演练#2</b>：小组演说/培训方案诊断</li></ul>
60 分钟	<b>成果汇报</b> 成果展示与点评#1	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 现场展示 Round#1<ul style="list-style-type: none"><li>• 选定发言代表</li><li>• 说课（介绍演说方案，5 分钟）</li></ul></li><li>○ 成果反馈与点评<ul style="list-style-type: none"><li>• 学员反馈、导师点评与修改指导</li></ul></li></ul>
晚间/课后 60 分钟	<b>演说成果辅导 1</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 第一天知识点复盘与总结</li><li>○ 每位学员完成自己的演说方案#1<ul style="list-style-type: none"><li>• 内容导向（演说内容）</li><li>• 听众导向（听众心理）</li><li>• 演说意图（演说目标）</li></ul></li><li>○ 每组顾问对学员成果进行辅导与反馈</li></ul>

时间	主题	内容
120 分钟	Lesson #3 幻灯课件设计	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 游戏：算数测试</li> <li>○ 商务 PPT 的两种类型</li> <li>○ PPT 在演说中的四大设计原则 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rule #1 简洁</li> <li>• Rule #2 图片</li> <li>• Rule #3 对齐</li> <li>• Rule #4 统一</li> </ul> </li> <li>○ 演说 PPT 设计实战演练 <ul style="list-style-type: none"> <li>• PPT 案例分析</li> <li>• PPT 作业布置</li> </ul> </li> <li>○ 现场演练#3：小组演说/培训课件制作</li> </ul>
120 分钟	Lesson 4 现场呈现技巧	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 紧张情绪的应对： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 耶基斯 - 多德森定律</li> <li>• 演说紧张度小调研</li> <li>• 紧张情绪的 7 种应对策略</li> </ul> </li> <li>○ 现场呈现的五大关键行为 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Part #1 上台</li> <li>• Part #2 手势</li> <li>• Part #3 亲和力</li> <li>• Part #4 舞台位置</li> <li>• Part #5 外貌与吸引</li> </ul> </li> <li>○ 现场演练#4：演说展示与录像回看</li> </ul>
120 分钟	成果汇报 成果展示与点评#2	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 现场展示 Round#2 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 选定发言代表</li> <li>• 呈现（模拟演说呈现，10 分钟）</li> </ul> </li> <li>○ 成果反馈与点评 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 学员反馈、导师点评与修改指导</li> </ul> </li> <li>○ 课程复盘与行动 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 自检工具：演说提升的 21 个问题</li> <li>• 课后任务：演说提升的个人行动计划</li> <li>• 推荐书籍、其他学习资源、Q&amp;A</li> </ul> </li> </ul>
晚间/课后 60 分钟	演说成果辅导 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 第二天知识点复盘与总结</li> <li>○ 每位学员完成自己的演说方案#2 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 演说逻辑（拿铁模型）</li> <li>• 演说障碍（心理路径）</li> </ul> </li> <li>○ 每组顾问对学员成果进行辅导与反馈</li> </ul>

时间	主题	内容
30 分钟	<p><b>导入</b></p> <p>什么是 TED 型演说</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ TED 的来源及其发展、TED 的特点</li> <li>○ 一场成功演讲背后的秘密</li> <li>○ 优秀 TED 演讲的 9 个共同点</li> <li>○ TED 的那些优秀演讲嘉宾</li> </ul>
90 分钟	<p>Lesson #1</p> <p><b>设计 TED 一样精彩的内容</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 视频赏析：一段标准的 TED 演讲</li> <li>○ 听众是理性的，还是感性的？</li> <li>○ 十分钟如何打动听众</li> <li>○ Step #1 故事：引人入胜</li> <li>○ Step #2 主张：激动人性</li> <li>○ Step #3 行动：产生影响</li> <li>○ <b>现场演练#1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 导师示范、小组练习、分享与展示</li> </ul> </li> </ul>
60 分钟	<p>Lesson #2</p> <p><b>呈现 TED 一样专业的演绎</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 策略#1：让开场更有气场的 4 个技巧</li> <li>○ 策略#2：专业而丰富的手势</li> <li>○ 策略#3：如何建立亲和力</li> <li>○ 策略#4：演讲中的空间位置</li> <li>○ 策略#5：形象与气质</li> <li>○ 学员展示&amp;导师点评</li> </ul>
90 分钟	<p>Lesson #3</p> <p><b>构建一个自己的故事</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>工具#1</b>：四步故事构造法 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 梳理自己的若干故事要素</li> <li>• 如何洞察观众的心理</li> <li>• 创作出足够多的故事“素材”</li> </ul> </li> <li>○ <b>工具#2</b>：故事的姿势 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 调整自己的故事节奏、制造情绪转折</li> </ul> </li> <li>○ <b>现场演练#2</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 现场排练、所有人相互点评、导师点评</li> </ul> </li> </ul>
90 分钟	<p>Lesson #4</p> <p><b>讲故事的更高境界</b></p> <p>调动情绪</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 一个事实：感染人的不是逻辑、而是情绪</li> <li>○ 即兴表演的精神：通过情绪打开激情</li> <li>○ <b>工具#3</b>：Story Map <ul style="list-style-type: none"> <li>• 全面调整自己构建的演讲故事</li> </ul> </li> <li>○ <b>TED 时刻</b>：来做你的故事演讲</li> <li>○ 导师全程督导、提出改进建议</li> <li>○ 收获总结&amp;下一步计划</li> </ul>

## 增值服务：

时间	主题	内容
课前一周	翻转课堂#1 课前学员准备	<ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Task #1</b>：填写需求问卷</li><li>○ <b>Task #2</b>：收听预习微课<ul style="list-style-type: none"><li>• 销售做得好不代表你会演说：销售演说该怎么设计</li><li>• 90%的商务演说都无效，是因为人们总忽视目标</li><li>• 公众表达总犯怵？演说紧张的7个应对策略</li><li>• 演说为什么是一门心理学？</li></ul></li></ul>
课后两周 14天	翻转课堂#2 课后效果追踪 《演说紧张训练营》	<ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>微课直播</b>：<ul style="list-style-type: none"><li>• 如何做让人记住的自我介绍</li><li>• 克服紧张，你欠自己一个理由</li><li>• 败给紧张，因为你不了解 ta</li><li>• 征服紧张，你也能get的7个动作</li><li>• 演说不紧张，让改变成为一种习惯</li></ul></li><li>○ <b>延伸学习</b>：<ul style="list-style-type: none"><li>• 46期《演·计》短视频</li><li>• 9期《演说微课堂》系列微课</li><li>• 21天《刻意练习》打卡任务</li></ul></li><li>○ <b>配套资料</b>：<ul style="list-style-type: none"><li>• 版权教材（礼盒装）</li></ul></li></ul>

# 版权资料：

