

# 《公众演讲与表达技巧》

教练：高飞

## 【课程背景】

随着各大电商平台、抖音、快手、小红书成为企业经营的另一个战场，线上和线下并进已经成为大部分企业的惯常操作，这样的经营方式也对企业员工的表达能力提出了更高的要求，线上主播和线下营销需要不同的表达策略和表达方法，而大部分企业员工都没有相关的能力储备。

设计师去给业主汇报方案的时候，说话没自信，表达不清晰，好方案得不到业主的认可；业务人员和客户讲解产品和服务的时候，功能一大堆，优势没体现，好产品打动不到客户；产品经理做新品路演的时候，PPT倒是不错，讲得平平淡淡，影响了公司的产品推广后续。

本课程从企业的现实需求出发，总结了多年的冠军演讲方法和职场经验，给公众表达提供了思路和方法，让演讲和表达能力可复制、可习得，帮助企业有效提升员工表达能力，助力企业高速发展。可以安排一天的课程（6小时），也可以是两天的训练营（12小时）。

## 【课程收益】

- 1.帮助学员分析自己表达存在的问题
- 2.运用 3W 模型，围绕听众利益准备表达内容
- 3.运用 CDZ 模型和开场、收尾方法，设计有吸引力的开场和结尾
- 4.运用高效结构优化表达内容
- 5.运用故事设计模型安排故事情节，提升故事演绎的现场效果
- 6.运用幽默工具设计笑点，提升表达的亲和力和穿透力
- 7.运用工具克服紧张，增加表达的鲜活度
- 8.运用“扮眼声体”模型强化表达综合效果，尝试个人表达风格

## 【课程特色】

- 1.经验凝结+科学方法。总结了多年的冠军演讲经验，提供多种商业演讲和职场表达实用工具及技巧。LPDA 学习圈方法贯穿始终，注重学员的刻意练习和学以致用。
- 2.实战模型+精彩引导。课程专门研发了 3W 分析模型、17 种表达结构、故事设计模型等非常实战的运用模型，便于学员在不同的场景下灵活使用。教练具有优秀的现场表达能力，对学员具有良好的示范和引导作用。
- 3.易接受性+可拓展性。一方面课程内容生动有趣，能够吸引不同基础的学员融入学习情境，另一方面讲清楚了表达的底层逻辑，从思维的层面让内容具有良好的可拓展性，激发学员的思考和成长。

【课程对象】企业各层级人员；市场营销人员

【课程时间】1-2 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 导课部分

1. 亚里士多德的说服三要素
  - Ethos 个人信用
  - Logos 逻辑

- Pathos 感情和同情心
- 2. 学习方法
- LPDA 学习圈
- 费曼学习法

## 正课部分

### 一、为什么要学这门课？

#### 【试试吧】讲一段自己的旅行经历

1. 你的表达有什么问题？
  - 要点不清
  - 条理不清
  - 有趣值不高
  - 营养度较低
  - 细节太多，情节太少
2. 化小白为高手的降龙六掌
  - 口语化
  - 从听众出发
  - 控制好语速
  - 生动化
  - 结构化
  - 提供可视化信息

#### 【练习】再来讲一段旅行经历试试

#### 【观看视频】乔布斯在斯坦福大学的演讲

### 3. 成为西塞罗一样的演讲者

### 二、从听众出发——以终为始。

#### 1. 3W 模型的构成和运用

- 为什么作这个演讲 (WHY)
  - 是告知、说服、激励、娱乐、传播还是教育？
- 听众是谁？他们关心什么？想获得什么？ (WHO)
  - 讲给谁听？
  - 什么是“维惠”？
  - 外部因素
  - 环境
- 我希望通过演讲让听众作什么 (WHAT)

#### 【练习】观看乔布斯 2008 年苹果发布会片段，尝试运用 3W 分析表进行分析

### 3. 头脑风暴法

- 头脑风暴的 6 个步骤
- 头脑风暴的原则
- 一个人也可以头脑风暴

### 4. 现榨演讲法

- 第一步 认可自己
- 第二步 说出来吧
- 第三步 即兴写稿
- 第四步 边演练 边修改

【练习】现场构思一篇 5 分钟以内的地摊宣传演讲，产品为课堂里任意一件物品

### 三、黄金 60 秒法则。

#### 1. 自我介绍的 CDZ 模型

- 三种思维方式
- 自我介绍的 CDZ 模型
  - 拆字联想
  - 定位标签
  - 转折故事

【练习】1 分钟自我介绍实战演练

#### 3. 七种经典的开场白

- 提问式
- 陈述式
- 回顾/前瞻式
- 小故事
- 引证式
- 格言金句式
- 类比式

#### 4. 如何收尾

- 招式一 重复
- 招式二：积极召唤
- 招式三：送出礼物

【练习】用开场招式和结尾招式设计一个演讲的开场和结尾，演讲主题：公司内部的产品创意说明会

### 四、找到合适的结构。

#### 1. 什么是结构化思维？

#### 2. 结构的本质是什么？

#### 3. 好用的结构有哪些？

- 模块型
- 历时型
- 空间型
- PREP 结构

【练一练】策划一个情景剧，内容如下：

假如你是大学里的一个班主任，快毕业了，想在周一下午 2 点和同学们开一个很重要的班会.....

可以任意安排情节，其中最重要的是报告的时候运用前面学习的演讲结构中的任意一种，同等重要还有情节的设计和现场的表演

### 五、故事为王。

#### 1. 故事的三种设计模型

- 纪录片算法

【案例】播放《舌尖上的中国》片段 卓玛的故事

- 纪录片算法=困境+转折
- 细化困境
- 细化情绪

【案例】《创业时代》郭鑫年首次介绍魔晶视频

- 控制困劲出现频率
- 电影算法
  - 快速升华=反复冲突+目标偏离
  - 主人公有一个目标
  - 为了实现目标，经历了一系列冲突考验
  - 最终实现了目标，这个目标一定要高于最初的目标

【案例】播放马斯克演讲视频片段

- 游戏算法
  - 参与感的三个层次
  - 选择层
  - 协作层
  - 触动层

【案例】播放香港电影院的公益广告视频

## 2. 怎样特别生动的讲好故事

- 五步法讲好你的故事
- 用词

【案例】当你被鳄鱼咬住大腿，你会怎么办？

- 比喻
- 细节
- 生活化
- 表演

## 3. 我们需要培养故事思维

- 第一个关键词：收集者
- 第二个关键词：开放心态
- 第三个关键词：多维视角

【练习】选择一个主题，围绕主题讲自己的故事，限定时间

【情境模拟】假设你是售楼小姐（先生），尝试运用故事五步法来介绍一个楼盘，实现房子的销售

## 六、用什么打动别人。

### 1. 幽默的四种思维方式

- 误导思维
- 差势思维
- 攻击性思维
- 发现真相

### 2. 幽默工具箱

- 自嘲
- 一语双关
- 一本正经的胡说八道
- 答非所问
- 重新定义
- 声东击西
- 先扬后抑或先抑后扬

### 3. 日常怎样训练幽默感

- 攒库存

- 多测试
- 活学活用

【练习】组织年度最佳华语段子大赛，每个小组初赛，优胜者代表小组出赛，最后是盛大的颁奖典礼

## 七、激活你的演讲。

### 【开场游戏】制造紧张感

写着学员编号的纸条放在一个罐子里，让学员任意抽出一个号码，被抽取的学员必须表演指定的节目

#### 1.我们为什么会紧张

- 生理原因
- 心理原因
- 3F 反应

#### 2.克服紧张，我们也是有模型可以用的

- 克紧模型：ACE 模型
- 解除人的不确定因素
- 接纳自己的不完美
- 解除内容的不确定性

#### 3.让你的表达更加鲜活

- 用好生活鲜活效应
- 直接指称
- 间接指称
- 提问
- 时事化
- 本地化
- 引用最新资讯
- 量身定制开场 PPT
- 打造一个高鲜活指数的演讲

【案例】一次产品推荐会我迟到了，但是推荐会最后很成功

## 八、你就是舞台上闪亮的明星

【案例】为什么迪士尼乐园的门口永远热热闹闹

#### 1.创造完美体验的“扮眼声体”模型

- 扮相合适
- 开放的身体语言
- 眼神聚焦
- 声音出彩

【案例】梁植《约定》片段

- 声音怎么练

【练习】尝试一个故事片段，文字在 PPT 上，我们来说故事

【练习】观看蒋佳琦《脱单启示录》演讲视频，然后进行讨论和分享

#### 2.找到自己的表达风格

- 扬长避短
- 传达清晰的价值观
- 保持真诚

### 结课部分

**【学习活动】** 策划一个明星粉丝见面会，小组成员分工负责明星、主持、脑残粉、理智粉。活动形式突出创意，明星可以演讲、可以脱口秀``````````````````````