



高质量案例宣讲与呈现

——公众演讲与表达呈现——

【课程介绍】

对于职场人士来说，拥有基本的公众表达能力，已成为立足职场快速获取关注与机会的必备技能！人生中总有一些场合是比较重要的，为了自己的观点和诉求能让大家准确的接收到，并影响他们对自己的诉求产生回应，我们就应该对自己的演说有所准备，不只是克服心理的问题，更多的是可以理顺自己的思路并顺畅表达。一个好的演讲者能够紧紧抓住听者的心，让其跟随自己的思维思索，进而产生更深远的影响力！

掌握结构化思维模式，可以强化学员以受众为中心的沟通观念，关注、挖掘受众的意图、需求、利益点、关注点、兴趣点和兴奋点，想清自己如何组织内容，该说些什么、怎么说，掌握表达的标准结构、规范形式，使表达过程更加切合受众的需要。

本课程采用体验式、引导式的教学方式，结合管理心理学，通过各项方法的刻意练习，从而让学员真正掌握表达与汇报的技巧。

【课程收益】

- 1、正确认识紧张情绪，并掌握缓解紧张情绪的方法
- 2、掌握互动控场发问方式
- 3、掌握总分总的通用演讲结构
- 4、掌握 ORID 的表达技巧
- 5、掌握讲好故事的方法和技巧
- 6、掌握演讲表达中手、演、声的展现技巧

【学员群体】 需当众演讲、内部培训等职场人士

【培训时长】 1-2 天 (6 小时/天)

【授课方式】

结合引导技术、教练技术，在课程中融入小组讨论、个案演练、情景模拟、角色扮演等，避免生涩理论，使学员在练中学，学中用。

【课程大纲】

模块一 公众演讲的心态调整





第一部分：课程导入

一、 图片隐喻互动

- 1、每人从若干图片中挑选两张图片，分别代表自己的表达现状以及自己期望的表达状态。
- 2、每人面对全组解释自己挑选的两张图片，讲师进而可了解整体学员的表达基础。

二、团队共创学习内容

根据学员需要，讲师对课程内容做侧重点的调整。

第二部分：认识紧张情绪

一、 紧张的表现

- 1、通过互动以往紧张的经历，从而归纳出紧张情绪的表现及以往的应对方式
- 2、通过观看视频《杨澜演讲》让学员认识到紧张情绪是正常且人皆有之的

二、 紧张的原因

- 1、生理因素（人的三脑结构及原理作用）
- 2、心理因素（怕丢脸）
 - 1) 对自己要求过高：要接受不完美，服务好认同你的人
 - 2) 对自己评价过低：通过互动“自己的优点”给学员赋能，让学员认识到自己其实很优秀，增强自信心
 - 3) 能力和经验不足：刻意练习的重要性

三、 如何缓解/破解紧张

- 1、通过教授临场小技巧、结合课堂实战演练，让学员做评委，用预设的点评规则进行互相点评，做到实践中互动交流学习

模块二 演讲与表达的结构搭建

第一部分：结构化思维底层逻辑-思考的逻辑

一、为什么要用结构化思维

案例：一份汇报引发的思考

二、左右脑逻辑的呈现形式

- 1、左脑：逻辑梳理
- 2、右脑：情感链接
- 3、表达呈现需要平衡全脑思维

三、结构化思维特点

- 1、通过《赢在中国》视频让学员感受到结构的重要性
- 2、介绍总分总结构的概念，并举例说明
- 3、特点一：论-主题先行
- 4、特点二：证-以上统下
- 5、特点三：类-归类分组（MECE原则）
- 6、特点四：比-逻辑递进

第二部分：梳理结构四步法





- 一、步骤1：盘点（自上而下/自下而上）
- 二、步骤2：分类
听众为王；颗粒适宜；不重不漏。
- 三、步骤3：聚焦
- 四、步骤4：排序
时间顺序；空间顺序；程度顺序；特定文案
- 五、练习：如何在新的一年里更有钱？

模块三 演讲与表达的内容呈现

第一部分：逻辑包装

一、口诀化

- 1、拆字法
- 2、提问法
- 3、巧用数字
- 4、首字母提炼法
- 5、关键词法
- 5、同字压缩法

二、分享/收尾结构：ORID（焦点讨论法）

- 1、介绍 ORID 的概念原理及流程
- 2、练习：通过观看《梦骑士》视频，用 ORID 结构分享观后感

三、讲故事结构：

- 1、激发兴趣开场6法（形象比喻、经典名言、讲个故事、制造悬念、巧问问题、事实数据）
- 2、过渡语及语音语调
- 3、内容：练习（讲述自己成功的一件事）

第二部分：表达呈现的手、演、声

一、手势的练习

二、语气、表情的练习

三、如何练就好声音：音量、确定感、重音（练习）

四、练习：主题可选择介绍贵公司实际产品

- 1、准备
- 2、两两练习
- 3、每人上台展示（携带“言值”与“颜值”，限时2分钟）
- 4、学员点评
- 5、串场引出下一位

第三部分：工作汇报方法与技巧

一、放大重点：在众多的工作中突出贡献最大的

二、阐述工作价值：业务价值、服务价值、改进价值

三、善用数据：1、数据参照物；2、数据可视化

四、PPT辅助





- 1、结构原则（骨、肉、精、神）
- 2、演讲原则

第四部分：互动控场技巧

一、巧问问题

- 1、提问的方式：开放、封闭
- 2、练习提问

二、回答问题（五步应答法）

- 1、聆听：认真倾听，眼神回应
- 2、认可：对问题的认可
- 3、确认：确认对方问题，同时思考答案
- 4、回答：正常回答/解释；巧妙扭转异议的3F处理法
- 5、核实：与提问者进行答案满意度的核实

三、练习

模块四 课程回顾与总结

一、书写式头脑风暴

- 1、小组回顾学习内容回顾
- 2、组员内部分享
- 3、全员头脑风暴

二、行动之步

- 1、通过所学内容，建立行动531模型
- 2、找到可以快速应用到工作中的表达方法

——【整体答疑，总结提高】——

以上内容可依据组织需要进行调整，课程练习可结合企业实际。

[End]

