

# 演讲表达与工作汇报

## 【课程背景】

现在是一个魅力展现、开放高调的时代，这也是一个激烈竞争的时代！商场如战场，一流的口才将是驰骋商场的致胜法宝。良好的口才、语言表达能力，是他人正确认识自己、了解自己必不可少的一部分。在很多时候的很多场合，我们都需要表达自己的观点。我们每天都在用自己口中的语言去定义着别人眼中的自己。

对于职场人士来说，演讲力显得尤为重要。因为他必须要懂得一种最有效的方法来扩大自己影响力，获得更多的拥护者，所以几乎所有的职场成功人士都是成功的演说家。英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”拥有一流的公众演说能力和现场表达能力，在最短的时间影响到最多的人已成为你成功立足现代社会快速获取成功的必备技能！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，更多的是可以提升并理顺自己的思维。

演讲的能力并不是天生具备的，其实是有很多的技巧可言的，它无关于你有多聪明，无关于你的学历有多高，而是你愿意付出多少时间来学习演讲。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，进而可能影响其一生！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演讲与表达的技巧。

## 【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 PREP 的论证方式
- 5、掌握 ORID 的表达技巧
- 6、掌握讲好故事的方法和技巧
- 7、掌握演讲表达中手、演、声的展现技巧

【学员群体】需当众演讲或工作汇报表达者

## 【课程大纲】：

### 第一部分：课程导入

- 一、“自画像”互动导入主题
  - 1、讲师通过示范“自画像”的流程进行自我介绍
  - 2、学员两两相对通过“自画像”了解对方（包括但不限于姓名、家乡、星座、兴趣等）
  - 3、通过向全员介绍搭档的方式产生全员链接
  - 4、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) 每人面对全员解释自己挑选的两张图片，讲师进而可了解每个人的表达基础。
- 二、为什么学习演讲
  - 1、公众需要
  - 2、工作需要

### 三、演讲有何好处

## 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、通过教授四种训练方法和临场小技巧，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

## 第三部分：演讲的硬件（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）

## 第四部分：演讲的软件（逻辑结构与思路方法）

### 一、结构一：通用结构“总-分-总”

- 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、练习：为什么选择这款电视机？

### 二、结构二：按逻辑顺序

- 1、介绍逻辑的分类：时间逻辑、空间逻辑、变焦逻辑、流程顺序、问题结构、钟摆逻辑
- 2、逻辑的包装方法（口诀化）：拆字法、提问法、巧用数字、首字母提炼法、关键词法、同字压缩法，并举例说明
- 3、练习：主题可选择销售贵公司产品
  - 1) 准备
  - 2) 两两练习
  - 3) 每人上台展示（携带“硬件”、“软件”，限时2分钟）
  - 4) 学员点评
  - 5) 串场引出下一位

### 三、结构三：PREP（论证结构）观点、理由、案例、强化结论

### 四、结构四：ORID（焦点讨论法）

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

### 五、结构五：讲故事结构法

- 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）
- 4、点睛升华收尾6法（呼应、名言、排比、想象、诗歌、号召）

#### **第五部分：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、五步应答法流程：

- 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

###### 2、练习

#### **第六部分：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

#### **第七部分：总结演讲汇报**

- 一、每人准备 2 分钟的课程学习内容总结，并用 ORID 的方法展示
- 二、讲师进行点评，总结课程内容