

公众演讲与全脑表达技巧

1.1.培训对象

有表达需求的管理者、技术人员、销售人员及其他有表达需求人员

1.2.课程背景

(1) 即兴交流需求高频出现

21 世纪，公众演讲的即兴表达为人们提供了彼此连接、激励和引导的方式。照稿宣读的正式演讲、PPT 演示以及市场宣传正在被领导者及其追随者之间的日常对话所取代。

表达可能发生在办公室、电梯间、走廊、停车场、会议室、餐厅、飞机以及其他你能想到的地方。商业领导者可能在上述场景中遇到公司老板或员工。我曾经问学员“一天大概会遇到多少个需要即兴领导的时刻”，以下是他们的回答：

- 太多了，我的确遇到了很多这样的时刻
- 在 90% 的讨论中，我没有稿子可念
- 每天我大概会遇到 20-23 个即兴领导时刻
- 我每小时会有两个，一天 10 个小时，也就是说会遇到 20 个即兴表达
- 无论是在工作单位、家庭还是在社区，你都是领导者。你永远不能推卸责任，我的回答是，所有时刻。

(2) 演讲并非天赋，而是可以后天习得的能力

奇虎董事长周鸿祎也说过：“一定要锻炼自己的公众表达能力。因为未来在企业发展过程中，需要不断地推销你的企业；推销你的产品；推销你自己。一个真正成功的职场精英，他一定要学会把自己的思想梳理得很有逻辑，并用很清晰的语言表达出来。”所以如果你不愿意、不喜欢做公众表达，或者公众表达水平不高，都会让你的事业停滞不前，最终只能是与一份工作、一个学位、一次晋升、失之交臂。

为什么业务呈现和沟通能力如此重要？这是因为信息和技术不能自己推销自己。在如今这个高科技自动化日益发达的世界，对于所谓的“高触感”的要求比以往任何时候都要高。对“面对面影响”的需要没有下降，反而在上升。实际上，一个针对中高管的调查显示：当今职场最受欢迎的技能是清晰、自信和准确的业务呈现能力。当你展现出高效的业务呈现能力时，决策者们会听从、客户会买你的东西、老板会提升你。

1.3.课程收益

(1) 课堂实战、将知识内化为能力：

- 表达思维：一套全脑思维方法

- 表达演绎：六大演讲表达能力
 - 表达模板：七种高频应用场景
- (2) 输出模板、将课程固化为结果：
- 课上指导学员梳理出企业典型场景模板
- (3) 建立机制、将一次成果转化为业绩：
- 协助企业建立长效讲坛等机制，促进落地

1.4.课程时间

1-2天 (6小时/天)

1.5.课程特色

- (1) 360度保证成果落地：
- 精彩讲授：好记、严谨、逻辑缜密的知识和技能工具
 - 深度案例：文字案例、音频案例、视频案例的研讨和分享
 - 全员演练：强针对性点评的全员实战演练
 - 主题游戏：有趣有料的知识点相关主题游戏及练习
 - 个性辅导：一对一、手把手梳理模板
 - 课后跟进：持续学习、落地转化
- (2) 简快易上手：
- 一套思维逻辑
 - 六大演讲表达能力
 - 七种高频应用场景

1.6.课程结构



1.7.课程大纲

第一篇 全脑思维，构思公众表达很简单

第1章 概括力

- 为什么听众无法理解你的演讲
- 观点，让你的呈现一语中的

第2章 结构力

- 结构，让你的呈现逻辑清晰
- 逻辑条理第一个特征：结论先行
- 逻辑条理的第二个特征：上下对应
- 逻辑条理的第三个特征：分类清楚—MECE 原则
- 逻辑条理的第四个特征：顺序逻辑

第3章 论证力

- 为什么听众会质疑你的演讲
- 举例，让你的呈现更可信
- 数字，让你的呈现更准确
- 引用，让你的呈现更权威

第4章 联想力

- 为什么你的呈现让听众打哈欠
- 比喻，让你的呈现更生动
- 类比，让你的呈现更形象

第5章 共情力

- 为什么你呈现并没有打动听众
- 讲故事，让你的呈现更走心
- 从一个事件的三种讲授形式学习讲故事
 - 故事与观点的“最佳结合”模型
 - 编排故事的五大要素

第6章 即兴力

- 为什么你的呈现会卡壳
- 即兴表达，让你的呈现不再卡壳
- 即兴现挂，让听众赞不绝口
- 即兴就场，让你搞定突发情况
- 即席回答的六字真言和逻辑树思考法

第二篇 全脑表达，演绎公众表达很简单

第7章 对症下药——分析你的听众

- 认识你的听众：了解决策者
- 关于听众的 10 个关键问题
- 三步法确定讲授主题

第8章 一鸣惊人——吸引并让听众参与的内容

- 结构设计：开场白的三段式结构模型
 - 吸引听众注意的开场设计原则
 - 注意力聚焦器的设计四要素
- 注意力聚焦器的四种典型商务模式

第9章 气场全开——将思想淋漓展现的软实力

- 为什么你的演讲没有气场
- 身体语言，让你的表达气势非凡
- 语音语调，让你的演讲铿锵有力

第10章 信心满满——偏向虎山行的心态

- 为什么你总是害怕当众讲话
- 两个方法，让你告别表达恐惧

第11章 剑舞现场：与听众互动，让现场更有气氛

1. 剑舞曲一：锁定听众，牵引听众
 - 动脑：思维牵引的方法
 - 动眼：注意力牵引的两种方法
2. 剑舞曲二：调动现场，不要冷场
 - 动口：语言带动的六种方法
 - 动手：行为带动的四种方法
 - 动身：体验带动的三种方法
 - 激励：听众激励的五种方法
3. 剑舞曲三：“防守反击”，应对问答
 - 准备：问答环节的五个准备
 - 执行：问答环节的四个步骤
 - 回答：问题应答的万能模型
4. 剑舞曲四：机智应对突发事件，维护现场秩序
 - 难题——如何应对专家和难题
 - 挑战——如何应对追问和挑战
 - 调侃——如何应对调侃和玩笑
 - 挑衅——如何应对挑衅和抬杠
 - 故障——如何应对故障和事故
 - 失误——如何应对忘词和失误

第12章 意犹未尽——“黄金三句”结尾法

- “黄金三句”结尾法是什么
- “黄金三句”结尾法还有哪些形式

第三篇 实战模板，应用全脑表达很简单

第13章 自我介绍，你可以与众不同

- 为什么她可以考上哈佛大学
- 求职面试，全脑介绍让你脱颖而出

- 聚会介绍，创意介绍让你形象突出

第14章 产品介绍，让听众当场下单

- 为什么你的产品介绍无法吸引听众
- 爽点痛点，打动听众的不二选择
- 产品故事，用传奇经历吸引听众

第15章 技术演讲，让小白也能听懂

- 为什么你的技术演讲让听众睡着了
- 形象表达，瞬间秒懂专业知识

第16章 汇报工作，让老板点头称赞

- 为什么老板对你的工作汇报说不
- 避开汇报四个坑，老板给你升职加薪

第17章 分享经验，让听众满载而归

- 为什么你的分享让听众不满意
- 线下分享，参与让听众更有收获
- 线上分享，金三角让听众更专注

第18章 竞聘演讲，让你脱颖而出

- 为什么你在竞聘中被淘汰
- 金三角竞聘三步法，让你胜券在握

第19章 领导演讲，让你成功激励下属

- 为什么下属对你的演讲无动于衷
- 领导者讲的7种武器，让员工起立鼓掌

第四篇 公众演讲落地阶段

第19章：融会贯通——“公众演讲”呈现和评审

一、组内复盘

1. 每组学员结合真实工作场景、确定表达场景
2. 每组学员完成表达场景的设计
3. 讲师点评和提升指导

二、实战演练

1. 各组登台展示“即兴表达”设计成果
2. 学员按照指定方式完成演练
3. 学员间进行积分和比赛

三、答辩和评审

1. 学员自评
2. 学员互评
3. 讲师点评和优化建议
4. 答辩和评审

四、种子选手圈定

1. 讲师对所有参与学员给出参考评价
2. 圈定“种子选手”

第 20 章：课后学习和落地

一、课后学员学习计划

1. 参与课程主题社群
2. 拓展音频课程自学

二、课后学员练习方案

1. 次数要求
2. 准备方法
3. 记录方法
4. 复盘方法

三、课后企业固化落地方案

1. 课后练习机制
2. 讲坛机制
3. 竞赛机制

课程设计/培训 表达力教练 曹茜