

越思演讲

让演讲成为每个好人都拥有的能量

主讲人：李凤仪

交互式课堂设计师

理念 | 研发 | 课程 | 主讲人：李凤仪



这些演讲困境你是否正在经历？

情绪困境

紧张到大脑空白，声音颤抖，整个人完全失控，和平常判若两人，草草结束，只想逃离.....

逻辑困境

有时候当着大家面讲话，想到的却说不出
来，思维混乱，不知所云.....

语言困境

讲出来的东西，毫无亮点，循规蹈矩，大家听起来不感兴趣，味同嚼蜡.....

跨越思维里的墙——所思所想讲出来

从脑到口，人类的平均距离是 20 公分
但这段路程却成为多少人的百慕大
从想清楚、到讲明白
有的人从未抵达目的地
有的人常常在此迷失
越思演讲望陪您找到通途
跨越思维输出障碍，助推个人绩效发展

20CM





课程简介

演讲是一种普遍的、自然的说话方式，是人类所有交流形式中的一种，和面对面沟通、会议研讨、商务谈判等有着一样的目的：在不同的个人和群体之间进行信息交换、情感互动，以确保相互理解，沟通畅达。

针对中国职场人士的演讲困境，我们提供赋予语言生命力的所有必要工具，实现从清晰思考到有力表达的能力飞跃。课程抛弃所有无法让学员直接运用在商务演讲中的高深技巧，以结构化的思考方式为基础，通过内容的精致调整来改变演讲的整体结构及现场呈现结果。在教学当中，一步一练，力求在课程结束时，每位学员带走的不光只是知识和方法，还有一份属于自己的演讲底稿。

前言

正确认识演讲——在遵循道德、法理并尊重事实的前提下，用语言影响他人的一种方式



1. 如何影响他人：说明与说服

a. 说明型演讲的目的与策略：

□ 说明三要素——准确、清晰、生动

b. 说服型演讲的目的与策略：

□ 亚里士多德的说服三角——人格、情感、逻辑

c. 两种演讲的职场常见场景

2. 职场演讲的 2 个不鼓励

a. 没有强烈意愿不鼓励讲——演讲者意愿决定演讲状态与演讲品质

b. 没有充分准备不鼓励讲——没有准备就准备失败



一、洞悉听众诉求，筹备演讲素材



1. 听众群体定位

2. 自我角色调整

3. 罗列关切内容

- a. 问号型内容：听众会问的问题以及演讲者的回答
- b. 叹号型内容：听众的兴趣点以及焦虑点

4. 排除干扰事项

- a. 去除干扰信息：畏惧型、无感型、旧知型
- b. 避免干扰行为：画蛇添足、明知故犯、不合礼节



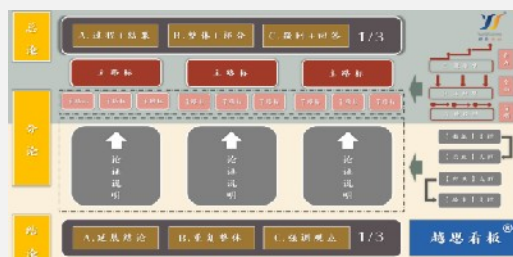
二、搭建演讲结构、强化论证关系

1. 用总分总基本法构建完整演讲

- a. 总分总基本结构的由来与价值
- b. 总论与结论的基本类型

2. 梳理演讲逻辑线——阶段型、方面型、递推型

- a. 阶段型：用时间关系串联设问
 - b. 方面型：用并列关系陈述内容
 - c. 递推型：用因果关系论证观点
- 工具 1：用越思看板规划构建演讲结构



3. 场景化演讲及主题演讲现场训练

- 练习一：结合岗位实践，以【经验分享】为题，进行现场演讲训练
 - 练习二：结合现场实际，以【对某位同学进行表彰】为题，进行现场训练
 - 练习三：结合本阶段工作，以【总结复盘】为题，进行现场演讲训练
 - 练习四：结合自身工作，以【我对企业文化的理解】为题，进行现场演讲训练
- 特别说明：以上场景主题，均为举例，实际教学中可以结合企业与学员实际情况拟定训练科目

4. 强化论证支撑

- a. 数形结合——用数据引证四步法支撑观点
- b. 虚实结合——用类比法说明事物或观点
- c. 引经据典——引用经典名言进行论证支撑
- d. 情理并进——利用故事四要素进行论证支撑



三、优化语言句式，打造吸睛标题



1. 打造高价值开场白、结束语

- a. 开场白的三种功能：引导、激发、消除
- b. 职场演讲开场白的三种常用类型：
 - ▣ 经典语录 事实同理 凸显需求
- c. 结束语的三种功能：回忆、承诺、号召
- d. 职场演讲结束语的两种常用类型
 - ▣ 理性总结型：MAP 模型 感性升华型：排比号召型

2. 设计演讲标题

- a. 天平式 b. 描绘式 c. 疑问式 d. 回答式



**能源
矿产
环保**



**科技
生产
制造**



**房地产
建筑**



**互联网
传媒**



**保险
金融
投资**



**交通
运输**



**食品
餐饮
健康**



**通讯
人力
咨询**



结语：建议、提醒、警示、展望、箴言



YueSi Express
越思表达

让演讲成为每个好人都拥有的能量

