

# 《公众表达：闯荡职场的基本功》

## 人人都能学会公众表达

主讲：鄢雷

### 【课程背景】

当前职场中，公众表达能力已成为立足职场的核心竞争力之一，但多数从业者面临三大痛点：

- 针对性缺失：如汇报时自说自话，不能抓住老板/客户的核心需求，导致方案被驳回；
- 落地性不足：学过零散技巧（如克服紧张），但遇到汇报、提案等真实场景仍无从下手；
- 效果难持续：表达无结构、无互动、无记忆点，听众记不住重点，影响力薄弱。

本课程针对职场高频表达场景，从需求洞察-结构搭建-效果优化-风险应对的全流程，提供可直接落地的方法、工具与练习，帮学员快速突破表达瓶颈，将表达能力转化为工作成果。

### 【课程收益】

知识层：掌握公众表达 7 大核心能力的底层逻辑，理解听众导向的表达原则；  
技能层：能精准定位受众痛点，通过结构化模板、具体场景等获得听众的积极反应；  
行为层：学员可独立完成结构化工作汇报、互动的小组分享或场景案例分享等；  
成果层：能快速抓住重点，减少单向灌输，并能提升和改善沟通汇报的效率效果。

### 【课程特色】

区别于传统纯理论表达课程，本课程突出“三化一陪”，贴合市场对实用型课程的需求。

工具化：每个模块配套 1-2 个可直接复用的工具，避免学完记不住；

场景化：所有技巧均绑定职场高频场景，拒绝空泛理论；

实操化：配套即时练习+现场点评，确保学完能用上；

陪伴式：课后提供 21 天练习打卡群，并答疑点评，解决课后没人管、技巧用不起来的问题。

### 【培训受众】

企业中需要经常公众表达或沟通的管理者或员工。

新入职 1-3 年员工：需频繁做工作汇报、跨部门沟通，想快速提升表达逻辑性

销售/市场/商务人员：需给客户做提案、产品介绍，想通过表达提高签单率

基层管理者（主管/经理）：需带团队分享、布置任务，想通过表达提升团队凝聚力

技术/研发人员：需向非技术岗（如老板、客户）讲解专业内容，想让表达更易懂

【课程时长】 1-2 天（12 小时，6 小时/天）

### 【课程大纲】

#### 第一部分 聚焦力—让表达对准听众需求

主要目的：让公众表达更有针对性、快速理解并把握听众的需求

聚焦听众的三个关键信息：

- 1、听众画像 3 要素：身份、认知、目标
- 2、听众需求：显性需求 VS 隐性需求
- 3、听众心理：利益+例证+互动

**工具：**听众画像调研表、听众心理应对矩阵

**案例：**如何给技术型老板汇报 VS 业务型老板汇报

## 第二部分 结构力—让表达逻辑清晰好记

主要目的：让公众表达的思路更清晰、结构更有效、方法更多样

### 1、 结构化表达准则

结论先行、上下对应、分类清楚、排列逻辑

### 2、 职场五大结构化表达场景及应用

提供建议：结论→进度→问题→建议→下一步计划

工作汇报：现状→问题→建议→好处

问题分析：问题/现象描述→原因→解决方案

社交互动：主题→我的经历→感悟

销售说服：客户痛点→产品优势→解决案例→行动号召

**案例：如何向老板汇报销售状况？**

**案例：如何快速有效的处理客户投诉？**

## 第三部分 简洁力—突出重点，让听众记得牢

主要目的：让公众表达的受众对象能够记得清、记得牢、印象深

### 1、 表达简洁

方法：黄金三法则

**练习：将一段 500 字的报告压缩成 3 句话核心观点**

### 2、 视觉简洁

方法：文-句-词-表-图转化法

**工具：视觉优化对照表（文字类型及适合的图表）**

### 3、 排版简洁

六大标准

**练习：把冗长的产品介绍文字，通过文→图转化法优化，设计 PPT 排版并做展示**

## 第四部分 表现力—让表达自信有气场

主要目的：让公众表达能够更从容大方、自信表现、富有气场

### 1、 克服紧张

方法：克服紧张的 3 个有效办法

**案例：某学员如何用 54321 法，在年度工作汇报前缓解紧张并顺利完成分享**

### 2、 肢体语言

方法：肢体语言的 3 个关键动作

**练习：学员站上台，用新学的肢体语言说 1 句话**

### 3、 语音语调

方法：语音语调的 3 个技巧

**工具：语音语调练习表**

**练习：学员登台做一个 90 秒自我介绍**

## 第五部分 互动力—让听众愿意参与倾听和交流

主要目的：让公众表达能够更深入的走近听众并产生共鸣

### 1、 提问互动

方法：开放式提问、AB 式提问、追问式提问

**技巧及话术：提问后等 3 秒的技巧**

### 2、 举手互动

方法：求认同法、求结果法、求调查法

**案例：某员工用求调查举手，快速了解听众痛点，调整后续内容**

### 3、 赞美互动

方法：适时赞美、有效反馈

**工具：STAR 赞美法**

### 第六部分 故事力—让表达有说服力有温度

主要目的：让公众表达在各种场合的说服力和影响力更强大

- 1、故事魅力的三个关键：让听众产生兴趣、引发共情、感觉靠谱
- 2、故事三大核心要素：2W1H
- 3、故事三化：具体化、细节化、口语化
- 4、万能故事结构：SCQA+RED（适用于工作、生活等各种场景）
- 5、好故事的类型：四种类型

### 第七部分 调整力—应对突发情况时，不慌乱

主要目的：让公众表达的突发情况和风险降到最低

- 1、调整提问方式  
方法：用提问转移注意力  
**适用场景：忘词的时候**
- 2、调整表达内容  
方法：用数据/事例进行回应  
**适用场景：别人质疑时**
- 3、调整叙述方式  
方法：更换例子/简化表述  
**适用场景：内容准备的不够充分时**
- 4、调整自我心态  
方法：不道歉、不露痕迹、不求完美  
**适用场景：受到打击，心态快崩时**