

12 讲 怎么通过当众表达建立个人品牌？

当众表达训练营（第 1 期）

开口就能说重点，建立你的权威感。欢迎来到《当众表达训练营》。

你好，我是徐昆鹏。

经过三周的学习，这一讲终于来到了麻烦地图的最后一站：线上会议、视频讲话，应该如何表达。

对着镜头说话为什么那么难，因为观众消失了，没有明确的对象，还要说得让人感觉像就在面前一样。这对表达者来说，太难了。

这两年，线上办公逐渐成为常态，但大部分人都还是不太适应。比如公司领导平时发言很有权威，一到了线上会或者视频讲话，就显得特别生疏。眼睛也不知道往哪看，人也显得很拘谨。而且，你有没有感觉，线上开会效率变低了。

我们有位训练营的上海同学说，平时到了晚上 7 点就可以下班，在家办公期间，至少得干到晚上 9、10 点。线上会一个接一个开，但工作效率却更低了。

这是这些新技术的错吗？其实是我们还没有掌握好。没有掌握好

这些新技术的方法。这一讲我就带你抢跑，研究两类高频的线上表达：一类是视频会议，一类是录制视频。掌握好了这两点，我们在课堂的最后，再把目光放得远一点，讨论一个更长远的话题：怎么通过当众表达，建立个人品牌。

好，下面我具体展开讲。

你有没有想过，为什么很多人明明在线下表达很好，一对着镜头说就完全表现不出来了呢？俗话说隔行如隔山，在表达领域也是这样。换一个表达渠道，表达方式就要跟着变。这也是为什么有的演员能演好话剧，却演不好电影的原因。换一个渠道对专业演员挑战都很大，更何况我们普通人。

著名传播学学者麦克卢汉说过一句话：“媒介即讯息。”就是这个意思。媒介本身就是一类信息，传递同样的信息，媒介变了，传递信息的方式就得变。

完全照搬线下的表达方式肯定不够了，那面对镜头，我们应该怎么表达呢？我告诉你，就是一个核心心法：放大、增强。

为什么？因为镜头是削弱信息能量的。我们看没接受过专业训练的人录出来的视频，总是觉得穿透力不够，不如线下讲话有魅力，

就是这个原因。所以只要对着镜头，你就要比原本正常的表达更夸张，传递更强的能量。

那到底怎么增强能量呢？我们放到具体场景里来说。

一、如何开好视频会议？

先来说线上视频会议。线上开视频会，最大的挑战是什么？

就是看不见人啊，大家都躲在了电脑后面。有的人还不开摄像头，你也不知道他听还是没听，恨不得分分钟穿过电脑，把人拉到面前来聊。那在线上会议怎么管住注意力呢？

没错，我们刚说了要“增强信号”。那具体怎么增强呢？这里面是有方法的。我给你三个维度的方法，帮你增强、开好线上会，分别是：

1. **掌控增强**。我会给你一个适合开线上视频会的流程。
 2. **状态增强**。我会教给你六步法，帮你调整到适合线上会议讲话的状态。
 3. **视觉增强**。我还会给你一个方法，帮你更好地管理注意力。
- 那我们一个一个来说。

掌控增强

我们先来说掌控增强。如果你是主持人或者会议发起人，怎么设计适合线上会议的流程呢？

线上沟通本来就难，开多人会就更难了。在线会最困难的有两个环节：一是开场。你作为主持人等着大家上线，结果这边信号不好，那边说话听不清，别说讨论氛围了，正常交流都难。还有一个难点是讨论，很容易各说各话，很难聊到一块去。

参会人都不在现场，你的掌控力确实弱了。如果靠线上出现问题，再随机应变，难免效率低。那我们最好把功夫做到前面，提前做好准备，给线上会立一套新规矩：会前发参会指南，开场点名立规矩。

会前

先来说“会前发参会指南”。

开线上会最怕的就是，发言人信号不好，所有人都等着他 WiFi 换流量。但出现这些问题，多半都是因为对方没有意识去提前调试好网络和设备。

作为发起人，最有效的方式，就是先把提醒发给对方，同时这也是在给他提要求。如果现场再出现问题，大家也能意识到，这是

发言人的责任。

那这个提醒怎么发呢？你可以在发会议邀请的时候，附带几句。
我给你提供了一个模板，你可以参考，修改使用。

非常感谢您参加此次xxx技术分享会。

会议时间：9月12日上午10:00-12:00。会议链接：……

会议流程：……

温馨提示：

- 1.为了保证会议质量，本次会议请您全程打开摄像头。
- 2.请提前测试好麦克风和网络，中途进入会议室请务必关闭麦克风。
- 3.保证参会时周围环境的安静。

会议室开放的时间为9点45分，欢迎您按时到场。

当然你作为会议发起人，更是要提前调试好线上会议室的设置。
我就看到过，有人开一个 300 人的线上分享会，结果会议室有 30 人的限制，活动就没办成。

开场

好，做完会前提醒，会议正式开始了，还要做好开场环节。给你一个公式：线上会开场=定主题+定流程+定规矩+点名。

我先来讲前面这三定，为了避免发散，让所有人的注意力都能跟

着走，效率才高。

第一段先定主题：我们今天开会的主题是……

第二段定流程：今天会议的议程是……

第三段定规矩：今天的线上会，有几点规则需要提醒大家……第一，……

你看，花几分钟，把这三点讲完，参会人的目标感和紧张度都来了。我会给你几个资料：第一，是一类线上会议流程的模板，包含部门例会、需求讨论会等等。第二，是线上会常用的开会规矩。

这个开场公式咱们重点说一下点名。

我建议所有的线上会，都增加一个带有点名性质的环节。为什么要多此一举呢？

一是因为，你看不到其他参会人的状态，为了保持他在线跟你的连接，在开场用点名的方式确认对方的状态，就很有价值。

二是因为，人这个生物很有趣，只要讲话了就比较光听更有参与感。通过点名你还能提升对方的参与度。

具体怎么做呢？嘉宾分享，你可以说：

我要欢迎一下今天分享会的几位分享者和嘉宾。也请他们和大家打个招呼！

同事开会，你可以用“一句话游戏”。比如：

请大家每个人说一句话，说说你今天感受到的一个小细节。

或者：请每个人拿起你身边的一个小东西，然后用一句话介绍一下。

如果在线人太多，安排不过来，你也可以请参与的人在评论区打字签到。

好，开场说完了。我们再来说说开线上会的第二个难点，讨论。线上会尽量避免特别发散的讨论，因为它的控制难度很高，还是很难有效果的。那如果非要用线上做创意讨论，该怎么办呢？我也给你准备一个开创意会的流程，也是符合线上可控的思路的，你可以找助教老师去领取。

我们来小结一下，增强掌控的要点是：会前要发参会指南，开场要点名立规矩。

状态增强

通过掌控增强，控制住了会议的流程节奏。下面，我们来说第二个状态增强。

如果作为主讲人发言，我们怎么增强自己的状态呢？我教你一个“状态放大六步法”，这六步分别是：声、情、眼、手、服、境。接下来请跟我一起来练习。

声

第一步，我们要调对音量。因为镜头会削弱，所以最好我们大一点声。那多大才合适呢？我来给你四个选项，我演示一下：

A 悄悄话：跟挨得很近的好友讲话的音量。

B 正常讲话：跟距离半米的人聊天的音量。

C 放大音量：跟隔着一排座位的人讲话的音量。

D 喊话：从远处喊一个人的音量。

可能有的同学会用距离半米聊天的音量。可线上开会，这样的音量传到对方耳朵里会被削弱。

所以，合适的音量其实是 C，隔着一排座位讲话的音量。音量大了，你的状态也会兴奋起来。

我来给你举个例子，你就更理解了。如果我用平时讲话的状态给你讲课，你听到的是这样：

你好，欢迎来到当众表达训练营，我是徐昆鹏。（日常状态）

听起来什么感觉？是不是有气无力的？这就是因为被视频削减了。但其实，我现在是比平时要夸张的。我是这样说的：

你好，欢迎来到当众表达训练营，我是徐昆鹏。（录制状态）

这个音量你听着其实是正好的，能被我的状态感染到的。

情

再说状态放大 6 步法的第二步，情，也就是情绪。

记住，到了线上，情绪也要积极，那怎么加强放大呢？

一个特别好用的办法就是调动起你的身体，收起下巴的同时，身体向前倾。其实这么多节课，我一直都是这个姿势。不信你看，我如果按照平常的姿势站一下，对比一下看看。（视频位置：12:30-12:45）

你看，微微前倾从视觉上，就比站的笔直更积极。坐着的时候也是这样，前倾就比靠着或者端坐着更积极。这也是一种暗示，让对方感觉你在向前探，在很主动地够着他说话，自然给人感觉状态更好。得到老师在录课的时候，都会用这一招。

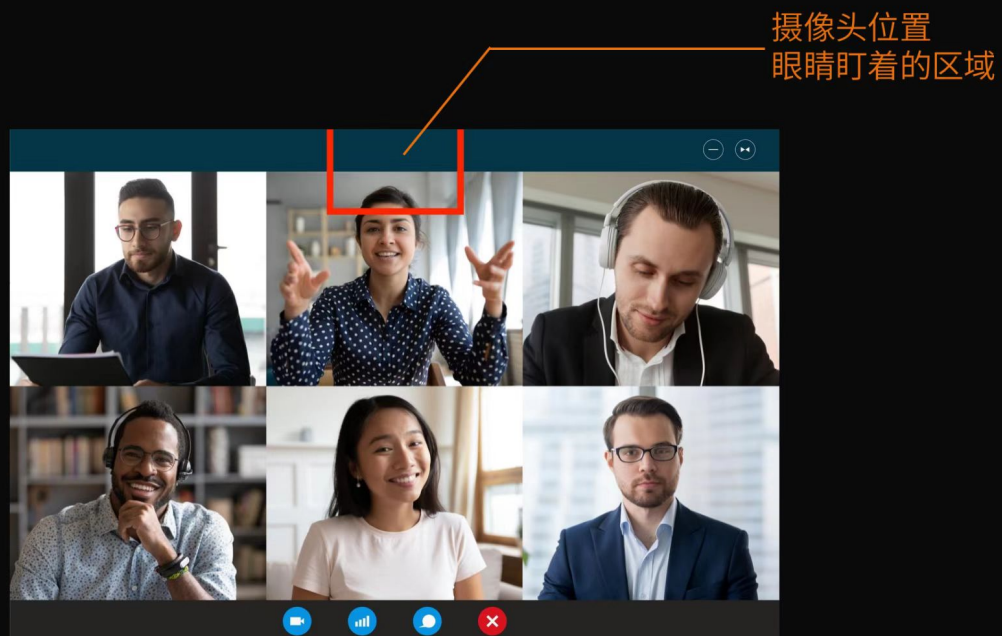
另外注意，在说话的时候，口腔保持打开。这个我们之前声音的课程里提到过。口腔张开发出来的声音更饱满，把整个人面部的状态也带动起来了。

眼

下面来到第三步，眼，眼神的放大。一般人线上开会，不是看 PPT，就是看手里的材料。给对方的感觉就像是你在读稿子，完全没有交流。

前面课程里我们说，看人的时候尽量不要直视眼睛。但是线上表达眼神要怎么增强放大呢？就是要尽可能看着你的摄像头，你就想象是在直视对方的眼睛。

比如这是你的电脑屏幕，正常我们看的是屏幕中央对不对？可是摄像头是在上面的，所以应该看这个红框里的区域，对方就会感觉你在盯着他看。



当然这里还需要强调一点，摄像头的位置一定要保持跟眼睛水平，

如果是笔记本，就可以放几本书或者一个盒子，垫高一点。不然你眼睛就算盯着摄像头，也是向下的。

手

再往下来到第四步，手势。

在线汇报的时候可不可以有手势呢？可以，而且还要升级放大。还记得前面讲过的克林顿盒子吗？我当时说，除非是特别强调的时候，不要把手举到比较高的位置，会显得张牙舞爪。但是线上表达，通常都是胸部往上的部分才会入镜，所以就要把克林顿盒子提升到脖子附近的区域，像这样（视频位置：15:05）。

线下这样是很夸张的，可是放在线上正是合适的，这样更能保证观众看到你的手势语言。比如还是这段汇报，请摄影老师把镜头切到近景，那我加上手势，就可以这样说：（视频位置：15:25-15:55）

各位领导好，今天我竞聘的汇报有下面几个部分：

第一部分是个人介绍，

第二部分前阶段成果和经验总结，

第三部分是未来团队激励的计划，

第四部分是未来工作计划和希望达到的成果。

当然为了稳定，你可以把你的两个手肘搭在桌子上。

状态放大法的最后两步，是检查一下服装和环境。

服

居家办公的时候，能看到很多人穿着居家服，或者带着可爱的卡通发卡开线上会。在职场，这样会大大减弱专业形象。

我们在之前主题发言课上讲过，服装要升级一个度。在线会的要求也是一样的。最起码一定要穿带领子的衣服。如果是竞聘汇报，那尽量穿衬衫、正装。

境

环境上需要提示的，就是注意两个“jing”：干净和安静。

背景要干净。不要找特别乱的地方，尽量找一块大白墙，或者有一些简单的窗帘之类的东西。复杂的背景会分散人的注意力。另外，也不要背对着窗户坐，会背光。

有些人会喜欢用虚拟背景，这里提醒一下，尽量选择清爽的办公环境，不要用卡通图片或者是旅游风光。因为会跟会议主题格格不入。

周围的环境要安静，千万不要在人声嘈杂的咖啡厅、地铁上开会。这些都会分散其他人的注意力。

如果实在避不开，宁可再约时间，也不要乱哄哄地去表达。

到这里，状态放大六步法就讲完了。检查好了这六个点，你再去汇报的时候，给对方呈现的状态就是很认真，很专业，很积极的了。也给你准备了完整的自查清单，贴在文稿区了。



状态放大六步法

第12讲 如何进行线上表达

声

声音升一级，用隔着一排座位和人说话的音量，大约80分贝。

情

身体向前倾，口腔打开，给人感觉更加积极主动。

眼

- 眼神要和对方有交流，看着摄像头。
- 要看的材料也尽量靠近摄像头的位置。

手

加上手势，克林顿盒子上移。

服

简单打扮，服装升一级。

境

- 背景要干净，不要找特别乱的地方，也不要坐在窗户前面。
- 尽量找一块大白墙，或者有一些简单的窗帘之类的东西。如果用虚拟背景，尽量选择清爽的办公环境，不要用卡通图片或者是旅游风光。
- 环境要安静，不要在嘈杂的环境里开会。

视觉同步法

好，调整好了流程和状态，下面来到了第三个维度的增强：视觉增强。

开线上会让观众分心的东西太多了，看个网页，刷个外卖。所以我们要时刻关注住他的眼睛往哪看。

给你一个工具，叫做视觉同步法。

简单说，就是你要在显示屏幕上，把你所讲的信息，准确地同步出来。你讲到哪里了？重点是什么？都要在屏幕上做出视觉化的呈现。

1. PPT 划重点

如果你在线上会，用 PPT 汇报工作，比如你要说：

上半年我工作成果是：

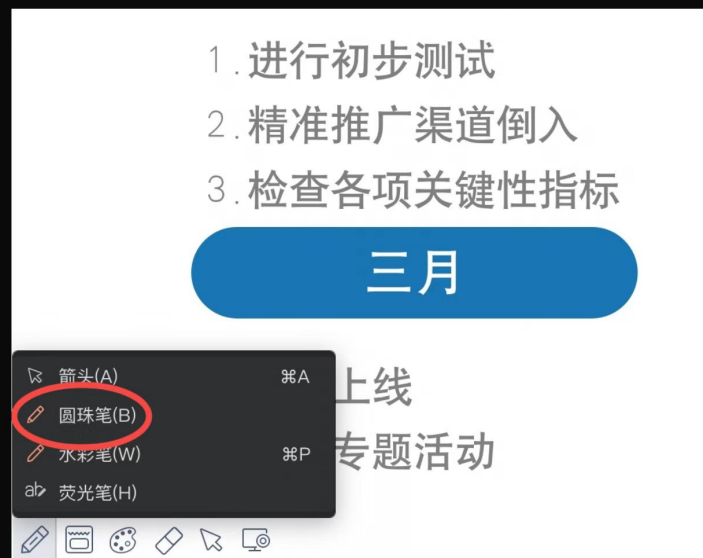
一月，完成了市场调研和用户需求，进行移动端产品设计；二月，进行初步测试……



你想听众就坐在电脑前，对着这样一张一张 ppt，看着满屏的信息，什么感觉？是不是听着听着就跟丢了。

这个时候只要做一个动作，就能让对方跟你的节奏同步：就是一边讲一边在上画线。

PPT 本身就有自带的画笔功能。在 ppt 播放的时候，看到左下角有一个小铅笔的图标，点一下，选择圆珠笔，就可以在屏幕上用鼠标像笔一样画线。



那你看，我要是讲到一月的工作内容，就这样用笔圈出来。后面也一样，讲到哪儿，你就同步画到哪儿。



你可别小瞧这么一个动作，人的注意力就是点状的。这个方法能够让对方大脑里的镜像神经元活跃起来。什么意思？简单说就是

当你一边画的时候，对方也会有一种拿着笔跟着你一起画的感觉。

你可以回想一下，比如你看一个人在画画或者写字的时候，是不是会一直盯着看？就是这个原理。

2. 文档划重点

如果你在分享的时候没有用 PPT，而是用了一个 word 文档。能不能用这个视觉同步法呢？当然可以。

比如下面这个文档，里面罗列重点工作、完成标准、完成举措很多信息。线上听的人很容易跟不上。

	重点工作	完成标准	完成举措
工 作 计 划	1. 对个点的固定资产、低值易耗品造册建档		
	2. 清理上一年帐套中的往来帐务		
	3. 12月5号开供应商会议		
	4. 完成今年经营成本与费用控制办法		

我就打开文档的编辑模式，每讲到一个点，就把正在讲的内容用高亮的方式标出来。这样别人就能跟上你了。

3. 讲话划重点

注意啊，这个方法的重点就是一边讲一边画，让对方在视觉上跟你保持同步。这就把他的注意力都吸引过来了。

好，下面我们一起来思考一个问题：比方说我做的是一个非常临时的汇报，既没有 PPT，也没有文档。那怎么用视觉同步法呢？再给你一个方法。

我们视频会议软件里，不是都有聊天对话框功能吗？你可以把你现在讲的重点，或者哪怕只是关键词，输入到聊天对话框里。讲一条，打一条。这样也可以有同样的效果。

总之，因为在线会议在视觉上受到了很多限制，人们看的节奏不一致，很容易跟不上。如果要想时时刻刻抓住大家的注意力，我们就要用视觉同步法，加强视觉，把对方的眼睛管理住。

二、录制视频如何讲话？

说完了线上会，还有一种面对镜头的表达情况，在职场也越来越

常见，就是录制视频讲话。比如：

分公司培训，邀请你录一段讲话给鼓鼓劲；

合作方活动，邀请你录一段讲话给撑撑场。

可录出来的视频，要么是眼睛不知道往哪儿看，要么就是讲话磕磕巴巴不自然，还有的画面构图很凌乱。有的人可能会想，反正咱们也不是专业的，随便录录就可以了。但其实，这个视频的影响力，可比线上会的影响更大，所以对质量要求也更高。

今天，就教你几个录制视频讲话的最基本的方法。不需要拍得多专业，但是掌握了这几点，起码在权威感上不减分。

具体应该怎么做呢？我们从被拍的“演员”和摄影“导演”两个环节分别看。先说演员，也就是讲话的人。

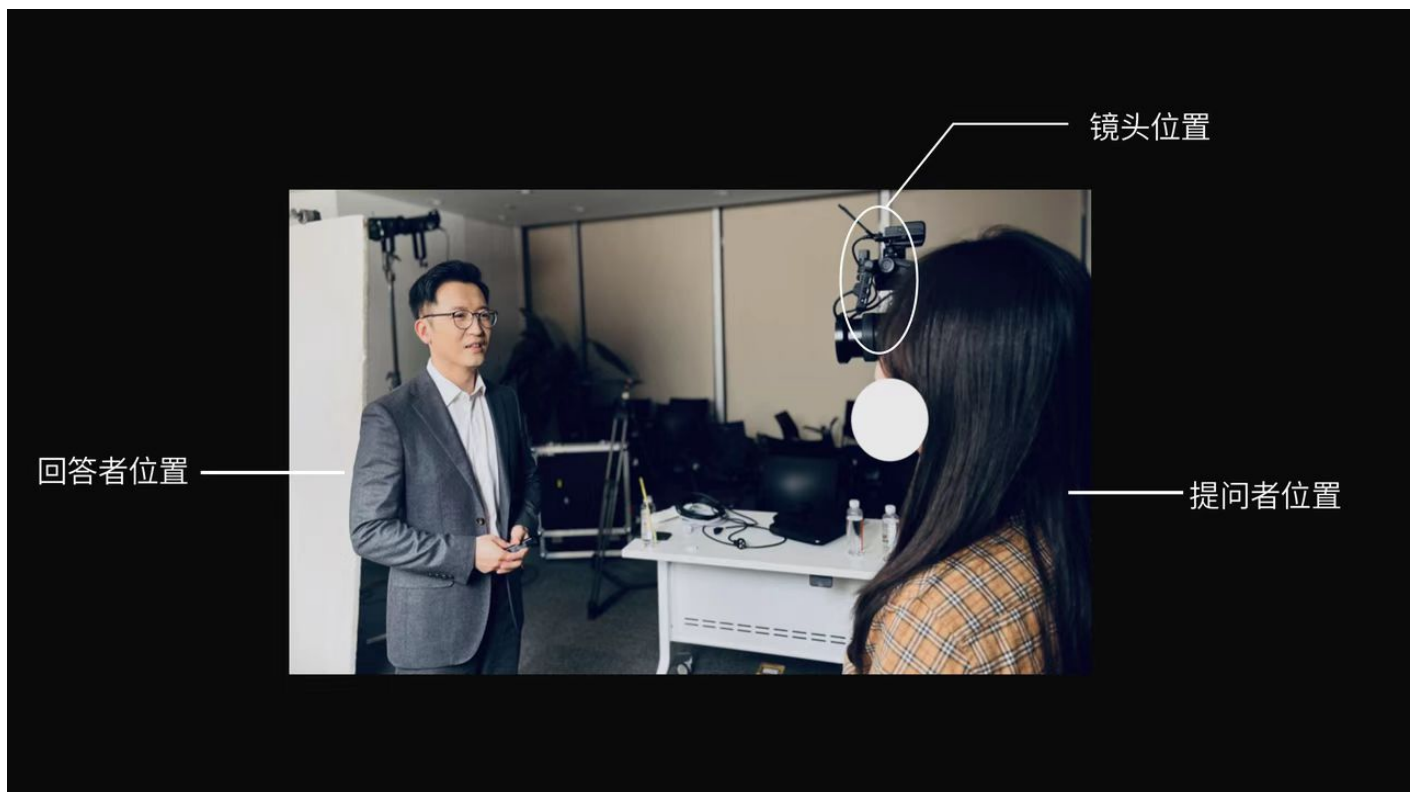
演员视角

访谈法

如果你对着镜头就紧张，说话不自然，怎么办呢？给你一个方法：找一个熟人，站在镜头后面，你就可以对着这个人讲，对象感就建立起来了。但如果你对着这个人也没有用，只要有镜头就紧张怎么办呢？别着急，还有办法。

给你一个访谈法。访谈节目我们都看过，都是一问一答的形式。你可以让这个熟人，向你提问。这样的话，你就不是在对着镜头背稿子，而是回答真人的问题，就会好很多。

如果实在不敢看镜头，还可以模仿另一种访谈节目的形式。干脆搬两把椅子，你们面对面坐着，你就直接不看镜头，假装镜头不存在，专心对着这个人说。注意，这个时候要把摄像机，架在被访谈人脸的斜前方，45 度的位置。



好，看镜头的问题解决了。但是一紧张就忘词怎么办？视频不是能后期剪辑吗？那就假戏真做，干脆真的来一次采访。比如，你要录这么一段内容：

前一阵，我们的团队取得了不错的成果，在行业内也得到了肯

定……但是当前我们面临的行业环境并不轻松，据我所知，几个竞品都有进一步参与市场的计划……所以我们必须永远怀着紧张感，抱着谦虚的心态不断学习……

你看，如果对着镜头记不住，那就干脆把内容拆成一个个问题来回答。后期再把问问题的部分都剪掉就可以了。

比如可以这样问：

您对前一段时间团队的表现怎么看？

您觉得目前的行业环境怎么样？

您觉得未来团队应该用什么样的状态走下去？

你看这样，就把一大段的内容变成了三个问题来分别回答。

如果发现每个问题的回答比较长，还是会卡壳怎么办呢？没关系，还有办法。可以提炼里面的关键词，写在大卡纸上，对着关键词讲，大意思到了就行。比如你可以拆成：成果、行业肯定，不轻松等等等等。

这样，对着关键词词卡来回答问题，难度大大降低了。你状态也就自信了，平时的那种权威感就回来了。

眼神自然

面对镜头紧张，记不住词的问题我们就解决了。我们再来上一个台阶，看镜头的时候，眼神怎么更自然呢？

如果是手机拍摄，就看直接盯着手机的镜头就行了。但是如果是

像单反、摄像机这种专业设备，没找准位置录出来的效果，很可能是像我这样。扬着下巴，露着鼻孔，很不好看。这里有一个专业的小技巧，就是不要看镜头的正中间或者上方，而是看镜头的下方的边缘。



眼睛盯着的区域

如果实在管不住自己，还可以在镜头下方外沿的位置，贴一个彩色胶带或者便利贴。就看着这个点说，就不会有仰着脖子说的麻烦了。

导演视角

好，演员的问题解决了。如果你是导演，怎么拍更专业呢？记住两个重点：构图和光线。

关系查构图

先说构图。为什么有的人一拍出来的视频就感觉又正式，又有对象感；可有的人拍的视频就特别随意，里面的人看着也不够稳重呢？

因为画面里的主角和观众的关系没有设计好。设计主角和观众的关系，最重要的就是构图。简单来讲，就是主角放在哪儿。你要回答两个问题：

第一，是拍横屏还是竖屏？

第二，应该把主角放在画面什么地方？

先说第一个，随着手机短视频的兴起，大部分人都喜欢竖着拍视频。但是你想一下，全公司动员讲话，应该用横屏还是竖屏呢？答案是横屏。

因为咱们人的眼睛是左右两边是横着的，所以用横构图，更符合观看习惯。

而且画面会给人更稳定的感觉。你看，电视、电影都是横构图，更大气，更有权威感。

第二个问题，应该把主角放在画面什么地方呢？如果是要拍一个给员工的动员视频，主角应该放多大？放在画面什么位置？

比如这两种比例的构图，咱们应该选哪一个？



应该是选第一个。为什么呢？视频讲话我们想要给观众呈现的是面对面讲话的对话感。这时候，相机镜头就相当于观众的眼睛。面对面谈话，你眼睛看的是对方的上半身还是全身呢？当然是上半身。

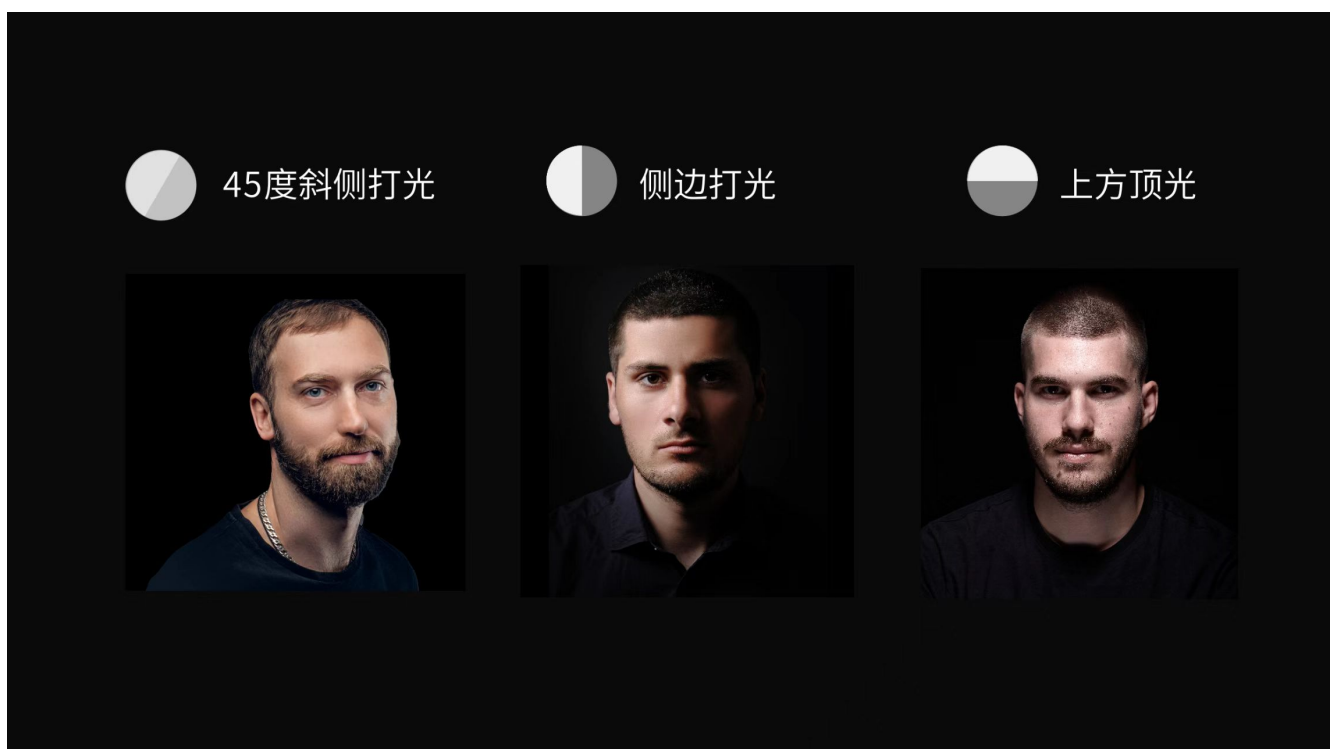
如果是拍全身，给人的感觉就很远。

好，那如果从肩膀往上开始拍行不行呢？这样脸不是更清楚了么。也不行。因为这种距离是很亲近的对话关系。放在领导谈话肯定不合适。

所以职场视频讲话，用横屏，拍半身像，有对话感，也有权威感。这就是第一个检查点，要设计发言者和观众的关系，就是检查构图。

容貌查光线

选定了拍摄的构图以后，我们还要注意的是光线。在不同角度灯光的照射下，一个人的容貌看起来是很不一样的。你看这张图：



灯分别是在从斜上方 45 度、侧面还有头顶上方。其中从斜上方 45 度照下来的灯光，拍出来人的整体感觉最好，而从侧面就会变成阴阳脸。顶光更不可取，额头又大又亮，眼袋显得也特别重。

总之要注意，拍摄的时候，主光源要设置在斜上方 45 度的位置。

另外，还有一个提示，如果是长时间的拍摄，一定不要用自然光，也就是太阳光。因为太阳总是在移动的。如果你一个视频上午没拍完，下午想接着拍，那光线已经完全不一样了。

好，以上这个部分，就是从演员和导演的角度告诉你，作为普通人在拍摄视频的时候有哪些需要注意的点。

小结一下，演员面对镜头紧张忘词，可以用访谈法。导演拍摄的时候检查两个点：构图和光线。

三、如何打造个人品牌

好，线上当众表达的要点就全都说完了。从怎么开好一个视频会到如何录制视频讲话，我都帮你做了详细的拆解。

经历了三周的学习后，咱们站在这里再一起回看一下：还记得我第一讲开头说的么？一个人想要有影响力，就得有“人生杠杆”。通过当众表达，把自己的思想复制给别人，是每个人都可以使用的人生杠杆。

在跟同学交流的时候，我总能听到这样的说法：徐老师，我有个同行，在业内小有名气。可你知道么？说实话，我们的业务能力不相上下，但他确实是比我会说。我特别能理解这种心情，甚至

我都感受到了他的克制。面对这种情况，咱们更多人想法可能是：说实话，他不如我，就是敢说。

其实，会说，敢说，开口就能说重点，这正是彼此综合能力上的差距。而这个时代的红利，将比以往更容易也更快速地集中到每一个行业，最会当众表达的人身上。

所以，今天的课程不是结束，而是一个开始。接下来咱都要奔着学习当众表达的最高任务去努力：在你擅长的领域，建立个人品牌，打造个人影响力。

下面，我用课堂最后的时间，来说说怎么打造个人品牌。具体包括两个要素：表达内核+坚持。

表达内核

先说表达内核，就是找到你可以持续分享的主题内容。

一个好的表达内核，要同时满足三个要求：专业+被需要+可持续。

请你现在拿出纸和笔，跟着我来做个寻找表达内核的小练习。

第一，请你列一下，哪些事是你的专业，哪些事是你擅长的？比如小王擅长的事情有：摄影、健身和管理。

第二，请你写一下，这些事对你的用户来说价值是什么？也就是别人为什么要听。那小王就可以想想，上面的这三类，哪个是用

户喜欢听的。比如：用户更喜欢听他讲健身经验和管理经验。

第三，从这些事里挑出你愿意坚持分享的，至少坚持一年以上的
时间。比如：小王虽然喜欢健身，但是也很久没去了。而管理是
他每天都在练习和应用的。

这么一判定，小王的表达内核就是这三个要求的交集——管理。

坚持

好，明确了表达内核之后，最难的其实是怎么让自己能坚持下来。

注意，不是一上来就憋个大招，而是要给自己制造正反馈，保证
你能够持续分享。

如果一开始的挑战设置的太大，没有办法完成或者效果不好，那
很快就会放弃了。而源源不断的正反馈，就好像打游戏里吃金币
赚积分，能够激励你不断地往前走。

那当众表达，应该怎么设计正反馈呢？我也给你支几个招：

1. 选定一个平台，按固定频次更新。刚上来不需要每天发，可以
每周发。如果觉得每周压力也大，也可以更松散，比如每月更新
一次。重点是频次一定要固定，也能够积少成多。
2. 调整目标，并且公开。完成设定的目标，享受完成带来的满足
感，会激励你去挑战下一个创作。你可以跟朋友，粉丝，家人公

开你的目标，请他们监督你。这样的压力，也会督促你按时更新。

3. 调整预期，获取正反馈。先选择那些更乐于给正反馈的观众，而不是严苛的同行专家。比如如果你是管理者，你就可以先在你的团队内部进行分享，获取周边人的反馈。你也可以讲给关系不错的同事、朋友听，或者给自己年级还小的孩子讲故事。如果他们沒有展示出不耐烦，那说明你做得还不错。

4. 找到同盟，彼此互相激励。我曾经接触过一个同学，她对短视频运营很有经验。一个很有用的动作就是，找到自己的同盟圈，在内容创作上互相提出理性建设性的反馈，同时还互相支持点赞，转发，来提升曝光度。

你看，有了这些反馈机制之后，你会发现，坚持下去就没那么难了，甚至自驱力会越来越强。当然，也欢迎你把你的经验绝招，留言分享出来。

到这，我还想请你，思考两个问题：十年之后，你最想做的事情是什么？退休之后，你还会愿意为此投入精力的事情是什么？

我相信每个人都有自己的答案，可能和自己的职业相关。比如建筑师，退休后依然热衷研究各种建筑知识。也可能和自己的工作完全无关，比如一个程序员，十年后转行了，却依然热爱美食和摄影……

三周之前，你来到表达营，可能是想解决眼前的难题。三周之后的今天，我邀请你一起，着眼于十年甚至未来更久的时间，借助当众表达这根杠杆，成为某一领域有自己品牌影响力的专家。

好，到这里，这一讲就要结束了，我们解决了线上会议和录制视频讲话的问题，还说了怎么借助当众表达这个杠杆来打造个人影响力。

恭喜你，已经完成了三周的通关学习。还是那句话：这不是终点，而是起点。接下来我们一起继续坚持练习。