

如何做好演讲

于海

20160603



美团
meituan.com



大众点评
dianping.com

- 知识和表演
- 思辩能力
- 我的方法
- 说服类演讲
- 信息类演讲
- 开篇与结尾
- 授课相关

故事《普朗克的司机》

普朗克，1918年的诺贝尔物理奖获得者，得奖之后到处演讲。
他的司机说：你每次都讲一样的内容，我都听熟了，下次就让我替你讲吧。普朗克同意了。

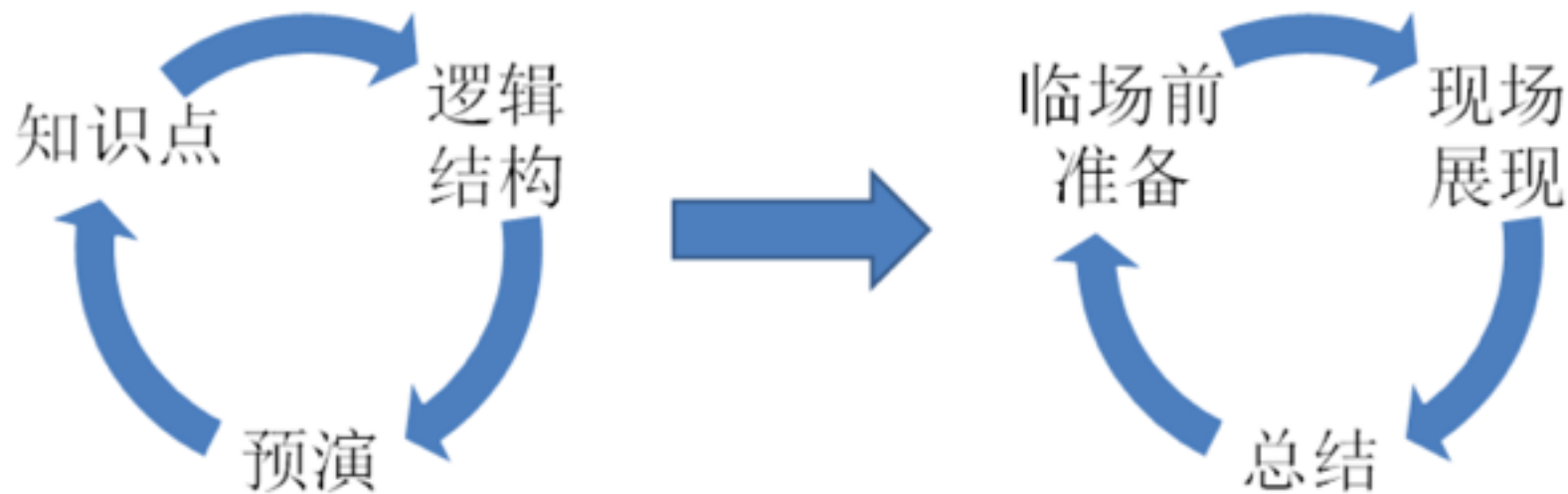
到了慕尼黑，司机登台对一群物理学家，洋洋洒洒的大讲一番，讲得跟普朗克一模一样。

讲完了，一个教授举手问：先生，我请教一个问题……然后问了个非常专业的问题。

司机笑了：这个问题太小儿科了，这样吧，我让我的司机回答一下……

——知识有两种，一种是知识，另一种是表演

- 思辩能力：Critical thinking
 - 识别他人观点中漏洞的能力
- 真诚
- 观点、语言、动作一致，想的、说的、做的一致
- 想不明白的找资料



- 知识点
 - 听众分析
 - 确定目标
 - 分解知识点

- 逻辑结构
 - 确定主线
 - 放置知识点
 - 开头和结尾

- 预演
 - 多次演练
 - 修改逻辑结构
 - 修改知识点

- 临场前准备
 - 穿的舒服点
 - 上厕所
 - 现场环境处理

- 现场展示

- 声音：音量、语速、抑扬顿挫、发言吐字
- 个人仪表：眼神、手势、动作，Z字扫视
- 现场问题解决：
 - 停题板
 - 线下沟通
 - 想5秒再回答

- 总结
 - 记录时间分配
 - 收集反馈
 - 确定自己的改进点

- 分享、述职：信息类演讲
- 答辩：说服类演讲
- 授课：综合类演讲

- 可信度问题：提高可信度

郭庆说这个技术方案好！

罗道峰说这个技术方案好！

- 影响可信度的因素：

- 能力：听众如何看待演讲者的能力和专业性

- 品质：听众如何看待演讲者的真诚度和可信度

- 阐明你的能力
- 站在听众角度思考
- 流利、生动、自信地演讲
- 使用论据：

使用具体的论据

使用新颖的论据

使用来源可靠的论据

- 论证：在论据的基础上总结出结论的过程；
 - 确保论证充分
 - 尽量让听众认可呢的论证
- 论证方法：
 - 类别论证：被比较的两个事物在本质上的共同特点是否很多，类比条件的相似度越高听众越容易信服；

- 论证方法：
 - 因果论证：寻求并建立因果关系的论证方法
 - 防止错误归因：事件B后于事件A，不代表A是B的原因
 - 防止认定一个事件只有一个原因
- 演绎论证：从一般到个别
 - 人都会死
 - 苏格拉底是人
 - 所以，苏格拉底会死

- 论证方法：
 - 归纳论证：从一系列具体实例中得出一个概括性的结论
 - 事实1：上学期我的体育课很轻松
 - 事实2：我室友的体育课很轻松
 - 事实3：我弟弟的体育课很轻松
 - 结论：体育课很轻松

- 事件、过程、实物、概念等信息类演讲
 - 不要高估听众的知识水平
 - 不要过于专业化
 - 使观点个性化
 - 避免抽象表达
 - 要有创意

- 吸引注意力，激发听众兴趣
 - 将内容与听众联系起来
 - 阐明话题重要性
 - 激发听众兴趣、好奇心
 - 向听众提问
 - 用名言开篇
 - 讲故事

- 树立可信度，与听众建立良好关系
 - 例如：我给BD讲销售技巧，要用大量篇幅证明自己的可信度
- 介绍演讲主题要点

- 示意接近尾声
- 总结前面的内容

- 专业知识能力
 - 内容知识：知识本身、引导步骤
 - 学习方法：各种学习方法、引导学习
 - 行业知识
- 有影响力点沟通＋演讲技巧
- 引导学习＋辅导

Thinking about it isn't doing it. Getting ready isn't doing it. Practicing it isn't doing it. Visualizing it isn't doing it. Doing it is doing it! There's no other way.

“考虑”不是“做”，“准备好了”不是“做”，“练习”也不是“做”，“想象”也不是“做”，“做”就是“做”，没有任何其他途径！

— Brian Tracy 《The power of charm》

FAQ

Thanks!

既往不恋，纵情向前！

email:yuhai05@meituan.com