你的演讲稿整体上写得非常好，结构上相当清晰，开头有preview的部分，也积极地将观众的生活和演讲主题联系起来。但是，你在证据提供的方面可以做得更好。

在开头部分，你使用了一种倒叙的方式（说实话，我第一次读你的这个开头有点让我觉得在读《百年孤独》的开头）去描述一个人坚持了五年跑步带来的变化，并与没坚持五年跑步的人进行对比，前者‘whisper’，后者‘sigh’，那种代入感就变得相当强烈，让人不自主地想到底发生了什么让人变化这么大。接着，你迅速建立起你的ethos，使用：I've lived this transformation. As someone who wrestled with procrastination and low energy。将自己的亲身经历说出来，很好地支持了你的论点。再下一段，在观众已经“相信”了你之后，你进一步relate the topic to your audience：Right now, you crave focus to crush deadlines, energy to enjoy life after work, and resilience against the stress。这使得你的主题和观众的实际需求连在了一起，观众（至少我）就“fall into your trap”了。

在具体的论证部分，你举了一些study作为支撑（短期20分钟跑步 = 一杯咖啡的专注力（Stanford Study）），这些数据在我们的日常生活中还是比较直观的，我们也能清醒认识到这个的好处，但是，要是有人想：一杯咖啡就能抵20分钟的跑步，为啥要花20分钟跑步呢？这里是让我比较疑惑的点，另外，或许你可以再加一些专家或医生的证词来说明跑步的好处不仅仅是live longer, healthier，这让我们更为信服。

最后，你在演讲里面使用了大量的比喻，以及相当生动的词汇，如那3个怪兽：“Motivation Gremlin”、“Pain Phantom”、“Time Bandit”，这是拟人化的比喻，以及一些排比，如Lace Up or Give Up，这些能让人立即get到你的点，但是，可能有些词有点书面化，如chasm, 让非母语的听众去听会感到不熟悉。