



演講的藝術

--如何塑造一場魅力的演說

主講人：王中砥

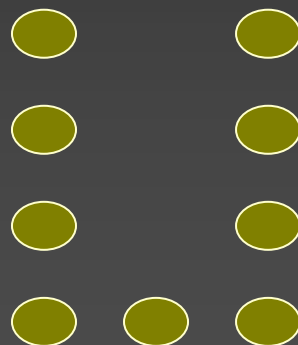
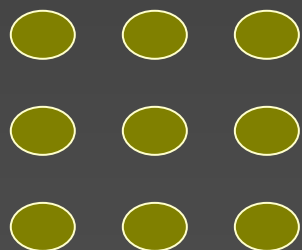
卓越華人知識管理集團

高雄市張老師心理學苑



前言

- 過去的演講風格
- 現代的演講風格



破
框
法

演講基本概念

演講是一種訊息的傳遞

演 → 透過肢體動作與臉部表情來傳達。

講 → 講也就是透過聲音與文字所呈現的語言，
來傳達一種訊息。

演講基本概念

演講就是說故事

三原則

通俗性

戲劇性

啟發性

三向度

廣度

深度

實用度

演講是一種媒介

演講者是訊息的蒐集者、整理者、傳播者和製造者。

聽講者是訊息的接收者、整合者、再傳播者。

演講是一種行銷

- 創造需求
- 通路
- 說服
- 影響
- 公關



成功自我行銷應備之條件

- 一、增進自我、發展個人潛能。
- 二、培養欣賞、表現、審美及創作能力。
- 三、提昇生涯規劃與終身學習能力。
- 四、培養表達、溝通與分享的能力。
- 五、發展尊重他人，關懷社會及增進團隊合作的精神。

成功自我行銷應備之條件

- 六、促進文化素養，凝聚國際觀及視野。
- 七、增進規劃、組織與實踐的技能。
- 八、提昇運用科技與資訊的能力。
- 九、激發主動探討和研究的精神。
- 十、培養獨立思考與解決問題的能力。

如何創造自我行銷的利基

- 一、粉墨登場—內外兼修自我提昇。
- 二、將心比心—逆向思考爭取認同。
- 三、共通話題—探索興趣建立情感。
- 四、創造需求—訴說故事營造氣氛。
- 五、出乎意外—滿足客戶深層需求。
- 六、謙恭有禮—應對節度得體大方。
- 七、熱情主動—積極投入犧牲小我。
- 八、掌握最新—資訊分享預測分析。

肢體及語言表達之運用

■ 肢體

抬頭挺胸

自信

手腦並用

表情



肢體及語言表達之運用

■ 語言

清晰

正面用語

舉例

幽默

在演講的互動過程中，

訊息內容佔20%，

肢體43%，

語言37%

演說的方法

講授法 (Lecture)

問答法

觀察法

示範實做法

討論法 (Group discussion)

腦力激盪法 (Brain storming)

角色扮演法 (Role playing)

團體遊戲法 (Games)

參觀訪問法

視聽教學法

團體互動及氣氛掌握

- 演講不是單項的訊息傳遞，它是一種雙向的互動

發問

角色
互換

演練

遊戲

帶動

團體互動及氣氛掌握

■ 演講是動態的、非靜態的

說：說訊息，以語言為主

學：模仿，模仿一些名人的表情與聲音，或是學習一些特定的聲音或音效

逗：也就是逗趣，說笑話、辦鬼臉都是

唱：說是沒有旋律的聲音，但有節奏，有抑揚頓挫。但唱卻是有旋律的聲音。也就說，在演講當中，也可以唱，來增加氣氛，帶動高潮

團體互動及氣氛掌握

■ 演講是要有共通語言的

事先蒐集與會人員的資料

講前人員訪談

找尋現場狀況引申

創意開場十法

1、就地取材

2、時事新聞

3、名言佳句

4、實例故事

5、提出問題

6、運用道具

7、唱做俱佳

8、震撼出場

9、驚人之語

10、開門見山

環境與工具之運用

■ 環境

寬敞

自在

舒適

隱密

環境與工具之運用

■ 工具

書

筆

音樂

紙

媒體

自創道具

講綱準備與組織

- 講綱是演講時的一種方向提供與內容指引
- 講綱適用於單場式的演講，多場式的演講要有講義
- 如何準備？

引人入勝的前言
言之有物的本文
回味無窮的結語

講綱準備

- 大量的閱讀
- 隨手筆記
- 條列重點
- 剪報
- 曼陀羅思考法（視窗思考）

條列內容	條列內容	條列內容
條列內容	思考主題	條列內容
條列內容	條列內容	條列內容

演說秘笈 (SPEAK)

學習 (Study)

練習 (Practice)

複習 (Everyday)

實習 (Action)

檢討 (Know yourself)



謝謝大家！



有空多多利用伊妹兒溝通聯繫

jsfwang@sinamail.com