

# 公眾演講技巧

郭育志

<http://www.speaker-kuo.com>



# 公眾演講技巧綱要

- 一、學習的八個層次
- 二、聽眾心中會問的五個問題
- 三、爲什麼別人要付錢聽我演講
- 四、演講的流程
- 五、如何快速起步成爲超級演說家
- 六、公眾演說在團隊中的任務
- 七、成功最有價值的事
- 八、成功的障礙(癌)
- 九、成功語錄



# 一、學習的八個層次

1. 重點聽得懂
2. 重點能記下來
3. 重點會反覆思考及練習很多次
4. 重點可以運用在工作上並有成果
5. 重點能教別人
6. 能一對一把別人教會
7. 能夠一對多的把別人教會
8. 能把老師教的東西創新



## 二、聽眾心中會問的五個問題

1. 你是誰？
  2. 我憑什麼要聽你講？
  3. 聽你講對我有什麼好處？
  4. 我為什麼要相信你？你能提供什麼證據？
  5. 請不要浪費我的時間，好嗎？
- 前三分鐘就要回答這些問題，最好的方法就是提供無懈可擊的自我介紹。





# 三、爲什麼別人要付錢聽我演講 〈聽眾是用錢投票〉



# 1.我有不可思議的經歷及記錄

## 1) 開場的標準：

- ① 雷霆萬鈞
- ② 感人肺腑
- ③ 幽默風趣
- ④ 辛辣過癮
- ⑤ 柔情訴求
- ⑥ 興奮激情
- ⑦ 撼動人心
- ⑧ 死而無憾



## 2) 寫自己故事的方法

### ① 利用生命之最

- A. 生命中最令你驕傲的事是什麼？
- B. 生命中最令你刻苦銘心的事是什麼？
- C. 生命中最令你傷心的事是什麼？
- D. 生命中最令你難忘的事是什麼？
- E. 生命中最令你高興的事是什麼？



- F. 生命中最令你瘋狂的事是什麼？
- G. 生命中最令你感動的事是什麼？
- H. 生命中最令你丟臉的事是什麼？
- I. 生命中最令你亢奮的事是什麼？
- J. 生命中最令你改變最大的事是什麼？
- K. ...





- ② 你學到最有價值的事
- A. 從婚姻中學到
  - B. 從家庭教育中學到
  - C. 從加入的公司中學到
  - D. 從領導人身上學到
  - E. 從與別人合作中學到
  - F. 從銷售經驗中學到
  - G. 從投資經驗中學到
  - H. 從追求目標的過程中學到



- H. 從上課經驗中學到
- I. 從選擇的行業中學到
- J. 從挫折或失敗中學到
- K. ...

真感情就是好文章，你必須從自己的生命歷練中找到題材



- ③ 創造一個未來的紀錄
- A. 描繪自己未來不可思議的願景
- B. 有遠景才能吸引別人



## 2.主題具吸引力，而且故事超好聽

- 1) 吸引人的關鍵是績效、紀錄和故事
- 2) 只有自己可以讓自己的故事變好聽
- 3) 要不斷的修改自己的故事
- 4) 這與電影前10分鐘的劇情有無吸引力是一樣的
- 5) 可從壹周刊及雜誌的封面標題學習





### 3.我非常會塑造每一段主題的好處及價值

- 1) 塑造是一個領導者必備的能力，領導者必須塑造夥伴的價值
- 2) 不會塑造，就沒人跟隨



## 4. 因為我可以撼動人心

- 1) 利用肢體動作及音調的抑揚頓挫震撼人心
- 2) 溝通的比重：內容(7%)、音調(38%)、肢體(55%)
- 3) 舞臺上需注重肢體的表達
- 4) 注意上台的音樂及配樂
- 5) 要常練習音調的變化



## 5.我會和群眾互動並炒熱氣氛

- 1) 注意DISC類型的人，提及順序最好如下：
  - A. I(藍色)：有趣、好玩
  - B. D(紅色)：速度感、贏、好處及結果
  - C. C(綠色)：數據、證據
  - D. S(黃色)：使命感、可幫助多少人



## 2) 互動的技巧

A. 問問題

B. 請觀眾舉手

3) 喬吉拉德在別人鼓譟翻譯不好的時候，就躺下來睡覺

安東尼羅賓利用事先準備好的白色內褲，上面畫著一個黑人，並寫上我愛黑人的字樣來應付黑人的鼓譟





- 3) 破冰的技巧：破冰是將觀眾的注意力吸引到演講者身上
- A. 如喬吉拉德從觀眾席中出場
  - B. 跳舞、數來寶
  - C. 服裝、道具
  - D. 問問題
  - E. 唱歌
  - F. ...



## 6. 我會佈局-造勢-擺平

- 1) 佈局：問自己演講渴望達到什麼效果？
- 2) 造勢：利用無懈可擊的自我介紹來造勢，  
並思考如何達到你要的效果？
- 3) 擺平：CLOSE 要求成交



## 7. 我擁有強有力的客戶見證

- 1) 最好能錄影或照相存證
- 2) 請客戶吃飯，然後請他寫推薦及見證



## 8. 我能清楚溝通價值和價格的區別

- 1) 有價值是指重要、需要且急迫
- 2) 銷售必須塑造產品的價值
- 3) 當客戶覺得價值大於或等於價格時，才會購買





## 四、演講的流程

銷售比掌聲重要



流程：

1.無懈可擊的自我介紹



2.塑造型問句



3.進入主題



4.進入成交



5.見證



6.要求行動



# 1.無懈可擊的自我介紹

- 1) 自我介紹要能解決觀眾的五個疑問
- 2) 不斷的修正自我介紹到無懈可擊
- 3) 常自問：是否可以做的比上次好?



## 2. 塑造型問句

- 1) 提出讓客戶回答”是”的問題
- 2) 提出能激發群眾渴望的問句
- 3) 問句的精彩度會決定群眾的期望及注意力
- 4) 提出客戶必定會回答”你想要的答案”的問題





## 3.進入主題

- 1) 一個主題說三到五個重點
- 2) 每個重點舉二個故事：一個自己的故事及另一個別人的故事或例子
- 3) 說故事前可以先轉變成塑造型問句吸引群眾
- 4) 利用五種感官來描述事情或故事，會更有吸引力



## 4.進入成交

- 1) 接受我的建議會有那些好處
- 2) 不接受我的建議會有那些損失〈越慘痛越好〉，記得別人都是付錢止痛
- 3) 全世界最有說服力的法則：
  - A. 光明〈好處〉
  - B. 黑暗〈痛苦〉
  - C. 重複



## 5.見證

- 1) 說明自己使用的見證
- 2) 利用他人使用的見證
- 3) 見證乃是重複客戶必須購買理由



## 6.要求行動

- 1) 要求客戶現在、立刻、馬上行動
- 2) 利用限時、限量、限價
- 3) 也可利用特別的優惠





## 五、如何快速起步成爲超級演說家

1. 聽到一個觀念或故事就跟10個人分享
2. 找夥伴每天聚會，聚會時練習
3. 大量聽錄音帶，並且重複的聽16遍以上，並思考如何才能講得更好
4. 尋找模仿的對象〈模仿是初步，創新才是永恆〉
5. 沒有人想聽沒有特色、沒有紀錄、沒有績效的演講



6. 尋找一個天天可以演講的環境
7. 想辦法成爲說明會的首席，讓自己成爲票房保證
8. 永遠記住：演講的目的就是成交
9. 決定演講的領域
10. 開始接觸世界級的大師
11. 每天早上激勵自己：我是全世界有史以來最有說服力的人



## 六、公眾演說在團隊中的任務

1. 每天傳遞組織願景
2. 激勵士氣
3. 凝聚團隊的向心力〈對團隊的榮譽心〉
4. 危機處理
5. 招兵買馬
6. 透過公眾演說一對多銷售
7. 激勵分組競賽
8. 教育訓練



## 七、成功最有價值的事

1. 有江山一定有美人，有美人不一定有江山
2. 潛意識的力量比意識大數百萬倍〈利用目標視覺化及看到、聽到、感覺到激發欲望〉
3. 格局決定佈局，佈局決定結局〈要求得到最好的〉
4. 永遠都要向第一名學習





5. 明確你所渴望的〈每年都要寫下101個目標〉
6. 有創意的與人合作
7. 學會什麼是系統？並建立成功的系統。  
(全世界最有錢的人都在做一件事，就是建立系統。-羅伯特·清崎-)
8. 一定要創造睡覺時的收入



## 八、成功的障礙(癌)

1. 三分鐘熱度
2. 找藉口
3. 害怕被拒絕
4. 拖延
5. 逃避現實
6. 沒有自信
7. 自相矛盾、猶豫不決(決定龜速)



## 九、成功語錄

1. 每個人都穿兩件襯衫：沒人鳥我或找我簽名
2. 不管對任何人，都要不斷的自我介紹
3. 超級巨星都有自己的成名曲，你的USP呢？
4. 上台就應該收錢
5. 會塑造價值，別人才會付錢



6. 生命會將你想要的都給你。如果你要的模糊，你就得要模糊；如果你要的明確，你就得到很明確
7. 所有成功人士都是訂一飛沖天的目標，而不是按步就班的目標。
8. 史蒂芬史匹柏說：目標就是要“奔月”
9. 塑造是演說中最重要，它是情感的傳遞，要讓別人發出“WOW”
10. 安東尼·羅賓：肢體動作越大，越容易成功





11. 塑造是讓別人不在現場，卻彷彿已經出現在現場，讓別人能感同身受
12. 沒賺到錢的原因：還沒打算賺錢
13. 沒有最好，只有更好
14. 月入百萬是徹底被催眠的結果
15. 邀約不被放鴿子的方法：利用倒數計時
16. 沒有強勁的對手，你很難有所進步
17. 演講只有兩種：鼓掌或是收錢



18. 擁有任何東西的步驟：
  - 1) 先想像擁有
  - 2) 感覺到發生
  - 3) 如果沒有發生會產生很大的痛苦
19. 學會塑造就可以創造巨星雲集的環境
20. 領導的鐵律：身先足以帶人、律己足以服人
21. 保持熱情的要素：明確的目標

