



说服型演讲

3 级项目



目录

- 2 项目介绍
- 3 你的任务
- 4 评估你的技能
- 5 能力
- 6 说服的目的和类型
- 6 如何说服
- 9 发表你的说服型演讲
- 10 复习和运用
- 10 完成你的任务
- 11 资源

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

www.toastmasters.org

© 2016 Toastmasters International。版权所有。
Toastmasters International、Toastmasters International 标识及所有其它
Toastmasters International 商标和著作权均属 Toastmasters International
独家所有，未经准许不得使用。

Rev. 11/2016 书目编号 CS8308

项目介绍



我们的环境中充斥着说服型信息。从指示牌、广告牌到电子邮件和网页，旨在鼓励变革和激励运动的信息无处不在。说服是一种沟通能力，旨在激励他人理解和接受新想法并遵循所倡导的行动。

说服能力是强大领导力与沟通能力的一项特质。领导者说服他人的能力决定着他是否能取得成功。

在本项目中，你将学习支持自己的观点、确认最适合主题的说服型演讲类型以及发表有力传达信息的演讲的方法。你将学习发表说服型演讲并评估自己说服技能的成效。

你的任务

目的：本项目的目的是了解说服型演讲的类型并在俱乐部会议上发表说服型演讲。

概述：选择任何适合说服型演讲的主题并且准备一次演讲。在俱乐部会议上发表一次 5 至 7 分钟的演讲。如果你的教育副主席批准非俱乐部活动或团体，你的评估员必须出席你的演讲。

对于所有任务细节和要求，请查看第 11 页的“项目总结清单”。



在整个项目中，你将看到页面空白处的图标并排放置。这些图标表示在线提供的其他资料。



视频：登录到 Base Camp 观看支持本项目的视频。



互动活动：登录到 Base Camp 完成互动活动。



资料：登录到 Base Camp 在线查看此资料。

评估你的技能

通过为每项叙述打分，评估你当前的技能水平。



基于你当前的技能选择适当的数字：

5
模范

4
精通

3
熟练

2
能力初显

1
有待提高

项目前	陈述	项目后
5 4 3 2 1	我知道如何为我的主题确认合适的说服型演讲。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我能够研究某个主题或观点并且写出说服型论点。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我可以自信地阐述我的观点。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我能够向观众发表成功的说服型演讲。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我清楚如何将本项目学习到的内容应用到 Toastmasters 国际演讲会以外的生活。	5 4 3 2 1



以下是你将在本项目中学习和实践的能力列表。

- 了解研究和支持观点的方法。
- 为你的主题选择最合适的说服型演讲类型。
- 确立观点。
- 设计一个打动观众的演讲。
- 传达目的在于说服观众的观点。

说服的目的和类型

说服型演讲的主要目的在于影响观众的想法或行为。可以通过以下几种方式影响观众。

鼓舞：目标是激发观众对主题的热情，或强化他们的现有观点和看法。

使人信服：你希望改变观众的看法或说服他们持有与你一样的看法。

行动号召：你希望观众听完演讲后会有所行动，比如访问某个网站或购买某个产品。

虽然说服型可以分为不同的类别，但它们通常同时出现在演讲或其他沟通类型中。

例如，如果你的目标是号召俱乐部会员招募社区中的未入会群体，可以先鼓励会员接触这一群体，最后发出让每位现任会员邀请一名新会员的行动号召。

每种说服类型都与其他说服类型相辅相成。发表包括两种或更多说服类型的演讲将有助于增加说服型演讲的深度。

如何说服

了解你的主题

无论是什么主题，都要进行透彻的研究并从不同的角度看待问题。思考你的目标、兴趣和知识。为了提出强有力的论点，透彻了解问题非常重要。

尽可能包含强有力的描述性语言。你的用词会对观众产生影响。

逻辑、品德和情绪

确定主题并了解观众之后，接下来要做的就是撰写引人入胜且富有影响力的演讲。强有力的说服型演讲可同时采用三种说服方式，也可以设计为重点突出其中一种方式。如果知道哪种方式最能够吸引观众或最适合特定主题，将会更有效率。

为了对观众产生影响，你需要采用三种说服方式：品德、逻辑和情绪。

品德

品德即你作为演讲者的可信度。品德在每场演讲中都很重要，尤其是在说服型演讲中。在试图改变观众的观点前，观众需要认可你的知识渊博度和可信度。

引用你围绕主题所进行的研究。涉及相似问题或主题时，引用自己的亲身经历作为示例，以支持主题或观点。

逻辑

逻辑是每场说服型演讲不可或缺的一部分。你的内容需包括关联观众逻辑思维的要害。换言之，你提出的每个论点都要符合逻辑。

清晰、简洁地阐述为何观众需要改变他们的观点或行为。提供来自可靠来源的证据，以支持你的立场。针对主题进行全面的研究可帮助你实现强大的逻辑吸引力。

情感

在你希望改变另一个人的想法时，情绪可产生巨大的影响力。激发听众愉悦或同情心等情绪并将这些情绪与你的主题联系起来，这种方法非常有效。

要改变观众的行为或观点，必须传达在思维和情感上对他们具有吸引力的信息。信任并传达支持逻辑和情感的信息，从而增加你成功说服观众的几率。

了解观众



确定主题之后，收集尽可能多的观众信息。考虑听众以及他们对于主题的态度和看法，有针对性地为他们设计信息。



和蔼可亲的观众

你的观众可能原本就赞同你的看法或观点。你的目标是强化和加强这种赞同。

无动于衷的观众

你面对的群体可能对你的主题或观点不感兴趣。你的目标之一就是让他们相信你讲述的问题对他们的生活有直接的影响。

充满敌意的观众

当观众反对你主题或观点时，演讲的一个重要部分必须是讲述观点的价值。你的观点越强大，观众就越有可能重新思考他们的看法。

毫无所知的观众

听众可能完全不了解你的主题。让此类观众接受观点的第一步是让他们了解主题。

多样化的观众

此类观众包括各种观众成员。你必须在演讲中包括符合要求的内容：使观众对演讲主题有所了解，并使他们相信主题的重要性，阐释观点的优势，表达他们为何应该重新思考自己的观点。

组织演讲

- 组织和设计一篇演讲，将与主题相关的专业知识与影响观众的恰当因素相结合。
- 确定最能吸引观众的方式。
- 演讲应突出要讲述的信息，通过有说服力的方式传达观点。
- 你所有的公众演讲知识都可以运用到说服型演讲中。信息的可信度在一定程度上取决于你的演讲方式。花时间准备和练习演讲，充分把握成功机会。
- 你还可以选择使用第 15 页的“说服型演讲大纲工作表”，以便于组织你的演讲。



发表你的说服型演讲



通过讲述与主题相关的个人故事和经历，与观众建立联系，唤起观众的共鸣。表现出可以帮助观众确认你和你的信息的情感。如果你的演讲包括行动号召，应提出强有力的号召，明确地定义你希望观众做什么。

复习和运用

完成任务前，先花些时间通读你在这里看到的问题。如果你不能流畅回答这些问题，请复习本项目的内容。

- 有哪些方法帮助你通过研究来支持你的观点？
- 有哪些说服型演讲类型？
- 在演讲中，你将如何支持自己的观点？
- 你如何运用逻辑、操守或情感来撰写演讲稿？

完成你的任务

你已经通读本项目内容，现在请规划和准备你的演讲或报告。

回顾：返回到第 3 页查看你的任务。

组织：使用第 11 页的“项目总结清单”回顾步骤并添加自己的步骤。这将帮助你理清并为任务做准备。

时间安排：与教育副主席一起安排你的演讲时间。

准备：为你的评估做准备。查看第 12-14 页上的评估资料，并在演讲前与你的评估员分享所有资料。可以选择在线分享评估资料。

项目总结清单

说服型演讲

目的：本项目的目的是了解说服型演讲的类型并在俱乐部会议上发表说服型演讲。

概述：选择任何适合说服型演讲的主题并且准备一次演讲。在俱乐部会议上发表一次 5 至 7 分钟的演讲。如果你的教育副主席批准非俱乐部活动或团体，你的评估员必须出席你的演讲。

本项目包括：

- 说服型演讲大纲工作表
- 5 到 7 分钟的演讲

下面是你需要针对本项目完成的任务。切记，你的项目对你而言独一无二。你可以更改以下列表，纳入你项目所需的任何其它任务。

与教育副主席一起安排你演讲的时间。

围绕你选择的任何主题撰写说服型演讲稿。

排练你的演讲。

完成本项目的所有组成部分（包括你的演讲）后，返回到第 4 页，在项目后部分对你的技能进行评级。

评估表格

说服型演讲

会员姓名 _____ 日期 _____

评估员 _____ 演讲长度：5-7 分钟

演讲题目

目的陈述

本项目的目的是让成员了解说服型演讲的类型并在俱乐部会议上发表说服型演讲。

评估员须知

完成本项目期间，成员投入时间了解说服型演讲。

关于本演讲：

- 成员将围绕任何主题发表组织有序的说服型演讲。
- 成员可以选择在演讲中诉求情感、道德或逻辑。
- 本演讲可以是幽默型、知识型或会员选择的任何风格。
- 演讲并不是对“说服型演讲”项目内容所做的报告。

总体意见

擅于：

待改进：

挑战自我：

评估员点评项目如下：除口头评估外，另请完成此表格。

5 模范	4 精通	3 熟练	2 能力初显	1 有待提高	
明晰： 口头语言清楚且容易理解					意见：
5	4	3	2	1	
抑扬顿挫： 灵活运用语气、语速和音量					意见：
5	4	3	2	1	
眼神接触： 有效使用眼神接触来吸引听众					意见：
5	4	3	2	1	
肢体动作： 有效使用肢体动作					意见：
5	4	3	2	1	
听众意识： 表明了解听众互动和需求					意见：
5	4	3	2	1	
舒适度： 自如面对听众					意见：
5	4	3	2	1	
兴趣： 使用有趣且结构合理的内容吸引听众					意见：
5	4	3	2	1	
说服： 发表显然意在说服听众的演讲					意见：
5	4	3	2	1	

评估标准

说服型演讲

这个标准列出了该演讲具体的目标和期望。请回顾各级别内容，以帮助你完成评估。

明晰

- 5 - 是一位专业的演说榜样，什么时候都能被理解
- 4 - 擅于利用口头语言进行交流
- 3 - 口头语言清楚且容易理解
- 2 - 口头语言有些不清楚或很难理解
- 1 - 口头语言不清楚或不容易理解

抑扬顿挫

- 5 - 完美运用语气、语速和音量
- 4 - 擅于使用语气、语速和音量
- 3 - 灵活运用语气、语速和音量
- 2 - 对于语气、语速和音量的使用需要进一步练习
- 1 - 没有充分利用语气、语速和音量

眼神接触

- 5 - 使用眼神接触揣摩听众回应
- 4 - 使用眼神接触揣摩听众反响和回应
- 3 - 有效使用眼神接触来吸引听众
- 2 - 与听众的眼神接触需要提高
- 1 - 与听众眼神接触很少或没有眼神接触

肢体动作

- 5 - 将肢体动作与内容充分结合，发表模范式演讲
- 4 - 使用肢体动作增强演讲效果
- 3 - 有效使用肢体动作
- 2 - 使用有些使人分心的手势或使用一些手势
- 1 - 所使用的手势让人分心或者根本没有添加对手势的利用

听众意识

- 5 - 充分吸引听众并能预料听众需求
- 4 - 充分了解听众互动/需求并做出有效的回应
- 3 - 表明了解听众互动和需求
- 2 - 听众互动或对听众的了解需要进一步练习
- 1 - 很少尝试或没有尝试吸引听众或满足听众需求

舒适度

- 5 - 面对听众时非常自信
- 4 - 自然面对听众
- 3 - 面对听众时表现自如
- 2 - 面对听众时表现不自然
- 1 - 面对听众时极不自然

兴趣

- 5 - 通过结构合理的有规律可循的内容完全吸引听众
- 4 - 使用极具吸引力且结构合理的内容吸引听众
- 3 - 使用有趣且结构合理的内容吸引听众
- 2 - 内容有趣，但结构不合理，或者结构合理，但不够有趣
- 1 - 内容无趣或者结构混乱

说服

- 5 - 发表模范式说服型演讲
- 4 - 发表出色的说服型演讲
- 3 - 发表显然意在说服听众的演讲
- 2 - 发表的演讲有一些说服成分，但有待提高
- 1 - 演讲不是劝说类的，没有意在要说服听众

说服型演讲大纲工作表

1. 吸引听众的注意力

在你演讲的这一部分，吸引听众关注你的主题并描述你的目标。这是说服型演讲的预览。

2. 描述需求

解释问题并说明如果问题不解决会出现什么情况。

3. 定义解决方案

概述你的解决方案将如何解决问题。

4. 缓解异议

记录任何异议，并解释通过你的解决方案如何能够解决或消除每个问题。

5. 预想变化

详细说明你的解决方案对于人们、一些地方或整个世界有何影响以及这一新体验的优秀特质。

6. 行动号召

最后，发起行动号召。说明你需要每个人做什么，以落实建议的变化。



www.toastmasters.org