



# 我是文化代言人——演說魔力

導師：司徒英傑、方健儀  
上課日期：2019年5月15及22日  
筆記撰寫人員：陳峻霆

# 不可決少的溝通及演說技巧

1. 企得直
2. 眼神接觸
3. 笑容
4. 手勢、互動
5. 幽默感



大家看到以上的技巧可能覺得很空泛，現在我就跟大家介紹一下完美演說的是如何做到！

## 不可決少的溝通及演說技巧

- 司徒英傑老師提到其實祕訣就是多用正面句及身體語言，因為身體語言在眾多表達方法中是最關鍵的，根據某保險公司的調查，身體語言對客戶的整體感覺佔了45%，相反我們最常用的文字只佔20%，而語氣則佔了35%。
- 當然，在善用身體語言的同時，也有需要注意的地方，例如：不應把雙手翹起來，者做自我觸摸的動作，因為這會令對方感覺到你的不真誠，或具有距離感等負面印象。

## 即席演講

司徒英傑老師給了我們所有學員一個個小貼士：

按着時間順序來陳述，例如先講過去，然後說說現在，再說未來。這樣會令人對你講述的事件有最基本的概念，容易繼續理解後續的內容。另外，我們也可以通過講述事情的正反面，最後在中立地講述自己的看法。

## 如何破冰

跟陌生人溝通的時候，方健儀老師教會了我們一些破冰的技巧：

- 首先，我們要融冰，以微笑主動展開對話，令對方容易受落並願意聆聽你所說的話，此外以一些容易展開主題入手，例如：天氣、交通、寵物、學業……，談話初期避免談論宗教或政治等敏感話題。
- 第二部，我們需要聆聽，尊重對方說話，不要插嘴打斷對話。
- 最後，我們要代入，以對方的身體語言，及他們的溝通方法與他們相處，就例如小童、長者等等，我們便要配合他們的聲線。

## 如何吸引觀眾

1. 了解受盡希望得到什麼。
2. 利用反問、誇獎聽眾、引經據典營造特別的開場白。
3. 善用有趣金句、統計數據、驚人的數據、視覺輔助工具等，以保持觀眾的專注力。
4. 最後跟隨受眾的思維作總結。

# 回答問題技巧

1	2	3
<p><u>BRIDGING</u> 順暢地過渡至你想表達的主要信息。</p>	<p><u>FLAGGING</u> 強調主要訊息。</p>	<p><u>BLOCKING</u> 終止負面或未成熟的題目。</p>
<p>例如：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•可能有少少誤會，我意思係...</li><li>•你問得非常好我嘅意思就係...</li></ul>	<p>例如：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•大家可能未察覺到...</li></ul>	<p>例如：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•呢個未係適當時間公布...</li><li>•由於我負責XX範疇，我並非最適合回答呢個問題。</li></ul>

# 如何提升演說的自信心

每一次演說，就如蓋一間房子，可以參考以下方法：

## 1.打樁：演說內容

- 機會只留給有準備的人，因此務必做好資料蒐集，不要“打天才波”，不要“吹水”；
- 充足準備之餘，制定應變方案；
- 多關注社會，擴闊自己的社交圈子，增強自信心。

## 2.蓋房：演說準備

- 加強練習，也透過鏡子進行練習，以留意自己的演說優劣之處；
- 使用 point form，方便記憶；
- 反覆練習到自己接受為止。

## 3.入伙:正式演說

- 開始前深呼吸，拉筋等，做一些讓自己放鬆的事情；
- 上台不必急於開口，先環顧四周，了解觀眾情緒。

## 感想

演說要成為一種魔力，絕不是一時三刻的事情，必須通反覆的練習、實踐才有機會得到聆聽者的賞識。

我深信演說並不單影響聆聽者對課題的瞭解，更影響到他將來成為演說者後為別人所帶來的影響。

因此，我希望大家閱讀完這篇筆記後，回想一下自己做的那些演說，你有讓演說成為魔力嗎？還是你令演說變成催眠曲呢？若真的是這樣，趕快記下我的演說要訣吧！