



公共演讲与谈判

课题大纲

01

课程背景及简介

适合人群：本课程属于通识课程，适合对谈判学和跨文化传播学感兴趣的同学。

联合国胜任力：沟通，领导力

几千年来，人类一直在通过“交流”来保持彼此间的了解和联系，而公共演讲则是人们交流中不可或缺的一部分，但并非所有人都擅长这种一对多的交流方式。公共演讲是可以通过学习相关技巧和反复练习而得到锻炼和提升的，有一些技巧可以缓解紧张和恐惧，人们可以通过使用一些技巧来获得足够的自信，从而有条理的进行公共演讲，也可以凭借一些方法以积极而有意义的方式吸引观众。

本课程的目的是使学生掌握在公司，大学和其他社会环境中进行一对多公共演讲、交流所需的表达技能。

02

学习目标

1. 展示 11 种主要的公共演讲类型
2. 掌握策略，以克服对公共演讲的恐惧，使演讲者可以在各种演讲环境中对演讲充满信心
3. 掌握故事策略，使演讲者与听众建立情感联系，从而以愉悦而丰富的方式传达信息
4. 制定有效的计划，是演讲者可以清晰的表达正式演讲的引言，正文和结论
5. 掌握多种有效的谈判策略
6. 了解影响表达的各种因素，包括文化差异，肢体语言和其他修辞手段

03

导师信息

Prof. Seversen

UCLA 客座讲师，北美在线语言教育企业 CEO、演说家。老师也曾在弗吉尼亚大学、弗吉尼亚联邦大学等学校，担任过英语讲师。老师目前致力于研究“如何运用多视角意识和非线性方法来实现目标”。老师在各种期刊、杂志和报纸上发表了散文、文章和短篇小说，曾出版 *Ordinary to Extraordinary: Stories of Exotic Places and Remarkable People & How Belonging and Purpose Can Transform Your Life*。

04

课程设置

模块 1：公共演讲调研

学习目标：了解各种类型的公共演讲

本节课将对 11 种不同标准的公共演讲类型进行讲解，并对演讲者的不同角色进行展示：演讲嘉宾、小组主持人、公司的团队负责人（或成员）。通过该模块，学生将学习在公共演讲时如何克服恐惧。

模块 2：设计演讲：从稿件到表达

学习目标：了解如何撰写有效的演讲稿，学习并感受演讲中讲故事的力量

本节课将为学生提供一些演讲技巧，使他们能够控制自己的思绪和情绪，从而克服对演讲的恐惧。技巧包括：策略性吸引听众的注意力，结构化和清晰化的论据支持等。该课程还将为学生提供公共演讲当天要注意的事项。

模块 3：发表演讲

学习目标：了解影响演讲质量的关键因素

本节课程将带领学生学习有关如何确保演讲的有效性。其中包括文化环境，肢体语言，修辞手法和表达方法等。此外，本课程还将像学生展示在公司或组织内，演讲嘉宾，小组主持人和团队成员之间的区别。

模块 4：公共演讲与谈判能力提升

学习目标：了解可应用于商业和现实生活中的谈判策略，并学习表达者自身的自信，以及共情能力对演讲或沟通的积极作用

本节课程将着重讲解谈判技巧对公共演讲的重要性，并带领学生学习这些技巧，例如：如何建立信心，适当地使用幽默来吸引听众，如何与听众建立融洽的关系，如何引导听众与演讲者建立联系等。同时，还会介绍亚洲，欧洲和美国之间影响语言和交流的重要文化差异。

模块 5：演讲的历史和未来

学习目标：了解公共演讲的历史，未来，与重要性

本课程将带领学生总结课程内容，如演讲的类型，演讲者的角色，谈判技巧，练习和发表演讲的技巧等。同时，教授会展示并讲解亚洲，欧洲和美国的公共演讲历史。除此之外，本课程还将讲解一些公共演讲技能在学生今后的学习工作中的应用。

05

延伸阅读

1. Fourteen Kinds of Speeches for Your Reference, by Emidio Amadebai
2. Don't Skip the Speech Outline, by Andrew Dlugan
3. 10 Tips for Public Speaking, by Marjorie North
4. You Can Learn to Enjoy Public Speaking. Here's How, by Fia

