

# 《他如何说服听众的》

## 图书基本信息

书名：《他如何说服听众的》

13位ISBN编号：9787512500280

10位ISBN编号：7512500289

出版时间：2011-3

出版社：国际文化

作者：金灵泰

页数：243

译者：金梅

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《他是如何说服听众的》

## 内容概要

《他是如何说服听众的:乔布斯演讲会1》内容简介：金灵泰先生认为在市场营销中最核心的核心是“说服和影响顾客”，“最成功的市场营销策略是在顾客的大脑里面种下一个词语”。他写下的这些格言明确地提示我们，商业演讲在成功的市场营销中占据了多么重要的位置。可惜的是，许多商业演讲者不但没有准确地理解和掌握有效的演讲方法，有时甚至对此存在着恐惧的心理。在一个小时的演讲当中，望着不看一张演讲稿就可以滔滔不绝地进行演讲的史蒂夫·乔布斯，你会不由自主的发出赞叹声。

《他是如何说服听众的:乔布斯演讲会1》就是这样一部解读21世纪新的成功偶像以及商业演讲家，即苹果电脑公司的CEO史蒂夫·乔布斯商业演讲魅力的专著。对于从事商务活动的所有人员，特别是专门从事演讲的人员来讲，《他是如何说服听众的:乔布斯演讲会1》毫无疑问是必读的优秀作品。希望可以帮助读者在演讲技巧方面得到飞跃性的提高。

# 《他是如何说服听众的》

## 作者简介

金灵泰，毕业于韩国汉阳大学舆论宣传学院，后又就读于华盛顿大学的IAPP专业，目前是C&A Expert（原韩国广告研究院）代表理事兼院长。同时担任三星经济研究所SERI网站演讲论坛教授。

作为这个领域的资深专家，金灵泰在韩国享有很高的声望。他无数次丰富的实战经验和授课经验，以及不断深入的研究，让一直处于盲区的演讲以及商业方面的沟通知识和技巧得到了很大的突破，也为此领域有今天这样的发展成果做出了巨大的贡献。不仅如此，曾经作为著名广告公司的企划人，他策划了很多中心明确的成功演讲会，也创下了90%以上的成功记录。

已出版作品还有《东方广告战略模型》和《广告看似很难，看懂了其实很简单》。

# 《他是如何说服听众的》

## 书籍目录

致中国读者序 前言 硅谷的弄潮儿——史蒂夫·乔布斯 iMac Act 1 第1章 设计精彩的开场白 第2章 陈述大框架 第3章 摒弃批判意识 第4章 “3-Step Speech”技法 第5章 “我能从这场演讲会获得什么” 第6章 一边讲解一边演示 第7章 让听众愉快地倾听 第8章 把产品带到现场去 第9章 聪明地进行比较 第10章 出示价格的特殊技巧 iPod Act 2 第11章 将数据视觉化 第12章 巧妙利用第三方的认可 第13章 只讲述新闻话题 第14章 “一画抵千言” 第15章 试穿听众的鞋子 第16章 灵活使用多媒体 iTunes Act 3 第17章 反败为胜的战略 第18章 把精彩留到最后 第19章 展示你的激情与能量 第20章 时刻铭记回顾和总结 第21章 演讲会就是一部电视剧 第22章 为听众准备惊喜和礼物 第23章 设计简洁感人的结束词 第24章 用眼睛建立沟通 第25章 抛弃 PowerPoint? 第26章 史蒂夫·乔布斯 VS 比尔·盖茨 第27章 彩排永远不够 第28章 史蒂夫·乔布斯教给了我们什么 第29章 我们应该学习什么 后记 Be More Perfect!

# 《他是如何说服听众的》

## 章节摘录

在商业界，演讲越来越成为重要的营销手段，也是成功的商务人士必须要掌握的本领。每天，全世界在上演3000万场以上的演讲会，每天有无数企业通过演讲会来开拓合作伙伴、展示经营的新动向。制造业、建筑业、金融业、法律界、批发零售业、通信行业、房地产业、教育产业、公共事业单位、服务行业等所有的行业都要通过演讲会来开拓业务。少则几十几百万，多则几千万上亿金额的合同，都是通过演讲来达成的。演讲也被广泛应用于几个候选人的竞争方式中，但最终胜利的只能是一个人。也就是说，除了取胜的那个人之外，剩下的都是失败者。"The winner takes it all, The loser has to fall"。正如阿巴乐队（ABBA）所唱的这首歌"胜利者将占领所有的一切，失败者只会留下狼狈的形象"一样。胜利者打开香槟庆祝的时候，失败者只能唉声叹气地整理积压的单据。演讲就是如此，你必须取得胜利。很多公司在为了锻炼演讲者的演讲技巧而努力，然而还是有很多人处于未知状态。市面上已经有了很多关于演讲方面的书籍和课程，但关于商务演讲，还是一片空白。人们更希望亲眼见识一下在行业内得到认可的演讲者进行的演讲表演，学习他们的演讲技巧。遗憾的是，大部分的演讲会都是非公开的，所以很难亲眼见识到他们的演讲。所以，我们编著了这本书，让您亲自领略世界一流商业演讲的超人魔力与成功的秘密。史蒂夫·乔布斯，Steve Jobs，苹果公司CEO，21世纪最成功的商业偶像。在苹果公司举办的主要活动中，都是由他担任主题报告发言人。但是他的主题报告与一般公司老总的主题报告截然不同，他的主题报告更像是新产品发布会，并且是由CEO史蒂夫·乔布斯亲自来执行的。当然，他作为苹果公司所有划时代产品设计的创意者，不但了解产品的内容，更重要的是，他是一位商务演讲大师级人物。在一个多小时的演讲会当中，望着不看一张演讲稿就可以滔滔不绝地进行演讲的史蒂夫·乔布斯，你会不由自主地发出赞叹声。不但如此，他的演讲会可以让你在不知不觉中想要拥有他所介绍的那些产品，这是因为你已经被他的演讲给征服了。本书的创作初衷正是来源于此，希望通过学习乔布斯的这些演讲技巧来提升演讲者的演讲技能，从而成为一个商务演讲的专业人士。……

# 《他是如何说服听众的》

## 编辑推荐

“苹果之父”史蒂夫·乔布斯的演讲为何充满魅力？不只是一场演讲会，更是一部完美的连续剧；就连一个身体动作也会成为演讲会细节的重要组成部分；运用强有力的“ One Point ”幻灯片突出核心部分；演讲就像是为观众准备的表演，是超乎想象的精彩节目；环环相扣的演讲方式像磁石一样吸引着观众。

# 《他是如何说服听众的》

## 精彩短评

1、乔布斯演讲，网上听过

2、精彩的开场白

与主题相关的情节，亲身经历。事例。电视剧剧情，引起好奇心。

比喻

引用语

简单提问，调整观众注意力。

激发兴趣，震撼，幽默的视觉或文字提示。

人们关注的热门事件，新闻。

陈述大框架

分主次，先讲概要。让人不陌生，易掌握，容易理解。

do not blame the other or the old one.

别人有其简直所在，我们意识到了，比别人在这方面更好。不批评别人，避免别人有失败感，又突显自己的优势。

3 step speech

开场白

大主题（大框架）

小主题的正文概要

正文，与小主题相关的详细细节内容

总结各个小主题主要内容。

结论

结束语

结构清晰，易理解记忆。

what is in it for me?

消费者购买的是实用性，是深层次的实用性，而不是配置和属性。

眼见为实，say it and demonstrate it.

make them laugh.

带来快乐的同时会获得成功。愉快的氛围打动观众，忘掉缺点。

兴致勃勃，热情，积极乐观，兴奋，号召力，生动，刺激有魅力的元素。

compare smartly

绝不诽谤竞争对手，用客观事实，让听众自己体会产品的不同。

# 《他是如何说服听众的》

chart it, draw it. let them see it and visualize it.

简单更完美，减法不轻松，一旦做到味的话，力量惊人。

3rd party endorsement.

tell the only news for them.

人们都想听新鲜内容，新闻，具备有趣的新鲜感。但要用人们熟悉的方式讲述和比喻。

from the customer's view.

弄清楚到底要说什么，是什么事，怎么样了，归根到底能带给我们什么？

多样的表现形式，视觉，触觉，听觉，多方位冲击，吸引注意力。

反败为胜，凸显优点，弥补缺点。

save the best for last.

最后的印象和评价往往是结束后观众对其后的评价。

时刻铭记回顾和总结。

准备惊喜和礼物。

简洁感人的结束语。

重复核心内容，美观图片。简洁。感性信息台，最后的瞬间留下芳香和感动。

把体验作为礼物。

好演讲的要素

形式简单，结构严谨

内容简洁，自然讲述

大量空白，让人舒服

准备资料的三个环节

分析听众，什么人，喜欢什么形式，内容，话题，如何说服。

明确目的。改变之前的想法，观念和行动。



# 《他是如何说服听众的》

收集相关资料。

让我们在轻松的氛围下，体会到震撼额气势。用幽默且具韵律的节奏吸引眼球...  
感染周围人的热情和能量，一个热点。

表演。

简洁，有重点，大的字体。大量空白。有张有弛

视觉化。

剧情

三步法。

聊天般自然。

压轴。

分享功劳，成就。

自信的眼神，和声音。开放，包容的体态，动作。

3、 根据2005年10月12日的Special Event演讲写了一本书。对学习演讲和制作课件的人很有帮助。

优点：

1.作者有很丰富的演讲经验，仅仅通过一次演讲内容，就可以全面讲解演讲的常识和技巧，通过图文并茂的文章，让书的内容浅显易懂。让我这个演讲的门外汉对制作课件和演讲产生了兴趣。

2.每个章节配有演讲原文及中文翻译，方便让读者了解演讲内容。

3.字体很大，看起来很舒服，也更便于作笔记和记忆。

缺点：

1.似乎应该有一张光盘，但是本书没有配，只能从网上找演讲视频。很奇怪为什么有的网上书店有配。第2册的时候作者也注意到了这个问题，于是直接提供自己的网上链接下载。

2.英文原文有很多错误，比如拼写错误，甚至语序错误。（P177最后一段应该为：And iTunes6, over 2000 music videos, six award winning Pixar short films and most exciting of all, six or five television shows including the number one and the number two shows on television.）

相关视频资料：

土豆网

[Steve.Jobs.主题演讲集合].Apple.Steve.Jobs.Keynote.12.Oct.2005.Special.Event

( <http://www.tudou.com/programs/view/cjMelljPgSw/> )

4、好书就应该和大家分享！

5、不错。jobs的ppt演示方法。

6、结合乔神的演讲分析好的商业演讲该如何进行，好书，就是装订的不好，多翻几次很容易掉页

7、很早就预订了，结果没有光盘。

8、学到很多，演讲的却很重要，但是感觉里面有些内容有点重复啊。

9、就是分析了一个发布会

# 《他是如何说服听众的》

## 精彩书评

1、精彩的开场白与主题相关的情节，亲身经历。事例。电视剧剧情，引起好奇心。比喻引用语简单提问，调整观众注意力。激发兴趣，震撼，幽默的视觉或文字提示。人们关注的热门事件，新闻。陈述大框架分主次，先讲概要。让人不陌生，易掌握，容易理解。do not blame the other or the old one.别人有其简直所在，我们意识到了，比别人在这方面更好。不批评别人，避免别人有失败感，又突显自己的优势。3 step speech开场白大主题（大框架）小主题的正文概要正文，与小主题相关的详细细节内容总结各个小主题主要内容。结论结束语结构清晰，易理解记忆。what is in it for me?消费者购买的是实用性，是深层次的实用性，而不是配置和属性。眼见为实，say it and demonstrate it.make them laugh.带来快乐的同时会获得成功。愉快的氛围打动观众，忘掉缺点。兴致勃勃，热情，积极乐观，兴奋，号召力，生动，刺激有魅力的元素。compare smartly绝不诽谤竞争对手，用客观事实，让听众自己体会产品的不同。chart it,draw it. let them see it and visualize it.简单更完美，减法不轻松，一旦做到味的话，力量惊人。3rd party endorsement.tell the only news for them.人们都想听新鲜内容，新闻，具备有趣的新鲜感。但要用人们熟悉的方式讲述和比喻。from the customer s view.弄清楚到底要说什么，是什么事，怎么样了，归根到底能带给我们什么？多样的表现形式，视觉，触觉，听觉，多方位冲击，吸引注意力。反败为胜，凸显优点，弥补缺点。save the best for last.最后的印象和评价往往是结束后观众对其后的评价。时刻铭记回顾和总结。准备惊喜和礼物。简洁感人的结束语。重复核心内容，美观图片。简洁。感性信息台，最后的瞬间留下芳香和感动。把体验作为礼物。好演讲的要素形式简单，结构严谨内容简洁，自然讲述大量空白，让人舒服准备资料的三个环节分析听众，什么人，喜欢什么形式，内容，话题，如何说服。明确目的。改变之前的想法，观念和行动。收集相关资料。让我们在轻松的氛围下，体会到震撼额气势。用幽默且具韵律的节奏吸引眼球...感染周围人的热情和能量，一个热点。表演。简洁，有重点，大的字体。大量空白。有张有弛视觉化。剧情三步法。聊天般自然。压轴。分享功劳，成就。自信的眼神，和声音。开放，包容的体态，动作。

2、根据2005年10月12日的Special Event演讲写了一本书。对学习演讲和制作课件的人很有帮助。优点：1.作者有很丰富的演讲经验，仅仅通过一次演讲内容，就可以全面讲解演讲的常识和技巧，通过图文并茂的文章，让书的内容浅显易懂。让我这个演讲的门外汉对制作课件和演讲产生了兴趣。2.每个章节配有演讲原文及中文翻译，方便让读者了解演讲内容。3.字体很大，看起来很舒服，也更便于作笔记和记忆。缺点：1.似乎应该有一张光盘，但是本书没有配，只能从网上找演讲视频。很奇怪为什么有的网上书店有配。第2册的时候作者也注意到了这个问题，于是直接提供自己的网上链接下载。2.英文原文有很多错误，比如拼写错误，甚至语序错误。（P177最后一段应该为：And iTunes6, over 2000 music videos, six award winning Pixar short films and most exciting of all, six or five television shows including the number one and the number two shows on television.）相关视频资料：土豆网 [Steve.Jobs.主题演讲集合].Apple.Steve.Jobs.Keynote.12.Oct.2005.Special.Event ( <http://www.tudou.com/programs/view/cjMeIjPgSw/> )

# 《他是如何说服听众的》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)