

《这样路演就对了》

图书基本信息

书名：《这样路演就对了》

13位ISBN编号：9787218111130

出版时间：2016-11-1

作者：[美] 科丽·科歌昂（Kory Kogon）,[美] 布瑞克·英格兰（Breck England）,[美] 朱莉·施密特（Julie Schmidt）

页数：224

译者：易文波

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

《这样路演就对了》

内容概要

一般人的注意力只能持续8秒。

对于一名想要高效传递信息、成功推进项目、顺利拿到投资款项或实现个人晋升的职场人而言，每一次面对上司、客户或投资人的演示都相当于一场注意力争夺战，你的对手可能是听众的电子邮箱、手机游戏，以及各种社交APP。在21世纪的职场，太多人因为缺乏强有力的表达和说服技巧而遭遇发展瓶颈。

我们每天无时无刻不在与他人交流。无论一对一还是一对多，高效演示都是在职场取得成功最重要的必备技能。然而，进行演示既是一种机遇，也是一种挑战。我们都曾胸怀某个有力的主张或出色建议，却在一次次无法直击人心的低效演示后错失支持。

本书的主题，就是教你如何高效演示震撼听众。作者在书中提供了实用的技巧和最新的神经学研究，帮助你专业地设计并传递信息，影响并说服他人。只要掌握这些技巧，任何人都能成为说服力和影响力兼具的演示高手。

《这样路演就对了》

作者简介

书籍目录

前 言 分心时代，如何抓住听众稍纵即逝的注意力？

第1章 基础：一切在于连接

与信息建立连接：成为值得倾听的人

与自己建立连接：品质与技巧并重

与听众建立连接：打赢8秒注意力争夺战

建立连接的3D法则

专家解读

第2章 打造强有力的信息

没有故事=没有听众

让信息引发行动的三要素

如何与听众实现同步？

3S头脑风暴

在开场和结尾上加码

虚拟演示时，如何让听众牢牢盯住屏幕？

专家解读

第3章 设计具有冲击力的视觉元素

“第一印象图”与“大局图”

别让PPT毁了你

换掉Excel，改用高质量图片

做一名出色的视觉设计师

让简洁恰到好处

虚拟演示如何操纵视觉？

专家解读

第4章 临场：高效演示中的高效互动

高效演示者的“手眼身法步”

把周边细节做到极致

最佳压力区：怯场也有奇效

如何处理挑刺儿的听众？

警告：小心被问得措手不及！

专家解读

结 语 演示是一门技术，更是一门艺术

致 谢

《这样路演就对了》

精彩短评

- 1、富兰克林柯维公司连续7年被China Stuff评为商业培训前三强，每年学员超过750,000人次，《财富》500强超过75%的企业都在学习、应用的沟通与说服实训手册
- 2、对于职场人员来说很好，教会上下级，同事间沟通的技巧

1、生活节奏越来越快，我也很容易被其他的东西吸引。很多时候我们都会遇到这种情况，你极力的想告诉别人某样东西，但别人却兴趣缺缺，怎么样？是不是很尴尬呢。你的想法是极好的，可是却得不到别人的共鸣，吸引不住别人，结果就是你在说你的，我在想我的！结果可想而知。这是为什么呢，就是因为缺乏强有力的表述和说服方法，抓不住别人的头脑！富兰克林柯维公司，一个世界闻名的为组织和个人提供培训和管理咨询的世界顶尖级公司，她与世界500强中80%以上的公司都有建设性的合作，因其优异表现连续五年入选中国三大培训公司，并在2000年被《China Staff》（中国人事杂志）评为中国最杰出的培训公司。你也许听说过他们其他的书比如“高效能人士的七个习惯”“高级商务演示技巧”。而这本“这样路演就对了”给我们带来了富兰克林科维公司最新的培训课程。

二十一世纪，讲究的是效率，要想在工作中能够出彩，就必须掌握传递信息和说服他人的能力，这本书就为我们分析了时下职场中存在的问题，并且提出了一些可行性的建议。当然，传授的内容不是某种流行时尚或管理技巧，而是经过时间的考验并且能够指导行为的基本原则，这本书没有告诉我们怎么样去做是对的，它只是给了你一些提高自己演示和演讲能力的建议，你可以从书上去寻找自己欠缺的东西并且切实转化为自己的东西。只有适合自己的东西才是自己的东西！在这个信息繁复的二十一世纪，人们已经很难再专心致志的做一件事了。有研究表明，一般的人的注意力只有八秒钟，在这八秒钟里要是吸引不了别人的注意力，那么你的演示就已经失败了一半！书中举了一名财务部员工向12位主管们进行演示的例子，彼得用的是咱们也经常使用的PPT，说的内容关乎公司的财务安全，当然是很重要的，可是这12位主管的心思没有一个在他的演示身上，最后的结果也仅仅是举行了一个例会，而且演示的内容也没有得到重视，就这样不了了之了。现在是个信息化的时代，每天我们都的承受大量的信息轰炸，便利的通讯技术将整个世界都汇集到了我们的手机上，可是我们注意力持续时间和情感却遭受到冲击。在这样的世界里我们应该怎样传递信息让别人感到心动，就让我们翻开这本书，看看书里是怎么知道我们进行演示的！曾经看过很多关于演示技巧的书告诉我们的无非是一些保持什么样子的姿态，说话的声音等等，而你这本书告诉我们的却是本质“链接”，所谓的演示就是将你、信息、和听众连接到一起！改变一种链接方式后，彼得取得了不一样的效果。飞机才着陆，还在跑道上滑行，乘客们纷纷拿着行李要往外走，劝也劝不住的，乘务员只说了一句话就让乘客乖乖的回到了座位上，他说“你们可以看看窗外，速度有多快，如果飞行员一刹车，你们就会被惯性甩到机舱上撞得头破血流，所以请回到座位，系好安全带”说话也是一种艺术。强有力信息总会让人们顺从执行，你需要把你想要说明的东西变成强而有力的内容，才会让别人乖乖的顺着你的思路走下去。书中列举了好几种将信息变得强而有力的方法，比如将你要说的话变得层次分明，逻辑清晰等。用书里的说法基本上只要做到了以上两点，就算是演示成功一半了，但是离完全成功还差了那么一丢丢，如果你能将你的想法用简单的PPT做出来给人强烈的视觉冲击就更好了，记住是简单的PPT。书中提到好几点也是我们平常在看别人的PPT时最厌倦的，看不懂的表格，超小的字体，这都是让别人感到排斥的，乔布斯接受苹果公司的第一条政策就是禁止PPT的使用，“我不喜欢人们使用PPT而不是脑子演讲，演示是人们直面问题的最佳时机，我想看到的是人们在思索推敲，而不是傻瞪着几张PPT傻看”乔布斯说。当然我们在平常的职场生涯中当然做不到那么决绝，但是我们可以做到简化，不要任何事情都依赖他，PPT只要简单就好在配上与主题相关的图片，就很有冲击力，而且简单的PPT更能让别人记住你的演示能力。我们都看过魔术师的表演，总要请几位观众到台上互动，在我们演示的时候也要如此，我们在想别人演示的时候，不能光唱独角戏，也需要别人深入我们的剧情，一起互动，这样就能让别人对你的议题印象更加深刻。在生活中，我们很多时候都在埋怨别人听不懂我们在说些什么，其实是我们自己没有表达正确罢了。特此鸣谢【拾光书屋】

《这样路演就对了》

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