

回顧

◎主講者的五個特質

Credible
Component
Compatible
Caring
Dynamic

1

影片欣賞

An Inconvenient Truth (2006)

不願面對的真相

我們坐在一枚定時炸彈上面，如果全世界大多數的科學家是正確的，人類只有十年的時間避免一場大災難，足以讓地球的氣候系統一片大亂，造成嚴重的氣候變遷，包括極端的氣候變化、水災、旱災、流行性傳染病大量散播以及致命熱浪，災情之嚴重是我們從來沒有經歷過的，而且完全是我們自己造成的。

2

Pay Attention To

◎ 他的投影片

- 有很多字嗎？
- 圖表有很多嗎？
- 圖表很複雜嗎？
- 圖表是否很容易懂？

◎ 他的演講

- 小故事的使用
- 整體的架構？
- 說話速度、方式、語調、停頓

3

簡報技巧 (II)

4

今日大綱

◎ 準備簡報內容的七個策略

Reference: "The seven strategies of master presenters", Brad McRae and David Brooks, ISBN 1564147444

5

7 strategies

1. Know the audience
2. Prepare outstanding content
3. Use superior organization
4. Develop dynamic delivery
5. Make it memorable, actionable, transferable
6. Manage yourself, difficult participant, and difficult situations
7. Total quality improvement

6

七個策略

1. 認識、瞭解你的聽眾
2. 準備出色的內容
3. 使用優越的組織
4. 發展建立動態的演說
5. 使你的簡報易記得、可實行、可轉移
6. 控制你自己、難纏的與會者、以及困難的狀況
7. 總體品質改進

7

策略一：認識、瞭解你的聽眾

"It was a great presentation. Unfortunately, it was the wrong audience!" —Brad McRae

8

案例 (1/3)

Jack Welch was chairman of General Electric for 20 years. During that time, GE grew from \$26.8 billion in revenue to more than \$130 billion. Welch also became one of the most celebrated business leaders in U.S. history. In his biography, *Jack: Straight from the Gut*,^[1] Welch talks about one of his first speeches as chairman of GE to Wall Street analysts:

[1] jack：20世紀最佳經理人，第一次發言，黃佳瑜譯，大塊文化出版

9

案例 (2/3)

I had been in the job for eight months when I went to New York City on December 8th, 1981, to deliver my big message on the "New GE." I had worked on the speech, rewriting it, rehearsing it, and desperately wanting it to be a smash hit. It was, after all, my first public statement on where I wanted to take GE.... My first time in front of Wall Street's analysts as chairman was a bomb. ...the analysts arrived that day expecting to hear the financial results and the successes achieved by the company during the year. They expected a detailed breakdown of the financial numbers.... Over a 20-minute speech, I gave them little of what they wanted and quickly launched into a qualitative discussion around my vision for the company... I pressed on, not letting their blank stares discourage me....

10

案例 (3/3)

- ◎ What happened to Jack Welch can happen to any presenter who does not take the time to truly know his or her audience.

11

應該對觀眾有的了解 (1/2)

- ◎ 觀眾的基本資訊
 - 性別、公司、工作、職位、年齡等
 - 與簡報內容建立關係
- ◎ 觀眾的特性
 - 為什麼會來聽我們演講？
 - 想從演講中得到什麼？
 - 簡報內容能否符合其需求？觀眾人數有多少？
- ◎ 觀眾對主題的熟悉程度
 - 所有人都熟悉，還是只有部份人熟悉？
 - 背景、教育程度、工作性質之同質/異質性

謝寶媛 (2002), 「簡報技巧」, 國立台灣大學圖書資訊學系副教授

12

應該對觀眾有的了解 (2/2)

- ◎ 愈了解簡報的對象，簡報成功的機會就愈高，請多了解觀眾的背景。
 - 觀眾是誰？他們在乎誰的意見？為什麼？
 - 觀眾為什麼來聽這場簡報？目的為何？
 - 對於簡報的主題，觀眾了解多少？
 - 觀眾的同質性為何？異質性為何？

策略二：準備出色的內容

“It usually takes me more than three weeks to prepare a good impromptu speech.”

—Mark Twain

準備出色內容的方法

1. 由獨特且強而有力的觀點出發
2. 誘人的標題
3. 震撼的開始與結束
4. 引經據典
5. 使用小故事
6. 使用 3S 元素
7. 隨手寫下你的思緒 (The zero draft)

(1/7) 由獨特且強而有力的觀點出發

「賴聲川的創意學」

創意可以教，我頭給你

·
·
·
·
·

現在我把賴聲川的頭給你

數字的魅力

- ◎ 如果我們把全球人口壓縮成只有100人的部落
 - 57個亞洲人，21個歐洲人，14個美洲人，8個非洲人
 - 52個男人，48個女人
 - 30個白種人，70個非白種人
 - 30個基督徒，70個非基督徒
 - 89個異性戀者，11個同性戀者
 - 6個人將擁有全部財富的59%，而且這6個人全部來自美國
 - 80個人的居家生活不甚理想，50個人營養不良，1個人即將死亡，1個人即將生產
 - 70個文盲，1個人擁有大專學歷，1個人擁有電腦

數字的魅力

- ◎ 如果您今天早上醒來時還算健康，恭喜您，因為有一百萬人將活不過一星期。
- ◎ 如果您不曾經歷戰爭的危險、被監禁的寂寞、被凌虐的痛苦、或是飢寒交迫，恭喜您，您比5億人還好命。
- ◎ 如果您可以參加宗教活動而不必擔心被騷擾、逮捕、凌虐、或死亡，恭喜您，您比30億人還自由。

- ◎ 如果您的冰箱裡有食物、有衣服穿、還有地方住，恭喜您，您比全世界75%的人還富有。
- ◎ 如果您在銀行有存款、錢包裡有鈔票、還有一些零錢，恭喜您，您是全世界前8%的有錢人。
- ◎ 如果您的雙親都還健在而且沒有離婚，您算是幸運兒。
- ◎ 您可以讀這篇文章，那是雙重幸運：有人想到您這個朋友，而且有20億人根本不識字。

Did you know
version 2.0