

簡報相對論

商業簡報網

www.pook.com.tw

韓明文 講師

複雜 v.s 簡單

唯有歷經複雜過程，才能得到簡單結果

開場 v.s 結論

簡報的開場就是結論，一種倒金字塔式的敘述邏輯

黑暗 vs 光明

看不見的準備過程，決定了上台時的表現

意外 vs 意內

多數的意外是意內，上台是可以事先預見與防範的狀態

邏輯 vs 創意

成功簡報必須既合乎邏輯，同時出人意料

起點 vs 終點

簡報的起點就是終點，採取以終為始的方式建構內容

過程 v.s 目標

人是過程的動物，經常深陷其中卻忘了為何而戰

熟記 vs 忘記

成功的簡報者應該熟練到忘記內容

正面 v.s 負面

只會正面思考的是賭徒，簡報者同時進行正負面思考

呈現 vs 隱藏

投影片不是簡報者，看不見的備忘稿才是

關機 v.s 開機

先關機，大腦才能開機

清楚 v.s 模糊

該說的，就點到為止，避免清楚到了模糊

之前 vs 之後

最有效的回饋，來自於上台之前，而非下台之後

左手 v.s 右手

右手是高效率簡報製作的關鍵，試著把手從滑鼠移至鍵盤

專業 vs 無知

懂得事情愈多的人，經常對人懂得愈少

個人 v.s 商業

個人簡報追求獨特感，商業簡報強調一致性

縱向 vs 橫向

多數簡報者注重縱向結構，卻對橫向關係視而不見

思考 vs 表達

口才不好，經常是規劃出了問題

遠距 v.s 近距

簡報者與內容的距離愈遠，才能看得愈清楚

整體 vs 部分

簡報者必須具備以整體看待部分內容的能力

發散 v.s 收斂

發散內容需要時間、收斂內容需要智慧

睿智 V.S 無知

聰明人能讓自己變得無知，說出別人聽得懂的話

效率 vs 效果

簡報不是以高效率方式，整理出眾所皆知的內容

外顯 vs 內隱

簡報最難看透的兩件事：想法的外顯意義與對象的內隱需求

基本 vs 深入

不問基本問題的簡報者，無法獲得深入洞察

自己 vs 他人

多數簡報反應出自己慾望，少數簡報回應了他人需求

數量 vs 印象

簡報比的不是誰講的多，而是比誰忘得少

已知 vs 未知

能把已知變成未知，才是具說服力的簡報者

成功 vs 失敗

只要上台，成功、失敗皆是學習