

# 一、聽眾的行為風格，態度，決定你的簡報內容

- 好的簡報應從分析聽眾開始
- 依照聽眾對環境刺激反應的快慢，分成深思熟慮和果斷明快
- 再依決策重視人情或任務導向分



# 聽眾屬性分類

**1.主導型：**處事果斷，重視任務成果勝於人的感受。主導型的人最喜歡簡報提供解決方案，但不能只給一個，最好是給兩、三個，讓他們主導選擇。提案不要超過一頁，最多兩頁，列出不同方案的利害得失。

**2.表達型：**做事快，但更重視人的感覺對不對。因為重視感覺，具體描繪出願景讓表達型的人看見，他就會接受提案。所以提案要加圖片，最好是彩色列印。

## 聽眾屬性分類(2)

**3.親和型：**想得比較多，但主要是考量大家的感受。他們不太喜歡冒險，所以最好可以給他們很多成功案例，內容也要鉅細靡遺。

**4.分析型：**頭腦冷靜、思慮周密，習慣從各方面去推敲事情。要給他們足夠的資料和時間下判斷。因此，提供給他們1頁結論跟50頁的附件最完善。

# 聽眾的行為風格

- 深思熟慮的問得多，果斷明快的喜歡講
- 研發技術人員以分析型居多，數字資料為主
- 行政後勤親和型多，要溫暖，多點人情味

## 聽眾的行為風格(2)

- 業務行銷人員以表達型居多，氣氛可以活潑
- 主管比較偏向主導型，直接切入重點

# 聽眾的態度

- 事先知道聽眾的態度：支持、中性、還是反對？
- 反對：重點放在『為何』
- 支持：重點放在『如何做』
- 中性：重點放在『補足決策所需資訊』

## 二、5招連結簡報與觀眾，一分鐘 就引發好奇心，全無冷場

- 為聽眾量身訂做
- 最有說服力的字『你』、『你們』
- 告訴聽眾對她有什麼好處
- 鼓勵回應
- 話題繞著聽眾轉

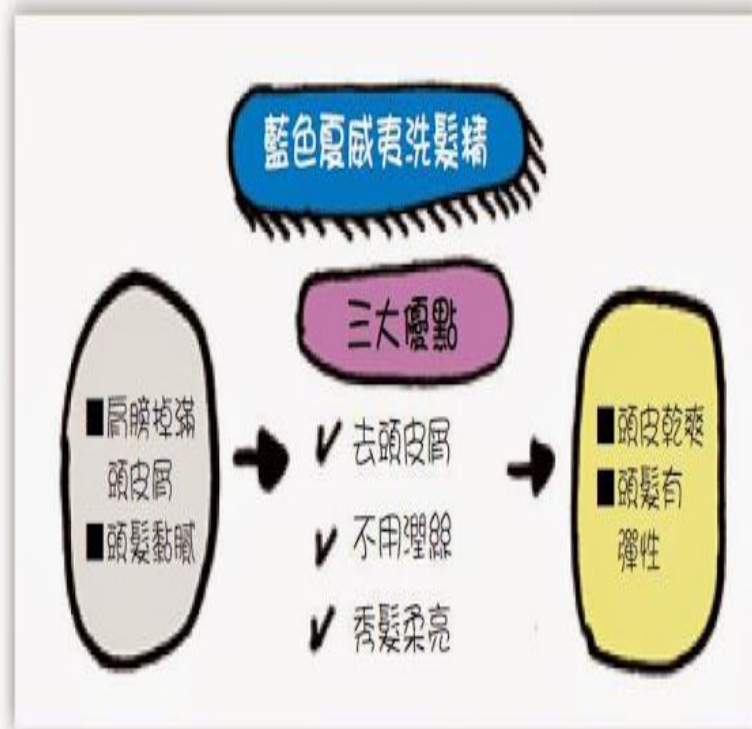


# 三、以圖解取代文字，溝通更有效

## 以圖解取代文字，溝通更有效【圖1】

### 藍色夏威夷洗髮精

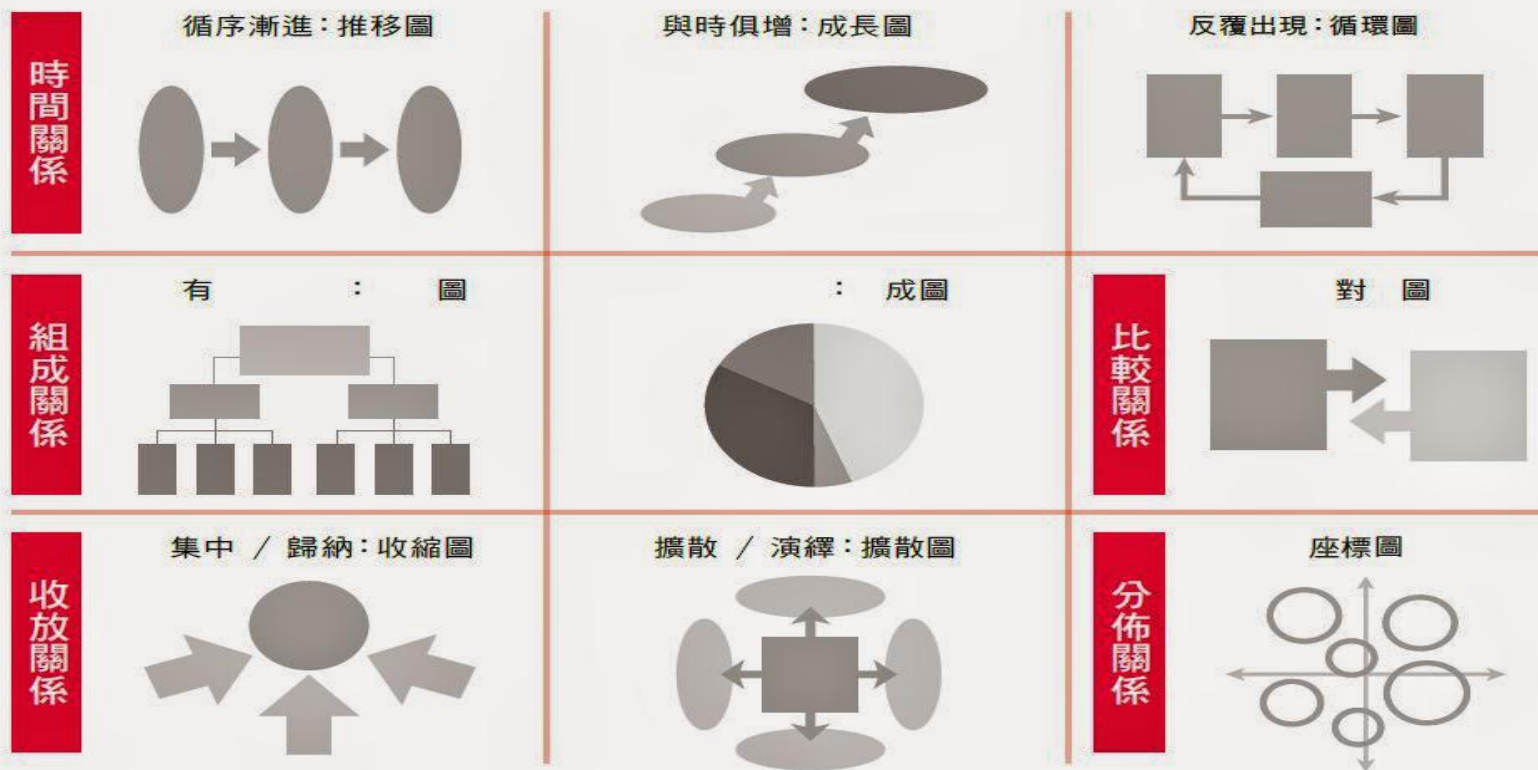
無須使用潤絲精，不僅可以防止頭皮屑的產生，也可以增加頭髮的光澤度。因頭皮屑或頭髮黏膩而感到困擾的人，一定可以找回健康的頭皮與富有彈性的秀髮。



參考資料：《不必說話就贏的簡報術》，天下文化出版

# 四、以9種圖形，闡明事物間的關係

9種圖形，闡明事物間的關係【圖2】



資料來源：《圖解第一次簡報就上手》，易博士出版

# Five Rules for Presentations

