

Оглавление

Благодарности	vi	Что такое искрографик?	46
Предисловие	xii	Кейс: Бенджамин Зандер	48
Введение	xiv	Искрографик Зандера	50
		Закон № 2	53
1 ПОЧЕМУ РЕЗОНАНС?	1		
Убеждение — сила	2		
Резонанс вызывает перемены	4		
Перемены полезны	6		
Презентации скучны	8		
Серый ведет серых	10		
Люди интересны	12		
Одних фактов недостаточно	14		
Истории передают смысл	16		
Герой — не вы	18		
Главный герой — это аудитория	20		
Закон № 1	23		
2 МИФЫ И КИНО ДАЮТ УРОКИ	25	3 УЗНАЙТЕ ГЕРОЯ	55
Ввести историю	26	Насколько хорошо вы резонируете с этими людьми?	56
Драма — это все	28	Сегментируйте аудиторию	58
Модель истории задает структуру	30	Кейс: Рональд Рейган	60
Структура: Путешествия Героя	32	Познайте героя	64
Пересечение Порога	34	Познайте наставника	66
Контур коммуникации	36	Создайте общую платформу	68
Начало и призыв к приключению	38	Выступайте с близких позиций	70
Середина: контраст	40	Закон № 3	73
Призыв к действию	42		
Конец	44		
4 ОПРЕДЕЛИТЕ МАРШРУТ ПУТЕШЕСТВИЯ	75		
Подготовка аудитории к путешествию	76		
Большая идея	78		
Планируйте путешествие аудитории	80		
Инструменты для составления карты путешествия	82		
Признайте наличие риска	84		
Подготовьтесь к сопротивлению	86		
Сделайте награду стоящей	88		
Кейс: General Electric	90		
Закон № 4	95		

5 СОЗДАЙТЕ ЗНАЧИМЫЙ КОНТЕНТ	97	7 СКАЖИТЕ ТО, ЧТО ЗАПОМНИТСЯ НАВСЕГДА	147
Все, что нужно и не нужно	98	Подготовьте звездный час	148
Больше, чем просто факты	100	Кейс: Майкл Поллан	151
Не будьте слишком умными	103	Выражения, уходящие в народ	152
Контраст задает контур	104	Изображения, пробуждающие воспоминания	154
От идей к смыслу	107	Кейс: Пастор Джон Ортберг	156
Вспомните историю	108	Искрографик Ортберга	158
Превратите информацию в историю	110	Кейс: Rauch Foundation	160
Кейс: Cisco Systems	112	Кейс: Стив Джобс	163
От данных к смыслу	117	Искрографик Джобса	164
Убейте своих любимчиков	118	Закон № 7	167
От идей к посланию	120		
Закон № 5	123		
6 СТРУКТУРА РАСКРЫВАЕТ ПОНИМАНИЕ	125	8 НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ	169
Определите структуру	126	Усильте сигнал, минимизируйте шумы	170
Создайте смысл	128	Создайте позитив: первое впечатление	172
Кейс: Ричард Фейнман	130	Спускайтесь со своей башни	174
Искрографик Фейнмана	132	Цените краткость	176
Упорядочите послания для решающего удара	134	Отлучите себя от слайдов	178
Создайте эмоциональный контраст	136	Сбалансируйте эмоции	180
Создайте контраст в способе подачи информации	138	Пригласите для проверки честных критиков	182
Перенос вашей истории на экран	140	Кейс: Маркус Коверт	184
Обобщение процесса	142	Кейс: Леонард Бернстайн	187
Закон № 6	145	Закон № 8	191

9 ИЗМЕНите СВОЙ МИР	193
Изменить мир непросто	194
Используйте презентации, чтобы изменить мир	196
Не используйте презентации во зло	199
Презентации <i>Enron</i> во время обвала	200
Обретение конкурентного преимущества	202
Кейс: Мартин Лютер Кинг	204
Кейс: Марта Грэм	210
Будьте открытыми, чтобы люди увидели вашу идею	214
Вы можете преобразить свой мир	216
КОДА. ВДОХНОВЕНИЕ ПОВСЮДУ	221
Кейс: Вольфганг Амадей Моцарт	222
Искрографик сонаты	224
Кейс: Алфред Хичкок	226
Кейс: Э. Э. Каммингс	228
Закон № 9	233
Список цитированной литературы	234