

# Оглавление

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

<b>5 СОЗДАЙТЕ ЗНАЧИМЫЙ КОНТЕНТ</b>	<b>97</b>	<b>7 СКАЖИТЕ ТО, ЧТО ЗАПОМНИТСЯ НАВСЕГДА</b>	<b>147</b>
Все, что нужно и не нужно	98	Подготовьте звездный час	148
Больше, чем просто факты	100	<b>Кейс:</b> 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	<b>Кейс:</b> Пастор Джон Ортберг	156
Вспомните истории	108	Искрографик Ортберга	158
Превратите информацию в историю	110	<b>Кейс:</b> Rauch Foundation	160
<b>Кейс:</b> Cisco Systems	112	<b>Кейс:</b> 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		
<b>6 СТРУКТУРА РАСКРЫВАЕТ ПОНИМАНИЕ</b>	<b>125</b>	<b>8 НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ</b>	<b>169</b>
Определите структуру	126	Усильте сигнал, минимизируйте шумы	170
Создайте смысл	128	Создайте позитив: первое впечатление	172
<b>Кейс:</b> 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	<b>Кейс:</b> Маркус Коверт	184
Обобщение процесса	142	<b>Кейс:</b> Леонард Бернстайн	187
Закон № 6	145	Закон № 8	191

<b>9 ИЗМЕНИТЕ СВОЙ МИР</b>	<b>193</b>
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
<b>Кейс:</b> Мартин Лютер Кинг	204
<b>Кейс:</b> Марта Грэм	210
Будьте открытыми, чтобы люди увидели вашу идею	214
Вы можете преобразить свой мир	216
<b>КОДА. ВДОХНОВЕНИЕ ПОВСЮДУ</b>	<b>221</b>
<b>Кейс:</b> Вольфганг Амадей Моцарт	222
Искрографик сонаты	224
<b>Кейс:</b> Алфред Хичкок	226
<b>Кейс:</b> Э. Э. Каммингс	228
Закон № 9	233
<b>Список цитированной литературы</b>	<b>234</b>