第一图书网, tushu007.com

<<讲故事>>

图书基本信息

书名：<<讲故事>>

13位ISBN编号：9787030220196

10位ISBN编号：7030220196

出版时间：2008-6

出版时间：科学出版社

作者：史蒂文森

页数：319

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

您是否为职场中一次次的演讲和宣讲而备感头疼？
您是否在客户和对手面前不知该如何组织语言？
您是否希望能够像故事大王那样将连珠的妙语轻松顺畅地一一道来？
那么就请翻开这本《讲故事——商战取胜之道》吧。
书中逐项深入地介绍了“讲故事”的优势、过程以及成功案例，将交流、心理、职场三方面结合，教给读者如何在工作中“Ncver be boring”。
在轻松愉快的阅读中掌握轻松愉快的交流方式。

作者简介

Doug Stevenson 13岁时在童子军中进行了人生中的第一次演讲。
他在家乡芝加哥成为专业演员时才19岁。
在22岁时，他搭着便车来到了好莱坞。
在这儿，他在舞台上、电影里、电视和商业演出中扮演了从卡通人物snooPy到莎士比亚等形形色色的角色。
在16年的演艺生涯中，他逐渐摸索出了自己独特的喜剧表演风格。
凭借着优秀的专业素养，他最终开始导演剧本并教授表演课程。

在进行房屋销售的时候，Doug发现了专业演讲培训的商机。
1990年他开始教授演讲的技巧，在工996年时他开办了第一期故事的戏剧化表现手法研修班。
如今，他在全世界各地进行主题演讲和开办培训研讨会。
他分别以演员、摇滚歌手、演讲者、培训教练和作者的身份出现在了人数超过1000人的观众面前。

Doug是《讲故事——商战取胜之道》这本书中“让内容鲜活起来”和“如何创作并发表一场不同凡响的演说的21个步骤”的缔造者。
他的文章和访谈出现在了许多国家的报纸和杂志上，包括《销售力》，《投资者商业日报》和《专业演讲家杂志》，Doug每月还为《丹佛商业期刊》中名为“谈谈你的步姿”专栏提供文章。

他的客户包括：美国会计协会、美国雅培制药有限公司、安泰美国保险公司、美国医学会、美国安进公司、美国百时美施贵宝公司、卡特彼勒公司，丹麦财政部、国防部、农民保险集团，美国食品药品管理局、惠普公司、美国国内税务署，爱尔兰管理学院，美国约翰迪尔公司，国际青年成就组织，美国洛克希德马丁公司、微软公司、美国房地产经济协会、美国国家教育协会、美国甲骨文公司、美国洛克威尔柯林斯公司、联合速递公司、联合劝募会、大众汽车等等。

现在，Doug和他的妻子Deborah住在美国科罗拉多州的斯普林斯。
他有两个继子——Mike和Bennett。
Mike是音乐剧艺人的经纪人，Bennett是美国空军的官员。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

AcknowledgementsIntroductionThis Book is Right for You if....PART ONE: Understand that Storytelling is Your Passport to Professional Success 1 Learn Why Storytelling is so PowerfulPART TWO: Use the Story Theater MethodTM to Make Your Presentations Come Alive 2 Realize that Great Stories Make Great Theater 3 Recognize that the Messenger is as Important as the Message 4 Connect with Your Audience via Non-Co-dependent SpeakingPART THREE: Choose the Right Story 5 Go on a Story Safari 6 Choose from the Seven Types of Stories 7 Differentiate Between First-Person Stories and Third-Person Stories 8 Go Deep and Tell the Truth to Add InsightPART FOUR: Craft a Compelling Story 9 Ask Yourself, "What's the Point?" 10 Write the Way You Talk -- Talk onto Paper 11 Follow the Nine Steps of Story Structure 12 Brand Your Message with a Phrase that Pays 13 Link Your Openings, Closings, and Transitions 14 Create a Cast of Characters Your Audience Will Care About 15 Incorporate Comedy so Listeners Laugh While They Learn 16 Build Drama to Keep Your Audience on the Edge of Their SeatsPART FIVE: Put Your Story on its Feet 17 Move it or Lose'em with Show and Tell 18 Use Physical Language so Participants See What You' re Saying 19 Use Vocal Language so Your Audience Feels What You're Saying 20 Act out Conversations Between Characters 21 Use Emotional Language so Listeners Connect with What You're Saying 22 Conduct "Walk and Talk" RehearsalsPART SIX: Present Stories that Capture and Keep Attention 23 Stand in Your Power 24 Connect Your Mind, Body, and Spirit 25 Engage the Audience with Interaction Techniques 26 Brand Your Message with Cards and Posters 27 Heighten Your Impact with Audio/Visual/Technical SupportA Final WordAPPENDIX A: Wall Signs for Your OfficeAPPENDIX B: Recommended ReadingAPPENDIX C: Resource List of Professional Organizations, Websites, and TrainingStory Theater Retreats & SeminarsAbout the Author

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com