

# 《别说你能讲好PPT》

## 图书基本信息

书名：《别说你能讲好PPT》

13位ISBN编号：9787504480316

10位ISBN编号：7504480312

出版时间：2013-4

出版社：松本幸夫、冷婷 中国商业出版社 (2013-04出版)

作者：松本幸夫

页数：224

译者：冷婷

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《别说你能讲好PPT》

## 内容概要

# 《别说你能讲好PPT》

## 作者简介

作者：（日本）松本幸夫 译者：冷婷松本幸夫，曾任管理教育研究中心研究员、东京文化中心讲师等，现任人力资源研究中心所长一职。专精于脑力开发、压力管理、领导管理等方面的指导工作。曾在日本的各大企业、团体等举办3000场演讲。

# 《别说你能讲好PPT》

## 书籍目录

# 《别说你能讲好PPT》

## 章节摘录

## 后记

还有一点（One More Thing）读完本书，您感觉如何？说起乔布斯的推销技能，相信大家已经充分了解了。通过学习，我们一定可以越做越好。乔布斯也是从零开始，他那完美出色的推销能力并非是与生俱来的。请大家一定踏踏实实，从推销的基本知识开始学起。每个人都有初学的经历，只是不要太过固执于自己的方式就好。取之精华，弃之糟粕，才能青出于蓝而胜于蓝。有趣的是，当一个人偶然遇见一见钟情、与众不同的推销风格，且通过向其学习拿下好成绩的话，他就一定会扎扎实实地从基础开始学起，并放弃自己的推销风格。推销的种类各式各样，本书为大家介绍的乔布斯派推销术该当也只是这条长河中的一条支流而已。但不管选择何种推销方式，都应该从基层起步。把基础知识学扎实后，再慢慢去实践中摸索。于是，我们又产生了一个问题，倘若不管怎样都无法将乔布斯的方法应用自如，那该怎么办呢？此时，我们就应该通过不断的整理磨合，去创造一种真正适合自己的方式。也就是说，我们可以以乔布斯的方式为基础，根据现场实际环境临时应变，摸索出一条切合实际的最佳推销方式。那么，持续学下去的话又会有何种收获呢？在持续不断的学习征途中，总有一天我们会形成一套最适合自己的方式。大家可以通过本书学习最基本的乔布斯派推销方式，将理论结合实践之后再返回到理论中。当自己的推销方式有所成熟之时，亦是成为一流推销者之日。各位读者，谢谢大家的支持！松本幸夫2011年11月吉日

# 《别说你能讲好PPT》

## 编辑推荐

《别说你能讲好PPT》编辑推荐：一.内容独到：国内第一本教你如何“讲好”PPT的书！二.作者权威：日本演讲界高手，3000场演讲实战家松本幸夫先生，把自己总结的所有“讲好”PPT的方法，与乔布斯讲好PPT、做好发布会的奥妙u影方法，结合图形，文字，全部奉献给中国读者。三.方法实用：前期策划，PPT制作，肢体语言，巧妙措辞，如何利用数字等方面，你都可以从中学到最棒的人是如何做的。1.手势也会说话表示“薄”时，乔布斯会用指尖表示，也会用手从右到左暖暖移动的方式表示，还会用手掌稍稍鼓起一点来表示。表述同一样东西，他也会尽可能变着花样来展现。2.灵活运用黑屏我本人经历了25年演讲历程，懂得了“黑屏”的好处，乔布斯却早已游刃有余。他准备说故事的时候，总喜欢毫无征兆关掉幻灯片。黑屏可以缓解观众的视觉疲劳，更能够把听众的注意力成功吸引过来。3.出其不意，刻骨铭心推理剧中的名侦探，每次在大家本以为要“结束”的时候，他们都会蹦出一句类似“还有一个疑点”，这样的话语，每次都能起到扣人心弦的作用。当台下听众放松神经，本以为快要结束的时候，乔布斯总会出其不意地搬出那句大家最熟悉不过的台词——“ One more thing ”（还有一点）。它能给予听众强烈的冲击感。

# 《别说你能讲好PPT》

## 精彩短评

- 1、由乔布斯引申 可读性强 更多的是讲如何推销产品 而不是围绕ppt
- 2、这个角度还挺独特的。曾经给别人讲过几次课，做PPT做的头昏脑涨。结果却发现，做好了PPT，和跟别人在台上讲完全不是一回事呀。很多时候发现，PPT上信息很多，就盯着PPT念，自己也无聊，别人光看就行了，谁还听你讲呀。另外，讲PPT的时候，何时停顿，何时插入故事，插入小笑话，何时留时间给观众思考，甚至何时留时间给大家鼓掌，都是有讲究的。这本书的作者是个日本人。我们都知道，日本是最善于研究的，哪怕是我们平时大咧咧看不到的小问题，他们都能研究得很透彻。他以乔布斯的演讲为切入点，把乔帮主的演讲做了细致的分析。何时黑屏，手势，停顿……真心感觉，除了会做PPT，更要会讲PPT。推荐
- 3、要细细地阅读，才能品出其中！对初学者较适用！
- 4、书名虽然有PPT，但其实主要传达的是关于乔布斯式的推销类演讲的方式方法。
- 5、整本书拿乔布斯做例子，是因为死了就成神了么，不过说的还可以，基本上没有多少字。仔细看3个小时就看完了
- 6、欢迎来到“乔布斯秀”，可惜本书的技巧与理念对于我来说有点浅薄。
- 7、每次做ppt都挺烦，做起来很麻烦，后面发现会做了，总是讲不好，紧张啥的。只有这书教我怎么讲，很实在，实用...推荐！
- 8、看到60%觉得与其看下去不如看一场乔帮主的发布会~有学到东西，但有些是平时肯定会注意到的。
- 9、相比同类书，这本态度是亲切的。日本人做事的用心，还是有所体现。将乔布斯的新品发布会，一点点掰开揉碎来缕。个人感觉，最难学的是创意部分，全然是发乎一念。乔布斯的许多点睛之笔和极简主义的PPT，可以说是相得益彰。
- 10、此书已看 感觉不错 值得借鉴
- 11、能用得上
- 12、这本书绝对称得上是一本垃圾书！
- 13、老板推荐了。买来一看，才发现这书太烂。行距都够解一道函数方程式了。图片占据了绝大部分的页面。本来100页就能说明白的东西，硬是凑成了一本书。坑爹呢！里面的案例都是乔布斯。但拜托解读教主不要那么浅显人云亦云好嘛？合适没什么文化的人看。无意义。
- 14、本书基本是对乔布斯完美演讲方式的归纳与总结，当然其中也穿插了作者的经验心得，总结的一些技能和方法还是非常有用的，书后半部份有些重复赘述，对于想提高演讲能力的小伙伴们还是极具学习价值的！
- 15、充分准备是自信的基础
- 16、主要是理念为主，没有设计！
- 17、松本幸夫在日本很有威望，在我们这里，我并不买账。但是看了内容，发现他的写作态度特别诚恳，基本上，靠这一本书，把所有演讲PPT时要注意的要点，常犯的错误，怎么别出心裁，如何吸引听者的吸引力，都给讲到了。好书，好内容。
- 18、2013-10-18读毕，虽然是以乔布斯介绍如何推销，但是其实各种演讲者（包括老师）都应该看，感受最深的：1) ppt是工具，演讲者内容的信息传递才是目标；2) 要用一句话总结一次演讲的内容，能够总结好，说明想明白了；3) 演讲就是表演，和相声最像，作者介绍了很多和相声类似的演讲技巧；4) 一切媒介皆为工具，目的是为了传递信息（同一）；5) 要注意听众的表情、记笔记、鼓掌的人数，这是调整演讲的信号；6) 演讲的设计、演练至为关键；7) 图表是为了传递信息，不是为了传递数字。等等
- 19、6 of 2015 駄目だ、松本先生
- 20、太浅显的一本书内容以乔布斯为轴心
- 21、日本人写的，喜欢乔布斯的可能会更喜欢这本书。
- 22、还犯得着你来教我么。
- 23、第一次买这样的书，很有意思哦

1、会说PPT，也就是会讲解和演示，这的确非常重要。一个人如果总是做的很好，但是讲不好，那就把PPT变成了一个死板的工具，这样的PPT甚至不如一份WORD文档。反之，如果会讲PPT，你就等于给自己开了一场产品发布会。书中讲得方法很不错，作者也不愧是千场演讲的实战派。我从中学到了不少！

2、不错的书，此前，PPT在我看来，是流行技巧，也有点华而不实。看了这个书，发现，那不是真正的PPT，花里胡哨的东西是对PPT的误解，真正的PPT应该是，简明扼要，而且讲解的时候，要一针见血，体现实用的价值。松本幸夫提供的方法还是值得学习的，书中提供的图片，文字，能够准确的让人明白怎么做，值得学习。

3、这本书严格来说是乔布斯推销法的介绍。乔布斯是一名佛教徒，佛教有一句名言：“佛佗不是佛教徒”，讲的是佛法是工具，是为了渡人悟佛道。但是，很多人把佛教本身当成了目的。这和这本书讲的“ppt是工具，推销者才是主角”一脉相通。作者指出“即便不用幻灯片，乔布斯也能将感动带给大家”（P193），尤其“能够真正感动他人的人，即便不借助任何道具亦能做到！”（P200）因此演讲最最重要的是构思，即“揣摩如何才能制作一份‘不让听众费力理解’的发言稿，如何才能通过语言的区分使用，更快地跟听众成为‘朋友’”。这主要表现在书中提到乔布斯被告知患有绝症时，演讲技能突飞猛进，这和其对人生的思考有很大关系（P198）。鉴于上述原因，乔布斯总结了ppt制作的KISS法则：“keep it simple & short”（保持简洁，P19），演讲开场的3S法则：Stop、Smile、Speech（P61）。然后作者在书中多次借助相声来说明演讲的过程。第一次，《第3章 巧妙措辞亦能打动人心》第一段就指出“单口相声是广义的‘推销’进化到一定时期的一种表现形式”（P67）。然后，这本书又举了乔布斯一人分饰两角、自问自答的演讲技巧。第二次，同样在第3章介绍了作者是怎么通过到曲艺场去学习相声艺人的说话技巧的。作者最后的体会是“一场效果显著的演讲需要我们寻找巧妙的时机来激发听众情绪，有节奏、有韵律地控制现场气氛”（P87）。第三次，《第5章 磨练心智的技能》提到了单口相声中一人分饰两角、营造双向交流的效果。（P163）。作者在书中也曾指出听众的精力集中时长仅15分钟（P152），所以相声经常要通过变魔术、抖包袱等来使听众放松、休息，然后再进入正题。第四次，《第6章 思想准备将影响推销活动的成败》介绍了单口相声中与观众的眼神交流，作者发现“虽然他们的动作非常细小，但只要注意观察，还是能发现他们将目光投向每位看客的细微之举”（P189）。

### 1、《别说你能讲好PPT》的笔记-第56页

作为一名研修讲师，我已经积累了25年之久的讲台经验。在这期间，自身的体会收获颇多，特别是患有极度恐惧症的那段日子让我记忆犹新，在我努力寻求镇静演说之道时，我发现了一个非常关键的决定性因素，那便是比起“一边发言一边一动不动地保持站立姿势”，“一边活用肢体语言一边来回走动发言”将更能缓解紧张感。而且除此之外，较于前者而言，后者还将有助于主体表情的丰富化转变。因此，我现在都是一边发言一边手持遥控器鼠标，在会场内自由来回走动，甚至我还增加了这样一条：走到听众席中间去发言。

# 《别说你能讲好PPT》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)