

第2版

说服力

让你的**PPT**会说话

@秋叶 @卓弈刘俊 / 编著

说服力

快速提升职场竞争力

献给每天都要用**PPT**说服
领导/客户/同事/学生的

“**白骨精**”

500强企业人力资源主管倾力推荐
20万读者的选择，超级畅销书全新升级

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

第2版

说服力

让你的**PPT**会说话

@秋叶 @卓弈刘俊 / 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

说服力 : 让你的PPT会说话 / @秋叶, @卓弈刘俊编
著. -- 2版. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2014. 5
ISBN 978-7-115-35031-2

I. ①说… II. ①秋… ②卓… III. ①图形软件
IV. ①TP391. 41

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第048014号

内 容 提 要

职场中,谁能够在有限时间里,用最有效的方式,高质量地说服对方,谁就能获得成功。而不借助过于复杂的第三方软件,不具备专业的美术功底的人如何通过模仿和实践尝试各种有效易学的表达方式,从而有效地传递信息,是个难题。

本书致力帮助职场精英们掌握通过 PPT 演示令观众叹服的能力。本书不堆砌和炫耀技巧,任何人看完都可以模仿,模仿过程中能力都可以得到提高。

专业的 PPT 是传授知识的最佳工具之一,作者把自己职业生涯中学过、用过、验证过的各类管理思维在本书用 PPT 设计案例的方式分享,读者阅读本书不仅可以学到 PPT 的制作,还将学习到大量最管用的职场干货。

◆ 编 著 @秋叶 @卓弈刘俊

责任编辑 李永涛

责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京瑞禾彩色印刷有限公司印刷

◆ 开本: 690×970 1/16

印张: 14.25

字数: 449 千字

印数: 21 501- 31 500 册

2014 年 5 月第 2 版

2014 年 5 月北京第 1 次印刷

定价: 49.00 元

读者服务热线: (010)81055410 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

第2版前言 我是如何成为一名PPT达人的

这是一篇有点长的前言，因为我想聊的不仅仅是PPT。

2010年3月，《说服力 让你的PPT会说话》出版，这本书一下子得到很多PPT学习者的肯定，我也被冠上“PPT大神”的名头。有一件事情，我比任何人都清楚，我不是什么PPT大神、大师，甚至达人。单论设计排版配色技巧，有大把的年轻人在我之上，我不过是恰好在营销的推广、业务的理解，需求的把握、故事的讲述、文案的提炼、标题的点睛、逻辑的串联、排版的方法、配色的规则、技巧的应用等方面最综合的那个人。嗯，这就好比高考，比的是总分，而不是单项第一。

其实直到2008年，我做的PPT还是下图水平，这时离我“会”做PPT已经10年了。一个人的工作能力和工作时间未必正相关，我从PPT这个事情上深刻地理解了这一点。

守信：承诺就要做到！

- 为什么我们不守信
 - 只要肯找，借口总是有的
- 承诺第一还是质量第一
 - 案例讨论：如果领导给你布置一项任务，求你完成一项战略投资规划的方案，并在周五下班前把方案交给秘书。但是到了周下班时，你发现方案中还有一项内容你不很满意，这时你会怎么办？

三、做抗压的弹簧

- 压力越大，反弹越大！



做完上面两页PPT后，自我感觉良好，就到网上分享了，因为这个PPT里面每一句话、每一个字都是我自己构思策划的，每一张图都是我找的——后来我被大家称为PPT达人之后，我默默在网上删除了这篇文章。嗯，这就是所谓成功的第一个标志：删除自己当年不太光彩的历史。当然现在我希望当年做得更烂一点，因为一个人起点越低，后来的成就越高，大家反而会越佩服他。

我的水平能突飞猛进，首先得感谢我们学校的领导。在2008年12月底，武汉工程大学申报博士点，需要做PPT，而我凑巧是第一批在学校使用PowerPoint 2007版的老师——你们知道，第一次看到微软的SmartArt特效的人，往往会有一种惊艳的感觉。

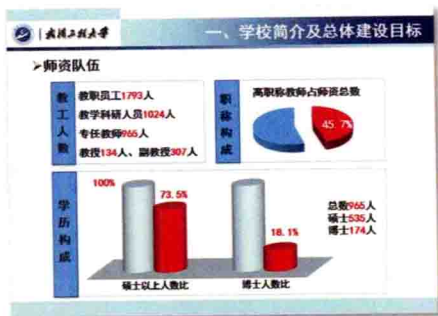
因为率先用了PowerPoint 2007版，结果我被校领导认为是“PPT高手”，被要求在指定的时间、指定的地点为学校申报博士点制作PPT。为此我被学校停了九天的课，每天坐等领导的最新文案，然后改成PPT。很多时候，我都做不了什么事情，因为没有领导的修改意见报上来，什么都做不了。

就这样我被关了九天，每天从早上8点到晚上10点，有时候回到家还得熬夜改PPT，也没有额外的报酬。普通人遇到这样的事情，会很郁闷吧。

但当时我想，既然无法逃避做PPT的命运，那就努力让自己通过这次制作PPT的机会，成为一个真正的PPT高手。

于是我利用等待修改意见的时间到处下载PPT模板，摸索软件的菜单，没事就一个个试过去，看看有什么效果能够被我用上。

在这九天里，我的PPT操作基本功有了很大的进步，我顺便还发现这个世界上有一种模板叫“TG公司出品”。我在2008年12月底竭尽全力能做到的PPT是下面这个样子的。那个时候我还不会用PPT的母版，底图母版还是请另外一个学院的老师帮忙设计的。我倒是大量借用了TG公司的模板，在2008年，这些模板还是很能让人眼前一亮的。



这大概是我与普通人的第一个不同：当我一旦意识到自己要做一些无法回避的工作的时候，我会立即为这项工作找到多元化的目标，从而使得这些本来对自己的生命是一种浪费的时间变成很重要的积累期。

既然抱怨也不能阻止是我做PPT，不如反过来思考，能不能借助这个机会，把自己逼成一个PPT能做得不错的人，这就是我当时的心态。只是我当时也没有意识到，这短时间的积累对我今后的人生影响是如此巨大，大到改变了我人生的轨迹。

2009年1月，我接到上海@卓奔刘俊老师的电话，问我能不能在企业内部培训中讲PPT？

他之所以邀请我讲PPT不是因为看到过我的PPT作品，而是因为看到我很早出版的一本《技术演示策略》的书，他觉得我书里面谈到的一些演示的观点很好，如果延伸到PPT培训市场，恰好可以弥补当下PPT培训领域重技巧轻构思的空白。

我当时正因为做了一个成功的PPT而目空一切，觉得做PPT也不过如此，满口答应，何况他开了一个我当时无法拒绝的天价，讲一天课程我就可以拿到相当于我在学校两个月的工资收入，而且往返食宿差旅费用全包。

为了一天挣到我当时在学校两个月的月薪，我拼了。可真接下活来，我才发现做一个PPT和教别人做PPT完全是两码事，一个讲师最大的挑战不是证明自己的PPT做得好，而是开发一个课程教会别人做出好PPT，而我当时不过是一个自以为是的“PPT伪高手”，这个任务对我来说太难了。

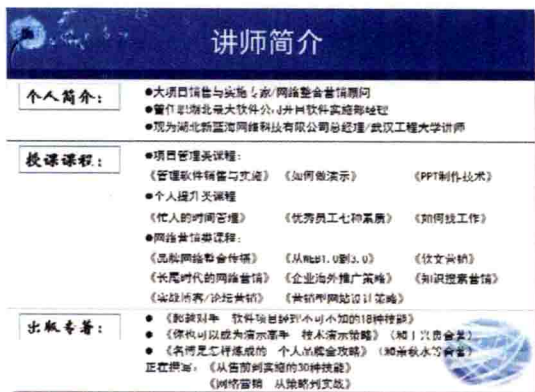
实事求是地说，是赶鸭子上架。我当时真的后悔，想拒绝了，但是一天挣两个月工资啊，我完全无法拒绝这样的诱惑。

对我而言，最简单的办法就是抄，我下载了能找到的所有的PPT教程，然后用我自己的理解重新组织一遍。而且，我运气很好，第一个客户是中国电信，我爱人恰好在中国电信工作，恰好她的岗位又能接触很多内部PPT，她帮我找了几百个内部评价不错的PPT，让我好汇总起来作为案例分享。

我当时的想法很简单，只要我能给客户这个认识：你看，你们做不好的PPT，别人是这样做的！只要我给他们足够多的好案例，帮他们打开思维的局限，客户就会认可我。这大概是我与普通人的第二个区别：当我意识到传统的路线走不通的时候，我会马上寻求可以达到目标的新方法，而不是局限于一定要用某种方式达到目标。

那个时候我底气严重不足，所以我的自我介绍是下面这样的，把自己每一点微不足道的成就都拿出来压阵。

其实这个排版也挺丑的，但当时我尽全力也只能做到这个水平。



讲师简介

个人简介：

- 大项目销售与实施专家/网络整合营销顾问
- 曾任某湖北最大软件公司并同软件实施部经理
- 现为湖北新蓝海网络科技有限公司总经理/武汉工程大学讲师

授课课程：

- 项目管理类课程：
 - 《管理软件销售与实施》 《如何做演示》 《PPT制作技术》
- 个人提升类课程
 - 《他人的时间管理》 《优秀员工七种素质》 《如何找工作》
- 网络营销类课程：
 - 《品牌网络营销秘籍》 《从Web 1.0到3.0》 《软文营销》
 - 《长尾时代的网络营销》 《企业海外推广策略》 《知识型营销》
 - 《实战价高/论坛营销》 《营销型网站设计策略》

出版专著：

- 《从零到一：软件项目做到不可不知的18种秘籍》
- 《你也可以成为演示高手：技术演示策略》（湖北人民出版社）
- 《名师是怎样炼成的：个人品牌营销攻略》（湖南秋水堂出版）

正在撰写：《从营销到实施的网络营销》 《网络营销：从策略到实践》

好消息是这次培训我过关了，客户认可了。坏消息是备课期间我第一次看到了孙小小的博客，还有大乘起信的博客，还有Lonely_fish的博客。看看他们分享的PPT，再看看我的排版，你们可以想象当时我内心的那种压力和煎熬。

课程结束后，刘俊老师表示还可以继续和我合作，我也下决心一定要快速提高水平，不能总靠这种分享案例的方法对付过去。

2009年的寒假，我的时间基本上花在把这些高手们的博客全部从头到尾通读上，每一篇都看，觉得好的文章就马上动手全部模仿一遍。有那么一个礼拜，我每天看和做PPT的时间超过10个小时。这点可能是我和普通人的第三个不同：我学习的方法很简单，不是寻求速成秘诀，而是把别人分享的成功经验全部模仿一遍。

不过我在学习的时候，我从来不满足一点一滴去学习。我喜欢一开始就搭建一个整体的框架来思考学习PPT该掌握哪些知识。我习惯一边看别人的心得，一边用自己的思维对这些内容重新组织，加以结构化和体系化，这些积累变成了一个全图型风格的分享PPT——《如何成为PPT高手》，做完后我顺手分享到了网络上。

没有想到这个在2009年3月分享的100多页的PPT在网上引起网友的疯狂下载，一年内各个地方累积的下载就超过了200万次。

其实我在网络营销推广方面有一些天赋，也有一些项目经验。这个PPT做完后我自己比较满意，我意识到会有很多人也需要这份资料，所以一开始就把作品分成两个版本，如果你想要下一个版本，你必须把我的文章转发到另外一个论坛，然后你告诉我转发的地址，我给你全部的源文件。

这一招奏效了，猜猜最后有多少人转载了原文？

被转发了3000多次！

这也意味着我的一个PPT作品通过博客和论坛被网友转载到了2000多个论坛上（有些知名论坛被重复发了不少）。一下子这个作品就被传播开了，我也因此被很多人知道，并开始被戴上PPT达人的光环，其实那个时候，我的PPT水平还嫩着呢。

在所有关注我的人当中，有一位微博叫@佳少cn 朋友问我，是否愿意写一本PPT的书？佳少就是我后来的图书编辑蒋佳。当时我已经敏锐地感觉到我这个粗糙的PPT教程如此受欢迎，背后一定有原因。我觉得第一个原因是国内职场办公环境已经开始普及PPT投影，很多企业人已经受够了垃圾PPT。而放眼PPT图书市场，还没有一本教大家如何用视觉化思维做出漂亮且有逻辑的PPT的书，我能翻阅到的PPT图书大都停留在“文字+界面”的设计风格，那为什么不尝试用视觉化思维写一本PPT的书呢？

我和佳少一拍即合。在我刚入PPT圈的第三个月，我就准备写一本关于PPT的书，这本书就是现在你们看到的《说服力 让你的PPT会说话》（第1版）。

这也许是我与普通人在学习方法上的第四个不同：最短时间让自己在某个专业领域成为一流高手的方法，是就这个领域写一本书。

写书的过程可以逼你自己的思考变得更深入，思维变得更有体系，这也就是最好的备课模式。说实话，后来我写《微博控 控微博》、《微信控 控微信》的时候，都是这样干的。大家未必做什么事情都一定要写书，但是这种学习的模式我还是想特别推荐一下。

要想在短期内成为高手的方法很多，我觉得有两种是特别有效的：让自己写一本书无疑是最有挑战性的一种，而成为职业讲师做企业内训则是另外一种。我在短短三个月内把两种选择都接了下来，这就是我时间管理的秘诀：在最短的时间内做大量的事情，这样才能实现最快的突破。

即便你没有机会做讲师和写书，你也可以在短期内连续做十个有质量的PPT，那么基本上你的PPT水平就能很快超越身边的人一条街，甚至几条街。

写书能帮我理清讲课的逻辑，讲课能帮我找到学员的需求，这两件事一起做，其实是节省了我的工作量。到了2009年10月底，我的第一版PPT内训课程体系经过十多家企业客户的考验，已经比较完善了，同时图书也交付了出版社。这时，我入行不过8个月，我已经完成了一本书《说服力 让你的PPT会说话》，并开发了同名课程。

在写作《说服力 让你的PPT会说话》的时候，我的PPT功力和认识程度还达不到我现在的水平，但是这本书总的来说恰逢其时，销售非常好，口碑也非常好，对于一个接触PPT不过8个月的人，做到这一点已是足够漂亮了。

其实当时我就知道自己的能量是不足的，我的选择是请高手一起合作。本书第一版的两位合作者，@Lonely_fish 是真正的高手，@卓弈刘俊 是低调的高手。他们为这本书的完成起到了非常重要的作用。这种合作意识其实贯穿了我运营PPT事业的始终：我深信一个人要取得成功，最好的方法是带着大家一起成功。但首先你得让大家相信，你是那个能够成功的人。

很多选择和我合作的人，其实并非看重我的创作才华，而是佩服我日复一日的坚持力，快速反应的应变力，还有知错就改的行动力。我觉得这里面最重要的是坚持。这个世界有才华的人很多，愿意坚持雕琢的人很少。很多PPT高手慢慢离开了这个舞台，而我恰好是为数不多的一直专注和坚持的那个人而已。

2010年3月，《说服力 让你的PPT会说话》上市后一炮而红，书的作者介绍中强调了我的微博链接。这本书赶上了微博时代，这也使我开始真正在微博上快速增加粉丝，建立自己的影响力。我也开始发布一系列有影响力的原创PPT，巩固了我的PPT达人形象。

不过很少有人知道，在写第一本书的时候，我和编辑佳少就策划了后续系列，我们约定，如果书好卖，就继续写第二本、第三本。

作为一名已经出过三本书的作者和资深编辑，我们都深深知道，搞出一本畅销书不难，但是打造一个畅销书品牌很难，我们恰好都希望打造一个品牌，而不是仅仅出一本畅销书。

打造图书品牌的最简单的方法就是：①一个响亮的商标，②一系列的同品牌图书，③不断地升级改版。

大部分人满足于做一件漂亮的工作，但是要成为专业人士，必须有品牌塑造的意识，我们在写《说服力 让你的PPT会说话》时就已经系统策划了后面的写作侧重点，我们决心打造一个职场PPT图书品牌，而不是只写一本畅销书。

所以很多人问我后面写的书和前面的书是否相同，答案是基本没有重复，因为一开始就做了定位策划和区分。我们在写作第一本的时候就有意识为将来、为培训课程的互补性留了余地。

在2010年《说服力 让你的PPT会说话》还在热卖时，我们已经开始默默准备系列的第二本《说服力 工作型PPT该这样做》。《说服力 让你的PPT会说话》出版后，我们还得到了很多读者反馈，这些反馈让我们可以更好地改进自己的图书。

事实上，2011年《说服力 工作型PPT该这样做》出版，继续延续了这套图书的好口碑。顺理成章，2011年，我系统升级了PPT内训课程，这套课程的用户口碑也越来越好。

同样，在2011年《说服力 工作型PPT该这样做》热销时，我们开始默默准备《说服力 缔造完美的PPT演示》。2012年，《说服力 缔造完美的PPT演示》出版时，我们默默在准备《和秋叶一起学PPT》。

你们会注意到，我的工作习惯是总会留一部分时间为未来工作，而不仅仅是为现在而工作。2013年年底，四本图书出齐后，我们又默默启动了四本书的改版计划，还重启了PPT在线网络教育培训的项目：网易云课堂的“和秋叶一起学PPT”课程。

我们这套运营模式，有一点点借鉴美国大片几部曲的手法，争取一本比一本精彩。一旦品牌取得成功，就开始沿着价值链上下游延伸，覆盖更多的领域。

在书热销的过程中，我的粉丝越来越多，我开始有意识地鼓励他们投稿，一开始发布的平台是我的独立博客www.70man.com（声明：这个独立博客已经在2013年转让，后续运营和秋叶无关），2010年开始利用微博账号@秋叶发布，2013年开始开始利用微信“PPT100”分享读者的作品。

修改读者投稿的过程，也是我吸收不同灵感的过程，也让我认识了很多才华横溢的PPTer，他们大多都是大学生。我和这些人里面的优秀者合作，做出了很多在网络上广泛流传的作品。

年份	作品	传播手法	效益
2009	如何成为PPT高手	病毒式传播	索取邮件累积超2万
	一个父亲的忠告	长微博	被广泛盗转
2010	一个80后的独白	视频传播	优酷首页推荐
	地震中日本人告诉我们的事	视频传播	理解如何借势名人和草根高手
	如何阅读一本书	微博博客	发现读书PPT的传播价值
	给大学新生的忠告	博客传播	发现长期的经营话题
	学会提问	微博传播	发现理性思考的力量
2011	工作型PPT该这样做	网盘传播	和@微盘 建立良好合作
	一个鸡蛋的故事	娱乐恶搞	被盗转，学会保护作品的权益
	大学新生入学指南	口碑传播	引起广泛关注和媒体报道
2012	方韩大战	话题传播	引起微博大号的关注
	让孩子爱上阅读	微博博客	被教育类微博广泛盗转
	魏斯曼演示圣经	植入传播	让出版圈认识到传播的能量
	年终工作总结系列	话题传播	被广泛跨界传播

上表是我2009~2012年4年来最有影响力的14件作品，每个作品我都尝试了不同的传播手段，每个作品在微博上累积的转发量都破万。其中有6件作品是和朋友合作的，非常感谢和我合作过的吴晓明、曹将PPTao、但愿、刘健亮、长沙新思境等朋友。不过和我的微博账号直接相关的真正转发破万的微博只有两条。因为很多作品都被微博营销账号盗转了，盗转转发量超过了原创的数字。有人问我如何对付抄袭者，我的回答是：用源源不断的原创回敬他，最后大家都会认可有稳定才华输出的人。

我也要感谢这些抄袭的转发者，某种意义上正是因为他们让我做一个PPT爆发的企图一次次落空，我才会不断创新，不断创作，这个过程累积下来的影响力其实远远超过一次微博的爆发。

这也是我现在的成长理念：在找到方向后，坚持比所谓的好方法更重要。

这四年多来，我发布的大大小小的各种PPT作品可能超过150个，你们会发现，要么创意，要么文案，要么设计，每个作品我都在求新求变，尽量不要重复过去。这些作品中虽然有一些不错的作品，其实大部分都是平庸之作，只不过当你有了一点影响力后，人们总是容易记住你的成功，而忽略了你失败的记录。

2012年，我把网络上的PPT爱好者组织起来，建立了一个QQ群，一起创作，一起策划推广，大家玩得很开心，也互相认识了更多新朋友。

一个人坚持做一件事，其实需要一个小环境。在我身边缺乏会做PPT的人，于是我为自己创造了一个这样的环境，与同伴同行。很多人不能坚持的原因就在这里，缺乏一群同伴的鞭策。网络时代，要找到同类并不困难，困难的是你有没有拿出一件可以证明自己诚意，证明自己实力的好作品。

很多人要加入我创建的QQ群学习PPT，我都拒绝了。因为我很清楚，大部分人入群不是为了做好的PPT，而是希望有了问题能更方便地请教高手，更方便地找牛人要模板。避免伸手党加入的办法很简单：如果你不能先做一个好PPT来证明自己的能力，你就不会被邀请进来。要入群，请拿作品作为门票。

PPT高手和企业内训遇到的菜鸟创作作品的过程，给我的感受是完全不同的。高手一点就通，而我观察了很多菜鸟学习PPT的方式，我发现不仅仅是PPT，他们的思维非常相似。他们企图获得一个完整的解决方案，比如有一个模板一套用就能上手，然后就能搞定工作，至于工作质量，他们似乎觉得差不多就好。

但我认识的高手，都很愿意花时间了解软件的功能细节，然后利用这些小功能做大量的小品，甚至用看起来很不合算的小品做练习，比如有的朋友用PPT绘制手机，而且高仿得惟妙惟肖。有人会站出来质疑这样学习的意义吗？

我仔细回顾过我学PPT的过程，也观察过很多学员的成长，我发现他们几乎都经过了这样的学习模式。

(1) 动手做出自己觉得很神奇的效果，激发了兴趣；

(2) 开始兴致勃勃地研究其他效果来，积累了灵感；

回复@Jesse1981: 别剧透我的方法咯! //@Jesse1981: 其实渐变色在有参照的情况下用2013的颜色吸管是相当简单的，对比着参考图多采样几次，合理调整好滑块的位置，就能毫无技术障碍的做出近乎专业的渐变色来 //@秋叶语棠: 渐变色控制得很好！看不出是第一次的水平啊！

@X-霸 ★

第一次交作业，麻烦老师点评一下@秋叶语棠

👉 收起 | 🖨 查看大图 | 🔄 向左旋转 | 🔄 向右旋转



weibo.com/u/1863451315

- (3) 不再满足单页技巧的卖弄或炫耀，尝试出作品；
- (4) 通过成功的作品认识到逻辑为王，开始学构思；
- (5) 一部分人同时关注视觉化的威力，开始学排版。

设想一个极端的场景：假如你给学生讲PPT，你会讲什么？肯定不是逻辑和构思，你会先让他们觉得有动手的成就感，能成功做点东西，对不对？然后你才能慢慢引导他们在动手的同时理解幻灯片更重要的是符合视觉阅读习惯，符合人的逻辑思考模式，对不对？

没有做过幻灯片，或者PPT做得很少的人，其实就是这个领域的小学生，让小学生找到学习的兴趣比强调学习的意义更好，对不对？

网络时代的新手做PPT最大的麻烦往往还不是缺乏模板，而是有了一个好的想法，却因为找不到素材，或者不知道素材如何处理才算有效使用，最后发现依自己的想法制作出来的PPT难看无比，从而放弃了继续尝试的欲望。网上的模板看起来很美，但颜色、形状、字体、版式还有动画，普通人不具备一一拆解化用的能力，只好囫囵吞枣，照搬全收，导致PPT的风格杂糅难看。这样学下去，一百年也无法成为PPT高手。

所以我开始意识到，在教会一个人用逻辑构思表达自己的演讲意图之前，最好先解决他的技术瓶颈，这个想法就成全了《和秋叶一起学PPT》这本书。它像一本宝典，能够解决普通人做PPT最大的一个麻烦：缺乏足够的技巧来解决问题。

2013年出版的《和秋叶一起学PPT》是我的PPT系列图书的收官之作，在这本书里我重新定义了PPT技巧书的写法，不仅仅是图文并茂，不仅仅是功能全面，而且开始系统和新媒体整合。为服务读者，我们专门运营了一个微信公众账号【秋叶PPT】（微信号PPT100），作为这本定价99元图书的延伸服务——微信公众账号对所有人免费开放。（快去微信搜“PPT100”！）

但是我发现很多朋友即便买了书，学习效果也不是很理想。我认为是因为所有技能型软件的学习，必须要先经过一个大量练习的阶段，才能熟能生巧——你不能指望第一次应用软件功能就能做出神奇的效果。

我觉得学习PowerPoint必须要经过先“举一反三”的大量练习，才能做到“举一反三”的创新，而且需要把很多技巧组合起来才能解决某一类PPT制作问题，才更有实际价值。但出版纸质图书有一个先天的缺陷，不可能就一个方法反复提供多个案例，所以我们想到借助在线教育的方式解决这个问题。

2013年11月11号，我们在网易云课堂推出了“和秋叶一起学PPT”的在线课程，这个课程和书的设计理念完全不同，它面向实际PPT的业务设计，提出大量又快又简单做出够用的PPT的套路。

将这些套路熟练应用，恰好也需要借助《说服力》系列图书的理念，还有《和秋叶一起学PPT》纸质图书里面的技巧，从而形成一个完整的教学闭环。这就好比我们传统课堂里的教材书和教学课件的关系。加上我们整合了一众PPT高手，为付费学员提供在线答疑服务，这个课程一下子得到了众多网友的喜欢，成为目前网易云课堂最受欢迎的付费课程——没有之一。

我们感觉，PPT技能学习的未来必然是在在线教育，我们希望成为这个领域的拓荒者和领头人。

从2009年到2014年，我转型到PPT领域已经坚持了5年多。

成为高手很难吗？是很难，但是最难的是你不曾拥有一颗肯折腾的心。

谁停止进步，谁就会被时间淘汰。我说的不仅仅是PPT。

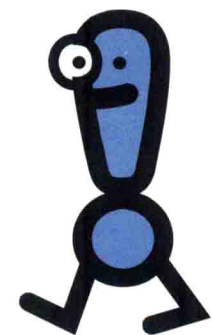
前言



Why：你为什么要读这本书？

在做PPT内训的时候，我们遇到很多模版的“渴求者”、技巧的“膜拜者”、设计的“狂热者”，却极少发现PPT的“思考者”。虽然是现实，但我们希望改变这一切！通过这本书，我们希望……

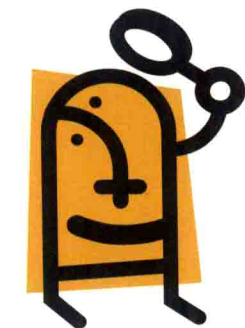
1. 让你成为欣赏专家：如何赏析一个PPT优与劣。
2. 让你成为逻辑专家：如何用PPT说服别人。
3. 让你成为设计专家：如何视觉化设计PPT。



What：这本书有什么不同？

“用PPT写一本关于PPT的书”，这个想法是不是很Crazy？是不是很Creative？是的，我们就是这样做的！规则并非不能颠覆，我们用实际行动告诉你“规则在设计中就是用来被打破的”！

1. 第一本用PPT写出来的书：奉献一种全新的阅读体验。
2. 第一本拥有翔实案例的书：没有你做不到，只有你想不到。
3. 第一本适合飞机阅读的书：图文并茂，让你能最快速度读完。



Who：这本书适合给谁看？

宏观地讲，如果你的电脑里已经安装了Microsoft PowerPoint软件，那就说明你肯定会用到这个软件，如果你不是“只看不做”的人，那就肯定很适合看这本书。微观地讲，这本书尤其适合……

1. 职场白领：良好的PPT设计可以让你从平凡中脱颖而出。
2. 培训老师：要做一个善于用PPT打动别人的培训师或老师。
3. 学生朋友：踏上社会就会体会到PPT的“无所不在”的力量。



谨以此书献给

每天都要用幻灯片去说服

领导 客户 同事 学生

的各类职业人士们！

@秋叶

特别感谢

一直鼓励和支持本书创作的朋友们和专业人士

在此一并**致谢**！

Thanks

好的幻灯片让你与众不同

1. 你在竞争一个项目，你的对手和你实力接近，你们都需要在客户面前做一个PPT演示



你可能是这么做的

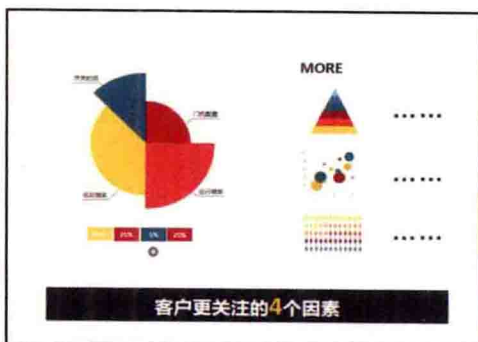


竞争对手是这么做的！

2. 你需要做个工作经营分析，领导要求你做一个PPT演示



你可能是这么做的



你同事是这么设计的！

一份优秀的PPT报告能让你在激烈的职场和商业竞争中脱颖而出。

能制作出一流的PPT，能让你的领导和客户对你青睐有加！

现在是不是感觉到你太需要掌握制作真正优秀的商务PPT的秘诀了？！

从菜鸟到高手之路



菜鸟和高手唯一的区别不在技术，而在于思维！

菜鸟想的是“哪里”	高手想的是“为什么”
母版是哪里下载的？	为什么用这个母版？
背景主题从哪里Down的？	为什么背景主题和论点不协调？
动画特效是哪个菜单下面的？	为什么这个动画用得很不合适？
他的图片从哪里下载的呢？	为什么这张图片影响了论点？
这个字体哪里来的？	为什么这个字体字型适合观众阅读？
色彩去哪里学习啊？	为什么这个PPT色彩是这样搭配的？
这个PPT用的是什么公司的素材呢？	为什么这套PPT如此有说服力？
.....	

PPT制作不仅仅是一门技术，它是综合逻辑、美学、演讲的学问。

优秀的幻灯片是内容和形式的完美统一，掌握配色排版特效的技术也很重要，不过对大部分人来说，不奢求专业水准，基础美化操作还是较容易掌握的。要进一步提高，技术不是制作高水平PPT的主要障碍，掌握PPT的思维模式才是关键。

只要方法得当，菜鸟也可以很快变身高手！

通过这本书我们帮助你掌握

逻辑化和视觉化的PPT秘诀

我们希望这本书可以让你：

一看就会

让你看了就可以模仿！

一会就用

案例都可自用于实战！

一用就爱

一旦实践，就有乐趣！

希望你能被贴上PPT高手的标签：



目录

Chapter 01 |

为什么要做PPT?

001

- 1.1 关于PPT的那些事儿
- 1.2 人类是不是被糟糕的PPT害惨了？
- 1.3 真正认识PPT的作用
- 1.4 我的PPT为什么做不好？
- 1.5 牛P是这样炼成的
- 1.6 关于PPT和Word的不同

Chapter 02 |

这样的PPT好不好？

015

- 2.1 没有站在观众的角度设计PPT
- 2.2 你看到的PPT是不是这样的？
- 2.3 新手制作幻灯片常犯的12个错误