

「巨」松本幸夫 著
冷婷 译

别说 你能讲好 PPT

会做PPT
更要会讲PPT



前期策划，PPT制作，肢体语言，巧妙措辞，利用数字……
你都可以从中学到最棒的人是如何做的。
学会这些，让你的工作思路变得神奇与不可思议。

中国商业出版社

别说 你能讲好 PPT

会做PPT
更要会讲PPT

[日] 松本幸夫 著
冷婷 译



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别说你能讲好PPT / (日) 松本幸夫著 ; 冷婷译. --
北京 : 中国商业出版社, 2013. 3
ISBN 978-7-5044-8031-6

I. ①别… II. ①松… ②冷… III. ①图形软件
IV. ①TP391.41

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第044028号

版权登记号: 01-2013-1745

ZUKAI STEVE. JOBS NO PUREZENJYUTSU by Yukio Matsumoto

Copyright © Yukio Matsumoto

All rights reserved.

First original Japanese edition published by SOGO HOREI PUBLISHING CO., LTD.

Chinese(in simplified character only)translation rights arranged with SOGO HOREI
PUBLISHING CO., LTD. Japan through CREEK & RIVER Co., Ltd.

责任编辑: 王彦

中国商业出版社出版发行

010 - 63033100 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京慧美印刷有限公司

* * * * *

880毫米×1230毫米 1/32开 7印张 102千字

2013年4月第1版 2013年4月第1次印刷

定价: 29.80元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

目 录

第1章 乔布斯推销的关键所在

1. 持有崇高理想	003
2. SSN式推销	005
3. 决不轻易终止	008
4. 展示实证及实物	011
5. 吸引观众眼球	014
6. 将引用句的效果发挥得淋漓尽致	016
7. 用KISS做幻灯片	018
8. 忽略画面，专心推销	022
9. 关键词须一目了然	025
10. 安排从旁协助者	028
11. 剧本物语	030
12. 灵活运用黑屏	032
13. 扩大放映	034
14. 惊喜总是出现在关键时刻	036

第2章 充分利用肢体语言

15. 表情也会说话	041
16. 夸大手势表强调	044
17. 利用手势将表达形象直观化	047
18. 开放式肢体语言	050
19. 如此这般的张弛有度	053
20. 说话时不应直视一方	056
21. 利用3S制造张弛有度	060



第3章 巧妙措辞亦能打动人心

22. 插入单口相声式会话	067
23. 有效利用数字	069
24. 通过语言潇洒利落地带给观众冲击	071
25. 善用比喻	074
26. 贴心的表达方式	076
27. 反复强调重点	078
28. 在说话的同时，应注意观察听众的反应	080
29. 断定自如是自信的一种体现	083
30. 可采用不间断的说话方式	085
31. 从全局出发，按照细节顺序发言	087
32. 说话应言简意赅	090
33. 句末仍应吐字清晰	094
34. 预先想定问题	096
35. 推销进展变化有律	098
36. 人数越多，停顿的间隙越长	102
37. 根据听众的反应调整语速	104

第4章 乔布斯提倡用心交流

38. 仅限一次的推销及其心得	109
39. 我把它看成一场自我秀	111
40. 感谢从旁协助者	113
41. 作一次决不妥协的推销吧	115
42. 千里之行，始于足下	117
43. 思考如何让观众得到满足	120
44. 有选择性地练习	123
45. 说话时，把全场听众视为一位听众	125
46. 给推销活动上保险	129



第5章 磨砺心智的应用技能

47. 归纳小结，承上启下	135
48. 图表不是为了传达数字，而是为了传达信息	137
49. 把火力放在开场的30秒	139
50. 只有关键词的备忘录	141
51. 紧扣内容的眼神交流最完美	145
52. 重视现场的彩排必不可少	148
53. 根据听众的数量区分使用说话方式	150
54. 一个片段15分钟	152
55. 时常强调对对方有利的信息	154
56. 预先设置高潮	156
57. 区分使用专业术语	158
58. 在演讲词中镶嵌激励人心的话语	160
59. 灵活提问	162
60. 勇于活用修辞技巧	164
61. 暂且隐藏高潮精彩部分	168
62. 要点三部曲，最后引入概要	169
63. 借用寓意深长的动画	173

第6章 思想准备将影响推销活动的成败

64. 谈愿景	177
65. 营造欣喜的气氛	179
66. 走双向型路线	182
67. 让听众满怀期待	185
68. 动态感与细腻感	187
69. 根据不同情境打造最佳状态	191
70. 推销者才是主角，幻灯片只是配角	193
71. 展现自己最为人性的一面	194
72. 力量的来源于赋予听众爱情	196
73. 坦诚述说心里所想	199
74. 思考演出的意义所在	201
75. 将打造完美推销视为己任	202

还有一点 (One More Thing) 205

史蒂夫·乔布斯打动人心的至理名言 207

第1章

乔布斯推销的关键所在





1. 持有崇高理想

▼为了理想

史蒂夫·乔布斯的最大志向是——“改变世界！”现实生活中，乔布斯作为一名创新改革者来到这个世界，确确实实“改变了世界”。

CG电影席卷整个好莱坞的同时，iPod也在传统音乐界掀起变革；iPhone引领手机革命到来的同时，iPad在计算机领域的威名也逐渐远扬。

如能像乔布斯一样胸怀大志，那么推销自己的产品将只是一项技术、一种手段，其更高远的目的在于“改变世界”。

话说回来，支撑您从事推销的远大理想又是什么呢？如果您没有远大的理想，那么您又是为何而推销呢？是因为自己的推销能力太弱需要加强锻炼的缘故，还是因为上司安排任务，无可奈何被迫去做？抑或是自己也不知为何而推销？与乔布斯相比，您的推销术又如何呢？比起这位想要改变世界的推销员，“被迫无奈”“毫无缘由”的推销员与其存在着差距，这几乎是必然的。

即使在塑造一项技能的阶段，您对销售所投入的热情已远远

少于乔布斯了。乔布斯那令人疯狂的梦想，更是让大家感受到他的热情与力量。

▼理想是迈向成功的第一步

通过上文的对比，您应该能大致了解到成为“有理想的推销员”的重要性吧。但有所领悟，至今不知从何下手的人却大有人在。毕竟，理想不是说有便能立即拥有的东西。其实，您大可把理想视为一种旗号，而从此以后的每个动作都是这一旗号孕育而出的产物。

我现在的旗号是——活跃在出版界！为了达成这一旗号，我正在不断培养自身素质。为了提高自己在行业内的名望，我编写了许多读者喜爱的畅销书。当然，为了在出版界大放异彩，推销也是一种必不可少的技能。

如能心怀理想，技术将退居次位，成为次要因素。总而言之，对于推销而言，理想的地位举足轻重。

我曾阅读无数关于推销的书籍，却从来没有人告诉我要做一个有理想的推销员。这本书既是继承乔布斯伟大志向的媒介，又是教授我们乔布斯精湛推销术的桥梁。



2. SSN式推销

▼先发言再放幻灯片

史蒂夫·乔布斯在使用PPT (PowerPoint) 作演讲时，总是严格遵守“S (Speech) → S (Slide) → N (No slide)^①”这一流程。即使对我这种专业讲师而言，他的这套流程也令人感到别具一格。究其原因，大多数人的操作流程是先播放幻灯片再开始演讲，随后基本上都在对幻灯片进行解释说明。我们把这一行为称作“PPT综合征”。这也是在推销的时候，听众之所以感到内容无聊乏味、太过形式主义的主要原因。

按照乔布斯的做法，他通常以无幻灯片的演讲为开场白。较之其他人，这一方式足以具有跨时代的意义。乔布斯的创新之举既可消除无视听众、专注于画面讲解的弊端，还能有效与台下听众进行眼神交流。

在乔布斯的方法中，先发言再放幻灯片的演讲方式可谓“最为重要”的关键点之一。因此，我认为有必要再次重点强调这一顺序——“演讲→播放幻灯片→关掉幻灯片，继续演讲”

① 即“演讲→播放幻灯片→关掉幻灯片，继续演讲”，详见下文。

(Speech → Slide → No slide)，即演讲后再播放幻灯片，一旦涉及重点部分，便立即切至“关掉幻灯片”模式，继续进入演讲环节。在讲述重点内容时，之所以要关闭幻灯片，是因为这一行为有助于听众把精力全部集中在推销者的身上。

其实，我之前也曾有过类似之举，但我的行为仅限于不播放画面而进行演讲，与乔布斯的做法相比，仍然存有些许欠缺。

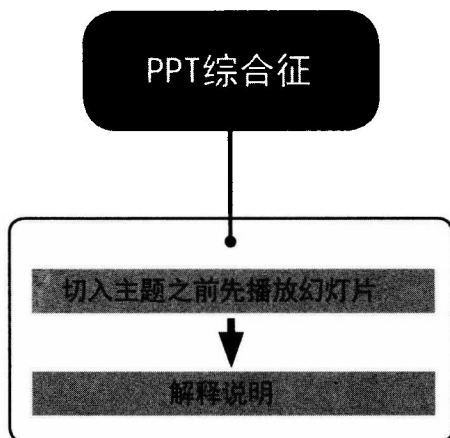
发言时，无论如何我们都应先从演讲着手。唯有如此，我们才能通过微笑、眼神交流、肢体语言等形式，把自己最浓烈的热情传达给听众。然后才是播放幻灯片。如果演讲内容与当下播放的幻灯片毫无关联，应立即果断地关闭幻灯片。

如能做到这一点，那么您显然已经具备了站在专业演讲者起跑线上的资格，让我们一起舍弃现在的演讲模式吧！只要稍稍对比一下，您就一定会发现两种做法的差距所在。

此外还有一大前提，那便是幻灯片中的关键词及关键图表应尽量简略。



普通推销



乔布斯的SSN式推销

S	Speech	从说明内容（即演讲）着手切入
S	Slide	借用幻灯片播放演讲要点
N	No slide	关掉幻灯片，再次回到演讲

Point

演讲可以帮助我们通过微笑、眼神交流、肢体语言等形式，把自己最浓烈的热情传达给听众。