

金字塔原理：思考、寫作、解決問題的邏輯

洪家祥

如魚得水管理顧問公司 總經理

2011.4.6

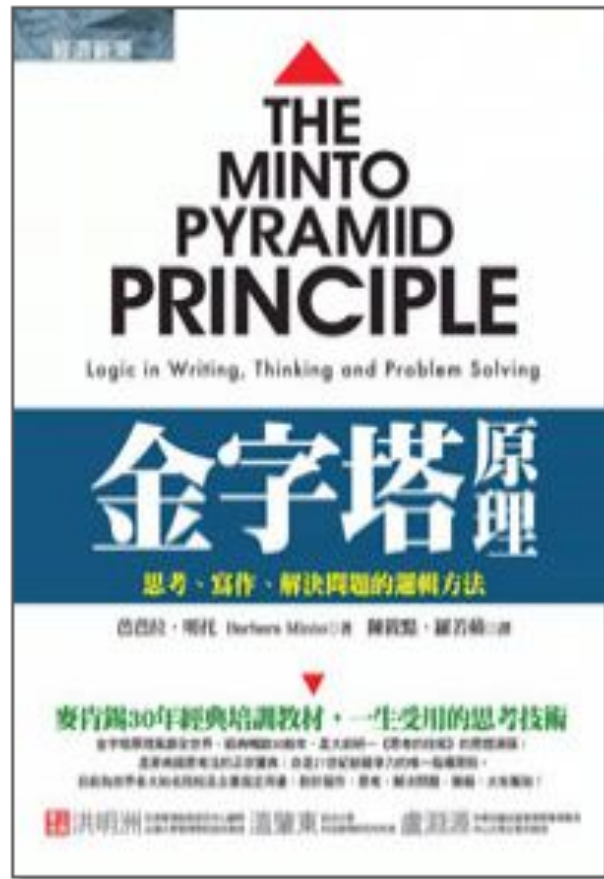
洪家祥 Michael , PMP

- 水瓶座 O 型
- 經歷：沙烏地迪拉工程工務經理
- 長谷50層樓世貿聯合國專案總監
- 長谷集團勵成營造總經理
- 上海泛太平洋建設總經理
- BOVIS顧問公司採購部經理
- 長宏專案管理顧問有限公司協理
- 現職：如魚得水 管理顧問公司 總經理
- 學歷：淡江土木系/
國立第一科大科技管理研究所博士生
- 座右銘：愛心、用心、創新
- 電話：0980-389-062
- Email: z99992009@gmail.com
- 分享網站:洪家祥PMP分享網站



金字塔原理：思考、寫作、解決問題的邏輯方法

<http://www.books.com.tw/exep/prod/booksfile.php?item=0010369735>



金字塔原理：思考、寫作、解決問題的邏輯方法

作者：芭芭拉·明托

原文作者：Barbara Minto

譯者：陳筱黠

出版社：經濟新潮社


出版日期：2007年06月15日

語言：繁體中文 ISBN：9789867889591

裝訂：平裝

定價：~~480~~元 優惠價：**79折 379**元

優惠期限：2009年12月31日止

 **最高送** 購物金 **5%** [»詳情](#)

課程大綱

1. 寫作的邏輯
2. 思考的邏輯
3. 解決問題的邏輯
4. 簡報的邏輯

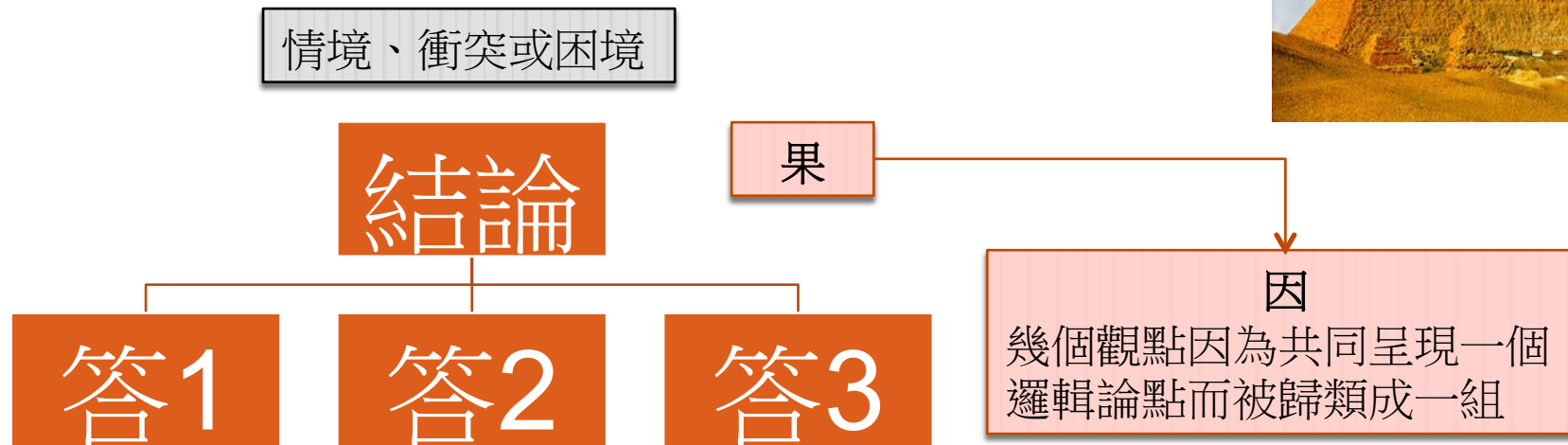
為何是金字塔原理

- 為何老是覺得與他人溝通不良？
- 為何常有雞同鴨講之感覺？
- 為何寫報告時常被上司駁回？
- 事情安排紊亂，常覺得時間不足？
- 遇到問題，不知如何解決？

因為我們彼此沒有**共同的語言**，金字塔架構就是告訴我們如何以邏輯性之金字塔原理分層敘述我們的想法，讓對方能逐步由**說故事模式-情境、衝突、問題、回答**，讓你帶領讀者了解你的論證過程。

什麼是金字塔原理

- 每一層的觀點永遠是下一層「**成組觀點**」的**結論**。
- **每組觀點**永遠都必須具備相同的**特性**。
- 每個觀點必須按照一定的**邏輯順序**組織起來。
- **MECE**:不能遺漏也不能重疊



歌名:家後

作曲:鄭進一, 編曲:戴維雄 監製:曹俊鴻, 填詞:鄭進一

有一日咱若老

找無人甲咱有孝 我會陪你坐惦椅寮 聽你講少年的時禡你有外賢
食好食歹無計較 怨天怨地嗎袂曉 你的手 我會甲你牽條條 因為我是你的家後

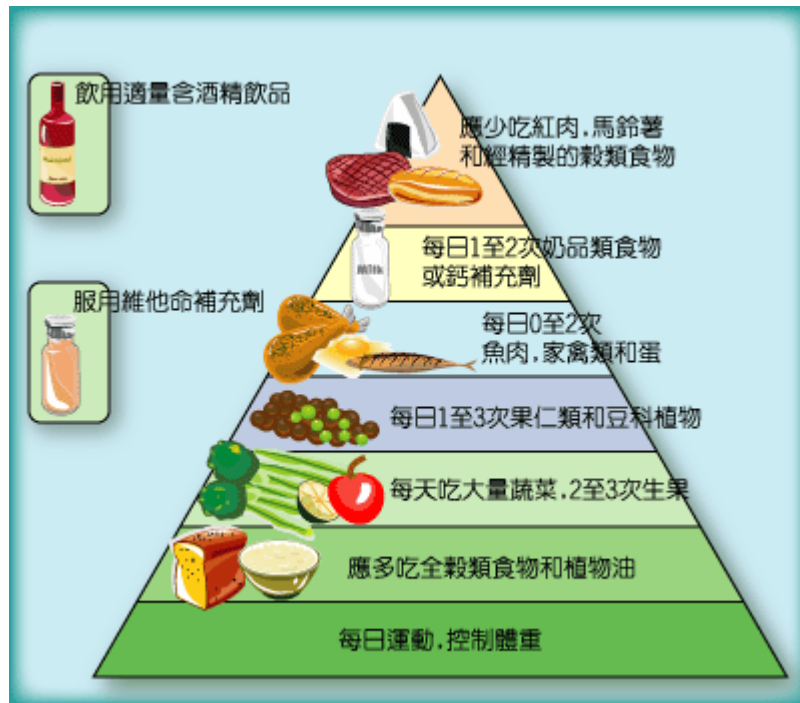
阮將青春嫁治恁兜 阮對少年隨你隨甲老 人情世事已經看透透 有啥人比你
卡重要 阮的一生獻乎恁兜 才知幸福是吵吵鬧鬧 等待返去的時禡若到 我會
讓你先走 因為我會不甘 放你 為我目屎流

有一日咱若老 有媳婦子兒有孝 你若無聊 拿咱的相片 看卡早結婚的時禡
你外緣投 穿好穿歹無計較 怪東怪西嗎袂曉 你的心 我著永遠記條條 因為
我是你的家後

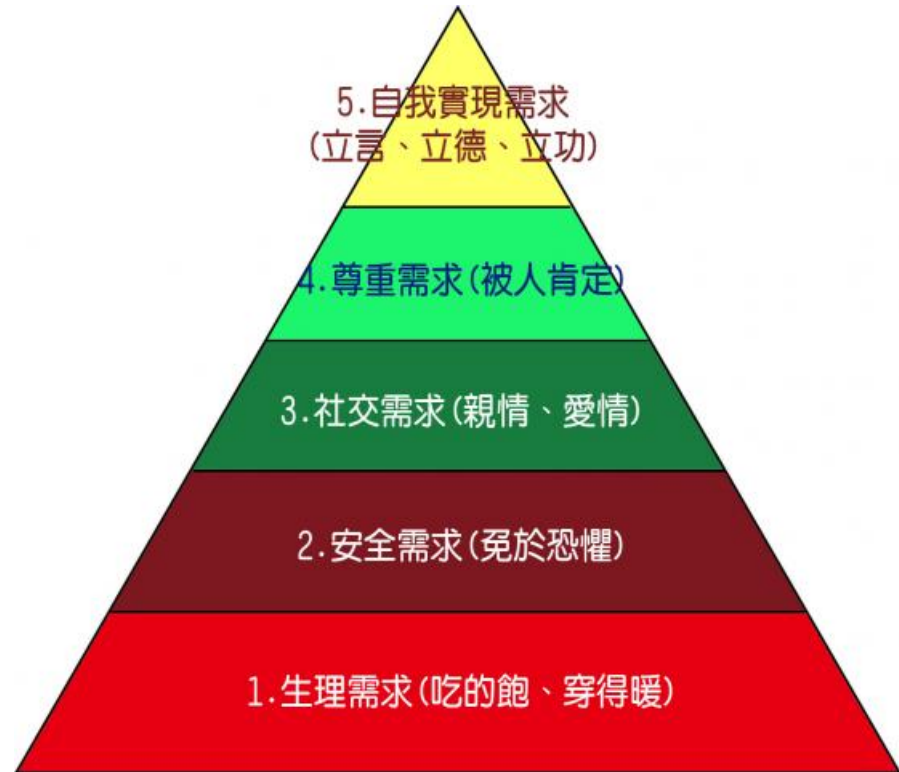
阮將青春嫁治恁兜 阮對少年隨你隨甲老 人情世事已經看透透 有啥人比你
卡重要 阮的一生獻乎恁兜 才知幸福是吵吵鬧鬧 等待返去的時禡若到 你著
讓我先走 因為我嘛不甘 看你 為我目屎流

想一想，這首歌的情境、衝突、問題、答案？

金字塔架構之應用



2002年,哈佛大學“公共健康學院”的沃爾特·威萊特博士設計了一套新的健康飲食指南:「健康飲食金字塔」(Healthy Eating Pyramid)概念



馬斯洛五大需求理論

一、寫作的邏輯

一、寫作的困難及解決之道

書面溝通問題

- 太長或太累贅的句子
- 太過專業或抽象
- 文章的「結構」不佳——句子出現的順序

讀者 喜歡

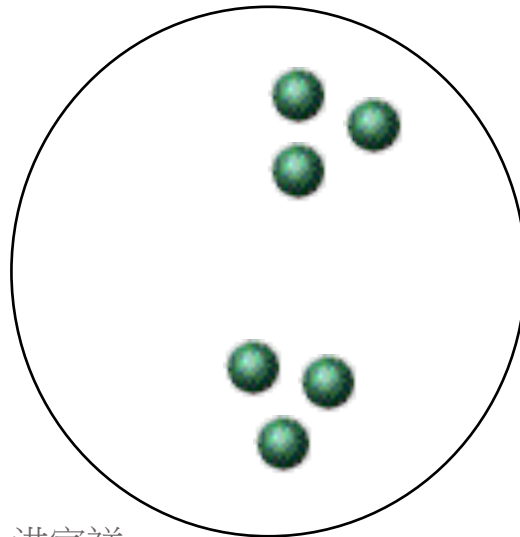
- 先接收主要的觀點
- 接著他才需要去接受次要的、支持性的觀點

解決之道

- 金字塔結構

將物件組織起來

- 運用邏輯 (合理的方法)
 - 按物件彼此距離遠近
 - 按物件特質的關係



- 葡萄
- 牛奶
- 馬鈴薯
- 蛋
- 紅蘿蔔
- 柳橙
- 奶油
- 蘋果
- 酸奶油

將物件組織起來，形成金字塔結構

- 乳製品 (動物)

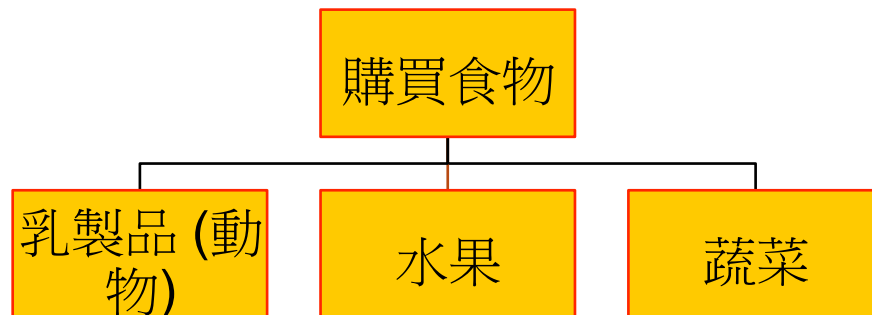
- 蛋
- 牛奶
- 奶油
- 酸奶油

- 水果

- 葡萄
- 柳橙
- 蘋果

- 蔬菜

- 馬鈴薯
- 紅蘿蔔

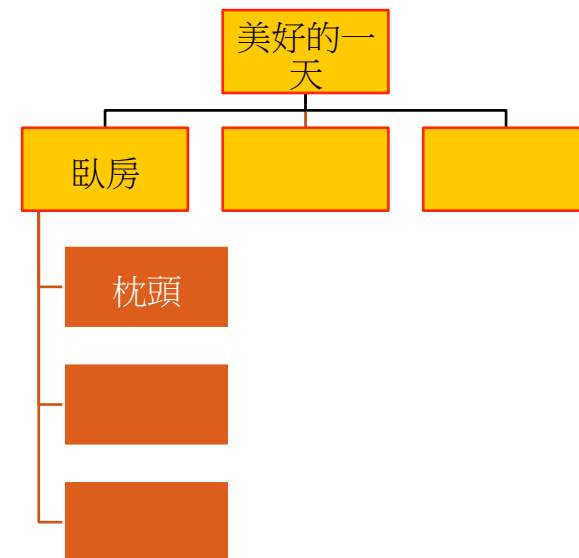


大腦會做什麼？

1. 大腦會把它認為擁有「共同命運」(common fate) 的一組東西歸類在一起。
2. 大腦的記憶力停止在神奇數字七(5~9)。
3. 大腦陳述關係之間的邏輯性。

練習:請練習分類、排序、說故事

枕頭、棉被、卡拉OK、洗面皂、
電視、馬桶、背心、音響、牙刷、
盆栽、草皮、鏟子、斧頭、洗臉
盆、原子筆、吹風機、紙、襯衫、
考卷、DVD、修正液、褲子、筆

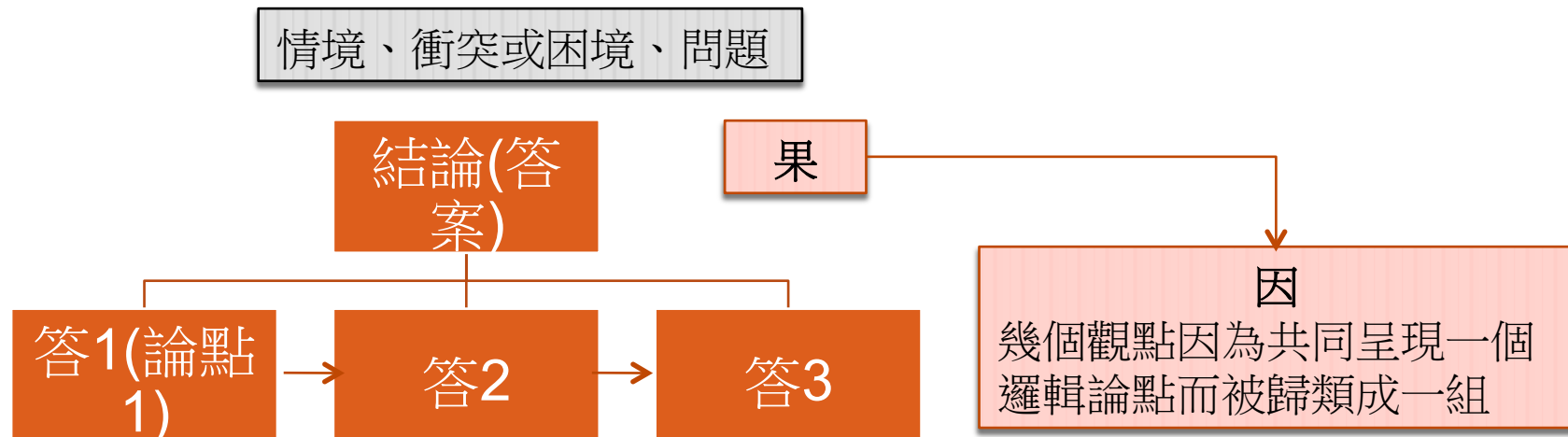


建構金字塔結構的三項原則

1. 金字塔結構中，任何一層的觀點都必須是下面層組觀點的**總結**。
2. 每組觀點都必須具備相同的**特性**。
3. 每組觀點都必須按照**邏輯順序**組織。
 1. 演繹法 (deductively)-主要前提、次要前提、結論 (演譯或推論)
 2. 時序法 (chronologically)-找出因果關係
 3. 結構法 (structurally)-化整為零
 4. 比較法 (comparatively)-歸類

縱向關係

- 縱向關係有助於捕捉讀者的注意力。
- 建立一個問題-答案的對話，誘使讀者跟著你的邏輯進行推理
- 邏輯主線 (Key Line)



豬可當作寵物來養。

範例：豬是美麗的動物。

- 因為牠們非常胖，而且具有典型的英國特色。

- 胖和美有何關係？
- 渾圓的曲線看起來很可愛，而且胖讓人穩重。

- 為什麼具有典型的英國特色是美麗的？
- 豬讓人聯想到土地；這個關係象徵權力與仁慈並不衝突；這樣的態度是如此英國而且如此的美麗，所以牠們足以成為國家的象徵。

橫向關係

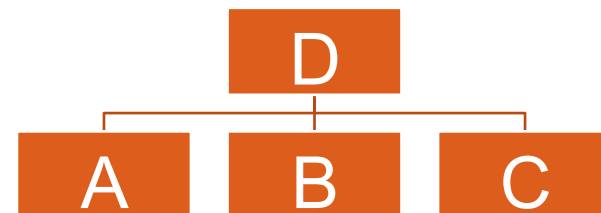
- 演繹 (deductive)
- 歸納 (inductive)

- 演繹法

- 凡人皆會死
- 蘇格拉底是人
- 所以蘇格拉底會死

- 歸納法

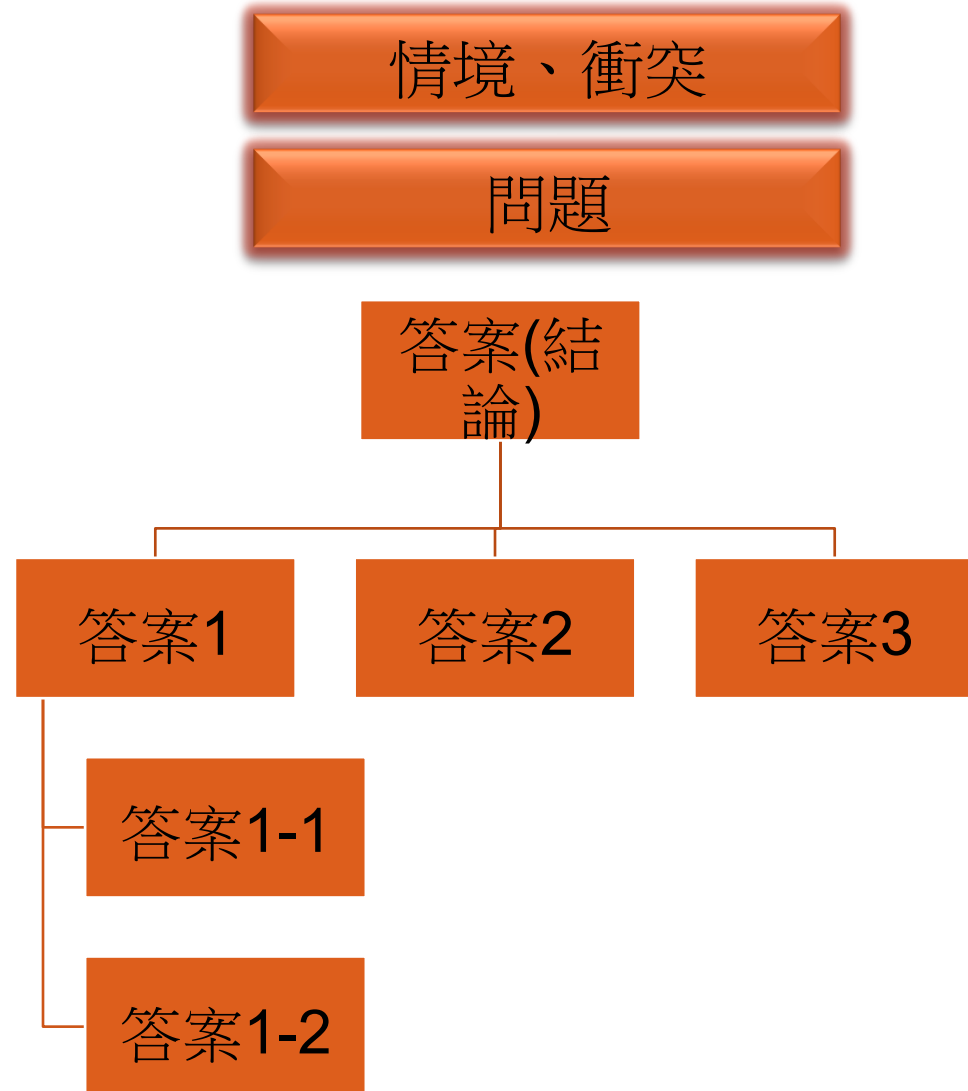
- 法國的坦克車在波蘭邊境
- 德國的坦克車在波蘭邊境
- 俄國的坦克車在波蘭邊境
- 波蘭即將受到坦克的入侵



如何建立「金字塔」結構

由上往下法

1. 確認「情境」
2. 發展「衝突」
3. 決定「問題」
4. 寫下「答案」
5. 重新檢查「問題」與「答案」



如何建立「金字塔」結構

由下往上法

1. 條列出你想要表達的所有重點
2. 釐清它們之間的邏輯關係
3. 下結論

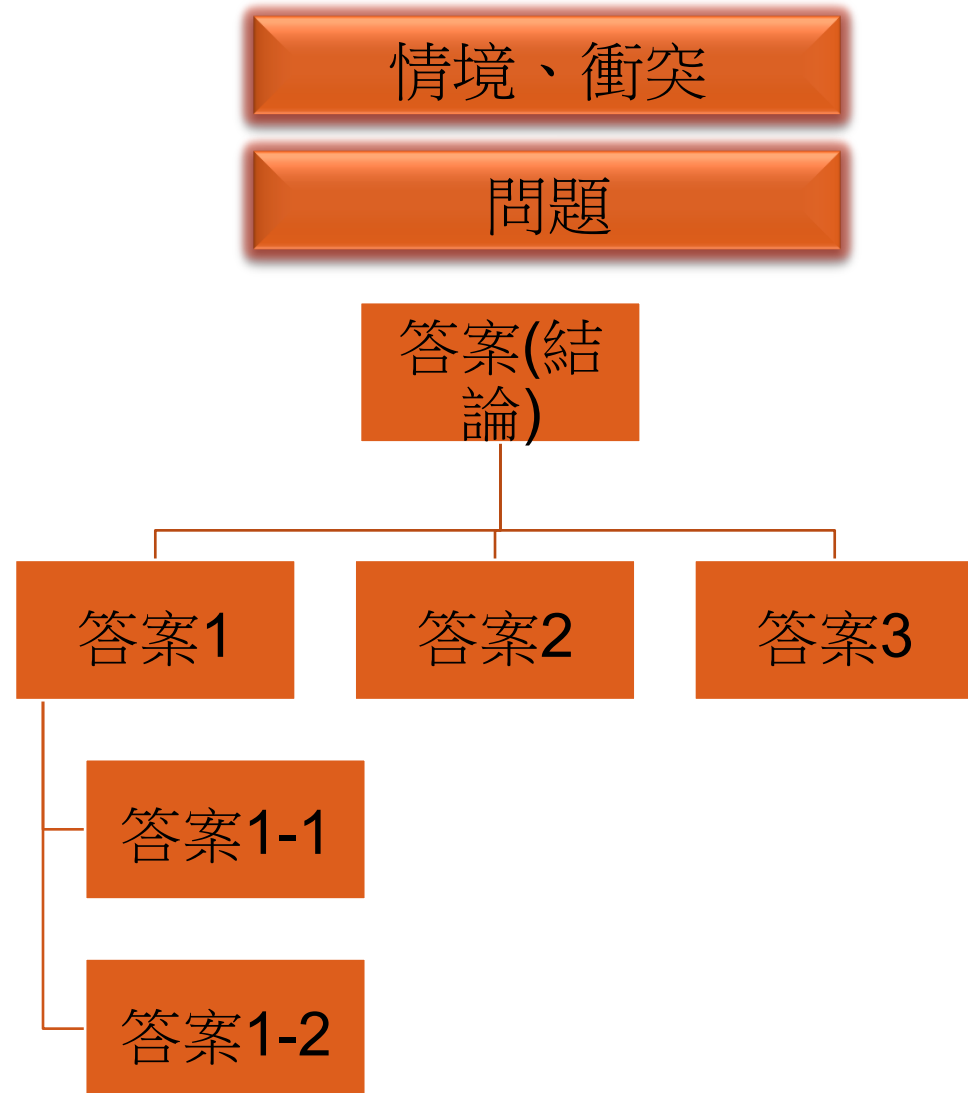


初學者應注意事項

1. 先嘗試由上往下法
2. 利用情境作為思索的起點
3. 將歷史背景放在情境中
4. 情境只能提及讀者認同其真實性的論述
5. 如果可以選擇，邏輯主線的論點，宜採用歸納法(金字塔)，而非演繹法。

寫作的基本結構

- 情境 (Situation)：建立與主題相關的事實
- 衝突 (Complication) (紛亂、複雜)：接續引發出的問題
- 問題 (Question)：確立問題
- 答案 (Answer)：化解之道，解決方案

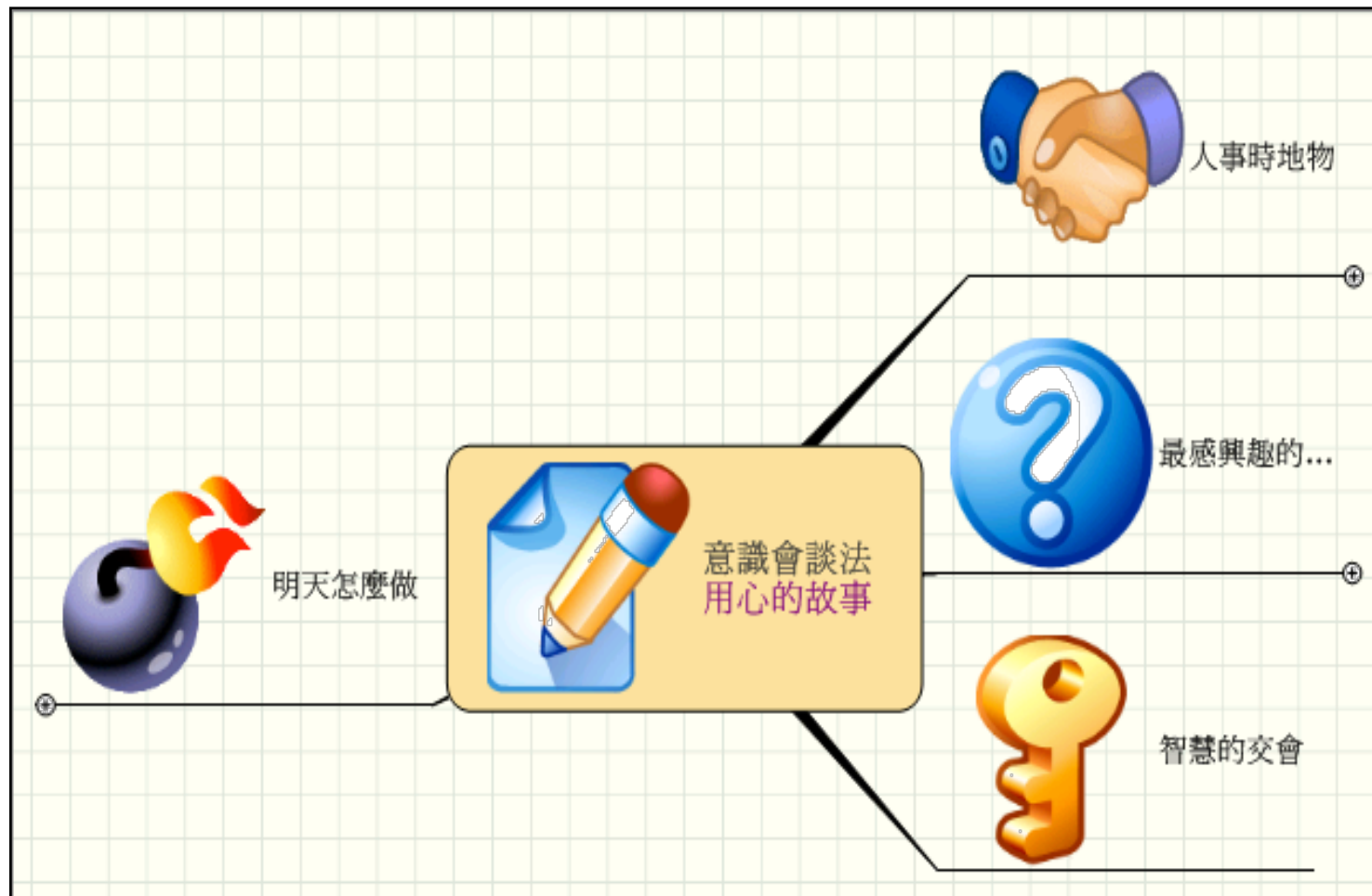


寫作順序

- 標準順序：情境→衝突→問題→解決方案
- 開門見山：解決方案→情境→衝突(問題)
- 憂心語氣：衝突(問題)→情境→解決方案
- 積極語氣：問題→情境→衝突→解決方案



意識會談法 - 如何閱讀及寫作



現代社會上，有許多人都自以為了不起，有很高的才幹、豐富的學識，或身材強體壯、長相漂亮.....，這一切都是我見、真高傲慢的態度，難以融入社會親近人群；與人相處時無法生起歡喜心，做事也得不到別人的支持，如此，即使有好緣也被自己所障礙了。

曾經有一位年輕人從國外取得**博士學位**回國，幾年後卻還是**失意落魄**，因為自認學問好，職業也應該要高人一等。但是，學位不一定就能代表地位，時間一年一年地過去了，眼看當初同時回國的朋友，在工作崗位上年資越來越深，經驗愈來愈豐富，地位也不斷提升。而他總是**高不成低不就**，心中常常憤憤不平，態度也逐漸變得**孤傲**，甚至**遠離人群**。

如果他在剛回國時就**從基層做起**，我想，不用多久的時間，他也會**步步高升**。但是，因他的**自傲不願低就**，使時間空過，失去發揮專長的機會，這是他人人生最大的損失。

反觀另一位**學歷很高的女士**，結婚後跟著先生**回家鄉種田**，除草、撿柴、挑水她都得做，起初內心非常不平衡。她娘家的人也說：「這樣的人才，在鄉下做那些事，實在很可惜！」**別人越說，她就越覺得痛苦**。

後來她到醫院當了志工，深深體會到我常說的兩句話：「**知識不等於智慧**。」**「人生無所有權，只有使用權。」**從此才改變自己的觀念，也更加珍惜、善用自己人生的使用權。

她曾在醫院看到一位**三十歲左右的傷患**，在瞬間的**車禍**中受了重傷，**頸部以下全部癱瘓**，雖然頭腦很清醒，但是全身動彈不得，連吃飯也要人餵他。像這樣，人生的「**使用權**」都完全喪失了，其他還能計較什麼呢？

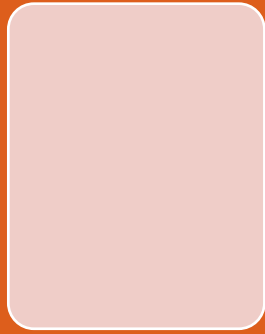
更何況**智慧並非從學識中得來**，而是**發自內心清淨的本性**，體會**人生和宇宙的真理**，這就是發揮智慧的使用權與良能。

三張臉(請列出金字塔結構)

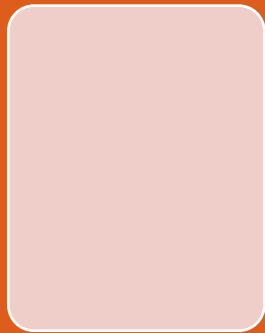
- 一天之內，我看見三張年輕的容顏，這三張臉令我悟得一些道理。
- 一日清晨，我在超商買了東西，正準備附帳時，一位小姐竟然插隊先付錢，那位年輕的店員立刻面有難色，看了我一眼，表示歉意，我笑笑說，沒關係，我並不趕時間，等到這位小姐付完後，我趨前去付帳。店員問我：「小姐，你耳環好漂亮，很少看到這麼簡單，造型又好的銀質耳環！很貴吧？」。她的微笑讓我覺得，她真的欣賞這副耳環，另外讓我感受到的是，她用讚美「緩和」了之前的氣氛。「不會很貴，但在台北可能不好找，因為我是在新竹的地攤買的！」
有時候，買東西是一種緣份，像人與人的相遇，不也是一種緣份嗎？
- 這一日下了班，我先到住家附近的書店看書，書店是在一家百貨公司內，走進電梯時，我發現電梯小姐，是一位笑容可掬、姿態優雅的漂亮女生，不禁多看了她一眼。我身後的男士突然說起話來：「小姐！不要這麼假仙，我看了很不習慣，聽說你們公司最近來了一批建教合作的學生，妳是不是其中之一？」這男士語氣輕挑地對電梯小姐說著。只見電梯小姐，不改笑容地望著男士點頭微笑示意，神情一點也不受影響。接下來，我看見每一位走出電梯的客人，都對這位電梯小姐點頭微笑：「謝謝！」
- 一個小時之後，我搭上另一位電梯小姐的電梯，一進入我發現這位電梯小姐可能是累了，神情有些不耐煩，動作也慵懶無力；於是我聽見身旁一對母女的對話：「如果妳這學期不給我好好念書，我暑假就把妳送來當電梯小姐！」此話一出，只見電梯小姐眉頭皺得更緊了，整個臉都快要塞到電梯按鍵裡去了...
我不清楚每個人面對工作時候的態度是如何？我只看見，你用如何的態度面對工作，別人就用如何的態度來對你！

二、思考的邏輯

思考常犯的錯誤



想了一堆或是寫了一堆想法，但沒有歸納出主要論點。



抓不到思考之主軸。

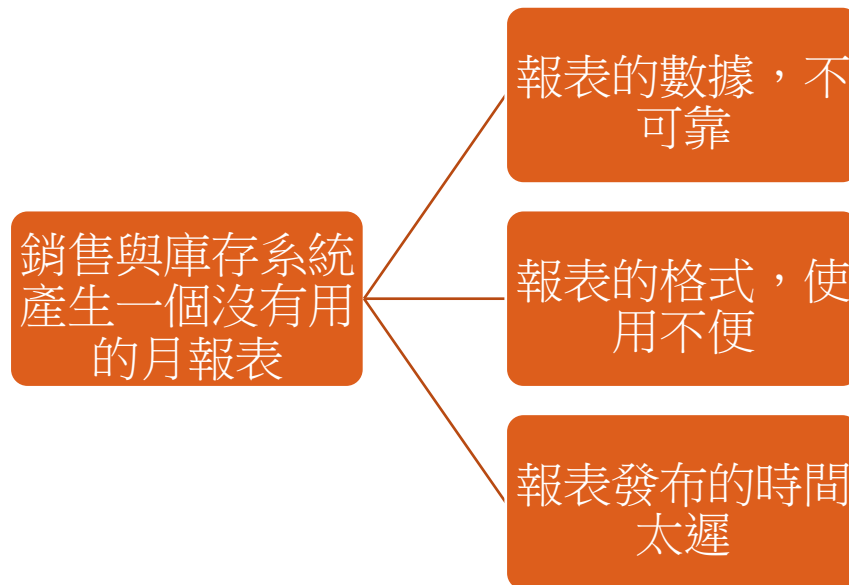
範例：客戶不滿意銷售與庫存系統報表

1. 報表發布的頻率不適當。
2. 庫存數據不可靠。
3. 庫存數據太晚發布。
4. 庫存數據與銷售數據，無法吻合。
5. 客戶希望報表格式能改進。
6. 客戶希望刪除沒有意義的數據。
7. 客戶希望將例外的情況特別標示出來
8. 客戶希望減少人工計算。

修正版

銷售與庫存系統產生一個沒有用的月報表

1. 報表的數據，不可靠。
2. 報表的格式，使用不便。
3. 報表發布的時間太遲，無法採取實際的行動。



合乎邏輯的順序

- 時間的順序
- 結構的順序
- 程度的順序
- 比較的順序
- 重要性的順序

大腦的邏輯運作

1. 大腦可以判定某項結果的成因。
2. 大腦可以化整為零。
3. 大腦可以將同類事物歸為一組

時間的順序

- 時間的順序是所有邏輯順序中，最容易了解。
- 最常見的錯誤，是列舉許多項步驟，但無法分辨原因和結果。

上課遲到

早餐吃太慢

功課沒寫完

起床太晚

公車誤點

搭不上車

被老師罰站

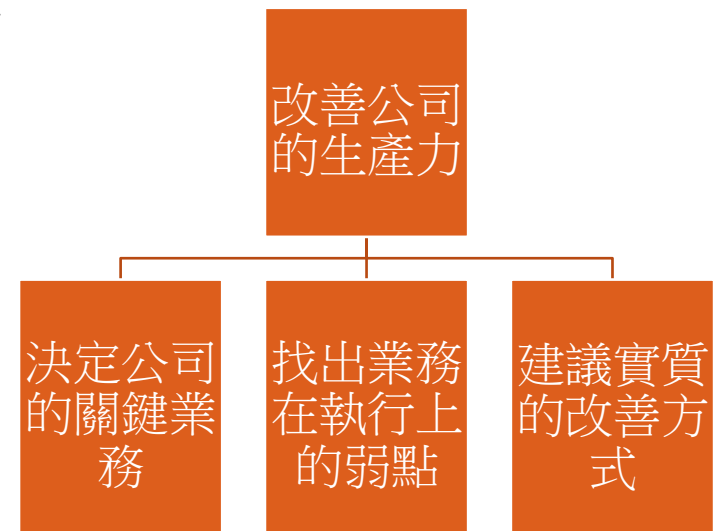
範例：改善公司生產力的建議步驟

第一個階段，將採取以下的步驟：

1. 與重要管理人員和主管進行訪談。
2. 追蹤並紀錄交易活動與工作流程。
3. 找出所有關鍵業務。
4. 分析組織結構。
5. 瞭解服務與績效措施。
6. 評估業務功能的績效水準。
7. 找出問題與原因。
8. 找出並證明任何提升生產力的潛在機會。

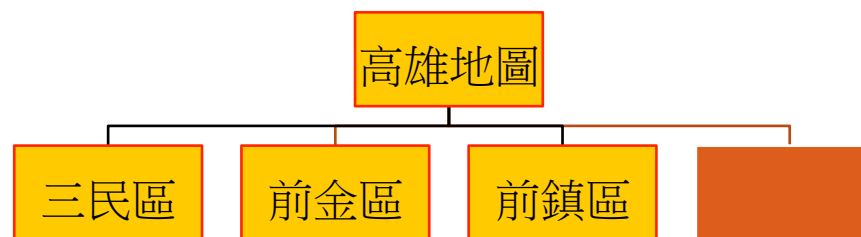
第一個階段，我們將找出潛在的機會，以改善公司的生產力

1. 決定公司的關鍵業務 (3)
 - 與關鍵人士進行訪談。(1)
 - 追蹤並紀錄交易活動與工作流程。(2)
2. 找出業務在執行上的弱點 (7)
 - 分析組織結構。(4)
 - 瞭解服務與績效措施。(5)
 - 評估績效水準。(6)
3. 建議實質的改善方式 (8)



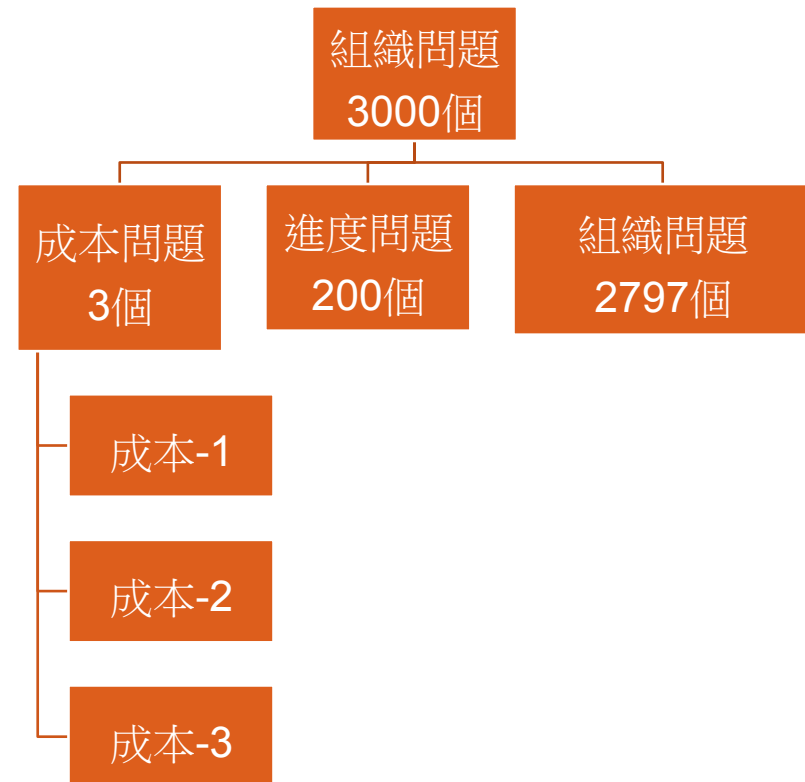
結構的順序

- 創造結構
- 當你化整為零時(不管是實體或概念上的整體)，你必須確保所產生的這幾個部份符合以下兩個條件：
 - 彼此獨立 (Mutually Exclusive)
 - 全無遺漏 (Collective Exhaustive)
 - 縮寫為 **MECE**
- 地圖結構順序，從上而下，從左而右。



程度的順序

- 創造適當的分組
- 藉由分類，將想法限制在有限的範圍內
- 範例：公司有3,000個組織問題
 - 其中有3個問題，其他的問題有2,997個。
 - 界定這三個問題的共有屬性，證明它們是彼此獨立，且相同屬性的事物全都已經包含了。
 - 最具有該屬性的事物排在第一位。

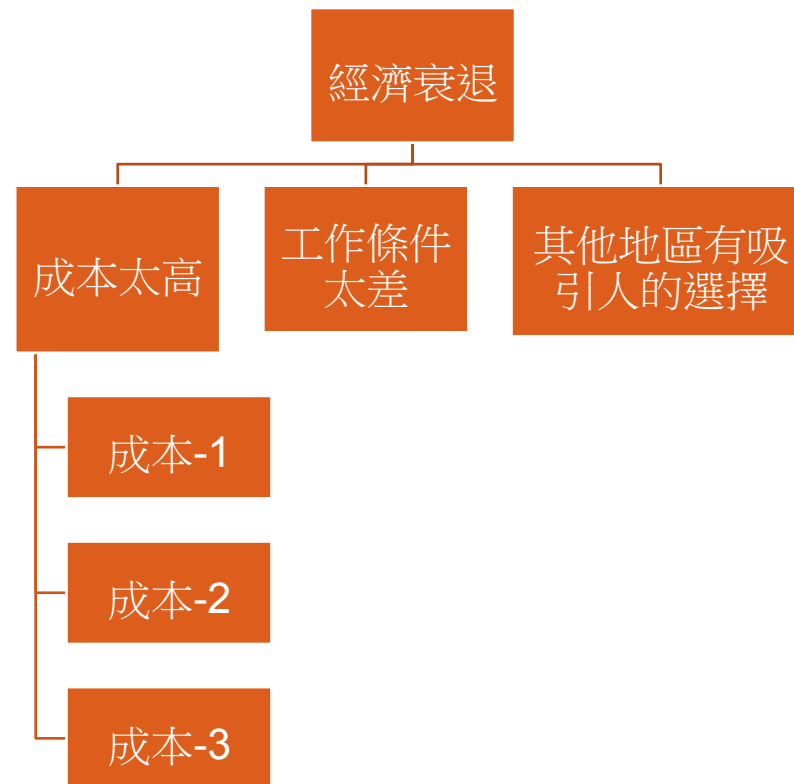


範例：台灣經濟衰退的原因

1. 工資高於其他地方的一般水準。
2. 能源、租金與土地成本太高。
3. 交通壅塞，迫使運輸成本提高。
4. 欠缺現代化工廠的建設空間。
5. 高稅率。
6. 技術的改變。

我們認為台灣經濟衰退的理由：

1. 成本太高。
2. 工作條件太差。
3. 其他地區有吸引人的選擇。

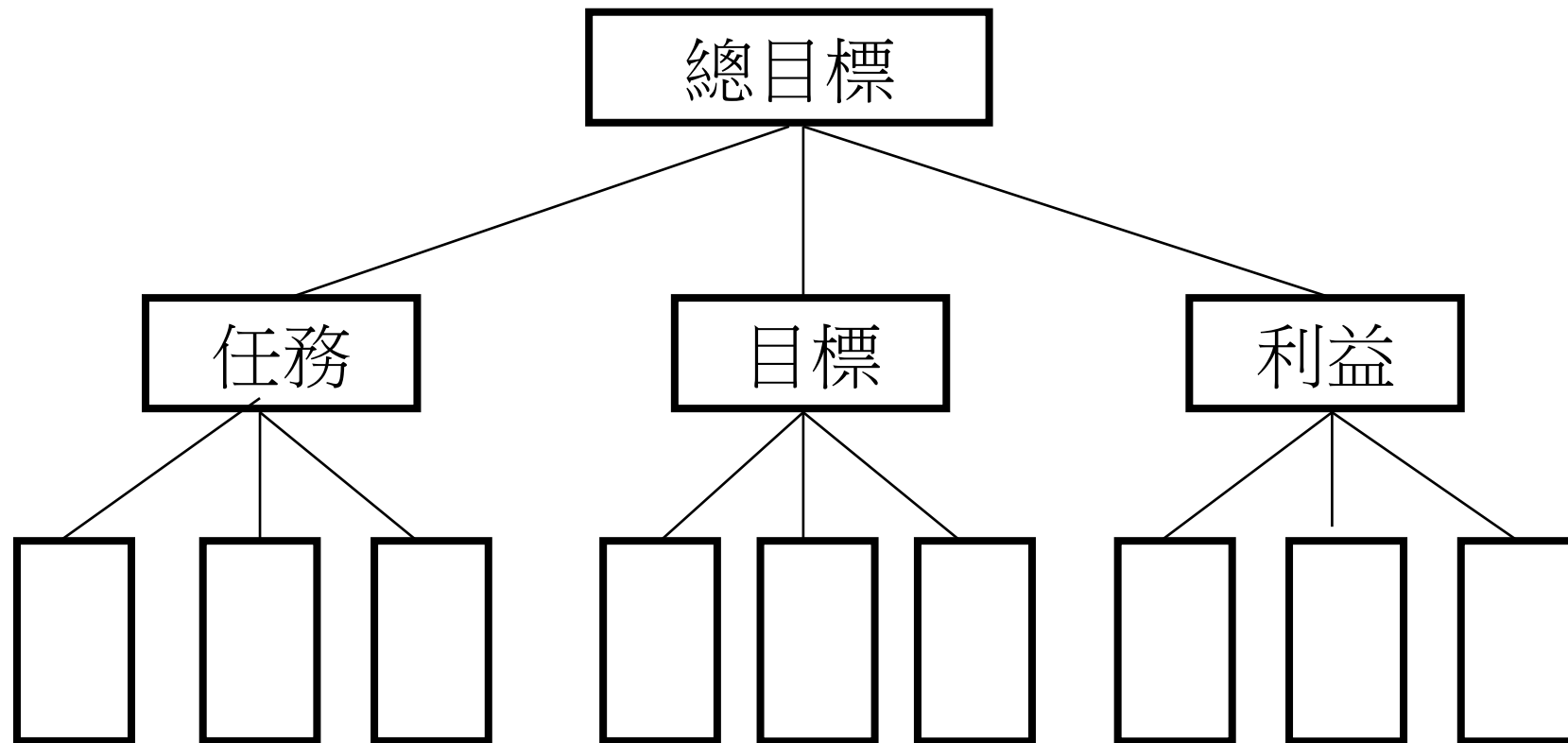


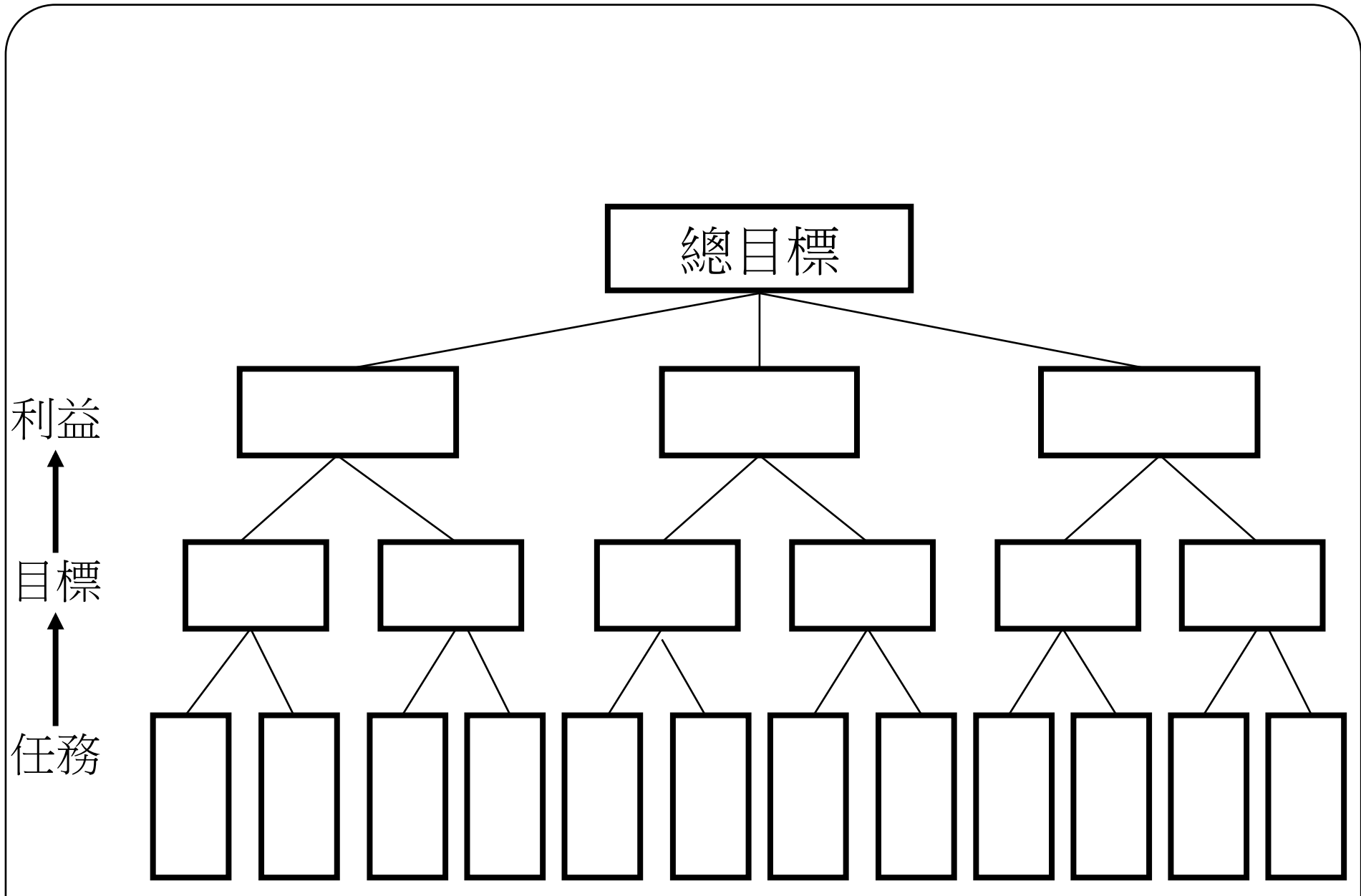
用語要具體

- 我做這三件事情，所以可以提高獲利。
- 我做這三件事情，以便在一月十五日之前提高**10%**的獲利。
- 我們必須使每個人了解自己身為地球村一員的角色，以培養世界意識。
- 培養世界意識？怎麼做呢？

任務、目標、利益

p.186





三、解決問題的邏輯

界定問題

1. 是否或可能有問題(或機會)?
2. 這個問題(或機會)在哪裡?

界定問題

-
3. 為什麼這個問題(或機會)會存在?

建構分析

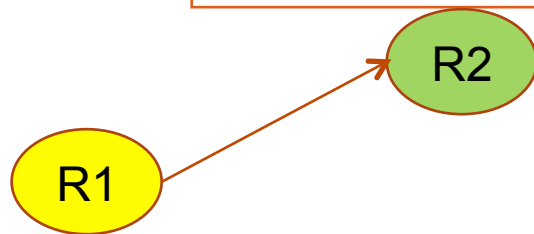
-
4. 我們能做什麼呢?
 5. 我們應該做什麼呢?

解決方案

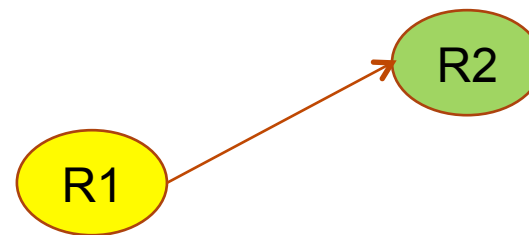
界定問題的基本架構

- 列出建構問題的要素：
 - 起點/序幕(情境)
 - 引發困擾的事件(衝突點)
 - R1和R2相對應，衝突，產生問題。(R1 vs. R2)

- 現況(R1)
- 想要的結果 (R2)



問題：我們應該要做什麼？



問題：有何解決方案？

起點 (序幕)(情境)

- 想像自己安靜坐在劇院中，簾幕拉開，舞台上映某個時空背景的布幕，那就是起點，或是序幕。
- 鋪設產生問題的時空背景。
- 然後開始上台表演，內容就是引發困擾的事件。
- 所有故事就是一場解決問題的過程。
- 結局的鋪陳可以是不同的結局。
 - 喜劇
 - 悲劇

引發困擾的事件(R1 vs. R2)

1. 外部：

- 新競爭對手的出現、新技術、政府或消費政策的改變、政經因素、大環境改變因素、商機威脅。

2. 內部：

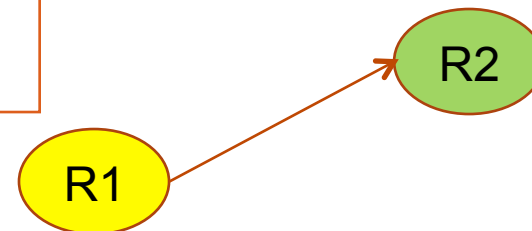
- 增加業務流程、裝置新的電腦系統、公司內部的有形及無形資源條件之變化

3. 最近的發現：

- 產品的表現落後、低水準的業績

尋找疑問

- 現況(R1)
- 想要的結果 (R2)



最常見的情況：

1. 不知道如何從**R1**到**R2**。
2. 自認為知道，但不知道自己的想法是否正確。
3. 確知如何從**R1**到**R2**，但不知道如何實施這個解決方案。
4. 為了某種原因，導致解決方案行不通。(上司、文化..)
5. 找到多種可能解決方案，但不知要如何選擇？
6. 知道**R1**，但卻無法具體說明**R2**，因此無法找到解決方案。
7. 知道**R2**，但不確定自己所處的情境是否為**R1**。

讓自己具備解決問題的能力

藉口小子

- 反正我就是不行(輕易放棄)
- 反正做什麼都沒用(認為自己無法改變現況)
- 都是別人不好(怪罪大環境)

衝動小子

- 衝!衝!衝!
- 有那麼多時間想的話，不如先做了再說。
- 照老師或前輩說的去做就對了。

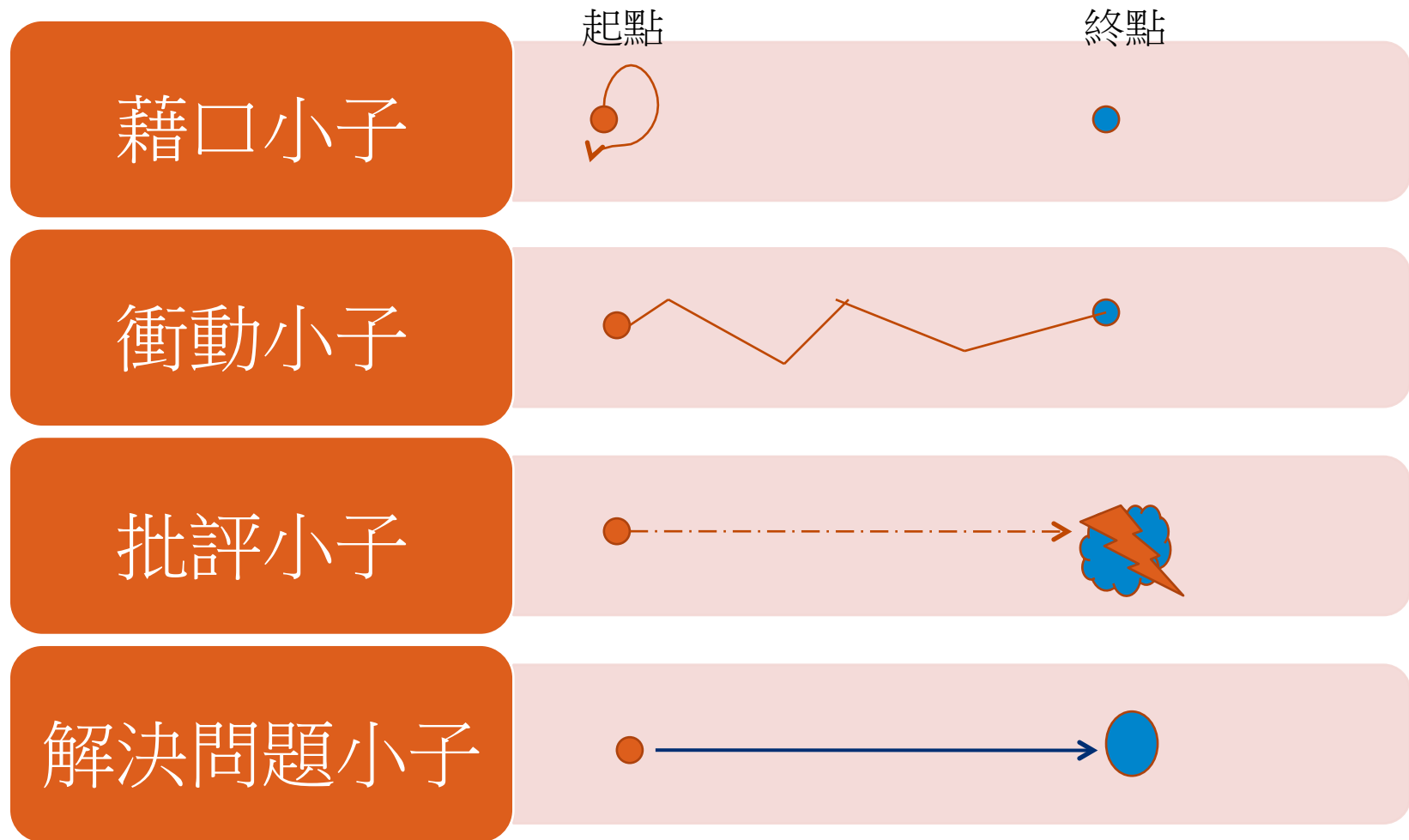
批評小子

- 可以說明問題出在哪裡，或是原因歸咎於誰，但是.....
- 接下來就交給您了(嘴上了得，什麼都不做)

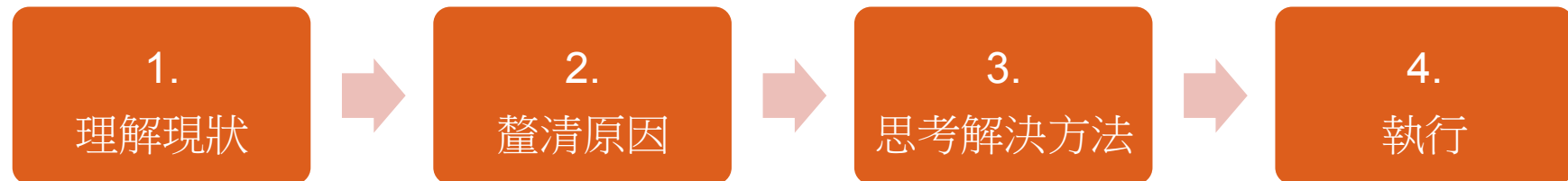
解決問題小子

- 好，3個月後，我要完成OOO(有目標)
- 擔心沒用，應該想法解決(樂觀進取)
- 怎樣做才能更圓滿(逐步完善)

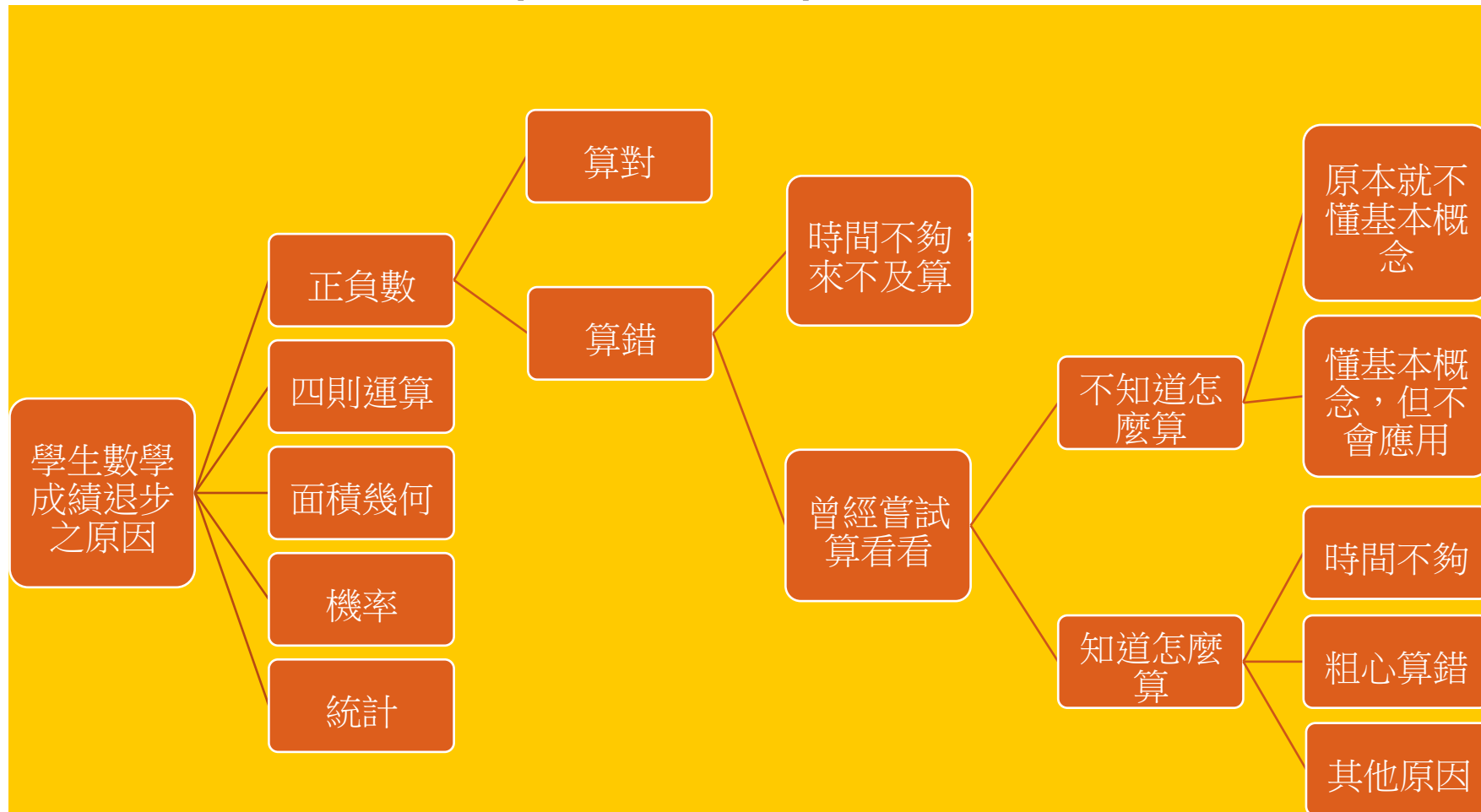
解決問題的程度



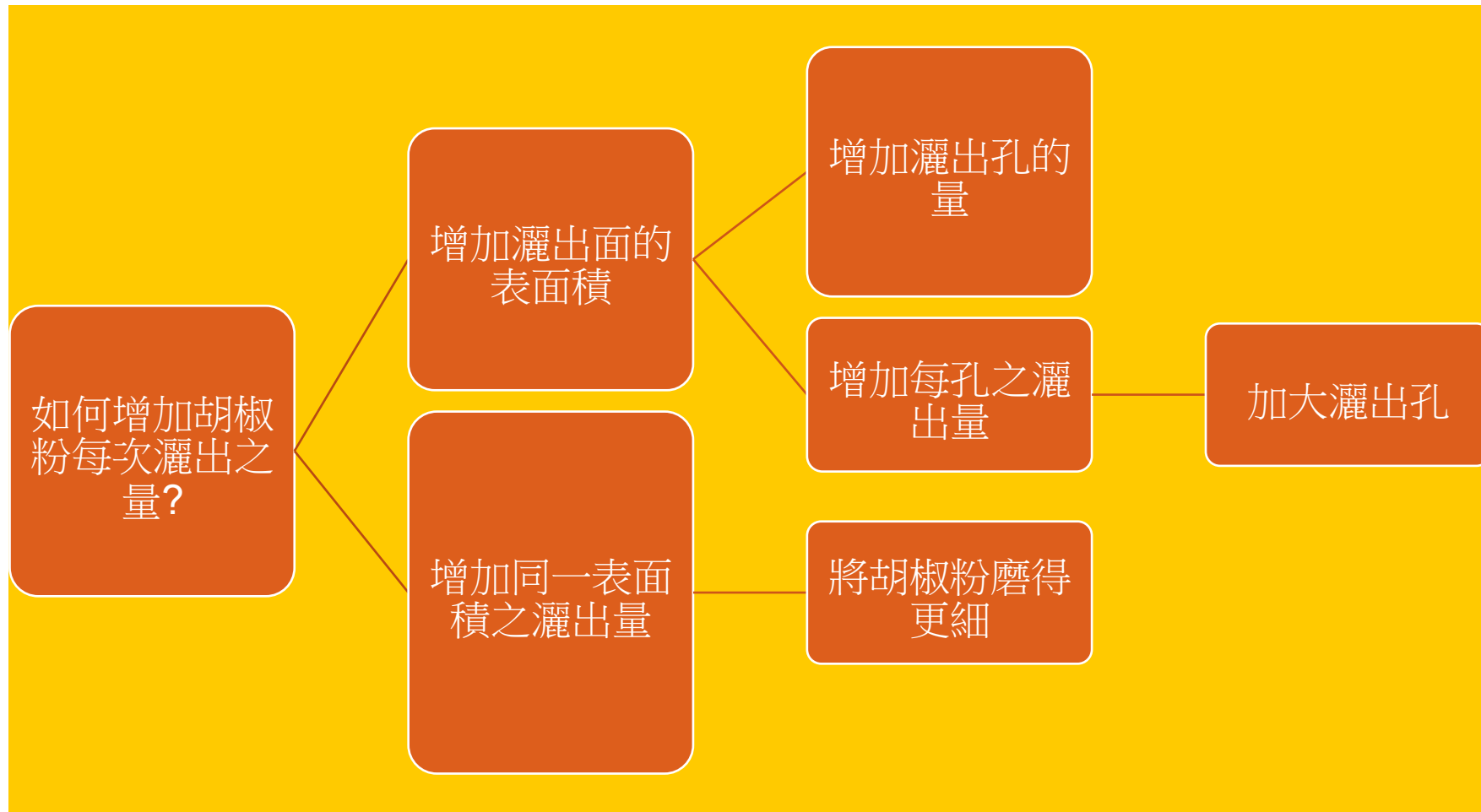
解決問題的流程



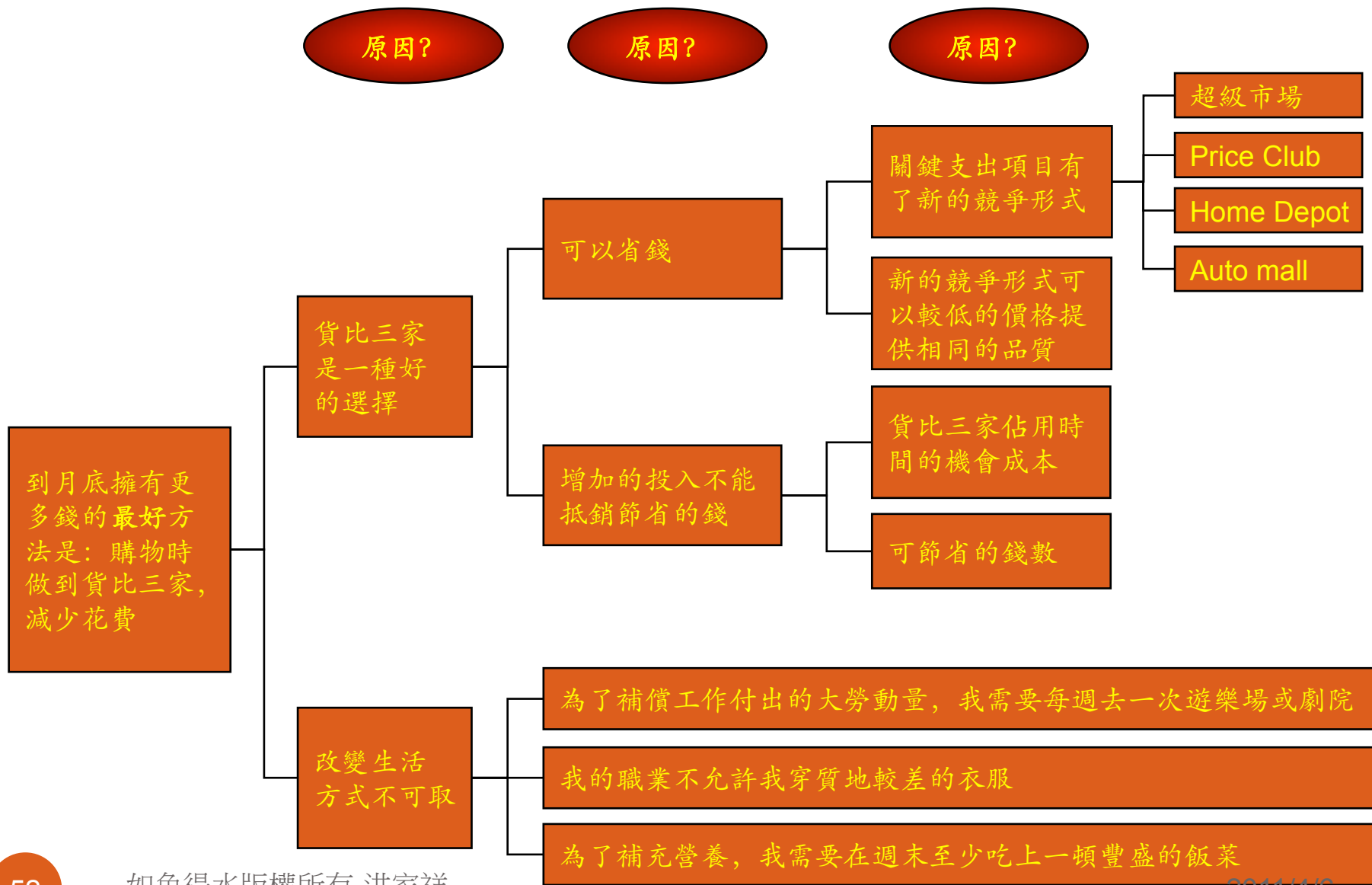
理解現況(邏輯樹)



邏輯樹



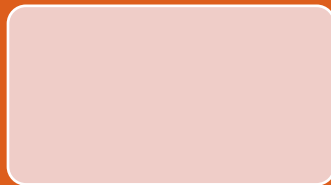
邏輯樹 - 省錢



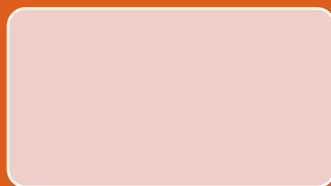
釐清原因



找出所有可能之原因



假設原因



思考該如何分析、收集資訊



分析

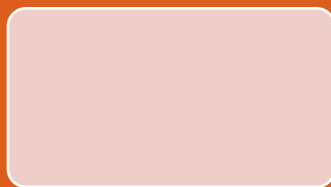
思考解決方案



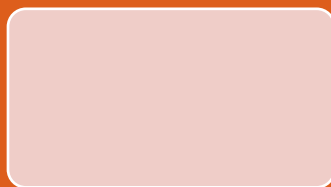
設定目標



列舉各種解決方案



選擇最適合的方案



定下執行計畫

設定目標

- S:特定的、明確的
- M:可衡量的、量化的
- A:可達成的
- R:有意義的(符合願景)
- T:有時間限制的

目標:舉辦一場風動歌壇的江蕙演唱會。

目標:在高雄巨蛋於10/20舉辦江蕙演唱會，人數必須超過15,000人。

定下執行計畫

- 5W1H-人、事、時、地、物
- 具體要做的是什麼?由誰負責?什麼時候執行?每個對策都要一一寫出來。從演唱會那天倒數計時，明確知道什麼時候，必須做好哪些事情。
- 傳單及海報必須在演唱會前一個月分發及張貼。
- 相關之資源(人、機、材)均須充分考量及規畫。

實作練習

- 請就你的工作上，找出目前亟待解決之問題，依解決問題之流程來實際演練。
 - 生產力降低
 - 成本太高
 - 業績不佳
 - 員工之協調能力有問題
 - 團隊合作有問題
 - 專案經理表現不佳
 - 在12/30之多益考試，超過900分。

四、簡報的邏輯

蘋果創辦人Steve Jobs的簡報技巧

- 2011今年四月，蘋果（Apple）電腦將慶祝完他們35週年的生日。這35年來，蘋果改變了我們使用電腦、聽音樂的習慣。如今，它的創辦人賈柏斯（Steve Jobs）也帶領蘋果走向另一個高峰。
- 賈柏斯的成功，是因為他在很久以前就學習到，一個好的領導者，必須是公司的福音傳播者和最佳品牌代言人。
- 然而，不管你是不是CEO，不論你推銷的是如iPod一般的熱門商品，或是一份平凡的三明治，故事就是一個故事，你的目標都是在贏得客戶。你同樣可以像賈柏斯一樣在簡報台上散發品牌熱情。

讓賈柏斯告訴你產品簡報的五大秘訣

- 第一招 賣商品的好處
- 賈柏斯不是賣一個鐵盒子，他賣的是一種**使用經驗**。不像大多數科技狂只會**專注在讓人麻木的統計數字**上，他賣的是一種**產品的好處**。譬如說：當介紹一個**30GB的 ipod**時，他會很清楚地解釋，這個商品能給消費者帶來的**好處**，像是：**30GB代表可以裝 7500首歌、25000張數位相片、或是75小時的影片**。
- 今年一月，賈柏斯在介紹蘋果第一台**內建 intel晶片的筆記型電腦**時，他開頭的第一句話就是：**「這代表著什麼？」**
- 他繼續解釋這台筆記型電腦**有兩個處理器**，讓這個新產品比起上一代的**Powerbook G4**，要**快上四到五倍**。他把它稱做一個「**驚嘆號**」。他同時也說這台是蘋果有史以來**最薄的筆記型電腦**，而且裝備著「**驚人**」的新特色，包括**更亮的寬螢幕**，和內建可供視訊會議用的**數位攝影機**。他強調的不是「**科技**」，而是科技可以帶給你什麼樣的改變。

30GB的 ipod

寬螢幕



快速度

快上四到
五倍

超薄



數位攝影

第二招 練習、練習、再練習

- 賈柏斯從來不把好的簡報視為理所當然。他一次次複習和演練簡報的題材。根據商業周刊（**businessweek**）在今年二月的報導中指出：「賈柏斯向大家揭露蘋果最新產品時，彷彿就像一個朋友驕傲地在向你炫耀家中的新發明。但事實上，他台上輕鬆的態度背後，卻是幾個小時累人的練習，」文章中同時也指出，賈柏斯**花四個小時**去複習**每張投影片和講稿**，是稀鬆平常的事。

作者：蔡耀駿 出處：天下雜誌 **345期**

第三招 把演說視覺化

- 在賈柏斯的演講中，投影片中很少有文字要點。每張投影片都是高度視覺化的，如果他在講一個電腦裡面的**新晶片**，他背後的投影片就會在電腦旁**跳出生動的晶片圖片**。就是這樣，簡單而且視覺化。
- 蘋果電腦的簡報不是以一般常用的**Powerpoint**軟體做的。但是**Powerpoint**投影片卻一樣可以做出視覺化。這關係到你自己是否能將簡報內容做視覺化的思考，而不落入製作標題和要點的窠臼。
- 有家上市公司的副總，**在40分鐘的簡報時間中做了80張**充斥著數據資料的**投影片**，你可以想像聽眾有多快會感到無聊。當他了解到視覺化的重要後，回去將他的簡報**拆解成10張充滿圖片的投影片**。隔天，報紙記者就寫他讓現場的分析師和投資者感到「哇！」。再隔天，該公司股價馬上上升**17%**。你也可以從賈柏斯中得到一點靈感，來幫助你的聽眾對你想要傳達的訊息**更加視覺化**。

第四招 發散熱情、活力和熱忱

- 賈柏斯有一種具有感染力的熱忱。當介紹蘋果最新的video iPod時，他會說：「這是我們做過最棒的音樂播放器」、「它有棒透的螢幕」、「它的外觀顏色真是難以致信」，以及「這展現的影片品質實在太棒了！」
- 很多人都會說他們對自己的產品充滿熱情，但是往往當他們掉入簡報的情境時，就喪失掉他們的活力和熱忱。但是，賈柏斯卻把他的熱情帶到簡報現場上。
- 賈柏斯在1980年代的故事，證明了他的熱情。他過去在說服前百事可樂執行長 John Sculley 來帶領蘋果時，對他說：「你想要一輩子賣糖水，還是想要改變這個世界？」Sculley後來選擇了後者，雖然這個組合到最後宣告失敗，但是這個故事反映了賈柏斯在蘋果創立時的使命感，而且這個使命感還持續到今天。

第五招 「還有更棒的一件事是...」

- 在每個簡報的尾聲，賈柏斯總會戲劇化的加上一句話：「還有更棒的一件事是...」然後，他就會再附加介紹一個新產品、一項產品新特色，有時還會介紹一個樂團。他把每次的簡報都包裝成一場表演：一個強而有力的開頭、中間穿插產品介紹，一個強而有力的結尾，最後再加上一首安可曲：「還有更棒的一件事是...」

作者：蔡耀駿 出處：天下雜誌 [345期](#)

賈柏斯產品簡報的五大秘訣

