

## บทวิจารณ์หนังสือ

เก่ง PRESENTATION อย่าง สตีฟ จ๊อบส์

THE PRESENTATION SECRETS OF STEVE JOBS

สรียา ทับทัน\*

หนังสือเรื่อง THE PRESENTATION SECRETS OF STEVE JOBS

เขียน โดย Carmine Gallo

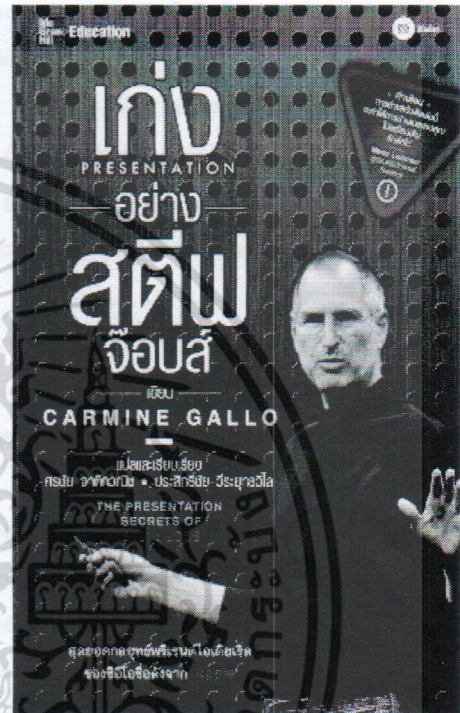
ฉบับภาษาไทย แปลและเรียบเรียงโดย

ศรัชย์ จาคิตกนิขและประสิทธิ์ชัย วีระยุทธวิไล

สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล จำนวน 275 หน้า

ราคาจำหน่าย 230 บาท ปกอ่อน

ISBN 978-611-7060-06-9



รูปที่ 1 แสดงปกหนังสือฉบับภาษาไทย [1]

ผู้อ่านที่สนใจ ติดตามเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และการสื่อสาร คงรู้จักชื่อ สตีฟ จ๊อบส์ (Steve Jobs) เป็นอย่างดี แต่สำหรับผู้อ่านอีกหลายคนก็อาจเอ่ยปากว่า “เขาเป็นใคร นักพูดหรือนักแสดง แล้วเขาพูดขนาดนั้นเชียวหรือ” มีผู้ให้คำจำกัดความสตีฟ จ๊อบส์ ไว้ว่า “สตีฟ จ๊อบส์ เป็นนักสื่อสารบนเวทีโลกที่สามารถสะกดผู้ฟังให้หลงใหลได้เก่งมากที่สุดคนหนึ่ง” สตีฟ จ๊อบส์เป็น “สนามบิดเบือนความเป็นจริง” (a reality distortion field) ที่จุดประกายให้ผู้ฟังตื่นเต้นและเกิดแรงบันดาลใจ

เมื่ออายุ 21 ปี สตีฟ จ๊อบส์เป็นผู้ร่วมก่อตั้งแอปเปิลกับสตีฟ วอซเนียก (Steve Wozniak) เขาตกหลุมรักในวิสัยทัศน์ที่มองว่าคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลสามารถเปลี่ยนแปลงสังคม การศึกษาและวงการบันเทิงได้ ความมีใจรักนั้นแพร่ไปยังทุกๆ คนที่เขารู้จักและส่งผ่านไปยังกลุ่มผู้ฟังทุกครั้งที่เขา นำเสนอ

ผู้เขียนเกริ่นไว้ในบทนำว่า “การนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์ ได้ปล่อยพลังโดพามีน (Dopamine) ใ้สมองของผู้ฟัง ทำให้บางคนที่ยากได้พลังนี้ยิ่งขึ้นถึงกับฝ่าความหนาวระดับเยือกแข็งยามค่ำคืนมาจับจองที่นั่งแถวหน้า เพื่อรอฟังคำปราศรัยของเขา” คำปราศรัยของสตีฟ จ๊อบส์ในงานแมคเวิลด์

หรือ “สตีฟโน้ตส์” ได้เผยแพร่ทางยูทูป (YouTube) มากกว่า 35,000 คลิป มากกว่าซีดีไอคอนคังทั้งหมด

ไมเคิล ฮิลต์ซิก (Michael Hiltzik) จากลอสแอนเจลิส ไทมส์ (Los Angeles Times) เขียนบทความถึงสตีฟ จ๊อบส์ว่า “สตีฟ จ๊อบส์...เขาเป็นวิสัยทัศน์ของแอปเปิล และเป็นผู้เชิญชวนมวลชนให้มาเฉลิมฉลองความสำเร็จ”

แมกซ์ เวเบอร์ (Max Weber) นักสังคมวิทยาชาวเยอรมัน เขียนไว้ว่า “เป็นบุคลิกประจำตัวที่คิดและหาได้ยาก ที่ทำให้โดดเด่นต่างจากคนทั่วไป เหมือนได้รับประทานพรให้มีพลังเหนือมนุษย์และเหนือธรรมชาติ หรืออย่างน้อยก็มีพลังอำนาจพิเศษที่น้อยคนนักจะมีได้”

\* ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำสาขาวิชาศิลปศาสตรประยุกต์ คณะศึกษาศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

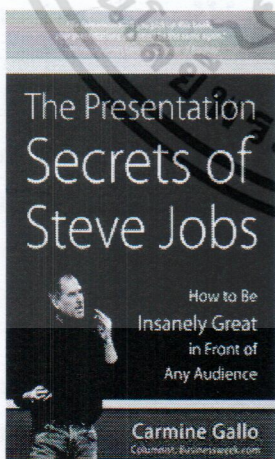
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 2 คาร์ไมน์ แกลโล (ผู้เขียน)

คาร์ไมน์ แกลโล (Carmine Gallo) “a presentation and communication skills coach for the world’s most admired brands. He has trained executives from such notable companies as Intel, Hyundai, Chase, Clorox, IBM, Nokia, Raytheon, and The Home Depot; transforming them into outstanding presenters.” [2],[3] เป็นนักเขียนคนแรกที่วิเคราะห์การนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์ และได้เขียนบทความเกี่ยวกับทักษะการนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์ลงบนเว็บไซต์ บิซเนสวีคดอตคอม (Businessweek.com) ซึ่งได้รับความนิยมอย่างสูงจากทั่วโลก ในระยะเวลาสั้นๆ

หนังสือเล่มนี้ คาร์ไมน์ แกลโล ได้รวบรวมงานนำเสนอที่ดีของสตีฟ จ๊อบส์ เทคนิคการพูดและการจัดประกายให้แก่ผู้ฟัง วิธีที่สตีฟ จ๊อบส์ใช้ร่างและนำเสนอเรื่องราวต่างๆ ของแบรนด์แอปเปิลแบบละเอียด คาร์ไมน์ แกลโล ได้กำหนดรูปแบบการเขียนหนังสือเล่มนี้เหมือนกับโครงสร้างการนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์ ซึ่งประกอบด้วยองค์ (Act) ต่าง ๆ เหมือนละคร โดยแบ่งเนื้อหาเป็น 3 องค์หลัก ได้แก่ การสร้างสรรค์เรื่องราว การส่งมอบประสบการณ์และการขัดเขลาและฝึกซ้อม ซึ่งประกอบด้วยฉาก (Scene) ย่อยอีก 18 ฉาก ดังนี้



รูปที่ 3 แสดงปกหนังสือฉบับภาษาอังกฤษ [4]

องค์ที่หนึ่ง สร้างสรรค์เรื่องราว (Create the story) ประกอบด้วยฉากย่อย ๆ อีก 7 ฉาก ได้แก่ วางแผนแบบอะนาล็อก ตอบคำถามที่สำคัญที่สุด ตั้งจุดมุ่งหมายอันสูงส่ง คิดคำพาดหัวแบบเดียวกับการเขียนทวิตเตอร์ เขียนแผนที่เส้นทาง เปิดตัวศัตรูและเปิดตัวฮีโร่

ผู้วิจารณ์ขอยกตัวอย่างบางประเด็นในหนังสือที่น่าสนใจ และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการสอน การบรรยาย ดังนี้

**วางแผนแบบอะนาล็อก** ขั้นตอนการวางแผนนี้เริ่มต้นที่กระดาษ ผู้นำเสนอควรใช้เวลาส่วนใหญ่ในการคิด การร่าง และการเขียนบทพูดก่อนจะไปสู่โลกดิจิทัล สตีฟ จ๊อบส์ลงรายละเอียดทุกอย่างของการนำเสนอด้วยตนเองอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่การเขียนคำบรรยายภาพ สร้างสไลด์ ฝึกซ้อมการสาธิต รวมทั้งตรวจสอบแสงสว่าง สตีฟ จ๊อบส์สร้างเรื่องราวต่างๆ แบบโลกเก่า คือเขียนลงกระดาษก่อน เพราะช่วยให้มองเห็นภาพทั้งหมดและปรับเนื้อหาส่วนต่างๆ ได้ง่าย สตีฟ จ๊อบส์บอกว่าเขาคิด ได้ดีขึ้นเมื่อเป็นการคิดในแบบที่มองเห็น ถึงแม้สตีฟ จ๊อบส์จะสร้างเทคโนโลยีล้ำสมัยแต่เขาไม่มีติดกับซอฟต์แวร์เงินเกินไป

**ตอบคำถามที่สำคัญที่สุด** ทำให้ผู้ฟังต้องมาสนใจ ใส่ใจ กับสิ่งที่จะพูดด้วย ลองคิดว่าหากมีเพียงเรื่องเดียวที่คุณต้องการให้ผู้ฟังจดจำได้หลังการสนทนาจบลง ควรเป็นเรื่องอะไร หากเป็นการขายสินค้า ให้สนใจที่จะขายประโยชน์ของสินค้าไม่ใช่ขายตัวสินค้า เลี่ยงศัพท์เทคนิค แต่พยายามใช้ภาษาง่ายๆ ยกตัวอย่างที่เป็นรูปธรรม “**อ้อบ** ให้ความสำคัญกับการพูดของเขาในฐานะที่เป็นอาวุธสำคัญทางการแข่งขัน”

**ตั้งจุดมุ่งหมายอันสูงส่ง** การจะประสบความสำเร็จได้ต้องมีใจรักในสินค้า บริการ บริษัทหรือสิ่งที่ทำอยู่ เคล็ดลับคือค้นหาสิ่งที่มีใจรักอย่างแท้จริงให้พบ และแบ่งปันให้แก่ผู้ฟัง เพราะทุกคนอยากได้รับแรงบันดาลใจ ศรัทธา ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ฟังศรัทธาในตัวผู้พูด

**เขียนแผนที่เส้นทาง** ให้ผู้ฟังรู้ว่าจะนำเสนออะไร เพื่อให้ผู้ฟังติดตามเรื่องราวได้ตลอด โดยไม่หลงทาง คาร์ไมน์ แกลโลอ้างทฤษฎีการสื่อสารเรื่อง “กฎกลุ่มละสาม” (Rule of Three) ว่าเป็นตัวเลขที่มหัศจรรย์และเป็นที่ยอมรับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยสตีฟ จ๊อบจะแบ่งการนำเสนอออกเป็นส่วนๆ และบรรยายสรรพคุณของสินค้าที่มี 3 รายการเสมอ ดังตัวอย่าง

“ในไอพอดจะมีความแปลกใหม่ที่สำคัญสามอย่างด้วยกัน อย่างแรกคือมันเป็นสุดยอดของอุปกรณ์พกพาอย่างที่สอง เราได้ติดตั้งไฟร์ไวร์ไว้ด้วย...อย่างที่สอง มันใช้แบตเตอรี่ที่มีอายุการใช้งานนานมาก”

แม้แต่ประธานาธิบดีบารัค โอบามาที่ใช้ “กลุ่ลละสาม” ในคำกล่าวปราศรัยเช่นกัน “วันนี้ผมขอกล่าวกับท่านทั้งหลายว่าความท้าทายต่างๆ ที่เรากำลังเผชิญอยู่นั้นเป็นเรื่องจริง เป็นเรื่องใหญ่ และมีจำนวนมากมาย” กลุ่ลละสามนี้มีประโยชน์ต่อผู้พูดคือช่วยลำดับเรื่องราวได้กระชับ และสะดวกต่อผู้ฟังในการจับประเด็น จดจำเรื่องราวได้ง่ายและแม่นยำขึ้น

องค์ที่สอง ส่งมอบประสบการณ์ (Delivery the experience) ประกอบด้วยฉากย่อยๆ อีก 6 ฉาก ได้แก่ เปิดช่องทางให้กับความเป็นเซ็นภายใน ตกแต่งตัวเลข ใช้ศัพท์แสงที่สะใจ แบ่งปันเวที ให้อุปกรณ์การนำเสนอและเปิดช่วง ‘ไอ้แม่เจ้า’ ผู้วิจารณ์ยกตัวอย่างเทคนิคบางข้อ ดังนี้

เทคนิคการสร้างสไลด์ของจ๊อบส์ ใช้ศิลปะแห่งความเรียบง่ายตามแบบเซ็น จ๊อบส์เลือกใช้สไลด์ที่มีข้อความเพียงหนึ่งคำ หนึ่งประโยค หรือหนึ่งภาพเท่านั้น เป็นการนำหลักการตกแต่งแบบยิ่งน้อย ยิ่งสวย-มินิมอลลิสต์ (Minimalist) มาใช้ ออกแบบสินค้าของแอปเปิลและออกแบบการนำเสนอสไลด์ ดร.ริชาร์ด เมเยอร์ (Dr. Richard Mayer) ผู้สอนวิชาจิตวิทยาการศึกษา มหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนียยกย่องสนับสนุนว่า “การทำสไลด์ให้เรียบง่ายปราศจากข้อมูลส่วนเกินนั้นเป็นวิธีที่ดีที่สุดที่จะดึงดูดความสนใจผู้ฟังให้มีส่วนร่วม” ดิกว่าป่ล่อยให้ผู้ฟังนั่งอ่านข้อความในสไลด์เอง โดยไม่สนใจผู้พูด ผู้อ่านสามารถศึกษาข้อมูลวิธีการสร้างสไลด์เพิ่มเติมได้ที่ [usatoday.com/snapshot/news/snapindex.htm](http://usatoday.com/snapshot/news/snapindex.htm)

อีกประเด็นที่น่าสนใจคือ การใช้ภาพเพื่อการนำเสนอตามทฤษฎี Picture superiority effect [PSE] นักวิจัยพบว่าสมองของคนเรามีการประมวลผลข้อมูลรูปภาพต่างจากข้อมูลเสียง และใช้ “ช่องทาง” ที่ต่างกันด้วย หมายความว่าผู้ฟังจะจดจำสิ่งที่นำเสนอได้ดีกว่า หากใช้ภาพแทนเสียง

นอกจากนี้ผู้เขียนยังได้ยกตัวอย่างงานวิจัยอื่นๆ สนับสนุนอีกมากมาย

การตกแต่งตัวเลขในการนำเสนอ ยิ่งเรื่องราวที่นำเสนอยุ่งยาก ซับซ้อนมาก ผู้พูดยังต้องใช้การเปรียบเทียบ ด้วยการโยงตัวเลขนั้นเข้ากับสิ่งที่ผู้ฟังคุ้นเคย เข้าใจได้ง่าย ดังตัวอย่าง

“วันนี้เราขอประกาศเปิดตัวการ์ดหน่วยความจำสำหรับโทรศัพท์มือถือที่มีความจุ 12 กิกะไบต์เป็นครั้งแรกภายในประกอบด้วยทรานซิสเตอร์ห้าหมื่นห้าพันล้านตัว หากทรานซิสเตอร์แต่ละตัวคือมดที่จับมาเรียงกันได้ ก็จะได้ระยะทางสองเท่าของเส้นรอบโลก แล้วมันมีความหมายอย่างไรสำหรับคุณ? มันทำให้คุณเก็บภาพยนตร์ได้ยาวถึง 6 ชั่วโมงหรือเก็บเพลงไว้ฟังระหว่างเดินทางไปยังดวงจันทร์และกลับมาได้โดยไม่ซ้ำกันเลย!”

ขอเพิ่มอีกหนึ่งตัวอย่าง “เดือนตุลาคม 2008 รัฐบาลสหรัฐฯ ช่วยเหลือธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ ด้วยงบประมาณสูงถึง 7 แสนล้านดอลลาร์ นั่นคือเลข 7 ที่มี 0 ตามหลังสิบเอ็ดตัว คำมันมากขนาดไหน ยากจะเข้าใจได้... นักข่าวท่านหนึ่งเขียนในบริบทใหม่ว่า 7 แสนล้านดอลลาร์ก็คือ 25 เท่าของความร่ำรวยของชาวภูเก็ลทุกคนรวมกันเท่ากับคาเฟแลตต์ของสตาร์บัคส์ขนาดใหญ่สุด สามแสนห้าหมื่นล้านถ้วย หรือไอโฟน สามพันห้าร้อยล้านเครื่อง ด้วยเงินนี้รัฐบาลสามารถเขียนเช็คจำนวน 2,300 ดอลลาร์แจกให้แก่ประชาชนทุกคนในอเมริกา สนับสนุนให้นักศึกษามหาวิทยาลัยเรียนฟรีได้ถึง 23 ล้านคน”

การใช้อุปกรณ์นำเสนอ ผู้เขียนได้แนะนำวิธีการทางการใช้มุกตลก โดยให้ข้อมูลสนับสนุนว่าการเข้าถึงกลุ่มผู้ฟังตามการเรียนรู้ 3 แบบ คือ การเรียนรู้ด้วยการดู การเรียนรู้ด้วยการฟังและการเรียนรู้ด้วยการสัมผัส ซึ่งผู้เรียนรู้แต่ละแบบจะเรียนรู้ได้ดีมากขึ้น หากผู้พูดกระตุ้นการรับรู้ที่เหมาะสม เช่น ผู้เรียนรู้ด้วยการฟัง จะเข้าใจเนื้อหาได้ดี เมื่อใช้เทคนิคด้านวาทศิลป์ วิธีการเล่าเรื่องและยกตัวอย่างที่มีสีสัน ดังนั้น ผู้พูดต้องหาวิธีการเรียนรู้ที่น่าสนใจสำหรับทุกคน

เปิดช่วง ‘ไอ้แม่เจ้า’ การนำเสนอแต่ละครั้ง ผู้พูดต้องมีช่วงเร้าอารมณ์และสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำ ผู้เขียนให้ข้อมูลว่าสมองจะตรวจจับเรื่องที่เร้าอารมณ์ได้ เมื่อนั้นสมอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะหลังสาร โดพามีนออกมา เพื่อช่วยในการจำและประมวลผลข้อมูลที่ได้รับ โดยผู้เขียนเปรียบเทียบว่าช่วง ‘โอ้แม่เจ้า’ เหมือนกับ กระดาษโพสต์-อิทโน้ต (Post-it note) มีความหมายเท่ากับพูดว่า “จำเรื่องนี้ด้วย”

**องค์ที่สาม** จัดเกลาและฝึกซ้อม (Refine and Rehearse) ประกอบด้วยฉากย่อยๆ อีก 5 ฉาก ได้แก่ เทคนิคการครองเวที สร้างให้คุณเป็นเรื่องง่าย แต่งกายให้เหมาะสม โยนสคริปต์ทิ้งไปและความสนุก

ผู้วิจารณ์ย่อเนื้อหาที่น่าสนใจไว้บางประเด็น ได้แก่

ยาแก้โรคประสาทหรือขณะความตื่นเวทีที่ดีที่สุดมีเพียงวิธีเดียวคือ การเตรียมตัวและฝึกซ้อม ไม่ปล่อยให้การพูดหรือการทำสิ่งต่างๆ เป็นไปตามยถากรรม การฝึกซ้อมอย่างหนักเป็นสิ่งที่ผู้ประสบความสำเร็จในงานต่างๆ ไม่ว่าจะ เป็น นักดนตรี นักกีฬา มีร่วมกัน

ผู้เขียนได้ยกข้อความจากหนังสือ We shall Not fail ที่กล่าวถึงการฝึกซ้อมอย่างละเอียด รอบคอบจนทำให้ดูเหมือนกับการพูดโดยไม่มีเตรียมตัวมาก่อน “...มันเป็นเรื่องที่เรียนง่าย ๆ แต่ต้องออกแรงมาก การฝึกฝนเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะเมื่อต้องการให้ดูเหมือนเกิดขึ้นโดยฉับพลันตามสัญชาตญาณ”

แดเนียล เลวิติน (Daniel Levitin) นักประสาทวิทยา กล่าวถึงความรู้ใหม่จากงานวิจัยเรื่องการฝึกซ้อมว่า “ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสมองระบุว่า การเรียนรู้เกิดจากการรวมตัวกันของเนื้อเยื่อเส้นประสาท เมื่อมีประสบการณ์เรื่องใดเรื่องหนึ่งบ่อยครั้งขึ้น การรวมตัวของเนื้อเยื่อก็จะแน่นหนาขึ้น... ต้องให้เวลาสมองมาก จึงเกิดความชำนาญ”

**เทคนิคการครองเวที** ผู้เขียนเสนอวิธีการมากมาย ตั้งแต่การสบตา การใช้เสียง การหยุดเว้นวรรค การแสดงออก การใช้ท่าทาง ว่าผู้พูดที่มีความพิเศษเหนือกว่าผู้อื่นนั้นมักจะออกท่าทางมากกว่าผู้พูดทั่วไป โดยอ้างอิงงานวิจัยของ ดร.เดวิด แมคเนล (Dr. David McNeill) มหาวิทยาลัยชิคาโก ที่แสดงให้เห็นว่าท่าทางและภาษานั้นมีความเชื่อมโยงกันอย่างลึกซึ้ง การใช้ท่าทางช่วยให้ผู้พูดพูดได้ดีขึ้น ทำให้สมองโล่ง การควบคุมตัวเองไม่ให้ออกท่าทางต่างหากที่ต้องใช้ความพยายามมาก

แม้ว่าเทคนิคที่สตีฟ จ๊อบส์ใช้และคาร์ไมน์ แกลโลรวบรวมไว้ในเล่มนี้จะเป็นเรื่องเดิมที่ตำราด้านการพูดหลายเล่มได้เขียนไว้ แต่เป็นเทคนิคเดิมที่สตีฟ จ๊อบส์เพิ่มเติมและปรับเปลี่ยนให้มีลักษณะเฉพาะตัว แปลกใหม่ เช่น การสร้างสไลด์แบบไร้หัวข้อ (No bullets & Numbering) จึงเป็นหนังสือที่เปิดเผยข้อมูลจริง เรื่องจริง แนวปฏิบัติที่ใช้และประสบความสำเร็จจริง จากความตั้งใจและหมั่นฝึกฝน

จุดเด่นที่สุดและเป็นประโยชน์มากของหนังสือเล่มนี้คือข้อมูล หลักฐานสนับสนุน ไม่ว่าจะเป็นการยกคำกล่าวของบุคคลสำคัญมาอ้างอิง เพื่อให้การนำเสนอชัดเจน แจ่มแจ้งมากขึ้น การอ้างอิงวิจัยของผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มาสนับสนุนว่าวิธีการนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์นั้นยอดเยี่ยม มีประสิทธิภาพ และเป็นวิธีการนำเสนอที่ดีเพราะอะไร

อีกทั้งผู้เขียนได้ยกตัวอย่างการนำเสนอที่ดี และที่ต้องแก้ไขจากบุคคลที่มีชื่อเสียงเพื่อเป็นกรณีศึกษา ไม่ว่าจะเป็นการปราศรัยของบารัค โอบามา ฮิลลารี คลินตัน ราเชล เรย์ โทนี ร็อบบินส์ แคโรลิน แคนเนดี้ บิลเกตส์ ฯลฯ ซึ่งสอดคล้องกับเนื้อหาในแต่ละองค์ กอปรกับเคล็ด (ไม่) ลับของบุคคลต่างๆ ที่ใช้แล้วได้ผลดีที่หนังสือเล่มนี้รวบรวมไว้มีมากมาย เช่น เทคนิควิธีตะกร้า เพื่อการตอบคำถามอย่างรวดเร็ว เทคนิคคิดคำพูดหัวแบบทวิตเตอร์ เทคนิคคีย์โน้ต เทคนิคความเงียบ และอื่นๆ ก็มีให้ศึกษา อย่างไรก็ตาม ผู้วิจารณ์รู้สึกเสียดายแทนผู้อ่านต้นฉบับภาษาไทยที่ไม่ได้อ่านส่วนอ้างอิงและบรรณานุกรมท้ายเล่ม ซึ่งเป็นประโยชน์มากดังรูปที่ 4 ไม่แน่ใจว่าทางสำนักพิมพ์มีเหตุผลในการตัดทอนข้อมูลออกไปเพราะเหตุใด

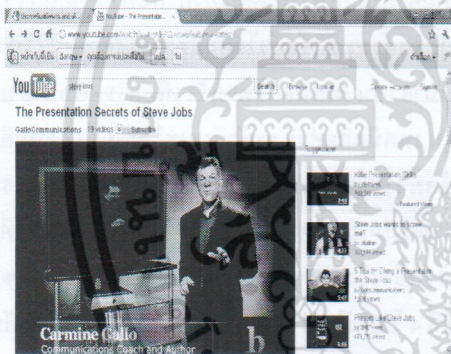
NOTES	Copyright Material
<p>1. Dan Ariely, "The Art of Thinking Clearly" (New York: Harper Business, 2015), 110.</p> <p>2. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>3. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>4. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>5. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>6. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>7. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>8. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>9. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p> <p>10. Daniel Levitin, "The Organized Mind" (New York: Random House, 2014), 110.</p>	<p>Macmillan, 95-101, 117</p> <p>118-120</p> <p>Macmillan, 121-122</p> <p>Macmillan, 123-124</p> <p>Macmillan, 125</p> <p>Macmillan, 126-127</p> <p>Macmillan, 128-129</p> <p>Macmillan, 130-131</p> <p>Macmillan, 132-133</p> <p>Macmillan, 134-135</p> <p>Macmillan, 136-137</p> <p>Macmillan, 138-139</p> <p>Macmillan, 140-141</p> <p>Macmillan, 142-143</p> <p>Macmillan, 144-145</p> <p>Macmillan, 146-147</p> <p>Macmillan, 148-149</p> <p>Macmillan, 150-151</p> <p>Macmillan, 152-153</p> <p>Macmillan, 154-155</p> <p>Macmillan, 156-157</p> <p>Macmillan, 158-159</p> <p>Macmillan, 160-161</p> <p>Macmillan, 162-163</p> <p>Macmillan, 164-165</p> <p>Macmillan, 166-167</p> <p>Macmillan, 168-169</p> <p>Macmillan, 170-171</p> <p>Macmillan, 172-173</p> <p>Macmillan, 174-175</p> <p>Macmillan, 176-177</p> <p>Macmillan, 178-179</p> <p>Macmillan, 180-181</p> <p>Macmillan, 182-183</p> <p>Macmillan, 184-185</p> <p>Macmillan, 186-187</p> <p>Macmillan, 188-189</p> <p>Macmillan, 190-191</p> <p>Macmillan, 192-193</p> <p>Macmillan, 194-195</p> <p>Macmillan, 196-197</p> <p>Macmillan, 198-199</p> <p>Macmillan, 200-201</p> <p>Macmillan, 202-203</p> <p>Macmillan, 204-205</p> <p>Macmillan, 206-207</p> <p>Macmillan, 208-209</p> <p>Macmillan, 210-211</p> <p>Macmillan, 212-213</p> <p>Macmillan, 214-215</p> <p>Macmillan, 216-217</p> <p>Macmillan, 218-219</p> <p>Macmillan, 220-221</p> <p>Macmillan, 222-223</p> <p>Macmillan, 224-225</p> <p>Macmillan, 226-227</p> <p>Macmillan, 228-229</p> <p>Macmillan, 230-231</p> <p>Macmillan, 232-233</p> <p>Macmillan, 234-235</p> <p>Macmillan, 236-237</p> <p>Macmillan, 238-239</p> <p>Macmillan, 240-241</p> <p>Macmillan, 242-243</p> <p>Macmillan, 244-245</p> <p>Macmillan, 246-247</p> <p>Macmillan, 248-249</p> <p>Macmillan, 250-251</p> <p>Macmillan, 252-253</p> <p>Macmillan, 254-255</p> <p>Macmillan, 256-257</p> <p>Macmillan, 258-259</p> <p>Macmillan, 260-261</p> <p>Macmillan, 262-263</p> <p>Macmillan, 264-265</p> <p>Macmillan, 266-267</p> <p>Macmillan, 268-269</p> <p>Macmillan, 270-271</p> <p>Macmillan, 272-273</p> <p>Macmillan, 274-275</p> <p>Macmillan, 276-277</p> <p>Macmillan, 278-279</p> <p>Macmillan, 280-281</p> <p>Macmillan, 282-283</p> <p>Macmillan, 284-285</p> <p>Macmillan, 286-287</p> <p>Macmillan, 288-289</p> <p>Macmillan, 290-291</p> <p>Macmillan, 292-293</p> <p>Macmillan, 294-295</p> <p>Macmillan, 296-297</p> <p>Macmillan, 298-299</p> <p>Macmillan, 300-301</p> <p>Macmillan, 302-303</p> <p>Macmillan, 304-305</p> <p>Macmillan, 306-307</p> <p>Macmillan, 308-309</p> <p>Macmillan, 310-311</p> <p>Macmillan, 312-313</p> <p>Macmillan, 314-315</p> <p>Macmillan, 316-317</p> <p>Macmillan, 318-319</p> <p>Macmillan, 320-321</p> <p>Macmillan, 322-323</p> <p>Macmillan, 324-325</p> <p>Macmillan, 326-327</p> <p>Macmillan, 328-329</p> <p>Macmillan, 330-331</p> <p>Macmillan, 332-333</p> <p>Macmillan, 334-335</p> <p>Macmillan, 336-337</p> <p>Macmillan, 338-339</p> <p>Macmillan, 340-341</p> <p>Macmillan, 342-343</p> <p>Macmillan, 344-345</p> <p>Macmillan, 346-347</p> <p>Macmillan, 348-349</p> <p>Macmillan, 350-351</p> <p>Macmillan, 352-353</p> <p>Macmillan, 354-355</p> <p>Macmillan, 356-357</p> <p>Macmillan, 358-359</p> <p>Macmillan, 360-361</p> <p>Macmillan, 362-363</p> <p>Macmillan, 364-365</p> <p>Macmillan, 366-367</p> <p>Macmillan, 368-369</p> <p>Macmillan, 370-371</p> <p>Macmillan, 372-373</p> <p>Macmillan, 374-375</p> <p>Macmillan, 376-377</p> <p>Macmillan, 378-379</p> <p>Macmillan, 380-381</p> <p>Macmillan, 382-383</p> <p>Macmillan, 384-385</p> <p>Macmillan, 386-387</p> <p>Macmillan, 388-389</p> <p>Macmillan, 390-391</p> <p>Macmillan, 392-393</p> <p>Macmillan, 394-395</p> <p>Macmillan, 396-397</p> <p>Macmillan, 398-399</p> <p>Macmillan, 400-401</p> <p>Macmillan, 402-403</p> <p>Macmillan, 404-405</p> <p>Macmillan, 406-407</p> <p>Macmillan, 408-409</p> <p>Macmillan, 410-411</p> <p>Macmillan, 412-413</p> <p>Macmillan, 414-415</p> <p>Macmillan, 416-417</p> <p>Macmillan, 418-419</p> <p>Macmillan, 420-421</p> <p>Macmillan, 422-423</p> <p>Macmillan, 424-425</p> <p>Macmillan, 426-427</p> <p>Macmillan, 428-429</p> <p>Macmillan, 430-431</p> <p>Macmillan, 432-433</p> <p>Macmillan, 434-435</p> <p>Macmillan, 436-437</p> <p>Macmillan, 438-439</p> <p>Macmillan, 440-441</p> <p>Macmillan, 442-443</p> <p>Macmillan, 444-445</p> <p>Macmillan, 446-447</p> <p>Macmillan, 448-449</p> <p>Macmillan, 450-451</p> <p>Macmillan, 452-453</p> <p>Macmillan, 454-455</p> <p>Macmillan, 456-457</p> <p>Macmillan, 458-459</p> <p>Macmillan, 460-461</p> <p>Macmillan, 462-463</p> <p>Macmillan, 464-465</p> <p>Macmillan, 466-467</p> <p>Macmillan, 468-469</p> <p>Macmillan, 470-471</p> <p>Macmillan, 472-473</p> <p>Macmillan, 474-475</p> <p>Macmillan, 476-477</p> <p>Macmillan, 478-479</p> <p>Macmillan, 480-481</p> <p>Macmillan, 482-483</p> <p>Macmillan, 484-485</p> <p>Macmillan, 486-487</p> <p>Macmillan, 488-489</p> <p>Macmillan, 490-491</p> <p>Macmillan, 492-493</p> <p>Macmillan, 494-495</p> <p>Macmillan, 496-497</p> <p>Macmillan, 498-499</p> <p>Macmillan, 500-501</p> <p>Macmillan, 502-503</p> <p>Macmillan, 504-505</p> <p>Macmillan, 506-507</p> <p>Macmillan, 508-509</p> <p>Macmillan, 510-511</p> <p>Macmillan, 512-513</p> <p>Macmillan, 514-515</p> <p>Macmillan, 516-517</p> <p>Macmillan, 518-519</p> <p>Macmillan, 520-521</p> <p>Macmillan, 522-523</p> <p>Macmillan, 524-525</p> <p>Macmillan, 526-527</p> <p>Macmillan, 528-529</p> <p>Macmillan, 530-531</p> <p>Macmillan, 532-533</p> <p>Macmillan, 534-535</p> <p>Macmillan, 536-537</p> <p>Macmillan, 538-539</p> <p>Macmillan, 540-541</p> <p>Macmillan, 542-543</p> <p>Macmillan, 544-545</p> <p>Macmillan, 546-547</p> <p>Macmillan, 548-549</p> <p>Macmillan, 550-551</p> <p>Macmillan, 552-553</p> <p>Macmillan, 554-555</p> <p>Macmillan, 556-557</p> <p>Macmillan, 558-559</p> <p>Macmillan, 560-561</p> <p>Macmillan, 562-563</p> <p>Macmillan, 564-565</p> <p>Macmillan, 566-567</p> <p>Macmillan, 568-569</p> <p>Macmillan, 570-571</p> <p>Macmillan, 572-573</p> <p>Macmillan, 574-575</p> <p>Macmillan, 576-577</p> <p>Macmillan, 578-579</p> <p>Macmillan, 580-581</p> <p>Macmillan, 582-583</p> <p>Macmillan, 584-585</p> <p>Macmillan, 586-587</p> <p>Macmillan, 588-589</p> <p>Macmillan, 590-591</p> <p>Macmillan, 592-593</p> <p>Macmillan, 594-595</p> <p>Macmillan, 596-597</p> <p>Macmillan, 598-599</p> <p>Macmillan, 600-601</p> <p>Macmillan, 602-603</p> <p>Macmillan, 604-605</p> <p>Macmillan, 606-607</p> <p>Macmillan, 608-609</p> <p>Macmillan, 610-611</p> <p>Macmillan, 612-613</p> <p>Macmillan, 614-615</p> <p>Macmillan, 616-617</p> <p>Macmillan, 618-619</p> <p>Macmillan, 620-621</p> <p>Macmillan, 622-623</p> <p>Macmillan, 624-625</p> <p>Macmillan, 626-627</p> <p>Macmillan, 628-629</p> <p>Macmillan, 630-631</p> <p>Macmillan, 632-633</p> <p>Macmillan, 634-635</p> <p>Macmillan, 636-637</p> <p>Macmillan, 638-639</p> <p>Macmillan, 640-641</p> <p>Macmillan, 642-643</p> <p>Macmillan, 644-645</p> <p>Macmillan, 646-647</p> <p>Macmillan, 648-649</p> <p>Macmillan, 650-651</p> <p>Macmillan, 652-653</p> <p>Macmillan, 654-655</p> <p>Macmillan, 656-657</p> <p>Macmillan, 658-659</p> <p>Macmillan, 660-661</p> <p>Macmillan, 662-663</p> <p>Macmillan, 664-665</p> <p>Macmillan, 666-667</p> <p>Macmillan, 668-669</p> <p>Macmillan, 670-671</p> <p>Macmillan, 672-673</p> <p>Macmillan, 674-675</p> <p>Macmillan, 676-677</p> <p>Macmillan, 678-679</p> <p>Macmillan, 680-681</p> <p>Macmillan, 682-683</p> <p>Macmillan, 684-685</p> <p>Macmillan, 686-687</p> <p>Macmillan, 688-689</p> <p>Macmillan, 690-691</p> <p>Macmillan, 692-693</p> <p>Macmillan, 694-695</p> <p>Macmillan, 696-697</p> <p>Macmillan, 698-699</p> <p>Macmillan, 700-701</p> <p>Macmillan, 702-703</p> <p>Macmillan, 704-705</p> <p>Macmillan, 706-707</p> <p>Macmillan, 708-709</p> <p>Macmillan, 710-711</p> <p>Macmillan, 712-713</p> <p>Macmillan, 714-715</p> <p>Macmillan, 716-717</p> <p>Macmillan, 718-719</p> <p>Macmillan, 720-721</p> <p>Macmillan, 722-723</p> <p>Macmillan, 724-725</p> <p>Macmillan, 726-727</p> <p>Macmillan, 728-729</p> <p>Macmillan, 730-731</p> <p>Macmillan, 732-733</p> <p>Macmillan, 734-735</p> <p>Macmillan, 736-737</p> <p>Macmillan, 738-739</p> <p>Macmillan, 740-741</p> <p>Macmillan, 742-743</p> <p>Macmillan, 744-745</p> <p>Macmillan, 746-747</p> <p>Macmillan, 748-749</p> <p>Macmillan, 750-751</p> <p>Macmillan, 752-753</p> <p>Macmillan, 754-755</p> <p>Macmillan, 756-757</p> <p>Macmillan, 758-759</p> <p>Macmillan, 760-761</p> <p>Macmillan, 762-763</p> <p>Macmillan, 764-765</p> <p>Macmillan, 766-767</p> <p>Macmillan, 768-769</p> <p>Macmillan, 770-771</p> <p>Macmillan, 772-773</p> <p>Macmillan, 774-775</p> <p>Macmillan, 776-777</p> <p>Macmillan, 778-779</p> <p>Macmillan, 780-781</p> <p>Macmillan, 782-783</p> <p>Macmillan, 784-785</p> <p>Macmillan, 786-787</p> <p>Macmillan, 788-789</p> <p>Macmillan, 790-791</p> <p>Macmillan, 792-793</p> <p>Macmillan, 794-795</p> <p>Macmillan, 796-797</p> <p>Macmillan, 798-799</p> <p>Macmillan, 800-801</p> <p>Macmillan, 802-803</p> <p>Macmillan, 804-805</p> <p>Macmillan, 806-807</p> <p>Macmillan, 808-809</p> <p>Macmillan, 810-811</p> <p>Macmillan, 812-813</p> <p>Macmillan, 814-815</p> <p>Macmillan, 816-817</p> <p>Macmillan, 818-819</p> <p>Macmillan, 820-821</p> <p>Macmillan, 822-823</p> <p>Macmillan, 824-825</p> <p>Macmillan, 826-827</p> <p>Macmillan, 828-829</p> <p>Macmillan, 830-831</p> <p>Macmillan, 832-833</p> <p>Macmillan, 834-835</p> <p>Macmillan, 836-837</p> <p>Macmillan, 838-839</p> <p>Macmillan, 840-841</p> <p>Macmillan, 842-843</p> <p>Macmillan, 844-845</p> <p>Macmillan, 846-847</p> <p>Macmillan, 848-849</p> <p>Macmillan, 850-851</p> <p>Macmillan, 852-853</p> <p>Macmillan, 854-855</p> <p>Macmillan, 856-857</p> <p>Macmillan, 858-859</p> <p>Macmillan, 860-861</p> <p>Macmillan, 862-863</p> <p>Macmillan, 864-865</p> <p>Macmillan, 866-867</p> <p>Macmillan, 868-869</p> <p>Macmillan, 870-871</p> <p>Macmillan, 872-873</p> <p>Macmillan, 874-875</p> <p>Macmillan, 876-877</p> <p>Macmillan, 878-879</p> <p>Macmillan, 880-881</p> <p>Macmillan, 882-883</p> <p>Macmillan, 884-885</p> <p>Macmillan, 886-887</p> <p>Macmillan, 888-889</p> <p>Macmillan, 890-891</p> <p>Macmillan, 892-893</p> <p>Macmillan, 894-895</p> <p>Macmillan, 896-897</p> <p>Macmillan, 898-899</p> <p>Macmillan, 900-901</p> <p>Macmillan, 902-903</p> <p>Macmillan, 904-905</p> <p>Macmillan, 906-907</p> <p>Macmillan, 908-909</p> <p>Macmillan, 910-911</p> <p>Macmillan, 912-913</p> <p>Macmillan, 914-915</p> <p>Macmillan, 916-917</p> <p>Macmillan, 918-919</p> <p>Macmillan, 920-921</p> <p>Macmillan, 922-923</p> <p>Macmillan, 924-925</p> <p>Macmillan, 926-927</p> <p>Macmillan, 928-929</p> <p>Macmillan, 930-931</p> <p>Macmillan, 932-933</p> <p>Macmillan, 934-935</p> <p>Macmillan, 936-937</p> <p>Macmillan, 938-939</p> <p>Macmillan, 940-941</p> <p>Macmillan, 942-943</p> <p>Macmillan, 944-945</p> <p>Macmillan, 946-947</p> <p>Macmillan, 948-949</p> <p>Macmillan, 950-951</p> <p>Macmillan, 952-953</p> <p>Macmillan, 954-955</p> <p>Macmillan, 956-957</p> <p>Macmillan, 958-959</p> <p>Macmillan, 960-961</p> <p>Macmillan, 962-963</p> <p>Macmillan, 964-965</p> <p>Macmillan, 966-967</p> <p>Macmillan, 968-969</p> <p>Macmillan, 970-971</p> <p>Macmillan, 972-973</p> <p>Macmillan, 974-975</p> <p>Macmillan, 976-977</p> <p>Macmillan, 978-979</p> <p>Macmillan, 980-981</p> <p>Macmillan, 982-983</p> <p>Macmillan, 984-985</p> <p>Macmillan, 986-987</p> <p>Macmillan, 988-989</p> <p>Macmillan, 990-991</p> <p>Macmillan, 992-993</p> <p>Macmillan, 994-995</p> <p>Macmillan, 996-997</p> <p>Macmillan, 998-999</p> <p>Macmillan, 1000-1001</p>

รูปที่ 4 แสดงส่วน Notes และ Index ในต้นฉบับภาษาอังกฤษ [5]

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนลีลาการเขียนของคาร์ไมน์ แกลโลนั้น ได้จำลองรูปแบบมาจากการนำเสนอของสตีฟ จ๊อบส์ แบบละคร โดยแบ่งเนื้อหาตามลำดับ เข้าใจได้ง่าย ฝีมือการแปลของศรัชย จาคิตกวนิชและประสิทธิ์ชัย วีระยุทธวิไล ก็ยังคงความรู้สึกเหมือนต้นฉบับคือเขียนเหมือนกำลังเล่า ผู้อ่านจึงรู้สึกคล้ายฟังการสนทนาพูดคุยกัน สไตลเล่าเรื่อง ไม่ใช่การเขียนเรื่อง ซึ่งทำให้นักเขียนเล่มนี้ไม่น่าเบื่อ ทั้งที่เนื้อหาค่อนข้างเป็นวิชาการมาก อีกทั้งยังแทรกตารางประกอบอย่างเหมาะสม ผู้วิจารณ์มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเล็กน้อยคือควรตรวจสอบการพิมพ์เพราะพบข้อความพิมพ์ตกหล่น และสะกดการันต์ผิดเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้อ่านรอสในการอ่านลดน้อยลงไปบ้าง

หนังสือ “เก่ง Presentation อย่าง สตีฟ จ๊อบส์” เล่มนี้จึงเป็นหนังสือดี และขอแนะนำให้อ่าน เป็นขุมทรัพย์ทางปัญญา ที่เผยแพร่เทคนิค เคล็ดลับ (ไม่)ลับ ของสตีฟ จ๊อบส์ สุดยอดนักนำเสนอในวงการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และเพื่อการเรียนรู้ที่สมบูรณ์ ผู้อ่านทุกท่านควรเปิดดูรูปประกอบ



รูปที่ 5 แสดงตัวอย่างคลิปการนำเสนอของ Steve Jobs [6]

หนังสือ “เก่ง Presentation อย่าง สตีฟ จ๊อบส์” อาจจัดเป็นหนังสือแนวสาวทู (How to) หรืองานวิจัย หรือตำราเรียนก็ได้เช่นกัน คาร์ไมน์ แกลโล ผู้เขียน ผู้รวบรวมและผู้วิเคราะห์การสื่อสารได้เพียรพยายามรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์จากหลายแหล่ง ทำให้หนังสือเล่มนี้สมบูรณ์พร้อมเหมาะเป็นคู่มือของผู้ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงตัวเอง ผู้ที่เห็นว่า การพูดเป็นอาวุธสำคัญของการสื่อสาร ไม่ว่าผู้อ่านจะเป็นนักการตลาด นักขาย นักพูด นักธุรกิจ นักเรียนนักศึกษา ครูอาจารย์หรือบุคคลทั่วไปก็ตาม ทุกคนล้วนต้องการสื่อสารกับผู้อื่นอย่างมีประสิทธิภาพทั้งสิ้น

ผู้วิจารณ์ขอยกคำกล่าวของแนนซี ดูอาร์เต (Nancy Duarte) ผู้รู้ด้านการนำเสนอมาปิดท้ายบทวิจารณ์นี้ว่า

“ไม่ว่าจะเป็นการเปิดบริษัท แนะนำสินค้าใหม่ บรรยายและความสำเร็จของงานขึ้นอยู่กับคุณภาพของการนำเสนอ ในทำนองเดียวกันไอเดียต่างๆ ที่มี ความพยายาม และการทุ่มเทให้กับงาน แม้แต่หน้าที่การงานและอาชีพของคุณ ก็อาจไปไม่ได้ไกลเท่าที่ควรหากการสื่อสารของคุณไม่มีประสิทธิภาพ การนำเสนอฉบับสั้นๆ ครั้งที่เกิดขึ้นในแต่ละวันนั้นมีเพียงไม่กี่เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่เป็นการนำเสนอที่ดี”

## เอกสารอ้างอิง

- [1] แกลโล, คาร์ไมน์. 2553. เก่ง Presentation อย่าง สตีฟ จ๊อบส์ แปลและเรียบเรียงโดยศรัชย จาคิตกวนิชและประสิทธิ์ชัย วีระยุทธวิไล. กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล.
- [2] Gallo, Carmine. 2009. *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. Retrieved December 15, 2010, from <http://www.carminegallo.com/>
- [3] Gallo, Carmine. 2009. *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. Retrieved December 15, 2010, from [www.slideshare.net/cvgallo/the-presentation-secrets-of-steve-jobs-2609477](http://www.slideshare.net/cvgallo/the-presentation-secrets-of-steve-jobs-2609477)
- [4] Gallo, Carmine. 2009. *The Presentation Secrets of Steve Jobs: How to Be Insanely Great in Front of Any Audience*. United States of America: McGraw-Hill.
- [5] Gallo, Carmine. 2009. *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. Retrieved December 15, 2010, from <http://www.amazon.com/Presentation-Secrets-Steve-Jobs-Insanely/dp/0071636080>
- [6] Jobs, Steve. 2009. *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. Retrieved December 15, 2010, from <http://www.youtube.com/watch?v=k-zMRZpvcw&feature=related>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้