

这样路演就对了

富兰克林柯维
教你建立商务演示优势

[美] 科丽·科歌昂 布瑞克·英格兰 朱莉·施密特 ©著
易文波 ©译 郁 伟 ©权威解读

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

2176



这样路演就对了

富兰克林柯维

教你建立商务演示优势

[美] 科丽·科歌昂、布瑞克·英格兰、朱莉·施密特 ©著
易文波 ©译 郁 伟 ©权威解读

PRESENTATION ADVANTAGE

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

这样路演就对了 / (美) 科丽·科歌昂 (Kory Kogon), (美) 布瑞克·英格兰 (Breck England), (美) 朱莉·施密特 (Julie Schmidt) 著; 易文波译.

—广州: 广东人民出版社, 2016.11

ISBN 978-7-218-11113-1

I. ①这… II. ①科… ②布… ③朱… ④易… III. ①商务—演讲 IV. ① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 186588 号

Presentation Advantage: How to Inform and Persuade Any Audience by Kory Kogon, Breck England, Julie Schmidt

Copyright © 2015 by Franklin Covey Co.

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by **Grand China Publishing House**

Published by arrangement with BenBella Books, Inc. through Bardon-Chinese Media Agency

All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权广东人民出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

Zhe Yang Lu Yan Jiu Dui Le

这样路演就对了

[美] 科丽·科歌昂 布瑞克·英格兰 朱莉·施密特 著 易文波 译 版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

策 划: 中资海派

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 肖风华 古海阳 张 静

特约编辑: 宋金龙 林海旋

版式设计: 王 雪

封面设计: 红林林

出版发行: 广东人民出版社

地 址: 广州市大沙头四马路 10 号 (邮政编码: 510102)

电 话: (020) 83798714 (总编室)

传 真: (020) 83780199

网 址: <http://www.gdpph.com>

印 刷: 深圳市福圣印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 14 字 数: 180 千

版 次: 2016 年 11 月第 1 版 2016 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 42.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020-83795749) 联系调换。

售书热线: (020) 83795240

致中国读者的信

亲爱的读者们：

不善表达往往是导致会议低效、良机错失的主要原因。换句话说，在 21 世纪的职场中，太多太多的人因缺乏强有力的表述和说服方法遭遇了挫折，却不明白其中原因。

要想在职场和人生中力拔头筹，就必须掌握传递信息和说服他人的高效方法。在职场中，我们总是需要做大量思考、创作、创新和执行等知识型工作。因此，如何高效传递优秀理念、阐述革新优势变得尤为重要。能否做到这一点，将直接决定我们是否能在激烈竞争中获得成功。

我们的新书《这样路演就对了》旨在为读者拨开层层纷扰，揭露时下职场中存在的问题。我们在书中提供了一系列切实可行的建议，手把手教大家如何传递强有力的信息，以及如何利用视觉冲击力强的图片包装信息。只要掌握这些方法，任何人都能高效传递信息，并成功说服他人采取行动。

我们深知时间宝贵。如果你能抽空阅读《这样路演就对了》，我们将倍感荣幸。同时我们也承诺，如果你能将书中的理论、技巧和方法加以运用，定能在各类商务演示中取得成功。

领衔作者 科丽·科歌昂

推荐序 |

商务演示——用直击人心的方式获取竞争优势 《

陈俐同

富兰克林柯维公司新加坡及大中华区总裁

我们每天无时无刻不在与他人交流。无论一对一还是一对多，高效演示技巧都是在职场取得成功最重要的必备能力之一。然而，进行演示既是一种机遇，也是一种挑战。我们都曾心怀某个有力的主张或出色的建议，但要么因为糟糕的表述而出师未捷，要么因为不具备用震撼人心的方法进行沟通的优势，而错失支持。

除了成功本身之外，所有成功的领导者都有一个共同点：那就是高超的演示技巧，以及阐述观点时直击人心的方式。糟糕的演示技巧总是让人错失良机。无法用直击人心的方式高效而有力地表述事件的利弊，就无法抓住稍纵即逝的机会。本书的主题，就是教你如何高效演示震撼听众。作者在书中提供了实用的技巧和最新的神经学研究，帮助你以最高效的方式传递信息，更好地影响、说服他人。你将因此获得当今商业环境下非常珍贵且实用的竞争优势。

推荐序 II

» 演示是一门技术，更是一门艺术

郁 伟

富兰克林柯维公司高级顾问

作为一名专职培训顾问，我在 10 年的职业培训生涯中，已经讲授了 100 多场商务演示技巧课程。我常被邀请到各个公司去教授、辅导他们的领导者和员工，提升其商务演示技巧。这些公司涉及互联网、IT、汽车、医药、制造业、通讯、广告、娱乐、房地产、商业零售等多个领域，参训人员的职位也是多种多样，其中包括了公司高管、各职能部门经理、工程师、销售人员、市场人员、管理培训生、公关广告人员等。他们为什么要参加商务演示技巧培训呢？

很多公司会说，这些员工的工作技能真的很不错，可让他们做商务演示的时候，其表现实在是太不专业了！

这些不专业的商务演示也为及员工带来了极大的负面影响。公司会议中的报告乏味、冗长、低效、缺乏说服力，浪费了大量有效的沟通时间。就算他们的演示对象是客户，情况也好不到哪去。这些毫无条理、逻辑、说服力的，仅仅是堆砌了大量数字和信息的演示，一方面会令客户感到痛苦不堪，另一方面将大大削弱公司产品、服务和品牌在客户心目中的声誉和形象。以前总说“酒香不怕巷子深”，但放在

今日未必如此。这是一个喧嚣的时代，更是一个需要在喧嚣中清晰表达观点的时代。作为一名职场人，你需要踏实做事，更需要自信演示！不懂演示技巧，怎敢混职场？

在给一些外企培训的过程中我发现，很多中国员工都有一些类似的困惑。我们知道，外籍员工大多早在学生时代就已经开始进行演讲训练，用演示的方式完成口头作业。相反，中国的学员在读书期间更偏重于书面训练，鲜有机会站起来用口头表达的方式呈现自己的观点及想法。而在外企，商务演示被大量运用于会议、汇报、电话中，因此，不难想象，中国员工来到外企，将因为缺乏商务演示技巧面临多大的挑战！

常有人问我：“演示是门艺术活，还是门技术活？”请想一下，是艺术容易修炼，还是技术更容易复制、掌握呢？通常，技术更容易复制与掌握，而演示中的艺术成分需要每一位演示者发挥自己的特长与魅力（或许还需天赋及悟性），基于这一点，即使你看了很多名家大师、政治家、商业大咖的演讲录像，学习影视剧中演讲的桥段，恐怕也很难模仿到位，甚至还会产生“东施效颦”的效果。

相反，对于演示中的技术成分，则完全可以通过后天的努力和训练掌握，请扎扎实实地思考如何建立 3 种连接（连接听众、信息和你自己），遵循 3D 法则（Develop、Design、Deliver），打造强有力的信息，设计有冲击力的视觉效果，精彩呈现你的内容，再运用两个 P（Preparation、Practice），做足准备，勤加操练。我相信，你一定可以成为一位具有说服力和影响力的演示高手！加油！

推荐序 III

» 路演创造价值

韩小杰

创业公社 (NGO) 创始人

2016 年将是整个资本界的寒冬，但就目前而言，中国创业风潮依然势不可挡，越来越多的创业者奋不顾身投入到了这股风潮当中。然而，弄潮不易，无论是初创项目还是二次创业企业，首先一定要赢得投资者的关注和青睐，才有可能继续走下去。

资本是创业的血液。离开了资本的支持，就像身体缺少血液一样，整个肌体将无法运转，直至心脏衰竭死亡，这是多么可怕的结局！而创业项目路演，主动赢得投资者的关注，继而让资本有兴趣了解你的创业项目，成了决定胜败的关键。路演不仅仅是一对多，说的再宽泛一点，即使私下一对一的交流，也是小范围的“路演”，只有沟通高效的即时路演，才有可能最终赢得资本的关注和支持，创业项目才有可能在春天到来之前熬过寒冬！

那么，如何赢得投资者的“严重”关切呢？如何打造强有力的信息以获得关注呢？在注意力持续时间退化到 8 秒的当下，是否存在一种神奇的力量，能持续牵引投资者，令其认真聆听到路演的最后一秒？如果答案是肯定的，又该怎样得到它？

富兰克林柯维公司三位专家共同打造的《这样路演就对了》，俨然成了穿透“分心时代”的利器，只需三步，即可掌握 3D 吸睛大法，快速打造高效路演的技巧。

权威推荐

雷吉娜·R. 特斯塔

美国施乐公司副总裁

我们活在一个充满干扰的世界里，所有人的时间都很紧缺。无论身处怎样的场合，每个成功的商业人士都需要掌握能够吸引并牢牢抓住听众注意力的技能。富兰克林柯维公司出品的《这样路演就对了》，能够让你获得相应的竞争优势，助你成为自信的演示大师。你将成功说服听众，并让他们采取行动。

王秋芬

三牛众创空间董事长

太多人因为不善表达、抓不住重点，在职位晋升或项目推进的过程中遭遇瓶颈，甚至举步维艰。这本书将帮助你建立演示优势，学会开口说重点，在“分心时代”迅速抓住上下级注意力，通过高效传递优秀理念，说服他人采取行动、实现晋升或拿到投资款项，在激烈的职场竞争中获得成功。

杨思卓

中商国际管理研究院院长

演示，不单单是向客户或投资者介绍项目的商业技能，更是建立人际关系的必备能力。通过演示，我们连接信息、连接情感、连接团队、连接客户。总之，高效的演示能够连接世界！

李忠秋

《结构思考力》作者、结构思考力学院创始

擅长演示的人，一定是个擅长思考的人！本书不仅教会我们掌握高效传递信息的技巧，更从改善思维的角度，教会我们如何运用一个非常简洁的思考结构（3D 法则），设计出一场不但让对方愿意听、听得懂更能让对方有所行动的成功演示。全书结构清晰、方法实用，任何想提高思考与表达能力的职业人都应一读！

科琳·多肯多夫

Ryan Companies US, Inc. 人力资源副总裁

太实用了！书中提出的“开发—设计—传递”流程适用于一切形式的演示。无论是开例会还是做正式路演，你都能通过这本书学会如何将激情和目标注入所有谈话中。任何想要真正与听众建立连接的人都会非常珍惜这本书。这本书为我们提供了一套简单实用的学习系统，教我们如何成为一名高效沟通者，如何获得所有专业领域必备的基本技能。

保罗·施瓦茨

ThermoLift 公司总裁

如何进行高效沟通的问题，令人百思不得其解。在日常商业活动中，我们总是不幸沦为低效演示的受害者，无穷尽的 PPT 展示以及枯燥乏味的演示信息让人痛苦不堪。而事实上，只有少数人真正掌握了高效沟通的技能。从第一页开始，富兰克林柯维公司出品的《这样路演就对了》就抓准了这个问题。书中为我们提供了思路清晰的演示策略，告诉我们如何在最关键的开场 30 秒内吸引并牢牢抓住听众的注意，高效且富有激情地传达信息。任何希望成功传递信息的人都应该对此品读一番。

迈克尔·E. 福克斯

Dainippon Screen 董事长

浪费别人时间是人类一大通病。准备不充分、研究不足、信息传递效率低的演示，就是浪费他人宝贵时间的一个典型案例。富兰克林柯维公司出品的《这样路演就对了》全面地、结构清晰地为我们呈现了打造高效演示的整个过程。对于每一个需要进行商务演示的人来说，它是基础读物，更是必备之书。

朱迪思·G. 雷吉斯坦纳博士

科罗拉多大学医学院女性健康研究中心主任

对很多人而言，公开演讲或做任何形式的演示都是最可怕的经历之一。《这样路演就对了》为这种恐惧提供了一剂解药。无

论你是第一次做路演的菜鸟，还是经验丰富的演讲人，这部伟大的作品所提供的实用方法都将对你提高沟通技能大有裨益。同样重要的是，书中提供了一套从准备直至演示结束的系统方法，它能使整个演讲流程变得非常易于管理。而通过作者所举的案例以及他对此进行的详尽分析，我们对演示的流程也就清晰明了了。

肯·英格拉姆

SCREEN GP Americas, LLC 美洲地区销售和市场副总裁

我们都有过这样的经历。煎熬地开着会或听着路演，眼睛却盯着自己的手机，脑子里也转着别的事情，对台上的演示完全不感兴趣。当然，也会有情况相反的时候。为了消除可能导致听众分心的所有因素并牢牢吸引他们的注意，确保演示达到甚至超出预期效果，我们呕心沥血，使出浑身解数。目前市面上大部分相关书籍所关注的，都是如何“进行”一场高效演示。而《这样路演就对了》除了教你如何高效演示之外，还向你揭示了其中的奥秘，这才是本书的价值所在。作为商业领袖，我们经常需要在短时间内说服听众，并引导他们做出改变。跟我们有同样需求的人都应阅读此书。

埃丽卡·纽伯特·坎贝尔

英国外交及联邦事务部负责人

问题的关键在于，优质的信息是否配有优秀的信使为之传递。少了经验丰富的演示人，这些信息将永远不能被他人所接收，而

本书恰恰能够改变这样的局面。

如今，在充满干扰、信息过载的科技时代下，演示人只能利用区区几分钟的时间捕获听众注意。《这样路演就对了》能助你打造强有力的信息，并以此激励他人做出改变，达成难以实现的目标。高效传递信息的技巧总是被忽略，但它确是能够带来最佳效果的关键一环。

加里·陶卡奇

陶卡奇学习中心总裁兼首席执行官

学会如何高效传递信息并说服他人行动，是一种能给商业和生活带来无穷价值的技巧。《这样路演就对了》中的内容令人惊叹，它为我们介绍的高级演示技巧，绝对适用于当今这个充满干扰、人们注意力急剧下降的世界。本书相当实用，同时读起来也非常有趣。我真心迫不及待地想要将它推荐给我的学员们。

詹妮弗·戴

美国乔治亚—太平洋公司销售、培训 & 开发经理

与听众建立连接对于每一场商务演示而言都是至关重要的。富兰克林柯维公司在《这样路演就对了》中分享了一些可靠策略，能够助你成为真正的高效演示人。在当今的商业文化背景下，故事和视觉元素是最能吸引听众注意的。本书的出色之处在于，它既注重演示的风格，又重视传达信息的技巧，让演示具备十足的冲击力。

克雷格·埃斯卡米利亚

拉玛尔大学商学院管理学讲师

此书集实践案例、逻辑方法论、实用演示工具、机智幽默，以及晚年柯维博士的智慧于一体，对于每一个需要进行商务演示的人来说都是不可或缺的。

丹尼丝·D. 葛姆雷

Diamond Drugs, Inc. 人力资源主管

从个人角度而言，我真希望这本书 20 年前就出版了……我可怜的听众们，那些年一定被我害得不轻。而从人力资源方面考虑，我认为掌握这些技能可以让你获得竞争优势，对你的职业生涯发展将大有益处。

贾森·W. 海耶斯教授

多恩学院副学监

作为一名大学教授，我在上课时需要大量使用 PPT。《这样路演就对了》让我在演示技巧方面有了很大的提高，作者在书中列举的创意技巧也让我受益匪浅。通过展示现实世界的成功案例，这本书把我的课堂带到了一个全新的高度。

作者简介



科丽·科歌昂 (Kory Kogon)

犹他州值得关注的商界女强人之一

富兰克林柯维公司“高效”概念的全球实践领导者

富兰克林柯维公司“高效”概念的全球实践领导者，拥有 25 年从一线职位到团队管理的业务经验，专注于研究时间管理、项目管理和沟通技巧。加入富兰克林柯维公司之前，她曾在 AlphaGraphics 公司担任 6 年的全球营运执行副总裁，主要负责帮助全球加盟商开创业务，组织员工培训以提升其业绩能力。另外，她还发起 ISO 9000 在全球范围内的推广，并为公司建立了一套全球学习系统。

2005 年，科丽被《犹他商业杂志》评为“犹他州值得关注的商界女强人之一”。2012 年，她又获得神经领导学学院颁发的神经领导学奠基者荣誉证书。她还是《非正式项目经理的项目管理》以及《激发个人效能的五个选择》的合著者。



布瑞克·英格兰 (Breck England)

富兰克林柯维公司副总裁

希普利联合公司前咨询总监

富兰克林柯维公司的资深产品架构师与主要报告执笔人，拥有 25 年帮助国际知名企业改善内部沟通以及有效领导员工的经验，为包括美国医药公司百时美施贵宝、美国银行、美国电话服务供货商 AT&T 在内的 200 多家公司指导项目。

布瑞克称自己为“知识产权建筑师”。他曾任富兰克林咨询公司主管知识产权的副总裁，以及国际培训公司希普利联合公司的咨询总监。

他与史蒂芬·柯维以及鲍勃·惠特曼另外合著有《不可预知时代的可预知结果》。