

2024春季学期金融学本科选修课程

国际投资- 方法论系列1

路演与展示技巧

陈方豪 助理教授

经济学院 特区港澳经济研究所

2024年3月28日



暨南大学
JINAN UNIVERSITY

议程

◆ 开头：先声夺人



开头：先声夺人

- ◆ 通常来说，你的观众对你的演讲并不会抱有很高的兴趣
- ◆ 你只有1-2页slide、2-3分钟的时间改变他们的想法
- ◆ 不留余力吸引他们的注意力
 - 标题
 - 新闻轶闻
 - 统计数字
 - 日常体验
- ◆ 否则，你就永远丢掉了你的观众的注意力
- ◆ 听路演本质是一次学习；好奇心才是驱使人们主动学习的根本原因



开头：5A模型

- ◆ **Appreciation:** 感谢客户/主办方提供的机会
- ◆ **Acknowledgement:** 感谢组员的工作（及任何相关者提供的协助）
- ◆ **Aware:** 让观众意识到你将要报告的信息与他们的工作生活息息相关
- ◆ **Answer:** 提出核心问题并提供概括性的回答
- ◆ **Agenda:** 简要介绍自己的展示包含哪些内容

议程

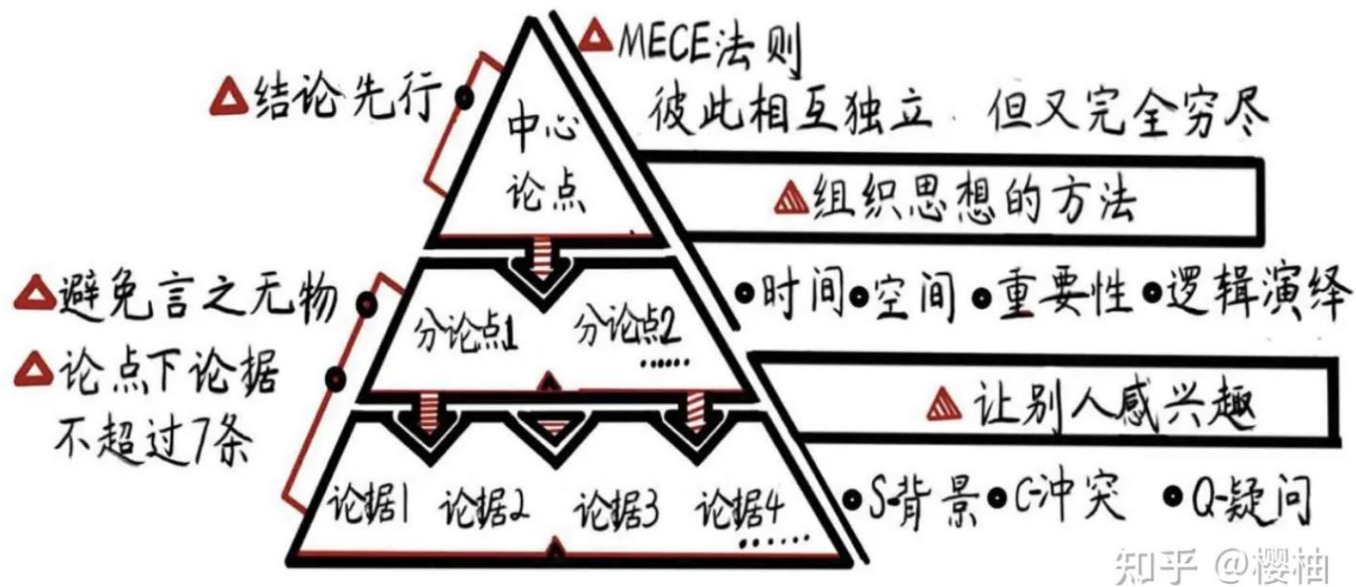
◆ 开头：先声夺人

◆ 框架：MECE

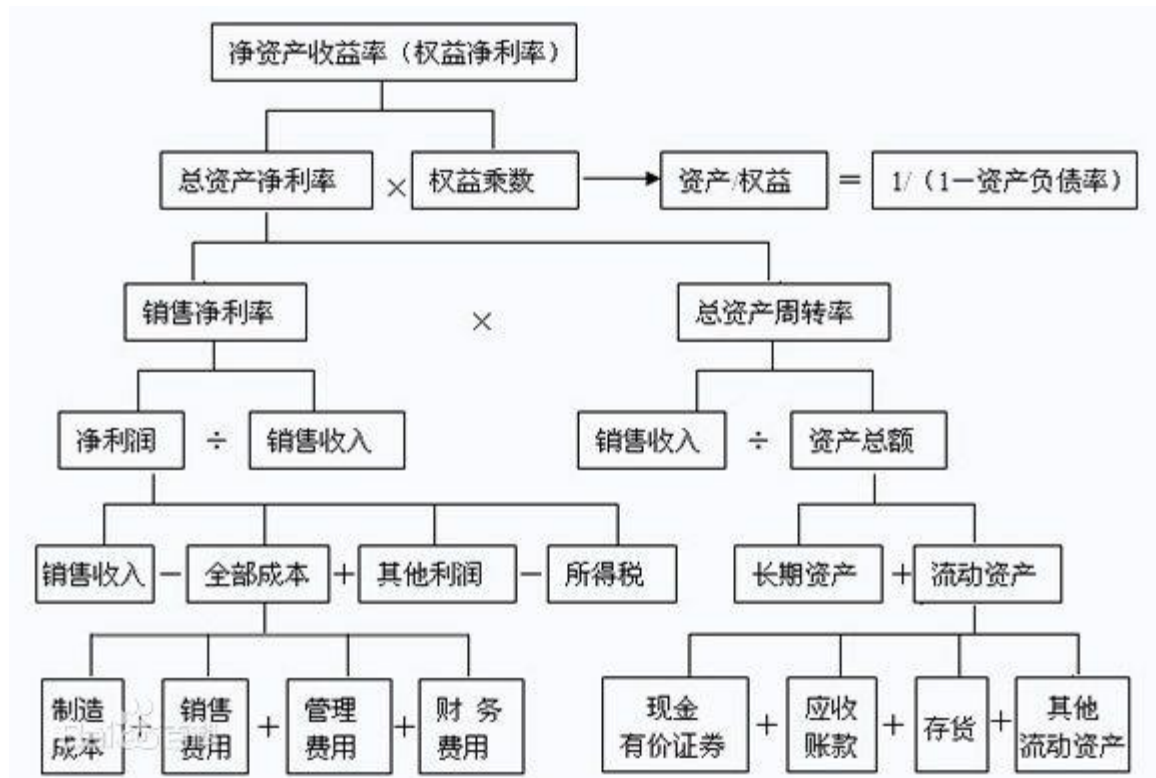


逻辑框架：麦肯锡的MECE法则

- ◆ “相互独立，完全穷尽”（mutually exclusive, collectively exhaustive）
- ◆ 围绕中心思想，层层拆解，互不重叠



MECE原则的一个经典案例：杜邦分析法



议程

- ◆ 开头：先声夺人
- ◆ 框架：MECE
- ◆ 论证：详略得当



文本：提供线索而非内容

◆ Rule of Thumb:

- 一页不超过五个bullet point
- 每行不超过15个字（尽量不跨行）
- 不超过三层结构
- 加新页胜过塞满一页

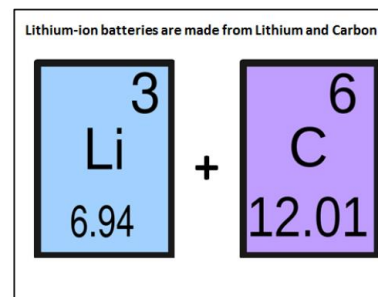
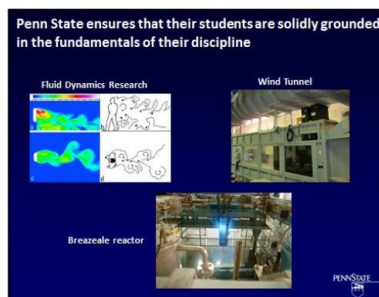
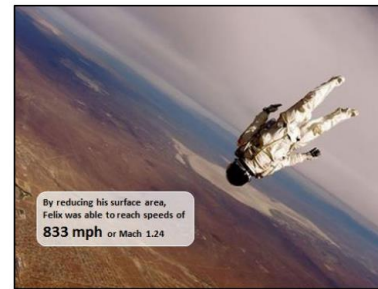
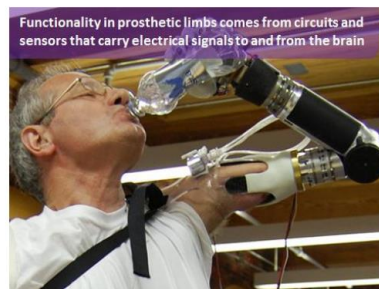
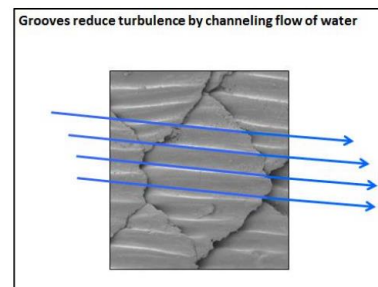
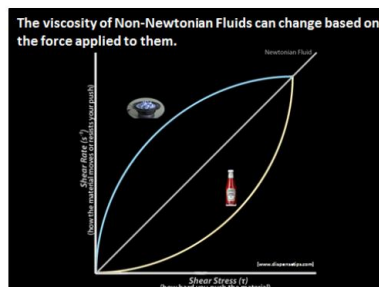
◆ 学会概括自己的观点

- “该公司产品的价格比竞争对手便宜30%” → “价格优势：30%”
- “因为采用了先进的技术，系统效率大大提高” → “先进技术→系统效率”
- “该公司提供全方位的服务，包括硬件支持、软件支持与人员培训”
→ “硬件+软件+培训=全方面服务”

◆ 用符号代替文字

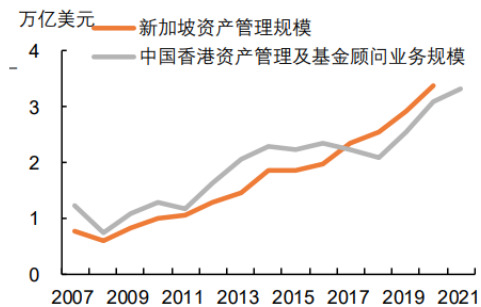


数据：Assertion-Evidence



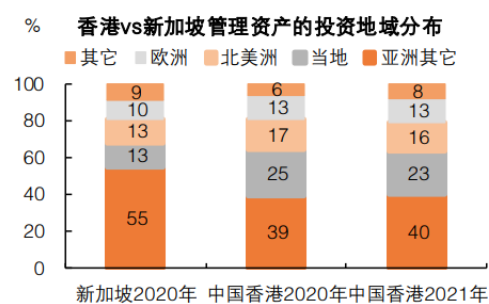
数据：Assertion-Evidence

图表18 2017年以来新加坡资产管理规模超过香港



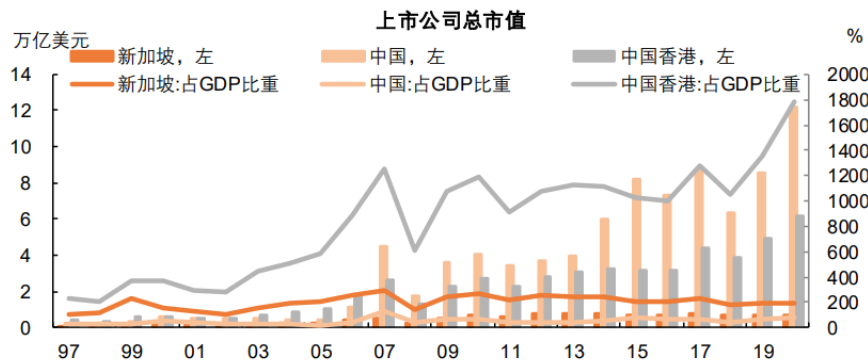
资料来源: 香港证券及期货事务监察委员会,新加坡金融监管局,平安证券研究所

图表19 香港管理资产更大比例投向本地金融市场



资料来源: 香港证券及期货事务监察委员会,新加坡金融监管局,平安证券研究所

图表20 中国香港股票市场规模大幅高于新加坡



资料来源: Wind,平安证券研究所



数据：图 vs.表

- ◆ 相同点在于展示不同变量之间的关系（后续会专门讲）
- ◆ 区别在于各自在传递信息上的比较优势不同
 - 图：定性
 - 表：定量

细节要有多细节？

- ◆ 知识诅咒：了解你的观众，界定共有知识
- ◆ 技术细节善用比喻
- ◆ 数据直观化
 - 阿富汗的矿产财富分给个人可以使阿富汗平均财富超过瑞士
 - 荷兰的土地面积只有两个半北京那么大
- ◆ 进度管理
 - 勇于弃卒保车
 - 使用[Backup Slides](#)

议程

◆ 开头：先声夺人

◆ 框架：MECE

◆ 论证：详略得当

◆ 表达：“捶打”观众



表达：“捶打”观众

- ◆ “捶打”（香帅）观众：时刻补强观众的注意力
 - 不要光看slides；slides的内容应该烂熟于心
 - 和观众要有眼神互动，但要有变化
 - 要有走动，但注意不要挡住slides
 - 声音比平时略大，语速比平时略慢
 - 手势自然（多用手掌而非手指）
- ◆ 使用重音强调关键点，使用沉默吸引注意
 - 和最后总结时的call back对应
- ◆ 幽默风趣的表达可以重新赢回观众的注意



幽默的尺度

- ◆ 做一个展示，你和观众的关系就像一个妈妈要给挑食的孩子喂饭
- ◆ 挑食的孩子随时会跑开，作为妈妈，你得间断地给孩子喂糖，留他在身边
- ◆ 然而，一直给孩子喂糖会导致营养不足，在展示中塞太多段子会喧宾夺主
- ◆ 如何把握其中的尺度是一种艺术



议程

- ◆ 开头：先声夺人
- ◆ 框架：MECE
- ◆ 论证：详略得当
- ◆ 表达：“捶打”观众
- ◆ 总结：Call Back & 终值管理



总结

- ◆ 听到这里，观众几乎已经被淹没在信息的海洋里
- ◆ 你要帮助观众简化概括信息，捞他们上岸
- ◆ **call back**你在展示过程中不断强调的关键点
- ◆ 如果可以，设计一两个金句（**punchline**），作为**take-away**
 - 留下记忆点
 - 有利于传播
- ◆ 升华：强化终值体验，余味无穷

了解规则是用来打破规则

- ◆ 以上的建议仅供参考
- ◆ 没有绝对正确的范式
- ◆ Surprise me if you can



最后，最重要的一点: Have fun!

“如果你为将要演讲的主题感到激动，
你99%讲话的毛病就会消失。”

——伯纳德·蒙哥马利（Bernard Montgomery）

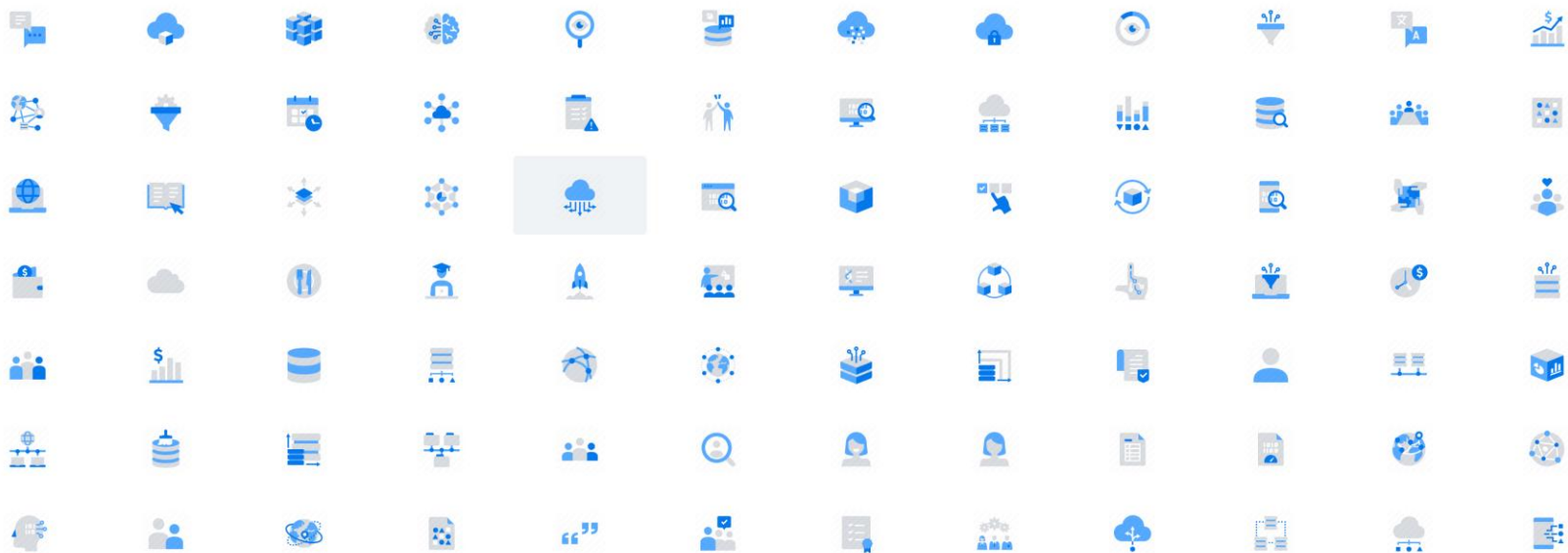


谢 谢

- ◆ 陈方豪 助理教授
- ◆ 经济学院 特区港澳经济研究所
- ◆ 2022年毕业于北京大学国家发展研究院，获经济学博士学位，多伦多大学访问学者；主要研究领域为发展经济学、城市经济学与国际经济学；研究主线是中国的区域产业发展与全球市场的关系，中国在全球价值链中的位置，以及中国企业的国际化进程。当前的研究重心为海外华人华商与中国产业发展之间的联系。
- ◆ 邮箱：fhchen2017@nsd.pku.edu.cn
- ◆ 个人网页：<https://fanghaochen.github.io/homepage/>



符号代替文字



图片来源：<https://www.iconfinder.com/>



Backup Slides

- ◆ 太过细节的内容（如技术性的内容）可放入这里
- ◆ 根据观众兴趣和时间宽裕度动态调整，选择是否展开讲
- ◆ 因为时间所限不得不从主展示删去的内容，可放入这里，应对Q&A