

Business English
英语商务通

英语 演示高手

Achieving Success in Business English Presentations

杨柳青 安玉娟 译



看电影，学商务！
真人情景演绎，完全环境英语！

Cornelsen



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



英语 演示高手

Achieving Success in Business English Presentations



看电影，学商务！
真人情景演绎，完全环境英语！

Cornelsen



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

Lextra Interaktiver Sprachkurs auf Video-DVD: Business English Presentations (ISBN 978 -3 -
589 -01554 -2) © Cornelsen Verlag GmbH, Berlin 2008
Chinese translation rights © China Machine Press, Beijing 2010

图字: 01 -2009 -2834

图书在版编目 (CIP) 数据

英语演示高手 / 杨柳青, 安玉娟译. —北京:
机械工业出版社, 2010. 6
(英语商务通)
ISBN 978 -7 -111 -30797 -6

I. ①英… II. ①杨… ②安… III. ①商务-英语-
演讲 IV. ①H311.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 094953 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
策划编辑: 杨 娟 责任编辑: 杨 娟 曾麟舒
封面设计: 张 静 责任印制: 杨 曦
北京双青印刷厂印刷

2010 年 6 月第 1 版第 1 次印刷
160mm × 156mm · 6.833 印张 · 123 千字
标准书号: ISBN 978 -7 -111 -30797 -6
ISBN 978 -7 -89451 -546 -9 (光盘)
定价: 28.00 元 (含 1DVD)

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换
电话服务 网络服务

社服务中心: (010) 88361066 门户网: <http://www.cmpbook.com>
销售一部: (010) 68326294 教材网: <http://www.cmpedu.com>
销售二部: (010) 88379649
读者服务部: (010) 68993821 封面防伪标均为盗版



Preface

在经济全球化的大形势下，商务工作者要掌握英语，学英语的人要懂得商务。此“英语商务通”系列正是把真正的国际商务活动与英语语言和社会交往技能紧密地结合在一起的丛书。

本丛书针对国际商务活动的各种场景、特点和需要，科学细致、全面具体地把商务活动中各个重要的环节分为商务会议、商务谈判、商务沟通、商务演示和商务社交5个方面。每个方面针对不同内容加以详细论述，简化了商务活动中复杂难懂的词汇和句子。书中精选的词汇个个简单易记，朗朗上口；书中所列出的句型是商务活动中最典型、最具有代表性的，只要牢牢记住并针对不同的商业场合稍作修改就能随境使用。书中所展示的商业场景真实生动、浅显易懂，在令你印象深刻、过目不忘的同时，还能极大地提高你的英语水平。

每分册的各单元的编写体例基本一致，具体如下：

1. **Dialogue**: 旨在通过生动的对话及演说，加强具体交际情景下的沟通和交流。它提供了许多真实的案例，同时帮助学习者在语言方面作好充分的准备，提高他们进行有效交际的能力。

2. **Reading**: 中国人在学习商务英语时应该注意跨文化因素, 知道怎样在不同的文化背景下进行有效的沟通。**Reading** 在这方面给予的关注是令人感动的, 它不仅可以增加学习者的文化知识, 而且可以启发他们深入地思考。

3. **Writing**: 该部分提供了具体的实用场景, 使学习者在整个单元学到的语言知识在这一部分得到具体的、综合性的运用。

4. **Vocabulary**: 词汇是语言的基础, 在交流过程中熟练的语言应用能力能够反映出学习者具有良好的语言功底。此部分内容涉及的词汇都是在商务活动中经常用到的, 学习者通过多次实践, 反复积累, 就能达到理想的掌握效果。

5. **Structures**: 本部分提供了和单元主题相关的语言功能练习。每个单元的学习都是由各种不同的任务构成的, 旨在通过各项任务来帮助学生发现问题、解决问题, 主动地学习与各主题相关的交际技巧。

6. **Evaluation**: 此部分内容为自我检测, 是专门为学习者对以上几部分内容的理解程度和掌握情况而设定的, 考查学习者的实际运用能力。学习者可根据自身需要进行多次反复的练习, 最终达到熟练掌握、脱口而出的效果。

下面是每个分册的特点和主要内容。

《英语会议高手》

本书涉及召集会议、开始会议、控制会议、打断对方发言以及结束会议等内容。要成功进行商务英语会议, 可不是一件容易的事。成功的会议活动

源于成功的准备，因此，用系统的商务会议观念去指导实践，用完整的英语语言去进行交流是会议成功的必要条件之一。本书的目的就是帮助读者掌握成功经验，让商务会议完美无缺。

《英语演示高手》

本书以如何准备、开始一场商务演讲作为开场白，内容涉及商务演讲的临场发挥与现场控制技巧，以及如何运用演示工具和如何结束演讲等。它几乎涵盖了整个商务演讲的过程，并以实例与技巧相结合，让商务学习者轻松掌握用英语进行演讲，以及独立设计一套富有吸引力的英语演示讲稿的方法。

《英语谈判高手》

本书涉及准备、开始进行谈判、提出报价并议价和最终达成协议等内容。国际商务谈判是对外经济贸易工作中不可缺少的重要环节，许多交易的完成往往需要经过艰难繁杂的谈判，因此了解谈判的规律、掌握谈判的特点就十分必要。本书既讲述一般商务谈判的技巧，又教你学会简单实用的英语谈判语言。

《英语沟通高手》

本书涉及从如何通过打电话进行有效的沟通，到面对面的交谈，以及向对方介绍自己的互动式的交往，循序渐进地训练学习者自如地处理各种类型的会面交流。本书可让学习者掌握一定的英语语言运用知识并能灵活地将其

用于指导商务会话实践活动，这是提高沟通能力的有效途径，也是成功地进行商务活动的必备条件。

《英语社交高手》

本书涵盖了典型的商务社交场景，包括如何建立联系、在餐厅宴请客人、到办公室参观以及请求帮助为会议作准备等内容。在国际商务活动中，出色运用语言艺术有着十分重要的作用。本书强调在掌握并提高外语语言运用技能的同时，了解各种商务活动，获取商务信息，提高商务社交技能。

毋庸置疑，我们还要在尽可能真实的情景中进行练习，否则不可能学会流畅地表达自己的想法。而随书附赠的 DVD 光盘内容丰富，既包括真人情景演绎的完全环境英语，也设计了大量互动学习任务。相信这套分类详细、实用性强的丛书，能够帮助广大商务工作者和英语学习爱好者在现实工作中真正达到学以致用目的！



Contents

Preface

Chapter 1 Let's get started

咱们开始吧 / 1
Dialogue / 2
Reading / 5
Writing / 10
Vocabulary / 11
Structures / 13
Evaluation / 14

Chapter 2 Today's topic is...

今天的主题是…… / 16
Dialogue / 17
Reading / 20
Writing / 24
Vocabulary / 25
Structures / 27
Evaluation / 29

Chapter 3 My next slide is...

下一张幻灯片是…… / 31
Dialogue / 32
Reading / 35
Writing / 40
Vocabulary / 41
Structures / 43
Evaluation / 45

Chapter 4 To sum up

总而言之 / 47
Dialogue / 48
Reading / 51
Writing / 57
Vocabulary / 58
Structures / 59
Evaluation / 61

Chapter 5 Any questions?

还有问题吗? / 63

Dialogue / 64

Reading / 67

Writing / 72

Vocabulary / 73

Structures / 75

Evaluation / 77

Appendixes

Answer key / 78

Grammar / 86

Video script / 99

Expressions / 130

Vocabulary list / 140

Chapter 1

Let's get started

咱们开始吧

In this chapter you will:

- ◆ read a dialogue between Anthony and Lucille
- ◆ read a text about stage fright
- ◆ write an email from Lucille
- ◆ practise vocabulary from this chapter of the DVD
- ◆ practise useful expressions from this chapter of the DVD



Dialogue

Anthony makes arrangements with Lucille

Complete the dialogue.

- A to do the coaching session
- B gives people more of a chance to practise the techniques
- C That's a Friday.
- D I've made my travel arrangements
- E the speaker, the material, the audience and the situation
- F we've got a marketing person, a sales person and a technical person
- G will be three trainees

Anthony: I'm so glad that you've agreed ①, Lucille. I think it's really going to help us.

Lucille: Good. I'm glad. Can you just confirm that this is for the 12th of April in Rome?

Anthony: Yes, that's right. ②. And we're interested in the full-day programme, not the half day.

Lucille: Good. That makes it more worthwhile for me. I think you'll find that a full day ③ and get helpful feedback.

Anthony: Excellent. What will you be covering, exactly?

Lucille: Well, we'll be looking at presentations from four angles: ④. But can I just ask you how many people will be attending?

Anthony: Ah yes, I forgot to tell you! There ⑤. They're all part of the team for launching the new Connect product. Each one will be making a presentation from a different perspective. So, ⑥.

Lucille: Interesting. Okay then. I'll be in touch after ⑦.



Anthony 与 Lucille 在作安排

完成下列对话。

- A 开设辅导课程
- B 给人们更多的机会去实践技能
- C 那是个星期五。
- D 我已作好活动安排。
- E 发言者、材料、观众和现场状况

F 我们有一名市场营销人员、一名销售人员和一名技术人员

G 将有三个受训人员

Anthony: Lucille, 我很高兴你已经同意①。我认为这确实对我们有帮助。

Lucille: 好的。非常高兴。你确定是4月12日在罗马举办吗?

Anthony: 是的, 当然。②。我们对全天的活动都很感兴趣, 而不止是半天。

Lucille: 太好了。对我来说, 这就更值得了。我想你会发现, 全天会③, 也会获得有用的反馈。

Anthony: 好极了。到时候你的指导具体包含哪些方面?

Lucille: 嗯, 我们将从四个方面来看演讲: ④。可我能不能问问你, 会有多少人参加?

Anthony: 啊, 当然可以了, 我忘了告诉你! ⑤。他们都是新产品 Connect 市场推广团队中的成员。每个人都会从不同的方面作出陈述。嗯, ⑥。

Lucille: 有意思。那好吧。在⑦之后我会与你保持联系。

Reading

It's your turn to go. You walk up onto the presentation stage, put your notes on the lectern, perhaps take a last sip of water and then lift your head to face the audience. You're looking out onto a room of maybe hundreds of people, all looking at you expectantly. They're waiting on your words of wisdom. How do you feel? Some people will get a real buzz of excitement out of such a moment, but for many of us this is a moment of dread or even panic. Why?

One key reason is simply lack of confidence. When asked to speak, many of us become obsessed with self-defeating thoughts such as "I'll make a fool of myself" or "They'll see that I'm terrified" or "My mouth will dry up and I won't know what to do". The more we convince ourselves that these things will happen, the more likely it is that they will. Essentially, with our emotions, we create a barrier to effective performance.

The second reason why many speakers panic is because they lack experience. Public speaking is a skill. Like any skill, the more you do it, the better you get. How does a young pianist feel just before stepping out in front of her first real audience? Terrified! The virtuoso, however, has played

so many concerts that she feels as comfortable on stage as she does in her own living room. The difference can be summed up in one word: experience.

The third reason why people find giving a talk or speech such an awful experience is because they do not have the necessary techniques. As mentioned above, public speaking is a skill. Every skill can be broken down into a set of techniques. Experts know how and when to use these techniques. The novice speaker needs to acquire this knowledge in order to be in command of him or herself, the material and the audience.

So we know the main causes of speakers' stage fright, but what can be done? The good news is that effective speakers are not born, they are made. Given appropriate training, anyone can learn to overcome their nerves and develop the skills to become a truly great speaker.



轮到你上去了。你走上讲台，将演讲稿放在桌上，也许还能喝口水，然后抬头面对观众。你正面对着的是整整一屋子数百位观众，他们都期待地看着你。他们正等待着你充满智慧的演讲。你感觉如何？此刻，有些人确实会感到兴奋，但对于我们很多人来说，这是一个有些害怕甚至有些恐慌的时刻。

原因何在呢？

一个主要的原因就是缺乏自信。当被要求演讲时，我们许多人都会有自己吓自己的困扰，比如说“我会当众出丑的”，或者“他们会看出我害怕的”，再或者“我会口干舌燥，不知所措”。这种将会发生的事情我们考虑得越多，就越可能发生。实际上，正是我们的感觉阻碍了我们出色的发挥。

第二个为什么人们讲演时会恐慌的原因是因为他们缺乏经验。公开演讲是种技能。与任何一种技能一样，你锻炼得越多，表现就越好。一个年轻的钢琴家面对她第一批真正的观众时感受是怎样的呢？害怕！然而，演奏名家已经举办过多场音乐会了，以至于她在台上演奏时就像在自己家的客厅里演奏一样自然，其区别可以用一个词来概括：经验。

第三个人们发觉交谈或演讲是种非常可怕的经历的原因，是因为他们缺少必要的技巧。如上所述，公开演讲是一种技能。每种技能都可以分解成一套技巧。专家们知道如何应用以及何时使用这些技巧。演讲新手需要获得这方面的知识，用以控制好自己以及演讲素材和观众。

因此，我们知道了演讲者怯场的主要原因，但我们能做些什么呢？好消息是，出色的演讲者不是天生的，而是训练出来的。给予适当的训练，任何一个人都可以学会克服紧张情绪，发挥这些技巧，成为一名真正优秀的演讲者。

Question 1: *What is the most appropriate title for this text?*

- Ⓐ How to make a good speech
- Ⓑ Ten reasons why speeches go wrong
- Ⓒ Causes of anxiety when giving a speech
- Ⓓ Useful techniques for public speakers

Question 2: *Which statement best sums up Paragraph I?*

- Ⓐ Many people enjoy public speaking.
- Ⓑ The audience expects a good performance.
- Ⓒ Making a speech can be a frightening experience.
- Ⓓ Speeches are often very boring.

Question 3: *Which statement best sums up Paragraph II?*

- Ⓐ Nervous speakers look foolish.
- Ⓑ Nervous speakers never know what to say.
- Ⓒ You can't speak clearly if you're nervous.
- Ⓓ Our emotions stop us from making a good presentation.

Question 4: *Which statement best sums up Paragraph III?*

- Ⓐ The more often you speak in public, the better you become at it.
- Ⓑ Inexperienced speakers need to learn from more experienced