



ALL YOU NEED TO

get it right first time

你第一步需要正确掌握的内容都在这里

THE Perfect

Presentation

● Andrew Leigh & Michael Maynard

安德鲁·利 迈克尔·梅纳德 著 | 王阳 译

完美的

推介



立信会计出版社

完美
管理
系列

完美的 推介

安德鲁·利 迈克尔·梅纳德 著
王阳 译

立信会计出版社

图书在版编目(CIP)数据

完美的推介/(英)利等著;王阳译. —上海:立信会计出版社, 2001. 9

(完美管理系列)

本书系引进三联书店(香港)有限公司的中文简体字版

ISBN 7-5429-0889-8

I. 完… II. ①利… ②王… III. 演说-基本知识

IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 067844 号

出版发行	立信会计出版社
经 销	各地新华书店
电 话	(021)64695050×215 (021)64391885(传真) (021)64388409
地 址	上海市中山西路 2230 号
邮 编	200235
E-mail	<i>lxaph@sh163c. sta. net. cn</i>
出 版 人	陈惠丽

印 刷	立信会计常熟市印刷联营厂
开 本	850×1168 毫米 1/32
印 张	4.5
字 数	69 千字
版 次	2001 年 10 月第 1 版
印 次	2001 年 10 月第 1 次
印 数	1—5 000
书 号	ISBN 7-5429-0889-8/G·0009
定 价	9.50 元

如有印订差错 请与本社联系

献给
Aiden, Darion 和
Jonathan

目录

CONTENTS

引言 开始之前.....	9
Introduction Before You Start ...	
1. 为什么需要推介的技巧	11
Why We Need Presentation Skills	
2. 基本原则	22
Basic Principles	
3. 完美推介的 5 个 P	33
The 5 Ps of Perfect Presentation	
1) 准备	36
Preparation	
i 研究听众	37
Research the Audience	
ii 策划推介	41
Devise the Presentation	
iii 组织推介的辅助设备	58
Organize Presentation Aids	
iv 核实场地	72
Check the Venue	
v 彩排.....	76
Rehearse	
vi 准备好自己	80
Ready Yourself	
2) 目的.....在推介过程中	91
Purpose...in Performance	

3) 台风	96
Presence	
4) 激情	113
Passion	
5) 个性	123
Personality	
4. 现在怎么办?	135
Now What?	
推介的要点	136
Presentation Check List	
临场表现效果记录表	139
Performing with Presence Impact Log	

引言 开始之前……

INTRODUCTION BEFORE YOU START...

怎样才算达成一次完美的推介？也许那是你最乐观的计划与期望都难于估计的。只要每件事情都一帆风顺，你又表演得淋漓尽致，那你准会经历一次千载难逢的时刻。你的听众会反应热烈，而且满载而归。

这就要碰碰运气了，并非你想有就有，次次都灵。然而，要让这等好事发生也当然可能，就看看本书将自有助益。

这里有指导、主意以及大量的招数和技巧。你只要取舍有关某一特殊部分或者有关练习即可。既可跳过看似不当的材料，又可采撷看来有益的部分。

第一部分帮你评估你现有的推介能力和你对准备提高的态度。其次论及一些有关基本规则。接下来的章节探讨完美推介的主要因素。其中首要部分是谈论准备工作，所占篇幅最长，只因更多的推介均是准备不足而教人遗憾，别的败因均在其次。

书中大部分关于完美推介的材料来源于我们自己平时的公务和公司内部的流程。许多大机构均多年来

使用这些材料，你现在亦可从中获得益处——费用却微不足道。

我们冀盼你喜欢《完美的推介》；它是设身处地为你而写。我们希望它鼓励你去做出更多令人振奋、影响深远和富于创造的推介。

祝好运！

1. 为什么需要推介的技巧

WHY WE NEED PRESENTATION SKILLS

第一是印象,第二是印象,第三还是印象。在众多方式之中,你是怎样推介自己的问题的。

要求升职

领导一个小组

进行说服

解决问题

向一群人简略交代

在群体里做决策

指导训练

主持会议

招呼顾客

推销产品或服务

解释报告内容

开展行动

作一次交谈

打电话

作一次演说

投身商界

求职

面试

可怕的事实 The awful truth

各种推介在几乎每个工作领域都扮演着重要的角色。这是别人经常掂量我们能力高下的根据。出色的推介如必需的外部工作一样,不管你是在约晤一群学生家长,还是在作一次宴会后的演说。

有多少人,面对高空、蛇、疾病、经济问题甚而死亡尚且应付自如,却偏偏害怕对着一群人演讲。你莫非也是这样吗?果真如此,那么这本指南将会成为你为自己长远打算的最佳投资。

你的活力 Your dynamism

藉成功推介小试你的能力,也或多或少让你知道自己的个人力量。这是一个人变得更为能干的一个途径。成功推介以及所派生的影响是没有止境的。它可以打开你的潜能的其他有价值部分。

你还在琢磨“我真的能成为一个充满活力的推介人吗?”也许形成一种影响果真难于上青天?要不你觉得来一次个人推介本是那些独具魅力的人物专有的绝招吗?

如果你说“我不能成功推介”，那么结果就真如你所说了。这一信息准确地传送至：

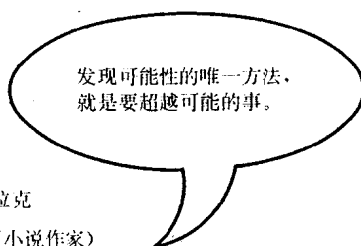


在所难免的是，你进行了一次糟糕的推介。你在读到这本指南时已经开始把这一消极信息算上了。要不也许你已经成功推介，在琢磨“我能真的做得更好吗？”没错！取得新的影响的水准总是有的，不过这意味着去冒更多的风险。然而，一旦获得成功，好家伙，那可风光！

过去工作中，有人告诉你可以通过提高自己的推介效果，从而获得益处吗？如果有过，那么不妨同他们讨论一下，为什么他们觉得有此必要。例如，如果你的上司说过你应该提高提高，那么不妨进一步打听些详细的信息。你也许会打听到，除非你大大提高你推介的技巧，否则各种新的机遇、提升或者更为宝贵的将来将会与你擦肩而过。

你马上就要进行推介吗？如果你的听众全体起立，欢声雷动，或者说你干得真的不错，难道你不觉得难以

置信吗？不妨现在花上几分钟，来一场白日梦，体味一下在推介时马到功成，那会有一番多么美妙的滋味。



——亚瑟·C·克拉克
(Arthur C Clarke, 英国小说作家)

你可以做到！在我们经营的数以百计的工作室里，我们从来没有碰上哪个人未能明显增强他们推介的效果。这需要的仅仅是一些帮助和一纸掷地有声的承诺。因此，你一定要弄清楚为什么你应该增强，并弄清楚一些看似浪费时间的问题。就花上几分钟填一填下面这份表吧。

增强我的推介效果

增强原因

反对原因

赞成增强的原因超出了反对的原因了吗？

如果没有，那请把这本指南送给另一位你认为可
从中获得更多益处的人。

欲成功推介，那你必须做到：

- 相信它是可能的
- 知道它是可为的
- 想要使之发生
- 为此努力工作

乐事 Treats

世界斯诺克桌球冠军斯蒂夫·戴维斯，曾为明星地位而许下诺言，如果在球桌上从不同的角度把若干号码的桌球打入网袋，就请自己吃一大块马耳斯巧克力(a Mars Bar)；要不，在一口气练够特定的时间之前，他将嘴巴不沾一滴水。

不妨为你自己多加些承诺,为了成为一个更好的推介人,答应给你自己各种奖励。一旦你选择了它们,就要以资鼓励!比如,如果你把这本实用手册的其余部分读完了,或者主动为了下面三场推介的环境寻找反馈信息,那就说定了吃一次馆子,好好犒劳自己。

这可以伺机而定,可以是看一次夜场电影,亦可以是欣赏一次新的立体声音乐;可以去你喜欢的餐馆饱吃一顿,亦可以买一顶新帽子或者一身新衣服。挑选某种确实让你赏心的乐事——你认为有价值的事情。

直觉 Insight

成为出色的推介人,主要方法有二,而你二者缺一不可。

- 正规的方法——像这样进行训练和阅读这样的指南手册
- 进行各种推介

进行这样的正规的训练并阅读这样的指南手册,你会得到新的信息,显示各种可能的领域以便提高。在各种发展工作室里,你有机会实践,从你的表演中得到