

《震撼力陈述》

图书基本信息

书名：《震撼力陈述》

13位ISBN编号：9787111173786

10位ISBN编号：7111173783

出版时间：2006-1

出版社：机械工业

作者：（美

页数：240

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《震撼力陈述》

内容概要

震撼力陈述：全球商业领袖演讲典范，ISBN：9787111173786，作者：（美）约翰·卡多（John Kador）著；刘祥亚，陈奕新等译；刘祥亚译

《震撼力陈述》

作者简介

作者：（美国）约翰·卡多约翰·卡多本身就是一位成功的职业演讲撰稿人，曾为许多著名的首席执行官撰写过演讲稿。他在美利坚大学获得公共关系硕士学位，在杜克大学获得英语学士学位。读者可以访问他的个人网站WWW.jkador.com，上面刊载了演讲撰稿人感兴趣的更多资源。约翰·卡多还写过九本书，其中包括《嘉信理财：一家公司是如何打败华尔街，并颠覆了整个股票交易行业的》、《201个最优秀的面试题目》等。其中与他人合著的《网络就绪：电子经济时代的成功策略》（机械工业出版社2001年出版中文版）一度被评为《纽约时报》商业畅销书。

《震撼力陈述》

书籍目录

推荐序致中国读者前言开场 1 雷区中的踢踏舞：演讲稿撰写人应当如何运用幽默 尤金·菲纳曼 第一部分 清晰描述组织的愿景第1章 愿景式演讲 2 希望就是聆听未来之音的能力 汤姆·托马森 贝尔南方 3 我们已经遇到了威胁：我们自己 小欧内斯特·戴文波特 伊斯曼化学公司 4 我们必须承担起商业领袖的角色：未来不会等待 杰里·约肯斯德州仪器 5 开心一点：在糟糕的时代做出优秀的决策 哈里·斯通塞弗 波音公司 6 没有人能够读到明天的《华尔街日报》 克雷格·霍威第2章 激励式演讲 7 美国人要成为赢家，而不能一味发牢骚 杰克·韦尔奇 通用电气 8 房间里的大象 汤姆·塞普 嘉信理财 9 干得好极了·恭喜你们！ 雪莱·安·杰克逊博士 美国核能管制委员会 10 大象也可以跳舞：UPS及电子商务联盟 迈克尔·艾斯古 UPS 11 新经济时代的销售队伍：呼唤英雄的到来 威斯·哈特特许通讯 12 在新的时代建立和管理一家全球性公司 迈克尔·邦西格诺 霍尼韦尔 13 通过自由贸易连接世界 吉姆·凯利 UPS 第二部分 宣扬组织的价值观第3章 关于社会责任的演讲 14 在维持环境平衡的同时获得利润 迈克尔·艾斯古 UPS 15 诚信的力量 查尔斯·克鲁拉克 美国海军将军(退休) 16 释放人类大脑和精神的力量 小欧内斯特·戴文波特 伊斯曼化学公司第4章 关于公司道德的演讲 17 坦诚的价值 约翰·伯格先锋公司 18 重建信任的工作始于我们 道格拉斯·达夫特 可口可乐公司第5章 关于多样性的演讲 19 现在是美国企业付出回报的时候了 哈里·斯通塞弗 波音公司 20 女性赶来救援 玛丽·克莱默 《克莱恩底特律商业》杂志 21 拥抱多样性 比尔·斯塔斯尔 博思艾伦咨询公司 第三部分 大型公告及应对危机第6章 公司危机时期发表的演讲 22 克莱斯勒里程表丑闻 李·艾柯卡 克莱斯勒公司 23 我今天在这里向所有美国航空公司的员工表示歉意 唐纳德·卡蒂 美国航空公司 24 克莱斯勒在威斯康星州基诺沙关闭了一家工厂 李·艾柯卡 克莱斯勒公司 25 一个行业即将衰落 布鲁斯·卡拉兹 KB家居公司第7章 宣布新战略 26 宣布品牌变革 迈克尔·艾斯古UPS 27 搬迁的困难 约翰·卡多 28 介绍一种战略性新产品 塞斯·霍普金斯 29 请跟我一起祝贺 约翰·卡多 第四部分 典礼演讲第8章 致敬、周年、致辞及欢迎演讲 30 向美国最伟大的首席执行官之一詹姆斯·豪顿致敬 罗杰·阿克曼 康宁公司 31 新千年的开始 罗伯特·雅格 美国桥梁公司 32 百年吉露：仍然是最酷 托德·布朗 卡夫食品 33 雷神80年 丹尼尔·伯纳姆 雷神公司 34 最好的还在后面：庆祝美国桥梁公司成立100周年 罗伯特·路菲 美国桥梁公司 35 在巴西庆祝当纳利 约瑟夫·劳莱尔 当纳利公司 36 欢迎来到2001年国际废物管理及其循环利用交易会暨研讨会 约翰·卡多第9章 颁奖和领奖致辞一 37 太忙了，没时间变老 罗杰·史密斯 通用汽车公司 38 向切斯特社区表达最衷心的祝贺 雅国博士 新加坡社区发展和体育部 39 向联合黑人学院基金会奖获得者表示祝贺 威廉姆·戴维斯 当纳利公司 40 携手同行：纪念在巴特尔斯维尔从业75周年 韦恩·艾伦 菲利普斯石油公司 41 共同努力·实现改变 丹尼斯·斯特格尔 VeriZon通信公司第10章 退休、离职、葬礼和追悼会、毕业典礼时的告别演讲 42 努力做个失败者 小约翰·巴德埃姆哈特公司 43 艰难的历程 李·艾柯卡 克莱斯勒公司 44 感谢大家的热情送别 约翰·卡多 45 从认识你我就喜欢你 约翰·卡多 46 这一次你去得太远 约翰·卡多 47 工人体贴的好朋友 约翰·卡多 48 外面是个自由翱翔的世界 汤姆·维德梅尔 UPS公司

章节摘录

书摘希望就是聆听未来之音的能力汤姆·托马森 贝尔南方 发表一篇“预言家”式的演讲并不是一件容易的事。演讲者很容易给听众倒出一大堆统计数据，再根据这些数据进行各种各样的预测。但事实上，很少有听众会对统计数据产生兴趣。在这篇由贝尔南方公司副总裁、主持外部事务的电信执行官汤姆·托马森发表的演讲中，他只用少量统计数据和很短的篇幅就表达出了自己对于未来的展望。演讲者在整个演讲过程中穿插了大量的幽默笑话，堪称愿景式(针对尚不明确的未来)演讲的典范。

内容概要事件：一次为期三天的计算机行业会议的第二天，主题致辞主题：连线世界中的电信地点：拉斯维加斯的拉斯维加斯会议中心日期：1999年11月12日，上午8点听众：大约2000名电信专业人士，包括贝尔南方公司的竞争对手长度：大约15分钟演讲内容 今天，我要为在座的各位描绘一个关于信息行业的美妙图景，它不仅包括传统的电话业务，还包括互联网、无线通信以及电信行业这块馅饼的其他部分。综合起来看，或许我的演讲能够为各位提供一些真正有益的思想养分。 19世纪90年代曾经有位预言家预测纽约会在20世纪30年代因不适合人类居住而被抛弃，我可不希望自己听起来像那位预言家一样。 他的论断是根据人口增长的假设得出的。他正确地估计出纽约市的人口会在40年的时间里从400万增加到700万，因此很明显，运输这么多人口所需要的大量马匹将为纽约市的公共健康带来巨大的隐患，因为到了那个时候，曼哈顿大街上的马粪将会堆得到处都是，足足有三层楼高。 显然，如果一个人假设科技的发展迟早会陷入“冻结”的话，那他一定会遇到麻烦。 电信市场这块馅饼的尺寸并没有“冻结”…… 事实上，全球各地的电信市场都蕴藏着令人难以置信的增长机遇。 你知道这个世界上有一半人口——超过20亿人——从来都没有打过一次电话吗？但无线科技的发展态势以及发展中国家越来越高的生活标准已经使人们对无线通信的需求呈现爆炸性的增长。现在建立一套移动电话系统所需要的时间要比建立一套常规陆地电话网络所需要的时间少得多——因为我们已经不需要再往地里埋电缆或者是在电线杆上四处搭线了。 这就是为什么你们会到处听说贝尔南方和其他公司正在为在秘鲁、巴西以及印度等地争取移动授权而不断叫价了。 而且一旦你实现了即时通信，就像无线科技那样，“距离”就会变得无关紧要，无论处于什么样的地理位置，人跟人之间的联系都会更加紧密，从而为人们从事商业活动和建立一个真正的全球社会带来无尽的机遇。 当然，我并不是说目前国内就没有巨大的增长机遇。这个国家有4400万人拥有移动电话。他们当中的很多人都是互联网用户，而且几乎每个人都拥有至少一条本地电话线，并经常使用长途服务。 这个国家有6000万个有线电视用户，需要提醒大家注意的是，有线电视公司也提供电话服务和互联网接入服务，而且你将看到它们在不断进入这些行业。 如果对刚才的数据做进一步分析的话，你会发现这个国家有4000万到6000万名信息用户拥有几种不同的媒体工具可供其收集和传播信息。 所以从世界范围来说，竞争的形势非常明显，各种各样的科技公司都在力求为客户提供一站式服务以满足消费者的通信需求。而我的公司，贝尔南方也理所当然地参与到了这场竞争当中。 事实上，贝尔南方有一个明确的使命，那就是“联通人和信息。”虽然并非所有的科技公司都把这一使命写进自己的年度报告，但它们无疑也都铆足了劲儿，瞄准了“一站式”这个目标。 在那些使用几种不同类型通信工具的4000万-6000万人群中，每个人每个月都会与不同的提供商签下不同的账单。在一个正在日益追求快速、便捷的社会中，这难道没有任何意义吗？正因如此，市场才会向信息行业传达这样一条信息：“看，我想要的是信息。无论有线传输，还是通过空气传输，这些都不重要，真正重要的是谁能用一种最可靠、最简单、最迅速、最低廉的方式把这些信息传给我，而且可以让我用一张账单付账。” 还是让我来详细解释一下吧。我们每个人大概都有6个电话号码。 比如说，我的名片就是这样的，上面有我的办公室电话号码、两个移动电话号码、我的传呼机号码(我有一个1-800号码和一个本地号码)、我的传真机号码、我家里的电话号码，还有我的两个电子邮件地址。 我们的名片看起来就像是一个电话目录。 整个行业都狂热地预测着这种需求，并对这种困境做出响应。一个最近的例子来自于MCI，这家公司刚刚在两周之前宣布要为企业客户提供一项服务，将这些企业所有员工的电话、移动电话、语音信箱、传呼机和传真机用一个电话号码统一起来，该电话号码甚至可以被设置得非常容易辨认。 比如说，我的号码可以是1—800—CALL—TOM。无论我用的是移动电话、固定电话还是你想给我发传真，只要拨打这个号码就可以了。 当你知道自己在生活中再也不会孤单的时候，你难道不会很激动吗？但严肃地说，所有的一切，上至我们的国民经济，下至我们的个人工作效率，都在很大程度上取决于廉价可靠的信息访问方式。 我们的生活有时候就像是一个正在开着卡车沿着一条双行山道爬行的家伙。他实际上是在堵塞交通，因为每过几百英尺，他就会跳下卡车，然后用“个垒球棒用力击打卡车

《震撼力陈述》

的一边。最后，他后面一个愤怒的摩托车手冲他喊道：“你为什么要停下来打卡车啊？”他也冲着对方喊道：“我这个卡车载重量是一吨，可里面却装了两吨重的金丝雀。所以我必须不停地拍打，这样才能保证至少有一半金丝雀始终在飞。”要想弄出一个未来的“水晶球”，首先让我们回忆一下通信101是如何教会我们理解信息的吧。基本上来说，信息有三种形式：音频、视频以及数据。从历史的角度来说，我们知道电话线可以转载语音呼叫，大型企业会使用大型的电话线在不同的地点之间传送数据，而电视则通过信号和同轴电缆来传输视频信息。去年星期一晚间的足球广告中，小汉克·威廉姆斯提出：“让我给你传真一头鹿。”虽然我们目前还没有达到那种水平，但距离那天也已经不远了。关于未来，我的预测是这样的：从短期来说，你会看到更多的合并与并购，因为今天，公司已经开始不断获取自己需要的技术，从而为客户提供更多的选择，并为明天能够占据黄金位置做好准备。从长期来说，电话、计算机、电视、传呼机、传真机以及无线电话都将成为一种通信技术。它将在丰富和简化我们的生活方面拥有巨大的潜力。你明天所使用的通信系统将跟今天非常不同，以至于你将很难想像……会有那么一天，分散采购通信工具……将变得像今天采购汽车配件，然后进行组装一样可笑。假设我们梦想一下，哪怕只是一分钟，我们能够想到电信革命会，比如说……9-14

《震撼力陈述》

媒体关注与评论

书评衡量你的领导能力的一个重要标志就是你的公共演讲能力。公共演讲是领导者激励下属、引发变革、澄清公众质疑、宣布好消息、应对坏消息的一个主要方式。而本书收录的这些商业演讲和致辞为你提供了一个无与伦比的机会，帮助你从这些伟大的商业领袖那里学习公共演讲的技巧。即便你目前还没有接到任何演讲邀请，本书收录的演讲内容也会在一些商务问题上为普通读者提供许多有益的启发。书中收录的每一篇演讲都代表了商务演讲艺术的典范。其中包括如何表达愿景和价值观，如何宣布重大组织变革，如何管理危机，如何在正式的仪式上发表演讲，如何颁奖或领奖，如何告别等各种场合的演讲。作者是著名撰稿人，曾经为《财富》500强企业中的很多首席执行官撰写过演讲稿。阅读本书，你不仅能得到优秀的演讲模板，根据需要进行适当修改，还可以看到专家用旁白的形式对每篇演讲所使用的技巧进行了解释。

《震撼力陈述》

编辑推荐

衡量领导能力的一个重要标志就是公共演讲能力。公共演讲是领导者激励下属、引发变革、澄清公众质疑、宣布好消息、应对坏消息的一个主要方式。本书收录的每一篇演讲都代表了商务演讲艺术的典范，内容全面，还可以看到专家用旁白的形式对每篇演讲所使用的技巧进行解释。作者又是著名的演讲撰稿人，曾经为《财富》500强企业中的很多首席执行官撰写过演讲稿。可以说，阅读本书，不仅能得到优秀的演讲模板，还能帮助你从这些伟大的商业领袖那里学习公共演讲的技巧。

《震撼力陈述》

精彩短评

1、前面的关于如何进行商业演讲的一篇很不错，但是后面的演讲稿及其边栏分析，就显得意义不大。总之，看完第一篇就够了。

《震撼力陈述》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com