

《完美陈述》

图书基本信息

书名：《完美陈述》

13位ISBN编号：9787229003562

10位ISBN编号：7229003563

出版时间：2009年10月

出版社：重庆出版社

作者：[英] 乔恩·斯蒂尔

页数：251

译者：田丽霞 韩丹,刘寅龙

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.tushu000.com

《完美陈述》

内容概要

《完美陈述》

作者简介

乔恩·斯蒂尔从21岁开始广告生涯，在英国知名广告公司BMP公司担任广告企划(AP)主管。26岁被推荐为董事会成员。1989年，他离开英国到美国，成为全美知名广告公司Goodby, Silverstein&Partnets首任AP总监。现任全球最大的广告传播集团之一WPP的英国伦敦总部副总裁。

《完美陈述》

书籍目录

名家推荐 作者介绍 导言 第1章 从黑熊圈套出发 陈述失败的七大原因 原因1 把陈述对象当成竞争对手 原因2 将陈述本身当作终极目的 原因3 没有明确的陈述主题 原因4 从不考虑听众的需求 原因5 以演讲代替沟通 原因6 缺乏清晰的陈述脉络 原因7 过分纠缠于细节 第2章 震惊世界的辛普森杀妻案 典型的不完美陈述 错误1 从不曾仔细倾听陪审团的声音 错误2 没有认清陈述的最终目的 错误3 把陈述当成了演说 错误4 “晓之以理”但从未“动之以情” 第3章 克林顿凭什么赢得了总统大选 向世界上最伟大的陈述者学习 技巧1 与听众充分互动 技巧2 确定一个简洁的陈述主题 技巧3 出奇制胜 技巧4 充满激情满怀信念 第4章 披头士成名曲是如何炮制出来的 一气呵成的完美陈述 步骤1 充实头脑过滤收集到的信息 步骤2 延展触角全面感知素材 步骤3 适当放松等待灵感来临 步骤4 整理思路提炼加工创意 步骤5 拟定文稿做到流利陈述 第5章 砸烂你的黑莓手机 为完美陈述创造思想空间 联络越多智慧越少 不要把工作带回家 学会控制自己的时间和空间 第6章 如果丘吉尔使用了PPT 完美陈述需要什么样的PPT 想像丘吉尔用PPT 发表动员演说 再好的PPT 也不能取代陈述 PPT 不是万能的 PPT 与陈述稿的区别 弱化观点的项目符号 抹杀想象力的图片 不要轻易使用过渡语句 PPT 要与陈述的风格保持统一 第7章 只有求婚可以单枪匹马 团队陈述的艺术 完美陈述离不开团队协作 面对某些项目要勇敢说“不” 明确项目责任人 开放式的团队互动 至关重要的首日练习 首日之后任务更加艰巨 如何把核心创意变成精彩的陈述 排练、排练再排练 还有一招：心理暗示的力量 第8章 尝试把会议室变成露天舞台 陈述之外的细节 结束意味着新的开始 在“露天舞台”上演的一场精彩绝伦的陈述 让陈述现场为我所“有” 让陈述现场为我所“动” 决定生死的提问环节 会后提交的推介书 后续跟进的态度也很重要 正式的客户业务委托 第9章 伦敦申奥时使出的杀手锏 又一个完美陈述的经典案例 申奥成功的那一刻 赢得浮动选票 未雨绸缪 严格守时 第35版 陈述稿 决战新加坡 大功告成 致谢 译后记

《完美陈述》

章节摘录

《完美陈述》

媒体关注与评论

《完美陈述》

编辑推荐

《完美陈述》

精彩短评

- 1、作者提倡陈述应该言简意赅，结果自己却不知所云，故弄玄虚。十足的一本烂书，全靠封面的包装推荐。
- 2、原先对这本书很期待看了以后有点失望《完美陈述》本身就不是一个完美的陈述，有些太过累赘
- 3、翻译的真是。。
- 4、内容尚可，翻译质量较差。看目录似乎比全文收获更多.....
- 5、看看
- 6、我个人认为这是本好书，只是翻译的太烂。
- 7、在卓越买书还是很满意的，送货快，质量也不错，退换货比较方便
- 8、不得不称赞欧美的企管畅销书行业发展的很完善了，总是让你读完之后很无奈。一是后悔花了钱，又不得不称赞他们营销和写手之厉害。不能说是大而无当，只是随便看看；再怎么具有学习性也绝不是户外指导手册。很多道理大家都知道了，只是没有能写成这样拿来挣钱而已。
- 9、精髓就一句话：清楚明白的告诉需要告知的东西，不要形式。
- 10、乔布斯不是一个不怎么会说话的人么？
- 11、书挺好的，但是有些语句翻译的有点拗口。
- 12、在个人意志如此独立的今天，信念式的一致行动，已然不那么简单。陈述，被赋予了一层更高境界的要求：一次有血有肉有思想的心灵召唤。以听众为导向，一个灵感，充分的准备，反复排练，再到临场发挥。期间，视觉轰炸不过2秒。而怎样使之认真地聆听与思考，才是真正至关重要的事。
- 13、翻译得不是太好，但是意思看得明白
- 14、在新华书店看到这本书。翻了一下，不同于一般口才类的纯理论书籍。但是看目录，就发现作者对“完美陈述”的分析一目了然，不仅直达源头找出原因，而且简洁点明步骤和技巧。书的实用性高，配合实例讲解，估计能速成，呵呵~~~

看了看作者，是奥美全球的CEO，怪不得~~

- 15、想学学怎么说话，改善自己说话太直的毛病。但是时间好紧。。。。
- 16、马马虎虎，逻辑性不是很强，不知道是不是因为下载版本的问题。可以读读，不值得买
- 17、质量还不赖，可以接受
- 18、英文名叫 perfect pitch，所以是一本写给销售的书，但是其它职业也可以看看。
- 19、一本看完后会有收获的书，不管是为了工作上的推介还是为了日常的交流。完美陈述的前提一定需要充分的积累和准备。
- 20、愈加觉得，漂亮的和有说服力的东西不仅仅应该是正确的、合逻辑的、理性的，而更应该是启发性的、触动人的、感性的。
- 21、看了就会大有益处，因为每个从职人员都需要向上或向下陈述。
- 22、好几次都看不下去了
- 23、这种书难道不是看目录就够了？为工作被迫点的技能点，事实上真是讨厌和人说话啊。
- 24、一本讲广告提案的书，但实际上是在讲如何向听众sell你的观点。适合演讲者、适合职场人，对平时沟通也有借鉴意义。听众只会听到他们想听到的话。
- 25、买来给文艺妞的，点名要的应该不错。
- 26、豆友评分不高，估计还是因为道理大家都懂，可我读起来挺有意思，这种大家都懂的道理就要用案例陈述
- 27、在图书馆中无意发现这本书，感觉作者在媒体广告领域有颇深经验和见解。收到当当送书后仔细阅读，发现尽管作者对广告媒体中的案例陈述过程讲解很清晰，也很有见地，但还是局限、沉迷于自己熟悉的领域，对公众性、技术专业性等陈述还是浅入浅出，就当作者给读者完美的想像思考空间吧。
- 28、时间关系，先粗读了部分，感觉作者是个很幽默的人，善于表达，尤其是描述苹果CEO乔布斯的那篇文章令我忍俊不住，一边读一边笑，反复看了好几遍，内容相当精彩、人物刻画形象生动（当然

《完美陈述》

，取决于您有多了解乔布斯)。关于广告与策划我从来都不陌生：不论您从事任何行业，处于任何地位，都应该“创意无限”。也许这与本书的主题无关，但这番感慨因它而起。

29、这本书我还没看完，但已经被其中的部分内容吸引住，凭我的直觉，这是一本不错的书。男朋友先我之前看了，他非常推荐这本书

30、初识广告业。

31、有点偏颇，但是，值得深圳人品读

32、翻译太恶心了

33、#每天一本书#6天，《完美陈述》，评分：5。本书最大特点是引人入胜。1.例子。结合克林、丘吉尔、伦敦申奥等例子展开阐述，让人不禁细读；2.标题。如“披头士成名曲是如何炮制出来的——一气呵成的完美陈述”，主标题醒目、副标题简洁，十分友好。增强说服力，请读《完美陈述》！

34、以故事带动陈述的技巧，一切尽在言语中。文笔带有美事幽默。同说出你的重点一样，此书也会死中资海派策划

35、人大图书馆有的借啊，没事，购书用来收藏了。

36、能够一针见血的讲出平常我们在表达自己观点时的很多误区,不能有的放矢的抓住要害,正在学习中,有进一步的收获后再分享.

37、有inspired到我

38、这是一本好书，特别是对于经常要进行演讲和沟通的人来说。

在书中，作者以案例和自身的经验完美诠释了如何推介自己的理念和创意，并被别人所接受。

39、买给自己的，看了一半,挺喜欢，给老公看了！

40、.....把大标题看了

41、翻译一般，加大堆大堆废话

42、我是看了巴巴拉明托的介绍才买这本书来看的。

而与《金字塔原理》不同的是：这本书所讲述的只是一个退役的广告行业传奇人物的经验分享。

如同他在书里所说的那样，“为了自己能有口饭吃，我肯定要给自己留一手”，而事实上，他也并没有讲述太多陈述方面的“技巧性”知识。

我从书中了解的更多是从作者引用的多个案例解析结合自身工作经验（广告行业）所感所悟。

由于本书大部分是通过故事的方式娓娓道来，因此阅读流程性很强，但至于说借此学到什么，至少我不这么认为。：)

43、不知所云

44、在网上下了个106页的不完美版，省了17块钱。主要讲如何做到完美陈述，第一章告诉我们要赢得客户就必须超越对手，再后来讲述失败陈述的7要点：将陈述对象作为对手，将陈述作为目的，没有陈述主题，纠缠于细节，不考虑听众，以演讲代替沟通（没有沟通）没有热情！

45、翻译质量实在的对不起这个书名。

46、WPP的planning老大写的书，非常生动，非常有洞察和启发。

47、当当服务很好，我喜欢当当

48、里面的内容有不少是西方的教学方法。可以借鉴借鉴，

49、广告业的生态是要多差才能滋长这样的观念和容忍这么差的逻辑能力的书登到亚马逊榜首，哪怕只有一周。基本上都在自我吹捧，没有什么独特的建树.....偶有点有趣的观点都泯灭在糟糕的价值观和迷恋式的自我吹捧了.....例子又举得极差.....前往请告诉我你是代笔好么.....

50、dcvdfrg er

51、连广告领域里的专业术语pitch都翻译错了

52、嗨 直接从亚马逊收了这本书吧。上次图书馆借完还完没读完，有些概念挺不错的。Emily Mar.9th, 2013

53、正确和优秀并不一定总能给我们带来成功。

最好的东西，不一定是我们最需要的东西，我们需要的就是成功。

人们并非总是依据合伙逻辑的证据进行决策。

54、还没看完,翻了翻目录,还可以.

55、推荐的！非常好的书，学习了

《完美陈述》

- 56、他的陈述无法感染我，或者是翻译的问题。
- 57、还未研究
- 58、很不错的书，强烈推荐坐下仔细看
- 59、以实际案例服人
- 60、一本有思想的好书
- 61、翻译得太差
- 62、每个人每个场景都适合的完美陈述。好书
- 63、前半部分理论，后半部分实战，广告界企划案推介全流程操作指南，不过对IT方案售前的同志们还是很有帮助的。
- 64、比稿的基础知识与步骤，看似平淡，但内行看门道，就像练功夫，扎好马步很重要
- 65、空洞。充满了自我吹嘘与自我满足。
- 66、作者对PPT的理解水平和现在差了10年，这本书也算不上什么完美陈述。不推荐阅读
- 67、说实话，我是带着学习的心来看这本书，但看着看着发现没看出什么来，有点纠结。。。
- 68、小白公司发的员工必读吧
- 69、买到了啊。
- 70、如果喜欢经济管理类书籍的人可以看看哦，正版没得说。
- 71、估计作者也是拼凑的，看着没赶脚
- 72、书上讲的有点啰嗦，其实很简单：1、首先知道听者想听什么？2、你能给他提供什么？3、如何让听者愿意听？其它就水到渠成！
- 73、这本书写的很精辟看完之后有一种思考的感觉很值得一看
- 74、大概是因为我看的支离破碎吧，但是，也算有收获

- 75、老爹说是好东西
- 76、对培养沟通协调能力、语言表达能力很有帮助
- 77、我最缺乏又很重要的东西！
- 78、没有想象中好....
- 79、对于成长型公司来说，需要合作型团队远超于个人主义团队
- 80、一般吧，没看出什么特色
- 81、正在阅读中，每天都在受益。
- 82、网上推荐的,很不错
- 83、这是一本必须多看几遍多实践的书。从这个意义上而言，与金字塔原理是一个类型的。
- 84、回来随便翻了下，觉得还可以。
- 85、内容不错，翻译很差
- 86、第一次注意沟通，还记着QW的建议，你看看主持人在采访的时候是怎么说的，在后来发现，沟通比采访更重要，
- 87、还不错
- 88、发给员工，发货快，价格优惠，有两本不太新！

《完美陈述》

精彩书评

章节试读

1、《完美陈述》的笔记-第251页

陈述的内容远大于形式，特别是有关案例更让本书有血有肉。值得一度读

2、《完美陈述》的笔记-第1页

第一章 从黑熊圈套出发

陈述失败的七大原因

1. 把陈述对象当做竞争对手
2. 将陈述本身当做终极目的
3. 没有明确的陈述主题
4. 从不考虑听众的需求
5. 以演讲代替沟通
6. 缺乏清晰的陈述脉络
7. 过分纠缠于细节

第二章 震惊世界的辛普森杀妻案

1. 从不曾亲自倾听陪审团的声音
2. 没有认清陈述的最终目的
3. 把陈述当做了演讲
4. “晓之以理”但未“动之以情”

第三章 克林顿凭什么赢得可总统大选

向世界上最伟大的陈述者学习

- 技巧1. 与听众充分互动
2. 确定一个简洁的陈述主题
 3. 出奇制胜
 4. 充满激情 满怀信念

第四章 披头士成名曲是如何炮制出来的

——一气呵成的完美陈述

步骤1. 充实头脑 过滤收集到的信息

2. 延展触角 全面感知素材
3. 适当放松 等待灵感来临
4. 整理思路 提炼加工创意
5. 拟定文案 做到流利陈述

第五章 砸烂你的黑莓手机

为完美陈述创造思想空间

联络越多 智慧越少

不要把工作带回家

学会控制自己的时间和空间

第六章 如果丘吉尔用了PPT

完美陈述需要什么样的PPT

想象丘吉尔用了PPT发表动员演说

再好的PPT也不能取代陈述

PPT不是万能的
PPT与陈述稿的区别
弱化观点的项目符号
抹杀想象力的图片
不要轻易使用过渡语句
PPT要与陈述的风格保持一致

第七章 只有求婚可以单枪匹马
团队陈述的艺术
完美陈述离不开团队协作
面对某些项目要勇敢说不
明确项目责任人
开放式的团队互动
至关重要的首日练习
如何把核心创意变成精彩的陈述
排练、排练再排练
还有一招：心理暗示的力量

第八章 尝试把会议室变成露天舞台
陈述之外的细节
结束意味着新的开始
在露天舞台上演一场精彩绝伦的陈述
让陈述现场为我所有
让陈述现场为我所动
决定生死的提问环节
会后提交的推介书
后续跟进的态度也很重要
正式的客户业务委托

第九章 伦敦申奥时使出的杀手锏
又一个完美陈述的经典案例
申奥成功的那一刻
赢得浮动选票
未雨绸缪
严格守时
第35版陈述稿
决战新加坡
大功告成

《完美陈述》

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.tushu000.com