

<<做一个积极的付出者>>

图书基本信息

书名：<<做一个积极的付出者>>

13位ISBN编号：9787111271338

10位ISBN编号：7111271335

出版时间：2009-6

出版时间：机械工业出版社

作者：伯格

页数：124

字数：80000

译者：冷迪

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：<http://www.tushu007.com>

## <<做一个积极的付出者>>

### 内容概要

多数人听到成功的秘诀是付出时只是一笑置之……结果，多数人离他们期望的成功依然遥不可及。

这是一个雄心勃勃、渴望成功的年轻人——乔的故事。

乔是一个名副其实的实干家，但他却发现似乎自己工作越卖力、办事越麻利，目标却越遥不可及。于是，有一天，为了赶在业绩糟糕的季度末到来之前拿下一个重要客户，走投无路的乔向神秘莫测的品达寻求建议，品达是一个享有盛名的顾问，他的众多追随者简称他为“会长”。

之后的一个星期，品达给乔引荐了一系列的“付出者”：餐馆老板、首席执行官、金融顾问、房地产经济人以及帮他们牵线搭桥的“牵线人”。

品达的朋友们和乔分享了“终极成功五大定律”，并教会他如何通过付出走向成功。

乔学会了只要把注意力从获取转移到付出上来——以他人利益为先并不断为他人的生活增添价值——最终就会有出人意料的回报。

《做一个积极的付出者》这个感人肺腑又催人奋发的故事，巧妙睿智地重串了“付出才能收获”这一古老隽语。

## <<做一个积极的付出者>>

### 作者简介

是一位备受推崇的演讲家，他向全世界的听众们讲授本书所包含的核心原则。他曾是一名顶级销售专家，著有《无止境的推销》和《不靠胁迫取得胜利》，其销量都超过100000册，现居佛罗里达州。

<<做一个积极的付出者>>

书籍目录

1.实干家2.经商秘诀3.价值定律4.条件5.收入定律6.冲咖啡7.雷切尔8.影响力定律9.苏珊10.真实定律11.格斯12.收获定律13.圆满14.付出者终极成功五大定律致谢

## <<做一个积极的付出者>>

### 章节摘录

1. 实干家若要说克拉森——希尔信托公司里谁有资格称得上实干家，乔当仁不让。

他工作兢兢业业，办事风风火火，力争出类拔萃。

然而，这仅仅是他事业规划的一部分。

乔是一个雄心勃勃的年轻人，他的梦想是成为商界明星。

但是有时往往事与愿违，他工作越卖力，办事越麻利，目标看起来反而越遥不可及。

在乔这样一个热诚的实干家看来，他对待工作的确是实心实意、勇于付出的，但似乎却没干出多大成绩来。

但是，由于工作一直很繁忙，乔根本抽不出时间来琢磨这个问题。

尤其是今天——星期五，本季度只剩下这最后一个星期，生死攸关的最后期限已经迫在眉睫，错过了这个最后期限他可担待不起。

下午的时间慢慢流逝，是时候寻求援助了，乔终于下定决心。

于是他拨通了一个电话，但结果却让他始料不及。

“卡尔，你不是在骗我吧……”乔做了个深呼吸，压抑住声音中的绝望，“尼尔·汉森？”

！

尼尔·汉森是什么鬼东西？

我不管他报什么价，我们都能达标……等等——得了吧，卡尔，你还欠我一个人情呢！

你心里清楚！

喂，去年那一笔单子是谁救了你？

卡尔，别挂……卡尔！

”乔摁下手机上的通话键，尽量平心静气地放下话筒，然后又做了一次深呼吸。

乔挖空思想要拿下一个大客户，一个他自以为绝对有能力搞定的大客户，而且如果他想完成第三季度营业额的话，他也迫切需要这样一个大客户。

乔没有完成第一季度的营业额，第二季度他又重蹈覆辙。

两次打击了，第三次打击他想都不敢想。

“你没事吧，乔？”

”一个声音问道。

乔抬起头来，看到了同事梅兰妮关切的面孔。

梅兰妮心地善良，是个真正的好人。

这也正是乔疑惑不解的地方，她这种性格的人怎么能在七楼——他俩工作的地方——这样竞争激烈的环境中生存下来呢？

“还好。”

”乔回答。

“是卡尔·凯勒曼的电话吗？”

和‘大户’有关？”

”乔叹了口气说：“是啊。”

”他无需多作解释。

这层楼上的人都知道卡尔·凯勒曼是何许人也。

他是一个经纪人，正在为一个客户寻找合适的信托服务公司，乔把这个客户戏称为“重大客户”（简称“大户”）。

据卡尔说，“重大客户”的老板认为乔的公司不具备整合业务的“威望和影响”，而且现在突然冒出个前所未闻的人物，他的超低报价让他更胜一筹，卡尔表示他对乔是爱莫能助了。

“我真是搞不懂。”

”乔说。

“我也很难过，乔。”

”梅兰妮安慰他。

## <<做一个积极的付出者>>

“嗨，有时也会反败为胜哦……”他突然自信地咧嘴一笑，但卡尔的话依然在他脑海里回荡。梅兰妮回到她自己的办公桌，留下乔一个人坐在那里沉思：威望和影响……过了一会儿，他蹭地站起身来，走到梅兰妮的办公桌前。

“嗨，梅？”

“梅兰妮抬起头。”

“你还记得那天和格斯的谈话吗，说一个大牌顾问下个月什么时候办讲座的事？”

你叫他什么‘船长’？”

“梅兰妮微笑着回答：“品达。”

‘会长’。

“乔打了个响指。”

“对了！”

就是他！

他姓什么？”

“梅兰妮皱起眉。”

“我想想……”她耸耸肩，“不知道，我没听人提过。”

大家都叫他‘会长’或者品达。”

怎么？”

你想去听他的讲座？”

“是啊……有可能。”

“不过乔关心的可不是一个月后的什么讲座，他感兴趣的只有一件事，而且这件事必须在下周五也就是第三季度结束前做好。”

“我在想，这家伙确实是个热门人物，对吗？”

收取大笔咨询费，只给最大、最强的公司卖力。”

这就是巨大的威望啊。”

我相信我们能对付这个‘大户’，不过我得找些大人物帮忙来赢回这单业务。”

我需要影响力。”

能想办法帮我搞到这个什么‘会长’办公室的联系方式吗？”

“梅兰妮惊讶地看着乔，那样子似乎他刚才说的是去和灰熊搏斗。”

“你要给他打电话？”

“乔耸耸肩膀。”

“当然了。”

为什么不打？”

“梅兰妮摇摇头说：“我也不知道怎么联系他，要不问问格斯？”

“乔回到自己的办公桌，暗暗寻思着格斯为什么能在克拉森一希尔信托公司混这么长时间。”

他从没看到格斯做过什么实际工作。”

但是格斯拥有自己的独立办公室，而乔却只能和梅兰妮以及其他十几个人共用七层上的这部分公共空间。”

有人说格斯之所以享有独立办公室是因为他资格老，也有人说他赢得这一殊荣靠的是他的业绩。”

办公室谣言纷纷，有人说格斯唯一一次完成客户资产出售也是多年前的事了，经理之所以一直留用他纯粹是因为他忠心耿耿；也有谣言把格斯说成了另一个极端——说他年轻时就取得了无与伦比的成功，现在成了一个衣食无忧的有钱怪人：他床垫下藏着万贯家资，却在公司过着囚犯般备受约束的生活。”

乔不相信这些风言风语。”

他很肯定格斯搞定过很多客户，但也很难把他想象成一个销售明星。”

格斯穿得像个中学英语老师，看到他，乔会联想到一个退休的乡下医生而不是积极活跃的商人。”

他举止休闲、随意，和潜在客户通起电话来絮絮叨叨又漫无边际（他们似乎除了生意什么都谈），他的那些假期拖拖拉拉又总是行踪不定，格斯就像一处远古时代遗留下来的古迹。”

## <<做一个积极的付出者>>

他这个人很难算得上一个实干家。

乔停下来敲了敲格斯办公室的门，门敞开着。

“进来吧，乔。”

“里面应声答道。”

“这么说你是想现在就打电话设法面见他本人？”

“格斯仔细翻看那一大本罗乐德斯名片夹，找到他要找的那一页，页角都卷了。”

他把电话号码抄到一张细纸条上递给乔，又看着乔接过纸条把号码输到手机里。

“在一个周五的下午？”

“乔咧嘴笑着说，‘是的，我正要那么做。’”

“格斯若有所思地点点头。”

“乔，关于你我有一点必须一提，那就是你有雄心，我很欣赏这一点。”

“格斯边说边心不在焉地把玩着海泡石烟斗，‘要说这七楼上的实干家，那是非你莫属啊。’”

“乔很感动。”

“谢谢您，格斯。”

“他朝自己的办公桌走去。”

格斯在背后喊道：“先别谢我。”

“铃声只响了一下，乔就听到一声愉快的问候，这声问候来自一个自称布兰达的女子。”

乔自我介绍了一番，告诉她自己想拜访“会长”，然后就做好了碰个大钉子的准备。

然而她的回答却让乔大吃一惊，她说：“您当然可以见他。”

您明天能过来吗？

“明……明天？”

“他结巴起来，‘星期六吗？’”

！

“‘是啊，如果您方便的话。’”

八点早不早？

“乔目瞪口呆。”

“您不……嗯，您不用先和他确认一下吗？”

“‘嗯，不用，’她从容地答话，‘明天早上就可以。’”

“一阵短暂的沉默。”

乔怀疑她是不是把自己跟别人——一个这个品达很熟悉的人——弄混了。

“夫人，”他最终还是说了出来，“您，嗯，您知道这是我第一次拜见他，对吗？”

“‘当然了，’她愉快地回答，‘您听说了他的‘经商秘诀’，您想学习。’”

“‘啊，对，没错，多少有点吧。’”

“他回答。”

“‘经商秘诀’？”

这个人愿意分享他的经商秘诀吗？

他简直不敢相信自己的运气这么好。

“他会和您见一次面，”布兰达继续说，“见面之后，如果您能满足他的条件，他会让人再安排几次会面，向您解释真正的‘经商秘诀’。”

“‘条件？’”

“乔失望到底。”

他相信这些“条件”肯定包含一笔他付不起的不菲咨询费或聘金。

即使他能拿得出这笔钱，可能还会有进一步的要求，可能需要让他提供自己根本拿不出来的那种高级资历担保。

到底值不值得继续下去？

他要不要及时撤离，现在就找个得体的方式退出呢？

“当然可以，”他回答，“哦，那个他，嗯，他的条件是什么，再说一次好吗？”

## <<做一个积极的付出者>>

” “您得让老头子自己讲。

”她咯咯地笑着说。

乔记下她提供的地址，含含糊糊地说了些感激之词就挂了电话。

不到24小时之后他就要拜见这个——她怎么称呼他的？

——老头子。

为什么说这个词时她咯咯地笑起来了呢？

2.经商秘诀第二天早上，乔按照布兰达提供的地址找到了品达的府邸，汽车沿着宽敞的环形车道驶到大门前。

他停好车，抬头看着矗立在眼前的这栋足有四层楼高的漂亮石头别墅，禁不住心生感叹。

他低声打了个口哨。

这才是个像样的地方。

那个人确实有威望。

前天晚上乔就做好了准备工作。

他花了一个小时上网了解即将拜访之人的很多非凡事迹。

被叫做“会长”的人事业大有作为，他创办了涉及面广泛的多家公司。

但现在他基本上已经退出了公司的管理线，而把绝大部分时间投入到指导和担当他人顾问的工作中去。

作为世界500强各首席执行官们的抢手顾问和各种高级商务活动中的主要发言人，他备受欢迎。

他已经带有了传奇色彩。

有篇文章还冠予他“商界最鲜为人知的秘诀”的殊荣。

“说到威望，”乔心里琢磨，“还有影响，这是上好的时机！”

“欢迎你，乔。”

”说这话的是站在巨大的橡木门外的身形颀长的男士，他满头华发打理得一丝不苟，上身着淡蓝色衬衫和浅灰色夹克，下身着熨烫得笔挺的浅灰色休闲裤。

乔估摸他大约六十岁出头，也许只有五十八九岁，因为网上没有透露这个人的年龄。

而他所拥有的资本净值的精确数字却是另一码事，据众人所言，那个数字“耸人听闻”。

矗立在乔面前的宏伟建筑以及男主人高贵庄严而又风度翩翩的身姿进一步证实了大家的说法。

他脸上灿烂的表情表明这声“欢迎你！”

”确实是发自肺腑而绝非寒暄之词。

“早上好，先生，”乔回答说，“感谢您百忙中抽出时间接见我。”

” “不要客气——也要谢谢你，原因嘛也一样。”

”品达紧紧握着乔的手，笑容满面。

乔也报之一笑，不过他笑得有些疑惑，“为什么他要谢我？”

” “我们去露台品尝一杯著名的雷切尔热咖啡吧。”

”主人领着乔踏上一条从别墅一侧绕过的石板小路，“很惊讶能来这里吧？”

”



## <<做一个积极的付出者>>

### 媒体关注与评论

“《做一个积极的付出者》是自《最伟大的推销员》和《一分钟经理人》以来的最好的商业寓言书。”——帕特·威廉斯，《钢铁灵魂》作者，NBA奥兰多魔术队资深副总裁“销售或领导团队应该人手一本《做一个积极的付出者》。

我深信其哲学会改变全世界人们的经商模式。

”——弗兰克·马奎尔，联邦快递和肯德基前资深副主席，美国广播公司和美国航空公司董事，贺思传播公司主席及首席执行官“多数人没有勇气购买这本书，更不用说愿意遵照并实践书中的五大定律，但你有，我确信你最终会为你的选择感到高兴。

”——塞斯·高汀，《紫牛》作者“《做一个积极的付出者》是闪烁着独特智慧和一流洞察力的瑰宝，是任何想在生活中有更多收获的人的必读之书。

”——杰哈德·葛史旺德纳，《销售力》创始人和出版商《做一个积极的付出者》揭示了获得巨大成功的人们已经知晓的秘密：个人的财富是创造美好世界过程中的副产品。

”——保罗·赞恩·皮尔泽，畅销书《财富革命》作者 两任总统经济咨询师

<<做一个积极的付出者>>

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:<http://www.tushu007.com>