

<<拥抱拒绝>>

图书基本信息

书名：<<拥抱拒绝>>

13位ISBN编号：9787510803550

10位ISBN编号：7510803551

出版时间：2010-4

出版时间：九州

作者：(美)理查德·范顿//安德儿·华兹|译者:郭舫//赖伟雄

页数：112

字数：90000

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>

## <<拥抱拒绝>>

### 前言

《拥抱拒绝》是一个虚构性的故事，讲述了在埃里克·布莱顿（Eric Bratton）一生难忘的4天里所发生的事情。

他是一位非常好的丈夫、极棒的弟弟、业绩平平的复印机销售员。

本书的写作，在很大程度上是受到了理查德的人生经历的激励。

正如理查德所言：小时候，我拥有许多梦想；幼年时，我成天梦想着成为一名职业棒球运动员、作家、赛车手等等，不一而足。

噢，对了，和大多数小男孩一样，我也喜欢恐龙，经常花上数个小时在后院里挖掘恐龙化石。

我8岁那年，有一天，我拿出我收藏的所有塑料恐龙，把它们放在地下室的一张桌子上，摆整齐以后，邀请所有邻居过来听我讲解恐龙。

我还记得，当时我向每人收取了5美分的入场费。

邻居们离开的时候，有一个大人走到我身旁，对我说：“你真是一个专业演讲人！”

我当时根本不知道什么是专业演讲人，不过我当然喜欢他这么说！8岁这一年，我发现了自己的梦想。

但是，在随后的30年里，这个梦想仍然只是……一个梦想。

我压制了这个梦想，推开了这个梦想。

我时不时想象自己成为一名专业演讲人的情景，沉醉其中、尽情玩味……做了所有事情，就是没有真正行动去做这件事情。

是因为缺乏天赋吗？

不是，我能够抓住听众的注意力。

是因为缺乏激情吗？

不是，没有比演讲让我更想做的了。

是因为某些外部力量阻碍了我吗？

我倒是希望能怪罪某件事或某个人，但是也没有。

我的问题在哪里呢？

我的问题非常简单，又太平常不过了……我害怕失败、害怕被拒绝。

但是，1997年12月初的时候，这一切都改变了。

我当时刚刚40岁出头，正当我对过去人生的境遇（准确来说，是我允许它们发生的人生境遇）进行相当严肃的自我反思的时候，我突然想起10多年前和一个导师进行的一次谈话。

在那一瞬间，仿佛电源开关被打开了，我的世界顿时充满了亮光，一切都变得水晶般明亮。

几天以后，我开始了专业演讲人的生涯。

在一年里，我就写了两本书，录制了五盘录像带，在美国一些大公司举行的会议上发表演讲，而我所做的一切，都只是遵循那位导师多年前给予我的教导。

## <<拥抱拒绝>>

### 内容概要

这就是28岁的复印机销售员埃里克·布莱顿将要学到的一课。  
他将向最不可能的导师——他自己——学习！

设想一下：晚上上床睡觉，第二天早上却在一個陌生的屋子里醒来，全然不知是如何到了那里的。  
只有这个屋子不属于任何人——它只属于你.....  
一个某一天可能会成为的、获得巨大成功的未来的你，只要你愿意开始做一件非常简单的事情。

周末结束前，埃里克将学到.....

销售业绩如何超越世界上92%的销售员；拒绝与成为“拒绝者”两者截然不同；为何庆祝拒绝和庆祝成功同等重要；拒绝的五个层次及其突破方法；如何快速地穿越拒绝，继续前行；世界上最给人增添力量的词语不是“行”.....而是“不行”！

这些教训，注定会永远改变埃里克的思维方式、销售方式和生活方式。

对你，也会如此！

## <<拥抱拒绝>>

### 作者简介

理查德·范顿(Richard Fenton)和安德儿·华兹(Andrea Waltz)是美国著名的个人素质提升和励志教育专家，也是职业演讲家、培训师和作家。

他们的“失败哲学”和“被拒绝的艺术”一直风靡欧美地区，他们的独特方法让人们懂得只有经历了多次失败并非坏事，相反你可以通过提高“

<<拥抱拒绝>>

书籍目录

序言第一章 开门红：三个电话、三个成交第二章 一堆零星琐事第三章 这就是我做销售的原因第四章 草莓溪高尔夫球场第五章 到底发生了什么第六章 你的气色不太好啊第七章 另一个我第八章 与镜像的对话第九章 哇，是伊莲！第十章在 “雨水” 餐厅的晚餐第十一章 你怎么知道他买完了呢？第十二章 失败和成功的模式第十三章 我们的人生开始发生不同第十四章 无法拒绝的邀请第十五章 反思的时刻第十六章 我是机长第十七章 学会拥抱拒绝！第十八章 世界上最赋予人力量的词语第十九章 订立拒绝的目标第二十章 当你炽热的时候，你就是炽热的第二十一章 下一个第二十二章 海边的清晨第二十三章 你不想买保险吧，想 马？第二十四章 “不” 并不等于“永远不” 第二十五章 大大地失败第二十六章 倍数地失败第二十七章 庆祝成功和失败第二十八章 一眨眼间第二十九章 多萝西回家了后记 六个月后附记 《拥抱拒绝》思考题译者后记

## &lt;&lt;拥抱拒绝&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 开门红：三个电话、三个成交 这是1990年3月的第3个星期。

我转动着我那辆老爷车的方向盘，把它停靠在一间电话亭附近的停车位上。

这辆车根本不是我最喜欢的汽车型号，但是我所在公司为所有销售员只配备这种车，谁也不例外。

这是我为“西部设备租赁公司”工作的第3个年头，我干得相当不错。

我28岁，已婚，赚的钱也不少。

请注意，我并不是令整个世界激情燃烧的成功销售员。

从业绩上看，我在整个销售团队中只能算中游水平，但是同我大多数朋友比起来，我拥有的是一个梦想般的工作。

作为复印机部门的租赁代表，我可以自己决定上班时间，而收入是上不封顶的。

今天就是一个很好的例子：一旦我决心去做，就没有什么是不可能的。

我往电话投币孔投进了1枚硬币，拨动了号码。

对方说话了：“下午好，这是‘第四街’画廊，我是伊莲·布莱顿。

” “你猜猜，你丈夫今天都做了什么！”我咧嘴笑着说道。

“亲爱的，你真会挑选时间。

我现在真的很忙，还有一个电话在等着我接呢。

” “那就快点儿猜吧。

” “好吧。

你今天抢劫银行了？” “差不多吧。

我打了3个电话给客户，全部成交了。

3个电话、3个成交，这还只是星期一！你觉得怎么样？”我问。

“太棒了！”她回答道，又补充说：“也许我们的夏威夷基金又可以增加一笔钱了。

” “小鸡没有孵出来，还是不要先计算会有多少只小鸡为好。

”我谨慎地回答道。

“我还需要一个成交，才能完成这个星期的销售任务。

我先把这个搞定，然后再看吧。

” “当然。

我真的很忙。

晚餐是你买回来，还是我们自己做？” “我很想吃中国菜。

就交给我吧。

” “我爱你。

再见。

” “我也爱你。

”我挂上电话，看了看我的手表。

时间是下午3：30，如果我没有记错的话，湖人队今晚将在麦迪逊广场花园同尼克斯队进行比赛。

我算计着：还有3个小时的时间，我买一些宫保虾仁，还能赶在比赛开球之前就回到家里。

<<拥抱拒绝>>

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>