

<<你必须有一样是出色的>>

图书基本信息

书名：<<你必须有一样是出色的>>

13位ISBN编号：9787561345139

10位ISBN编号：7561345135

出版时间：2008-12

出版单位：陕西师范大学出版社

作者：罗伯特·凯威特

译者：李舟

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>

<<你必须有一样是出色的>>

内容概要

你未来赚钱能力的重要性，你的收入是你给他人服务的一种度量，为什么20%的人总是对80%的结果负责，并非新问题，人际关系是答案，机会均等条件下结果不平衡的原因，知识只是必要条件而非充分条件，什么是人际关系中的首要因素，什么是人际关系学，要精通人际关系工程的三维思想，人际关系工程创造奇迹，让奇迹发生在自己身.....

<<你必须有一样是出色的>>

作者简介

作者：(美国)罗伯特·凯威特 译者：李舟

<<你必须有一样是出色的>>

书籍目录

此书对于读者的价值绪论 你未来赚钱能力的重要性 你的收入是你给他人服务的一种度量 为什么20%的人总是对80%的结果负责 并非新问题 人际关系是答案 机会均等条件下结果不平衡的原因 知识只是必要条件而非充分条件 什么是人际关系中的首要因素 什么是人际关系学 要精通人际关系工程的三维思想 简洁的实质 为什么会有这三种维度 第二维度 第三维度 激励——关于“怎样”的关键词 行动是努力的惟一理由 三维：从视觉、听觉到当下人际关系工程学 人际关系工程创造奇迹 让奇迹发生在自己身上第一章 人们喜欢主动购买却厌恶接受推销 买卖者之间的轻松关系 获取和拥有的欲望是人类最大的冲动 人们为何喜欢购物 如何创造最大购物情绪 适用于所有人的三维思想方法 如何让人感到自己重要 不要熄灭我心中的火花 恭维话要发自真诚 不要害怕恭维别人 给人以所需之物 人们渴求重要身份 你可以做环境的创造者第二章 首先要推销自己 第一印象没有重塑的机会 哪些因素使人悦纳自己 第一种素质——自我的天性 第二种素质——乐观的态度 表现出幸福的自我形象 轻松愉快地与人相处 第三种素质——真正对他人感兴趣 谈论对方感兴趣的领域 要表现出兴趣 销售领域至关重要的一项原则 营销人员的四次自我推销 一个公式——人际关系方程 个性化的方法 言和信任是必要条件 不要忘记首先要签的一张单子第三章 人们被说服的原因不是我们说的，而是他们所想的 他会以虚编的借口拒绝你 疏“短路”常发生 我们看看第三维度——怎样 洁明了将赋予你神奇的魅力 效避免误解的问题 要害怕简洁之伟大 杂深奥与简洁明了 语讲究针对性 用点戏剧艺术 大家都喜欢故事 知觉、感受、发爱享受故事的魔力第四章 它如何裨益于我——于我，而非于你？

时间、地点和环境 决定因素并非你的产品或服务，而是我的需要 不要枉费口舌 从我谈起 你的产品于我何益？

让我信服我所存在的问题 请询问我 不要忘记，我的难题会发生变化 《旧橡木桶》怎么了？

专注地解决问题第五章 让人付诸行动的是购买欲。

而非需求 我们是“充满购买欲的群体”，不仅仅是需求者 积极进取，永不满足 满足于得到——而非需要 一时冲动与最终目的 首先找到他最想要的 集中突破一个激励因素 自豪 利益 需要 爱 担心 我的职责 量身定做 成为“购买欲”的创造者 第六章 敞开情感之门，紧锁理性之门 但是仅仅靠情感还不够 决定后的懊悔 测试一下冷思考 理智的铆钉 给他一个决断的充分理由 理智与情感的平衡点 请给我一个借口 用理性调节情感 今天就开始使用这些原理第七章 威尔·罗格斯之言 真正的成功是一次长途跋涉，它没有终点 变动的地平线 专业时代 我们如何专业化 地球上惟一的财富 热爱我们所做的 坚信你所做的 劝人术的最终目的 首先要相信自己 不要死心塌地地认为自己平庸第八章 人际工程让你走遍天下 心有同感 让我们有个梦幻之旅 首要问题——你的目的地在何方？

不愿跋涉的人 对别人的旅行指手画脚的人 用这张票走得最远的人 必须明确你的目的地 其次——我们的时间表是什么？

时间的魔法与惊奇 一天一份收获 立即启程，要么永远不动 立即行动是我们惟一上上之选 第三——我们走什么样的路？ 乐观之路 一条幸福之路 服务之路 第四——我们愿意付出代价吗？ 不要满足于短途旅行第九章 什么让乔一帆风顺？

让我们来问问乔 L代表忠诚 忠于他效力的公司 忠于公众 u代表的是了解 C代表性格 K代表知识 Y代表你 在逆境中成长第十章 人的意识流 体验与借鉴 我们已体验过头了 激情的支流 阻挡前进的障碍 唯逆境才有伟大 小溪的潺潺声与水坝背后的动力 河流与池塘 变化的通律 红海与死海 选定航向，坚持下去第十一章 端正的品行 不看恶，不听恶，不讲恶 因犯错才做得对 精神分裂般的品德 尽力为与不为 从我做起 增大法则 端正品行的定义 今天就积极行动起来第十二章 领导的资质 对事VS. 对人 授权能力 授什么权 因何授权 为什么有人不愿授权 如何授权 明确无误 进行掌控 同心协力 员工乐于被人请教 咨询“窗口问题”，而非“镜子问题” 如何决策 依据事实 通盘考量，运筹帷幄 决定方案，采取行动 从今天起做个好领导第十三章 招聘的新视野 员工第一 人际工程依赖其管理人员 答案是什么？

<<你必须有一样是出色的>>

谁为兴盛之源？

理想的员工 如何吸引这样的人呢？

求得自我进步的机会就是答案 向公司过渡 尝试依据 自我甄别 招聘就是大促销 暗渡陈仓，水到渠成 何不尝试一下第十四章 剖析劝人术 销售环节 达成交易 达成交易——一切行动的焦点 尝试性交易 异议中发出购买信号 尽可能拖延对异议 尝试性交易中的必用规则 不要功亏一篑 交易不成万事空 拓展销路 哪里寻找准客户？

为什么寻找客源被忽视？

寻找客源的方法 从辐射法开始 从推荐法开始 从促销开始 在调查中不要兜售 化解人际障碍 销售陈述 方法与陈述 访谈和磨合的重要性 赢得访谈 人际工程人员 服务信号vs. 美元信号 充满热情是根本 磨合期或是预热期 放松与施压 进行陈述 “注意”在于理解我们 “兴趣”在于喜欢我们 “购买欲”在于相信我们 “行动”在于信赖我们 立即使用这些理论第十五章 结束平庸，走向专业化 专业化：年龄何足道 当今行业要求表现优异 迅速决断 职业者与胜者 职业者因需而动 专业化从没停滞 你的继续教育刻不容缓第十六章 雪球是无法加热炉灶的 不要扑灭我心中的火花 暗中取利不能加热“炉灶” 炉灶变冷时 给热炉加燃料 它是取之不尽的燃料库 让你找到真善 如何吸引这样的人呢？

求得自我进步的机会就是答案 向公司过渡 尝试依据 自我甄别 招聘就是大促销 暗渡陈仓，水到渠成 何不尝试一下第十七章 何谓精神食粮？

用什么充实大脑？

你的饮食均衡吗？

咀嚼、消化、吸收思想 对比身体与精神 试试这种做法 转移法 选定有助转移的话语 形神一体 你能应对麻烦吗？

成为环境的创造者而非环境的创造物第十八章 你的职业是什么？

梯子还是摇椅？

什么是职业人员？

是你拥有工作还是工作拥有你？

你的工作是个拴马桩还是个方向标？

与工作恋爱第十九章 我们该走向何方？

你必须要有欲望 欲望的创造力 坚持不懈 一切的基础 三大事业准则——文明永葆的试金石 你和我都是托管人 我们才是回答者

<<你必须有一样是出色的>>

章节摘录

如何让人感到自己重要作为创造最大购物情绪的一种典型事例，我给大家讲一个发生在我自己身上的真实故事。

我走进一家商店去看看套装。

当时我还没有决定要买，一位店员就已经将一件上衣披在我身上，让我试试大小。

我注意到袖子上的标价牌，吓了一跳，说：“朋友，我只想买件衣服，可不想买下整个商店啊。

”当我咕噜着脱下衣服时。

他说：“可不可以问一下您是做什么职业的？

”“我在集会上作演讲，开办了几家营销诊所，并在全国范围内举行研讨会。

”我回答道。

他热情地说：“对呀，作重要事业的人就应当让自己看起来像个重要人物。

是不是呀？

”“这倒不错”我的反映开始有点兴趣了。

“这套经理人套装的确让你显示出非同一般的身份。

”他毕恭毕敬地说。

这套服装的价钱是我原打算用来买衣服钱的两倍。

而且是42短号的，我平常穿44长号。

但这些都已变得不那么重要了，重要的是这件衣服让我显示身份的“非同一般”。

这位人际关系工程师是对我使用了激励手段。

怎么激励的呢？

就是通过创造最大购物情绪——让我感觉自己身份重要来实现的。

不要熄灭我心中的火花任何人要想接近另一个人，并试图说服他按某种方式行事，有一点应当十分清楚，那就是，一旦你在人际关系工程和激励领域获得成功，就无法再将其舍弃。

你我心中，要始终树一块信念的标牌：“让我拥有尊贵感——不要给我当头一瓢冷水——不要熄灭我心中的火花。

”如果能用自己的心智之眼看见人们心中的这块标牌，并且充分利用它，也就是在企图说服别人之前，首先让他感到自己身份的重要，就能更成功地动员人的行动。

当然，我这里并不指涉那些令人作呕而又自以为是的话语。

没有什么东西比虚伪的恭维话更令人反感、更立竿见影地损坏健康的人际关系了。

<<你必须有一样是出色的>>

媒体关注与评论

《你必须有一样是出色的》是供成年人阅读的一本书。

是饱含罗伯特。

凯威特先生良苦用心的一部杰作。

书中充满鼓舞。

激励和循循善诱之辞。

读完这本书，你自然能够理解，作者那诙谐，热诚和智慧的语言何以影响上千万人的缘由了。

——CPAE精英演说集团查尔斯·琼斯罗伯特·凯威特是千千万万人的心灵使者，他诚挚地付出而从不索取。

他会让人发现并兴奋于自身微不足道的才能，使其迅速发展成为改变自己命运和他人生活的力量。

不管你是谁，从事什么样的职业，具有什么样的情趣，凯威特，他的生活，还有他的事业，都值得你去认识 and 了解。

——CPAE精英演说集团凯威特奖获得者唐姆·维尼戈我至今仍然栩栩如生地记得几年前聆听罗伯特·凯威特演讲的情形。

近来，每当我再次打开音频设备，重复收听时，总觉得他所讲到的那些知识在今天看来，依然如我最初听到时一样，兴味横生。

价值隽永。

——拿破仑·希尔基金会总裁詹姆斯·L·奥尔森在凯威特的著作或演讲中，每个人都可以找到与自身生活相关之处。

他是你所能见到的最具激励力量的人。

当你读到这本书的时候，他的成就会成为你成功的阶梯。

——CPAE精英演说集团凯威特奖获得者帕特丽夏·弗瑞普

<<你必须有一样是出色的>>

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>