

《福杯满溢》

图书基本信息

书名：《福杯满溢》

13位ISBN编号：9787801095596

10位ISBN编号：7801095596

出版时间：2002-07

出版社：中央编译出版社

作者：（美）马哈

页数：333

译者：李靖华

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

《福杯满溢》

内容概要

“《福杯满溢》被人称做“可以改变你一生的书”。但是如果你认为这个过程是轻而易举的，那你现在大可把书丢下。这本书讨论的不是只教你一点积极的思考，再洒上一点精灵的魔幻金粉，然后——哈！你的梦想就成真了。” 《福杯满溢》是以道德推销闻名的世界级销售员贝瑞·马哈的力作。而“福杯满溢”是其“加满水杯哲学”的一句标语，也是其行销的利器。书中作者提出了加满水杯的十大策略，然后就这十大策略及相关知识分章节一一论述。这些策略或法则有许多可能你第一次听到，有些甚至听起来有些奇怪，有些则可能让你有似曾相识之感，是那些你已经相信的事，只不过你还没有让它成自己生命的一部分。书中作者提供了一些个案研究、实例，使读者更轻松进入状态。而在实例的中间则穿插进一些小秘方及详细的策略。这些秘方、策略有的如同警句，给人当头顿喝，使人清醒；有的如同一些小寓言，必须细细咀嚼，方能品出悠长滋味；有的则如同老友给你出的点子，亲切有效。这些秘方与策略让人在迷惘彷徨、孤独无助时有雨过天晴后的轻松愉悦与如释负重感。这些策略曾经帮数百家顶尖企业取得良好的业绩。本书虽然由一名营销咨询顾问写成，但它又并非一本关于销售的书，本书作者更深的意图在于向读者说明如何才能拥有成功而美满的生活。本书适合所有的上班族，那些正在寻找生活方向和想要不停使自己具备健康心态的创业人。既适用于普通职员，又适用于管理层次。但对于企业的管理层人员来说有更重要的意义。因为书中大多数的秘方策略是针对他们说的。

《福杯满溢》

作者简介

贝瑞·马哈（Barry Maher）曾是一名以道德推销闻名的世界级销售员，现在则是一位管理讲师与营销咨询顾问。公司总部位于加州的圣塔巴巴拉，客户超过300家，其中有众多世界级的跨国公司。

贝瑞·马哈的营销理念十分独特，它不仅对于商品的推销十分有效，而且对人生也有所启迪，深受客户的欢迎和媒体的关注。《纽约时报》《华尔街日报》以及《洛杉矶时报》对此有报道及专访，并经常引用他的谈话和观点。

《福杯满溢》

书籍目录

第1章 将水加满的十大策略两则悲哀而简单的真理阿提拉与我寻找一句更好的口头禅将真理记住艰难的转变十大策略第2章 现实与马努杰的死亡回旋梯一本关于积极思考的怀疑论手册朗·坎贝尔并不是惟一的例子马努杰的死亡回旋梯第3章 与消极面和平相处最难对付的客户乐观主义与精灵的魔杖躲在希望后面只看好的那一面如何“长生不老”如何谋杀一份职业顾客与员工的消极面越战的教训发掘反对的意见我们对抗他们为什么要帮助对手翻墙入侵呢？与消极面和平共处达到平衡第4章 将水加满成功让你的价值观助你一臂之力汲汲营营，所为何事？不需要太深奥最佳的策略最佳目标叫我第一名第5章 先将别人的水加满欢迎进入黄鼠狼的制度中代名词的测验.....第6章 自我评价：一篇冗长的演说第7章 加满、加满、再加满——更多的技巧第8章 成为你自己的导师第9章 陈词滥调之外的思考第10章 加水第11章 将你们的共通性找出来第12章 成为一位专业的见证者第13章 迈向成功的失败第14章 让家丑跳舞吧第15章 改变衡量的尺子以完成交易第16章 不要以成功为标准第17章 去享受第18章 古怪而合宜

《福杯满溢》

编辑推荐

“加满水杯哲学”用在现实中经过时间锤炼与考验的策略来解读现实引导语：有一种人，看到水杯的时候，看到的是杯子里有一半是满的，而另一种人看到的则是杯子里有一半是空的。不同的观点和角度，被区分为积极心态和消极心态。事实上，杯子是半空还是半满并不重要，重要的是你如何将水加满。拿起半空或半满的杯子，然后把它加满——最好是加到水溢出来为止。社会需要的，最终会成功的，并且对社会、对公司、家庭、乃至自己更有价值的人，是那些看到杯子本身，想办法将杯子加满的人。

《福杯满溢》

精彩书评

1、这是一本用积极态度来推销自己的书，没太多新鲜的东西。如果是给老雕这种推销老枪看，雕不屑一读，因为他能写得更好；如果给老笨笨这种战斗力顽强但不能有效推销自己的理念的家伙，还是可以读读的。

《福杯满溢》

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