

<<示人以真>>

图书基本信息

书名：<<示人以真>>

13位ISBN编号：9787111310938

10位ISBN编号：7111310934

出版时间：2010-8

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）帕特里克·兰西奥尼 (Patrick Lencioni)

页数：202

译者：曹蔓

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>

<<示人以真>>

前言

过去的这几年间，是一个各种传奇层出不穷、风起云涌的时代，也是各种投机专家和机会主义者呼风唤雨、颠倒众生的时代。

无论是“正龙摄虎”，还是“把吃出来的病吃回去”或是最近闹得沸沸扬扬的“我的学历可以复制”

。

为什么社会里如此流行功利主义？

这个社会里是否存在一种“说一套做一套”同盟？

没有人愿意去揭穿，因为自己是利益同盟的一员？

要么是觉得自己被骗是种幼稚，羞于启齿？

或者，大家有一个基本共识：根本没有诚信的存在？

很多社会批评家认为现在的社会缺乏信仰和价值观，功利主义让我们远离良心的责备，实用主义让我们勇敢地翻越所有良知的栏杆。

对于一个社会名流是否撒谎了，现在的公众真的很在意么？

<<示人以真>>

内容概要

一位在所在地区小有名气的大型咨询公司的项目经理，却总被一家规模远小于自己的小型咨询公司竞争对手打得焦头烂额。

可就在这一年，这家小公司的管理者却意外地宣布退出了，于是这位项目经理有机会接管这家公司。在经营这家小公司，梳理“宿敌”的“遗产”时，这名项目经理却发现，自己对手这些年的成功的原因竟是如此简单..... 讲完团队协作和领导艺术，说完员工激励和会议组织，身为管理大师、咨询顾问、演说家和《纽约时报》畅销书作者的帕特里克·兰西奥尼终于自曝家底，和读者分享咨询业的秘密和客户服务之道。

根据自己创建的圆桌咨询公司十几年来的深刻经验，兰西奥尼用深入浅出的语言总结出服务业制胜的精髓所在，为我们再次献上一本既幽默又深刻的好书。

和兰西奥尼的其他作品一样，作者再次通过引人入胜的寓言揭示了发人深省的商业真谛。

他所提倡的那种“示人以真”的理念、“裸式服务”的概念，对于公... (展开全部) 一位在所在地区小有名气的大型咨询公司的项目经理，却总被一家规模远小于自己的小型咨询公司竞争对手打得焦头烂额。

可就在这一年，这家小公司的管理者却意外地宣布退出了，于是这位项目经理有机会接管这家公司。在经营这家小公司，梳理“宿敌”的“遗产”时，这名项目经理却发现，自己对手这些年的成功的原因竟是如此简单..... 讲完团队协作和领导艺术，说完员工激励和会议组织，身为管理大师、咨询顾问、演说家和《纽约时报》畅销书作者的帕特里克·兰西奥尼终于自曝家底，和读者分享咨询业的秘密和客户服务之道。

根据自己创建的圆桌咨询公司十几年来的深刻经验，兰西奥尼用深入浅出的语言总结出服务业制胜的精髓所在，为我们再次献上一本既幽默又深刻的好书。

和兰西奥尼的其他作品一样，作者再次通过引人入胜的寓言揭示了发人深省的商业真谛。

他所提倡的那种“示人以真”的理念、“裸式服务”的概念，对于公司的内部顾问、销售人员、财务主管还有其他需要长期跟客户打交道的人，都是一个振聋发聩的启示，它们揭示了一个服务者为何无法赢得客户的信任和忠诚。

在读过本书后你会惊奇地发现，“让客户追着你跑”原来竟如此简单。

<<示人以真>>

作者简介

帕特里克·兰西奥尼是圆桌咨询公司（The Table Group）创始人兼总裁，他长期致力于为企业提供高效可靠的产品、服务和理念，帮助客户改善团队绩效，促进沟通表现，激励员工参与。

兰西奥尼的咨询、演讲和写作工作无不体现他对企业和团队管理的深刻见解。
他著有9部畅

<<示人以真>>

书籍目录

第一篇 一个咨询者的故事 第1章 起因 第2章 经过 第3章 深入 第4章 总结 第二篇 裸式服务的理念 第5章 起源 第6章 定义 第7章 消除恐惧 第8章 应用推广 致谢

<<示人以真>>

章节摘录

我松了一口气，幸好孩子们不在车上。

艾米讲起了事情后面的经过。

“麦克和妻子莉斯得知消息后马上赶了过去，后来莉斯一直待在那里帮着照看，麦克中间回来了一趟，急匆匆地就敲定了公司的出售事宜。

现在他正在圣安东尼奥照顾女儿一家。

”这个故事确实有些压抑，我不由得回想起这几周的经历，重新开始审视自己对麦克的看法。

“既然灯塔公司规模不大，你们是不是都和他的女儿挺熟的？”

”艾米点点头：“我们曾参加过她的婚礼，我女儿在婚礼上还给她当过花童；迪克是她女儿的教父。

事发后，我们都去参加了她丈夫的葬礼。

”虽然这件事已经过去了一段时间，但艾米和迪克讲述这段经过的时候仍是唏嘘不已。

我吃惊地发现，自己竟然也颇受感动，因为它让我想到了我自己的孩子。

让我惭愧不已的是，在我们公司可没有这么深厚的人际感情，至今我连老板马迪有没有孩子都不清楚

。

胡思乱想一阵之后，我小心翼翼地提出了自己的问题：“那……麦克为什么要把公司卖给别人呢？”

他完全可以交给你们经营，或是卖给你们啊？”

”听到这个问题，迪克看看自己的两位同事，露出一个会意的微笑，仿佛在说“瞧，我就知道他会这么问！”

”“把公司卖给你们是正确的决定。

”迪克向我解释。

“为什么？”

”

<<示人以真>>

媒体关注与评论

“裸式”服务让我获益匪浅，这本书绝对颠覆了传统的客户服务方式，真希望我们的服务商能读一读，试试其中的建议。

——Driscoll's草莓制品公司董事会主席兼首席执行官 米尔斯·赣特兰西奥尼这本风趣的小册子描述了如何在商界和日常生活中和他人形成可靠、高效和持久的人际关系，是一本不可多得的佳作。

——Chick-fil-A餐饮有限公司战略部高级经理 安迪·洛伦岑兰西奥尼的“示弱”论深入形象，读完此书的服务者一定会和我一样获益良多。

——美国培训开发协会（ASTD）总裁兼首席执行官 托尼·宾厄曼令人爱不释手的好书，见解深刻，语言幽默。

——Headsets.com总裁兼首席执行官 麦克·舞患《示人以真》读起来绝对让你大呼过瘾，令人忍俊不禁的字里行间透露出的观点非常值得深思。

——《一分钟经理人》和《赢在职场》等书作者 肯·布兰佳

<<示人以真>>

编辑推荐

《示人以真:如何让生意追着你跑》：百万级畅销书作家全新力作，和《谁动了我的奶酪》一样启迪人生的商业寓言。

您是否担心丢掉生意？

是否担心在客户面前出洋相？

是否担心面对客户时露怯？

“裸式服务”让这些问题迎刃而解，一个公司的“裸式服务”能力取决于它的“示弱”程度。

<<示人以真>>

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>