

<<成长的挑战>>

图书基本信息

书名：<<成长的挑战>>

13位ISBN编号：9787504478535

10位ISBN编号：7504478539

出版时间：2012-9

出版时间：中国商业出版社

作者：迪恩·林赛

页数：215

字数：110000

译者：朱燕楠

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>

<<成长的挑战>>

前言

让我先声明一点：《成长的挑战》是一本很棒的书。

该书不仅读来有趣，而且发人深省、切合实际、催人奋进。

我推荐这本书给人事高管、商业领袖、销售主管，以及所有想要在当今世界的经济领域中闯出一片天地的人。

迪恩凭借“成长六要素”向大家提供了绝好的机会，在生活和工作中有目的地创造机会去成长，而非单纯地改变。

要是我在2001年网络经济泡沫破灭之前就读到这本书，那就好了！

当时我在一家软件公司工作，正经历着一个前所未有的时期，高科技企业的股价在短时间内一落千丈，我像很多人事同行一样，也在竭尽全力“引领变革”，“驾驭改变”。

“9·11”事件之后，我们遭受情感重创，变得六神无主。

假如有了这本书，不仅能给我们提供一个新角度，让我们审视如何变革，而且对于“现在怎么办？”这个问题，能够回答得更好。

如今，我们再度陷入前所未有的经济衰退。

人事高管再度面临在萎缩经济中管理员工的挑战。

《成长的挑战》是我们所有人的必读书。

只有那些能够发展壮大、攫取市场份额、赢得忠诚客户和员工的企业，才会在经济衰退时继续生存。

仅有变革管理不够，我们需要的是发展。

不仅承诺于发展，还要坚持发展。

我有幸供职于美国西南航空公司，这家公司在任何经济形势下都真正理解什么是真正的客户和员工关怀。

西南航空明白优质客户服务的关键，那就是：我们爱我们的工作，我们的公司爱我们！

在招聘过程中，我们精心挑选那些天性热忠于服务他人的人成为员工。

在西南航空，招聘看态度，训练重技术。

的确，某些技术相当难训练，而且如果一个人没有良好态度，你根本不可能通过训练让他热爱工作、客户和同事。

西南航空的使命就是为客户提供最高质量的服务，把温暖、友爱、激情和企业精神传达出来。

态度恶劣怎么做得到！

拥有快乐的心态不仅是我们的“核心价值观”，也是对每个员工的要求。

迪恩以机智幽默的方式阐释了一个道理：我们的态度，我们承受当下经济衰退并成功现身的能力，我们对实现人生目标的尝试，都取决于我们每一个人自己。

我一贯相信“事在人为”。

迪恩解释了为什么此话不假，还教给我们实现的方法！

我们必须抓紧每时每刻在工作生活中创造机会去成长。

成长属于你和我。

是的，我一定会成长。

这本书太及时了。

谢谢你，迪恩。

<<成长的挑战>>

内容概要

成长的挑战在于“活在成长中”，而非仅仅取得成长。

若想激发人们积极行动，在他们的心目中，我们的想法、产品和服务，必须是不断成长的：我们也必须看自己为不断成长的。

《成长的挑战》由迪恩·林赛所著，本书有一些想法、技巧和策略，你可能看了以后会觉得：“这我知道。

这是常识。

”请注意：

《成长的挑战》提出一幅新颖而强有力的蓝图，使你在这个复杂、高压力、瞬息万变的世界中，在应对成长挑战的同时，取得胜利。

本书可以激发你自己和他人的成长行为，使你的团队收获累累硕果，创造更高更喜人的业绩！

！

<<成长的挑战>>

作者简介

作者：（美国）迪恩·林赛（Dean Lindsay）译者：朱燕楠 迪恩·林赛，是一位有魅力、受欢迎的商业咨询师和演讲家，是个人潜能和创造业绩增长的权威，是维克多·弗兰克意义治疗学会和美国培训与发展协会的热心会员。

迪恩被国际演讲协会评为杰出演讲家。

迪恩在加州大学洛杉矶分校和达拉斯大学的MBA课程中以及国际客户管理学院担任客座讲师。

他是众多商业出版物的特邀撰稿人。

迪恩热爱长跑，参加过多次马拉松赛。

迪恩和他的妻子莉娜，以及两个美丽活泼的女儿索菲亚和埃拉，生活在美国达拉斯。

<<成长的挑战>>

书籍目录

第一部分

改变是人性，成长是神圣

甜甜圈店前的撑伞人

揭晓成长的挑战

改变是人性。

成长是神圣

理由创造行动

做一个成长中介

成长领导力的兴起

协同成长

第二部分

成长六要素

成长法则

心安

客户关怀之道

愉悦

再访甜甜圈店前的撑伞人

利润

成为生意磁石

荣誉

人名游戏

躲避痛苦

企业家军官训练之道

力量

维克多·弗兰克之道

骄傲和目的又如何？

第三部分

在平衡的生活中成长

生活是自助餐

生活是一个选择

压力太大难以成长

从压力到成长：十个窍门

总有时间成长

总有时间成长：十个窍门

第四部分

在改变中寻求成长

停止，迎接，行动

停止

迎接

行动

第五部分

生命不息，成长不止

不必什么都做。

但不能什么都不做

<<成长的挑战>>

确定你的成长参数

四分钟的个人成长参数练习四步曲

成长中介的目标打造六法

承诺于成长

成长需要持之以恒

成长无需完美，只需坚持

成长挑战小测验答案

敢想敢做

作者简介

<<成长的挑战>>

章节摘录

版权页：3.倾听。

把它当成你的生存之道……它确实是！

用心倾听与强效提问相辅相成。

这里的“听”可不是指接收声音、被动处理的过程。

作为生意磁石，我们必须全神贯注地倾听。

这是一项需要始终贯彻的基本原则，但有时难以做到。

这意味着，在与人接触的整个期间，我们从自身跳脱出来，不考虑自己的需求和各种成见，完全设身处地为别人着想。

每个人都有倾诉和被倾听的需求。

倾听有助于我们把他人当成世界上最重要的人，因为他们确实这样认为。

很多销售人员喋喋不休地讲他们的想法多么高明，他们的企业多么伟大，却忘记跟客户互动，忘记提试探性问题，忘记倾听以便找到帮助对方成长的途径。

有时候，我们主动倾听的兴致不那么高。

我们以为不专心听也能混得过去。

这是大错特错。

理解并尊重他人说话的能力，是做一名生意磁石的关键。

所以，一定要下决心集中精神，并完全理解他人想要传达的意思。

当你念念不忘先前的谈话、未完成任务或自己给人的印象时，要发掘别人的成长参数几乎是不可能的。

好的倾听者吸收并思考听到的内容。

他们积极参与倾听的过程。

这需要精力和动力，因为倾听远不是听见那么简单。

我们必须成为积极的倾听者，而不是被动的听者。

把你认为自己听见的内容复述出来，有助于避免理解错误。

好的提问使人们有机会重新陈述想法，并精确表达意思。

4.尊重时间，有条不紊。

条理是成为一名生意磁石的关键。

严格的自我管理（过去称为时间管理）可以提高效率，减轻压力。

我们的办公桌应该是工作站，而不是储藏室。

我们必须能迅速抓住重要信息。

条理性强使我们尊重自己的时间，也尊重客户的时间。

精明强干也是条理性强的一种表现。

如果我们不能很好地掌控自己，怎么能让人觉得我们精明强干，足以应付他们的难题呢？

而且，我们如何展现自己，充分表明了我们对自己和对工作的感受。

成为一名生意磁石需要有所准备。

遗憾的是，许多人投入大量精力去规划周末如何度过，甚至琢磨晚饭吃什么，却较少把心思用在寻找机会、帮助客户成长上。

有人说销售“只是数字游戏”，千万别信。

销售是基于成长的印象游戏、成长的游戏、终极的信任游戏。

当然，你与人联系越频繁，成功的机会越大——但你也可能因为仓促推进、草率行事、口不择言而断送发展潜在关系的机会。

<<成长的挑战>>

媒体关注与评论

风趣而实用！

糅合了现代管理学之父彼得·德鲁克、励志大师韦恩·代尔的风格，教你怎样赢得商业成功及幸福人生。

——珍妮特·盖利西 美国煤炭商会会长 迪恩将弗兰克提出的“选择的自由”和“人类精神抗争力量”的概念应用于现代商业和销售业，有着强大的激励作用。

欲事业有成，必读此书！

——杰·莱文森博士 维克多·弗兰克博士的前任特别助理 这本书我一口气读完，真是太喜欢它了。

如果你有志于销售，想成为销售冠军，你必须读一读这本书。

——戴夫·诺斯特兰 万豪国际集团东区销售副总裁 一部准确无误的策略之书，一本深刻的读物。

迪恩明确地教导我们如何高效地取得进步，用变中求稳来应对挑战，在个人生活以及事业上都做到最好。

——布拉德利·福斯伯格 毕马威合伙人

<<成长的挑战>>

编辑推荐

《成长的挑战(在充满变化的世界中不断前进)》是一部风趣而实用的指南，它糅合了现代管理学之父彼得·德鲁克、激励大师韦恩·代尔和职场讽刺漫画呆伯特的风格于一体，教你如何赢得生意成功并追求幸福。

<<成长的挑战>>

名人推荐

风趣而实用！

糅合了现代管理学之父彼得·德鲁克、励志大师韦恩·代尔的风格，教你怎样赢得商业成功及幸福人生。

——珍妮特·盖利西 美国煤炭商会会长 迪恩将弗兰克提出的“选择的自由”和“人类精神抗争力量”的概念应用于现代商业和销售业，有着强大的激励作用。

欲事业有成，必读此书！

——杰·莱文森博士 维克多·弗兰克博士的前任特别助理 这本书我一口气读完，真是太喜欢它了。

如果你有志于销售，想成为销售冠军，你必须读一读这本书。

——戴夫·诺斯特兰 万豪国际集团东区销售副总裁 一部准确无误的策略之书，一本深刻的读物。

迪恩明确地教导我们如何高效地取得进步，用变中求稳来应对挑战，在个人生活以及事业上都做到最好。

——布拉德利·福斯伯格 毕马威合伙人

<<成长的挑战>>

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>