

<<与鲨鱼一起游泳>>

图书基本信息

书名：<<与鲨鱼一起游泳>>

13位ISBN编号：9787508618609

10位ISBN编号：7508618602

出版时间：2010-1

出版时间：中信出版社

作者：哈维·麦凯

页数：203

字数：158000

译者：乔江涛

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>

## <<与鲨鱼一起游泳>>

### 前言

时机就是一切。

人们总是在问，“我应该买什么？”

”“我应该卖什么？”

”这是错误的问题！

他们应该问：“我应该什么时候买？”

我应该什么时候卖？”

”时机就是一切。

这对我的《与鲨鱼一起游泳》这本书来说也是成立的。

这本书触动了一根敏感的神经——全世界的一根敏感的神经。

自这本书1988年出版以来，它已经被翻译成了35种语言，在80个国家出版，卖出了400万册。

目前，全美各地有数百所大学在使用《与鲨鱼一起游泳》这本书。

商学院教授们把它当做教材，用它向学生们传授商学院没有教也不能教的知识；牧师们因它的积极目标和正面价值观而推崇它；数千家企业把它当做培训销售人员的有力工具；政府部门和非营利组织发现它可以给官僚制度注入活力，可以向他们灌输企业家的理念。

这很好。

但是，我们永远也不能忘记一个生活现实——鲨鱼会变。

这是进化法则之一，不可避免，也无法逃避。

如果你不能跟上变化，你会突然变成鲨鱼的饵料，别再想与鲨共舞。

## <<与鲨鱼一起游泳>>

### 内容概要

商业的形态越来越复杂，商业的成功已经越来越艰难，并越来越无法持久，来自竞争对手的压力、来自新技术的压力、新渠道的压力、消费者新喜好的压力，这些都一条条可怕的大鲨鱼，随时都有可能把你吃掉。

但不论商业形态如何变化，总有一些恒久不变的原则，掌握这些原则，你成功的希望就会更大一些。这些原则探究的是一个人如何培养商业的直觉、建立商业人脉、分析消费者喜好、掌握谈判技巧.....这些原则关注的是一种综合的素质，而不是单方面的技能。

被誉为世界第一的人脉专家，在美国有着“奇迹先生”美誉的哈维·麦凯的这本书，目的就是让你具有一种整体的商业素质，它是麦凯30年来累积精炼的商场智慧。无论是对商业世界的新手还是老将，也无论是生意与个人生活，这些敏锐、深刻的寓意和原理都是无价之宝。

阅读这本智慧闪耀的著作一定会让你受益匪浅，你能学到：

- 如何赢得销售优势。

你能约见绝对不想见你的人，让他们高高兴兴地说“是”。

- 如何赢得管理优势。

使用一种叫做“麦凯66问”的系统，你能掌握有关客户、目标客户和竞争对手的详尽信息，连中情局都会羡慕你。

- 如何赢得谈判优势。

你能学会“笑着说不”，学会“派出克隆人”。

## <<与鲨鱼一起游泳>>

### 作者简介

哈维·麦凯(HARVEY B.MACKAY)

世界顶级人脉专家，美国最抢手的商业代表、代言人，被国际演讲协会评为世界五大演讲家之一，价值上亿美元的麦凯信封公司的董事长。

哈维·麦凯也是全球畅销书作家，全美多家报纸的财经专栏作家。  
他所著的《与鲨鱼一起游泳》和《当心裸

## &lt;&lt;与鲨鱼一起游泳&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序 肯·布兰佳自序 导言 “请帮我拿15 000张今晚的门票” 第一章 麦凯销售篇 第1课 重要的是价值判断 第2课 让客户自动上门 第3课 了解你的客户与了解你的产品一样重要 第4课 为每位客户建立麦凯66问档案 第5课 掌握麦凯66问档案实战须知 第6课 面对客户时,放低你的姿态 第7课 关键在于了解你的客户 第8课 今日的亚军,总有一天会成为冠军 第9课 把一座城市里最好的餐厅变成你的私人俱乐部 第10课 成功人士都是写信高手 第11课 让卖给你东西的人也来买你的产品 第12课 世界上最美妙的声音是别人叫出你名字的声音 第13课 一位推销员卖的不是别的,而是他的时间 第14课 没有目标,就谈不上实现目标 第15课 不要放弃,永远也不要放弃 第16课 你永远需要榜样 第17课 其他人已经绝望,而我仍有梦想 第18课 把车顶变成你的活动广告牌 第19课 向一个自认为独立自强的人卖东西,是最容易不过的事 第二章 麦凯谈判篇 第20课 笑着说“不” 第21课 在重要的交易之前,最好先投石问路 第22课 没有客满这回事 第23课 记住:银行家们是要把他们的钱“卖”给你,他们才是卖方 第24课 有时候,离开谈判桌是达成交易的唯一方法 第25课 掌握一种叫做“虚虚实实”的老把戏 第26课 最重要的条款不在合同里 第27课 口头承诺多么动听都比不上立字为据 第28课 他们让你等得越久,他们就越想交易 第29课 如何让最严厉的债主都对你没办法 第30课 用心脏决策,你会得心脏病 第31课 如果交易的对方给你的好处太多,你应该看好你的支票簿 第32课 凡事好商量 第33课 在买卖双方势均力敌的情况下较量的是信息、计划和技巧 第三章 麦凯管理篇 第34课 你应该知道什么时候摆脱陈规,只有这样你才能发财 第35课 钱可以买到经验,经验可以赚到钱 第36课 及时得到坏消息才是关键 第37课 只要有效,“邋遢”也无妨 第38课 像对待客户那样对待你的供应商 第39课 绝大多数公司都需要“外部先生”和“内部先生”的搭配 第40课 不要自己扮黑脸 第41课 如果你想自己扮黑脸…… 第42课 想胜利就得有副胜利者的样子 第43课 一个胜利者只会招募胜利者 第44课 鼓励员工做最难也是最有价值的工作—思考 第45课 适时缓解员工的压力 第46课 不停工的罢工更有效 第47课 熟不能生巧,纯熟才能生巧 第48课 对专家的判断也要保持高度谨慎,他们也会出错 第49课 该解雇的就解雇 第50课 掌握一种既符合你的风格又符合实际情况的训人技巧 第51课 不要让大牌人物选择其接班人 第52课 精神奖励同样重要 第53课 将每一位员工都变成推销员 第54课 企业家不是经理人 第55课 借助老前辈的力量,你不必独挑重担 第56课 知道何时减速与知道何时加速一样重要 第57课 欢迎合伙人 第58课 未雨绸缪 第59课 员工与顾客同等重要 第60课 被解雇也许是你碰到过的最好的事 第61课 正确面对问题才能解决问题 第62课 能用钱解决的问题并不是真正的问题 第63课 每一份简历都很棒,但不是每一个应聘者都能成为好员工 第64课 不妨做选才小试验 第65课 表示慷慨时不要太冲动 第66课 省时绝招 第67课 如果不能原谅敌人,那就忘记他们 第68课 认识敌人 第69课 不要被竞争对手的名声吓倒 第四章 速成秘诀 秘诀1 施恩别求回报 秘诀2 创新无止境 秘诀3 买便宜的汽车和昂贵的房子 秘诀4 以信息为基础结交名人 秘诀5 最顶尖的网络搜索技巧 秘诀6 “自大倾向”是心理健康的标志 秘诀7 没有记性差的人 秘诀8 不要忘本 秘诀9 训练预测推理能力 秘诀10 保持应有的形象 秘诀11 带个千万富翁去吃午餐 秘诀12 结识的方式也很重要 秘诀13 勿裹足不前 秘诀14 维持需求幻想 秘诀15 勇于承担 秘诀16 学会表达 秘诀17 征服听众的11种方式 秘诀18 现金最美 第五章 终结篇:迈向成功之路 如何成功 决心+目标+专注精神=成功 附录 帮助你的孩子创造奇迹

## <<与鲨鱼一起游泳>>

### 章节摘录

如果你是葛米基恩，你如何创造这样的需求？

首先，你应该留在埃德蒙顿这个神秘且有异域风情的财富和魅力之乡，而不是迫不及待地主动上门。通用汽车的官员们并没有跑到美国各地去推销他们的项目，他们只是在底特律宣布计划，然后坐等客户来找他们。

通用的人知道他们必须营造一种竞争氛围，让客户们向你推销，而通用则成了一个决定哪个客户有幸胜出的裁判。

（遗憾的是，通用制造和销售土星汽车不像推销土星工厂那样高明。

《底特律新闻》在2004年报道说：“在美国售出的通用汽车中大约只有6%是土星，但土星在过去的13年中只有1年是盈利的。

”）为什么精明的葛米基恩兄弟在决定行动前没有想到这一层？

为什么他们只是站在台上冲一群疑心重重的观众挥舞20美元的钞票？

原因之一是，他们以为有州长的支持就足够了。

他们错了。

他们忘了问另外两个问题：“我真正的客户是谁？

他们真正想要的是什么？

”他们的想法部分上是正确的：政治家他们的最终客户。

政治家能批准融资和激励政策，让交易进行下去。

一旦赢得了这样的支持，剩下的事情就是纯商业性的了：每平方米卖多少钱，吸引客户要花多少广告费等。

但要想与政治家打交道，你必须知道如何激励他们。

葛米基恩只是急着让决策者们投票，签署文件，冲着镜头微笑，好为他们的开发项目铺平道路，但他们忘记了这些客户的真正需求。

政治家是葛米基恩的客户，但他们也有自己的客户（选民）。

他们开始担心了。

他们有没有向他们的选民提供他们真正想要的东西，也就是能让他们在下次选举时再投出正确一票的东西呢？

这个10亿美元大错的第二个疏忽就出在这里。

<<与鲨鱼一起游泳>>

媒体关注与评论

这是一本继戴尔·卡耐基经典名著之后的最佳成功学著作。

——沃伦·本尼斯这是一座珍贵的思想宝库。

我真想独享这些智慧，这样我就会比任何人都成功。

——肯·布兰佳哈维·麦凯是简明、犀利、生动传神地阐释商业智慧的大师。

——汤姆·彼得斯他揭示了成为超级推销员的秘诀。

——《华尔街日报》哈维·麦凯的书切中要害，告诉你如何成功改进你的事业和个人生活。

——《今日美国》

## <<与鲨鱼一起游泳>>

### 编辑推荐

《与鲨鱼一起游泳:最切实可行的69个商业智慧》：在商业社会中，精明绝顶的竞争对手、层出不穷的新技术、形形色色的消费者，像一条条可怕的大鲨鱼，随时有可能把你吃掉！要想在鲨鱼环视中生存并与其共舞，你就必须掌握有力的管理、营销、谈判技巧……世界排名第一的人脉专家、全球王大演讲家之一哈维·麦凯经典作品《纽约时报》畅销书第一名被《纽约时报》评为历史15佳启迪性商业著作这本讲授30年商业智慧的奇书，已被翻译成了35种语言，在全球80个国家出版，销量早已突破400万册！



<<与鲨鱼一起游泳>>

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>