



銷售顧問金典 ⑫

全美最受歡迎激勵專家

大衛·賴(David Rye)◎著 吳嚴珍◎譯

激勵勝經

1001種 激勵公司、團隊、個人的技巧

做個四大類型個性測驗，
使用精妙有效的激勵技巧，
讓主管對你讚賞不已、
同事助你一臂之力、
員工保持士氣高昂。



1,001 Ways
to Inspire

Your Organization, Your Team and Yourself

銷售顧問金典 12

激勵勝經

作者◇大衛·賴 (David Rye)

譯者◇吳嚴珍

主編◇羅煥耿

責任編輯◇黃敏華

編輯◇翟瑾荃、羅煥耿

美術編輯◇林逸敏、鍾愛蕾

發行人◇簡玉芬

出版者◇世茂出版社

負責人◇簡泰雄

地址◇台北縣新店市民生路 19 號 5 樓

電話◇(02) 2218-3277 傳真◇(02) 2218-3239

劃撥◇07503007·世茂出版社帳戶

登記證◇行政院新聞局登記局版臺省業字第 564 號

電腦排版◇辰皓電腦排版股份有限公司

印刷◇長紅印刷事業有限公司

初版一刷◇2000 年 (民 89) 八月

1,001 Ways to Inspire Your Organization, Your Team and Yourself,

©1998 by David E.Rye.

Original English language edition published by Career Press,

3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

合法授權◎翻印必究

本書如有破損、倒裝、缺頁，敬請寄回本社更換

定價：250 元

PRINTED IN TAIWAN

國家圖書館出版品預行編目資料

激勵勝經：1001種激勵公司、團隊、個人的技巧／大衛·賴(David E. Rye)著；吳嚴珍譯。-- 初版。--

臺北縣新店市：世茂，民89

面：公分。--- (銷售顧問金典；12)

譯自：1,001 ways to inspire: your organization, your team, and yourself

ISBN 957-529-919-1 (平裝)

1. 人事管理 2. 激勵

494.3

89009965

作者簡介

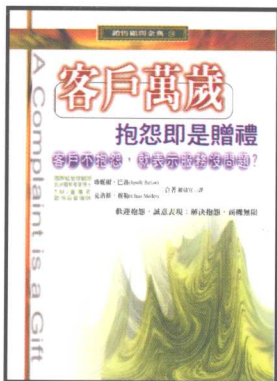
大衛·賴(David Rye)

大衛·賴著有《公司遊戲》、《企業遊戲》、《手到擒來》、《開始》、《小型企業》等書。他在一九七〇年取得西雅圖大學企管碩士學位後，便成立科技電腦公司，專門研發電腦軟硬體。科技電腦公司成立第三年，營業額已達每年四千萬美元。

大衛在一九七一年接受西雅圖第一銀行的併購提案，之後在該公司擔任總主管一職直至一九七五年，當時公司每年營業額逾一億七千五百萬美元。此後十年，大衛在兩家紐約證券交易所公司擔任總主管：分別是戴門與范奇拉公司。

一九八五年，他成立西方出版公司，出版戶外活動書刊。他主持激勵管理研討會，並在亞歷桑那州的史考斯戴爾辦公室經營管理顧問業務。

特別推薦



客戶萬歲—抱怨即是贈禮

客戶不抱怨，就表示服務沒問題？

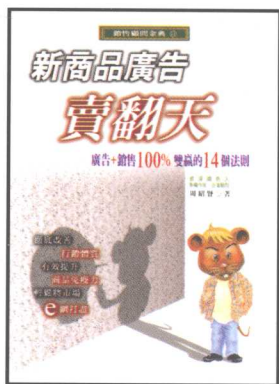
國際管理顧問、政治暨教育學博士

珍妮爾·巴洛

TMI董事長、歐洲品質導師 ◎合著

克羅斯·穆勒

定價190元



新商品廣告賣翻天

廣告+銷售100%雙贏的14個法則

資深廣告人、專欄作家、企業顧問

周紹賢◎著

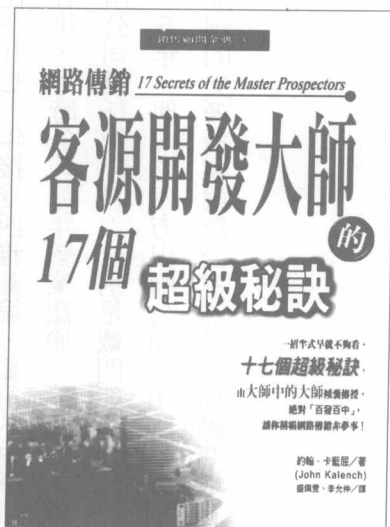
定價230元

網路傳銷——
客源開發大師
的17個超級祕訣

定價 250 元 25 K

約翰·卡藍屈◎著

盛佩雯、李允仲◎譯



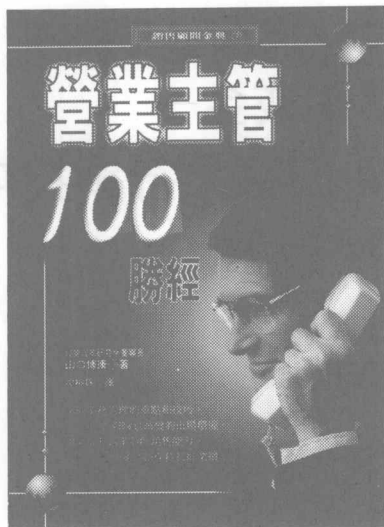
開發客源是傳銷事業的命脈，
無論你是想克服開發客源時的恐懼，
抑或修正開發客源的技巧，從本書中，你都可以獲得想要的。
本書結合了各客源開發大師的祕訣，免除你摸索的時間，
讓你能準確瞄準目標、進行客源開發將不再是難事！

營業主管 100 勝經

定價 180 元 25K

山口博康◎著

廖梅珠◎譯



作者以其多年的市場行銷、營業管理專業經驗，針對繁雜的業務主管工作，整理出一百個項目。

全書分為營業戰略篇、銷售促進篇及管理篇，

讓身兼目標達成重責大任的營業主管，

能以此作為日常管理的技巧，隨時因應瞬息萬變的市場環境，

也能一路保持長紅的業績。

點客成金—— 94 個腦力行銷技巧

定價 250 元 25K

湯尼·布山
理查德·以色列 ◎合著

楊希平、陳巧鶯◎譯



圖像一張，話語一筐！

兩位作者長達 55 年的行銷諮詢顧問經驗，

創造了革命性的靈腦圖技巧，

使銷售工作更易達到最高境地：買者滿意，賣家獲利。

學習書中全新的 94 個腦力行銷技巧，

將自己的超級腦力全力發揮，你便能擁有

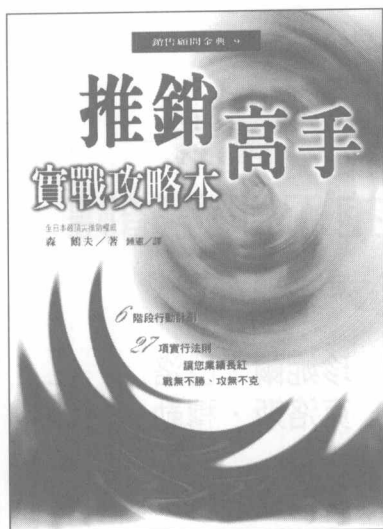
更好的溝通、更佳的销售、更美的生活。

推銷高手 實戰攻略本

定價 180 元 25K

森 鶴夫◎著

鍾 憲◎譯



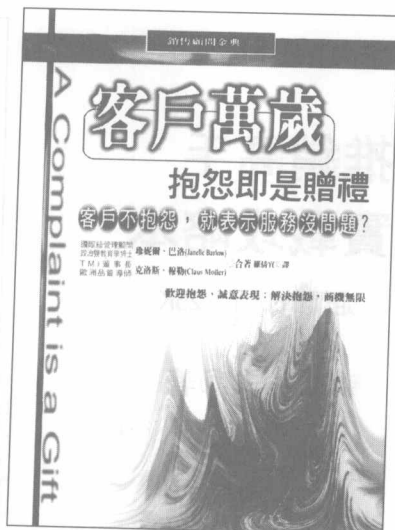
作者以其實際經驗加上深入觀察 500 位以上的推銷高手其行動計劃和銷售觀念，整理分析出一套必勝的實戰手冊，也就是本書，詳細且正確的指出現今推銷員業績不彰，卻又無法突破困境的難處，熟讀此書，你將會發現，當這些難題一一解決之後，成功指日可待。

客戶萬歲—— 抱怨即是贈禮

定價 190 元 25K

珍妮爾·巴洛
克洛斯·穆勒 ◎合著

羅倩宜◎譯



本書將抱怨視為策略工具，提供機會讓企業
認識自己的產品和服務；同時也說明
如何鼓勵顧客發言，創造「歡迎抱怨」的企業環境。
書中精闢的見解和分析改變了抱怨在企業中扮演的角色
——處理顧客抱怨不只是讓顧客滿意而已。
這是一本工具書，讓企業和個人皆獲雙贏。

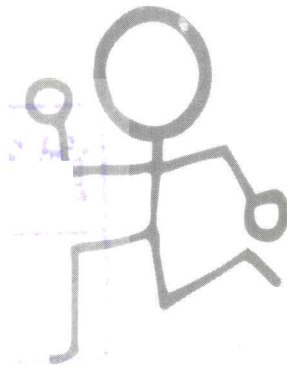
銷售顧問金典 12

激勵勝經

1001種激勵公司、團隊、個人的技巧

1,001 Ways to Inspire Your Organization

and Yourself



企管顧問

大衛·賴 (David Rye) ◎著

吳巖珍◎譯



引言

我們在職場、社交、甚至家庭中，均會遇見有共同興趣的人，並立即建立關係。我們為同一件事哈哈大笑，或可能發現我們有非常相似的生活經驗。然後我們遇到其他的人，但要開始交談是種考驗。我們防衛自己、不自在，有時還會不可思議地產生敵意。為什麼會這樣呢？我們可能只會認為「個性不合」而不予理會。沒錯！著名的心理學家，如赫赫有名的梅爾斯——布里斯團隊，將不同的個性與行為分為四大類。我們為了方便，稱為：主控型（第一型）、合作型（第二型）、圓滑型（第三型）與享樂型（第四型）。每種個性在第一章均有敘述。

個性對許多人而言一直難以理解。他們若無法瞭解行為與反應的根據，便會沮喪。瞭解自己的個性與他人的個性是成長的唯一辦法。《激勵勝經》一書告訴你如何瞭解自我與他人，掌控個性的優缺點以提升部門與個人的士氣。你會學到如何運用個性上的優點激勵自己與別人。如果你想在公司晉升，瞭解自己的個性與如何運用優點激勵別人是很重要的步驟。同時，你也會學到如何補強個性上的缺點、如何接納別人的個性、如何更從容地建立職場關係，以及如何激勵別人完成你份內之事。你自本書獲得的知識在影響、激勵別人

之時，會賦予你改變行為的力量。

你的個性特質

每個小孩生來就有一些與眾不同的個性特質，和他們的兄弟姊妹不同。父母親也證實，在多數情形下，小孩子的行為明顯不同。其中一個小孩可能非常會指使別人，但是另一個卻默默成長。人盡皆知沒有二組指紋紋路相同。我們怎能認為人的個性並未比指紋獨特？有些人以玫瑰色的眼鏡看事情，事事往樂觀的方向看，有些人則戴著暗色的眼鏡往悲觀的方向鑽。不幸地，我們無法像試戴眼鏡一樣隨意更換個性。個性不是黑或白的東西，而是像萬花筒，由許多因緣和喜好組成。我們要認清全新的自我與他人，才能瞭解自己的個性。個性是特質的核心，反應出一個人獨一無二的本質。

你的個性特質決定你是否容易沮喪、隨興、正式、謹慎或無憂無慮。它們決定你消極或果斷。你老是在最後一分鐘趕赴約會或抵達時猶有餘裕？你喜歡一個人靜靜地玩電腦棋賽或寧願與朋友狂舞通宵？你的個性是你對各種情形有如何反應的關鍵。它讓你有此行為或反應。

你的個性在許多方面守護著你，這正是你和其他人不同之處。個性是固執、難以改變的，並且會非常的保護自己與你。你的個性只聽命於你，不喜歡鼓起勇氣去經歷或了解其

他個性。雖然它會接受你的批判，但是不會馬上接受別人無情的批評。事實上，如果它覺得受到威脅，常會攻擊別人。

你的行為模式

你的個性包括行為模式——在不同情形下告訴你如何自處的想法與感受的核心。它是根據你的天生價值觀與堅定信念的一連串反應。你的行為模式將你的情感與理性反應引導至每種生活歷練，甚至決定在遇到逆境時，是用情緒或理性來回應。它是你心中活絡、持續的過程，指示你如何思考、感受與行為。

行為模式指引我們一個特定的方向。若我們行為偏差，便會覺得不自在。我們若沒有鮮明的個性特質照亮人生路途，便會感到迷惘，這是所有個性的人最害怕的事。如果你踏出了個性的宜人範圍，便會喪失判斷力、感覺不自在，當你想否認異常的思考過程或想搪塞過去，甚至會感到心靈疲憊。當你迫切想要洗心革面，但是你的想法與感受讓你的行為看起來不理性，你就會變得迷惘、不知所措。

了解你的個性特質與行為模式對瞭解自我相當重要。如果你不了解自己，便很難改掉壞的個性特質。如果你不學習掌控自己的個性，你永遠無法成功激勵別人。

如何利用本書

《激勵勝經》一書包括激勵別人的管理技巧——激勵你的部屬、同事、上司、朋友、甚至自己。我們舉例指導你激勵的方法。你會看到真實的企業案例，就像動作小說一樣引人入勝，有如最好的企管課程一樣饒富教育意義。

以下是利用本書的方法。首先，在第一章做個性測驗以決定你的個性類型。再讀第二章學習激勵自己的基本原則。

接著，閱讀與你的問題相似的段落。每個案例討論前，均會有一小段敘述。再針對四種個性討論不同的激勵技巧。例如，若你認為自己正碰到第一型個性的人，便可專注在能有效解決第一型問題的建議激勵技巧。當然，每種個性的解決方法都不同。某些段落尚提供有標誌的實用資訊或辦法。其總結如下：

① 實用資訊代表可以幫助你進一步瞭解該段落的問題或解決之道。它可能請你參考本書的其他章節，也可能提供有用的技巧，或者對於複雜的問題，請你參閱其他的書籍。

② 注意事項提醒你多加注意本章節所提出的重要問題。如果你忽略某種重要情形或未適當處理，注意事項便告訴你潛在的職場陷阱。

💡 實用辦法提醒你該段落所提問題的解決辦法。

因為本書許多結果可適用於不同的管理情形，所以你會發現自己不斷要回頭參閱本書其他段落，以找到最符合你情境的激勵技巧。祝你好運！

目錄

第一章 動盪的時代

第二章 激勵員工的圖譜

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇

工作環境的變遷 • 激勵的變遷 • 激勵的未來 • 激勵的挑戰 • 激勵的機遇