



目 录

1 成为“赶时间主义”之最佳实践者



001	成为“赶时间主义”的实践者	003
002	避免染上“最后一分钟病毒”	006
003	花费时间与投资时间的巨大差异	008
004	快速倍增生产力之七步骤	011
005	避免染上“雷锋情结病毒”	015
006	成为时间管理专家之高效率原则	017
007	成为时间管理专家之 80/20 原则	019
008	成为时间管理专家之分类原则	021
009	成为时间管理专家之创造性拖延原则	023
010	成为时间管理专家之后果原则	025
011	成为时间管理专家之火腿肠原则	027

012	成为时间管理专家之紧迫感原则	029
013	成为时间管理专家之卓越表现原则	031
014	轻松致富新规则——创造私有空间	034
015	轻松致富新规则——3 效合一策略	036
016	轻松致富规则——音乐激励法	038

2 成交才是最大的利润

017	建立亲和力、共识感的神奇态度	043
018	轻松赢得更多信任的神奇手法	045
019	倍增亲和力的秘密武器	047
020	赢在轻松成交的核心思维——赢家力量	051
021	快速倍增业绩的顶级策略	053
022	处理被拒绝的黄金公式——ATTACK	056
023	成交高手的不传之秘——掌控战术	059
024	成交高手的必胜招式——勾饵策略	063
025	赢在成交——撒盐法则	066
026	快速倍增收入的八大成交技巧(A)	068
027	快速倍增收入的八大成交技巧(B)	070
028	快速倍增收入的八大成交技巧(C)	072
029	快速倍增收入的八大成交技巧(D)	075
030	有效处理异议的赢家认知	078

031	轻松成交的四个关键——FABE	080
032	有效掌握客户的购买策略	082
033	当成交时,记得要说“恭喜”,而非只是“谢谢”	084

3 软服务 才是倍增企业竞争力的真正硬道理

034	提供优质客服 A 计划	089
035	提供优质客服 B 计划	092
036	提供优质客服 C 计划	094
037	提供优质客服 D 计划	096
038	提供优质客服 E 计划	098
039	在服务之中提升魅力指数	100
040	“员工第一,顾客第二”的创新式服务	102
041	使员工提升客服质量的六种方法	104
042	“客户抱怨”——我们收到的最好礼物	106
043	有效掌握客户流失的可能性因素	108
044	处理客户抱怨之八步骤	110
045	测试客户满意程度的小秘方	113
046	百年老店的经营秘诀	115
047	快速倍增销售额的勾饵策略	118
048	启动客户忠诚效应	120

4 营销：一场攻心为上的赚钱游戏

049	营销不等于推销	125
050	营销铁律——追求销售量与利润极大化	127
051	各有千秋才是上上策	129
052	破坏式创新，企业浴火重生	131
053	新流行主张——感官消费	133
054	抢占商机，就将大获全胜	135
055	“探测营销法”——无限商机的挖掘机	137
056	三十六计之第十六计——“欲擒故纵”	139
057	没有危机感就没有敌人的存在	141
058	一旦大家都是“紫牛”，你该做什么	143
059	立刻奏效的营销战术	146
060	抛弃营销旧观念	148
061	让老品牌舞动新生命	150
062	不是广告胜似广告——公关	152
063	以攻为守的宣传策略	155

5 没有天生的领导者

064	为什么你需要“领导力”	159
-----	-------------------	-----

065	领导者需掌握的三大定律(A).....	161
066	领导者需掌握的三大定律(B).....	164
067	领导者需掌握的三大定律(C).....	166
068	顶尖领导力的用人策略——SMART 策略	170
069	顶尖领导力的五大戒律(A).....	172
070	顶尖领导力的五大戒律(B).....	174
071	顶尖领导力的五大戒律(C).....	176
072	顶尖领导人的五大戒律(D).....	178
073	顶尖领导力的五大戒律(E).....	180
074	明确规划“理想工作伙伴”的标准表	182
075	找寻好人才的四大准则	184
076	打动员工内心的神奇话语	186
077	从减分主义者变成加分主义者	188
078	倍增领导魅力的协商战术	190
079	赢得员工满堂彩的制胜策略	192
080	规划你的接班人计划	194

6 谈判高手的不传之秘

081	谈判 ,为你带来生活上的改变	199
082	夺魁谈判游戏的“华伦达效应”	201
083	价格取胜的谈判策略	203

084	只能“希望”不能“渴望”	206
085	要的比想的更多	208
086	掌控谈判的主导权	211
087	“退避三舍”谈判法	214
088	平衡点策略	216
089	在地雷区翩翩起舞	218
090	“不自在”效应	220
091	“黑脸白脸”策略	222
092	顶尖读人术的终极真理	224
093	趁势而起的秘密——定时炸弹说服法	226
094	谈判高手应具备的黄金态度	228

7

赢家风范 敢想、敢要、敢得到

095	生命的意义 就是不断地超越自我	233
096	迈向巅峰 追求卓越	235
097	如何破除负面思考的赢家策略	238
098	面对生命的态度 决定了人生的高度	240
099	拥有赢家风范的“GEL 策略”之“G”模式	243
100	拥有赢家风范的“GEL 策略”之“E”模式	245
101	拥有赢家风范的“GEL 策略”之“L”模式	247
102	成为天生赢家之老板守则	249

103	成为天生赢家之敬业守则	251
104	成为天生赢家之高峰守则	253
105	成为天生赢家之自律守则	255
106	成为天生赢家之终生学习守则	257
107	成长者的七个黄金特质	259
108	倍增行动力之五关键	263
109	轻松解决挑战之五步骤	265
110	与其做个成功的人 ,倒不如做个有价值的人	268
111	清楚生命光彩的终极秘密	270
	感谢辞	272

1

成为“赶时间主义”
之最佳实践者

在这个世界上最公平的一件事情就是：
任何人每天都有相同的 24 小时。
而赢家和输家、富有与贫穷之间最大的差别之一，
即掌控时间的能力。

001 成为“赶时间主义”的实践者

无论一个人是否已经获得巨大成就,上天给每一个人最公平的礼物就是,每个人所拥有的时间都是一样的,即每天有24小时,共1440分钟,共86400秒,而且不多不少。我个人在美国的老师之一——激励大师金克拉曾说过一句话:“两个人成就的最大差别之一,就是运用时间的能力。”是的,一点儿也没有错。规划时间与运用时间的能力决定了自己的未来。为什么有人比你富有数倍,甚至数百倍?为什么有人总是能过上令人梦寐以求的生活呢?显而易见,他们利用时间的方式有很大的不同,当然也得到了截然不同的丰硕成果。

我自己曾经犯过以下错误,也曾听过许多人这样说过:“我什么也没有,有的最多的就是时间。”后来,经过系统化的学习与成长之后,才完全领悟到之前这样的想法是生活中的一大讽刺。时间是最重要的资产,每天都是一样的。假如你要让这些分分秒秒白白流逝,就像让金钱如流水般的丢失,它们便永远不会再回来了。如同当你看到此段文字时,代表的是除了你有更多收获之外,也代表着你之前所花费的时间已经成为历史了。

提醒一个在你四周生活中几乎随处可见的、习以为常之现象,即“原本没有时间去做的事情,不知道为什么现在却又

能找到时间去做了”。就像小学生几乎总是在暑假快放完的前几天,才着急写作业,或者“我知道车快没油了,可是我实在太忙了,所以我决定等过了交通高峰再去加油”,或者“反正这一年已经快过完了,所以等明年再努力工作、再努力学习、再努力减肥吧”!

如果你想要在更短的时间拥有更大的成就,你就应该凡事立刻行动。

我常提及一个概念,想要拥有更好的生活质量、拥有更多的存款数字、拥有更好的汽车、拥有更大的房子……任何人在有生之年只要通过不断努力,就一定可以拥有的。但,重点是你多少岁以后才要拥有呢?是六七十岁以后呢?还是愈早愈好呢?所以,请你放弃一个想法,就是明天再说、以后再说的念头。做一个思想上的巨人,更是行动上的巨人。不要做一个思想上的巨人,却是行动上的矮子。

请你在做每一件事情前先采取一个行动,即做一个计划。你可以问自己三个问句:

- ◎ 我要从这件事情得到什么结果呢?
- ◎ 为了快速得到这项结果,我必须采取哪些行动呢?
- ◎ 我为了快速得到这项结果,什么时候采取行动是最好的时机呢?

当我再写这本书时,我就问了自己这三个问句。

· 我要成为畅销书作家,我要多一个与众不同的身份——不只是讲师、顾问,更是一名作家。

· 我需要设定一个书名 ,将我收藏多年的学习
笔记重新整理一下 ,同时必须制订一个写作时间表
与写作的框架等。

· 答案显而易见 ,就是立即、马上、现在。

于是我立刻起身到书房开始整理我长达九年的
学习笔记 ,并开始着手设计书名等。相信结果你是
知道的 ,你正在看的这本书就是我立即采取行动的
最佳例证之一。

现在 ,就请你立刻想一想 ,在你的生活及事业中 ,有哪些
事你想要去做却仍未去做 ,并且用白纸黑字好好回答这三个
问句吧！记住 ,万丈高楼平地起。如果你想到达新的成就之
地 ,现在就开始启程吧！

一个可以快速倍增你在生活上及事业上成就的不变铁
律 ,就是成为一位吝惜时间的人！而成为“赶时间主义”实践
者的最好方法就是 :马上行动吧！

新绩效格言

重视自己生命的人 ,就会重视时间 ,
因为时间不只等于金钱 ,更等于生命。

002 避免染上“最后一分钟病毒”

在现今的社会中,我们对速度的要求愈来愈高了。例如,上网的速度、服务的速度、赚\$的速度、成长的速度、交通工具的速度等等。其实我们现在都具备了古代神话中所描述的“千里眼”、“顺风耳”的能力,只要电脑一打开,再加上视频工具等,我们就可以和距离数千公里外的沟通对象互动,而且,还可以清楚地看到并感受到对方的一切外在表现,就如同正在面对面的交谈。再者,当我们拿起电话轻轻一拨,就能以飞快的速度听到不同人的声音……

所以,如果你想在这竞争万分激烈与以要求速度至上的时代中,不被洪流冲走或者能脱颖而出时,你就千万不可以染上这影响时间效率的头号杀手,即“最后一分钟病毒”。或许你现在会问,什么是“最后一分钟病毒”呢?此病毒的大意是:做事往往都是赶最后一分钟。例如,上班时赶最后一分钟冲进办公室;起床时会赖床到不得不起床的最后一分钟;交工作报告时赶截止日期的最后一分钟;赶最后一分钟才去完成客户所期待的服务项目……现在请你好好想一想,若凡事都赶最后一分钟的话,会为你的生活及工作带来什么坏处呢?一是会导致身体所承受的心理压力过大;再者会使工作内容质量下降,没有足够时间将工作做到尽善尽美,最终会影响你事

业成长的速度及生活品质的高度。

如果你想要提升工作效率 ,就应该妥善安排你的时间 ,有计划、有步骤地去完成工作。如此一来 ,你就可以从容不迫地享受工作所带来的乐趣 ,进而有更多时间追求尽善尽美的境界。长此以往 ,你将会建立更强大的自信心及受用一生的良好习惯 ,你说有没有道理呢 ?最后 ,我提供一个多年来我如何提升工作效率的小秘诀 ,即适时地问自己一句 :“ 我如何快速地完成这件事情 ,同时过程保持弹性呢 ?”

新绩效格言

赢家会断然拒绝懒惰的引诱。



003 花费时间与投资时间的巨大差异

相信你一定会认同时间是我们最重要的资源。几乎每个人都在寻找是否能拥有更多时间的方法。21 世纪最赚钱的生意之一 ,就是如何节省人们宝贵时间的生意。例如 ,邮购、电视购物及网上购物已经形成一个十分庞大的销售市场 ,其每天的销售额都在不断地增高。为什么呢?因为这些方式可以为忙碌的我们提供极大的便利 ,我们可大大免去在商店中穿梭寻找所需商品的辛苦 ,通常我们只需要翻翻目录或打几个电话即可。换句话说 ,如何节省更多时间 ,应该不是生意人要研究的课题 ,更不是每个人都要去研究的课题 ,如果你有更多时间可以去做最有价值的事 ,就是创造更多收入的大好机会 ,你说有没有道理呢?

总有许多人奇怪日子是怎么过的 ,而且常常抱怨能够体现的价值为什么会少得如此可怜。其中的关键在于一般人常常“花费”不必要的时间去做成效极低的工作。他们是在“花费时间”而不是在“投资时间” ,两者之间的差异所带来生活及事业上的收获及改变也是大大不同的。

花费和投资是两个极为不同的概念 ,其差异就像天与地或黑与白那样。当你在花钱的时候 ,或许你会产生一种金钱正在损失的感觉。另一方面 ,投资代表的是一定的投入 ,而且

可以从其中获取一定的收益。就像你拥有这本值得收藏与分享的书一样,你应该不会注重一时的金钱损失,而是关注你将会获得如何巨大的收益,因为你认同知识是无价的,对吗?这也就是说,当你使用投资时间取代了花费时间,你将会更重视个人的收获而非是时间的损失。这时,就该谈一谈如何计算每个人的时间问题了。

假如你以前从没有计算过1元人民币能值多少你的时间的话,那现在就请你计算一下吧。你可以以小时为单位,并套用下面的计算公式:

净收入 ÷ 一年全部的工作时间 = 每小时的价值

假如每周工作40个小时,则乘上一年有52周的话,代表的是一年共有2080个小时在工作。假定你一年收入有10万人民币,那就意味着在你的工作日中每个小时价值48元人民币。换个角度思考,如果你是一个销售人员,假定每周共有5个小时是花费在没有效益的活动上,则一年下来你大约有12480元人民币的花费没有正面收益,这准确地反映了你浪费的时间价值。也就是说,若你没有支配好你的时间,你每年就可能会失去12%甚至更多的收入,还不包括你失去原来可以谈成订单所产生的未来价值,因为你是花费时间而不是在投资时间。如果你是一个行政人员或是坐办公室的人员,你若每天浪费1个小时,也代表你的雇主将损失更多的潜在利益,而你也极可能延后你原来可以快速提升的时间性了。

敢想
敢要敢得到

新绩效格言

做个掌握时间的主人 ,是对自己未来
更负责任的开始。

