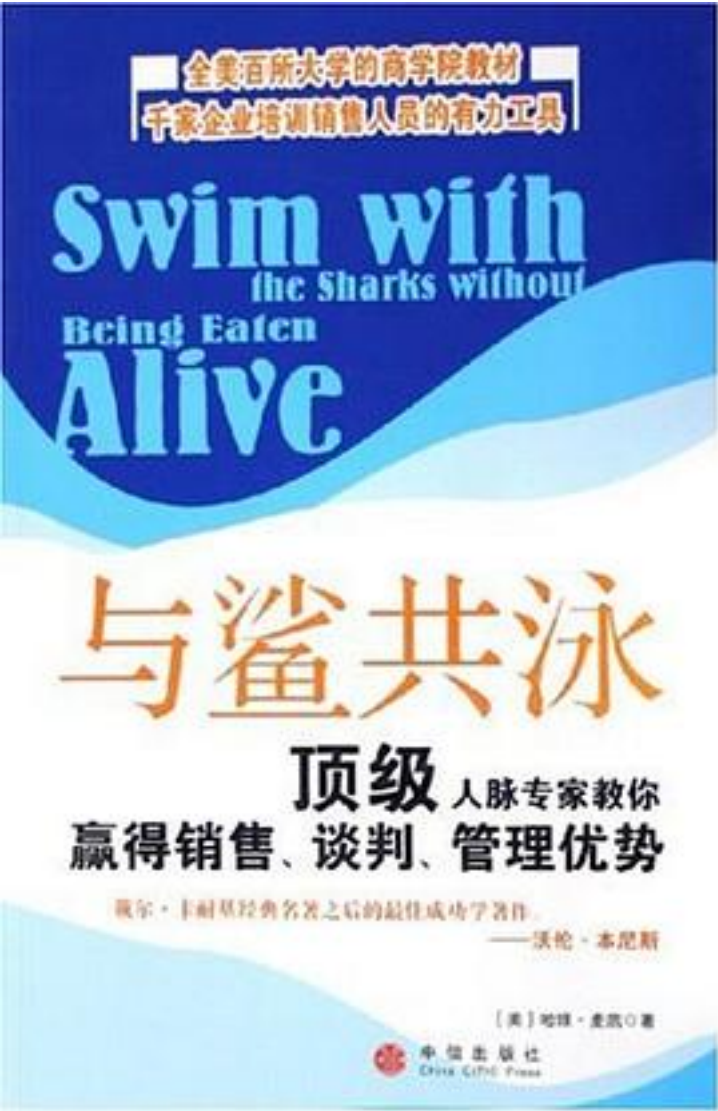


# 与鲨共泳



[与鲨共泳\\_下载链接1](#)

著者:哈维·麦凯

出版者:中信出版社

出版时间:2006-1

装帧:简装本

isbn:9787508605128

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”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”。

.....

作者介绍:

目录:

[与鲨共泳\\_下载链接1](#)

## 标签

管理

人际关系

营销

销售

商业

沟通

与鲨共泳

心理学

## 评论

最后一小节最有启发

-----  
66问档案mark~

-----  
精华：66表格，和竞争对手12表格，还有让员工站在老板位置，怎么对付员工

-----  
适合销售，的确说的很有道理。

-----  
都些很入门的技巧东西，还不一定适合，看了就忘了，此类书没有必要买。

-----  
不值一看。

-----  
谈判之前确定利益点，利益临界点和底线，设定拒绝的时机

-----  
除了喜欢在书里想各种点子让你做事情用到信封，麦凯其他时候说的还挺实在。

-----  
非常有用的一本书

-----  
贝塔斯曼书友会买的第一本书…

-----  
虽然是成功学著作，但是对待客户的很多技能，在哪都可以用

-----  
了解客户的66问

-----  
与1991年的《攻心为上》，其实是同一本书，不过，真的是好书！如果你做销售，做客户关系管理，这是入门教材！

-----  
入门教材。里面很多东西是经典，不过看的懂是一回事，真正能用起来是另外一回事。

-----  
如何获得长期、优质的人脉。

-----  
人脉的力量无穷

-----  
[与鲨共泳\\_下载链接1](#)

## 书评

这本书可能看一遍是不行的。需要很多遍的没事揣摩一下。

特别是许多案例可以看一下。

1、价值来于需求。例子是西埃蒙备购物中心，可称为是世界第信大奇迹，他们想到明尼苏达州开创事业，按理这应当是许多州招商引资的重点项目，可是他们直接就主动找上门来，然后提出土地、税收...

---

念书的时候，问过外教“你没来中国之前，了解的中国是什么样子的？”

他答：“我以为中国人都是穿中山装的”.....

以前听到过一个数字，有约七成美国人实际都没有走出过美国。

所以他们以为自己就是世界，他们认为只有美国才有麦当劳和肯德基，认为只有美国才上映好莱坞大...

---

1444：最近谈论互联网思维的人越来越多，仿佛只要与互联网一沾边企业就有未来了。其实经典的商业智慧不会变，互联网思维只是披上了互联网的外衣。看看哈维.麦凯在本书中讲述的很多规则如“营销不是说服某个人买东西而是创造出一种购买者想购买的境界--最好的方式莫过于让人感觉...

---

只是把攻心为上换了个封面包装和名字罢了,也能找到ROGER等诸多诸多"神人"的思维之路. 不管如何,HARVEY仍是需要膜拜学习的顶级销售之一.

销售中勤奋的大有人在,但将勤奋做得如此用心,用狠心得人很少.真正用脑袋在做销售(换个感性吹捧的词,用心做销售) HARVEY的大量时间耗费,是...

---

这本书买来已经有半年了，书确实不错，尤其是知名的麦凯66表格，在制作客户或者朋友档案是相当有用。

缺点自然也是有的，就是作者估计想讲很多事情，

结果一本书写完反而觉得有点散，更像是一个一个的寓言故事吧。

总之还是比较有启发的，如果买更专业的书建议还看考虑针...

---

[与鲨共泳\\_下载链接1](#)