

Pozytywna siła słowa NIE.

Autor: Kim Demotte

Jak często dajesz się urabiać i mówisz TAK, gdy myślisz NIE?

- Naucz się mówić NIE, ilekroć ktoś przekracza wyznaczoną przez Ciebie granicę
- Utrzymuj dyscyplinę finansową w firmie, gdy wszyscy wyciągają ręce po więcej
- Odrzucaj powszechnie akceptowane innowacje, które niczemu nie służą

Bądź zawsze na TAK, zgadzaj się na wszystko i ulegaj woli innych ludzi. Tak, możemy obniżyć cenę tylko po to, by dać klientowi satysfakcję. Tak, możemy zdażyć w terminie, choć jest to nierealne. Tak, możemy pana dalej zatrudniać mimo tragicznej sytuacji finansowej. Tak, tak, tak. Zawsze to powtarzaj, nawet gdy myślisz nie.

To właśnie postawa akceptowana społecznie, którą klienci wpajają nam pod hasłem elastyczności, a wcześniej robili to nauczyciele, ucząc nas posłuszeństwa. Łatwo jest być łagodnym i unikać konfrontacji... tyle że na końcu tej drogi zostajesz z niczym: poświęcasz wartości, wolną wolę i korzyści materialne, by spełniać czyjeś zachcianki. Teraz możesz z tym skończyć. Przeczytaj tę książkę, zanim po raz kolejny dasz się przekonać do czegoś, czego nie chcesz. Dowiedz się, jak:

- rezygnować z nieopłacalnych klientów,
- uderzać pięścią w stół, zamiast bać się reakcji drugiej strony,
- zwalniać nieproduktywnych pracowników,
- ustanawiać w firmie wysokie standardy etyczne,
- nie dać klientowi wszystkiego, czego chce, a mimo to sfinalizować sprzedaż,
- realizować założoną strategię i nie dać się zepchnąć z kursu.

Przetrwają tylko drzewa, których nie złamie wiatr i którym ulewy nie podmyją korzeni.

Spis treści:

Wstęp (5)

Rozdział 1. Podstawy NIE, czyli dlaczego, kiedy, gdzie i jak mówić NIE

Kim DeMotte (9)

Rozdział 2. Znaj siebie, czyli indywidualne strategie myślenia i wybierania

Sarah Basset (39)

Rozdział 3. Sztuka strategii, czyli formuła ujawniona

Art Kimbrough (59)

Rozdział 4. Zmiana, czyli stały element biznesu

Linda Nash (91)

Rozdział 5. Ustalanie granic, czyli prawo nie zwalnia nas od myślenia

Scott Levine (127)

Rozdział 6. (Wartość)2, czyli stosowanie zasad siły słowa NIE do nadzorowania pracowników

Hank Epstein (149)

Rozdział 7. Dyscyplina podejmowania decyzji finansowych, czyli dobry, zły i brzydki

Margaret DeMotte (179)

Rozdział 8. Marketing doskonałości, czyli usuwanie z równania wszystkiego, w czym jesteś mniej niż doskonały

Celia Rocks (207)

Rozdział 9. Poszukiwania, czyli złów i wypuść. W tym stawie są wielkie ryby. Czemu zadowalać się płotkami?

Kim DeMotte (223)

Rozdział 10. Siła słowa NIE a sprzedaż, czyli handlowanie i robienie interesów

David Allen (251)

Rozdział 11. Posłowie, czyli dwie strony NIE

Kim DeMotte (281)

Skorowidz (283)