

<<幸存者游戏>>

图书基本信息

书名：<<幸存者游戏>>

13位ISBN编号：9787801486745

10位ISBN编号：7801486749

出版时间：2004-11

出版时间：新星出版社

作者：木木 湾景 编

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>

## <<幸存者游戏>>

### 内容概要

潘石屹一年40亿销售额的首次揭密，成就普通人致富的经典案例，一本启发人的原始生存野性的书。

有效的职业规划，百万薪水回报  
数十位百万富翁销售员的现身说法  
无疑，创造百万富翁的人常比百万富翁拥有更多的光环。

这是一本根据SOHO中国的真实案例创作而成的书，讲述的是一个可用八个字概括的道理：无为而治+发挥本能。

这些销售员不为学历、不问出身、不问年龄，只需在制度的督促下发挥出原始的本能，便可在短期内获得比常人多得多的财富积累。

书中通过对大量销售员的亲身采访，讲述了一个又一个真实的如何当销售员，以及作为销售员背后甘苦的故事。

“幸存者游戏”的本名叫“末位淘汰制”。

所谓“末位淘汰制”，即每三个月评比一次，每一次淘汰一个副总监及其所带的小组，副总监重新回去做销售员，而销售员则可能在新一轮的组合中被淘汰出局。

然后下一个赛季开始，每一个人的新开始都是一个从零到零的循环。

但这种看似折磨人（事实上也确实折磨人）的制度不但没有将人逼得走个精光，相反，这里创造了一个又一个的数字高潮，无论是SOHO中国一年四十个亿的销售业绩，还是销售员年薪数十万甚至百万的口袋，同时，留下的人带着感恩的心情和说不清好或不好的挣扎，品味着“末位淘汰”的残酷及由此带来的非人的压力。

而让他们留下的动力，为之奋斗的动力，也就是淘汰的前提是那些没有被淘汰的耍特别是得了冠军的胜利者会被授予金钱的“皇冠”——被重赏，这也就是百万富翁们诞生的开始？

潘石屹六年前设计这个制度时，也许并没有想到，“末位淘汰制”会成为支撑他事业的非常重要的一极。

源自本能的商业敏感性为他日后收获果实奠定了基础；而大量亲身感受“末位淘汰制”的销售员也没有想到这个制度可以使他们成为百万富翁，从性格到人生命运得到彻头彻尾的改变。

制度是简单的，用老潘的话说，只有一个标准，那就是销售额。

但人是复杂的，人有七情六欲，有细腻的情感和缜密的思维。

当一个充满柔性的活生生的人性去适应一个简单、刚性、冰冷的制度时，这其中产生的碰撞、冲突、绞杀和人性的美丑都表现得一览无余。

这里要么是制度的制定者，要么是胜利走过制度并进而成为公司的领导者的当事人。

这些人的阐述，在让人深刻体会制度的来源的同时，也可以从这些自荆棘中走出的人身上获得不一样的感受。

你会发现，在这里，无论是一个公司的发展还是一个制度的完善，包括一个个体的成熟，都是一整个大环境协调发展的结果。

无疑，创造百万富翁的人常比百万富翁拥有更多的光环。

<<幸存者游戏>>

<<幸存者游戏>>

书籍目录

写在前面 一、百万富翁诞生记 开篇 潘石屹：无为而治是最好的管理 苏盛：规则要简单，执行要坚决 金怀南：激励促进效率 马锦：防止意外，收获奇遇 魏青山：利益和个人结合是最有效的促进方法 范晓梅：好销售要有好支持 附录1：SOHO中国有限公司销售管理制度 附录2：数字财富 二、人人都是百万富翁 开篇 胡文俊：销售改变一切 刘蕊：功利心是做好销售的必备条件 刘京京：任何时候都不要放弃 建外篇：水晶宫里的销售员 公社篇：卖最特别的房子 博鳌篇：先谈山水后谈钱 市场篇：财富背后的服务生 附录：爱上在建外SOHO做销售工作的女人 三：你能成为百万富翁吗？ 开篇 销售人员的素质 销售人员的特点 四、百万富翁质疑 开篇 光华管理学院的调查报告 离去者的声音

<<幸存者游戏>>

章节摘录

插图

## &lt;&lt;幸存者游戏&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

书评潘石屹一年40亿销售额的首次揭密，成就普通人致富的经典案例，一本启发人的原始生存野性的书。

有效的职业规划，百万薪水回报 数十位百万富翁销售员的现身说法 无疑，创造百万富翁的人常比百万富翁拥有更多的光环。

这是一本根据SOHO中国的真实案例创作而成的书，讲述的是一个可用八个字概括的道理：无为而治+发挥本能。

这些销售员不为学历、不问出身、不问年龄，只需在制度的督促下发挥出原始的本能，便可在短期内获得比常人多得多的财富积累。

书中通过对大量销售员的亲身采访，讲述了一个又一个真实的如何当销售员，以及作为销售员背后甘苦的故事。

“幸存者游戏”的本名叫“末位淘汰制”。

所谓“末位淘汰制”，即每三个月评比一次，每一次淘汰一个副总监及其所带的小组，副总监重新回去做销售员，而销售员则可能在新一轮的组合中被淘汰出局。

然后下一个赛季开始，每一个人的新开始都是一个从零到零的循环。

但这种看似折磨人（事实上也确实折磨人）的制度不但没有将人逼得走个精光，相反，这里创造了一个又一个的数字高潮，无论是SOHO中国一年四十个亿的销售业绩，还是销售员年薪数十万甚至百万的口袋，同时，留下的人带着感恩的心情和说不清好或不好的挣扎，品味着“末位淘汰”的残酷及由此带来的非人的压力。

而让他们留下的动力，为之奋斗的动力，也就是淘汰的前提是那些没有被淘汰的要特别是得了冠军的胜利者会被授予金钱的“皇冠”——被重赏，这也就是百万富翁们诞生的开始？

## &lt;&lt;幸存者游戏&gt;&gt;

## 编辑推荐

潘石屹一年40亿销售额的首次揭密，成就普通人致富的经典案例，一本启发人的原始生存野性的书。有效的职业规划，百万薪水回报数十位百万富翁销售员的现身说法无疑，创造百万富翁的人常比百万富翁拥有更多的光环。

这是一本根据SOHO中国的真实案例创作而成的书，讲述的是一个可用八个字概括的道理：无为而治+发挥本能。

这些销售员不为学历、不问出身、不问年龄，只需在制度的督促下发挥出原始的本能，便可在短期内获得比常人多得多的财富积累。

书中通过对大量销售员的亲身采访，讲述了一个又一个真实的如何当销售员，以及作为销售员背后甘苦的故事。

“幸存者游戏”的本名叫“末位淘汰制”。

所谓“末位淘汰制”，即每三个月评比一次，每一次淘汰一个副总监及其所带的小组，副总监重新回去做销售员，而销售员则可能在新一轮的组合中被淘汰出局。

然后下一个赛季开始，每一个人的新开始都是一个从零到零的循环。

但这种看似折磨人（事实上也确实折磨人）的制度不但没有将人逼得走个精光，相反，这里创造了一个又一个的数字高潮，无论是SOHO中国一年四十个亿的销售业绩，还是销售员年薪数十万甚至百万的口袋，同时，留下的人带着感恩的心情和说不清好或不好的挣扎，品味着“末位淘汰”的残酷及由此带来的非人的压力。

而让他们留下的动力，为之奋斗的动力，也就是淘汰的前提是那些没有被淘汰的耍特别是得了冠军的胜利者会被授予金钱的“皇冠”——被重赏，这也就是百万富翁们诞生的开始？潘石屹六年前设计这个制度时，也许并没有想到，“末位淘汰制”会成为支撑他事业的非常重要的一极。

源自本能的商业敏感性为他日后收获果实奠定了基础；而大量亲身感受“末位淘汰制”的销售员也没有想到这个制度可以使他们成为百万富翁，从性格到人生命运得到彻头彻尾的改变。

制度是简单的，用老潘的话说，只有一个标准，那就是销售额。

但人是复杂的，人有七情六欲，有细腻的情感和缜密的思维。

当一个充满柔性的活生生的人性去适应一个简单、刚性、冰冷的制度时，这其中产生的碰撞、冲突、绞杀和人性的美丑都表现得一览无余。

这里要么是制度的制定者，要么是胜利走过制度并进而成为公司的领导者的当事人。

这些人的阐述，在让人深刻体会制度的来源的同时，也可以从这些自荆棘中走出的人身上获得不一样的感受。

你会发现，在这里，无论是一个公司的发展还是一个制度的完善，包括一个个体的成熟，都是一整个大环境协调发展的结果。

无疑，创造百万富翁的人常比百万富翁拥有更多的光环。

<<幸存者游戏>>

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>