

# 《惊喜效应》

## 图书基本信息

书名：《惊喜效应》

13位ISBN编号：9787550258759

出版时间：2015-9-1

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《惊喜效应》

## 内容概要

本书是作者对惊喜效应长期研究和讲课的精华。第一章介绍了惊喜效应的原理，包括惊喜的现象、本质和规律，以及惊喜效应的能量等。第二章介绍了惊喜效应产生的方法，包括设计悬念、打造体验点、打破常规、降低期望等。第三章到第七章介绍了惊喜效应在实际工作和生活中的应用，包括营销、销售、管理、职场和婚姻家庭等。同时，在附录中为大家介绍了惊喜效应的理论来源。如果你阅读了这本书，你一定能从书中学到惊喜效应的形成机制并应用于你的工作和生活中，那样，你的世界里一定会因此充满一个又一个惊喜。

# 《惊喜效应》

## 作者简介

李维，中国软实力研究领域学者，ILO(国际劳工组织)LED-VCD(地方产业诊断与价值链升级)中国项目执行主任，中国软实力研究院副院长，北京大学国家软实力课题组组长、专家委员会主任，中国市长厅长董事长城市经济论坛联席主席，联合国“千年发展目标项目”中国文化与发展伙伴关系项目专家，中国软实力学友会总会长。作者先后在政府机关、媒体、国企、高校学术机构工作，是经历了政、商、学三界历练的当代青年学者，专注于个人软实力、企业软实力、地区软实力三大系统的研究，服务过数百家政府机构和企事业单位。

## 书籍目录

- 第一章 惊喜效应的原理\001
  - 何谓惊喜 \003
  - 惊喜效应的定义和内涵 \006
  - 惊喜效应产生的规律 \010
  - 惊喜效应的大能量 \014
  - 惊喜效应的结果判断 \018
  - 惊喜效应的正能量与负效应 \022
- 第二章 惊喜效应产生的方法 \027
  - 悬念设计：让“喜”变成“惊喜” \029
  - 打造体验点：让对方置身惊喜之中 \032
  - 打破常规：常规是惊喜大的忌讳 \036
  - 降低期望：让超越成为可能 \039
- 第三章 惊喜效应在营销中的应用 \043
  - 破译吸客留客的营销密码 \045
  - 满意还是惊喜？未来营销标准之争 \049
  - 一份果盘对企业营销智慧的终极考验 \054
  - 昂贵的星巴克带来的惊喜效应 \059
  - “学不会”的海底捞营销 \065
  - 博彩业火爆背后的惊喜效应 \070
- 第四章 惊喜效应在销售中的应用 \075
  - 破译推动成交的销售密码 \077
  - “秘密协议”让销售充满惊喜 \085
  - 打折促销降低了惊喜感 \090
  - 解析人类大脑对价值的取向 \096
  - 与销售无关却又实用的“销售技巧” \103
- 第五章 惊喜效应在管理中的应用 \111
  - 破译获取员工忠诚的管理密码 \113
  - 用给予的方式换取员工忠诚 \118
  - 小字条背后的惊喜魔力 \123
  - 环境对于打造团队的重要性 \130
  - 用惊喜效应为企业“留人” \137
  - 怎样发钱才是“惊喜”的 \143
- 第六章 惊喜效应在职场中的应用 \151
  - 破译升职、加薪的职场密码 \153
  - 员工思维PK老板思维 \159
  - 惊喜激发职场正效应 \165
  - 职场中的“争”与“不争” \170
  - “给同事惊喜”同样重要 \174
- 第七章 惊喜效应在生活中的应用 \179
  - 破译增进夫妻感情的情感密码 \181
  - “小别”的惊喜胜“新婚” \187
  - 一道菜的惊喜能影响婆媳关系 \191
  - 送礼物，用心才“惊喜” \198
- 附录：惊喜效应理论基础 \203
  - 马斯洛需求层次理论 \204
  - 赫茨伯格双因素激励理论 \210

# 《惊喜效应》

# 《惊喜效应》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)