

The One Minute Sales Person

Waarom zijn broodjeaapverhalen zo hardnekkig en vergeten we alledaagse waarheden zo gemakkelijk? Hoe maakt een krant een kop die ervoor zorgt dat we door willen lezen? En waarom onthouden we complexe verhalen wel, maar complexe feiten niet? Waarom floreren sommige ideeën van meet af aan, terwijl andere razendsnel ter ziele gaan? En hoe verbeter je de kansen van waardevolle ideeën? In De plakfactor leggen Chip en Dan Heath uit hoe je de kleefkracht van ideeën kunt versterken. Deze onmisbare gids laat zien dat 'sticky' ideeën hun kracht ontlenen aan zes belangrijke eigenschappen, die ook jij kunt leren beheersen. Dit boek gaat over een van de belangrijkste aspecten van menselijk gedrag en zal de manier waarop je ideeën overbrengt ingrijpend veranderen. De plakfactor is provocerend, onthullend en vaak verrassend grappig. Het onthult de cruciale principes van succesvolle ideeën en de strategieën om je eigen boodschap meer kleefkracht te geven.

Sold! The magic word. The holy grail. Why are some salespeople remarkably successful, while others make call after call with no results? How do some turn any no into a yes, while others can't even get their foot in the door? For the first time, more than 70 of the most successful salespeople in the world have come

together to reveal their secrets to success. You'll learn what makes these outstanding sellers true masters of their craft—and how you can adapt the masters' tactics for your own. Learn Martha Stewart's secrets to promoting yourself as an expert. Discover the 11 key questions to ask from Harvey McKay. Get Anthony Parinello's advice on selling to CEOs. Be trained in guerrilla tactics for direct selling from Jay Conrad Levinson. Find out Brian Tracy's secrets on the psychology of selling. Bursting with valuable advice from Jack Canfield, Anthony Robbins, Keith Ferrazzi, Tom Hopkins, Al Lautenslager and more than 60 other masters of the art of selling, this exclusive compilation of the best sales strategies ever known puts you on the fast track to sales success.

Hoe krijg je je mensen zo gemotiveerd en enthousiast dat zij zich volledig inzetten voor hun organisatie? In 'Gung Ho' beschrijven Ken Blanchard en Sheldon Bowles een revolutionaire techniek om persoonlijke betrokkenheid van medewerkers te vergroten. Het antwoord ligt besloten in de drie eenvoudige principes van 'Gung Ho', principes die voor elke manager zijn na te volgen. Blanchard en Bowles beschrijven deze aan de hand van een bedrijf dat worstelt om een faillissement af te wenden. Dankzij 'Gung Ho' weten medewerkers waarvoor zij werken, voelen zij zich verantwoordelijk en ondersteunen zij elkaar. Productiviteit en winst stijgen en het bedrijf wordt een voorbeeld in het land. Ook

uw bedrijf heeft baat bij de principes van 'Gung Ho'!

Simon Sinek laat in 'Begin met het Waarom' zien dat organisaties en leiders die zich richten op het Waarom van hun bedrijf succesvoller, invloedrijker en innovatiever zijn. Leiderschapsstijlen kunnen verschillen, maar alle grote, inspirerende leiders hebben één ding met elkaar gemeen: ze weten dondersgoed waaróm ze doen wat ze doen. Toch sneeuwt bij veel bedrijven het Waarom nogal eens onder in de hectiek van de dag. 'Begin met het Waarom' helpt je om het Waarom weer centraal te stellen en zo beter en authentieker leiding te geven en je omgeving te inspireren. Met vele voorbeelden uit de praktijk toont Sinek aan dat het werkt. Dit boek is gebaseerd op de ideeën uit zijn TEDX-talk over leiderschap, waarmee hij wereldwijd de aandacht trok.

What do your colleagues, spouse and kids have in common with a five-ton killer whale? This work explains that both whales and people perform better when you accentuate the positive. It shows how using the techniques of animal trainers - specifically those responsible for the killer whales of SeaWorld - can supercharge your effectiveness at work and at home. It explains the difference between 'GOTcha' (catching people doing things wrong) and 'Whale Done!' (catching people doing things right). A management classic from the author of the multi-million-copy bestseller THE ONE MINUTE MANAGER.

Adviezen om de eigen sterke punten te ontdekken, te ontplooien en te benutten.

- o Je krimpt tot een grootte van een dubbeltje en wordt in een blender gegooid. De blender zal binnen een minuut worden aangezet. Wat doet je?
- o Je zet een glas met water op een grammofoon en geleidelijk begint die steeds sneller te draaien. Wat gebeurt er als eerst: het glas glijdt ervan af, het glas valt om of het water valt eruit?
- o Je krijgt een blok kaas en een mes. Hoeveel keer moet je de kaas snijden, zodat je 27 kleine, gelijke blokjes hebt?
- o Hoeveel hele getallen tussen de 1 en 1.000 bevatten een 3?
- o Op een verlaten snelweg is de kans dat er een auto langskomt binnen 30 minuten 95%. Hoe hoog is de kans dat er een auto langskomt binnen 10 minuten?
- o Leg aan je neefje van acht jaar uit wat een database is en gebruik hiervoor 3 zinnen. Dit zijn vragen die je gesteld kunnen worden als je bij Google - of een willekeurig ander bedrijf in de dotcom economy - solliciteert. Ben jij slim genoeg om bij Google te werken? loodst je langs verrassende antwoorden op tientallen van de meest uitdagende vragen die op je afgevuurd kunnen worden tijdens een sollicitatiegesprek.

Jarenlang probeerde Ryder Carroll steeds weer nieuwe productiviteitsmethodes, zowel online als offline, maar niets werkte zoals hij wilde. Uit pure wanhoop ontwikkelde hij zijn eigen systeem, de Bullet Journal Methode, die hem hielp om zich beter te concentreren en productief te zijn. Hij deelde zijn methode met

enkele vrienden die dezelfde uitdagingen tegenkwamen, en voor hij het wist had hij een viral beweging in gang gezet. We zijn nu een paar jaar verder, en Bullet Journaling vindt inmiddels wereldwijd navolging. De Bullet Journal Methode behelst zoveel meer dan aantekeningen organiseren en lijstjes maken. Het gaat over wat Carroll 'leven met intentie' noemt: afleidingen leren negeren en je tijd en energie richten op de dingen die er echt toe doen, zowel in je werk als in je persoonlijke leven. Dit boek leert je... Het verleden vastleggen: Creëer een duidelijk en uitgebreid overzicht van je gedachten, met niets meer dan pen en papier. Het heden organiseren: Vind dagelijks rust door je takenlijst op een bewuste, systematische en productieve manier aan te pakken. De toekomst plannen: Zet interesses en losse aantekeningen om in zinvolle doelen en verdeel die vervolgens in hanteerbare actiestappen die tot grote veranderingen leiden. Ryder Carroll schreef dit boek voor vastgelopen lijstjesmakers, overweldigde multitaskers en creatievelingen die structuur nodig hebben. Of je nu al jarenlang een Bullet Journal gebruikt of er nog nooit een hebt gezien, De Bullet Journal Methode helpt je om het stuur van je leven weer in eigen handen te nemen. Wanneer je mensen herinnert aan de tien geboden, zijn ze minder snel geneigd te liegen, ook als het atheïsten zijn. Een aspirientje van een duur merk helpt beter tegen hoofdpijn dan een goedkoop eigen merk, zelfs al zijn de pilletjes identiek. Als we érgens op kunnen rekenen, dan

is het wel op de irrationaliteit van menselijk gedrag. En dus maakt het niet uit hoeveel voorlichting een overheid geeft over de gevaren van onbeschermd seks: zodra de opwinding toeslaat, wordt het gezonde verstand overboord gekieperd, zoals Ariely met een amusant experiment laat zien. Waarom we altijd tijd te kort komen toont met verrassende voorbeelden en onderzoeken aan hoe slecht we in staat zijn de juiste beslissingen te nemen en hoe we met dat besef ons voordeel kunnen doen. Net als Malcolm Gladwell slaagt Ariely erin om de nieuwste inzichten over menselijk gedrag voor iedereen bruikbaar te maken

With The One Minute Manager Ken Blanchard and coauthor Spencer Johnson forever changed the way we approach management by introducing their Three Secrets: One Minute Goals, One Minute Praisings and One Minute Reprimands. The book became an international bestseller and remains a timeless classic. Blanchard, along with coauthor Margret McBride, presents the 4th Secret, a concept that, when implemented properly, is one of the most powerful actions for improving company and employee morale. This is a book that can extend well beyond the business realm and repair relationships that we thought were broken forever. Using Blanchard's signature breezy style, The 4th Secret of the One Minute Manager tells the story of a bright young man, Matt Hawkins, who wants to help his mentor, the company president, face and deal with some crucial mistakes. For advice, Matt turns to family friend Jack Peterson, known by everyone as the One Minute Manager. What begins as a beautiful country weekend turns into an enlightening few days when Matt discovers how to take action effectively when we have done something wrong. Through this engaging parable, Blanchard and McBride teach readers step-by-step how to accept responsibility for their errors and deal with the cause of the damage while maintaining a genuine sense of integrity. Destined to join

Ken Blanchard's other groundbreaking classics, *The 4th Secret of the One Minute Manager* offers businesspeople—and just about anyone else—a cogent and clearheaded way of approaching one of life's most perplexing dilemmas: how to accept that we have made a wrong decision and how to correct it by making a meaningful apology. The techniques described in this simple but profound story will have significant results at work and at home.

Wanneer diep onder het ijs van Antarctica het wrak van een prehistorisch ruimteschip wordt ontdekt, worden de in allerijl aangevoerde Amerikaanse mariniers geconfronteerd met vele, niets ontziende kapers op de kust.

Bekijk de wereld van Vijftig tinten grijs opnieuw, door de ogen van Christian Grey. In Christians eigen woorden, en door zijn gedachten, overpeinzingen en dromen, geeft E L James een verfrissend ander perspectief op de liefdesgeschiedenis die wereldwijd miljoenen lezers betoverde. Christian Grey lijkt een man van totale controle; zijn wereld is duidelijk, gedisciplineerd en volstrekt leeg - tot de dag dat de jonge literatuurstudente Anastasia Steele zijn kantoor binnen valt. Hij probeert haar uit zijn hoofd te zetten, maar raakt meer en meer bevangen door gevoelens waar hij maar geen vat op krijgt. In tegenstelling tot andere vrouwen lijkt Ana dwars door zijn afstandelijke houding heen te kunnen kijken, voorbij zijn zakelijke successen en luxe levensstijl, recht in zijn gehavende ziel. Zal zijn samenzijn met Ana hem verlossen van de gruwelijke jeugdherinneringen die Christian elke nacht wakker houden? Of zullen zijn duistere seksuele verlangens, zijn dwangmatige behoefte tot controle en zijn zelfhaat deze jonge vrouw van hem wegdrijven en de broze hoop vernietigen die zij hem biedt?

Everyone is a salesperson! Over four million people have reaped the lifetime benefits of The

Online Library The One Minute Sales Person

One Minute Manager, Spencer Johnson's phenomenal bestseller. Now Dr. Johnson reveals the unique secrets of salesmanship that can make you a success in all aspects of your life and work. Sell yourself... And you can sell anything. Behind every sale is a person. With Spencer Johnson's extraordinary One Minute methods, you can profit immeasurably by helping others to get what they want. This clear, easy and invaluable guide is the tool you need for personal well-being and financial success. It makes you feel good about selling and about yourself ... and it really works!

The ultimate lesson for the successful One Minute Manager: teaching how a healthy lifestyle is the key to success. The One Minute Manager has become the world's most popular management method. Unfortunately, it is easy to forget one important thing: to look after number one. This book tells the story of a One Minute Manager who is so much in demand that he eats on the run, doesn't take time to exercise, and never puts himself, his family or his well-being top of his list of priorities. He soon discovers that his life is out of balance and that success in business is endangering his health. For all those busy, achieving people with overcrowded schedules, this useful blueprint shows how to manage stress and keep healthy. By following four important strategies for balancing a complicated life, everyone can get their lives into proper perspective. For the millions of readers of Ken Blanchard's bestselling books, The One Minute Manager Balances Work and Life offers a way to achieve not only a new, healthier style of living but increased productivity as well.

This invaluable book shows how teachers, despite the many difficulties they face in today's school systems, can make an important contribution to their students' lives and educations. Johnson and Johnson describe how the use of Goal Setting, Praising, and Recovery

Online Library The One Minute Sales Person

reinforces self-esteem and creates a new kind of learning process that will become lifelong. The One Minute Teacher reveals simple, positive ways to Discover and instill the love of learning Foster success and achievement Feel more confident and happy Bring out the best in ourselves and others Practical, wise, and useful in dozens of everyday situations, The One Minute Teacher is essential reading for anyone who teaches and anyone who learns. More than eleven million copies of Dr. Johnson's books are in use in twenty-four languages. The authors demonstrate three very practical management techniques. Information is included on several studies in medicine and the behavioural sciences, which help readers understand why these simple methods work so well with so many people.

Sales pros know that we are in the midst of one of the most turbulent and competitive periods in the history of selling. There are more players in the game, and the game is far more complex. Customers want innovation. They want custom-made solutions to their problems, and they want them now. The risks are greater, but so are the opportunities and rewards. The top salespeople—the people Larry Wilson quotes and profiles in this book—know this. They've changed the game of selling, and they have become very successful doing it. They know they have to be leaders within their own organizations, and they know that when it comes to their customers, the strategy of the future is cooperation and teamwork, not confrontation. In *Changing the Game*, Larry Wilson draws on his thirty years of experience as a thinker and innovator in selling. He was founder of the Wilson Learning Corporation, one of the largest sales training organizations in the world, and coauthor of the business bestseller *The One-Minute*

Salesperson with Dr. Spencer Johnson. His latest venture, the Pecos River Learning Center in Santa Fe, New Mexico, is dedicated to helping corporations and the individuals who work for them create the powerful teams that will be the keys to future business success. Changing the Game is Larry Wilson's latest and boldest thinking about the future of selling—a future that is as close as tomorrow's first sales call. Provides a guide to effective business leadership through important concepts and techniques of leadership, including flexibility, diagnosis, contracts, building skill, confidence, and autonomy in others.

Wat is de grootste wens van managers tegenwoordig? Dat hun medewerkers zelfstandig en verantwoordelijk aan de slag gaan. Wat is de belangrijkste klacht van medewerkers? Dat hun baas te weinig reageert op hun wensen, wat zij nodig hebben om hun werk goed te kunnen doen. Hier komen we op het terrein van empowerment, en dat is de specialisatie van Ken Blanchard. Dit boek doet u, in de traditie van het bekende De One-Minute Manager, kort en helder uit de doeken hoe u uw medewerkers echte verantwoordelijkheid en zelfstandigheid kunt geven maar die moet u ze dan ook toestaan! Iedere leider van vandaag zal zich hierin kunnen herkennen en de lessen uit dit boek kunnen toepassen in haar of zijn situatie. Ken Blanchard is de onvolprezen (co-)auteur van eversellers als De One Minute Manager, Gung Ho! en Wie heeft mijn kaas gepikt? Hij heeft inmiddels al meer dan 20 boeken op zijn naam staan, en leidt in Amerika zijn Ken Blanchard Group of Companies.

James W. Pickens gives you all the tools you need to win over your prospects and send your sales figures soaring. Let one of America's most respected sales educators teach you how to close virtually every sale. With his most valuable professional secrets gathered from all over the world, you'll discover: More than 100 tips, including how to close people in specific professions, bond with customers, connect them to your product, and use body language to make your case 65 "home run" one-liners--quick closing statements to drive your pitch home 13 seal-the-deal closes--powerful arguments that work their magic in a minute, elicit your client's true objections to the sale, and persuade him or her to buy your product or service The single, most powerful close of all that can convince almost any customer to sign on the dotted line. Increase your knowledge of human behavior, sharpen your skills, and in no time at all, become that master salesperson who is... **THE ONE MINUTE CLOSER**

A revised edition of the timeless business classic—updated to help today's readers succeed more quickly in a rapidly changing world. For decades, The One Minute Manager® has helped millions achieve more successful professional and personal lives. While the principles it lays out are timeless, our world has changed drastically since the book's publication. The exponential rise of technology, global flattening of markets, instant communication, and pressures on corporate workforces to do more with less—including resources, funding, and staff—have all revolutionized the world in which we live and work. Now, Ken Blanchard and Spencer Johnson have updated The

One Minute Manager to introduce the book's powerful, important lessons to a new generation. In their concise, easy-to-read story, they teach readers three very practical secrets about leading others—and explain why these techniques continue to work so well. As compelling today as it was thirty years ago, this classic parable of a young man looking for an effective manager is more relevant and useful than ever.

'APK voor ondernemers' is hét boek voor iedereen die duurzaam succes wil bereiken. Sebastiaan Hooft was een van de succesvolste ondernemers van Nederland, tot hij volledig crashte en bijna alles kwijtraakte. Hij raapte de brokstukken op en hervond zichzelf door te breken met zijn oude gewoontes. Hij nam zich voor om nooit meer in dezelfde val te trappen. Gebaseerd op gesprekken met meer dan vijfhonderd ondernemers van over de hele wereld en op de analyse van zijn eigen crash kwam hij tot een simpel systeem om een succesvol bedrijf te bouwen zonder er zelf aan onderdoor te gaan. Sterker nog, met de vijf pijlers van Duurzaam Ondernemerschap leer je hoe je je carrière kunt versnellen of een burn-out kunt vermijden, maar ook hoe je kunt leven als een leeuw (goed eten en rusten op het juiste moment) en waarom idee en team cruciaal zijn voor duurzaam succes. Rake verhalen en praktische adviezen die grote impact op je leven zullen hebben.

Zelfhulp gids om destructieve gewoontes te doorbreken.

????????????????????

I want to help you reach millionaire status, even get rich, if you believe that you deserve to be

Online Library The One Minute Sales Person

the person in the room that writes the check for a million dollars, ten million or even 100 million—let's roll.

Ooit gedroomd over een eigen bedrijf? Dit boek is de eerste stap! In 48 uur een startup beginnen? Het kan echt! Fraser Doherty laat zien wat er zoal bij het starten van een bedrijf komt kijken. Van het bedenken van een concept tot het vinden van klanten en het (laten) maken van een website - alle aspecten komen aan bod. Helder, duidelijk, inspirerend... en het kost je maar een weekend.

A guide to succeeding in business teaches readers how to fix what is wrong without ignoring what works; the five steps to identifying personal and organizational strengths; the four methods to managing weaknesses; and more. National ad/promo.

Verne Harnish is expert op het gebied van strategische groei. Uitgangspunt voor dit handboek zijn drie basisprincipes voor succesvol management, afkomstig uit de biografie van oliemagnaat John D. Rockefeller, ooit de rijkste zakenman in de VS, die Harnish uitwerkte tot een managementtool voor snelgroeiende bedrijven. De drie principes van Rockefeller zijn: . Prioriteiten: hebben we duidelijke prioriteiten voor de korte en lange termijn? Heeft iedereen zijn eigen prioriteiten daarop afgestemd? . Informatie: is er genoeg informatie om de performance en de wensen van onze klanten te peilen? Werkt iedereen ook met en volgens die informatie? . Ritme: zijn er regelmatig vergaderingen om de koers en de verantwoordelijkheden scherp te houden? Worden die effectief en zinvol gehouden? De Rockefeller-strategie biedt het gereedschap om de juiste strategische beslissingen te nemen en deze vervolgens ook uit te voeren en te checken of er ook gedaan wordt wat gedaan moet worden. Harnish legt de theorie uit aan de hand van cases en je kunt direct aan de slag met

het strategisch plan op één A4tje, het stappenplan en de financieringstactiek. Een onmisbaar handboek voor ambitieuze ondernemers, die liever ondernemer dan manager zijn, maar wél op koers willen blijven. '

Brené Brown heeft de afgelopen twintig jaar onderzoek gedaan naar de emoties en ervaringen die betekenis geven aan ons leven, en werkte de afgelopen zeven jaar nauw samen met leiders en cultuurveranderaars over de hele wereld. Ze ontdekte dat allerlei bedrijfstakken, van kleine start-ups tot Fortune 50-bedrijven, met dezelfde vraag worstelen: 'Hoe ontwikkelen we moediger leiders en hoe verankeren we moed en durf in onze bedrijfscultuur?' In dit nieuwe boek combineert Brené haar onderzoeksresultaten met persoonlijke verhalen en voorbeelden om deze vraag te beantwoorden. Durf te leiden gaat over echt leiderschap: vanuit het hart en vol moed.

The One Minute Manager, published in 1982, took the world by storm. More than 13 million copies have been sold in this country and it has been translated into more than 25 languages, making it one of the most influential books about business management ever written. The second book in this record-breaking series, Putting the One Minute Manager to Work, turns the three secrets of One Minute Management into day-to-day skills and shows how they work in real-life situations. By going straight to boardrooms and assembly lines for their examples, the authors put the One Minute concepts into working systems that directly affect a company's bottom line. Here is the next step in the revolutionary, simple, and uniquely effective system that is changing how the world runs business.

The One Minute Sales Person
The Quickest Way to Sell People on Yourself, Your Services, Products, or Ideas--at Work and in Life
Harper Collins

De 7 eigenschappen is al 25 jaar een klassieker. Het is het perfecte boek voor mensen die meer sturing aan hun leven willen geven. De zeven eigenschappen vormen een complete aanpak om te leven naar de principes die voor jou belangrijk zijn of je nu betere keuzes wilt maken, jezelf en anderen beter wilt begrijpen of weerbaarder wilt worden in deze hectische tijden. Essentieel, krachtig, realistisch: De 7 eigenschappen is een boek waar je je leven lang profijt van hebt. Stephen Covey (1932-2012) is de grootmeester van de persoonlijke ontwikkeling. Hij was een veelgevraagd en gedreven coach, schrijver en spreker. De 7 eigenschappen werd in 38 talen vertaald en er zijn wereldwijd meer dan 25 miljoen exemplaren verkocht.

Presents selling attitudes and skills from the perspective of how a customer likes to buy.

Wereldwijd meer dan 100 miljoen exemplaren verkocht Wanneer literatuurstudente Anastasia Steele de jonge ondernemer Christian Grey moet interviewen, ziet ze een mooie, intelligente en intimiderende man. De onbevangen, onschuldige Ana realiseert zich tot haar grote schok dat ze hem wil en dat ze zich ondanks zijn ongrijpbare terughoudendheid wanhopig tot hem aangetrokken voelt. Niet in staat om Anas pure schoonheid, humor en onafhankelijke geest te weerstaan, geeft Grey toe dat hij ook naar haar verlangt - maar wel op zijn eigen voorwaarden. Gechoqueerd maar ook gefascineerd door Greys opmerkelijke erotische voorkeuren, is Ana in eerste instantie terughoudend. Hoewel alle ingrediënten voor een succesvol leven - zijn internationale bedrijven, zijn enorme kapitaal, zijn liefhebbende familie - aanwezig zijn, is Grey een

man die gekweld wordt door demonen en die wordt opgeslokt door zijn dwingende behoefte aan controle. Terwijl het duo aan een gewaagde, hartstochtelijk fysieke affaire begint, ontdekt Ana de geheimen van Christian Grey, en verkent ze haar eigen duistere verlangens. www.uitgeverijprometheus.nl www.fiftyshadesofgrey-film.nl www.eljamesauthor.com Motion Picture Artwork (c) Universal Studios. All Rights Reserved.

In this newly released edition of one of his classic books, *The One Minute Sales Person*, Spencer Johnson, the author of the number one New York Times bestseller *Who Moved My Cheese?*, shows you how to sell your ideas, products, or services successfully! This is the book that has proved to be a must-have for the millions of people who were looking for the quickest way to improve their selling skills. In these changing times, Spencer Johnson, coauthor of *The One Minute Manager*®, shows you how the phenomenal One Minute® methods can bring real and lasting sales success with the least amount of time and effort. You will learn how to enjoy your job and your life more as you discover the effective secrets of "self-management," the integrity of "selling on purpose," and the liberating "wonderful paradox" of helping others get what they want so you can get what you need. *The One Minute Sales Person* is a clear, easy and invaluable guide that works for both you and the people you sell to, for your financial prosperity and personal well-being. In short, it is a classic Spencer Johnson bestseller that can help you enjoy more success with less stress.

Andrea Sachs is net aangenomen als de nieuwe assistent van de alom gevreesde en bewonderde hoofdredacteur van het tijdschrift Runway, Miranda Priestley. Elke dag wordt Andrea zwaar op de proef gesteld als de commando s van Miranda door de telefoon klinken. Terwijl haar werkdagen steeds langer worden en de eisen steeds extremer, realiseert Andrea zich dat het baantje waar duizenden een moord voor zouden doen haar het leven flink onmogelijk maakt.

[Copyright: 51719ffa9fdbcf1f803cbb3b3dacad38b](https://www.amazon.com/1601-Book-Club-Book-1/dp/B000APR014)