

<<求人>>

图书基本信息

书名：<<求人>>

13位ISBN编号：9787507823547

10位ISBN编号：7507823547

出版时间：2004-04-01

出版时间：中国国际广播出版社

作者：杨子乔

页数：192

字数：110000

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>

<<求人>>

内容概要

「求人」就是“出卖”自己！

一个人有多少本钱就能做成多大的买卖

在求人时，必须把自己当成商品，同时化身为这项商品的超级业务员，向顾客（你有所求的人）证明这项商品的价值绝对值得他投资。

除此之外还需要认清以下四种事实；

1. 认请求人的本质是为了生存，所以你必须求人。

2. 认清说话讲台是为对方准备的，你必须具备的一切说话技巧都是为了衬托对方。

3. 认清自己有多少实力，哪些是可以为你换来具体的价值。

4. 认清见招拆招是求人必备的生存术，只要在利己不损人的情况下，使一点小计谋、耍一点手段是道德的。

如果以前，你低声下气、弯腰磕头都不一定能求到帮助，那么现在你准备好翻开本书，重修“求人”这节课了吗？

<<求人>>

作者简介

杨子乔，政研所硕士，曾从事政治公关数年，擅长心理分析与人际沟通，现从事文字工作，著有《会说话，得天下》等书。

<<求人>>

书籍目录

前言 成功人生的通行证 第一章 求人必修的六学分 要生命就必须求人 让热情取代面子 向拿破仑一点信心 学着说话算话 让别人在你身上找到信任 为自己创造机会 第二章 求人一定要会的说话技巧 话要说清楚,听明白 从一个好话题开始 善用无声的语言 有意见直说无妨 有利害关系要诚实地说 有话好好说 有话慢慢说 好话要在背后说 见人说人话,见鬼说鬼话 掌握谈判优势的语气 突破僵局的说话技巧 向超级推销员学说话 第三章 你有多少本钱求人 实用比磕头更有用 朋友是最好的救火队 收揽人心 让人无法拒绝 看见别人眼中的世界 抓住对方的喜好 把敌人变成朋友 第四章 求人,厚黑一下又何妨 看人脸色才能办好事 伸手不打笑脸人 恭维说要说到心坎里 我们是同一国的 套交情、展现亲和力 会哭的孩子的糖吃 把愿望放在后面 请将不如激将 就是要厚着脸皮纠缠到底 千万不能先放弃 掌握主动出击的关键时刻 给对方台阶下

<<求人>>

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>