

<<向超級業務借舌頭>>

图书基本信息

书名：<<向超級業務借舌頭>>

13位ISBN编号：9789866832109

10位ISBN编号：9866832104

出版时间：福隆工作坊

作者：劉海峰 著

页数：227

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>

<<向超級業務借舌頭>>

前言

序言 人生雙絕：會交朋友、會說話 若要問，人生最重要的事是什麼？

有人會說，吃飯是頭等大事；也有人會說，賺錢才是頭等大事。

沒錯，人生在世，飯不能不吃，錢亦不可不賺，但吃飯和賺錢必須建立於會辦事的基礎之上。

一個人會辦事，通俗一點說，就是「會來事」，那麼，「會來事」的人有什麼特徵呢？

縱觀古今，橫覽中外，我們會發現，不論是政壇精英，還是商界鉅子；不論是高官賢達，還是市井百姓，那些成就一番事業、創造驕人財富的人，都具有兩樣絕活：一是會交朋友，一是會說話。

一個人，自從他哇哇落地那天起，作為孤孤零零而弱小的個體，他所面對的是威力強大的自然界和社會。

試想，要在這樣的環境裡生存、發展、壯大，直至最終有所成就，沒有朋友，行嗎？

有句俗話說得好：「一個籬笆三個樁，一個好漢三個幫。

」如果沒有朋友的鼎力相助，沒有和朋友的合作雙贏，成功將註定是渺茫的。

「朋友多了路好走」雖是一句通俗的歌詞，卻是一個不可顛覆的真理。

一般而言，一個人事業成就的大小，與其朋友的多寡往往是成正比例的。

世界首富比爾·蓋茲手下猛將如雲，他的員工就是他最忠實的朋友，所以，他成就了「微軟帝國」的千秋霸業；一個普普通通的小作坊主，只有五七個幫手、三兩個朋友，所以他只能做小河中永遠長不大的小泥鰍。

「嚶其鳴矣，求其友聲。

」鳥兒都曉得用鳴叫來呼朋喚友，那麼，人類要結交朋友就更離不開說話了。

上帝賦予人類說話的能力，其根本的目的，就在於讓人們通過說話來交流思想感情，結成志同道合的團體，從而改造強大的自然界，不斷地改造社會。

一個人，要想交到朋友、辦成事，就離不開話語這個交流的媒介，就必須熟練地駕馭和運用說話這個工具。

話有三說，巧者為妙，會說話的人，溫言數句，會使朋友眾星捧月般地圍繞在他的周圍，最終實現「眾人拾柴火焰高」的宏大局面。

不會說話的人，往往是語驚四座，使朋友一個個四散而去，最終落個眾叛親離、一無所成的悲慘下場。

一言以蔽之，會交朋友、會說話，是成功人生絕對不可缺少的兩大修煉。

會交朋友，就是諳熟交朋友的絕招；會說話，就是要掌握成功說話的絕活。

擺在諸位讀者面前的這本書，深刻地揭示了「人生雙絕」的內涵，揭示了交友的真諦與說話的要義，它向你傳授攀龍附鳳、把陌生人變成朋友、結交異性朋友以及化敵為友的絕招，向你指點讚美他人、打破冷場、沒話找話、隨機應變、委婉含蓄、幽默風趣等說話絕活的訣竅。

本書通俗易懂，案例精彩豐富，能使你在妙趣橫生的閱讀享受中，增長做人的智慧和處世的技巧。

只要掌握了本書所諄諄講解的「會交朋友、會說話」這人生的「雙絕」，無論你多麼平凡，無論你職位多麼卑微，你都會迅速地成為一個「會來事」的人。

相信在不久的將來，你定會走出平凡、突破卑微、創造成功，不斷地鑄造出屬於自己的卓越人生！

<<向超級業務借舌頭>>

內容概要

經濟不景氣，股票跌跌停停 老闆不高興，上班族何處去？

來當業務最容易，要當超級業務卻大不易 《向超級業務借舌頭》一書，獨家揭露所有超級業務之 - - 情非得已生存之道！

不論身處各行各業的你，事可以少做、話卻不能不說， 超級業務說話的秘技、禁忌，絕對是你不容錯過的社會學習， 讓你從不景氣的哀鴻遍野之中，勇闖出一片天地。

<<向超級業務借舌頭>>

書籍目錄

前言人生雙絕：會交朋友、會說話第一章 超級業務的攀談祕技秘技1 隨時準備和第一次見面的陌生人交談秘技2 導出對方的話匣子秘技3 把握交際的最初4分鐘秘技4 有效拉近彼此的心理距離秘技5 製造餘韻無窮的談話秘技6 把說話的機會留給對方社交能力自我測驗1 / 你算受歡迎的人嗎？第二章 超級業務的交際祕技秘技7 寒暄是建立好人緣的開始秘技8 酒是友情的潤滑劑秘技9 製作人際關係圖秘技10 把名片當作交際中的聯誼卡秘技11 善加利用交友名冊秘技12 透過朋友認識朋友秘技13 別讓友情超載社交能力自我測驗 2 / 你是個愛交際的人嗎？

第三章 超級業務不該犯的心理禁忌禁忌1 不可憑第一印象輕視他人禁忌2 「疑心病」是腐蝕人緣的毒藥禁忌3 不要過分要面子禁忌4 警惕「社交恐怖症」禁忌5 避免偏見無形的危害禁忌6 剔除心靈上的妒忌毒瘤社交能力自我測驗 3 / 你善於編織社會關係網嗎？

第四章 超級業務不該犯的行為禁忌禁忌7 不要讓人下不了臺禁忌8 不可忽視看似無關緊要的細節禁忌9 請求他人幫忙時，不可逼之過緊禁忌10 避免不必要的衝突社交能力自我測驗 4 / 你與朋友們處得愉快嗎？

第五章 超級業務的人脈利用法則法則1 善於尋找與利用人才法則2 讓貴人相中你法則3 借「虎威」成大事法則4 結交商界大老闆的小訣竅法則5 提高自己身價第六章 超級業務絕對成交的終極戰術戰術1 軟磨硬泡戰術2 疲勞轟炸戰術3 難以拒絕的蘑菇戰術戰術4 纏而不賴的厚臉皮戰術戰術5 軟磨硬泡不招人煩的技巧特別篇 超級業務異性交往的攻防守則守則1 對自己有信心守則2 巧妙展現紳士風度守則3 懂得尊重和欣賞身邊的女人守則4 有情有義，心胸開闊守則5 卸下心防，輕鬆來往守則6 女性也應主動與男性交往守則7 適度保持神秘感守則8 異性交談三大祕訣守則9 與陌生異性一見就熟的技巧守則10 女性向男性攀談的方法守則11 男人讚美女人的五點忠告守則12 在特殊的日子祝福女人守則13 女人怎樣誇讚男人守則14 別把友情混為愛情社交能力自我測驗5 / 你擅於與異性交往嗎？

<<向超級業務借舌頭>>

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>