

<<你一定要會的求人36計 < RICH Y>>

图书基本信息

书名：<<你一定要會的求人36計 < RICH YOUNKER>>

13位ISBN编号：9789867804136

10位ISBN编号：9867804139

出版时间：20030201

出版时间：希代

作者：李中石

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>

<<你一定要會的求人36計 < RICH Y >>

內容概要

- 富揚客必學36金律
- 1.平時冷廟門庭冷落，無人敬神，只要去拜，神自然會特別注意，而人情也是一樣的。
 - 2.在完善的人際結構中，沉醉於家庭小圈子而不思進取，或者想在事業上建樹而棄家庭不顧，都是不可取的。
 - 3.一回生、二回熟，只要能把握初次見面的機會，就不難與對方建立起情感。
 - 4.當一個人失去耐心的時候，同時也失去了清醒的頭腦。
 - 5.關鍵時刻，做事情一定要有膽量。
「膽大飄洋過海，膽小寸步難行」，沒有一點膽量，做人將一事無成。
 - 6.求中國人辦事，要像寫八股文一樣，第一段是寒暄、評氣候;第二段是敘往事、追舊誼;第三段是談時事、發感情;第四段就叫經濟學：奉托「小事」。
 - 7.一個人想要在事業上成功，除了靠自己的努力，還要巧妙借助他人的力量
 - 8.選擇對象，抓住時機，主動出擊，以己之虛心誠意廣交朋友，對於博採眾長，克己之短，完善自我是很有好處的。
 - 9.把讚揚送給別人，就像把食物施給飢餓的乞丐。
在許多時候，它就像維生素，是一種最有效果的食物。
 - 10.許多事情是靠人「磨」出來的。
有些情況下，只有多磨才能辦成想辦的事。
 - 11.忍耐不是屈服，而是退讓中圖謀進取;不是逆來順受、願為人奴，而是委曲求全以便我行我素。
 - 12.以退為守，看上去是自己降低了自己，但是身處低位，被人看輕不要緊，一旦機會來了，就可以大放異彩，讓老闆刮目相看。
 - 13.「多一個朋友多一條路。」
求人成功的可能性就越大。
 - 14.在我們生活和交際範圍內，主管就好比是一棵大樹，只有善於利用這種關係，才能使我們找到天底下沒有辦不了的事，也沒有不能辦的事的感覺。
 - 15.在求人的時候，要想辦成事，就要針對關鍵人物下功夫。
 - 16.送禮當以會讓對方高興為標準，而價錢高低不應作為衡量依據。
 - 17.「感情投資」應該是經常性的，也不可似有似無，從生意場上到日常交往，都應處處留心，善待每一個朋友。
 - 18.請客吃飯是求人交往中的一種禮節性行為，可象徵求人成功的第一步。
 - 19.求人時要注意察顏觀色，不同的目光、神情、動作，代表的內心訊號。
 - 20.人有覓求同類或知意的傾向，要想使對方將你納入知意之列，必須投其所好，而千萬不能惹人反感。
 - 21.在求人辦事前，一定要對對方的情況作客觀的了解。
只有知己知彼才能對不同的對手，採取不同的會談技巧。
 - 22.求人碰釘子是難免的，原因很多，有些無法預見，但有些卻可以透過自己的努力而加以避免的。
 - 23.人心都是肉長的，不要將自己真實困難的情況和內心的痛楚如實地說出來，是可以打動對方的。
 - 24.求人不變的定律：央求不如婉求，勸導不如誘導。
 - 25.求人時如過要逼人就範，訣竅在於對方怕什麼，就專門給他些什麼，抓住其心理弱點。
 - 26.使用激發法，要注意把握時機與分寸。
 - 27.有時候求人辦事，既不需要低聲下氣，也不需要登門送禮，只要在恰當的時機，製造有利於自己的輿論，眾口相傳之下，所求之事自然就水到渠成。
 - 28.對上司而言，部屬的來訪，是令他興奮的。
一個連自己的直屬部下都不願親敬的上司，會是一個有缺陷的上司。
 - 29.科學研究發現，動物在自己的「領地」最有辦法防衛自己。
人也是如此，絕大多數的談判最好在自己的「領地」內進行。
 - 30.學會始用眉來眼去，等於掌握一項交際的工具。
 - 31.做任何事情，都得目標專一，不可一隻腳踩幾條船。

<<你一定要會的求人36計 < RICH Y >>

32. 求人真理：「熟人好辦事」，不好解決的事善用公事私辦。
33. 人情有限量的，好像銀行存款那般，存得越多，可領出來的錢就越多。
34. 有人求我們幫忙做事，挺身而出，救人水火，最終總會得到人家的回報。
35. 迎人只說三分話，還有七分話，不必對人說出。
36. 對朋友的小恩小惠，大恩大惠都要慎重，所謂吃了人家的嘴軟，拿了人家的手短

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>