

<<狼毫书>>

图书基本信息

书名：<<狼毫书>>

13位ISBN编号：9787505721623

10位ISBN编号：7505721623

出版时间：2006-4

出版时间：中国友谊出版公司

作者：戴哈丕

页数：495

字数：520000

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>

<<狼毫书>>

内容概要

在职场人生中，人，可以分为两种：一种是羊人，一种是狼人。

狼人咧嘴一笑，是成功者的咧嘴一笑。

羊人懦弱一颤，是失败者的一颤。

假如你现在像一只羊，却不甘心只吃点青草，那么你应该锤炼你的心灵，磨利你的牙齿，由弱变强，成为主宰自己人生的一匹狼！

利益构成了我们这个世界最真实、最赤裸的一面。

获取利益是获得生存和发展的必要物质保障。

本书通过1038个细节的训练，去开掘、保持和加强人的意志力，他呼唤人们天性中的凶悍的狼性、去除柔弱的羊性，让你变成一个生活中的强者。

如果我们有了狼的勇气、智慧和惊人的生存技能，狼的灵异的魔力就会进入他的躯壳与他合为一体。

这就是本书作者所推崇的野性剽悍的狼性，也是这本书之所以命名为狼豪书的缘由。

<<狼毫书>>

书籍目录

上卷 你像一只羊？

一、羊人的五大行为表现 二、他们为什么常常处于弱势 三、现代商业社会中不适应现象 四、不该放弃的优势下卷 我要做匹狼！

A篇 强者的处世之道 一、绝不忍气吞声 二、一定要把好口风 三、卸掉人情的包袱 四、不逞匹夫之勇 B篇 看透对方的一言一行 一、由人体形态了解他人的方法 二、由人体姿势了解他人的方法 三、由习惯性动作了解他人的方法 四、由兴趣嗜好了解他人的方法 五、由对话了解他们的方法 六、由行为方式了解他人的方法 七、由服饰打扮了解他人的方法 C篇 谈判桌上的较量 一、谈判中应遵守的基本原则 二、讨价还价的战术 三、报价的学问 四、对方报价后的应对之道 五、要学会让步 六、了解对方的谈判的谋略 D篇 说服对方的技巧 一、说服的四个法则 二、说服对方的基本方法 三、清除对方警戒心的方法 四、消除对方偏见的方法 五、消除对方心理压力的方法 六、消除对方欲求不满的方法 七、消除对方反感的方法 八、清除对方自卑心理的方法 九、消除对方不安感的方法 十、消除对方不信任感的方法 E篇 表现精神个性的方法 一、表现能干的方法 二、表现诚实的方法 三、表现亲切的方法 四、表现热忱的方法 F篇 初次见面的细节训练 G篇 制服对手的方法 H篇 剖析欺、哄、瞒、诈现象 I篇 求职面试窍门 J篇 见缝就钻的推销技巧 K篇 网住他的冷、热、酸、甜法 L篇 如何与同打交道 M篇 怎样获得上司的赏识 N篇 管理下属的方法 O篇 职场交往中的服饰打扮 P篇 如何与难缠的人周旋 Q篇 弄懂会议的潜规则

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>