

《成功》

图书基本信息

书名：《成功》

13位ISBN编号：9787501519095

10位ISBN编号：7501519099

出版时间：1999-01

出版社：知识出版社

作者：中谷彰宏(日)

页数：212

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

作者简介

作者简介

中谷彰宏 (NAKATANIAKIHIRO)

作家，演员。

1959年生于大阪府。早稻田大学第一文学系戏剧专业

毕业。就职于博报堂广告公司后担任商业广告策划人。其
时所著《面试高手》一书，十分畅销。退出博报堂以后，在一
些企业和新闻媒体的鼎力支持下，从事以学生和年轻女性为
对象的策划指导活动，成为该项事业中首屈一指的人物。

书籍目录

目录

前言

姿态卓群

- 001成功的握手，靠双手传情
- 002等候会见方式不当，也会失去成功机会
- 003胜负的关键，均在神色之间
- 004僧侣总是目不转睛地直视对方
- 005做一个轶闻趣事多的人
- 006陷于恐慌时，感觉不到危机已经过去
- 007泰然自若的输家魅力无穷
- 008与人会面时，重在事前准备
- 009对有本领的对手，要格外重视
- 010在日新月异的时代，资历无关紧要
- 011不要在客人面前批评部下
- 012理性地指责，动情地赞扬
- 013任何环境下都能睡着的人定会成功
- 014要尽量多地包揽工作
- 015重视微小工作的人才会有发展
- 016和一个为你鼓劲的人一起工作
- 017能顶住压力才是真正的顽强
- 018不做旁观者
- 019选拔人才不会事前通知

语言非凡

- 020不注重书信格式，会使成功离你更远
- 021“一切都会清楚”，仅仅是自己清楚
- 022有人送茶来，正在谈话时也要说声“谢谢”
- 023不要发牢骚，要正面提出意见
- 024少说“辛苦了”，要讲“很有趣”
- 025对方知道的电话号码，也要再次告知
- 026使用电话免提功能，对方也能感觉到
- 027打电话时先问“现在谈话方便吗？”
- 028不留电话号码的留言很失礼
- 029接对方打来的电话时，不要多谈自己的事情
- 030接电话时先报姓名后问候
- 031如何不使用敬语，也能表现敬意
- 032不要讲“你太疲劳了”这样消极的话
- 033本人讲话一分钟，听者感觉是五分钟
- 034对理所当然的事，时刻不能轻视

思维超众

- 035把所有的支出都看作是付学费
- 036攒钱不能成富豪
- 037不能一概否定奢侈
- 038以坦诚维系信赖关系
- 039索赔带来了建立信任关系的机会
- 040工薪阶层的出路只有两条
- 041为了眼前利益会失去下次机会
- 042成功不是靠自信，而是靠信念支撑

《成功》

- 043知道无作用，也要进行尝试
- 044师傅期待徒弟的反叛
- 045充电不是完全的休息
- 046掌握一项专长
- 047自己的满足线要高于上司的标准
- 048有价值的一胜，十次失败也无妨
- 049一切成功都源于想象力
- 050放弃梦想，理想就会逐渐破灭
- 051不能疏远对自己要求严格的人
- 052承担一亿日元项目时，应向承担十亿日元项目的人请教
- 053失败的代表作
- 054要忍耐成功前的连续零分
- 055反思时不能找借口为自己开脱
- 056不要总是事后精明
- 057原谅自己，就不会取得成功
- 058前途莫测，更应加倍努力
- 059不能轻易原谅失误
- 行动果断
- 060成功要经历多次失败才能获得
- 061经过多次改正，成功即将来临
- 062一流和二流的差别取决于反应速度
- 063多积累一些小的成功经验
- 064冷盘比正菜重要
- 065今后的推销将变成咨询
- 066知道危险，也不妨一搏
- 067当三天和尚也可以，积极行动是大事
- 068为“做与不做”犹豫时，还是应选择“做”
- 069付出70%的精力去掌握工作诀窍
- 070从隙缝中发现有趣的工作
- 071想干的事情，即使缺勤也要坚持
- 072追求新事物也是一种赶时髦
- 073勇于承担“令人讨厌的”角色
- 074得到OK认可后，还要有创造的欲望
- 075输得巧妙，才能获得胜利
- 076经常向前看，实力会大增
- 077适当的退却，可获得进攻的信息
- 078小缺点完全可以改正
- 079看破红尘不会成功
- 080积极的错误不算错误
- 081知道将被禁止，也不要自我限制
- 082平衡感来源于两方面的经验
- 083成功的秘诀，在于坚持到最后
- 判断准确
- 084工作的成败无法预测
- 085在美国，各行各业都有专家
- 086民意测验掌握不了客人的真实想法
- 087不讨人嫌，也许什么事也做不成
- 088招待的秘诀是要了解对方现在想什么
- 089越想购买的客人，越不急于购买

《成功》

- 090不是推销，而是倾听对方的意见
- 091酒吧的老板能看清成功者的内心
- 092客人培养了店里的服务人员
- 093感觉优先于逻辑判断
- 094自由与安定不能两者兼有
- 095成功的背后充满了艰辛
- 096风险越大机会也就越大
- 097解答看似简单，还须努力思考
- 098知道工作无聊，就该开动脑筋
- 099发生了危机，先要恢复精力
- 100“地狱”的体验早一些为宜
- 101胜利的原因不是某个秘密诀窍

精彩短评

1、初阅于2012.04.02 成功在于细节

《成功》

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:www.tushu000.com