

《哈佛不教的人脉课》

图书基本信息

书名：《哈佛不教的人脉课》

13位ISBN编号：9787511239174

10位ISBN编号：751123917X

出版时间：2013-3

出版社：光明日报出版社

作者：杰弗瑞·米歇尔

页数：191

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

《哈佛不教的人脉课》

内容概要

本书是一部教人如何有效地经营人际关系的指南书,由美国知名人脉经营者及美国资深商业记者联合撰写.作者指出,专业只能让我们求得生存,只有人脉关系才会使人脱颖而出.人脉大师结合亲身经历,传授掌握人际交往的原则,为人们打造向上提升的阶梯.

《哈佛不教的人脉课》

作者简介

作者:(美)米歇尔

《哈佛不教的人脉课》

书籍目录

引言一通电话到贵人第一章你不可不知的绝妙交际术：初级篇我从过去学到了什么？第1课你所知道的事会帮助你认识更多的人，同时也会决定你的运气。21岁那年，我踏出了第一步第2课让跟你谈话的人，觉得自己很重要。神奇的推销电话第3课在一切人际交往前都要做好准备，并且随机应变。人际关系就是这么一回事第4课珍惜每一个建立人际关系的机会，否则你肯定会为此后悔不已。训练自己记住名字第5课经营成功人脉的第一个秘诀：用心记住并重视每一个朋友和合作伙伴的名字。恶名传千里第6课名声是宝贵的，慎重地守护它，就像守护任何你所珍爱的东西一样。人脉是关于付出，而不是获得第7课送人玫瑰，手留余香。随时给人一个顺水人情，为自己赢得好人缘。不平常的思考方式，造就不平常的报酬第8课永远保持好心态，在经营人际关系中找到乐趣。人际交往的印象分至关重要第9课第一印象会决定你的人际交往成功与否。别人对自己的观感第10课别人的观感有时可能是错的，但对错并不重要，因为观感常常就是现实。人们总是习惯以貌取人第11课好的仪表体现了你对对方的尊重，这是人际交往的关键一环。如何克服社交焦虑第12课克服自卑和焦虑，所有的人都会向你敞开心扉。害羞是可以克服的第13课要改变的并不是自己的个性，而是自己的思考方式。循序渐进的说服力第14课了解“硬性”和“软性”的拒绝有何不同，聪明地把握拓展人脉的技巧。我有什么好损失的？第15课要大胆，但也要有礼貌；要坚决，但也要有耐心。巧妙地让你的顾客改变主意第16课行销其实是一场心理博弈，取胜的关键是把握客户的心理。留意交际中常犯的错误第17课在你撬开门缝后，就别再让它关上；当你发现有缝隙时，就可以进攻了。你对他人了解多少？第18课你认识谁很重要，但更重要的是，对你认识的人你了解多少？数据库和人际网络的重要诀窍第19课一张名片，也许正是你未来的金矿；一封邮件，也许就能为你带来意想不到的资源。第二章你不可不知的绝妙交际术：进阶篇

《哈佛不教的人脉课》

编辑推荐

1.《哈佛不教的人脉课》是一本教你如何有效经营人际关系的绝佳指南，这在我所从事的每一项事业中都是决定成败的要素。几年前我在一场晚宴中认识了杰弗瑞，几个月后，通过他的介绍，我拿到了一笔好几百万的交易。杰弗瑞在这方面是顶尖的！2.一本影响全美上亿人的人脉智慧书！3.《财富》杂志百位精英诚意推荐4.美国政坛、商界、文艺圈公认的社交宝典

《哈佛不教的人脉课》

精彩短评

1、想说的是，书名毁了内容，内容没有翻译赞，能让人忘记阅读本身而跟译者交流的感觉真是太神奇了.....

《哈佛不教的人脉课》

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