

<<我這樣說，業績突破20億>>

图书基本信息

书名：<<我這樣說，業績突破20億>>

13位ISBN编号：9789861752549

10位ISBN编号：9861752544

出版时间：2011-12-26

出版公司：方智出版社股份有限公司

作者：佐藤由紀

页数：208

译者：陳系美

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>

<<我這樣說，業績突破20億>>

前言

前言：說好話就能創造好的人生以前，我在美國運通的法人營業部門當業務員。

想要打入這個銅牆鐵壁的既有小市場，從開發市場與開拓客源做起，達成沒有人成功過的業績目標是相當困難的。

由於這個業績目標很大，我總是憂心忡忡，反覆思索。

因為不安與緊張導致的壓力，使得我的臉色一直很差。

當然，如果光看努力和行動力，我認為我是很拚的。

我努力更新在MBA學到的手法，也花了很多時間與金錢勤於補強技能與知識。

但是，即使抱著「這次這個方法一定會奏效」去跑業務，結果依然敗陣而歸，沒能找到突破現狀的關鍵手法。

此時，我去拜訪顧客的途中順道走進一間小鎮的小書店，而突破現狀的鑰匙，就在這間書店隨意陳列的一本書裡。

接著，我在一家超商駐足翻閱的一本書裡，也發現一個很大的啟示。

這兩本書告訴我的道理相當簡單：「話語有力量。」

說好話就能創造好的人生。

所以要說正面的好話。

「我是個今天試A方法，明天用B理論，相當「虎頭蛇尾」的人，坦白說，當時我相當震驚：在這個社會可以一味地說好話嗎？」

但是，話語確實會對心神與靈魂產生作用。

因此，倘若只是「說正面的好話」，我也就抱著死馬當活馬醫的心態，試著開始培養這個簡單的習慣。

結果，沒花多久的時間，我就達成了前所未有的業績目標。

據說工作成果是努力加上行動，再配以「技巧 知識 心態」所決定。

我想大家都知道，努力、行動、技巧與知識，是獲致成果不可或缺的要素。

那麼心態呢？

無論在學校、MBA或職場上，很少會有人將它當作「必要條件」來教導我們吧。

不過，心態的力量，與人際關係、迴避壓力、激勵熱情、達成目標、獲致成果、完成職涯願景等所有商場情況都密切相關。

因此，我執筆寫下這本書，想藉由「過來人的經驗談」，和大家分享如何發揮心態的力量，順利克服各種嚴峻的考驗。

話語與心態，也就是頭腦與心靈，是直接連接的。

藉由巧妙地、有意識地使用話語，真的可以管理自己的心態。

本書的主旨是：使用正面的話語，舒適地管理自己的心態，完全發揮自己的實力。

看起來或許很難，但其實只要永遠說「正向的好話」而已。

不用花錢也不花時間，任誰都可以立即開始。

如此一來，就會產生以下的成果：能夠發揮實力。

在工作上無須勉強也能展現成果。

能將願景、希望的結果、理想的自我形象明確化。

與人溝通的情況會好轉，能夠廣結善緣。

我將經歷了無數次的嘗試與失敗所掌握到的，真的很簡單的方法與箇中精華，詳實地寫在這本書裡。

本書第1章是概要，第2章為理論，第3章是標準運用法，第4章是一流人士的說話習慣術，第5章是突破現狀的經驗談，第6章是完全掌握說話術的訣竅與啟示。

即使如此，但本書可以從任何一頁切入去讀。

各位會拿起這本書應該不是偶然。

現在你所需的資訊和話語一定都在這本書裡。

<<我這樣說，業績突破20億>>

我深信本書一定對各位解決問題、獲得成果或突破現狀很有幫助。

人的運氣或能力，其實沒有太大差別。

到頭來只在於能否發揮你應有的實力。

我的職場生涯僅僅靠著上述兩本書就成功了，要是各位也能在這本書中獲得啟示，真是無上的幸福。

「沒問題！

妳一定會成為頂尖業務員！

」我在第1章提過，我藉由新的自我形象所產生的自信而產生改變。

變化之大，簡直像鄉下的鈍牛變成了西班牙鬥牛，而這個變化的轉捩點，就是上司的讚美，也就是第3章介紹的提升自我形象的四個方法中的「溝通法」。

當時我任職於美國運通業務部，最高主管是副社長，他會定期和全體成員一對一的面談。

照理說，這是一件值得高興的事。

但是，當時的我業績不好，總是一臉蒼白，不知道說什麼好，非常緊張。

不過副社長看到我一臉僵硬，便露出像聖誕老公公一樣的微笑表情，看著我的眼睛對我說：「沒問題！

妳一定會成為頂尖業務員！

以我的經驗看得出來。

因為妳準備得很充分，而且依照原訂計畫行動，一定沒問題！

」我還記得，當時所有的不安、緊張、壓力頓時都消失了，整個人鬆了一口氣，癱坐在座位上。

儘管剛開始也會懷疑：「咦？

我會是頂尖業務員？

」後來漸漸覺得不無可能。

結果，我在年度第四個月就達成一整年的業績目標，而且真的成為業績第一的頂尖業務員。

其實，是因為我的心情恢復「愉悅」狀態，憑著一句「妳一定會成為頂尖業務」激發了想像力，按下了「伏隔核」喜樂動機的按鈕。

然後藉由自我形象的提升產生了自信，處於能百分百發揮心智能力的狀態。

我認為我之前累積了相當的技能與知識，所以很快就能開花結果。

副社長在我緊張萬分、快要喪失自信時對我說了這句話，這份恩情我一輩子都不會忘記。

多麼令人放鬆，令人開心啊……不過，這種事似乎很常見。

例如雪梨奧運女子馬拉松金牌得主高橋尚子，也是在小出教練的「很好！

很好！

」讚美聲中飛速跑出好成績。

我有一位跑業務的女性友人，也是因為一句「妳是個一定能奪取天下，爬到頂端的人！

」而一掃迷惘、幹勁十足，終於成為頂尖業務員。

據說佛洛伊德晚年表示：「若真能投胎轉世，我想當占卜師。

」自我形象專家瑪爾茲博士說：「想讓人們得到幸福，並不需要手術刀。

」因而從整型外科醫生改行當心理學家。

恐怕佛洛伊德也發現，想讓人們得到幸福，「未來的正面性預言」比精神分析更有效吧。

我想告訴身為管理職或領導者等培育人才立場的人，你的員工或部下所等待的，就只是這「一句話」。

有影響力的人的一句話，真的充滿了力量。

那些早已具備技能與知識的人，聽了便立刻能有所改變。

至於不是這樣的人，也能開心投入工作，學習技能與知識。

我再說一次，只要這「一句話」就行了。

另外，還有一件重要的事。

那就是「不要等別人對我們說一句話」。

尋找別人對我們說一句話之際，寶貴的時間就溜走了。

<<我這樣說，業績突破20億>>

而且要是對方沒有說，反而會造成壓力，很容易本末倒置。

總之，置身於「希望別人為我們做什麼」這種難以控制的情況裡，風險太大了。既然如此，不如自己對自己說「一句話」來得快而實在。

一流人士與真正的領導者，是會對自己、也會對別人說提升自我形象話語的人。

但也別太緊張，稍微帶點「玩心」，當作自己是已投胎為占卜師的佛洛伊德在說話，這樣就能憑添樂趣，而且還會免費附贈自信呢。

今天，就對自己說「一句話」吧。

出聲說說看 「沒問題！

我一定能變成 _____ ！

」（_____ 裡填入自己喜歡的未來預言） 用心送出話語的禮物 只有人類是透過話語來和自己或別人溝通。

關於這一點，我想舉一個人當範本，那就是橫濱市長林文子女士。

林女士曾任寶馬汽車（BMW）的東京公司總經理、大榮超市董事長兼最高經營負責人、日產汽車執行董事、東京日產汽車銷售公司總經理等，而她不只經歷輝煌，人品和用字遣詞也與其經歷相襯，任何人只要親炙其風采，都會成為她的粉絲。

真的有很多人受到她的鼓勵，其實我也是其中之一。

我在美國運通工作的時候，為了提升業績而學了一些東西，也曾去聽林女士的演講，當時她任職於東京寶馬汽車公司。

在聯誼會的席上，我很幸運地和她交換名片，其實我只是打算自我介紹，但那時我相當焦慮，不知如何是好，痛苦的心情翻湧而上，不斷地說著喪氣話，猶如潰堤般一發不可收拾。

然而，林女士輕拍我的背，簡單沉穩地接納了我的情緒，還鼓勵我：「不要緊，不要緊，一定會順利！

」 我真的很高興，但不知為何也感到很安心。

不僅如此，日後她還非常客氣捎來明信片。

我想那天交換名片的人應該都收到了明信片，林女士真的是相當珍惜一期一會的人。

我非常高興，激動得將明信片擺飾在桌上，用來激勵自己：「不要緊，一定會順利！

」 一定有很多人像我這樣受到林女士鼓勵。

林女士善於讚美部下的優點、引發部下的潛能，因而讓業績低迷的BMW浴火重生，這段事蹟也相當出名。

此外，每當林女士見到一位久違的朋友，也會以最燦爛的笑容和開朗的語調熱烈歡迎：「_____ 先生，能見到你真開心！

」她真的是以非常開心的心情在和朋友說話。

儘管是一期一會，也會用心對待剛認識的人，說出對方想聽的話，也就是說，她是個「付出」型的人。

因此，只要見過林女士的人，都會想再見到她。

因為大家都知道，她不是用頭腦，而是用心在對待你。

我想林女士每天都要與很多人會面，而如果每個人都如此深受感動，成為她的粉絲的話……結果恐怕不只是「順利」而已，因為大家都變成林女士的應援團或援軍了。

就如我先前提過的，話語會創造器量，反映在人格、風格、品格上，進一步還能開運。

然而，話語也會傷害自己或別人、自我設限、也會對別人造成剝奪。

另一方面，話語也有付出的功能，亦即讚美優點，傳達無限的可能性，贈送對方想要的話語。

要選哪一個，是各位的自由。

首先請試著回想，你身邊會將話語當作禮物、說出對方想聽的話語，建立良好溝通的人。這個人的身邊，應該圍繞著許多幸福、好運與人群吧。

大家也試著從自己身邊的人做起，送給他們想聽的話吧。

當然傳簡訊也可以，只要能表達出你的感情與心意即可。

寫簡訊的時候，請試著加一句話。

<<我這樣說，業績突破20億>>

活用看看 「謝謝。」

」 「我真的很高興。」

」 「非常感謝。」

」

<<我這樣說，業績突破20億>>

內容概要

這樣的說話方式，連經營之神都在用，你怎能不知道？

！

僅僅改變說話方式，就在四個月內達到前所未有的驚人業績， 跌破主管和同事的眼鏡！

比任何在職訓練、拓展人脈技術更有效，且不花錢的「正向能量說話術」，不只讓你業績長紅，更能立轉好命！

一個原本業績總是掛零的美國運通日本分公司女業務員，雖然嘗試過各種訓練課程、心理諮商，甚至為了拓展人脈，還自掏腰包加入美國工商協會……種種努力卻毫無成效。

有一天，她驚覺最有效、最簡單又不花錢的方式，竟是「改變自己所說的話」！

後來她連續兩年達到年營業額20億日圓之佳績，創下史無前例的紀錄，一躍成為頂尖業務員。

作者在本書中大方揭露她在短短四個月內從改變心態到獲致成功的過程及方法，更舉各行各業成功人士的說話之道為例，要告訴你「話語的力量就是命運的力量」，只要改變你的說話方式，從工作、夢想、甚至你的人生，都將有意想不到的蛻變！

<<我這樣說，業績突破20億>>

作者簡介

佐藤由紀 任職於美國運通日本分公司時，在開發市場與達成業績目標的龐大壓力中，無意間受到兩本書的啟發，開始改變自己的說話方式。沒想到竟大幅拓廣客源、簽約率急速上升，短時間內便一舉創下了前人未曾達到的業績紀錄，從此對話語的力量深信不疑。

目前在東京主辦各種交流會、研討會及演講，夢想是將「話語的力量就是命運的力量，以讚美的話語轉動地球」概念推廣到全世界。

陳系美 文化大學中文系文藝創作組畢業，日本**筑波大學地域研究所碩士。曾任空大日文講師、華視特約譯播，現為專職日文譯者，譯有《那年，我們愛得閃閃發亮》《十年後，愛得閃閃發亮》《不結婚，好嗎？》《左岸》《像樣的不倫人妻》《元宵道中》等。

<<我這樣說，業績突破20億>>

書籍目錄

< 前言 > 說好話就能創造好的人生第1章 養成世上最簡單的習慣之前我明明很努力，為什麼就是無法成功？

兩本書改變了我的命運改變四個月後，業績就突破了20億日圓歷經兩千年考驗的世界標準「話語」能發揮驚人的力量現在立刻就能做，而且不花一毛錢！

箴言專欄 就在今天第2章 養成世上最簡單的習慣．理論篇話語是腦部最強的能量話語創造現實自律神經系統的有趣特徵潛意識的驚人威力為何賈伯斯的簡報如此動人？

從銀牌變金牌，他只做一件事關鍵在於心情是否「愉悅」心口合一的人，才能如願獲得幸福箴言專欄

《聖經》的名言第3章 養成世上最簡單的習慣．實踐篇衰運轉好運，只靠說話就能改變常保「感謝」之心，滋養夢想的種子讚美的功效大到難以估計兩招改變心情、點燃幹勁一流人士必做的想像訓練四招創造自我形象箴言專欄 電影《亂世佳人》第4章 從一流人士身上學到的「正向話語能量術」「說不定世界會因為這場演奏而來邀請我們」瞬間轉換心情的三句話「沒問題，妳一定會成為頂尖業務員！

」用心送出話語的禮物一流公司使用的話語，必然是正面積極的一流人士共通的說話習慣箴言專欄

松下幸之助的話語第5章 突破自我的要訣檢視自己所說的話「好話資料庫」是莫大的資產業務員的終極祕密武器自我形象由自己決定運用想像體驗，獲得大幅躍進盡情玩樂，樂觀思考！

箴言專欄 維克多．法蘭克博士第6章 說好話能讓一切好轉成功人士必備的生存技能創造出「第三人格」，能提升運氣！

讚美別人，自己也會獲得無限喜樂好話資料庫我們是「智者」的子孫箴言專欄 世上最偉大的奇蹟< 後記 > 話語能點燃希望之火，改變你的人生！

<<我這樣說，業績突破20億>>

章節摘錄

前言：說好話就能創造好的人生以前，我在美國運通的法人營業部門當業務員。

想要打入這個銅牆鐵壁的既有小市場，從開發市場與開拓客源做起，達成沒有人成功過的業績目標是相當困難的。

由於這個業績目標很大，我總是憂心忡忡，反覆思索。

因為不安與緊張導致的壓力，使得我的臉色一直很差。

當然，如果光看努力和行動力，我認為我是很拚的。

我努力更新在MBA學到的手法，也花了很多時間與金錢勤於補強技能與知識。

但是，即使抱著「這次這個方法一定會奏效」去跑業務，結果依然敗陣而歸，沒能找到突破現狀的關鍵手法。

此時，我去拜訪顧客的途中順道走進一間小鎮的小書店，而突破現狀的鑰匙，就在這間書店隨意陳列的一本書裡。

接著，我在一家超商駐足翻閱的一本書裡，也發現一個很大的啟示。

這兩本書告訴我的道理相當簡單：「話語有力量。」

說好話就能創造好的人生。

所以要說正面的好話。

「我是個今天試A方法，明天用B理論，相當「虎頭蛇尾」的人，坦白說，當時我相當震驚：在這個社會可以一味地說好話嗎？」

但是，話語確實會對心神與靈魂產生作用。

因此，倘若只是「說正面的好話」，我也就抱著死馬當活馬醫的心態，試著開始培養這個簡單的習慣。

結果，沒花多久的時間，我就達成了前所未有的業績目標。

據說工作成果是努力加上行動，再配以「技巧 知識 心態」所決定。

我想大家都知道，努力、行動、技巧與知識，是獲致成果不可或缺的要素。

那麼心態呢？

無論在學校、MBA或職場上，很少會有人將它當作「必要條件」來教導我們吧。

不過，心態的力量，與人際關係、迴避壓力、激勵熱情、達成目標、獲致成果、完成職涯願景等所有商場情況都密切相關。

因此，我執筆寫下這本書，想藉由「過來人的經驗談」，和大家分享如何發揮心態的力量，順利克服各種嚴峻的考驗。

話語與心態，也就是頭腦與心靈，是直接連接的。

藉由巧妙地、有意識地使用話語，真的可以管理自己的心態。

本書的主旨是：使用正面的話語，舒適地管理自己的心態，完全發揮自己的實力。

看起來或許很難，但其實只要永遠說「正向的好話」而已。

不用花錢也不花時間，任誰都可以立即開始。

如此一來，就會產生以下的成果：能夠發揮實力。

在工作上無須勉強也能展現成果。

能將願景、希望的結果、理想的自我形象明確化。

與人溝通的情況會好轉，能夠廣結善緣。

我將經歷了無數次的嘗試與失敗所掌握到的，真的很簡單的方法與箇中精華，詳實地寫在這本書裡。

本書第1章是概要，第2章為理論，第3章是標準運用法，第4章是一流人士的說話習慣術，第5章是突破現狀的經驗談，第6章是完全掌握說話術的訣竅與啟示。

即使如此，但本書可以從任何一頁切入去讀。

各位會拿起這本書應該不是偶然。

現在你所需的資訊和話語一定都在這本書裡。

<<我這樣說，業績突破20億>>

我深信本書一定對各位解決問題、獲得成果或突破現狀很有幫助。

人的運氣或能力，其實沒有太大差別。

到頭來只在於能否發揮你應有的實力。

我的職場生涯僅僅靠著上述兩本書就成功了，要是各位也能在這本書中獲得啟示，真是無上的幸福。

「沒問題！

妳一定會成為頂尖業務員！

」我在第1章提過，我藉由新的自我形象所產生的自信而產生改變。

變化之大，簡直像鄉下的鈍牛變成了西班牙鬥牛，而這個變化的轉捩點，就是上司的讚美，也就是第3章介紹的提升自我形象的四個方法中的「溝通法」。

當時我任職於美國運通業務部，最高主管是副社長，他會定期和全體成員一對一的面談。

照理說，這是一件值得高興的事。

但是，當時的我業績不好，總是一臉蒼白，不知道說什麼好，非常緊張。

不過副社長看到我一臉僵硬，便露出像聖誕老公公一樣的微笑表情，看著我的眼睛對我說：「沒問題！

妳一定會成為頂尖業務員！

以我的經驗看得出來。

因為妳準備得很充分，而且依照原訂計畫行動，一定沒問題！

」我還記得，當時所有的不安、緊張、壓力頓時都消失了，整個人鬆了一口氣，癱坐在座位上。

儘管剛開始也會懷疑：「咦？

我會是頂尖業務員？

」後來漸漸覺得不無可能。

結果，我在年度第四個月就達成一整年的業績目標，而且真的成為業績第一的頂尖業務員。

其實，是因為我的心情恢復「愉悅」狀態，憑著一句「妳一定會成為頂尖業務」激發了想像力，按下了「伏隔核」喜樂動機的按鈕。

然後藉由自我形象的提升產生了自信，處於能百分百發揮心智能力的狀態。

我認為我之前累積了相當的技能與知識，所以很快就能開花結果。

副社長在我緊張萬分、快要喪失自信時對我說了這句話，這份恩情我一輩子都不會忘記。

多麼令人放鬆，令人開心啊……不過，這種事似乎很常見。

例如雪梨奧運女子馬拉松金牌得主高橋尚子，也是在小出教練的「很好！

很好！

」讚美聲中飛速跑出好成績。

我有一位跑業務的女性友人，也是因為一句「妳是個一定能奪取天下，爬到頂端的人！

」而一掃迷惘、幹勁十足，終於成為頂尖業務員。

據說佛洛伊德晚年表示：「若真能投胎轉世，我想當占卜師。

」自我形象專家瑪爾茲博士說：「想讓人們得到幸福，並不需要手術刀。

」因而從整型外科醫生改行當心理學家。

恐怕佛洛伊德也發現，想讓人們得到幸福，「未來的正面性預言」比精神分析更有效吧。

我想告訴身為管理職或領導者等培育人才立場的人，你的員工或部下所等待的，就只是這「一句話」。

有影響力的人的一句話，真的充滿了力量。

那些早已具備技能與知識的人，聽了便立刻能有所改變。

至於不是這樣的人，也能開心投入工作，學習技能與知識。

我再說一次，只要這「一句話」就行了。

另外，還有一件重要的事。

那就是「不要等別人對我們說一句話」。

尋找別人對我們說一句話之際，寶貴的時間就溜走了。

<<我這樣說，業績突破20億>>

而且要是對方沒有說，反而會造成壓力，很容易本末倒置。

總之，置身於「希望別人為我們做什麼」這種難以控制的情況裡，風險太大了。既然如此，不如自己對自己說「一句話」來得快而實在。

一流人士與真正的領導者，是會對自己、也會對別人說提升自我形象話語的人。

但也別太緊張，稍微帶點「玩心」，當作自己是已投胎為占卜師的佛洛伊德在說話，這樣就能憑添樂趣，而且還會免費附贈自信呢。

今天，就對自己說「一句話」吧。

出聲說說看 「沒問題！

我一定能變成 _____ ！

」（_____ 裡填入自己喜歡的未來預言） 用心送出話語的禮物 只有人類是透過話語來和自己或別人溝通。

關於這一點，我想舉一個人當範本，那就是橫濱市長林文子女士。

林女士曾任寶馬汽車（BMW）的東京公司總經理、大榮超市董事長兼最高經營負責人、日產汽車執行董事、東京日產汽車銷售公司總經理等，而她不只經歷輝煌，人品和用字遣詞也與其經歷相襯，任何人只要親炙其風采，都會成為她的粉絲。

真的有很多人受到她的鼓勵，其實我也是其中之一。

我在美國運通工作的時候，為了提升業績而學了一些東西，也曾去聽林女士的演講，當時她任職於東京寶馬汽車公司。

在聯誼會的席上，我很幸運地和她交換名片，其實我只是打算自我介紹，但那時我相當焦慮，不知如何是好，痛苦的心情翻湧而上，不斷地說著喪氣話，猶如潰堤般一發不可收拾。

然而，林女士輕拍我的背，簡單沉穩地接納了我的情緒，還鼓勵我：「不要緊，不要緊，一定會順利！

」 我真的很高興，但不知為何也感到很安心。

不僅如此，日後她還非常客氣捎來明信片。

我想那天交換名片的人應該都收到了明信片，林女士真的是相當珍惜一期一會的人。

我非常高興，激動得將明信片擺飾在桌上，用來激勵自己：「不要緊，一定會順利！

」 一定有很多人像我這樣受到林女士鼓勵。

林女士善於讚美部下的優點、引發部下的潛能，因而讓業績低迷的BMW浴火重生，這段事蹟也相當出名。

此外，每當林女士見到一位久違的朋友，也會以最燦爛的笑容和開朗的語調熱烈歡迎：「_____ 先生，能見到你真開心！

」她真的是以非常開心的心情在和朋友說話。

儘管是一期一會，也會用心對待剛認識的人，說出對方想聽的話，也就是說，她是個「付出」型的人。

因此，只要見過林女士的人，都會想再見到她。

因為大家都知道，她不是用頭腦，而是用心在對待你。

我想林女士每天都要與很多人會面，而如果每個人都如此深受感動，成為她的粉絲的話……結果恐怕不只是「順利」而已，因為大家都變成林女士的應援團或援軍了。

就如我先前提過的，話語會創造器量，反映在人格、風格、品格上，進一步還能開運。

然而，話語也會傷害自己或別人、自我設限、也會對別人造成剝奪。

另一方面，話語也有付出的功能，亦即讚美優點，傳達無限的可能性，贈送對方想要的話語。

要選哪一個，是各位的自由。

首先請試著回想，你身邊會將話語當作禮物、說出對方想聽的話語，建立良好溝通的人。

這個人的身邊，應該圍繞著許多幸福、好運與人群吧。

大家也試著從自己身邊的人做起，送給他們想聽的話吧。

當然傳簡訊也可以，只要能表達出你的感情與心意即可。

寫簡訊的時候，請試著加一句話。

<<我這樣說，業績突破20億>>

活用看看 「謝謝。」

」 「我真的很高興。」

」 「非常感謝。」

」

<<我這樣說，業績突破20億>>

媒体关注与评论

讀者5顆星好評 能讀到這本書，真是太幸運了！
它讓我重新體認話語的重要性，並更有動力去付諸實踐！

真不敢相信！

才兩星期就見效！

我的業務受到大地震影響而停擺，沒想到只是改說好話，新業績就從天而降，現在我每天都把這本書帶在身邊！

任何人讀了這本書，都可立刻付諸行動，它將大大改變你的人生！

書中隨處可見豐富的範例，可見作者曾做過廣泛的研究。

<<我這樣說，業績突破20億>>

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>