

<<找人办事有方法>>

图书基本信息

书名：<<找人办事有方法>>

13位ISBN编号：9787502835651

10位ISBN编号：7502835652

出版时间：2009-6

出版单位：地震出版社

作者：孙福平

页数：268

字数：277000

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>

<<找人办事有方法>>

内容概要

人的谋求生存与发展，所要依靠的有两种能力，一种是专业技术能力，一种是在社会上的办事能力。提高办事能力就能提高生存质量，办事能力是一个人综合素质的集中体现。

本书讲述了该如何去编织自己广阔的人脉，如何处理各种复杂的社会关系，如何与人交往，从而使自己可以在复杂的人际关系中办好每一件事。

<<找人办事有方法>>

书籍目录

第一章 建立自己的人情账户 办事要有丰富的人脉 人脉是办事的资本 开立一个人情账户 人情需不断去积蓄 欲求人助必先助人 做足人情还需要技巧 一定要有长远的眼光 投之以桃，报之以李第二章 管理好你的人脉资源 妥善管理好自己的人脉网 朋友：广泛人脉的基础 同学：最具纯洁性的人脉 亲戚：最具亲密性的人脉 老乡：一条很重要的人脉 领导：职高一筹的人脉 同事：接触最多的人脉 近邻：近在咫尺的人脉 下属：自己的得力助手 老师：值得珍惜的人脉第三章 找人办事要会拉近距离 主动张口“攀”得人缘 营造好氛围得人好感 学会拉近彼此的距离 消除生疏缩短距离 以心换心更能交心 留下良好的第一印象 关键时刻展露身手第四章 找人办事素质很重要 尊重：人际交往的基本原则 宽容：人际关系和谐的法宝 幽默：吸引他人的磁石 关爱：受他人欢迎的关键 善心：给予得多收获就多 谦虚：使人更容易接近 赞美：事业成功的阶梯 距离：形成良好关系的秘诀 诚信：赢得高朋满座的资本第五章 找人办事口才不可小视 会说话，好办事 语言得体办事不难 开口求人语言有技巧 会说话的4个标准 说“活话”的技巧 话里藏话技巧多 得饶人处且饶人 倾听比说话更重要 捕捉对方的真正意图 言外之意不可忽略第六章 找人办事要讲究方法 信誉是办事的最好资本 给与办事人必要的尊重 抓住关键才能办好事 办事情要三思而后行 多大眼界办成多大事 办事的思路决定成败 找人办事选择好时机 灵活对待他人的冷遇 刚柔相济才能办好事第七章 找人办事要会观察对象 找人办事要了解对方 通晓人情才能办好事 学会了解对方的心理 洞察他人性格学问深 透过表象看对方内心 不可忽视眼神的观察 头面部动作有信号 从着装服饰观察对方 拜访要注意礼仪细节第八章 找人办事要懂得礼尚往来 礼尚往来是人之常情 送礼就要送到位 送礼也得注意规矩 马到成功的送礼法 给人送礼的三大忌 深入了解送礼对象 掌握送礼公关技巧 送礼要注意人性化第九章 找领导办事有方法 与顶头上司相处的窍门 与副职领导相处要融洽 与各类领导相处的技巧 学会向领导汇报的技巧 学会对领导说赞美的话 努力成为领导的好助手 一定要注意和领导沟通 受到领导器重好说话 正确地面对领导的批评 在领导面前表现要老练 得体地应对挑剔的领导 维护领导权威很重要 挽回领导面子有方法 施之以情来感动领导 托领导办事应把握时机第十章 找下属办事有方法 命令不能让下属打折扣 让下属自愿与你合作 让每个人都觉得重要 与下属保持适当的距离 通过谈话建立权威 尊重下属的个人兴趣 收揽下属人心的技巧 把赞扬当作一件礼物 积极化解与下属的矛盾 掌握激励下属的方法 下属争强好胜有应对 遇到狡诈下属怎么办第十一章 找同事办事有方法 不可触碰业内潜规则 同事相处愉快有要诀 同事相处多个“心眼” 与同事谈话要掌握尺度 要理解同事的为人性格 面对各类同事游刃有余 重视日常生活中的应酬 提高你对同事的影响力 拒绝同事策略要灵活 消除同事间误会有经验 培养与同事合作的能力第十二章 找朋友办事有方法 真心待友遇事不愁 重视对朋友的选择 尽己所能去帮朋友 要多看朋友的长处 多找有益朋友交往 友谊长久须克“敌” 托朋友办事也须有“礼” 找发达朋友办事有讲究 在金钱面前要公事公办 交友有则，忌失平衡

<<找人办事有方法>>

章节摘录

第一章 建立自己的人情账户欲求人助必先助人一个人在没落失势、遭到众人漠视的状态时，在他原来那些交往密切的人纷纷远离之时，若在此时，你能伸出援助之手，哪怕只是点滴的帮助、单纯的友谊，你也可能会赢得最真心的回报，获得一份最可靠的人情——这就是在购买原始股的人情。人类的习惯之一，都是向优秀出色者的身边靠拢，与事业有成的人缔结关系，才能巧妙地利用对方那股气势。

这是理所当然的一种心理，然而在这种情况下交朋友，通常无法培育出可靠的人际关系。

由于万事顺利、春风得意的人，人人都想与其结识，都想与其交上朋友，一方面他也顾不过来，另一方面他也无法与巴结他的人成为真正的朋友。

反之，如果与那些暂时不得势的人交往，并成为好朋友，那就完全不同了，就好比是买股票，购入了最有价值的原始股，其后劲当然十足了。

看看你的朋友当中，有没有怀才不遇，暂时很不得势的人，如果有的话，不要疏远和冷落他，应该伸出热情之手，给予帮助和关心。

一旦日后他否极泰来、时运亨通，他第一个记起来的就是你，他第一个要还人情的当然是你，到那时你找他办事他肯定也会伸出热情之手了。

<<找人办事有方法>>

编辑推荐

《找人办事有方法(最新版)》：当今社会，事物变化错综复杂，仅靠一个人的力量，是很难把事办好的。

建立良好的人际关系网络，并且能在需要时从你的人际关系网络中找对人，那么你就可以把事办得天衣无缝，在事业、生活中立于不败之地。

本书正是从这一点出发，专门教导我们该如何去编织自己广阔的人脉，如何处理各种复杂的社会关系，如何与人说话交往，从而让我们可以在复杂的人际关系中左右逢源，游刃有余。

<<找人办事有方法>>

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>