

<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

图书基本信息

书名：<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

13位ISBN编号：9787508058214

10位ISBN编号：7508058216

出版时间：2010-9

出版时间：华夏出版社

作者：南风

页数：267

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>

<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

前言

所谓“上山擒虎易，开口求人难”。

只求人办事就可能碰到种种的难处。

以前，杭州城内有位科场失意多年的秀才，在又一次名落孙山后，特地登上钱塘江畔的六和塔，于塔壁书一对联，以泄求人无门的悲观失望之情。

上联：望天空，空望天，天天有空望空天；下联：求人难，难求人，人人逢难求人难。

这副对联形象地说出了求人之难。

人生在世，谁愿求人？

人生在世，谁又能不有求于人？

任何一个人要在社会中共存，就不能不遇到求人办事的问题。

一位著名的成功学家曾说过：“长期的经验告诉我，世上的好事都是留给那些精通办事技巧的智者。

”想要更好地生存下去并谋求发展，想要事业工作左右逢源，我们就不能不好好学学办事之道。

那么，究竟什么叫办事呢？

一提起办事，大家会很自然地想到每天不停地做事。

其实，办事与做事是有很大差异的。

和做事相比，办事更强调一种综合素质的应用。

它是科学知识与社会经验的积淀，是一门实践性很强的艺术，是一种综合性的生存智慧。

办事是一门艺术。

办事中有很多时机、分寸、变通及方圆之术，这些都需要我们在实践中不断揣摩才能体会和精妙运用，仅仅看一些案例和文字是远远不够的。

办事是一门实践性艺术，因此要办好事，我们就要从学和用两方面入手，用阅读指导实践，在实践中提升办事效能。

办事是一门生存智慧。

办事是社交中的一环，是现代人的一种生存方式。

仅仅把一件事做好，并不就是会办事，能够通过办事谋求更好的生存和发展机会才能称得上是会办事。

办事更是一种综合性的智慧，涉及思考能力、沟通能力、口才、情商、个人素养、外部形象等诸多方面。

只有这些方面综合运用，才能够提升办事能力。

<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

内容概要

办事是一种生存智慧，属于社交中的一个环节。

仅仅把一件事做好，称不上会办事，能够通过办事谋求更好的生存和发展才能称得上是会办事。

办事，与我们常说的“做事”是有很大差异的。

办事更强调一种综合素质的应用。

它是人际交往、思考能力、沟通能力、语言艺术、应酬公关、做事效率、个人形象等能力和素质的综合体现，是科学知识与社会经验的积淀，是一门实践性很强的艺术。

办事过程中涉及时机、分寸、变通及方圓之术的运用，这些都需要二十几岁的年轻人在实际工作和生活中不断揣摩、体会和实践，从学和用两方面入手，用阅读指导实践，在实践中提升办事效能，在职场中得到更好的发展。

<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

书籍目录

形象篇 塑造好形象，打造办事金字招牌 形象好一分，事情顺十分 个人修养决定外在形象 重视第一印象，别人才会重视你、 言谈举止像个成功人士 打造懂礼的办事形象 微笑是办事的“万能钥匙” 装饰心灵窗口，让你的眼神更动人 举止娴雅，让你成为“万人迷” 小小名片，长长的线情商篇 自我升级，练好办事的内功 宽以待人：宽容是你办事的润滑剂 信心满满：挺起腰杆才能办好事 控制自我：心平气和才能无往不利 友善亲和：多多培养自己的亲和力 谦恭有礼：放低架子才能赢得帮助 忍者为赢：有时你需要的只是忍耐 百折不挠：对待冷遇不要灰心 自我升级：克服那些阻碍你的“心障” 人脉篇 高效打理人脉，提升办事资本 圈子越大越好，交际圈提升办事力 未雨绸缪，建立不断升值的人情账户 像基金经理一样打理自己的“人脉基金” 无事常登三宝殿，适时拜访少不得 主动汲取优秀“圈子”的能量 别让人脉“折旧”：学学日本寿险女王的人脉术 谋划篇 用脑办事，事半功倍 开动脑力，思考力就是办事力 实事求是，不犯“想当然”的错误 信息就是力量，结识信息灵通的人 找对关键人，把握关键点 双赢思维，找到彼此的共同利益 学点博弈，办事才能无往不利 时势篇 借机而行，顺势而为 善于造势，提高办事的“势能” 掌握火候，把握办事的时机 巧用机遇，危机也能变转机 寻求帮助，办事多点“借光思维” 方圆篇 方圆并济，通达无阻 变通篇 灵活机智，变通做事 交通篇 办事高手首先是做事高手 效能篇 办事高手首先是做事高手 言谈篇 滴水不漏，左右逢源 用情篇 情感攻势让一切水到渠成 求人篇 一开口就让人乐意办事 应酬篇 八面逢源，精通应酬之道 公关篇 用对人情，做好公关 破局篇 巧过难关，办好难办的事 无咎篇 立足长远，谨言慎行 无失误

<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

章节摘录

插图：第一，总给人留下一个好的第一印象。

柴田和子虽然说话时神采飞扬，但她认为自己的身材比较肥胖，没有明显的特征，在初次会面时无法吸引对方的眼球，因此，她一般借助服装给人清新而明朗的第一印象。

第二，以旧的人脉资源为起点。

柴田和子高一毕业就到三阳商会任职，直到结婚为止，其周边的人脉资源后来给了她极大的帮助。

她最初的人脉资源完全是以三阳商会为基础，通过他们的介绍以及转介绍而来的。

另外一个起到重要作用的则是她的母校——新宿高中。

新宿高中是一所著名的重点高中，培养了一大批优秀人才、社会中坚，其毕业生都在社会上有一定的地位，这些人也成为了柴田和子极重要的人脉资源。

第三，用银行做靠山。

当时日本所有的企业都是自由资本比例较低，常需要向银行贷款，而银行也发挥了极大的金融效能。

在银行与企业的权力结构中，银行居于绝对支配地位。

因此，银行的推荐相当有分量，可以给对方带来压力。

柴田和子常常这样做她的开场白：“我是由银行介绍来的，但是我与银行并没有任何特殊关系。

因为是我自己跑到银行请他们介绍的，所以请别介意‘银行介绍’这四个字，请你听听我说的内容。

希望你能理解，我是以一个保险业务员的身份，来为贵公司推荐一项非常合适的商品，因此，请你务必针对这项由我为你设计好的保险商品加以批评、指教，这样对我的成长也有所助益。

我希望一点一滴地累积这些教训，将来成为日本顶尖的业务员。

因此，请你不吝指教，对我加以指导。

”有一家银行为柴田和子提供了7家企业的转介绍。

那家银行的支行长是一位非常优秀的绅士，之后又陆续为她介绍了很多企业。

当柴田和子成功地获得一家银行的转介绍后，其他的银行也陆续对她敞开了胸怀。

为了具体了解企业名称，柴田和子曾经一整天坐在银行柜台窗口前的椅子上，一听到银行小姐喊“××工业公司”“××会”，就一个一个地把名称抄录下来，然后上二楼的贷款部门请求工作人员为她介绍那些企业，之后再一路拜访。

<<二十几岁要懂得的办事技巧>>

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>