

<<想做事.先收服人心>>

图书基本信息

书名：<<想做事.先收服人心>>

13位ISBN编号：9787563928361

10位ISBN编号：7563928367

出版时间：2011-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：白山

页数：228

字数：204000

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>

<<想做事.先收服人心>>

前言

不要做职场鲁滨孙。

鲁滨孙，是一个漂流者，也是一个孤独者。

在那个孤独的岛上，他没有朋友、没有伙伴、没有支持者、没有和他站在一起的人。

鲁滨孙是孤独的，更是可悲的，如果没有后来的得救，我想他会孤独地死在那个岛上。

其实，职场就是一个岛，至于孤独与否全靠自己。

如果你能收服人心，让你周围的人都围绕在你的身边，支持你、尊重你、帮助你……那么你就不是孤独者，你也不是失败者，至少最终你会成功。

相反，如果你无法做到收服人心，你周围的任何人，包括你的老板、上司、同事、下级，等等，仅仅是一种摆设，跟鲁滨孙所漂流的那个岛上的树叶、昆虫、小动物一样，你就是孤独者，就很难获得成功。

要做事，并且做好事，除了要具备足够的能力之外，最应该做的一件事情就是收服周围人的人心，把他们都团结在你的周围。

不管你能团结多少人，至少不能成为职场上的鲁滨孙，孤单无援。

在职场上，或许你都听厌了“团队”、“帮助”、“协作”、“合作”、“负责”、“推卸”等字眼，或许你从一进入职场就明白“如果你在职场没有人支持，就等于‘死亡’”这个言论的背后意义，

可是你有没有深入地思考这些问题：团队的基础是什么？

合作的前提是什么？

支持的条件是什么？

负责的底线是什么？

这些问题只有一个答案：那就是有人站在你这边，你收获了人心！

如何让你的老板、同事、下属站在你这边？

这不像“1+1=2”这么简单，也没有我们常说的人际交往那么轻松。

除了要有足够的意识之外，还应该具备相应的技巧，特别是一些关键性的技巧。

本书，就是告诉你相关的一些技巧，能够让你获得周围人人心的、让同事老板站在你这边的技巧。

本书从“人心人气”，“不说丑话”，“满足需求”，“双向沟通”，“知心用心”，“态度积极”，“乐在分享”，“敢于承担”，“团队协作”，“忠诚、服从”，“主动积极”，“专注专业”，“正派正义”，“拒绝显摆”，“凸显价值”十五个方面入手，非常详尽地告诉你该如何认识这些技巧，该如何使用这些技巧等，让你在了解的同时能够使用，切实为提高自己的职场人气、获得他人的支持提供一些帮助。

职场就是一个万花筒，孤单一个人难以看到其中的美丽，只有你和你的老板、同事真正携起手来，你才能明白一点：做好一件事情，其实并不是那么难。

编著者2011年6月

<<想做事.先收服人心>>

内容概要

本书从“人心人气”，“不说丑话”，“满足需求”，“双向沟通”，“知心用心”，“态度积极”，“乐在分享”，“敢于承担”，“团队协作”，“忠诚、服从”，“主动积极”，“专注专业”，“正派正义”，“拒绝显摆”，“凸显价值”十五个方面入手，非常详尽地告诉你该如何认识这些技巧，该如何使用这些技巧等，让你在了解的同时能够使用，切实为提高自己的职场人气、获得他人的支持提供一些帮助。

职场就是一个万花筒，孤单一个人难以看到其中的美丽，只有你和你的老板、同事真正携起手来，你才能明白一点：做好一件事情，其实并不是那么难。

<<想做事.先收服人心>>

书籍目录

- 一、有人站在你这边更易成功
 - 有人站在你这边——职场成功必备要素
 - 获得人心，才能有人站你那边
 - 职场独孤，你该寻找“站边人”
 - 职场有个叫“圈子”的东西
 - 职场关系处理能力大于工作能力
 - 别让自己成为“众矢之的”
- 二、不说丑话，职场嘴甜更易获人心
 - 把你对他的尊重挂在嘴上
 - 尽量把“不”字说得好听些
 - 得罪上司的话，千万不要说
 - 否定他人，等于否定了自己
 - 满足同事“被赞美”的心理
 - 嚼舌头，往往把自己嚼“死”
- 三、满足需求，直击人心的最后防线
- 四、双向沟通，知己知彼拒绝误会
- 五、知心用心，心到才能收获人心
- 六、态度积极，获得领导同事的欣赏
- 七、乐在分享，快乐是人心的吸铁石
- 八、敢于承担，成为同事们的乘凉树
- 九、团队协作，手拉手的成功更动人
- 十、忠诚、服从，老板最看重的两个品格
- 十一、主动积极，用行动带动老板和同事
- 十二、专注专业，让老板同事折服于你
- 十三、正派正义，不做避之唯恐不及的小人
- 十四、拒绝显摆，谁都不愿和威胁站在一起
- 十五、突出价值，给别人站在你一边的理由

<<想做事.先收服人心>>

章节摘录

版权页：其次，要改变“少做少担责任、多做多吃亏”的错误理念。

不要总以为多做就是自己吃亏，其实你可以看到，越是在企业中担当起重要责任的员工，他们所面临的成功机会就越大，他们在努力付出的同时，也引起上司的注意、得到企业的重用，最后走向自己的成功之路。

任何一个员工，不要指望做好本职工作就能得到老板的重用，因为在这么多的员工当中，你得创造机会让老板认识你、了解你、记住你。

多做就是一个很好的办法，在短期之内可能是失去，但对于长远来说，确是一种收获。

最后，要改变“眼前小事不值一做”的错误观念。

很多员工为了展示自己的实力，往往会通过很多方式来表现，而“不做小事”就是他们的表现方式之一。

这些人在做这些“小事”的时候，会有一种“大材小用”的感觉。

其实这些人应该明白一个道理：如果有能力挑战更重大的任务，那首先就要把眼前的“小事”做到超出别人的预料。

只有这样，老板才会相信你的实力，信任你，重用你。

记住：如果不屑于眼前的工作，不能把自认为“小事”的本职工作做到位，即使你的实际能力真如你所认为的那样出众，你也会在整日的夸夸其谈中错失本应该属于你的成功机会。

越位，就是突破了补位这个限度。

而一旦越位，就会给自己的职场生活带来很多麻烦。

职场之上，无论什么理由，你都不要作出自己无权决定的事情。

这是职场中的工作伦理，一旦违背，便是犯了职场的大忌，没有人会认同你。

那么，如何才能做到不越位呢？

首先，不要自作聪明，聪明很容易反被聪明误。

很多职场人自以为很聪明，却不知道很多时候，正是这种自作聪明，反而害了自己。

“坏了！

坏了！

”王经理放下电话，就叫了起来，“那家便宜的东西，根本不合规格，还是原来林经理的好。

”狠狠拍了一下桌子，“可是，我怎么那么糊涂，写信把他臭骂一顿，那封信写得很不客气。

这下麻烦了！

”“是啊！

”助理张小姐转身站起来：“我那时候也说要你先冷静冷静再写信。

您不听啊！

”

<<想做事.先收服人心>>

编辑推荐

《想做事,先收服人心(白金收藏版)》：不可不懂的办事通达手册得人心者得天下，收服人心就能掌控一切。

职场就是在一个人际关系的架构下运作的网，想做事，除了具备足够的能力、坚定的意志，你还必须拥有凝聚人心的魅力。

为什么有的人做起事来顺风顺水，各种各样的事情都办得尽善尽美？

为什么有的人做起事来却跌跌撞撞，不管是什么事情都办得一塌糊涂？

原因就在于，前者找到了职场做事有效的方法。

<<想做事.先收服人心>>

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>