

<<靠策略生存>>

图书基本信息

书名：<<靠策略生存>>

13位ISBN编号：9787802514911

10位ISBN编号：7802514916

出版时间：2010-8

出版时间：金城出版社

作者：简而易 编

页数：223

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>

## <<靠策略生存>>

### 前言

爱迪生说过：“任何问题都有解决的办法，无法可想的事是没有的。

”对于办事高手来说，世上没有办不成的事。

办事讲策略，成事有方法。

办事是人生的一门妙不可测的大学问，有方法，有策略，也有诀窍。

办事不是天生就会的，它需要一定的技巧，一定的方法，一定的突破，一定的修为。

办事的能力是在挫折与失败中磨炼出来的，办事的技巧是在成功与胜利中总结出来的，办事的智慧是在人际交往中思考积累得来的，而办事的艺术，则是在为人处事中用心领悟出来的。

办事是一门学问，一门艺术。

是否具有很强的办事能力，是否能把事情办好，是否能用最简捷的方法办成想要办的事，对于每一个人的成功与否都是至关重要的。

我们的成功，是靠我们不停地办事、办大事，才最终达到理想境界的。

这就需要我们能办事、会办事、办成事。

能否把事情办成办好，很大程度上取决于我们是否具有较强的办事能力。

要想会办事，办好事，首先就要有广泛的人际关系。

朋友是你办事的最佳助手，忽视了朋友的作用，办事就会走很多弯路。

办事要掌握一定的技巧，要根据办事对象的性格和好恶来采取一定的对策，同时要掌握办事的分寸，才能把事情尽快地办成、办好。

## <<靠策略生存>>

### 内容概要

办事讲策略，成事讲方法。

本书向你展示社会生活中最直接、最便利、最有效的办事技巧。  
对要办大事者来说是个贴心的小助手，它可以帮助你打开通往办事之门的钥匙，在关键时刻为你排忧解难、指点迷津，帮助你尽快完成要办的事。

## <<靠策略生存>>

### 书籍目录

#### 第一章 广交朋友好办事：铸造你永远的人际管道

- 朋友多了路好走
- 善于寻找和结交朋友
- 以心换心，寻求同仁支持
- 平时多烧香，急时有人帮
- 人情投资，一本万利
- 与暂时不得势的人交往

#### 第二章 求人办事有绝招：天下没有办不成的事

- 诱导别人帮助你
- 让对方觉得他与你利益一致
- 求人办事要学会巧妙暗示
- 求人办事要敢做“厚脸皮”
- 绕着弯予求人
- 面对冷遇不退缩
- 求人切忌脚踩多只船
- 不论结果如何，都要感谢为你办事的人
- 求人办事，不强人所难

#### 第三章 办事要有好心态：心态好才能万事顺

- 微笑是办事的开心锁
- 相信自己才能办大事
- 有了热情，事就办成了一半
- 求人要有不卑不亢的态度
- 认准的事，就要大胆去做
- 勇于冒险，不怕失败
- 该低头时就低头
- 保持平和的心态
- 不要害怕嘲笑
- 办事时不要畏惧错误

#### 第四章 学会用脑办事：其实你比谁都聪明

- 了解对方性格好办事
- 根据对方的身份地位办事
- 眼泪是打动人心的秘密武器
- 先吃亏，后办事
- 欲擒故纵，让人琢磨不透
- 办事需要创新思维
- 办事有时可以从反面考虑问题
- 学会换一种方式办事
- 分析利弊得失，以供他人选择

#### 第五章 火候拿捏大学问：把握好办事的分寸

- 办事要把握进退的分寸
- 办事处弱势，就先退几步
- 形势不妙，走为上计
- 办事要学会含而不露
- 敏感过度不利于办事
- 办事要先留退路

## <<靠策略生存>>

帮人办事也要照顾对方的面子

力不从心的事不能办

不要光想着自己的面子

办事不可顶牛使气

### 第六章 方法总比难题多：如何办好难办的事

绕弯子可以避免正面碰撞

有时“慢功夫”胜过急法子

用真情打动对方

找能说会道的人前去游说

让对方看到你强大的一面

### 第七章 细节决定成败：办事必须从细节开始

礼貌是办事的前提

留下良好的第一印象

求人办事要讲客套

不要为小事而心烦

办事要懂忌讳

办事不要拖拉

用诚意和毅力打动对方

心急吃不了热豆腐

办事切忌半途而废

### 第八章 直钩钓不了鱼：如何变被动为主动

设法引起对方的注意

以柔克刚巧办事

请将不如激将

用诚恳赢得他人的心

善于思考，解决难题

步步紧逼，打持久战

办事要灵活机变

通过不断学习来提高你的办事能力

### 第九章 万事都要巧借力：如何借人之力办大事

把比你能干的人集合到身边

学会借势

利用乡情好办事

借同窗之谊办自己的事

利用邻居关系办事

### 第十章 横吹笛子竖吹箫：办事一定要活一点

办事要察言观色

办事要识人

放弃毫无意义的固执

在小处忍让，在大处获胜

要选择合适的环境来应酬

做人办事别怕扮黑脸

拒绝，但不冷漠

学会退而求其次

## &lt;&lt;靠策略生存&gt;&gt;

## 章节摘录

要引起别人对你的计划的热心参与，，可以先诱导他们尝试一下，让他们先从做一点容易的事情入手，这些容易成功的事情，往往会带给他们一种令人兴奋的成就感，从而促使他们更进一步地加入更深一层的工作。

美国《纽约日报》总编辑雷特身边缺少一位精明干练的助理。

雷特的目光瞄准了年轻的约翰·海。

而当时约翰·海刚从西班牙首都马德里辞去外交官职务，正准备回到家乡伊利诺州从事律师职业。

雷特请约翰·海到联盟俱乐部吃饭。

饭后，他提议约翰·海到报社去玩玩。

到报社后雷特从许多电讯中间，找到了一条重要消息。

当时恰巧国外新闻的编辑不在，于是雷特对约翰·海说：“请坐下来，为明天的报纸写一段关于这个消息的社论吧。

”约翰·海觉得无法拒绝，于是就提起笔来写了这段社论。

社论写得很棒，于是雷特表示非常感谢，并请他再帮忙顶缺一星期、一个月，渐渐地干脆让他担任这一职务。

约翰·海就这样在不知不觉中放弃了回家乡做律师的计划，而留在纽约做了新闻记者。

雷特的办事策略高超过人。

他本来是求人帮忙，但是，他没有直接地去强求约翰·海放弃自己的职业梦想，而是从写一小段社论开始，不断地劝诱约翰·海进一步地地创作，结果使约翰·海自觉地完成了一项又一项的任务，真正成为他的得力助手。

雷特的求人办事的高超之处在于：不露声色，浑然无迹。

<<靠策略生存>>

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>