

<<影响你一生的办事经典全集>>

图书基本信息

书名：<<影响你一生的办事经典全集>>

13位ISBN编号：9787802138087

10位ISBN编号：7802138086

出版时间：2010-5

出版时间：海潮出版社

作者：吴光远

页数：308

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>

<<影响你一生的办事经典全集>>

内容概要

人生的成功与否，与我们的事业是否成功直接相关，而事业正是由无数个事情组合而成的，只要我们把想办的事情都办好，那么事业就没有不成功的道理。

办事容易，要办好事就很难，有些人一生一世，所办之事无数，而真正办成功的事情却未必很多；而有些人办事却做到事半功倍。

为什么会有这么大的差别？

其实这与人办事的方法和态度有很大关系。

办事不成功者常常混淆了工作本身工作成果，他们以为做大量的工作，尤其是艰苦的工作，就一定会带来成功。

但任何活动本身不能保证成功，并不一定都是有利的。

会办事的人则会更多的考虑如何把事情做好，明确了想要达到的成功，然后尽量以最佳的方式，来处理工作中遇到的大小事务。

其实，办事是一门艺术，其中包括为人处世、语气、口才、心理、社交礼仪等各方面的学问，但最重要的一点，就是要想办好事的前提是要做好人。

因为把人做好了就会处处获得别人的帮助。

作为普通人，我们不可能在各方面都有所建树，但如果我们试着涉足更广阔的领域，让生活显得更加丰富多彩。

同时你也完全应该相信：，你有能力做好很多事情。

本书的目的就是让读者了解神奇的办事艺术，从此可以在繁公冗务中自在把握，使你办的每一件事都完美无缺。

<<影响你一生的办事经典全集>>

书籍目录

练就高效办事的技巧 笑容是办事的金钥匙 如何让他人帮你办事 让他人办事也要“投桃报李” 成功为他人办事的要诀 投其所好的办事奥秘 情急跪请的办事方略 知恩图报的办事策略 情趣诱惑的办事方法 天下大事必做于细 学会与人“牵手” 正直做人，坦荡办事 为人办事要学会左右逢源 礼轻人意重，关键要会送 送人玫瑰，手有余香 假糊涂结下真人缘 不妨以低姿态出现 糊涂巧对麻烦之人 如何为领导办事 如何策略地应对领导 如何给领导留下好印象 尊重是第一要务 学会适应各种领导 机敏地领会上司意图 与上司分享荣耀 坦率地承认错误 警惕别人对你的谗言 配合女领导的工作 请示汇报时要谦虚 不失时机地表现自己 与领导配合不能越位 强化受领导青睐的6种能力 高度重视工资涨幅和职位升迁 积极争取得到上级的提拔 积极避免与领导产生矛盾 如何为下属办事 把握好与员工疏远与亲密的分寸 树立必要的权威 如何用不同的策略感化下属 勇于承担责任 不计前嫌要宽以待人 用人要不拘一格 给下属美誉 做一个诚实的领导 让下属自愿与你卓有成效地合作 不可小视员工的抱怨 采用正确的方法征求员工的意见 讲分寸是获得人缘的准则 忍耐是获得人缘的关键 体现领导风范的三个标准 适时地伸出手 真诚地表示关怀 懂得放权 让员工了解事情的全局 冷静地面对冲动的下属 员工有不满情绪时怎么办 与有问题员工“打交道” 如何掌握批评下属的分寸 如何为同事办事 同事关系事关个人前途 如何把握好同事关系的分寸感 与人相处要讲“度” 对同事要有一颗忍让之心 对同事要大方一点 不要戴着面具装好人 不妨吃一点亏 对付各种打小报告的同事 对付同事争功的对策 彻底化解同事之间的矛盾 别让表现过了头 不要在同事之间搬弄是非 做办公室里的快乐天使 与尖酸刻薄的同事保持距离 重视生活中的应酬 与异性同事沟通有禁忌 该如何给同事送礼 与同事交往应避免的错误 尽量避免与同事发生冲突 谨防办公室“陷阱” 如何为客户办事 掌握对方状况要对症下药 运用以柔克刚的方略 用礼物表达你的真情 如何与八种不同的客户打交道 用声东击西的方法抓住客户 与客户互动的几个重要环节 抓住别人购买物品的真正原因 清楚地了解对方的希望和愿望 以积极的态度帮助对方“考虑一下” 对性格不同的顾客采取不同的推销策略 让顾客痛痛快快地买下商品 运用技巧让顾客购买 让客户冷静下来 尽量避免硬碰硬 站在客户的角度上考虑问题 用执著和真诚打动客户 善于容纳商业伙伴的特殊之处 把顾客的拒绝当作购买的前兆 如何为朋友办事 朋友交往重分寸 如何亲近朋友的秘诀 交友要看主流 与朋友真诚相处的艺术 尊重朋友的隐私 以宽厚之心对待朋友 让朋友感觉到你的重要 常怀一颗帮助朋友的心 与师者同行 不要出卖朋友 给朋友面子 怎样让老朋友帮助自己 朋友托你的事办不了怎么办

<<影响你一生的办事经典全集>>

章节摘录

用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎和最会办事的人。

微笑，它不花费什么，但却创造了许多奇迹。

它丰富了那些接受它的人，而又不使给予的人变得贫瘠；它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆；它创造家庭快乐，建立人与人之间的好感；它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。

所以，假如你要获得别人的欢迎，请给人以真心的微笑。

1.微笑创造奇迹 有人做了一个有趣的实验，以证明微笑的魅力。

给两个模特儿分别戴上一模一样的面具，上面没有任何表情，然后问观众最喜欢哪一个人，答案几乎一样：一个也不喜欢，因为那两个面具都没有表情，他们无从选择。

然后再要求两个人把面具拿开，舞台上出现了两个不同的个性，两张不同的脸，其中一个人把手盘在胸前，愁眉不展并且一句话也不说，另一个人则面带微笑。

再问观众：“现在，你们对哪一个人最有兴趣？”

”答案也是一样：他们选择了那个面带微笑的人。

这充分说明了微笑受欢迎，微笑能拉近与陌生人的距离。

有了微笑，办事就有了良好的开头。

富兰克林·贝特格是全美最著名的推销保险人士之一，他说他许多年前就发现了面带微笑的人永远受欢迎。

所以，他在进入别人的屋子之前，总是停留片刻，想想能让他高兴的事情，于是，他脸上便展现出开朗的、由衷而热情的微笑；当微笑即将从脸上消失的刹那间，他推门进去。

富兰克林·贝特格深知：他推销保险的成功同自己面带微笑有很大的关系。

当我们面带微笑去办事儿，回头看看效果，可能连自己都会大吃一惊。

微笑永远不会使人失望，它只会使人受欢迎。

不会微笑的人在办事中将处处感到艰难，这就是生活中真实的写照。

2.微笑能解决问题微笑可以解决问题。

微笑能解决问题，这是一个真理，任何办事有经验的人都会明白这一点。

用微笑先把自己推销出去，无疑是人生成功的法宝。

联合航空公司有一个世界纪录，那就是在1977年载运了最大数量的旅客，总人数是35566782人。

<<影响你一生的办事经典全集>>

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>