

<<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

<<靠策略生存>>

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>