

<<打小人不能手軟>>

图书基本信息

书名：<<打小人不能手軟>>

13位ISBN编号：9789866838903

10位ISBN编号：9866838900

出版时间：2009年10月01日

出版时间：驛站

作者：張楚宇

页数：240

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>

<<打小人不能手軟>>

前言

每個人，都能成為「把職場玩轉在手的超級達人」！

看到書店裡琳琅滿目關於職場為人、處事、社交、口才、管理、上下級關係的工具書，你一定會有這樣的感受。

可是真正邁入職場當中時你就會發現，這些「聖經」、「典籍」裡的理論，或多或少都還不夠全面。

說得直接一些，就是它們在多數情況下只針對正常的狀態有效；可惜的是，生活並不見得會永遠處於正常狀態，千變萬化的職場尤其如此，一旦遭遇「非常態」，很多定律就不管用了。

這並非是書本身的問題，因為任何一種定律都有範圍，當超出了某種條件限定，定律就失去了作用。

比如牛頓力學定律在微觀

<<打小人不能手軟>>

內容概要

人有百百種，難纏的人不一定是小人，但小人絕對是難纏的人！
面對「小人流感」，你需要的不是傳統療法，而是劍走偏鋒、見招拆招的獨門偏方。
尤其是當你遇到了難纏的上司、屬下、同事、客戶等等，正常的方法這時便不再有效。
面對難纏的人，就得使出專門對付難纏者的手段，不僅要讓對方不再纏著自己，還得讓他們對自己友善。

難纏的人不一定是壞人，但是他們會讓你覺得很麻煩，而且隨處可見。
所以，在諸多正統職場大法之外，修練一套消滅難纏的獨門絕技很有必要。

本書就是這樣一本「武功秘笈」。
它會分門別類地告訴不同難纏角色、不同難纏問題的解決方法，將小人的咒怨消解於無形。

不過，聞道有先後，武功有強弱，若是不分狀況、不評估自己的實力而胡亂出招，反到傷人不成反害己，後果自負。

切記！

切記！

<<打小人不能手軟>>

作者簡介

張楚宇 某大型企業部門經理。
管理既是專業，也是興趣。
喜愛思考、酷愛研究。
尤其熱衷於研究各種文化背景下的企業組織。
已經在雜誌發表相關文章多篇，並出版書籍《成功只有一種態度》、《道歉的力量》、《歡喜工作甘願受》等。

<<打小人不能手軟>>

書籍目錄

前言Chapter1 對付難纏的上司1. 不負責任的上司2. 搶奪部下功勞的上司3. 自私自利的上司4. 眼光短淺的上司5. 故意刁難員工的上司6. 不允許質疑的上司7. 裝傻摳門的上司8. 「失憶」的上司9. 得理不饒人的罵人上司Chapter2 對付難纏的同事1. 力求盡善盡美的老同事2. 手握實權的同事3. 才華洋溢、行為怪異的同事4. 倚老賣老的同事5. 尖酸刻薄的同事6. 表裡不一爭功奪利的同事7. 喜歡傳播別人八卦的同事8. 喋喋不休，宣洩苦水的同事9. 糾纏不清的同事Chapter3 對付難纏的屬下1. 陽奉陰違，裝笨不做事的屬下2. 過分積極，好高騖遠的屬下3. 有後台的屬下4. 依賴心強的屬下5. 過分獨立，擅自作主的屬下6. 做事龜毛磨蹭的屬下7. 雷厲風行，工作卻不仔細的屬下8. 不擅言詞，交際障礙的屬下9. 鋒芒畢露，和自己頂嘴的屬下Chapter4 對付難纏的客戶1. 抱有敵意的客戶2. 不信任品牌的客戶3. 前來投訴的客戶4. 伶牙俐齒善於殺價的客戶5. 四處宣傳負面問題的客戶6. 貪得無厭的客戶7. 表裡不一的客戶8. 隨時糾纏的客戶9. 對手派來的「間諜」客戶

<<打小人不能手軟>>

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>