

<<成功办事36计>>

图书基本信息

书名：<<成功办事36计>>

13位ISBN编号：9787802100985

10位ISBN编号：7802100984

出版时间：2006-4

出版时间：西苑出版

作者：思远

页数：283

字数：230000

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>

<<成功办事36计>>

内容概要

《成功办事36计》总结了古今中外不同人士成功办事的经验，告诉读者36种成功办事的方法，以提高大家的办事成功率。

办事是人生智慧的一种体现。

要想获得成功，首先就要摸清情况，做到“知己知彼”后再动手。

了解对方之后，我们就应该运用一些具体的技巧。

比如要会说话，能够让对方觉得“中听”，乐意为我们办事；要根据对方的特点进行“攻心”战术，让对方“乖乖就范”；要讲究礼仪，给对方留下一个良好的印象；还要学会“包装自己”，抬高身价，制造光环效应，为自己造势；遇到复杂的事情，我们应该主动寻找突破口，巧破僵局，为顺利办事打开局面。

<<成功办事36计>>

书籍目录

第一计 察言观色第二计 能说会道第三计 寻找关系第四计 学会弯腰第五计 向“冷庙上香”第六计 软磨硬泡第七计 就近“取水”第八计 先“礼”后事第九计 搭起“兴趣桥”第十计 从感情入手第十一计 “攻心”为上第十二计 言而有信第十三计 维护好人缘第十四计 微笑先行第十五计 放人一马第十六计 求得同情第十七计 不要得罪小人第十八计 “包装”自己第十九计 学会布局第二十计 善披“虎皮”第二十一计 赢得对方认同第二十二计 放“长线”钓大鱼第二十三计 以退求进第二十四计 展示自我第二十五计 激励他人第二十六计 将计就计第二十七计 寻找良机第二十八计 懂得礼仪第二十九计 借他言表我愿第三十计 自身要正第三十一计 走为上策第三十二计 借鸡生蛋第三十三计 找出突破口第三十四计 随机应变第三十五计 善装糊涂第三十六计 懂得迂回

章节摘录

善于从他人的性格出发 常言道：“知己知彼，百战不殆。”办事的时候应该先了解对方，尤其是了解对方的心理，从洞察他人的性格入手。很多有成就的人，都曾经使用过一些巧妙的方法，去判断、洞察他人的性情和能力。他们会对他人一定环境之下的行为进行细心地观察。这种对细微之处的特别留神，用心之苦，用力之勤，是一般人难以做到或者不愿意去做的。这也是他们比常人容易获得成功的重要原因之一。

尤其是领导者，要利用别人为自己办事，必须要充分了解手下，以便给他们分配合适的任务。曾经有一个雇员回顾美国著名的巨商费尔特招聘他的情景时，万分感慨地说：“我从未见过像费尔特那样细心的人，他问出的那些细小的问题简直令人难以置信。他甚至知道我曾在我家乡的小镇当过骡夫，并对我饲养骡子的有关细节进行询问。”费尔特如此细心地去品评、洞察他人，主要是为了了解他所雇佣的人的性格特点。正如他本人所说：“如果我不亲自去品评、了解、认识他的性格、特点及能力，我将把何种事情交给他做呢？

我又怎么能借助他们为我的公司效力呢？

一般人的性格都是比较稳定的，其动作、表情以及情感在某种特殊场合下已形成固定的习惯，这些习惯就决定了他稳定的办事模式。这些习惯可以说是一个人的特性，而这种特性常常包含在他的动作、姿势、变化的面部表情以及语言与声调里。

有的时候，人们会故意调整自己的动作，以免暴露自己的某些特点，但他们常在不知不觉中流露出自己的真实面貌。

比如说，某人有了困难，他是否会退缩？
他有毅力去战胜它吗？
他想把责任推到别人身上吗？
他会勇于承担责任并想方设法来保护与此事有关的其他人吗？
最终，这人究竟如何去做，我们一下子是很难断定的。

但是，如果我们事先对此人就有所观察和了解，那么至少可以在他以往的情形之下，根据他所经历的或者干过的那些事情中寻找线索，找出他有可能对此类问题的反应。

有些人比较张扬外露，他们的性格让人一目了然；也有一些人把自己藏得比较深，让人一时很难发现他们的特点。

可是很多时候，他们的真实情况依然能够被细心的观察者看得一清二楚，照样可以从中找到成功办事的突破口。

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>