

<<不花钱照样搞好关系>>

图书基本信息

书名：<<不花钱照样搞好关系>>

13位ISBN编号：9787802220652

10位ISBN编号：7802220653

出版时间：2006-4

出版时间：第1版 (2006年4月1日)

作者：万钟

页数：263

字数：260000

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>

## <<不花钱照样搞好关系>>

### 内容概要

人际交往的技巧，关系到每个人一生的成败。

如果不能全面掌握人际交往的方法，不能同生活中各种各样的人搞好关系，那么，你一定会处处碰壁。

长期以来，不少人都存在一个误区，认为人际交往离不开金钱，有了钱就能同任何人搞好关系。

有钱能使鬼推磨嘛！

其实大谬不然。

与人交往是一门艺术，艺术永远排斥庸俗。

尽管送礼花钱也是人际交往的方法之一，但却属于低俗与肤浅的一种，不能登大雅之堂。

《不花钱照样搞好关系》是一本非常实用的书，它以“不花钱照样搞好关系”为立意，为读者朋友提出了许多人际交往中必须遵循的法则和应该掌握的要点与方法。

在本书中，编者并没有刻意地强调如何如何不花钱，但在阅读时，读者自然就会发现，书中所说的都是不花钱同各种各样人搞好关系的窍门，把握住这些窍门，你就能洞悉人情世故中的奥妙，从而使你在人际交往中如鱼得水，成就自己的事业。

## <<不花钱照样搞好关系>>

### 书籍目录

第一章 不花钱，让同事支持你 1.豁达大度，注意小节而别计较小节 2.及时适当地对同事予以赞美 3.帮其所需，不妨多适应同事 4.注重礼节，给同事一个好形象 5.见佛烧香，让不同类型的同事都喜欢你 6.与志趣相投的同事建立亲密关系 7.别在同事之中乱出风头 8.与同事说话要有所保留，不能口不择言 9.别在同事面前吹牛说大话 10.努力竞争，低调表现 11.主动与同事化干戈为玉帛 第二章 不花钱，让下属拥戴你 1.刚柔并济，恩威并重 2.不妨偶尔哄一哄下属 3.喜怒不形于色，要能让下属有畏惧感 4.初来乍到，切莫乱“放火” 5.培养让下属佩服的领袖气质 6.提升下属要能把握其中的“玄机” 7.防止下属越权的三大方法 8.“杀鸡儆猴”，让下属服从指挥 9.与下属患难与共，同甘共苦 10.让下属有发表自己意见的余地 11.麴筌鬻警彗盥鬻皂力的空间 第三章 不花钱，让朋友帮助你 1.平时多与朋友保持联络 2.对朋友的兴趣表示欣赏 3.给朋友以面子 4.对朋友的隐私要充分尊重 5.别欺骗朋友，不能对朋友做戏 6.不能轻易对朋友产生怀疑 7.让朋友帮助你，就要舍得吃亏 8.对朋友也要以礼相待，切不可太随便 9.多对朋友进行感情投资 10.不能过分地控制和依赖朋友 第四章 不花钱，让客户信任你 1.了解顾客的心理需求，切忌瞎打误撞 .....第五章 不花钱，让贵人提携你第六章 不花钱，让陌生人亲近你第七章 不花钱，让爱人更爱你第八章 不花钱，让小人离开你第九章 不花钱，让对手原谅你

## <<不花钱照样搞好关系>>

### 章节摘录

真正善于表现自我、能让同事喜欢的人，一定不是那些只顾自己乱出风头的人，而是那些既表现了自己又不露声色的人。

喜欢表现自我，这无可厚非。

在如今的社会，充分发挥自己，表现出自己的才能和优势，是适应时代挑战与竞争的必然选择。

但是，表现自己必须分场合、形式，如果过于表现，使人看上去矫揉造作，一点都不自然，好像是做样子给别人看的，那就会出现负面反应了。

刻意地自我表现，在同事中乱出风头是很愚蠢的行为。

如果你只是要通过在同事面前表现自己而使他们喜欢你，那永远也不可能实现心愿。

张宇是一家大公司的高级职员，工作积极主动，待人热情大方，但是有一天，一个小小的动作却使他的形象在同事们眼中一落千丈。

当时在会议室，许多人都等着开会，其中一位同事发现地板有些脏，便主动拖起地来，而张宇一直站在窗台边往楼下看。

突然，他急步走过来，叫那位同事把拖把给他。

同事开始不肯，可张宇却执意要求，那位同事只好把拖把给了他。

张宇把拖把接到手，刚过一会儿，总经理就推门而入，此时张宇正拿着拖把一丝不苟地拖着。

从此，大家再看张宇，便觉得他虚伪了许多，从前的良好形象被这个小动作破坏得一干二净。

工作中，有的人往往不善于掌握热忱和故意出风头之间的区别。

许多人总是为了引起别人的关注而故意奋力地工作，这样做的结果固然可能让老板喜欢，但却容易被同事们所厌恶。

应该知道刻意地出风头绝不是热忱，而是一种病态的自我表现。

其实，自我表现是人类天性中最主要的因素。

人类喜欢表现自己就像云雀喜欢炫耀声音一样正常。

但刻意的自我表现却会使人感到做作、虚伪，最终的效果与最初的期望适得其反。

P31-32

## <<不花钱照样搞好关系>>

### 编辑推荐

人际交往十分复杂，但起决定作用的还是人的心理。生活中那些成熟老练的人际交往高手，其法宝往往都不是钱，而是做人的境界、处世的功夫，他们一方面深谙得人心之法，一方面谨慎把握与人交往的分寸。那么，你想知道他们到底是怎么做到这些的吗？请看本书，作者都为我们一一列出了你想要知道的答案了！

<<不花钱照样搞好关系>>

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>