

<<求人办事路路通>>

图书基本信息

书名：<<求人办事路路通>>

13位ISBN编号：9787802221734

10位ISBN编号：7802221730

出版时间：2006-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：杨九星

页数：245

字数：200000

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>

## <<求人办事路路通>>

### 内容概要

现在，是一个竞争的时代，是一个多“事”的时代。  
人活着就不可能无事——大事、小事、喜事、愁事、烦心事、苦恼事……这些“事事非非”是不以我们的意志为转移的，我们必须面对，必须选择，必须解决。  
只有会办事，办巧事，办成在别人眼中办不成的事，才能逢凶化吉、遇难呈祥，才能抓住契机、书写神话，才能在滚滚尘世里，左右逢源、安身立命。

有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。  
为什么？

求人的对象是人，办事的对象也是人。  
无论大到是想赚大公司的钱，或是向银行借钱，或只是小到摆个地摊，你都得跟人洽谈、与人沟通、和人谈判。

所以，还是人。

所以想办事就要学习怎么看人？

怎么培养人？

怎么交往人？

进一步，怎么用人？

所求的人，无非可以分为两种。

其一，是你认识的人，哪怕是只有一面之缘，对于这种人你求他办事，你能放下面子，张开口吗？

而第二种人，则是你不认识，甚至以前听都没听说过的人，也许不是因为这件事情，非他帮忙不可，你们一辈子也不会有打交道的机会，更不用说去求他办事了。

对于求这种人办事就比第一种复杂多了，你们既没交情，又没联系，别人为什么会帮助你去办事呢？

怎样才能求别人替自己办事就需要你有一定的求人办事的技巧。

求人办事是一种能力，更是一种处世方式。

提高自己的办事能力，增强自己的办事技巧，灵活运用办事的方式方法是我们的当务之急。

祝你没有见不到的人，没有办不成的事，在你的人生中只有成功，没有失败。

## &lt;&lt;求人办事路路通&gt;&gt;

## 书籍目录

一、自我镀金办真事 人靠衣服马靠鞍 扬己之长，避己之短 原来敲门并不可怕 人无信不立 令人无法拒绝的笑脸 给自己打个背景光

二、多个朋友办好事 “圈子”越大越好 人人都能为我所用 “应酬”——“应”得的“酬”劳 要想人爱己，先要己爱人 要有两本电话本 人情债的借与贷 天下没有一次性人情 用面子换面子 口渴以后再送水 到什么山，唱什么歌 久在花丛中，草味也芬芳 折射来的光也能照明

三、好言好语办巧事 靠口才打天下说话要看对象 “有求”必先“有应” 让“假话”打动人心 一定要把话说到位 天下没有说出口的话 言不在多，达意则灵 厚脸皮也要讲分寸 条条大道通罗马 “高帽”是美丽的谎言 “遇物加钱”与“逢人减岁” 恰如其分地赞美 赞美他最想被赞美的地方 多听少说常点头 说三分，听七分 提出不同看法的学问 咬住，就绝不松口 跌倒了，顺势翻个跟头

四、心理较量办难事 “好运”青睐有准备的人 不卑不亢去办事 最初三分钟决定成与败 “名”正则“言”顺 轻轻松松去求人 办事也需要“道具” 恰当的时机，恰当的话 大脸面求胜，小脸面求败 当断则断，不断则乱 办事的“冷热水效应” 欲求一寸，先要一尺 一点点地往上加的心理渐变 欲取之，必先予之 央求不如婉求 从对方说“是”的地方开始 眼含情，嘴含笑 心诚感人，至诚可以感天 让他心甘情愿去做事 “磨法”中再加眼泪 最后一招儿：逼君上梁山 言而有信与知恩图报

五、弹性沟通办活事 以柔克刚，四两拨千斤 顺应发展，驾驭变化 放长线，钓大鱼 做事做人不能短视 刺激起对方的欲望 见饵不见钩 心急吃不了热豆腐 该软磨时就硬泡 懂得点头，学会低头 甘蔗可以两头甜 退一步才能进三步 脸不红，心不虚 巧妙使用“最后通牒”

六、曲线迂回办实事 取一条障碍最小的曲线 多兜圈子，少碰钉子 换副眼镜看问题 暗中攻心的迂回说服 寓意深远的迂回说服 借力打力的迂回说服 狐假虎威的迂回说服 事左右以求进的迂回说服 耐心等候机遇“女神” 随机应变巧办事 借人口传我心腹事 先声夺人，反客为主 晴天留人情，雨天好借伞 送礼，要送得恰到好处

七、求见名人办大事 名人效应——神秘的另一面 名人也是有血有肉的 肠子多几个弯弯绕 别出心裁，打动人心 满足“贵人”的虚荣心 抓住机会，办大人物烦心的事 让对方把你看成心腹人 与唯我独尊型的人沟通 与刚愎自用型的人沟通 与挂“免战牌”的人沟通 如何向上司“进谏”

八、察言观色办难事 出门看天色，进门看脸色 善于捕捉“弦外之音” 无声的请求——身势语言 脸上的表情，天上的云彩 目光——会泄露秘密的窗口 读懂他人的肢体语言 习惯性动作与内心世界 细节表露在外 让身体帮你办事 控制你的肢体语言

#### 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>