

## <<我怎么和你打交道>>

### 图书基本信息

书名：<<我怎么和你打交道>>

13位ISBN编号：9787543056916

10位ISBN编号：7543056917

出版时间：2011-5

出版时间：武汉出版社

作者：墨尘

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>

## <<我怎么和你打交道>>

### 内容概要

我们生活在一个社会交往十分繁杂的社会中，不管愿不愿意，你总是与周围的人有着千丝万缕的联系。怎样待人，如何处事，这是我们每个人每天都必须要处理的事情，也是我们谁也躲不开的问题。本书全面地介绍了与人交往的技巧，并总结出了101条与人打交道的实战经验，告诉我们如何能够在纷繁复杂的人际环境中，灵活变通地驾驭局面，做到左右逢源，如鱼得水，逢凶化吉，成为一个无往不胜、所向披靡的社交高手，为事业成功奠定坚实的基础。

## <<我怎么和你打交道>>

### 书籍目录

#### 第一章 职场交际学问多

1. 学会亲近权威
2. 适时到领导家做客
3. 绕过老板的秘书
4. 与领导夫人搞好关系
5. “越位”——让你费力不讨好
6. 话到嘴边留半句
7. 当老板需要帮助的时候
8. 说话不妨拐点弯儿
9. 放大优点，缩小缺点
10. 宽容同事的刁难
11. 与“上面”保持经常性的接触
12. 记住：千万不要在背后说他人坏话
13. 不时地给你的下属注入“兴奋剂”
14. 对付小人：该硬就硬，该软就软
15. 干别人不愿干的事
16. 着装——自我的镜子
17. 准确领会领导意图
18. 把握距离，保持好“度”
19. 适当“装傻”是一种智慧
20. 上司是你手中最好的拐杖
21. 新官上任，头三脚难踢
22. 控制好自己的情绪

#### 第二章 社交有术，“方圆”做人

23. “人缘”：安身立命的支点

.....

#### 第三章 浪漫爱情巧经营

#### 第四章 通权达变，进退有度

#### 第五章 打好“口水战”：谈判桌上你定赢

#### 第六章 推销：用嘴不如用心

## &lt;&lt;我怎么和你打交道&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：1.学会亲近权威你要给领导一个机会认识你，然后才谈得上合理地派遣你到最合适的位置上去。

你要想成功，在面对权威时，自己首先要放下那副“有才华的老百姓”的架子。

职业生涯中，我们经常目睹这样一些年轻人，他们是腼腆的、清高的、害羞的。

如果不是向领导报告，他们是不会到领导办公室去坐上一坐，谈上五分钟；召开部门会议时他们总是坐在离领导最远的地方，既不提建设性的意见也不提批评意见，即使领导点名令他发言，他也仅是仓皇与领导四目交接，讷讷附和别人；甚至在单位安排年假旅游时，领导一再声明要与大家尽情游乐，彼此放下职位等无形约束，他们仍显得拘谨或者清高，不想与领导分享同一只木排或橡皮艇。

他们总是与“群众”在一起，言谈之中，他们似乎还非常鄙薄那种亲近领导、亲近权威的人和行为。

然而，很不幸，这些人在领导的印象中总是“朦朦胧胧说不出好坏”的基层职员，总是缺少申明自己看法，发挥自己才华的机会，他们总是显得怀才不遇、郁郁寡欢。

在议论中，他们会抱怨领导没有识人的眼力。

其实，在管理层服务数十年的人都知道，任何人的观察范围都是有限的，领导面对的是一个静默而强有力的集体，发挥出这个整体的优势才是他昼夜要考虑的；至于识不识人，首先在于这个有才华的人自己是否甘于坐到权威面前去，展示出自己不为人知的一面。

在亲近权威的历程中，有些似是而非的成见首先要得到纠正：(1)我是一个争辩者。

如果我要出现在领导面前，一定要以一个争辩者的形象出现，方不失尊严，这是错误的。

因为任何明智的领导都欢迎不同意见，但都反对把时间无谓地花在争辩上。

“不要争辩”被写入了许多权威的行为准则中，搞企业、用人，都不需要争辩中的对立情绪。

所以，如果你有机会面对面地提出不同的意见，需记住不要以“拍案而起”的方式，不要在尖锐的氛围中一针见血地提出来，要懂得在这其中维护权威或领导同样敏感的自尊心，要诙谐而策略地提出反对意见，最好让领导在笑声中接受。

(2)我必须用工作成绩证明自己。

如果我要想在领导面前站得住脚，一定要用工作成绩来说话，而不采用所谓“私下关怀”的策略。

显然这也是错误的。

因为，作为明智的领导，当然欢迎坐到他面前来的员工都是竞争中的强者，但他同样不希望他们递上公文夹就走。

高处不胜寒，一名领导要承受的压力和孤独是无法言喻的，这背后也许有着诸多动人的“私人故事”，例如他被迫不能“忠孝两全”，例如他最终成了每月只能有一次机会探望儿女的“成功人士”，例如他最终为事业上的倾注而付出了代价——他的健康状况堪忧。

即使身为老板他也找不到能分担苦恼的人，因为他已被人们想象成精神上的“钢铁战士”。

所以，领导也需要关怀。

世事就是这么奇妙，很多人是先私人压力上安抚了处在强者位置上的领导，然后他们意外地获得了成功的机遇。

其实，领导也急需来自下属兼朋友的“私人关怀”。

## <<我怎么和你打交道>>

### 编辑推荐

《我怎么和你打交道》：和人打交道是永远伴随你一生的一门学问。如果一个人能够在纷繁复杂的环境中，措置裕如地驾驭人生局面，在工作和生活中做到逢凶化吉、遇难呈祥，并把不可能变成可能，那么他一定称得上是个社交高手。人的一生能否成功，不在于你有多少知识，而在于你怎样和人打交道。世间你我，也许身世背景不同，思想观念各异，职业千差万别，但其实我们每个人每天所做的事情有一点是一样的，那就是都在与人打交道。和人打交道是伴随人一生的一门艺术。

<<我怎么和你打交道>>

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>