

<<如何赢得职场好人缘>>

图书基本信息

书名：<<如何赢得职场好人缘>>

13位ISBN编号：9787801758002

10位ISBN编号：7801758005

出版时间：2008-6

出版时间：长安出版社发行部

作者：赵文明,孟涵

页数：261

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>

## <<如何赢得职场好人缘>>

### 内容概要

在现代社会，一个人要获得成功，除了具备良好的自身条件外，关键是机遇和信息，而这两者都依赖于良好的人缘。

人缘是机遇的催生术，人缘是情报的收集站。

在职场上，多结一份好人缘，在关键时刻，就会多一个人为你挺身而出，为你赴汤蹈火，为你赢得机遇；多结一份好人缘，就能多掌握一份有价值的信息，也就为你的成功搭建了更宽广的平台。

可以这么说，在职场上营造良好的人际关系，获得好人缘，是我们取得成功的必修课。

其实，当你打开这本书，就会发现拥有职场好人缘并不难。

首先，你要遵守现代职场处世观念和交际守则，加强自身的修炼，使自己具有受人欢迎的优点，如：势不可挡的人格魅力、得体的外在形象、真诚谦虚的品质、幽默开朗的性格、良好的沟通能力等。

其次，要从深入了解职场人际环境、洞察职场气候入手，针对上司、同事、下属、客户采取不同的相处之道，有的放矢，从容应对不同的场合和对象，形成良好的为人风格，培养高超的处世技巧。

最后，很重要的一点是，对于职场上的一些敏感、棘手的问题，更要多加用心，巧妙应对。

比如，对于职场中的异性间相处，职场中隐性的潜规则等，我们并不是不能越雷池半步，而是要掌握应对策略，在“雷池”中穿行自如。

本书正是基于以上三个方面，针对每个大的问题单列一章，在每章中再细数具体问题以成小节。

全书列举大量丰富真实的案例和生动的场景，让读者在身临其境中引发思考和感悟，反刍自己人生和事业中的成败得失，并对这些案例和场景做精辟的分析和解读，破解赢得职场好人缘的秘密。

## &lt;&lt;如何赢得职场好人缘&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 自我修炼——你必须把握的职场人际规则 人格魅力是职业成功的关键 不要失掉外在形象 养成微笑的职业习惯 掌握职场的语言艺术 幽默感增加你的人际魅力 满招损，谦受益 吃亏换来好人缘 别把“小事”不当事 小测试：看看你的职场人缘如何

第二章 盘根错节——深入了解职场的人际环境 了解办公室的人际关系类型 掌握同事的相关背景 接纳不同的处事风格和习惯 顾及同事的性格特点 给“各路神仙”画像 见微知著，察人而后识人 洞察办公室的“小圈子” 找准自己的坐标

第三章 左右逢源——获取同事认可是好人缘的关键 真诚是获得好人缘的法宝 努力寻求精神上的契合点 适时伸出援助之手 与同事分享荣耀 做忠实的听众 和同事的距离要恰到好处 挥别“独行侠”的日子

第四章 晋升方略——在与对手的竞争中脱颖而出 打铁还须自身硬 学会欣赏你的对手 包容你的对手 避免与对手硬碰硬 与对手在合作中建立友谊 与对手在竞争中学习成长

第五章 “征服”上级——巧妙赢得上司的赏识 到什么庙，拜什么神 上司喜欢敬业能干的下属 因为忠诚，所以信任 做上司的“机灵鬼” 不妨多向上司请教 量力之后再承诺 如何应对上司的“黑色”情绪 抱怨上司只能自讨苦吃 别抢了上司的风头 别忽略了副职上司

第六章 长袖善舞——获得下属的拥戴和追随 深入了解你的下属 充分信任下属 赏罚分明，恩威并施 上司要做一把“公平秤” 给下属发言的机会 不吝于表扬和鼓励下属 淡化上下级的角色差异 不要对下属开“空头支票”

第七章 消除危机——与同事的矛盾一定要及时处理得当 主动表示友好 及时消除误会 善于收敛和隐藏自己 巧妙与不同性格的同事相处 委婉拒绝同事的不合理要求 要学会相互宽容 化干戈为玉帛 学会与“敌意”同事做朋友

第八章 职场男女——把握好异性同事的交往尺度 男女同事相处的技巧 与女同事市H处之道 与男同事相处之道 树立不可侵犯的形象 与异性上司相处的艺术 避免办公室里的罗曼史 开玩笑要掌握尺度

第九章 绕行“红灯”——别忽略职场中的潜规则 对事不对人 孤家寡人危机大 不要放纵自己的舌头 不要当众顶撞上司 少问他人的隐私 拉帮结派要不得 不得已不要向同事借钱

第十章 慎行雷区——勿闯职场中的“禁区” 不要散布小道消息 不要背后论人是非 不要随便打断别人说话 不要推脱责任 不要打越级报告 不要得罪上司身边的“红人”

第十一章 对症下药——摆脱棘手问题的困扰 巧妙对付不友好的言论 冒犯了上司怎么办 优秀下属要辞职怎么办 上司和你争功怎么办 如何应付职场冷暴力 同事变成上司怎么办

第十二章 小心“牛鬼蛇神”——谨防职场中的各色小人 对“踩”你的人不可不防 对打小报告的人不可不防 对拆台子的人不可不防 对伪君子不可不防 对自我吹嘘的人不可不防

第十三章 攻心为上——用行动赢得客户的青睐和信赖 打造完美的第一印象 用热情感染和吸引客户 赞美是获得客户好感的“速溶剂” 向客户表达你的尊重 脉脉温情换来忠诚合作 站在客户的立场上

<<如何赢得职场好人缘>>

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>