

<<应酬技巧>>

图书基本信息

书名：<<应酬技巧>>

13位ISBN编号：9787116030435

10位ISBN编号：7116030433

出版时间：2000-03

出版时间：地质出版社

作者：李兴春

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>

## <<应酬技巧>>

### 书籍目录

#### 目录

##### 交际应酬指要

##### 交际应酬是现代生活的需要

1.交际应酬是人们社会性的反映

2.交际应酬是个人发展的需要

3.交际应酬是社会发展的必然产物

4.交际应酬是现代生活的重要内容

5.交际应酬是维持人们正常生活的基本条件

6.交际应酬是现代生活的重要内容

7.交际应酬是建设“两个文明”社会的需要

##### 交际应酬是事业成功的保证

##### 现代交际应酬的一般原则

1.光明磊落、真诚待人

2.平等待人，宽容大度

3.显现自己，掌握分寸

4.主动热情，自然舒畅

5.礼貌待人，举止文明

6.注意信誉，言必有果

7.自我克制，巧妙掩饰

8.坚持正义，弃恶扬善

9.珍惜时间，事先约定

##### 现代交际应酬的特点和趋势

1.节奏加快

2.谈话直截了当、开门见山

3.广泛交际，多方应酬

4.讲究实效

5.充分利用现代应酬工具

6.横向加宽拓展，纵向缩小减弱

7.对外礼节加强，对内礼节减弱

8.精神上的需求明显增强

9.社交年龄的前伸和后移

10.应酬费用提高

##### 现代交际应酬的类型

1.抽出型

2.渗进型

3.相谈型

##### 现代交际应酬成功十要素

1.充满自信

2.保持轻松的微笑

3.冷静的态度

## <<应酬技巧>>

4.关心对方

5.树立良好形象

6.适当表现自己

7.注意倾听

8.向别人学习

9.学会感谢

10.恰当使用暗示

交际应酬的分寸

1.自尊的分寸

2.信任人的分寸

3.坦诚的分寸

4.活泼的分寸

5.谦虚的分寸

6.老练的分寸

交际应酬的谋划

1.深入了解要谈的问题

2.了解对方

3.设计几个应酬方案

4.掌握有关数据和实例

5.设计几个结果和相应对策

怎样增强交际应酬能力

1.培养活泼外向的个性

2.锻炼纵向应酬的胆量

3.学会人际吸引的方法

4.加强学习, 积累知识

气质、情绪、性格、兴趣与交际应酬

气质与交际应酬

1.兴奋型气质的识别与应酬

2.活泼型气质的识别与应酬

3.安静型气质的识别与应酬

4.虚弱型气质的识别与应酬

情绪与交际应酬

性格与交际应酬

兴趣与交际应酬

交际应酬心理障碍的种类及其

克服方法

1.成见

2.腼腆怯场

3.自卑

4.多疑

5.嫉妒

6.恐惧

交际应酬礼仪

称呼

1.交际应酬中的称呼

2.称呼的禁忌

(1) 称呼要简单、明确, 切忌罗

## <<应酬技巧>>

### 唆、复杂

(2) 称呼切忌不分对象、不分场合

(3) 对职务的称呼不要滥用

(4) 称呼绰号切忌不讲分寸

(5) 不要把称呼看作是形式

(6) 清除称呼上的污染

### 介绍

#### 1. 自我介绍

(1) 勇敢大方

(2) 简单明了

(3) 恰如其分

(4) 主要方式

#### 2. 请他人介绍自己与介绍他人

(1) 请他人介绍自己

(2) 介绍他人

#### 3. 怎样介绍自己的家人

### 名片

#### 1. 名片的功能

(1) 初次见面的“身份证”

(2) 用名片来“推销”自己

(3) 化陌生为熟悉

(4) 通讯妙用

(5) “介绍信”

(6) “留言簿”

(7) 巧妙的“通告”

(8) 代替请柬

(9) 托人办事

(10) 回敬友人

#### 2. 怎样互赠名片

#### 3. 名片的设计

### 打招呼

#### 1. 基本原则

#### 2. 应注意的细节

(1) 距离得当

(2) 姿势文明

(3) 注意礼节

#### 3. 怎样与熟人打招呼

### 握手

#### 1. 基本规矩

#### 2. 方式和情感

(1) 握手的方式

(2) 握手的力度

(3) 握手的快与慢

(4) 握手时间的长与短

(5) 握手时身体的弯度

(6) 握手时面部的表情

## <<应酬技巧>>

(7) 握手时脸的朝向

拜访与告辞

1. 拜访的一般礼仪

(1) 时间适宜

(2) 尊重主人

2. 怎样告辞

送礼

1. 现代应酬的礼品选择趋向

(10) 另有选择

(11) 推托其辞

(12) 答非所问

(13) 拖延回答

(14) 转移话题

2. 拒绝的注意事项

(1) 避免引起反感情绪

(2) 一切出自真诚

(3) 拒绝时注意时机和语言

方式

附录

<<应酬技巧>>

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>