

<<社会交往的窍门>>

图书基本信息

书名：<<社会交往的窍门>>

13位ISBN编号：9787222044531

10位ISBN编号：7222044531

出版时间：2005-7

出版时间：云南人民出版社

作者：晓川山

页数：153

字数：135000

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>

<<社会交往的窍门>>

内容概要

传说龙的喉咙以下约直径一尺的部位有“逆鳞”，如果谁不小心触摸到这一部位，必定会被激怒的龙所杀。

人与人的关系也一样，不去触及对方的“逆鳞”，那是你跟他交往的雷区，千万不要踏上去。

邻里关系、同事关系、商业关系、朋友关系，无一不是你想绞尽脑汁搞好，却又让你碰得鼻子不是鼻子，脸不是脸。

放松你紧绷的心情，有时候只要你掌握了一定的社会交往的理念，就可以在社交的海洋中畅游。

本书是老狐狸生活艺术丛书之社会交往的窍门，通过生活中的一些小小的说话、做事艺术来解读交际，正所谓：拨开迷雾斡旋人际场，撕去面纱驾乘友情风。

<<社会交往的窍门>>

书籍目录

第一章 谋取理想职业招招鲜 第一招 现身术 第二招 以奇制胜术 第三招 换心术 第四招 迂回术 第五招 借梯术 第六招 陈“过”术 第二章 处世智慧百宝盆 第一招 怒前三笑术 第二招 忍气术 第三招 种瓜术 第四招 察颜术 第五招 摘错术 第六招 笑面术 第七招 谦听术 第八招 三缄其口术 第九招 谦听术 第十招 蟑螂术 第十一招 “骂人”术 第十二招 说“不”术 第十三招 人缘术 第十四招 “游离”术 第十五招 逃离尴尬术 第十六招 阿斗术 第十七招 无本投资术 第十八招 吃亏术 第十九招 软硬兼施术 第二十招 带刺术 第二十一招 说话术 第二十二招 礼尚往来术 第三章 小人陷阱别轻陷 第一招 小人无处藏身术 第二招 保身术 第三招 以牙还牙术 第四招 还小人本性术 第四章 口才与社交生活 第五章 职场人士护身符 第六章 领导处世“金刚经” 第七章 不想当元帅的兵不是好兵

<<社会交往的窍门>>

章节摘录

书摘第一招 现身术 无论你是谁，你的一生成败大部分依赖于你推销自己潜能的能力。

无论你从事什么行业，职员、电脑程序员、销售员、律师，你的事业成功与否，很大程度取决于你能否推销自己，并充分潜能。

有些人天生懂得怎样有效地推销自己，并给人一种良好的印象，这完全是因为他们用了一点额外的智力，这就是“推销潜力”。

每年夏季销售旺季时，某菜市场总要增添人手，而且待遇颇高。

一个男孩子要求来干，经理看他瘦小体弱的样子，只答应让他试干一天。

但是一天还没有到，经理便决定留用他。

因为小男孩在干完自己本职工作后，还做了些“份外”的工作，而这些工作恰恰表现出了他的潜能。

他对一位买东西的阔太太说：“太太，我想应该替你吧牛油和肥皂分别包装好，以免混在一起。

”那位太太听了这话十分高兴。

随后，他抱着货物送到太太的汽车上，问道：“太太，把这些东西放到哪里合适？”他扶那位太太上了汽车之后，又说了一句：“欢迎再来。

”经理看到了这个场面，认定这位小伙子是把好手。

一家女主人想招聘一名临时工来看管豪华的住宅。

许多人上门来征求这份工作，但是女主人最后却在众多求职者中选中了一位其貌不扬的姑娘，原因只是这位女孩一进门便惊讶地说道：“你这间屋子是多么的漂亮呀！”女主人听了这句恭维话非常高兴，也不再多问，便决定用她。

这位姑娘只是本身具备赞美的潜能，而她又把这种潜能推销出来，从而得到这位女主人的青睐。

人人都有潜能，但并非人人都能表现出潜能。

所以善于推销自己潜能，成为求职就业的制胜法宝。

如何推销自己的潜能呢？首先，应该在适当的场合下，恰当地表现自己的潜能。

比如你现在从事的是一份销售的工作，而你又有绘画的潜能，OK，你可以在搞销售的过程中，同时也充分显现这潜能，给所销售的商品制作一些漂亮、新奇的标志或宣传广告牌，那你的销售额总要比其他没有这方面优势的销售员更多，这就是你的优势。

其次，善于发挥自己的潜能。

把自己原本具有的潜能与其他活动结合起来，创造出一种新的能力，这种能力就是别人所不具备的。

最后，要明白推销自己潜能的目的只在于让对方接受自己，欣赏自己，所以推销潜能也要顾及对方，不可一味卖弄，虚张声势，从而弄巧成拙。

<<社会交往的窍门>>

媒体关注与评论

书评处世绝招，招招皆灵，活学活用，无往不胜。

<<社会交往的窍门>>

编辑推荐

本书是老狐狸生活艺术丛书之社会交往的窍门，通过生活中的一些小小的说话、做事艺术来解读交际，正所谓：拨开迷雾斡旋人际场，撕去面纱驾乘友情风。处世绝招，招招皆灵，活学活用，无往不胜。

<<社会交往的窍门>>

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>