

<<别说你懂交际学>>

图书基本信息

书名：<<别说你懂交际学>>

13位ISBN编号：9787511321145

10位ISBN编号：7511321143

出版时间：2012-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：肖文键

页数：240

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>

<<别说你懂交际学>>

内容概要

《别说你懂交际学》我们要想处理好人与人之间的关系，需要有理论的指导。但是交际无论怎样复杂，怎样难于观察和研究，我们都不应当逃避，因为逃避没有出路，现实早已向人们提出了这样的课题。

本书从个体事例与社会活动入手，对交际中所遇到的各种实际情况都找到了方法。希望你在读完这本书以后，可以成为一个交际高手，并且迈向成功。

<<别说你懂交际学>>

书籍目录

第一章 交际中不可忽略的东西

- 对人微笑，拓展人际第一招
- 勇敢地表现自己
- 美好形象从穿着开始
- 让自己魅力四射
- 学会观察与利用肢体语言
- 第一印象的效果

第二章 情商决定你的交际成败

- 内涵是交际的黄金资本
- 自信是交际的第一步
- 高情商的和谐能力
- 聚集有价值的人
- 交际场合要“操之在我”
- 从复杂中解脱出来

第三章 你不懂的交际心理学

- 借鉴内向人的交际心理
- 有所期待的交际心理
- 克服恐惧的交际心理
- 渴望真诚的交际心理
- 揣摩交际的心理细节
- 感恩也是一种交际心理

第四章 用辩证的眼光看交际

- 对事不对人地客观批评
- 做圆满了未必成功
- 用正确的眼光选择朋友
- 给自己选择一个交际角色
- 与上司谈心一定要有所获
- 交际中不妨糊涂点儿

第五章 必须遵从的交际根本法

- 必须遵守的交际法则
- 控制好自己的脾气
- 交际中的应酬艺术
- 倾听更招人喜欢
- 融洽你的人际关系
- 开放自己，吸引别人

第六章 应该掌握的交际技巧

- 如何结交生命中的贵人
- 给他人留些面子
- 忍一时风平浪静
- 友不在多而在精
- 像对待自己一样对待别人
- 不要冷落落魄的朋友

第七章 必须重视的交际细则

- 不同表情表现不同的心声
- 从眼睛读懂别人

<<别说你懂交际学>>

举止揭示他人的秘密

听音就能识别他人

要记住别人的名字

拥抱传达你的爱意

第八章 交际中不可或缺的礼仪

个人礼仪的品牌效应

生活礼仪是快乐之源

商务礼仪是成功之道

职场礼仪是晋升前提

绝对不可忽视的应酬礼仪

家庭的礼仪是幸福的保障

第九章 扫清交际中的障碍

交际中的优势互补

学会营造氛围

承认错误不丢脸

不可打扰的私人空间

拜神进对门，办事找对人

从对方的角度看问题

第十章 交际中的迂回之道

把握好感情投资的度

送出顺水人情

距离产生美

学会与不喜欢的人来往

学会守拙

说话做事绕点弯子

第十一章 古人的交际之道

小不忍则乱大谋

高调做事，低调做人

谦恭让你的交际更成功

枪打出头鸟

说者无意，听者有心

要有平等之心

第十二章 交际中的为人处世

学会低头就能抬头

大事精明，小事糊涂

正确看待吃亏

拒绝：拒而不绝不伤和气

凡事都要淡定

抱怨只能带来障碍

第十三章 成为一个交际红人

交际是一种生活与事业

你的交际投资学

尽快与陌生人熟识

重视人脉的“保鲜”功夫

不能说的秘密

交际在于谋心

第十四章 自己的交际圈自己经营

<<别说你懂交际学>>

圈子决定你的未来
结交圈子里的朋友
多与成功人士交往
尽早搭建人脉圈
抓住感情社交
人际交往一定要互利

<<别说你懂交际学>>

章节摘录

积极的表现欲是推销自己的驱动力 一个有才干的人能不能得到重用，很大程度上取决于他能否在适当场合展示自己的本领，让他人认识。

如果你身怀绝技，但藏而不露，他人就无法了解，到头来也只能空怀壮志、怀才不遇了。

而有积极表现欲的人总是不甘寂寞，喜欢在人生舞台上唱主角，寻找机会表现自己，让更多的人认识自己，让伯乐选择自己，使自己的才干得到充分发挥。

从一定意义上说，积极的表现欲是推销自己的前提。

某单位新分配来几位大学毕业生，其中有一位敢想敢说，表现欲较强，事事走在前面，有出众的表现。

在领导眼中他是个人才。

他不负众望，策划了几次重大公关活动，为企业打开局面作出了贡献。

不久他被任命为这个单位最年轻的经理。

相反，与他同来的两位毕业生……

<<别说你懂交际学>>

编辑推荐

《别说你懂交际学》交际是人们生活中的普遍现象。人是具有社会性的，任何人的生活和工作都离不开交际。尤其是在当今社会，随着人们交际面的日益扩大，交际频率的日益加快，交际的效率更高，交际的观念和方式也不断改变。因此，掌握交际的一些原理和实务，就成为了现代人的必需。这就是一种社会性的存在，而每个人只有通过社会化过程才会获得社会性。

<<别说你懂交际学>>

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>