

<<万用社交术>>

图书基本信息

书名：<<万用社交术>>

13位ISBN编号：9787800889479

10位ISBN编号：7800889475

出版时间：1998-06

出版时间：中国社会出版社

作者：张静 主编

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>

<<万用社交术>>

内容概要

本书所收内容广泛，取材于各种书刊中摘录的内容集合而成。

时代在前进，生活在发展，时代和生活不断向我们提出新的要求、新的挑战、新的价值观念。

提高个人的交往素质，发展人际关系，建立新型的人际关系的确是当你我们这个时代——改革开放的社会主义社会向我们每个人提出的新课题。

我们要不断完善自己，要跟上时代的步伐，而不要成为一个落伍者。

<<万用社交术>>

书籍目录

仕途篇

“靠拢上司”交换意见，沟通感情

“靠拢上司”既要如实反映问题，又要学会拐弯抹角

友谊篇

友谊对于人不可缺少

学会宽恕别人，才能与人相处

爱抚篇

让爱情之树常青

假若争吵：让它成为有味道的盐

修养篇

有修养，是建立良好人际关系的关键

教养十要素

礼仪篇

礼仪的重要及其它的渊源

乘车礼仪

社交篇

社交在开放年代具有不可低估的作用

社交是恢复人与人之间正常关系的纽带

脱身篇

无声拒绝法

自重保护法

交往篇

与朋友恢复关系法

交往与和谐的人际关系

人际交往中的禁忌

创新篇

开创思想，优化思维

多种思考法

洁身篇

谢绝贿赂的方法和技巧

拒绝接纳恢复关系法

杜门谢客法

家事篇

夫妻相濡以沫，白头到老

父母子女之间尊老爱幼，和睦相处

相处篇

与工作、生活中接触的人友好交往

与不同职业的人友好交往

与不同性格的人交往有的放矢

不同处境的人建立和保护关系法

立业篇

六国商人的生意经

推销谈判的艺术

谈判桌上的发言技巧

综合篇

<<万用社交术>>

主动退让法
君子风度法

<<万用社交术>>

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>