

<<处世的规则办事的门道>>

图书基本信息

书名：<<处世的规则办事的门道>>

13位ISBN编号：9787801287397

10位ISBN编号：7801287398

出版时间：2007-1

出版时间：中国言实

作者：朱风云

页数：289

字数：245000

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>

<<处世的规则办事的门道>>

内容概要

在社会上闯荡，参不透规则与门道，只会处处树敌，事事碰壁；只有吃透规则，摸清门道，才能胸有成竹，气定神闲，谈话间促成你梦寐以求的好事。

每个人都希望在社会上有一番作为，有人高明，有人显拙，更有人明暗两手准备，保为上何为下，自不必论，关键要看你是什么人，采取什么法进行攻守转换，这才是做强自己的硬道理。

<<处世的规则办事的门道>>

书籍目录

前言第一章 对手越少，做事就越少摩擦力 先做朋友，后做交易 以向人求助的方式赢得友谊 谈双方都熟悉的事物拉近感情 言者须有意，好话说到心坎上 一笔带过他人的隐私 提出否定意见，要用转折句 失意人面前不谈得意事 找准每个人的兴奋点 风凉话少说为佳 最受朋友们欢迎的“小点心” 化解冷遇的妙手第二章 磨炼靠说话打破僵局的本书 该感恩时，别羞于开口 把话说得太满，就没有退路 一句话搔到对方的痒处 将麻烦化解在幽默里 说话时，用“我们”代替“我” 说话多斟酌，谨防歧解 有问不必有答 把言语中的缝隙完整 良好的交往从称呼开始 把对方放在“重要位置” 投石问路，弦外有音第三章 聪明人总能从对方身“扣出”成功点 从细微处摸透对方的底细 要让他人于接起你的话题 对不同性格的人，必有不同应对之道 大人物喜欢蠢钝的人 根据来客的口味上菜 怎样相求发达了的老朋友 从你的籍贯中找到成功点第四章 “留一手”有时比“露一招”更厉害第五章 不善布局者，往往受控于人第六章 发挥最重要，用小题目作出大文章来第七章 技巧并非万能，没有技巧万万不能第八章 把上下关系想得越透越好第九章 正面攻击，不如搞点迂回战术第十章 做大事须从突破自己开始第十一章 脑子中一定要“多几步棋”第十二章 伤人意味着给自己留下隐患

<<处世的规则办事的门道>>

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>