

<<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>