

<<会社交是大赢家>>

图书基本信息

书名：<<会社交是大赢家>>

13位ISBN编号：9787802223622

10位ISBN编号：7802223628

出版时间：2004-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：周兴

页数：271

字数：20000

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>

## <<会社交是大赢家>>

### 内容概要

常言道：“一回生，二回熟。

”人的一生就是不断结识新朋友、拓展人际圈的过程。

本书从不同的角度为你阐释、分析了社交的方法与技巧，总结社交的经验与教训、揭示社交的奥妙与真谛，全书共分为：社交决定一生成败、将相识的人都变成朋友、最受欢迎的社交技巧、学会与各种人交往、借助贵人成大事、刻在心头的社交禁忌、聪明社交的10个心机七部分内容。

每个人的社交能力都不是与生俱来的，它是可以通过学习和历练提高的。

《会社交是大赢家》从不同的角度为你阐释、分析了社交的方法与技巧，总结社交的经验与教训、揭示社交的奥妙与真谛。

它像一块引玉之砖，叩开你智慧的心扉。

## &lt;&lt;会社交是大赢家&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 社交决定一生成败 1.社交是你一生都要投入的活动 2.社交能叩开成功之门 3.社交能增加强者的风范 4.良好的社交是为人与处世的完美结合 5.真诚的社交讨人喜欢 6.谦虚的人更能打开社交之门 7.热情是联结心灵的纽带 8.性格孤僻的人容易陷于孤立 9.自卑自弃无异于自离人群 10.宽容大度是保持良好关系的“润滑剂” 11.心胸狭窄会使你和周围的人格格不入 12.人际交往四原则

第二章 将相识的人都变成朋友 1.朋友是一生的财富 2.身边不起眼的人可能决定你的命运 3.慧眼寻找你要结交的人 4.有的放矢,选择人缘好的人交往 5.创造机会与人相识 6.让自己引人注目 7.得体的仪表是赢得朋友的关键 8.掌握自我介绍的艺术 9.以低姿态出现在他人面前 10.日久见人心,建立一个“朋友档案” 11.分辨和接纳不同层次的朋友 12.患难是检验朋友的试金石 13.如何将朋友变成知己 14.主动弥补友谊的裂缝 15.让知心朋友伴你一生的诀窍

第三章 最受欢迎的社交文巧 1.掌握技巧,社交就成功了一半 2.怎样把握交往的瞬间 3.如何用三言两语搭起相识的桥梁 4.聪明者社交能用眼睛说话 5.感人的微笑是送给他人最好的见面礼 6.自信使你的社交魅力无限 7.赞美他人最容易沟通心灵 8.幽默是化解尴尬的“润滑剂” 9.社交中善意的谎言也很美 10.让别人欠你一个人情 11.巧妙表现特长,让别人喜欢你 12.保持联络可使友谊长久 13.怎样在社交中化敌为友 14.如何控制社交中的浮躁情绪 15.处理社交难题有技巧

第四章 学会与各种人交往 1.学会择人交往是一种真本事 2.与性情正直的人交往要刚正不阿 3.和脾气暴躁的人交往需沉着冷静 4.与奸诈狡猾的人交往要小心提防 5.与搬弄是非的人交往要若即若离 6.与猜疑心重的人交往要以诚相待 7.与愤世嫉俗的人交往要心态平和 8.和孤芳自赏的人交往要适度赞美 9.与沉默寡言的人交往要主动热情 10.与独断专行的人交往要心知肚明 11.与喜怒无常的人交往需要沉稳练达 12.对落魄的人应友善同情 13.如何与领导交往 14.如何与同事交往 15.如何与青年人交往 16.如何与女性交往 17.怎样与对手交往 18.善交天下人为己办事

第五章 借助贵人成大亨 1.成功的事业离不开贵人相助 2.贵人为你搭起人生的彩桥 3.慧眼识贵人 4.结交贵人要把握时机 5.带着敬慕结交贵人 6.用真情感动贵人 7.用实际行动靠近贵人 8.站在贵人的肩膀上 9.借贵人之光照亮自己的成功路 10.商场中的贵人能使自己异军突起 11.忘年交的贵人能缩短你成功的跑道 12.将匆匆而过的贵人留住

第六章 刻在心头的社交禁忌 1.太势利不可能有好人缘 2.人无完人,社交不必求全责备 3.不要挡人财路 4.锋芒毕露不是一件好事 5.感情投资切忌急功近利 6.没有距离的友谊不会长久 7.在危难时刻抛弃朋友是愚蠢的 8.交浅言深于己不利 9.不要轻易给人允诺 10.不要逞一时口舌之快 11.不要为人情所累 12.酒肉朋友不是真朋友 13.人际交往的九种心理缺陷

第七章 聪明社交的10个心机 1.莲藕有心眼,污泥出白莲 2.名利是烦恼,人缘是快乐 3.拓展社交圈要靠“勤” 4.藏起你受伤的指头,免得它四处碰壁 5.多听多看少开口 6.要提防口口声声以你的利益为重的人 7.记住对方的名字好处多 8.把握社交的尺度 9.忍一步海阔天空 10.多结交比自己优秀的人

<<会社交是大赢家>>

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>