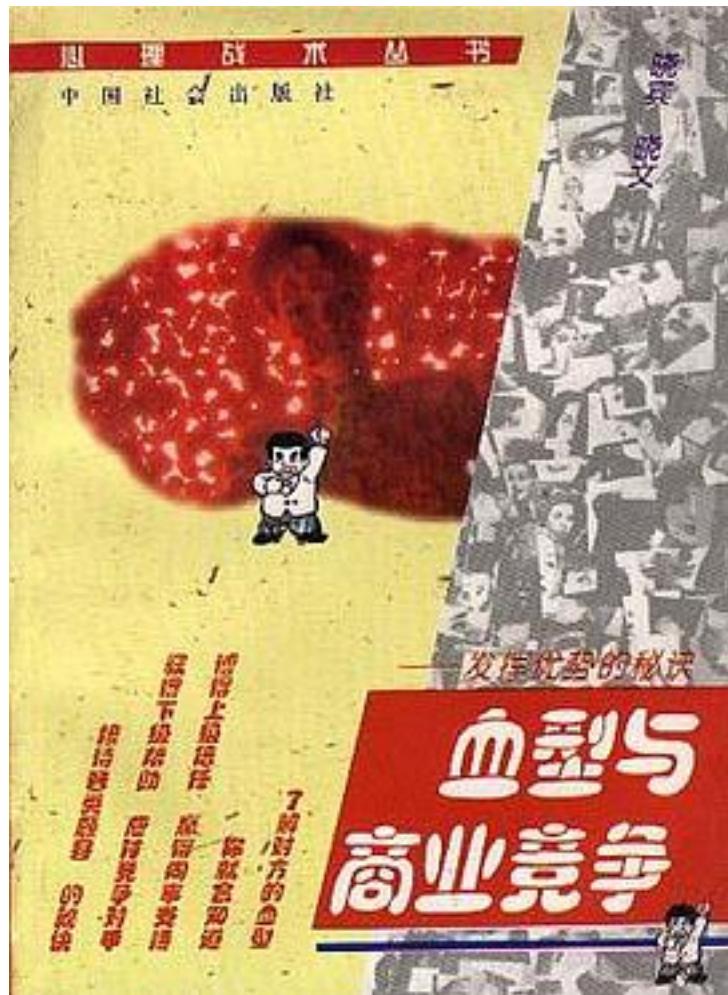


地理战术丛书-发挥优势的秘诀-血型与商业竞争



[地理战术丛书-发挥优势的秘诀-血型与商业竞争 下载链接1](#)

著者:

出版者:中国社会出版社

出版时间:1996-12

装帧:平装

isbn:9787800884238

作者介绍:

目录: 目录

序

第一章 掌握人内心活动的秘密

——血型与性格

1. 性格的多变性

- (1) 性格随时间变化而变化
- (2) 性格随场所变化而变化
- (3) 性格随处境变化而变化

2. 由血型决定的性格本质

- (1) A型人——“完美主义者”
- (2) B型人——“自由主义者”
- (3) O型人——“现实主义者”
- (4) AB型人——“幻想主义者”

3. 血型中的一般性格与双重性格

- (1) 血型中的一般性格
- (2) 血型中的双重性格

4. 血型中的潜在性格

- (1) 好胜心强好争执的A型人
- (2) 粗心大意无差别待人的B型人
- (3) 现实性与浪漫性统一的O型人
- (4) 富于合理性与正义感的AB型人

5. 各种血型对社会的适应性

- (1) 按部就班的A型人
- (2) 随机应变的B型人
- (3) 独断专行的O型人
- (4) 圆滑善变的AB型人

第二章 避免内心的弱点，获得成功的秘诀

——血型与气质

1. 不同血型的基本气质倾向

- (1) A型人——“反省型”气质
- (2) B型人——“感觉型”气质
- (3) O型人——“英雄型”气质
- (4) AB型人——“合理型”气质

2. 注意你气质中的弱点

- (1) A型人——“自我封闭”的类型
- (2) B型人——“见异思迁”的类型
- (3) O型人——“固执己见”的类型
- (4) AB型人——“虚荣自负”的类型

第三章 你的个性是什么？

——由血型决定的个人生活的独特风格

1. 血型与个性特征

- (1) 内向型与外向型的个性特征
- (2) 注意你的第一印象
- (3) 谈话方式体现的个性特色
- (4) 行动过程体现的个性特色
- (5) 服装穿戴上体现的风格
- (6) 血型与爱情

2. 血型与现代意识

- (1) 金钱观念
- (2) 时间观念
- (3) 挫折因素

3. “一物降一物”——血型之间的强弱关系

4. 总结：不同血型的个性特征

第四章 人际沟通与人际互动的通道

——血型与行为思考倾向

1. “黑白分明”的A型人

2. “别扭”的B型人

3. “直来直去”的O型人

4. 善于“分析批判”的AB型人

第五章 怎样有效、合理地生活

——血型与自我导向

1. 各种血型的自我导向

(1) A型人——大器晚成的类型

(2) B型人——富有艺术气质的类型

(3) O型人——好为人师的类型

(4) AB型人——善于经营的类型

2. 血型与自我管理

(1) A型人——注意自杀倾向

(2) B型人——谨防上当受骗

(3) O型人——抑制犯罪冲动

(4) AB型人——不要逃避社会

第六章 相互吸引与和谐相处的奥秘

——血型与人际关系

1. 注意交往策略才能成功

(1) 与A型朋友交往的技巧

//A→A//——要勇于开口说话

//B→A//——注意保持距离

//O→A//——不要操之过急

//AB→A//——要主动些

(2) 与B型朋友的交往技巧

//A→B//——不要太挑剔

//B→B//——要掌握分寸

//O→B//——要有服务精神

//AB→B//——不要冷落对方

(3) 与O型朋友的交往技巧

//A→O//——不要太依赖

//B→O//——言行要认真

//O→O//——多为对方着想

//AB→O//——不要漠视对方

(4) 与AB型朋友的交往技巧

//A→AB//——待以诚心

//B→AB//——保持限度

//O→AB//——若即若离

//AB→AB//——勿太亲密

2. 人际吸引的要点

(1) 与A型异性交往——要慎重

(2) 与B型异性交往——要平等、信任

(3) 与O型异性交往——要有温情

(4) 与AB型异性交往——要真诚

第七章 事业成功的契机

——血型与职业人际关系

1. 博得上级信任的方法

(1) 投其所好，听从A型上级的指示

(2) 积极主动，不自傲，才能博得B型上级的信任

(3) 工作认真，注意征求O型上级的意见：会受赏识

(4) 博得AB型上级的信赖——工作要经常汇报

2.获得同事支持的方法

- (1) 获得A型同事的支持——要以诚相待
- (1) 怎样与A型人交往
- (2) 怎样与B型人交往
- (3) 怎样与O型人交往
- (4) 怎样与AB型人交往

2.灵活应付你的竞争对手，这是迈向成功的关键

- (1) 应付A型对手的方法
- (2) 应付B型对手的方法
- (3) 应付O型对手的方法
- (4) 应付AB型对手的方法

3.周到地接待各类顾客，才能赢得他们的信任

- (1) 接待A型顾客的方法
- (2) 接待B型顾客的方法
- (3) 接待O型顾客的方法
- (4) 接待AB型顾客的方法

· · · · · (收起)

[地理战术丛书-发挥优势的秘诀-血型与商业竞争](#) [下载链接1](#)

标签

管理

竞争

评论

[地理战术丛书-发挥优势的秘诀-血型与商业竞争](#) [下载链接1](#)

书评

[地理战术丛书-发挥优势的秘诀-血型与商业竞争 下载链接1](#)