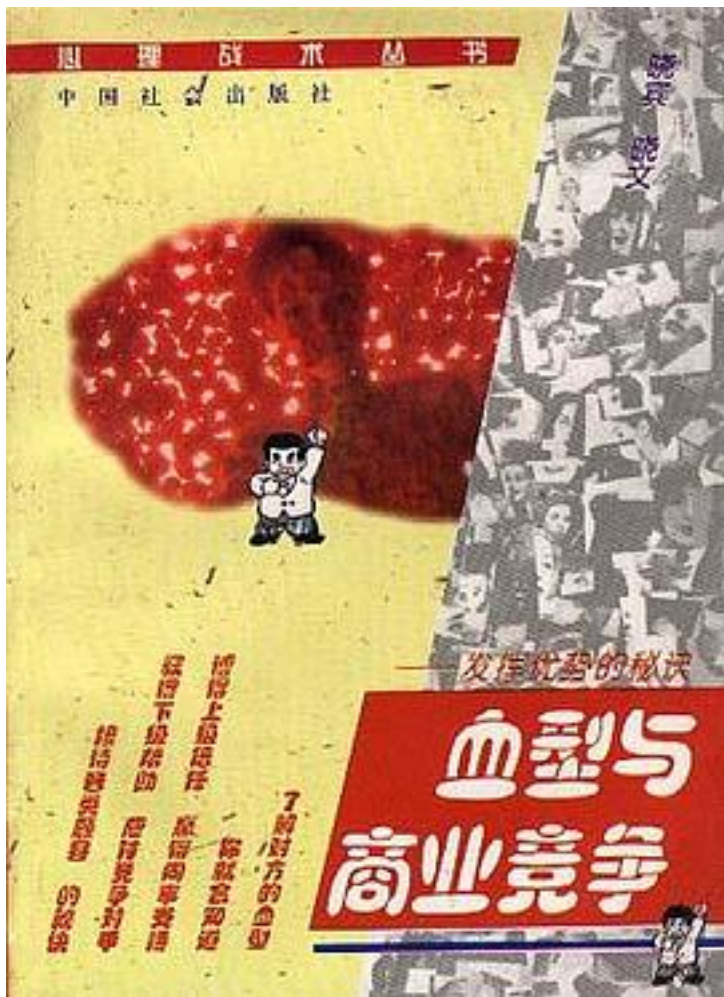


地理战术丛书-发挥优势的秘诀-血型与商业竞争



[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:中国社会科学出版社

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](#)