

<<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

图书基本信息

书名：<<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

13位ISBN编号：9787222087439

10位ISBN编号：7222087435

出版时间：2012-5

出版时间：云南人民出版社

作者：张杰楠

页数：276

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>

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

### 前言

酒桌，已不再是喝个小酒吃顿便饭的事儿了，它能关系到一个国家的国运。

你还别不信，历史上的“十大酒局”咱暂且不提，我来说一个年代近点的清朝故事给你听听。

1900年岁末，这慈禧老佛爷对光绪帝是越来越看不上眼了，一门心思想把他给废了，重新换一个皇帝，连“候补”都找好了，端郡王载漪那十五岁的儿子——溥仪。

老佛爷虽然算盘打得不错，可心里还是有点儿忐忑，想知道那些个外国公使对这件事情的看法。想来想去，还是把这事儿交给老臣李鸿章合适。

这李鸿章也没客气，张嘴就要官，老佛爷，我有一办法，您任命我为两广总督吧，洋人们必来我这儿祝贺，我在酒桌上就能把这事儿给您办成喽。

要说这老李真是老谋深算，用一桌酒席，就把自个儿抬高了。

也为晚清的国运，埋下了伏笔。

这老佛爷一听，顿时眉开眼笑，赶紧下旨启用李鸿章。

果不其然，这各国公使一听李鸿章高升了，纷纷前往李府祝贺。

酒酣耳热之际，老李就把老佛爷的意思透露出来，结果除了俄国公使，其余各国坚决反对。

老李把结果向老佛爷汇报。

老佛爷心里很不爽，切！

这是俺的家事，跟你们洋人有啥关系？

哼！

咱们骑驴看唱本，走着瞧。

老佛爷按原定日期发布《立储书》。

载漪心里乐开了花，很快就要给皇帝当爹了，哪能不庆祝一番？

于是在家里大摆筵席，招待各路客人。

还事先派人“委婉”地“邀请”了各国公使。

遗憾的是，洋人们一个没来。

这不来，就是不承认这事儿呗。

洋人们绝没有想到，对于大清家事的不支持，居然成就了大清家里的首号反帝爱国英雄——“自是载漪之痛恨外人，几于不共戴天之势”。

这场酒席不仅改变了晚清的国运，同时也改变了载漪的个人命运。

载漪从此成为义和团的“铁杆儿粉丝”，还伪造了一个所谓的“洋人照会”刺激老佛爷，搞得老佛爷很不高兴。

话说这洋人呢，似乎更不高兴。

这才有了后来的八国联军攻入北京，才有了火烧圆明园以及种种不平等条约的签订。

载漪也随之失势。

对载漪而言，这恨的种子，就种下了。

后来的事，都是这粒种子的发芽和生长。

酒桌上的事，岂能小看？

就这样，几桌酒席，改变了几个人的命运，改变了一个国家的国运，你说，这酒桌上的事儿，你是不是得好好重视起来？

这酒桌上的潜规则，你是不是更得好好研究研究？

现如今，在咱们中国什么事儿都要讲个“潜规则”，甭管你是官场、商场、职场还是娱乐圈人士。

这“人”字，一撇一捺相互支撑，这才为“人”。

而维系固定这个支撑关系，就要交际，就得沟通。

酒桌，便成了交际沟通的最佳平台。

可以这么说，自打你来到这世上，便与酒桌发生了密不可分的关系。

生子、满月、考大学、散伙饭、谢师宴、托人办事儿、升迁、乔迁、出嫁娶亲、寿辰……酒席，将伴随着你的一生。

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

酒桌，就是中国。

要想在人脉关系中如鱼得水，就得深知酒桌文化。

酒桌文化的精髓，便是这“酒桌潜规则”了。

本书内容分上、下两篇，上篇主要讲酒桌上的知识，包括置办酒桌、请客学问、酒桌人脉、酒桌礼仪、酒桌口才等一些实用的酒桌学问；下篇主要对发展酒桌上的圈子、维护酒桌上的人脉、酒桌之外各种渠道或新媒体的运用等进行阐述。

我们不仅要在酒桌上喝出人脉、喝出关系，更要在酒桌之外发现圈子、发展人脉。

这样，才能喝出价值、喝出未来！

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

### 内容概要

《一本书讲透酒桌上的潜规则》内容分上、下两篇，上篇主要讲酒桌上的知识，包括置办酒桌、请客学问、酒桌人脉、酒桌礼仪、酒桌口才等一些实用的酒桌学问；下篇主要对发展酒桌上的圈子、维护酒桌上的人脉、酒桌之外各种渠道或新媒体的运用等进行阐述。

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

### 作者简介

张杰楠，生于孔孟之乡，世居曾子故里。

先后做过记者、网站编辑、自由撰稿人，现为文化传播公司高管。

因工作原因，交际应酬频繁，在长期与人打交道的过程中，对人脉关系学和社会交际形成了自己的独特见解，尤其对酒桌文化研究颇深，自成一家。

## &lt;&lt;一本书讲透酒桌上的潜规则&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 读透酒桌中的潜规则 第一章 把人请到是门技术活儿 做一个擅长人脉打理的“脉客” 学会为客人着想，才能获取好感 和什么样的人交往，你就成为什么样的人 经常整理和升级自己的酒桌上人脉 第二章 用心打造酒桌平台 打好从嘴到心的美食战术 酒桌应酬是打造关系的得力法宝 人脉人情是“吃”出来的 吃喝出一个锦绣前程 酒桌上求人办事的学问 第三章 请客会餐里的大学问 酒桌上，做好哪些准备工作 酒桌上，怎么打造一个好形象 酒桌上，怎么做好东道主 酒桌，怎么穿针引线 第四章 在酒桌中如何唱主角 酒桌上，场面话怎么说 怎么避免无趣的谈话 有些话题千万不能说 怎么在酒桌上调动大家的情绪 酒是一种非常有效的媒介 喝酒和却酒的技巧 关于酒后吐真言不得不说的的事儿 第五章 先学酒桌礼而后建人脉圈 不要小看打招呼 握手一定要“出手不凡” 酒局后的单独拜访 敬语与谦词的运用策略 酒桌上绝不能出现的不得体举止 酒局之外的送礼潜规则 这样送礼才能让人难以拒绝 从“点头之交”到“无话不谈”的谋略之道 第六章 酒桌上下的闲聊艺术 怎么打电话才能赢得人心 记住那些重要人脉的名字 把自己想说的话先放一边 聆听是一种非常必要的礼貌 谈话中，多肯定少否定 在什么样的时机插话最好 让自己和他成为同类人 赞美别人永远不会错“谢谢”、“对不起”常挂嘴边 与不同性格的人有不同的交谈方式 学会斟酌遣词用句非常重要 怎么减少沟通中的误会 管好自己的嘴 神态举止不能让人生厌 良好的谈吐态度为你加分 这些话最招人反感 怎么让自己的声音动听些 附录 会餐礼仪 1.礼多人不怪 2.饮食礼仪不可小觑 3.拱手作揖见面礼 4.中餐时，主人的礼仪 5.中餐时，做客的礼仪 6.西餐用餐的礼仪 7.馈赠礼仪 8.沙龙礼仪 下篇 打造酒桌中的关系和人脉 第七章 利用酒桌积累你的人脉 利用酒桌经营自己的人脉网络 获得人脉的有效渠道 社交面广的人，能耐才更大 社交能力强的人，薪资才更高 社交还能带给你哪些好处 第八章 把你的酒桌人脉做个分级 学会适应人脉网的新陈代谢 绘制一份你的酒桌人脉地图 利用酒桌人脉拔高你的人生高度 以点带面，打造酒桌人脉网络 结识酒桌上那些能帮你扩展人脉的人物 记住，名人是最有效的人脉 第九章 把酒桌人脉发挥最大价值 提着计划书运转人脉圈 不要小看每一个人脉 宽待差异，认同不同 酒桌之外，人脉处处是 第十章 寻找成功的酒桌金圈子 加入 多加入一些协会和俱乐部 公益事业是富人圈的游戏 头等舱里如何把握人脉 如何结交酒桌上认识的贵宾 我们身边的“CBD区域” 自己的老板也是人脉之星 结交具有话语权的行业翘楚 酒桌上的潜力股总是超值回报 第十一章 利用现有资源打造酒桌人脉圈 通过家庭建立人脉圈子 与下属聚会结成圈子 亲戚之间的聚会也要注意 老乡聚会中的圈子 单位关系本来就是圈子 与上司合成某种圈子 父母的关系也是好圈子 邻里关系不可小觑 理顺与老师的关系 结交优势互补的好人脉 入乡随俗才能打造金圈子 ... 第十二章 酒桌之外，关联时代

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

### 章节摘录

版权页：“Never Eat Alone”（别独自用餐）是美国人法拉奇的一个发现：他从自己是一个来自贫穷家庭孩子的亲身经历，悟出人际交往和人脉对成功的重要性。

这让他寻求和接受别人帮助的同时，也热情地帮助需要帮助的人，以此形成了一个良好的社交圈，成为成功的职业经理人。

除了才华和天赋，任何成功还源于人们在世界中丰富的情感联系。

本书告诉读者：如何根据自己的个性和特点，建立自己的圈子，提升自己的社交圈，实现自己的职业发展；就许多问题给出了具体的、可操作的建议，比如一次会议一次聚餐就是建立双方关系的契机，不独自用餐就自然而然成为一种人生信条了。

中国人一直将“吃饭”和“交际”紧密地结合在一起。

香港“大食客”蔡澜先生，在《吃的讲义》里说：“吃的文化，是交朋友最好的武器。”

你和宁波人谈起鳝糊、黄泥螺、臭冬瓜，他们会大为兴奋。

你和香港人讲到云吞面，他们一定知道哪一档最好吃。

生活中的吃喝应酬，是一门人情练达的学问。

一位朋友生日，大家都去庆贺，你生日的时候却无人问津？

这就说明你的应酬还不到位，你的人际关系还有欠缺。

要扭转这种局面，不妨积极主动一些，在参与应酬中学习应酬。

不独自用餐，吃喝应酬是一门社交艺术，只有善用心思的人，不独自用餐，才能达到联络感情的目的。

比如你新领到一笔奖金，又恰逢生日，你可采取积极的策略，向你所在部门的同事说：“今天是我的生日，想请大家吃顿晚饭。”

在这种情形下，与同事们一起庆祝，一定会给他们留下一个比较好的印象。

重视应酬，不独自用餐，一定要人乡随俗。

如果你所在的公司中升职者有宴请同事的习惯，你一定不要逃避。

相反，如果人家都没有请过，而你却独开先例，会让同事们认为你太招摇。

所以，要按约定俗成来办。

重视吃喝应酬，还有接受别人邀请时去与不去的问题。

收到了邀请，不答应是不妥的，可是答应以后，一定要三思而后行。

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

### 媒体关注与评论

孔子说，一个人如果连短信也没有，那还怎么混呢？

短信换成饭局，同样成立。

一个人如果连饭局也没有，相当于没混过。

——于丹 世界上还有哪个地方会像中国这样，街边任何一家药房都有一排防止醉酒和解酒的药呢？

女同事们这么能喝，酒量是怎样来的呢？

后来她们给我示范了一个只适用于女性的诈术：每饮一口，便拿起毛巾假装抹嘴，趁机把酒吐在毛巾上。

酒是中国白酒，毛巾是白色湿毛巾，整个过程神不知鬼不觉，人家只觉你是女子作态斯文。

——梁文道 中日两国文化不一样，但中国人和日本人都爱面子，人迹关系复杂，如果要在中国谋生，酒桌上不喝真不行。

——加藤嘉一 姜文导演对剧本要求很严格，半年来经过九位编剧反复修改才最后定稿。

最终版的剧本，发哥的角色几乎可以说是为他量身定做，导演和发哥都很满意，电影的方案有不下十个，定下来的方案是导演和发哥在酒桌上即兴聊出来的。

——《让子弹飞》制片人马珂

## <<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

### 编辑推荐

《一本书讲透酒桌上的潜规则》作者张杰楠因工作原因，交际应酬频繁，在长期与人打交道的过程中，对人脉关系学和社会交际形成了自己的独特见解，尤其对酒桌文化研究颇深，自成一家。是3亿中国酒民最实用的应酬关系学，阅读《一本书讲透酒桌上的潜规则》，读懂酒桌文化，能让你看懂人品，拉近关系，搞好人脉，积攒人情，官场得势，商场得利。

<<一本书讲透酒桌上的潜规则>>

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>