

<<别一个人用餐>>

图书基本信息

书名：<<别一个人用餐>>

13位ISBN编号：9787501792849

10位ISBN编号：7501792844

出版时间：2009-8

出版时间：中国经济出版社

作者：白山，李俊 著

页数：232

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>

## <<别一个人用餐>>

### 前言

每个人都渴望成功，但是成功最关键的就是培养自己的人脉。  
每个人都要有自己的圈子，守圈子就是为守饭碗。  
圈子是人性的圆，只有像车轮一样才能在生活之道上滚动，只有不急不躁才会在岁月的急流中自主沉浮，否则，时而大红大紫，时而跌入黑色的深渊，时而急剧膨胀，时而瞬间萎缩，在大起大落中耗尽了圈子的张力，在大喜大悲中泯灭了圈子的灵性，我们很难永久安全地生存下去。  
我们的生活，总是具有戏剧性的色彩，用“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”来形容人的机遇真的很合适。  
人生总是在一个偶然的时候发生改变，旅途中偶然遇到的一个人也可以改变我们的生活轨迹。  
也许通过“偶然”邂逅，认识某人，然后是新的成功的路途。  
不相信这种相逢机会的人们，对它不会在意。  
懂得掌握机会的人们，平常就会作好偶然相逢的心理准备。  
机会出现时，就尽量地向对方请教，完成自己的梦想与抱负。  
所以重要的是，为人生一些偶然的邂逅作好准备，贵人常在这些不经意中出现。  
人总是从陌生到相识，现在你遇到的某个陌生人，也未尝不会成为你日后的贵人。  
如果你能认识到这一点，谦逊恭敬地对待每一个人，那么你永远都不缺乏助你人生起飞的“贵人”。  
我们都希望与有能力、有地位的人，甚至与名人做朋友，我们都希望这些人能帮助和指导我们。  
然而，我们用什么方法来赢得这些人的指导呢？

## <<别一个人用餐>>

### 内容概要

每一个成功的人都不会一个人用餐，人脉是一个人成功的基石。只要有人的地方，就会有人脉，只要你是一个社会人，就离不开与人打交道。几乎所有人都希望自己能成为一个受欢迎的人，但是并非所有人都了解受人欢迎的秘密。美国斯坦福（Stanford）研究中心的一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自人脉。

这说明，一个人只有充分依靠人脉、发展人脉，才能为成功打下坚实的根基。不断增强你的人脉力量，也就是在积累你一生取之不尽的财富。

将谁拉上自己的饭桌——选好自己的“圈子”——人生在世上，不能没有朋友。不论是天才，还是普通人，没有朋友都会感到孤单和不幸。

事实上，绝大多数人也都会有自己或大或小的朋友圈子。如果一个人活了一辈子连一个朋友也没有，一直一个人孤单地用餐，那么体会到的不仅仅是嘴边的苦涩与凄凉，更多的是一事无成的落寞。

所以，不要一个人用餐，多和别人一起进餐，这是打开心门迎接朋友的明智之举，这样也有利于人脉的拓展。

## &lt;&lt;别一个人用餐&gt;&gt;

## 书籍目录

为什么我要和你一起用餐——人脉可以带来成功一个人用餐太冷清，聚餐才有人气重视“饭桌文化”，吃饭是“套住”他人的“幌子”腐烂食物不可吃，损友不可交？有人捧场才能成席，是别人成就了谁？一起用餐，才能知道到哪去捡“馅饼”？将谁拉上自己的饭桌——选好自己的“圈子”通过朋友结识朋友，朋友是最重要的人脉？亲戚也要常走动，它是最基本的人脉组成因子记得同窗，常有人帮让“领导”成为自己人家乡人，乡音难改，乡情难变远亲不如近邻，处好邻里关系？眼光放长远，来者都是“客”——饮水当先挖井莫当生人是过客适当的时候攀高枝不要忘记“穷朋友”不要看不起小人物交“落难”英雄？选好“青菜”“萝卜”，皆大欢喜——投人所好，巧得人缘投其所好，点别人喜欢吃的菜找到对方的兴趣点为突破口满足他人最真实的需求初次见面，找投机话题产生共鸣，消除隔阂寻到共同语言，可以成为知己？见面打好招呼——好印象是好人缘的基础做“第一个到”的人一分钟“决战”第一印象主动示好才能广结人缘双手递上自己的名片主动热情地叫对方名字酒席有说有笑，才有好胃口——你的态度决定你的人缘微笑，是一种没有成本的“万有引力”学会幽默，做一个魅力无限的“万人迷”耐心聆听，才会有人愿意吐露心声士为知己者死，人为真诚所动容用心对待他人，人人都会爱你？不坐正席，但要靠近正席——突出别人才能成就自己甘当配角，让别人当主角人生得意处，要在意他人的感受不要忽略“角落”中的任何人？饭桌上建立感情——培养出了感情好办事平时留下人情债，有难自有贵人助默默做点“不求回报”的好事赠人玫瑰，手留余香帮人就是助己，太自私没有人缘在人“落水”时拉一把，他人定会感恩图报？饭桌上要会察言观色——处理好关系先要知道别人在想什么会察言观色的人才能够招人喜欢是否会“察言观色”是人缘好坏的分水岭了解他人的个性再开口学会观察别人，审时度势地做事顺着别人的性格行事饭桌上该说什么——会说话夺得好人缘可以建议，不可以命令别人忌讳的话不要说勇敢地说“对不起”，敢于认错的人才有人喜欢忠言不逆耳，别人才肯听说错话了，及时挽救有话好好说，才能避免冲突？善用祝酒词，酒浓意更浓——要主动肯定他人用赞美融化他人的心理防线赞美使你变得受欢迎让对方开口说自豪的事情学会给人戴高帽？饭桌上懂礼才能聚缘——懂礼之人能够得到他人的“礼遇”礼貌邀请，重视他人才会重视自己屈身引客，以尊重换尊重举止文明，是很好的推荐书言之有“礼”人人爱，出言不逊惹人嫌？不能借酒装糊涂——“说话算数”才能让人信任给人信任，他人才会为你所“用”诚信者人恒信之诚信与否，可以改变人们对你的态度不要因为他人“不信”损害自己的信誉？推觥换盏，酒逢知己千杯少——交友要将心比心，以心换心不要轻易对别人失望，多给人信心与人交往，少一点猜疑之心积极接受他人邀请，尽量有“邀”必赴“泽人”终会“惠己”会分享的人才会快乐，才有成功？醉酒不醉心，千万别张狂——要学会谦虚低调、宽仁他人得志时，要低调，不要太张扬不要太较真他人的小毛病给人面子，别人就给你面子给人台阶下，不要让矛盾升级？先勾“酒瘾”，再将其“灌醉”——想要抓“鱼”先放“饵”懂得放长线，才能钓得大鱼欲擒故纵，赢得人心舍不得孩子套不着“狼”以德报怨怨自消豁出“面子”，得到“里子”“抢先付账”，舍小钱赚足大人脉？一饭解千仇，化“敌”为友——尽可能地扩大自己的人脉拉拢对手，进入自己的“利益”集团遇见敌手，敬酒祝福他向失意的敌人敬酒，把敌人变成自己人让竞争对手成知己，才能互敬互助给对手出路，就是给自己出路？食物中毒不可不防——人脉大忌不可不顾认为自己总是对的，喜欢教训和否定他人试图以无休止的争论征服别人为了面子丢掉面子让自己成为别人攻击的靶子在不合时宜的时候讲“朋友”义气

## &lt;&lt;别一个人用餐&gt;&gt;

## 章节摘录

为什么我要和你一起用餐——人脉可以带来成功 一个人用餐太冷清，聚餐才有人气 不知道你会不会有这样的体会：在嘈杂的饭店里，自己独自用餐，别人会用异样的目光看着你。为什么会出现这种状况呢？

人们的第一感受就是：你没有朋友。

没有朋友是一件奇怪的事情，也是一件很没有面子的事情，更严重的是会被人怀疑是自己的人品问题。

当然，我们想安静的时候，可以找一个僻静的咖啡厅用餐，但是这也只限于我们有主观愿望：想一个人独自待着。

而大多数时候，我们都需要和人共进午餐或晚餐，不管陪伴我们一起用餐的这个人 是爱人、亲戚还是朋友。

特别是在逢年过节的时候，如果一个人用餐更会让人有冷清、凄凉的感觉。

其实，在中国传统文化中，饭桌文化已经深入人心，饭桌是拉拢人脉、聚集人气的最佳场所。

不要一个人用餐，多和别人一起进餐，这是打开心门迎接朋友的明智之举，这样也有利于人脉的拓展。

说到人脉，或许很多人对此概念还不太明晰。

说到人脉我们先要提到最基本的人际交往：孔子提出了“己欲立而立人，己欲达而达人”的待人思想；而六书中的《礼》也是对于人际交往规范的界定。

可以说，中国是重视社交礼仪、人际关系的文明古国，而中国人也是重视并擅长此道的。

良好的人际交往是聚集人脉的必然手段。

个人的人际交往为自己编织了一张关系网，网的彼端联系着各种各样的人。

一个没有人脉，不懂得与人相处，无法成为受欢迎的人是不能获得成功的。

到底什么是“人脉”呢？

“人脉”概念的提出是近些年的事。

人脉其实就是自己的交际圈或者说是交际网。

很多交际网一旦形成，就结成了利益共同体。

我们所说的交际网，通俗地讲是关系网的变称，就是人脉资源的结合体。

建立圈子，挖掘人脉资源，就是要扩大你的影响力。

中国人讲互相抬轿子，其实就是说人脉的作用。

在关键时刻，是不是有人会抬你的“轿”，会买你的账。

事实上，人多往往就好办事。

如果周围有很多能帮助你、愿意帮助你、有能力帮助你的人，事情就好办多了。

拥有人脉资源对经理人来说尤其重要，谁让你还领导着几个人，还需要做一些决策，还要尽自己的职责呢？

要比别人做得更出色、更成功、更有效率，你拥有能帮助你的人就要越多，你的职业竞争力无疑就越强。

一个人在工作上，需要做的事情很多，一个企业要达到的目标也是非一个人的力量所能及，所以才需要团队合作。

如果在处理这些事情时，都是单打独斗，结果可想而知。

也许，事情能办好，但等办好了，最好的时机也就过去了，况且很多事情依靠自己根本就办不成。

就像在酒桌上划拳，一个人能“划”吗？

一个人能有兴致“划”吗？

曾经有人做过统计，一个人一般有三分之一以上的时间要在共同的工作环境中与同事、伙伴等度过，三分之一的 时间要与亲人、朋友在共同的生活环境中度过，还有三分之一的 时间则是休息睡觉。

可见，人们除了休息的时候，其他时候都离不开与他人的相处，也无法不被他人品评。

只是社会上存在着各类的人，我们要学会和他们相处，才能够很好地在这个世界上生存。

## &lt;&lt;别一个人用餐&gt;&gt;

既然我们无法与人完全隔绝，那么我们会希望自己能受到他人的欢迎和喜爱。

没有谁希望自己被别人嫌弃，成为他人眼中“讨厌”的代名词。

其实，我们想成为一个受欢迎的人，一个成功的人，不外乎是做人处世，而这些都与人脉有着密不可分的关系。

可以说，生活中的很多悲剧就是由于不懂得合理处理人际关系、拓展交际圈造成的。

人际关系贵在主动，人与人之间的需要是相互的，有些时候多一分主动就多一分成功的希望。

其实，正因为人际关系是要自己创造的，不会从天上掉下来，所以如果太客气、太害羞、太内向，将失去许多和人接触的机会。

还有，有了一点人缘，仍要努力加以扩大，加以活用，使得我们能够向前发展。

当你在忙碌事业的时候，只要运用组织力量，扩大、运用公司的人际关系，就可以使业务进展。

很多人都希望自己是人群中最受瞩目或者最有吸引力的人，能绽放出最耀眼的光芒，能受到所有人的欢，让自己享有丰富的人脉资源，那么，首先让我们叫上“他们”一起用餐吧！

重视“饭桌文化”，吃饭是“套住”他人的“幌子”——人生在世，不能没有朋友。

不论是天才，还是普通人，没有朋友都会感到孤单和不幸。

事实上，绝大多数人都会有自己的或大或小的朋友圈子。

如果一个人活了一辈子连一个朋友也没有，那么，他很可能怪癖得离谱，使得人人只好敬而远之；或者坏得离谱，以至于人人反目。

但实际上，这样的人少之又少，即使再差劲的人也会有可取之处，也会有自己的朋友。

只是，一个人不可能交遍天下朋友，毕竟人的精力有限。

在一切人际关系中，互相尊重是第一美德，而必要的距离又是任何一种尊重的前提条件，这就需要我们常聚常散。

“散”倒是很容易的事情，不见面就好；“聚”却很有讲究，人们常用的办法就是把对方拉到自己的“饭桌”上来，于是“吃饭”就成了聚的一种方式。

其实，一切好的友谊都是自然而然形成的，而不是刻意求得的。

就像把酒言欢，畅饮到了一定的程度，“醉”就是水到渠成的事情了；朋友也是如此，“吃”到一定的程度，醇厚的感情也就随之喷薄出来了。

而人脉和人际交往都是有一定的价值的，所以人们才会乐此不疲。

和人相处，使交往具有价值的不是交往本身，而是交往者各自的价值。

在交往中，每个人所能给予对方的东西，是不可能超出他自己所拥有的。

他在对方身上能够看到些什么，大致也取决于他自己拥有什么。

高质量的友谊总是发生在两个优秀的独立人格之间，它的实质是双方互相由衷地欣赏和尊敬。

因此，重要的是使自己真正有价值，配得上做一个高质量的朋友，这是一个人能够为友谊所作的首要贡献。

这种利益之交当然也是处处存在的，但双方应该心里明白，最好摆到桌面上讲明，千万不要顶着友谊的名义。

凡是顶着友谊名义的利益之交，最后没有不破裂的，今天的人们给了它一个恰当的名称，叫感情投资，这就比较贴切了。

另外，青年人在追求人生价值的历程中，由于对外在世界并不熟悉，而经验也有限，很需要一位成人帮助他，提供资料让他选择，在必要时给予鼓励，倾听他的诉苦，分享他的希望。

这些人就是平常我们所说的“良师益友”。

有学者发现：一个人在17岁至33岁期间，能否获得这样一位良师益友，对未来影响很大。

最近有个研究可以说明这种现象，这个研究是以美国大型企业的1000多位高级主管为对象，结果发现，这些高级主管年轻时，尤其是开始就业的前五年，有无良师益友对他的事业影响很大，有则成功机会大，速度快；无则成功机会小，速度也较慢。

因此，这样的良师益友在一个人的生活当中是必不可少的。

这样的朋友就像暖和的棉被，寒冷的冬天我们御寒少不了它，但是心里要明白的是，无论多么暖和的被子，温暖我们的归根结底还是自己的体温，这既阐明了朋友的作用，又点出了朋友的意义。

## &lt;&lt;别一个人用餐&gt;&gt;

无论是利益朋友也好，良师益友也罢，都需要我们去拓展，都需要我们去维护。饭桌就是一个很好拓展和维护人脉的手段。

如果你想在事业上有更快更好的发展，你必须懂得编织及维护你的人脉，也就是不要放弃，去坚持做能帮助你成功的事情。

对于如何处理人际关系，回答起来复杂多样，但是编织和维护你自己的人脉，一般要注意以下几点：

首先，人脉关系网要好，要牢固，不一定求大。

网越大，漏洞就会越多，不一定能捕得上鱼。

再者，人的精力是有限的，织一个那么大的网，往往会力不从心。

为此，你要该增删的增删，该修补的修补，这样才能够理顺关系网，所以，要随时调整关系网。

人际关系会随着情况的变化而不断变化，要不断检查和修补关系网，及时给予调整，不断从关系之中找关系，使自己的关系网一直有效。

其次，要有笼络人脉的技巧和品格。

做别人的好朋友以及拥有好朋友，都能使你的生活充满生机和活力，终生感到满足和享受。

诚实，讲信用，帮助别人并接受他人帮助……这些都是你需要具备的。

最后，要主动与人联系，维护感情。

建立关系最基本的原则就是：不要疏于联络，不要等到有麻烦时才想到别人。

关系就像一把刀，常常磨才不会生锈。

因此，主动联系就显得十分重要，否则人们就会慢慢疏远你。

腐烂食物不可吃，损友不可交。食物有的是美味，有的是糟粕；朋友有的是益友，也有的是损友。

我们知道，腐败或者变质的食物是不可以食用的，但实际上那些损友也是不能交的。

坏的食物吃了我们也许会拉肚子，损友交了或许就断送了我们的前途。

这些朋友或许只是酒肉之交，不能够称之为真正的朋友。

大千世界，龙蛇混杂，朋友也有好坏之分。

古语有云：“君子先择而后交，小人先交而后择，故君子寡尤，小人多怨”，“匹夫不可不慎交友”。

如果彼此的友谊仅限于认识的阶段，不过是点头之交，连普通话题也未必有机会聊上。

这样的朋友若能做到见面时打打招呼，保持礼貌距离，已很不错了。

千万别对人过分信任，否则误交朋友，悔之晚矣。

可见，如何认识和选择朋友也是十分重要的。

曾经有一个资产过千万的商人就是在“朋友”的盛邀下，为了情面，在一场赌博中把一幢别墅输掉了，几尽把整个家产全部输掉了，事后他显得懊悔不已。

这就是交友不慎的后果。

朋友在一起玩玩麻将，小小赌资看起来感觉还不错，但赌往往是由小赌到大赌。

赌是一种征服，它会上瘾的，当大赌进行时，就面临着倾家荡产的危险。

这里的赌友无疑是不可交的。

……

<<别一个人用餐>>

编辑推荐

《别一个人用餐：左右逢源的人脉力量》独自用餐的人不会有成功，成功的人必有人脉。成功人士的财脉都来自朋友。



<<别一个人用餐>>

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>