

<<你一定要知道的应酬常识>>

图书基本信息

书名：<<你一定要知道的应酬常识>>

13位ISBN编号：9787506464703

10位ISBN编号：7506464705

出版时间：2010-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：于文堂

页数：283

字数：260000

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>

## <<你一定要知道的应酬常识>>

### 前言

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，这其中奥妙何在？人生在世，有诸多财富，金钱是财富，健康是财富，知识是财富。

在这些财富中，朋友占其一。

无数经验证实，智商对于人的成功的影响只占两成，而情商的因素则占到八成，情商的主要方面就是与人交往的能力，也就是建立、维护人脉关系的能力。

可见，在现代交际中，是否懂得应酬常识，是否会建立合适的人际关系关系到一个人的成功和失败。

人际关系就像一张网，有些人因为自己力量微弱一事无成，而有些人却凭借这张网，走上成功之路。

不管是身在生意场，还是职场，都涉及应酬问题。

众多的应酬对你来讲可能蕴含了许多的机会，这些机会无论对个人还是对将来工作和事业的开展都是百利而无一害的好机会。

所以，拒绝应酬就是拒绝机会，拒绝成功！

应酬是一种重要的情感交流渠道。

其实，应酬活动，无非是迎来送往，吃请回敬，玩乐游戏。

人说，智商不用太高，能学会东西就行；能力不用太强，能干好事情就行；但应酬的本事决不能差。

差之毫厘，谬以千里，应酬场上一点不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流，就拿酒桌上的应酬而言，会不会喝酒不要紧，会祝酒、会敬酒、会挡酒，这才是真正的干杯不醉；“千里送鹅毛，礼轻人意重”，人情先行，事情自成，人情并不是一个情感包袱；交际场上的礼仪更不能忽视，懂礼仪的人才能不失分寸地和别人打好交道，于细小处尽显品位和修养；应酬中，懂点心理洞察术，知己知彼百战百胜，方能用不同的交际策略打好交际战；交际中最不能缺少的就是心机，“浇树浇根，交友交心”，目光长远才能办好事。

## <<你一定要知道的应酬常识>>

### 内容概要

人际交往的核心内容就是应酬，每一位成功人士都视应酬学为一门不可不精通的学问，不仅要了解其中的诸多规则、方法、技巧和人情世故，更要领悟并懂得灵活运用。

会应酬能让你在社交中游刃有余、光彩夺目；懂应酬更能助你在职场上人见人爱、频频晋升。

本书从应酬中的察言观色、形象塑造、巧妙沟通、应酬宴请、建立人脉、利用人情等几个方面，结合不同场景对应酬中的各种问题和关键点进行介绍，让你快速精通交际应酬中的技巧，灵活机智地应对各种社交活动，在建立良好的人际关系的同时，抓住机遇，坐拥成功。

## <<你一定要知道的应酬常识>>

### 书籍目录

第一章 交际应酬讲人情：人情先行，事情自成 如何用赞美的语言笼络人心 人际交往感情投资要先行 生意场上不可缺少人情投资 莫把人情当包袱 小礼送出大情意 老乡情少斤斤计较 会吃亏才能得人情 人情投资要有长远计划 别让萍水相逢变成一次性人情 主动付出是搭建人脉的开始 钱财不是衡量友情的标准

第二章 交际应酬有眼力：慧眼识人，把握他人 火眼金睛，一眼洞彻交际对象 明眼识人，识破别人的心思 细心观察，从兴趣爱好看透他人 服装也是内心世界的外衣 通过声音和语调来洞悉别人的心理 眼神的感知更能透视一个人的内心 善于听取言外之意，话外之音 从坐立行等姿态看透他人 如何投石问路，洞察别人心理

第三章 交际应酬嘴上功夫：这样说话打动人心 巧妙应酬，勤于恭维 投其所好，拣好听的说 看似“不经意”，实际是“有意” 学会站在对方立场说活办事 说话前这样彻底了解对方 和气拒绝他人，面子一分不伤 用睿智妙语，巧妙消除尴尬 如何用激将法达成目的 嘴上把门，事事更顺利

第四章 应酬中的形象塑造：一眼让人产生好感 迷人的笑脸是应酬的名片 良好的第一印象决定成败 如何打造亲切的外在形象 注重内涵，提升交际形象 礼貌待人，赢得大家尊重 优雅的举止更能为你加分 多点谦逊待人，多点入缘 热情的人，总能感染他人 着装体现你的品位和涵养 别让不良的习惯毁了形象

第五章 应酬中的接待之道：迎来送往细节决定成败

第六章 应酬中的宴请之道：唱出感情，酒到渠成

第七章 应酬中的装傻哲学：揣着明白，装好糊涂

第八章 应酬中的心计手腕：目光长远，更能成事

第九章 应酬中把握规则：克服缺点，赢得主动

第十章 应酬中发掘“财富”：如何与贵人尽快结缘

第十一章 应酬中突破困境：如保与难对付的人过招

第十二章 朋友应酬：与新朋拉的关系，与旧友增进感情

第十三章 职场应酬：巧妙相处，赢得更多人的支持

参考文献

## <<你一定要知道的应酬常识>>

### 章节摘录

莉莉的父亲有位朋友，是个很出名的老中医，姓黄，莉莉见到他以后，把自己在家中的遭遇向黄先生说明，希望黄先生可以帮忙，并问他是否可以给她一些毒药，这样她就能一了百了，把所有的问题都解决掉。

黄先生想了一会儿，最后说：“我可以帮你解决问题，但你必须听我的话，按照我讲的去做，不然只能失败。

”黄先生进了里屋，几分钟过后他从里面出来，拿着一包草药。

他告诉莉莉：“你不能用见效快的毒药除掉你的小姑子，因为那样会让别人对你产生怀疑，因为你素来和小姑子之间的感情不好，这些邻居们都知道。

因此，我给你的几种中药是慢性的，毒性将会在你小姑子的体内慢慢蔓延。

你可以每天做一些很好吃的东西，然后再放少量的毒药在她的菜里面。

还有，为了让别人在她死的时候不至于怀疑你，你必须对她言听计从，最重要的是要每天赞扬她，让她感觉到你的友好。

”莉莉想，只要能除掉小姑子，什么都愿意，她就高兴地答应了下来。

她谢过黄先生，急急赶回家，开始实施谋杀小姑子的计划。

日子还是那样过着，几个月已经慢慢地过去了。

每一天，莉莉除了精心烹制有毒药的饭菜给小姑子吃，她还控制自己的脾气，每天说赞美的话给小姑子听。

莉莉将自己的情绪控制得很好，不会像以前那样被小姑子的言行气得发疯。

半年里她没有跟小姑子发生过一次争执，小姑子在她的眼中，也比以前和善得多、容易相处得多了。

而小姑子对莉莉的态度也改变了，她不住地向邻里街坊和亲戚朋友夸莉莉，说她以前看错自己的嫂子了。

整个家的气氛变得友善多了。

看到这一切，莉莉的丈夫由衷地高兴。

莉莉也开始后悔自己“放毒”的事，于是赶忙去找老中医。

幸好，莉莉问明老中医，才明白原来那不是毒药。

小姑子在莉莉家住了几年，后来嫁给了一个富商，出嫁后的小姑子给了莉莉一大笔钱，莉莉和丈夫风风火火地干起了自己的事业。

## <<你一定要知道的应酬常识>>

### 编辑推荐

《你一定要知道的应酬常识》编辑推荐：应酬技巧全知道交际智慧一本通。

人际关系是一座让人终身受用的富矿，会应酬的人就找到了开发矿藏的方法。

应酬是一门立身处世的必修课，应酬不当，小问题也会损情坏事；应酬得当，大困难也会迎刃而解。

《你一定要知道的应酬常识》带你熟知应酬中的“黄金法则”，盘点应酬背后的“潜规则”，传授交际应酬的心得和技巧，让你把人情做好，把事情办成。

br 人与人之间，有情才能办好事，交际应酬讲点人情，讲点礼仪，讲点技巧，讲点心机，就能在交际应酬中左右逢源，达到交际目的！

br 工作和生活的方方面面都涉及与人接触，如何与人处好关系是一门大学问。

应酬是情感的交流渠道之一，是否懂得应酬常识，影响着一个人的成功和失败。

br 与客户应酬，是获得订单的必由之路，与领导应酬，是获得上级支持的支持的巧妙方式；与同事应酬，才能树立亲和、友善的形象，快速拉近彼此的距离。

br 《你一定要知道的应酬常识》涉及人际交往的方方面面，精选众多经典社交案例，提炼出丰富的应酬技巧和交际经验，帮助你提升应酬的能力和魅力，做一个最受欢迎的人。

br 生活犹如一场戏，戏里戏外都是应酬，朋友亲密、爱情甜蜜、家庭和睦、职场晋升、生意红火，这些在很大程度上都取决于你的应酬的能力。

<<你一定要知道的应酬常识>>

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>