

<<每天学点应酬常识>>

图书基本信息

书名：<<每天学点应酬常识>>

13位ISBN编号：9787506477888

10位ISBN编号：7506477882

出版时间：2011-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：赵娟

页数：260

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>

<<每天学点应酬常识>>

前言

瞬息万变、竞争激烈已经成为现今社会的一种趋势，物竞天择、适者生存的自然法则更是迫使人们为成功而奋斗，为人生而规划。

但要做到这些，就不得不和形形色色的人打交道，不管你是身居高位，还是市井平民，不管是生意场，还是身处职场，我们都不可避免地要涉及应酬。

众多的应酬对你来讲可能蕴含了许多机会，这些无论对个人的发展还是对将来的工作的顺利开展都是有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！

于是，应酬也就成了人生的一大必修功课。

应酬是情感的交流渠道之一。

其实，应酬活动，无非是迎来送往。

有人说，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；但应酬的本事绝不能差，尤其是在新时代赋予应酬特殊的含义下，更不能忽视应酬。

商界名人马云曾说：“过去大家似乎约定俗成总爱去一些高档娱乐消费场所，因为大家都觉得只有钱花到了，才能显示对客户的重视，接下来的生意才好谈。

其实这样的场合让人很拘谨。

我请客户吃饭时，要频频敬酒夹菜，还要想办法找些他喜欢的话题，自己吃不好喝不好不说，唱卡拉OK时，我得投其所好地帮他选歌，唱得好与不好都得说好，还得时不时留意他是不是累了，是不是该陪他去洗桑拿了。

”马云又说：“其实很多人早已厌倦了程序化的应酬，人们最开始是因为机会少而愿意亲身体会豪华场所的一切，而去得多了，到哪儿都是老一套，难免就厌倦了。

于是追求自然、简约就成了应酬活动的新时尚。

”看来，怎样应酬才能得人心，真的是一门特殊的学问。

我们要抛弃人情是情感包袱的错误思想，“千里送鹅毛，礼轻人意重”，人情先行，事情自成；应酬中，除了要懂得那些必备的礼仪外，我们更要懂点心理洞察术，知己知彼，方能用不同的交际策略打好交际战；懂人心才能攻人心；古语常有“生死荣辱系于一言之说”，会说话的人能说出别人爱听的话，赢得别人的好感；而酒桌上，也体现了人们应酬的水平，不会喝酒不要紧，要会祝酒、会敬酒、会挡酒；身处职场，想要赢得领导的信任、同事的好感，你不妨从点滴细节处赢人心……差之毫厘，谬以千里，应酬场上一点不到位，也许就会让辛苦的汗水付诸东流。

工作、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。

应酬不当，伤感情不说，目的也达不到，大家也伤了和气；应酬得当，对方开心，自己更开心。

总之，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，就可能在交际应酬中左右逢源，达到交际目的！

因此，每天学点应酬常识，懂得应酬的人生会更精彩、更快乐！

编著者 2011年5月

<<每天学点应酬常识>>

内容概要

应酬是人际交往中的重要环节，会应酬能让你在社交中游刃有余、光彩夺目；懂应酬能助你在生活中事事顺心、广结人脉；精通应酬的学问，更能助你在职场上得到重用、频频晋升。

本书从应酬中的形象塑造、说话技巧、察言观色、应对难事、处理人情、巧妙沟通、搭建人脉、礼尚往来、宴请聚会、餐饮礼仪等诸多方面，为你介绍应酬的规则、方法、技巧，并结合不同场景，选取经典案例对应酬中的各种问题和关键点进行详细阐述，让你在各种应酬中，都能自如发挥、大受欢迎。

<<每天学点应酬常识>>

书籍目录

第1章 得体形象，打开应酬大门就能先声夺人

得体形象打开应酬大门

奕奕神采：人际吸引的独特魅力

丝丝秀发：一种发型塑造一个人

精致妆容：让自己很有面子

得体服装：看场合搭配有心得

风度不凡：显出高雅气质

微笑是开启他人心房的钥匙

用对肢体语言，让应酬更从容

注重细节，下意识行为可能自毁形象

第2章 明眸慧耳应酬场上瞬间看穿他人真心

语言节奏与音色，听出来的真实心理

即刻听出对方言语当中的话外音

口头禅表现出对方的潜在心理

外在服饰搭配是其内心的一种外显

捕获某一个眼神，洞察对方心理

小小手势表现其内心活动

.....

第3章 心思灵巧，暗藏城府令应酬游刃有余

第4章 口叶莲花，口才是应酬场上的真功夫

第5章 暖人真情，应酬更要付出心意换取人心

第6章 微妙细节，应酬中万不可忽略细微小事

第7章 运筹帷幄，懂些应酬策略令你百战百胜

第8章 深谙规则，不可逾越的应酬界限

第9章 能攻会守，应酬难缠之人自有妙招

第10章 处变不惊，变通中灵活应酬棘手之事

第11章 职场应酬，打理好关系令事业蒸蒸日上

第12章 宴请应酬，推杯换盏间达成目的

第13章 “礼”上应酬，办事求人的必备秘方

参考文献

<<每天学点应酬常识>>

章节摘录

版权页：著名心理学家威廉·詹姆斯说过：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”

“口头禅反映了对某一类情形的反应模式。

尤其带有消极词汇的口头禅，对认知和情绪都是一种消极暗示，所以，心理治疗师即使肯定别人，也很少说‘不错’等带有双重否定的词汇。

”那么，从我们自身讲，又该怎样避免口头禅为我们带来的一些负面效应呢？

据有关专业人士介绍，三类对自身心理健康不利的口头禅可要不得：第一类，“我不行”、“我面”、“我怯场”。

在生活中，我们常可以听到这样的口头禅，这类通过负面信息来不断强化对自己的否定评价，会导致人们产生自卑感，对心理健康实在是不利。

第二类，人们要摒弃的是那些能使人产生刻板印象的口头禅，诸如，“十商九奸！”

”“不塞红包能行吗？”

”因为从心理学角度而言，刻板印象是指人们在社会生活中根据先前的经验来为人处世，当这些固有的看法一旦形成后，就会被加强，成为定式，并以此作为判断评价他人的依据。

这些带有刻板印象的口头禅会给人们带来偏见，既不利于人际交往的和谐，也不利于身心的健康。

第三类，则是诸如“凑合着吧”、“没劲透了”、“活着真没意思”这些会传染给他人消极情绪的口头禅。

不抛弃这些口头禅，则会让你在社会生活中成为不受欢迎的人。

总之，别小看了简单的几句口头禅，我们与人交往，可以从口头禅发现其背后隐藏着的心理问题，我们自身也需要尽量克服一些消极的口头禅，从而助我们成为一个具有语言魅力的交际者。

外在服饰搭配是其内心的一种外显从古至今，人际交往对于一个人的发展都起着至关重要的作用。

但事实上，并不是所有人都能借助人际关系来达到交际目的。

如那些不受欢迎的人，他们常常在求人办事时碰钉子，他们……而细细分析，我们发现，原来这些人是没有找到交际的突破口，对交际对象一无所知。

事实上，无论何种交际方法的实施，都以看清对方为前提，而很多时候，一个人的内心世界，可以从他的服装打扮上看起来，服装打扮能反映一个人的性格、爱好、品性、能力以及社会地位等。

人靠衣装，现代社会，服饰已经不仅仅是发挥其保暖的作用，它带给人们的，更多的是美观，使得人们向外界展示自己，表达自信等。

人们穿衣打扮，也越来越注重张扬自己的个性，可见，从衣着打扮上判断一个人的难度在无形之中增大了，所以不能按照传统的一套进行观察和判断。

但也正是由于张扬个性，不拘泥于形式，人可以更加充分地展示自己的心理状况、审美观点等，从而展露其内心世界，展现自己的个性，表达自己的自信等。

我们来看下面一例：路易斯和约翰同时毕业于一家金融学校，毕业后，两人也一同被一家信贷机构聘用，表面看来，他们的前途和命运几乎会沿着同一条道路走下去，但一切就在那一场联谊会上改变了。

有一次，单位要和另外一家金融机构举行一次联谊会，目的是让员工放松一下。

路易斯和约翰也和其他员工一样，兴奋异常。

于是，第二天一大早，两人都准备好了，当两人会合以后，看见对方的装扮，都很惊讶。

路易斯一身的嬉皮士风格，而约翰依旧西装革履，甚至比平时在公司的时候还正式，两人都在心里暗笑对方，可是也没多说什么。

到了聚会地点后，对于他们，就出现了完全不同的局面：路易斯的装扮很快吸引了周围人的注意，大家都认为他的打扮很另类，是个敢于创新的人，随即都喜欢围着他转。

<<每天学点应酬常识>>

编辑推荐

《每天学点应酬常识(实用版)》：掌握应酬之道，助你事业恒通，运用应酬策略，成就社交达人。也许你初出茅庐，对于“应酬”无所适从；也许你磨合多年，面对“应酬”仍难一自如。

“不精通应酬”——这正是你无法迅速获得成功的症结所在。

社会纷繁复杂、人心深不可测，望于众人里崭露头角、想在生活中平步青云，唯有懂得应酬之道、娴熟运用应酬策略，方能有更大的作为。

应酬是播种人情的大好时机，无论何时，有“情”才好办事，想成为办事得力的人，就开始学习应酬常识吧！

一个人也许可以轻松地获得高学历，但不可能轻松地获得较大的成功；成功需要众人的合作，需要与人相处和沟通，掌握应酬的真谛就是迈向成功的第一步！

应酬是情感交流的渠道之一，应酬场上一点不到位，也许会让辛苦的汗水付诸东流。

应酬不当，更会伤害感情，目的没有达到，反而会为以后埋下绊脚石。

<<每天学点应酬常识>>

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>