

<<中国饭局里的潜规则>>

图书基本信息

书名：<<中国饭局里的潜规则>>

13位ISBN编号：9787514600407

10位ISBN编号：751460040X

出版时间：2011-4

出版时间：中国画报出版社

作者：姜得祺

页数：257

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>

<<中国饭局里的潜规则>>

内容概要

从古至今，中国都是一个讲关系，讲人情的社会。摆脱不了这一现状的中国人，只要办事，先想到有没有关系。一想到关系，首先想到的是饭局，饭局在中国承担了太多的功能，从来没有哪个国家如中国这般，每个人的社交往来、人生成败，都与饭局有着千丝万缕的关系，甚至整部历史与政治都能与饭局联系起来。官场，商场，名利场，请托办事，联络感情，商场搏杀，权钱交易，凡有人处，就有饭局！所以懂得饭局里的潜规则，显得尤为的重要。

<<中国饭局里的潜规则>>

作者简介

姜得祺，60年代末出生，心理学博士，对心理学有着独到的研究和见解，发表著作十余部。曾为多家世界500强企业服务，现任某跨国集团首席顾问。他崇尚文字，但却不会以文字为其谋生的工具，一纸一笔可以喂饱精神但不能填饱肚子，口头禅是：文字怎么可以放在锅里煮？也从没想过靠一支笔为自己写下一生的传奇。

代表作品：《每天读一点好玩的博弈论》、《一分钟读懂顾客心理学》、《人脉就是财脉》、《思路决定出路》。

<<中国饭局里的潜规则>>

书籍目录

第一章 如何布置一场完美无缺的饭局请客吃饭是职场必备的能力请客吃饭是一种重要的交际方式备饭局考虑周全，否则适得其反请客前应该做到有备无患巧夺天工妙布局，才能达到目的饭桌对局不得不学会八面玲珑收局最佳效果：宾主齐欢乐第二章 请客前你不得不考虑的那些事请少数民族客人吃饭一定要谨慎注意细节，东西南北饮食的不同宴请要看场合，吃饭要分档次男女饮食有差异，食物准备各不同老幼年龄有差别，饮食应该有区别准备音乐，它会成宴会的情调师第三章 邀请客人应该懂得技巧和方法请领导吃饭，应该以敬为先请客户吃饭，应该以诚为先请同事吃饭，应该以利为先请下属吃饭，应该以情为先请异性吃饭，应该以礼为先如果你的宴请被拒绝了怎么办邀请客人应该讲究方法和技巧第四章 别忘记自己就是饭局上的主角饭局的主角，穿衣不可随便过紧的套裙让你成了“肉粽”饰品失礼，“画虎不成反类犬”不要将自己头弄得像个“鸡窝”妆不出好气色，哪有贵人来只有干净的手才可以与成功握手别顺手将客人的名片塞进裤兜微笑不仅是愉悦自己，也愉悦别人朋友聚会也不可“出口成脏”做宴会女达人，不可漏洞百出第五章 饭桌上你不得不懂的礼仪细节赴宴时应注意仪表整洁客人与主人见面要学会打招呼喧宾夺“座”难免尴尬入座时最容易被你忽视的礼仪座次安排应该有尊卑有序餐巾与筷子使用第六章 点餐如点兵，把握不好全盘皆输点菜“硬功夫”之江湖再现你知道谁来点菜更合适吗？像专业的点菜师那样去点菜点菜切勿捡了芝麻，丢了西瓜点菜其实有方法和技巧点菜不可不知道的宜与忌不同场合点酒水要注意第七章 进餐过程中不得不注意的问题餐桌上请注意你说话的分贝不要让你的舌头超越你的思想你在细品食物，别人在细品你你的酒杯正凌驾于领导之上不要让一个喷嚏“打”跑了生意进餐必须知道的细节礼仪再熟悉的人吃菜还是需要讲究用餐席间交谈应该把握住分寸餐桌上抽烟一定要注意礼仪“以茶代酒”的待客之道品茶更应该学会倒茶第八章 把酒言欢，有劝有拒第九章 看透对方的心理，应对刁钻客人第十章 身体语言比口头语言更有力度第十一章 饭桌上教你几招制胜策略第十二章 饭局中不得不懂的心理操纵术第十三章 结账很关键，否则就会前功?弃第十四章 应对涉外用餐要注意的礼节第十五章 成功的商务用餐是如何办到的第十六章 教你学会吃西餐，将来大有用处

<<中国饭局里的潜规则>>

章节摘录

愈来愈多的公务、商务人士相信，餐桌是一个绝佳的交流平台。相信以餐会或酒会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个好方法。宴会上。

食物留在口齿间的美妙感觉会使人情绪愉悦、放松。这样。

陌生人可以由不熟悉变成熟悉；一直心怀戒备的人可以变成知己。

即使是简单的一顿饭，有时也能收到事半功倍的效果。

但是，在整个宴请过程中，如果有一处细节出现问题，就有可能使这种请客吃饭的好事变成坏事，甚至造成大客户流失、被朋友小看、领导不满、职位不保等问题。

这在现实生活中是有实例可证的。

(1)一顿晚餐吓跑了美国巨商。

东北某企业与一家美国大公司商谈合作问题，这家企业花了大量工夫做前期准备工作。

在一切准备就绪之后，该企业邀请美国公司派代表来考察。

前来考察的美国公司老板在这家企业领导的陪同下，参观了企业的生产车间、技术中心等一些场所，对中方的设备、技术水平以及工人操作水平等，都表示了相当程度的认可。

中方企业非常高兴，设宴招待美方老板。

宴会选在一家十分豪华的大酒楼，有20多位企业中高层领导及市政府的官员前来作陪。

美方老板以为中方还有其他客人及活动，当知道只为招待他一人之后，感到不可理解，当即表示与中方的合作要进一步考虑。

美国老板回国之后，发来一份传真，拒绝与这家中国企业的合作。

美方老板认为中方吃一顿饭都如此浪费，要是把大笔的资金投进去，说不定怎样挥霍呢。

于是一笔巨额投资就因这顿饭的“小节”付诸东流。

(2)点菜不当丢职位。

赵小姐大学毕业后在一家公司当秘书。

一天，老总准备宴请新员工，让她去酒店预定包房并点菜。

到了酒店，她面对服务员递上来的菜谱眼花缭乱，不知点什么菜好。

点太好的菜吧，担心老总说太浪费；点一般的菜吧，又怕老总说“小家子气”。

最后，只好按服务员的推荐点了一桌菜。

结果，因搭配不当，许多菜无人动筷子，浪费不少。

饭后，老总对赵小姐十分不满，从此不再让她担任秘书工作。

(3)席间泄密吃大亏。

1916年初，德军正在准备向法国边境要塞凡尔登发起突然袭击，这时一位同情法国的美国商人途经波兰华沙时，应邀出席了宴会。

宴会上，他有意坐在德国高级参谋身边。

这位德国军官在他频频敬酒之后，便全无戒备地说：“你们美国支持法国和英国是枉费心机，因为德国将在凡尔登发动一次具有决定性作用的攻势。”

结果这位商人利用酒的攻势轻而易举地得到情报，并及时地转告法国。

于是法国在凡尔登调集10万兵力，200门大炮严阵以待，不仅击退德军的进攻，保住了凡尔登，而且迫使德军在这一地区节节败退。

聚餐吃喝在中国人交际中的重要性在世界上是出了名的，因此，也常常在涉外交际中被人利用。

有一家公司准备从日本引进一条流水线。

谈判之前，日本方面为了取得有利的谈判地位，想攫取有关的背景材料，便主动前来该公司进行“考察”。

他们反请该公司总经理到高级宾馆“一醉方休”，结果该公司总经理在对方万般“诚意”之下，喝了不少的酒，头脑发热，话匣子打开了，把公司里的外汇情况产品销售情况吐了出来，后来在洽谈

<<中国饭局里的潜规则>>

签订合同时吃了大亏，给公司造成了巨大损失。

(4)吃相不佳就“炒”你。

大学毕业的牛先生到一家单位找工作，该单位通过技能考察后，决定对他试用3个月。

试用期的第一天中午，老板请一客户公司经理吃饭，牛先生也参加了。

牛先生如坐针毡，在老板与客户谈话间，他便匆匆将饭吃完了。

回到办公室，老板对他说的第一句话就是“明天，你不用来了，你不适合我们的单位”。

老板指出他吃饭时响声太大，而且不懂自我修饰，实在有损公司形象。

牛先生怎么也没想到，用人单位竟会以吃相不雅为由“炒”掉自己。

据报载，目前一些大型私营企业集团招聘，将“看吃相”作为一种辅助面试手段。

把“看吃相”时掌握的信息，与业务经验考察等要素结合起来，综合分析一个人的能力。

(5)结账不当失良缘。

李小姐年轻漂亮，在姑姑、阿姨的操心下，开始和男士约会。

第一位男士是在政府部门工作的公务员，因为不是周末，第一次约会的李小姐选在了离公司比较近的餐厅。

点菜时，男士把菜单放在了李小姐面前，让她点自己喜欢吃的菜，李小姐照做了。

席间，他们谈得很愉快，买单的时候，价格似乎高了些。

但男士很爽快地把单买了，然后问了以后的联系方式。

第二次约会是周末下午，在茶坊坐下后，不知不觉又到了晚饭的时间，李小姐心里想着要回请他，就提议一起吃晚饭。

菜还是李小姐点，可结账时，李小姐还没来得及开口，那位男士掏出皮夹把账结了。

李小姐当时还想，和他争着买，说不定会伤他的自尊，等以后熟了，再来买单。

没想到的是，她却再也没有这样的机会了。

因为两天后，男方的介绍人转弯抹角地说了一大堆他不适合她的理由。

最后，她听出来了，是男方嫌她太会用钱，太不体谅男士。

有了第一次教训，当李小姐遇到第二个合眼缘的男士时，不管去哪里，去干什么，每次她都抢着买单，有时双方几乎到了争执的地步。

她想：这样做，别人就不会说我了把。

可人家又不高兴了，在交往了一个多月后，她收到了男士发来的E—mail：“我知道，我的收入没有你高，但你也不用这样不给我面子，我觉得你太主观，和你在一起有压力。

” P3-5

<<中国饭局里的潜规则>>

编辑推荐

饭局不是万能的，没有饭局是万万不能的。
一部最有效的饭局攻略，助你左右逢源进退自如。
一本最实用的酒桌圣经，帮你运筹帷幄马到成功，中国饭局的全新诠释，潜规则的活学妙用，让你在推杯换盏间游刃有余，于觥筹交错中如鱼得水。

<<中国饭局里的潜规则>>

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>