

<<关系是喝出来的>>

图书基本信息

书名：<<关系是喝出来的>>

13位ISBN编号：9787540458140

10位ISBN编号：7540458143

出版时间：2012-11

出版时间：湖南文艺出版社

作者：姜得祺

页数：272

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>

<<关系是喝出来的>>

前言

## <<关系是喝出来的>>

### 内容概要

本书从如何做好准备以请到目标客人来赴宴、如何准备酒水、客人到场之后如何安排座位、点菜等酒局人所必须做好的各个环节入手，层层剥离，为读者详细阐述应当注意的细节。作者通过睿智、幽默的文字，大量生动的小故事，将知识性、趣味性有效地融合在一起，使读者能够做到即学即用，短时间内提升自我的社交能力。

## <<关系是喝出来的>>

### 作者简介

姜得祺（原名姜德其，网络名：暗地黑羊），情感咨询师、内地新锐情感作家。对心理学有着独到的研究和见解，长期以独特的视觉关注个体心理、情感、婚姻的发展，先后在《北京青年报》、《北京晚报》、《京华时报》等发表上百篇作品。曾经为多家世界500强企业进行员工心理咨询、励志培训。新浪、搜狐、天涯、网易等驻站专栏作家，现在成立文化公司并任主编职务。代表作品主要有：《每天读点好玩的博弈论》《人脉就是财脉》《中国饭局里的潜规则》《现在，我们接管世界：马克·扎克伯格传》等。

## <<关系是喝出来的>>

### 书籍目录

#### 第一章

酒局即战局，未雨绸缪才可获胜

今日多少事，都在酒局中

目标有轻重，档次有高低

举重若轻，做出一个对方无法拒绝的邀请

做一个百折不挠的邀请者

邀请客人得讲方法和技巧

巧用妙招将贵人请入酒局

选好地点才可有好酒局

是否自带酒水，要视情况而定

替领导安排酒局，就是替自己安排前程

选好平台才好上位

#### 第二章

客人来到，桌上细节决定酒局成败

握好手就是握住成功

介绍好自己与别人，瞬间搞定目标人物

发好名片才可笼住人脉

男士不要丢了绅士风度

裙装，让女士尽显优雅

让饰品为气质锦上添花

人有尊老，位有座次

入座礼仪不能不知道

开瓶及倒酒的那些学问

酒杯应该学会适当低头

礼貌邀请，重视他人，他人才会重视自己

#### 第三章

酒局之上，如何点好那几个下酒菜

他山之石，可以攻玉

点菜是一门技术活

点菜就要做到有特色

点菜一定要分清主次

点好酒水，画龙点睛

高雅的葡萄酒，优雅地饮用

谁来点菜更为合适

警惕点菜的重重陷阱

让宾客吃出健康

从点菜看对方性格

#### 第四章

敬酒有术，客人言欢我心醉

敬好开局酒，压住酒局

敬酒时最忌讳的行为

怎样劝酒客人才不会拒绝

能不能敬好酒全凭你那张嘴

劝酒的经典范式

劝酒达人的成功劝酒招数

## <<关系是喝出来的>>

临时敬酒的八个制胜策略

请领导，须精心谋划

商务人士如何敬酒

女白领敬酒的五大绝招

见缝插针抓住请客时机

饭局形势不妙，敬酒为上策

别在老同学面前自作聪明

请好陪客也能事半功倍

第五章

说好祝酒词，办事开个好彩头

酒局上如何说好致辞

巧借菜肴，出口成章祝酒词

酒香词美，好酒还需好词劝

最佳祝酒词要做到“随机应变”

第六章

拒酒不得罪人，有招才能千杯不醉

动之以情的拒酒妙招

确实喝不了，拒绝也得讲方法

可以拒酒，但不能得罪人

就像酒场高手那样去拒酒

反客为主，借机来拒酒

学会挡酒词，杯酒也尽欢

宴席“不倒翁”，练就拒酒高招

第七章

酒局变僵局，如何让酒局活跃起来

做一个酒局上幽默有趣的人

酒局里的冷场如何化解

应付宴会尴尬场面的技巧

学会打圆场，化尴尬于无形

酒局上提前准备好段子

收集新闻话题，妙引新话题

餐桌上就是没话也要找话说

面对不善言谈的人打开话题

九大高招教你活跃餐桌气氛

第八章

酒水有度，人心难测海水难量

酒局言行都是心的表达

通过吃相了解一个人的内心

从饮酒习惯上读懂人心

投石问路，巧用试探法识人

从握杯习惯读懂他的心理世界

微笑是打败对手最有威力的武器

讨人喜欢很简单，身姿挺拔就行

让你的手势传达出你的力量

吃饭时别忘自己的身体语言

第九章

酒局求人，你不得不采用的方法

## <<关系是喝出来的>>

循循善诱，无形中掌控他人  
装熊自己，抬高别人  
酒桌上求领导办事要讲究技巧  
装牛自己以给对方吃定心丸  
用“激将法”让对方出手办事  
办不了的事回答法：模棱两可  
软磨硬泡，迫使对方答应帮忙  
掌握火候，又快又好办成事  
借酒装疯，假痴不癫有技巧  
第十章  
巧妙铺垫，说好话才可办好事  
私人话题可以增加亲密感  
酒桌上最忌讳说错话  
把对方满意的称呼常挂嘴上  
酒局上必说的客套话  
席间交谈应该把握分寸  
酒局话题应该循序渐进，由浅入深  
饭不能乱吃，话更不能乱说  
活学活用谎言，巧办尴尬事  
第十一章  
酒局收尾，这样才算最完美  
谁为酒局埋单最合适  
酒局结账的规矩你必须懂  
离席不能就那样悄无声息  
酒局结束奉上你的“礼物”  
怎么结账才可尽显风度  
餐后埋单，种种细节不容忽视  
客人喝醉酒如何安置  
第十二章  
健康如金，酒局后的健康常识  
服药期间，可以饮酒吗？

酒和食物有什么禁忌  
边抽烟边喝酒危害最大  
七大招数帮你醒酒  
喝酒不伤身体的技巧  
酒后乱性易阳痿是真的吗？  
女性喝酒一定要注意的问题  
喝酒头痛怎么办？

附录  
常用的宴会酒令  
如何点西餐及细节

## &lt;&lt;关系是喝出来的&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：今日多少事，都在酒局中在中国，很多生意往往不是在商场中谈成功，而是在酒局的觥筹交错中完成的。

因此，吃饭成为商战中不可分割的一部分。

看似在酒局上谈笑风生，推杯换盏，实际上是一次次进与退的无烟战争。

要在这场战争中取得胜利，就得知己知彼，做到有备而来。

做任何事情都有一定的目的和动机，请客也是如此。

商业请客无非有两个方面：一是为了达成商业目的，二是为了巩固增进感情。

请客的对象要清楚，请客的目的要明确，然后就是怎么请客、请在什么地方、花销额度、请客要达到什么效果，当这些问题都明确了，所有的问题就不再是问题了。

首先，要确定邀请对象。

待对象确定之后，再根据与客户的关系决定请客的正式性或者非正式性、宴请的档次以及花销的额度等等。

如果是尝试性的沟通，则可以先正式地邀请，等熟悉之后再非正式地邀请，这样显得亲切。

如果认识很久了，邀请依然显得很正式，就会给人一种陌生感，不利于沟通交流。

如果邀请成功，那么一定要在前一天再进行确认，以免对方有其他事情要处理，或者忘记了你的邀请。

确认的时候，一定要明确告知请客时间、地点、同席的人员等。

如果邀请的人不是很熟悉，可以打给相应的中间人请他代为转达，免得由于陌生而冷场。

酒局之后，根据客户喝酒的程度提前做好准备，看是否需要安排车送回家。

业务人员请客户吃饭，一定要懂得酒局中的一些礼仪，以免发生尴尬。

如果一些客户不是非得请客才可以谈成单子，那么就请不要请客，等到时机成熟了再请不迟。

在酒局上，酒量好当然加分，喝酒劝酒能够迅速拉近双方距离。

如果不能喝或酒量差，就要事先想好应对的方式。

无论如何，自己都必须在席间保持相对清醒，使饭局能够愉快地进行。

客请了，事顺利地办了，这是设宴者的初衷。

如果要实现这一目标，就要学会提前巧妙布局。

做到合情合理却又水到渠成，一切都在掌握之中。

让他人在不知不觉、舒舒服服中进入你的酒局，并且顺着你的意思开开心心地“吃”下去、“喝”下去。

如果你的酒局一开始就引起了对方的怀疑或警觉，那你就打草惊蛇了，不能成功不说，更有可能让对方将计就计，反而让你入了他的局。

让对方顺利进入你的局的关键就是投其所好，抓住对方的特点，特别是对方的弱点或者是感兴趣的东西，加以巧妙利用，一环扣一环，环环相扣，犹如天罗地网，令对方防不胜防。

如此巧妙的布局再加上你的主动出击，往往能一举获胜，实现你的宴请目的。

小于夫妻俩结婚三年，还一直租房住。

这次赶上单位福利分房，小两口心想，怎么也得争取到一套房子，否则错过这次机会，下次分房还不知道什么时候呢。

单位分房的事归房管处钱主任管，小于夫妻俩打算请钱主任吃饭，等酒过三巡，主任心情好且放松戒备时再提。

可问题是，大家都想分房，自然都会想到找钱主任帮忙，钱主任肯定“早有防范”，怎么才能请动钱主任呢？

两口子左思右想终于想到，钱主任最喜欢喝红酒，并且对红酒颇有研究。

夫妻俩一狠心花两千多元钱买了两瓶法国红葡萄酒，就去邀请钱主任了。

小于说：“主任，不知道您明天有没有时间？

有点事想请您帮忙。



## <<关系是喝出来的>>

” “ 什么事啊？

如果是分房的事，你就别提了，这我得公事公办。

” 钱主任果然早有防备。

“ 哪能啊，领导，知道您是铁面无私，我哪敢啊！

这不是我老婆的同学从国外回来，送给我们一瓶酒，您说我们俩哪懂那个啊，就想请主任帮忙看看，要是一般的，我老婆就做红酒鸡翅了。

” “ 这行，我给你看看吧。

” “ 那就先谢谢主任了。

明天，我让我老婆做桌下酒菜，等候主任赏脸啊。

” 在酒桌上，钱主任仔细看了那瓶酒，说是好东西。

小于把酒拿到一边，便开始闲话家常。

席间，小于注意到钱主任的眼睛不时地瞄向那瓶酒，心中有数了，却也不道破，只在言语间讲两人的难处，说是父母还在乡下，没法接到城里尽孝道。

主任对此深表同情，说是知道他的难处，还说会将他的特殊情况向上级领导反映。

临走时，小于硬是将红酒赠予主任，说自己也喝不出什么味道了，还是让懂它的人来品尝。

钱主任半推半就收下了，承诺会向上级反映他的情况，让他们放宽心。

果然，一个月后，小于夫妻俩如愿搬进了宽敞的新房子——单位分给他们的一套两室一厅的房子，这其中钱主任功不可没。

小于夫妻俩请钱主任吃饭，丝毫不提让他帮忙的事，只是预先了解了对方的嗜好，勾起对方的兴趣，然后在此基础上摆事实，诉说家中的难处，对方自然不会无动于衷。

最后再顺水推舟，送上对方心心念念的红酒，并得到了对方的承诺，这酒局的目的算是达到了。

对方收了礼，也回了情，小于分房的事最终尘埃落定。

请人吃饭，一定要巧妙布局。

布局时要注意投其所好，只有这样才能事半功倍。

你必须让对方心甘情愿地来赴宴，甚至主动提出帮你成事，否则你即便再怎么投入，对方也不一定领情，这样你的设宴就会变得毫无意义，你的最终结局可能就是“赔了夫人又折兵”。

所以，请客吃饭要细心思量，找到最好的切入点，并且做到滴水不漏，让对方找不出丝毫破绽，这样他才会不知不觉间上你的“钩”。

## <<关系是喝出来的>>

### 编辑推荐

《关系是喝出来的:酒局应酬实用智慧》编辑推荐：中国无事不在关系之中，关系无不在酒桌之上。搞的定酒局才有成功的可能。社会有源远流长、各具特色的酒文化，却没有切实有效地酒局指导，《关系是喝出来的:酒局应酬实用智慧》成功弥补了这一领域的空白，早就一部经典作品。书中照顾到酒局中每一个细节，在叙事、讲解中做到了细致入微，极具可操作性。

<<关系是喝出来的>>

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>