第一图书网, tushu007.com

<<每天学点应酬学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点应酬学>>

13位ISBN编号：9787802289345

10位ISBN编号：7802289343

出版时间：2008-8

出版时间：新世界出版社

作者：柯君

页数：287

字数：336000

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

第一图书网, tushu007.com

前言

不知从何时开始，应酬开始成为一个关键词进入到人们的工作和生活中来。
铺天盖地的问题在网络上掀起了讨论：身体与应酬哪个更重要？
爱人和应酬哪个更重要？
对男人来说是应酬重要，还是家庭重要？
金钱、工作、应酬比生命更重要吗？
随便问一个上班的人，今晚干什么？
十有八九都会回答你：今晚有饭局啊！
或者今晚有应酬啊！
可见应酬似乎成了工作的一部分，成了一项特殊的工作，只不过占用的往往是私人时间罢了。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点应酬学>>

内容概要

你觉得自己不会应酬吗？
你觉得自己不受欢迎吗？
凡是属于应酬的问题都不是问题。
凡是表现在表面上的东西都有其深刻内涵，本书就将教你如何变成应酬场上如鱼得水的人！

第一招，改变你自己，留下良好的第一印象，塑造经久不衰的完美形象；
第二招，开口是金，舌灿如花，会说话、说好话、好说话，一张嘴里包揽乾坤；
第三招，不是谁都那么好运，生下来就是贵族；但是你可以借力、造势、乘东风，借贵人之力让自己扶摇直上；
第四招，应酬无大事，做好应酬里的每一件小事，大事才有指望；
第五招，商宴是应酬的精装版，你能否谈笑生风、风度翩翩、魅力四射，能否顺利搞定商宴？会应酬，就能轻松搞定生意；
第六招，朋友交际是应酬的日常版，培养好人脉，受益无穷；第七招，职场应酬像日历，天天要做，还要做到位；
第八招，应酬虽往往只是一分钟、一件事，但你的眼光要看得更长远，放长线才能钓到大鱼。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点应酬学>>

书籍目录

前言
第一章 事业成败，关键在于应酬
善于应酬，事业的高速路
不会应酬，处处捉襟见肘
生意好坏，应酬决定成败
左右逢源，应酬是门艺术
黄金法则，把握基本原则
双赢思维，奠定成功基础
第二章 改变自己，塑造完美形象
你的形象价值千万
从心里喜欢结交朋友
心理学上的第一印象
让微笑时刻挂在脸上
克服沟通中的障碍
让自信照亮你的人生
性格好，才是真的好
第三章 开口是金，把话说到心里
真心诚意，打动人心
态度诚恳，马到成功
见什么人，说什么话
激他一将，达成目的
伶牙俐齿，不一定好
睿智妙语，消除尴尬
和气拒绝，别伤面子
克制自己，嘴上把门
第四章 克服弱点，应酬得心应手
小肚鸡肠要不得
孤芳自赏要不得
形影不离要不得
单枪匹马要不得
一视同仁要不得
趋炎附势要不得
自惭形秽要不得
第五章 抓住“贵人”，挖掘无穷财富
擦亮双眼，看清谁是“贵人”
抓住生命中的“贵人”
捕获“贵人”，攻心为上
结交“实力人物”的身边人
善借他人的力量
巧妙利用名人效应
朋友多了，“贵人”也多
让别人对你心甘情愿
第六章 迎来送往，细节决定成败
当场喊出别人的名字
看对时机，一“礼”中的

第一图书网, tushu007.com

无形之“礼”，倍增好感
锦上添花，不如雪中送炭
送人玫瑰，手有余香
把关系变成办事资本
让你的金矿越来越大
第七章 商宴应酬，轻松搞定生意
了解他人，步步为营
谈吐幽默，氛围轻松
懂得礼仪，不失风度
点菜到位，心中有谱
酒到渠成，搞定生意
巧妙祝酒，赢得好感
学会劝酒，拉近距离
聊好小事，再谈大事
第八章 朋友应酬，好处受用一生
和值得结交的人交往
与暂时不得势的人交往
与朋友分享生活
把别人的朋友变成自己的朋友
善于倾听，多听少说
遇到困难，向朋友求助
愿意为人脉付费
吃亏也是一种能力
第九章 职场应酬，巧妙赢得人心
关键时刻为领导挽回面子
忠言不逆耳，良药要甜口
掌握“和稀泥”的艺术
尊重单位里的“老资格”
“背后鞠躬”更有效
不要独占功劳
先说“Yes”后说“No”
用热心肠去贴冷面孔
第十章 应酬心机，目光要放长远
保持低调，功名长久
舍卒保车，是为了将军
聪明外露，不如智慧深藏
以退让开始，以胜利结束
自己先弯，避免被折
打牙肚里咽，忍只是片刻
话别说满，事别做绝
逢人只说三分话

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

瞧瞧饭桌上，谁在谈笑风生，而谁又只顾埋头吃饭，说出句话来都没人理？
看看舞会上，谁风度翩翩，而谁又孤孤单单只能当壁花儿？
再看商务会谈，谁说话得体一语中的，而谁又该说的话不会说，却说了不该说的话扫了大家的兴致？
应酬看似简单，其实却包含着很多的学问。
说话中不中听，言语是否得体，穿着是否合适，吃饭、邀舞的动作是否文明优雅等，这些都是应酬的细节。
千万别小看这些细节，对方可能因为看你做得大方、到位而提升对你的印象；也可能从这些小细节中看出你有没有教养，甚至不再跟你交往。
除了这些细节之外，应酬最关键的是要摸清楚对方的感受。
谁都愿意听人赞同自己的观点，顺着自己说话行事。
如果你能够摸清对方的意思，那么无论什么形式的应酬都可以说接近成功了；如果你点不中对方的“穴道”，那就是再费力气，也可能吃力不讨好，换来失败的结局。
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，第一次约会李小姐选在了离公司比较近的餐厅。
点菜的当口，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，别人就不会说我了吧。
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。
他在信中说：“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。
”　　李小姐应酬的差错出在没摸清对方的意思，还错误地将旧的经验应用到不同的人身上。
应酬是人与人之间的交流，如果你没有摸清对方真正的意图，再多的表面工夫也是白费的。
只有对症下药，用正确的方法对待正确的人，才能避免在交往中捉襟见肘，避免以尴尬收场。
谈生意需要应酬，相亲需要应酬，跟领导交往也需要应酬，也许有些人嫌烦了，等到跟自己的朋友、亲人在一起的时候，便完全放下了心，觉得既然已经是老熟人了、是亲戚了，那还应酬个啥呀？大家都敞开心扉，该说啥说啥，该干嘛干嘛，不要来那么多虚伪客套好了。
这样的想法大错特错。
朋友关系和亲属关系也是需要你花费精力去精心维护的，谁说跟朋友吃饭、聊天、打球、逛街不是应酬呢？
谁说跟亲属一起过年、过节不是应酬呢？
只不过在这样的场合下我们面对的都是熟悉的人，不需要打起一万分精神来，不需要眼观六路耳听八方，不需要一本正经罢了。
也许有些人就懈怠下来，连得罪了朋友都不知道。
老周和老郑是在同一科室配合了数年的老搭档，平日关系极好，两人无论谁受了同事的欺侮与误

第一图书网, tushu007.com

解，另一方总会挺身而出，“仗义执言”。
为老友讨个公道，真可谓荣辱与共。
可最近竟然分别在同科另一位同事老冯面前大加数落对方的不是，表面上却依然友好。
老冯惊异之余深感二人都把自己当亲近者诉说“心里话”，实在是很瞧得起自己，何不替他们双方出面调和，做个和事老，最终化干戈为玉帛呢？
这样不仅对得起他们对自己的一片信任，今后求他们办事也方便。
　　于是老冯就先跑到老周家替老郑“承认错误”，说好话，表达和好之心，又跑到老郑家“承认错误”，然后心满意足，好不骄傲回到家里，暗想此事办得实在漂亮，那两位肯定会对自己感激之至。
不想等了数天，老周和老郑不仅没有丝毫谢意，反而都对其冷淡之至，俨然一副攻守同盟的样子，又好得像一个人似的。
弄得老冯在同事间落得个挑拨离间的名声，真是伤心至极。
　　过了很久老冯才明白自己错在哪里，办公室里的是是非非天天都有，连夫妻都免不了“勺子碰锅沿”，又何况是各存利害关系的同事，偶尔的摩擦、不满自不用说，互相指责对方不是，发泄一下心中不快也很正常。
而老冯的那番话不仅让周郑二人觉得老冯是个典型的两面派，不值得深交，更会担心二人“黄金搭档”的良好形象在领导和同事中间遭到破坏，影响日后发展。
关键时刻自然“求同存异，一致对外”了。
　　谁都需要找个人做倾听者，让自己有机会倒一倒肚子里的苦水。
这样的话，说者说完了也就不再积在心里了，自然也就更畅快；那听者也没必要太较真，把每一句话都当成真话，当场哼哼哈哈，为他解解心烦，事后就应该忘到一边去，避免旧事重提伤人面子，也避免让本来与自己无关的是非牵扯上自己。
可是老冯偏偏就没做这么个明白人和清净人。
虽然古道热肠的初衷是值得赞美的，可是最后也根本没解决问题还落得自己里外不是人。
这就是缺乏应酬的经验的表现。
说者说之，听者听之。
话到自己耳朵里，烂在自己心里，干吗平白无故非去做一个传话筒，惹得大家都红了脸皮？
　　有时候，如果缺乏应酬的基本功，忽略了与人交往的一些最基本的因素，譬如言辞达意，表达清楚等，也会给生活和做事带来不必要的麻烦。
　　鲁迅某次在上海坐黄包车，有意实践一下应酬学上的三大原则。
他从朋友家门前叫车去南京路先施公司，依照时价，该付出车费三角。
　　鲁迅没有说明去南京路的什么地方，价钱讲好，便坐上车。
刚到南京路口，车夫便停下来，说：“到了。
”　　鲁迅本来应该说：“哎呀，对不起，我只对你说南京路，却没有说明我要去先施公司。
”但他并不把这句话讲出来，却故意说：“还没有嘛，我要去先施公司，此地距离先施公司还远呢！
”　　车夫提出反驳：“什么话？
三角钱来到南京路，还不下来？
”　　“哪里，我来南京路就是为了要去先施公司嘛！
”　　“你分明说是来南京路。
”　　“你不去先施公司，我就不付钱。
”　　“你不付钱我就叫警察。
”　　坐车虽属小事，但应酬不得其法，不说清楚自己想去哪就上车，不问清楚顾客想去哪就拉车，两个人交流不畅，自然出现了这个乱子。
当时鲁迅只要说他刚才应该说的话，黄包车夫也许早把他拉到先施公司，再不然，多付车夫五分钱多拉上一段便也就一切顺利了。

第一图书网, tushu007.com

<<每天学点应酬学>>

编辑推荐

你觉得自己不会应酬吗？
你觉得自己不受欢迎吗？
凡是属于应酬的问题都不是问题。
凡是表现在表面上的东西都有其深刻内涵，《每天学点应酬学》就将教你如何变成应酬场上如鱼得水的人！

第一图书网, tushu007.com

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