

<<饭局人脉学>>

图书基本信息

书名：<<饭局人脉学>>

13位ISBN编号：9787307096622

10位ISBN编号：7307096625

出版时间：2012-6

出版时间：武汉大学出版社

作者：王贵水 编

页数：217

字数：150000

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>

## &lt;&lt;饭局人脉学&gt;&gt;

## 前言

易中天曾经这样解析饭局：“中国人喜欢请客吃饭，并不是中国人好吃一场饭局，而是中国文化的思想内核——群体意识使然。

”易中天在《闲话中国人》中说，“中国人既然以食为天，则‘悠悠万事，唯此为大’，甚至‘普天之下，莫非一吃’”；“政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下”……诸多此类的言辞，都足以点破中国人“吃”的玄妙。

一场恰到好处的饭局，于私能增添人与人之间的沟通和交流，于公能成为生意对手间的交锋谈判。

饭局的精妙之处，并不在于吃什么“饭”，而在于设什么“局”。

正所谓饭局千古事，得失寸唇知。

现如今，无论职场还是官场，吃饭都理所当然地成为了第二职业。

有时候，一场饭局就是一次拼搏，有多少精明能干的高手，没有输在刀光剑影的战场上，却败在了一场饭局上，也因此失去很多机会、资源、人脉关系，失去原本升职提干的机会，甚至失去一份不错的工作。

其实，社会就是一张饭桌，而每一个人都是这张饭桌上的一道菜，每一道菜都各有其特色。

一道好菜，要讲究色香味俱全。

正如一个人，想要获得良好的人缘，就必须要有合体的穿着、洞察人心的明眸、恰到好处的沟通交流，而其中的沟通交流则显得尤为重要。

沟通是一门学问，交流是一种艺术。

正如战争离不开枪炮，沟通则离不开语言。

恰当的言辞能够有效地发挥其应有的沟通作用，在获得良好人缘的同时，还可以使双方在心理和情感上逐渐靠拢，缩短彼此间的距离。

如今，许多企业在沟通方式上别出心裁，纷纷搞起了“饭局面试”。

应征者在“饭局”上的种种细小举动，往往能够体现应征者的道德、修养及整体素质。

饭局看似简单，其实别有洞天。

尤其是职场、官场上的饭局更是不好应对。

如何才能在饭局中如鱼得水，吃出你的能力、吃出你的价值？

又如何才能吃出机会、吃出财富？

诸多的“潜规则”正等待着你去探索。

本书对各类人群的饮食习惯与禁忌进行了全面的介绍，让读者更加得心应手地举办、应对各种饭局，了解如何塑造应酬时的形象，如何在应酬时说话做事，如何练就一双“火眼金睛”，看透饭局中的“潜规则”。

它将帮助读者学会灵活机智地待人接物，在应对人情世故时更加得心应手，从而利用饭局建立起良好的人脉关系，坐拥成功！

## <<饭局人脉学>>

### 内容概要

职场、官场、生意场。

无论是于公于私，凡谋权谋利、生意谈判、托人办事、联络感情。

都离不开交际，都离不开饭局。

易中天先生曾经说：

“政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下。

”人生何尝不是如此？

很难想象。

一个连饭局都应付不好的人，在人生的道路上会有多大的成就。

《饭局人脉学》是一部最实用的饭局宝典。

可让你轻松应对各类饭局。

助你在饭局中如鱼得水、左右逢源。

《饭局人脉学》由王贵水编著。

## <<饭局人脉学>>

### 作者简介

王贵水，自由撰稿人，主要作品有《犬道》、《人性化管人 制度化管事》、《像蚂蚁一样工作 像蝴蝶一样生活》、《职场表现力》、《领导能力新观》和《敢于负责 勇于担当——做一个有责任感有担当精神的领导》等。

## <<饭局人脉学>>

### 书籍目录

#### 第一章 纵观“饭局的前世今身”

饭局不是万能的，没有饭局却是万万不能的

“鸿门宴”——斗智斗勇的饭局

“青梅煮酒论英雄”——不分胜负的饭局

“乾隆千叟宴”——与民同乐的饭局

“吃饭”还是“作秀”——现代的饭局

比排场——上流社会的饭局

斗霸气——黑社会的饭局

玩嘴皮——主妇的饭局

宾主尽兴——联谊饭局

险象环生——讨债饭局

#### 第二章 饭局是现代人生存必备的潜规则

应对饭局已成为现代人生存的必备能力

酒桌上“话聊”要把握尺度

别让“吃相”毁掉形象

酒席上眼神沟通胜过千言万语

合理的饭前催眠，不要让紧张破坏整体气氛

学会察言观色，每个细节都不可小觑

吃饭本是享受，应酬饭局却需要忍耐

#### 第三章 不可不学的用餐礼仪

酒桌礼仪关系着前途发展

如何安排座次是关键

用餐前品茶的礼节

端起酒杯要“留心”

剔牙、咳嗽、打喷嚏的讲究

中途离席的礼仪

席间交谈的话题和礼仪

如何买单才能提高身份

#### 第四章 如何打造宴会上的人气达人

依宴会形式，穿出独特气质

妆容和饰品可以大大提升品位

宴会上传递微笑的无穷魅力

学会用手表达你的感情

低调一点，宴会上不可太锋芒毕露

谈吐优雅，让你成为宴会上的“范儿”

积攒日常小见闻，成为宴会大赢家

人生如“局”，尊重别人提升你的人气

#### 第五章 做一个在饭局中左右逢源的人

测试一下，你是一个受欢迎的人吗？

养成主动打招呼的习惯

巧妙地寒暄，不冷落任何一个人

谈话时要避开别人的隐私和缺憾

身处“局”中，你要八面玲珑

学会在饭局中帮人打圆场

## <<饭局人脉学>>

学会应付饭局中的意外事件

成也酒兮，败也酒兮

### 第六章 很多“情”都是从饭局开始的

吃的是饭，谈的是情

从大饭局吃到烛光晚餐，爱情往往就是这么突然

不要因为应酬饭局而忽略了家人

应酬多的男人背后往往有一个因爱生怨的女人

路边大排档的撞击声是友情的见证

买单，尽显人性百态

饭局中的“桃太郎”

### 第七章 一场好饭局往往有推波助澜的作用

饭桌是社会万象的缩影

不得不学的饭局心理学

饭局中，学会做个倾听者

利用饭局，广结善缘

在饭局中，错综复杂的交际面

饭局话题千万种，你至少应精通一项

善用小游戏将饭局升温

### 第八章 精心布置一个完美的“饭局”

备局需全面，谨防因小失大

有备无患，应对各式饭局

以巧妙布局，换取最大利益

学会打破僵局，冷场是饭局的杀手

收局应画龙点睛，众人齐欢乐

### 第九章 饭局只是一个起点

“第二职业”究竟是风光还是遭罪

不可忽视的第三因素

酒到方能“渠”成

就地取材，饭桌上的话题不妨从养生开始

一场好饭局可让“交易”变“交情”

席间莫谈公事，全凭“情义”搞定

吃进去的是“饭”，得到的是“财富”

饭局是心灵的沟通，情感的交流

局后局，让你的“局”更加精彩

从饭局出发，最终超越饭局

## &lt;&lt;饭局人脉学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：第一章 纵观“饭局的前世今身”中国的饭局历史悠久，古有“鸿门宴”争权夺位，今有“饭局门”各取所需；古有“青梅煮酒”尽显真英雄本色，今有“饭局三陪”再展其如簧巧舌。

虽然文字有别，但都是以饭局为媒；虽然都是以吃饭为名，但却都有着“暗渡陈仓”之意；虽然相隔千年之久，却都暗藏着把酒论成败之实。

饭局不是万能的，没有饭局却是万万不能的。中国人一向注重饮食，无论是逢年过节、孩子升学、参军入伍、婚丧嫁娶、升官易职，还是送迎、团聚、求人办事，都少不了一顿丰盛的酒宴。

而我们所说的社交公关，请客吃饭首当其冲。

在这个社会上，人不能孤立地存在，所以只要你生存在这社会里，就离不开形形色色、大大小小的饭局。

与我们息息相关的人脉圈子、社会关系、资源信息、交情交易，也因此统统融入饭局之中。

所以说，中国的饮食之道，其实同样是人情的融合之道。

一顿饭关系着一个人的温饱和生活质量，而一个“局”则关系着一个人的前途发展。

如果设好一个完美的“饭局”，就有机会给自己带来一个莫大的发展前景。

完美的饭局，于公于私都有百利而无一害。

在生活上，既可以使亲朋好友间的沟通交流更顺利，使彼此的感情更融洽，又可以扩大交际圈，以备将来某个时候，发挥交际圈巨大的作用；在事业上，饭局无疑可以给交际关系穿上一层亲密的外衣，从而在生意、业务往来中起到一种神奇的促成作用。

透过饭局，反映出的是潜移默化的经济利益、社会关系和人际关系。

中国人的饭局讲究最多。

从落座到上菜的顺序，从谁先夹第一口菜，到什么时候离席等，都有很多的讲究，甚至可谓“繁文缛节”。

早在宋代，人们就已经知晓“饭局”一词，时至今日，这一词汇已有一千多年的历史。

“饭局”本是宋代文人对汉语及中国文化的一大贡献，即将“饭”与“局”巧妙地结合在了一起。

说到“局”这个字让人不禁联想到“圈套、阴谋、利益”，“饭”与“局”的组合，充分体现了饭桌上的“艺术”。

中国人喜欢请客，是有些社会和历史渊源的。

原本，吃饭只是个人行为，单纯地为了填饱肚子，而如今吃饭却演变成了一种通用的社交艺术。

在大多数国人的思想深处，始终认为一个人成功与否，虽离不开个人的努力，但网络交际仍占据着不可估量的重要地位，想要获得成功，就必须将自己置身于一个合适的“人情场”之中。

一个人，不仅要融于这强大的“人情场”中，还应做到游刃有余，否则他的成功很可能会多出许多不必要的坎坷，即使会获得成功，也难免会被孤立，被排挤。

而饭局则是这“人情场”中的纽带，是将人与人关系拉近的最有效的方式。

在很多的饭局中，吃饭都被赋予了双重意义。

吃饱甚至吃好都只是有名无实的意义，而饭局背后的目的才是其核心内容。

请客的人一般抱着以下几种心态：一是通过“饭局”讨好领导，进而达到升官晋职的目的；二是以“饭局”为手段来拉拢下属，为己所用，日后获得更大实惠的目的；三是看起来无所图，尽显自身的豪爽大方，把自己勾勒成一种不怕吃亏、重义气的形象，并期望因此受到朋友们的拥护，在交际圈子中做到游刃有余；最后一种则是为了拉近与陌生人甚至对立者的距离，在饭桌上通过吃吃喝喝、说说笑笑，在推杯换盏间，化解了矛盾与误会，拉近了距离，同时也笼络了人心。

总的来说，经常请客的人，虽然不是每次都能达到其预期的目的，但却能潜移默化地推动舆论和拉拢人心，至少给人以亲和、容易接近的感觉。

若说设一场以上对下的饭局意在凝聚人心，那么，以下对上的饭局则是更类似于一种沟通方式，更侧重于表达与表现。





## <<饭局人脉学>>

### 编辑推荐

《饭局人脉学:跟谁吃 怎么吃 吃什么》对各类人群的饮食习惯与禁忌进行了全面的介绍,让读者更加得心应手地举办、应对各种饭局,了解如何塑造应酬时的形象,如何在应酬时说话做事,如何练就一双“火眼金睛”,看透饭局中的“潜规则”。

它将帮助读者学会灵活机智地待人接物,在应对人情世故时更加得心应手,从而利用饭局建立起良好的人脉关系,坐拥成功!

<<饭局人脉学>>

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>