

<<用餐A+说明书>>

图书基本信息

书名：<<用餐A+说明书>>

13位ISBN编号：9787512706484

10位ISBN编号：7512706480

出版时间：2013-5

出版时间：中国妇女出版社

作者：孟奕

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>

<<用餐A+说明书>>

前言

赢得饭局，就赢得了人脉 子曰：“饮食男女，人之大欲存焉。

”孔子一言道出“饮食”是人的最基本生理需求之一。

自古以来，中国人在“吃饭”上就很讲究。

中国是文明古国，又是礼仪之邦，迄今为止，已经形成了一套完整的饮食文化。

由于吃饭的重要性，人们逐渐为它注入越来越多的内涵，于是便产生了饭局。

饭局承载了情感沟通、权力争夺、利益分配以及商务谈判等诸多内容。

“君子食无求饱，居无求安，敏于事而慎于言。

”孔子的这句话是主张饮食简朴，谨言慎行，也恰恰可作为饭局文化的一个重要原则。

在饭局中，吃并不重要，重要的是你的言语得体，行为合宜。

饭局的最终目的是通过感情沟通，达成利益的满足。

因此，在饭局中的一言一行都要为这个目的服务，切不可因小失大。

俗话说“吃人家的嘴软，拿人家的手短”，多积累“一饭之恩”，是拓展人脉的捷径。

饭局中，气氛轻松，人与人之间距离缩短，关系融洽，很多难题都能迎刃而解。

“饭局”是一个民间词汇，因此我们无从追究它究竟何时首次被使用。

可以肯定的是，“饭局”这种内涵丰富的吃饭形式，在中国已经有了上千年的历史。

中国历史上，著名的饭局比比皆是，有秦朝末年楚霸王项羽为汉高祖刘邦设的“鸿门宴”，有三国时期枭雄曹操为试探汉皇叔刘备而发生的“青梅煮酒论英雄”，有北宋开国皇帝赵匡胤的“杯酒释兵权”，还有清朝乾隆皇帝声势浩大的“千叟宴”。

饭局的影响力可大可小，视情况而定。

不可否认的是，一次成功的饭局能够为你积累一定的人脉。

无论是在职场闯荡，还是与知己相处，饭局都能充当人际关系的催化剂和润滑剂。

一场饭局，局中人谈笑风生，推杯换盏中看似其乐融融，觥筹交错间其实暗藏玄机。

局中人各怀心思，能够从细节中准确把握别人心理动向的人才能成为最后的赢家。

你在饭局中的发挥，往往决定着你是否能够成事。

饭局之所以重要，不在饭，而在局。

从小处着手的同时，掌控大局，方能让饭局最大限度地发挥作用。

一个人所要参加饭局的多少，反映出他的人脉圈子的广度；而饭局参加者的身份、地位，则能够反映出这个人的人脉圈的质量。

饭局邀请什么样的人，以及怎样邀请人，是一门学问。

通常来讲，一次成功的饭局需要各种类型的局中人来支撑。

如果是你设局，就要根据饭局的主题和目的，邀请合适的人来参加。

如果是应邀参加饭局，则要事先弄清其他参加者的情况，并以此来判定此次饭局自己应该扮演的角色。

“知己知彼，百战不殆”。

饭局中，能够准确地把握自己所处的位置，并能充分了解其他局中人所扮演的角色，才能营造融洽的气氛，从而拓展自己的人脉。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。

在中国，饭局就是各种人际交往形式的一个缩影。

能够在饭局中“世事洞明，人情练达”，不仅能显示出你优秀的交际能力，更能赢得别人的尊重和信赖。

而这种尊重和信赖的心理，是彼此成为朋友的基础。

本书从饭局人脉学角度入手，深入浅出地分析饭局与人脉的密切关联。

通过精辟的推理、论述，辅以生动的经典饭局案例，使得饭局人脉经营术一目了然。

语言生动风趣，案例活灵活现，内容包罗万象，从独特视角切入，全面剖析饭局应酬之道。

还详细分析了饭局应酬的各个细节，让你在饭局中，从小处着眼，轻松掌控大局。

<<用餐A+说明书>>

编著者 2013年3月

<<用餐A+说明书>>

内容概要

《用餐A+说明书(实战版)》从十个角度全面细致地分析了从请客吃饭，到点菜，再到祝酒，以及最后的买单的饭局潜规则和一系列的礼仪讲究。还在全书最后的附录里介绍有关各国酒俗的知识，使读者不仅了解中国式饭局，更能了解世界饭局文化，让自己的交际圈更宽、人脉更广。

<<用餐A+说明书>>

作者简介

孟奕，中国人民大学国际关系学院法学学士。

大学期间，曾广泛涉猎心理学、社会学及逻辑学知识，尤其在人际关系方面，做过细致、深入的研究，师从著名社交礼仪专家金正昆教授，致力于提升中国人语商的研究。

著有畅销书《一天一堂口才课》等。

<<用餐A+说明书>>

书籍目录

第一章 饭局不是万能的，没有饭局是万万不能的 饭局，中国式的交际方式 吃饭事小，出局事大 你吃的不是饭，是关系 请客吃饭，多半“别有用心” 借“局”行船，你会走得更远 饭桌上的气场就是你的主场 利用饭局留住贵人缘 每周至少有两次饭局 在高层次的饭局中占一把椅子 第二章 邀约有道，让你的饭局高朋满座 会请客使社交锦上添花 用诚意邀请你的宾客 请对人，你才能上台阶 根据主角喜好选择宴请地点 请客吃饭，时机是关键 找个让人无法拒绝的理由 把贵人拉上你的餐桌 目的不同，宴请的档次也不同 用一顿饭收获一颗心 不会埋单的人，不懂机会是什么 第三章 摸透饭局心理，读懂人心 好成“局” 观人于细微，察人于无形 从点菜看出对方的性格 从谈话速度和语气洞悉人心 饭局中不可不重视的小动作 留心你的表情，表情爱出卖你 稳住可能搅你局的人 谨慎应对深藏不露的人 防备饭局上的小人和骗子 别把场面话完全当真 第四章 饭局之中会说话，杯子底下好办事 找准饭局上的话题 掌握“没话找话”的本领 交深言深，交浅言浅 玩笑过火，为饭局减分 嘴上留道门，做人莫揭短 饭可以吃饱，话不能说满 逢人减龄，见货添钱 先学会倾听，再巧妙插话 人在饭局，哪些话不能说 饭后对主人表达你的谢意 第五章 嘴里吃的是饭，眼里看的是“礼” 你在品食，人在品你 外表是你的第一张名片 饭局宴客座次安排的学问 点菜有讲究，搭配最重要 让菜不夹菜，祝酒不劝酒 窃窃私语是无礼的表现 中途离席如何完美抽身 用餐完毕的结账礼仪 第六章 场面人说场面话，让你的祝酒词更精彩 饭局离不开精彩的祝酒词 说好开场白，赢在第一印象 初次相识的祝酒词 怎样问候和致意更吸引人 学会即席即兴的演讲 让你的祝酒词与众不同 把握祝酒的最佳时机 第七章 打好感情牌，把“交易”变成“交情” 先做朋友，后做生意 利用饭局推销你的生意 看清客户的嘴巴下菜单 懂得桌上吃亏，桌下盈利 推销中的“人情效应” 酒没喝到位，别轻易谈事 饭局推销的五大原则 小单做人情，大单做买卖 第八章 杯小学问大，酒场的规矩你要懂 无酒不成席，选酒有学问 酒品是人品的折射 商务用餐的敬酒技巧 酒场上如何与陌生人拉近距离 劝酒有道，喝完这杯还有三杯 能喝的不如会喝的 酒量不好，如何拒酒不失礼 别被酒桌上的“感情”灌醉 你一定要知道的饮酒礼仪 第九章 以“场”御人，做饭局中最具影响力的人 气场决定饭局成败 修炼一种淡定的气场 赔着一张“笑脸”入局 可以温和，但绝不软弱 增强人格魅力，点燃气场 积极参与饭局，增加曝光率 掌控饭局中的主动权 第十章 悟透饭局潜规则，那些只可意会不可言传的事 当众向你的对手举杯 面对是非，应当“急刹车” 活学活用“谎言”，巧办大事 巧用策略，让你更容易成事 用幽默给饭局加点“料” 尊重，让你赢得好人缘 诚信，稳固你的人脉资源 附录 了解中外酒俗，结交天下朋友

<<用餐A+说明书>>

章节摘录

版权页：请客吃饭，多半“别有用心”聪明人在人际交往中，不会直接切入主题，而往往会借题发挥。

而饭局，就是一个借题发挥的好平台。

历史上的著名饭局之所以出名，也正是因为设局者的别有用心。

饭局之所以能够成“局”，正是因为它的“别有用心”。

饭局设立者与局主之间，一般会有某种形式的利益关系。

或是为长期的关系而进行的感情投资，或是为短期利益而进行的危机公关。

以目的区分，请客吃饭大概可以分为这么几种：庆典类饭局、朋友聚会的饭局、商务谈判的饭局和官场角逐的饭局。

庆典类饭局，一般谈不上别有用心，然而也可在里边大做文章。

朋友聚会，就是为了联络感情，一般情况下没有特别的功利牵涉，所以气氛也会比较轻松，饭局参加者可比较随意，也不用讲那么多规矩。

商务谈判的饭局分为很多种，比如为拉拢业务而请客户吃饭，与竞争对手商讨合作而设立的饭局等。

这种饭局，可谓包罗万象，需要极高的情商和智商，才能最终在生意谈判中立于不败之地。

由于官场仕途的特殊性，牵涉权力斗争的饭局往往大气磅礴，饭局参加者在谈笑风生间斗智斗勇，稍有不慎就可能落入圈套。

钱钟书曾经在《吃饭》中这样说“吃饭有时候很像结婚，名义上最主要的东西，其实往往是附属品。

吃讲究的饭事实上不只是吃菜，正如讨阔佬的小姐，宗旨倒并不是在女人”。

饭局中，吃饭只是形式，真正的动机和目的则隐藏在饭局的沟通中。

林华曾就读于一所知名大学，毕业后来到一家机关单位上班。

刚到单位的林华，认为自己初来乍到，应该多向有能力又有经验的老同志学习，于是为人非常热情，还主动邀请同事吃饭。

然而，他三番五次地邀请，很多人却不怎么理会他。

后来，他才从别人口中得知这些老同志的想法：“小林人是不错，也有潜力，可他毕竟刚来单位，什么都不懂嘛，帮他又不能给我带来什么好处，干吗要帮！”

原来，林华还在试用期，另外一个处于试用期的是单位老处长的孙子，而单位只有一个名额。

知道实际情况之后，林华非常气愤，也看清了单位老同志的势力嘴脸。

然而，这又是无可厚非的，别人没有得到好处，自然也没有义务帮你。

于是，林华决定通过自己的努力来赢得尊重和认可。

他利用下班后的时间，积极为自己充电，报了职业技能培训班；在工作中，也更加努力，留意观察和学习。

最终，林华得到了领导的认可和赏识，试用期结束后，他留在了单位。

林华之所以请客请不到人，正是因为大家有一个共识，即饭局多半别有用心。

那些老同事，之所以不肯赴林华的饭局，也正是怕吃了林华的饭就要爱林华的管，被迫帮林华的忙，而得罪老处长的孙子。

<<用餐A+说明书>>

编辑推荐

《用餐A+说明书(实战版)》编辑推荐：古往今来，中国都是一个注重关系、人情的社会。用餐是中国文化的一个重要组成部分，它在中国承担了太多的功能：职场、官场、商场、名利场、情场……凡有人处，必有饭局。所以懂得用餐里的各种规则，显得尤为重要。

<<用餐A+说明书>>

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>