第一图书网, tushu007.com

<<饭局对了，事就成了>>

图书基本信息

书名：<<饭局对了，事就成了>>

13位ISBN编号：9787514603798

10位ISBN编号：7514603794

出版时间：2012-5

出版时间：中国画报出版社

作者：龙盛泽

页数：277

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

<<饭局对了，事就成了>>

内容概要

政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，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。

草根饭局的核心在于饭；精英饭局的核心在于局；名人饭局的核心在于人。

着付账总是抢输的选手来说，AA制是万恶之源？

饭局是一种生活方式，应酬是一种生存方式；饭局是享受，应酬是忍受。

饭局的三大悲剧：想请的人没来；来的人都和你无关；结账时只剩下你一个是清醒的。

<<饭局对了，事就成了>>

书籍目录

第一章 入局——做一个受欢迎的局中人中国式饭局的入局之道如何快速融入他人的饭局圈修炼好你的“ 入局硬实力 ”礼仪是你的入局通行证盛装入局——饭局着装的礼仪与规范举止礼仪——做一个举止大方的座上宾用餐礼仪——彰显你的绅士风度走好入局五步棋第二章 做局——别具匠心，打造一场完美饭局做局——邀请有术，请佛不难布局——让客人感受到你的心思与诚意座局——中国式饭局的座席布置饭局里迎客、待客、陪客的基本礼节画好点睛之笔——点菜选酒——选对酒才能办对事埋单时应注意的基本礼仪收局——不可忽视的送客礼仪第三章 识局——身在局中，也要“ 众人皆醉我独醒 ”识局——如何在饭局里察言观色分清饭局中的真真假假饭局中不光要看，还要会听肢体语言透露饭局机密点菜之中暗藏玄机看众生吃相，解读局中人心小小酒杯见人性酒后方见真性情最后时刻，看金钱如何检验人心第四章 斗局——如何在饭局中立于不败之地学好斟酒，开局大吉敬酒重如泰山，让对方盛情难却劝酒有术，让对方不得不喝好话说尽，让对方放下戒备反劝酒术——酒桌上的拒酒高招如何才能既保全自己，又不伤对方面子酒桌上斗酒常用的三大招了解酒文化，走遍全国都不怕第五章 捧局——把话说到位，饭局全靠捧做一个调动气氛的好手如何练就在饭局上“ 自来熟 ”的本事酒逢知己千杯少，话不投机半句多四个迅速见效的捧场妙招如何应对饭局上出现的冷场陪客之道——饭局里常用的陪客技巧莫让饭局成闹局——饭局里的斡旋之道饭局中的说话之道对症下药，巧妙应对性格不同的人第六章 用局——把事儿办成才是硬道理求脾气暴躁的人办事要以柔克刚求爱慕虚荣的人办事先给他面子求爱面子的人办事先让他欠你人情求争强好胜的人办事要成全其好胜心求功利的人办事先用好处引诱他求远亲办事时要以情攻心求脾气倔的人办事需用激将法求好喝酒的人办事先找个能喝的对付他求软硬不吃的人办事就准备打持久战第七章 洗局——别让酒肉朋友污染了你的饭局圈把酒肉朋友从饭局里清理出去饭局里的识友之道口风不紧的人别带到特殊饭局里饭局圈子里必须洗掉的几种人饭局里的势利眼不可深交用大是大非考验对方是否可交远离那些外善内奸的伪君子别拉这五种人进你的饭局灵活对待应酬，有选择地进局第八章 对局——饭局里的心理博弈术对局——机智应对饭桌上的刁难如何应对咄咄逼人的语言攻击饭桌上常用的心理博弈术时刻警惕，小心饭局变迷局饭桌上的应变之道遇到尴尬，如何自圆其说千万不要在饭局上吐露心声饭局里遇到搅局者怎么办第九章 守局——做足饭局之外的人情功课饭局可以散，联系不能断饭局有喜也有悲，饭局有聚也有散饭局外做人情，饭局里好办事小恩小惠也能攒出大人情在别人落魄时相助，让他感激你一辈子饭桌上吃对饭，饭桌下送对礼临时请人吃饭不如平时勤走动礼尚往来——饭局往来必不可少第十章 出局——犯忌讳必会沦为局外人宴客之道不应太功利最容易被踢出局的七种人护局——将饭局进行到底别让自己的小失误毁了一场好饭局提前离席时要注意的礼节用筷礼仪——别在小事儿上出丑莫蹚浑水，饭局八卦传不得谨防被踢出局的三种说话技巧有领导的饭局，千万别犯忌讳

章节摘录

求争强好胜的人办事要成全其好胜心　　2008年，全球经济进入危机，汽车销售的业绩不断下滑，身为销售总监的高建平压力很大。
他深知，这和销售经理不求上进，进而影响了下属有很大关系。
但碍于这个销售经理是老总直接派过来的人，他也不好直接开除对方，于是也只能得过且过。
一天，高建平正在喝茶，忽然听同事说，这名销售经理有个特点，就是喜欢争强好胜，什么事情只要他想和人家斗，那么就一定会斗到底，并且还有种不斗赢誓不罢休的好胜心。
于是，高建平想到了一个办法--引进竞争。
一方面，可以提高员工的工作效率；另一方面，还能引发这名销售经理的斗志。
经过周密的计划和努力，他首先从其他销售公司挖来一个和这名销售经理年龄差不多的人，单独成立第二销售部并任经理，这样就和原有的销售部形成了鲜明的竞争。
第二销售部经理上任后，凭着自己丰富的市场营销经验和过人的学识，以及出色的工作热情，积极地调动了销售部员工的工作热情，业绩大大提升。
结果，月末总结大会上，那名平时工作不求上进的销售经理大受刺激，这点燃了他心中争强好胜的斗志。
在接下来的几个月里，他铆足了劲儿要拿每个月的销售冠军……结果，公司的销售出现了转机，月销售额直线上升，公司的知名度也不断提高。
高建平之所以能够驾驭原本不求上进的销售经理，关键就在于他找到了这名销售经理的软肋，即争强好胜。
由此可见，在饭局中，求争强好胜的人办事时，最有效的办法就是激发他的好胜心，激发他逞能的斗志。
……

编辑推荐

加班加点，不如酒桌上多喝一点；任劳任怨，不如饭局上好好表现男人饭局的多少，与升迁的速度成正比；男人肚子的大小，同钱包的大小成正比一对酒杯，碰出人脉；一双筷子，夹起成功。
饭局之道，四两拨千斤的社交学问。
从前，生活是从一顿饭到下一顿饭，后来，生活是从一个饭局到下一个饭局。
世上本来只有饭没有局，吃的人多了，也就有了饭局。
人世间最大的痛苦不是没饭可吃，而是有太多非吃不可的饭。
有事儿要饭局，没事儿更要饭局。
出来混，饭局虽然不是万能的，但没有饭局是万万不能的！
记住中国式的社交箴言：人情是成功的关键，饭局是人情的核心！

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