

<<你怎能不懂应酬学>>

图书基本信息

书名：<<你怎能不懂应酬学>>

13位ISBN编号：9787530853344

10位ISBN编号：7530853341

出版时间：2010-8

出版时间：天津科学技术出版社

作者：毋栋

页数：233

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>

<<你怎能不懂应酬学>>

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。

当你随便问一个事业有成的人“今晚干什么？”

”时，十有八九会听到这样的回答：“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。

有人以为应酬无非是迎来送往、吃请回敬、玩乐游戏等，于是历数出应酬的不是之处，比如：吃请过繁容易患脂肪肝等疾病，长期缺乏与家人的团聚容易导致家庭矛盾，明明该陪家人的时间却因为工作的需要而不在应酬并因此受到埋怨等。

可见，应酬背着的黑锅和怨言还真不少。

殊不知，有时候因为应酬而与家人、朋友发生的不快，并不是应酬的问题，而是你自己的问题；有时候工作、应酬与私人生活不能很好地调节，问题也是出在你自己的身上。

这是为什么呢？

存在即有其合理性，应酬已经成为商业社会的规则之一。

它的出现，给人们的工作和生活带来了不一样地体验：从前在谈判桌前紧张兮兮的谈判，现在可以放到饭局上说，在缓和的气氛中，甲乙双方心平气和地交谈，更容易达成合作意向；从前合作双方交往方式单调，难以增进了解，现在却可以通过应酬，吃吃喝喝，玩乐一下，增进感情；从前人们认为只有收到请柬的活动才算是应酬，而现在随时约在一起举行一个活动，虽然少了些正式的环境因素，但却平添了几分随意和活泼的气氛，让应酬不再一板一眼……应酬使得商人们把工作从办公桌搬到了饭桌上，从写字楼搬到了球场、舞厅、咖啡馆；应酬使人们不用穿着笔挺的西装也能谈成生意，使人们不用拿出一沓沓的材料也能交流工作……总之，应酬形式的不断翻新，使人们摆脱了传统呆板的工作束缚，让工作形式变得更加多样，也更具有创新性。

如果你从应酬活动中没有收获良好的效果，如果你因处理不好应酬和家人、家庭之间的关系而受到埋怨，如果你因处理不好工作、应酬和生活之间的关系而身心俱疲，那么，一定是自身出了某些问题，而不要盲目地抱怨应酬。

想想看，有多少成功的案例证明了应酬是为事业铺平道路的有效手段，又有多少生意在商宴、酒桌上被轻松搞定，省却了百般周折。

你在应酬中是否做好了充分的准备，以饱满、积极的形象出现在别人面前，让人耳目一新？

你是否能言善辩，说的话恰到好处，让听的人心花怒放？

你是否懂得应酬的基本原则和礼仪，彬彬有礼让人平添几分好感从而愿意与你接触？

应酬的时间是在饭桌上，看似是面子功夫，但是应酬的真本事却在平时，是你个人修养、综合素质的整体体现。

如果你的应酬出了问题，那就先看看自己哪方面出现了短板，从而导致不愉快事情的发生。

应酬是被动的，但人是主动的。

打好应酬这副牌，需要你有一定的天赋，也需要平时留心、不断练习。

如果你能够应酬自如，场面上应付得来，那么事业的成功也就离你不远了。

应酬是事业的助推剂，有了它的辅助，你的事业将有新的腾飞！

<<你怎能不懂应酬学>>

内容概要

你在应酬中是否做好了充分的准备，以饱满、积极的形象出现在别人面前，让人耳目一新？
你是否能言善辩，说的话恰到好处，让听的人心花怒放？
你是否懂得应酬的基本原则和礼仪，彬彬有礼让人平添几分好感从而愿意与你接触？
应酬的时间是在饭桌上，看似是面子功夫，但是应酬的真本事却在平时，是你个人修养、综合素质的整体体现。
应酬是事业的助推剂，有了它的辅助，你的事业将有新的腾飞！

<<你怎能不懂应酬学>>

作者简介

毋栋，山西人。

精通法律、历史、心理学、经济学。

从事出版工作多年，现在北京某出版社任职。

不善言谈，但文风犀利，有深度；文章幽默风趣，很好看。

崇尚实用主义。

他认为，真正实用的书才是好书。

多年来，他笔耕不辍却产量不多，因为他坚持要做个严谨的作者，要把最完美的图书呈现给读者。

希望本书能得到广大读者的认可，作者也得以慰藉。

<<你怎能不懂应酬学>>

书籍目录

第一章 左右逢源的应酬手段交际应酬“勤”字当先主动打造人际圈做事方正，做人圆融尊重别人，给人尊严比别人先道歉舍小利才能为大谋得意忘形是应酬大忌低调的策略才高明别人心思要看破不点破人情往来要有尺度遇到尴尬怎么办记住别人的名字第二章 职场商战的进退规则会应酬助你成功学会把面试当应酬同事间的应酬艺术不要过分自我表现上司需要下属的恭维怎样向上司献计献策用娱乐凝聚团队顾客需要关怀浇灭客户的怒火打破谈判中的僵局在酒桌上把生意谈成第三章 口吐莲花的语言技巧见什么人说什么话发言要看准时机说话要选好角度不要信口雌黄得罪人的话说不得口误要及时纠正讲话要顾及他人感情说话时要面带微笑如何敲开他人的心扉以子之矛，攻子之盾三分幽默留余地装聋作哑，息事宁人好口才还要善聆听第四章 方中有圆的宴请文化应酬就是请客吃饭赴宴的礼仪怎样安排客人的座次点菜是一门技术不可不知的西餐礼仪西餐餐具怎么用祝酒词为应酬锦上添花要劝酒不要灌酒饮茶有茶道喝咖啡有讲究酒会是交际的好场所怎样享用自助餐第五章 礼尚往来的取予之道用“轻礼”表达“重意”怎样让礼物打动人心妙语让礼物更贴心好礼物还要会包装送礼有禁忌“随份子”要量力而行收到礼物该怎么做适当回赠礼物送礼不要送出麻烦小小鲜花传心意商务馈赠有原则第六章 塑造完美的形象应酬要在意个人形象人靠衣裳马靠鞍着装的“TPO”原则男士西装穿着规范职业女性着装的艺术女性化妆的技巧发型要因人而异如何坐得高雅如何站得挺拔如何走得优美注视对方的眼睛应酬中学会使用手势第七章 礼仪就是交往艺术礼仪者敬人握手的礼仪称呼的礼仪介绍和自我介绍使用名片的礼仪打电话的礼仪拜访的礼仪签字仪式的礼仪剪彩的礼仪舞会的礼仪出席音乐会的礼仪入境而问俗第八章 人性弱点的攻防策略对阿谀逢迎保持清醒对搬弄是非者敬而远之骄横霸道的人要巧治不要触犯忌讳多的人与忌妒心强的人保持距离对性格急躁的人要有耐心对贪婪自私的人有节有度对猜疑心重的人以诚相待要留心阴险的人与正直豪爽者大方相处让沉默的人开口让话多的人闭嘴第九章 火眼金睛的洞察之术算命先生的诡计如何正确解读肢体语言别让表情出卖你手势流露感情眼神是心灵的窗户未见其人，先闻其声吃相反映性格走路姿态最容易表现真实自我字如其人看笔迹如何看穿谎言疾风知劲草浅薄的人容易被人看透怎样做到喜怒不形于色

<<你怎能不懂应酬学>>

章节摘录

<<你怎能不懂应酬学>>

媒体关注与评论

交际应酬“勤”字当先 台塑集团创始人王永庆被誉为台湾地区的“经营之神”。他15岁那年小学毕业，到一家小米店当了一年学徒。

第二年他用父亲向别人借来的200块钱开了自己的米店，从此踏上了艰难的创业之旅。

那时候稻谷加工非常粗糙，大米里有不少糠谷、沙粒，买家卖家都习以为常，见怪不怪。

王永庆将夹杂在大米里的糠谷、沙粒统统清理干净，这样一来，他店里的米质比其他米店要高一个档次。

在服务方面，当时还没有送货上门一说，王永庆却增加了这一服务项目。

无论晴天下雨，无论路程远近，只要顾客有需要，他就立马送到。

每次给新顾客送米，王永庆都要打听这家有多少人吃饭，每人饭量如何，据此估计这家下次买米的大概时间，记在本子上。

到时候，不等顾客上门，他就主动将米送过去。

王永庆给顾客送米，并非送到就算了，他还要帮人家将米倒进米缸里。

如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸清理干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。

这样，米就不至于因陈放过久而变质。

他这个小小的举动令不少顾客深受感动，从此，好多顾客都专买他的米。

靠着勤奋，王永庆的米店从一天卖米不到12斗，到后来一天能卖100多斗。

后来他开了一家碾米厂，从此走上了成功之路。

中国古人有“非知之难，能之难也”的慨叹，这其中“能之难”指的就是行动和实践的难度。

社交是行动的艺术，显然也属于“能之难”的范畴，但正因为“难”，所以才更有行动起来必要，“难”更说明“行动起来”的重要性。

美国著名人际传播学家朱迪·皮尔逊教授说得好：“光知道社交理论而不能将理论付诸实践的人，谈不上具有社交能力。

如果一个人在某种社交场合碰巧达到了他的目的，但是没有能力解释其成功的原因，也谈不上具备了社交能力。

一个能干的社交者，必须同时具备一定的理解能力和做出恰当行动的实践能力。

”一句话，你必须行动，必须在一定的社交理论指导下行动起来，不要在已有的圈子里面故步自封，而要去探索和发现新的天地。

一个人无论做什么事，有什么样的条件，在什么样的环境中，只要他能勤奋刻苦、专心致志、坚持不懈、脚踏实地做下去，终会有所成就。

社交也一样，只要你做到“勤”字当先，就能将你的社交圈扩大。

所以，勤奋是社交的不败筹码，只要肯下工夫，你就一定能成功。

“勤”就是不断地做出行动。

在社交方面，勤奋就是不断给自己树立新目标。

一个人社交成功的关键，在于坚持不懈地勤奋努力，我们要用有限的时间拓宽我们的社交范围，努力去干一番事业。

社交本身就是一种行为，它有自己的定性，也有行动的基本原则。

首先，一个人应该主动地去与周围的环境相适应，正因为有主动性，所以人也就有自己的目的性。

人就是靠着这种目的性，改变自身的状况。

应酬亦如此，行动之前需要有明确的目的，无目的的社交，就不能顺利拓展自己的人际关系。

其次，“物竞天择，适者生存”，它道出了这样一个道理：灵活性是人或物生存与发展的基础。

倘若我们想在社会上很好地与人交往，就应该在社会和行为环境、行为对象发生变化时，很好地改变我们的行动方式，灵活地展开应酬活动。

应酬学专家告诉你 交际应酬是一门行动的艺术。

一个人如果只知道许多交往的理论而不去付诸实践，那么，他只能是“理论上的伟人，行动上的矮子”。

<<你怎能不懂应酬学>>

”。

应酬的艺术，在本质上就决定了行动的必要性与重要性。

主动打造人际圈 一次大风雪过后，积雪满街，交通阻断。迈克所住的公寓楼中的煤用完了，食品杂货店的人没送货来，没有自来水，电梯也因故障而不能使用，这下使迈克的生活陷入了困境。

但是，这时那些从来没有交谈过的邻居们却主动上门，相互接济食物、牛奶、唱片等物品。有一家邻居还举行了舞会，使气氛变得热烈起来。

而参加舞会的人从十几岁的孩子到七十多岁的老人都有。此时，大家才发现，大楼社区的管理员，钢琴竟然弹得这么优秀。

当时，迈克就想：如果平时能有这种友好互助的精神，这幢楼中的住户每天的生活该是多么富有生色呀！

人们都有渴望得到帮助与友情的心理，在每一个人的思想深处也都有一种友善的种子，只是有时候它被埋没得太深了，而一旦被挖掘出来，人们就会发现，哦，原来我们还可以拥有这么美好的生活啊！

是的，一个人要想拥有美好、多姿的生活，就要拥有好人缘，织一张和谐的人际关系网。但是，这张网不是现成的，也不是天上掉下来的，它需要人们的积极与主动。

因为光有想法是不够的，还必须将它化为行动才可以得到。

在这个世界上，各个行业都有许多出类拔萃的人物，他们的影响力是非同小可的，必须利用与他们接触的机会和他们建立良好的关系，这对一个人的前途至关重要。

我们不要等待，一味地等待只能错失良机，等待绝不可能帮我们建立起良好的人际关系，我们应该积极主动地、一步一步地去付诸行动。

如果我们想多结交一些朋友，就需要主动地去了解对方的兴趣爱好。

还可以通过多种方式去获得他们的信息，更要注意与其相处时积累一些有关的情况，还可以通过他的朋友了解他的为人处世。

人与人交往中会出现一些交际的好机会。

多一些有益的朋友，会见一些成功的前辈，会有机会改变你的人生轨迹。

“一个巴掌拍不响”、“独木难支大厦”，朋友在关键时候帮你一把，可能会直接助你在事业上取得成功。

所以，要时刻抓住能结交朋友的好机会，你对此必须有所准备，因为机遇是一件捉摸不定的宝贝，但它又偏爱有准备的头脑。

比如有朋友请你去参加一个生日聚会、舞会或者其他活动，如果没有十分重要的事，你不要因为自己手头太忙或一时懒得动身而拒绝，因为这些场合是你结交新朋友的好机会，又如新同事约你出去逛逛商店或者看场电影什么的，你最好也不要随便拒绝，因为这是一个联系感情的好机会。

在生活中，人与人之间接触越多，彼此间距离就可能越近。

这跟我们平时看一个东西一样，看的次数越多，越容易产生好感。

我们在广播、电视中反复听、反复看到的广告，久而久之也会在我们头脑中留下印象。

所以，交际中的一条重要规则就是：找机会多和别人接触。

如果要成功地找到一个与人接触的机会，你必须对他的信息、生活安排有所了解。

一旦和别人取得联系，建立初步关系之后，就可能在今后成为很好的朋友。

应酬学专家告诉你 若想建立一个良好的人际关系圈，就要主动热情地与他人交往，利用一切机会结交各类人士，并对每一个人的言行都用心地记下来。

这样日积月累，你的人际关系网就会在无形中壮大。

.....

<<你怎能不懂应酬学>>

编辑推荐

《你怎能不懂应酬学》推荐:应酬使得商人们把工作从办公桌搬到了饭桌上,从写字楼搬到了球场、舞厅、咖啡馆;应酬使人们不用穿着笔挺的西装也能谈成生意,使人们不用拿出一沓沓的材料也能交流工作.....总之,应酬形式的不断翻新,使人们摆脱了传统呆板的工作束缚,让工作形式变得更加多样,也更具有创新性。

有多少成功的案例证明了应酬是为事业铺平道路的有效手段,又有多少生意在商宴、酒桌上被轻松搞定,省却了百般周折。

打好应酬这副牌,需要你有一定的天赋,也需要平时留心、不断练习。

如果你能够应酬自如,场面上应付得来,那么事业的成功也就离你不远了。

<<你怎能不懂应酬学>>

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>