

<<应酬学的诡计>>

图书基本信息

书名：<<应酬学的诡计>>

13位ISBN编号：9787802512191

10位ISBN编号：7802512190

出版时间：2009-9

出版时间：金城出版社

作者：肖嘉铭

页数：259

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>

<<应酬学的诡计>>

前言

中国人讲究礼尚往来，喜欢在商业交往和工作关系中注入感情因素，在热烈喜庆、觥筹交错的宴席上洽商、谈判、交友、搭建关系网络。

于是，久而久之，便形成了一种特殊的应酬交际模式。

但凡社交活动时，华夏之内，宾主互相礼让，细品摆放精美、色香味俱全的特色餐点，畅饮和谐搭配的美酒佳酿，就很容易放下日常交际中的矜持、冷漠，迅速成为无话不谈的朋友，而对于商务交际，在举杯畅饮中了解彼此，理解彼此，乃至信任彼此，不仅能快速拉近彼此的距离，成为互助互利的商务伙伴，往往还能顺利达成协议，事半功倍，取得正式谈判桌上无法实现的成果……人际交往是一种艺术，技巧纯熟，则会挥洒自如，游刃有余；技巧不当，则难免会使关系紧张。

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“壁画儿”？

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，却说了一些不该说的话，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，等等，这些都是应酬的细节。

<<应酬学的诡计>>

内容概要

事业成功、生意好坏很大程度上取决于应酬的能力。

不信吗？

与客户应酬好了，自然能够源源不断地获得订单；与领导应酬好了，自然能够获得上司最大的支持，使得工作顺利开展；与同事应酬好了，自然能够广泛借力，至少不会给自己的工作带来外在的障碍。

应酬不当，小问题也会伤感情，生意做不成，大家还伤了面子；应酬得当，对方开心，自己更开心。

应酬好了生意合作者，合同谈成了，企业就能获利；应酬好了领导，对你的赏识加倍增加，升官升职指日可待；应酬好了朋友，多几个铁杆兄弟，可以助你一臂之力，达到事半功倍的效果。

应酬是生意场的法宝，也是日常交往的润滑剂。

更是事业的催化剂。

有了应酬功夫为你保驾护航，事业才能蒸蒸日上。

<<应酬学的诡计>>

作者简介

肖嘉铭，早年毕业于北京大学，精通心理学和社交艺术，曾任世界500强企业高级经理，现为国内公关公司大区负责人。

<<应酬学的诡计>>

书籍目录

第一章 事业成败，关键在于应酬 善于应酬，可平步青云 不善周旋，总难免尴尬 爱上应酬，培养好关系 交际圈外，也融洽相处 得体合宜，应酬有原则 应酬成败，语言是关键

第二章 洞察人心，外表上找线索 内心世界多体现在肢体动作上 通过穿衣习惯来寻找蛛丝马迹 身体的姿势常常是心理的暗示 表情反映心情，心情影响事情 眉目之间到底传递了哪些“情” “小动作”里蕴含着“大玄机”

第三章 主动出击，探清对方虚实 主动出击，探其心理 巧妙发问，摸清虚实 智设语境，请君入瓮 抛砖引玉，让他多说， 投石问路，看其反应 遇物加钱，逢人减岁

第四章 少说多听，让其主动暴露 言多必失，管住嘴巴 弦外之音，准确把握 语调语速，暗藏情绪 透过话题，窥其心理 听口头禅，帮你判断 小小细节，看透对方

第五章 抓住贵人，挖掘无穷财富 广结人脉，朋友多贵人就多 来雨绸缪，平时就要多维护 擦亮双眼，看清潜在的贵人 攻心为上，感情投资收益大 结交贵人，从他身边人入手 突出重围，关系当用就该用

第六章 迎来送往，细节决定成败 别让小细节坏了大事 准确叫出对方的名字 选好时机巧妙送礼物 雪中送炭胜锦上添花 用心送礼才能有奇效 送人玫瑰没必要张扬

第七章 谈判心理，分蛋糕智慧大 让谈判中没有输家 做好准备再去谈判 讨价还价的智慧大 设法摸清对方底线 谈判是一场心理战 小妥协实现大目标

第八章 表面示弱，实则暗中发力 韬光养晦，控制情绪是关键 兵不厌诈，虚虚实实假乱真借鸡生蛋，让人为你做嫁衣 见缝插针，夹缝中茁壮成长 迅速出手，以速度战胜对方 抓住机遇，迅速地发展壮大

第九章 一变就通，做到能屈能伸 善于变通，上什么山唱什么歌 因势利导，错中求胜跳出危局 能进能出，回头草依然可以吃 打破常规，出人意料取得胜利 审时度势，撞了南墙尽快回头

第十章 学会放弃，目光要放长远 谦恭自律，争强好胜不可取 柔者能安，外力面前学弯腰 吃亏是福，笑到最后才最好 藏巧守拙，待他日一飞冲天 暂退一步，后发制人得胜利 有舍有得，肯为大得舍小利

第十一章 留有余地，不可四处树敌 勿揭人短，逆龙鳞祸上身 说话婉转，切忌直来直去 自我保护，谨慎敷衍小人 谦让者存，争斗会害自己， 勿责他人，树敌多准碰壁 随遇而安，明哲保身不难，

第十二章 克服弱点，应酬得以应手 心胸宽广，不要小肚鸡肠 保持距离，不要亲密无间 打破自卑，无须自惭形秽 根除吝啬，慷慨对待别人 控制怒气，忍让体现风度 舍弃骄傲，不要孤芳自赏

<<应酬学的诡计>>

章节摘录

第一章 事业成败，关键在于应酬随着商业社会越来越发达，应酬已经成为职场、商场、政坛等地方必不可少的重要手段。

说到底，它其实是为人與人之间的交流和了解提供一个环境、一个平台。

如果你想给别人留下良好的印象，那么当然要学会“略施小计”。

善于应酬，可平步青云应酬承担着感情交易的功能，是否善于应酬，并通过应酬，建立、发展和巩固好人际关系，成为事业能否成功的关键因素之一。

所谓的“感情投资”，实际上是非现金交易的商业行为、变相的谈判桌，是被利益所驱使的。

没有四通八达的人际网络，将寸步难行。

把大家都应酬好了，才能为自己前进的道路扫除障碍。

有人总结说，单位的老好人最容易被提升，这是有道理的。

因为老好人谁也不得罪，他会应酬好每一个人，不属于任何派系，所以，提拔这样的人最不容易引起大家的反对和争议。

可见，应酬不仅能让你左右逢源，更能让你平步青云。

应酬得体有各种各样的技巧，那些在交际场上如鱼得水的人往往各有神通，他们将应酬之道演变成了一门艺术。

不妨看看不同人的表现：有的人站起身来就有人鼓掌，有的人举起杯来就有人呼应，有的人一个微笑一句问好就能换来现场热烈的气氛；可是，同样的动作另一些人做起来，却乏味了不少，他们做出来的只是一个简单的动作而已，其中的深意却荡然无存。

应酬的真谛在于，那些繁文缛节、程式化的过程不过是表面的套路罢了，真正懂得应酬的人将应酬变成了艺术加以发挥，从而有了无穷的功效。

有个小伙子刚满24岁，就已经是部门经理了，而且很有发展前途。

各经理开会的时候，一屋子的中老年人，衬得他越发有朝气。

他发表自己的意见，总是既中要害，又显得谦虚，令大家都很喜欢。

单位的二把手对他十分欣赏，对他的意见和建议也十分重视。

可是，单位里一把手却跟二把手不太和睦。

小伙子经过分析得出如下结论：一把手有魄力，知人善任，是个正人君子，所以用不着顾及和他的关系，只要自己好好干，他对自己就会满意。

相反，二把手虽然没多少业务方面的本事，但他的心眼都用于琢磨人事上，他不一定能给你起什么好作用，但如果背后给你使点绊儿，你也吃不消呀。

因此，小伙子对二把手出人意料地亲近，逢年过节，必然登门拜访，且总要拎一点家乡的土特产。

小伙子的判断是正确的，他做到了左右逢源，最终两位领导都很赏识他。

我们生活在复杂的人际圈子中，难免遇到这样的情况：单位里领导之间争权，同事之间分派系。

如果你是一个处于这样尴尬境地的人，就要充分施展应酬术，既不能薄了左边，又不能惹了右边，你要把两边都应酬好了。

<<应酬学的诡计>>

编辑推荐

《应酬学的诡计:人际交往中的实用哲学》：人生处处都是应酬，效果好坏，全在于你懂不懂得使用心理策略。

智商不在太高，能学会东西就等 能力不用太强，能干好事情就行；但应酬的本事决不能差。

差之毫厘，谬以千里，应酬场上一丁点儿的不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流。

每天学点应酬学，你的生活将会彻底发生改变。

生意场上应酬也是工作，人际圈中应酬就是生活。

想要做一个受人欢迎、四处逢源的人，不会应酬可万万不行。

应酬不单单是表面功夫，真正的交际达人，早已将应酬变成了艺术。

<<应酬学的诡计>>

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>