

<<使你受益一生的应酬学>>

图书基本信息

书名：<<使你受益一生的应酬学>>

13位ISBN编号：9787806757314

10位ISBN编号：7806757317

出版时间：2009-7

出版时间：商金龙 内蒙古文化出版社 (2009-07出版)

作者：商金龙

页数：272

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>

<<使你受益一生的应酬学>>

前言

物竞天择、适者生存的自然法则使人们为成功而奋斗，为人生而规划。

在前往成功的路上，应酬是一门必修课：做事留有余地，则“三窟”全备；说话留有余地，则“闲言”立减。

什么是应酬？

“应酬”就是“应”得的“酬”劳。

那么，钱在哪儿呢？

金钱遍地都是。

金钱在人与人的交往互动中。

经商做生意就是商品的“买”和“卖”，但是跟谁买？

卖给谁？

答案都是“人”。

想赚钱就要先会做人，做一个可以与人应酬的人。

在这个社会中，还没找到什么人可以做生意功成名就，却一辈子从不应酬的。

当然，今日的老总们要金盆洗手、明哲保身、远离是非，而侈言自己绝不应酬的不在少数。

不过，这些绝不应酬的老总们都是一个人吃饭？

只要桌上还有别人，当然你可以不必应酬他们，可难说他们是不是在应酬老总您呀！

说这些只是要你明白，想求人办事的第一件事就是学着做人，学着与人交往应酬。

跟什么人需要应酬？

多久一次？

一次多久？

什么形式？

什么内容？

什么姿态？

什么角色？

什么目的？

什么意义？

付不付账？

请不请客？

送不送礼？

与谁同往？

穿什么？

说什么？

做什么？

这么多问号，你一定要答得出来，才能够很好地去应酬。

不懂得如何恰当应酬的人，就不能求人办事。

见面时间长不如见面次数多。

对一名成功的人来说，经常到朋友家中去，被认为是和朋友加深感情的要诀之一；尤其是以“喂！

到附近来办事，顺便来看看你”这种说法，更能抓住朋友的心。

像这样习惯于亲近的方法，在心理学方面被认为和学习一样。

一般对学习的看法，认为集中学习不如分散学习来得有效。

比如，我们要用10小时学习，那么一天用功2小时，而连续一个礼拜，比一口气熬夜学10小时更加有效。

此外，到驾驶训练班学习驾车，一天的练习时间也都有一定的限制，绝不会让你超出时间，也就是利用这种分散学习的效果。

在人际关系方面，使对方产生亲近感，也就是给予对方好印象的基本条件。

<<使你受益一生的应酬学>>

而满足这项条件，利用这种“分散效果”，可说是给对方强烈印象的最好方法了。

一般而言，整夜在一起喝酒的朋友，和有长时间交往的朋友相比，乍看之下好像前者的人际关系较稳固，但实际上，这种关系如不加以持续，那么两者之间的交情就会越来越淡，这一点是显而易见的。

譬如有人问你：“你和某人的关系如何？”

而你回答：“我见过一次”和“偶尔会见面”，那么给人的印象就不同了，而和“常见”这个回答又更不同了。

道理显而易见，见面的次数和两人之间的亲近度是成正比的。

以上就是应酬的要诀之一，但远远不能以偏概全。

一口气读完本书，就能全面了解人际交往中的应酬之道。

<<使你受益一生的应酬学>>

内容概要

随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁，应酬已经成为人们社会生活中不可缺少的内容。

通过应酬，人们不仅可以互通信息，资源共享，而且还可以沟通心灵，建立好人缘。

一个人成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的应酬能力。

<<使你受益一生的应酬学>>

书籍目录

第一章 应酬有规矩，不可轻易破——应酬学中的黄金法则 应酬要有原则 应酬要有分寸 应酬要注意小节 掌握应酬场面上的主动权 灵活选择应酬场合 进退自如才能游刃有余 应酬场上不可厚此薄彼 熟记对方的姓名 骄傲自大会引起别人的反感 把优越感让给别人 别耍阴谋诡计

第二章 人情练达即文章——应酬学中的人情定律 成在用情，败在无情 学会做人情文章 提前进行感情投资 要想人爱己，必须己爱人 用情暖人心 雪中送炭 要想得到，必先给予 吃得完的亏，占不尽的便宜 学学老子的吃亏之道 找机会多和朋友接触 冷庙烧香最灵验 挑明恩情会伤人自尊

第三章 眼观六路，耳听八方——应酬学中的洞察术 火眼金睛看对象 慧眼识人术 从兴趣爱好识人 凭服装打扮识人 凭声音和语调识人 吃透对方心理 透过眼神来感知 善于听取弦外之音 看清对方的意图 绕个弯子套对方虚实 放眼长远

第四章 开口是金，舌灿如花——应酬学中的嘴上功夫 应酬中学会说恭维话 说话要把握好分寸 直接明了，一语中的 说话要投其所好 言在此而意在彼 站在对方立场说话办事 说话前先彻底了解对方 说好场面话 吹捧的妙用 套交情说话术 用坦诚的话语打动人 学会使用谢谢

第五章 你的形象价值千万——应酬学中的形象塑造 迷人的笑脸，应酬的利器 第一印象很重要 怎样给人留下良好的印象 打造可亲形象的秘诀 注重内涵，提升交际形象 外出应酬要礼貌待人 举止优雅得体，风度翩翩 谦逊能给你的形象加分 给人留下积极而有热情的印象 塑造品格的力量 要懂得着装礼仪

第六章 迎来送往，热情周到——应酬学中的接待之道 接待客人的艺术 怎样与人寒暄 见面握手三分情 怎样进行自我介绍 选好话题是第一要务 要懂得一些客套的技巧

第七章 喝出感情，酒到渠成——应酬学中的宴请之道 酒桌上的奥妙 请客是成功应酬的敲门砖 邀请客人因事而异 宴饮的艺术与分寸 酒桌上的礼节 祝酒的艺术 深情地敬酒妙招 敬第一杯酒，礼貌有加 敬第二杯酒，融入深情 劝君再饮一杯酒 拒酒的艺术 自我解嘲，破解斗酒 移花接木，反客为主

第八章 有礼走遍天下——应酬学中的送礼之道 有礼好办事 送礼的学问 送礼的原则 送礼的份量 送礼的技巧 送礼讲究别出心裁 送礼要区分不同对象 送礼的几个窍门

第九章 揣着明白装糊涂——应酬学中的糊涂术 装傻的哲学 揣着明白装糊涂 含而不露，韬光养晦 答非所问的妙用 喜怒不形于色 给人找个台阶下 圆场要打得巧妙 给别人面子就是给自己面子 善意的谎言

第十章 抓住人性的弱点——应付难对付的人 抓住对方的弱点巧攻心 有的放矢 不同的人要用不同的攻心法 而对少言寡语的人怎样应酬 面对元老级的人怎样应酬 面对性骄气傲的人怎样应酬 巧对不拘小节的人 面对危险人物，不要打草惊蛇 与合不来的人友好相处

第十一章 把难事办简单——应对难办的事 巧妙应对社交中的尴尬 如何搞活冷场 学会以柔克刚 玩好幽默巧应酬 应酬有时要软硬兼施 被人拒绝怎么办

<<使你受益一生的应酬学>>

章节摘录

插图：第一章 应酬有规矩，不可轻易破——应酬学中的黄金法则1.应酬要有原则尽管应酬需揣摩对方的心思，但也不是要求你完全放弃自己，完全跟着别人走。

应酬虽然花样繁多，但也不是说可以不择手段，为了达到目的什么事情都做得出来。

应酬是一门艺术，但是这门艺术也有自己的底线，也就是原则。

应酬的第一原则很简单——保持距离。

尽管应酬无时不在，不过你也别一天二十四小时总跟人家黏在一起。

距离产生美，你必须学会进退，有分寸，才能有良好的收效。

杰克是一家大型汽车公司的职员，由于工作勤奋努力成绩斐然，在短短的几年间，一路高升，事业一帆风顺。

而有几位跟他一同起步的同事，限于能力和机会，却至今仍保持着多年前的原状。

因此在大家相处之时，杰克总觉得不太自然，甚至有些战战兢兢。

起初他为了避免老同事们指责他过于高傲，频频地请这几位老同事吃饭，而且说话也比过去更加小心、客气了，饭菜档次更是极显尊重。

不料同事不仅没领他的情，反倒认为他简直得意忘形，太“招摇”了，甚至越发不平衡起来，认为杰克原本只是个“草包”，是凭着这些“卑劣”手段爬上去的。

杰克最终落了个“赔了夫人又折兵”的后果。

痛定思痛之后，他决定卸掉包袱，轻装上阵，仅以平常心淡然面对平常事。

公事上，杰克谨记“大公无私”的原则，若是自己的直辖下属，就采取冷静的态度，奖惩分明，说一不二，绝不再抱“大家都共事这么多年了，算了吧！”

的想法。

只要态度诚恳，就不怕对方误解生气。

私底下，仍然与他们保持一定距离，投契的就当做朋友一般看待，不能合拍的，也不再刻意去改善了。

若不属于自己的直接下属，公事上很少相交，那就简单好办多了，平日见面，大可友善一番，友善之后也绝不会再额外“加温”。

杰克的经验告诉我们，只有和同事保持合适距离，才能成为一个真正受欢迎的人。

应酬不是把所有人都黏在一起成为一个共同体永不分开，而是在适当的时候要有适当的表现，而其余时候就各干各事，互不打扰。

如果整天黏在一起，那就不叫应酬了，这样的做法也必定没有好的效果。

应酬的第二个原则——恰到好处，学会说话。

你跟别人应酬的时间往往都很短暂，也许就是敬一杯酒，也就是一问一答。

如果你能在短短的时间内展现自己，那就是成功的应酬；如果你没能把握住机会，不会说话或者办事不到位，就会丧失机会。

比方说，你第一天上班，不免要和同一机构的其他同事们略作应酬，通常是先来一番自我介绍。

简单地说：“我叫杨光，请多指教”也可以，不过太过平常，不出彩。

你也可以说：“我是今天才开始上班的杨光，在会计部管出纳的，请多多指教”，说明你来做什么职位，或负责什么项目，是非常重要的。

不过，如果你说：“我在某某会计专科学校毕业，曾在某某银行任会计……”这样就变成过分了。

凡是良好的应酬，都应避免白大、分辩或太多的解释。

又比如，你今天上班迟到要向上司解释原因，如果你说“今早二环路发生车祸，汽车大摆长龙，我只得半途下车找出租车，但每一辆出租车都被人截走，等了好久才……”车祸，摆长龙阵，出租车……都是原因，而迟到却是结果，你的上司一定不耐烦听这些的。

这里有两个答案，你看看哪一个比较好？

甲“今天公共汽车出了毛病，所以迟到了，非常对不起。

”乙：“今天迟到了，非常对不起，因为公共汽车半途出了毛病。

<<使你受益一生的应酬学>>

”上面两句说明，原因与结果互相倒置，听起来一样令人觉得舒服，就比那啰唆的解释明朗多了，也更能得到上司的认同，至少不会在迟到这一印象之外再加上“啰唆”或者“麻烦”的坏印象。

应酬的第三个原则——场所问题。

有些话在一些场合能说，在另外一些场合就不能说。

分清楚自己所处的场合，恰当地选择语言，是应酬成败的关键要素之一。

应酬需要一个场所，而且不是随意的场合，因场所的不同而收效各异。

比如，青年男女谈情说爱，就要到僻静的公园或小河边上，而不会到商场的坐椅上。

所以，要想得到理想的应酬效果，就必须物色一个适宜的应酬场所。

说到场所，人们会想到办公室、家中、公园，以及其它一些地方。

这些场所，各有各的条件，各有各的特点。

在办公室。

这里比较严肃，是谈公事的地方。

一般上下级之间的应酬或接待来访者，在这里更合适。

人们有一种感觉，好像在办公室谈的事能给人以信任。

在家中。

一个人在自己家里，心情较为放松，对事物的理解比较清楚，所以，有些事，最好是到别人家里去拜访。

在家里就不同于办公室，办公室总给人一种有很多事要办的感觉，不能专心致志地和人谈话。

如果下级想请上司解决某种困难，最好到上司的家里去，上司会静心、耐心地听你倾诉苦衷。

有时，朋友、同事间为了解除某种误会，也多上门到家去交谈。

这样做，一般效果都很好。

在车上。

一些很有采访能力的记者，在采访时，往往抓住人们下班回家坐车的时间。

因为这时已经下班了，被访问者一心想回家去，坐车这段时间无其他事可做，当然会好好地接受记者的访问了。

在餐桌上。

很多人谈生意有了基本意向后，往往主动的一方就要请吃饭。

在餐桌上，人们感到更放松，似乎有说话不算数之感。

其实，只要不是醉后之言，都是算数的，也许是因同餐进酒，把双方的关系拉近了的缘故，会使谈判有明显的进展。

一般人说的“我晚上有应酬，”多半是请人吃饭。

可见，餐桌是应酬的一个很重要的场合。

距离、语言、场所是应酬的关键要素，只有掌握好了这些因素，才能得体应酬，让应酬为自己助力。

当然，除此之外，也有很多的因素在影响着应酬的效果，这就需要在实战中慢慢体会，不断锻炼，以臻成熟了。

……

<<使你受益一生的应酬学>>

媒体关注与评论

大丈夫处世，当交四海英雄。

——陈寿上交不谄，下交不骄。

——杨雄一个人成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的应酬能力。

——卡耐基心诚色温，气和辞婉，必能动人。

——薛瑄交朋友是可以产生伟大的力量的。

——徐特立

<<使你受益一生的应酬学>>

编辑推荐

《使你受益一生的应酬学》推荐：每一位成功人士都视应酬学为一门必修的学问，不仅要了解其中的诸多道理和规则，更要领悟并懂得灵活运用。

<<使你受益一生的应酬学>>

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>