

<<中国式饭局口才术>>

图书基本信息

书名：<<中国式饭局口才术>>

13位ISBN编号：9787212053635

10位ISBN编号：7212053635

出版时间：2012-9

出版时间：安徽人民出版社

作者：谭慧

页数：341

字数：240000

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>

<<中国式饭局口才术>>

前言

中国有着五千年的文化传承，不仅造就了历史悠久的饮食文化，同时也赋予了饮食独特的含义。早在大宋时期，我国就产生了“饭局”的概念，从此“饭”就和“局”有了掰不开、揉不烂的关系。“局”原本是下棋术语，后引申出“情势”、“处境”的意思，再后来又引申出了“赌博”、“聚会”、“圈套”等意思。

在“局”的影响下，“无酒不成席”、“杯子底下好办事”等现象开始堂而皇之地走上历史的舞台。所以，饭局不但是各种“情”集结的纽带，也是智者博弈的舞台。

千年以来，饭局在中国人的社交中一直占据着重要位置。

很多时候，坐在饭桌上，吃的是饭，玩的是心计。

酒中乾坤大，壶中日月长。

饭局中的局势变幻莫测，稍不留神，推杯换盏间已经走马换将。

所以，在饭桌上，善布局者智，能言者胜。

可以这样说，请客吃饭布好了局，整个饭桌就都是你的。

拥有漂亮的口才艺术，就可以在饭局中时时占据主动。

这种现象的产生是有一定根据的，因为饭局已经成为解决难题的一种武器。

酒过三巡，菜过五味，于酒酣耳热之际说几句动听的话，大部分的难题都能轻松搞定。

一个饭局，有时候可以改变一个人的一生，可以关乎一笔生意的成败，甚至可以影响到一个人的一生。

能不能游刃有余地应对各种饭局，已经成为关乎个人“生死存亡”的大事。

应对饭局，凭的是嘴上的功夫，要想在饭局中拔得头筹，或者轻松掌控整个局势，就一定要能说话，会说话，说好话。

饭局就是应酬，会应酬的人才能轻松玩转饭局。

本书就是专为饭局应酬量身打造的醒世箴言，旨在让每一个人都能游刃有余地应对饭局，让每一个人都能在饭局中会说话，说漂亮话。

本书将教你如何邀请想要宴请的人，如何说好开场话，如何劝酒拒酒，如何打破僵局，如何求人成事，如何聚出人脉，如何在饭桌上掌控人心，如何与小人、敌人斗法。

为了更加贴近生活，本书还从具体的饭局场景出发，深度剖析该如何在职场饭局、销售饭局、商务谈判饭局、高层应酬、生活饭局中完美秀出自己的口才。

除此之外，本书还囊括了饭局中的说话禁忌。

可谓是事无巨细，渗透到饭局口才术的各个层面，使读者可以全方位地了解、掌握饭局口才艺术。

<<中国式饭局口才术>>

内容概要

本书是一本专门讲解饭局说话技巧的实用类指导书，在现实社会中，对于我们每一个人来说，想在社会立足，拥有更多的机遇，人脉是相当重要的一点。

成人社会里，结交朋友大多会选择吃饭，而带有目的、利益以及各种社会元素的饭，常被称为“饭局”。

当饭多了“局”以后，这将再也不是一次简单的吃饭。

而是一种生活在社会里，一种极为重要的社交活动及社会构成。在饭局里，以吃为辅，以说为主，成为了中国人的文化传统。

所以饭局上说话显得尤为重要，本书详细的讲解在社会交往中，在不同场合、会见不同的人，该说什么话、改怎样说话，才能达到最佳效果。

<<中国式饭局口才术>>

作者简介

谭慧，中文系毕业。

擅长小提琴、钢琴，痴迷于文学，长期从事社交、心理类图书写作。

曾策划《每天十分钟口才课》《商业心理学大全集》《世界上最美的人生哲理书》《人际交往心理学大全集》等书。

<<中国式饭局口才术>>

书籍目录

- 第一章 吃的是饭，经营的是关系
- 第二章 邀请是关键，说对话才能请到人
- 第三章 做好局，饭桌才是你的
- 第四章 说好开场白，轻松赢好感
- 第五章 择言而施，掌控整个饭局气氛
- 第六章 看人点菜，更要看人说话
- 第七章 酒不醉人人自醉，敬酒是一种艺术
- 第八章 祝酒词说得好，酒才喝得好
- 第九章 拒酒有术，少饮也尽兴
- 第十章 饭桌上要吃出感情，更要聚出人脉
- 第十一章 主动出击，成功求人办事
- 第十二章 巧舌如簧，掌控他人于无形
- 第十三章 圆滑通达，打破饭局僵局
- 第十四章 职场应酬，说话才有好的职业生涯
- 第十五章 谈话应酬，会说话才能有求必应
- 第十六章 销售饭局，吃饭吃出大客户
- 第十七章 高层饭局，把你的层次亮出来
- 第十八章 生活应酬，新旧都是好朋友
- 第十九章 当心鸿门宴，要会与小人和对手过招
- 第二十章 把握语言禁忌，轻松玩转饭局

<<中国式饭局口才术>>

章节摘录

版权页：吃饭不仅是生存，更是一种社交“民以食为天”，五谷杂粮、一日三餐本是生存的根本。但随着社会的不断发展，吃饭被赋予了更多的意义，吃饭不再只是为了果腹，而成为社交的重要工具。

正如人们所总结的经典之言“饭局多的男人背后有个怨妇，没有饭局的男人背后有个超级怨妇”，如果一个人与饭局无缘，总是一个人用餐，或是不会有效利用“吃饭”这种社交工具，那这个人也就无法立足于复杂的社会。

吃饭自古就承载了众多的社交使命：春秋时代的齐相晏子，在饭局上“二桃杀三士”；渑池会上蔺相如屈秦王，使赵国得数十年之太平……众多的政治饭局，都生动地讲述了英雄们运用智谋进行对决，只为在政界获得一席之地。

通过吃饭社交，不但关系着利益所属，甚至决定了你的人生成败：千古一宴鸿门饭局，充斥在主与客之间的不是愉悦欢快的就餐气氛，而是剑拔弩张、一触即发的战意。

整个用餐过程三起三落，惊心动魄，极具传奇色彩。

也正是因为鸿门宴中项羽错失了杀掉竞争对手的最好时机，才使得刘邦坐拥天下，项羽却乌江自刍，霸王别姬。

在饭桌上，人的一饮一酌都是禅，有心者在人的吃相与饮食习惯中参悟玄机。

端的是饭局千古事，得失寸唇知。

通过吃饭社交，酒肉朋友变成了朋友，交易也自然变成了交情：孟州牢城的施恩看上了武松的拳头，他对阶下囚的武松礼遇有加，用好酒好菜款待武松，还把自己的老父亲拉来与武松饮酒。

推杯换盏之后，感受到兄弟情深的武松自是愿为“兄弟”两肋插刀，醉打“蒋门神”为施恩出气。

施恩通过吃饭喝酒的感情投资把一位打虎英雄变成自己的“兄弟”，兄弟为自己出头就变得理所应当。

钱钟书老先生说：“吃饭还有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意等。

”这已经成为放之四海而皆准的规则。

在中国，在关系和人情的隐性社会制度下成长起来的社会人，越来越和“吃饭”脱不了关系：与领导吃饭，小心陪酒说话，展示自我，升职加薪指日可待；与下属吃饭，夹菜敬酒，聊天说话，表现终极关怀，争取更多支持；与同事吃饭，活跃气氛，谈天说地，酒到深处人脉自来；与客户吃饭，有节有礼，热情友好，财源滚滚；与亲朋好友吃饭，深情厚谊，一菜一汤都是美味。

“吃饭”不再仅是生存的必须，更是维系人们情感与利益的纽带。

通过吃饭，人们完成政治博弈、钱权角逐、情感交流，一切难事都变得好办。

在人际交往中，吃饭从来就不是单纯的吃饭，而是联系着错综复杂的关系网和利益链，凡有人处，就有饭局。

对生意人来说，吃饭是严肃的社交活动在一桩买卖中，卖方和买方都有自己的小算盘，为了达成共识，双方你来我往地“打太极”。

饭桌成了生意人严肃较量的沙场，吃饭也成了生意人严肃的社交活动。

入局即“开战”，边吃边战，要么水到渠成，要么前功尽弃。

在中国历史上，吕不韦算得上是会“吃饭”的生意人的典范，他于杯酒之间“囤奇货”，成就大业。

阳翟大商人吕不韦，精于买卖，积累下万贯家财。

一天，他发现了被秦国留在赵国做人质的王子异人。

在了解到异人的尊贵身份和尴尬处境之后，吕不韦认为异人是“奇货”，可囤积起来做大生意。

他花重金结识异人的监守公孙乾，进而结识异人。

有一次，他与公孙乾、异人一起喝酒，在酒至半醉之时，吕不韦趁公孙乾如厕的机会，问异人道：“秦王已经老了，而太子安国君所宠爱的华阳夫人又没有儿子。

你兄弟有20多人，到现在还没有一个得宠。

你为什么还不趁这个时候回秦国找华阳夫人，请求做她的儿子。

这样你以后才有机会被立为储君啊！

<<中国式饭局口才术>>

”异人含泪回答道：“我何尝不希望如此呢？

只是我身在异国没法脱身啊！

”吕不韦说：“这好办，我可以设法救你回国！

”异人感激地说：“能救我回国，日后倘能得到荣华富贵，你我共享！

”随后，吕不韦又将自己的美姬赠与异人。

后经吕不韦多方斡旋，异人重返秦国，成为秦王，而吕不韦则通过一顿饭局得到了异人的感激与信任，执掌秦国大权多年。

对吕不韦而言，饭局就是一个框，帮他框住了上流社会的人物，也帮他框来了光明的人生前景，可谓利润丰厚。

既然吃饭是生意人严肃的社交活动，那么就有必要为了一顿饭局做大量的前期准备工作：通过一切手段认识被邀请人，请人入饭局，酒过三巡、菜过五味、推杯换盏、满桌狼藉之后，与目标对象建立推心置腹的友好关系，从而获得更多的利益。

既然吃饭如此严肃，那生意人请人入饭局应注意哪些细节呢？

首先，邀请目的要明确。

明确了请客目的，接下来要请谁、怎么请、请在什么地方、费用控制在什么水平、要达到什么效果等问题自然就迎刃而解了。

其次，邀请的细节要做到有礼。

邀请儒商，须征求对方吃西餐还是中餐，以显示作为东道主的礼仪；如果是外地客户，在拿不准对方的性格和爱好时，可以邀请对方吃当地的特色菜；如果客户有明确爱好，那就投其所好，并表现出“原来我们都喜欢那里”。

最后，邀请的方式可以多种多样：打电话邀请，快递邀请函，直接上门邀请，提前预约。

当然，最经典和常用的莫过于顺水推舟：和客户谈到用餐时间，聊得正欢，然后看一下表，“哎哟，时间过得可真快，咱们去吃个午饭吧，咱这附近有一个会馆，那里的京菜和烤鸭都不错，咱们边吃边谈，给您接风”，然后示意秘书带上合同，一场好戏就由此上演了。

在人脉、关系网、社会资源被看得越来越重要的今天，饭局的纽带作用也日渐突出，宴请成为一场利益的角逐，因为生意人的饭桌也不容随意。

<<中国式饭局口才术>>

编辑推荐

《中国式饭局口才术》编辑推荐：从古至今，中国都是一个注重“关系”和人情的社会。

中国人办事，先会想一想有没有可靠的关系能给自己提供方便。

一想到关系，首先想到的就是饭局，饭局在中国承担了太多的功能，从来没有哪个国家如中国这般，每个人的社交往来、人生成败，都与饭局有着千丝万缕的关系。

所以对于中国人来说，学会在饭局上说对话，说好话，说出能成事的话，显得尤为重要。

《中国式饭局口才术》力图分析饭局开场、过程和结尾可能出现的各种情况，呈现一本巨细无遗的饭局口才实用指导书：开场白、祝酒词、不能喝如何推酒、饭桌上如何请人办事、打开饭桌僵局、增加说话的幽默性、适时闭嘴做个好听众、饭桌上哪些话不能说。

<<中国式饭局口才术>>

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>