

<<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

图书基本信息

书名：<<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

13位ISBN编号：9787227052876

10位ISBN编号：7227052877

出版时间：2013-1

出版时间：宁夏人民出版社

作者：武敬敏

页数：458

字数：807000

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>

## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

### 前言

从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会，人情和关系也就成了成事的有效工具。如何进行应酬是一门学问，更是一门艺术，一个人不管有多聪明、多能干，先天的条件有多好，如果不懂得如何为人处世，不懂得应酬之道，那么最终的结局往往是失败。

俗话说“有人好办事”，因此便需要时时去做人情，处处去搞应酬。

无论官场、职场、生意场，还是日常生活中，凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。

平日里，生儿育女、婚丧嫁娶、乔迁升学，总有人设宴请客，请柬一到，为做人情，应酬便在所难免；逢年过节，亲友互访，同学聚会，同事聚餐，更是应酬集中之时。

另外，酒桌上、牌桌上、娱乐场所，觥筹交错，处处有应酬；朋友、对手、陌生人，问寒问暖，说面子话，时时要应酬。

在各种商务拜访、商务接待、商务宴请、商务谈判中，善应酬者常可决胜千里，轻松博取自己的商业利益。

公务应酬中，常面临大大小小的会议、层层级级的检查、迎来送往的接待、接二连三的饭局，若应酬得当，各方面才能关系融洽，联系渠道畅通，人气旺盛，工作顺利。

面对媒体时，事关形象和声誉，应酬更需要讲究策略、讲究方法，才能做到有礼有节、有章可循、从容应对。

人们常说：智商不用太高，能学会东西就行，能力不用太强，能干好事情就行，但应酬的本事绝不能差。

正如励志大师卡耐基所说：“一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%则得益于其良好的社交能力。

”会应酬，大困难也会迎刃而解；不会应酬，小问题也会让你焦头烂额。

何为应酬的真本事？

一个应付老练、酬对自如者，必定懂得中国式应酬的特征，熟谙并灵活运用中国式应酬的通变智慧。

中国式应酬有其独特的文化特征，中国式应酬的关键词常常是“人情”“饭局”“面子”“圈子”等。

中国人的一切都围着人情转，其中80%的事情由人情决定，不懂中国式人情就会栽跟头；中国人做事情得有场，最好的场就是饭局，喝开了说开了才好办事；中国人爱面子，面子代表着人格和尊严，有时候，面子甚至高于一切，所以要想法设法保面子、提升面子；在中国，办事要靠关系网，圈子即是关系网，中国人的一生就是在不断地钻圈子、找圈子、造圈子、拉圈子、跳圈子……中国式应酬是一门深奥的学问，微妙而复杂，关涉人性、心理、文化、传统、风俗、民情、禁忌等，要靠用心细细揣摩，更要靠平日不断积累和训练。

应酬中有规则，有方法，有技巧，需要讲策略，讲心机，讲变通。

一个真正的应酬高手，应该掌握应酬的艺术，将应酬做得恰如其分，滴水不漏。

如同自然界的优胜劣汰法则，不懂应酬的规则、方法和技巧，必将被淘汰出局。

应酬中，有些规则是显性的，明明白白，清清楚楚，人人都可以看得见，照着做；也有些规则并没有明文规定，没有人说出来，但若不去遵守，必定会吃亏，就如同海底的暗礁，不知者容易触礁遇险，甚至人毁船倾，功亏一篑，这方面尤其要注意。

掌握中国式应酬的规则、方法与技巧，是成就大事的关键。

懂得与客户应酬，自然能够源源不断地获得订单；懂得与领导应酬，能够轻松获得领导的赏识和支持，不仅开展工作顺利，更容易获得晋升机会；懂得与同事应酬，自然能够广泛借力，至少不会自己的工作带来外在的障碍。

生活之中，人情来往，求人办事，也用得上应酬功夫。

应酬到位，不仅能广建人脉，维系好各种人际关系，办事也能达到事半功倍的效果。

反之，必将导致事事难成。

生意场上的应酬，一点点的不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流；酒桌上，即使祝酒、敬酒中一个小小的失误也许就使得整个饭桌空气凝固，所谈之事泡汤；花钱送礼，小小的疏忽也会导致不仅办不成

## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

事，反而使双方尴尬…… 本书深入剖析中国式应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧，传授应酬之道，助你事业成功，人生圆满。

书中汇集大量生动事例，结合不同场景，对应酬中的各种问题和关键点进行介绍，精辟透彻地分析其中的得失，让读者领悟处世智慧和人生真谛，快速精通交际应酬中的技巧，灵活机智地应对各种社交活动，在建立良好人际关系的同时，抓住机遇，坐拥成功。

## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

### 内容概要

俗话说“人在江湖，身不由己”。

只要有人的地方就有“江湖”，有“江湖”就有应酬。

平日里，生儿育女、婚丧嫁娶、升迁升职，总有人设宴请客，请柬一到，为做人情，应酬便在所难免；逢年过节、亲友聚会、同学聚会、同事聚餐，联络感情，结交新朋，亦需要应酬。

酒桌上、牌桌上、娱乐场所，觥筹交错，推杯换盏，处处有应酬；朋友、敌人、陌生人，笑脸相迎，嘘寒问暖，时时要应酬。

在各种商务场合如商务拜访、商务接待、商务宴请、商务谈判中，善应酬者决胜千里，轻松博取自己的商业利益。

公务应酬中，大大小小的会议，层层级级的检查，迎来送往的接待，接二连三的饭局，应酬得当，各方面才能关系融洽，联系渠道畅通，人气旺盛，工作顺利。

应酬需要讲究策略、讲究方法，才能做到有礼有节，有章可循，从容应对。

应酬中有规则，有方法，有技巧；讲策略，讲心机，讲变通。

一个真正的应酬高手，还会讲究应酬的艺术，将应酬做得恰如其分，滴水不漏。

在中国式应酬中，规则和潜规则往往支配着应酬的成败。

不懂应酬规则和潜规则，也必将淘汰出局。

应酬中，有些规则是显性的，明明白白、清清楚楚，这就是人人都可以看得见、照着做的显规则；但有些规则并没有明文规定，没有人说出来，但不去遵守，你必然会吃亏。

就如同海底的暗礁，不知者容易触礁遇险，甚至人毁船倾，功亏一篑，这就是潜规则。

所以，在应酬中，你不仅需要懂规则，更要懂得潜规则，绝对不可厚此薄彼。

前者是阳性之道，教你正面进攻；后者是阴性之道，教你迂回包抄。

掌握中国式应酬的规则与潜规则，是应酬成功的关键。

懂得与客户应酬，自然能够源源不断地获得订单；懂得与领导应酬，能够轻松获得领导的赏识和支持，更容易获得晋升机会；懂得与同事应酬，自然能够广泛借力……生活中，人情来往，求人办事，也用得上应酬功夫。

应酬到位，不仅广建人脉，维系好各种人际关系，还能灵活机智地应对人情世故，在应酬中制胜千里，坐拥成功。

<<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

书籍目录

- 第一篇 中国式人情
  - 第一章 在中国80%的事情由人情决定
  - 第二章 关系有薄厚，人情早储备
  - 第三章 常送人情，但不要声张
  - 第四章 小人情行小方便，大人情可得大回报
  - 第五章 维持“人情”平衡，创造被利用的价值
- 第二篇 绕不过的饭局、宴会
  - 第六章 走进“中国式”饭局
  - 第七章 做一场滴水不漏的局
  - 第八章 八面玲珑，行走饭局中
  - 第九章 做好宴会的“终结者”
- 第三篇 保面子，也要舍面子
  - 第十章 爱面子乃人之天性
  - 第十一章 人性本“虚”，做好表面功夫
  - 第十二章 给人台阶下，保护他人面子
  - 第十三章 要面子，总要讲究个度
  - 第十四章 “厚脸皮”也是一种资本
- 第四篇 场面上，会说场面话
  - 第十五章 与人打交道会说场面话
  - 第十六章 说什么重要，怎么说更重要
  - 第十七章 摆脱窘境的有效说话术
  - 第十八章 用委婉的语言说出你的拒绝
  - 第十九章 听懂弦外之音，恰当地表现自己
- 第五篇 圈子内，张弛有度
  - 第二十章 圈子是一股强大的力量
  - 第二十一章 形形色色的圈子
  - 第二十二章 选对“圈子”把自己融入其中
  - 第二十三章 拓展你的“结交圈”
  - 第二十四章 扩大圈子的11个场所
  - 第二十五章 结交圈中的关键人物
  - 第二十六章 别把圈子变成了“圈套”
- 第六篇 职场内外，游刃有余
  - 第二十七章 与领导相处要保持一定的距离
  - 第二十八章 让下属围着你团团转
  - 第二十九章 处理好和同事的横向交往
  - 第三十章 找座靠山，你就是“不倒翁”
  - 第三十一章 打点外部关系，公关必不可少
  - 第三十二章 商务往来，懂得拉关系套近乎
- 第七篇 做社交场上最受欢迎的人
  - 第三十三章 得体的礼仪，彰显你的魅力
  - 第三十四章 人人会为你特殊的礼物而感动
  - 第三十五章 别让性格“优势”影响你的好人缘
  - 第三十六章 男女交往，有距离才不会有雷池
  - 第三十七章 与陌生人也能一见如故
  - 第三十八章 聪明处世，不妨糊涂点



## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

### 章节摘录

版权页：懂“中国式人情”不栽跟头 我们生活在一个现实的社会。你无法改变环境的时候，就必须改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情世故。

人情，在中国的表现方式是多种多样的。

与领导的关系、与同事的关系、与家人的关系、与朋友的关系、与亲戚的关系、与同学的关系、与老乡的关系……身边的每一个人都要用心维护，否则一个不小心，就会得罪了谁，给自己招来麻烦。

“人情”在社会生活中扮演重要角色。

例如，孩子上学找个好学校，要靠人情；毕业了想找份好工作，有人推荐就要比自己硬闯更有成效；企业之间合作，想拉来大客户，要靠人情；做推销、卖保险，也只有维护好了人情，才能在工作上顺风顺水。

人情可以从两个视角上理解：一是你对别人的“情分”，二是别人对你的“情分”。

你对别人的“情”施与多了，从对方的角度看，他就欠了你的“情”；如果别人对你的“情”施与多了，从你的角度看你就欠了对方的“情”。

一般来说，“人情”是以三种形式进行传递的。

一是以物质形式进行传递。

比如给对方施与钱物，彼此礼尚往来，互助互益，时间长了，人情越来越重。

二是以精神形式互相传递。

比如彼此交流思想，倾诉心肠，互通信息，相互学习，或者趣味相投，感受相近；或者彼此关爱，相互体贴，相互慰藉，这样沟通多了，也就自然而然产生了“人情”。

三是以互助形式相互传递。

比如互相帮忙解决困难，或者为对方成就某种事业出过力，说过话，办过事，等等，都可以在彼此之间换取“人情”。

一个人，作为社会的一员，如果平时不注意人际关系的维护，就可能在自己需要的时候没有人帮助，还可能因为在一些事情上没有给足对方面子而得罪了对方，致使他们在你最需要的时候落井下石，破坏了你的机遇。

既然这样，那么我们就一定要在平时就做好“人情”的功课。

只有这样，我们才能扫除自己在个人的发展中的障碍，赢得更多的机会，才能在为人处世中游刃有余。

对待人情必须把握分寸，把握轻重。

如果处理不当，你即便给别人施情，别人也不会接受；你向别人求情，别人也不会帮助你，更何况世上还有很多势利之徒，他们对待人情更是“看人下菜”，“人在人情在，人走茶就凉”、“树倒猢狲散”，于是有人慨叹“人情有冷暖，世态有炎凉”。

人情必须建立在彼此需要的基础上，而且利用人情也要讲究分寸，失了分寸，人情会愈做愈小，路子会越走越窄；得了分寸，人情会愈做愈大，路子会愈走愈宽。

所以，如何对待人情是每个人都应该把握的大学问。

个人大部分成就都是蒙他人所赐 在这个社会中生存，需要寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。

即使你有很强的能力，也需要别人的帮助。

就算我们浑身都是铁，也打不了几根钉。

只有借助于他人的能量，我们才能“成材成器”。

不过，通常所说的“他人”只是一个泛泛的概念，有些不着边际，而且这些“他人”大多都是你不太熟悉、关系也一般的人，不能像朋友一样给予你实际的、具体的帮助。

朋友总会给你各种各样的帮助：你遇到危难，他们可以帮你排忧解难，渡过难关；你吉星高照时，他们会为你抬轿捧场。

朋友，是一个特定的圈子。

## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

圈子虽小，作用却难以估量。

“利用”并不完全是丑恶的，它来源于人们在现实生活中各取所需的关系。

一个人，无论在事业、爱情，还是生活等各个方面，都离不开人与人之间的相互利用。

在自然界也是如此，动物们相互利用，更有利于捕猎、取暖和生殖。

兽群首领更是利用了兽群的相互关系，以及在这种关系基础上建立起来的秩序和习惯，从而可以吃到最多、最好的食物，占有最美、最年轻的雌性。

耍单的动物，被淘汰者居多，无论其多么凶猛强悍，如狮子、狼等。

群居动物容易繁衍和生存，如蚂蚁、蜜蜂等，因为它们相互借助了对方的力量，哪怕是极微弱的力量。

就社会和自然状况来看，孤单一人斗不赢拉帮结派的。

一个人在社会中，如果没有朋友，没有他人的帮助，他的境况会十分糟糕。

普通人如此，一个想要成就大事业的人更是如此。

如果失去了他人的帮助，不能利用他人之力，任何事业的建立都无从谈起。

刘邦出身低微，学无所长，文不能著书立说，武不能挥刀舞枪，但刘邦善用他人，胆识过人。

早年穷困时，他身无分文，却敢独坐上宾之位。

押送囚徒时，居然敢私违王法，纵囚逃散。

以后斩白蛇起义，召集四方豪杰，各种背景的人都为他所用。

如韩信、彭越、英布，这些威震天下的英雄，原先都是其死敌项羽的手下。

至于刘邦身边的文臣武将，如萧何、曹参、樊哙、张良等，都是他早期小圈子里的人，萧何、曹参、樊哙更是刘邦的亲戚。

他们在楚汉战争中劳苦功高，最终帮助刘邦建立了西汉王朝。

刘邦能够成就自己的帝王之业，离不开他人的扶持。

不仅帝王将相需要借他人之力，就是平民百姓也离不开朋友。

人在生活中难免会遇到一些沟沟坎坎，大事小情，自然需要他人的帮助。

俗话说：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。

，好汉离不开帮手，篱笆也离不开桩的支撑。

这都是在讲个人的成就需要利用他人之长，借助朋友之力。

个人大部分的成就总是蒙他人之赐。

他人常在无形之中把希望、鼓励、辅助投射入我们的生命中，使我们的各种能力趋于锐利。

要善于借助别人的力量，让弱小的自己变得强大，让强大的自己趋于完美，使自己的成功更持久。

情亦有价，把人情作为你的筹码人都是一种情感型动物，人与人之间都需要一种情感的维护。

重人情的人，才懂得去播种人情，也才能在关键时刻把人情作为我们获胜的筹码。

一个小渔村，由于地处偏僻，人烟稀少，所以通往外界的公交只有两辆——101和102。

开101的是一对夫妇，开102的也是一对夫妇。

坐车的大多是一些船民，由于他们长期在水上生活，因此，往往是一家老小一起进城。

101号的女主人为人很精明，她很少让船民给孩子买票，即使是一对夫妇带几个孩子，她也是熟视无睹，只要求船民买两张成人票。

有的船民过意不去，执意要给大点的孩子买票，她就笑着对船民的孩子说：“下次给带个小河蚌来，好吗？”

这次让你免费坐车。

”而102号的女主人恰恰相反，只要有带孩子的，大一点的要全票，小一点的也得买半票。

她总是说，这车是承包的，每月要向客运公司交多少多少钱，哪个月不交足，马上就干不下去了。

船民们也理解，几个人就掏几张票的钱，因此，每次也都相安无事。

不过，三个月里，门口的102号不见了。

听说停开了。

因为搭她车的人少，真应验了她之前的那句话：马上就干不下去了。

故事中，101号的女主人是把人情作为她获胜的筹码，利用感情投资在这场竞争中笑到最后。



## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

感情投资可能是投入产出比最高的一种策略，这一点三国时期的刘备是我们学习的楷模。

三国时期的刘备，就非常注重对朋友的感情投资。

当刘备还在私塾读书时，就非常讲义气，经常帮助同学。

即使后来大家分开了，刘备还与同学常保持联系。

其中有一个叫石全的朋友，为人真诚，但家中很贫苦。

刘备不嫌石全家贫，常邀石全到自己家做客，谈论天下大事。

后来，刘备与群雄争夺天下时，在一次战役中，兵败受到敌人的追杀，就是石全冒着生命危险将刘备藏了起来，救了刘备一命。

刘备幸免于难，靠的不是运气，而是懂得把人情作为自己的筹码。

当然，感情投资是一种长远的投资，所以不必急于收获这种投资所得的产出，你所要做的就是不断投资和耐心等待。

终有一天，你会得到数倍的回报。

有的人就常用这种策略让别人甘心为自己卖命，从而在与他人的博弈中取胜。

拥有和谐的人情网便能如鱼得水“努力+实力+社会关系=成功”，这是成功人生的一条重要法则，你可以优秀，可以成功，更可以建立和谐的社会关系，从而在这个社会如鱼得水。

一切皆有可能，只要你依照以下三句格言来建构你的社会关系：第一句话：我错了。

有个人的狗在公园肆意乱窜，遭到管理员的训斥。

很长时间后，那人又放开了自己的狗，再次被管理员看见了。

他立刻笑着说：“我错了，很抱歉，您就处理吧！”

”这么一说，那位管理员的口气反倒平和了下来：“这地方空旷，也难怪你会让它自由一下。

”你知道管理员为什么会原谅他吗？

不错，正是因为那个人坦白认错。

有错就改是一个再简单不过的道理，多数人却不肯这么做。

这可能和人的天性有关，人们似乎总在努力捍卫自己的观点和行为，不经意中把“我的”等同于“对的”、“正确的”。

事实上，我们每个人都不完美，每个人都会犯错误。

要解决一种状况，除了坦白承认错误，没有更好的办法。

## <<中国式应酬规则与潜规则大全集>>

### 编辑推荐

《中国式应酬规则与潜规则大全集(超值白金版)》以大量生动事例，结合不同场景，对应酬中遇到的各种问题加以阐述，精辟透彻地分析其中的利弊得失，让读者快速精通交际应酬的方法技巧，灵活机智地应对各种社交活动，领悟为人处世的智慧和人生真谛。使其在搞好应酬的同时，抓住机遇，坐拥成功。

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>