

<<饭局人脉学>>

图书基本信息

书名：<<饭局人脉学>>

13位ISBN编号：9787307096622

10位ISBN编号：7307096625

出版时间：2012-6

出版时间：武汉大学出版社

作者：王贵水 编

页数：217

字数：150000

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>

## &lt;&lt;饭局人脉学&gt;&gt;

## 前言

易中天曾经这样解析饭局：“中国人喜欢请客吃饭，并不是中国人好吃一场饭局，而是中国文化的思想内核——群体意识使然。

”易中天在《闲话中国人》中说，“中国人既然以食为天，则‘悠悠万事，唯此为大’，甚至‘普天之下，莫非一吃’”；“政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下”……诸多此类的言辞，都足以点破中国人“吃”的玄妙。

一场恰到好处的饭局，于私能增添人与人之间的沟通和交流，于公能成为生意对手间的交锋谈判。

饭局的精妙之处，并不在于吃什么“饭”，而在于设什么“局”。

正所谓饭局千古事，得失寸唇知。

现如今，无论职场还是官场，吃饭都理所当然地成为了第二职业。

有时候，一场饭局就是一次拼搏，有多少精明能干的高手，没有输在刀光剑影的战场上，却败在了一场饭局上，也因此失去很多机会、资源、人脉关系，失去原本升职提干的机会，甚至失去一份不错的工作。

其实，社会就是一张饭桌，而每一个人都是这张饭桌上的一道菜，每一道菜都各有其特色。

一道好菜，要讲究色香味俱全。

正如一个人，想要获得良好的人缘，就必须要有合体的穿着、洞察人心的明眸、恰到好处的沟通交流，而其中的沟通交流则显得尤为重要。

沟通是一门学问，交流是一种艺术。

正如战争离不开枪炮，沟通则离不开语言。

恰当的言辞能够有效地发挥其应有的沟通作用，在获得良好人缘的同时，还可以使双方在心理和情感上逐渐靠拢，缩短彼此间的距离。

如今，许多企业在沟通方式上别出心裁，纷纷搞起了“饭局面试”。

应征者在“饭局”上的种种细小举动，往往能够体现应征者的道德、修养及整体素质。

饭局看似简单，其实别有洞天。

尤其是职场、官场上的饭局更是不好应对。

如何才能饭局中如鱼得水，吃出你的能力、吃出你的价值？

又如何才能吃出机会、吃出财富？

诸多的“潜规则”正等待着你去探索。

本书对各类人群的饮食习惯与禁忌进行了全面的介绍，让读者更加得心应手地举办、应对各种饭局，了解如何塑造应酬时的形象，如何在应酬时说话做事，如何练就一双“火眼金睛”，看透饭局中的“潜规则”。

它将帮助读者学会灵活机智地待人接物，在应对人情世故时更加得心应手，从而利用饭局建立起良好的人脉关系，坐拥成功！

## <<饭局人脉学>>

### 内容概要

职场、官场、生意场。

无论是于公于私，凡谋权谋利、生意谈判、托人办事、联络感情。

都离不开交际，都离不开饭局。

易中天先生曾经说：

“政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下。

”人生何尝不是如此？

很难想象。

一个连饭局都应付不好的人，在人生的道路上会有多大的成就。

《饭局人脉学》是一部最实用的饭局宝典。

可让你轻松应对各类饭局。

助你在饭局中如鱼得水、左右逢源。

《饭局人脉学》由王贵水编著。

## <<饭局人脉学>>

### 作者简介

王贵水，自由撰稿人，主要作品有《犬道》、《人性化管人 制度化管事》、《像蚂蚁一样工作 像蝴蝶一样生活》、《职场表现力》、《领导能力新观》和《敢于负责 勇于担当——做一个有责任感有担当精神的领导》等。

## <<饭局人脉学>>

### 书籍目录

#### 第一章 纵观“饭局的前世今身”

饭局不是万能的，没有饭局却是万万不能的

“鸿门宴”——斗智斗勇的饭局

“青梅煮酒论英雄”——不分胜负的饭局

“乾隆千叟宴”——与民同乐的饭局

“吃饭”还是“作秀”——现代的饭局

比排场——上流社会的饭局

斗霸气——黑社会的饭局

玩嘴皮——主妇的饭局

宾主尽兴——联谊饭局

险象环生——讨债饭局

#### 第二章 饭局是现代人生存必备的潜规则

应对饭局已成为现代人生存的必备能力

酒桌上“话聊”要把握尺度

别让“吃相”毁掉形象

酒席上眼神沟通胜过千言万语

合理的饭前催眠，不要让紧张破坏整体气氛

学会察言观色，每个细节都不可小觑

吃饭本是享受，应酬饭局却需要忍耐

#### 第三章 不可不学的用餐礼仪

酒桌礼仪关系着前途发展

如何安排座次是关键

用餐前品茶的礼节

端起酒杯要“留心”

剔牙、咳嗽、打喷嚏的讲究

中途离席的礼仪

席间交谈的话题和礼仪

如何买单才能提高身份

#### 第四章 如何打造宴会上的人气达人

依宴会形式，穿出独特气质

妆容和饰品可以大大提升品位

宴会上传递微笑的无穷魅力

学会用手表达你的感情

低调一点，宴会上不可太锋芒毕露

谈吐优雅，让你成为宴会上的“范儿”

积攒日常小见闻，成为宴会大赢家

人生如“局”，尊重别人提升你的人气

#### 第五章 做一个在饭局中左右逢源的人

测试一下，你是一个受欢迎的人吗？

养成主动打招呼的习惯

巧妙地寒暄，不冷落任何一个人

谈话时要避开别人的隐私和缺憾

身处“局”中，你要八面玲珑

学会在饭局中帮人打圆场

## <<饭局人脉学>>

学会应付饭局中的意外事件

成也酒兮，败也酒兮

第六章 很多“情”都是从饭局开始的

吃的是饭，谈的是情

从大饭局吃到烛光晚餐，爱情往往就是这么突然

不要因为应酬饭局而忽略了家人

应酬多的男人背后往往有一个因爱生怨的女人

路边大排档的撞击声是友情的见证

买单，尽显人性百态

饭局中的“桃太郎”

第七章 一场好饭局往往有推波助澜的作用

饭桌是社会万象的缩影

不得不学的饭局心理学

饭局中，学会做个倾听者

利用饭局，广结善缘

在饭局中，错综复杂的交际面

饭局话题千万种，你至少应精通一项

善用小游戏将饭局升温

第八章 精心布置一个完美的“饭局”

备局需全面，谨防因小失大

有备无患，应对各式饭局

以巧妙布局，换取最大利益

学会打破僵局，冷场是饭局的杀手

收局应画龙点睛，众人齐欢乐

第九章 饭局只是一个起点

“第二职业”究竟是风光还是遭罪

不可忽视的第三因素

酒到方能“渠”成

就地取材，饭桌上的话题不妨从养生开始

一场好饭局可让“交易”变“交情”

席间莫谈公事，全凭“情义”搞定

吃进去的是“饭”，得到的是“财富”

饭局是心灵的沟通，情感的交流

局后局，让你的“局”更加精彩

从饭局出发，最终超越饭局

## &lt;&lt;饭局人脉学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：第一章 纵观“饭局的前世今身”中国的饭局历史悠久，古有“鸿门宴”争权夺位，今有“饭局门”各取所需；古有“青梅煮酒”尽显真英雄本色，今有“饭局三陪”再展其如簧巧舌。

虽然文字有别，但都是以饭局为媒；虽然都是以吃饭为名，但却都有着“暗渡陈仓”之意；虽然相隔千年之久，却都暗藏着把酒论成败之实。

饭局不是万能的，没有饭局却是万万不能的。中国人一向注重饮食，无论是逢年过节、孩子升学、参军入伍、婚丧嫁娶、升官易职，还是送迎、团聚、求人办事，都少不了一顿丰盛的酒宴。

而我们所说的社交公关，请客吃饭首当其冲。

在这个社会上，人不能孤立地存在，所以只要你生存在这社会里，就离不开形形色色、大大小小的饭局。

与我们息息相关的人脉圈子、社会关系、资源信息、交情交易，也因此统统融入饭局之中。

所以说，中国的饮食之道，其实同样是人情的融合之道。

一顿饭关系着一个人的温饱和生活质量，而一个“局”则关系着一个人的前途发展。

如果设好一个完美的“饭局”，就有机会给自己带来一个莫大的发展前景。

完美的饭局，于公于私都有百利而无一害。

在生活上，既可以使亲朋好友间的沟通交流更顺利，使彼此的感情更融洽，又可以扩大交际圈，以备将来某个时候，发挥交际圈巨大的作用；在事业上，饭局无疑可以给交际关系穿上一层亲密的外衣，从而在生意、业务往来中起到一种神奇的促成作用。

透过饭局，反映出的是潜移默化的经济利益、社会关系和人际关系。

中国人的饭局讲究最多。

从落座到上菜的顺序，从谁先夹第一口菜，到什么时候离席等，都有很多的讲究，甚至可谓“繁文缛节”。

早在宋代，人们就已经知晓“饭局”一词，时至今日，这一词汇已有一千多年的历史。

“饭局”本是宋代文人对汉语及中国文化的一大贡献，即将“饭”与“局”巧妙地结合在了一起。

说到“局”这个字让人不禁联想到“圈套、阴谋、利益”，“饭”与“局”的组合，充分体现了饭桌上的“艺术”。

中国人喜欢请客，是有些社会和历史渊源的。

原本，吃饭只是个人行为，单纯地为了填饱肚子，而如今吃饭却演变成了一种通用的社交艺术。

在大多数国人的思想深处，始终认为一个人成功与否，虽离不开个人的努力，但网络交际仍占据着不可估量的重要地位，想要获得成功，就必须将自己置身于一个合适的“人情场”之中。

一个人，不仅要融于这强大的“人情场”中，还应做到游刃有余，否则他的成功很可能会多出许多不必要的坎坷，即使会获得成功，也难免会被孤立，被排挤。

而饭局则是这“人情场”中的纽带，是将人与人关系拉近的最有效的方式。

在很多的饭局中，吃饭都被赋予了双重意义。

吃饱甚至吃好都只是有名无实的意义，而饭局背后的目的才是其核心内容。

请客的人一般抱着以下几种心态：一是通过“饭局”讨好领导，进而达到升官晋职的目的；二是以“饭局”为手段来拉拢下属，为己所用，日后获得更大实惠的目的；三是看起来无所图，尽显自身的豪爽大方，把自己勾勒成一种不怕吃亏、重义气的形象，并期望因此受到朋友们的拥护，在交际圈子中做到游刃有余；最后一种则是为了拉近与陌生人甚至对立者的距离，在饭桌上通过吃吃喝喝、说说笑笑，在推杯换盏间，化解了矛盾与误会，拉近了距离，同时也笼络了人心。

总的来说，经常请客的人，虽然不是每次都能达到其预期的目的，但却能潜移默化地推动舆论和拉拢人心，至少给人以亲和、容易接近的感觉。

若说设一场以上对下的饭局意在凝聚人心，那么，以下对上的饭局则是更类似于一种沟通方式，更侧重于表达与表现。



## <<饭局人脉学>>

### 编辑推荐

《饭局人脉学:跟谁吃 怎么吃 吃什么》对各类人群的饮食习惯与禁忌进行了全面的介绍,让读者更加得心应手地举办、应对各种饭局,了解如何塑造应酬时的形象,如何在应酬时说话做事,如何练就一双“火眼金睛”,看透饭局中的“潜规则”。

它将帮助读者学会灵活机智地待人接物,在应对人情世故时更加得心应手,从而利用饭局建立起良好的人脉关系,坐拥成功!

<<饭局人脉学>>

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>