第一图书网, tushu007.com

<<中国式应酬规则与潜规则>>

图书基本信息

书名：<<中国式应酬规则与潜规则>>

13位ISBN编号：9787560981765

10位ISBN编号：7560981763

出版时间：2012-9

出版时间：华中科技大学出版社

作者：庞夕同

页数：245

字数：295000

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

前言

你是否不知道该如何与人交往？
你是否在跟人交流的过程中总是觉得力不从心？
你是否害怕和陌生人接触？
你是否不知道如何化解尴尬的气氛？
你想不想知道别人在想什么？
你想不想掌握交际中的秘诀？
你想不想成为一个被人喜欢的人？
你想不想知道在酒桌上都有什么样的规矩？
你想不想做一个有品位的人？
你想不想知道该怎么邀请一个对你来说很重要的人？
你想不想知道如何在挫折中寻求别人的帮助？
如果以上答案是肯定的，那么，当你读完这本书的时候，这些问题将会迎刃而解。
人不是孤立存在的，在与社会的连接中，必然要建立各种各样的关系，包括亲属关系、朋友关系、同学关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。
在与这些关系交往过程中，人们借助思想、情感以及行为来进行与他人的互动和交流，而这些关系因对象不同，也会指向不同的发展方向。
由于受环境、性格、心理等因素的影响，许多人处理不好人际关系。
关系中的当事人如果没有足够的智慧去化解由此带来的内心冲突，则会陷入人际关系的危机之中，甚至出现被孤立的现象，因此，我们有必要学习一些交际应酬的技巧和原则。
交际应酬可以帮助我们获得成功，良好的人际关系来源于睿智的交际手段。
热情、幽默、自信、乐观、从容、友爱、助人、谦虚、宽容等，这些良好的行为品质都可以在人际交往中起到很好的促进作用；同时，健康的人际关系也可以使人舒缓压力、平复情绪，对个人的发展、身心健康起到积极的作用。
本书共分为十四章，详实、细致地介绍了在交际应酬中应该掌握的技巧，以及不能触碰的禁忌。
大到在职场中如何辅佐我们的上司、管理我们的员工，小到一只袜子应该搭配什么鞋，喝咖啡该用哪只手，无所不包，是一本既详细又轻松的交际应酬读本。
如果你是一个在朋友圈中交往不如意的人，那么，你就有必要看看这本书； 如果你是一个很强势但是不讨人喜欢的人，那么，你也有必要看看这本书； 如果你是一个交际能力非常弱，甚至不敢与人交往的人，那么，你更要看看这本书。
本书通过对个人在交际应酬中遇到的各种情景加以分析，以平实的语句、有趣的案例、精准的分析、正确的方法、有效的提醒为读者介绍了交际应酬中经常遇到的问题以及解决的方法。
衷心希望本书能够帮助更多读者摆脱交际困难，走出困境、收获朋友，在中国式应酬中如鱼得水、左右逢源。
本书在编写过程中，得到了王博、佟彤、牟硕、王晶晶、曹尚冉、王千石、刘小玲、王巧莉、白冰、刘韵璐、樊雅梦、李娜、贺晶晶、李佳楠、晏昭、崔钰凡、陆筱俊、王雅、冯静凌、肖鹏、耿弋、胡华燕、唐娜、吴建秋、宋电星的帮助，在此一并表示感谢。

内容概要

本书通过对交际应酬遇到的各种情景加以分析，介绍了在交际应酬中应该掌握的技巧以及不能触碰的禁忌以及解决方法，语言平实、案例新颖、分析精准，是一本既详细又轻松的交际应酬读本。对于初入职场和不善与人交际的读者很有实用价值。

作者简介

有幸接受新中国最早一批高等教育，师范类高校毕业后即供职于事业单位。
多年的一线工作经验，以及日复一日的局宴应酬，让作者深谙中国式的人情应酬之道。
应酬是中国人生活的“刚需”，不只是事业工作的需要，更是每个平凡人生活的需要。
作者著述此书的目的即在于分享应酬心得，与大家一同了解并深爱上我们这个讲人情的社会和有人情味的生活。

第一图书网, tushu007.com

<<中国式应酬规则与潜规则>>

书籍目录

前言
第一章 良好的第一印象很重要——中国式应酬的形象塑造
让微笑时刻挂在脸上
用自信照亮你的人生
仪表美是最好的名片
着装体现你的品位和涵养
用内涵提升你的交际形象
举止优雅得体，风度翩翩
谦逊为给你的形象加分
第二章 中国式应酬攻心术：慧眼识人，把握他人心
金睛火眼，洞察全局
从面部表情洞察人心
服装也是内心世界的外衣
察言观色，做个肢体语言观察家
解读身体语言背后的心理
热情待人才能赢得人心
善于听取言外之意，话外之音
从兴趣爱好看透他人
投石问路，掌握应酬交际的主动权
第三章 迎来送往，礼多人不怪——中国式应酬的接待之道
有“礼”走遍天下
礼尚往来是中国式应酬的基础
小礼送出大情意
锦上添花，不如雪中送炭
送人玫瑰，手有余香
送礼六妙招
会吃亏才能得人情
莫把人情当包袱
无形之礼，好感倍增
事无大小，及时言谢
第四章 酒到渠成，酒桌应酬促生意——中国式应酬的宴请之道
绝不仅仅是吃饭那么简单
成功的邀约决定饭局的成功
入座有顺序，座次有安排
酒桌上的礼节——饮酒祝酒与劝酒
做一个餐桌上的幽默人
宴会中的修养和礼仪
餐桌上的“压轴戏”
餐桌上不能点的菜
第五章 人品积人脉，多个朋友多条路——中国式应酬的交友之道
人脉就是关系，关系就是能力
多个朋友多条路
好的人际关系从亲近对方开始
与朋友站在同一战线上
合理把控和朋友们之间的距离

“狐假虎威”巧妙借用朋友的地位
学会在顺境中结交人缘
第六章 游刃有余，巧妙相处得人心——中国式应酬的职场之道
在职场也要讲究着装礼仪
职场中的沟通技巧
在职场中会听更要会说
在职场中与不同身份的人沟通的技巧
有效辅佐你的上司
第七章 拿捏有度，爱是应酬的基石——中国式应酬的情场之道
用心投入，爱情需要多种经营
距离是爱情最好的保鲜剂
交流，让爱变得简单
善意的谎言是爱情的调和剂
将爱进行到底
嫉妒，情场中的危险伴侣
拒绝求爱，讲究方式
第八章 克服弱点，应酬要注意小节——中国式应酬的分寸之道
合群才能受人欢迎
单枪匹马难成大事
莫逞一时口头之快
趋炎附势将一无所获
自高自大会让你孤立无援
自卑让你一事无成
第九章 揣着明白装糊涂，装傻的艺术——中国式应酬的装傻艺术
该装傻时就装傻
学会隐藏自己的情绪，喜怒不行于色
做人别太精明
适当的示弱是一种保护自己的武器
韬光养晦，凡事都要留一手
知己知彼是成功应酬之道
第十章 人情先行，贵人多了好办事——中国式应酬的互助之道
每个人都需要贵人的帮助
用心赢得贵人的支持
擦亮双眼，看清潜在的贵人
如何找到你生命中的贵人
和值得结交的人交往
结交贵人，从他身边人入手
借光照亮自己的前途
和贵人们的应酬之道
第十一章 讲点应酬原则，天下没有难办的事——中国式应酬的黄金法则
真诚待人，以诚动人
善待他人，远离争执
说话办事放低姿态
懂得容忍别人的过失
善待周围的每一个人
保持距离，把握分寸
低调是成功的保障

诚信是应酬的基本原则
第十二章 看透潜规则——中国式应酬得心应手
看透对方的心思，但不点透
区别对待，才能有的放矢
要圆通不要圆滑
谣言穿耳过，是非留我心
看似“不经意”，实则“有意”
给你的鱼儿吃他最想要的鱼饵
第十三章 攻心为上，巧妙化解社交难题——中国式应酬化解矛盾技巧
巧妙改变对方的看法
如何对付“揭短”
如何得体地指出别人的缺点
不要把怒火撒到别人身上
翻脸后及时道歉
巧妙的让别人停止做你不喜欢的事情
第十四章 应酬禁忌：不要触犯中国式应酬的禁忌
不要打探对方的隐私
让对方成为“重要人物”
说话要留有余地
不要随意打断别人的话
得意时还需谨慎处事
不能太自以为是
谈话时绕开别人的伤疤
背后说人坏话是大忌
骨子里的劣根性
应酬时的玩笑禁忌

章节摘录

版权页： 用内涵提升你的交际形象 有诗云：“ 源头活水渠自清，鸢飞鱼跃正当时。
”一个人若是内在修养很高，那么要做到气质和谈吐优雅只是水到渠成的事。
外在形象和内在形象构成了一个人形象的两个方面。
内在形象需要通过外在形象比如气质和谈吐来体现，但其前提仍是内在修养，只有使我们的内涵得到提升，才能在此基础上进一步提升我们的交际形象。
纵观历史上善于言谈的外交家们，无一不是博闻强识、底蕴深厚，凭借这些深厚的知识文化积淀，他们才能在外交场合～无烽烟的战场中凭借唇枪舌剑为国家争取权益、维护尊严。
克雷洛夫曾说：“ 一切真正的天才，都能够蔑视诽谤；他们天生的特长，使批评家不能信口开河。
” 在我们平时的交际中，若想要建立更加良好的形象，就必须要提升自己的内涵。
《红楼梦》中的贾宝玉虽说被称为“ 混世魔王 ”，却能够在关键时展现出非凡的才华： 秦钟死后 · 贾府中要为元妃省亲做准备，一天，宝玉等人跟随贾政来到大观园，便有了“ 大观园试才题对额 ”一事。
进入石洞时，只见佳木茏葱，奇花闪灼，一带清流，从花木深处曲折泻于石隙之下。
再进数步，渐向北边，平坦宽豁，两边飞楼插空，雕甍绣槛，皆隐于山坳树杪之间。
俯而视之，则清溪泻雪，石磴穿云，白石为栏，环抱池沿，石桥三港，兽面衔吐。
桥上有亭。
贾政与诸人上了亭子，倚栏坐了，因问：“ 诸公以何题此？
”诸人都道：“ 当日欧阳公《醉翁亭记》有云：‘ 有亭翼然，， 就名t翼然 ’。
”贾政笑道：“ ‘ 翼然 ’虽佳，但此亭压水而成，还须偏于水题方称。
依我拙裁，欧阳公之‘ 泻出于两峰之间 ’。
竟用他这一个‘ 泻 ’字。
”有一客道：“ 是极，是极。
竟是‘ 泻玉 ’二字妙。
”贾政拈髯寻思，因抬头见宝玉侍侧，便笑命他也拟一个来。
宝玉听说，连忙回道：“ 老爷方才所议已是。
但是如今追究了去，似乎当日欧阳公题酿泉用一‘ 泻 ’字，则妥，今日此泉若亦用 · 泻，字，则觉不妥。
况此处虽云省亲驻跸别墅，亦当入于应制之例，用此等字眼，亦觉粗陋不雅。
求再拟较此蕴藉含蓄者。
”贾政笑道：“ 诸公听此论若何？
方才众人编新，你又说不如述古，如今我们述古，你又说粗陋不妥。
你且说你的来我听。
”宝玉道：“ 有用 · 泻玉，二字，则莫若‘ 沁芳 ’二字，岂不新雅？
”贾政拈髯点头不语。
众人都忙迎合，赞宝玉才情不凡。
贾政道：“ 匾上二字容易。
再作一副七言对联来。
”宝玉听说，立于亭上，四顾一望，便计上心来，乃念道：“ 绕堤柳借三篙翠，隔岸花分一脉香。
”贾政听了，点头微笑。
众人更是称赞不已…… 虽然贾政一直将宝玉斥为“ 无知的蠢物 ”，但心底却对其敏捷的才思赞叹不已，宝玉因此在那些文人中脱颖而出，为贾政挣足了面子。
这就是内涵重要作用的体现，平日里贾宝玉虽常在姐妹中厮混，但于文学诗书涉猎颇多，很有写独到的见解，这些积累自然而然地就成为他在众人中展现才华的谈资。

编辑推荐

《中国式应酬规则与潜规则》是由华中科技大学出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

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