第一图书网, tushu007.com

<<中国式饭局读心术>>

图书基本信息

书名：<<中国式饭局读心术>>

13位ISBN编号：9787801418555

10位ISBN编号：7801418557

出版时间：2011-9

出版时间：台海

作者：郑德明

页数：245

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

内容概要

饭局是一个社交的舞台，你不可能在这个舞台上吸引每个人，只需要去吸引适合你的人，能帮助你的人，也就是你的“贵人”，而不是浪费时间在一些局托、骗子、小人身上！
因为我们都是独一无二的，只有引入那些特别适合自己的人，才有之后这些人带给你的工作和环境。

那么如何在短暂的饭局里找到你的
“贵人”呢？
郑德明编著的《中国式饭局读心术》从饭前设局开始，到饭后跟踪，以实例传授你一套饭局的读心阅人术，让所有阅读《中国式饭局读心术》的读者都能在饭局里游刃有余。

学会在饭桌上读懂人心，快速找到你想要的人脉，这样每一场饭局下来，你的社交信用卡才能增值！

作者简介

郑德明，祖籍黑龙江，经济管理学硕士。
于饭桌应酬之中。
渐渐发现“席间觥筹交错有乾坤，桌上言转心动舞太极”。
现为高级经济师、资深金融家、投资顾问，对管理思维与沟通、全球化企业管理实践及改革、经济管理社会责任等课题有深入研究，并为政府机构提供咨询服务。
培养出115位经理，先后涉足广告传媒、信息产业、销售产业。

书籍目录

第一章 论局——你在细品食物，别人在细品你
请客吃饭，职场生存的必备技能
餐桌如战场，宴请无小事——没人会平白无故地请客
饭桌上的聪明糊涂学——吃的就是人情世故
和上司吃饭——要像上班一样机警
第一次聚餐——亲切的相处，如何赢得好感
与客户吃饭——吃中谈，谈中吃，一切为了达成目的
第二章 开局——察言观色，调对众口
开局打好牌，让你的力量成倍增加
滴水不漏，从点菜看对方性格
细致入微，让每一张嘴都给你打满分
以貌取人——从客人的外表窥视他的心灵
肢体语言——读懂人心好成“局”
第三章 酒局——会喝酒与会“做人”的紧密结合
酒没喝倒，先让“酒礼”扳倒
劝酒有道，把你的层次亮出来看看
拒酒的最高境界——既拒了酒还不得罪人
多嘴不要紧，只怕人灌酒
说者无心听者有意——酒场上的隐患
酒桌上喝得好不好，决定了酒桌下干得好不好？

稳住可能搅局的人，能规避风险就是最大的好处
第四章 进餐——“食面”埋伏，碗里乾坤
八大菜系，将宾客底子——摸透
挑肥捡瘦，口味偏好看个性
抽烟喝酒，细节中掌握对方心态
进食方式，从“吃相”看谁值得你信任
筷子的玄机，一饮一啄都是禅
汤像一面镜子般显示了你的性格
让中西餐吃得恰到好处——赢在饭桌的礼仪交际
第五章 谈话——成功的饭局聊什么
会说场面话，更要会听场面话
说好第一句话——亲热、贴心、消除陌生感
掌握“没话找话”的本领，真实地表达自己
夸人减龄，遇货添钱——每个人都渴望被赞美
先学会倾听，再巧妙插话
话到嘴边绕三圈
从谈话速度和语气洞悉人心
第六章 宴道——修炼你的饭桌魅力
千锤百炼，塑造贵族优雅风范
宴请篇——百宴百胜，让宴请对象无法拒绝
聚会篇——千万别错过一个可以上电视的机会
饮食篇——把最好的留到最后
男人篇——用脑抓住时机，成为引人注目的焦点
女人篇——用心提升内涵，八面玲珑全靠魅力

第七章 饭德——不会买单的人，不懂得机会是什么
穷人和富人一起吃饭，穷人最应该买单
小买单，大学问——古往今来买单众生相
抢单：该出手时就出手，不该你抢莫出头
为你的买单赢得最大性价比
买单，你会细算账吗
人已离席，交情未散——离席的技巧
第八章 成事——很多事往往会因为一场饭局改变
失败篇——饭局制造的尴尬
蜕变篇——从饭局新鲜人到饭局达人
成功篇——借饭局抛砖引玉一
交友篇——“酒肉朋友”是不是朋友
人情篇——吃喝小恩惠，回报大实惠
人脉篇——有交才有情，懂得拉什么人上你的餐桌
第九章 财富——从饭局出发，抵达成功彼岸
饭局精神——中国企业家梦幻饭局
饭局电视秀——谁来一起午餐
中国式巴菲特饭局——成为竞拍对象的中国名人
白宫晚宴——美国总统的饭局是怎样炼成的

章节摘录

我们可以从美国人的午餐中看出他们的个性来，特别是从他们喜欢喝哪种汤中观察。
根据最近伊利诺斯州立大学营养学和市场学教授布莱恩。
旺斯克的一项研究表明，美国人喜欢喝的汤像一面镜子般显示了他们的性格。
“人们总是说对口味没什么讲究，”布莱恩说，“但是我认为，正是因为人们不会在这上面特意隐藏自己，所以更能显露他们内心的真实想法。
”于是，他与同事们开始研究起了人们的午餐。
布莱恩与同事们首先做的是请教专家--餐厅服务员。
这群研究者采访了32位至少在餐厅里工作了8年的服务员，从他们身上，研究小组挖到不少素材。
布莱恩说：“80%的服务员都可以从看到客人第一眼起就能准确地说出这位客人将点什么菜，什么汤。
”接着，他们抽样调查了1000个人，询问他们的饮食偏好和性格。
然后，这些研究者回到服务员那里验证自己的发现，结果发现两个结果不谋而合。
综合以上素材，研究者们发现，美国人的口味偏好和个性确实存在某些联系，我们从5种美国人最喜欢的汤中几乎可以窥见美国基本的5类人。
被采访的四分之一左右的人表示喜欢喝橄榄鸡肉面汤。
研究者发现，这些人通常喜欢看电视，注重家庭，希望自己有幽默感。
喜欢喝番茄汤的位居第二。
这类人爱待在家里，热爱宠物和阅读，尤其爱看名人轶事和娱乐新闻。
……

编辑推荐

量体裁衣，对症下药，结交死党，化敌为友，聚集超强人气，成为人生终极赢家。
饭局电视秀百名“午餐导师”联袂推荐：“从饭局出发，超越饭局，最终抵达财富彼岸!”
从用嘴吃饭到用“心”吃饭，见微知著，察言观色，读懂饭桌“潜规则”从饭局看社会身份--局精?局托?设局者?……看一个人经常混迹于何类饭局，便可以洞悉其兴趣、爱好、财富、身份、地位!从吃相看谁值得你信任一'怎么吃?喜欢吃什么?吃相如何?听起来仿佛都是有意识的选择，但是这些选择其实老早就根植在我们的个性中!从宴请细节看机遇--谁吃素，谁吃荤，谁喝酒，谁喝茶，谁点菜?谁请客，谁买单?如何成竹在胸?……在这样的细节上，一个马虎，落下笑柄事小，很可能还会导致某些机遇从指缝中溜掉!从饭桌谈话看贵人--是骗子还是行家?是小人还是真贵人?……如何运筹帷幄、了然于胸?

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