

<<饭局关系学>>

图书基本信息

书名：<<饭局关系学>>

13位ISBN编号：9787222081512

10位ISBN编号：7222081518

出版时间：2012-1

出版时间：云南人民

作者：张仲超

页数：211

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>

<<饭局关系学>>

前言

出来混的人都要读 酒杯之中有利名，饭局之内藏关系。

这是本书的开门见山之语，也是诸位读者需谨记的天下第一至理。

什么叫饭局？

言外之意，就是利用吃饭设的一个“局”，来谋到吃饭之外的“利益”。

这就是饭局关系学的通俗定义。

请客吃饭，有几个是真正为了饭、为了酒的？

想吃个肠肥胃满，在哪儿不能吃啊？

非得扎一堆受罪不成？

而且大鱼大肉现在都吃烦了，还有什么好吃的？

无非就是为了关系，为了“吃”之外的东西而来，受邀者往往都知道这点。

所以，饭局自然也就成了关系的“练功场”。

所谓的关系，一是名，二是利。

不管你是否清高，不管你是否承认，人们对生活的追求，有名有利是最高的标准。

所以人为利动，为名忙，这就是关系的本质。

事实上，我们不管做什么，都能跟这两个字扯上关系，做事业，交朋友，跑客户，不是为名就是为利，没几个人都脱开这两条。

如此，饭局公关对于关系的经营就很重要了。

酒场就是名利场，饭桌就是关系的舞台。

一张小小饭桌，任你驰骋，有没有关系，懂不懂关系，全看你在方寸之间的举手投足，言谈举止。

瞧不起饭局关系学的，大概都是轻视酒场文化的“实干分子”，总觉得我只要努力工作奔着理想前进，闷头做事，把事做好了，就没有攻不下的山头，就不愁事业不旺，领导不赏识，同事不佩服。

话是这么说，书上也这么讲，圣人也如此教导我们，但是等到在现实的跑马场撞得头破血流，鼻青脸肿，才像开了佛光一样醒悟过来，原来在这个僧多粥少的世界，想混出个人样来，不懂得经营关系是根本不可能的。

而这关系学的第一门课，就是不要独自吃饭。

不要独自吃饭的意图何在？

很简单，就是为了多跟朋友聚餐吃饭，这样才能让关系更熟络。

因为人活着，就离不开吃饭，一天三顿饭，不吃你就饿得慌，自然就是一件很重要的大事。

尤其在注重现实享乐、面子第一的国度，饭吃得好不好，酒喝得痛不痛快，就成了头等大事。

顺理成章的，吃饭也就成了人们社交公关搞关系的最重要手段。

像朋友聚会，同事请客，客户公关，家人团圆，我们都能在小小饭桌上得到吃饭之外的收获！

要想用好饭局这个练功场，也是需要入场券的，不是谁都有资格做到饭桌旁，推杯举盏，谈笑风生，伸手去要关系，张口去咬果子。

用人们常说的道理来讲，就是：你想得到什么，请先看看自己有什么。

第一，在饭局关系中，你得有“别人之所无”的价值 现在这个社会，能被别人老是请去吃饭的，也多是一些“厉害人物”了，能替人办事，能解人之忧。

要不，谁会请你吃饭？

一场饭局吃下来，可不是青菜萝卜汤，十块八块就能解决的。

动不动被请去赴“饭局”的，他具备的第一个条件，就是别人需要他。

有一位朋友常向我慨叹：“世道真是冷眼无情，这几年请我吃饭的越来越少。

”他有时想不通，就发些抱怨之语。

对他来说，这太正常了，自从他离开了领导的位置，过起了退休隐居的自在生活，不但饭局少了，常给他打电话寒暄客套的也顿时减少了一多半。

世间遍是势利眼，这是人的本性。

而这，也正是关系的本质。

<<饭局关系学>>

为名，为利。

你想被请上饭桌，就得可以提供这两种价值。

当然，生活中的小饭局，小名小利，也是这个道理。

人们评估一个人是否可交，心里的标准多半就是“他有什么可交的东西”，至于人品、才学，那都是附加值了。

第二，在饭局关系中，你得有自己独特的社交需要。饭局是一个社交的理想场所，不同身份和不同背景的人聚在一起，近距离互相了解，就能认识一些用得上的人。

俗话说“多一个朋友多一条路”，在吃吃喝喝之间，把平时那种冠冕堂皇的面具摘下来，心情放松，不但话题多，性情也常变得自然随意，沟通起来舒畅轻松，就给关系提供了一个良好的平台。

本来看上去很难接触的一个人，跟他坐在酒桌上，也许就变得很合得来。

这样一来，每个人有什么独特的需要，都互相帮忙解决了。

饭局就像一场聚会，让你认识许多陌生的朋友。

朋友朋友，有“朋”才有“友”。

这个“朋”字两“月”并排而立，就暗合了一个重要的意思：坐在一块才是朋友。

所以当你有社交的需求时，是离不开饭局的，就必须研究一下饭局关系学，好好琢磨怎么跟人吃饭。

对于生活中的我们来说，尤其对于咱们国人，没关系寸步难行，处处需要关系，人情世故道道是难关，所以事事都免不了培养感情，找点门路。

中国人是靠关系活着，在为关系奔走忙碌时，就需要找一种润滑剂。

你总不能赤裸裸地谈名谈利，也不可无遮无拦地舌枪唇剑吧？

！

一张小小饭桌，正好迎合了各方人的心态。

吃喝之间，先谈交情，再谈事情。

饭局关系学之所以直接有效，这是因为再怎么古板的人，他也总不能不吃饭，打着吃饭的幌子，就有了一个缓冲的余地，就容易搞定关系。

一杯酒，一碗饭，就把世间的名和利全装进去了，就拿到了一把打开关系之门的钥匙。

可见，吃饭喝酒都不重要，重要的是让我们有了一个施展“魔力”的舞台，至于在饭桌上能不能达到目的，那就全看学得精不精了！

这本书从饭局关系学角度入手，告诉你饭局对搞定关系的重要性和紧迫性，而且告诉你如何邀请到贵人，在饭局中如何5分钟看穿人心，在饭局中如何恰到好处地说话，以及饭局中你不可不知的细节和潜规则，从而更好地对症下药，让你在社会上游刃有余。

同时，当你置身饭局之中时，饭局礼仪学及祝酒词的巧妙运用可以解除你的燃眉之急。

更独特之处在于，本书还提供了饭局气场修习术，让你在不动声色间打动人心，赢得众人的欢迎和信赖。

总之，这是一本饭局关系学之实用手册！

每一个在职场或商场打拼的人都要读，每一个渴望完善自我的人都要读！

每一个出来混的人都要读！

<<饭局关系学>>

内容概要

对于中国人，没关系寸步难行，处处需要关系。
中国人是靠关系活着，一张小小饭桌，正好迎合了各方人的心态。
吃喝之间，先谈交情，再谈事情。

本书从饭局关系学角度入手，告诉你饭局对搞定关系的重要性和紧迫性，告诉你如何邀请到贵人，在饭局中如何5分钟看穿人心，在饭局中如何恰到好处地说话，以及饭局中你不可不知的细节和潜规则，从而更好地对症下药，让你在社会上游刃有余。

这是一本饭局关系学之实用手册！
每一个在职场或商场打拼的人都要读，每一个渴望完善自我的人都要读！
每一个出来混的人都要读！

<<饭局关系学>>

作者简介

张仲超，1952年出生于上海。

曾在安徽插队，现任中国商报上海记者站站长，并兼中国农工民主党上海市委副秘书长；先后担任上海审计局特约审计员；上海市人民检察院特邀检察员；上海市公安局交巡警总队警风监督员；长期关注社会热点问题，活跃在新闻采访的一线，二十年来在《中国商报》刊登过3000多篇报道，内容涉及各领域，得到了广大读者的认可和好评。

<<饭局关系学>>

书籍目录

序一 出来混的人都要读

序二 中国人不可不知的饭局潜规则

第一章 饭局决定关系——别独自用餐

中国文化其实就是饭局文化

要想关系好，饭局不可少

不懂饭局人缘差

饭桌上的气场就是你的人场

每周至少要有两次饭局

什么时候吃饭不方便，什么时候吃饭效果好

不跟你吃饭的人不会帮助你

第二章 饭局邀人术——请贵人吃饭

饭局邀人的秘诀——会邀人是饭局关系第一步

饭局邀人两点最重要：诚意和说法

摸清主角喜好，量体裁衣选择地点

如何把贵人请到饭桌上

时机不对，再贵的饭也没价值

关系有深浅，档次有高低

饭后收获是目的

吃饭之余常喝茶

第三章 饭局心理学——你一定要掌握的饭局读心术

一开口，就知道对方心里在想什么

如何掌控饭局中的主动权

饭局纠纷化解术——当对方来势汹汹怎么办

透过外表看习性——要读心，先读懂外在的形象

细节看透人心，小事体现大节

饭局中不可不重视的小动作有哪些

身在酒局，防人之心不可无

酒品如人品

第四章 饭局说话术——不会说话，关系走开

饭局其实就是话局——饭局这样问候和致意

饭局交谈的技巧与规则

饭局中出口成脏，迟早让你遭殃

饭局中不可随便开玩笑

饭局话题的选择有讲究

饭局幽默法则——可以说段子，但千万不可说黄段子

做最好的听众：饭局之中，会听你就赢

听人说话，怎样才能做到专注

人在饭局，哪些话不能说

第五章 分钟打动人心——饭局中赞美他人的技巧

赞美之前摸清对方的底g

在人人虚伪的年代，真诚的赞美反而最有效

不要“锦上添花”，而要及时地“雪中送炭”

不要只给脸蛋美容，你的语言更需要美容

送上你独具慧眼的赞美

第六章 饭局潜规则——有些只可意会不可言传的事儿你不可不懂

<<饭局关系学>>

感情深不深，不在于你喝得深不深，而在于能不能站好队

先喝酒，再谈事情

酒话什么时候才算数

杯小学问大：你可以不能喝，但不能不会喝

当你想“唱歌”之前，先看看是在哪个山头

第七章 饭局礼仪学——你的礼仪决定你的前程

饭局不知礼，关系离开你

入席的座次安排有讲究

点菜和酒水搭配的基本原则

夹菜的忌讳要谨记

中途离席如何做

吃相要文雅，不过七分饱

尽量避免窃窃私语

结账的学问

第八章 饭局祝酒词——祝酒词应该这样说

搞定饭局，从祝酒词开始

如何即席演讲

怎么答谢主人

祝酒需要注意身份

初次相识(合作)的祝酒词

第九章 饭局酒规则——关系杯中藏

敬酒的规矩你要懂

怎样劝酒效果好

遇到陌生人，拉近距离有门道

怎么喝酒不易醉

实在不想喝，拒酒也有术

第十章 饭局推销术——四两拨千斤的情感投资

饭局搞得越好，路就走得通

酒场生意如何谈

饭局求人怎么说

桌上吃亏，桌下盈利

饭桌推销的两大法宝

饭局推销的五大原则

第十一章 饭局气场修习术——亮出最好的自己

气场为饭局开局

淡定之人有气场

沉默之人气场足

气场的名片——真诚的微笑

饭局需要气场之人激活气氛

气场源于内涵——妙语百出展学识

气场让你亮出来

第十二章 饭局人脉学——如何做饭局中的交际红人

将“和”字写在脸上

不需要面面俱到，但一定要倾尽全力

饭局交际需注意的十个原则

尊重让你赢得敬重

诚信使你朋友多

<<饭局关系学>>

不要轻易提自己的社会关系
饭局最讨人喜欢的六种人

<<饭局关系学>>

章节摘录

版权页：请客吃饭，搞好饭桌关系，归根结底，我们是为了结交到人生的贵人。

贵人是那么好找的吗？

当然不是，而且你要把贵人请到饭桌上，这第一课，就是一门相当大的学问。

请人吃饭，要有铺垫。

把贵人请到桌上，更是如此了，而且这个铺垫还不能小。

1、饭前做好戏，让对方有基本的心理准备。

做好前戏，给他一定的暗示。

只要他来，说明你想求的事就有戏，若他不来，你就不必浪费时间了。

这是铺垫，也是敲门砖，同时还是一种饭局求人办事的规则。

以前有一次，我的公司遇到一些经营上的麻烦，需要专业支持。

我就想找我的老上级，给招点招，帮帮忙，但是怎么才能增加我的成功率呢？

这位老上级的性格有点特殊，他在退休以后，几乎从不管别人的闲事，连他儿子遇到了问题，他都用一句“自生自灭”给打发了，何况我这个关系没那么近的曾经的下属？

我就先买了一些礼物，去他的家拜访。

老上级很热情，端上水果和我边吃边聊。

期间，我就把话题慢慢引到了公司的经营上，有意无意地涉及到了几句现在面临的问题。

老上级听了，略一沉吟，也没回答。

从他那里回来后，隔了两天，我给他打电话，邀请他出来吃顿便饭，说：“我有些问题，想向您请教

。”这样，就等于把主要的目的表露一半了，如果他想帮我，一定会答应；如果不想帮我，也会在电话中向我说清楚，比如他会说：“有问题就来我家谈，不用在外面吃了。

”虽然都是哑语，但意思却够清楚。

幸运的是，他在电话中哈哈一笑，答应了我的邀请。

在他的出手相助下，我的事情也得到了解决。

<<饭局关系学>>

编辑推荐

《饭局关系学》所提及的饭局礼仪和祝酒词可以解除你的燃眉之急。
更独特之处在于，《饭局关系学》还提供了饭局气场修习术，让你在不动声色间打动人心，赢得众人的欢迎和信赖！

一语道破中国千年饭局潜规则！

一本饭局关系学之实用手册！

每一个在职场或商场打拼的人都要读，每一个渴望完善自我的人都要读！

<<饭局关系学>>

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>