

<<实用交际术>>

图书基本信息

书名：<<实用交际术>>

13位ISBN编号：9787510411656

10位ISBN编号：7510411653

出版时间：2010-9

出版时间：新世界

作者：新月

页数：246

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>

## <<实用交际术>>

### 前言

在中国，“吃饭”不仅仅是生存的需要，而且被赋予了非常特殊的意义。饭桌是中国人最重要的交际场合，“吃饭”这种交际方式也是中国人最乐于接受的。在中国，乔迁新居、喜得贵子、结婚典礼、开业大吉、职位升迁、升学就业、商业谈判……这些事情没有离得开饭桌的。

而不懂得饭桌交际几乎是寸步难行的。

秦末鸿门宴，刘邦、项羽上演生死角逐；宋初赵匡胤“杯酒释兵权”开创大宋三百年江山。

可见，一次宴请可能决定你事业的成败，可能改变你的人生。

特别是在现代的商业社会，人们的交往更加密切，各种商业宴请层出不穷，掌握好其中的规律，才能赢得事业的成功。

筹备一场成功的宴会并不是那么简单容易的事情，它涉及到方方面面。

这其中的每一个环节对于宴会的成功与否都是十分重要的。

所谓“细节决定成败”，不管在哪一个环节上出现了错误，都有可能造成你最终的失败。

饭桌这个重要的社交场合，有相应的规则，我们必须学会并遵守它。

一次成功的宴会需要同样的考虑。

如何邀请到你的目标客户？

如何在赴宴前对自己进行包装？

如何与不同身份的人进餐？

饭桌上需要掌握哪些礼仪？

怎样才能点一桌让宾客皆大欢喜的菜？

在酒桌上该如何交谈？

怎样发挥好祝酒词的作用？

在酒桌上如何敬酒？

又如何挡酒？

中西餐饮的礼仪有哪些差异？

如何把握酒桌上宾客的心理？

……一系列的问题都决定着宴请的成功与否。

所以，要事先了解到你所有来宾的生活习惯、口味、禁忌等，有针对性地发出邀请函，选择合适的时间和地点。

## <<实用交际术>>

### 内容概要

朋友。

你是否为每天辗转于大小饭局之间而手足无措？

是否在推杯换盏、觥筹交错之时晕头转向？

你知道该如何宴请你的宾客吗？

你懂得参加宴会该如何着装吗？

你知道多少餐饮中的礼仪呢？

你懂得收放自如地敬酒吗？

你知道如何不失礼节地敬酒吗？

你知道什么样的祝酒词才最暖人心吗？

你知道中西餐之间有多少差异吗？

你还在为这些疑惑而苦苦寻找答案吗？

《实用交际术——饭桌上的哲学》，让你全方位地去感受饭桌上的各种礼仪和规矩，在最短的时间内成为饭桌上的高手。

## &lt;&lt;实用交际术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 百邀百到的宴请交际术——让宴请对象无法拒绝的哲学请客吃饭，职场生存的必备技能如要邀请成功，请坚持这五点细则用充分而完美的理由邀到你的目标嘉宾多样的邀请方式，你该作何选择倘若遭到拒绝，你该这样处理成功邀请的八大必胜招法第二章 至关重要的形象交际术——让你全身弥漫迷人魅力的哲学不同的宴会场合，不同的着装搭配色彩与色调中的学问培养高贵气质，彰显时尚品味小小一件饰品，却为点睛之作运用好你的表情，优化你的体态宴会着装中必须兼顾的五大原则第三章 因人而异的差别交际术——让每位共餐者心满意足的哲学宴请男女有别，共餐长幼有序区域与民族差异，宴请不可遗漏的考虑因素小心谨慎地与你的上司共餐与同事进餐的原则与禁忌邀请不同客户，战略各不相同让你的恋人怦然心动的饭桌哲学职场精英必知的中、西餐文化差异第四章 赢在饭桌的礼仪交际术——让饭桌礼仪能滴水不漏的哲学准备一份让所有人满意的欢迎词选用最能体现修养和尊重的称呼恰当介绍自我，礼貌介绍他人集体介绍的顺序与禁忌如何用握手的方式拉近你与客人间的距离用名片为日后的交际铺路从入座到离席，礼仪细节不能少第五章 调对众口的点菜交际术——让饭桌上宾主两悦的点菜哲学该你点菜巧谦让，不该你点莫出头总揽全局，点一桌色香味俱全的佳肴细致入微，让每一张嘴都给你打满分合理搭配，让你的宴席精美、健康又经济不同商务场合，不同点菜原则如何将酒水与主食点得恰到好处中餐点菜的方法与西餐点菜的窍门第六章 饭桌之上的口才交际术——通过小事情聊成大生意的哲学饭桌交际中，沉默不是金如何与第一次相识的人愉快寒暄掌握没话找话本领，做饭桌上活跃气氛的人幽默与自嘲，饭桌最好的氛围调料巧妙地与不同身份的人沟通应酬席间谈话必须注意的礼仪与禁忌如何将宴会上的尴尬局面一一化解第七章 各种场合的祝词交际术——把话说到别人心窝里的哲学掌握祝酒词要领，发挥祝酒词功用融情于景，让你的一字一句都与环境完美结合欢迎词及其精彩范本答谢词及其精彩范本致喜庆场合的祝酒词及其范本第八章 频频举杯的劝酒交际术——让宴客无法拒绝你敬酒的哲学职场人必知的敬酒与劝酒方式从头杯到末杯，礼仪一个都不能少饮好开头两杯酒，其他一切都好说即景生情创造气氛，引经据典找好话题文明劝酒，见机行事若要频频举杯，必须献出深情临时敬酒的10个必胜绝招第九章 千杯不醉的挡酒交际术——让你成为酒桌的长清客的哲学以礼避让不伤和气，巧妙周旋拖延时间动之以情巧拒酒，言辞恳切动人心学会偷梁换柱，善用移花接木反守为攻，机智应对他人的车轱辘式敬酒面对罚酒，你一定要保护好己方的谈判主力避实击虚敬酒，抓住对方酒品最差的人自我解嘲，做一个酒桌上破解斗酒的高手第十章 社交必懂的文化交际术——让中西餐吃得恰到好处的哲学中餐的入座礼仪与西餐的座次安排中西餐各自的菜式及其特点使用中西餐具中的礼仪与方法中餐的奉茶之道与西餐的咖啡社交中西餐上，如何做好酒与食物的最佳匹配各种特殊的中西餐食物的吃法如何做好不同餐桌上的宴会主人第十一章 百宴百盛的心理交际术——将对方的弱点一一摸透的哲学以貌取人，从客人的外表窥视他的心灵坐立行走中的读心之术职场人类的10个人性弱点通病学会察言观色，摸清宾客的表情变化巧设“圈套”，让宴客自投罗网抓住对方的核心话题，听出主客的弦外之音积累人际在平时，不要临时抱佛脚

## &lt;&lt;实用交际术&gt;&gt;

## 章节摘录

中国人喜欢请客，有着深远的社会和历史渊源。

一个人成功与否，个人的努力固然重要，但除此之外，还必须在一个错综复杂的“人情场”或者“关系网”中，做到游刃有余。

请客吃饭为我们打开人际关系网提供了一种很好的手段。

善于请客吃饭能显示出你的豪爽大方，为自己在人群中“吃得开”铺路。

请客吃饭还有一种功用就是营造较为和谐宽松的氛围，拉近与陌生者、不同意见者甚至敌对一方的距离，也容易让人产生“既然我们在一起吃饭，就是一家人了，一家人，还有什么问题不能解决呢”这样的心理暗示。

总的来说，喜欢请客的人，即使不能每次都达到目的，至少也能造成“亲和服人”的态势，那些精于此道的，每每以此作为进身之阶。

邀请方式多种多样，那种恰到好处，符合被邀请者地位和身份的方式才能让你的请客吃饭顺利进行。

邀请，首先是和对方沟通，在这个阶段，针对每个不同的邀请对象，我们可以选择不同的邀请方式。比如，同一个办公室的同事搞一个小聚会，可以直接打一下招呼；偶尔空闲，想起了有一段时间没见的老朋友，可以打个电话过去，寒暄一番，再邀请他过来吃个饭；要是宴请领导，你一定要亲自致以诚恳邀请之意。

若是非常正式的，比如婚宴、庆典等场合，就需要发正式邀请函给对方，以示尊重。

你邀请对象的身份地位不同，和你的关系远近，对你的影响程度，都是选择邀请方式的重要考虑因素。

吃饭有邀请，自然就有拒绝。

拒绝邀请，这是很正常的事。

被拒绝是很令人沮丧。

对于商务人士来说，尤其它可能让你倍感挫折，自信心遭到严重打击。

其实，请客吃饭遭到拒绝并不可怕，关键是要有一个正确的态度，掌握一些克服沮丧情绪的心理技巧，找到遭拒的原因，弥补过失，才能赢得最终的胜利。

首先要端正心态，正视拒绝。

在发出邀请的时候，你就要有这样的心理准备。

不要把遭拒看成是失败，而把它看成是一次学习的机会，一次发挥幽默感的机会，一次实践和完善素质的机会。

相信自己，一定能够邀请到对方参加你的宴会。

征服那些最不容易被征服的客户，才更有成就感，才是公关的真正乐趣所在。

如果邀请被拒绝，应该尽快地查找自己被拒绝的原因，及时纠正错误，调整好方向和策略，再接再厉。

你应该问问自己是否注意到了下面这些：· 在宴请之前，我有明确的目的吗？

- 在宴请之前，我了解对方吗？
- 我提出宴请的时机对吗？
- 我提出宴请的场合对吗？
- 在邀请时，我有足够的诚意吗？
- 我的表达方式得当吗？
- 我宴请的理由充分吗？

春秋时期，魏国有个隐士名叫侯嬴，七十岁了，家境贫寒，是大梁夷门的守门人。

魏公子无忌听说这个人很有能耐，前往邀请，想送他厚礼。

侯嬴不肯接受，说：“我几十年重视操守品行，终究不应该因为做贫困的守门人而接受公子的钱财。”公子愈感其志向高洁，于是下决心请其出山。

这一日，公子摆酒大宴宾客。

在宾客就座之后，魏公子带着车马，空出左边的座位，亲自去迎接夷门的侯生。

## <<实用交际术>>

他的这一举动感动了侯嬴，终于追随魏公子，为他出谋划策成就了日后魏公子窃符救赵，大败秦军，解邯郸之围的千古业绩！

空出马车左边的位子，在春秋时是极高的礼节，魏公子如此重礼，才最终打动侯嬴。

所以，在我们请客吃饭的时候，也要根据不同的对象，选择好适合的邀请方式。

根据邀请对象的喜好，也可以有不同的邀请方式。

比如吃中餐还是吃西餐，比如去一个安静一点的地方，还是时尚一点的地方，都很有讲究。

在邀请前你一定要了解邀请对象的喜好，比如对方喜欢吃中餐，那就要考虑到对方到底更喜欢中餐的哪些菜系，川、鲁、湘、粤各大菜系都有不同的讲究，针对对方的喜好来选择你的邀请方式；比如对方是一个留洋回来的人，对西餐很有偏好，或者对方是一个外国客人，如果你能找到一家正宗的西餐厅，让他吃得有一种宾至如归的感觉，相信你的邀请会非常成功；针对不同年龄段的人也有不同的邀请方式，比如年长些的人，往往比较传统，你不妨请他去吃吃功夫茶，这样的邀请会让他满意；如果是年轻人，喜好热闹时尚，可以邀请他们到KTV、休闲会馆等时尚的消费场所，这样他才会happy。

邀请方式不仅和对方的喜好有很大关系，也和你们的亲密度有很大关系。

如是比较亲近的朋友，特别是久居国外的朋友，如果你能邀请他到你的家里去做客，然后亲自下厨烧几个菜，这样的方式，非常有意义。

所以邀请方式并无定法，重要的是选择最适合的。

## <<实用交际术>>

### 编辑推荐

《实用交际术:饭桌上的哲学》从宴请理由开始讲起,全面并细致入微地讲解了餐饮礼仪、宴会着装、宴会谈话、敬酒、挡酒、宴客心理等等。

《实用交际术:饭桌上的哲学》全景式地展示饭桌上种种规矩,让读者全方位感受现代社会的宴客之道,非常值得一读。

百邀百到的宴请交际术——让宴请对象无法拒绝的哲学;至关重要的形象交际术——让你全身弥漫迷人魅力的哲学;因人而异的差别交际术——让每位共餐者心满意足的哲学;赢在饭桌的礼仪交际术——让饭桌礼仪能滴水不漏的哲学;调对众口的点菜交际术——让饭桌上宾主两悦的点菜哲学;饭桌上的口才交际术——通过小事情聊成大生意的哲学;各种场合的祝词交际术——把话说到别人心窝里的哲学;频频举杯的劝酒交际术——让宴客无法拒绝你敬酒的哲学;千杯不醉的挡酒交际术——让你成为酒桌的长清客的哲学;社交必懂的文化交际术——让中西餐吃得恰到好处的哲学;百宴百盛的心理交际术——将对方的弱点一一摸透的哲学。

筹备一场成功的宴会并不是那么简单的,它涉及到方方面面的事情。

这其中的每一个环节对于宴会的成功与否都是十分重要的。

所谓“细节决定成败”,无论你在哪一个环节上出现了错误,都将造成你最终的失败。

既然饭桌是一个如此重要的社交场所,就有相应的规则和习惯,我们必须学会并遵守其中的规则。

<<实用交际术>>

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>