

<<应酬攻心术>>

图书基本信息

书名：<<应酬攻心术>>

13位ISBN编号：9787560274591

10位ISBN编号：7560274595

出版时间：2011-12

出版时间：孙朦 东北师范大学出版社 (2011-12出版)

作者：孙朦

页数：257

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>

## <<应酬攻心术>>

### 前言

《应酬》作为一个专业名词，它的产生可谓历史悠久，它贯穿了奴隶社会、封建社会、资本主义社会以及社会主义社会。

可以这样说，自从人类产生，应酬也就随之诞生了。

应酬渗透到人们生活、工作的方方面面：生意上的应酬、生活上的应酬、同事之间的应酬、朋友之间的应酬。

总之，应酬已经成为人们不可缺少的一部分。

应酬是你待人接物的度量衡。

你的应酬功夫到家，生活一定充满愉快。

应酬的最高境界就是在绝无强迫的气氛里，把你的一份诚意传达给别人，从而使别人感应，并产生共识。

应酬左右了个人的命运，你去求职，主要是笔试和面试，其中面试多半是最后一关，成功或失败取决于此。

面试的本质是应酬，应酬得好，你成功了；应酬得坏，就算你有天大本领，人家也不会对你有兴趣。

结婚也一样，而婚姻关系到我们的幸福。

现实生活中，每个人都渴望成功。

但是勤奋者未必成功，机遇也不一定青睐作准备的人。

成功之法，自然包括奋斗、敬业、吃苦耐劳等你我共知的途径，但是也包括圆融、糊涂等和应酬有关的学问。

如果要在人生的河道上架设一座成功的木桥，前者就是那一块块的木板，而后者就是连接那些木板的链条。

成功者在为人处事时往往马到成功的原因就在于他们精通应酬之道，熟悉应酬的各种技巧，这样他们就能根据不同的人和事对症下药，找准庙门，走对路子，自然也就少有求不动的人，有办不成的事。

综上所述可知，人不能离开社会而单独存在，也就离不开应酬。

要打好应酬这场大仗，要有一定的天赋，也要平时留心、不断练习，这就需要应酬攻心术。

如果你能够应酬自如，那么事业的成功也就离你不远了。

应酬是强大的助推剂，有了它的帮助，你的事业必将成功，你的人生必将幸福、精彩。

## <<应酬攻心术>>

### 内容概要

人生在世少不了迎来送往的应酬，有必要的和无必要的，各有各的说辞。  
有人应酬是为了工作，有人应酬是为了人情。  
《应酬攻心术：让你在应酬中如鱼得水》用大量案例配合专家的点评，让你在应酬中从容而得体。  
当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会。  
物竞天择、适者生存的自然法则，必然会迫使人们为成功而奋斗，为人生而规划。  
在应酬活动中，光凭满腔的热情不一定能取得成功。  
应酬时把握一定的应酬知识和应酬技巧是必要的。  
虽然应酬会因人、因时、因地、因事而异，但毕竟有它的自然规律，这就是前人在社会实践中，不断积累出的有关应酬方面的经验和技巧。  
善用应酬技巧，会为你的成功开辟一条捷径。  
一起来翻阅本书吧！

## &lt;&lt;应酬攻心术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 应酬是一门学问 应酬不是吃饭聊天 “不经意”的成功 应酬是一门艺术 助人即是助己 聪明的人很“糊涂” 从眼睛里寻找结果 明吃小亏，暗得大福 把握好“藏”与“露”的尺度 应酬不是盲目地跟随

第二章 应酬要注意外在形象 形象好，身价就高 第一次见面很重要 用包装成就好形象 适当吹嘘有好处 从应酬中完善自己 不要小看穿着 品格好形象就高 好形象是可以“沟通”出来的 好习惯造就好人缘

第三章 应酬说话很重要 交谈要一步一步来 不逞一时的英雄 从话语中得到信息 女性都喜欢被恭维 交谈时用词很重要 掌握交谈时间，不要滔滔不绝 见什么人说什么话 妙语连珠除尴尬 与人说话不要咄咄逼人

第四章 应酬禁忌要不得 不要窥探别人隐私 不要刺激别人的自尊心 不要在背后说人坏话 不要认为自己是“上帝” 不要盯着别人的短处说矮话 反感是应酬的大忌 称呼要符合对方的身份 趋炎附势只会让人瞧不起 批评别人要有技巧 不要把讨论变为争吵

第五章 抓住应酬中的贵人 朋友多，贵人就多 结交贵人的方法 不要被贵人蒙蔽了双眼 抓捕贵人要用心 贵人之力，贵在使用 巧妙利用名人效应 经常进行感情投资 不妨说点善意的谎言 多谈对方的得意之事

第六章 注重应酬小细节 话题好坏，应酬关键 倾听别人的谈话 错了就应该认错 记住别人的名字 雪中送炭得人心 送人玫瑰手留余香 别说“你错了” 尽可能地尊重他人 对方讲话时不要插嘴 知道多少就说多少

第七章 酒桌上的制胜妙计 酒席上说话注意技巧 点菜也是一件技术活 喝酒的最高境界 请吃饭也要选对时间 劝酒也是一种艺术 酒桌上的“擦边球”

第八章 朋友应酬好处多 用说笑给友谊添作料 朋友要经常见面 别怕给朋友添麻烦 和值得结交的人交往 与暂时不得势的人交往 与朋友分享生活的快乐 好人缘让你的朋友越来越多 要交可靠的朋友

第九章 职场应酬学问多 鼓励下属要有方法 同事间开玩笑要谨慎 不要在同事面前吹嘘自己 以退为进的应酬之道 做事要留有余地 在背后说别人的好话 尊重单位里的“老资格” 软磨硬泡好办事 职场应酬要刚柔并济 换个方式去咨询问题

第十章 应酬心机，目光要放长远 吃眼前亏的未必不是“好汉” 塞翁失马，焉知非福 应酬要分轻重缓急 宰相肚里能撑船 舍卒保车，赢得胜利 聪明外露不如智慧深藏 向强大低头，忍只是一时 方圆有道不乱方寸

## &lt;&lt;应酬攻心术&gt;&gt;

## 章节摘录

有人认为应酬就是大家一起吃吃饭，聊聊天，以真诚打动每个人，和技术无关。这种见解不一定全对，因为即使你有诚意，也需要把这一份诚意传达给别人，这的确需要技术。

我们举一个最普通的例子。

假设你今天上班之后，要吩咐你的部下办一些小事情，或者要他汇报一下昨天所办的事。在这种情况下，你已在不知不觉间面临着重要的“应酬关头”了，因为这样做，是你迫近了对方。如果你不好好考虑到对方的处境和适应他的心情，一味我行我素的话，你会使事情伏下危险。

上班一族的生活中最令人困扰的是，在工作岗位上无法与上司、同事及部属好好地相处。例如：上司唯独苛待自己，老职员暗地里使坏，同事由于嫉妒到处散布坏话，同事心存抗拒，部下不按命令行事，等等。

遇到这些事时，一部分人很难突破这种人际关系的障碍，而常有逃避放弃、辞职离开的想法；一部分不死心，没法耐心继续工作的人，则往往过着趣味索然的上班生活。

小刘在一家电视台工作，由于某同事比小刘多五年的工作经验，而小刘又是刚到，因此小刘对其心存尊敬，视为前辈，刚开始还以为与他关系非常友好，然而实际上完全错误。

因为同事小赵对小刘说：“你是否做了一些令前辈疏远你的事？”

前辈似乎对科长说了许多对你不利的事情，你最好注意一点。

”原来是小刘和前辈商量了许多有关公事之后，总会在公司附近的酒吧一起饮酒，当时前辈说了许多对科长的不满及工作的不如意事，小刘于是也放松警觉，说了一堆有关科长及科内的问题。

据说前辈就根据这些话，再加油添醋地向科长打了小报告。

由于这件事情，小刘对前辈的态度转变，并采取警戒的态度，而前辈在情感上明显地对小刘表示不满，并且在工作上，不管是明或暗，总是扯小刘的后腿。

小刘原来对工作充满干劲，认为公司是富有意义的场所，但由于与前辈发生不合后，开始觉得公司是灰色沉闷的工作场所。

如果在工作岗位上应酬得不好，像小刘一样，大部分的人都会认为是对方不好相处，以致无法建立良好的关系。

这一类人犯了一个很大的错误，因为人际关系的培养是相对的，而不是孤立的、不和睦的事，是双方的问题。

不过，大部分的人都觉得自己是正确的，错的应该是对方，从而仅看到对方的缺点。

诚然，就像小刘一样，这是错误的。

于是就涉及应酬的问题——下面看看美国“最佳雇员”洛斯特身为下属是怎样协调他与上司的工作的：美国宾州人洛斯特曾被评为“最佳雇员”。

他的工作是替一家百货公司处理文件。

他当选后，对记者透露他的“应酬术”时说：“我只是尽量地干。”

”他的上司，百货公司的总经理说：“洛斯特并不是个唯唯诺诺的人，你要他办事，他总是答以‘很好，我尽量做’，但一小时后，他会告诉上司，说他办了一个钟头，但还没有做好十分之一，看来当天很难完成了，如果有误公事，我再去想想办法吧。”

”他的应酬真的成功，因为上司的自尊心被维护了，他得到的答复是什么呢？

不出下面两个：（1）“这样啊？”

明天也行。

”（2）“我叫别人来帮你。”

”站在上级的一方，通常是较容易控制场面的。

控制场面应该是一种义务，而不是权利——既然是义务，你不妨使对方轻松一些，千万不要让他有“紧迫感”，这也涉及协调的问题了。

有人以为命令行事是讲求效率的善策，但心理学家指出，其实任何人都喜欢自己拿主意做事，除了故意怠工者外，谁都有“按自己的方式做事”的意欲。

身为上司的人，如果充分利用这种心理，不只可以维持对方的自尊心，也可使工作事半功倍！

<<应酬攻心术>>

P2-3

## <<应酬攻心术>>

### 编辑推荐

孙朦编著的《应酬攻心术》内容介绍：《应酬》作为一个专业名词，它的产生可谓历史悠久，它贯穿了奴隶社会、封建社会、资本主义社会以及社会主义社会。

可以这样说，自从人类产生，应酬也就随之诞生了。

应酬渗透到人们生活、工作的方方面面：生意上的应酬、生活上的应酬、同事之间的应酬、朋友之间的应酬。

总之，应酬已经成为人们不可缺少的一部分。

<<应酬攻心术>>

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>