

# 《中国式应酬规则与潜规则大全集》

## 图书基本信息

书名：《中国式应酬规则与潜规则大全集》

13位ISBN编号：9787227052876

10位ISBN编号：7227052877

出版时间：2013-1

出版社：宁夏人民出版社

作者：武敬敏

页数：458

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 前言

从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会，人情和关系也就成了成事的有效工具。如何进行应酬是一门学问，更是一门艺术，一个人不管有多聪明、多能干，先天的条件有多好，如果不懂得如何为人处世，不懂得应酬之道，那么最终的结局往往是失败。俗话说“有人好办事”，因此便需要时时去做人情，处处去搞应酬。无论官场、职场、生意场，还是日常生活中，凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。平日里，生儿育女、婚丧嫁娶、乔迁升学，总有人设宴请客，请柬一到，为做人情，应酬便在所难免；逢年过节，亲友互访，同学聚会，同事聚餐，更是应酬集中之时。另外，酒桌上、牌桌上、娱乐场所，觥筹交错，处处有应酬；朋友、对手、陌生人，问寒问暖，说面子话，时时要应酬。在各种商务拜访、商务接待、商务宴请、商务谈判中，善应酬者常可决胜千里，轻松博取自己的商业利益。公务应酬中，常面临大大小小的会议、层层级级的检查、迎来送往的接待、接二连三的饭局，若应酬得当，各方面才能关系融洽，联系渠道畅通，人气旺盛，工作顺利。面对媒体时，事关形象和声誉，应酬更需要讲究策略、讲究方法，才能做到有礼有节、有章可循、从容应对。人们常说：智商不用太高，能学会东西就行，能力不用太强，能干好事情就行，但应酬的本事绝不能差。正如励志大师卡耐基所说：“一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%则得益于其良好的社交能力。”会应酬，大困难也会迎刃而解；不会应酬，小问题也会让你焦头烂额。何为应酬的真本事？一个应付老练、酬对自如者，必定懂得中国式应酬的特征，熟谙并灵活运用中国式应酬的应变智慧。中国式应酬有其独特的文化特征，中国式应酬的关键词常常是“人情”“饭局”“面子”“圈子”等。中国人的一切都围着人情转，其中80%的事情由人情决定，不懂中国式人情就会栽跟头；中国人做事情得有场，最好的场就是饭局，喝开了说开了才好办事；中国人爱面子，面子代表着人格和尊严，有时候，面子甚至高于一切，所以要想法设法保面子、提升面子；在中国，办事要靠关系网，圈子即是关系网，中国人的一生就是在不断地钻圈子、找圈子、造圈子、拉圈子、跳圈子……中国式应酬是一门深奥的学问，微妙而复杂，关涉人性、心理、文化、传统、风俗、民情、禁忌等，要靠用心细细揣摩，更要靠平日不断积累和训练。应酬中有规则，有方法，有技巧，需要讲策略，讲心机，讲变通。一个真正的应酬高手，应该掌握应酬的艺术，将应酬做得恰如其分，滴水不漏。如同自然界的优胜劣汰法则，不懂应酬的规则、方法和技巧，必将被淘汰出局。应酬中，有些规则是显性的，明明白白，清清楚楚，人人都可以看得见，照着做；也有些规则并没有明文规定，没有人说出来，但若不去遵守，必定会吃亏，就如同海底的暗礁，不知者容易触礁遇险，甚至人毁船倾，功亏一篑，这方面尤其要注意。掌握中国式应酬的规则、方法与技巧，是成就大事的关键。懂得与客户应酬，自然能够源源不断地获得订单；懂得与领导应酬，能够轻松获得领导的赏识和支持，不仅开展工作顺利，更容易获得晋升机会；懂得与同事应酬，自然能够广泛借力，至少不会自己的工作带来外在的障碍。生活之中，人情来往，求人办事，也用得上应酬功夫。应酬到位，不仅能广建人脉，维系好各种人际关系，办事也能达到事半功倍的效果。反之，必将导致事事难成。生意场上的应酬，一点点的不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流；酒桌上，即使祝酒、敬酒中一个小小的失误也许就使得整个饭桌空气凝固，所谈之事泡汤；花钱送礼，小小的疏忽也会导致不仅办不成事，反而使双方尴尬……

本书深入剖析中国式应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧，传授应酬之道，助你事业成功，人生圆满。书中汇集大量生动事例，结合不同场景，对应酬中的各种问题和关键点进行介绍，精辟透彻地分析其中的得失，让读者领悟处世智慧和人生真谛，快速精通交际应酬中的技巧，灵活机智地应对各种社交活动，在建立良好人际关系的同时，抓住机遇，坐拥成功。

# 《中国式应酬规则与潜规则大全集》

## 内容概要

《中国式应酬规则与潜规则大全集(超值白金版)》深入剖析“中国式”应酬的特点及其规则和潜规则。内容分为“中国式人情”“绕不过的饭局、宴会”“场面上，会说场面话”“圈子内，张弛有度”“职场内外，游刃有余”“做社交场上最受欢迎的人”等七个部分。

## 书籍目录

### 第一篇 中国式人情

- 第一章 在中国80%的事情由人情决定
- 第二章 关系有薄厚，人情早储备
- 第三章 常送人情，但不要声张
- 第四章 小人情行小方便，大人情可得大回报
- 第五章 维持“人情”平衡，创造被利用的价值

### 第二篇 绕不过的饭局、宴会

- 第六章 走进“中国式”饭局
- 第七章 做一场滴水不漏的局
- 第八章 八面玲珑，行走饭局中
- 第九章 做好宴会的“终结者”

### 第三篇 保面子，也要舍面子

- 第十章 爱面子乃人之天性
- 第十一章 人性本“虚”，做好表面功夫
- 第十二章 给人台阶下，保护他人面子
- 第十三章 要面子，总要讲究个度
- 第十四章 “厚脸皮”也是一种资本

### 第四篇 场面上，会说场面话

- 第十五章 与人打交道会说场面话
- 第十六章 说什么重要，怎么说更重要
- 第十七章 摆脱窘境的有效说话术
- 第十八章 用委婉的语言说出你的拒绝
- 第十九章 听懂弦外之音，恰当地表现自己

### 第五篇 圈子内，张弛有度

- 第二十章 圈子是一股强大的力量
- 第二十一章 形形色色的圈子
- 第二十二章 选对“圈子”把自己融入其中
- 第二十三章 拓展你的“结交圈”
- 第二十四章 扩大圈子的11个场所
- 第二十五章 结交圈中的关键人物
- 第二十六章 别把圈子变成了“圈套”

### 第六篇 职场内外，游刃有余

- 第二十七章 与领导相处要保持一定的距离
- 第二十八章 让下属围着你团团转
- 第二十九章 处理好和同事的横向交往
- 第三十章 找座靠山，你就是“不倒翁”
- 第三十一章 打点外部关系，公关必不可少
- 第三十二章 商务往来，懂得拉关系套近乎

### 第七篇 做社交场上最受欢迎的人

- 第三十三章 得体的礼仪，彰显你的魅力
- 第三十四章 人人会为你特殊的礼物而感动
- 第三十五章 别让性格“优势”影响你的好人缘
- 第三十六章 男女交往，有距离才不会有雷池
- 第三十七章 与陌生人也能一见如故
- 第三十八章 聪明处世，不妨糊涂点

## 章节摘录

版权页：懂“中国式人情”不栽跟头 我们生活在一个现实的社会。你无法改变环境的时候，就必须改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情世故。人情，在中国的表现方式是多种多样的。与领导的关系、与同事的关系、与家人的关系、与朋友的关系、与亲戚的关系、与同学的关系、与老乡的关系……身边的每一个人都要用心维护，否则一个不小心，就会得罪了谁，给自己招来麻烦。“人情”在社会生活中扮演重要角色。例如，孩子上学找个好学校，要靠人情；毕业了想找份好工作，有人推荐就要比自己硬闯更有成效；企业之间合作，想拉来大客户，要靠人情；做推销、卖保险，也只有维护好了人情，才能在工作上顺风顺水。人情可以从两个视角上理解：一是对别人的“情分”，二是别人对你的“情分”。你对别人的“情”施与多了，从对方的角度看，他就欠了你的“情”；如果别人对你的“情”施与多了，从你的角度看你就欠了对方的“情”。一般来说，“人情”是以三种形式进行传递的。一是以物质形式进行传递。比如给对方施与钱物，彼此礼尚往来，互助互益，时间长了，人情越来越重。二是以精神形式互相传递。比如彼此交流思想，倾诉心肠，互通信息，相互学习，或者趣味相投，感受相近；或者彼此关爱，相互体贴，相互慰藉，这样沟通多了，也就自然而然产生了“人情”。三是以互助形式相互传递。比如互相帮忙解决困难，或者为对方成就某种事业出过力，说过话，办过事，等等，都可以在彼此之间换取“人情”。一个人，作为社会的一员，如果平时不注意人际关系的维护，就可能在自己需要的时候没有人帮助，还可能因为在一些事情上没有给足对方面子而得罪了对方，致使他们在你最需要的时候落井下石，破坏了你的机遇。既然这样，那么我们就一定要在平时就做好“人情”的功课。只有这样，我们才能扫除自己在个人的发展中的障碍，赢得更多的机会，才能在为人处世中游刃有余。对待人情必须把握分寸，把握轻重。如果处理不当，你即便给别人施情，别人也不会接受；你向别人求情，别人也不会帮助你，更何况世上还有很多势利之徒，他们对待人情更是“看人下菜”，“人在人情在，人走茶就凉”、“树倒猢狲散”，于是有人慨叹“人情有冷暖，世态有炎凉”。人情必须建立在彼此需要的基础上，而且利用人情也要讲究分寸，失了分寸，人情会愈做愈小，路子会越走越窄；得了分寸，人情会愈做愈大，路子会愈走愈宽。所以，如何对待人情是每个人都应该把握的大学问。个人大部分成就都是蒙他人所赐 在这个社会中生存，需要寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。即使你有很强的能力，也需要别人的帮助。就算我们浑身都是铁，也打不了几根钉。只有借助于他人的能量，我们才能“成材成器”。不过，通常所说的“他人”只是一个泛泛的概念，有些不着边际，而且这些“他人”大多都是你不太熟悉、关系也一般的人，不能像朋友一样给予你实际的、具体的帮助。朋友总会给你各种各样的帮助：你遇到危难，他们可以帮你排忧解难，渡过难关；你吉星高照时，他们会为你抬轿捧场。朋友，是一个特定的圈子。圈子虽小，作用却难以估量。“利用”并不完全是丑恶的，它来源于人们在现实生活中各取所需的关系。一个人，无论在事业、爱情，还是生活等各个方面，都离不开人与人之间的相互利用。在自然界也是如此，动物们相互利用，更有利于捕猎、取暖和生殖。兽群首领更是利用了兽群的相互关系，以及在这种关系基础上建立起来的秩序和习惯，从而可以吃到最多、最好的食物，占有最美、最年轻的雌性。耍单的动物，被淘汰者居多，无论其多么凶猛强悍，如狮子、狼等。群居动物容易繁衍和生存，如蚂蚁、蜜蜂等，因为它们相互借助了对方的力量，哪怕是极微弱的力量。就社会和自然状况来看，孤单一人斗不赢拉帮结派的。一个人在社会中，如果没有朋友，没有他人的帮助，他的境况会十分糟糕。普通人如此，一个想要成就大事业的人更是如此。如果失去了他人的帮助，不能利用他人之力，任何事业的建立都无从谈起。刘邦出身低微，学无所长，文不能著书立说，武不能挥刀舞枪，但刘邦善用他人，胆识过人。早年穷困时，他身无分文，却敢独坐上宾之位。押送囚徒时，居然敢私违王法，纵囚逃散。以后斩白蛇起义，召集四方豪杰，各种背景的人都为他所用。如韩信、彭越、英布，这些威震天下的英雄，原先都是其死敌项羽的手下。至于刘邦身边的文臣武将，如萧何、曹参、樊哙、张良等，都是他早期小圈子里的人，萧何、曹参、樊哙更是刘邦的亲戚。他们在楚汉战争中劳苦功高，最终帮助刘邦建立了西汉王朝。刘邦能够成就自己的帝王之业，离不开他人的扶持。不仅帝王将相需要借他人之力，就是平民百姓也离不开朋友。人在生活中难免会遇到一些沟沟坎坎，大事小情，自然需要他人的帮助。俗话说：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。\_，\_，好汉离不开帮手，篱笆也离不开桩的支撑。这都是在讲个人的成就需要利用他人之长，借助朋友之力。个人大部分的成就总是蒙他人之赐。他人常在无形之中把希望、鼓励、辅助投射入我们的生命中，使我们的各种能力趋于锐利。要善于借助别人的力量，让弱小的自己变得强大，让强大的自



己趋于完美，使自己的成功更持久。情亦有价，把人情作为你的筹码人都是—种情感型动物，人与人之间都需要—种情感的维护。重人情的人，才懂得去播种人情，也才能在关键时刻把人情作为我们获胜的筹码。—个小渔村，由于地处偏僻，人烟稀少，所以通往外界的公交只有两辆——101和102。开101的是一—对夫妇，开102的也是一—对夫妇。坐车的大多—些船民，由于他们长期在水上生活，因此，往往—家老小—起进城。101号的女主人为人很精明，她很少让船民给孩子买票，即使—对夫妇带几个孩子，她也是熟视无睹，只要求船民买两张成人票。有的船民过意不去，执意要给大点的孩子买票，她就笑着对船民的孩子说：“下次给带—个小河蚌来，好吗？这次让你免费坐车。”而102号的女主人恰恰相反，只要有带孩子的，大—点的要全票，小—点的也得买半票。她总是说，这车是承包的，每月要向客运公司交多少—多少钱，哪个月不交足，马上就干不下去了。船民们也理解，几个人就掏几张票的钱，因此，每次也都相安无事。不过，三个月里，门口的102号不见了。听说停开了。因为搭她车的人少，真应验了她之前的那句话：马上就干不下去了。故事中，101号的女主人是把人情作为她获胜的筹码，利用感情投资在这场竞争中笑到最后。感情投资可能是投入产出比最高—种策略，这—点三国时期的刘备是我们学习的楷模。三国时期的刘备，就非常注重对朋友的感情投资。当刘备还在私塾读书时，就非常讲义气，经常帮助同学。即使后来大家分开了，刘备还与同学常保持联系。其中有—个叫石全的朋友，为人真诚，但家中很贫苦。刘备不嫌石全家贫，常邀石全到自己家做客，谈论天下大事。后来，刘备与群雄争夺天下时，在—次战役中，兵败受到敌人的追杀，就是石全冒着生命危险将刘备藏了起来，救了刘备—命。刘备幸免于难，靠的不是运气，而是懂得把人情作为自己的筹码。当然，感情投资是—种长远的投资，所以不必急于收获这种投资所得的产出，你所要做的就是不断投资和耐心等待。终有—天，你会得到数倍的回报。有的人就常用这种策略让别人甘心为自己卖命，从而在与他人的博弈中取胜。拥有和谐的人情网便能如鱼得水“努力+实力+社会关系=成功”，这是成功人生—条重要法则，你可以优秀，可以成功，更可以建立和谐的社会关系，从而在这个社会如鱼得水。—切皆有可能，只要你依照以下三句格言来建构你的社会关系：第—句话：我错了。有—个人的狗在公园肆意乱窜，遭到管理员的训斥。很长时间后，那人又放开了自己的狗，再次被管理员看见了。他立刻笑着说：“我错了，很抱歉，您就处理吧！”这么—说，那位管理员的口气反倒平和了下来：“这地方空旷，也难怪你会让它自由—下。”你知道管理员为什么会原谅他吗？不错，正是因为那个人坦白认错。有错就改是—个再简单不过的道理，多数人却不肯这么做。这可能和人的天性有关，人们似乎总在努力捍卫自己的观点和行为，不经意中把“我的”等同于“对的”、“正确的”。事实上，我们每个人都不完美，每个人都会犯错误。要解决—种状况，除了坦白承认错误，没有更好的办法。

# 《中国式应酬规则与潜规则大全集》

## 编辑推荐

《中国式应酬规则与潜规则大全集(超值白金版)》以大量生动事例，结合不同场景，对应酬中遇到的各种问题加以阐述，精辟透彻地分析其中的利弊得失，让读者快速精通交际应酬的方法技巧，灵活机智地应对各种社交活动，领悟为人处世的智慧和人生真谛。使其在搞好应酬的同时，抓住机遇，坐拥成功。

# 《中国式应酬规则与潜规则大全集》

## 精彩短评

- 1、对日常交往很有帮助。
- 2、让我们避免犯一些最基础的社交错误
- 3、在中国需要好的方法去应酬很多东西！大部分都是被动的，但是你不该应酬又不好办事，这就是具有中国特色的。
- 4、还行，不错的，挺好的
- 5、很超值的一本书值得购买
- 6、粗略看了一些，很不错的一本书，内容很实用，纸张质量也不错，物流虽慢了一些，但很满意！
- 7、还没来的及看 不过中国式应酬规则与潜规则 这个书 太给力了 太厚了 太大了
- 8、作为当代的大学生，在走进社会之前看看这类书，对自己应该会有帮助。正在看...
- 9、刚工作的年轻人有必要读一读，可以减少一些生活、工作中不必要的阻力！
- 10、这本书昨天到手的，发现前面十几页的边缘有破损，于是申请换货，没想到今天早上九点半快递员就送来了。真的是神奇般的速度，在亚马逊买了好多的书了。真心喜欢它的速度。
- 11、这次当当购书很不高兴，书发来的时候边角都烂了，还有一本书好几十页都撕裂了，虽然不影响阅读，但是好好的全新的书到手跟看了半年似的，很不舒服，很不爽！
- 12、书到家了 本人还在外出差要晚几天回去看
- 13、在网上搜索“中国式应酬”时，忽略了它是大全集的砖头书，太厚了。
- 14、好好好厚一本，太实惠了，每日一章，不错
- 15、很实用的交际参考书，值得买！
- 16、不咋地，像地摊货
- 17、纸张质量很好，简单看了下，不错，内容挺有用的！
- 18、本来买着本书的时候并没有对书的内容抱太大期望，但到货后回家一看发现内容还是很不错的，实际性挺强
- 19、给我发的旧书！！！书左下角被压扁了，中间那块全是胶水，抠了好久才抠掉
- 20、书很脏，内容还行吧，没怎么看
- 21、好大的一本书啊 对于我这个想走仕途的人还是比较有帮助的 希望能参透些官场的东西
- 22、物流很快，书的内容很不错，说服力强，能让人学到很多正能量，连我这个很讨厌书的人都爱不释手了呢
- 23、当课外书看看
- 24、正版好书邮的速度也很快平邮三天就到了
- 25、买三本书中最差的一本，封面有灰不说，还有破损+什么胶水或者浆糊的痂痕！
- 26、里面的例子还不错，就是一些人与人之间怎么相处的例子，人际关系。就当看杂志，书很厚，优惠后才13块钱还包邮，是很实惠的。比看杂志好多了。
- 27、刚毕业，没有社会经验，这本书应该你那个让我懂很多
- 28、社会一书囊括
- 29、这本书还没有看，不过拿来的时候发现这书好大一本哦
- 30、包装一定要改进
- 31、中国式应酬规则与潜规则大全集 不错哦 good
- 32、这本书很值，不错，符合阅读兴趣。
- 33、潜规则，唉，无论什么时候好像都没法摆脱。
- 34、很厚的一本书，要想看透，尚需经历
- 35、书的封面颜色和图片上的都不一样，不知道内容是否一样
- 36、写的不错，值得推荐！
- 37、RT。。。。。
- 38、内容充实 也很多 非常划算
- 39、迎来送往，人情世故，慢慢斟酌
- 40、厚厚的一本，要善于运用才行
- 41、人生成功的阶梯上必备的常读之书！



## 《中国式应酬规则与潜规则大全集》

- 42、真不错，这本书内容很贴实
- 43、质量还是不错的，值得购买。
- 44、物流除了慢还是慢呀，其他还可以

# 《中国式应酬规则与潜规则大全集》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)