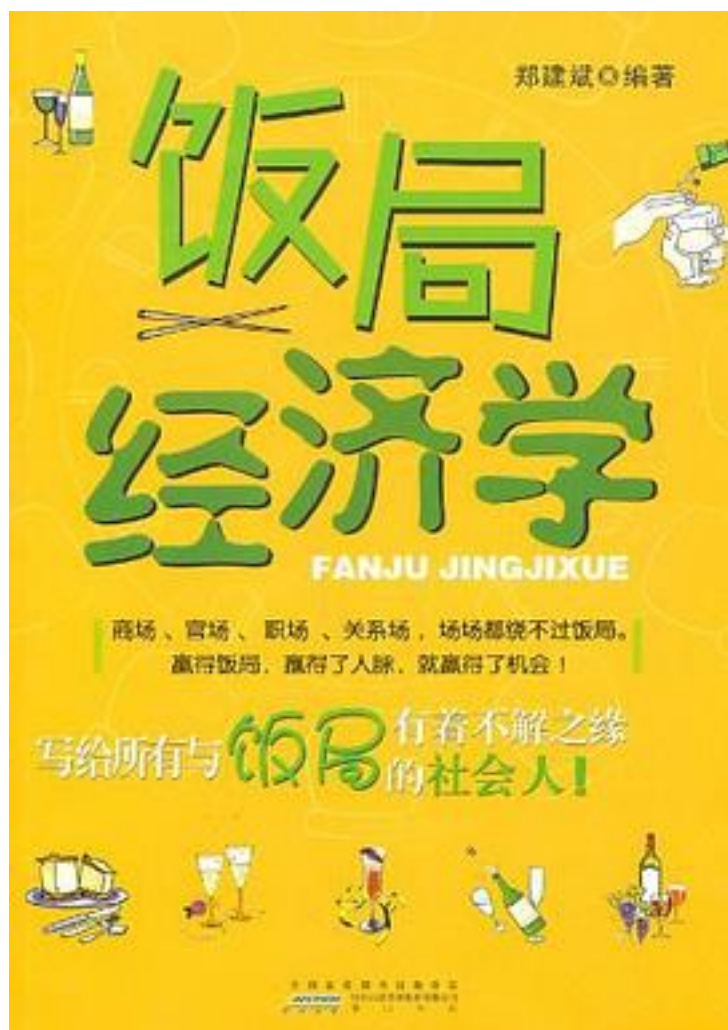


# 饭局经济学



[饭局经济学\\_下载链接1](#)

著者:郑建斌

出版者:黄山书社

出版时间:2011-2

装帧:

isbn:9787546116266

《饭局经济学》内容简介：饭局经济学是一门边缘却又现实的学问，看似简单易行，实

则别有洞天。我们收集了诸多古今官场、商场、职场、关系场的精彩之“局”、代表之“局”和那些劳而无功甚至起了不良影响的“反局”，为您解析其中关系与利益的博弈，精彩评说“局”外功夫。

作者介绍:

郑建斌，男，曾用笔名池雨秋等。中文系毕业，现居北京。近期出版、策划的图书有《霸气的惊人力量》、《心态的惊人力量》、《好口才造福女人一生》、《女孩就是要好命》、《笨女人与聪明女人的距离0.01mm》、《笨男人与聪明男人的距离0.01mm》、《最会赚钱的10种女人》、《做下级的学问》、《会说漂亮话成就你的一生》、《懂得包容成就一生的心灵哲学》、《杜拉拉职场速腾36计》、《跟第一夫人学品位》、《左手狼道右手蚁道》、《不要只做老板交代你的事》等。

目录: 第一章 因人成事，饭局其实就是一场关系之局

有人捧场才能成席，是别人成就了你／2 莫把酒桌上的陌生人当成无关紧要的过客／5  
很多事往往会因为一场饭局而改变／8 有意识地趋近热局，做热门人物／11

“借局”行船，你才可能走得更快更远／14 第二章

互通有无，在饭局中完成人与人之间资源的交换

抬轿子和坐轿子的人同样需要饭局的互动／18 互通有无，让你的力量成倍增加／21

多结识一些有圈子的朋友／23 投桃报李，互惠互利才形成“关系”／26

嗅觉灵敏，比别人先一步“成局”／29 替别人打算，就是替自己打算／32

吃喝小恩惠，回报大实惠／34 第三章 好局成就“好事情”，给交易穿上感情的外衣

把“我”的说成“我们”的／38 私人话题可以增加亲密感／40

打好感情牌，把“交易”变成“交情”／44 能捧场的时候，不要煞风景／47

人情可以不做，做了就不要以“施恩者”自居／49

让对方相见恨晚的关键五步／53 第四章 有交才有情，懂得拉什么人上你的餐桌

“发小”不能丢，即使他已经落魄／58 同学，课桌上相识酒桌上深交／60

是亲三分向，“走”亲戚并非老土／63 酒桌上现攀的同乡也好使／66

非工作场合，更要掌握好与领导的距离／68 把结识社会名流当成一种任务／70

“闲人”可能也是你用得上的人／74 影响你生活质量的七种人／77 第五章

邀请是一门艺术，请客就要让人到

没人喜欢吃平白无故的饭，给他一个非来不可的理由／82

宴请领导，以“讨教”为引子／85 宴请客户，先论朋友之谊／87

宴请同事，最好以“庆贺”为名／90 宴请异性，尽量表现出绅士风度来／92

宴请下属，把饭局当成一种激励手段／95

宴请“搭桥者”，注意捧起他的身份／98 第六章 设宴有道，把你的层次亮出来看看

不为现实所限，创造条件也要高雅／102 看人下菜碟，重视细节的功夫／105

有粉搽在脸上，学会自我贴金／107 人际交往中，展示实力的小技巧／109

有礼有节有见识，别被人看成暴发户／113

对于新朋友，“菜品”和“话题”宜先做保守安排／116 第七章

没有资本的时候，就要赔着一张笑脸“入局”说好刚一碰面时的寒暄话／120

把满足对方心理需要的称呼挂在嘴上／122

一张会说话的嘴，就是“入局”的名片／125

平日多搜集一些适合酒场的“段子”／128 在细微之处下功夫最能打动人心／131

坐不了正席，但要靠近正席／134 不但要捧月亮，也要捧星星／137

把你的诚意亮出来看看／140 第八章 发掘你的稀缺资源，在高层次的饭局中占一把椅子

过分拘谨，将成为人际交往的最大障碍／144 贵人都喜欢给有前途的人一个机会／147

等价的交易才是长久的／150 成为某个领域的专家，掌握独特的优势资源／153

懂得感恩，让“贵人”知道你值得提携／57

嘴上装道门，做人不要太“八卦”／160 第九章

稳住可能搅你局的人，能规避风险就是最大的好处

听取对方弦外之音，做出适当反应／164 热情沟通，化解敌对情绪／166

拉拢对手进入自己的“利益”集团／169 遇见敌手，敬酒并祝福他／172  
绕个圈子，给对手施加影响／174 学会保全自己，不做交易的牺牲品／177第十章  
谁的“局”更巧妙。谁就能牵着对方的鼻子走  
不怕你求的人讲原则，就怕他没爱好／182 谈正事之前，先把气氛“侃”热了／185  
俯下身子，争取更多的支持／188 遇事要压得住场子，“急吼吼”会让人看轻了／190  
给人足够的面子，他才会为你所用／193 搞定重要人物的两个重要渠道／196  
话不必说得太白，为自己和对方都留点儿空间／199第十一章  
重视心照不宣的契约，“局”不常开人常在 入乡随俗，别做太“隔路”的人／204  
讲情义重信用，树立起自己钻石级的形象／207 在别人的利用中壮大自己／210  
不吃“全鱼”，才会一直有鱼吃／213 关系再铁，也不能变成酒肉朋友糊涂账／216  
规则之下，照顾一点情分不为过／219  
拿出关键性的东西，消除对方的戒心／223后记／226  
．．．．．(收起)

[饭局经济学\\_下载链接1](#)

标签

社会交际

饭局

经济学

经济

人脉

处世

商业经营

饭局经济学

评论

找到能供自己生存下去的一席之地。。。缺乏细节，部分内容空洞、矛盾，但还是告诉了我们那些血淋淋的现实~

写的很好，很实用，举得例子也很有特点。这么好的主题又被天朝给和谐了。哎

没太多营养。。唯一的好处，就是可以引起自己的一些思考

话糙理不糙。其实从大学进入社会之前就可以看看了，少心存点幻想，多看清点现实。中国关系文化根深蒂固，就算是经过百年未有之大变局也未能撼动，既然选择活在红尘之中，又岂能独善其身、一尘不染？

局中之局千变万化。

这哪里是饭局经济学？简直就是一个为人处事大全，和饭局有什么关系，和经济又有什么关系。

关键还是悟

有一定的道理 不过重在自我实践

看过，不错，值得一看。

一本入门级的书，道理比较浅显易懂。

这本【饭局经济学】个人觉得要比【中国饭局里的潜规则】写得好，前者主写饭局的处事和謀测，后者花了书的一大半写饭与人，不同地方的礼仪。饭局经济学更较为实用！

看的过程中若有所悟，看完之后还是不知精髓。不过这本书还是有一定的积极作用：首先，会让自己想去改变、去争取、去经营。其次，提醒自己在过程中要把握好心态，独乐乐不如众乐乐；讲究方式，大方得体，能伸能屈。遗憾的是，书中没有涉及到具体的饭桌学问。

没啥印象，无需精读

[饭局经济学\\_下载链接1](#)

## 书评

有些人认为远离中国式饭局永远是最好的选择，因为局中人永远是最累的，要扮演自己不想扮演的角色，为不知听了多少遍的笑话而强颜欢笑，吃着沾着别人口水的菜，喝着一杯杯苦酒，每每经历一局都身心俱惫，有种男人哭吧不是罪的感觉。但是在当今这个躁动不安的社会，离开饭局...

[饭局经济学\\_下载链接1](#)