

目 录

Contents

宴会应酬篇——以酒会豪杰，说比喝重要

◎怎样拒绝朋友的酒杯·····	1	◎如何平复宾客的焦虑情绪·····	12
◎女士怎么拒酒·····	2	◎借景祝酒，调节气氛·····	13
◎如何给上级敬酒·····	2	◎抓住劝酒者的漏洞来拒酒·····	13
◎“借景祝酒”是怎么一回事·····	4	◎善用祝酒辞，打开话匣子·····	14
◎婚宴场合如何祝酒·····	4	◎醉酒后也要讲究说话分寸·····	14
◎酒宴迟到，怎么办·····	5	◎酒后泄密谁之过·····	15
◎怎样劝酒才算合理·····	6	◎不会喝就得会说·····	15
◎酒桌尴尬，如何化解·····	7	◎满面笑容，好话说尽·····	16
◎如何恰当使用劝酒词·····	7	◎一人向隅，举座不欢·····	16
◎主婚人的祝酒辞应该怎么说·····	8	◎酒桌说话，切忌插嘴·····	17
◎感情真挚的祝酒辞暖人心·····	8	◎酒桌巧接话茬·····	18
◎祝酒辞如何结尾·····	9	◎在酒桌上拍马屁·····	19
◎如何幽默地劝酒·····	10	◎恭维加激将，最佳的劝酒技巧·····	19
◎饭局敬酒，有哪些学问·····	10	◎劝酒也要有度·····	20
◎借酒说话也是劝酒妙招·····	11	◎不能反过来灌上司·····	21
◎喜庆场合，如何劝酒·····	11	◎借物生情的酒桌艺术·····	22
◎劝酒无果，怎么办·····	12		

推销有术篇——掌握销售口才，争做销售精英

◎先确定目标对象，再推销·····	23	◎推销员不一定非要多说·····	23
-------------------	----	------------------	----

- | | | | |
|-------------------------------|----|----------------------|----|
| ◎主动为客户找理由 | 24 | ◎帮顾客想一个万全之策 | 38 |
| ◎如何让客户喜欢你 | 25 | ◎超常发挥的擦鞋匠 | 38 |
| ◎给对方留些说话的机会 | 26 | ◎如何在销售中巧妙地询问 | 39 |
| ◎推销有时不用绕弯子 | 26 | ◎怎样与顾客建立朋友关系 | 40 |
| ◎条理清晰,让对方更理解你 | 27 | ◎避免争端,善于让步 | 41 |
| ◎关注顾客的真实需求 | 27 | ◎善于赞美的推销员 | 41 |
| ◎小心顾客使用“疯言沙拉效应法”
对付你 | 29 | ◎具有人情味的销售语言 | 42 |
| ◎适当的情感铺垫有助于推销 | 30 | ◎换种方式推销 | 43 |
| ◎脾气暴躁的客户,如何应对 | 30 | ◎用开场白引起客户的兴趣 | 43 |
| ◎最适合的才是最好的 | 31 | ◎销售精英的成功法则 | 44 |
| ◎切忌与顾客争论 | 32 | ◎销售制胜的法宝 | 45 |
| ◎大胆说出自己的想法 | 33 | ◎说服顾客需要掌握的技巧 | 46 |
| ◎顺水推舟的推销口才 | 34 | ◎触碰别人的隐私是销售大忌 | 47 |
| ◎灵活转移话题是妙招 | 34 | ◎善于观察,抓住顾客的闪光点 | 47 |
| ◎推销理由要充分、得当 | 35 | ◎推销时需要用到的对比原理 | 48 |
| ◎如何勾起顾客的购买欲 | 35 | ◎说得多,不如问得多 | 49 |
| ◎如何让你的顾客信任你 | 36 | ◎书商的营销策略 | 50 |
| ◎怎样化不利为有利 | 37 | ◎销售人员的开场白 | 50 |
| ◎怎样增强销售说服力 | 37 | ◎算账的艺术 | 51 |

职场博弈篇——说出“金饭碗”

- | | | | |
|---------------------|----|---------------------|----|
| ◎换种方式消除隔阂 | 52 | ◎提加薪要会说 | 59 |
| ◎勇敢承担过失 | 53 | ◎如何建立职场威信 | 59 |
| ◎巧治职场说教者 | 53 | ◎站在自我炫耀者面前 | 60 |
| ◎接受不同的观点 | 54 | ◎向领导诉苦 | 60 |
| ◎求职面试避谈缺点 | 55 | ◎点到为止,言简意赅 | 61 |
| ◎请同事帮忙,首先要赞美他 | 55 | ◎置身职场,要善于学习 | 62 |
| ◎真正聪明者笑自己 | 56 | ◎控制情绪,接纳意见 | 63 |
| ◎对付喋喋不休者的高招 | 57 | ◎套近乎,职场之外的口才 | 64 |
| ◎职场中的越级行为不可取 | 57 | ◎闪避式回答 | 64 |
| ◎职场打招呼是一门学问 | 58 | ◎和高层共处一室时,说什么 | 65 |

- ◎如何应对新上司 65
- ◎赏不逾时，该表扬时就表扬 66
- ◎拒绝形式化的职场招呼 66
- ◎领导应掌握的批评技巧 67
- ◎要忍耐同事的诋毁 68
- ◎防范打探隐私者 69
- ◎如何应对爱抱怨的同事 69
- ◎职场是非，只能听，不能说 70
- ◎领导的说话准则 71
- ◎以毒攻毒制胜法则 71
- ◎如何应对职场说谎者 72
- ◎有条理地诉说苦衷 72
- ◎分享秘密，拉近关系 73
- ◎如何做好自我介绍 73
- ◎勇敢地把话说出 74
- ◎少把“我”字挂在嘴边 75
- ◎“非你莫属”的错觉 76

谈判技巧篇——口才与智力的角逐

- ◎始终掌握谈判主动权 77
- ◎谈判前需注意的细节 78
- ◎对方迟到，怎么办 79
- ◎声东击西巧谈判 80
- ◎对方想撕毁合同怎么办 81
- ◎寻找双方都能接受的方案 81
- ◎谈判气氛略显沉闷怎么办 82
- ◎谈判勿吃“回头草” 82
- ◎不轻易答复，吊起对方的胃口 83
- ◎与谈判无关的话题不要争论 84
- ◎打好谈判外围战 84
- ◎“层层剥笋”助谈判 85
- ◎从对方得意的事情说起 86
- ◎老板如何与员工谈薪酬 87
- ◎谈判出现僵局，怎么办 87
- ◎如何应对拉锯式谈判 88
- ◎谈判一定要以客观为据 89
- ◎谈判前先了解对方的谈判习惯 90
- ◎提问也要讲究技巧 90
- ◎谈判中的相互试探 91
- ◎谈判时证据的准备很重要 91
- ◎掌握谈判的主动权得靠说 92
- ◎谈判无果，可以尝试激将 93
- ◎和上司谈判要讲究技巧 94
- ◎礼貌、尊重是谈判的前提 94
- ◎知己知彼百战百胜的谈判策略 95
- ◎如何在绝境中扭转局势 96
- ◎争取最有利的合作条件 96
- ◎以退为进的谈判技巧 97
- ◎谈判要时刻保持警惕 98
- ◎谈判中遇到突发状况怎么办 98
- ◎使用间接法与客户谈判 99
- ◎卡耐基的谈判策略 99
- ◎“隐形老板”在关键时刻作用大 100
- ◎黑白脸谈判策略 101
- ◎用语言刺激对方的神经 101

演讲魅力篇——人人都是演说家

- | | | | |
|---------------------|-----|-------------------|-----|
| ◎以获取成功的经验做后援····· | 103 | ◎演讲是一门综合性艺术····· | 115 |
| ◎自嘲式演讲开头····· | 104 | ◎真心诚意地赞赏听众····· | 115 |
| ◎拉近与听众之间的距离····· | 104 | ◎充满激情的结尾····· | 116 |
| ◎演讲时过于紧张怎么办····· | 105 | ◎演讲不是背书····· | 117 |
| ◎令演讲具有画面感····· | 106 | ◎用权威加重自己的观点····· | 118 |
| ◎用细节渲染你的演讲····· | 107 | ◎用幽默的话结束演讲····· | 118 |
| ◎言不在多，达意则灵····· | 107 | ◎接过话头，瞬时发挥····· | 118 |
| ◎良好的演讲态度很重要····· | 108 | ◎如何引起听众的共鸣····· | 119 |
| ◎演讲要以听众为主体····· | 108 | ◎演讲中的排比句式····· | 119 |
| ◎提前为演讲调节气氛····· | 109 | ◎怎样进行反问式演讲····· | 120 |
| ◎用演讲节奏控制演讲气氛····· | 109 | ◎明确演讲目的····· | 120 |
| ◎肢体语言助演讲····· | 110 | ◎演讲者的临场应变能力····· | 121 |
| ◎随机应变，灵活掌握演讲时间····· | 111 | ◎把景象运用在演说中····· | 121 |
| ◎用适合自己的表达方式演讲····· | 112 | ◎运用设问，引出你的观点····· | 122 |
| ◎精彩的演讲开头····· | 112 | ◎演讲中的近因效应····· | 122 |
| ◎用真情实感打动听众····· | 113 | ◎鼓励听众参与演讲····· | 123 |
| ◎通过故事，诠释主题····· | 114 | ◎幽默是绝佳的润滑剂····· | 123 |
| ◎阶升法演讲····· | 114 | | |

电话沟通篇——用电话传递你的热度

- | | | | |
|---------------------|-----|------------------|-----|
| ◎接通电话的前10秒，怎么说····· | 125 | ◎公司能否打私人电话····· | 129 |
| ◎电话销售需要借点“东风”····· | 125 | ◎切忌立刻拿起听筒····· | 130 |
| ◎怎样激起对方的兴趣····· | 126 | ◎电话不应随便应答····· | 131 |
| ◎如何应对外行接线员····· | 127 | ◎通话期间不应随便插嘴····· | 131 |
| ◎电话传递出去的不只是声音····· | 127 | ◎打电话的时机需注意····· | 131 |
| ◎与领导通话，要讲究方式方法····· | 128 | ◎称呼要得当····· | 132 |
| ◎电话诉苦惹人厌····· | 128 | ◎如何与下属电话沟通····· | 132 |
| ◎每一次通话都需礼貌对待····· | 129 | ◎接电话前先调整心情····· | 133 |

- | | | | |
|-------------------|-----|--------------------|-----|
| ◎初次联系一定要有礼貌····· | 133 | ◎服务不到位时怎么办····· | 137 |
| ◎电话铃声响几声接最合适····· | 133 | ◎商务电话，一定要说清情况····· | 138 |
| ◎拖拖拉拉的顾客怎样应对····· | 134 | ◎接电话的口才技巧····· | 138 |
| ◎电话的开头语怎么说····· | 135 | ◎电话交谈时的语气····· | 139 |
| ◎怎样挂电话最合适····· | 135 | ◎给对方考虑的时间····· | 139 |
| ◎详细说出对方的名字····· | 136 | | |

情感交流篇——话入肺腑如品茗，真心之言情更浓

- | | | | |
|----------------------|-----|----------------------|-----|
| ◎善于弥补自己的过失····· | 141 | ◎赞美的力量远胜于批评····· | 152 |
| ◎出现裂痕的友情怎样修复····· | 142 | ◎如何幽默地处理矛盾····· | 153 |
| ◎碰到吹毛求疵的人怎么办····· | 142 | ◎夫妻感情要通过真诚沟通维护····· | 154 |
| ◎当朋友失意时，你要怎样劝慰····· | 143 | ◎如何说话才能起到实效····· | 154 |
| ◎如何给予朋友建议····· | 144 | ◎坦然接受批评····· | 155 |
| ◎当人处于情绪低谷时最需要什么····· | 144 | ◎情感交流应在每时每刻····· | 155 |
| ◎夫妻也需要说情话····· | 145 | ◎夫妻谈话，要注意气氛····· | 156 |
| ◎应该如何对付滋事者····· | 145 | ◎孩子犯错时，父母如何进行沟通····· | 157 |
| ◎夫妻吵架，调解人应如何处理····· | 146 | ◎学会宽容的女教师····· | 157 |
| ◎多给予他人同情与尊重····· | 147 | ◎通过道歉挽回友情····· | 158 |
| ◎换种方式表达“吃醋”····· | 147 | ◎诚恳向对方说明原因····· | 158 |
| ◎怎样让他人接受你的劝告····· | 148 | ◎老师应如何与学生磨合····· | 159 |
| ◎怎样和孩子沟通····· | 149 | ◎让对方感受到你的诚恳····· | 160 |
| ◎怎样劝说有轻生念头的朋友····· | 150 | ◎面对嘲讽，风趣化解····· | 160 |
| ◎怎样让婚姻永葆美满、幸福····· | 151 | ◎巧言收服捣蛋学生····· | 161 |
| ◎怎样才能使人信服于你····· | 151 | ◎妙语打动岳父····· | 162 |
| ◎妻子的激励帮助丈夫成功····· | 152 | | |

委婉含蓄篇——曲径通幽，直言曲说的口才魅力

- | | | | |
|------------------|-----|------------------|-----|
| ◎如何拒绝又不伤害感情····· | 163 | ◎怎样拒绝才能让人接受····· | 164 |
|------------------|-----|------------------|-----|

- | | | | |
|--------------------|-----|----------------------|-----|
| ◎如何含蓄地表达不满 | 164 | ◎绵里藏针的说话技巧 | 176 |
| ◎间接表达拒绝之意 | 165 | ◎晓以利害,让对方自己做决定 | 177 |
| ◎怎样拒人于无形之中 | 165 | ◎女士怎样暗示男士 | 177 |
| ◎拒绝要讲究技巧 | 166 | ◎拒绝“保密性问题”提问 | 178 |
| ◎拒绝时要绕个弯子 | 167 | ◎事缓则圆,曲则全 | 178 |
| ◎装聋作哑表拒绝 | 168 | ◎含蓄暗示,提醒对方 | 179 |
| ◎装傻充愣表拒绝 | 168 | ◎不宜明说的事最好含糊其辞 | 179 |
| ◎借他人之口表拒绝 | 168 | ◎含蓄委婉,直言曲说 | 180 |
| ◎怎样说“不”最合适 | 169 | ◎顺水推舟,将事情圆滑处理 | 181 |
| ◎以幽默的方式婉拒美女 | 169 | ◎幽默地拒绝更容易让人接受 | 181 |
| ◎避实就虚表拒绝 | 170 | ◎利用推脱的方式表拒绝 | 182 |
| ◎怎样拒绝不切实际的要求 | 170 | ◎不伤情面的拒绝 | 183 |
| ◎怎样拒绝才能不得罪人 | 171 | ◎把实质的问题虚构化 | 183 |
| ◎如何拒绝领导的额外安排 | 171 | ◎怎样拒绝商场的劝购 | 183 |
| ◎委婉拒绝同事的好奇打探 | 172 | ◎话有时不能直说 | 184 |
| ◎如何拒绝违反原则的事 | 172 | ◎模糊表态 | 184 |
| ◎碰到脸皮厚的人怎么办 | 173 | ◎含蓄委婉地批评员工 | 185 |
| ◎如何应对父母的拒绝 | 174 | ◎想象类比表拒绝 | 185 |
| ◎怎样婉拒好友的邀约 | 174 | ◎利用话里藏话暗示他人 | 186 |
| ◎上司的邀约如何拒绝 | 175 | ◎向对方提出笼统的要求 | 186 |
| ◎如何应对示爱者 | 175 | ◎如何表达不满 | 187 |

摆脱尴尬篇——遇事莫慌,妙语化解

- | | | | |
|-------------------|-----|---------------------|-----|
| ◎尴尬不怕,玩笑解围 | 188 | ◎淡定处理尴尬 | 193 |
| ◎公共场合如何摆脱尴尬 | 188 | ◎尴尬的调和剂是什么 | 193 |
| ◎政客是如何化解尴尬的 | 189 | ◎如何化解舞台尴尬 | 194 |
| ◎机智应变,巧解尴尬 | 189 | ◎因荒谬造成的僵局怎样打破 | 194 |
| ◎妙语化解尴尬气氛 | 190 | ◎更正错误,打破僵局 | 195 |
| ◎尴尬时刻如何圆场 | 191 | ◎怎样才能做到不失形象 | 196 |
| ◎小幽默化解大尴尬 | 191 | ◎巧用措辞,化解尴尬 | 196 |
| ◎如何化解尴尬局面 | 192 | ◎机智幽默化解尴尬 | 197 |
| ◎主动打破僵局 | 192 | ◎出现口误要及时更正 | 197 |

- ◎巧言打破尴尬 197
- ◎故意找茬带来的尴尬 198
- ◎尴尬时不妨自嘲一下 198
- ◎将问题抛给对方 199
- ◎如何应对有意刁难 199
- ◎利用歧义弥补口误 200
- ◎顺水推舟巧解围 200
- ◎适当的自嘲，化不利为有利 201
- ◎如何从尴尬的境地中脱离 201
- ◎首映式上的尴尬问题 202
- ◎特定场合下的尴尬处理办法 202
- ◎如何应对故意挑衅者 203
- ◎转移注意力，摆脱尴尬 203
- ◎如何化解因突发情况造成的尴尬 204
- ◎外交场合的尴尬如何化解 204
- ◎如何应对突如其来的诋毁 205
- ◎站在对方的角度考虑问题 205
- ◎以“赎罪”式的自我调侃化解尴尬 206

说话尺度篇——说话讲分寸，做人留余地

- ◎开玩笑要注意场合 207
- ◎玩笑过火，伤及自尊 208
- ◎谎话不能编得过头 208
- ◎蜻蜓点水，点到即止 209
- ◎先得寸，再进尺 209
- ◎旁敲侧击的说话艺术 210
- ◎顺耳、逆耳要视情况而定 211
- ◎劝解有度，说话有方 211
- ◎探望病人的话要得当 212
- ◎口无遮拦是说话大忌 212
- ◎伤人之言少说 213
- ◎寒暄也要讲究度 213
- ◎静坐常思自己过，闲谈莫论他人非 214
- ◎珍视情谊，学会保守秘密 215
- ◎说话有度，“随便”少挂嘴边 216
- ◎批评要适可而止 217
- ◎说话尺度，学问大 217
- ◎话不在多，在于精 218
- ◎谨慎自己的言行 219
- ◎欲扬先抑的批评方式 219
- ◎恭维有度的说话艺术 220
- ◎激将有度，奇效尽显 221
- ◎和陌生人说话，要掂量 221
- ◎说话把握分寸，先要读懂对方 222
- ◎初次见面，说话要三思 223

宴会应酬篇

——以酒会豪杰，说比喝重要

中国式饭局，觥筹交错间皆是人情世故。如果你不能说，就得会喝；如果你不能喝，就得会说。总之，你要在饭局酒宴上适当地表现一下。如果你哪方面都占不着，只会给人留下“平庸之辈”的印象。相比之下，喝靠的是量和胆，而说则要复杂得多，这要求我们既要具备临场应变的能力，还要有一定的学识和丰富的社会经验……总之，在酒桌上一定要会说才行。

怎样拒绝朋友的酒杯



经典案例

JING DIAN AN LI

小田为人风趣幽默，待人友善，是同事、朋友心目中的老好人。大家平时没事干的时候，总是喜欢和他在一起，吃饭、聊聊天。可让人费解的是，朋友们虽然都很喜欢小田，却不怎么喜欢和他喝酒。每次小田在饭桌上提出喝酒助兴，大家都会面露难色。这是因为什么呢？原来小田嗜酒如命，不陪他喝个痛快，他就不会轻易让你离开饭桌。喝点酒本来没关系，但所谓凡事都要有个度，酒多伤身。可是没有几个人能抵挡住小田的盛情邀请。

小田最擅长欲抑先扬的劝酒术。在酒桌上，他每次都会先恭维对方是“高人”或“朋友”，再举杯敬酒，让对方骑虎难下。因为小田已经恭维在先，如果不喝，

就不配为“高人”，不配做“朋友”。

不过，有一天，小田遇到了对手。

一次，在酒席上，小田又故伎重演，劝朋友小陈喝酒。他说：“小陈啊，大家朋友一场，难得今天聚一块儿。你要是不喝，就太不够朋友了。”没想到小陈对此早有准备，面对小田端起的酒杯，小陈假装面露难色地苦笑说：“朋友啊，我今天实在是不能喝了，再喝我的命就没了啊。你要是把我当朋友，今天就放过我吧。我这次的酒先欠着，下次一并补上！”

小田是酒场高手，小陈的话都说到这份儿上了，他又怎么好意思再劝小陈喝酒呢？



要点解析

“你要是不喝，就太不够朋友了”，“你要是把我当朋友，今天就放过我吧”，这两句简短的对话，让我们明显能够感受到小田的劝酒语讲得实在是高明，而小陈的拒酒语说得却更为精妙。

“以子之矛，攻子之盾”是酒桌上惯

用的口才术，即拿对方的观点、方法或言论将压力转向对方。小陈的言下之意再清楚不过：你今天要是逼我喝酒，就不够朋友！劝酒者都有一个心理：喝也罢，不喝也罢，口头上都必须承认是朋友，是兄弟。因此，抓住这个特点予以“反击”，劝酒者自然会因为碍于“朋友”的情面，不得不放弃。

女士怎么拒酒



经典案例

JING DIAN AN LI

李萍陪同丈夫去参加朋友的生日聚会。聚会上，丈夫的好朋友们大有不醉不归的架势，这让李萍担忧不已。多年好友了，聚在一起不容易，她实在不好意思不让丈夫喝，可是丈夫有胃病，前不久还住过院，她很担心丈夫一时兴起，不顾身体陪大家一喝到底。这时被大家戏称为“酒神”的孙某站了起来，端起酒杯要给李萍的丈夫敬酒。李萍的反应也很迅速，先于丈夫站了起来。她举起手中的酒，对孙某以及酒席上其他几位朋友说：

“各位朋友，我丈夫身体不好，前段时间才出院，医生特地关照他不能喝太多酒，不能吃辛辣刺激的食物。因为要想把身体养好，必须先养胃。今天他见大家都很高兴，所以就喝了几杯。大家都是多年的朋友了，请多多包涵。为了不扫大家的兴，我替他敬各位一杯。我先干为敬了！”

女将出马，哪有不让的道理。大家都

纷纷举起酒杯，一来是表示对李萍的敬意，二来是对李萍所说的话表示理解。



要点解析

酒席上，男士由于碍于情面，很难拒绝朋友的酒杯，而女士就不一样了，无论女士给出何种缘由，都能得到人们的理解。如果女士站起来帮丈夫挡酒，说明丈夫确有不便之处，一方面能够获得大家的理解，另一方面也能帮丈夫解围。

如何给上级敬酒



经典案例

JING DIAN AN LI

这几天小李的心情非常低落，朋友的盛情邀约他婉拒，女朋友提议一起去看《碟中谍4》，他也没兴趣。这可把他的女朋友给气坏了，和他大吵了一架。大吵后，他才道出了心情不佳的原委。

“不知为啥，这几天经理对我的态度很冷漠。每次见到他，我都会很客气，礼貌地称呼他‘张经理’，态度十分谦逊。可不知什么原因，张经理见到我总是板着脸。我和他打招呼，他理也不理。前几天还好好好的，怎么突然就对我如此冷漠？是不是我做错了什么？”小李无可奈何地问女朋友。

“会不会是你们公司有人在张经理跟前恶意诋毁你？”

“我也是这么想的。以前经理特别器重我，曾多次公开表扬我，我对经理也是由衷地感激和尊敬。尽管单位里有不少人

喜欢在背后搞‘小团体’，但我从来不参与，也从未在背后议论别人。所以我觉得肯定有人嫉妒我，故意在张经理面前说我坏话。”

“俗话说得好，身正不怕影子斜。你直接找张经理谈呗，有误会一定要主动、及早解决，越拖到最后越难解。”女友认真地对小李说。

“这样太直接了吧！你都不知道这几天张经理的脸色有多可怕，我都不敢看他。尤其是他的眼神，杀气太重了！”小李略有不安地说。

“那你可以‘曲线救国’，先去找刘秘书探探底，看到底是怎么回事！”

第二天，小李就约了张经理的得力助手刘秘书一起吃饭，顺便向他“倾诉”了一番。

刘秘书听了小李的诉说后哈哈大笑，他说：“你啊，活该，就是你把张经理给得罪了！”

“怎么可能，我做错了什么？”小李委屈地说。

“你还记得上周日在景泰大酒店的那个晚宴吗？你还记得你给经理敬酒的那一刻吗？”

小李说：“当然记得，可是我在酒桌上非常谨慎，没有任何失态的表现呀！我是第一个给经理敬酒的。当时我高举酒杯对经理说：经理，你随意，我干！”

刘秘书说：“问题就在这，你的态度当然是诚恳的，可是你敬酒的方式简直是愚蠢至极。”

小李不解地问：“此话怎讲？”

刘秘书接着说：“那天，我见你向张经理敬酒，身子笔挺，一只手举着酒杯，

而且举得很高，比张经理的酒杯高出足足有20公分，给人一种居高临下的感觉，看上去不是你向张经理敬酒，倒像是经理向你敬酒了。我当时就发现张经理面有愠色。那是什么场合，你知道吗？你的行为如此不合礼节，明显让人觉得你对领导无半点恭敬。张经理向来都是一个很注重细节的人，尤其是在礼节方面，可谓是非常严苛。我们这帮手下，‘战战兢兢’地在张经理身边工作了三四年，容易吗？年轻人，初入职场，努力工作是一方面，工作之外的事情也要多揣摩学习啊！这下你知道问题的所在了吧！不过没关系，张经理就是想‘吓唬吓唬’你，让你提心吊胆几天，过几天就好了。等他心情好了，你找个机会跟他解释一下即可！”

听了刘秘书的话，小李才恍然大悟。

要点解析

酒桌敬酒学问之深，礼节之杂，令人难以想象。小李的故事令人哭笑不得，但也足够让职场新人反思。当下级向上级领导敬酒时，下级应该毕恭毕敬地站着；要面带微笑；双手捧杯，酒杯的高度不能超过领导的酒杯；喝酒的时候，要微微地欠着身子，说声：领导您请！领导没有举杯的时候，你千万不能先喝；等领导喝了，你才能喝。故事中的经理为什么会小李如此冷漠，相信正在阅读此文的您，也有答案了吧。所以在此提醒初入职场的朋友们，一定要在酒桌上找准自己的位置。千万别在酒把你喝倒之前，先被“酒礼”给扳倒啊！

“借景祝酒”是怎么一回事



经典案例

JING DIAN AN LI

1957年，周恩来总理访问尼泊尔。他在加德满都市民的欢迎酒会上发表的讲话，直到现在还被人们津津乐道。人们无不被周总理的口才、学识、胸襟和胆识所折服。

在欢迎酒会一开始，周总理就提到中尼边境巍峨雄伟的喜马拉雅山。面对在场的嘉宾，他饱含深情地说：“当我们大家齐聚在这片神奇的土地上，同千千万万的尼泊尔人民在一起的时候，过去的珍贵回忆就浮现在我的眼前。虽然在我们两国之间，横亘着世界上最险峻巍峨的喜马拉雅山，却阻挡不了我们两国人民自古以来友好往来！”

结尾处，周总理又一次提到喜马拉雅山：“在我要结束讲话的时候，我祝中国和尼泊尔两国的友谊，像喜马拉雅山那样巍峨永存。喜马拉雅山巍峨高大、不可撼动，是我们两国友谊长存、牢不可破的象征。来，让我们一起举杯，为我们的友谊举杯！”

同一座山，在讲话的开头和结尾处，被周总理赋予了不同的色彩，而且都十分贴切。周总理巧借地理环境的景——“喜马拉雅山”——来反衬中尼两国人民友谊之深厚，历史之悠久，实在是令人佩服！



要点解析

“借景”是园林艺术中的一个术语，是指在园林建造中用开设门手法，使院内之人透过吊床华门能看到园外之景，而且在感觉上外景与内景似隔非断，甚至浑然一体。

祝酒艺术在本质上是一种展现内功的艺术，只有腹藏锦绣，才能口吐华章。祝酒者与听众的感情互染、互通，思想上的互促，都是在特定的情境下进行的。情境本身是相对静止的，但机智的祝酒者总能巧借情境，化静为动，让情境助自己一臂之力。聪明的祝酒者深得借景之精髓，能恰到好处地使得情境为我所用，达到意想不到的结果。

婚宴场合如何祝酒



经典案例

JING DIAN AN LI

马总最近参加了一对新人的婚礼。当新郎新娘向马总敬酒时，马总面露笑容，优雅大方地从座位上站了起来，缓缓地举起酒杯，但是他没有立刻将酒喝下去，而是淡定优雅地看了看座的其他宾客，然后又目光诚恳、真挚地看着面前的一对新人说道：“在这金秋十月的大好日子里，我非常荣幸地接到了你们的喜帖，喜气洋洋地赶来。新郎的潇洒、新娘的美貌，可謂是今年秋天最美丽的画面。秋天是丰收的季节，所以在此，我预祝你们的生活、事业像秋天一样硕果累累。”

马总此语一出，立即博得了现场宾客的一阵热烈掌声。新郎新娘听了马总的话

后，更是露出幸福的微笑。

要点解析

在一对新人的婚礼上，新郎新娘不停地穿梭于席间，给来宾敬酒，作为来宾，在接受新人的敬酒时，也需要说一些祝酒辞。它们在向新人表达祝福意愿的同时，也活跃了酒桌上的气氛。可是参加婚礼的客人无数，怎样在众多宾客面前展现才华，让自己的祝酒辞显得有新意，还真不是一件容易的事。

聪明的人肯定不会被一个小小的祝酒辞难住，他们总是会跳出常规的思维模式，从各个方面找到突破口，说出一番精彩的、令人印象深刻的祝酒辞。比如说案例中的马总，巧妙地借助季节表达祝福意愿，令在场的人无不心悦诚服。当然除了运用季节、天气、气候之外，日常生活中的种种事物都可以成为你“借助”的对象，只要你愿意。

酒宴迟到，怎么办

经典案例

一群要好的朋友聚会，如果你因为一些事情迟到，肯定会受到一定的惩罚，否则太对不起那些按时到达的人了。因为大家都是关系很要好的朋友，所以这点小错误，大家都不会太计较。但即便如此，你也“难逃一劫”，毕竟你有错在先。所以，就心甘情愿地接受朋友的小惩罚吧！

小胡最近参加大学同学的聚会，因为

路上堵车，所以迟到了20分钟。等他到达指定的餐厅时，大家已经开始喝酒吃饭了。小胡刚坐下来，还没来得及说话，好朋友小王就端起酒杯，开始对小胡展开攻势了。

“哎呀，大家毕业后就聚少离多了！你看，今天能聚到一块儿，真是挺不容易的。人家小白家住那么远，而且晚上还有会要开，都早早赶来了，你看你，这么千载难逢的机会，你还迟到。是不是要自罚三杯以示歉意呢？”

小胡假装一脸苦相地说：“今天迟到，真不是哥们儿我不给力啊，实在是北京的交通太不给力啊！请大家原谅啊！”

听了小胡的话，坐在对面的小刘笑着端起了酒杯站起来，说：“哎呀，小胡啊，罚酒三杯本来就是一项不成文的规定。你看你，三杯酒还没下肚，就先忙着解释，还把责任推卸在了交通上。我们大家不也在北京嘛，我看真正不给力的不是北京的交通，是你啊！哈哈，既然你这么不给力，那么我们就也不给力了。来，你先把小王的那三杯喝了，吃两口菜，我这还有三杯等着你呢。为啥灌你，就不解释了。”说完，小刘就哈哈大笑了起来，其他同学也哈哈大笑了起来。小胡怎会不懂酒场之礼，他故意露出一脸“无奈”的表情，愣是连喝了六杯才过关。

要点解析

“罚酒三杯”是中国人独特的劝酒方式。罚酒的理由五花八门，最为常见的，是对酒席迟到者罚酒三杯。使用此方法，还要充分调动其他在场者的力量，争取让

大家认同你的说法，然后鼓动其他人，一起给对方施加压力。一般来说，只要挑出的毛病不是牵强附会或是无理取闹，被罚的人都会甘愿接受的。

怎样劝酒才算合理



经典案例

JING DIAN AN LI

刚步入职场的小刘，工作不久就赶上了公司全体员工聚餐。领导安排聚餐，也是想让各位新人借此机会多和老员工交流感情，建立友谊。因为员工的友谊坚固，大家拧成一股绳，公司才会有竞争力。

可是对于刚刚加入的新人来说，想在聚餐上表现好并不是一件很容易的事。尤其是刚刚毕业的大学生，很多事情一时半会儿还应付不来。可毕竟这是人生中必须要经历的事情，习惯了就好了。小刘明白，同桌的老员工当年也是这么过来的。

即便做好了心理准备，当小刘在席间面对其他员工的敬酒时，还是表现出了不自在。他很勉强的样子，让那些敬酒的老员工很尴尬。马主管将这一切都看在了眼里，在聚餐进行到一半的时候，他端起酒杯，缓缓地走到了小刘身边，对他说：“刘老弟，大家的唾沫都快说干了，你还是不喝，看来你真是不准备给大家面子啊！”

“没有，没有，我不太会喝酒。”被马主管这么一说，小刘更加紧张了，连忙解释道。

“哈哈，年轻人，我跟你说笑呢，你别往心里去。咱们公司的工作环境比较

好，同事之间相处得比较融洽，私下的感情也很好。同事之间这么深厚的情谊，除了是在工作中建立的之外，私下里的这些聚餐，也是增进我们友谊的重要砝码。你看，今天大家难得这么高兴，你就赏个脸，和我们这帮老家伙喝几杯吧！你看，你喝一口，我陪你喝这一大杯总行了吧。如果你连我也拒绝，我就非找个地缝钻下去不可了。”

“不敢不敢！马主管，我喝就是了。”

“太好了，年轻人，谢谢你给我这个老家伙面子。我今天真是太高兴了，因为我又‘带坏’了一个年轻人。”



对于某些酒量确实有限的人，比如说女士和刚毕业的大学生，过分地勉强，显然不合适。最合理的方式就是在酒量上做些让步，自己喝一杯，别人喝半杯，或者让对方只喝一口即可。如此一来，对方就不好意思再拒绝你了。

当然，劝酒的人一般都是酒量不错的人，因此在这方面吃点儿亏，也不算什么大不了的。劝酒的最终目的，并不是想把对方灌得酩酊大醉，而是出于场面和气氛的需要。另外，面对女性，在劝酒时也可以让他们改喝啤酒。一来表示对女性的尊重，二来也不至于因为女性坚持不喝，而扫了你的面子。

酒桌尴尬，如何化解



经典案例

JING DIAN AN LI

1972年，在周恩来总理接待尼克松总统的宴会上，当宾主双方正式祝酒之后，尼克松总统和周恩来总理谈起了茅台酒。尼克松总统故意打趣地说：“我在书中曾读过这样一段故事，说你们中国红军在长征的路途中，攻占了生产茅台酒的茅台镇，把镇里的茅台酒都给喝光了。有这么一回事儿吗？”

尼克松总统在中方欢迎宴会上，提出这样的问题，显然是在有意刁难周总理，让周总理难堪，但是见惯大场面的周总理，怎么可能会被这点小问题给难倒呢。只见周总理优雅地端起酒杯，微笑地对尼克松总统说：“我这酒杯里盛的恰好就是您所说的茅台酒啊！看来，我们中国的茅台酒真是名扬海外，连您都听过有关茅台酒的故事。但您有所不知，茅台酒可是中国红军的万应良药啊！它能够清洗伤口、消炎、杀菌、治伤风感冒，我们很多的重病士兵，正是因为危难时刻有茅台酒，才保住了性命啊！中国之所以能够取得抗战的胜利，茅台酒也是助力功臣之一啊！来，尼克松总统，这杯酒我敬你，你也尝尝我们的茅台酒！”

总理这么一说，尼克松总统非常感动，他立即举起酒杯说：“来，让我们为‘万应良药’干杯！”



要点解析

在欢迎宴会上，如果出现尴尬场面，一定要及时化解。案例中的周总理，巧妙地将茅台酒与抗战结合了起来，一方面是对对方提出的刁钻问题的有力反驳，一方面也活跃了酒桌气氛。如此一来，彼此都能开怀畅饮，多好！

如何恰当使用劝酒词



经典案例

JING DIAN AN LI

老王最近特别高兴，因为他的儿子不负众望，考上了北京某所重点高校。为庆祝儿子考取大学，老王专门在家筹备了酒席，邀请了儿子的几位老师。

当所有老师坐定之后，老王端起酒杯态度诚恳地说：“小儿寒窗苦读十年，今日金榜题名，全靠各位老师辛勤栽培，谆谆教诲。在这里，作为家长的我，真是感激不尽！正所谓人逢喜事精神爽，莫使金樽空对月，为此，我敬诸位老师们一杯酒！所有的感谢都在这杯酒里了。来，干杯！”

大家一起举杯之后，老王又依次敬各位老师。儿子的数学老师因为酒量有限，怕喝多了会耽误明天的课程，所以打算以饮料代酒，意思一下就行了，但是略有醉意的老王显然不肯“放过”这位数学老师。这时，老王把自己的看家本领拿了出来，只见他轻轻端起酒杯，笑容满面对数学老师说：“李白斗酒诗百篇，这古代的一斗相当于多少杯，我不懂数学，也不会

算，但是非常感谢您对我儿子的培养与关照。没有你，没有在座的所有老师，我的儿子不会有今天。在这里，我也‘斗酒表谢意’。我先饮为敬，您随意即可。”这位数学老师一看，也不好意思拒绝，就欣然地喝下了这杯酒。不仅他把酒喝了，其他几位老师也都主动和老王碰了杯。

要点解析

俗话说，到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。劝酒也是如此，必须要针对宾客的身份、阅历、文化以及兴趣爱好等，采用最合适的祝酒辞，劝他们喝下你敬的酒。

案例中的老王，面对在座的学识渊博的老师，他的开场白既有雅兴又得体，大家自然不好意思拒绝。他向数学老师敬酒时所说的一番劝酒辞，也极有针对性，很切合对方的内心情感和自尊需要，使数学老师感到自己受到了尊重。

主婚人的祝酒辞应该怎么说

经典案例

JING DIAN AN LI

正所谓“一席祝酒辞，能尽万般情”。主婚人的祝酒辞庄重雅正，象征着婚姻神圣不可侵犯；亲人的祝酒辞动之以情，昭示着伉俪情深；朋友的祝酒辞妙趣横生，预示着婚姻生活充满乐趣。下面我们来看一段婚庆祝酒辞，看看这位主婚人是怎么说的。

“爱情是个既古老又年轻的话题，也

是不朽的人生主题。许多人已经拥有，更多人正在追求。站在我们面前的这两位新人，是在工作中相识、相知、相爱的。他们有着初恋时‘月上柳梢头，人约黄昏后’的热烈心跳；也有热恋中‘冷落清秋伤离别’的难舍难分。经历了‘似水柔情，如梦佳期’的苦苦期盼，也品尝过‘相知不渝，同心永结’的浪漫温馨。现在，终于迎来了这对新人携手共赴红地毯的幸福时刻，也让我以及在座的各位嘉宾感到‘红尘自有真情在，到底人间喜事多’。此时此刻，我要送给两位新人最诚挚的祝福：愿你们在今后的工作和生活中，互帮互让，互敬互爱，琴瑟永调，白头偕老。让我们举起酒杯，祝愿他们婚姻生活的每一天都甜甜蜜蜜！干杯！”

要点解析

常言道“无宴不成婚，无酒不嫁女”，酒是婚宴的兴奋剂。作为主婚人，在婚宴上的祝酒辞一定要说得好，说得精妙，才能不枉主婚人的头衔。实际上大多数婚宴的主婚人的口才都不差。他们在婚庆酒桌上的祝酒辞，不仅能起到调整场婚宴气氛的作用，让整个婚宴在欢快、热闹的气氛下进行，还能成为其他人致祝酒辞的模板。

感情真挚的祝酒辞暖人心

经典案例

JING DIAN AN LI

大学是人生中最灿烂的金色时光，留

给我们许多美好的回忆。以至于不管是在繁忙的工作间隙，还是在年华老去时，都让我们忍不住去回想。

身为某公司 CEO 的王力，现在时不时地还能回想起他和挚友在大学毕业时举杯畅饮说过的话：

“四年前，我们怀着一样的梦想和憧憬，怀着一样的热血和热情，从全国各地相识相聚在这所大学。在这四年里，我们在一起学习，在一起吃住，在一个温暖的大家庭里生活，度过了人生最纯洁、最浪漫的时光。来，让我们举杯，为我们四年前的‘有缘千里来相会’干杯！”

要点解析

案例中的王力和他的挚友，在离别的时刻所说的话，没有掺杂一点点虚情假意，全部都是发自肺腑的真心之言，所以我们说，大学有太多东西可供回忆了。甚至是最后欢聚时所说的话，都是那么有意义。

每当老朋友聚会，都会畅谈一些往事、展望一下未来，此时此刻，一席精彩动人的祝酒辞会更令人感动。

祝酒辞如何结尾

经典案例

祝酒辞的结尾，是酒宴的高潮，是气氛的最高点，约定俗成的惯例就是“为……干杯”。

1955年1月15日，在听了钱三强等

人关于发展我国原子能工业的汇报后，毛泽东、周恩来、朱德、陈云等领导同志决定请大家吃饭。席间在谈了一些原子能问题和往事后，毛泽东举起酒杯站起来大声说：“为我国原子能事业的发展，大家共同干杯！”

在盛大的国庆招待会上，周恩来总理以他那独具魅力的语调致辞。在致辞的最后，他说：“现在我请大家共同举杯，为庆祝中华人民共和国成立二十五周年，干杯！”

要点解析

清代李渔曾说做文章要“凤头、猪肚、豹尾”，其中豹尾是说文章的结尾要有力，耐人回味，即所谓“余音三日绕梁不绝”。祝酒辞的结尾，当然应当富有激情与感染力。

祝酒辞的结尾体现了如下规律：

1. 直指主题。即这杯酒是向谁祝福，祝福什么。
2. 精炼感人。把最富有感染力的话语、最好的祝福倾注在“喝这杯酒的目的”上，把自己的情感用这杯美酒献给客人。
3. 要照顾全面。要把美好的祝福、幸福的酒，献给参加宴会的所有人。特别是一些正式场面，对需要表达感情的对象、事情、情感等，都应考虑得更加全面。一般都应有“为在座的各位……干杯”！