

20几岁 不学应酬

胡锋◎编著

年轻人都应该懂的中国式应酬

学校绝对没有上的课，老师一定没有教的知识，
早一天懂得早一天成功。



NLIC2970864676

30几岁 只能发愁



中国出版集团



现代出版社



20几岁 不学应酬

胡锋◎编著

30几岁 只能发愁



NLIC2970864576

 中国出版集团
 现代出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

20几岁不学应酬, 30几岁只能发愁 / 胡锋编著. —
北京: 现代出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5143-1232-4

I. ①2. II. ①胡. III. ①人际关系学—青年读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第318458号

作 者 胡 锋
责任编辑 张桂玲
出版发行 现代出版社
通讯地址 北京市安定门外安华里504号
邮政编码 100011
电 话 010-64267325 64245264
网 址 www.xdcbs.com
电子邮箱 xiandai@cnpitc.com.cn
印 制 北京正合鼎业印刷技术有限公司
开 本 710mm×1000mm 16
印 张 15
版 次 2013年3月第1版 2013年3月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5143-1232-4
定 价 28.00元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载

20几岁不学应酬， 30几岁只能发愁

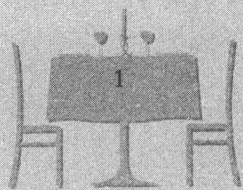


第一章 应酬，不可不知的社交艺术

- 生活中，应酬无处不在 / 002
- 一门人情练达的学问 / 005
- 细节决定应酬成败 / 008
- 二十几岁，就应该懂得应酬之道 / 011
- 不可不知的应酬禁忌 / 015

第二章 人生赢在形象力

- 形象就是最好的名片 / 020
- 第一印象很关键 / 023
- 穿破皮鞋的人没有前途 / 027
- 像亿万富翁那样走路 / 030
- 迷人的微笑，应酬的利器 / 032
- 不同应酬场合的不同着装 / 035
- 别把自己看得太轻，也别把自己看得太重 / 037
- 如何自我介绍 / 040



第三章 会说话，让你在应酬中如鱼得水

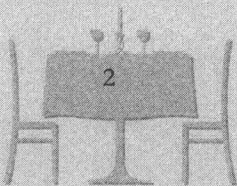
- 称呼别人要得体 / 044
- 赞美是催化剂 / 047
- 委婉拒绝，不伤人心 / 050
- 不抢话，不冷场，聊天才不尴尬 / 053
- 别做聊天中的“冒失鬼” / 055
- 每个人都乐意谈论自己 / 057
- 用好“幽默”这步棋 / 060
- 每个人都应该会几句场面话 / 062
- 把别人看在眼里，放在心里 / 065

第四章 交往的微智慧

- 诚实不当傻瓜，坦诚而不幼稚 / 068
- 识破别点破，面子上好过 / 071
- 别把心事都写在脸上 / 074
- 话别说满，事别做绝 / 077
- 多“主动吃亏”，少“被动吃亏” / 080
- 该聪明时聪明，该糊涂时糊涂 / 083
- 低得下头，才能抬得起头 / 086
- 让别人记住你的诀窍 / 089
- 别让自己锋芒毕露 / 092

第五章 交往有道，才能找到你的“贵人”

- 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 / 096
- 圈子对了，事就成了 / 099
- 好水才能钓到好鱼 / 103
- 如何和大人物品们链接 / 106
- 如何拓展你的人脉 / 109
- 让“贵人”与事业同行 / 112



第六章 办事求人的必备秘方

- 应酬中的礼尚往来 / 116
- 送礼，也是一门艺术 / 118
- 有“礼”，更要有心 / 121
- 送礼有学问，时机和场合很重要 / 124
- 送礼看对象，让他喜欢是关键 / 127
- 不同的节日，不同的礼物 / 129

第七章 饭局应酬，细节全知道

- 一顿饭可以改变人生的格局 / 134
- 请上司吃饭应注意什么 / 137
- 懂得礼仪，不失风度 / 139
- 饭局中的点菜心机 / 142
- 把酒言欢，以敬为先 / 145
- 学好劝酒话，走遍酒桌都不怕 / 148
- 看透对方心理，应对刁钻客人 / 150

第八章 懂得应酬，生意不愁

- 生意好坏，应酬决定成败 / 154
- 应酬场合，不可厚此薄彼 / 156
- 生意场上，别轻易打断别人的话 / 158
- 建立自信，塑造成功的品质 / 161
- 控制好情绪，才能控制好场面 / 164
- 察言观色，迅速拉近彼此间距离 / 166
- 生意谈判，要懂得示弱 / 168
- 生意场上要懂得倾听 / 170

20 30 几岁不学应酬， 只能发愁

第九章 懂应酬，才能玩转职场

- 想玩转职场，会做事也要会来事 / 174
- 珍惜抛头露脸的机会 / 177
- 职场中，要学会面对不正常的人和事 / 180
- 同事之间，亲密有“间” / 183
- 老板不需要整天抱怨的员工 / 185
- 对“职场友谊”多一份警惕 / 187
- 透视上司的官腔和架子 / 190
- 让上司看得到你的努力 / 193
- 分享成功，不分享是非 / 196
- 不可当众冒犯你的上司 / 199
- 不和有“背景”的人过不去 / 202
- 职场应酬，锋芒不宜太露 / 205

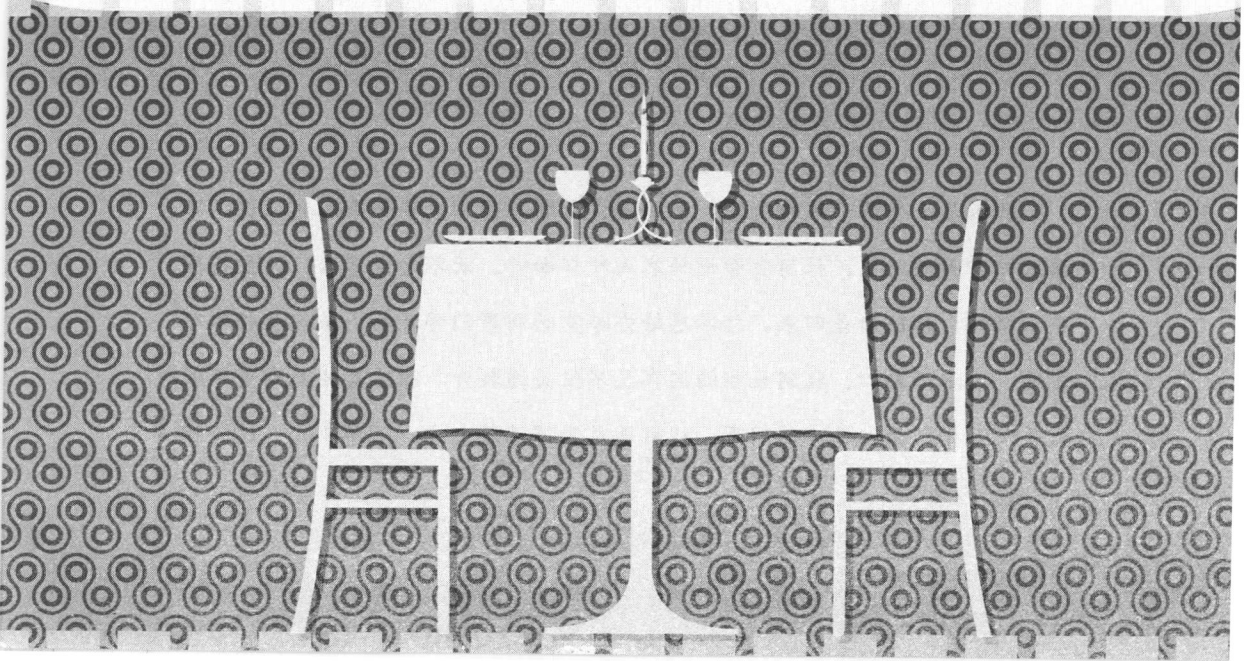
第十章 处变不惊，灵活应对棘手之事

- 迂回表达，才能不碰钉子 / 208
- 把别人的挑衅拒之门外 / 211
- 对症下药，才能应对不同的人 / 214
- 懂得拒绝，才是成熟的人 / 216
- 借钱难开口，开口有技巧 / 219
- 如何说服顽固的人 / 221
- 应酬中的柔性哲学 / 223
- 自嘲为你赢得好人缘 / 226
- 圆场要打得巧妙 / 228
- 任何时候，都给自己留条后路 / 230

应酬，不可不知的社交艺术

第一章

YINGCHOU BUKEBUZHIDESHEJIAOYISHU



生活中，应酬无处不在

提起应酬，有人以为无非是迎来送往，游戏玩乐，其实这是对应酬的误解。简单地说，应酬是一门人情练达的学问，是一种社交艺术。

可以说，应酬在生活中无处不在，亲朋好友、同事之间有许多事需要应酬：某某结婚了，某某过生日，某某乔迁新居，某某升职了。这些事情充满我们的生活。应酬不当，小问题也会伤了感情，应酬得当，对方开心，自己也开心。当然，有人说，我不爱应酬，这些事情躲开就行了。当然也能躲开，但别人会说你不懂得人情世故，何况有些应酬你也是无法躲掉的。因此，应酬是每一个人都应该好好地去掌握的学问，特别是二十几岁刚踏入社会的年轻人。

不管工作还是生活，方方面面都涉及与人接触，都需要应酬，作为一门社交艺术，你只有掌握了它，才能在应酬中如鱼得水，左右逢源。如果不重视应酬，可能让自己处处碰壁。

杜丽是一个很干练的白领，也很懂得应酬。同事来了一个客户，在同事陪客户聊天的时候，杜丽会帮忙给客人冲杯咖啡，既不怠慢客人，又显得同事人缘好；杜丽出差回来，总不忘给办公室的同事们带礼物，虽然礼物都不贵重，但都很贴心，收到礼物的同事忍不住笑逐颜开。相比其他见到董事长就手足无措、面红耳赤的同事，杜丽总是显得落落大方，不卑不亢，这点连

董事长都忍不住夸赞杜丽。

懂不懂应酬，差别的确很大。看看饭桌上，谁在谈笑风生，而谁又只顾埋头吃饭，说句话来也没人搭腔？看看舞会上，谁风度翩翩，而谁却一整晚都只能坐冷板凳？再看看公司的会议上，谁说话得体大方，而谁一张口就说了不该说的话，扫了大家的兴致？谁在公司中的人缘特别好，一有点事情大家都纷纷关心询问，谁的人际关系很差，整天落落寡欢。这截然不同的结果是什么造成的？原因或许就是因为你还不懂得如何去应酬。只要改变了这点，相信你的人生会发生巨大的改变。

应酬看似简单，其实却包含着很多的技巧。比如，你说话别人是否喜欢听，你的穿着是否得体；吃饭、邀舞的礼仪是否得当；送别人的礼物是否合适等等，这都是应酬的细节。可以说，应酬在我们的生活中无处不在，你必须重视应酬，只有这样，才能在应酬中恰当地表现自己，赢得别人的赞赏。

如果你所在的公司中，有升职者宴请同事的习惯，你一定不要破例，你若不请，就会落下一个“小气”的名声。如果人家都没有请过，而你却独开先例，同事们就会以为你太招摇。所以，入乡随俗，大家如何做，自己跟着做就行。

朋友在某件事上帮了你的忙，你选了一份礼品登门致谢，既还了人情，又加深了感情；亲戚的婚嫁喜庆，根据平日的交情，送去一份贺礼，既增添了喜庆的气氛，又巩固了自己的人缘。

应酬说到底就是与人的交往，不管是素不相识的人也好，故旧知己也好，不管是上司领导，还是下属职员，不管日常联系，还是商务宴请，都需要你去应酬。可以说，应酬在我们的生活中无处不在，如果缺乏应

酬的基本功，忽略了与人交往的技巧，就会给生活和做事带来不必要的麻烦。

只有应酬得当，才能让自己的人生有一番大的作为。

一门人情练达的学问

应酬，是一门人情练达的学问。既然是学问，我们就不妨先了解一下关于应酬的一些知识。一般来说，应酬分为三种类型，即抽出型应酬、渗透型应酬和相谈型应酬。

第一种，抽出型应酬。这就是要把对方所知的事，用应酬的方式，“抽”出来。法官对被告，调查官对嫌疑犯，新闻记者对采访对象，教师对学生，医生对病人，都是前者要向后者“抽出”材料的。抽出型应酬行之不易，不过，如果你能抓住问题的中心，应酬的成功希望就极高。

第二种，渗透型应酬。这就是说，你要把自己的意志或情感，渗透进对方。介绍经纪的工作，就是这种应酬的典型。发号施令，调兵遣将，向人借贷，甚至求婚，都可列入此类。最高明的渗透应酬，是别人被你渗透了而没有察觉。

第三种，相谈型应酬。举例说，你也许受到某方委托，为解决某项问题，和某人商量，这需要交换双方的意见，交流彼此的意愿才能成功。

不管哪种应酬类型，都需要你和人打交道，因此，你能否在应酬中如鱼得水，往往取决于你是否懂得人情世故，是否能抓住别人的心，让别人喜欢你、欣赏你。在生活中，你不难发现这样一个规则：一个人的应酬多少，往往和这个人的人际关系好坏有直接的联系。那些在交际场上如鱼得水的人往往都各有神通。应酬场合，他们一站起来就有人鼓掌，一举起酒杯就有人呼应，一句话就能换来现场热烈的气氛。而不会应酬的人仿佛只是一个简单的

动作而已，无人回应，无人喝彩，其中的尴尬不言而喻。

应酬这门学问绝不仅仅体会在聚会上，如果你能做到人情练达，在生活中的方方面面，都能感受到应酬带给自己的好处。

在一家服装店中，有一位客人来购西服，选来选去，选中了其中两套，但他只想买一套，必须在两者中选择其一。这种情形是常有的，顾客的心理，并不是考虑两套西服的质量优劣，只不过是难以取舍罢了。一般在这样的情况下，如果顾客是一个人，他往往会征求下售货员的看法，让售货员看看哪一套比较好。

不懂得应酬的售货员往往会说：“随你便吧，两样都很好。”其实，这是一种骨子里极不友好的说法，因为客人难于取舍才问你，你却给了一个不负责任的答复，等于叫他不要买。如果你这么说：“我以为这一套比较好。因为色泽和质地都更适合你。”我保证这位客人会接受你的意见，买你所说的一套。还有，他会告诉别人，说你的店里的服装款式好，店员招待周到等等，马上替你的公司作义务宣传。

生意场上，懂得应酬，一定能让你生意变得兴隆，这比什么方法都有效。

汤燕是一家调料生意批发店的老板，她的批发店在一家大型物流港批发市场的角落里，论位置的话，汤燕的店并不占优势，然而，在物流港批发市场所有的商户中，汤燕的生意做得最好。汤燕的店里摆了几个很舒服的沙发，还准备了各式各样的精美茶叶，每次，当有人来店里逛，汤燕都热情地招呼客人逛累了先歇会儿，喝点茶，再忙生意。因为市场很大，而且很多客户都是从外地来的，逛着逛着，就逛得很累了，却没有一个地方能休息一下。到了这个店里，坐在舒服的沙发上，喝着自己喜欢的茶，心情自然就好多了，也轻松了。而汤燕店里商品的要价也很合理，人又热情，不管客人有没有买她家的货，汤燕都很热情地招待别人。因此，她家店成了不少客户的不二之

选。汤燕的生意也因此蒸蒸日上。

从上面的故事中不难看出，一个人若人情练达，应酬就会得体，就能抓住对方的心。歌德说过：“人只有在人们之间才能认识自己。”事实上，人们对自己的观察评价是把别人当做认识自己的镜子，常要以别人对自己的反应作为衡量的依据。因此，人际交往对一个人的应酬技巧的培养起着重要的作用。那么，在日常生活应酬中，你应该注意哪些呢？

应酬无非是与人打交道，因此，在和人接触时，首先称呼别人要亲切、准确，还要懂得说几句应酬语。无论处于什么情况下，使用应酬语都是非常有用的。应酬语使对方觉得你非常尊重他，觉得你很有礼貌，给人一种舒服大方的感觉。例如，“早安”“真是太不好意思了”“托您的福”“真是太感谢您了”“您好，您太客气了”等等。另外，说话的声调和语气，要让人觉得舒服、明快、大方。

应酬，是一门人情练达的学问，目的就是更好地发展自己，更好地为自己铺路，所以必要的应酬也是要重视的。应酬事小，影响却巨大。把某些应酬当做重要的事情，有时比自己忙些其他的事更有意义。

细节决定应酬成败

俗话说，细节决定成败。很多时候，事情的结果往往取决于那些微不足道的细节。迎来送往是应酬中最常见的，也是最不可或缺的环境。应酬中的每一处细节和技巧都能显示出一个人的应酬与交际水平，决定着今后别人是否愿意与你继续交往、保持联系，正所谓“小细节事关大事情”。

一个人如果不注重生活中与人交往的小细节，往往会让自己吃大亏。如果细节处理得好，就能让别人对自己的好感度倍增。

王刚是一名毕业没多久的大学生，在一家公司做业务员。一次，王刚被邀请和一个声名显赫的大老板一同吃饭，同席被邀请的还有为数不多的大领导。按道理王刚与这些人的档次不同，小人物一个，没资格和这些人一起吃饭。王刚的心里一直疑惑不解，不明白为何自己被邀请。

那个大老板也是个直爽的人，当着大家的面赞赏王刚，还说出了一些王刚自己都不曾留意过的事。他说，以前的几次饭局，他观察了王刚多次，让他印象最为深刻的是王刚对待酒桌上的人都一视同仁，敬酒的时候绝不会忽略任何一个人。这能说明什么问题啊？

但王刚认为这是很基本的一个礼节。正纳闷的时候，就听到那个大老板做了这样一句总结：“能做到这一点是非常不容易的，很多人在酒桌上都只是挑领导、看对象来敬酒。而王刚却能将每一个人都敬到了，没有忽略掉一

个人。”

那个大老板欣赏的，原来是王刚不会看不起人。

确实，酒桌上的一些细节真的能看出一个人的本质。有时候一个小细节就是致命的弱点，能让你费尽心思维护的形象毁于一旦。如果说应酬的场合，大家都多多少少戴着假面具，那么，细节就显得非常关键。谁会想到敬酒、发名片等等一些小细节，也能起到关乎成败的作用，甚至决定了你在别人心目中的印象呢？所以，虽然应酬有时免不了逢场作戏，但并不代表可以忽略细节与技巧。

有的人在工作单位与人见面从来不打招呼，对面来了人就赶紧将头扭向一旁，装作没看到对方。在他眼中，这只能算是小事情。可是，他的行为在别人眼中就是对别人的轻蔑，就是傲慢。这样，当他失败时，不仅得不到别人的安慰和帮助，有的人甚至还会说出“活该”“应有此报”等类似的话，这样的结局多令人心寒！如果他平时能放下自己的那副趾高气扬、不可一世的派头，多与周围的人沟通，多注意细节，又怎么会落得如此狼狈的下场呢？

不要小瞧了和别人沟通的细节。虽然与人沟通感情的最初阶段只是打招呼，但不要忘记，在人的内心里有思想和感情两个方面，心与心之间要想系上纽带，最初的方法就是打招呼，如果连最简单的如“您好”“再见”等等日常的招呼也不会，怎么能称得上是一个成功的社会人士呢？

在交往时，言行举止往往与人的内心世界联系在一起，因此对于个人的言行举止，也必须注意。因为这些言行可能会使对方对你产生好恶，从而在一定程度上影响交往的成败。我们总要时时反省、审视自己的举止言行，虽然只是一些细节，平时多加注意才会让对方对你有好感。

应酬中，你能否成为一个受人欢迎的人，和你是否重视自己的细节有很大关系，那些令人反感、厌恶的小细节往往在最关键的时刻给你一个措手不

及，导致你失败。因此，你必须注重应酬中的细节问题。那么，下面的这些小细节，你就应该注意到。

交际场合，坐要有坐相，不要随便左右晃动，如果是女士的话两腿要并拢；站立时膝盖要伸直，腰板要直，不要抖腿，不要撅臀部；不要抓头搔耳，两手应自然垂放在两侧，或是轻放在前面；不要玩弄或吮吸手指，尽量不要跷脚；表情温和，有亲切的眼神和饱满的精神。

有的人说话时喜欢将手插在口袋里，有时还坐在桌子上，这都不是好的习惯。在交谈时，将手插在口袋里，不仅很难令对方接受，而且容易让人产生不良的印象，尤其是在多数听众面前，这种姿态会使周围的人觉得这位发言者只沉迷于自己的世界之中，而将他人看得较自己低下，且表现欲望非常强，使人感到别人不可超越他。不管你有没有这种傲慢的想法，但这种姿势，很容易让人误以为你就是这样一种人。

另外，交际场合要保持一颗平常心，如果你过于傲慢，容易伤别人的自尊心，过于卑屈，会让人低估你的实际能力以致被人从内心里看不起；如果你一副随随便便的态度，会给人马马虎虎、消极的感觉；过于冷淡，会使人感觉不亲切，缺乏投入。过度热衷于取悦别人，别人会觉得你过于功利。

上面说到的，都是人际交往中需要注意的小节，但我们并不是提倡处处都谨小慎微，缩手缩脚。细微之处，大有学问。注意好细节，才能让自己在应酬中顺风顺水。