

武敬敏◎编著

中国式应酬

应酬是门技术活



有一种资源叫人脉，有一个场合叫饭局，有一门技术叫应酬

智商不用太高，能力不必太强，应酬的本事却绝不能差

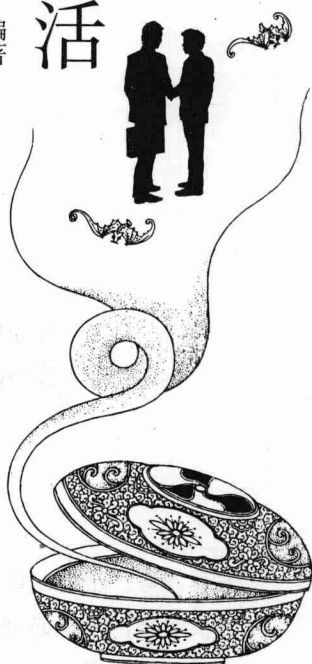
会应酬，大困难也能迎刃而解
不会应酬，小问题也让你焦头烂额

北京联合出版公司

中国式应酬

——应酬是门技术活

武敬敏 编著



北京联合出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

中国式应酬：应酬是门技术活 / 武敬敏编著 . — 北京：北京联合出版公司，2013.1
ISBN 978-7-5502-1233-6

I . ①中… II . ①武… III . ①人际关系学—中国—通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 287374 号

中国式应酬——应酬是门技术活

编 著：武敬敏

责任编辑：喻 静

封面设计：●异一设计

版式设计：李艾红

责任校对：朱立春

美术编辑：杨玉萍

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京鹏润伟业印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数510千字 787毫米×1092毫米 1/16 31印张

2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-1233-6

定价：29.80元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本公司图书销售中心联系调换。电话：010-58815821



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“技术活”，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通变智慧。

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。



第一篇 中国式人情

第一章 在中国 80% 的事情由人情决定	2
懂“中国式人情”不栽跟头	2
个人大部分成就都是蒙他人所赐	3
情亦有价，把人情作为你的筹码	4
拥有和谐的人情网便能如鱼得水	5
多一份人缘，少一份烦恼	7
借助他人的力量，成功可以抄近路	9
70%的机遇来自人脉	10
没有好人缘等于把自己逼入“死胡同”	11
聚财先聚人，人脉就是财脉	13
人情练达铸辉煌	14
第二章 关系有薄厚，人情早储备	15
人情如储蓄，时时储、日日多	15
储备人情要循序渐进	16
交人交心，人情投资要果断	18
不是所有的人都可深交	19
平时冷庙烧香，急时才能抱佛脚	20
给人一份情，让他还你一辈子	21
以诚动人，抓住他人之心	22
多给同感的理解，更容易打动人心	24

弱势时打情感牌，更容易被认可	25
善待落难者，赢得他人的钦佩	27
结交“实力人物”的身边人	28
交往次数越多，心理距离越近	30
学会通过中间人迅速拓展你的人脉	31
在重要的场合曝光，让更多人认识你	32
第三章 常送人情，但不要声张	34
经常性的投资“人情生意”	34
关键时刻拉人一把，悄悄地把人情送出去	35
互惠，让他知道这样做对他有利	36
强者装脚痛，能更好地处理人际关系	38
雪中送炭，扩大感情投资的性价比	39
诚信是一种有持续性回报的投资	41
收获人情，借不如送	43
主动吃亏，让对方不得不还你人情	44
故意让人占点便宜，人情积少成多	46
熟记名字，更容易抓住对方的心	47
把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你人情	49
帮助别人就是在帮助自己，给人好处不要张扬	50
第四章 小人情行小方便，大人情可得大回报	52
关系当用则用，否则是一种浪费	52
满足对方心理，为求其办事作铺垫	53
乾坤大挪移，化人之力为我所用	55
给他人一个头衔，让他鼎力相助	56
借能人之手为自己办好棘手之事	57
用第三方的威势来拔高自己	59
求人帮助时要动之以情	60
激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己	62
用利益驱动别人为己所用	64
恰当的反馈能使对方积极地为你的事儿	66



帮助他人要适当，接受帮助要恰当	66
诚挚感谢，是你再次获得他人帮助的保证	68
事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路	70
第五章 维持“人情”平衡，创造被利用的价值	72
注意维护人情的生态平衡	72
动用人情的次数要尽量少，以免透支	73
别人的帮助不是理所当然，要适当回馈	74
率先一步化干戈为玉帛，敌人也能成为朋友	76
不揭对方的伤疤，他好过你也好过	77
人情链断裂，要懂得修复	78
还人情，让自己成为有用的人	79
如果你有用，就别怕自己被利用	80
如果能被对方需要，自己也会变得很重要	82
炒出你的价值，让他人认为你更有用	83

第二篇 绕不过的饭局、宴会

第一章 走进“中国式”饭局	86
99% 的事情在饭局上开始	86
局势因一场饭局而改变	87
宴请就是一场利益的角逐	89
重视请客吃饭背后的玄机	90
设宴是体现风范的一种手段	90
酒是维系情感的纽带	92
巧抓时机，求人办事事半功倍	93
该拍的“马屁”，聚会时使劲拍	94
餐桌上的“激励”更有效	95
酒桌上把生意敲定	96
商务“概念饭”要巧吃	97

第二章 做一场滴水不漏的局	99
“无功不受禄”，请客要找好理由	99
准备工作，不能有丝毫大意	100
未雨绸缪，精心设局	101
宴请客人不能一视同仁	102
宴请看场合，吃饭分档次	104
座次安排，尊卑有序	105
女宾点菜已成为当今的时尚	106
不可小觑宴会情调师——音乐	107
像专业点菜师那样点菜	109
点菜切勿丢了西瓜捡芝麻	110
你在细品食物，别人在细品你	112
余兴节目，增添宴会的热烈氛围	113
宾主尽欢乐收局	114
第三章 八面玲珑，行走饭局中	116
菜点对了，打开对方心扉并不难	116
主随客便，彬彬有礼操控他	117
你的酒杯不要凌驾于领导之上	118
主次分明，把握好敬酒的顺序	119
劝酒要恰到好处	119
形势不妙，敬为上	120
敬酒有道，频频举杯有妙招	122
不动声色，应对别人的围攻酒	123
酒量不好的人陪酒如何不失礼	124
把拒酒的理由说得自然些	125
别让“喷嚏”打跑了“生意”	128
介绍人大有讲究	129
没有人喜欢你用食指指着他	130
尽量让对方多说，才能掌握更多的信息	131
餐桌上，哪些话让人如临大敌	132

第三篇 场面上，会说场面话

第一章 与人打交道会说场面话	136
场面上，要说场面话	136
听懂对方的场面语，说好自己的场面话	138
察言观色，把话说得恰到好处	139
莫要嘴巴比脑子转得快	141
用谐音把话说圆	142
答非所问，揣着明白装糊涂	144
两难问题要学会含糊其辞	145
看人说话，区别对待	147
同一种意思换一种表达	148
人人厌烦“鬼话连篇”	150
第二章 说什么重要，怎么说更重要	152
做得精彩从说得漂亮开始	152
多说“我们”，少说“我”	153
用流行语增加你的语言魅力	155
站在对方的立场上说话	157
用谦虚的话和别人打交道	158
客客气气地跟尊者说话	160
巧借他人语，传我心腹事儿	162
用模糊的语言说尖锐的话	163
活用谎言，让对方乐意跟你交流	165
该干脆的时候绝不啰唆	166
绵里藏针，柔中带刚	168
说话避开别人的痛处	169
交谈时给别人说话的机会	170
失言之后的紧急挽救法	172
把别人的奚落拒之门外	173

利用人们的逆反心理来说话	174
正话反说，指桑骂槐	176
奉承从顺着对方的话开始	177
说服之前先抬高对方	179
说点新鲜的，人云亦云终吃亏	180
过分的赞美只能引来反感	182
第三章 摆脱窘境的有效说话术	185
话不投机时，不想尴尬快转弯	185
会绕圈子才能左右逢源	186
以亲和友善的方式软化对方	187
用类比法反驳诘难	189
诱导对方不得不说“是”	190
多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气	192
如果对方经验老到，恩威并施说服更快	194
用戏谑语言冲淡尴尬	197
在笑声中摆脱窘境	198
第四章 用委婉的语言说出你的拒绝	200
委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子	200
拖延、淡化，不伤其自尊也将其拒绝	201
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝	203
带着友善表情说“不”，保存和气将其拒绝	204
利用对方的话回绝，干脆又不伤人	205
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝	206
通过暗示巧说“不”	208
不失礼节地拒绝他人的不当请求	209
绕个“圈子”再拒绝	210
拒绝那些说话没完没了的人	212
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝	213
找个人替你说“不”，不伤大家感情	215
遭遇拒绝后坚持友好的语气	216

第四篇 圈子对了，事就成了

第一章 圈子是一股强大的力量	220
能力至上的时代，为什么还有人怀才不遇呢	220
无圈可依，悲剧连连不断上演	221
找个圈子，安身立命才有底气	223
圈子是信息沟通和交流的载体	224
关键时刻，背后的圈子决定一切	225
沾上“圈子”，你的身份会与众不同	227
当做某某的“人”，会有机会平步青云	228
“圈子”决定你的位置	230
“小圈子”也能发挥大能量	232
广聚人才，形成势力强大的圈子	235
第二章 形形色色的圈子	237
关系密切：朋友圈	237
坚持固守：同学圈	239
不可放弃：校园圈	241
最完美的：老乡圈	243
不依不舍：亲戚圈	244
新生力量：会员圈	246
第三章 选对“圈子”把自己融入其中	248
给自己找一个有希望的圈子	248
先把自己“包装”成圈内人	249
要结交圈中的“强人”	251
合适的圈子才是最好的圈子	252
第四章 拓展你的“结交圈”	254
人际吸引是成功拓展人脉的开端	254
自己走百步，不如贵人扶一步	255
有旷世的才华，还得找到赏识你的贵人	256

主动结交成功的人	258
搭头等舱为自己创造机会	259
搜索那些带“圈”的朋友	260
熟人链效应，善待你遇见的每一个人	262
借父母的关系网办大事	263
通过爱人建立比较实用的关系网	265
打通网络这条虚拟的人脉通道	265
迅速升级你的通讯录	267
适当“趋近”，找到真正对你有影响的圈子	268
不做井底之蛙，走出自己的“舒适圈”	269
自己组建圈子是拓展的最佳捷径	271
第五章 别把圈子变成了“圈套”	274
筛选你的人际关系圈	274
身在圈中让自己“蠢”一些	275
圈内做事儿需谨慎	277
在圈子里广结善缘	279
千万别让圈中人感到不安	280
不要侵犯他人的“领地”	281
圈里没有“自己人”，他们都为名利而来	282
擦亮眼睛，“哥们义气”多小人	284
暗箭来袭，你不妨以牙还牙	286

第五篇 职场也少不了应酬

第一章 与领导相处要保持一定的距离	288
与上司保持经常性的接触	288
别天真，老板不是朋友	289
远离上司的私生活	290
与上司相处，要保持一个度	292
让自己成为上司的一个得力助手	293

“伴君如伴虎”，不要恃宠而骄	294
留个心眼，小心领导忽悠你	296
站在领导的立场上看问题，站在自己的立场上办事情	297
表面上嬉笑，实则怒骂	299
意见变建议，领导爱听才能办成事	301
不要轻易揭领导的疮疤	302
徒弟变领导，服软才是硬道理	304
面对公司的“皇亲国戚”，有理也要吃哑巴亏	305
笼络上司，不要忽视他的“身边人”	307
用共同爱好促进私交	309
满足上司的尊重需求，切忌私自定夺	310
把上司的想法看在眼里，妥善进退	312
第二章 让下属围着你团团转.....	314
职场中“独行侠”的忧虑	314
让下属死心塌地拥护你	315
以宽容仁德赢得众人心	316
慑其精神，让他唯“你”是瞻	317
放下身份，多与部属共同活动	319
调整心态，与讨厌的人共事	320
宽容下属的过失，让他心甘情愿为你做事	321
平易近人，收拢散漫的人心	322
关心下属从关心他的亲人开始	323
拉拢他时，要软硬厚黑并用	325
及时解除下属对你的敌意	327
让下属感觉到“人情政治”	328
对待难相处的下属，要因势利导	329
欲震慑“猴”，就在其面前杀鸡	330
赞赏能让员工为你积极干活	331
主动为下属承担责任更能赢得下属的心	333
拉家常，让他不厌恶你的管理	335

收放结合，才能把对方牢牢制住	336
温情，留住员工的强大力量	338
娱乐是凝聚人心的途径之一	340
读懂不同类型的同事，才能制造融洽的氛围	341
速炒鱿鱼，对于害群之马的不二选择	343
第三章 打点外部关系，公关必不可少	345
漂亮的公关扭转职场上的败局	345
破译身体语言，掌握公关主动权	348
调节冲突，抬高一方让其主动退出	349
形势不好时，学会虚与委蛇	350
直中难取胜，则在曲中求	352
情趣诱导让对方一点点上钩	353
不该仁义时，就该对手狠一点	355
利用时间的紧迫感来扭转局面	356
不能破釜沉舟，脚踏两只船才有备无患	358
沉着应对是打开难题的万能锁	359
以退为进，把劣势转化为力量	360
以柔克刚也是策略	362
声东击西，诱使对手出错招	364
故意透露虚假信息，以蒙蔽对方	366
反复催问，不给对方以拖延之机	368
理直气壮的理由对方才更容易接受	370
与政界交好，铺平商路	371
最好的公关技巧：不辩自明	372
第四章 商务往来，懂得拉关系套近乎	374
连横合纵，将天下资源为我所用	374
如果有必要就利用一些诱饵	375
设立共同目标，迅速拉近距离	377
利益互补，让应酬双方更亲密	378
再穷也要站在“富人”堆里	379

无事也要常登“三宝殿”	382
反客为主，失礼而不失“理”	383
不争之争，才是上策	385
设身处地为对方着想赢得信任	386
把对方该知道的事情告诉他	388
恪守信用赢得对方长久的信赖	388
放长线，钓大鱼	390
浇灭客户愤怒的火	392
当众拥抱你的敌人，化被动为主动	392
有好处分他人一杯羹，别人日后才不会落井下石	393

第六篇 应酬得当，才受欢迎

第一章 得体的形象礼仪，彰显你的魅力	396
你的风度决定你的高度	396
好印象来自最初的几秒钟	397
外表是打动对方最直接的方式	398
做西装“达人”，当应酬“标兵”	399
领带，彰显男人个性风采	401
过紧的套裙让你成了“肉粽”	402
饰品失礼，“画虎不成反类犬”	404
好人缘，可以从“头”开始	406
优雅的举止体现的是一种内涵	408
交换名片是继续联系的纽带	410
双手是你的第二张脸	411
握手的礼仪是从掌心开始的交流	413
有心的人能准确喊出对方的名字	415
公共场合不要给他人带来听觉“污染”	416
“身送七步”，注意送人的礼节	417
商务赞助会，助人利己不可颠倒主次	419

预约电话，选择对方方便的时间打	420
打错电话时，先说一声“对不起”	422
接电话，别让铃响多于三声	423
你的微笑由你的声音传达	424
电话暂停，别让对方等太久	425
第二章 人人会为你特殊的礼物而感动	427
有礼走遍天下，既要礼貌也要礼物	427
找个借口，用礼物联络感情	428
送礼一定要权衡利益得失	430
礼物厚薄贵贱有说道	431
要送好礼，千万莫碰对方禁忌	431
把礼包送给关键人物	432
走出“礼重情意轻”的怪圈	434
送礼，一场品位的赌博	435
别让礼物“赤身裸体”	436
正面入手难，就侧面出击	438
时机不对，你就成了“贿赂”者	440
礼物不实用，反而成“垃圾”	441
送有个性的礼物方显与众不同	442
第三章 男女交往，有距离才不会有雷池.....	444
男女交往，有距离才不会有雷池	444
男女授受不亲，交谈不能“零距离”	445
小错误能增加吸引力	447
道歉时把诚意表达出来	447
男士也需要关心，嘘寒问暖要得当	449
利用异性效应，让男人听话	450
揣摩男人的心思，把话说进心窝	451
女人提出的问题要回答到点子上	452
女人冷淡时，你要猛攻	454