



这绝不仅仅是 客套话

揭示中国礼仪之邦最内涵的话

江苏人民出版社

李宗厚



李宗厚

亲，改天请你吃饭；领导说，我简单说两句；餐馆说菜马上上；老婆说我就是逛逛，不买。网友说这些话都是不靠谱的谎言。元芳，你怎么看？



李元芳：人艰不拆，这绝不是谎言啊！

李宗厚：它是人际沟通中的“缓和剂”，要懂的，不懂的话是“脑残”死得快！
呵呵。

呵呵！你懂的

发送



这绝不仅仅是 **客套话**

揭示中国礼仪之邦最内涵的话

李宗厚◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

这绝不仅仅是客套话 / 李宗厚著. -- 南京: 江苏人民出版社, 2013.12
ISBN 978-7-214-11407-5

I. ①这… II. ①李… III. ①语言艺术 - 通俗读物
IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 303226 号

书 名 这绝不仅仅是客套话
著 者 李宗厚
责任编辑 朱超 石路
装帧设计 异一
出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏人民出版社
出版社地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009
出版社网址 <http://www.book-wind.com>
<http://jsrmcbs.tmall.com>
经 销 凤凰出版传媒股份有限公司
版式设计 艺彩书装
印 刷 北京中印联印务有限公司
开 本 718 毫米 × 1000 毫米 1/16
印 张 16
字 数 277 千字
版 次 2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷
标准书号 ISBN978-7-214-11407-5
定 价 35.00 元



场面话仅仅是客套话吗？

人生只有两句话：场面话和真心话。

人生只有三个场：职场、情场、酒场。

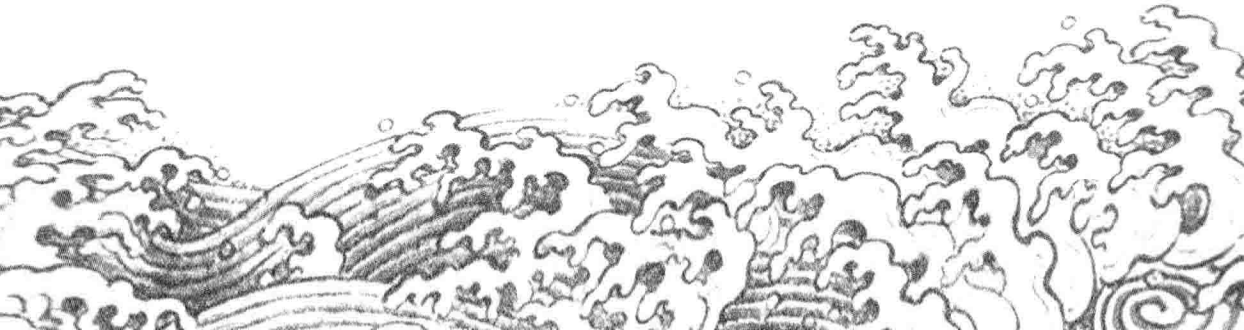
我们全部的人生，都是由这“两句话”和“三个场”构成的。既然身在场，你就是场面人，就要说场面话。

一提场面话，人们的第一印象就是那些应付、敷衍了事的话，虚头巴脑的话，打发无聊的话，是不值得提倡，不受欢迎的话。

相反，掏心窝子的真心话则是备受渴望和赞美的，每个人都想从别人嘴里听到发自肺腑的真心话，这意味着被信任、被尊重。可是，事实上，人们大部分的生活都是靠场面话来充实的，无论生活还是工作，真心话似乎都不太被接受。

晓风在外企工作，那是在单位的一次酒会上。刚从巴黎飞来的大老板过来同她打招呼，晓风马上放下冰橙汁，与他握手。老板笑问：“为什么你的手冰冰冷呀？”晓风忙着解释，朝那杯冰橙汁乱指。老板马上摇头：“不不不，你只需要说‘但我的心是热的’就行了。”

那一刻晓风明白，原来老板并不是真心关注她的手为何是冷的，只是场面上的例行话。而她也不需要当真解释为何手是冷的。不过是两个陌生人找个话题混个脸熟而已，什么话开心，什么话可以博个笑脸，就讲什么话。



参加完酒会出来，晓风开车回家，十字路口，她突然一个急刹车，车子差点撞在前车的后屁股上，车主是个帅哥，很横，张口来了一句：“瞧你这德行，不长眼啊？”晓风气噎，但转念一想，累了一天了，吵架真没意思，不吵呢，也说不过去。急中生智，她莞尔一笑，不徐不慢地说：“大哥，不是德行，是惯性。”那大哥一下就乐了，反而跟她说了句“对不起”。后来，这位帅哥成了她最优质的客户。

回到家里，晓风一看老公玩游戏没有准备晚餐，气不打一处来，可是趁她换鞋子的工夫，老公给了她一个温柔的拥抱，把嘴巴贴在她耳边说：“老婆，我和你一样累”。晓风咆哮：“你回家这么早，累什么啊？”老公说：“老婆，因为我的心跟着你的脚跑了一天了。”晓风一下子怒气消了，骨头都恨不得酥了。连妆都来不及卸，反而给老公做了顿大餐！

通过以上这三幕小场景，你可以发现，无论是置身职场，还是行走在路上，抑或是蜷缩在家中，你都离不开场面话的帮扶。所谓场面话，就是在一定的场合下所说的让对方高兴的话，让双方都有面子的话，让人情升温的话，让气氛融洽的话。场面话可以让难熬的时间变得有趣，可以让难解的人际疙瘩自动松散，可以把陌生人变成朋友，可以把仇人变成恩人。假如没有场面话，现实生活将会多平淡尴尬？

所以，做人不必太较真，具体到日常生活，场面话远比真心话更受欢迎。场面话听起来中听，用起来实惠。真心话听起来平淡，用起来窘迫。你的亲人或朋友长得难看，这是真话，可你能直截了当地真告诉她吗？你要说真心话，那你就真的太“二”了！

生活中，即便你的朋友和亲人很担待，可以由着你的嘴巴畅所欲言，但我们和亲朋相处说真心话的时间能有多久，大部分时间都是用来面对“场面人”，其中包括陌生人、老板、同事等等。绝大多数场面上的朋友，迎来送往，无非是个“Hello”加上“Good bye”。若是真正的朋友，就算相对无语，彼此也不觉得尴尬。但场面上的朋友就不同了，毕竟Hello完了，还要周旋几句才能拜拜。中间的一段空白，总是要去填的。善于应酬的人，也就是场面话高手，总能漂亮地完成此类使命，让彼此轻

松愉悦地度过一段时间；反之，则空留一堆尴尬的笑脸和一段比受刑还难熬的时间。

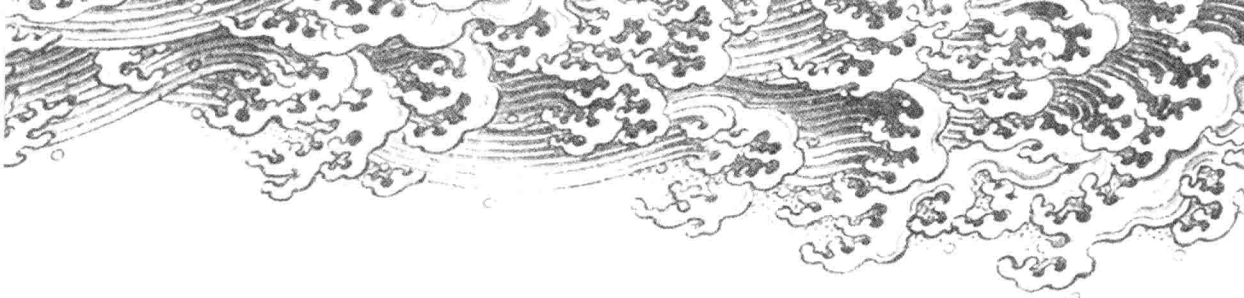
职场上，假如你是老板，面对下属你自然不用再花心思设计机灵的场面话；但下属就不同了，场面上反应机敏与否，直接关系到升职和工作的效率。老板身边的红人从来都不是笨嘴拙舌的木讷人！而是那些能说会道的活跃分子。

至于酒桌上，那就更不用说了，我刚刚做完调查，凡是那些个酒桌上能喝会说的分子，没有一个混得不好的！

有人说最讨厌别人在饭局分手时说“什么时候一起喝茶吧”，并称之为“最虚伪的话语”。其实这只是中国式的友好告别语而已，最多相当于英文中的“See you again”。至于能不能“See you again”，没人关心，只不过现在要好聚好散了；至于下次是否一起喝茶，那要看你刚才在酒桌上的表现喽。

这就是场面话，谁都知道不必当真，可是你又不能不说，这是人性丛林中的一种最起码的生存智慧。尽管很多话都是一些无关痛痒甚至可有可无的话，可是，说出来之后至少大家在听觉上是舒服的，心理上是感觉被尊重的，是满足的。这就足够了。

快点开始学说场面话吧，否则，你不是被人家讥笑为笨蛋，就可能被人家骂作“二货”！



CONTENTS

目 录

第一章 中国人遇见中国人，必须会说场面话

中国人喜含蓄，不懂“应酬话”会把自己搞衰//002

中国人好权谋，听不懂“假话”就会平地里栽跟头//004

中国人要面子，给别人说“面子话”就是赐自己“黄马褂”//007

“废话”也是场面话的一种，说好了广受欢迎//009

是人都有虚荣心，说“奉承话”谋求上位最稳当//011

世人都迷恋“自我”，有话直说，罪过多多//013

混社会，就是要见人说人话，见鬼说鬼话//015

场面话的典型特征：绝对需要，绝不可信//017

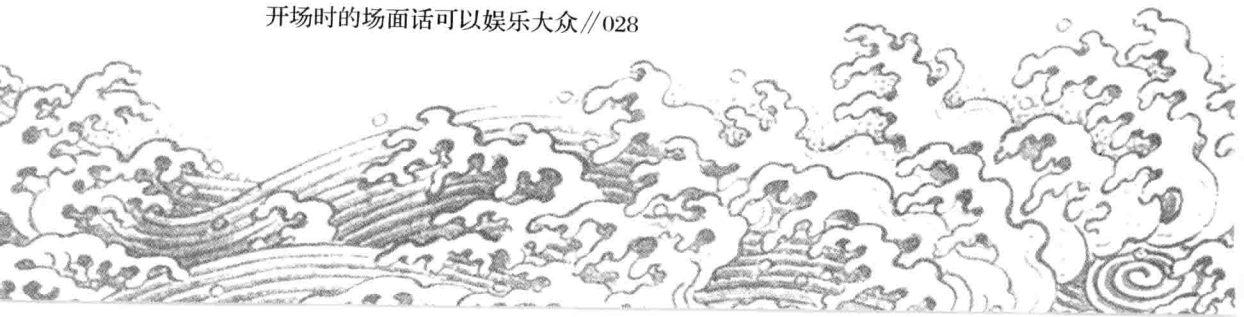
说场面话是常事，把场面话说到人心坎上才算真本事//019

第二章 酒桌上会说场面话，行走江湖是老大

酒场是改变命运的大舞台，会说场面话才能博得满堂彩//022

点菜时的场面话让人受宠若惊//025

开场时的场面话可以娱乐大众//028



敬酒的场面话不会说就等着吃闭门羹//030
拒酒词说得好，不喝酒照样是活宝//033
酒场上用场面话替领导挡酒，职场上才能扶摇直上//036
酒场上不要爆料自己宽阔的社会关系//038
会周旋，不喝酒也能牢牢掌控话语权//040
酒场上的话多半不可信，谁信谁傻×//042

第三章 情场善用场面话，情义双收成赢家

口才好，桃花运不可能孬//046
这样搭讪女孩最奇妙//048
这样吸引男孩最高贵//051
第一次约见女孩子永远不会错的话题//054
男朋友面前永远不要暴露的问题//057
情场上男人最笨的话：我可以吻你吗//059
情场上女人最傻的话：你妈比我更重要吗//061
向马克思学表白，跟列宁学求爱//063
男人嘴里最不能当真的九句话//065
这些面子话会让男人上瘾//068
这些恭维话会让女人欢心//071
这些话意味着他对你有好感//074
这些字眼意味着你被拒绝//076
分手后，场面话让情谊更持久//079

第四章 职场上懂得场面话，才能快速出人头地

拒绝场面话，就是拒绝晋升//084

说场面话的能力是“职场第一能力”，排斥场面话就是拒绝晋升//086

机会稍纵即逝，别败在不会表达需要上//088

听不懂场面话，会被同事讥笑“是个二货”//090

会说场面话，上司赞，下属爱//092

会说场面话，职场新人可以完胜职场老人//094

新官上任，场面话帮你快速俘获人心//096

面对办公室政治，场面话助你化险为夷//098

工作出差错，场面话为自己成功“救场”//101

离职时说场面话把职场恩怨带走，把职场声誉留下//103

第五章 上司面前会说场面话，才能抱牢老板大腿

做领导离不开的红人，就要在场面上替领导说话//108

领导嘴里最常说，但绝对不能信的四句话//110

汇报工作时，说好场面话才能出力又讨好//112

汇报工作时领导嘴里最不可信的三句“场面话”//115

没有上司不爱“花”，借助场面话献给他//117

用场面话给领导提意见，成功进谏不冒犯//119

和领导称兄道弟，他必定不会让你春风得意//121

饭桌上给领导“打补丁”，领导才能赠你好前程//123

这六句场面话挂在嘴边，温柔地俘虏领导不难//125

这六句话对领导说，你基本上“死定了”//127

沦为“夹心饼干”，说什么才能成功突围//129

在厕所遇见领导时，说些什么才合适//132

第六章 陌生人的见面，全靠场面话撑场

邂逅陌生人，赢在拐弯处//136

礼貌开场，让搭讪无限风光//138

真诚的问候、善意的祝福是最尊贵的敲门砖//140

寻找共同话题，和陌生人同呼吸//142

人往年轻讲，物往贵处说，保你没错//145

总低调不是好事，高调些吸引别人//147

有趣的人是天然磁场，陌生人争先恐后往里钻//149

不良口头禅，能扔多远就扔多远//152

如果你不想惹他烦，切忌问私人问题//154

在谈“正经事”之前，先通过寒暄“不正经”一把//156

聊天有禁忌，不要哪壶不开提哪壶//158

陌生人之间无话可说时该怎么说//160

当陌生人惹你烦时，你该怎么办//162

场面上遭遇尴尬，场面话为你解围//164

第七章 亲朋之间，关系再好也需要场面话润滑

- 即使对你亲妈，也需要讲场面话 // 168
- 朋友的心也会痛，太过直白往往伤不起 // 170
- 好交情也会冷，需要靠玩笑和“忽悠”助兴 // 172
- 朋友的情面要顾及，该客气还是得客气 // 174
- 如何诱导有身份有地位的老朋友主动“罩着”你 // 176
- 场面话说到家，拒绝朋友不伤她 // 178
- 和不同性格的朋友相处，要说不同的话 // 180
- 对朋友进行启发式劝谏，他才会乖乖改变 // 183
- 朋友失意时，不要“大晒”你的得意 // 185
- 朋友说场面话时你要懂得配合，免得尴尬 // 187
- 批评亲友，既要给“苦头”，也要给“甜头” // 190

第八章 求人时善用场面话，困难再大都不怕

- 生活离不开办事，办事离不开求人 // 194
- 三言两语，雷倒“大人物”，结交“权贵” // 196
- 别看不起普通人，普通人可以把你抬举成“贵人” // 198
- 闲谈的价值万不可小觑，你的爱好价值千万 // 201
- 求同学办事，用好同窗这张“王牌” // 202
- 人际交往的最高境界是互利，保持你的被利用价值 // 205
- 先“戴高帽”再开口，无往不利路路通 // 207

投石问路，用“试探法”探测对方心意几何//209

不显山不露水，全凭“拆分”一张嘴//212

用“拆屋效应”求助，大大提高成功率//214

三寸不烂之舌，把他绑上你的“利益战车”//216

第九章 拒绝他人，场面话保你片叶不沾身

不能有求必应，对你不喜欢做的事情大声说“不”//220

被人借钱，如何拒绝才能不得罪人//222

如何拒绝家人方能不落绝情的罪名//224

如何拒绝长辈的好意才能不显得失礼//226

如何拒绝上司的要求才能免被“穿小鞋”//228

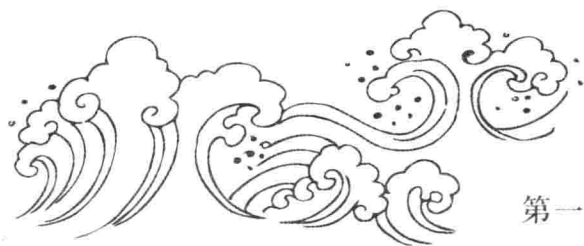
如何拒绝同事的请求才能不被“扎针”//230

用幽默的方式拒绝，让他微笑着离开//232

温情脉脉地拒绝，让人在感动中自动退却//234

永远都不要无情地拒绝，那会让你很难过//237

逐客令下得颇有人情味，文明礼貌不丢份儿//239



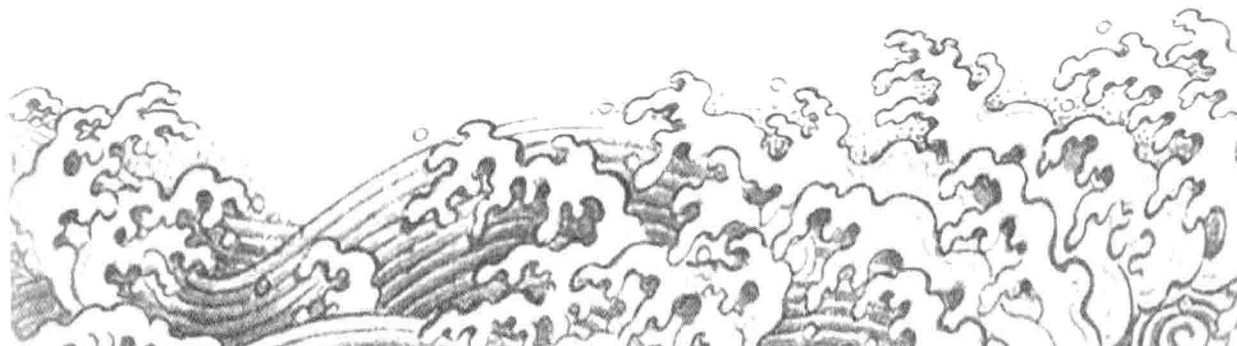
第一章

中国人遇见中国人，必须会说场面话

生命不会从谎言中开出灿烂的鲜花，但说些无伤大雅的场面话却是你在这个变幻莫测的社会中生存下去所不得不学会的一种本领。

工作之中、交际场上，一个人不能完全全地在别人面前表现出最真实的一面，我们也不能对别人说过的每一句话都信以为真。

场面话是可说不可信的，一旦你违背了这一“天条”，善良便成为愚钝，真诚也会成为伤害自己又危及他人的利器。



中国人喜含蓄，不懂“应酬话”会把自己搞衰

现实中，职场上，我们常常作假，说谎成习惯。这并不是人心险恶，而是一种处世技巧，一种交际文化。

刚听朋友说过一个故事：一对中国夫妇应邀到巴黎参加一个法国朋友的聚会。这对夫妇特意做足了准备，穿着盛装来到朋友家。朋友很好客，将这对夫妇迎进门，问他们需要喝点什么饮料。夫妻俩赶紧客气地说：“不用，不用，你忙你的，不用管我们，不渴，不渴。”

主人正好忙着招待其他客人，听他们这么一说，便什么饮料都没拿给他们，以示对他们的尊重，转而去招呼其他客人了。这对中国夫妇的客气和法国朋友的率真造成的结果就是整个晚上这两人都没能喝到一口饮料，口干舌燥却又只能强忍着。

若是这对中国夫妇是在国内过客，就不会遭遇这种尴尬了，中国人的某些含蓄是共通的，彼此心照不宣，通常都能明白对方的意思。比如中国人家里来了朋友，主人要倒茶时，客人通常也会客气推辞，连声说“不渴不渴”，但主人往往明白那只是客气话，所以茶水还是要端上来，客人也还是要喝茶，习惯了客气也就不觉得有什么别扭；而如果家里来了一位老外朋友，通常主人要倒饮料的时候，他们的第一反应不是客气推辞，而是向主人道谢，有时还会告诉主人，他想要品尝一点什么饮料。

这是中外民族心理的差异，外国人说话做事通常比较直率，而中国人则比较含蓄，喜欢心照不宣。

中国是一个有着5000年灿烂文化的古国，底韵深厚，思维发达，在四书五经、庄子论语的熏陶下，黄皮肤、黑头发、软笔写字、摇头背书的国人，从远古一路走来，虽脱掉了汉服，剪掉了辫子，升空了飞船，但血脉中传承的最具本质的东西却千古未变，那就是中国人的含蓄，以含蓄为美。这种特色传统文化造就

了中国人的特色性格。古诗中的“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面”，绘画中的“深山藏古寺，酒香巷子深”，书法中的“藏锋显露，虚实留白”表现的就是这种艺术效果。中国戏曲中的仕女形象，讲究笑不露齿，行不露足，莲花碎步，行云流水，回眸一笑百媚生。含蓄，是中华传统文化的标签。

而西方文化就不是这样了。杜甫的“两个黄鹂鸣翠柳，一行白鹭上青天”，我们中国人即使说不出它的意境，也能从内心体会出她的美感，如果翻译成外语，就只能表述为“两个小鸟在唱歌”了。因此，西方没有格律诗，没有对仗、平仄，有的只是长短句：“让暴风雨来的更猛烈一些吧”，张扬，但直接。外国人送礼，即使是一个很小的书签，他也会说，这是我精心为你挑选的，请你收下。我们中国人送礼，就是送一盒金砖也会陪着笑脸，极为谦逊地说：“小小东西，不成敬意，请笑纳”。如果一个外国男人，见到一对年轻的中国夫妇，他主动赞美那位漂亮的妻子：“啊，你的夫人真漂亮，我都被她迷倒了！”中国丈夫的回答是：“哪里，哪里。”假使老外不懂中国人的含蓄，还会进一步解释：“鼻子漂亮，眼睛漂亮”，中国丈夫的回答依旧是：“哪里，哪里”。老外心想：“怎么还问哪里啊？头发漂亮、身材也漂亮”，中国丈夫的回答照旧是：“哪里，哪里”。假如外国朋友不懂中国人的含蓄，恐怕他此生都绕不出这语言迷宫了。

场面话小课堂：

外国人可以对中国人的一些曲里拐弯的含蓄表达非常不理解，但作为中国人，你必须理解，并且还要迎合这种含蓄、谦虚，才能在人际场上驾轻就熟。

不会表露自己的真实意图，你得学会猜，得察言观色，得细品，否则，你一走一个错。在判断失误的前提下，你的所有言行都是错的，你不可能在社会上混得好。

比如对方说不渴不渴，你得说：“喝点吧，尝尝茶”。假如你若当真，像外国朋友那样让人家渴一晚上，很有可能他出了门就掏出手机给你们共同认识的朋友打电话损你：“唉，在他家连口水都没喝上”。

比如对方说“你媳妇儿真漂亮”。你应该说“哪里哪里，比嫂子（或弟妹）差远了”。若你真以为是夸奖你而受着，他背过头去就会努嘴瞪

白眼，心里不知道怎么嫉妒与恨呢。

比如对方夸你成功富有，你应该说：“好什么呀，混口饭吃”。若你真的点头自认，他会心里嘀咕：“有什么了不起呀，不就是多几个臭钱嘛”。他可以夸你，但你不能夸自己。

以上是最基本的处世哲学。作为一个中国人，你得懂！否则，你就可能栽跟头。

中国人好权谋，听不懂“假话”就会平地里栽跟头

很多人都对“权谋”二字鄙夷不屑，认为是害人、狡猾、欺诈的伪善之术，是封建糟粕，是古代宫廷斗争、官场倾轧的产物。其实，你若把权谋看作一种处理人际关系时的灵活机动的变通做法，“权谋”会顿时可爱起来。

什么是权谋之术？字典上解释为权变的谋略，人际学上，我们把权谋解释为一种生存竞争的技巧，也是最具体、最实际的一种盘活人际关系的技巧，是达成目的的一种处世智慧。

生活离不开权谋，小到家庭琐事，中到人际经营，大至事业成功，任何领域都离不开权谋的应用。以家庭琐事为例，夫妻关系的协调，婆媳关系的相处，母子关系的理顺，不动动脑子，直来直去，通常是不会收到良好效果的。比如老公和老婆一起开车，方向盘在老公手里，明知老公走错了方向，聪明的老婆也不会直言“你走错了”或者“你真笨”，而是让他将错就错，这样一方面维护了男人的面子，另一方面也让他吸取了教训；如果老婆不留情面一顿指责，很可能酿成一场夫妻战争。

再以事业为例，权谋运用得好，可以大大增加成功的概率。如果不懂权谋，就算已具备了几种成功素质，成功离你也远如十万八千里。在《康熙王朝》电视剧中康熙在利用李光地扳倒明珠、索额图后，说了一句场面话“现在的台澎知县做事轻薄，远不如魏东亭”，李光地立刻心领神会，表示“臣愿做一辈子台澎知县”，并请旨“永远不要让臣回京”，康熙答应了，之所以把他放逐到台澎县，

是因为李光地“用心狠毒，但才能卓著。用他除恶，当之无愧。若要用他行善，那可就难了”，李光地表示“臣知罪，但臣无悔”。与康熙朝其他大臣相比，李光地的归宿算是比较好的，他在合适的时机抽身而退，躲过了皇上的猜忌和政敌的报复，避免自己身败名裂、晚节不保。李光地真的一辈子愿意在台澎做知县吗？当然不是。非常君臣，假话也要当作真话听啊！听话听音是多么重要啊，这才是聪明人！

不过，有些人仍自诩高尚，不屑于借用权谋之力，非要在现实中碰个头破血流才知道悔悟。小贾就是个例子。

小贾研究生毕业后，进入一家日企工作。因为学历的关系，加上能力不错，领导对他很器重，同事们也很尊敬他。小贾觉得自己简直就是公司的未来之星。一次，公司有一个去日本培训的机会。这回本来不该小贾去，可同事们都极力推荐他。小贾也没多想，就高高兴兴去日本了。

等培训回来，小贾这才发现，他所在的部门里面，一下升了两个主任，而这两个人都曾热心地劝说小贾赴日培训。也就是说，本来最有升职潜力的他，却没希望升职了，下次机会还不知等到何时。为此，小贾着实郁闷了好长时间。后来，部门经理，也是部门里的老大，和上层领导闹矛盾，准备出去单干。这时，部门里的人纷纷表态，先是为老大抱不平，然后又说要坚决跟着老大走，一起辞职。小贾一直觉得和老大挺能谈得来的，因为老大也是研究生学历，而且对小贾也不错，于是，合同一到期，小贾就辞职跟随老大大去创业了。

等小贾辞职后才发现，部门里为老大辞职的就他一个人，其他人则开始为空缺的经理一职蠢蠢欲动。可小贾不在乎，他要做个仗义的、实在的人。再说如果创业成功，老大肯定亏不了他。因此，小贾跟着老大创业时，什么都没谈，工资从原公司的8000元变成3000元，小贾也无所谓。

好容易熬过了两年，老大的公司开始走上正轨。此时，小贾才猛然发现：公司的车子不是他的，公司的房子不是他的，公司的分红也没有他的，他只是一个老资格的员工而已。小贾非常失落，向朋友大倒苦水，说要找老大大吵一架，数落一下他的不是。

朋友听了小贾的倾诉，除了安慰他，也给他分析了他落得如此下场的原因——不懂权谋。小贾以前对权谋一说十分不屑，觉得那是政治阴谋，跟做人做事无关。他要凭能力吃饭，才不去搞什么阴谋诡计。可朋友的一番分析，让小贾心服口服。原来，权谋就像空气一样无处不在，拒绝权谋就是跟自己过不去。