



实用百科速查速用
shiyong baike sucha suyong

一本书囊括你想要了解的常用说话技巧

说话技巧

速查速用大全集



一书在手 沟通无忧

京师心智（专业心理教育机构）编著

案例
应用版

不可不知的
说话技巧
速查速用大全集

★**百科全书式全面覆盖**：宴会应酬、推销有术、职场博弈、谈判技巧、演讲魅力、电话沟通、情感交流、委婉含蓄、摆脱尴尬、说话尺度……

★**深入浅出的精彩案例**：经典案例+要点解析，与传统说话技巧读物的枯燥乏味相比，精彩的案例解析让不可捉摸的说话技巧变得生动形象又易于理解和复制。

★**互动性、趣味性十足**：实际案例+讲解分析本案例的要点，同时穿插一些心理学行为分析，让您现学现用，欣喜不已。

★**强大的实用增值服务**：本书将说话技巧分为十大主题，逐一详细讲解，读者学习起来既清晰明了，又有针对性，轻松易懂。



购书享超值服务（见封底）

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



实用百科速查速用
shiyong baike sucha suyong



一本书囊括你想要了解的常用说话技巧

说话技巧

速查速用大全集

京师心智（专业心理教育机构）编著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

说话技巧速查速用大全集: 案例应用版 / 京师心智
编著. —北京: 中国法制出版社, 2013. 5

(实用百科速查速用)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 4514 - 6

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 072025 号

策划编辑 刘 峰 (52jm.cn@163.com)

责任编辑 郑文阳

封面设计 周黎明

说话技巧速查速用大全集: 案例应用版

SHUOHUA JIQIAO SUCHA SUYONG DAQUANJI; ANLI YINGYONGBAN

编著/京师心智

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2013 年 6 月第 1 版

印张/14.75 字数/328 千

2013 年 6 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 4514 - 6

定价: 32.80 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 66031119

网址: <http://www.zgfs.com>

编辑部电话: 66073673

市场营销部电话: 66017726

邮购部电话: 66033288

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

葛忠雨	葛忠雷	石楠	武杰	刘志新
彭剑锋	董欣	姜晓秋	江胜萍	刘俊萍
曹伏雨	刘雪	崔明磊	王成静	孙镇镇
马欢	陈新慧	吕中师	孙麒翔	蔺亚丁
段守正	孙赫	啜箫磊	王霆	张晓珉
张乐乐	穆利磊	陈玉新	李友广	于超

一本书学会说话技巧

初次见面，如何跟新朋友打招呼，才能给对方好感？

参加商务酒宴，你打算说什么？怎么说？

同事之间、同学之间、亲友之间有哪些说话技巧，又有哪些说话禁忌？

和老板谈加薪的方式、方法你掌握了吗？

电话传递的除了谈话内容，你知道还有什么吗？

尴尬事接连不断，怎么说才能解围？

销售精英都有哪些口才秘籍？

.....

二战期间，人们把“口才、智慧和原子弹”看作是生存和竞争的三大法宝。随着科技和社会的不断发展，二十世纪六十年代以后，人们又把“金钱、科技和口才”当做新三大制胜法宝，纵览社会变迁不难看出，口才是人类生存、竞争、发展所需的不变的重要元素。

在现代社会里，人离不开说话，犹如鱼离不开水。我国现代著名散文家朱自清说：“人生不外言动。除了动，就只有言。所谓人情世故，一半是在说话里。”美国成功学大师戴尔·卡耐基也曾说过：“一个人的成功，15%取决于知识和技术，85%取决于沟通，即发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”美国人类行为科学研究学者汤姆斯也曾说过：“发生在成功人士身上的奇迹，至少有一半是由口才决定的。在很大程度上，口才甚至能够直接决定一个人的命运。”

的确，语言是通达人心、说服他人的基本途径。因而对于现代人而言，拥有随机应变、脱口而出的语言表达能力是十分必要的。一个人，只有用语言将自己的所思所想清楚地表达出来，才能够让众人看到自己的智慧、优雅、博学和内涵，才能得到周围人的重视和喜爱。

那么，怎样才能拥有好口才呢？为大家分忧解惑，正是编写《说话技巧速查速用大全集》一书的目的。

本书共分为十章，编者从宴会应酬、推销有术、职场博弈、谈判技巧、演讲魅力、电话沟通、情感交流、委婉含蓄、摆脱尴尬、说话尺度十大主题，为读者提供丰富实用的说话技巧，此外，书中的场景案例生动详尽，每个案例后面还有画龙点睛的“要点解析”，使读者在增长知识的同时，提高自己的语言表达能力。

自古成大事者无不长于说话，我们真心希望本书能帮你掌握高超的说话技巧，帮你成为一个善于说话的人，助你摆脱平凡，用语言打开一片广阔的天地，最终走向辉煌，走向成功。

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	◎善用祝酒词，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 | 56 | ◎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 | 58 | ◎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	◎以毒攻毒制胜法则	72
◎赏不逾时,该表扬时就表扬	66	◎如何应对职场说谎者	72
◎拒绝形式化的职场招呼	67	◎有条理地诉说苦衷	73
◎领导应掌握的批评技巧	67	◎分享秘密,拉近关系	73
◎要忍耐同事的诋毁	68	◎如何做好自我介绍	73
◎防范打探隐私者	69	◎勇敢地把话说出	74
◎如何应对爱抱怨的同事	69	◎少把“我”字挂在嘴边	75
◎职场是非,只能听,不能说	70	◎“非你莫属”的错觉	76
◎领导的说话准则	71		

谈判技巧篇——口才与智力的角逐

◎始终掌握谈判主动权	77	◎提问也要讲究技巧	90
◎谈判前需注意的细节	78	◎谈判中的相互试探	91
◎对方迟到,怎么办	79	◎谈判时证据的准备很重要	91
◎声东击西巧谈判	80	◎掌握谈判的主动权得靠说	92
◎对方想撕毁合同怎么办	81	◎谈判无果,可以尝试激将	93
◎寻找双方都能接受的方案	81	◎和上司谈判要讲究技巧	94
◎谈判气氛略显沉闷怎么办	82	◎礼貌、尊重是谈判的前提	94
◎谈判勿吃“回头草”	82	◎知己知彼百战百胜的谈判策略	95
◎不轻易答复,吊起对方的胃口	83	◎如何在绝境中扭转局势	96
◎与谈判无关的话题不要争论	84	◎争取最有利的合作条件	96
◎打好谈判外围战	84	◎以退为进的谈判技巧	97
◎“层层剥笋”助谈判	85	◎谈判要时刻保持警惕	98
◎从对方得意的事情说起	86	◎谈判中遇到突发状况怎么办	98
◎老板如何与员工谈薪酬	87	◎使用间接法与客户谈判	99
◎谈判出现僵局,怎么办	87	◎卡耐基的谈判策略	99
◎如何应对拉锯式谈判	88	◎“隐性老板”在关键时刻作用大	100
◎谈判一定要以客观为据	89	◎黑白脸谈判策略	101
◎谈判前先了解对方的谈判习惯	90	◎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 | ◎利用巧用的措辞,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。但相比之下，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，吃吃饭、聊聊天。可让人费解的是，朋友们虽然都很喜欢小田，但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？喝点酒本来没关系，但是小田平时嗜酒如命，不陪他喝个痛快，他就不会轻易让你离开饭桌。正所谓，凡事都要有个度，酒多伤身，可是却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”。

有一天在酒席上，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，抓住这个弱点予以“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。说时迟，那时快，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，必须得先养胃。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。我先干为尽了！”

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。可这几天不知什么原因，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，也从不在背后议论别人。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了起来，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以反思。当下级向上级领导敬酒时，下级必须毕恭毕敬地站着；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。

在欢迎酒会的一开始，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以来的友好往来！”

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，实在是令人感动！



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。情景本身是相对静止的，但机智的祝酒者总能巧借情景，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三昧，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