

人生技能荟萃

学苑出版社



八方应酬

八面玲珑 1000 例

BA FANG YING CHOU

BA MIAN LIN LONG 1000 LI

C912.1

23

· 人生技能荟萃 ·

八 方 应 酬

——八面玲珑 1000 例

白 风 主 编
本书编写组 编 著

学 苑 出 版 社

(京)新登字 151 号

2R36/10

人生技能荟萃

八方应酬——八面玲珑 1000 例

主 编：白 风

编 著：本书编写组

责任编辑：任 鹤

出版发行：学苑出版社 邮政编码：100036

社 址：北京市海淀区万寿路西街 11 号

印 刷：国防科工委印刷厂

经 销：各地新华书店

开 本：787×1092 1/32

印 张：7

版 次：1994 年 8 月北京第 1 版北京第 2 次印刷

ISBN 7-5077-0970-1/G·494

全书定价：325.00 元

本册定价：7.85 元（平装）

目 录

一 商战中的八面玲珑

..... (1)	让顾客觉得便宜..... (4)
见什么人说什么话..... (1)	预约金可以解心痛..... (4)
沉默型的人需要什么..... (1)	花小钱买大房子..... (4)
冷淡型的顾客需要什么..... (1)	让你坠入迷雾..... (4)
..... (1)	避免提钱..... (5)
对慎重型的人怎样做..... (1)	沉着应战..... (5)
对自高自大型的人怎样做..... (2)	沉默是金..... (5)
..... (2)	保持谨慎..... (5)
对博学多识型的人该怎样做..... (2)	避免争吵..... (5)
..... (2)	减价无用..... (6)
对见异思迁的人怎样做..... (2)	在成交下的一忌..... (6)
..... (2)	在成交下的二忌..... (6)
对争辩型的顾客怎样做..... (2)	在成交下的三忌..... (6)
..... (2)	在成交下的四忌..... (6)
对激动型的顾客怎样做..... (2)	在成交下的五忌..... (6)
..... (2)	在成交下的六忌..... (7)
对有自卑感的人怎样做..... (3)	利用其好奇心..... (7)
..... (3)	赞美他人..... (7)
对信心十足的顾客怎样做..... (3)	利用好胜心理..... (7)
..... (3)	利用嫉妒心理..... (7)
对衣着时髦的顾客怎样做..... (3)	扩大利害..... (8)
..... (3)	一条毛巾的作用..... (8)
对犹豫不决的顾客怎样做..... (3)	请不要将人当小偷..... (8)
..... (3)	不要聊天..... (8)
做买卖时拉拉家常..... (3)	和气生财..... (8)
	客主两便..... (9)

不怕你不买..... (9)	香的奇效 (15)
为的是赚钱..... (9)	导购小姐的引导 (15)
价格不决定一切..... (9)	过分虚心 (15)
分析利弊..... (9)	巧妙利用 (16)
厕所引来的效益 (10)	给台阶下 (16)
无可奈何之一 (10)	避免争辩 (16)
无可奈何之二 (10)	夸奖别人蒙混过关 (16)
反败为胜 (10)	给人以亲切感 (17)
不断变化 (11)	生米熟饭 (17)
树立好自己的形象 (11)	以行动证实自己 (17)
如何与总经理取得联系	略施小惠 (17)
..... (11)	让你觉得占了个便宜 (18)
使他连着说“是” (11)	充分展示 (18)
请记住他的大名 (11)	按需发展 (18)
伸出一双“温暖之手”	顺水推舟 (18)
..... (12)	吃得苦中苦方为人上人
充满母爱的广告 (12)	 (19)
《空中扔手表 (12)	别等明天 (19)
《羊羔滑水 (12)	不要等待 (19)
《无需废话 (13)	要有远大的理想 (19)
需有耐心 (13)	要有紧迫感 (19)
销售滞销商品的秘诀	不能依靠命运 (20)
..... (13)	勤奋 (20)
越贵越有人买 (13)	先订出计划 (21)
不可抗拒 (13)	努力再努力 (21)
诚实为本 (14)	成功之道 (21)
了解你的顾客 (14)	不要犹豫不决 (21)
榜上有名 (14)	不被困难所屈服 (21)
和顾客交朋友 (14)	发挥潜力 (21)
只加不减 (15)	不要老是被别人所左右
招牌的效用 (15)	 (22)

穿戴要得当	(22)	诚招天下客	(30)
有志者事竟成	(22)	群策群力	(31)
发挥好你的创意(一)	(23)	结交朋友要注意	(31)
发挥好你的创意(二)	(23)	第一次见面	(31)
发挥好你的创意(三)	(23)	正视问题	(32)
培养正确的态度	(23)	胜负的关键	(32)
要善于动脑筋	(24)	跟困难开战	(32)
赢得胜利的法宝	(24)	风水一直在转	(32)
中年人的惰性	(24)	多加小心	(33)
不能光靠天才	(24)	向自己错误挑战	(33)
成功的经验	(25)	留有余地	(33)
根除不满	(25)	主观应适度	(33)
冷静的判断	(25)	临急不乱	(34)
培养执行力	(25)	失败是成功的阶梯	(34)
不要贪图玩乐	(26)	失败是投资	(34)
养成储蓄好习惯	(26)	谈判的艺术	(34)
安排好一天的工作	(26)	百折不挠	(35)
利用别人的经验	(26)	开口十忌	(35)
终生追求	(27)	成才九忌	(35)
身先士卒	(27)	电话商谈好处多	(36)
日常生活十戒	(27)	怎样成功	(36)
保持健康的身体	(27)	了解顾客	(36)
成功者的特性	(28)	信息很重要	(36)
提高自己	(28)	处处留心	(37)
注意穿着	(29)	轻装上阵	(37)
集思广益	(29)	发掘自身潜能	(37)
避免摩擦	(29)	裹足不前	(37)
谈话艺术	(29)	直捣黄龙	(38)
多交朋友	(30)	订立目标发挥特长	(38)
互相尊重	(30)	不要让机会滑过去	(38)
顾客是上帝	(30)	创业发财无老少	(38)

头脑灵活因祸得福	(39)	交朋友要怎样做	(47)
卡耐基的微笑	(39)	第一印象很重要	(47)
勇超先辈	(39)	不要侵犯朋友禁地才能使	
从“缺”中取胜	(40)	友情加深	(48)
补遗拾缺	(40)	只有风险的工作才能上进	
与众不同	(40)		(48)
座右铭	(41)	对自己永不自满	(48)
体贴他人	(41)	靠努力提高自己的能力 ..	(49)
培养坚强的意志	(41)	哲学家的品格	(49)
培养自我控制能力	(41)	自尊无价	(49)
适当打扮一下	(42)	不要等很长时间	(49)
给以体谅与关怀	(42)	灵机一动一举成功	(50)
自私是过失和不幸的源泉		改变旧有观念	(50)
.....	(42)	不言自明	(50)
乐观向前	(43)	婉转言明独树一帜	(51)
战胜自己	(43)	二 与外国人交往中的	
在自己内心立下誓言	(43)	八面玲珑	(52)
做到人生无悔	(44)	叫外国人的名字要正确 ..	(52)
筑好人生的根基	(44)	在作自我介绍时要说全姓和	
失败是成功之母	(44)	名	(52)
工作要踏实	(44)	要懂得与什么样的外国人行	
笑脸常开	(45)	亲吻礼	(52)
要经常请教	(45)	对外宾不能随便行拱手礼	
勇敢地面对自己	(45)		(52)
不要以自己的尺度去衡量		与外国人交往要不卑不亢	
他人	(46)		(53)
改变角度使你受益无穷		注意不要闯入西方人的“个	
.....	(46)	人距离区”.....	(53)
让我们交个知心朋友	(46)	死盯着外宾看是不礼貌的	
交友切记不要和金钱挂钩			(53)
.....	(47)		

- 与外宾交谈要避开忌讳的话题 (53)
- 给对方找台阶 (54)
- 要珍重给你的名片 (54)
- 请外宾吃饭不要过分谦虚 (54)
- 如果汤菜太烫,不要吹凉 (54)
- 吃水果时要注意 (54)
- 涉外宴会上,吃东西不要发出声音 (55)
- 女性向女性致意时不要握手 (55)
- 与日本人行鞠躬礼的规矩 (55)
- 初见日本人行完鞠躬礼不再握手 (55)
- 与日本人打交道不要大声喧哗 (55)
- 不要用烟招待日本人 (56)
- 日本人忌头朝北 (56)
- 礼品要避讳 4、6、9、42 等字 (56)
- 不送日本人梳子 (56)
- 给日本人寄信邮票要贴正 (56)
- 交谈时不要死盯住对方的脸 (57)
- 不要与印度人行握手、拥抱礼 (57)
- 要用右手接触印度人 (57)
- 在印度对乞丐要以礼相待 (57)
- 泰国和尚不吃请第三顿饭 (57)
- 与泰国人相处坐时不能盘腿 (58)
- 睡时头不朝西 (58)
- 给泰国人签字时不用红色 (58)
- 男主人的座位不要占 (58)
- 用手指果实是忌讳 (58)
- 拍纪念照不能有佛像 (58)
- 请你记住尼泊尔人不吃牛肉 (59)
- 对新加坡人不要说“恭喜发财” (59)
- 与马来西亚男子相见时要戴礼帽 (59)
- 在东南亚请你面带微笑 (59)
- 与东南亚人谈事时腿放得要规矩 (59)
- 伊朗婴儿的眼睛只能看不能说 (60)
- 与中东人喝茶时要注意 (60)
- 当着以色列人的面不提阿拉伯的好处 (60)
- 不要跟以色列人谈起集中营 (60)
- 请阿拉伯人吃饭要吃牛羊肉 (60)
- 与阿拉伯人相处时你要懂得

- (61)
- 与沙特人相处要紧绷着脸 (61)
- (61)
- 当你在阿曼游玩时不能靠近
奶牛 (61)
- 当法国人用眼盯着你时要
自然 (62)
- 当你向英国人敬茶时 (62)
- 不在7、8月拜访英国人
..... (62)
- 拜访英国人要预先约好 ... (62)
- 与法国人相反 (63)
- 称呼英国人时要用“不列
颠”..... (63)
- 王室再丑也不能说 (63)
- 英国没有“厕所” (63)
- 与德国人谈话避免纳粹和希
特勒 (63)
- 当你在德国人面前擤鼻子时
() (64)
- 和德国人一起吃马铃薯时
..... (64)
- 在瑞士留学生不要旷课 ... (64)
- 如果你想找对象请看准目标
..... (64)
- 送日本人东西应避讳的 ... (65)
- 不要当面看所受礼品 (65)
- 送日本人礼物最好不送现金
..... (65)
- 不送白色礼品给印度人 ... (65)
- 不要送洋娃娃给中东人 ... (65)
- 送什么也别送康乃馨 (66)
- 送英国人礼品要轻 (66)
- 给新婚夫妇的礼品要送给新
娘 (66)
- 送花不送黄玫瑰 (66)
- 送德国人的花不应是郁金香
..... (67)
- 送意大利人礼物别送手帕
..... (67)
- 送礼物讲究多 (67)
- 衣阿华州的女子不能到弹子
房打弹子 (67)
- 在底特律城不能在公共汽车
上探首欣赏街上过往的
女性 (67)
- 在西弗吉尼亚州内的火车上
打喷嚏要罚款 (67)
- 在新泽西州的公共餐馆里喝
汤时,不要发出咕嘟咕
嘟的声响,否则会被捕
..... (67)
- 在美国的美尔美城不能模仿
动物的动作 (67)
- 在威尔顿城在未经许可的情
况下,不能送人水喝
..... (67)
- 伊利诺斯州规定:女子在商
店内试衣服,不能超过
六件,否则将予以拘捕
..... (68)
- 澳大利亚遵循老规矩 (68)

在达尔文市穿“达尔文服”		言词和蔼冰消雪化	(73)
受欢迎	(68)	言词犀利一语道破	(73)
向新西兰人鞠躬须抬头	(68)	一句话解围	(73)
在公共场合新西兰男女授受		一语双关探实情	(74)
不亲	(68)	一针见血道出真情	(74)
星期六与美国人谈业务是令		反唇相讥得支持	(74)
人讨厌的	(69)	据理反驳	(74)
和美国人谈话要有距离	(69)	顺水推舟	(75)
与美国人约会要准时到场		自讨没趣	(75)
	(69)	形象的说明	(75)
与女士同行女为先	(69)	百步压五十步	(75)
和朋友进餐馆饭费要酌情处		挖苦人反被挖苦	(76)
理	(69)	两条腿都重要	(76)
要注意女士优先	(70)	以理服人	(76)
别人的私事莫谈起	(70)	各有所好	(76)
要让美国人在你的右边	(70)	自我解嘲	(77)
与美国人交往越真实越好		委婉中见锋芒	(77)
	(71)	迂回反驳	(77)
与美国人交往举止要稳重		一语双关(一)	(77)
	(71)	一语双关(二)	(78)
不要穿着睡衣会客	(71)	一语双关(三)	(78)
用完洗手间后要稍敲门缝		以一对百(一)	(78)
	(71)	以一对百(二)	(78)
墨西哥人忌讳紫色	(72)	先声夺人	(79)
在阿根廷的火车上不要脱衣		比喻恰当	(79)
	(72)	幽默一句解窘境	(79)
同性挽手并肩被认为是同性		借题发挥	(79)
恋者	(72)	虚晃一枪	(80)
不要拿菊花做礼品	(72)	以物喻人	(80)
三 社交方面的八面玲		巧智奇思和妙语	(80)
 珑	(73)	寓意深刻规劝俭朴	(81)

以牙还牙痛快淋漓(一) … (81)	道高一尺魔高一丈 …… (88)
以牙还牙痛快淋漓(二) … (81)	以子之矛攻子之盾 …… (88)
以牙还牙痛快淋漓(三) … (81)	风趣而不失意味 …… (88)
以牙还牙痛快淋漓(四) … (81)	与你为伍 …… (89)
以牙还牙痛快淋漓(五) … (82)	在其位不谋其政 …… (89)
从容不迫(一) …… (82)	看似平和却掷地有声 …… (89)
从容不迫(二) …… (82)	一语息众怒 …… (89)
自找台阶 …… (82)	不计前嫌 …… (90)
比喻得体 …… (83)	一语破拘谨 …… (90)
推理严密无懈可击 …… (83)	笑答钱玄同 …… (90)
一英镑换来的 …… (83)	以此类推 …… (90)
我只是在摇我自己的头 … (83)	与你成双成对 …… (91)
曲解他人恶意 …… (84)	相形见绌 …… (91)
偷换概念 …… (84)	一叶蔽目 …… (91)
据实而答 …… (84)	请君入瓮 …… (91)
我们不像你们那样残忍 … (84)	愚人节愚弄人 …… (92)
以其人之道还治其人之身	宽容和真诚 …… (92)
(一) …… (85)	沉着应对 …… (92)
以其人之道还治其人之身	欲擒先纵 …… (92)
(二) …… (85)	夸张 …… (93)
丈夫死了你也好受不了 … (85)	类推 …… (93)
比喻贴切 …… (85)	装糊涂 (一) …… (93)
双关语暗藏杀机 …… (85)	装糊涂 (二) …… (93)
点破主题 …… (86)	按你说的去做 …… (94)
二字解围 …… (86)	婉转推辞 (一) …… (94)
顺理成章 …… (86)	婉转推辞 (二) …… (94)
一语道破天机 …… (87)	一箭双雕 …… (94)
以大盖全 …… (87)	我只有羡慕你 …… (95)
不软不硬 …… (87)	妙语应答 …… (95)
软中带硬(一) …… (87)	出奇制胜 …… (95)
软中带硬(二) …… (88)	婉转示意 …… (95)

不妨跟他开个玩笑(一)	将错就错 (二).....	(103)
..... (96)	缓冲法.....	(103)
不妨跟他开个玩笑(二)	分步拒绝.....	(103)
..... (96)	和稀泥.....	(103)
急转弯..... (96)	一举两得.....	(104)
含蓄地骂他..... (96)	两全其美.....	(104)
明知故问..... (96)	转移视线.....	(104)
文有文拍..... (97)	不卑不亢.....	(104)
胡说八道..... (97)	一石击三鸟.....	(105)
说反话..... (97)	不让他掉在地上(一).....	(105)
机智应变..... (98)	不让他掉在地上(二).....	(105)
不攻自破..... (98)	不让他掉在地上(三).....	(105)
退避三舍..... (98)	非此即彼 (一).....	(105)
拍马屁有术..... (98)	非此即彼 (二).....	(106)
由表及里..... (99)	无可非议.....	(106)
意犹未尽..... (99)	以退为进.....	(106)
幽默解难题..... (99)	救自己一命.....	(106)
婉转谢绝 (一)..... (99)	间接批评.....	(107)
婉转谢绝 (二)..... (100)	含而不露.....	(107)
利用排他法..... (100)	似是而非.....	(107)
各花入各眼..... (100)	会说的并不都有真本领	
自食其果..... (100)	 (107)	
给自己留退路..... (101)	智者一语.....	(108)
坦率和真诚..... (101)	成功之母.....	(108)
我不介意..... (101)	全盘否定.....	(108)
时间推挡 (一)..... (101)	差之毫厘谬之千里.....	(108)
时间推挡 (二)..... (102)	生意人八面玲珑.....	(108)
反其道而行之(一)..... (102)	风趣幽默的批评.....	(109)
反其道而行之(二)..... (102)	西北有高楼.....	(109)
反其道而行之(三)..... (102)	生活的哲理.....	(109)
将错就错 (一)..... (103)	节外生枝巧对付.....	(109)

卑贱者的人格更高大…… (109)	上司应尊重部下的劳动成果…… (116)
幽默的赞赏…… (110)	上司的责任是管理部属…… (116)
含蓄的讽刺…… (110)	上司要当部下的知心人…… (116)
怪答对怪问…… (110)	做个说话算数的上司…… (116)
拒绝爱情的方法…… (110)	上下级是平等的…… (117)
值得赞美的婚姻…… (111)	聪明的上司应该做的…… (117)
妙语作答…… (111)	看透部属的能力…… (117)
自讨没趣…… (111)	年轻是一宝…… (118)
巧妙的回答…… (111)	上司要鼓励部下学习…… (118)
说话的技巧…… (111)	肯定工作中的优点…… (118)
为自己增光又添彩…… (112)	莫让部下下不了台…… (118)
理直气壮的反驳…… (112)	倾听,取得信赖的手段…… (119)
反唇相讥令人叫绝…… (112)	对部下更要守信用…… (119)
贬低自己保住性命…… (112)	夹起上司的尾巴…… (119)
一语重千钧…… (113)	切莫先下结论…… (119)
错误路线只能打了自己人…… (113)	不要偏听偏信…… (120)
脚踏实地的精神可佳…… (113)	不要瞎议论…… (120)
似答非答…… (113)	不要做专挑毛病的上司…… (120)
一语惊人…… (113)	对待新职员…… (121)
高瞻远瞩的政治家…… (114)	上司也需要幽默…… (121)
高超的洞察力…… (114)	在原则允许的情况下…… (121)
精华之所在…… (114)	上司应当有点主见…… (121)
天大的笑话…… (114)	要全力保护部下…… (122)
无法拯救…… (114)	不要说上司的坏话…… (122)
谢谢你们了…… (115)	上司说话声音要宏亮…… (122)
有好的地方…… (115)	上司要为部下撑腰说话…… (122)
谁的脚大谁的鞋就大…… (115)	
母爱是高尚的…… (115)	
四 上级与下级间的八面玲珑 …… (116)	

上司要宽以待人严以律己	穿着的学问
..... (123)	 (129)
上司要有热忱	上司也要谦虚
..... (123)	 (129)
也要管理部属	了解之后再表态
..... (123)	 (130)
要锐意进取不断创新	防治偏听偏信
..... (123)	 (130)
作为女上司的你要注意	上司不可制造派系纷争
..... (124)	 (130)
让年轻人挑起工作的重担	避开谰言的人
..... (124)	 (130)
要放手工作	摒除奉承之徒
..... (124)	 (131)
老年上司应注意	
..... (124)	五 应聘中怎样八面玲
真心地创造和谐气氛	珑
..... (125)	 (132)
具体事项不能八面玲珑	良好的第一印象
..... (125)	 (132)
和平相处是手段	漂亮姐也并非成功
..... (125)	 (132)
聪明的上司应该做的	人们眼中的标准
..... (125)	 (132)
祸害无穷的上司	遵循人们的标准
..... (126)	 (132)
称赞是一种动力	为了录用克制一下
..... (126)	 (132)
称赞要得当	注意你的发型
..... (126)	 (133)
不要吝啬“辛苦了”	染发的人需注意
..... (126)	 (133)
不能偏袒	假发要合适
..... (126)	 (133)
不要言而无信	白发与秃头并非坏事
..... (127)	 (133)
不要像父亲那样亲切	整容之事
..... (127)	 (133)
相信他们的能力	身高的作用
..... (127)	 (134)
上司决不能该断不断	体重的差异
..... (127)	 (134)
不要给人冷冰冰的印象	买较贵的衣服
..... (128)	 (134)
不要推卸责任	服饰的标准
..... (128)	 (134)
对有错误的部属应及时提出	不同类型的衣饰表示不同的
..... (128)	风格
批评	 (134)
..... (128)	穿戴首饰要自然
目标明确	 (134)
..... (129)	脚上没鞋穿半截
	 (135)
	衣着合体
	 (135)

可靠性的重 要.....	(135)	准备一块公布栏.....	(141)
应聘时四注意.....	(135)	准备一些邮票.....	(141)
表现出决心和雄心.....	(135)	不要这样认为.....	(141)
忠诚度.....	(136)	目标要明确.....	(141)
青春充满活力是顶重要的		订立目标时的一般原则	
.....	(136)		(142)
外貌很重要.....	(136)	重要的是经验.....	(142)
热忱之人应注意.....	(136)	对于想扩大自己影响的人	
说话的艺术.....	(136)		(142)
坦诚地讲出自己的缺点		投稿给商业刊物.....	(142)
.....	(137)	选择职业的主次条件.....	(143)
当你遇到挫折时.....	(137)	要求待遇时说话要得体	
真心地接受.....	(137)		(143)
当主考官问起你打工的情况		要列举出在专业上的表现	
时.....	(137)		(144)
当问起旅游时.....	(137)	推销自己两大方面.....	(144)
收集就业资料.....	(138)	要具备几项美德.....	(144)
提高自我修养.....	(138)	要让雇主接受你.....	(144)
应考前的准备.....	(138)	如果自认为你是勤奋的	
如果是男士.....	(139)		(144)
如果是女士.....	(139)	如果自认为你是组织力很强	
随时准备着.....	(139)	的.....	(145)
应聘前的准备信笺.....	(139)	如何估算待聘的时间.....	(145)
字迹工整.....	(139)	要多久才能找到工作.....	(145)
要有个像样的公文包.....	(140)	看你的竞争性.....	(145)
备一本工商名录.....	(140)	看你的保密程度.....	(145)
作好档案文件.....	(140)	如果你的第一印象很好	
详细记载.....	(140)		(145)
养成记日记的习惯.....	(140)	根据你的要求特殊.....	(146)
准备记事本.....	(141)	如果你是失业者.....	(146)
准备好档案夹.....	(141)	如果你是骑马找马者.....	(146)

最终作定夺·····	(146)	别睁着眼睛说瞎话·····	(150)
怎样保守秘密·····	(146)	不必提出宗教信仰·····	(151)
减少私人电话·····	(146)	怎样写学历·····	(151)
保持联系正常·····	(147)	怎样写工作经验·····	(151)
穿着不要引人注目·····	(147)	怎样写工作成绩·····	(151)
不要收拾办公桌里的私人用品·····	(147)	在面试中不要伪装憨厚·····	(151)
自我介绍应注意是否大方·····	(147)	注意服饰·····	(152)
自我介绍时姓名要记清·····	(147)	注意整体效果·····	(152)
自我介绍时的音量大小要适中·····	(147)	发挥你谈吐的魅力·····	(152)
文明的举止很重要·····	(148)	反应要灵敏·····	(152)
男性自我推荐的要点·····	(148)	让眼睛说话·····	(153)
女性自我推荐的要点·····	(148)	争取让对方认同·····	(153)
列举自己的优点·····	(148)	面试中要保持脸色红润·····	(153)
也可以讲自己的喜好或有自信的事·····	(148)	忌日晒过度·····	(153)
用更积极的方式来推荐自己·····	(149)	身体不要太瘦·····	(154)
怎样填写履历表·····	(149)	身体不要太胖·····	(154)
填写履历表的原则·····	(149)	妆要化得富有朝气·····	(154)
避免用第一人称“我”·····	(149)	男性要注意下巴·····	(154)
只需写入有关资料·····	(149)	要挺起胸膛·····	(154)
强调你过去的成就·····	(150)	掌握起码的常识·····	(154)
别调皮饶舌·····	(150)	主动出击控制场面·····	(155)
用句简短·····	(150)	怎样对付目标导向型主考官·····	(155)
不妨自吹自擂·····	(150)	怎样面对温馨家庭型主考官·····	(155)
不必列出薪水等·····	(150)	怎样面对深思熟虑型主考官·····	(156)
		怎样面对轻松浪漫型面谈者·····	(156)

应聘者在面试期间应做到不抽烟·····	(156)
应聘者在面试期间应做到不喝酒·····	(156)
应聘者在面试期间应做到别把自信与自满搞混了·····	(156)
面试中忌攀龙附凤·····	(157)
面试中忌引起争辩·····	(157)
面试中忌嚼口香糖·····	(157)
面试中忌有陪伴·····	(157)
面试中忌提其它要求·····	(157)
面试中忌用主考官的电话·····	(158)
面试中忌开玩笑·····	(158)
面试中忌带东西多·····	(158)
面试中忌用方言·····	(158)

六 民族礼仪中的八

面玲珑·····	(159)
不宜送人的东西·····	(159)
(一)刀剪·····	(159)
(二)钟·····	(159)
(三)年糕·····	(159)
(四)粽子·····	(160)
(五)扁汤圆·····	(160)
(六)扇子·····	(160)
吃寿面不要断面线·····	(160)
用筷子敲碗遭人白眼·····	(161)
端碗也要讲究·····	(161)
碗不能扣在桌上·····	(161)

单根筷子切莫用·····	(161)
吃饭不看镜子·····	(161)
吃饭吃净·····	(162)
要清楚拜访的时间·····	(162)
当你记不起别人的名字时·····	(162)
与人谈话要掌握火候·····	(162)
拜访时不要给人添麻烦·····	(163)
很熟的朋友也要注意礼节·····	(163)
不要丢掉小礼节·····	(163)
逆耳忠言的说话技巧·····	(163)
先赞美后批评·····	(163)
要给人留面子·····	(164)
聪明问法 (一)·····	(164)
聪明问法 (二)·····	(164)
聪明问法 (三)·····	(164)
要谦虚地说出自己的主张·····	(164)
恭维也要合时宜·····	(165)
到蒙古包做客不要付钱·····	(165)
戴狗皮帽子的人要脱帽进蒙古帐·····	(165)
在蒙古帐中做客坐时腿朝外·····	(165)
带着棍子或鞭子意味着要决斗·····	(165)
蒙古人的酸马奶要一饮而尽·····	(166)