

应付老练，世事洞明皆学问
酬对自如，人情练达即文章



李佳
编著

应酬之道

应 酬 万 用 手 册

* 令你左右逢源的应酬宝典 * 一本交际处世的智慧全书 *

光明日报出版社

李佳 编著



应酬之道

应酬万用手册

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

应酬之道/李佳编著. —北京: 光明日报出版社, 2009.3

ISBN 978-7-80206-842-1

I. 应… II. 李… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第019753号

书 名: 应酬之道

编 著: 李 佳

出 版 人: 朱 庆

责任编辑: 程 智

版式设计: 曾桃园

责任校对: 徐为正

责任印制: 胡 骑 宋云鹏

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市崇文区珠市口东大街5号, 100062

电 话: 010-67078234 (咨询), 010-67078945 (发行),

010-67078235 (邮购), 010-67078242 (团购)

传 真: 010-67078227, 67078233, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E-mail: gmcbs@gmw.cn

法律顾问: 北京昆仑律师事务所陶雷律师

印 刷: 北京新丰印刷厂

装 订: 北京新丰印刷厂

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社发行部联系调换

开本: 720mm×1010mm 1/16

字数: 210千字

印张: 14.75

版次: 2009年3月第1版

印次: 2009年3月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-80206-842-1

定价: 29.80元

版权所有 翻印必究

● 应酬到底是什么

应酬，是当今社会人与人交往的一种沟通艺术。它存在于生活的每一个角落，是为人处世的一种非常重要的沟通技巧。懂得应酬，会给你的人际交往增添一抹亮色。

应酬有一条重要的原则，就是先迎合别人的需求，从而使自己的需求得到满足。但是，基于怕吃亏的心理，能做到这一点的人实在为数不多。

现实中，我们要从应酬的本质、目的和种类去加以判定，不可一概而论。但应酬时间的长短有很重要的价值，我们应该尽量缩短应酬时间，提高应酬效率。

如果是一般的小事，可能几分钟就能定下来。如果事情不是一说即合，或需要辩论的，则可能要花上一个小时，甚至更长时间。要尽量避免自己和对方产生“疲劳感”。

应酬的学问和艺术不是一朝一夕就能学会的，所以要依靠经验的积累。

年轻人有时候对应酬有一种朦胧的感觉，因为有时候，人们把你当大人，而在另一些场合人们又把你当孩子。面对这种情况，最好的办法就是顺其自然。如果你不知道说什么好，就用微笑表示礼貌。

虽然人生如戏的观点有点消极，但是每个走进应酬场合的人都知道，应酬其实就是“演戏”，你不可把应酬的事当真，却要认真应酬，不可沉迷其中，也不要苦恼紧张，这样你才能从应酬中获得乐趣。

有些人一提到应酬就头疼，并不是因为他们性格内向，不爱交朋

友，而是要应酬的人并非是自己的朋友。很多人认为联络感情、拓展人脉关系的最佳途径就是应酬，事实上，真正的朋友即使不应酬，在一起也一样很开心，而需要应酬的人，绝大多数都是双方之间存在利害关系，需要合理应酬才能达到双方的利益平衡。

凡事都要有度，应酬也不例外，过多的应酬，有时反而容易制造是非。婉拒一些应酬，顶多别人说你不通人情，而假如你多应酬，那应酬时的各种闲谈难免牵涉一些彼此认识的人，也许无意中的谈论被人添油加醋而变了质，传入当事人的耳中，反而给自己招来麻烦。

需要应酬时就尽量应酬好，不必要的应酬就尽可能减少，把生活的繁杂内容肃清，这样可以省下时间去做更有意义的事。

● 生活无处不应酬

常言道：“人在江湖，身不由己。”有人的地方就有“江湖”，只要这个“江湖”存在，应酬就存在。换句话说，人活着就得应酬。古今中外，上至王侯将相，下至平民百姓，没有一个人能离得开应酬。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”不论你是能人还是庸人，聪明人还是愚笨人，管理者还是普通员工，你都必须面对应酬这件事，否则你就无法生存下去，或者即使活着，也只是庸庸碌碌地过一生。

人在职场需要应酬，怎样面试才能被录用，怎样与领导相处，怎样与同事搞好关系，怎样让下属认同并且拥戴你，这些都需要你对应酬下一番工夫。

在面对客户时需要应酬，一笔生意能否谈成，一份协议能否顺利签订，都是在考验你的应酬技巧是否过关。

家庭中也离不开应酬，夫妻之间、婆媳之间、姑嫂之间等，毕竟生活在一个屋檐下，有摩擦在所难免，这些都需要应酬。

求人办事时需要应酬，怎样请客、怎样敬酒、怎样送礼，若处置得体，办起事来自然事半功倍。

日常生活中随处都需要应酬，如何把难办的事办好，把难应付的人应对好，这不仅是一门学问，更体现了一个人的智慧。

综上所述，人不能离开社会而单独存在，因此人只要活着就得应酬。

要打好应酬这副牌，需要有一定的天赋，也需要平时留心、不断练习。如果你能够应酬自如，那么事业的成功也就离你不远了。应酬是事业的助推剂，有了它的帮助，你的事业必将飞黄腾达，你的人生必将更加精彩。

● 学会应酬，才能在社交中左右逢源

为什么你总是闷闷不乐？为什么你感觉自己怀才不遇？为什么你对前途总是一片茫然？为什么你已过而立之年，事业却尚未腾飞？这绝对不是智商问题，和能力也没多大关系，成败的关键，就看你能否四面出击、八面玲珑。一句话，就看你会不会应酬，因为只有会应酬的人才能在社交中左右逢源，才能取得事业上的成功。

应酬中蕴涵做人的哲理，囊括处世的真谛。在社会交际场所中，个个非等闲之辈。真真假假多少事，使人倍感生存难！做人靠智谋，处世讲方圆，待到绝招装满胸，左右才逢源。

对于每个忙忙碌碌、为人生打拼的现代人来说，人生就如同一场没有硝烟的战争。萨特说：“他人即地狱。”只要有人的地方就有纷繁芜杂的人际关系，就有无止息的争斗。环视我们的周围，有多少明争暗斗、尔虞我诈、钩心斗角、重重机关，一不小心就会中了别人的圈套，掉进陷阱……所以，要想在复杂的人际关系中游刃有余、左右逢源，从而赢得成功的人生，就要学会应酬之道。

水往低处流，但是人要往高处走，没有人愿意碌碌无为地虚度年华，一辈子在一个位置上终老。通晓应酬之道，会让你在为人处世的过程中，讲究方法，讲究策略，讲究变通之道，从而建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，游刃有余地到达成功彼岸。



应酬之道，最根本的规则就在于让别人喜欢你，能给予你支持和帮助。没人会喜欢一个不懂为人处世之道的人。我们要学会应酬之道，让自己在人际交往中左右逢源。

● 成功者都是应酬高手

人生是一张单程车票，一旦出发，绝对无法回到生命的原点。在人生的几十年中，有的人能做出一番惊天动地的事业，有的人却一辈子默默无闻、一事无成，这其中很重要的一点就是前一种人能够悟透处世的哲学，即应酬之道，这些哲学和智慧便是他们获得成功人生的重要保障。

通晓应酬之道的人，能够心想事成，让自己在人生的旅途中处处顺心，能够在紧要关头化险为夷，让自己在社交中事事如意，在商战中左右逢源；能够迅速说服他人，从而赢得宝贵的与他人合作的机会；能够受到上司的重视，得到同事的尊重，赢得下级的拥戴，从而让自己的事业锦上添花，一帆风顺……

只要稍加观察，就不难发现，大凡成功的人，除了自身过硬的专业知识以外，还具备洞悉人性、在复杂的交往中里左右逢源、在成为众人焦点时隐藏自己、在尴尬情景下轻松进退、在坐冷板凳时委曲求全等“综合性知识”。这里所谓的“综合性知识”，无非就是应酬之道。

现实生活中，每个人都渴望成功。但是勤奋者未必成功，机遇也不一定青睐做好准备的人。成功之法，自然包括奋斗、敬业、吃苦耐劳等你我共知的途径，但是也包括圆融、糊涂、屈伸等和应酬有关的学问。如果要在人生的河道上架设一座成功的木桥，前者就是那一块块的木板，而后者，就是连接那些木板的链条。

成功者在为人处世时能马到成功的原因往往就在于他们精通应酬之道，熟悉应酬的各种技巧，这样他们就能根据不同的人和事对症下药，找准庙门，走对路子，自然也就没有求不动的人，没有办不成的事。

由此可见，要想成功，就应从学习应酬之道开始。

第一篇 熟知应酬中的“黄金法则”



第一章 » 盘点应酬背后的“潜规则” /2

看似“不经意”，实际是“有意”	2
帮人就是帮自己	4
善意的谎言	5
“糊涂”之人未必不聪明	6
在明处吃小亏，在暗中得大福	7
把握好藏与露的尺度	9
他人心思要看破，但不要点破	10
低调是高明的处世策略	12

第二章 » 敞开胸怀，让你的应酬心理不再缺氧 /14

掌控情绪，打造成功的应酬心态	14
消除障碍，历练优秀的应酬品格	15
建立标准，塑造成熟的应酬形象	18
敢于冒险，具备抓住机遇的胆识	19
不卑不亢，展示正直的应酬姿态	22
建立自信，塑造成功应酬的品质	24



第三章 》》 应酬之道：方外有圆，圆中有方/27

- 内方外圆，圆内有方····· 27
- 做事方正，做人圆融····· 28
- 应酬要分轻重缓急····· 30
- 要善于趋福避祸····· 32
- 应酬中不可走极端····· 34
- 该刚刚刚，当柔则柔····· 35
- 舍小利才能为大谋····· 38
- 以退为进的应酬之道····· 39
- 应酬万事，人贵自控····· 41
- 大度可容天下····· 43
- 重视日常应酬····· 45

第二篇 学会融通的日常交际应酬



第一章 》》 做好日常应酬的基本功/48

- 应酬时掌握着装的艺术····· 48
- 应酬时要注意自己的举止····· 49
- 善于应酬的人都讲究说话的艺术····· 50
- 管好自己才能从容应酬····· 52
- 你的风度决定你的高度····· 53

第二章 » 人际交往中的应酬之道/55

修炼自我应酬心法：学会做人·····	55
彬彬有礼是一个人形象的最佳代言·····	56
看看顶尖人物是如何应酬的·····	57
为自己编织一张无边的人际网·····	58
人际交往中不可忽略的要诀·····	59
别人有污点不是你失礼的借口·····	60
学会比别人先说“是我的错”·····	61
生活应酬离不开打圆场·····	63
不忘给自己留一条后路·····	64

第三章 » 如何应对难应酬的人/66

滴水不漏应对笑里藏刀的人·····	66
对自私自利的人敬而远之·····	67
沉默应对清高傲慢的人·····	68
对傲慢无礼的人不必客气·····	69
谨慎应对深藏不露的人·····	71
远离搬弄是非的人·····	72
宽容对待贪便宜的人·····	73
热情对待性格孤僻的人·····	75
冷静迁就脾气暴躁的人·····	76
宽厚平和对待尖酸刻薄的人·····	78
大度忍让心胸狭窄的人·····	79
对猜疑心重的人以诚相待·····	80



第四章 》》 如何应对难应酬的事/82

- 巧妙避开左右为难的选择····· 82
- 怎样应对别人的有意刁难····· 83
- 及早逃离苦恼的是非之地····· 85
- 不失礼节地拒绝他人的请求····· 86
- 拒绝不堪重负的筵席敬酒····· 88
- 用策略打破谈判中的僵局····· 90
- 以高超计谋快速追回欠款····· 92

第五章 》》 求人办事有乾坤/94

- 巧妙恭维，会说话好办事····· 94
- 软磨硬泡，耐心等待····· 95
- 反复催问，不办成事不罢休····· 97
- 巧妙释疑，放下包袱办正事····· 98
- 以情感人，激起别人的同情心····· 99
- 满足需求，办事前先感动对方····· 101
- 亲切称呼，缩短彼此之间距离····· 102
- 巧言说服，寻求对方的理解····· 103
- 事没办成，依然不忘感谢····· 104

第六章 》》 走出应酬的“沼泽地”/106

- 不要让人觉得你比他聪明····· 106
- 不要让别人轻易把你看透····· 108
- 得意忘形是应酬大忌····· 109
- 避免成为他人的靶子····· 110
- 不懂得扮傻的人才是真正的傻子····· 111



凡事不可太较真·····	112
和事老未必能和事·····	113

第三篇 学会应酬中的宴请之道



第一章 » 宴请——应酬中的重中之重/116

请客吃饭是最常见的交际方式·····	116
以客为主的宴请之道·····	117
请客一定要找个好理由·····	117
挑选最合适的宴请地点·····	118

第二章 » 宴会中应注意的礼仪和细节/120

请客时应怎样安排客人的座次·····	120
点菜是一种应酬艺术·····	121
赴宴时应注意的礼仪·····	122
进餐时应注意的细节·····	123
中餐和西餐，不一样的应酬之道·····	124
祝酒词为你的应酬锦上添花·····	125
宴会结尾的应酬不可忽略·····	127

第三章 » 宴请应酬，因客而异/129

宴请领导，以敬为先·····	129
宴请同事，以利为先·····	130



宴请下级，以情为先·····	131
宴请客户，以诚为先·····	132
宴请异性朋友，以礼为先·····	133

第四篇 礼仪之道是应酬中的必修课



第一章 学会应酬中的送礼礼仪/136

要送好礼，千万莫碰对方禁忌·····	136
送礼一定要权衡利益得失·····	137
找个合适的理由把礼送出去·····	138
选择好送礼的时机·····	139
实用的礼物才是最好的礼物·····	140
送有个性的礼物方显与众不同·····	141
礼物厚薄贵贱有说道·····	142

第二章 讲究拜访礼仪/144

要无事常登“三宝殿”·····	144
初次见面要给对方留下好印象·····	145
拜访的时机要选择好·····	146
没有人喜欢突然降临的“天兵天将”·····	147
拜访时应注意的国际礼仪·····	148
交换名片是继续联系的依据·····	149
带着“健康”去看望病人·····	150



第三章 » 注意细节让接待更完美/152

接待来访者的原则·····	152
接站时应注意哪些礼仪·····	153
握手礼节不可忽略·····	153
接待客人时要讲点茶道·····	154
怎样接待来参观的外商·····	155
面对不速之客要应之有术·····	156

第五篇 人在职场漂，多学应酬道



第一章 » 会应酬让你在求职面试中顺利过关/158

练就在面试中进退自如的功夫·····	158
对离职原因要慎重描述·····	159
面试中怎样应对意外考验·····	160
在非常规面试中取胜的招法·····	163
轻松敲开外企这扇门·····	166
不拘小节，小心遭淘汰·····	167
别让“不会应酬”成为录取的绊脚石·····	169
如何应酬不同性格的面试官·····	170

第二章 » 会应酬让领导对你刮目相看/172

赢得领导信任的九原则·····	172
怎样与异性上司相处·····	174

怎样向上司献计献策·····	175
说者无心、听者有意的应酬学问·····	176
千万别和上司“讲道理”·····	176
让自己成为上司的得力助手·····	177

第三章 》 会应酬让同事和你亲密无间/179

如何让同事喜欢你·····	179
同事之间相处的基本原则·····	180
对“怪”脾气同事要见怪不怪·····	181
同事关系好，工作精力足·····	182
不要在同事面前显示自己的优越感·····	184
一定要给同事保留面子·····	185
在同事面前做一个好听众·····	186
办公室里闲谈要会问·····	187

第四章 》 会应酬让下属和你同心同德/189

做好被解雇员工的心理呵护·····	189
激励员工，从奖励开始·····	190
平易近人，收拢散漫的人心·····	192
因势利导四种难相处的下属·····	193
解除下属的敌意·····	195
一个篱笆三个桩，老板需要下属帮·····	195
责骂下属也要讲方法·····	198
用娱乐凝聚人心·····	199
让下属拥护你·····	200

第六篇 商务应酬有圆也有方



第一章 推销中的应酬策略/204

赞美顾客才更容易介绍产品·····	204
服务和质量在顾客眼里重千斤·····	205
与客户争辩也是应酬的一种学问·····	206
浇灭客户的怒火·····	207
在酒桌上把生意谈成·····	208

第二章 稳操胜券的商务谈判/210

谈判的最高境界——双赢·····	210
巧妙化解谈判中的对立局面·····	211
打破谈判中的僵局·····	212
关于谈判的应酬心经·····	214
巧妙应酬，识破谈判谎言·····	216
向成功商人学习谈判的艺术·····	217





Part 1

熟知应酬中的“黄金法则”

在武侠影片中，我们常会听到“江湖规矩”这个词，把它用到现代生活的应酬场合中，就成了应酬中的“黄金法则”。所谓“黄金法则”，可以说是一种普遍遵守的规则。

本篇揭开了“应酬”二字神秘的面纱，教你如何拥有良好的心理素质，面对纷繁复杂的应酬场合。只有巧妙运用应酬中的“黄金法则”，才能使自己在逆境中化险为夷，在顺境中乘风破浪。