

世事洞明皆学问，人情练达即文章

中国应酬学

——
交际技巧与处世智慧全书

ZHONGGUO YINGCHOUXUE

张永平 赵春平 编著

 中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

ZHONGGUO YINGCHOUXUE

张永平 赵春平 编著

中国应酬学

——
交际技巧与处世智慧全书

C912.1
zh36



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑:刘向鸿 刘伟娜

封面设计:久品轩

图书在版编目(CIP)数据

中国应酬学:交际技巧与处世智慧全书/张永平,
赵春平编著. —北京:中华工商联合出版社,2007. 8
ISBN 978 - 7 - 80193 - 498 - 7

I. 中… II. ①张…②赵… III. 人际交往 - 中国
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 111844 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京市东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www. chgslcbs. cn

三河市文阁印刷厂印刷

新华书店总经销

787 × 1092 毫米 1/16 印张:20 265 千字

2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80193 - 498 - 7/F · 198

定价:35.00 元

编写说明

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会。物竞天择、适者生存的自然法则,必然会迫使人们为成功而奋斗,为人生而规划。要做到这些,就不得不和形形色色的人们打交道,不管你是身居高位,还是市井平民。所以,应酬也就成了人生的一大必备功课。

不过,要想把应酬解说得“ $1 + 1 = 2$ ”,却又是极为困难的事情。正因为如此,古今中外的达能贤士都视应酬为一门特殊的学问,道理规则虽不少,个人能否领悟则更加重要。而那些人生最后得以成功的人,也大都能懂得看透人心,懂得运用应酬的技巧和策略。

有人说,应酬就是人们每天生活的一个道具。其实不仅如此。通俗一些说,应酬还是处事待人的度量衡,是现代社会生活中一种重要和高尚的艺术。如今,人们都已认识到,只有应酬的能力到位,生活和工作才能如沐阳光;相反,则会面临家庭、事业的极大窘境。

当然,在应酬活动中,光凭满腔的热情也不一定能取得成功,必须了解和学会运用众多的原则和方法。如果应酬得恰当得体,就能够广结人缘,沟通感情,增进了解,促进协调,达到成功。而如果不讲分寸,应酬过多过滥,则会弄巧成拙。所以,虽然应酬会因人、因时、因地、因事而异,但毕竟有它的自然规律,这就是古今中外成功者在社会实践中,不断积累起来的有关应酬方面的经验和技巧。学会善用这些应酬规则和技巧,你就会为自己的成功开辟出一条不可多得的捷径。

《中国应酬学》正是基于如上考虑,在借鉴了其他同类文献有益资料的前提

下,通过大量贴近生活或工作的事例,用凝炼的笔触、生动感性的语言,为读者化解了看似玄秘而又必须的实用应酬学。如:应酬潜规则,职场应酬,公务应酬,宴会应酬,情场应酬,特定人和特定场景应酬,难事的应酬及应酬的误区等。

有了以上的保证,《中国应酬学》可以说是“应酬”领域较为全面而有实效的一部图书,一定能给广大读者的美丽生活和辉煌事业起到“助力器”的特别作用,让你真正做到“品读经验,把握人生”!

编者

2007年6月

北京

Contents

目录

第1章

应酬常规，轻易不要破

应酬交际古已有之。不过，事物都是在发展变化之中的，应酬同样如此。随着社会的进步和人类文明的不断提高，应酬的内容也更加丰富，形式更加完善、合理。但是，应酬交际中的几个基本常规却保持至今，成为现代交际应酬学中的基本原则。

一 “黄金法则”——应酬交际有基本原则	1
1. 讲究信义是前提	1
2. 学会互尊互敬	2
3. 宽容待人是保证	2
4. 与人相处要真诚	3
5. 靠近“好人缘”	4

二 个人仪表——透示自我的最好镜子	4
1. 应酬中仪表有“三美”	5
2. 职业着装须规范协调	11
3. 西装的选择与穿着	15
4. 套裙的选择与穿着	22
5. 不同应酬场合的着装	26
三 应酬用语——到什么山上唱什么歌	27
1. 看准了再说	27
2. 说话应有“把门”的	28
3. 得意可不能忘形	30
4. 巧用暖人心的语句	31
四 迎来送往——小细节可决定大成败	32
1. 应酬中接待的基本礼节	32
2. 应酬中的送礼细节	34
3. 应酬中的道谢有讲究	37
五 五条“潜规则”——应酬场上有心理默契	38
1. 善待生活中的每一个人	38
2. 异性之花更灿烂	39
3. 花要半开酒要半醉	41
4. 小心友谊背后也有骗局	43
5. 宽容自己的“敌人”是一种大智慧	46

第2章

职场应酬，如鱼水中游

职场应酬在现代交际应酬中占有十分重要的位置。职场应酬要有目标，在交往中注重交往对象的使用价值。此乃人之常情，无可厚非。在职场中，善于拓展“关系”的人，是标准的应酬高手，不管是在宴会、洽谈公事或私人聚会上，这些人总是能掌握时机。

- 一 亲近权威——职场应酬也需“势利眼” 48
 - 1. “大树”底下好乘凉 48
 - 2. 靠“大树”自己先要行得正 50
 - 3. 攀“大树”要把握时机 51
 - 4. 近权威也需感情滋养 53
 - 5. 该装傻时要装傻 55
- 二 有距离才美——同事间的应酬冷热需有度 57
 - 1. 君子之交淡如水 57
 - 2. 人无完人，交往不必求全 59
 - 3. 志趣相投，关系可亲密 61
 - 4. 宽容同事的刁难 63
 - 5. 与同事保持适当距离 65
 - 6. 不做“和事佬” 67

三 不形于色——最佳境界是游刃有余 69

1. 喜怒不形于色 69
2. 注重培养领袖气质 71
3. 给别人发表意见的余地 73
4. 功过不容少混, 恩仇不可太明 75
5. 宽严相济, 讲究恩威并用 76

四 贵乎以情——能聚贤良品自高 79

1. 聚贤良可成大业 79
2. 给朋友以面子 81
3. 对朋友的隐私要充分尊重 82
4. 不能轻易对朋友产生怀疑 84
5. 让朋友帮助你, 就要舍得吃亏 85
6. 多对朋友进行感情投资 87

◀ 第3章 ▶

公务应酬, 有圆也有方

人际交往是很难的。常言说: “人要过百, 形形色色”。而在公务应酬中, 能否把握好方和圆, 则会更难。自然界的人是多种多样的, 所以人际交往也需要灵活多变。除此之外, 还会经常出现一些突发事件, 这更需要随机应变。因此, 一个人只有把握了应变的分寸, 才能在公务应酬中应付自如。

一 摆正位置——把握好心态是前提	90
1. 自尊,更要尊人	90
2. 信赖,但别轻信	92
3. 谨慎,但别拘谨	93
4. 认真,但别较真	94
5. 老练,但别世故	97
6. 进一步,更应让三分	98
二 有礼有节——主动和陌生人说话	99
1. 了解对方,投其所好	100
2. 寻找共同点,把握交往尺度	101
3. 真诚赞美对方	102
4. 以谦虚赢得好感	104
5. 坦白地介绍自己	104
6. 及时地表示信任	105
7. 多提及对方熟悉的事物	106
三 亲疏有别——公务应酬得有灵活性	107
1. 只有冷庙烧香,才能急中见利	107
2. 莫求共富贵,但求共患难	108
3. 与对手交往慎于色	110
4. 人在屋檐下,不妨把头低	111
5. 即使吃亏也吃在明处	112
6. 做人会“方”,也要会“圆”	114

四 必要推销——心比嘴会更好使	116
1. 生活就是一连串的推销	116
2. 敢于推销自己	117
3. 推销从微笑开始	118
4. 请记住他人的名字	119
5. 恭维是推销的良剂	120
6. 来得早不如来得巧	121
五 另类应酬——打好谈判桌上的“口才战”	122
1. 先交朋友,后谈判	122
2. 营造良好的谈判气氛	125
3. 顾全对方面子,与对方交朋友	126
4. 黑脸白脸,“创意”才是主演	128
5. 设暗钩钓“笨鱼”,谈笑间见“刀光”	131

◀ 第4章 ▶

宴会应酬,朦胧中的美

请客吃饭是交往中促进人际关系发展的重要手段,更是现代应酬的重要组成部分。愈来愈多的公务、商务人士相信,餐桌是一个绝佳的交流平台,相信以餐会或酒会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个好方法。请客吃饭不仅能够快速缩短宾主之间距离,有助于消除误解摩擦,而且可以扩大视野和圈子,并能展示一个人的素质和才华。

一 第二职场——餐桌学问决不可小视	134
1. 吃饭是一种重要的交际方式	134
2. 重视请客吃饭背后的玄秘	136
3. 常见的几种宴会应酬	138
二 礼仪先知——宴会应酬中的一般常识	139
1. 应邀	139
2. 赴宴	140
3. 见面	141
4. 入座礼仪	146
5. 餐巾与筷子的使用	148
6. 进餐礼仪	151
7. 讲究品饮之道	153
8. 离席也有礼	157
三 看人说话——辨清宴会者的不同身份	159
1. 把握宴请对象的身份	159
2. 确定主客与陪客的基本原则	163
3. 提前为席间话题作些准备	166
4. 提高酒桌谈话能力的主要方法	167
5. 席间交谈要注意的几个问题	170

四 规避陷阱——点菜其实是一门艺术	172
1. 点菜是一项“硬功夫”	172
2. 菜单是点菜的向导	174
3. 谁来点菜也有讲究	176
4. 点菜的原则和方法	178
五 “礼”应当先——涉外宴会力求周到	181
1. 涉外宴请的形式	181
2. 涉外宴请的订餐与点菜	182
3. 涉外宴请的原则	183
4. 涉外宴请的基本要求	185
5. 参加涉外宴请的注意事项	187

第5章

情场应酬，距离的微妙

“情”是人类最宝贵而又神圣的财富，“情场”更是一个极为特殊的交际领域，所以，情场应酬与其他领域的应酬有着本质上的不同。

事实上，男女感情的发展需要自由的空间，情感上过度的需求、依赖与控制，都是破坏男女感情关系的大敌。所以，靠勇气和胆量去追求爱情，将应酬学中的玄秘融之于用行动、方法，精心培育和经营爱情，终会让自己成为感情上的“富翁”。

一 从培养开始——拿到爱情生活的准入证	189
1. 爱情需要培养和交流	189
2. 表达爱情的好方法	191
3. 距离是爱情最好的保鲜剂	193
二 巧妙突破——在适当时机表达爱意	196
1. 表达爱意要有艺术	196
2. 要学会赞美你的另一半	198
3. 巧用心理拉近距离	200
三 用心投入——爱情也需多种经营	201
1. 爱情需要信任	201
2. 理解是维持爱情的良药	204
3. 善意的谎言是爱情的调合剂	205
4. 爱人需要宽容和包容	207
四 拿捏有度——爱情应酬也有规则	209
1. 嫉妒——情场中的危险伴侣	209
2. 让争执变成爱情的催化剂	212
3. 巧妙拒绝你不喜欢的人	215
4. 平淡的爱情往往更能长久	217

第6章

特定人应酬，术中还有术

“林子大了，什么鸟都有”。在我们的生活工作中，所遇到的也必然会有好人也有坏人，有君子也有小人。固然，我们不能以伤害别人来保护自己，但至少我们要懂得防人，尤其防小人。在人际关系中，多长几个心眼没有坏处，它能让你处理好与各种人的关系，更能让小人难近你身。

在此，我们将之归纳于“特定人应酬”。

- 一 制造距离——不要和小人多说话 220
 - 1. 逢人只说三分话，不可全抛一片心 220
 - 2. 做人不能太单纯 222
 - 3. 不要招惹小人 224
 - 4. 小人的骗局也能轻易识破 227
 - 5. 保护好自己，远离小人 229
 - 6. 对付小人有策略 231
- 二 适可而止——不要让对手变成仇人 232
 - 1. 宽以待人，小事化了 232
 - 2. 不要落井下石 234
 - 3. 给对手留份尊严 235

4. 对手有时是最好的老师	236
5. 懂得放弃,不要与对手势不两立	238
三 不卑不亢——让盛气傲慢之人自我感觉良好	240
1. 尽量避免和对方争论	240
2. 学会与权势之人周旋	242
3. 抓住其弱点攻击其傲气	243
4. 懂得赞美他人长处	244
四 与之交心——真诚打动刚正豪爽之人	245
1. 真诚的态度能赢得朋友	245
2. 记住他的名字	248
3. 用理解宽慰他	250
4. 让对方感到自己很重要	252
五 巧以利用——牵着恶人的鼻子走	254
1. 牵着恶人的鼻子走	254
2. 一物降一物	255
3. 以其人之道,还治其人之身	256
4. 面对危险人物,不要打草惊蛇	257

第7章

难事的应酬，亦假且亦真

与人交往，遇到难以处理的应酬几乎是人人都会碰到的事。有的人会拂袖而去，有的人还心存遗憾。这样可能会因小失大，耽误办事的进程。因此，创造良好的人际环境，与他人建立和保持健康而和谐的人际关系，是现代人的生活幸福、事业有成的基本保证。

一 当面厘清——沉稳应对批评与误会	259
1. 当你被人误会时	259
2. 当你被人批评时	261
3. 当你面临冲突时	262
4. 当你产生应酬恐惧时	263
二 幽他一默——用灵活机智化解尴尬与冷遇	265
1. 当你陷入尴尬时	265
2. 当你面对他人拒绝时	267
3. 当你被人捉弄时	269
4. 当你错怪了别人时	270
三 张弛有度——以自我应对嘲讽与刁难	271
1. 如果有人刁难你	271
2. 婉转、含蓄地表达	275