

…… 最全集 ……



内容全面·方法实用·权威系统·讲解精辟

社会常识是社会生活中必须掌握且行之有效的知识，看似普通平常，实则蕴藏着古今中外的人生大智慧，是社会知识的精髓。很多时候，它就是决定成败的关键因素。在人的一生中，常常会因为不懂某些社会常识而因小失大，满盘皆输。

超值白金版

19.80

理想藏书 传世经典

社会常识 全知道

蔡亚兰 肖玲玲 编著



汲取处世智慧 成就卓越人生

年轻人阅历浅，经验少，多掌握一些社会常识，才能在社会中立稳足跟，赢得人缘，赢得机遇，赢得成功。中年人、老年人有丰富的社会常识，但也存在盲点，需要不断地补充和更新，这样才能避免意外失败和不必要的损失，让事业更成功，人生更完美。

中国华侨出版社



© 内容全面 · 方法实用 · 权威系统 · 讲解精辟 ©

社会常识 全知道

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

社会常识全知道 / 蔡亚兰, 肖玲玲编著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5113-0923-5

I. ①社… II. ①蔡… ②肖… III. ①社会学—通俗读物 IV. ①Z228

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 238452 号

社会常识全知道

编 著: 蔡亚兰 肖玲玲

责任编辑: 云 涛

封面设计: 王明贵

文字编辑: 霍丽娟

美术编辑: 李丹丹

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1010mm 1/16 印张: 24 字数: 480 千字

印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次: 2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0923-5

定 价: 19.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



什么是社会常识？中国式管理之父曾仕强曾说：“社会常识就是指在日常生活为人处世中必须掌握且行之有效的知识，对于一个人而言，社会常识往往比知识更重要。”一个人如果不具备社会常识，就很难在社会上立稳足，自然也不可能成就什么事业了。

虽然说是现实生活中，适应社会也需要有一定的科学文化知识，“学好数理化，走遍天下都不怕”，说的是要掌握科学文化知识，科学文化知识在社会生存中是立足的根本之一。但光靠这些科学文化知识也是行不通的，因为社会是人的社会，人是复杂的个体，社会是纷繁复杂的。许多学富五车、积极奋进，怀有理想的人四处碰壁，举步维艰，最终壮志难酬。而一些资质平平的人，却干出了轰轰烈烈的事业。事业的成败，人生的得失，并不一定与才华成正比，而是与人际关系等各种因素紧密相关，尤其是在中国这样一个人情社会中，要成就一番事业则更是离不开良好的人际关系。经营良好的人际关系，学会做人与处世，这就是社会常识，是在学校中学不到的知识，也是立足社会之根本。

无论哪个年龄阶段的人，社会常识都是必不可少的。对于青年人来说，由于阅历浅，经验少，很多方面的社会常识不知道，或者只是大概知道而并没有真正地领会于心，从而导致处处碰壁，举步维艰。中年人、老年人虽然更精通人情世故，人生经验也较为丰富，但也常常因为不懂得某些社会常识而导致了意外的失败，遭遇各种不必要的损失。

要适应社会，首先要了解社会，要了解社会的规律，了解人际关系，了解社交心理学，掌握人际沟通技巧，知道与人相处的原则，懂得如何识人，懂得如何办事，懂得如何经营人脉，了解社会潜规则等，也要提升自己的素养，这包括修饰自己的外在形象，注重自己的礼仪和谈吐。古人云，“工欲善其事，必先利其器”，只有在掌握科学文化知识的同时灵活地掌握

这些技能，我们才能轻松立足社会，才能左右逢源，事业顺利。

编写这部《社会常识全知道》旨在帮助每个渴望成功的人及时补足“社会常识”课，掌握适应社会的各种技巧。它从浩如烟海的各种社会知识中，提取出最为基本、最为必需，同时又最具操作性的常识性知识，给正在人生征途上奋斗的人一剂处世良方，一个智慧锦囊。

本书系统地介绍了与人相处、识人、人脉、办事送礼、宴请、语言沟通、形象和礼仪、社交心理学、潜规则、职场生存、创业、理财等方面的社会常识，对于诸如怎样得体穿衣、如何优雅地进行自我介绍、怎样的礼仪让你最有魅力、如何沟通最有效、怎样与形形色色的人打交道、如何快速识别对方、怎样办事送礼最高明、如何筹划成功的商务宴请等问题，本书都给出了详尽的解答。

最后，希望本书在给读者带来实用与趣味兼备的社会常识的同时，也能给读者带来幸福与成功，带来无悔的精彩人生。



第一章 与人相处的常识

- 第一节 与人相处的基本常识** .. 1
1. 如何应对清高自傲者 1
 2. 如何应对自私自利的人 1
 3. 如何应对笑面虎 2
 4. 怎样与“闷死牛”的人相处 2
 5. 怎样与自以为是的人相处 3
 6. 怎样与脾气暴躁的人相处 3
 7. 怎样与猜疑心重的人相处 4
 8. 怎样与搬弄是非者相处 4
 9. 小心吹嘘有靠山的人 5
 10. 小心轻易许诺的人 5
 11. 小心因人而变的人 6
 12. 小心搬弄是非的人 6
 13. 小心甜嘴巴的人 6
 14. 小心刻意掩饰的人 6
 15. 不给大嘴巴以把柄 7
 16. 利用第三者，揭穿打“小报告”
者的谎言 7
 17. 摆脱火爆型棘手之人的具体要诀 .. 7
 18. 不要与专泼冷水之人争辩 7
 19. 帮助优柔寡断之人解决问题 8
 20. 与伪君子交往必知 8
 21. 不与贪婪之人争名夺利 8
 22. 看清巴结者的恭维 8
 23. 与巴结者保持距离 9
 24. 如何促使不合作者的合作 9
 25. 诱导不合作者参加你的工作 9
 26. 用微笑化解尖酸刻薄之人的
“刻薄” 9
 27. 勇敢面对尖酸刻薄之人 10
 28. 如何避免尖酸刻薄之人得寸进尺 .. 10
 29. 对尖酸刻薄的话置之不理 10
 30. 以大度的气量对待心胸狭窄
之人 10
 31. 对心胸狭窄之人要有忍让的
精神 10
 32. 与富人打交道千万不能自卑 ... 11
 33. 与富人打交道不能过于谄媚 ... 11
 34. 在富人面前尽量少谈钱 11
 35. 与富人交往要管好自己的嘴巴 .. 11
- 第二节 与陌生人相处的常识** .. 11
1. 微笑是最好的沟通桥梁 11

2. 用幽默打破僵局	11	3. 上司是小人时如何应对	16
3. 与陌生人攀谈时要善于寻找话题 ..	11	4. 不给小人怀疑你的机会	16
4. 与陌生人开口交谈关键是要找到 共同点	11	5. 警惕小人的甜言蜜语	16
5. 借“题”发挥，找到与陌生人交 谈的话题	12	6. 看穿善于伪装的“君子”	17
6. 提一些“投石”式的问题	12	7. 把小人置于眼皮底下	17
7. 以对方的兴趣作为话题	12	8. 为自己建立防火墙	17
8. 找不到话题时，不妨坦白说明你 的感受	12	9. 打击小人须不露痕迹	18
9. 谈周围的环境也是一个话题	12	10. 棒杀小人比棒杀更有效	18
10. 许多难忘的谈话都是从一个问题 开始的	12	11. 利用小人的欲望	18
11. 察言观色，从细微处入手	13	12. 保持距离为妙	19
12. 注意自己的谈吐与风度	13	第四节 与爱人相处的常识 ... 19	
13. 到陌生人家去拜访，如何找开 场白	13	1. 尊重：夫妻和谐的基础	19
14. 不妨先做个倾听者	13	2. 信任：不给猜疑半点机会	20
15. 用介绍自己作为攀谈的引子 ...	13	3. 关心：没有人能够拒绝	20
16. 与陌生人谈话时，加倍留心对方 的谈话	13	4. 包容：消除婚姻“斑点”的灵 丹妙药	20
17. 敷衍性的话，也可用在与陌生人的 交往中	14	5. 分工：明确分工，切断矛盾的 源头	20
18. 与陌生人交谈时，尽量避免争论 性话题	14	6. 吵闹：不要因点滴小事伤害对方 的心	21
19. 熟记名字抓住陌生人的心	14	7. 注意沟通的语言艺术	21
20. 运用语言技巧，规避隐私话题 ..	14	8. 恰当运用“我信息”	21
21. 如何缩短与陌生人的心理距离 ..	15	9. 清楚地传递自己的感受	22
22. 与陌生人相处时应避免的误区 ..	15	10. 倾听比说更重要	22
第三节 与小人相处的常识 ... 15		11. 不要强迫对方接受你的想法 ...	22
1. 怎样识别小人	15	12. 过自己的生活，永远不要与 别人比	22
2. 如何防范朋友中的小人	16	13. 温柔地回报他（她）的爱	23
		14. 坦然面对婚后感情淡化问题 ...	23
		15. 掌握好争吵这门学问	24
		16. 冲突发生时，不应该有的行为 ..	24
		17. 积极配合你的另一半	24

第五节 与家庭成员相处的常识 .. 25

- 1. 父母应给予孩子尊重与理解 25
- 2. 关心孩子的内心世界 25
- 3. 对孩子的“爱”需要讲究方法 .. 25
- 4. 与孩子相处两忌 26
- 5. 在婆婆面前演点“肉麻戏” 26
- 6. 永远与婆婆同一战壕作战 26
- 7. 做媳妇的不妨大度一点 26
- 8. 婆媳相处四忌 27

- 9. 取得小姑子心理上的认同 27
- 10. 不与小姑子斤斤计较 27
- 11. 对待小姑子，要言行一致、
身体力行 27
- 12. 多关心小姑子的学习或工作 ... 28
- 13. 把小姑子当成自己的亲妹妹 ... 28
- 14. 对嫂嫂宽容大度，以礼相待 ... 28
- 15. 搭建友好婆媳关系的桥梁 28
- 16. 妯娌相处，重在彼此尊重和理解 .. 28

第二章 识人的常识

第一节 由外貌识人的常识 ... 29

- 1. 眼皮很容易泄露秘密 29
- 2. 看目光识人心 29
- 3. 观视线识心理 30
- 4. 东张西望表达好恶 30
- 5. 歪斜的视线有不同的含义 30
- 6. 看眼神察心迹 31
- 7. 从眉毛的动作识人 31
- 8. 鼻子的语言 31
- 9. 嘴的语言 31
- 10. 透过口势识别对方心理 32
- 11. 爱撇嘴唇的人内心通常是
傲慢的 32
- 12. 从左右手做事的习惯看人
的性格 33
- 13. 从手指的长度看人 33
- 14. 从手的无意识动作看人心理 ... 33
- 15. 观察对方指甲也会有发现 34
- 16. 牙齿：透析人的前沿堡垒 34
- 17. 从耳形观察人 34

- 18. 三角脸的人有何性格特征 35
- 19. 圆脸的人有何性格特征 35
- 20. 方形脸的人有何性格特征 35
- 21. 椭圆形脸的人有何性格特征 ... 35
- 22. 嘴巴抿“一”字形的人有何
性格特征 35
- 23. 谈吐清晰、口齿伶俐的人有何
性格特征 35
- 24. 语言模糊、说话缓慢的人有何
性格特征 36
- 25. 偶尔用手捂住嘴巴的人有何性
格特征 36
- 26. 牙齿咬嘴唇的人有何性格特征 .. 36
- 27. 高昂下巴的人有何性格特征 ... 36
- 28. 收缩下巴的人有何性格特征 ... 36
- 29. 嘴角上挑的人有何性格特征 ... 36
- 30. 嘴唇厚的人为人实在 36
- 31. 嘴唇大且厚的人性格坚强 36
- 32. 嘴唇薄者爱吹毛求疵 36
- 33. 嘴唇松弛的人缺乏耐力 36

第二节 由行为举止识人的常识 .. 37

1. 从敲门声透视对方 37

2. 时常摇头晃脑的人有什么性格特征 37

3. 拍打头部的人有什么性格特征 .. 37

4. 边说边笑的人有什么性格特征 .. 38

5. 边说话边打手势的人有何性格特征 38

6. 交谈时不断抹头发的人有何性格特征 38

7. 说话时腿喜欢抖动的人有何性格特征 38

8. 说话时盯住别人的人有何性格特征 38

9. 爱走角落的人有什么性格特征 .. 39

10. 爱抹嘴、捏鼻子的人有什么性格特征 39

11. 从手部动作观察他人内心 39

12. 足部动作透露人的内心 40

13. 走路姿势折射人的内心 40

14. 从烦躁不安的表现看透对方城府 40

15. 从笔迹洞悉对方的心理特征 ... 41

16. 经常委托别人代劳购物之人的性格 41

第三节 由语言识人的常识 ... 41

1. 从说话的速度识别人 41

2. 从谈话话题识人心 42

3. 从说话的节奏识别人 42

4. 从说话声音大小探测人心 43

5. 从口头禅识别人 43

6. 从说话的语态上看出对方的性格 .. 44

7. 从打招呼习惯用语中看出对方的性格 44

8. 从对待尴尬中洞悉对方 45

9. 从回答时间问题的习惯上看透对方 45

10. 夸夸其谈的人有何性格特征 ... 45

11. 义正词严的人有何性格特征 ... 46

12. 抓住弱点攻击对方的人有何性格特征 46

13. 速度快、辞令丰富的人有何性格特征 46

14. 似乎什么都懂的人有何性格特征 .. 46

15. 满口新名词、新理论的人有何性格特征 46

16. 说话平缓的人有何性格特征 ... 46

17. 讲话温柔的人有何性格特征 ... 46

18. 言辞过于恭敬的人有何性格特征 46

19. 常说错话的人有何性格特征 ... 47

20. 偏爱辩论的人有何性格特征 ... 47

21. 善用幽默打破僵局的人有何性格特征 47

22. 常常用幽默的方式来挖苦别人的人有何性格特征 48

23. 善于说自嘲式幽默的人有何性格特征 48

24. 用幽默的方式嘲笑、讽刺他人的人有何性格特征 48

25. 喜欢制造恶作剧幽默的人有何性格特征 48

26. 声音高亢尖锐之人的性格特征 .. 48

27. 声音温和沉稳之人的性格特征 .. 48

28. 声音沙哑之人的性格特征	48	10. 透视喜欢戴金丝边眼镜者	52
29. 声音粗而沉之人的性格特征 ...	48	11. 透视喜欢戴无边眼镜者	52
30. 声音娇滴滴而黏腻之人的性格特征	49	12. 透视领带结又小又紧的人	52
31. 一受到表扬就害羞的人有何性格特征	49	13. 透视领带结不大不小的人	52
32. 听到表扬不敢相信的人有何性格特征	49	14. 透视领带结既大又松的人	52
33. 听到表扬无动于衷的人有何性格特征	49	15. 透视不系领带的人	52
34. 听到表扬后加以回敬的人有何性格特征	49	16. 透视喜欢休闲式提包的人	53
35. 听到表扬极力否定的人有何性格特征	49	17. 透视喜欢公文包的人	53
36. 对表扬来者不拒的人有何性格特征	49	18. 透视喜欢肩带式手提包的人 ...	53
第四节 由服饰识人的常识 ...	50	19. 透视喜欢小巧精致的手提包的人 ..	53
1. 从服饰风格看对方心态	50	20. 透视喜欢超大型手提包的人 ...	53
2. 以节约原则为主选择衣服之人的性格	50	21. 透过鞋子观察对方的性格	53
3. 以讲究原则为主选择衣服之人的性格	50	22. 从饰物佩戴看对方个性	54
4. 以树立形象为主选择衣服之人的性格	50	23. 从所戴帽子看对方的个性	55
5. 以思想愉悦为主选择衣服之人的性格	50	24. 从领带与衬衫的搭配看对方的个性	55
6. 以唯美原则为主选择衣服之人的性格	50	25. 从所戴手表看对方的个性	56
7. 以实用原则为主选择衣服之人的性格	51	26. 从所戴戒指看对方的个性	57
8. 从服装颜色的选择上看透对方 ..	51	27. 从所戴耳环形状看对方的个性 ..	57
9. 透视喜欢戴黑胶边眼镜者	52	28. 从所戴耳环质地看对方的个性 ..	57
		29. 从所用手机看对方的个性	58
		第五节 由社交场合识人的常识 ..	58
		1. 手心示人是善意的表现	58
		2. 双臂交叉抱于胸前是内心优越感的体现	59
		3. 优势地位的显示：双手插入口袋，把拇指留在外面	59
		4. 交叉的双臂意味着“不”	59
		5. 敌意丛生的双臂交叉方式	60
		6. 挺起的胸膛与后背的双手	60
		7. 开场白太长是缺乏自信的表现 ..	60
		8. 主动当介绍人的人喜欢自我表现 ..	61

9. 没有太多表现欲望的淡妆	61	8. 从词汇和话题窥探说谎的蛛丝 马迹	67
10. 表现欲望强烈的浓妆	61	9. 以贬低自己作为谎言的开头	68
11. 充满信心的刻意妆	61	10. 假话和真话混合说	68
12. 宣泄感情的怪妆	62	11. 拉近距离背后的真正含义	68
13. 从座位选择上观察对方	62	12. 解除顾虑很可能只是一个幌子 ..	69
14. 从对菜品的喜好来分析人的 性格	62	13. 识破用“小诚”换“大诚”的 把戏	69
15. 吃饭速度比较快的人的性格 ...	63	14. 骗子“无中生有”的花招	69
16. 吃饭喜欢细嚼慢咽的人的性格 ..	63	15. 客观的语言有时也是一种谎言 ..	69
17. 喜欢使用黑白名片的人的性格 ..	63	16. 小心信誓旦旦的话语	69
18. 喜欢使用压膜名片的人的性格 ..	63	17. 听到“只”这样的字眼时要推敲 一下	70
19. 喜欢使用镶金边的名片的人的 性格	63	18. 男人撒谎的讯号：突然对你 很好	70
20. 喜欢使用只印有姓名电话的名片 的人的性格	64	19. 男人撒谎的讯号频繁地找借口 ..	70
21. 喜欢使用印有多个头衔的名片的 人的性格	64	20. 男人撒谎的讯号：联络不畅 ...	70
第六节 识破谎言的常识	64	21. 攻其不备，点破男人的谎言 ...	70
1. 眼睛是台测谎仪	64	22. 叫他发誓，点破男人的谎言 ...	70
2. 观察他人的面部表情	65	23. 利用情绪与生理变化的关系来 识别谎言	71
3. 强装的笑脸是说谎的迹象	66	24. 用压迫性交谈方式，逼他说出 真心话	71
4. 识别假笑的几个途径	66	25. 利用对方的心虚辨认出谎言 ...	72
5. 如何区别伪装的笑容与真实的 笑容	66	26. 有力的证据是识破谎言的最佳 武器	72
6. 从手势看对方是否在说谎	66		
7. 从坐姿看透对方的心	67		

第三章 人脉常识

第一节 人脉构建常识	73	3. 身不由己的“第一圈子”	73
1. 拥有不同的“圈子”	73	4. 身心都能得到放松的“第二圈子” ..	74
2. 不断扩大“圈子”	73	5. 拥有自己的纯朋友圈	74

6. 人脉圈里良师益友不可少	74	6. 维护好亲戚关系	81
7. 人脉圈里朋友不可少	74	7. 维护好同学关系	81
8. 喝酒艺术构建宽广人脉	74	8. 维护好老乡关系	81
9. 利用电话主动与人联系	75	9. 用发展的眼光来看待交往的对象 ..	81
10. 利用“异性效应”搭建人脉 ...	75	10. 平时的人脉经营不可忽视	82
11. 别总做接受者	76	11. 使自己的关系网长期有效	83
12. 别放弃构建交际圈的好机会 ...	76	12. 适时中断无益的老关系	83
13. 多结交一些带“圈”的朋友 ...	76	13. 遵守关系网络的规则	83
14. 抓住时机沟通	76	14. 组建有力的人际关系核心	83
15. 学会化敌为友	76	15. 人脉经营要“不忘给冷庙烧香” ..	84
16. 人心叵测，交友需慎	77	16. 人脉也需要互动	84
17. 左右逢源，别吊死在一棵树上 ..	77	17. 人脉中的“鲑鱼法则”运用 ...	84
18. 和有进取心的人交朋友	77	18. 为你的人脉进行“感情投资” ..	84
19. 选择志同道合的朋友	77	第三节 人脉拓展常识	85
20. 与优秀的人交朋友	77	1. 找到你的关系源	85
21. 与圈子中的每个人保持积极 联系	77	2. 培养良好的品格	85
22. 表现出你的热情	78	3. 拓展人脉需要“感情投资”	85
23. 常出席重要场合	78	4. 巧妙地让人欠自己一份人情债 ..	85
24. 在第一时间内赶去祝贺	78	5. 办事有尺度，说话讲分寸	85
25. 主动提供帮助	78	6. 善于发现别人的长处	86
26. 争取在聚会中表现自我的能力 ..	78	7. 与人为善，友好相处	86
27. 同学经常聚会，以求关键时候 帮把手	78	8. 不把好恶写在脸上	86
28. 参加同学会，办事时求得照应 ..	78	9. 每天巧妙赞美三个人	86
第二节 人脉经营常识	79	10. 熟人介绍：扩展你的人脉链条 ..	87
1. 小肚鸡肠要不得	79	11. 自己创造机会，拓展人脉	87
2. 孤芳自赏要不得	79	12. 尽可能结识更多的人	87
3. 实话实说要不得	79	13. 拓展人脉要欲求先予	87
4. 单枪匹马要不得	80	14. 在朋友举办的聚会上拓展人脉 ..	87
5. 随心所欲要不得	80	15. 在研习会或培训班上拓展人脉 ..	88
		16. 在头等舱里拓展人脉	88
		17. 巧借名人之气	88

第四章 办事送礼的常识

第一节 办事周全的常识 89

1. 办事要敢吃亏 89
2. 办事要做到有理性地吃亏 89
3. 办事应循序渐进 89
4. 办事脸皮要有“弹性” 90
5. 办事前先投石问路 90
6. 办事要看对方的身份地位说话 .. 90
7. 办事要看对方的行为举止说话 .. 91
8. 求人办事开口要巧 91
9. 求人办事要找准办事对象 92
10. 求人办事要抓住办事时机 92
11. 求人办事要把握办事方式 92
12. 事没办成也要表示感谢 92
13. 办事要学会说场面话 92
14. 办事如何说好场面话 92

第二节 最容易打动对方的求人
常识 93

1. 求人办事要善于与人“套近乎” .. 93
2. 求人办事前，先用真情获得对方
的心 93
3. 求人办事要缩短与他人的心理
距离 94
4. 求人办事可借别人的口说自己
的话 94
5. 求人时要“动之以情，晓之以理” .. 94
6. 求人时不妨从女人方面考虑 94
7. 借用他人的名气求人办事 95
8. 求人办事请将不如激将 95
9. 求人办事前先让对方尝点甜头 .. 95
10. 利用心理错觉求人办事 95

11. 激起所求之人的同情心 96
12. 先在心理上满足对方 96
13. 声东击西，让人领悟到你的
用意 96
14. 求人办事很多时候靠“磨” 97
15. 把道理说透，消除对方的疑虑 .. 97
16. 如果口才不好，找能说会道的人
帮忙 97
17. 关键人物不好找时，不妨利用
边缘人物疏通 97
18. 必要时，跪请也无可厚非 98

第三节 求不同的人办事的常识 .. 98

1. 托同事办事要注意礼貌 98
2. 托同事办事要有诚意 98
3. 要注意有些事不能托同事办 98
4. 求名人为你办事 99
5. 避免掉进求朋友办事的误区 99
6. 求远亲办事不能一蹴而就 100
7. 主动出击，求远亲办事 100
8. 求亲戚办事也要“投资” 100
9. 通过暗示，求邻居帮忙 100
10. 诉说难处让邻居帮忙 100
11. 对邻居的帮助要心存感激 101
12. 利用乡情求同乡办事 101
13. 用“乡物”求同乡办事 101
14. 找领导办哪些事会比较顺利 .. 101
15. 如何间接找领导办事 102
16. 求同事办事要把握分寸 102
17. 施恩于下属，让下属为你办事 .. 102
18. 施威于下属，让下属为你办事 .. 103

19. 恩威并施于下属，让下属为你
办事 103
20. 采用暗示法，让“小人物”全心
全意为你办事 103
21. 采用“冷庙烧香”法，让“小人
物”全心全意为你办事 103
22. 利用共同兴趣爱好接近客户 .. 103
23. 如何让客户感到与自己利益一致 .. 104
- 第四节 办好难办之事的常识 .. 104**
1. 开门见山，向心仪的人表达你
的爱 104
2. 以物传意，向心仪的人表达你
的爱 104
3. 投石问路，向心仪的人表达你
的爱 105
4. 循序渐进，向心仪的人表达你
的爱 105
5. 拒绝不爱的求爱者宜直言相告，
以免误会 105
6. 拒绝不爱的求爱者宜讲明情况，
好言相劝 105
7. 拒绝不爱的求爱者宜冷淡而
果断 105
8. 拒绝不爱的求爱者宜婉言谢绝 .. 105
9. 请客埋单发现忘带钱时，向亲人
救急 105
10. 请客埋单发现忘带钱时，找朋友
解围 106
11. 请客埋单发现忘带钱时，让贤
他人 106
12. 和现在的男友一同遇到前男友
时不卑不亢，施展气度 106
13. 和现在的男友一同遇到前男友
时介绍现男友，熄灭旧情 106
14. 和现在的男友一同遇到前男友
时友好相对，让爱升华 106
15. 和现在的男友一同遇到前男友
时，兵来将挡，“金刚不坏” .. 106
16. 用模糊法应对不宜完全根据对方
问题回答的问题 107
17. 用装糊涂法应对隐含错误假定的
问语 107
18. 用自嘲法应对怎样回答都会让
自己觉得脸面无光的问题 108
19. 用迂回技巧应对不能得罪之人
提出的无理要求 108
20. 用同样的逻辑方式应对别人的
两难刁难 109
21. 用请君入瓮法应对别人的蓄意
刁难 109
22. 用大智若愚法应对无原则性的
刁难 109
23. 用反问应对难以回答的问题 .. 109
24. 用化被动为主动法应对他人的
有意刁难 110
25. 用避实就虚法应对别人的奚落 .. 110
26. 用糊涂卖傻法应对别人的奚落 .. 110
27. 用沉默蔑视法应对别人的奚落 .. 110
28. 就地取材补救失言 111
29. 借题发挥补救失言 111
30. 将错就错补救失言 111
31. 背后说人被当事人听到时不妨
立即认错，假装糊涂 112
32. 背后说人被当事人听到时不妨
矛盾转向，针对自己 112

33. 背后说人被当事人听到时不妨 话锋陡转, 移花接木	112
34. 背后说人被当事人听到时可坦然 迎上, 正面出击	112
35. 对上司或长辈的当众指责宜虚心 请教	113
36. 对明显不合理的当众指责宜积极 辩护	113
37. 对无礼的当众指责宜不予理睬 ..	113
第五节 办事禁忌常识	114
1. 求人办事不能心急	114
2. 小事不要轻易求人	114
3. 办事不要透支自己的人情资源 ..	115
4. 求人办事不要害怕遭冷遇	115
5. 求人办事不要死要面子	116
6. 求人办事不要过于吝啬	116
7. 求人办事不要被原则绑住手脚 ..	117
8. 不要轻易得罪他人	117
9. 求人办事不要有羞怯心理	118
10. 求人办事不要与小人结仇	118
第六节 送礼的准则常识	119
1. 送礼忌不考虑风俗禁忌	119
2. 送礼忌违法违规礼品	119
3. 送礼忌不看人下“菜碟”	119
4. 送礼忌送有害健康的礼品	119
5. 忌当着别人的面送礼	119
6. 送礼要送关键人物	119
7. 送礼要讲究实用性	120
8. 所送礼物要有意义	120
9. 送礼要送对方最想要的东西 ...	121
10. 送礼要讲究个性化	121
11. 送礼要讲究投其所好	121

12. 送礼要讲究“雪中送炭”	121
13. 送礼要讲究厚薄贵贱	121
14. 送礼要讲究雅俗相宜	122
15. 受礼礼仪有哪些	122
16. 如何拒绝对方的礼物	123
第七节 把礼物送出去的常识 ..	123
1. 选在逢年过节时送礼	123
2. 选在生日、寿诞时送礼	123
3. 选在对方娶妻生子之时送礼 ...	124
4. 选在病榻前送礼	124
5. 选在对方留在家中空闲时送礼 ..	124
6. 从对方所送的礼物上看送礼者的 性情爱好	124
7. 把握好送礼的时间间隔	125
8. 送别人想不到的礼物	125
9. 把送礼的理由说到对方的孩子 身上	125
10. 把送礼的理由说到对方老人身上 ..	125
11. 把送礼的理由说到不在身边的 爱人身上	125
12. 把送礼的理由说到托办事的朋友 身上	125
13. 把送礼的理由说到对方可能存在 的损失上	125
14. 把送给对方的钱说成是暂存在 对方手里的	125
15. 即使不到场, 也应附上自己的 明信片	125
16. 对礼品进行精心的包装	126
17. 赠送礼品时得体的举止	126
18. 呈上礼物时, 说一句得体的话 ..	126
19. 送礼时不可过分给予	127

20. 领导如何送下属礼物	127	6. 给朋友送礼送什么	129
21. 送礼的分寸把握	127	7. 给外国人送礼送什么	129
第八节 送礼送什么的常识 ..	127	8. 给孩子送礼送什么	129
1. 给高枕无忧型的人士送什么礼 ..	127	9. 做寿送礼送什么	130
2. 锦上添花型的送礼应送什么 ...	128	10. 结婚送礼送什么	130
3. 雪中送炭型的送礼应送什么 ...	128	11. 给晚辈送礼送什么	130
4. 给上司送什么礼	128	12. 探病送礼送什么	130
5. 给员工送什么礼	128	13. 给同事送礼送什么	130

第五章 宴请常识

第一节 宴请规则常识

1. 宴请重在满足客人的需求	131
2. 根据被宴请的对象和事由, 选择 宴请地点	131
3. 宴请要考虑周边的环境	132
4. 喧宾夺主发出邀请	132
5. 先诱惑别人再发出邀请	132
6. 参加宴会有哪些礼仪	132
7. 宴会上如何就座	133
8. 邀请领导吃饭要慎重	133
9. 与同事进餐时不谈同事的隐私 ..	133
10. 与同事进餐时不要在同事面前 批评上司	134
11. 宴请下级, 以情为先	134
12. 宴请重要客户要讲究档次	134
13. 对待未来客户要讲究舒适	134
14. 对待老客户要讲究情绪的渲染	135
15. 宴请客户时尽量不要带自己的 爱人	135
16. 宴请客户时要早于客户到达宴会 地点	135

17. 宴请客户时要学会点菜	135
18. 宴请客户时要主动去结账	135
19. 宴请异性朋友, 以礼为先	135
20. 男士结账显风度	136
21. 女人应在适当的时候为自己埋单 ..	136
22. AA 制更容易被接受	136
23. 遵循谁请谁付费原则	136

第二节 点菜的常识

1. 点菜时, 征求一下客人的意见 ..	137
2. 侧面帮助客人点菜	137
3. 拿不准菜单时, 可请职业点菜师 代劳	137
4. 点菜前要对价格了解清楚	137
5. 依宴请对象来确定点菜的分量 ..	138
6. 优先让领导点菜	138
7. “女士优先” 同样适用于点菜上 ..	138
8. 亲朋好友吃饭, 轮流点菜最佳 ..	138
9. 点菜要以人为本, 看人下菜 ...	138
10. 点菜要注重特色	138
11. 点菜要巧妙搭配	138
12. 点菜要尊重埋单的人	139

13. 点菜时要考虑来宾个人禁忌 .. 139	12. 用祝福的方式劝酒 144
14. 点菜时要考虑来宾地方禁忌 .. 139	13. 用赞美对方长处的方式劝酒 .. 144
15. 点菜时要考虑来宾职业禁忌 .. 139	14. 用顺口溜的方式劝酒 145
16. 点菜时要考虑来宾国际禁忌 .. 139	15. 用找共同点的方式劝酒 145
17. 所点酒水要与宴会相配 139	16. 用寻求对方闪光点的方式劝酒 .. 145
18. 所点酒水要与季节相配 139	17. 用强调意义的方式劝酒 145
19. 所点酒水要与菜肴相配 140	18. 用一鼓作气的方式劝酒 145
20. 讲究酒水之间的搭配 140	19. 用以退为进的方式劝酒 146
21. 中餐宴席饮用酒水注意事项 .. 140	20. 用感恩的方式劝酒 146
22. 饮料和酒水的巧妙搭配 140	21. 用另辟蹊径的方式劝酒 146
23. 宴请中常喝的中国十大名酒 .. 140	22. 用坚定立场的方式拒酒 146
24. 宴请中常喝的中国十大名茶 .. 141	23. 用先声制人的方式拒酒 146
第三节 喝酒、劝酒和拒酒常识 .. 141	24. 用抓对方漏洞的方式拒酒 146
1. 正确的倒酒方式 141	25. 用转移目标的方式拒酒 147
2. 倒酒有何次序讲究 142	26. 用健康作为挡箭牌的方式拒酒 .. 147
3. 别人向你祝酒时，一定要站起来 .. 142	27. 用先表示感谢、后强调后果的 方式拒酒 147
4. 对别人的祝酒表示谢意 142	28. 用家人反对为理由的方式 拒酒 147
5. 饮酒适度，保持文雅的酒态 ... 142	29. 用顺水推舟的方式拒酒 147
6. 你来我往五大敬酒方式 142	30. 用反守为攻的方式拒酒 148
7. 回应祝酒时话语宜泛泛而谈 ... 143	31. 用笑容满面、说尽好话的方式 拒酒 148
8. 回应祝酒时可风趣幽默 143	32. 用请人代饮的方式拒酒 148
9. 与领导同桌喝酒要注意的事项 .. 143	
10. 用强调彼此关系的方式劝酒 .. 144	
11. 用强调两人缘分的方式劝酒 .. 144	

第六章 语言沟通常识

第一节 说服他人的常识 149	5. 先接受对方的想法 150
1. 抓住最佳时机 149	6. 先“捧”再说服 151
2. 说服他人时忌官腔官调 149	7. 巧用悬念，说服固执之人 151
3. 从对方最得意的事情说起 149	8. 肯定性的问答，更易说服对方 .. 152
4. 避开正面，迂回劝导 150	9. 站在对方的立场进行说服 152