

应酬学 The Art of Social Networking

的 诡计

人际交往中的实用哲学

肖嘉铭◎主编

◎人生处处都是应酬，效果好坏，全在于你懂不懂得使用心理策略。

◆智商不在太高，能学会东西就行；能力不用太强，能干好事情就行；但**应酬**的本事决不能差。

◎差之毫厘，谬以千里，应酬场上二丁点儿的不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流。

◎每天学点应酬学，你的生活将会彻底发生改变。

善于应酬，而步步青云
不善应酬，则难坐宝座
爱上官位，则弄奸恶
交好能外，也疏治相好
休沐合官，政制有原则
应酬深明，清官是关隘
内心世界体现在肢体动作上
通过穿衣习惯寻找对方弱点
身体的姿势是心理的暗示
表情反映心情，心情影响事情
君子之貌，情通于貌
“小动作”暴露“大玄机”
主动出击，谋其心，理
巧施计策，摆弄虚实
密设陷阱，请君入瓮
他处引车，让他多受
设局设路，看其反应
赠物加钱，使人减少
喜怒必失，管住嘴巴
意外之喜，非福非祸
虚词虚言，唯欺唯骗
掩耳盗铃，欺瞒心虚
顺口成章，如你所想
小小细节，看透对方
广结人脉，交友多思人就多
未雨绸缪，平时就要多照顾
假意应酬，看清对方的为人
攻心为上，感情投资收最大
结交贵人，从你身边人入手
突出重围，美言巧语疏通
别让小事影响了大事
急难叫出对方的名字
选路时机巧妙送礼和
言中送外物锦上添花
用心送礼才能有奇效
送人玫瑰手有余香
让领导中意有惊喜
做好准备再去谈判
讨价还价的智慧大
设法摸清对方底线
谈判是一场心理战
小要排实说大目标
韬光养晦，控制情绪是关键
兵不厌诈，虚虚实实实实真
借鸡生蛋，让人为你忙碌衣
见缝插针，夹缝中茁壮成长
迅速出手，以速度战胜对方
抓住机遇，迅速地发展壮大
善于变通，上什么山唱什么歌
因势利导，暗中来胜跳出危局
能进能出，回头草依然可以吃
打破常规，出人意料取得胜利
审时度势，撞了南墙尽快回头
树大招风，不做第一不做第二
谦恭自律，英雄好汉不可取
柔者能安，外力面前学高悬
吃可尽福，笑到最后才是好
藏巧守拙，待他日一飞冲天
暂退一步，后发制人得胜利
有舍有得，肯为大得舍小利
勿揭人短，逆龙鳞祸上身
说话婉转，切忌班门弄斧
自我保护，谨慎敷衍小人
谦让宽容，争斗会害自己
勿责他人，树敌多难碰壁
随遇而安，明智保身不辱
心胸宽广，不要小肚鸡肠
保持理智，不要亲昵无间
打破自尊，无须自惭形秽
根除吝啬，慷慨对待别人
控制怒气，忍让体现风度
舍弃骄傲，不要孤芳自赏



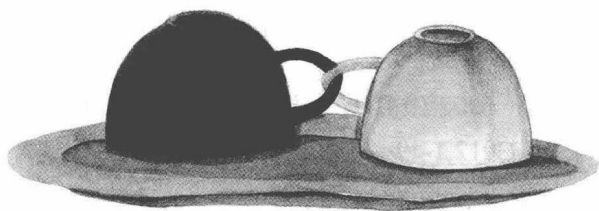
金城出版社
GOLD WALL PRESS

应酬学 The Art of Social Intercourse 设计

应酬学设计



应酬学设计



The Art 应酬学^的诡计

of Social Networking

人际交往中的实用哲学

主编 肖嘉铭

编委 刘改红 沈琳 胡庆 任新艳
董立新 王迪 吴军 宋晓冬



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

应酬学的诡计：人际交往中的实用哲学 / 肖嘉铭主编.
北京：金城出版社，2009.9
ISBN 978-7-80251-219-1

I. 应… II. ①肖… III. 人际交往-通俗读物 IV.
C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第144257号

应酬学的诡计：人际交往中的实用哲学

作 者	肖嘉铭
责任编辑	朱策英
开 本	710毫米×1000毫米 1/16
印 张	17
字 数	228千字
版 次	2009年9月第1版 2009年9月第1次印刷
印 刷	三河市鑫利来印装有限公司
书 号	ISBN 978-7-80251-219-1
定 价	29.80元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编：100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前言

Preface

中国人讲究礼尚往来，喜欢在商业交往和工作关系中注入感情因素，在热烈喜庆、觥筹交错的宴席上洽商、谈判、交友、搭建关系网络。于是，久而久之，便形成了一种特殊的应酬交际模式。

但凡社交活动时，华夏之内，宾主互相礼让，细品摆放精美、色香味俱全的特色餐点，畅饮和谐搭配的美酒佳酿，就很容易放下日常交际中的矜持、冷漠，迅速成为无话不谈的朋友；而对于商务交际，在举杯畅饮中了解彼此，理解彼此，乃至信任彼此，不仅能快速拉近彼此的距离，成为互助互利的商务伙伴，往往还能顺利达成协议，事半功倍，取得正式谈判桌上无法实现的成果……

人际交往是一种艺术，技巧纯熟，则会挥洒自如，游刃有余；技巧不当，则难免会使关系紧张。

瞧瞧饭桌上，谁在谈笑风生，而谁又只顾埋头吃饭，说出话来都没人理？看看舞会上，谁风度翩翩，而谁又孤孤单单只能当“壁画儿”？再看商务会谈，谁说话得体、一语中的，而谁又该说的话不会说，却说了一些不该说的话，扫了大家的兴致？

应酬看似简单，其实却包含着很多的学问。说话中不中听，言语是否得体，穿着是否合适，吃饭、邀舞的动作是否文明优雅，等等，这些都是应酬的细节。千万别小看这些细节，对方可能因为看你做得大方、到位而提升对你的印象，也可能从中看出你有没有教养，而决定是否跟



应酬学的诡计

你继续交往。

事业成功、生意好坏，很大程度上取决于应酬的能力。不信吗？与客户应酬好了，订单自然源源不断；与领导应酬好了，自然能够获得他最大的支持，使得工作顺利开展；与同事应酬好了，自然能够广泛借力，至少不会给自己的工作带来外在的障碍。

工作、生活的方方面面都涉及与人交往的问题，那么，如何与人处好关系就是一门大学问了。应酬不当，小问题也会伤感情，生意自然就更做不成了；应酬得当，对方开心，自己更开心。应酬是生意场的法宝，也是日常交往的润滑剂，更是事业的催化剂。有了应酬功夫为你保驾护航，事业才能蒸蒸日上。

应酬是一种艺术，技艺纯熟，则会挥洒自如，游刃有余，举止不当，则难免关系紧张。八面玲珑的人固然春风得意，拙于应对的人也不要灰心，其实稍稍用点“诡计”，待人接物也会很轻松。

我们这里所说的“诡计”，和阴谋没有关系，不是让你玩弄心眼去算计别人的利益，更不是故意设圈套陷害别人。它并非单纯指技巧策略，也不是没有一个确定的范围，没有任何原则。相反，它最根本的是要让你在混沌的世事中，做一个明白人，在洞察外界的险恶、有效保护自己的同时，成功达到交际应酬的目的。

聪明人的应酬可以体现为八面玲珑，而老实人的应酬则可以体现为踏实做事。虽然应酬容易被人们理解成表面功夫，但是如果能将应酬由表面转向深入，由寒暄转向交心，由合作者变成战友，这样的应酬技术就算是到家了。

怎样才能做到应酬有术呢？

其实也不难。我们已经为你列出了应酬中常用的各种小“诡计”，如

前言

果你能洞悉它们并将其付诸实践，天长日久，你也会成为一个进退自如、应对有度的应酬高手——你和别人的关系就不只是吃饭、聊天、玩乐这样的泛泛之交。

用心去体会各种“诡计”并以此指导自己的行动，你必定会拥有坚实的人脉基础，你的人生也必将与众不同。

目录

Contents

第一章 事业成败，关键在于应酬

善于应酬，可平步青云.....	002
不善周旋，总难免尴尬.....	005
爱上应酬，培养好关系.....	008
交际圈外，也融洽相处.....	011
得体合宜，应酬有原则.....	014
应酬成败，语言是关键.....	017

第二章 洞察人心，外表上找线索

内心世界多体现在肢体动作上.....	022
通过穿衣习惯来寻找蛛丝马迹.....	026
身体的姿势常常是心理的暗示.....	029
表情反映心情，心情影响事情.....	033
眉目之间到底传递了哪些“情”.....	036
“小动作”里蕴含着“大玄机”.....	040



第三章 主动出击，探清对方虚实

主动出击，探其心理.....	046
巧妙发问，摸清虚实.....	049
智设语境，请君入瓮.....	053
抛砖引玉，让他多说.....	057
投石问路，看其反应.....	061
遇物加钱，逢人减岁.....	064

第四章 少说多听，让其主动暴露

言多必失，管住嘴巴.....	070
弦外之音，准确把握.....	074
语调语速，暗藏情绪.....	078
透过话题，窥其心理.....	080
听口头禅，帮你判断.....	084
小小细节，看透对方.....	088

第五章 抓住贵人，挖掘无穷财富

广结人脉，朋友多贵人就多.....	094
未雨绸缪，平时就要多维护.....	097
擦亮双眼，看清潜在的贵人.....	099
攻心为上，感情投资收益大.....	103
结交贵人，从他身边人入手.....	106
突出重围，关系当用就该用.....	110

第六章 迎来送往，细节决定成败

别让小细节坏了大事.....	116
准确叫出对方的名字.....	120
选好时机巧妙送礼物.....	123
雪中送炭胜锦上添花.....	126
用心送礼才能有奇效.....	129
送人玫瑰没必要张扬.....	132



● 第七章 谈判心理，分蛋糕智慧大

让谈判中没有输家.....	138
做好准备再去谈判.....	142
讨价还价的智慧大.....	144
设法摸清对方底线.....	147
谈判是一场心理战.....	150
小妥协实现大目标.....	154

● 第八章 表面示弱，实则暗中发力

韬光养晦，控制情绪是关键.....	158
兵不厌诈，虚虚实实假乱真.....	161
借鸡生蛋，让人为你做嫁衣.....	165
见缝插针，夹缝中茁壮成长.....	167
迅速出手，以速度战胜对方.....	170
抓住机遇，迅速地发展壮大.....	173

第九章 一变就通，做到能屈能伸

善于变通，上什么山唱什么歌.....	178
因势利导，错中求胜跳出危局.....	181
能进能出，回头草依然可以吃.....	184
打破常规，出人意料取得胜利.....	187
审时度势，撞了南墙尽快回头.....	190
树大招风，不做第一宁做第二.....	194

第十章 学会放弃，目光要放长远

谦恭自律，争强好胜不可取.....	198
柔者能安，外力面前学弯腰.....	201
吃亏是福，笑到最后才最好.....	204
藏巧守拙，待他日一飞冲天.....	207
暂退一步，后发制人得胜利.....	210
有舍有得，肯为大得舍小利.....	213



● 第十一章 留有余地，不可四处树敌

- 勿揭人短，逆龙鳞祸上身..... 218
- 说话婉转，切忌直来直去..... 222
- 自我保护，谨慎敷衍小人..... 224
- 谦让者存，争斗会害自己..... 228
- 勿责他人，树敌多难碰壁..... 231
- 随遇而安，明哲保身不难..... 235

● 第十二章 克服弱点，应酬得心应手

- 心胸宽广，不要小肚鸡肠..... 242
- 保持距离，不要亲密无间..... 245
- 打破自卑，无须自惭形秽..... 248
- 根除吝啬，慷慨对待别人..... 251
- 控制怒气，忍让体现风度..... 254
- 舍弃骄傲，不要孤芳自赏..... 256



第一章

事业成败，
关键在于应酬



随着商业社会越来越发达，应酬已经成为职场、商场、政坛等地方必不可少的重要手段。说到底，它其实是为人与人之间的交流和了解提供一个环境、一个平台。如果你想给别人留下良好的印象，那么当然要学会“略施小计”。

善于应酬，可平步青云

应酬承担着感情交易的功能，是否善于应酬，并通过应酬，建立、发展和巩固好人际关系，成为事业能否成功的关键因素之一。所谓的“感情投资”，实际上是非现金交易的商业行为、变相的谈判桌，是被利益所驱使的。没有四通八达的人际网络，将寸步难行。

把大家都应酬好了，才能为自己前进的道路扫除障碍。有人总结说，单位的老好人最容易被提升，这是有道理的。因为老好人谁也不得罪，他会应酬好每一个人，不属于任何派系，所以，提拔这样的人最不容易引起大家的反对和争议。可见，应酬不仅能让你左右逢源，更能让你平步青云。

应酬得体有各种各样的技巧，那些在交际场上如鱼得水的人往往各有神通，他们将应酬之道演变成了一门艺术。不妨看看不同人的表现：有的人站起身来就有人鼓掌，有的人举起杯来就有人呼应，有的人一个微笑一句问好就能换来现场热烈的气氛；可是，同样的动作另一些人做起来，却乏味了不少，他们做出来的只是一个简单的动作而已，其中的

深意却荡然无存。应酬的真谛在于，那些繁文缛节、程式化的过程不过是表面的套路罢了，真正懂得应酬的人将应酬变成了艺术加以发挥，从而有了无穷的功效。

有个小伙子刚满24岁，就已经是部门经理了，而且很有发展前途。各经理开会的时候，一屋子的中老年人，衬得他越发有朝气。他发表自己的意见，总是既中要害，又显得谦虚，令大家都很喜欢。单位的二把手对他十分欣赏，对他的意见和建议也十分重视。可是，单位里一把手却跟二把手不太和睦。

小伙子经过分析得出如下结论：一把手有魄力，知人善任，是个正人君子，所以用不着顾及和他的关系，只要自己好好干，他对自己就会满意。相反，二把手虽然没多少业务方面的本事，但他的心眼都用于琢磨人事上，他不一定能给你起什么好作用，但如果背后给你使点绊儿，你也吃不消呀。

因此，小伙子对二把手出人意料地亲近，逢年过节，必然登门拜访，且总要拎一点家乡的土特产。小伙子的判断是正确的，他做到了左右逢源，最终两位领导都很赏识他。

我们生活在复杂的人际圈子中，难免遇到这样的情况：单位里领导之间争权，同事之间分派系。如果你是一个处于这样尴尬境地的人，就要充分施展应酬术，既不能薄了左边，又不能惹了右边，你要把两边都应酬好了。

某单位领导李简，一次参加区域性的科技会议，带了懂科学的技术人员张某一同前往。开会期间，李简推不掉的酒，张某代喝；会议中的科技名词由张某负责给李简解释、说明；李简看文件累了，张某会给他泡杯热茶……于是，开会回来不久，张某便成了李简的秘书，真正成了领导身边



应酬学的诡计

的人。

张某更妙的表现还在后边。李简和张某都喜好下棋，而张某在棋艺上已小有造诣，闲暇无事时，李简便叫张某陪他下几盘。于是，聪明的张某便根据李简的脾气，下棋时既不能胜他，以免背上骄傲自满的罪名，也不能轻易让他取胜，让他认为自己没有本事。就这样，李简和张某下棋竟成了一种乐趣，李简每次和人说起他的秘书张某时，总是夸说“人聪明，但不骄傲，难得”。不久，张某就被提升为该单位的一个部门领导。

张某应酬好了领导，结果换来了自己事业的提升。领导也是人，管着那么一大摊事情，管着那么多的人，能力再强也有招架不过来的时候。如果你适时为领导提供帮助，分担他的工作，泡杯茶、聊聊天，缓解他的压力，时不时再一起下棋、出游一下，增进彼此的关系，就很容易赢得领导的赏识。

应酬虽然大都只是一些细微的功夫，然而实践起来却很难。因为大多数人都没这样的耐心，又往往拉不下来面子，不会顺着别人的脾气走；而更多的人则是不够聪明，摸不清对方的脾气，广发子弹也打不中目标，白费了力气。如果是个聪明人，自然可以采用八面玲珑的方法来广泛应酬，赢得加分。但这也不是说，只要是老实人就不会应酬，就不能得到嘉奖。聪明人有聪明人的应酬法，老实人也有老实人的应酬法。

美国宾夕法尼亚州有个人叫洛斯特，曾被选为“最佳雇员”。他的工作是替一家百货公司处理文件。他获选后，对记者透露他的“应酬术”时说：“我只是尽量地干。”

他的上司，百货公司的总经理说：“洛斯特并不是个唯唯诺诺的人，你要他办事，他总是答以‘好的，我尽量做’，但一小时后，他会告诉上司，说他做了一个钟头，但还没有做好十分之一，看来当天很难完成了，如果这样会耽误公事，那请您再去想想别的办法吧。”