



全面洞悉中国式应酬中的成功智慧

俗话说“人在江湖，身不由己”。只要有人的地方就有“江湖”，有“江湖”就有应酬。会应酬，大困难也会迎刃而解；不会应酬，小问题也会损情坏事。应酬中有规则，有方法，有技巧；讲策略，讲心机，讲变通。一个真正的应酬高手，讲究应酬的艺术，深谙应酬的规则和潜规则，将应酬做得恰如其分，滴水不漏。

# 中国式应酬 规则与潜规则 大全集

武敬敏 编著



**应酬不是万能的，不会应酬是万万不能的**

在中国式应酬中，规则和潜规则往往支配着应酬的成败。不懂得应酬中的规则与潜规则，必将导致应酬失败。生意场上的应酬，只是一点点的不到位，都可能让辛苦的汗水付诸东流；酒桌上的应酬，觥筹交错，祝酒、敬酒中一个小小的失误也许就使得整个饭桌空气凝固；花钱送礼，一个小小的疏忽不仅让你办不成事，还会使双方尴尬，不懂应酬规则和潜规则，必将淘汰出局。



黄河出版传媒集团  
宁夏人民出版社

全面洞悉中国式应酬中的成功智慧

# 中国式应酬 规则与潜规则 大全集

武敬敏 编著



黄河出版传媒集团  
宁夏人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

中国式应酬规则与潜规则大全集 / 武敬敏编著. — 银川: 宁夏人民出版社, 2012.11

ISBN 978-7-227-05287-6

I. ①中… II. ①武… III. ①人际关系学—中国—通俗读物 IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 242368 号

## 中国式应酬规则与潜规则大全集

武敬敏 编著

责任编辑 贺飞雁

封面设计 李艾红

责任印制 张国祥

黄河出版传媒集团  
宁夏人民出版社

出版发行

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦 (750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 [renminshe@yrpubm.com](mailto:renminshe@yrpubm.com)

邮购电话 0951-5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 北京中创彩色印刷有限公司

开 本 1020mm × 1200mm 1/10 印 张 48 字 数 807 千

印刷委托书号 (宁) 0012797

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-227-05287-6/C · 134

定 价 29.80 元

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

版权所有 侵权必究



从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会，人情和关系也就成了成事的有效工具。如何进行应酬是一门学问，更是一门艺术，一个人不管有多聪明、多能干，先天的条件有多好，如果不懂得如何为人处世，不懂得应酬之道，那么最终的结局往往是失败。俗话说“有人好办事”，因此便需要时时去做人情，处处去搞应酬。无论官场、职场、生意场，还是日常生活中，凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。

平日里，生儿育女、婚丧嫁娶、乔迁升学，总有人设宴请客，请柬一到，为做人情，应酬便在所难免；逢年过节，亲友互访，同学聚会，同事聚餐，更是应酬集中之时。另外，酒桌上、牌桌上、娱乐场所，觥筹交错，处处有应酬；朋友、对手、陌生人，问寒问暖，说面子话，时时要应酬。在各种商务拜访、商务接待、商务宴请、商务谈判中，善应酬者常可决胜千里，轻松博取自己的商业利益。公务应酬中，常面临大大小小的会议、层层级级的检查、迎来送往的接待、接二连三的饭局，若应酬得当，各方面才能关系融洽，联系渠道畅通，人气旺盛，工作顺利。面对媒体时，事关形象和声誉，应酬更需要讲究策略、讲究方法，才能做到有礼有节、有章可循、从容应对。

人们常说：智商不用太高，能学会东西就行，能力不用太强，能干好事情就行，但应酬的本事绝不能差。正如励志大师卡耐基所说：“一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%则得益于其良好的社交能力。”会应酬，大困难也会迎刃而解；不会应酬，小问题也会让你焦头烂额。何为应酬的真本事？一个应付老练、酬对自如者，必定懂得中国式应酬的特征，熟谙并灵活运用中国式应酬的通变智慧。

中国式应酬有其独特的文化特征，中国式应酬的关键词常常是“人情”“饭局”“面子”“圈子”等。中国人的一切都围着人情转，其中80%的事情由人情决定，不懂中国式人情就会栽跟头；中国人做事情得有场，最好的场就是饭局，喝开了说开了才好办事；中国人爱面子，面子代表着人格和尊严，有时候，面子甚至高于一切，所以要想法设法保面子、提升面子；在中国，办事要靠关系网，圈子即是关系网，中国人的一生就是在不断地钻圈子、找圈子、造圈子、拉圈子、跳圈子……中国式应酬是一门深奥的学问，微妙而复杂，关涉人性、心理、文化、传统、风俗、民情、禁忌等，要靠用心细细揣摩，更要靠平日不断积累和训练。

应酬中有规则，有方法，有技巧，需要讲策略，讲心机，讲变通。一个真正的应酬高手，应该掌握应酬的艺术，将应酬做得恰如其分，滴水不漏。如同自然界的优胜劣汰法则，不懂应酬的规则、方法和技巧，必将被淘汰出局。应酬中，有些规则是显性的，明明白白，清清楚楚，人人都可以看得见，照着做；也有些规则并没有明文规定，没有人说出来，但若不去遵守，必定会吃亏，就如同海底的暗礁，不知者容易触礁遇险，甚至人毁船倾，功



亏一篑，这方面尤其要注意。

掌握中国式应酬的规则、方法与技巧，是成就大事的关键。懂得与客户应酬，自然能够源源不断地获得订单；懂得与领导应酬，能够轻松获得领导的赏识和支持，不仅开展工作顺利，更容易获得晋升机会；懂得与同事应酬，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。生活之中，人情来往，求人办事，也用得上应酬功夫。应酬到位，不仅能广建人脉，维系好各种人际关系，办事也能达到事半功倍的效果。反之，必将导致事事难成。生意场上的应酬，一点点的不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流；酒桌上，即使祝酒、敬酒中一个小小的失误也许就使得整个饭桌空气凝固，所谈之事泡汤；花钱送礼，小小的疏忽也会导致不仅办不成事，反而使双方尴尬……

本书深入剖析中国式应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧，传授应酬之道，助你事业成功，人生圆满。书中汇集大量生动事例，结合不同场景，对应酬中的各种问题和关键点进行介绍，精辟透彻地分析其中的得失，让读者领悟处世智慧和人生真谛，快速精通交际应酬中的技巧，灵活机智地应对各种社交活动，在建立良好人际关系的同时，抓住机遇，坐拥成功。





## 第一篇 中国式人情

第一章	在中国 80% 的事情由人情决定 .....	2
	懂“中国式人情”不栽跟头 .....	2
	个人大部分成就都是蒙他人所赐 .....	3
	情亦有价，把人情作为你的筹码 .....	3
	拥有和谐的人情网便能如鱼得水 .....	4
	多一份人缘，少一份烦恼 .....	5
	借助他人的力量，成功可以抄近路 .....	6
	自助者人助，人助者天助 .....	7
	没有好人缘等于把自己逼入“死胡同” .....	8
	聚财先聚人，人脉就是财脉 .....	9
	人情练达铸辉煌 .....	9
第二章	关系有薄厚，人情早储备 .....	11
	人情如储蓄，时时储、日日多 .....	11
	储备人情要循序渐进 .....	12
	交人交心，人情投资要果断 .....	13
	不是所有的人都可深交 .....	13
	平时冷庙烧香，急时才能抱佛脚 .....	14
	给人一份情，让他还你一辈子 .....	15
	以诚动人，抓住他人心 .....	16
	多给同感的理解，更容易打动人心 .....	17
	弱势时打情感牌，更容易被认可 .....	17
	善待落难者，赢得他人的钦佩 .....	18
	结交“实力人物”的身边人 .....	19
	交往次数越多，心理距离越近 .....	20
	学会通过中间人迅速拓展你的人脉 .....	21
	在重要的场合曝光，让更多人认识你 .....	22
第三章	常送人情，但不要声张 .....	23
	经常性的投资“人情生意” .....	23
	关键时刻拉人一把，悄悄地把人情送出去 .....	24
	互惠，让他知道这样做对他有利 .....	24



强者也要装脚痛，更好地处理人际关系.....	25
雪中送炭，扩大感情投资的性价比.....	26
诚信是一种有持续性回报的投资.....	27
收获人情，借不如送.....	28
超预期的付出会获得超额度的信赖.....	29
主动吃亏，让对方不得不还你人情.....	30
故意让人占点便宜，人情积少成多.....	31
熟记名字，更容易抓住对方的心.....	32
把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你人情.....	33
帮助别人就是在帮助自己，给人好处不要张扬.....	34
<b>第四章 小人情行小方便，大人情可得大回报.....</b>	<b>35</b>
关系当用则用，否则是一种浪费.....	35
满足对方心理，为求其办事作铺垫.....	36
乾坤大挪移，化人之力为我所用.....	37
给他人一个头衔，让他鼎力相助.....	38
借能人之手为自己办好棘手之事.....	39
用第三方的威势来拔高自己.....	40
求人帮助时要动之以情.....	40
激起心理共鸣，让他感觉像是在帮助自己.....	41
用利益驱动别人为己所用.....	43
恰当的反馈能使对方积极地为你办事儿.....	44
帮助他人要适当，接受帮助要恰当.....	44
诚挚感谢，是你再次获得他人帮助的保证.....	45
事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路.....	47
<b>第五章 维持“人情”平衡，创造被利用的价值.....</b>	<b>48</b>
注意维护人情的生态平衡.....	48
动用人情的次数要尽量少，以免透支.....	49
别人的帮助不是理所当然，要适当的回馈.....	50
率先一步化干戈为玉帛，敌人也能成为朋友.....	50
不揭对方的伤疤，他好过你也好过.....	51
人情链断裂，要懂得修复.....	52
还人情，让自己成为有用的人.....	52
如果你有用，就别怕自己被利用.....	53
如果能被对方需要，自己也会变得很重要.....	54
炒出你的价值，让他人认为你更有用.....	55
给人格魅力加点“磁性”，吸引更多的人.....	56

**第二篇 绕不过的饭局、宴会**

<b>第六章 走进“中国式”饭局.....</b>	<b>58</b>
在中国 99% 的事情在饭局上开始.....	58

局势因一场饭局而改变 .....	58
宴请就是一场利益的角逐 .....	60
重视请客吃饭背后的玄机 .....	60
设宴是体现风范的一种手段 .....	61
酒是维系情感的纽带 .....	62
巧抓时机，求人办事事半功倍 .....	62
该拍的“马屁”，聚会时使劲拍 .....	63
餐桌上的“激励”更有效 .....	64
酒桌上把生意敲定 .....	64
商务“概念饭”要巧吃 .....	65
<b>第七章 做一场滴水不漏的局 .....</b>	<b>67</b>
“无功不受禄”，请客要找好理由 .....	67
准备工作，不能有丝毫大意 .....	68
未雨绸缪，精心设局 .....	68
宴请客人不能一视同仁 .....	69
宴请看场合，吃饭分档次 .....	70
座次安排，尊卑有序 .....	71
女宾点菜已成为当今的时尚 .....	71
不可小觑宴会情调师——音乐 .....	72
像专业点菜师那样点菜 .....	73
点菜切勿丢了西瓜捡芝麻 .....	74
你在细品食物，别人在细品你 .....	75
余兴节目，增添宴会的热烈氛围 .....	76
“男人味”让人食不下咽 .....	76
做宴会女王岂可漏洞百出 .....	77
宾主尽欢乐收局 .....	78
<b>第八章 八面玲珑，行走饭局中 .....</b>	<b>79</b>
菜点对了，打开对方心扉并不难 .....	79
主随客便，彬彬有礼操控他 .....	80
你的酒杯不要凌驾于领导之上 .....	80
主次分明，把握好敬酒的顺序 .....	81
劝酒要恰到好处 .....	81
形势不妙，敬为上 .....	82
敬酒有道，频频举杯有妙招 .....	83
不动声色，应对别人的围攻酒 .....	83
酒量不好的人陪酒如何不失礼 .....	84
把拒酒的理由说得自然些 .....	85
不修边幅怎能登大雅之堂 .....	86
别让“喷嚏”打跑了“生意” .....	87
介绍人时务必遵守“尊者优先”的原则 .....	88
没有人喜欢你用食指指着他 .....	88



尽量让对方多说，才能掌握更多的信息.....	89
餐桌上，哪些话让人如临大敌.....	90
<b>第九章 做好宴会的“终结者”.....</b>	<b>92</b>
宴会尾声：站好最后一班岗.....	92
筷子剔牙，抹不去“废物”利用的尴尬.....	93
吃不完也不能“兜”着走.....	93
一个饱嗝的“蝴蝶效应”不容忽视.....	94
男人埋单彰显自我风度.....	94
你请客你埋单天经地义.....	95
不能总把自己当作上帝.....	95
不带现金吃“霸王餐”实在要不得.....	96

### 第三篇 保面子，也要舍面子

<b>第十章 爱面子乃人之天性.....</b>	<b>98</b>
人活着就是为了争口气.....	98
任何情况下都要维护人格尊严.....	99
人情可以不做，可面子不能不给.....	100
给人面子，赢得达到目的的机会.....	101
维护他人的面子，留出自己的退路.....	102
看住对方面子，等于守住融洽关系.....	103
保住领导的面子，保住自己的位子.....	103
反驳也要给人留面子.....	104
不能一味地“公事公办”.....	105
<b>第十一章 人性本“虚”，做好表面功夫.....</b>	<b>107</b>
成全对方好胜心，以保全自己.....	107
卖个人情，免得对方“红眼病”发作.....	108
女人的面子伤不得，尽量满足她的虚荣心.....	109
用恰如其分的场面话赞美对方.....	109
善意的谎言要说得真诚.....	110
帮助别人时要顾及他人的尊严.....	111
场面的马屁可以拍，但要看人.....	111
不谈论自己的得意之处，维护他人自尊.....	112
让别人感觉自己比你聪明.....	113
让对方做主角，自己心甘情愿做配角.....	114
适时地给对方送上一顶“高帽子”.....	115
<b>第十二章 给人台阶下，保护他人面子.....</b>	<b>116</b>
给别人台阶，就是给自己挣面子.....	116
心领神会，替别人遮掩难言之隐.....	117
发生冲突时学会给人面子.....	117



不要逼着别人认错，否则会让他人心存怨恨.....	118
遭遇尴尬，要给他人台阶下.....	119
批评时给对方备好台阶.....	119
保护失败者的面子，不给自己树敌.....	120
得到他人的认可，勿当面揭穿他人的错误.....	121
善于周旋，总能化干戈为玉帛.....	122
因势利导，错中求胜缓解危局.....	123
打圆场要让双方都满意.....	123
善待别人的尴尬.....	124
诙谐地对待他人的错，也让自己过得去.....	125
巧妙暗示，远远胜过当面指责.....	126
<b>第十三章 要面子，总要讲究个度.....</b>	<b>127</b>
千万别陷入“面子观”的怪圈.....	127
方圆有道，原则问题不能让步.....	128
争得面子不仅仅要做大事儿.....	129
面子是大家的，切忌吃独食.....	129
别为面子沉浸在别人的“吹捧”中.....	131
真正的快乐和地位、面子没有关系.....	131
奢侈换不来面子.....	132
自欺欺人，只能作茧自缚.....	133
走出虚荣的死胡同.....	134
不要把得失看得太重.....	134
莫怕“出丑”而失去尝试的机会.....	135
消除自己渴望被赞许的心理.....	135
<b>第十四章 “厚脸皮”也是一种资本.....</b>	<b>137</b>
不要太在意别人的眼光.....	137
舍得面子才能得人心.....	138
关键时刻，要敢于抛颜面保全身.....	138
脸皮厚一点，交际顺一点.....	139
以退为进，把面子包袱丢给别人.....	140
迎着别人的嘲笑前行.....	142
人前放下面子，内心挺起腰杆.....	143
脸皮厚一点，软磨硬泡便会泡出希望.....	144

#### **第四篇 场面上，会说场面话**

<b>第十五章 与人打交道会说场面话.....</b>	<b>146</b>
场面上，要说场面话.....	146
听懂对方的场面语，说好自己的场面话.....	147
察言观色，把话说得恰到好处.....	148
莫要嘴巴比脑子转得快.....	149



用谐音把话说圆 .....	150
答非所问，揣着明白装糊涂 .....	151
两难问题要学会含糊其辞 .....	152
看人说话，区别对待 .....	152
同一种意思换一种表达 .....	154
人人厌烦“鬼话连篇” .....	154
<b>第十六章 说什么重要，怎么说更重要 .....</b>	<b>156</b>
做得精彩从说得漂亮开始 .....	156
多说“我们”，少说“我” .....	157
用流行语增加你的语言魅力 .....	158
站在对方的立场上说话 .....	159
用谦虚的话和别人打交道 .....	160
客客气气地跟尊者说话 .....	161
巧借他人语，传我心腹事儿 .....	162
用模糊的语言说尖锐的话 .....	163
活用谎言，让对方乐意跟你交流 .....	164
该干脆的时候绝不啰唆 .....	164
绵里藏针，柔中带刚 .....	165
说话避开别人的痛处 .....	166
交谈时给别人说话的机会 .....	167
失言之后的紧急挽救法 .....	168
把别人的奚落拒之门外 .....	169
利用人们的逆反心理来说话 .....	170
正话反说，指桑骂槐 .....	171
奉承从顺着对方的话开始 .....	171
说服之前先抬高对方 .....	172
说点新鲜的，人云亦云终吃亏 .....	173
过分的赞美只能引来反感 .....	174
<b>第十七章 摆脱窘境的有效说话术 .....</b>	<b>176</b>
话不投机时，不想尴尬快转弯 .....	176
会绕圈子才能左右逢源 .....	177
面对有意刁难，要化被动为主动 .....	177
以亲和友善的方式软化对方 .....	178
用类比法反驳诘难 .....	179
诱导对方不得不说“是” .....	180
多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气 .....	181
如果对方经验老到，恩威并施说服更快 .....	182
用戏谑语言冲淡尴尬 .....	184
在笑声中摆脱窘境 .....	185



第十八章 用委婉的语言说出你的拒绝 .....	186
委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子 .....	186
拖延、淡化，不伤其自尊也将其拒绝 .....	187
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝 .....	188
带着友善表情说“不”，保存和气将其拒绝 .....	188
利用对方的话回绝，干脆又不伤人 .....	189
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 .....	189
通过暗示巧说“不” .....	190
不失礼节地拒绝他人的不当请求 .....	191
绕个“圈子”再拒绝 .....	192
拒绝那些说话没完没了的人 .....	193
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 .....	194
找个人替你说“不”，不伤大家感情 .....	195
遭遇拒绝后坚持友好的语气 .....	196

第十九章 听懂弦外之音，恰当地表现自己 .....	198
说出来的永远要少于要说的 .....	198
从场面话中听“门道” .....	199
用你的“双耳”去说服他人 .....	200
沉默是一种养晦之术 .....	201
掌握他人言谈的韵律，才能恰当地迎合 .....	201
用心聆听“逆耳忠言” .....	202
倾听时，也要时时附和 .....	203
宁可永久沉默，也不要轻易伤人 .....	204

## 第五篇 圈子内，张弛有度

第二十章 圈子是一股强大的力量 .....	206
能力至上的时代，为什么还有人怀才不遇呢 .....	206
无圈可依，悲剧连连不断地上演 .....	207
找个圈子，安身立命才有底气 .....	208
圈子是信息沟通和交流的载体 .....	208
关键时刻，背后的圈子决定一切 .....	209
沾上“圈子”，你的身份会与众不同 .....	210
当做某某的“人”，会有机会平步青云 .....	211
“圈子”决定你的位置 .....	212
“小圈子”也能发挥大能量 .....	213
广聚人才，形成势力强大的圈子 .....	215
第二十一章 形形色色的圈子 .....	216
关系密切：朋友圈 .....	216
坚持固守：同学圈 .....	217
不可放弃：校园圈 .....	219



最完美的：老乡圈 .....	219
不依不舍：亲戚圈 .....	220
新生力量：会员圈 .....	222
<b>第二十二章 选对“圈子”把自己融入其中 .....</b>	<b>223</b>
良禽择木而栖，能人择圈而入 .....	223
给自己找一个有希望的圈子 .....	223
先把自己“包装”成圈内人 .....	224
要结交圈中的“强人” .....	226
合适的圈子才是最好的圈子 .....	226
<b>第二十三章 拓展你的“结交圈” .....</b>	<b>228</b>
人际吸引是成功拓展人脉的开端 .....	228
自己走百步，不如贵人扶一步 .....	229
有旷世的才华，还得找到赏识你的贵人 .....	229
主动结交成功的人 .....	230
搭头等舱为自己创造机会 .....	231
搜索那些带圈的“朋友” .....	232
积极结交各行各业的朋友 .....	233
熟人链效应，善待你遇见的每一个人 .....	234
借父母的关系网办大事 .....	234
通过爱人建立比较实用的关系网 .....	235
打通网络这条虚拟的人脉通道 .....	236
迅速升级你的通讯录 .....	237
适当的“趋近”，找到真正对你有影响的圈子 .....	238
不做井底之蛙，走出自己的“舒适圈” .....	238
自己组建圈子是拓展的最佳捷径 .....	240
<b>第二十四章 扩大圈子的 11 个场所 .....</b>	<b>242</b>
既能学知识，又能交朋友的高档培训班 .....	242
星级宾馆里的高级舞会 .....	243
要经常出入庆典活动现场 .....	243
产品说明会、发布会、推广会现场 .....	244
重视博览会、展销会现场 .....	244
有品位的保龄球馆 .....	245
你应该成为室内游泳馆的常客 .....	245
“有闲阶层”最爱的健身房 .....	245
酒会、茶话会、座谈会 .....	246
参加朋友的婚礼或生日宴会 .....	247
社会公众人物葬礼现场 .....	247
<b>第二十五章 结交圈中的关键人物 .....</b>	<b>248</b>
靠近圈中的核心人物，与红人搞好关系 .....	248
没时间你也得将这十种贵人纳入囊中 .....	249



萍水相逢的人也会成为你的关键人物.....	250
积极主动地攀龙附凤，让贵人扶你平步青云.....	251
天王也需贵人帮，找到你生命中的贵人.....	252
谦逊地请师长，让他引领你成功.....	253
欠你人情的贵人会全力帮助你.....	254
讲究策略，才能更好地利用贵人.....	254
<b>第二十六章 别把圈子变成了“圈套”.....</b>	<b>256</b>
筛选你的人际关系圈.....	256
身在圈中让自己“蠢”一些.....	257
圈内做事儿需谨慎.....	257
不动声色胜于急于表现.....	259
在圈子里广结善缘.....	259
千万别让圈中人感到不安.....	260
不要侵犯他人的“领地”.....	260
圈里没有“自己人”，他们都为名利而来.....	261
擦亮眼睛，“哥们义气”多小人.....	262
暗箭来袭，你不妨以牙还牙.....	263

**第六篇 职场内外，游刃有余**

<b>第二十七章 与领导相处要保持一定的距离.....</b>	<b>266</b>
与上司保持经常性的接触.....	266
别天真，老板不是朋友.....	266
远离上司的私生活.....	267
与上司相处，要保持一个度.....	268
让自己成为上司的一个得力助手.....	269
“伴君如伴虎”，不要恃宠而骄.....	270
利益交换，清楚自己的可用之处.....	271
留个心眼，小心领导忽悠你.....	272
站在领导的立场上看问题，站在自己的立场上办事情.....	272
淡化感情色彩来表示不满.....	273
表面上嬉笑，实则怒骂.....	274
意见变建议，领导爱听才能办成事.....	275
不要轻易揭领导的疮疤.....	276
徒弟变领导，服软才是硬道理.....	277
面对公司的“皇亲国戚”，有理也要吃哑巴亏.....	278
讨人喜欢的马屁，既要拍得响也要拍得响亮.....	279
笼络上司，不要忽视他的“身边人”.....	280
用共同爱好促进私交.....	281
满足上司的尊重需求，切忌私自定夺.....	282
把上司的想法看在眼里，妥善进退.....	283



第二十八章 让下属围着你团团转.....	284
职场中“独行侠”的忧虑.....	284
让下属死心塌地拥护你.....	285
以宽容仁德赢得众人心.....	285
慑其精神，让他唯“你”是瞻.....	286
放下身份，多与部属共同活动.....	287
调整心态，与讨厌的人共事.....	288
宽容下属的过失，让他心甘情愿为你做事.....	288
平易近人，收拢散漫的人心.....	289
关心下属从关心他的亲人开始.....	290
拉拢他时，要软硬厚黑并用.....	291
将错就错，让他人更加信任你.....	292
及时解除下属对你的敌意.....	293
让下属感觉到“人情政治”.....	293
对待难相处的下属，要因势利导.....	294
欲震慑“猴”，就在其面前杀鸡.....	294
赞赏能让员工为你积极干活.....	295
主动为下属承担责任更能赢得下属的心.....	296
巧借比喻，无须明指也能将对方说服.....	297
拉家常，让他不厌恶你的管理.....	299
收放结合，才能把对方牢牢制住.....	300
温情，留住员工的强大力量.....	301
娱乐是凝聚人心的途径之一.....	302
读懂不同类型的同事，才能制造融洽的氛围.....	303
速炒鱿鱼，对于害群之马的不二选择.....	304
第二十九章 处理好和同事的横向交往.....	306
每天向周围的人问声“早上好”.....	306
背后赞美同事，他会感激不尽.....	307
不要随便揽责任，否则会失信于人.....	308
为对手叫好，打开彼此的死结.....	309
同事不是家人，不能乱发脾气.....	310
远离个人主义，才能获得他人的帮助.....	311
保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密.....	312
化解同事的敌意，是为自己减少麻烦.....	313
同事之间竞争要多长个心眼.....	314
拉拢关键同事，使其在领导面前为你说话.....	315
和“密友”同事保持安全距离.....	315
与同事多“同流”少“合污”.....	316
谨防慈悲背后的冷箭.....	317
面对中伤，保持冷静.....	318
避开同事的隐私问题.....	319



不跟同事进行口舌之争 .....	319
适时地贬低自己，抬高对方 .....	321
不与贪婪者争名利 .....	321
识破口是心非的同事 .....	322
与嫉妒心强的人适当沟通 .....	323
与城府深的同事如何相处 .....	323
软硬兼施，不让办公室的小人得逞 .....	324
墙头草同事面前，显示自己无利可图的一面 .....	325
让别人得意，让自己满意 .....	326
同事争功，用不伤和气的方式捍卫自己 .....	327
危急时，别忘帮同事一把 .....	328
<b>第三十章 找座靠山，你就是“不倒翁” .....</b>	<b>330</b>
人往高处走，贵人离你其实并不远 .....	330
寄生于人，成长加速 .....	330
借助领导这座靠山 .....	331
上司要垮台，如何找到新靠山 .....	332
从容面对新单位的老圈子 .....	333
不想被排挤，就要尊重单位里的老前辈 .....	333
与派系斗争保持距离 .....	334
不做人人都捏的“软柿子” .....	335
适当展现自己的鲜亮的背景 .....	336
谁也不会一“红”到底 .....	337
得罪上司后，积极挽回不利局势 .....	338
推销自己，让他人知道你的重要性 .....	338
<b>第三十一章 打点外部关系，公关必不可少 .....</b>	<b>340</b>
漂亮的公关扭转职场上的败局 .....	340
破译身体语言，掌握公关主动权 .....	342
调节冲突，抬高一方让其主动退出 .....	343
形势不好时，学会虚与委蛇 .....	343
直中难取胜，则在曲中求 .....	344
情趣诱导让对方一点点上钩 .....	345
不该仁义时，就该对他狠一点 .....	346
将所有可能的情况都考虑进来 .....	347
利用时间的紧迫感来扭转局面 .....	348
不能破釜沉舟，脚踏两只船才有备无患 .....	349
沉着应对是打开难题的万能锁 .....	350
利用投降策略，把劣势转化为力量 .....	350
如果对方很刚，不妨用“柔”来克 .....	351
声东击西，诱使对手出错招 .....	353
故意透露虚假信息，以蒙蔽对方 .....	354
反复催问，不给对方以拖延之机 .....	355



理直气壮的理由对方更容易接受 .....	356
与政界交好，铺平商路 .....	357
最好的公关技巧：不辩自明 .....	357
<b>第三十二章 商务往来，懂得拉关系套近乎 .....</b>	<b>359</b>
连横合众，将天下资源为我所用 .....	359
如果有必要就利用一些诱饵 .....	360
设立共同目标，迅速拉近距离 .....	361
利益互补，让应酬双方更亲密 .....	361
再穷也要站在“富人”堆里 .....	362
无事也要常登“三宝殿” .....	364
反客为主，失礼而不失“理” .....	365
不争之争，才是上争的策略 .....	365
设身处地为对方着想赢得信任 .....	366
把对方该知道的事情告诉他 .....	367
恪守信用赢得对方长久的信赖 .....	368
放长线，钓大鱼 .....	369
浇灭客户愤怒的火 .....	370
当众拥抱你的敌人，化被动为主动 .....	370
有好处分他人一杯羹，别人日后才不会落井下石 .....	371

## 第七篇 做社交场上最受欢迎的人

<b>第三十三章 得体的礼仪，彰显你的魅力 .....</b>	<b>374</b>
你的风度决定你的高度 .....	374
好印象来自最初的几秒钟 .....	374
外表是打动对方最直接的方式 .....	375
做西装“达人”，当应酬“标兵” .....	376
领带，彰显男人个性风采 .....	377
过紧的套裙让你成了“肉粽” .....	378
饰品失礼，“画虎不成反类犬” .....	379
好人缘，可以从“头”开始 .....	380
优雅的举止体现的是一种内涵 .....	381
交换名片是继续联系的纽带 .....	383
双手是你的第二张脸 .....	383
握手的礼仪是从掌心开始的交流 .....	385
有心的人能准确喊出对方的名字 .....	386
公共场合不要给他人带来听觉“污染” .....	387
“身送七步”，注意送人的礼节 .....	387
商务赞助会，助人利己不可颠倒主次 .....	388
预约电话，选择对方方便的时间打 .....	389
打错电话时，先说一声“对不起” .....	390