

图解

品读图文典籍 把脉现代人生

- ◆ 左右逢源的应酬法宝，交际处世的智慧全书
- ◆ 人生职场应酬中不变的真理，交际博弈中决胜的锦囊
- ◆ 国内首部全面展现中国式应酬技巧与策略的实务全书

交际术

成功人生处世智慧全书

一个人成功的因素，归纳起来15%得益于他的专业知识，
85%得益于良好的应酬能力。

——卡耐基



图解

品读图文典籍 把脉现代人生

交际术

成功人生处世智慧全书



博阳◎编著



现代出版社
MODERN PRESS

图书在版编目(CIP)数据

图解交际术 / 博阳编著. — 北京 : 现代出版社,
2010.11

ISBN 978-7-80244-901-5

I. ①图… II. ①博… III. ①人间交往—图解 IV.

①C912.1-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第205718号

著 者 博 阳

责任编辑 张红红

出版发行 现代出版社

通讯地址 北京市安定门外安华里504号

邮政编码 100011

电 话 010-64267325 64245264 (传真)

电子邮箱 xiandai@cnpite.com.cn

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 18.75

版 次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80244-901-5

定 价 48.00元

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

千年交际应酬 古今处世法则

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打交道，不管你是身居高位，还是市井平民。所以，交际应酬也就成了人生的一大必备功课。

不过，要想把交际应酬解说得清清楚楚，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交际应酬为一门特殊的学问，道理规则虽不少，个人能否领悟则是另一回事。而那些人生最后得以成功的人，也大都能懂得看透人心，懂得运用交际应酬的技巧和策略。

有人说，交际应酬就是人们每天生活的一个道具。其实不尽如此。通俗一些说，交际应酬还是处世待人的度量衡，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，只有交际应酬的能力到位，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，在交际应酬活动中，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。如果交际应酬得恰当得体，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，交际应酬过多过滥，则会弄巧成拙。所以，虽然交际应酬会因人、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交际应酬方面的经验和技巧。学会善用这些交际应酬规则和技巧，你就会为自己的成功开辟出一条不可多得的捷径。

《图解交际术》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，并运用精致的300多张手绘图，形成一种“左文右图”的模式，且用凝炼的笔触、生动感性的语言，为读者化解了看似玄秘而又实用的交际应酬学。如：交际应酬潜规则，职场交际应酬，公务交际应酬，宴会交际应酬，情场交流，特定人和特定场景交际应酬，难事的交际应酬及交际应酬的误区等。

《图解交际术》可以说是“交际应酬”领域较为全面而又实效的一部图书，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”！

2010年8月

目录

编者序：千年交际应酬 古今处世法则 /3
精彩内页图示/10

第一篇

交际应酬常规，轻易不要破

1. 交际应酬的“黄金法则” /14
2. 仪表的“三美” /18
3. 职业着装要规范与协调/22
4. 西装的选择/24
5. 西装的着装要领/26
6. 西装配饰的技巧/28
7. 套裙的选择/32
8. 套裙的着装与配饰/34
9. 不同交际应酬场合的着装/36
10. 交际应酬用语需遵循的原则/38
11. 交际应酬中接待的基本礼节/42
12. 交际应酬中的送礼细节/44
13. 善待生活中的每一个人/46
14. 异性之花更灿烂/48
15. 花要半开酒要半醉/50
16. 小心友谊背后也有骗局/52
17. 宽容自己的“敌人”是一种大智慧/54

第二篇

职场交际应酬，如鱼水中游

1. 大树底下好乘凉/58

2. 攀大树要把握时机/60
3. 近权威也需感情滋养/62
4. 该糊涂时要糊涂/64
5. 君子之交淡如水/66
6. 人无完人，交往切莫求全/68
7. 志趣相投，关系可亲密/70
8. 宽容同事的刁难/72
9. 与同事保持适当距离/74
10. 喜怒不形于色/76
11. 注重培养领袖气质/78
12. 赏罚分明，知人善任/80
13. 宽严相济，讲究恩威并用/82
14. 聚贤良可成就大业/84
15. 给朋友面子/86
16. 尊重朋友隐私，对朋友勿怀疑/88
17. 让朋友帮助你，就要舍得吃亏/90
18. 多对朋友进行感情投资/92

第一篇

公务交际应酬，有圆也有方

1. 摆正位置，把握好心态/96
2. 主动和陌生人说话/102
3. 患难见真知/104
4. 色字头上一把刀，人在屋檐下难免要低头/106
5. 即使吃亏也应吃在明处/110
6. 做人会“方”，也要会“圆”/112
7. 敢于在生活中推销自我/114

8. 微笑推销，牢记客户名字/116
9. 时机恰当，适当恭维，是推销的良方/118
10. 营造良好的谈判气氛/120
11. 顾全对方面子，与对方交朋友/122
12. “黑脸”“白脸”，“创意”才是主演/124
13. 设暗钩钓“笨鱼”，在谈笑间见“刀光”/126

第四篇

宴会交际应酬，朦胧中的美

1. 宴会中，餐桌学问决不可小视/130
2. 宴会交际应酬中的一般常识（1）/134
3. 宴会交际应酬中的一般常识（2）/136
4. 宴会交际应酬中的一般常识（3）/142
5. 宴会交际应酬中的一般常识（4）/144
6. 宴会交际应酬中的一般常识（5）/146
7. 宴会交际应酬中的一般常识（6）/148
8. 宴会交际应酬中的一般常识（7）/150
9. 辨清宴会对象的不同身份/152
10. 确定主客与陪客的基本原则/156
11. 提前为席间话题做些准备/158
12. 席间交谈要注意的几个问题/160
13. 点菜是一项“硬功夫”/162
14. 菜单是点菜的向导/164
15. 中餐宴会菜单的基本模式/166
16. 点菜的原则和方法/168
17. 涉外宴请的形式与订餐/170
18. 涉外宴请的基本原则/172

19. 涉外宴请的基本要求/174

第五篇

情场交流，距离间的微妙

1. 爱情需要培养和交流/178
2. 表达爱情的好方法/180
3. 距离是爱情的保鲜剂/182
4. 将爱情坚持到底/184
5. 表达爱意要有艺术/186
6. 学会赞美你的另一半/188
7. 坦然面对情场失意/190
8. 爱情需要信任/192
9. 理解是维持爱情的良剂/194
10. 善意的谎言是爱情的调和剂/196
11. 爱人需要宽容和包容/198
12. 嫉妒——情场中的危险伴侣/200
13. 让争执变成爱情的催化剂/202
14. 巧妙拒绝你不喜欢的人/204
15. 平淡的爱情往往更能长久/206

第六篇

特定人交际应酬，术中还有术

1. 逢人且说三分话，不可全抛一片心/210
2. 做人不能太单纯/212
3. 不要招惹小人/214
4. 小人的伎俩也能轻易识破/216
5. 保护好自己，远离小人/218
6. 对付小人有策略/220

7. 宽以待人，切勿落井下石/222
8. 给对手留份尊严/224
9. 对手有时是最好的老师/226
10. 懂得放弃，不要与对手势不两立/228
11. 让盛气傲慢之人自我感觉良好/230
12. 真诚的态度能赢得朋友/234
13. 记住他的名字/236
14. 用理解宽慰，让对方感到自己的重要/238
15. 巧以利用——牵着恶人的鼻子走/240

第七篇

难事的交际应酬，亦假且亦真

1. 沉稳应对误会与批评/246
2. 沉着应对冲突，克服胆怯心理/248
3. 用灵活机智化解尴尬/250
4. 用幽默术化解冷遇/252
5. 以自我应对刁难/256
6. 张弛有度地应对冷嘲热讽/258
7. 面对刁难与嘲讽的应对方法/260
8. 拒绝时，让自己的“不”藏而不露/262
9. 敢于且善于说“不”/264
10. 强化难度，机智应对/266
11. 斟酌字句，慎用否定字眼/268

1. 视觉第一，以权貌取人/272
2. 交际应酬双方，理应相互尊重/274
3. 抬高自己，妖言惑众/276
4. 锋芒毕露，易遭人嫉妒/280
5. 巧妙示弱，有利于交际/282
6. 帮助别人，不必张扬/284
7. 得意之时，适度沉默/286
8. 无事不上门，有事才登殿/288
9. 雪中送炭，让人铭记一生/290
10. 感情的账户需要储蓄/292
11. 人情有限，不要“透支”/294
12. 求人要投其所好，忌死缠烂打/296
13. 忌脚踏多只船，不可一厢情愿/298

交际应酬用语需遵循的原则

如今，越来越多的人都想在交际场上穿梭自如、风度翩翩、魅力无穷，成为令人刮目相看的佼佼者，那么在交际应酬语言方面，就必然要懂得如下几个基本原则。

(1) 看准了再说

① 先了解对方的基本状况

交际应酬中，个人的思维方式各不相同，交谈能否融洽则在于自己对话题的选择。假如不了解对方的生活情况，就在那里大吹特吹，胡侃乱说一通，对方肯定提不起兴趣和你谈下去。

在谈话中，经验是最重要的。对于交际应酬的话题和场面，应该具有一定的经验，否则就会处于一种不利的局面；对于所涉及的话题应有专门的知识，当你和对方谈到某一件事时，你必须对此确有所认识，否则说起来会乏味，不能让对方感兴趣，也无法与他人说到一起。

② 态度客观中立

交际应酬中，说话应经常保持中立，保持客观。一个态度中立的人，常常可以争取很多朋友。

如果在交谈中不顾对方的心理变化，而一味地将想法统统搬出来，那么，你是得不到对方认同的。一厢情愿往往会让对方厌恶。

③ 掌握性格心理

实践表明，性格外向的人易“喜形于色”，和他可以侃侃而谈；性情内向的人多半沉默寡言，对他则应注意循循善诱。如果不设身处地替别人着想，只一味地夸夸其谈，其结果必然是失掉了一批又一批的交谈对象。

同时，交际应酬场合交谈的过程中，双方的心理活动是呈渐变状态的。这就要求我们在和人交谈时应兼顾对方的心理活动，使谈话内容和听者的心境变化相适应并同步进行，这样才能使交谈意图明朗化，引起共鸣。

(2) 说话应有“把门”的

所谓说话应有“把门”的，主要体现在如下几个方面。

① 避免争辩

现实生活中，好争辩会损害别人的自尊心，使对方反感，因而也会失掉一些朋友。好胜是大多数人的特点，没有人肯自认失败的，所以一切争辩都是不必要的。相反，如果能常常尊重他人，自己也必然会被他人尊重。果能如此，自己所主张的就容易得到别人的认可，从而达到交际应酬的正面效应。

另外，别对陌生人夸耀你的得意，不要在公共场合把朋友的缺点和失败当做谈话的资料，不要老是重复同样的话题，不要到处诉苦和发牢骚。

节序号

每篇节采用彩色图标标识，使读者一目了然。并且用醒目序号提示该文本在本篇下的排列序号。

正文

书中正文通俗易懂，读者可以轻松阅读。

交际应酬用语的原则 (1)

交际应酬语言是交际场合中极为重要的组成部分,甚至决定着交际应酬的成功与否,因为它已经成为人们现代生活中不可缺的处世手段。



在交际应酬中,因每个人的思维方式、性格不同,所以,在交谈过程中,应先了解对方的实际情况,观察对方的心理变化,恰当说话,切莫只顾自己的想法,侃侃而谈。

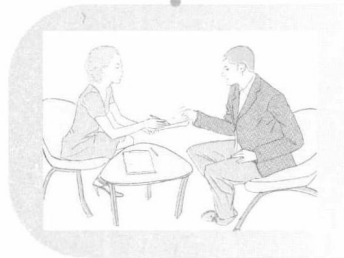
总之,不该说话的时候说了,是犯了急躁的毛病;该说话的时候却没有说,就丢失了说话时机;不看对方的态度贸然开口,叫做“闭着眼睛瞎说”,这样做的结果,必定会失去越来越多的朋友。

说话应有“把门”的。

在一些交际应酬的场合中,有的人专门喜欢表现自己与别人意见不同;还有一些人爱用质问式的语气来进行谈话。这些状况其实是最易伤感情的。因为,为了表现一时口快而到处逞能,会惹人憎厌;而用质问式的语气谈话,不仅会让对方为难,更会让人自尊受到伤害。



在任何情况下,一切争辩都应该避免。一个人喜欢和人争辩,如果以为用语言压倒对方,就会得到很大的益处,那就大错了。即使对方一时表面上屈服了,心里也必将愤愤然。自己不舍得到一点儿好处,所以,应该保持一种平和、中立的心态应对任何问题。



图表

本书的一大亮点就是将隐晦、生涩的叙述,以清晰、明了的图表方式呈现给了读者。

第一篇

交际应酬常规, 切忌不要破

本篇主标题

本篇所要讲述的主题。

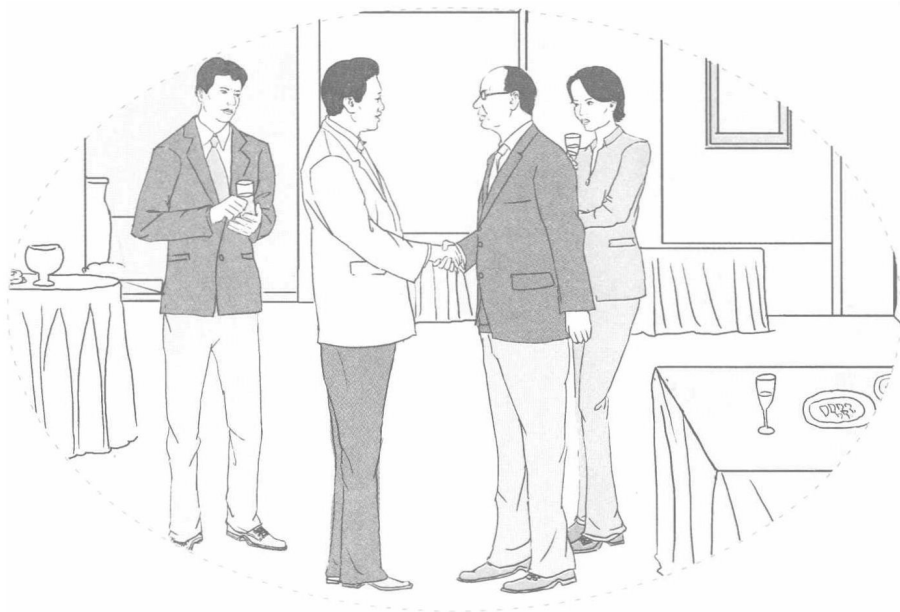
插画

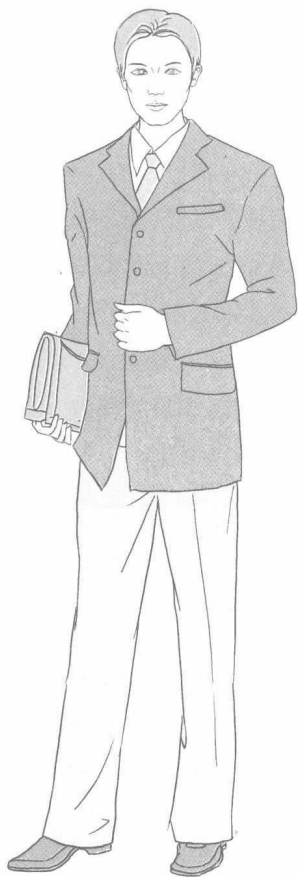
本书另一亮点就是将较难懂的抽象语言运用具象图画表示,读者可以更直观、明晰地理解原意。

第一篇

交际应酬常规，轻易不要破

交际应酬古已有之。不过，事物都是在发展变化之中的，交际应酬同样如此。随着社会的进步和人类文明的不断提高，交际应酬的内容也更加丰富，形式更加完善、合理。但是，交际应酬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。





本篇图版目录

- 交际应酬的“黄金法则” (1) /15
- 交际应酬的“黄金法则” (2) /17
- 三美的标准/19
- 不同场合中的着装/21
- 规范协调的着装/23
- 西装的选择/25
- 西装的穿着/27
- 西装配饰的选择 (1) /29
- 西装配饰的选择 (2) /31
- 套裙的选择/33
- 套裙的穿着与配饰的搭配/35
- 不同场合的着装/37
- 交际用语的原则 (1) /39
- 交际用语的原则 (2) /41
- 交际应酬中接待的基本礼节/43
- 送礼细节/45
- 善待生活中的每个人/47
- 异性之花更灿烂/49
- 花要半开酒要半醉/51
- 小心友谊背后也有骗局/53
- 宽容自己的“敌人”是一种大智慧/55

交际应酬的“黄金法则”

“黄金法则”意即不轻易违背的根本原则。综合古往今来的经验教训，交际应酬中的“黄金法则”主要有以下几个方面。

(1) 讲究信义是前提

在人际交往中，说话做事讲信义是非常重要的，它往往是与人的名誉联系在一起。所以，成功人士深知守信是赢得朋友的重要法宝，也是古今中外人们日常交往中所遵循的一个普遍原则。

讲信义，朋友就会越来越多，友谊也会越来越长久。而不讲信义，不但会引起别人的反感、轻视，而且会使人不愿意再继续交往。故我国古代就有这样的谚语：“守信者，得人敬；无信者，人皆远之。”可见守信在人际交往中的重要性。

鉴于此，与人相交要守信，许诺了的事一定得实践，要做到“言必行，行必果”。也就是说，在交往中，凡对方的要求自己可以办到的，要热心地办；办不到或暂时有困难的，说话就要有点分寸，不能信口开河乱许诺，以致失信于人；假如原来许诺的事遇到了事先没预料到的困难，则要尽快向委托者讲清楚，决不能一拖再拖，甚至不了了之。

因此，遵循守时守约（信义）的原则，可以使自己在交际应酬中树立起良好的形象，达到成功的第一步。

(2) 学会互尊互敬

敬人是礼仪的一个基本原则，它要求人们在交际活动中互尊互敬、友好相待，对交往对象要重视、恭敬。正如孔子所说：“礼者，敬人也。”其实“礼”的本源就是敬人，所以，尊敬是“礼”的本义，是礼仪的重点和核心。在对待他人的诸多做法中最重要的一条，就是要敬人之心长存，处处不可失敬于人，不可伤害他人的个人尊严，更不能侮辱对方的人格。

因此，现实交际应酬中，我们决不能待人苛刻，使小心眼，“睚眦之怨必报”。面对别人的成功，我们不能眼红，不能嫉妒；如果别人有了不幸，我们更不能幸灾乐祸，落井下石，甚至给人“穿小鞋”。

(3) 宽容待人是保证

中国有这样一副对联：大肚能容，容天下难容之事；笑口常开，笑世间可笑之人。这副对联很耐人寻味。

人生在世，不如意事常有八九。而在人际关系中，发生矛盾，心存芥蒂，

交际应酬的“黄金法则” (1)

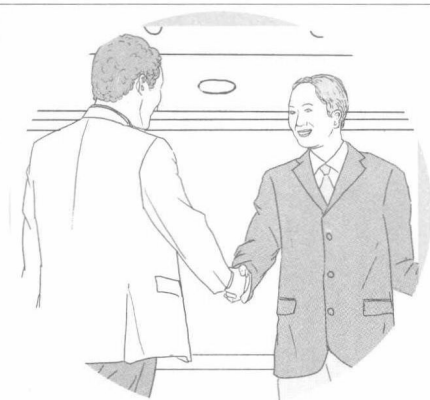
在社会这个大家庭中，人与人的交往，都是建立在信义、敬人、宽容、真诚、亲近“好缘分”的基本原则上的，这样，就会构建成一个和谐的人际交往环境。

讲究信义是前提



言行一致是做人的根本，也是衡量一个人心理成熟的标尺。现实生活中，守时守约也是守信的具体表现。一个讲信义的人必定是一个守时守约的人，人们也往往会从一个人是否守时守约来判断这个人是否讲信义。

学会互尊互敬



礼仪，自古有之，而敬人更是人际交往中的一种表现，可以说，掌握了敬人的原则就等于掌握了礼仪的灵魂。

宽容待人是保证



现实中，宽容是人际交往中难得的佳境。唯有宽容才能排除人际交往中的各种障碍，不能宽容他人的人，往往会导致理不饶人，从而使自己的人际关系恶化，被人疏远。所以，应树立宽容的心态，去对待他人。

第一篇

交际应酬常规，轻易不要破

产生隔阂，更是不可避免。一般来说，交往双方的心理总存在一定的距离，存在不相容的心理状态，这种差异会在交往者之间产生思想隔阂，甚至会使关系僵化。面对这种状况时，一种方法是“冤家路窄”，小肚鸡肠，耿耿于怀；另一种方法则是冤仇宜解不宜结——“相逢一笑泯恩仇”。对于追求人生成功的人士来说，毫无疑问会采取后一种态度。

宽容就是要求人们既要严于律己，又要宽以待人，要多容忍他人，多体谅他人，多理解他人，而不能求全责备，斤斤计较，过分苛求，咄咄逼人。如在日常生活中，我们经常会轻易地发现周围其他人的缺陷或不足，问题的关键是我们应该怎样去对待别人的缺点。如果我们企望建立良好的人际关系，就应该训练自己，在人际交往应酬中保持宽容的心境。

(4) 与人相处要真诚

诚实是人的第一美德。实事求是对于人际交往很重要。一个人对自己应该实事求是，不过高地评价，既肯接受别人的批评，又能够虚心向别人请教。这样，才能成为社会交往中受欢迎的人。此外，对人对事亦要实事求是，不说谎骗人，不捉弄人，不侮辱人，做到“君子坦荡荡”。所以，做人要坦诚，更要有有一些侠骨柔肠，光明磊落，襟怀坦白，使人如沐春风，这样才能有个好人缘，自己的交际应酬能力才能发挥有效的作用。

当然，真诚不等于简单粗率、信口开河。若是只图一时痛快，凭主观想象断言，不看对象，不讲方式方法，不分场合地点，不计后果乱说乱讲，同样不能搞好社会交往。要知道，社交活动的参与者，毕竟有生有熟，并不都是我们的挚友知音。因此对社交场合的所有人都真诚地一诉肺腑之言也是不必要的。

(5) 靠近“好人缘”

现实中，我们经常能看到这样的情况：某某人在单位很受欢迎，领导也喜欢他，同事也喜欢他，很有人缘；而有些人则是很少有人喜欢他，而且他也不喜欢别人，他的朋友也不多，即人缘儿很差，像个社会“嫌弃儿”一样。其实这就是我们常说的“人缘儿”和“嫌弃儿”。“人缘儿”、“嫌弃儿”是用以表明一个社会成员被其他成员接受的程度，我们把它们用来作为人际关系学的术语，也很能说明问题。

“好人缘”非常重要。一个人的人际交往应酬状况，即是否有个“好人缘”，关系到求人办事能不能顺利达到目的。有个“好人缘”，你尽可以实现人生设计中的多种构想；没有“好人缘”，则到处受挫，举步难行。对于交际应酬来说，多靠近“好人缘”也是自己应该充分注意的基本原则之一。

一般而言，大家都比较喜欢“人缘儿”。所以，在选择朋友，建立自己的人