



www.ncpress.com.cn
新世纪书局

Bie Gao Su Wo Ni Hui Kan Da Shan

别告诉我！ 你会侃大山

最实用的商务谈资宝典



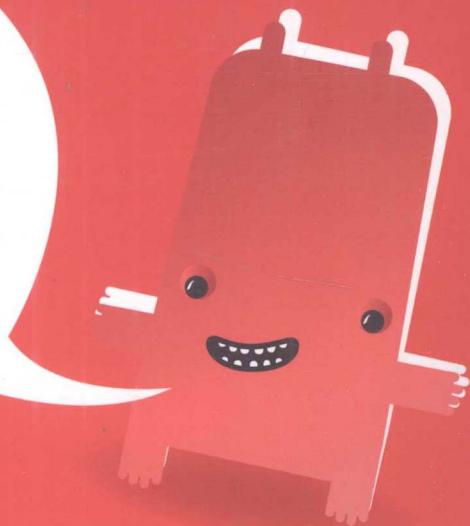
于太阳／译
(韩)朴英秀／著

史上
最**实用** 最**有趣** 最**给力**
的话题指南

hold住场面的谈资宝典

让你快速成为酒席/饭局/会议/聚会时
耀眼的明星，久侃不衰

彪悍的人生只
需要别人问你 **why!**



龍門書局

Bie Gao Su Wo Ni Hui Kan Da Shan

别告诉我！ 你会侃大山

最实用的商务谈资宝典

(韩) 朴英秀 / 著 千太阳 / 译

龍門書局

图书在版编目 (CIP) 数据

别告诉我你会侃大山: 最实用的商务谈资宝典/(韩)朴英秀
著; 千太阳译. —北京: 龙门书局, 2012. 3

ISBN 978-7-5088-3465-8

I. ①别… II. ①朴… ②千… III. ①商务工作—基本
知识 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 018446 号

责任编辑: 方 瑛 彭倩薇 / 责任校对: 杨慧芳
责任印刷: 新世纪书局 / 封面设计: 彭 彭

Copyright © 2010, Park Young-soo

Simplified Chinese translation edition © 2011 Science Press Co. Ltd.

All rights reserved.

This simplified Chinese edition was published by arrangement with Chungrim

Publishing Group through Imprima Korea Agency and

Qiantaiyang Cultural Development (Beijing) Co., Ltd.

版权登记号: 01-2011-6907

龍 門 書 局 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

中国科技出版传媒集团新世纪书局策划

三河市李旗庄少明印装厂

中国科技出版传媒集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2012 年 4 月第一版

2012 年 4 月第一次印刷

开本: 16 开

印张: 15

字数: 146 000

定价: 32.80 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

前言

商务沟通是如何形成的

“在商业事务中，最重要的能力就是与他人融洽相处，让人如沐春风，在举手投足之间对他人的行动产生影响力。”

这是美国的约翰·汉克留下的名言，强调了沟通的重要性。那么，我们应该怎样定义沟通呢？它原指让水道相连，就是“挖沟使两水相通”的意思。而其延伸含义则是指，让事物与事物之间不产生阻隔，产生彼此之间的内部联系。沟通十分重要，无论在哪个文化体系、哪个时代，沟通都在人类关系中占据着很大的比重。人与人之间，学习和兴趣相同就会成为师徒；心灵情趣相同就会成为好友；爱情观相同就会成为恋人，沟通是影响他人行动的能力，拥有拉近彼此间距离的魔力。

那么沟通是如何形成的呢？简单来说，其原动力就是“表现”。无论直接还是间接，只要将自己的感情或意思表达出来，并传达给对方，就形成了沟通。

商务人士将语言表达能力看得非常重要，因为一个人如果拥有一副

伶牙俐齿，就可以大幅度地提升营销业绩。从这点上来看，商务人士如果拥有很好的语言表达能力，那么他就具有了强大的竞争力。

但是，真正的“语言艺术”并非是单纯累积辞藻的“多辩”，而是用真诚亲切的语气发出恰到好处的赞美，并通过愉快的交流和沟通，给予对方快感的“沟通能力”。废话只会让对方感到厌恶，对沟通也不会产生任何实质性的帮助。因此，说话时应该尽量简短而明确，并带有一点恰到好处的幽默。找到对彼此有意义的话题，去吸引对方的注意。

那么，应该挑一些什么话题来吸引对方的注意呢？问题的答案便藏在本书当中。大多数人对历史关注度较高，而且，通过历史故事，可以将很多道理用充满哲理的方式进行阐述。因此，当我们在沟通遇到阻碍或气氛陷入尴尬时，讲一段符合情景话题的历史故事，可以立即引起对方的注意，并给对方留个好印象。

鉴于沟通的重要意义，本书针对商务人士可能遇到的各种情况，选取了一些具有启发意义的常识，对其进行了系统化的整理和介绍。让商

务人士能够在特定情况下，选取合适的关联词汇进行灵活运用，以打破僵局，营造良好的沟通氛围。因此，初次阅读时可以快速地通篇翻阅，等到闲暇之余再进行细读精读，将书中的对话熟记于心，使这些道理与典故，成为你自身典故的一部分。相信对于沟通能力的提升，将有“润物细无声”般的帮助。

书中还介绍了一些与商务人士关系更加密切的小知识，以及商务人士必须了解的礼仪，这也是为了帮助商务人士而提供的实用建议。总之，希望阅览本书的读者可以通过自我训练，提高自身魅力，拥有更强劲的气场，与成功相伴！

目录 *Contents*

第一章 商务第一阶段——会议

002 初次见面

002 Episode 记不起对方是谁时该怎么办

005 为什么用右手握手

008 男性亲吻女性手背的原因

010 名片原来是拜访记录

013 美国人的“绰号”

016 为什么说成是“挂”电话

021 领带曾是驱赶魔鬼的颈甲

025 引诱异性用的手帕

028 利用香水达成的婚姻是无效的

032 陀思妥耶夫斯基的礼物

036 在车里

036 Episode 即便是总统，该遵守的还是要遵守

038 世界上首位汽车驾驶员的首次汽车事故

041 为什么国家间的驾驶员座位不尽相同

043 从梳妆镜获取灵感而设计的后视镜

045 驾驶证制度是从什么时候开始实行的

048 我们为什么会被穿制服的人吸引

050 发明安全玻璃的决定性事件

053 首先安装安全带的汽车是哪家公司生产的

056 最初的斑马线和信号灯并不是为了交通而设计的

058 为别人设置路灯的费城人

第二章 商务第二阶段——出差

064 在机场

064 Episode 在机场安检时为什么会紧张呢

066 世界上最早的机场在哪里

069 韩国最早的海关——清海镇

071 公元前1世纪的护照警告文是什么

074 像大力士一样结实的旅行包

078 空姐这一职业是何时诞生的

080 全球历史上首宗民用客机劫机案发生在哪儿

082 在商店和机场

082 Episode 游历四方后，视角也会变得不同吗

083 最初的旅行向导——戒酒集会导游

086 观光与旅游的差异是什么

089 通过参观工厂提高产品知名度的人

092 在传送带上传送寿司

095 海外出差时会碰到哪些宗教差异

098 出差时应该记住哪些饮食禁忌

第三章 商务第三阶段——接待

102 在餐厅或茶馆

102 Episode 香奈儿在美信餐厅

104 让人恢复体力的西餐厅

108 为什么主宾要坐在右侧

109 变身为菜单的账单

111 将餐巾围在脖子上的缘由是什么

113 贪吃的懒鬼们创造的洗指碗

116 对不起，我要去一趟洗手间

117 面包瘪了是恶魔在作怪

120 红酒成为生命之血的理由

123 叉子是重视外在美的人才使用的吗

128 代表用餐结束的甜点

129 勺子和筷子是何时出现的

132 韩国人一日三餐必不可少的主食是什么

135 从两顿饭变到三顿饭的原因是什么

137 海盗归乡后吃的自助餐

139 闲暇喝茶的风俗起源于哪儿

142 让山羊们兴奋的咖啡

146 象征信任和真实的干杯

149 在酒馆

149 Episode 召唤酒的歌声，召唤歌声的酒

- 151 充满激情和辩论的咖啡屋
- 154 酒吧原本是牛仔们的拴马场
- 156 失去沙龙风格的room salon
- 158 红灯区为什么挂红灯
- 164 庶民也能享用的烧酒和米酒
- 168 早在朝鲜时代就有了“炸弹酒”
- 170 震撼美国历史的威士忌
- 174 喝完伏特加后才说出心里话
- 177 让韩国人觉得伤感的“正宗”清酒

第四章 商务第四阶段——场合

182 参加婚礼和葬礼时

- 182 Episode 在祭祀时尽心尽力
- 185 三神奶奶是谁
- 188 周岁宴时送金戒指的习俗是从什么时候开始的
- 190 举行婚礼时，为什么要点红蜡烛
- 191 谁的婚礼上第一次演奏了《婚礼进行曲》
- 192 举行帛帛仪式时，为什么要扔大枣和栗子
- 193 在婚宴上为什么请客人们吃面条呢
- 194 举办花甲宴时，为什么把各种食物都堆得高高的
- 196 为什么西方国家的丧服是黑色的，而韩国的却是白色的呢
- 198 丧家挂谨吊灯是不正确的吗

- 201 举行葬礼时从什么时候开始献花的呢
- 203 为什么坟墓是向上拱起的
- 205 举行祭祀时，为什么烧香还饮福
- 207 在以前，插在生日蛋糕上的蜡烛数量并不等于实际年龄
- 208 搬新家后，为什么要举办搬家宴
- 210 开业典礼时，为什么要摆上猪头呢
- 211 刚开业的商店门前为什么挂干明太鱼

213 在高尔夫球场

- 213 Episode 阻碍高尔夫球运动的一句话
- 216 高尔夫球运动是什么时候兴起的
- 221 酷爱高尔夫运动的玛丽女王
- 223 高尔夫球场为什么有18个洞
- 227 高尔夫球场上为什么会有沙坑和障碍

第一章

商务第一阶段——会议



▶ 初次见面

“你好！”

如此表达第一句问候。

“最近天气转凉啦？”

虽然是老一套，但也抛出了天气话题。接下来呢？

像一对刚刚坠入爱河的小情侣之间第一次约会一样，第一次商务会面也同样重要。

那么，如果是你的话，会在第一次上午会面中如何与对方进行沟通呢？会用神采奕奕的目光注视着对方？大大方方地问候对方？还是倍感亲切地握手？

如果你已经掌握了基本的商务礼仪，那么，你就具备了给对方留下良好印象的外部条件，接下来，就需要用自己独有的必杀技，去博得对方的好感。

● *Episode* 记不起对方是谁时该怎么办

美国的传奇棒球手乔治·赫尔曼·鲁斯被大家亲昵地叫做“贝比·鲁斯”。关于这个绰号的来源，有一个非常有意思的故事。号称“本垒打王

子”的乔治生性天真，所以记者和同事给他起了一个“贝比”的绰号，用来形容他如婴儿般的可爱。后来，乔治这一绰号的名气甚至盖过了他的真名，并被收录于名人辞典当中。

贝比·鲁斯算得上是人如其名，他本人十分疼爱小孩子，在其职业生涯期间，经常探访医院和孤儿院。他向那些身处困境中的孩子伸出了关爱之手，著名的“本垒打预告”，便是其中最为感人的一幕。

那是在1926年，世界职业棒球系列赛开赛之前发生的事情。贝比·鲁斯慰问一所医院时，结识了一位名叫“乔尼·西尔维斯特”的11岁少年。乔尼因为从马上不幸跌落，导致重伤，随时可能失去生命。他的家人只能陪在他身边，终日以泪洗面。贝比·鲁斯将亲笔签名的棒球赠与小乔尼，说道：“我会为你击出本垒打，所以你也要鼓起勇气。”

“叔叔，我会为你加油的，一定要击出本垒打呀。”

结果，鲁斯在系列赛上打出四个本垒打，遵守了自己的诺言。在比赛结束后，他回到医院去看望那位少年，而芝加哥的一位新闻记者，将此事写成稿子登在了报纸上。但记者为了展现鲁斯的品德，在稿子中写道，鲁斯为了身患重病的少年，将自己决定打出去的球的方向事先告诉了那名少年，而美国棒球迷们耳熟能详的“本垒打预告”这一词正出自这篇报道。而实际上，“本垒打约定”是确实存在的，但关于“本垒打预告”这件事却子虚乌有。

不过，鲁斯是个健忘的人。第二年春天，鲁斯在训练间隙的休息时间同前来采访的记者闲聊，一位男子突然跑过来同鲁斯打招呼，并递上了名片和小礼物。

“您好！我是为表感谢之情特意过来找您的，乔尼·西尔维斯特是我的侄子。谢谢您救了他，再次感谢您！”

“哦，原来如此，乔尼如今怎么样？”

“托您的福已经好多了。前不久刚刚出院，如今在家中调养，离完全康复不远了。”

“那真是万幸啊，请代我向他问好。”

“谢谢您！我先告辞了。”

男子离去后，恰好记者打完电话回来，鲁斯对记者悄声耳语道：“乔尼·西尔维斯特是谁？你有印象吗？”

如果乔尼·西尔维斯特听到鲁斯的耳语，恐怕会感到伤心了，但鲁斯并非故意如此，因为他的记性真的很差，他就连时常伴随在身边的人的名字都记不全，甚至有时连同事的面庞都记不太清楚。为了记住别人的名字，他只好将同事们的名字用自己“发明”的各种绰号记下来。

曾发生过这样的趣事。一次，扬基队乘火车去某地参赛，同队选手托尼·拉哲瑞将替补投手迈尔斯·托马斯介绍给了鲁斯。

“这是我们队新来的投手。”

而鲁斯立即和托马斯握手并表示说：“见到你很高兴，希望今后合作愉快！”

事实上，托马斯是加入纽约扬基队已有三年的投手，但鲁斯却完全不记得了。他的记忆力本就如此。不仅如此，投手韦特·胡特与他从波士顿红袜队开始便一路相伴，后转投扬基队又做了11年队友，在韦特·胡特被交易到其他球队时，鲁斯带着十分悲伤的表情，对着胡特伸出手说出了下面一句雷人的话：

“一路好走，沃特！”

不难想象，胡特听到鲁斯的祝福时，会是怎样一副尴尬的表情。与鲁斯一直像兄弟一般相处，在临别之际他却会将自己的名字念错。

贝比·鲁斯幼时的梦想是成为一名裁缝，因为他觉得那样就可以穿着帅气的西服，系上好看的领带，风光无限。但他后来并未穿上西装，而是穿上棒球服，成为了一名职业棒球运动员。鲁斯在1935年退役，其职业生涯中，击打出714个全垒打，得分高达2213分，创下了击球率达3.42的惊人纪录。迄今为止，他仍然是美国体育界标志性的人物。

为什么用右手握手

握手是为表达问候、感谢、友爱、和解等情绪，而将彼此的手互握的动作。握手并非是韩国的传统问候方式。中国的思想家林语堂先生曾说

过，西方人抓着别人的手致以问候，而东方人抓着自己的手致以问候。很明显，握手是西方人的问候方式。但如今西方式的问候——握手，已经被人们普遍接受，因此，彼此相见时会习惯性地伸出手。但握手时，人们为什么通常都伸出右手相握并摇晃呢？这是有原因的。

握手礼起源于中世纪的欧洲，那是身着武装的骑士侠客盛行的时代，骑士们常常手持武器。为了向对方表示自己没有敌意，便会伸出空手。因为骑士通常用右手使用武器，所以右手是空的，便成了表示“没有武装”和“安全”这一和平信号的方式。换句话说，空手逐渐成为了表示自己没有武器，想要和对方进行对话的示好象征。

而握手演变成问候方式，则是19世纪以后的事情。在这之前，若不是挚友，人与人之间是很少握手的，向不熟悉的人提出握手则是失礼的表现。那么，将握手变成如今的普遍问候方式，又是出自谁“手”呢？说到这里，就不得不提到贵格会。

贵格会是基督教的一个派别，以主张和平运动而闻名，同时重视信徒之间的平等。信徒之间为了表示平等，便选择了握手这一交际礼仪。后来，随着贵格会在美国势力的不断发展，握手问候方式便在美国落叶生根，再后来，这种交际文化走出美国，传播到了世界各地。韩国是在20世纪初，受到基督教传教士的影响后，逐渐流行开来的。开始时，流行范围仅限于主流大城市，光复后便迅速蔓延至全国。