

饭局就是大局，摆平就是水平。

与应 潜酬 规则 规则

中国式

事业生活，应酬无处不在；局里局外，遍布各式规则；
应酬再多，不离其要旨；局宴纷杂，不远其要义。

庞夕同◎编著

ZHONGGUOSHI YINGCHOU
GUIZE YU QIANGUIZE



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

与应 潜酬 规规 则则

中国式

庞夕同◎编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

中国式应酬规则与潜规则/庞夕同 编著. —武汉: 华中科技大学出版社, 2012. 9

ISBN 978-7-5609-8176-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 153487 号

中国式应酬规则与潜规则

庞夕同 编著

策划编辑: 曹霞

责任编辑: 曹霞

封面设计: 丁岩

责任校对: 吴殷雷

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027)87557437

录排: 武汉兴明图文信息有限公司

印刷: 湖北通山金地印务有限公司

开本: 710mm×1000mm 1/16

印张: 16

字数: 295 千字

版次: 2012 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 32.00 元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前 言

你是否不知道该如何与人交往？你是否在跟人交流的过程中总是觉得力不从心？你是否害怕和陌生人接触？你是否不知道如何化解尴尬的气氛？

你想知道别人在想什么？你想知道掌握交际中的秘诀？你想知道成为一个被人喜欢的人？

你想知道在酒桌上都有什么样的规矩？你想知道做一个有品位的人？你想知道该怎么邀请一个对你来说很重要的人？你想知道如何在挫折中寻求别人的帮助？

如果以上答案是肯定的，那么，当你读完这本书的时候，这些问题将会迎刃而解。

人不是孤立存在的，在与社会的连接中，必然要建立各种各样的关系，包括亲属关系、朋友关系、同学关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。在与这些关系交往过程中，人们借助思想、情感以及行为来进行与他人的互动和交流，而这些关系因对象不同，也会指向不同的发展方向。

由于受环境、性格、心理等因素的影响，许多人处理不好人际关系。关系中的当事人如果没有足够的智慧去化解由此带来的内心冲突，则会陷入人际关系的危机之中，甚至出现被孤立的现象，因此，我们有必要学习一些交际应酬的技巧和原则。

交际应酬可以帮助我们获得成功，良好的人际关系来源于睿智的交际手段。热情、幽默、自信、乐观、从容、友爱、助人、谦虚、宽容等，这些良好的行为品质都可以在人际交往中起到很好的促进作用；同时，健康的人际关系也可以使人舒缓压力、平复情绪，对个人的发展、身心健康起到积极的作用。

中国式应酬规则与潜规则

本书共分为十四章,详实、细致地介绍了在交际应酬中应该掌握的技巧,以及不能触碰的禁忌。大到在职场中如何辅佐我们的上司、管理我们的员工,小到一只袜子应该搭配什么鞋,喝咖啡该用哪只手,无所不包,是一本既详细又轻松的交际应酬读本。

如果你是一个在朋友圈中交往不如意的人,那么,你就有必要看看这本书;

如果你是一个很强势但是不讨人喜欢的人,那么,你也有必要看看这本书;

如果你是一个交际能力非常弱,甚至不敢与人交往的人,那么,你更要看看这本书。

本书通过对个人在交际应酬中遇到的各种情景加以分析,以平实的语句、有趣的案例、精准的分析、正确的方法、有效的提醒为读者介绍了交际应酬中经常遇到的问题以及解决的方法。衷心希望本书能够帮助更多读者摆脱交际困难,走出困境、收获朋友,在中国式应酬中如鱼得水、左右逢源。

本书在编写过程中,得到了王博、佟彤、牟硕、王晶晶、曹尚冉、王千石、刘小玲、王巧莉、白冰、刘韵璐、樊雅梦、李娜、贺晶晶、李佳楠、晏昭、崔钰凡、陆筱俊、王雅、冯静凌、肖鹏、耿弋、胡华燕、唐娜、吴建秋、宋电星的帮助,在此一并表示感谢。

目 录

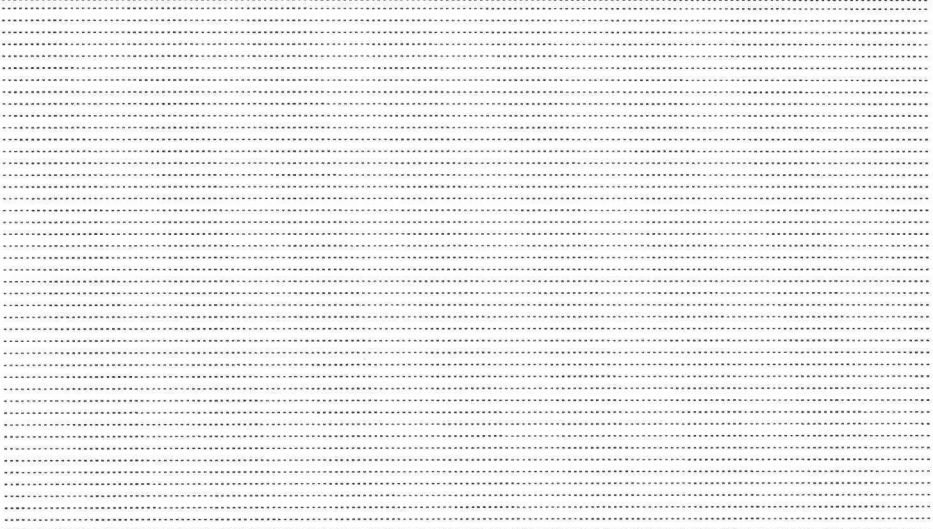
第一章 良好的第一印象很重要——中国式应酬的形象塑造	(1)
让微笑时刻挂在脸上	(3)
用自信照亮你的人生	(6)
仪表美是最好的名片	(9)
着装体现你的品位和涵养	(12)
用内涵提升你的交际形象	(14)
举止优雅得体,风度翩翩	(15)
谦逊会给你的形象加分	(17)
第二章 中国式应酬攻心术:慧眼识人,把握他人心	(19)
火眼金睛,洞察全局	(21)
从面部表情洞察人心	(23)
服装也是内心世界的外衣	(25)
察言观色,做个肢体语言观察家	(26)
解读身体语言背后的心理	(30)
热情待人才能赢得人心	(35)
善于听出言外之意、话外之音	(37)
从兴趣爱好看透他人	(39)
投石问路,掌握应酬交际的主动权	(42)
第三章 迎来送往,礼多人不怪——中国式应酬的接待之道	(45)
有“礼”走遍天下	(47)
礼尚往来是中国式应酬的基础	(50)
小礼送出大情意	(52)

锦上添花,不如雪中送炭	(53)
送人玫瑰,手留余香	(56)
送礼六妙招	(57)
会吃亏才能得人情	(59)
莫把人情当包袱	(61)
无形之礼,好感倍增	(63)
事无大小,及时言谢	(64)
第四章 酒到渠成,酒桌应酬促生意——中国式应酬的宴请之道	(67)
绝不仅仅是吃饭那么简单	(69)
成功的邀约决定饭局的成功	(71)
入座有顺序,座次有安排	(72)
酒桌上的礼节——饮酒、祝酒与劝酒	(74)
做一个餐桌上的幽默人	(76)
宴会中的修养和礼仪	(78)
餐桌上的“压轴戏”	(80)
餐桌上不能点的菜	(82)
第五章 人品积人脉,多个朋友多条路——中国式应酬的交友之道	(83)
人脉就是关系,关系就是能力	(85)
多个朋友多条路	(87)
好的人际关系从亲近对方开始	(89)
与朋友站在同一战线上	(91)
合理把控与他人之间的距离	(93)
“狐假虎威”,巧妙借用朋友的地位	(96)
学会在顺境中结交人缘	(98)
第六章 游刃有余,巧妙相处得人心——中国式应酬的职场之道	(101)
在职场中要讲究着装礼仪	(103)
职场中的沟通技巧	(105)
在职场中会听更要会说	(107)

在职场中与不同身份的人沟通的技巧	(111)
有效辅佐你的上司	(117)
第七章 拿捏有度,爱是应酬的基石——中国式应酬的情场之道	(125)
用心投入,爱情需要多种经营	(127)
距离是爱情最好的保鲜剂	(129)
交流,让爱变得简单	(130)
善意的谎言是爱情的调和剂	(132)
将爱进行到底	(132)
嫉妒——情场中的危险伴侣	(134)
拒绝求爱,讲究方式	(135)
第八章 克服弱点,应酬要注意小节——中国式应酬的分寸之道	(137)
合群才能受人欢迎	(139)
单枪匹马难成大事	(140)
莫逞一时口头之快	(142)
趋炎附势将一无所获	(143)
自高自大会让你孤立无援	(144)
自卑让你一事无成	(146)
第九章 揣着明白装糊涂,装傻的艺术——中国式应酬的装傻艺术	(149)
该装傻时就装傻	(151)
学会隐藏自己的情绪,喜怒不形于色	(152)
做人别太精明	(153)
适当的示弱是一种保护自己的武器	(154)
韬光养晦,凡事都要留一手	(155)
知己知彼是应酬成功之道	(157)
第十章 人情先行,贵人多了好办事——中国式应酬的互助之道	(159)
每个人都需要贵人的帮助	(161)
用心赢得贵人的支持	(163)
擦亮双眼,看清潜在的贵人	(164)

如何找到你生命中的贵人	(165)
和值得结交的人交往	(168)
结交贵人,从他身边人人手	(170)
借光照亮自己的前途	(171)
第十一章 天下没有难办的事——中国式应酬的黄金法则	(175)
真诚待人,以诚动人	(177)
善待他人,远离争执	(178)
懂得容忍别人的过失	(181)
善待周围的每一个人	(182)
保持距离,把握分寸	(184)
低调是成功的保障	(185)
诚信是应酬的基本原则	(188)
第十二章 看透潜规则——中国式应酬得心应手	(191)
看透对方的心思,但不点透	(193)
区别对待,才能有的放矢	(194)
要圆通不要圆滑	(196)
谣言穿耳过,是非留我心	(198)
看似“不经意”,实则“有意”	(199)
给你的鱼儿吃它最想要的鱼饵	(201)
第十三章 攻心为上,巧妙化解社交难题——中国式应酬化解矛盾技巧 ..	(205)
巧妙改变对方的看法	(207)
如何对付“揭短”	(209)
如何得体地指出别人的缺点	(211)
不要把怒火撒到别人身上	(214)
翻脸后应及时道歉	(217)
巧妙让别人停止做你不喜欢的事情	(219)
第十四章 应酬禁忌:不要触犯中国式应酬的禁忌	(223)
不要打探对方的隐私	(225)

让对方成为“重要人物”	(227)
说话要留有余地	(229)
不要随意打断别人的话	(230)
得意时还需谨慎处事	(233)
不能太自以为是	(236)
谈话时绕开别人的伤疤	(237)
背后说人坏话是大忌	(238)
骨子里的劣根性	(239)
应酬时的玩笑禁忌	(243)



第 一 章

良好的第一印象很重要——
中国式应酬的形象塑造



有句简单却深刻的话是这样说的：“没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。”它表明了这样一个道理：如果你在平时生活中不善于人际交往，那么无论你条件有多么优秀，能力有多么卓越，也是无法成就功业的，同样也难以获得身体的安康与心灵的幸福。

还有另外一句话：“好形象、好口才、好人脉是成就人生的三大法宝，形象改变一切，口才征服世界，人脉成就大业。好形象赢得好前程，好口才创造好命运，好人脉成就好人生。”这句话告诉了我们人的形象在人际交往中的重要作用，而表情则是所有形象的基础，微笑是人的名片，别人可以从你的脸上获知你是否友善，一张面带微笑的脸能够传达你善意的信息，从而在瞬息之间拉近你与对方的距离。

让微笑时刻挂在脸上

微笑是人类最简单最基础的表情。它就如同那初开的鲜花，使人一见便心旷神怡。它是一种灵魂的力量，鼓起人们想象的风帆，启发人们智慧的火花。它是对一帆风顺的成功者的奖励，也是对遭受挫折的失意者的慰藉。

让我们先来看这样一个故事：

在一个小镇上，有一个富翁家财万贯、富甲一方，却从未感到过快乐。一天，他如同往日一般心情沉闷地在街上游荡，迎面遇上一个小女孩，小女孩忽闪忽闪地眨着眼睛看着富翁，然后对他甜甜一笑，纯真无邪。这简单的一个微笑给富翁的心灵带来了光亮，他将一笔巨额财富给了小女孩，次日便动身离开，踏上了寻找梦想与快乐的旅程。

可能我们很难相信，一个简单的微笑竟然有如此神奇的力量，给富翁带来希望，给小女孩带来财富。微笑是我们自身幸福、快乐与希望的流露，是向他人表达善意的途径，更是除了语言文字以外沟通我们和他人心灵的重要桥梁。如果我们想要在日常的人际交往中更加成功，就必须重视并学会充分地利用微笑的神奇力量。

微笑的重要性不容忽视，而同样需要重视的是微笑的方式。所有的成功者都十分清楚微笑的重要作用，为了最大限度地发挥微笑的力量，他们需要学会并精通对笑容的细微调节——精准地拿捏微笑的时机、程度与方式。在合适的时间展现出的笑容无疑会更具影响力，使得全世界都随之微笑。

小敏是个形象气质俱佳的女孩儿，在大学毕业之后去了一家外企做销售代表，不到两年就因为业绩突出升为部门销售经理。刚参加工作的师妹小梅在业务上遇到困难来找师姐寻求帮助。小敏恰好下午要见三个客户，就让小梅跟她一起去看看自己与客户交流的过程。

果然，小敏在一个下午内顺利地 and 三个客户签订了三份合同。回来的路上，小敏问师妹：“现在明白该怎样跟客户打交道了吗？”

“师姐，你的笑声很动听，非常能感染人，很有魅力，我记得你从前上学时就特别喜欢笑。”小梅想了想说。

“我现在也和以前一样爱笑啊。”小敏说。

“可是，总觉得跟以前不太一样，又不知道到底哪里不一样。”小梅说，“你和以前一样开朗、有活力，却又比以前显得更加成熟稳重。你见客户的时候，说话很热情，看得出他们对你的感觉很好，我看他们差不多都要被你迷住了。”

小敏微笑道：“你说对了一点，那就是我跟以前不一样了，但是你有没有注意，究竟我笑的方式和以前到底哪里不一样呢？”

“这一点我还真没有注意到。”小梅不好意思地笑了。

“跟以前相比，我的笑有一点变化很大。”小敏说道，“我毕业离校的第二天就来到了公司，回家后我爸找我聊天，他说：‘小敏啊，从明天开始你就要正式走入社会，开始进入职场了。你性格活泼开朗，与人相处融洽，这点我很高兴，说明家里和学校的教育基本上还是成功的，当然你之所以有今日，更重要的还是你自身努力和奋斗的结果。不过我今天要提醒你，你笑的时候有一个毛病，那就是笑得太快了。’”

“笑得太快了？这是什么意思？”小梅感到费解。

“当时我听了也不明白。我爸拿出一张报纸，给我看上面刊登的一篇某位学者写的文章，文章中列举了很多事业成功的女性，包括英国前首相撒切尔、以色列前总理梅耶、美国前国务卿奥尔布赖特和赖斯，等等，得出结论是，职业女性中那些笑得比较慢的人要显得更加成熟稳重。细细琢磨，确实是这样。从那以后我时刻提醒自己这一点，并在工作中加以应用，事实证明父亲确实所言非虚。”

小敏停顿片刻，又继续说：“笑得太快会显得不够真诚，真诚的笑容是人际交往中的有力工具，但年轻人初涉职场，用笑容表达善意之时，往往不懂把握分寸，反而让人觉得不够沉稳可靠。事实上只要稍微留意，笑得慢一些，给人留下的印象就会大大改观，显得更加踏实稳妥。”

事实正如小敏所说。她之所以能获得诸多客户的青睐，正是因为比他人稍慢的微笑，使她在客户的心中留下了内心丰富、严谨可靠的印象。也许只慢了那么一秒钟，却能够使她的笑容变得更加诚恳与独特。

如果你仍然对此存有疑虑，不妨走出家门，亲自去外面观察一番。在见过各种不一样的笑容之后，相信你会发现，那些让人感觉真诚亲切的人大都笑得不是很快。然而当他们的笑容一旦绽放，就如同滚滚而流的火山岩浆一般惊艳世人，虽然缓慢，却能席卷一切。

在与人交往的时候，虽然人们看到你的笑容将会很开心，但也不要笑得快如闪电。如果我们想对一个人微笑，那么让我们先花1秒钟凝视对方的脸，稍微停下揣度一下对方的性情，然后再启齿绽放你热情的笑容。那一瞬间的延缓，会让对方感受到你笑里的真诚与暖意，感受到那是专为他们而笑的。

美国有位著名的喜剧大师博格说过：“笑是人与人之间最短的距离。”那些善于交际的人们在与人相处之时，第一个表情就是微笑，它能使人在人际交往中更具亲和力。当我们与人交流时，也不妨以轻松自然的微笑为媒，用真诚热情的笑容感染对方，对方自然会报之以真诚与热情，那么你的交往就已经离成功不远。

“笑的能力”与“沟通能力”其内在是紧密相连的。看看人类历史上那些功绩卓绝的外交家们，在任何情况下都能够保持迷人的微笑，这并不意味着他们怯弱，也不意味着他们妥协，事实上，他们的笑脸是国家形象的代表，是一种友好的表达。周总理的个人魅力为世人所称道，很重要的原因在于他永远以真诚的微笑示人。

曾有一位西方女记者在一次接待会中向周总理提问：“周恩来先生，能不能问您一个私人问题？”

“可以的。”周恩来微笑着答复。

“您已经年逾六十了，为什么依然精神矍铄，记忆力非凡，仍然显得如此年轻、英俊？”

一阵阵友善的笑声和议论声顿时在场内弥漫开来。这位女记者所问的问题的答案大家都想知道。

听到问题后周恩来温和地笑了笑，待场内渐渐安静下来，才以洪亮的嗓音坦然回答道：“因为我是依照东方人的生活习性生活，所以我至今都很健康！”

现场的翻译将周恩来的回答流畅地译出来，大厅里顿时响起了的热烈的掌声和喝彩声，经久不息。各国记者都被周恩来充满智慧的回答所折服。我们都由此看到了周总理令世人称道的外交智慧，而更加细心的人则会发现，周总理那张历

经岁月而仍然年轻英俊的脸上从不曾缺乏笑容，那代表了中国人的形象。

我们在日常的人际交往中也同样需要保持笑容，它就像是我们的名片，传达着我们友善与真诚的信息。香港凤凰卫视有一位为大家所称道的微笑使者——著名主持人吴小莉，据她所说，她的人生哲学就是永远的笑脸。

除此之外，微笑在人际交往中的作用还体现在以下几点。

(1) 微笑能够在交际中充当良好的沟通手段。与人相处之时，我们向对方所露出的真诚自然的微笑，就相当于在说：“你是受人喜爱的，我尊重你，我愿意为你提供帮助……”这些友善亲切的信息能很轻松地通过微笑传达给对方，从而引发对方与你友好交往的愿望。

(2) 微笑能够改变一个人的形象。当然，这是一种心理作用——一个女孩如果总是表情冷漠，那么即便她再漂亮，别人也不敢接近她，因为她的脸上没有阳光，也就不会有人觉得她美丽。与此相反，一个女孩如果能时时以真诚温暖的微笑示人，那么即使她的外貌并不那么出色，也同样可以显得美丽、可爱，散发出独特的魅力……真诚的笑容就像是锦上添花，使人光彩倍增。

(3) 微笑能够在短时间内拉近人们之间的距离。人与人之间距离最近的时候是与人分享微笑的时候。例如，求职应聘者可以用微笑表达信心，也能拉近与招聘者的距离，招聘者则可以用笑容缓解应聘者的压力；而领导者向下属微笑则能使“等级差距”缩小，增加下属在单位里的存在感，并传达自己对下属的信任与尊重，增加下属的归属感和主人翁的责任感。在人际交往中，尤其面对初次见面的人，真诚的微笑将是拉近你们距离的关键。

(4) 微笑能够传染。微笑是一种最生动、美好和友善的无声语言，它以它强烈的感染力在瞬息之间便能影响旁人的情绪。在人际交往中，若能学会做情绪的“传染源”和带动者，那么当大家被你所感染时，你就成为了交际群体中的核心，你的人际关系也就产生了一个飞跃。

在社交中，笑容能给我们一个良好的形象，使我们在各种各样的交际应酬中无往不利，从而让我们能够在生活中左右逢源，在事业上脱颖而出，走上一条平坦顺利的成功之路！

用自信照亮你的人生

自信有一种能使弱者变强、使强者变得更强的神奇力量。并非每个人生来就能够带着自信，它往往是通过后天培养的。一个拥有自信的人和没有自信的人相

比可以说有着天壤之别，这样的巨大差别会使人一生都受到影响。

在我们的周围常常可以看到一种现象：同样的一辈人，有的人功成名就，有的人普通平凡。认真来分析造成这种事实的原因，除了各人能力和机遇有所不同外，还有一个关键的因素，那就是自信。

自信是一种积极向上的精神面貌，也是一种难能可贵的进取精神。人生充满着崎岖与挫折，在学业和事业拼搏的过程中，难免会遇到坎坷与障碍，而自信则是坎坷人生路中引领我们走向成功的力量，它助人披荆斩棘，迎击狂风暴雨，创造人生的无限可能。

世界著名的交响乐指挥家小泽征尔，在音乐上以自信而著称。有一次他参加世界优秀指挥家大赛，进入了决赛，在决赛中需要按照给定的乐谱来指挥演奏。可是在演奏过程中，敏锐细心的小泽征尔发现演奏中有不和谐的声音。他本以为是乐队演奏出现了失误，于是停下来重新开始，然而不和谐的声音仍然存在。他由此推测是评委会所给的乐谱出了问题。面对他的质疑，评委会的权威音乐家和在场的作曲家却都不相信他的判断，而是坚信乐谱绝无差错。经过再三思考慎重推测，小泽征尔果断坚持自己的看法：“不，一定是乐谱出了错！”事实证明，正如小泽征尔所说，问题出在乐谱上。在他坚持自己判断的时候，评委们都站了起来，对他的坚持报以热烈的掌声，祝贺他在决赛中获得了胜利。

原来这一切都是评委们设下的“局”，为的就是要考验参赛的指挥家在发现乐谱出错后，在面临权威人士否认的情况下，能否仍坚信自己的判断。事实上，在小泽征尔上场之前的两位参赛者也都发现了乐谱的错误并提出质疑，却没有足够的自信坚持自己的判断，因而与胜利擦肩而过。相反，小泽征尔正是由于充足的自信，最后才能在世界指挥家大赛决赛中夺魁。

自信是一种肯定自身的坚定信念，它体现了人的坚强意志和毅力。自信与自负不同，虽然有时它们很相似——自负是一种罔顾事实的自以为是，让人狂妄自大；而自信是一种激励人们克服困难不断进取的内在精神力量，一个充满自信的人，整个世界都是他向上的动力。

卡丝·黛莉在音乐上天资卓绝，不幸的是她却长了一口龅牙。当她首次登台时，一心想想要掩饰这个缺陷，于是一直有意识地将上唇往下盖住门牙，表情看起来非常滑稽。演出结束后，一位观众对她说：“我一直在看你的表演，明白你想要掩饰什么。其实有点龅牙有什么关系呢？那并不是什么大缺陷，你尽管自然地张开嘴巴，只要你自己不为此介怀，全身心投入表演之中，观众自然会为你的演