

应酬学(上)

男人应
酬学

学

中华工商联合出版社



秋子
编著

前 言

应酬是人生的一门艺术。

你每天的生活，都少不了应酬。

与亲人、与朋友、与上司、与同事、与顾客、与左邻右舍……几乎无时无刻，不需要应酬。你的应酬功夫到家，你的生活一定会顺利愉快；应酬得不好，恶劣的后果会逐步出现：恋人和你告吹，家庭失去和谐，夫妻反目，同事成仇，失去上级的信赖和部属的尊重，失去朋友的帮助和支持……

可以说，一个人的功成，和应酬息息相关。

应酬无方，会使你处处碰壁，事事不顺，费力而不讨好。

应酬有术，会使你春风得意，左右逢源，心想事成。

《男人应酬学》一书，将给你带来成功！



目 录

第一章 应酬口才篇	1
交际语言重要工具.....	1
话不敢说事事无成.....	5
交际文明取决语言.....	12
驾驭语言能言善辩.....	14
访友待客交谈有术.....	22
赞美得法受人欢迎.....	28
机智幽默化解窘境.....	30
谈吐诙谐妙趣横生.....	33
不同场合语言不同.....	37
言不在多达意则灵.....	38
委婉拒绝柔中含刚.....	41
语言忌讳需要注意.....	43
圆满结束见好就收.....	46
与人谈话力求通俗.....	48
出口不凡吸引听众.....	50
委婉含蓄别有新意.....	51
讲话卡壳随机应变.....	53
成功推销来自口才.....	55
讨价还价需要口才.....	64
第二章 应酬素养篇	67

应酬原则应当掌握	67
现代应酬必备表现	68
现代应酬修养要点	69
优化形象塑造魅力	70
豁达大度气量如海	76
成熟个性成功阶梯	81
改变自己获得自信	84
良好姿势给人好感	85
风度翩翩印象深刻	87
人际关系需要健全	89
克服缺点利于应酬	91
调适心理促人成功	93
男士魅力服饰衬托	96
潇洒衣着显示个性	101
绕过陷阱讨人喜欢	106
第三章 恋爱艺术篇	111
初次约会认真对待	111
相亲相爱善言沟通	114
妙笔生花写好情书	119
结交女性注意言行	121
女性性向需要洞察	129
了解女性赢得芳心	133
登门晋见谨慎应对	139
绅士风度魅力倍增	141
投其所好博得欢心	144
若即若离软硬兼施	149

循序渐进征服女性·····	155
求爱技巧方式各异·····	162
把握机会乘虚而入·····	167
第四章 为人处世篇 ·····	176
涉世之初小心应酬·····	176
第一印象交际名片·····	180
互相介绍亲切有礼·····	183
与人寒暄融洽感情·····	185
真诚道歉化险为夷·····	187
受人恩惠莫忘道谢·····	188
老练处世表现种种·····	190
成熟处世不虚此生·····	191
改善关系需要努力·····	193
称呼亲切彬彬有礼·····	195
握手态度大方自然·····	199
与人见面亲切问好·····	201
认真体会目光语言·····	202
借助姿态表达感受·····	204
良言劝解疏导纠纷·····	206
把握分寸表示好感·····	207
求人办事有礼有节·····	208
将心比心克服偏见·····	209
参加舞会应知规范·····	211
不同颜色感受不同·····	213
第五章 职业应酬篇 ·····	215
电话应酬礼貌文明·····	215

初次见面互换名片·····	217
领导指示注意掌势·····	219
批评有术容易接受·····	221
面对批评平心静气·····	224
表现自我显示才干·····	227
尊重上司赢得信任·····	233
赞美上司注意分寸·····	240
手握重权适度控制·····	243
才能表现适可而止·····	245
应酬得当生意致胜·····	247
第六章 家庭和睦篇 ·····	255
夫妻言谈感情纽带·····	255
言谈谦和用词文雅·····	259
理想丈夫温柔体贴·····	262
了解妻子融洽感情·····	271
夫妻争吵平息有术·····	274
恩爱夫妻甘苦平共·····	277

第一章 应酬口才篇

交际语言重要工具

应酬活动最重要的工具是语言，只有很好地运用语言，应酬活动才能顺利地进行。运用语言的能力愈高，应酬的效果也就愈好。语言可分为书面语言和口头语言，那么，运用语言的能力也就有口才和文才之别。由于我国历来有重书面语、轻口语，重文才、轻口才的偏见，很多人没有想到要锻炼口才，免得被斥为“油腔滑调”、“摇唇鼓舌”，而不能委以重任。

所谓口才，就是口语表达的才能，即善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的一种能力。祖国的腾飞，民族的崛起，需要大批有各种才能（包括有口才）的开拓者、建设者。随着社会交往逐渐频繁，人们越来越重视“舌头”的功能了。有的人讲话闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风趣之感，他们必然成了应酬场合上的佼佼者。

我国春秋战国时代，君主崇尚口才，天下学者俊士更是趋之若鹜，翕然成风。以在秦国推行连横策略而著称的游说家张仪，就颇懂得舌头的珍贵。他初到楚国当说客时，一天，碰巧相国家丢失了玉璧，主人咬定他是窃贼，将其严刑拷打后逐出家门。回家后，妻子叹着气说：“你若不读书游说的话，怎么会遭到这样的奇耻大辱呢？”谁知张仪并无愠怒之色，却

答非所问地道：“你看看我的舌头还在吗？”张仪听说舌头还在，舒了一口气说“够了”，因为他懂得，舌头在，就有飞黄腾达之望。后来，他真的扶摇直上，当上了“一人之下，万上之上”的相国。

如今，社会处在改革的时代，更需要杰出的口才。改革是除旧布新的新旧两种势力的较量，哪里有改革，哪里势必少不了论战和诤辩。在真理与谬误的短兵相接中，纵使你满腹经纶，但如果你是“茶壶里的饺子——有货倒不出”，就无法驳倒谬论，无法赢得群众。在历史上，康有为在光绪皇帝召集清臣五大臣问对时，力陈己见，驳斥了荣禄、李鸿章等人的“祖宗之法不可变”的谬说，促成了“戊戌变法”的改革之举，他也成了“百日维新”的领袖。变法失败后，革命派领袖孙中山在其环球旅行中，每到一地都发表演说，倡导革命，批驳保皇派改良理论。人们亲热地称他为“孙大炮”，就因为他的鼓动之词犹如密集的炮火，具有慑人的威力。当前的改革开放中，出现了一批有远见卓识的改革者，其中也有口才非凡超众者，他们为改革开放摇旗呐喊、鸣锣开道，加速着改革的步伐。口才不佳，寸步难行。能言善讲，就会如鱼得水，事半功倍，于改革开放，于四化建设大有裨益。

一个会说话的人，就可以完整流利地表达出自己的思想、意图，也能够把道理说得很清楚、很完整、很动听，使别人很乐意地来接受。有时候还可以立刻从问答中，测定得知对方的意图，而且能从对方的谈话中得到启发，增加对双方的了解，从而使双方都能够很好地建立起良好的友谊。

我们常常可以看到许多不会说话的人所遭遇到的困难，说话不连贯、断断续续，站着或坐着都不自在，自己总感到

非常别扭，甚至出现面红耳赤的现象。他们的说话，当然就不能完整、清楚地表达出自己的意图，往往使对方很费神，不能清楚明确地了解他的意思，同时又不能使人信服地接受。由于你不会说话，口才能力差，说起话来又吞吞吐吐，造成了交流上的困难，给你自己在事业、爱情、生活、交际上带来或造成不少阻碍，抑制了发展前途。

有的师范学院的毕业生，专业课考试成绩大多良好，但参加实习的第一节试教课，面对讲台桌老是抬不起头，辛辛苦苦备好的一节课，不到半小时就讲完，没词了，使自己陷于尴尬的窘境之中。

有的人说话不得体。有个傻姑娘的大姐结婚，母亲对傻姑娘说：“今日是喜日，要说吉利话。”她答应说：“出嫁又不是出殡，还能不说吉利话。”然后她一声不吭地坐着，母亲暗暗庆幸，在散席时，她却讲：“我今天没有讲半句不吉利的话，以后大姐生儿子不顺利，不要来怪我！”当然，这是极个别的人。不过，在日常应酬中，说话不得体的大有人在。如有人在厕所门口相遇，也招呼“你吃过了？”岂不叫人难堪。

说话流利的人，遇到有事情和别人接触，或有事情需要跟别人合作的时候，总可以很愉快地使很多事情融洽成功。而不会说话的人，总是不容易使人信服。口才流利的人，总是会使人清清楚楚地明白自己的意图，而不会说话的人，经常使人发生误解。

因此，口才是一门学问。只有掌握了它，你才能应付自如，事业成功，爱情美满。

人类社会的生活，已经发展到了群居而不能孤独生活的境地中，语言和口才的作用，更表现出不可一时或缺。无论

你生活在什么环境中，总不可能避免跟他人的交往，那么，就不得不依靠说话来作为有效的媒介。我们知道一个人的口才能力，是能够显示出这个人的力量程度的。历史上，古今中外，无数著名的政治家，往往又是出色的演说家。他们总是在运用自己的口才能力打动听众，从而在政治上获得成功。美国著名政治家林肯就是一例。

他在一次竞选辩论中说：“你能在有的时候欺瞒某些人，也能在某些时候欺瞒所有的人，但不能在有的时候欺瞒所有的人。”这句话，成了演讲者的座右铭。它说明演讲者必须实事求是，不要哗众取宠，把自己装成一个万能博士。只有这样，你才能取信于你的宣传对象，使他们接受你的思想、观点。现在，有的人信奉什么“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”这些人对他人持一种不信任态度，说话时必然闪烁其词。他们在讲自己所知时，故弄玄虚；表明心意时，扭捏作态；谈己之长时，夸张失实；道己所短时，则躲躲闪闪。这样的谈话，只能给听者留下浮夸虚假的感觉，不利于互相了解和感情上的交流。

每个人的见解、主张，都是经过长期的训练形成的，但是不良的习惯是可以改变的。只要想通了，当你遇到与别人意见不同时，一方面就不会太过心急地要求别人立刻同意你的想法，就会理解、同情对方，容许别人更多的考虑。另一方面也不会因别人意见一时和自己的不同，就说什么“话不投机半句多”，跟人断绝交往，闭口不说话。如果你很礼貌又很谦虚地听别人不同的见解、主张，就会使你到处受人欢迎和尊敬。

话不敢说事事无成

人与人之间本应该互相尊重，相互理解，相互帮助，而不应相互轻视，相互讥笑，甚至相互欺侮。但是，在我们的生活圈子里，往往有人总是在别人的言谈中找出他认为可笑的地方。你错，他固然要笑；你对，他仍然要笑。无论你说得好说得坏，他都似乎执意跟你过意不去，要笑话你。正是由于这种“缺德”者的存在，往往使有些人因怕被讥笑而不敢说话，致使交际出现困难。

的确，在我们周围有些人，没开口便怕人笑，若与陌生人在一起更是闭口无策，结果是有话不敢说，甚至事事无成。造成这种不敢说话的原因，不仅仅是因为怕人讥笑，也可能是其他许多原因：其一，可能是因为从小缺乏集体生活，孤独惯了，对人不太了解，也不作努力去了解；其二，可能是因为某个场合在产生了不好的效果，便吸取“经验教训”，因噎废食，酷似“一朝被蛇咬，十年怕井绳”；其三，也可能是自己觉得口才较笨，往往词不达意，言不中的，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法。

不敢说话是人际应酬中的一大心理障碍，一定要有勇气和胆量坚决克服。这里首先要求说话者客观分析自己的实际情况，找出产生说话胆怯心理的原因，然后对症下药。下面不妨介绍几种非常简单而又行之有效的方法。

方法之一，仔细回忆，把以前自己被人笑过的事实追忆出来。不敢说话的人也许在某个年龄的时候，在什么人面前，因为什么事，受了某种刺激。如果他把那以前笑过他的人，或

使他人笑话的某些话，在回忆中找出来，让自己认识清楚怕羞的来源，挖出怕羞的根，这样就不觉得有什么可怕了。

方法之二，解剖事实，分析情理，寻求解决途径。说话怕羞的人可以这样想想：如果某一个人取笑了你的说话，不等于每一个人都取笑过你；如果你的话可笑，那并不是你所说的每一句话都令人取笑；如果你的话可笑，那别人笑的只是那句话，而不是你本人；而且，谁都笑过别人，也都被他人笑过，这是很平常的事。还有，如果那个笑你的人是一个以取笑别人为乐的人，那么大部分错则不在你身上，而在喜欢取笑人的那个人身上。要想摆脱这种处境，最好是以后尽量避免在这个人的面前说话。

方法之三，把自己在现实生活中的遭遇，特别是关于说话之类的事反复地想一想，认真地清醒一下自己的头脑，正确冷静地对待一些是非问题。比如，自己可以反省一下：自己为什么怕人笑呢？自己说的话真的值得被人取笑吗？怎样才能避免被人笑话呢？是不是自己在本来就缺乏自信而致使别人笑话呢？究竟怎样才能克服自己的弊端，提高自己的语言交际能力呢？如果说话者能够真正地把这些问题分析清楚了，查出了问题的症状，一切也就容易解决了。

●训练好说话的胆量

胆量，是一种重要的心理现象，要训练好说话的胆量，说话者必须具备良好的心理素质。说得具体一点，就是要求说话者既不能盲目自信，也不能妄自菲薄，而应不骄不躁，不卑不亢。

一个人如果想不断树立自己说话的信心和增强自己说话的魅力，真正做到既不盲目自信也不妄自菲薄，认真检查并

评价自己的说话能力，是必不可少的。

生活中，像哑巴一样不能用口谈话的人毕竟寥寥无几，屈指可数，所以对绝大多数的人来说，并非对谈话之事一窍不通。但是，我们一般的人也不能说是很会说话、很会驾驭语言的人，尽管大家或多或少有些长处，懂得些谈话的常识与方式，但很难说有多少普通人去郑重其事地、科学地分析过它、研究过它。所以对我们绝大多数人来说，都或多或少在某些场合具有不敢说话的毛病。

对于那些平时不敢说话的人，随时随地都有训练他们的说话胆量的机会。有位专门从事此方面探索的学者，提出了如下 20 个问题帮助说话者分析他们的说话能力：

- (1) 我是否口齿不清？
- (2) 我的声调是否悦耳？
- (3) 我是否见了别人就觉得好像无话可说的样子？
- (4) 我是否在某些人面前就有很多话说，而在某些人面前就一句话也说不出来呢？
- (5) 我是否遇见别人不同意我的意见时，我只有再三地重复我已经说过的话呢？
- (6) 我是否喜欢与他人发生争执？
- (7) 我是否常常被人认为“固执”呢？
- (8) 我是否常常忘记他人的姓名？
- (9) 我是否常用一些不太雅的俗语？
- (10) 我是否很狼狈地看到自己的话使人产生反感情绪？
- (11) 我是否不能运用不同方式来对不同对象谈同一个问题？
- (12) 我是否很难找到一个大家都有兴趣的谈话题材？

- (13) 我是否常说些犯人禁语的话？
- (14) 我是否在谈话中不注意尊老敬贤？
- (15) 我是否未留意自己跟人谈话的态度？
- (16) 我是否根据别人的态度来调整自己的态度？
- (17) 我是否不能引起别人的发言？
- (18) 我是否不能使谈话很顺利地进行而不中断？
- (19) 我是否能够很自然地改变谈话题材？
- (20) 我是否不知道应该在何处结束我的谈话？

这位学者还指出，假使说话者真有诚心解决自己不敢说话、说话胆小的问题，不偷懒，照如下方法坚持练习3个月，其说话胆量便可得到惊人的提高：

用一个笔记本逐项地记下上面的每一个问题，并把自己过去的经验如实记录下来。例如，记下来究竟自己在什么人的面前不敢说话，找出原因；再仔细想一想，记下自己跟别人谈话时的情形；然后记下自己认为应该最先要改进哪一点。若说话者照此一个星期、一个星期地做下去，一边看笔记本，一边研究自己的情况；一边看笔记本中所讲的20个问题能否解决，一边又把自己的经验所得记在笔记本上。这样就功到自然成了。

总之，认真分析并正确评价自己的说话能力，有利于说话者看到自己的长处，认识自己的不足，并扬长避短，增强信心，迅速提高自己的说话信心，增强自己的语言魅力。

●言有尽而意无穷

前面我们说过，我们生活中有许多人不敢说话，或者说很难以通过交谈把自己的意思表达给他人。这里，我们就专门讲讲几种不敢说话时的开口方法和技巧。

方法之一，以礼开口。

作为现代人，我们必须与他人建立和睦友好的人际关系，彼此互助互爱，共同为社会发展尽力。而这一切的存在，都依赖于一个先决条件——即诚恳的态度，端庄的举止。

人的态度和举止在人与人之间的应酬中占有十分重要的地位。如果一个人举止粗野、蓬头垢面，即使学问满腹，也会使人“敬而远之”；相反，如果一个人态度亲切、举止文雅，给别人的第一印象温文儒雅，落落大方，那么即使他不开口说话，人们也乐意与之相处。可见，只有在优秀的说话技巧和高雅的行为举止相得益彰时，才能使彼此达到理想而完善的交流。

在日常生活中，我们常常要求别人守秩序，有礼貌，而对自己却不能严格要求，这是十分有害的。人类社会是一个互为服务的群体组织，我们怎样对待他人，他人也会怎样回报我们。因此，我们处处以礼待人，诚诚恳恳，那么我们在交谈中也容易开口了。

方法之二，用眼开口。

众所周知，眼睛是人类心灵的窗口。其实，眼睛还是人类心灵语言表达的重要工具，通过眼神，我们可以看出一个人的思想动态；借着眼波，我们可以交换彼此的感觉与意识。可以传送感情。

“言有尽而意无穷”，“只能意会不能言传”，放在说话技巧上都恰到好处地说明了眼睛的无法取代的作用。因为有时言语无法完全表达明白我们的心思与用意，这就需要假借彼此眼波的交流来达到心灵间的沟通。如果我们要拒绝他人，或是责备他人，或是不例于用言语来表达某种思想，不妨试试

使用这种以眼代言的方法，也许能够达到较理想的目的和效果。

在我们的日常交谈中，人们多半只注重说话的技巧，却常常忽略了面部的表情，尤其是把握不了视线的高度，以至于发生一些有失礼仪的事情，造成许多不必要的误会。

既然眼睛是人类心灵的窗口，那么我们的一切言谈，不论是询问、请求，还是劝戒、说服，都可以从眼神及表情上表露出来。这里要注意一点，人的视线应该是随着说话的语气而高低有异。比如，若是有求于他人，或是答谢他人之恩，我们的视线应由下往上注视；因为当自己以一种祈望的眼神向对方求助、感谢时，也就自然抬高了对方的地位，这样才能得到对方的同情与回敬。

有时，我们会见到另一种情况。当下属犯了某种错误，上司会目光如炬，眼睛炯然有神地盯着下属，不加思索的说出一些有分量的话来责备部下。由此可见，凝视对方的眼睛，可以使对方难以开口，而使自己更能大大方方地把话滔滔地说出来。这足以证明，眼睛的充分利用，对增添人说话的信心有很大的作用。

方法之三，委婉开口。

如果我们的朋友或长辈在公众言谈中不慎有所差错，而我们又不便在众目睽睽之下当面指责他们时，有可能“有口难开”，心急如焚。这里可借用委婉开口的方法，亦即借提醒他人的方法，使朋友或长辈慢慢有所察觉，从而纠正自己的过失。如此一来，不但能收到我们如期的效果，更能替他人解围，真可谓一举两得。

大千世界中的每个人，都有自己独特的性情、独特的兴

趣和不同的生活态度，在相互的交际中不可避免会产生观念上的冲突。如果我们能在不否定他人见解的前提下得体表达自己的意思，那么才谈得上达到了交际上的成功。可见，委婉开口是一大很有用的说话方式。

当我们的意见和观点与他人相悖时，首先，在态度上就该给予对方发表其意见的机会，并且要表明自己已接受了他的观点；然后，再委婉地述说自己的意见，这样就可以和谐地交换彼此的思想，求大同，存小异。比如，当对方表达了他的观点，而我们无法苟同时，我们不防先肯定和赞许他的观点，然后以谦虚的口气说一下自己的进一步建议，这样就很容易为对方所理解和接受。而对我们来说，不但表现了自己的风度，又坚持了自己的立场，何乐而不为呢？

方法之四，间接开口。

生活中有许多场合令人无从开口，比如说在批评和赞美他人的时候，如果“开口”不当，则会引起一些麻烦、误会乃至不堪设想的后果。这里介绍一种可供借鉴的方法，即间接开口法。

在一般人的观念里，总认为“第三者”所说的话较具客观性，较为公正。因此，我们可以针对这种心理，借用“第三者”的口吻，来代替我们表达自己的意见。以此来批评或劝诫他人，容易得到对方的理解；以此来赞美或安慰他人，也容易获取对方的信任，而且更重要的是帮我们解决了“开口”的“突破口”。

比如，有时我们为了博得他人的好感，往往会赞美别人一番，但自己直接说“你真聪明”、“你的智商高得惊人”之类的话，不免让人觉得是在奉承、讨好，有点儿不舒服。如