

大丈夫处世，当交四海英雄。——陈寿

上交不谄，下交不骄。——杨雄

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

心诚色温，气和辞婉，必能动人。——薛瑄
交朋友是可以产生伟大的力量的。——徐特立



商金龙◎编著

使你受益一生的应酬学

物竞天择 适者生存

每一位成功人士都视应酬学为一门必修的学问，不仅要了解其中的诸多道理和规则，更要领悟并懂得灵活运用。



内蒙古文化出版社

应酬点亮人生

使你受益一生的应酬学



物竞天择 适者生存

商金龙◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

使你受益一生的应酬学 / 商金龙编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2009.6

ISBN 978 - 7 - 80675 - 731 - 4

I . 使… II . 商… III . 人间交往—通俗读物 IV . C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 098841 号

使你受益一生的应酬学

商金龙 编著

出版发行: 内蒙古文化出版社

社 址: 呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号

直销热线: 0470-8241422 邮编: 021008

印刷装订: 大厂聚鑫印刷责任有限公司

封面设计: 林文力

责任编辑: 道尔吉 其日麦拉图

开 本: 787 × 1092 1/16

印 张: 18.5 字数: 266 千字

印 次: 2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80675 - 731 - 4/B · 068

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

前言

物竞天择、适者生存的自然法则使人们为成功而奋斗，为人生而规划。在前往成功的路上，应酬是一门必修课：做事留有余地，则“三窟”全备；说话留有余地，则“闲言”立减。

什么是应酬？“应酬”就是“应”得的“酬”劳。

那么，钱在哪儿呢？金钱遍地都是。

金钱在人与人的交往互动中。经商做生意就是商品的“买”和“卖”，但是跟谁买？卖给谁？答案都是“人”。想赚钱就要先会做人，做一个可以与人应酬的人。

在这个社会中，还没找到什么人可以做生意功成名就，却一辈子从不应酬的。当然，今日的老总们要金盆洗手、明哲保身、远离是非，而侈言自己绝不应酬的不在少数。不过，这些绝不应酬的老总们都是一个人吃饭？只要桌上还有别人，当然你可以不必应酬他们，可难说他们是不是在应酬老总您呀！

说这些只是要你明白，想求人办事的第一件事就是学着做人，学着与人交往应酬。

跟什么人需要应酬？多久一次？一次多久？什么形式？什么内容？什么姿态？什么角色？什么目的？什么意义？付不付账？请不请客？送不送礼？与谁同往？穿什么？说什么？做什么？这么多问号，你一定要答得出来，才能够很好地去应酬。不懂得如何恰当应酬的人，就不能求人办事。

见面时间长不如见面次数多。

对一名成功的人来说，经常到朋友家中去，被认为是和朋友加深感

情的要诀之一；尤其是以“喂！到附近来办事，顺便来看看你”这种说法，更能抓住朋友的心。像这样习惯于亲近的方法，在心理学方面被认为和学习一样。一般对学习的看法，认为集中学习不如分散学习来得有效。

比如，我们要用10小时学习，那么一天用功2小时，而连续一个礼拜，比一口气熬夜学10小时更加有效。此外，到驾驶训练班学习驾车，一天的练习时间也都有一定的限制，绝不会让你超出时间，也就是利用这种分散学习的效果。

在人际关系方面，使对方产生亲近感，也就是给予对方好印象的基本条件。而要满足这项条件，利用这种“分散效果”，可说是给对方强烈印象的最好方法了。

一般而言，整夜在一起喝酒的朋友，和有长时间交往的朋友相比，乍看之下好像前者的人际关系较稳固，但实际上，这种关系如不加以持续，那么两者之间的交情就会越来越淡，这一点是显而易见的。譬如有人问你：“你和某人的关系如何？”而你回答：“我见过一次”和“偶尔会见面”，那么给人的印象就不同了，而和“常见”这个回答又更不同了。道理显而易见，见面的次数和两人之间的亲近度是成正比的。

以上就是应酬的要诀之一，但远远不能以偏概全。一口气读完本书，就能全面了解人际交往中的应酬之道。

目录

Contents

使你受益一生的应酬学

第一章 应酬有规矩，不可轻易破

——应酬学中的黄金法则

“黄金法则”的意思即是不可轻易违背的根本原则。

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

1	应酬要有原则	2
2	应酬要有分寸	5
3	应酬要注意小节	7
4	掌握应酬场面上的主动权	9
5	灵活选择应酬场合	12
6	进退自如才能游刃有余	13
7	应酬场上不可厚此薄彼	16
8	熟记对方的姓名	18
9	骄傲自大会引起别人的反感	19
10	把优越感让给别人	21
11	别耍阴谋诡计	23

12	应酬中不要轻易承诺	25
-----------	-----------------	----

第二章 人情练达即文章

——应酬学中的人情定律

成功人士们的一个共同特点，就是他们都具有建立并维系一个良好的人际网络的能力。因为，人们立身处世，虽然要自力更生、不轻易依赖他人，但从另一个角度来看，这个社会毕竟是集体的，一个人的能力非常有限，有许多事情是很难独立完成的。试想，谁愿意做孤岛上的鲁滨逊呢？当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，但人生道路变幻莫测，谁也不能预料将来会不会碰到困难，所以，建立一个良好的关系网络是至关重要的。而要建立关系网络，第一步就是要学会建立自己的人情账户。

1	成在用情，败在无情	28
2	学会做人情文章	31
3	提前进行感情投资	34
4	要想人爱己，必须己爱人	35
5	用情暖人心	38
6	雪中送炭	40
7	要想得到，必先给予	42
8	吃得完的亏，占不尽的便宜	44
9	学学老子的吃亏之道	46
10	找机会多和朋友接触	49
11	冷庙烧香最灵验	51
12	挑明恩情会伤人自尊	54



第三章 眼观六路，耳听八方

——应酬学中的洞察术

为人处世，洞察人心极为重要。只有准确把握他人心理，我们才能在片刻之间，看透周围发生的人和事，勘破一个人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出气色蕴藏的内涵，让自己在人生的旅途上左右逢源，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中，从而做到能在各种场合占尽先机，做到无往而不胜，无攻而不克。

1	火眼金睛看对象	58
2	慧眼识人术	59
3	从兴趣爱好识人	63
4	凭服装打扮识人	65
5	凭声音和语调识人	67
6	吃透对方心理	70
7	透过眼神来感知	72
8	善于听取弦外之音	74
9	看清对方的意图	77
10	绕个弯子套对方虚实	79
11	放眼长远	81



第四章 开口是金，舌灿如花

——应酬学中的嘴上功夫

一个人的说话水平，可以决定他的社交层次。说话水平高的人，谈吐隽永，言辞委婉得体，可以“天织云锦为我用”，应酬中他人能够“良言一句三冬暖”。这样的人，往往容易被人尊重，受人欢迎，能赢得他人的友谊、信任、支持和帮助，在社交方面自然也容易获得成功。

1	应酬中学会说恭维话	84
2	说话要把握好分寸	86
3	直接明了，一语中的	88
4	说话要投其所好	90
5	言在此而意在彼	92
6	站在对方立场说话办事	94
7	说话前先彻底了解对方	96
8	说好场面话	98
9	吹捧的妙用	101
10	套交情说话术	102
11	用坦诚的话语打动人	105
12	学会使用谢谢	108



第五章 你的形象价值千万

——应酬学中的形象塑造

美国著名的电视主播芭芭拉·瓦尔特斯曾经说过：“在你的一生当中，总有一些时候可以毫不夸张地说命运取决于给人留下什么样的印象。”因此，在应酬交往的过程中，如果我们能够在关键的时刻给人留下一个比较好的印象，毫无疑问将大大有益于我们的人生。

- | | | |
|-----------|---------------------|-----|
| 1 | 迷人的笑脸，应酬的利器 | 112 |
| 2 | 第一印象很重要 | 114 |
| 3 | 怎样给人留下良好的印象 | 116 |
| 4 | 打造可亲形象的秘诀 | 120 |
| 5 | 注重内涵，提升交际形象 | 121 |
| 6 | 外出应酬要礼貌待人 | 124 |
| 7 | 举止优雅得体，风度翩翩 | 126 |
| 8 | 谦逊能给你的形象加分 | 129 |
| 9 | 给人留下积极而有热情的印象 | 131 |
| 10 | 塑造品格的力量 | 134 |
| 11 | 要懂得着装礼仪 | 136 |

第六章 迎来送往，热情周到

——应酬学中的接待之道

迎来送往是应酬中最常见的、也是最不可或缺的环节，但每一处却



又都能显示出一个人的应酬与交际水平。迎接客人之前，要事前准备好，客人来到后要喜气相迎，热情寒暄，礼貌有加，客套有度。客人离开时，主人应婉言相留，客人执意要走再起身相送，并招呼全家人，将客人送至门外。

1	接待客人的艺术	140
2	怎样与人寒暄	143
3	见面握手三分情	144
4	怎样进行自我介绍	147
5	选好话题是第一要务	150
6	要懂得一些客套的技巧	152

第七章 喝出感情，酒到渠成

——应酬学中的宴请之道

有人说：“酒能大到影响历史进程，小到滋润人的心灵。”也就是说，如果没有酒，世界历史的一些进程可能会循着另一条轨迹发展。如鸿门宴上“项庄舞剑，意在沛公”，赵匡胤杯酒释兵权……

现代社会生活中，酒与人们的生活、工作息息相关。无酒不成礼，无酒不成欢，无酒不成典，无酒不抒情，无酒不成宴，无酒不励志，无酒不壮行，无酒不成敬意……

酒能令人敞开心怀，推心置腹，酒酣耳热，心驰神往。无论是刚刚相识，还是多年的合作伙伴，无论是天南地北，还是同籍同乡，无论是达官显贵，还是士农工商，只消同饮几杯酒，友情地久天长。

1	酒桌上的奥妙	156
2	请客是成功应酬的敲门砖	159



3	邀请客人因人而异	160
4	宴饮的艺术与分寸	162
5	酒桌上的礼节	164
6	祝酒的艺术	166
7	深情地敬酒妙招	170
8	敬第一杯酒，礼貌有加	173
9	敬第二杯酒，融入深情	174
10	劝君再饮一杯酒	176
11	拒酒的艺术	179
12	自我解嘲，破解斗酒	181
13	移花接木，反客为主	184

第八章 有礼走遍天下

——应酬学中的送礼之道

如今商品社会中，“利”和“礼”是连在一起的，往往是“利”、“礼”相关，先“礼”后“利”，有“礼”才有“利”，这已成了商业应酬的一般规则。礼品馈赠是企业、合作伙伴以及客户维系良好关系的润滑剂，相对于其它公关手段，礼品馈赠具有明确的指向性和不错的回报率，因此企业每年用于礼品馈赠的费用，往往在全年公关预算中占有相当大的比例。很多大公司的公关部门在电脑里有专门的储存，对一些主要公关、主要人物的身份、地位以及爱好、生日都有记录，逢年过节及其他合适的日子，总有例行或专门的送礼行为，以巩固和发展自己的关系网。

1	有礼好办事	188
2	送礼的学问	189
3	送礼的原则	194



4	送礼的份量	198
5	送礼的技巧	201
6	送礼讲究别出心裁	205
7	送礼要区分不同对象	208
8	送礼的几个窍门	210

第九章 揣着明白装糊涂

——应酬学中的糊涂术

大智若愚，字面上的意思是指真正有智慧的人表面都显得很愚笨。孔子去访问老子的时候，老子对孔子说：“君子盛德，容貌若愚。”这句话的意思是指那些才华横溢的人，外表上看与愚鲁笨拙的普通人毫无差别。大智若愚，在外表的愚笨之后，隐含无限巧计，如同大巧无术一般，愚的后面隐含着大彻大悟、大智大慧。大智若愚，藏锋露拙，实在是一种智者的行为，用以修身养性，则是一种智慧人生，用来处世待人，则是一种智慧之术，可以保全自己，免遭灭顶之灾。

1	装傻的哲学	214
2	揣着明白装糊涂	216
3	含而不露，韬光养晦	219
4	答非所问的妙用	220
5	喜怒不形于色	222
6	给人找个台阶下	225
7	圆场要打得巧妙	227
8	给别人面子就是给自己面子	229
9	善意的谎言	231



第十章 抓住人性的弱点

——应付难对付的人

我们每一个人都是独特的，也都会有各自的特点，比如有的人有独特的爱好，有的人比较容易同情他人，有的人比较容易发怒，等等。那么在社交应酬中，我们也不妨充分利用每个人不同的特点，采取恰当的方法，这样往往更容易实现我们的社交目的。

“林子大了，什么鸟都有”。在我们的生活工作中，所遇到的也必然会有好人也有坏人，有君子也有小人。固然，我们不能以伤害别人来保护自己，但至少我们要懂得防人，尤其防小人。在人际关系中，多长几个心眼没有什么坏处，它能让你处理好与各种人的关系，更能让小人难近你身。

- 1** 抓住对方的弱点巧攻心234
- 2** 有的放矢236
- 3** 不同的人要用不同的攻心法238
- 4** 面对少言寡语的人怎样应酬241
- 5** 面对元老级的人怎样应酬244
- 6** 面对性骄气傲的人怎样应酬245
- 7** 巧对不拘小节的人246
- 8** 面对危险人物，不要打草惊蛇247
- 9** 与合不来的人友好相处249



第十一章 把难事办简单

——应对难办的事

与人交往，遇到难以处理的应酬几乎是人人都会遇到的事。有的人会拂袖而去，有的人还心存遗憾。这样可能会因小失大，耽误办事的进程。所以，创造良好的人际环境，与他人建立和保持健康而和谐的人际关系，是现代人生活幸福、事业有成的基本保证。因此，在应酬中如果碰到一些难办的事时，将难事办简单，是一种技巧，也是一门艺术，更是一种智慧。

1	巧妙应对社交中的尴尬	254
2	如何搞活冷场	256
3	学会以柔克刚	259
4	玩好幽默巧应酬	261
5	应酬有时要软硬兼施	266
6	被人拒绝怎么办	270



第一章

应酬有规矩，不可轻易破

——应酬学中的黄金法则

“黄金法则”的意思即是不可轻易违背的根本原则。

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