

ZHI HUI

现代人智慧全书

智慧

应酬术

现代社会交际、应酬的70种基本素质

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

C912.1

377

ZHI HU

现代人智慧全书

# 智慧应酬术

现代社会交际、应酬的70种基本素质

主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代人智慧全书/林可行 主编. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2004. 11

ISBN 7-5385-2703-6

I. 现… II. 林… III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 114029 号

## 内 容 简 介

全面、系统、分门别类地将现代人生存立世必须具备的智慧告诉您。指导您做适者生存、永立人上的强者。

# 现代人智慧全书

书 名: 智慧应酬术 ——现代社会交际, 应酬的 70 种基本素质

主 编: 林可行 张小云

封面设计: 胡小林

出版发行: 北方妇女儿童出版社 (0431-5640624)

地 址: 长春市人民大街 4646 号 (130021)

印 刷: 北京中兴印刷有限公司

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5385-2703-6/G·1841

开 本: 850×1168 (毫米) 32 开

字 数: 499 千字

印 张: 308

定 价: 750.40 元

本 册: 26.80 元

# 目录

## **1** 应酬新理念

1. 应酬是恢复人与人之间正常关系的纽带 2

2. 知识在21世纪应酬中的日益重要性 4

## **2** 应酬的心理效应

3. 第一印象效应 6

4. 定势心理效应 9

5. 吸引效应 17

6. 需求心理效应 21

7. 灰色心理效应 24

- 8. 晕轮效应 32
- 9. 社会助长心理效应 35

### **3 应酬的心理特征**

- 10. 应酬的满足性 40
- 11. 应酬的互酬性 42
- 12. 应酬的妥协性 47
- 13. 应酬的保护性与长  
远性 49
- 14. 应酬的亲切性 52
- 15. 应酬的表演性与随机性 55
- 16. 应酬中的自信与真诚  
心理 65

### **4 应酬中待人的艺术**

- 17. 以柔克刚感动人 71
- 18. 打人不打脸 78
- 19. 不以言举人,不以言  
废人 79
- 20. 没有规矩,不成方圆 83
- 21. 说话的艺术 85
- 22. 得饶人处且饶人 91
- 23. 宽以待人 93

## **5 应酬对象的心理特征**

24. 对应酬对象的个性气质、倾向的把握特征 95
25. 应酬要因应酬对象脾性不同而异 98
26. 应酬要因应酬对象年龄不同而异 100
27. 应酬对象的亲和性特征 107
28. 眼睛的传递作用 114
29. 应酬对象所流露出的性格和心声 121
30. 不同性别、职业、阶层的人的应酬心理特征 124
31. 情境、空间与应酬对象心理 129

## **6 应酬的艺术**

32. 注意第一印象 141
33. 学会赞赏别人 152
34. 知彼知己,百战不殆 154
35. 君子成人之美 158

- 36. 随退随进 160
- 37. 彬彬有礼,礼多人不怪 162
- 38. 走自己的路,让别人  
说去 163
- 39. 只有付出才有回报 165
- 40. 曾国藩识人三法 167

## **7** 克服应酬中的心理

- 41. 如何赢得好感 174
- 42. 如何消除误解 177
- 43. 如何私下交流 179
- 44. 如何妥善应酬 194
- 45. 如何接待客人 197
- 46. 如何走亲访友 200
- 47. 如何礼尚往来 202
- 48. 如何解答诘难 206
- 49. 如何参加舞会 208

## **8** 以人格魅力来应酬

- 50. 应酬中的品格塑造 213
- 51. 应酬的幽默力量 215
- 52. 应酬中的勇气力量 218
- 53. 应酬中的友情力量 220
- 54. 人际形象开发 223

- 55. 与他人应酬 233
- 56. 与同事应酬 241
- 57. 与上司应酬 247
- 58. 与异性应酬 260

## **9** 应酬技巧

- 59. 应酬中自我形象塑造 266
- 60. 应酬中的自我心理把握 277
- 61. 应酬中的语言交流 280
- 62. 应酬中的非语言方式的运用 285
- 63. 应酬中忍耐宽容与“防守反击” 288
- 64. 应酬中如何恭维别人 290
- 65. 扩大自己的应酬空间 296
- 66. 应酬中的自我介绍 298
- 67. 应酬中的“其他感官”效应 301
- 68. 应酬场面的控制 303
- 69. 自信在应酬心理中的作用 305
- 70. 应酬中的禁忌 308



## 1 应酬新理念

应酬是人们生活中一个不可缺少的方面。人们之间友好的往来、互相帮助，丰富多彩和文明健康的应酬活动，是社会主义现代化生活方式的重要内容。人们在闲暇时间里，除学习工作、做家务外，还要互相应酬，要有自己的亲朋好友，要参加自己热爱的活动，还要和许多人发生各种各样的联系。

健康美好的应酬活动，不仅可以使您的“八小时以外”过得充实舒畅，而且能够让您以充沛的精力和稳定的心理迎接新的一天，从这个意义上说，应酬活动和健康与否，决定着人们生活方式的优与劣，而后者又直接反映着一个人的素质和修养。

现代化社会，现代化的生活方式，呼唤着人们从笼罩在应酬上面的种种陈旧观念中解放出来。坦率地讲，没有应酬观念的更新，就没有丰富多彩的社交活动。

中国有着一部漫长的封建统治史。在应酬问题上也存在着一些陈腐的旧观念，例如：把一些善于交际，活跃在社交场合的人，贬称为“社会油子”、“交际花”，讥讽他们“投机钻营”、搞“关系学”等等。更有甚者，对男女同志间正常而高尚的交往使用“男女授受不亲”的“祖训”，还有些具有较高水平的人也往往把应酬活动看做是白白浪费时间和精力之多余之举。这种陈旧观念，将人们封闭在一个没有正常应酬，缺乏信息交流，得不到精神、情感和美的享受的僵化环境里，这

大大落后于时代对人的要求，限制了人的聪明才智的发挥和创造力。用这种陈旧的观点去衡量现代化生活中的社会活动，就束缚了人才的发展，就不可能培养出“开放型”、“积极进取型”的优秀人才，就不可能造就成我们这个时代应该造就的“积极进取型”的优秀人才，就不可能有造就我们这个时代应该造就的“潇洒大方的社会活动家”。

事实证明，正是由于有了健康文明的应酬活动，人们才得以互相促进、互相补充，而应酬活动中形成的理解、交流和友谊，则使人们不断地获取到精神、情感和美的享受。据此，我们可以断言，随着我国精神文明建设的展开，笼罩在应酬上面的种种陈旧的观点，势必要受到更加猛烈的冲击，一个和睦相处、广泛交流、开放型的社交前景已经呈现在我们面前。

在社会主义条件下，应酬中人与人之间的关系是互相尊重、平等互助的关系。人们之间的应酬活动，既不是为了谋取个人的私利，也不是为了寻求宗教的安慰。人们用真诚的心去理解；用高尚的情操去感化；用无私的行动去给予；广泛的应酬和纯洁的友谊。人与人之间的互相信任、互相理解，广泛的应酬和纯洁的友谊，转化为学习和工作的动力，这不仅是社会主义与人之间的关系，也是时代应酬活动的宗旨和目的。

## 1. 应酬是恢复人与人之间正常关系的纽带

生活中，很少有人没有参加过应酬活动，如你和几个朋友来到舞厅，又遇到你朋友的熟人，你和这位新朋友攀谈起来，如果这位新朋友是一位异性，你们俩就都有了舞伴了。伴着轻松欢快的舞曲，翩翩起舞，将初次相知引起的拘束和紧张情绪

吹得荡然无存……你们找到了很多有趣的话题，既谈得很投机，也有一种被人理解的满足感，舞会结束后，你会发现今天晚上过得很愉快……也许你不喜欢跳舞，但你肯定参加过朋友的生日聚会、郊游式篝火晚会，以至婚礼等等，所有这些都属於应酬活动。因此可以说，应酬使我们生活中的人，扩大朋友的圈子，重温旧情，使友谊之树常青；借助社交活动，我们还可以增进社会上不同职业、不同层次、不同背景的人士之间的联系和了解，感觉到我们是生活在一个充满智慧、充满理解、充满人类良知的社会大家庭之中，这也是我们用来得以恢复人与人之间正常联系的桥梁，可以说，应酬对个人来说意味着一种群体的温暖与回归，它是我们生活中不可缺少的一部分。

应酬的意义还表现在以下几个具体方面：

### 一、影响自我意识

自我意识是个人对自己的认识和评价。一般说来，自己行为的决策是根据自我意识对周围环境的判断和预测来决定的，因此，自我意识是否存在完善，是个人成熟和完善的标志之一。

社会心理学的研究表明，人的自我意识的形成是受生活环境和他人影响的。由于每个人都具有特定的价值观，理想人格标准，他的影响和评价往往带有片面性，因此任何人，特别是青年朋友都应自觉地、不断地修正和完善自我意识，而应酬活动正可以帮助你做到这一点。在应酬场合，人们一般来自不同职业、不同年龄、不同层次、不同地域的社会阶层，在应酬过程中，你可以感觉到他们从各自的价值眼光和经验出发，对你的看法和评价，这些评价可以补充和修正你原有的自我意识，帮你建立起一个全面的、真实的自我意识。

### 二、影响价值观

在应酬界，人们带来了他们独特的言谈话语和行为举止，也带来了他们独特的价值观，这些凝聚了社会各阶层的智慧，各有千秋的对社会和人生的看法，无疑对你建立合理、实际、有意义的个人价值观，具有参考借鉴作用。

### 三、交流信息，感受社会

我们生活的这个社会的变动对我们每一个人的生活都有着重要的影响。我们不断关心身边发生的事情，乃至国事、政局，都盼望国泰民安、发家致富等等，这些话题在应酬场所都会触及到，当然传播、交流各种信息都是必不可少的。与不同社区的人广泛的交流信息，及时了解社会的发展变化，以便使自己更自觉地适应变化的环境，这也是很必要的一课。

### 四、寻找生活中的知音知己

每个人都有自己的性格特点和追求，因为每个人所处的环境、地位、身份不同，他所追求的知音知己也不同，寻找情投意合的并非易事，这就需要借助社交活动作桥梁，广泛结识朋友，才能最终找到自己的知音知己。

### 五、与朋友融洽关系

假如与要好的朋友发生隔阂，也可以通过参加朋友集会，约朋友到幽静处互相倾诉一下衷肠，把挽在心头的疙瘩解开，这也是借助于应酬活动。另外，社会活动也会不断开发和提高你对各项业余活动的兴趣和爱好。

## 2. 知识在 21 世纪应酬中的日益重要性

“知识就是力量”，培根的这句话可以说是放之四海而皆准的真理。我们要想在应酬中有力量，成为一个强者，就需要有知识。有些人可以与各种不同职业、不同层次、不同年龄、不同

性别、不同爱好的人娓娓而谈，确实令人羡慕，这种才能对于一个现代人来说是不可缺少的。如果你进一步观察，就会发现这些人有一个共同的特点，即他们的知识面很广，博古通今，涉猎面广，这样的他们就可以在与各种不同的人际应酬中，有话题可谈，有问题可探讨，有信息可交流，人们可以从他们那里获得各种有益的信息，学到有用的东西，于是他们就必然会成为应酬场合中一块有吸引力的“磁石”。

诚然，任何人决不可能掌握大部分的信息，但是，如果我们腹中空空、话题很少、谈吐贫乏，在交谈中就必然是个弱者。

首先，我们应该掌握与本人的社会角色有关的信息和知识。我们每个人都在社会的某一个组织中担任一定的工作。角色规定了我们每个人传播和接受信息的内容类别和应酬形态。我们应该很好地掌握自己所扮演的角色所规定必须具备的信息，这样才能为开展各种应酬活动应付自如。

其次，我们应该掌握与本人生活以及应酬对象有关的信息和知识。生活的海洋极其丰富多彩，变幻无穷。因此，我们应尽可能扩展自己的知识面，上至天文地理、国家大事，下至家庭生活的基本常识等，像诸如此类的话题都可一一探讨、谈及，不至于除了本职工作以外，只能谈论“天气”、“吃喝”、“老婆孩子”等令人感到乏味的话题。

此外，应拓展自己的爱好和兴趣。大家都知道，趣味相投的人容易建立较紧密的关系。影视、音乐、绘画、文学、体育、跳舞乃至花鸟鱼虫最好都有所了解。

古人云：“读万卷书，行万里路。”古人把读书和接触社会现实作为获得知识的两大主要途径，对今天我们后人还是有裨益的。让我们获得知识——一张“万用护照”，在应酬中畅通无阻吧。

## 2 应酬的心理效应

### 3. 第一印象效应

社会应酬中，美好的风度总是受人欢迎的；自然的举止，给人以轻柔舒畅的感觉；稳重大方的姿态，显得踏实可靠；言谈风趣含蓄给人以亲近感，这些都是给人第一次感觉的标志。

日常生活中，我们每个人都会以自己的迅速而有效的方式去形成对他人的统一而完整的印象。而且往往是只要对某人的照片或街上某人匆匆一瞥，对于他是怎样一个人就有一大致的概念。甚至当你听到一个人的名字时，也会在脑海里对此人形成初步印象，如听到“张发财”、“李胖子”、“王美丽”这一类名字时就与听到“罗贯中”、“王力”、“李平”名字时的印象大不一样。两个人碰面，有时只是短短的一瞬间或是几句简单的交谈，彼此对对方就形成了印象。社会心理学家的研究告诉我们：良好的第一印象是应酬的资本！因为人们首次留给人的印象比较鲜明牢固、深刻，对人的认知过程有非常重要的“先入为主”的作用。如果一个人在初次见面时给人留下了良好的印象，就会使人产生吸引力，人们就愿意和他接近、交往，对他的其他未知品质作肯定的评价。相反，如果初次见面给人留下不良印象，则会产生一种排斥力，影响人们与他的接近、交往，会促使人们对他的其他未知品质作否定的评价。可

见，在人们的心目中留下一个良好的第一印象是多么的重要，正所谓“良好的开端是成功的一半”。

那么，怎样给人留下良好的第一印象呢？

在人的交往中，仪表和姿态并非是“一言不发的”。穿着打扮属于个人爱好，正因如此，你的仪表即使不是全部，至少部分反映你的个性、习惯和爱好。

因为良好的第一印象的建立，首先靠的是外部特征和“所说的话”，心理学研究表明，第一次与人见面时，如何说话或说话时他人的看法怎样，往往比实际谈话的内容更具影响力。因为和他人接触的几分钟内，对方的注意力特别集中，记忆中也很强，将眼睛和耳朵都朝向你，捕捉从你身上发出的信息，并依此形成对你的第一印象。如你的性别、年龄、衣着、姿势、脸部表情等“外部”特征，在一个人还没有张口讲话之前就已传递给对方了，之后听你的声音，“听”你的情绪及人格，然后把看到的和听到的加在一起，就形成了对你的初步印象。

因此，与人交谈时要把强调的内容有效地传递给对方，从而保证沟通的完美性，说话内容与表现方式相一致，那种目光游离与冷若冰霜的欢迎方式，只会换来不佳的印象，如与人交谈时能准确而又得体地称呼对方，使用词句应不卑不亢，使对方乐于接受，有时对方一听到他最愿意听的称呼，即从心理上认同并给予情感上的接纳。生活中常用的“套近乎”最早实际上都是从“称呼”开始的。

多血质的人，经常明显地把自己的心理状态表露于外，喜形于色，对各种场合中的人或事有较强的适应性，大多善于应酬，性格开朗、活泼、大方、不拘小节、热情好客，易成为中心人物。

脸部表情和体态语言也是树立良好形象的重要内容，外表讨人喜欢是一笔很宝贵的资本，这种人更能获得他人的关心和信任。如果在与人应酬时面带微笑，听人说话时能表现出很专心的样子，都会增加你的吸引力，给人留下美好的印象。反之，不是发自内心的“浅笑”，握手时手部无力和目光游离，听人讲话时的注意力分散等等都会影响你良好第一印象的建立。因此，一定要有意识地避免自己的体态语言给对方造成的不良的印象。人的脸部表情是人的内心状态的“晴雨表”，它是一个人情绪、态度和人格的外在表现，利用自己丰富多彩的表情来建立自己的第一印象不失为一着妙棋！“蒙娜丽莎”式的永恒微笑使一些人成为应酬中的常胜将军。广州市南大厦靠的就是微笑服务赢得了更多的顾客。

在说话过程中，可以配合说话内容和方式用手势表示自己的力量、自信、赞赏等。

良好的目光交流也很重要，说话时善于用眼睛表示出对对方的友好、注意、关心，让对方感觉到你说话时的真情。

常言道：“言为心声”，语言是心灵的窗口！我们在讲话时要注意文明用语，落落大方，表达自己内心的友善与真诚之情，你待人友善真诚，别人才会用同样的态度尊重你。

平时注意自己的站立和坐的姿势、走路方式及一些习惯性动作，如慌张地走路，表示有压力或感到不安；动作不自然，表明有心事；动作自如表明态度坚定、自信。可见想要给人以良好的第一印象，平日就要克服自己的某些不良动作，特别是某些习惯性动作。

总之，良好的第一印象像一把无形的钥匙，可以打开应酬的大门。阿里巴巴用“芝麻，开门吧”的魔法获得了金银财宝，而我们现代人则只要依靠良好的第一印象就可以畅游人



生，尽情嬉戏于应酬的河流，走进他人的心灵。

## 4. 定势心理效应

初三（四）班有两个刘军，都是男同学。一天有人打电话来说，刘军在放学路上费尽周折将一个迷路的儿童送回家，家长要到学校登门致谢，老师和同学们猜测，肯定是大个子刘军，因为他平时乐于助人，关心集体，是个“三好学生”。而小个子刘军平时不爱学习，又不爱参加集体活动，被列为“后进生”。但当被帮助的儿童来校致谢时，做好事的原来是小个子刘军。在这件事上，老师和同学所表现的就是定势心理，他们认为好人做好事，后进生不会做好事。这种对人对事由于先前一些事情的影响而形成的某种固定倾向的心理状态叫定势心理。

在你的应酬圈中，想必有朋友、有知己、也有点头之交，也许还有几个关系不怎么样的同事、同学、邻里。于是同样的被人说坏话，若对象是你的好朋友，你未必会相信，至少不会全信；若矛头指向同你关系不太好的人，你多半会信以为真。不同的信息接受态度，也折射出你不同的心理定势。其实，第一印象效应对人们交往的影响，就说明了心理定势作用。第一印象好，交往热情就高，否则没有多大交往的愿望。

应酬心理定势效应产生的原因是人都有一种倾向，会依照人们给他们的定势和性格去生活。如果对一个小孩子说他很笨拙，他就会比以前更加迟钝。赞美他的礼貌，他的态度将会更加改进。

大家都熟悉“狼来了”的故事，有个孩子在野外第一次喊“狼来了”，村人全来相助，但狼并没来；这个孩子第二次