

<<中国式应酬>>

图书基本信息

书名：<<中国式应酬>>

13位ISBN编号：9787550212336

10位ISBN编号：7550212333

出版时间：2013-2

出版单位：北京联合出版公司

作者：武敬敏

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;中国式应酬&gt;&gt;

## 前言

从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会，人情和关系也就成了成事的有效工具。如何进行应酬是一门学问，更是一门“技术活”，一个人不管有多聪明、多能干，先天的条件有多好，如果不懂得如何为人处世，不懂得应酬之道，那么最终的结局往往是失败。

俗话说“有人好办事”，因此便需要时时去做人情，处处去搞应酬。

无论官场、职场、生意场，还是日常生活中，凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。

平日里，生儿育女、婚丧嫁娶、乔迁升学，总有人设宴请客，请柬一到，为做人情，应酬便在所难免；逢年过节，亲友互访、同学聚会、同事聚餐，更是应酬集中之时。

另外，酒桌上、牌桌上、娱乐场所，觥筹交错，处处有应酬；朋友、对手、陌生人，问寒问暖，说面子话，时时要应酬。

在各种商务拜访、商务接待、商务宴请、商务谈判中，善应酬者常可决胜千里，轻松博取自己的商业利益。

公务应酬中，常面临大大小小的会议、层层级级的检查、迎来送往的接待、接二连三的饭局，若应酬得当，各方面才能关系融洽，联系渠道畅通，人气旺盛，工作顺利。

面对媒体时，事关形象和声誉，应酬更需要讲究策略、讲究方法，才能做到有礼有节、有章可循、从容应对。

人们常说：智商不用太高，能学会东西就行，能力不用太强，能干好事情就行，但应酬的本事绝不能差。

正如励志大师卡耐基所说：“一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%则得益于其良好的社交能力。

”会应酬，大困难也会迎刃而解；不会应酬，小问题也会让你焦头烂额。

何为应酬的真本事？

一个应付老练、酬对自如者，必定懂得中国式应酬的特征，熟谙并灵活运用中国式应酬的通变智慧。

中国式应酬有其独特的文化特征，中国式应酬的关键词常常是“人情”“饭局”“面子”“圈子”等。

中国人的一切都围着人情转，其中80%的事情由人情决定，不懂中国式人情就会栽跟头；中国人做事情得有场，最好的场就是饭局，喝开了说开了才好办事；中国人爱面子，面子代表着人格和尊严，有时候，面子甚至高于一切，所以要想法设法保面子、提升面子；在中国，办事要靠关系网，圈子即是关系网，中国人的一生就是在不断地钻圈子、找圈子、造圈子、拉圈子、跳圈子……中国式应酬是一门深奥的学问，微妙而复杂，关涉人性、心理、文化、传统、风俗、民情、禁忌等，要用心细细揣摩，更要靠平日不断积累和训练。

应酬中有规则，有方法，有技巧，需要讲策略，讲心机，讲变通。

一个真正的应酬高手，应该掌握应酬的艺术，将应酬做得恰如其分，滴水不漏。

如同自然界的优胜劣汰法则，不懂应酬的规则、方法和技巧，必将被淘汰出局。

应酬中，有些规则是显性的，明明白白，清清楚楚，人人都可以看得见，照着做；也有些规则并没有明文规定，没有人说出来，但若不去遵守，必定会吃亏，就如同海底的暗礁，不知者容易触礁遇险，甚至人毁船倾，功亏一篑，这方面尤其要注意。

掌握中国式应酬的规则、方法与技巧，是成就大事的关键。

懂得与客户应酬，自然能够源源不断地获得订单；懂得与领导应酬，能够轻松获得领导的赏识和支持，不仅开展工作顺利，更容易获得晋升机会；懂得与同事应酬，自然能够广泛借力，至少不会自己的工作带来外在的障碍。

生活之中，人情来往，求人办事，也用得上应酬功夫。

应酬到位，不仅能广建人脉，维系好各种人际关系，办事也能达到事半功倍的效果。

反之，必将导致事事难成。

生意场上的应酬，一点点的不到位，都会让辛苦的汗水付诸东流；酒桌上，即使祝酒、敬酒中一个小小的失误也许就使得整个饭桌空气凝固，所谈之事泡汤；花钱送礼，小小的疏忽也会导致不仅办不成

## <<中国式应酬>>

事，反而使双方尴尬…… 本书深入剖析中国式应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧，传授应酬之道，助你事业成功，人生圆满。

书中汇集大量生动事例，结合不同场景，对应酬中的各种问题和关键点进行介绍，精辟透彻地分析其中的得失，让读者领悟处世智慧和人生真谛，快速精通交际应酬中的技巧，灵活机智地应对各种社交活动，在建立良好人际关系的同时，抓住机遇，坐拥成功。

## <<中国式应酬>>

### 内容概要

从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会。

人情和关系也就成了成事的有效工具。

如何进行应酬是一门学问，更是一门艺术。

无论官场、职场、生意场，还是日常生活中。

凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。

如同自然界的优胜劣汰法则，不掌握应酬这门“技术活”，必将被淘汰出局。

《中国式应酬(应酬是门技术活)》由武敬敏编著，《中国式应酬(应酬是门技术活)》深入剖析中国式应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧。

传授应酬之道，助你事业成功，人生圆满。

书中汇集大量生动事例，结合不同场景，对应酬中的各种问题和关键点进行介绍，精辟透彻地分析其中的得失，让读者领悟处世智慧和人生真谛，快速精通交际应酬中的技巧，灵活机智地应对各种社交活动，在建立良好人际关系的同时，抓住机遇。

坐拥成功。

## &lt;&lt;中国式应酬&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇中国式人情 第一章在中国80%的事情由人情决定 懂“中国式人情”不栽跟头 个人大部分成就都是蒙他人所赐 情亦有价, 把人情作为你的筹码 拥有和谐的人情网便能如鱼得水 多一份人缘, 少一份烦恼 借助他人的力量, 成功可以抄近路 70%的机遇来自人脉 没有好人缘等于把自己逼入“死胡同” 聚财先聚人, 人脉就是财脉 人情练达铸辉煌 第二章关系有薄厚。

人情早储备 人情如储蓄, 时时储、日日多 储备人情要循序渐进 交人交心, 人情投资要果断 不是所有的人都可深交 平时冷庙烧香, 急时才能抱佛脚 给人一份情, 让他还你一辈子 以诚动人, 抓住他人心中给同感的理解, 更容易打动人心 弱势时打情感牌, 更容易被认可 善待落难者, 赢得他人的钦佩 结交“实力人物”的身边人 交往次数越多, 心理距离越近 学会通过中间人迅速拓展你的人脉 在重要的场合曝光, 让更多人认识你 第三章常送人情, 但不要声张 经常性的投资“人情生意” 关键时刻拉人一把, 悄悄地把人情送出去 互惠, 让他知道这样做对他有利 强者装脚痛, 能更好地处理人际关系 雪中送炭, 扩大感情投资的性价比 诚信是一种有持续性回报的投资 收获人情, 借不如送 主动吃亏, 让对方不得不还你人情 故意让人占点便宜, 人情积少成多 熟记名字, 更容易抓住对方的心 把“双赢牌”蛋糕做大, 让别人欠你人情 帮助别人就是在帮助自己, 给人好处不要张扬 第四章小人情行小方便, 大人情可得大回报 关系当用则用, 否则是一种浪费 满足对方心理, 为求其办事作铺垫 乾坤大挪移, 化人之力为我所用 给他人一个头衔, 让他鼎力相助 借能人之手为自己办好棘手之事 用第三方的威势来拔高自己 求人帮助时要动之以情 激起心理共鸣, 让他感觉像是在帮助自己 用利益驱动别人为己所用 恰当的反馈能使对方积极地为你的事儿 帮助他人要适当, 接受帮助要恰当 诚挚感谢, 是你再次获得他人帮助的保证 事后不要过河拆桥, 为下次办事铺好路 第五章维持“人情”平衡, 创造被利用的价值 注意维护人情的生态平衡 动用人情的次数要尽量少, 以免透支 别人的帮助不是理所当然, 要适当回馈 率先一步化干戈为玉帛, 敌人也能成为朋友 不揭对方的伤疤, 他好过你也好过 人情链断裂, 要懂得修复 还人情, 让自己成为有用的人 如果你有用, 就别怕自己被利用 如果能被对方需要, 自己也会变得很重要 炒出你的价值, 让他人认为你更有用 第二篇绕不过的饭局、宴会 第一章走进“中国式”饭局 99%的事情在饭局上开始 局势因一场饭局而改变 宴请就是一场利益的角逐 重视请客吃饭背后的玄机 设宴是体现风范的一种手段 酒是维系情感的纽带 巧抓时机, 求人办事事半功倍 该拍的“马屁”, 聚会时使劲拍 餐桌上的“激励”更有效 酒桌上把生意敲定 商务“概念饭”要巧吃 第二章做一场滴水不漏的局 “无功不受禄”, 请客要找好理由 准备工作, 不能有丝毫大意 未雨绸缪, 精心设局 宴请客人不能一视同仁 宴请看场合, 吃饭分档次 座次安排, 尊卑有序 女宾点菜已成为当今的时尚 不可小觑宴会情调师——音乐 像专业点菜师那样点菜 点菜切勿丢了西瓜捡芝麻 你在细品食物, 别人在细品你 余兴节目, 增添宴会的热烈氛围 宾主尽欢乐收局 第三章八面玲珑, 行走饭局中 菜点对了, 打开对方心扉并不难 主随客便, 彬彬有礼操控他 你的酒杯不要凌驾于领导之上 主次分明, 把握好敬酒的顺序 劝酒要恰到好处 形势不妙, 敬为上 敬酒有道, 频频举杯有妙招 不动声色, 应对别人的围攻 酒量不好的人陪酒如何不失礼 把拒酒的理由说得自然些 别让“喷嚏”打跑了“生意” 介绍人大有讲究 没有人喜欢你用食指指着他 尽量让对方多说, 才能掌握更多的信息 餐桌上, 哪些话让人如临大敌 第三篇场面上, 会说场面话 第一章与人打交道会说场面话 场面上, 要说场面话 听懂对方的场面话, 说好自己的场面话 察言观色, 把话说得恰到好处 莫要嘴巴比脑子转得快 用谐音把话说圆 答非所问, 揣着明白装糊涂 两难问题要学会含糊其辞 看人说话, 区别对待 同一种意思换一种表达 人人厌烦“鬼话连篇” 第二章说什么重要, 怎么说更重要 做得精彩从说得漂亮开始 多说“我们”, 少说“我” 用流行语增加你的语言魅力 站在对方的立场上说话 用谦虚的话和别人打交道 客客气气地跟尊者说话 巧借他人语, 传我心腹事儿 用模糊的语言说尖锐的话 活用谎言, 让对方乐意跟你交流 该干脆的时候绝不啰唆 绵里藏针, 柔中带刚 说话避开别人的痛处 交谈时给别人说话的机会 失言之后的紧急挽救法 把别人的奚落拒之门外 利用人们的逆反心理来说话 正话反说, 指桑骂槐 奉承从顺着对方的话开始 说服之前先抬高对方 说点新鲜的, 人云亦云终吃亏 过分的赞美只能引来反感 第三章摆脱窘境的有效说话术 话不投机时, 不想尴尬快转弯 会绕圈子才能左右逢源 以亲和友善的方式软化对方 用类比法反驳 诘难 诱导对方不得不说“是” 多说两个对不起, 可化解瞬间爆发的火气 如果对方经验老到, 恩威并施说服更快 用戏谑语言冲淡尴尬 在笑声中摆脱窘境 第四章用委婉的语言说出你的拒绝 委婉地说“不

## &lt;&lt;中国式应酬&gt;&gt;

”，让被拒绝的人有面子 拖延、淡化，不伤其自尊也将其拒绝 先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝 带着友善表情说“不”，保存和气将其拒绝 利用对方的话回绝，干脆又不伤人 先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 通过暗示巧说“不”不失礼节地拒绝他人的不当请求 绕个“圈子”再拒绝 拒绝那些说话没完没了的人 贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 找个人替你说“不”，不伤大家感情 遭遇拒绝后坚持友好的语气 第四篇圈子对了，事就成了 第一章圈子是一股强大的力量 能力至上的时代，为什么还有人怀才不遇呢 无圈可依，悲剧连连不断上演 找个圈子，安身立命才有底气 圈子是信息沟通和交流的载体 关键时刻，背后的圈子决定一切 沾上“圈子”，你的身份会与众不同 当做某某的“人”，会有机会平步青云 “圈子”决定你的位置 “小圈子”也能发挥大能量 广聚人才，形成势力强大的圈子 第二章形形色色的圈子 关系密切：朋友圈 坚持固守：同学圈 不可放弃：校园圈 最完美的：老乡圈 不依不舍：亲戚圈 新生力量：会员圈 第三章选对“圈子”把自己融入其中 给自己找一个有希望的圈子 先把自己“包装”成圈内人 要结交圈中的“强人” 合适的圈子才是最好的圈子 第四章拓展你的“结交圈” 人际吸引是成功拓展人脉的开端 自己走百步，不如贵人扶一步 有旷世的才华，还得找到赏识你的贵人 主动结交成功的人 搭头等舱为自己创造机会 搜索那些带“圈”的朋友 熟人链效应，善待你遇见的每一个人 借父母的关系网办大事 通过爱人建立比较实用的关系网 打通网络这条虚拟的人脉通道 迅速升级你的通讯录 适当“趋近”，找到真正对你有影响的圈子 不做井底之蛙，走出自己的“舒适圈” 自己组建圈子是拓展的最佳捷径 第五章别把圈子变成了“圈套” 筛选你的人际关系圈 身在圈中让自己“蠢”一些 圈内做事儿需谨慎 在圈子里广结善缘 千万别让圈中人感到不安 不要侵犯他人的“领地” 圈里没有“自己人”，他们都为名利而来 擦亮眼睛，“哥们义气”多小人 暗箭来袭，你不妨以牙还牙 第五篇职场也少不了应酬 第一章与领导相处要保持一定的距离 与上司保持经常性的接触 别天真，老板不是朋友 远离上司的私生活 与上司相处，要保持一个度 让自己成为上司的一个得力助手 “伴君如伴虎”，不要恃宠而骄 留个心眼，小心领导忽悠你 站在领导的立场上看问题，站在自己的立场上办事情 表面上嬉笑，实则怒骂 意见变建议，领导爱听才能办成事 不要轻易揭领导的疮疤 徒弟变领导，服软才是硬道理 面对公司的“皇亲国戚”，有理也要吃哑巴亏 笼络上司，不要忽视他的“身边人” 用共同爱好促进私交 满足上司的尊重需求，切忌私自定夺 把上司的想法看在眼里，妥善进退 第二章让下属围着你团团转 职场中“独行侠”的忧虑 让下属死心塌地拥护你 以宽容仁德赢得众人心 慑其精神，让他唯“你”是瞻 放下身份，多与部属共同活动 调整心态，与讨厌的人共事 宽容下属的过失，让他心甘情愿为你做事 平易近人，收拢散漫的人心 关心下属从关心他的亲人开始 拉拢他时，要软硬厚黑并用 及时解除下属对你的敌意 让下属感觉到“人情政治” 对待难相处的下属，要因势利导 欲震慑“猴”，就在其面前杀鸡 赞赏能让员工为你积极干活 主动为下属承担责任更能赢得下属的心 拉家常，让他不厌恶你的管理 收放结合，才能把对方牢牢制住 温情，留住员工的强大力量 娱乐是凝聚人心的途径之一 读懂不同类型的同事，才能制造融洽的氛围 速炒鱿鱼，对于害群之马的不二选择 第三章打点外部关系。

公关必不可少 漂亮的公关扭转职场上的败局 破译身体语言，掌握公关主动权 调节冲突，抬高一方让其主动退出 形势不好时，学会虚与委蛇 直中难取胜，则在曲中求 情趣诱导让对方一点点上钩 不该仁义时，就该对对手狠一点 利用时间的紧迫感来扭转局面 不能破釜沉舟，脚踏两只船才有备无患 沉着应对是打开难题的万能锁 以退为进，把劣势转化为力量 以柔克刚也是策略 声东击西，诱使对手出错 招 故意透露虚假信息，以蒙蔽对方 反复催问，不给对方以拖延之机 理直气壮的理由对方才更容易接受 与政界交好，铺平商路 最好的公关技巧：不辩自明 第四章商务往来，懂得拉关系套近乎 连横合纵，将天下资源为我所用 如果有必要就利用一些诱饵 设立共同目标，迅速拉近距离 利益互补，让应酬双方更亲密 再穷也要站在“富人”堆里 无事也要常登“三宝殿” 反客为主，失礼而不失“理” 不争之争，才是上策 设身处地为对方着想赢得信任 把对方该知道的事情告诉他 恪守信用赢得对方长久的信赖 放长线，钓大鱼 浇灭客户愤怒的火 当众拥抱你的敌人，化被动为主动 有好处分他人一杯羹，别人日后才不会落井下石 第六篇应酬得当，才受欢迎 第一章得体的形象礼仪，彰显你的魅力 你的风度决定你的高度 好印象来自最初的几秒钟 外表是打动对方最直接的方式 做西装“达人”，当应酬“标兵” 领带，彰显男人个性风采 过紧的套裙让你成了“肉粽” 饰品失礼，“画虎不成反类犬” 好人缘，可以从“头”开始 优雅的举止体现的是一种内涵 交换名片是继续联系的纽带 双手是你的第二张脸 握手的礼仪是从掌心开始的交流 有心的人能准确喊出对方的名字 公共场合不要给他人带来听觉“污

## &lt;&lt;中国式应酬&gt;&gt;

染” “身送七步”，注意送人的礼节 商务赞助会，助人利己不可颠倒主次 预约电话，选择对方方便的时间打 打错电话时，先说一声“对不起” 接电话，别让铃响多于三声 你的微笑由你的声音传达 电话暂停，别让对方等太久 第二章人人会为你特殊的礼物而感动 有礼走遍天下，既要礼貌也要礼物 找个借口，用礼物联络感情 送礼一定要权衡利益得失 礼物厚薄贵贱有说道 要送好礼，千万莫碰对方禁忌 把礼包送给关键人物 走出“礼重情意轻”的怪圈 送礼，一场品位的赌博 别让礼物“赤身裸体” 正面人手难，就侧面出击 时机不对，你就成了“贿赂”者 礼物不实用，反而成“垃圾” 送有个性的礼物方显与众不同 第三章男女交往，有距离才不会有雷池 男女交往，有距离才不会有雷池 男女授受不亲，交谈不能“零距离” 小错误能增加吸引力 道歉时把诚意表达出来 男士也需要关心，嘘寒问暖要得当 利用异性效应，让男人听话 揣摩男人的心思，把话说进心窝 女人提出的问题要回答到点子上 女人冷淡时，你要猛攻 第四章与陌生人也能一见如故 巧说第一句话，陌生人也能一见如故 精彩地说出自己的名字 把握好开头的五分钟，攀谈就会自然而然 微笑，赢得他人好感的法宝 制造戏剧性，与众不同地吸引他人注意 渲染氛围，增强自己的吸引力 接触多一点，陌生自能变熟悉 寻找与陌生人的共同兴趣，激发对方的情绪 用细微的动作拉近与陌生人的距离 亲和力让你和别人一见如故 幽默让对方向你靠近 陌生人会对自信的人产生好感

## &lt;&lt;中国式应酬&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：懂“中国式人情”不栽跟头 我们生活在一个现实的社会。你无法改变环境的时候，就必须改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情世故。

人情，在中国的表现方式是多种多样的。

与领导的关系、与同事的关系、与家人的关系、与朋友的关系、与亲戚的关系、与同学的关系、与老乡的关系……身边的每一个人都要用心维护，否则一个不小心，就会得罪了谁，给自己招来麻烦。

“人情”在社会生活中扮演重要角色。

例如，孩子上学找个好学校，要靠人情；毕业了想找份好工作，有人推荐就要比自己硬闯更有成效；企业之间合作，想拉来大客户，要靠人情；做推销、卖保险，也只有维护好了人情，才能在工作上顺风顺水。

人情可以从两个视角上理解：一是对别人的“情分”，二是别人对你的“情分”。

你对别人的“情”施与多了，从对方的角度看，他就欠了你的“情”；如果别人对你的“情”施与多了，从你的角度看你就欠了对方的“情”。

一般来说，“人情”是以三种形式进行传递的。

一是以物质形式进行传递。

比如给对方施与钱物，彼此礼尚往来，互助互益，时间长了，人情越来越重。

二是以精神形式互相传递。

比如彼此交流思想，倾诉衷肠，互通信息，相互学习，或者趣味相投，感受相近；或者彼此关爱，相互体贴，相互慰藉。

这样沟通多了，也就自然而然产生了“人情”。

三是以互助形式相互传递。

比如互相帮忙解决困难，或者为对方成就某种事业出过力、说过话，办过事，等等，都可以在彼此之间换取“人情”。

一个人，作为社会的一员，如果平时不注意人际关系的维护，就可能在自己需要的时候没有人帮助，还可能因为在一些事情上没有给足对方面子而得罪了对方，致使他们在你最需要的时候落井下石，破坏了你的机遇。

既然这样，那么我们就一定要在平时做好“人隋”的功课。

只有这样，我们才能扫除自己在个人发展中的障碍，赢得更多的机会，才能在为人处世中游刃有余。

对待人情必须把握分寸，把握轻重。

如果处理不当，你即便给别人施情，别人也不会接受；你向别人求情，别人也不会帮助你。

更何况世上还有很多势利之徒，他们对待人情更是“看人下菜”，“人在人情在，人走茶就凉”、“树倒猢狲散”，于是有人慨叹“人情有冷暖，世态有炎凉”。

人情必须建立在彼此需要的基础上，而且利用人情也要讲究分寸，失了分寸，人情会愈做愈小，路子会越走越窄；得了分寸，人情会愈做愈大，路子会愈走愈宽。

所以，如何对待人情是每个人都应该把握的大学问。

个人大部分成就都是蒙他人所赐 在这个社会中生存，需要寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。

即使你有很强的能力，也需要别人的帮助。

就算我们浑身都是铁，也打不了几根钉。

只有借助于他人的能量，我们才能“成材成器”。

## <<中国式应酬>>

### 编辑推荐

《中国式应酬:应酬是门技术活》写到，一个人不管先天的条件有多好，如果不懂得如何为人处世，不懂得应酬之道，那么最终的结局往往是失败。

应酬到位，不仅能广建人脉，维系好各种人际关系，办事也能达到事半功倍的效果。

中国式应酬是一门深奥的“技术活”，其中的关键词常常是“人情”“饭局”“面子”“圈子”等，关涉人性、心理、文化、传统、风俗、民情、禁忌等，复杂而微妙，需要讲策略、讲心机、讲变通，只有掌握中国式应酬的规则、方法与技巧，才能成就大事。

<<中国式应酬>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>