

饭吃对了

事就成了

饭局千古事
得失寸唇知

饭局

人脉术

黄凤祁◎编著

饭局吃的不是饭，而是让您左右逢源的人脉局。
人在饭局，如果您只是专注于“饭”，那就意味您OUT了！

洞悉五千年饭局潜规则 | 道破中国式人脉大智慧 |



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

饭吃对了 事就成了

饭局

人脉术

黄凤祁◎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

饭局人脉术 / 黄凤祁 编著. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2013.3

ISBN 978-7-5609-7171-1

I. 饭… II. 黄… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第108490号

饭局人脉术

黄凤祁 编著

责任编辑: 孙 倩

封面设计: 黑米粒书装

责任校对: 高竞男

责任监印: 张正林

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) 81321915 (010) 84533149

印 刷: 湖北新华印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 15.25

字 数: 220千字

版 次: 2013年3月第1版第1次印刷

定 价: 28.00元



华中出版

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

饭局就是棋局，有心才能作为



有人将棋局比做一个没有硝烟的战场，虽然看不见真刀实枪的拼杀，但对弈之人却一刻也没有停止过暗中较量，其中的残酷程度一点也不比真实场景逊色，甚至随时都有可能遭遇“一着不慎，全盘皆输”的惨剧。所以，只有让自己更加小心、用心，把目光放得更长远一些，不只看到眼前的一步，更要看到未来的很多步，才能不被眼前的局势所迷惑，成为真正的赢家。

从这点来看，饭局倒是与棋局有很多相似之处。一则它们同属于“局”的范畴，都有着“局”所特有的圈套和门道，不同之处就在于饭局换掉了棋牌，换上了饭桌，换掉了棋子，换成了一个参加饭局的人而已。只不过因为人是有主观能动性的，所以，他们有着双重身份，不仅仅是饭局上的“棋子”，更是饭局上的博弈者，他们在做着别人手中的“棋子”的同时，又操控着自己的命运。

至于人与人之间的相互设防、相互试探，则和棋盘上博弈的性质是一样的，每一个人的言行都有着他们的目的，不是人际目的，就是利己目的。看似在尽一些礼仪，实则为了博得他人的认同；看似在与人寒暄，实则是在增强自己的吸引力；看似在推杯换盏，却是为了让自己更加游刃有余、八面玲珑；看似无声的眼神交流，实则为了博得自己的目标对象的青睐；等等。种种迹象表明，饭局和棋局一样错综复杂、包罗万象，看似“小世界”，却是“大舞

台”。如果仅仅将其当成一个满足口腹之欲的地方，显然是很不明智的，也达不到设局赴局的目的。

二则饭局和棋局一样，同样需要用心去经营。棋局经营的结果是有形的输赢，而饭局经营的结果却是无形的社交收获。但是，经营的过程还是一样的。棋局需要走一步看几步，用心去揣摩对手的心思和自己未来几步如何走；饭局则需三思而后行，言行举止都要经过缜密的思索，想清楚什么话该说，什么话不该说，什么举动会赢得别人的好感，什么举动有可能招惹是非，看似吃喝寒暄，动的是嘴，其实，心却从来都没停止过参与。

这样看来，无论是棋局，还是饭局，对参与者的考验和要求都是一样的，自始至终都离不开“心”的参与。只有用心之人，只有全身心投入，才能在这种“局”中，既做当局者，又能拥有旁观者的“心明眼亮”，从而稳坐“钓鱼台”，赢得自己的收获。所以，可以这样说，饭局就是棋局，有心才能作为。

本书也正是围绕这样一个主题，把饭局上可能出现方方面面的情况，都一一为大家进行解析和总结，希望读者能够通过阅读本书，真正认识饭局中的“迷宫”和“圈套”，做一个“出淤泥而不染”的“局中局外人”，从而好好利用饭局，领悟其中的魅力所在，在人际方面获得重大收获。

目 录



第一章 无论宾主，设宴或赴宴之前都要把准备工作做足

- 01 根据社交目的，选择所宴请客人..... 2
- 02 设宴之前了解宾客基本状况..... 4
- 03 了解饭局背景，赴宴之前确定四W要素..... 7
- 04 选择合适的就餐地点，档次、位置等视具体情况而定..... 10
- 05 准备好自己要用的东西，并对所带物品进行科学整理..... 13
- 06 明确自身交际目的，对不想参加的饭局巧妙回绝..... 16

第二章 掌握基本的饭局礼仪，增强他人对你的认同感

- 07 根据客人身份，选择恰当的邀请方式..... 20
- 08 根据饭局性质，进行适宜的装扮..... 23
- 09 座位安排要合理，入座之前要理清关系..... 26
- 10 点菜之前做到心中有数，但不忘细心询问..... 28
- 11 动筷之前先思量，别做贸然动筷的第一人..... 31
- 12 为人夹菜盛汤要情礼兼顾，以免费力不讨好..... 34
- 13 吃菜喝汤有讲究，注意仪态和声音..... 37
- 14 注意所赴饭局的民族或宗教特点，千万别犯忌..... 40
- 15 西餐礼仪要掌握，但别向不懂的人卖弄..... 43

- 16 吃喝不要太多，要边吃边照顾他人感受..... 46
- 17 把握好用餐节奏和速度，莫和别人反差太大..... 49

第三章 熟谙应酬寒暄之道，让别人不知不觉关注你

- 18 克服社交恐惧，热情主动与人寒暄..... 54
- 19 别怕没有话题，饭桌上没话找话很容易..... 56
- 20 主人对宾客要在态度上一视同仁，切莫冷淡少数人..... 59
- 21 对重要宾客有所侧重，但别表现得太露骨..... 62
- 22 遇到熟悉的人，记得向对方不认识的人介绍..... 65
- 23 不小心忘了和自己搭话人的信息，要灵活应对..... 68
- 24 赴宴之时遇到不认识的人，要充满亲和力..... 70
- 25 善用幽默，吸引他人对你的注意力..... 73
- 26 适度赞扬他人，会增强你的吸引力..... 76
- 27 组织一些席间小节目，令场面不再冷清..... 79

第四章 巧借杯中酒，让你成为酒桌上八面玲珑的人物

- 28 敬酒要有顺序，不要想敬谁就敬谁..... 84
- 29 切勿开席就充大，敬酒喝酒都要选好时机..... 86
- 30 敬酒之前想好说辞，让人心情愉悦又对你看重..... 89
- 31 借着倒酒机会与人套近乎，容易增加彼此的亲近感..... 92
- 32 提前与酒量好的朋友沟通，关键时刻有人救场..... 95
- 33 男士与异性喝酒要注意态度和措辞，保持绅士风度..... 98
- 34 说错话、办错事自觉罚酒，诚恳态度更易赢得人心..... 101
- 35 可敬酒不可将酒，别赢了一杯酒输掉朋友..... 104
- 36 必要时代人喝酒，但不要让被代之人感觉难堪..... 107
- 37 在他人喝酒后送上真诚关怀，会令其感动不已..... 109

第五章 善用身体语言，让你在饭局中更加游刃有余

- 38** 保持坚定的眼神，可增强他人对你的信赖感..... 114
- 39** 通过入席前的握手动作，形成对别人的初步判断..... 116
- 40** 在别人说话时，通过表情和头部动作积极回应..... 119
- 41** 温和的表情和恰当的笑容是最美的语言..... 122
- 42** 合理运用手部动作，增加别人对你的注意力..... 125
- 43** 与他人身体进行适当碰触，可减少彼此间的生疏感..... 127
- 44** 透过别人的小动作，及时发现和回应对方需求..... 130
- 45** 注意规范自己的腿部动作，以免给他人留下不好印象..... 133
- 46** 饭桌上有些话不可当真，注意别人的撒谎信号..... 136

第六章 饭桌交际要有目标，重点结交对你最有用的人

- 47** 心到眼到，一眼理清桌上人物分量与关系..... 142
- 48** 要有足够的耐心，不可操之过急..... 144
- 49** 借助主人或其他客人的力量，结识你的目标对象..... 147
- 50** 运用一些小技巧，让重要人物注意到你..... 150
- 51** 巧晒自身优势，让别人觉得你值得交往..... 153
- 52** 充分展示自身诚意，消除他人对你的戒备..... 156
- 53** 灵活创造共鸣，增加对方与你的谈话兴趣..... 159
- 54** 看准时机和形势，适当调换座位以表亲近..... 162
- 55** 巧借上卫生间等“巧合”，创造进一步沟通的机会..... 166
- 56** 给重要人物送上合适礼品，但要掌握好时机..... 168

第七章 社交应酬重在机敏，与大家先做朋友再谋事

- 57** 桌上有领导或重要人物，一定要小心应付..... 174

58	饭桌之上别摆谱，低姿态更易让人产生好感.....	176
59	利用饭桌上的热烈气氛，积极促成合作关系.....	179
60	桌下利益桌上慎谈，别把饭桌当成谈判桌.....	182
61	遇到抬杠别较真，利用桌上酒菜缓解对立情绪.....	185
62	桌上气氛再轻松，也要注意给别人留面子.....	188
63	面对别人的不友好，宽容一点可令你受益无穷.....	191
64	控制说话的音量与节奏，确保你说出的话有人在听.....	194
65	别人说话时用心倾听，像对自己的事一样关心.....	197

第八章 学会察言观色，巧做宴会“终结者”

66	重点观察主人或主宾表现，适当时候提议散席.....	202
67	利用告别机会互留电话或名片，以便将来继续来往.....	205
68	针对不同交往对象，选择适当的告别方式.....	208
69	中途离席要掌握技巧，避免对饭局产生消极影响.....	211
70	埋单时表现出优雅的风度.....	214
71	散席后不匆匆单独离开，把热情与友好进行到最后.....	217

附 录

一、生日寿宴祝酒辞.....	221
二、节日祝酒辞.....	223
三、婚宴祝酒辞.....	226
四、商务宴会祝酒辞.....	229
五、上任离职祝酒辞.....	232
六、乔迁家宴祝酒辞.....	235

第一章

无论宾主，设宴或赴宴之前 都要把准备工作做足

一场戏的成功与否，并不是只靠戏台上几十分钟的表演就能决定的，而是和其幕后的所有准备工作息息相关。后者是前者的前提，如果没有庞大而复杂的幕后操作，就没有台上那几十分钟的闪亮。同样，一场宴席的圆满与否，也不是只靠饭桌上那一会儿吃吃喝喝的工夫就能决定的，而是和设宴或赴宴之前的准备工作有很大的干系。只有把这些前戏做好做足了，接下来的宴席才能如己所愿，真正达到它应有的社交效果。



01 根据社交目的，选择所宴请客人

也许在我们大多数人眼中，饭局是融洽人际关系、达成某些共识的最好平台，仅凭吃吃饭、喝喝酒，就能将许多事情决定于笑谈吃喝中，岂不快哉！实际上，这些看起来轻而易举的事情往往暗藏玄机。拿请客对象的选择来说，就是一门很大的学问。我们必须根据自己的社交目的，选择合适的客人，既不遗漏，也不滥请。只有这样，才是达成我们美好愿望的前提。否则，就算我们把山珍海味全都搬到桌子上，也未必能如愿。

中国人做事情讲究的是机缘，讲究在对的时间与对的人做对的事情。做任何事情，只要有一个方面没有到位，就会直接影响到整个事情的最终效果。《三国演义》中的“万事俱备，只欠东风”，说的就是这个道理。

这里的“东风”就是关乎成败的关键，也可以说是一个前提。没有了这个前提，其他的事情做得再好，也是白搭。具体说到宴请，也有一个重要前提，那就是选择合适的宴请客人。所谓合适，并不是想当然地根据地位的尊卑、年龄的大小、排行的高低、自己的喜好，盲目地选择，而是要根据一定的社交目的，选择对自己最有帮助的那些人，力争做到不遗漏、不滥请。

说得形象点，就好比画画，一定要事先想好想要表达一种什么样的意境，然后再选择合适的颜色进行填充。只有这样，才能达到预期效果。否则，如果不顾目的，只凭自己的兴致选取颜色，把自己喜欢的颜色堆积在一起，则不仅浪费了颜料和自己的雅兴，最后画出的画也必定是四不像。

然而世间最难做到的就是“合适”二字，要做到“不多一人，也不少一人”，这样的饭局还真是不易。在现实生活中，我们很多人之所以会有“请了客但没落得好处”这样的困惑，其原因不是请错了对象，请的是一些对我们毫无帮助的人，就是漏请了某人，致使对方因为我们的“厚此薄彼”而给我们使绊。出现这样的情况，我们当然就只能独吞“费力不讨好”的苦果了。

杨蕾到现在这个公司工作已经两年了，最近行政主管的位置空缺，她想竞争这个位子。但她明白，要想谋得这个职位，必须在部门民意测评中赢得大家的支持。因此，她决定请同部门的同事吃饭，以此来为自己“拉票”。主意打定后，她就开始谋划请客事项。

请客首先要明确请客对象，她觉得既然要得到所有人的支持，那就把同部门的十个同事全叫上好了。某天下班后，她当众把她的请客决定告诉大家。大家听说她要请客，自然也都很乐意赴约。就这样，一行人浩浩荡荡地奔赴她事先选定的一家中档酒店。席间，她当然也很微妙地把她的请求说了出来，大家听后自然都表示愿意支持她。

听了大家的话，她觉得心里挺踏实，认为自己升职是十拿九稳的事情了。几天后，公司网站上公布了行政主管的任命，行政主管人选是另外一个同事。杨蕾百思不得其解，自己该烧的香都烧到了，怎么还会出现这样的局面呢？

不解归不解，她倒没乱了方寸。她暗暗发誓，一定要把这件事情弄个明白，看是谁这么不仗义，打了自己的黑枪。调查的结果让她很意外，原来给她使绊的不是别人，而是行政总监欧阳蔚。有位同事悄悄告诉她说：“那天你请我们吃饭后，第二天，有人不小心在总监面前说漏了嘴，总监当时脸色就很难看，还调侃地说：‘好啊，你们倒挺团结一致，把我给孤立了。看来，我是不受大家欢迎的喽。’这是在怪你请客没叫上他啊！”杨蕾终于明白是怎么一回事了。

也难怪杨蕾请了客也没达到自己的目的，谁让她将一个关键人物给遗漏了呢？虽然她请客的目的明确，却没有分清谁才是最有助于她升职的人，以致漏请了总监，让总监觉得她不够重视自己。这种本末倒置、避重就轻的做法，不但不能融洽应该融洽的人际关系，反而损害了原有的人际关系，结果自然难如人意。

要想让付出得到应有的回报，达到设局做东的目的，我们就有必要在选

定宴请对象上下一番工夫，具体可以按下面的步骤来做。

自问为什么请客，从而确定请客的目的。宴请一般都是有目的的，这个目的通常仅存在于我们的脑海中，只是个一闪而过的念头而已，以至于我们在具体的操作过程中往往会忘记自己的初衷。这样一来，我们在确定请客对象时就会很盲目，只根据自己内心的好恶去选择请客对象，从而滥请了一些对自己毫无帮助的人，很难达到自己的目的。所以，我们在请客前一定要明确自己的目的。

根据目的，绘制相关人际关系图。当然，这张图不一定非要绘在纸上，但内心一定要有这样的关系图。它能够让我们清楚地看到，谁才是我们真正需要宴请的人，谁才是对我们最有帮助的人。因此，能找直接的人，就不要找间接的人。这样一来，我们才不会滥请客人，更不会让我们遗漏了某位重要客人。

总之，只要我们请对了客人，就相当于向着自己的目标迈出了最为关键的一步。

02 设宴之前了解宾客基本状况

都说“看人下菜碟儿”容易让人显得势利，可是，在宴请宾客时，这一点却尤为重要。如果不看“人”，不在设宴之前了解宾客的基本情况，包括人数、具体人员、个别人的特殊饮食禁忌等，就盲目“下菜碟儿”，不是选择的场地不合适，就是菜肴不合客人的口味，惹出一些不愉快来，岂不是达不到我们在社交中融洽人际关系的目的了吗？

这世间最让人郁闷的事情恐怕就是“好心办坏事”吧？比起无意中犯错和有意干坏事，这的确是挺让人懊恼的。就拿我们日常生活中常见的设宴请客来说吧，大凡设宴的人，都是怀着一颗好心，要么是为了推进自己的事业，要

么是为了增进自己与他人的感情，反正说到底，初衷都是好的，都是为了拓展自己的人际网络。但是，这样好的出发点却不一定能有好的结果，其间，往往会出现各种各样的变数，弄得宾主不欢而散。到最后，设宴的人不仅没有落下什么好处，反而惹得一身骚，这样的例子不在少数。

那么，为什么会出现这样“事与愿违”的结果呢？一个最为关键的问题就是设宴的人没有把自己所要宴请的客人“吃”透，没有摸清对方的底细，所以才会陷入被动，给客人留下不好的印象。我们不是常常说“不打无准备之仗”吗？做任何事情之前，都需要做好充分的准备和调查工作，因为唯有“知己知彼”，方能“百战不殆”；只有“对症下药”，才能“药到病除”。

具体到准备工作，就是要了解客人的基本情况，不仅要准确地统计出客人的人数，还要具体到每一个人，对每一个人的口味都要做一个详细的调查，更重要的是要了解少数客人的特殊饮食禁忌。这样做看似麻烦，实际上却能帮我们大忙，因为如果对每一个客人的情况都能了如指掌，在就餐地点的选择和菜肴的搭配上，就能做到有的放矢，照顾到每一个人，从而让宾主双方在其乐融融的气氛中享受美食、沟通感情。否则，如果我们盲目地举办宴席，保不定会出现这样那样的纰漏，甚至严重影响到我们和客人之间的关系。

直到现在，孙海还在为一星期前的那次宴席而感到心有余悸。为什么？因为那次宴席让他这个东家险些成为杀人凶手。

事情的原委是这样的，上周六是孙海的生日，他早就计划在那天举办一场生日宴会，一来为自己庆生，二来借机联络一下自己和周围的新同事之间的感情。于是，生日当天，他就把十几个同事约到一家餐厅吃饭。为了显示他的诚意，他特意点了很多名贵的菜品，其中不乏大量的海鲜，因为他特别爱吃海鲜，所以，在没有征求大家意见的情况下，他自作主张地让店家在大家用的酱料里都加了海鲜。

刚开始，大家都吃得不亦乐乎，相谈甚欢。看着大家热情高涨的样子，

孙海暗中庆幸，觉得自己这一请客之举实在是太英明了，相信这次请客之后，他和同事们之间的关系肯定会更进一层。然而，就在他以为宴席就要这样顺利地进行下去，取得一个圆满的结果时，突然，有一位叫张铭的同事出现了异常，只见他满脸通红，呼吸困难，好像突发哮喘一样。在大家还没有反应过来是怎么回事时，张铭就已经休克了。这可把大家吓坏了，赶紧叫车，把他送到附近的医院。

经过两个小时的抢救，张铭才得以苏醒，医生说这是典型的海鲜过敏症，还说幸亏抢救及时，要不麻烦就大了，说得大家都挺后怕的。特别是张铭，他觉得挺纳闷，他说他知道自己有海鲜过敏症，在吃饭的时候根本没吃海鲜啊，怎么还会出现这样的状况呢？孙海就说是他点的酱料里加了海鲜，听孙海这么一说，张铭的情绪显得很激动，他说：“你不是害人吗？你事先也不问问大家能不能吃海鲜，就自顾自地点菜，你这样请客也太危险了吧！”

孙海怎么也没想到，本来是好意，却惹出了这么一个大麻烦，更要命的是，这次事件后，大家似乎都对孙海有了不好的看法。看着大家有意无意地疏远他，他心里别提有多难受了。设宴不仅没有增进和同事之间的感情，反倒起了反作用，都怪他事先没有了解宾客的基本情况。

看来，好事转换成坏事真的是很容易，一个细节考虑不周，就会全盘皆输。为什么说“千里之堤毁于蚁穴”，道理就在于此。再怎么隆重的宴席，再怎么精美的菜肴，如果设宴之前没有弄清楚宾客的基本情况，都会流于盲目，出现纰漏，从而像孙海这样落得个“费力不讨好”的下场。

因此，要想让宴席真正为疏通人际关系锦上添花，而不是成为融洽人际关系的败笔，我们就有必要做到以下几点。

设宴前一天，再确认一下赴宴人数。这并不是多此一举，而是及时掌握宾客信息的关键，因为有些宾客可能会因为其他事情而无法如期赴约。如果不事先知道这一情况，就很有可能会出现“场面大、人员少”的冷场局面。到时

候，偌大一张餐桌上，就那么几个人前来赴约，岂不是很尴尬？早知道有人不能前来，不就不会订这么大的房间或者这么多席位了吗？所以，最好的做法就是在设宴前一天，给所邀请的宾客打电话确认一下是否能到场，这样就妥当多了。

点菜之前，确认宾客的饮食禁忌。这一点很多人都容易疏忽，即使有人考虑到了，也只会问一些“能不能吃辣”之类的话，很少具体问一些食物禁忌，这就容易出问题。因为什么情况都可能存在，有些人会对芹菜、茴香、胡萝卜之类的食物过敏，有些人会对海鲜过敏，还有些人会对花粉、水果过敏，诸如此类其实也大有人在。如果我们忽略了这些，后果就会很严重，让我们的宴请遭遇尴尬。因此，在点菜之前，不要嫌麻烦，一定要多问一句“谁有什么饮食禁忌没有”。



了解饭局背景，赴宴之前确定4W要素

大家都知道，新闻报道讲究what、why、who、when、where五要素，缺一不可。殊不知，参加宴席也有类似的讲究，只不过较之前者，“what”部分的内容已经确定，就是一场宴席，而其余四个部分则也是环环相扣、不可或缺的。如果我们不了解这些就去赴宴，未免太过冒失。到头来，只能让自己在这场小型的社交盛宴上出现失误，白白错失一个搞活人际关系的好机会，甚至给自己今后的社交生涯蒙上阴影也说不定。

可能在大家眼中，设宴请客的具体细节是主人该考虑的事情，客人没必要想那么多，只要按时赴约就行。但事实上，赴宴也有赴宴的讲究，客人也要有客人的考虑，不是只带着“嘴”前去吃饭那么简单。

因为一场饭局不仅仅是一次简单的吃喝行为，更是一次交流感情的绝佳

机会，而“饭局社交”也是历来最受人们推崇的一种社交方式。除非我们想让自己沦为酒囊饭袋，否则，每一次饭局对于主客双方来说，都是一次不容忽视的社交盛会。尤其作为客人，主人既然出钱出力为我们打造了这么好的一个社交平台，我们有什么理由不去好好利用呢？

但是，话又说回来，要想借饭局为自己的社交铺路，特别是在自己不是东家的情况下，的确挺难的。毕竟不是自己请客，很多事情无法拿捏得那么到位，很容易陷入被动。比如，因为低估了宴席的规格，而使自己穿着过于随意，影响了自己在众人面前的形象，或者因为弄错了地点，而费了很多周折才在宴席快要结束时匆忙赶到，让自己给众人留下“办事不可靠”的印象，等等。这些事情都有可能发生，要想避免，实属不易，必须事先做足功课，下一番工夫不可。

当然，这里所说的功课并不是让我们临阵去研读有关社交策略方面的书籍，而是要弄清楚饭局的背景，确定why（原因）、who（参加人员）、when（时间）、where（地点）这四方面的要素，对整个饭局有一个较为全面的把握，从而得体准时地出现在正确的场所。不然的话，哪一方面没搞清楚，都有可能影响饭局社交的效果。

昨天，对于林佳来说，是有史以来最让她丢脸的一天，因为昨天她参加了一场婚宴，而她居然没有送红包给新人，这在婚宴场合可是大忌。

那天，她在下班后突然接到一个很久都没联系的同学曹敏的电话，让她在下周六中午十二点到某个酒店赴宴，说是很多老同学都去，大家在一起相聚。当时她也没多想，真以为是某位同学搞什么同学聚会呢，就把日期和地点给记下了。赴宴当天，也就是昨天，为了不让自己逊色于别人，她还特地把自己刚买的连衣裙给穿上，打扮得漂漂亮亮的前往。等到了指定的酒店后，她才发现这不是一次简单的聚会，而是曹敏的婚宴。

可是，为时已晚，她双脚已经踏入会场，再想出去准备红包已经来不及了。就这样，眼看着大家纷纷向曹敏递去红包，而自己却两手空空，她心里别