

DINING ETIQUETTE COURSE

不管是中餐、西餐还是料理，不管是家宴、商宴、朋友聚会还是烛光晚餐，都让你吃得从容，吃得优雅，用智慧的方式抵达成功与魅力的彼岸！

全球最昂贵的 用餐礼仪课

公关课上学不到的用餐礼仪 成为餐桌绅士和淑女不是梦

三千多家企业火热团购
百名“午餐导师”联袂推荐

章岩 / 著

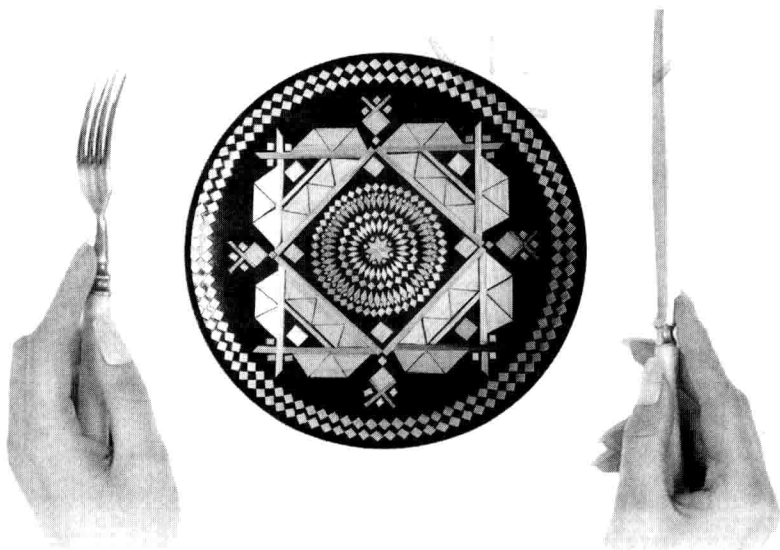


台海出版社

全球最昂贵的 用餐礼仪课

三千多家企业火热团购
百名“午餐导师”联袂推荐

章岩 / 著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

全球最昂贵的用餐礼仪课 / 章岩著. --北京:
台海出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5168-0377-6

I. ①全… II. ①章… III. ①饮食-礼仪 IV.
①K891.25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 153265号

全球最昂贵的用餐礼仪课

著 者:章 岩

责任编辑:姜 航

装帧设计:吴小敏

版式设计:通联图文

责任校对:罗 金

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行, 邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:190千字 印 张:16

版 次:2014年9月第1版 印 次:2014年9月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0377-6

定 价:35.00元

版权所有 翻印必究



前 言

设计饭局,设计人脉

在中国人的交往中,饭局是关系的重头戏,而共同出游、健身、打牌、K歌等活动,是饭局的外延。

从世俗人情讲,饭局是情感的加油站;从官场生态讲,饭局是结交权贵、趋炎附势的名利场;从社交处世讲,饭局是交流思想、增进共识的联络办;从工作应酬讲,饭局是凝聚人心、加深印象的联欢会。

(一)

有些人认为吃饭是在浪费彼此的时间,实际上这是一个错误的观点。社会上那些朋友众多、受人欢迎的人,其实并没有掌握什么了不起的秘诀或者特殊技巧,因为用真情加上主动,就足以融化人与人之间的隔膜,建立良好的人际关系。

人们在饭局上花的时间大体不会白花。

诺罢·拉文做每周工作计划时总是先确定他要同哪些人碰面,然后每个礼拜安排四个早餐、四个午餐和两个晚餐来跟与他个人或业务目标有关的人士聚餐。他们可能是客户,可能是朋友,可能是某些有影响力的人,也有可能是潜在客户或其他人。因此他一个星期无论多繁忙,仍然有十次访谈机会,在很愉悦的时间里加深顾客对他的印象。

这是极简单却非常有效的方式,毕竟,自己吃饭也需要时间。另外,在饭局上人的情绪大都会非常好,更容易让彼此结下深厚的友谊。拜访十位客户需要花费许多时间,可是运用饭局拜访客户,能在还没展开正式工作

之前,就让你见了十位客户了。像这样的吃饭机会,不但可以进一步加强你与客户现有的关系,还能让你得到某些很有价值的回报。

如果你每年有七百次的机会和一些可以为你生活带来正面效果的人一起吃饭,可以想象你在个人和事业两方面,一定会有所成长。

当你人脉的资源足够多的时候,财运就自然而然地来了。

(二)

饭局是手段,不是目的。

如何赢得饭局,赢得人脉,赢得财运?

你可以将与自己的生活有直接关系和间接关系的人画成一张“联络图”,然后对这些人进行分析,让自己了解哪些人是最重要的,哪些人是比较重要的,哪些人是次重要的。就像打牌一样,你要对手中的牌了然于胸,才能组合出最有力量的牌型。生活中我们所遇到的问题,往往会涉及很多方面,你需要多方面的资源,不可能只从某一方面获得帮助。有了这样一张图,你就拥有了一张有效的关系网,这时候你可以使用和借助的力量将成倍增加。

(三)

总之,饭局更像是一局棋,对弈者明争暗斗目标明确,区别只在于下的究竟是围棋、象棋、跳棋、斗兽棋还是飞行棋。每个人心中都有一张棋盘,而饭桌上的每一个人都会被放在一个恰如其分的位置上。

本书结合了《中国式饭局人脉学》和《中国式饭局读心术》的精华,以给读者提供最实用的饭局应酬秘籍,最透彻的处世做事规则。作者在前两本书的基础上,全面归纳、详细介绍了请客吃饭的技巧和餐桌礼仪规则,并有针对性地分析、解答了请客吃饭中经常遇到的各种问题。不论你是一位刚踏入社会的职场新手,还是一位已经站稳脚跟的行家,亦或是官场商界的精英,这本书都可以助你在餐桌上游刃有余,在事业上一帆风顺!

目录 CONTENTS

【A 篇】

舌尖上的人脉——去吃饭

对于请客吃饭的社交功能,钱钟书曾著文写道:“吃饭还有许多社交的功用,譬如联络感情、谈生意经等等,那就是‘请吃饭’了。社交的吃饭种类虽然复杂,性质极为简单。把饭给自己有饭吃的人吃,那是请饭;自己有饭可吃而去吃人家的饭,那是赏面子。交际的微妙不外乎此。”

餐桌是应酬交际的重要媒介,更是广交朋友的好地方,它不仅能快速缩短宾主之间的距离,消除误解摩擦,还可以扩大视野和圈子。

所以说,无论你愿意不愿意,设计一场好饭局,已经成了现代人生存的必备攻略。

第一章 饭局社交——设计一场饭局是人生必备攻略 2

小到请托办事,联络感情,大到商场搏杀,权钱交易,可以说,凡有人处,就有饭局!请客吃饭背后的故事有很多,我们绝不可小觑饭桌的作用,而应多花心思,参透其中奥妙,使其成为我们成功办事的一张王牌!

用饭局拓展人脉 2

1. 请客吃饭是最常见、最有深意的交际形式 3
2. 若想抓住某些机遇,“吃一顿”是简单且有效的方式 4
3. 通过饭局形成“圈子”,打理好自己的人脉大树 7



用饭局“成事”	11
1.有求于人的时候,用饭局做加深感情的铺垫	11
2.人际关系紧张的时候,用饭局“一笑泯恩仇”	13
3.成为陪客的时候,巧借他人饭局获取信息	15
用饭局“吃透人心”	19
1.谈话要贴心——成为受人喜欢的“自己人”	20
2.请客要细心——开场与收尾要做好功课	23
3.埋单要“读心”——该出手时就出手,不该你抢莫出头	25

第二章 邀约有道,让你的饭局高朋满座 34

请客吃饭不是一件易事,如何邀请他人才肯赴约更是重中之重。所以,巧妙的邀约方法,成了我们必学的功课之一。

请“佛”有道——饭局邀请术	34
1.遵循次序——先主要后次要、先亲近后疏远	34
2.曲线救国——不露声色地达到宴请目的	36
3.有备无患——“十里不同俗,百里不同味”	43
请人技巧——将努力集中在一个方向上	50
1.邀请的前提——请客者必须时刻保持主动	50
2.邀请的基础——请客者必须强调人情的珍贵性	52
3.邀请的砝码——请客者切勿忽略“陪同”	55
有迹可循——让你的邀请不被拒绝	59
1.态度要端正——抱着应付的态度,基本上有请不到客人的	59
2.学会“吊胃口”——铺好后路,早晚能使之赴约	61



【B 篇】

舌尖上的学问——吃什么

民以食为天——中国人向来把吃饭这回事看得重大。大家普遍认为，餐桌是最能体现一个人素质与修养的地方，是应酬交际的重要媒介。

餐桌如战场，餐饮无小事，宴请中的任何一个细节都不容忽视。怎么点菜？怎么吃？吃相如何？怎么巧妙拒酒又不得罪人……

这些听起来仿佛是有意识的选择，但是这些选择其实早就根植在你的个性中了。

第一章 菜单在前，心思在后——点菜的规则和潜规则 66

饭不是好吃的，毕竟出席的众人，有不同的饮食习惯、饮食禁忌、饮食偏好等，可谓众口难调，你需要顾及桌旁的每个人。点菜也是一门均衡舌头、面子和钱包的艺术，什么时候铺张，什么时候节俭，什么时候奢侈都有讲究。

谁来点菜——分清场合选对人，尊卑主次有讲究	66
1.今天我做东——一定要主动拿菜单	68
2.应邀赴饭局——点菜之前最好先“看看”	71
3.宴请客户——你要做主，但不要“越权”	73
点什么菜——众口虽“难调”但“可以调”	75
1.基础课：“不能点什么”比“能点什么”更重要	77
2.进阶课：“主菜”比“口味”更重要	81
3.专业课：打造一张完美菜单的“四项基本原则”	85
4.速成课：牢记三诀修炼成“点菜高手”	90



第二章 饭桌小天地,人际大格局——进餐的学问 94

如果你以为一场成功的饭局,只需要花费心思在点菜这回事上,让菜品口味丰富,引得宾客眉飞色舞,食指大动,自己就可以安心地伏案大嚼,那就大错特错了。一场成功的饭局,从入席到用餐再到离席都大有讲究。

入席步步为营,把握饭局契机 94

1. 第一步:入座有理,切勿喧宾夺主 94

2. 第二步:得法倒茶,借机展示修养 96

3. 第三步:介绍寒暄,打造“名片效应” 98

用餐有礼有节,“吃”出餐桌效应 100

1. 用餐态度——饿是不礼貌的,把最好的留到最后 101

2. 用餐礼仪——不管采用何种用餐方式都应注意的一些细节和界限
..... 104

人虽离席,交情未散——离席的技巧 107

1. 提前退席者应该注意的十个细节 107

2. 千万别忘了后续追踪——饭局不是“一锤子买卖” 109

第三章 醉之以酒而观其性——喝酒要“明白” 116

无论商场还是官场,喝酒都是一个很重要的交际手段。酒桌是一个联络、公关的场合。在这些酒局中,你必须做个“明白人”,因为只有“明白人”才能喝出效果来。

酒局的谋略——你赚的必定比一顿饭钱多 116

1. 酒局的势力结构——“我其实是个演员” 117

2. 设计酒局的五个步骤 118

3. 生意场酒局大忌——忘记自己的目的和要求 122

实用拒酒宝典——七剑下天山	124
1.基础级别:七条拒酒宝典	124
2.升级版:少喝酒的七种武器	127
酒桌上的生意经——从“能喝”到“会喝”	131
1.如果方式不对,再怎么喝也是白搭	131
2.敬酒有道,尽量少喝酒多办事	133
3.怎样在酒桌上谈生意?	136

【C篇】

舌尖上的应酬——和谁吃

中国最有名的基金经理开出天价,只为和股神巴菲特共餐,获得匪浅的教诲……和谁一起吃午餐,如今似乎已经成了某种象征。

吃饭在中国是门学问,跟谁吃饭更是有讲究。跟谁一起吃饭,决定了你会成为哪种人。所以千万别独自用餐!

第一章 职场篇——跟谁一起吃饭,决定了你可能要成为哪种人 142

看一个人在单位混得怎样,要看他都跟谁一起吃午饭。跟领导一起吃饭,升迁的机会多;跟同事吃饭,人缘好,年底评先进的票数多;一个人吃饭,基本会被划在圈子外,成为没前途的办公室隐形人……

想要自己的职业生涯有所突破,就要学会选择跟谁一起吃饭。千万别独自用餐!

升职路上的突破——成为上司的“饭搭子”	142
1.如何请——时机不是等来的,而是“找”来的	143
2.如何吃——一不小心,就可能影响到你的职业生涯	145

3.聊什么——记得他是你上司,不是朋友	150
让你在办公室左右逢源——和同事一起吃午餐	151
1.好机会——抱团吃午餐	153
2.要当心——吃饭“吃”出是非	155
3.谁埋单——先观察,默认团体模式	156
做最好的团队领袖——与下属共进餐	158
1.原则——在请下属吃饭时,一定要适当给予对方鼓励	159
2.沟通——你必须洞悉下属的心理,了解下属赴宴时普遍存在的问题	161
达到商业目的——与客户吃中谈,谈中吃	162
1.坚持请——诚意和说法	163
2.吃中谈——细节决定成败	164
3.谈中吃——两个小时的闲聊,五分钟的工作	167

第二章 生活篇——有“局”方有情,懂得拉什么人上你的餐桌 171

从世俗人情讲,饭局是情感的加油站;从官场生态讲,饭局是结交权贵、趋炎附势的名利场;从社交处世讲,饭局是交流思想、增进共识的联络办;从工作应酬讲,饭局是凝聚人心、加深印象的联欢会。

当你人脉的资源足够多的时候,财运自然会自然而然地跟来。

人脉从身边开始——跟亲友共餐	171
1.孝顺父母——吃到美味的菜,记得打包带回家和父母一起分享	172
2.吃顿便饭——处理好亲戚、邻里关系	173
和朋友吃饭——饭局有价,关系无价	178
1.求同存异;坦然对待不同的“口味”	178



- 2.未雨绸缪:不能变成酒肉朋友的糊涂账 179
- 3.亲密无间,不是所有的“美味”都要一起分享 181

【D 篇】

舌尖上的设计——吃成事

如今,愈来愈多的公务、商务人士开始相信,餐桌是一个绝佳的交流平台,以餐会或酒会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个获得信息的好方法。宴会上,食物留存在口齿间的美妙感觉会使人情绪愉悦、放松。如此,陌生人可以由不熟悉变成熟悉,一直心怀戒备的人可以与你变成知己。

即使是简单的一顿饭,有时也能让你收到事半功倍的效果!

第一章 宴道——用饭局打造你的个人效应 186

只有正确地评估了饭局的价值,才能让自己在一场场饭局交际中取得胜利。

- 形象篇:你的饭局形象价值百万 187
 - 1.作为饭局的主办人,我们该如何穿着? 187
 - 2.如何给自己打造最好的“餐桌光环”? 192
- 谈资篇:成功的饭局上都聊些什么? 197
 - 1.饭局话题四步走——循序渐进,由浅入深 198
 - 2.饭不能乱吃,话不能乱说 199
- 后续篇:如何成为饭局达人? 203
 - 1.记得那些请你吃饭的人 203
 - 2.多充实你的“吃饭资本”——一个完美的饭局不是一两天能设计出来的 208

第二章 成事——赢得饭局，赢得人脉，赢得财运 214

饭局不是关键，关键的是饭局背后隐藏在心底深处的欲望表达。说得俗一点，就是通过这个饭局，你想要达到何种目的？如何赢得人脉，赢得财富？

从饭局到财富——名人的饭局之道 214

1. 商业名人怎么请人吃饭拉单子？ 215

2. 中国式巴菲特饭局——相对于有形的金钱，无形的经验是无价的
..... 219

从喝酒到成事——成功人士的饭局读心术 220

1. 挑肥捡瘦，从饮食偏好看个性 220

2. 抽烟喝酒，从细节中掌握对方心态 224

3. 进食方式，从“吃相”看谁值得你信任 230

附录：历史饭局——从老故事里翻新谈资 232



【A 篇】

舌尖上的人脉——去吃饭

对于请客吃饭的社交功能，钱钟书曾著文写道：“吃饭还有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经等等，那就是‘请吃饭’了。社交的吃饭种类虽然复杂，性质极为简单。把饭给自己有饭吃的人吃，那是请饭；自己有饭可吃而去吃人家的饭，那是赏面子。交际的微妙不外乎此。”

餐桌是应酬交际的重要媒介，更是广交朋友的好地方，它不仅能快速缩短宾主之间的距离，消除误解摩擦，还可以扩大视野和圈子。

所以说，无论你愿意不愿意，设计一场好饭局，已经成了现代人生存的必备攻略。

第一章

饭局社交

——设计一场饭局是人生必备攻略

人活于世，必然免不了要吃饭，在现代社会，物质文化生活水平不断提高，请客吃饭，已经被时代赋予了新的含义——最常见、最有深意的交际形式。

小到请托办事，联络感情，大到商场搏杀，权钱交易，可以说，凡有人处，就有饭局！请客吃饭背后的故事有很多，我们绝不可小觑饭桌的作用，而应多花心思，参透其中奥妙，使其成为我们成功办事的一张王牌！

用饭局拓展人脉

在中国人的交往中，饭局是关系的重头戏，而共同出游、健身、打牌、K歌等活动，是饭局的外延。

社会上那些朋友众多、受人欢迎的人，其实并没有掌握什么了不起的秘诀或者特殊技巧，因为用真情加上主动，就足以融化人与人之间的隔膜，建立良好的人际关系。

当你的人脉资源足够多的时候，财运就自然而然地来了。



1. 请客吃饭是最常见、最有深意的交际形式

请客吃饭是最常见、最有深意的交际形式,在交际中的作用有以下几个。

(1) 拉近与陌生人的距离

饭桌是一个中介,通过饭桌社交的洗礼,曾经的陌生人可以变成熟人、朋友。一般来说,三杯水酒下肚,在座之人自然就会由生变熟,这是饭桌社交最强大的功能。

在中国,似乎少有单纯意义上的业务关系,多如牛毛的饭桌社交早已给业务关系掺入了友情甚至是类似亲情的感情。尽管这种关系很可能只维持一段时间,但对于为了种种目的必须要打交道的陌生人来说,通过饭局进行的情感洗礼必不可少。

(2) 交流信息

诚然,当今社会,随着信息技术和大众传媒的发展,信息传播的方式已经日趋多样化和现代化,但尽管如此,它们依然不能代替饭桌上所交流的信息的普遍性和重要性。而且,在餐桌上交流的信息往往更生动、给人的印象更深刻、更富有启发性。比如,近代四川茶馆首先强调了“交流信息”的作用。川人进茶馆,不仅为了饮茶,更为了获得精神上的满足,客人会把自己的新闻告诉别人,并从他人那里获得更多的新闻与信息。四川茶馆的第一功能是“摆龙门阵”,一个大茶馆便是个小社会。可见,请客吃饭能够扩大视野和圈子。

(3) 协调人际关系

餐桌是人际关系的润滑剂和调节器。由于餐饮礼仪的基本原则是敬人律己、真诚友善,因而它能联络人们之间的感情,架设友谊的桥梁,协调各种人际关系,营造和谐友善的社交氛围,这有助于建立和发展人与人之间相互尊重和友好合作的新型关系。在餐桌上,如果人与人之间发生了某

种不快,只要说一句礼貌用语、做一个道歉动作,便能化干戈为玉帛,获得对方的理解和尊重。

(4)有利于塑造良好形象

社交中的“形象”,指的是参与交往的主客双方在对方心目中的总体评价和基本印象。在社交活动中,人们常常根据对方的外貌、举止、谈吐和服饰等表面特征,给对方作出初步的评价和形成某种印象,即第一印象。这种人际认知的第一印象虽然具有表面性和片面性,但一旦形成,便会使人产生某种心理定势,对人际交往和人际关系起着重要作用。

我们赴宴时,可能是以个人的身份出席,也可能是代表某个公司或者组织,甚至是代表某个国家出席。对于最后一种情况,我们个人的言谈举止会被外界视为一个民族、一个国家的形象。

不管以什么身份赴宴,你都要具有良好的餐饮礼仪。应对进退,表现不俗,塑造出良好的个人形象或组织形象。

总之,请客吃饭是一种重要的交际方式,有利于人与人之间传达思想、表达感情和交流信息,能帮助我们达到一定的交际目的。

2.若想抓住某些机遇,“吃一顿”是简单且有效的方式

人生在世,并非闲云野鹤,应酬在所难免。应酬,最惯常的方式是通过请客吃饭,获得物质利益或达到情感目的。我们都知道,在中国,饭局从来就不是简单的进餐活动,各种各样的目的和功能暗藏其中。一句客气的寒暄背后,可能是商场上单已经谈了很久的生意,也可能是一个“过五关、斩六将”获得审批的方案……

吃饭成了中国人无往不胜的“攻坚”利器。一个平常的饭局往往潜藏着诸多机遇,因此,我们绝不可小觑饭桌的作用。

陈超是某公司销售小组的组长,他所在的小组,总是全公司销售业绩最好的,公司很多同事都不明白陈超是怎么做到的。

其实,陈超并没有什么特殊的技巧,他只是懂得哄住周围人的胃。每