

一部快速搞定**商场、职场、关系场**的中国式饭局**盛典!**

中国式

饭局

攻心术

告诉你不知道的饭局潜规则

陈添富◎编著

**饭局≠吃饭，觥筹交错间暗藏玄机，人脉、机会、资源尽在其中**

吃饭有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经，等等。社交的吃饭种类虽然复杂，性质极为简单。把饭给有饭吃的人吃，那是请饭；自己有饭可吃而去吃人家的饭，那是赏面子。交际的奥妙不外乎此。

——国学大师 钱钟书

政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下。

——著名学者 易中天



北京燕山出版社  
BEIJING YANSHAN PRESS



中国式  
饭局  
攻心术

告诉你不知道的饭局潜规则

陈添富◎编著



北京燕山出版社  
BEIJING YANSHAN PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

中国式饭局攻心术：告诉你不知道的饭局潜规则/  
陈添富编著. —北京：北京燕山出版社，2012. 12  
ISBN 978-7-5402-3003-6

I. ①中… II. ①陈… III. ①人际关系学—中国—通俗读物 IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 291972 号

## 中国式饭局攻心术：告诉你不知道的饭局潜规则

---

著 者：陈添富

选题策划：北京盛桐文化传播有限公司

责任编辑：刘少辉 常思薇

封面设计：零三二五艺术设计

出版发行：北京燕山出版社

社 址：北京市西城区陶然亭路 53 号南楼五楼，100054

电 话：010—65240430

经 销：北京时代华文书局有限公司

印 刷：北京东海印刷有限公司

开 本：710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张：15.75

字 数：240 千字

版 次：2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5402-3003-6

定 价：29.00 元

---

(图书凡印装错误可向经销调换)

## 序言

### “饭”决定生存的质量， “局”关系事业的成败

中国自古就是一个讲“关系”、讲人情的国家。在中国若没有点“关系”，或者跟一些重要的人物没有点交情，处处碰壁是必然的。我们身边为什么有些人能飞黄腾达，而有些人就穷困潦倒、一事无成呢？其实说白了，就是因为“关系”。众所周知，中国是一个讲究吃的国家，最近网上就流行这样一个有趣的段子：在中国，岗位叫饭碗，谋生叫糊口；受雇叫混饭，混得好叫吃得开，受人欢迎叫吃香；受到照顾叫吃小灶，花积蓄叫吃老本；干活多了叫吃不消，被人占便宜叫吃亏，男女嫉妒叫吃醋；犹豫不决叫吃不准，不顾他人叫吃独食；办事不力叫吃干饭，负不起责任叫吃不了兜着走。

确实，中国的文化在某种程度上就是吃的文化，这既是中国的饮食之道，



也是人情融合之道。有句俗话说得好，“天天请客不穷，夜夜做贼不富”。一场饭局，既是亲朋好友之间的沟通交流，也是竞争对手之间的谈判交锋。所谓人脉，所谓圈子，所谓社会关系，所谓资源，所谓能量，所谓友谊，所谓生意等，通通离不开饭局。

请客吃饭原本不过是广交朋友、沟通情感的载体，但那些智商情商极高、懂得操纵饭局的人，却把一顿饭当成了命运的转折点。比如项羽为打败刘邦而设的鸿门宴、赵匡胤杯酒释兵权的宴席等。

“饭”关系生存的质量，而“局”则决定发展的前景。只要我们能把这个个的“局”做好，我们就有可能在下一个人生阶段中，遇到赏识我们、提拔我们的人。饭局不是简单的请客吃饭，正如项羽摆的鸿门宴、赵匡胤举办的宴会一样，看似简单，其实暗藏杀机。易中天在《闲话中国人》中曾说过：“既然政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下。”易中天还举了一个实例：“这也是有实例的。比如赵国的老将廉颇，为了表示自己宝刀未老、雄风犹在，便曾经在赵王的使者面前，一口气吃了一斗米、十斤肉。因此辛弃疾才有‘凭谁问：廉颇老矣，尚能饭否’的诗句。”

一个人想要在社会上站稳脚，就需要用实力作支撑，但是除了实力，更重要的是会“饭局社交”。因为在饭局里，我们可以获取成功的敲门砖，给成功创造更多的机遇。

红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏曾向媒体讲述过改变他人生的“一顿饭”。

我大学毕业就到了美国。我在美国的第一站是纽约，如果当时去的是德克萨斯或者加州，那么我肯定不是现在这个样子。在纽约这个世界经济中心的氛围中，大家谈论的都是经济、股票，我自然也就跟着关注经济及资本市场。于是，我从最初的数学系转到了MBA，也就这样“随大流”地进入到了资本这个领域。

耶鲁大学商学院毕业以后，24岁的我从花旗银行华尔街分行开始了投行生涯。在花旗银行华尔街分行的日子里，我开始做普通的投资银行工作，关注的是拉美证券及其衍生产品。



后来，我出任了德意志银行的中国资本市场主管。其间，我最引以为自豪的是帮助中国财政部成功发行了5亿马克债券和帮助多家中国企业发债上市。

然而，正在人生顺利之时，一顿饭却改变了我的人生。

当时正是互联网第一波浪潮的时候，我和时任携程旅行网的总裁季琦、首席执行官梁建章三个人在上海一起吃饭，我们很自然地谈到了能否在互联网上做些文章。大家谈到了新浪、网易、搜狐，想着还有什么产业能和互联网结合并碰撞出火花的，建章首先提出了改造传统旅游产业的想法，就这样，携程网随后便诞生了。

公司成立之初，我们就精心设计好了携程的发展路径，包括投资者的退出机制。我虽然是最大的个人股东，但也没有按照常规出任CEO，我觉得CFO可能更适合我。

当携程旅行网发展得越来越像一家旅游企业时，我们找到了范敏，由他接替梁建章出任了携程旅行网CEO。我们的创业目标是寻找到具备某种黏着力的商业模式。

2003年12月，携程网在美国成功上市。上市当天，携程的股价较发行价上涨了15.94美元，涨幅高达88.56%。

携程网顺利上市后，2005年8月，我想应该再干些什么，于是和同为海归创投的张帆也因为一顿饭，一拍即合共同成立了红杉投资中国基金，开始了风投的生涯。此后，我感觉自己找到了能将人生价值最大化的职业——投资者。

曾有人这样戏谑：“一周一个饭局是正常人，一天一个饭局是大红人，一天三个饭局是交际花，一天N个饭局是端盘子的。”也曾有人这么说：“常与领导吃饭，升职是迟早的事；常跟大款吃饭，发财是迟早的事。”确实，在讲究“关系”、人脉的今天，越来越多的公务人士和商务人士都坚信，饭桌是一个绝佳的交际平台，他们相信以宴会或酒会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个好方法。因为从饭局入手，很快就能开启你要有所求的人的心扉。

在西方，靠宴请来说服犹豫不决的立法人员投自己一票，历来就是政客们惯用的手法。这一顿饭可以是室外的午餐，也可以是非常考究的早餐，还可以是精致的晚宴。但不管是哪一种，每当有重要的提案要投票时，就跟“吃”脱

不了关系。

本书巧用读心术和攻心术的心理学原理，阐述了开局、邀请、点菜、敬酒、劝酒、用餐、涉外宴请、送客等整个饭局过程中应该注意的问题及潜规则，并且针对不同人群，如陌生人、老板、同事、下属、客户、朋友等提出各种饭局应对策略，旨在让读者学会在同事圈、朋友圈、客户圈乃至整个交际圈中做一个如鱼得水、左右逢源的“局中人”。



## 序言 “饭”决定生存的质量，“局”关系事业的成败

### 上篇

无论是在什么场合，饭局都有着不可替代的作用，尤其在中国这个注重“吃”的国度。但是关于饭局的一些事儿却不是每个人都知道的。饭局的实质意义是什么呢？在饭局未进行之前我们又该怎么做呢？在饭局上认识的形形色色的人，我们又该如何区别和对待呢？

### 第一章

## 饭局不是万能的，但没有饭局万万不能

俗话说：“钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。”这句话放在饭局里同样适用。在这个由关系、人脉组成的社会里，要想达成某种目的，人际交往就成了最主要的手段，而饭局就为其提供了一个平台。在饭局里混得开的人，离成功也就是咫尺之遥了。由此，饭局的价值就不仅仅局限于“吃”了，而在于“局”这个精髓上。





## 第二章

- 饭局，绝不仅仅是“吃饭”那么简单 / 002
- “抬轿子”和“坐轿子”的人都要通过饭局互动 / 005
- 211 万美元，与巴菲特共进午餐为了什么 / 008
- 因人成事，饭局实为一场关系之局 / 010
- 借“局”行船，你才可能走得更快更远 / 012

### 做到一开局就成为饭桌上最受欢迎的人

良好的开端是一件事情顺利进行下去的基础，而第一印象又是良好开端的前提。因为人们对于美好的事物总是比较容易记在心里。饭局里的人际关系通常也是这样，特别是对于两个陌生人来说，如果没能在第一次见面就散发出你独特的个人魅力，给对方留下一个很好的印象的话，可能会让你错失很多令人怦然心动的机会。

- 给对方留下深刻印象的“迅速响应法” / 015
- 好的第一印象能助你迅速抢占“局势” / 018
- 没有人不喜欢被恭维 / 020
- 不管谁进来，都要有意识地睁大眼睛 / 022
- 第一次就叫出对方的名字，并学会赞美其名字 / 024
- 把话语权交给他人 / 026
- 适当暴露自己的缺点，对方会更容易接受你 / 028
- 要想讨人喜欢，就永远别说“你错了” / 029

## 第三章

### 别把饭局里的陌生人当成无关紧要的过客

“海内存知己，天涯若比邻”、“四海之内皆兄弟”……生活在同一个地球上，大家就都是朋友、兄弟，所有的朋友也都是从陌生人开始的。有人不爱和不认识的人打交道，有

人看不惯一些和自己性格不合的人……殊不知这些人之中往往就有你的贵人。在如今这个人人生而平等的时代，我们没有资本去看不起任何一个人。在饭局里尤其如此，不仅如此，我们还要想方设法把那些“生人”变成“熟人”，让他们成为自己的贵人，为我所用。

别把饭局里的陌生人当成无关紧要的过客 / 032

破除心防，制造与陌生人“一见如故”的感觉 / 035

与陌生人越来越近的“饭局攻心技巧” / 037

“不生疏”三部曲——主动、热情、真诚 / 038

自己人效应：把“我的”说成“我们的” / 041

## 第四章

### 巧妙应对饭局上的各色人物

人是目的性很强的高等动物。社会上有不少自私自利、溜须拍马的人，这些人的所作所为被很多君子所不齿。其实，换个角度来说，这也无可厚非，因为人在本质上是一切社会关系的总和，人要生存就要有一定的物质基础来保证。在还是发展中国的中国，绝大部分人都是为了活着而活着。所以，饭局上你遇到看不惯的人或事，还是要掌握一定的应对技巧。

切记没有人会平白无故地请客吃饭 / 044

如何识别酒桌上的“骗子”和“装家” / 046

当心饭后突然升高热度的陌生人 / 049

酒桌上的情谊并非永恒 / 051

关系再铁，也不能变成酒肉朋友糊涂账 / 053

遇到“看不惯”的食客——和气+吃饭 / 055

应对饭桌上的“小人”，最管用的就是

多劝吃菜少说话 / 057

## 饭桌上一定要懂的中国式饭局潜规则

潜规则是指看不见的、没有明文规定的、约定俗成的，但是却又是广泛认同的、起实际作用的、人们必须“遵循”的一种规则。每个行业都有自己的潜规则，饭局也不例外，尤其是中国式的饭局。当你了解并掌握了其中的奥秘时，就可以像玩家一样玩转饭局了。

- 中国式官场饭局里的一些潜规则 / 061
- 酒桌上交朋友，酒桌下成生意 / 064
- 饭局可以“赶”，买卖不能“急” / 066
- 赠品不要随便拿，当心贪小便宜吃大亏 / 068
- 不要瞧不起那些“看起来很俗”的人 / 070
- 锋芒太露，容易没饭吃 / 072
- 亲兄弟明算账，分清朋友和金钱 / 074
- 不懂幽默的人，最后哭得比谁都惨 / 077

### 中篇

请人吃饭是一件很普通的事情，但是其中蕴涵的策略、细节、礼节、人情……却是不容易掌握的，也不是人人都能做到的。古语有云“无酒不成席”，在中国请人吃饭没有酒是相当乏味的。但是如何喝酒、喝多少，怎么让别人心甘情愿地喝，如何心平气和地拒酒等等也是不容易把握的。另外，随着经济全球化的发展，如今的饭局不仅有中式的还包括西式的，那么在中国又该如何去把握西餐的饭局文化呢？



### 如何将贵人拉上你的饭桌：饭局里的邀请攻心术

好的邀请犹如一盘芳香四溢的珍馐，令人食指大动；好的饭友好比一块肥沃的土壤，让花儿娇艳地绽放。同样，好的邀请理由仿佛天然的蚕丝，可以织出华丽的锦绣……邀请，如艺术一般！而成功、顺利地邀请那些自己想与之打交道的人则更需要一定的技巧和方法。

- 不在于吃什么、在哪吃，而在于和谁吃 / 082
- 一声“同学”价值百万，怎样把同学拉上饭桌 / 085
- 以“讨教”为引子，把上司拉上饭桌 / 087
- 以“庆功”为名，卖个人情给同事 / 089
- 宴请下属，尽量不要以“奖励”之名 / 091
- 先交朋友，再把客户请进你布好的饭局 / 093
- 邀请客人进饭局，屡试不爽的技巧和方法 / 095

### 点餐如点兵，把握不好全盘皆输： 饭局里的设宴攻心术

“一子错，全盘皆落索”。这句话告诉我们：下棋时，如果走错了一步，整个棋局就输了。在饭局里，这个道理也同样适用。点餐就犹如那关键的一子，一着不慎，全盘皆输。所以，在下饭局这盘棋时，除了要慎重地对待点餐那一颗子，更得注意其他任何一颗子。

- 点餐如点兵，把握不好全盘皆输 / 097
- 谁来点菜决定了饭局的成败 / 100
- 看人下菜碟：十里不同俗，百里不同味 / 102
- 宴请要看场合、分档次 / 105



## 第八章

### 你的礼仪价值百万：饭局里的进餐攻心术

中国自古以来就以礼仪之邦著称，而身为中国人更应该懂礼仪的。礼仪是在人际交往中，以一定的、约定俗成的程序方式来表现律己敬人的过程，涉及穿着、交往、沟通、情商等内容。礼仪分为商务礼仪、政务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪五部分，其中社交礼仪中的饭局礼仪更是不容小觑，需要涉及饭局的人虚心学习。

重要的饭局迟到时，不要“道歉”而要“道谢” / 114

别忘了你是饭局的主角，穿着不可随便 / 116

饭桌上注意坐席安排，有些座位你坐不得 / 120

“妆”不出好气色，哪有贵人来 / 123

别顺手把贵人的名片塞进裤兜 / 125

细节决定成败，别小看一个小小的“叩指礼” / 127

你在品味食物，别人也在品味你 / 129

## 第九章

### 酒桌上不要厚此薄彼：饭局里的敬酒攻心术

“举杯消愁愁更愁，抽刀断水水更流”，酒成就了一代“诗仙”李白；“采菊东篱下，悠然见南山”，一首《饮酒》道出了陶渊明的田园情怀……酒是爱酒之人的尤物。爱酒之人在酒桌上自然可以放得开，喝个痛快。但对于那些不爱喝酒和不能喝的人，如何让他过把“酒瘾”，在酒桌上同样可以喝得开呢？

- 酒桌上喝得好不好，决定了酒桌下干得好不好 / 133
- 把大人物当成人——不要只顾闷声吃喝 / 135
- 别酒没喝倒，先让“酒礼”扳倒 / 137
- 劝酒有道，把你的层次亮出来看看 / 139
- 说者无心，听者有意——酒场上的隐患 / 141
- 平时多搜集酒场“段子”，能让你在贵人眼前一亮 / 143
- 酒桌上不可不知的中国式敬酒词 / 145
- 最有价值的忠告——敬酒时，不能忽略任何一个人 / 147

## 拒酒有招，少饮一杯情更深：饭局里的拒酒攻心术

酒虽是尤物，可若是饮酒过量，尤物也会变成穿肠毒药。酒精会对胃黏膜产生刺激，常喝酒的人，胃病的发病率很高。不仅仅是胃，酒中还有其他一些有害物质，直接对肝脏产生危害……所以，劲酒虽好，但不可以贪杯。但是面对酒桌上一波又一波的劝酒招数，如果不懂得怎样拒酒，就很可能真的喝伤了。

- “千杯不醉”是怎样炼成的 / 149
- 不能喝就不要主动出击，实行以守为攻 / 151
- 九种人格，九种拒酒之策 / 153
- 避开强者，找不能喝的死磕 / 156
- 必须记住的饮酒四忌和抗酒三招 / 158
- 公关专家教你酒桌自保术：五个拒酒托词 / 160
- 让你少喝又不得罪人的拒酒词 / 162
- 拒酒的最高境界——既拒了酒还不得罪人 / 164



第十一章

## 先填饱对方肚子，再松动他的嘴巴： 饭桌上的话语攻心术

对于一个正常的人来说，说话并不是一件难事。或者说，开口说话本就是人的本能。但是，光能说话却不会说话在这个以人为本的社会单元里也是力不从心的。“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，这句俗语很好地阐释了语言的魅力。一个能说话且会说话的人可以在人际交往中游刃有余。

一张会说的嘴，就是“入局”的最好名片 / 166

吃饭开始，天南海北打开“话匣子” / 168

会说场面话，更要会听场面话 / 170

会说更要会听，从他人的话里听出对方的需求 / 173

饭桌上，不但要捧“月亮”，更要会捧“星星” / 175

给足他人面子，别人才会为你所用 / 176

办不到，也要给出有名无实的“口惠” / 178

“不”字说不好，麻烦就上门 / 180

第十二章

## 少数人才懂的智慧：饭局里的情感攻心术

《孙子兵法》中有句名言：知己知彼，百战不殆。这句话不仅适用于战争策略，更适用于商场如战场中的人际交往。在人与人的交往中，若能清楚地了解对方的喜恶，就可以很轻松地对症下药从而达到自己的目的。在饭局中，因为时间的关系，我们更应该想尽一切办法了解对方的需求并满足他。

想要钓到“鱼儿”，就应该先知道“鱼儿”心里  
想什么 / 183

学会让对方做主角，自己心甘情愿做配角 / 185

- 饭桌上怎样“冷庙”烧热香 / 187
- 吃亏要吃在明处，得利要得在暗处 / 189
- 少数人才懂的攻心智慧——投其所好 / 191
- 情感攻心的最高境界——双赢 / 193
- 把握投资的度：过度投资不可取 / 194

## 学会吃西餐，将来大有用处：涉外饭局的攻心术

经济全球化把整个世界连为一体，所以中国人开始西化，外国人开始汉化。在越来越划分不清东西方的土地上，人，开始学习一切美好的、有用的东西，包括语言、生活习惯、礼仪……在饭局普遍的中国，当然免不了要学习西餐的相关知识和礼仪，以便在饭局混得更开、更活跃、更如鱼得水。

- 三分钟掌握各国餐具的用法 / 197
- 不同的国家有不同的菜式特点 / 200
- 涉外宴席上点菜的技巧和方法 / 203
- 吃西餐要遵循七大点菜顺序 / 205
- 在西餐厅喝酒一定要注意的事项 / 207
- 鸡尾酒会上不可不知的细节礼仪 / 210
- 吃西餐时，不可不知的注意事项及礼仪 / 213

## 下篇

有始有终，自然之道也。一件事一旦开始就意味着终有一刻它会走向完结。如人生，如饭局。可能有人会说，完了就完了，毫无眷恋，直奔下一个起点。可若是这样，我们会一直奔波在起点而收获不到一个满意的终结。虽然说我们阻止不了它走向终结的必然，但却可以决定让它以何种方式结





第十四章

束，而这也是我们唯一能做的。

## 宴会散人，交情不能散：饭局里的散席攻心术

“天下无不散之筵席”，这句妇孺皆知的俗语道出了离别的无可奈何和结束的必然。我们都知道一幅画的好坏定局于收笔的刹那，由此可知，越到最后越不能掉以轻心。饭局如画，在即将散席之时，我们一定要保持最佳状态，让其以“席散情不散”之笔画上完美的句号。

懂得埋单的学问，强过你读十年商学院 / 220

如何结账才能尽显风度 / 223

结账的时候不能不注意的那些事 / 224

中途离席，你该怎么做才不得罪人 / 227

收局最佳效果——宾主齐欢乐 / 229

人已离席，交情未散——离席的技巧 / 231

送客套近乎：最后一步，岂能功亏一篑 / 233

## 小 结