



游一行主编

宴会的语言艺术

语言不仅是人类思维的表达，更是人类交际的工具。在当今人际交往日益频繁的市场经济时期，语言正扮演着越来越重要的角色。俗话说「会干的不如会说的」，「一句话让人笑，一句话让人跳」。一位作家说：「言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。」话虽然有些夸张，却从另一个侧面说明了语言的力量是巨大的。



宴会的语言艺术

游一行 主编

 中国社会出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

宴会的语言艺术/游一行主编. —北京: 中国社会出版社, 2007. 7

ISBN 978 - 7 - 5087 - 2022 - 7

I. 宴… II. 游 III. 宴会—语言艺术 IV. TS972. 32

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 177802 号

书 名: 宴会的语言艺术

主 编: 游一行

责任编辑: 袁美珍

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010) 66051698 电 传: (010) 66051713

邮购部: (010) 66060275

经 销: 全国各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 10

字 数: 150 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版

印 次: 2008 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 19.80 元

《宴会的语言艺术》编委会

主 编 游一行

副主编 赵彩霞

编 委 (排名不分先后)

李 乐	蔡亚兰	李 宁	齐 冲	高 宇
陈凌云	乔红波	苏亚莉	何瑞新	果凤双
邢群林	于心愿	杜延起	李秀敏	陆晓飞
李淑敏	宿春礼	赵彩霞	张先勇	胡乃波
孙明平	王 杰			



前言

语言不仅是人类思维的表达，更是人类交际的工具。在当今人际交往日益频繁的市场经济时期，语言正扮演着越来越重要的角色。俗话说“会干的不如会说的”，“一句话让人笑，一句话让人跳”；一位作家说：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。”话虽然有些夸张，却从另一个侧面说明了语言的力量是巨大的。

我们常夸某人“会说话”，所谓“会说话”，是指表达能力强，口才好和会看场合、看对象说话。这就要求讲究语言美。这里的语言美，就是《宴会的语言艺术》要探讨的语言艺术和技巧。鲁迅说：“语言有三美：意美以感心，一也；音美以感官，二也；形美以感目，三也。”意美，指语言表达的内容；音美，指语言表达的语气；形美，指语言表达的方式。语言艺术的最高境界，就是意美、音美、形美三者的和谐统一。

现在人际交往的方式很多，而各类具有明确目的的应酬宴会更是成了被广泛采用并受欢迎的形式。那么，怎样在短暂的宴会中有礼有节，游刃有余地展示自我，推销自我？这就需要熟练运用语言艺术。

鉴于此，《宴会的语言艺术》用贴近生活的语言和生动活泼的事例向读者介绍了在家庭宴会、政务宴会、商务宴会、结婚和生日宴会等不同的交际宴会上的语言艺术，希望读者通过掌握好这些语言艺术，用语言充分展示自己的才学、个性、品质，逐步让别人了解、接受、喜欢、尊敬自己，最终成为宴会上受欢迎的好客人、好朋友、好上司、好下属、甚至好对手，从而实现加深友谊，建立良好的对内对外政务或商务合作的目的。

另外，需要强调的是，语言艺术必须有高尚的品行做基石，才能为交际锦上添花。否则，只会陷于巧言令色、口是心非、言行不一的逞口舌之能的误区，这是有违本书编著初衷的。

愿《宴会的语言艺术》为你打开交际语言艺术的玄妙之门，帮你领悟语言智慧的无穷魅力，助你踏上成功之路。



目 录

第一章 交际宴会的语言艺术

第一节 宴会交谈的艺术	(2)
一、宴会交谈的特征	(2)
二、宴会交谈的原则	(3)
三、宴会交谈的技巧	(4)
第二节 祝酒的艺术	(6)
一、祝酒的规矩	(6)
二、巧致祝酒词	(9)
第三节 应付宴会尴尬场面的艺术	(13)
一、如何应付责难	(13)
二、如何应付羞辱	(16)
三、如何补救失言	(19)
四、如何摆脱意外难堪	(21)

第二章 家庭宴会的语言艺术

第一节 擅作应酬的东道主	(26)
一、周全地介绍宾客和家人	(26)
二、营造良好的气氛	(28)

第二节 做一个受欢迎的客人	(31)
一、坦率、热情地将自己介绍给他人	(31)
二、做一个会交谈的客人	(32)
第三节 与不同性格的人巧妙应酬	(36)
一、与爱说话的人交谈	(36)
二、与沉默寡言的人交谈	(37)
三、与不爱说也不爱听者交谈	(38)
第四节 与初次相识者愉快攀谈	(39)
一、借助寒暄拉近彼此的距离	(39)
二、善于没话找话说,以融洽交谈气氛	(40)
三、巧用提问,达到交流互动的效果	(43)
四、注意礼节,保证交谈的友好持续	(44)

第三章 商务工作宴会的语言艺术

第一节 自我推销的艺术	(50)
一、尽快让他人认识你	(51)
二、大胆展示自己的魅力	(54)
三、塑造独特的自我风采	(56)
第二节 用语言提升自己的专业形象	(58)
一、语言更具影响力	(58)
二、成为洽谈高手	(61)
三、用语言打造专业形象	(65)
第三节 扩大交际网,与不同身份的人交谈	(71)
一、与地位高于自己的人交谈	(71)
二、与地位低于自己的人交谈	(75)
三、与地位相当者交谈	(79)
第四节 商务宴会的话题选择与禁忌	(81)
一、商务宴会上的不宜话题	(81)



二、有失礼仪的交谈方式	(82)
三、各国商务洽谈礼仪简介	(84)
四、商务礼仪禁忌	(87)

第四章 政务宴会的语言艺术

第一节 言谈符合公务员身份	(89)
一、称呼要得体	(89)
二、言谈要把握分寸	(91)
三、态势语言要恰当	(95)
第二节 政务宴会上的应变技巧	(103)
一、巧妙应对难以回答的问题	(103)
二、轻松摆脱窘迫的场面	(107)
三、帮助别人体面地下台阶	(111)
第三节 话题的选择和禁忌	(114)
一、明智地选择话题	(114)
二、话题选择的禁忌	(118)

第五章 结婚、生日宴会上的语言艺术

第一节 致结婚祝词的艺术	(125)
一、致祝酒词的顺序	(126)
二、不同身份的人致祝婚词的艺术	(127)
三、做一个口才出众的司仪	(134)
第二节 致生日祝词的艺术	(136)
一、生日寿辰庆典的一般程序	(136)
二、常见的年寿代称语	(137)
三、常用祝寿贺词	(137)

四、致生日贺词的注意事项	(138)
第三节 如何说好吉利话	(139)
一、恭贺语言要得体热情	(140)
二、致谢语言要真诚有礼	(141)
三、与老年人交谈要谦恭有礼	(142)
四、圆场要机智巧妙	(143)
第四节 喜庆宴会上的饮酒礼仪	(145)
一、敬酒要有序	(146)
二、劝酒要文明	(147)
三、谢酒要客气	(148)
后 记	(150)



第一章 交际宴会的语言艺术

宴会是一种交往形式，是人们为了表示欢迎、庆贺、答谢、洽谈等举行的一种招待活动，具有社交性、聚餐式和规格化三个特点，是人们结交朋友、联络感情、密切关系的重要手段。

宴会的形式，根据宴会的目的、出席人员的身份和人数的多少而定。常见的宴会形式有以下几种：

第一，国宴。国宴是宴会的最高形式，是由国家元首或政府首脑，为庆祝国际、国内重大节日或为欢迎外国元首、政府首脑的来访等而举行的国家级宴会。

国宴在宴会中规格最高，礼仪要求也最严格。宴会厅内必须挂国旗、设乐队、奏国歌。国宴的请柬、席卡、菜单上都印有国徽。宾主严格按身份、地位就座。席间，宾主双方相互致辞、祝酒。菜肴、酒水、使用的餐具要精美而有特色，服务则要求周到、细致、规范有礼。

第二，正式宴会。正式宴会是指官方政府或团体，为迎送宾朋或答谢主人等而隆重举行的宴请。由于主办者和参加者大都是各国或各地的党、政、军、商等方面的官员和要员，官方色彩较浓，礼仪要求也比较高。

正式宴会除不挂国旗、不奏国歌外，其他安排与国宴大体相同。宾主均按宴会的要求着装，按身份就座。菜肴、酒水、餐具均讲究质量和特色，服务要求规范。

政务宴会通常采用以上两种形式。

第三，便宴。便宴即便餐宴请，是一种非正式的宴请。主办者和参加者既可以是官方人士，也可以是其他社会各界人士。便宴一般规模不大，形式简便，对菜肴的数量、质量、上菜程序、餐具的使用及服务，没有严格的礼仪要求。便宴气氛热烈、随和而又亲切，常用于招待亲朋好友，是商务活动中较普遍使用的宴请形式。

第四，家宴。家宴就是在自己家里设便宴招待客人的一种宴请方式。由于家庭条件的不同，宴请的客人有多有少，菜肴的数量没要求，质量的高低没标准，只要能表达对客人的友好和欢迎就达到了宴请的目的。家宴常由家庭主妇亲自下厨烹调，家人作陪，席间宾主随意交谈，气氛轻松、活泼、自在、悠闲，不讲究严格的礼仪，结婚、生日等喜庆宴会，通常采取这种形式。它不仅适用于民间交际，商务人员也常以此作为联络感情、达成交往、促进交易的一种沟通形式。

宴会一般多在中午或晚上举行，正式宴会要格调高、有气氛、讲礼遇，组织要细，服务要周到，结果要圆满。

本章讲述各类宴会普遍应用的语言艺术，在后面的四个章节则分别介绍在家庭宴会、商务宴会、政务宴会、结婚和生日宴会上的语言艺术。

第一节 宴会交谈的艺术

交谈是宴会上语言表达中最基本、最常用的方式，在宴会上积极交谈可以沟通信息、获取知识；可以联络感情，增进友谊；可以洽谈业务，创造效益；可以明辨是非。掌握和提高交谈的语言艺术，可以使你成为受欢迎的人。

一、宴会交谈的特征

1. 即兴性

交谈常常是面对面接触后才开始进行的，所以不能事先做好准备。即使有些涉及工作的交谈，可以事先考虑一个交谈的中心，但也无法做详尽的准备。因为交谈的双方在交谈的过程中，每个人都有各自的想法，在交谈的同时，还会产生新的想法，这就决定了交谈往往是边想边说的即兴发言。即兴说话思考时间短、出语时间快，所以交谈者必须反应迅速，否则会使交谈受阻或不畅。

2. 相互性

交谈是由双方或多方共同进行的，所以交谈的一方要受对方的制约。交谈中，必须使自己的话与对方的话相呼应，否则会驴唇不对马嘴，导致交谈的失败。这就要求交谈者要注意倾听对方的谈话，而后作出恰当的反应，方能达到“酒逢知己千杯少”的境地。

3. 灵活性

交谈有时没有明确的中心，只是自然而然地任意交谈各种话题。有时有中心，但由于时间、地点和交谈对象的变化，不得不改变话题，或者发现自己原先考虑的意见不合此时此境而决定改变交谈内容和说话方式，避免造成误会和损失。交谈的灵活多变性，要求交谈者具有灵巧的应变能力，切合时宜地寻找和转换话题。

4. 并行性

交谈是一种双向传递信息的语言活动，双方互为发言者也互为听众，所以交谈者不仅要善于说，还要善于听，而且是边说边听，互换进行的。从某种意义上说，听比说还要重要，不会听话的人，往往也不善于说话。



二、宴会交谈的原则

交谈必须遵循一些基本原则，才能收到满意的交际效果。这些原则是：

1. 选择原则

选择的本质是适应。我们在与人交际时所运用的语言应该适应对象、场合、时间、行业、语言环境的需要，这是有的放矢还是信口开河的分水岭。不同的需要是由不同的特点决定的，不同的用语必然由不同的特点所支配。我们在交谈过程中要尊重行业、交际对象的特点，抓住适当的时机，以及根据语言环境的格局和变化选择于己有利的语言，谦逊沉稳地进行交谈，切实保证交际语言发挥作用。

2. 协同原则

交谈是双方的来往接触，于是，就涉及双方合作一致的问题。这就是人们常说的“共同语言”问题。交际的每一方都希望对方对自己或自己的组织采取了解、理解、同情和支持的态度，这是公关心理在具体交际场合中的反映。协同，就是要求双方互相配合，要求双方坦诚相见，合作互惠，达到各自的预期目的。但在交谈中也常有这样的事情发生，即有一方的意图不纯，出言诡诈，甚至当面撒谎，搅乱信息，以谋取一己之利或一方之利。如遇到这样的交谈对象，只要他（她）不进行人身攻击，还是应该以协同为重，采取合作态度，通过有效地交谈或者改变谈判的形式，纠正对方的交际偏差，以推动交谈目的的顺利实现。即使对执意刁难、使交际梗阻的对方，我们仍然可以对他（她）表示继续合作的愿望。只有对诽谤自己、败坏组织声誉的人，才毅然给予还击。

3. 礼貌原则

交谈包含着很明显的情感因素。这种情感因素只有在使用交际语言时坚持礼貌原则，才能充分发挥出来。礼貌原则要求说话和善，平等待人，多称赞别人，少炫耀自己，谦虚谨慎，彬彬有礼。同对方发生分歧，适当忍让，不以恶语伤人，不以优势压人，要轻言细语，巧言解难。说话围绕中心，便于对方领会；专心倾听对方谈话，随机插入赞词；真诚地接受别人的正确观点，建立更加融洽的合作关系。假如交际对象在接触过程中发问，一般来讲，不论话题性质，语言品次，都要有问必答。对于难题，宜于相机巧对。坚持以理服人，以巧取胜的交际原则，照常使用相容性、礼节性的语言。由于对方缺乏诚意，干扰正常交际，使谈判流产，应当以宽容为怀，少责人之咎，仍然以礼相待，以建立双方的联系、沟通双方的感情，为日后往来打下基础。

4. 补救原则

在交谈中，即使口若悬河，妙语惊人，也难做到出言必是，永不失言。假若在某种交际场合一时说了错话或蠢话，得罪、伤害了某个人或某一部分公众，造成不良后果，就应立即采取补救措施，消除不良影响。如果补救得很机智、很得

体，坏事变成了好事，可以肯定，仍有良好的语言交际效果。失言从礼仪角度讲，也算失礼，失礼就要补礼。有时由于主、客观原因的影响，一时未能察觉自己的失言，一旦反应过来后，即使无法当场补救，也要选择适当时机或当面认错，或委婉致歉，以调节人际关系，恢复自己的美好形象。

5. 适可而止

俗话说：天下没有不散的宴席。同理，天下也没有说不完的话题，无论多么美妙动听的谈话，总有终结的时候。“鹤脰虽长，断之则悲；凫脰虽短，续之则忧。”交谈更应是有话则长，无话则短。马拉松式的交谈，不但让人感到乏味，也不利于人的身心健康。唠唠叨叨、软磨硬泡、废话连篇的交谈，无疑是在制造痛苦。尤其是当一方情绪不佳、身体不适时，更应该趁早把话匣子关闭。

6. 求同存异

人们往往喜欢把自己的观点强加于人，总是觉得自己的想法比别人的更高明。“说服欲”在交谈中不知不觉地膨胀起来，表现为不尊重对方的意见，非让对方认同自己的观点才罢休。这种想法不但错误而且有害。无论是志同道合的好友，还是恩爱无比的夫妻，思想上总是有差异的。如果两个人的想法总是一模一样，其中有一个存在就是多余的了。

三、宴会交谈的技巧

在交谈中，说话的技巧是相当重要的。人们常常会发现，同样的一席话，以不同的方式、语气和顺序表达出来，其效果就大不一样。一个不敢说话的人，如果他能掌握和运用多种多样的说话技巧，克服自己说话的一些细小的毛病和弱点，就能够增强自己说话的信心，提高自己的说话水平。

那么，怎样才能掌握正确的说话技巧呢？

1. 了解听者的心理和情感

我们只有在了解听者的心理和情感的基础上，才能明确该讲什么，不该讲什么，哪些话能够打动听众的心坎，能使听者产生共鸣，真正使谈话达到水乳相融的境地。

心理和情感是内心世界的东西，一般是捉摸不定、较难把握的。但是，在某些场合，人内心的东西又常常通过各种方式而外露。如果我们善于观察听者的一举一动，并能据此加以分析和推测，那么，我们是基本上可以掌握听者的心理和情感的。譬如，在你讲话时，听者发出唏嘘声，那么就说明听众不喜欢你所讲的那些话；如果听者两眼注视着你，那么就说明你讲的内容非常吸引人；如果听者左顾右盼，思想不集中，就说明他心里可能很着急，但又出于对你的尊敬而不愿离开……当然，有许多人善于抑制自己的感情，不让它外露，即使这样，也往往会露出蛛丝马迹。

在交谈中，双方的心理和情感汇合在一起，就形成了谈话的气氛。这种气氛



对谈话的效果有很大的影响。我们必须对其给予足够的重视。如果参加谈话的所有的人或大多数人的心理和情感与说话者一致,那么,气氛就会变得轻松愉快。反之,气氛就会变得紧张或死气沉沉。在轻松的气氛中,说话者往往心情愉快,妙语连珠,听者也会积极配合,使双方的交谈变成真正的交流。在紧张或死气沉沉的气氛中,人们常常会有窒息感,当然不会有好的交谈。另外,我们不仅要重视谈话气氛,而且还要善于制造有利于谈话的气氛。要懂得,尽管气氛是参与谈话的许多人的心理和情感的汇合,但其中的权威人士的心理和情感,对气氛的形成有很大影响。如果我们领会了权威人士的心理和情感,那么,我们就可以影响其他人。

2. 判断人与之间的关系

人与人之间的关系主要有直系亲属关系(父母、夫妻、子女)、旁系亲属关系(叔伯、姑舅等)、姻系亲属(岳父、岳母、内弟、连襟等)、业缘关系(同事、同行等)、学缘关系(师生、同学、师兄弟等)、地缘关系(同乡、邻居等)、机缘关系(因偶然的因素同素昧平生的人发生交往活动)等七种。

对于交谈对象的关系判断,主要指要判断自己和交谈对象是否存在上面所涉及人物的这些关系,又要注意判断面对的几个交谈对象之间是什么关系,还要判断交谈对象和交谈中所涉及人物的关系,只有准确地判断清楚这些关系,才能使交畅通畅进行。

世界上最复杂的是人与人之间的关系,需要小心处理。此外,国家与国家之间、单位与单位之间、家族与家族之间、派别与派别之间的关系判断也属此类。如果是代表一个国家与另一个国家的代表交谈,就需要准确地判断对方国家和自己的国家及第三国的关系,方能使交谈向着有利于本国的方向发展。国家领导人和外交谈判代表在重要的外事交谈之前,都要查阅大量资料,就是为了准确地作出关系判断,以利于交谈或谈判。

3. 判断事物与事物之间的关系

这种关系判断主要指对称性关系判断和传递性关系判断两种。

对称性关系判断的含义是:甲对乙有某种关系,反过来乙对甲也有同样的关系。例如1分钟等于60秒,反过来60秒也等于1分钟。掌握好对称性关系判断,可以使交谈获得某种特殊效果。

传递性关系判断的含义是:甲对乙有某种关系、乙对丙也有这种关系。那么甲和丙也有这种关系。例如,班长属于排长领导,排长属于连长领导,那么班长也属于连长领导。把握好传递性关系判断,把握住事物的内部联系,对于提高交谈的效果,有着不可忽视的作用。同时,还要抓住时机,根据判断去表达自己的意见。战士打靶要“缺口、准星、靶心”三点成一线,才能击中目标。

交谈中的关系判断就是“缺口和准星”。只有判断得准确,才能达到交谈的目的。否则,小则令人不快,大则惹出祸端,不要“只因一着错,输了满盘棋”。

第二节 祝酒的艺术

在各种交际宴会上，都有可能被提议祝酒。祝酒的历史可以一直追溯到开始有历史记录的年代。古代的勇士向他们的神祝酒，希腊人、罗马人如此，古代的北欧人也相互祝酒。几乎每一种文化都有祝酒的习俗，最终演变成今天关于爱情、友谊、健康、富有和幸福的祝酒辞。

在17世纪的英格兰，有一个关于祝酒的传说，那时的人们在喝酒时，有斟满祝酒的习俗。在著名的温泉胜地（在今天的英国巴斯，那里的水以有益健康而知名），住着一位出名的美女。一天他的情人在斟满酒后又舀了些温泉水，加在酒杯中，祝愿她健康并一饮而尽，而后所有的朋友依次向她祝酒。其实朋友们并非真的想喝那水，但祝酒的形式被流传了下来。

祝酒是一种艺术，又是一门学问。一位杰出的“祝酒专家”，不仅善于祝酒，而且还善于闻出对方致辞中的“韵味”，进而机敏地、恰如其分地作出反应。

19世纪英国著名外交家帕默斯顿也曾说：“请客吃饭是外交的灵魂。”他这样说虽然有些言过其实，然而搞外交确实离不开请客吃饭。而只要请客吃饭就离不开祝酒。

一、祝酒的规矩

祝酒有许多规矩和讲究，尤其在正式的政务宴会上更要注意祝酒的礼仪，否则轻则出洋相，重则有损公务形象。

1. 碰杯的规矩

祝酒为什么要碰杯？目前有两种说法：一种说法是古希腊人创造的。传说古希腊人注意到这样一个事实，在举杯饮酒之时，人的五官都可以分享到酒的乐趣：鼻子能嗅到酒的香味，眼睛能看到酒的颜色，舌头能够辨别酒味，而只有耳朵被排除在这一享受之外。怎么办呢？古希腊人想出一个办法，在喝酒之前，互相碰一下杯子，杯子发出的清脆的响声传到耳朵中，这样耳朵就和其他器官一样，也能享受到祝酒的乐趣了。另一种说法是，喝酒碰杯起源于古罗马。古罗马崇尚武功，常常开展“角力”竞技。竞技前选手们习惯于饮酒，以示相互勉励之意。由于酒是事先准备的，为了防止心术不正的人在给对方喝的酒中放毒药，人们想出一种防范的方法，即在“角力”前，双方各将自己的酒向对方的酒杯中倾注一些。以后，这样碰杯便逐渐发展成为一种礼仪。

席间碰杯有很多规矩。通常是主人和主宾先碰，然后主人与其他客人一一碰杯。人多时可同时举杯示意，不一定碰杯。祝酒时不要几个人交叉碰杯。主人和主宾致辞祝酒时应暂停进餐，停止交谈，注意倾听，也不要借此机会吸烟，主人



和主宾讲完话与贵宾席人员碰杯后，往往到其他各桌敬酒，这时大家都要起立举杯。碰杯时要目视对方致意，不可东张西望。主桌未祝酒时，其他桌不可先起立或串桌祝酒。

碰到特殊情况不宜碰杯时，主人要设法妥善处理。

20 世纪 50 年代，中国同美国、法国等均未建交。一次，苏联外长莫洛托夫邀请美、英、法大使同中国大使刘晓同桌进餐。莫洛托夫首先同中国大使干杯。考虑到中国尚未同这些国家建交，莫洛托夫建议，出于礼貌，这些国家的大使即使不喝酒也最好起立。西方大使接受了这个建议，一道起立，但没有干杯。接着，莫洛托夫又同美、英、法大使干杯，刘晓大使也起立而不干杯。一个祝酒时遇到的外交难题就这样解决了。

招待外宾时，应事先了解对方饮酒的习惯和祝酒的讲究。

有些国家饮酒习惯与我国完全不同。例如日本人讲究开怀畅饮，对于酒后不检点的言行是不以为怪的。他们敬酒时不碰杯，而是敬酒者跪在被敬酒者面前，手提酒瓶，不停地给对方斟酒。

有的国家讲究拿酒杯应以整个手掌握住，如拿高脚杯，则应以手指捏住杯腿。喝啤酒不碰杯，但可互祝健康。

在宾主双方致辞祝酒时，应停止饮酒和交谈。奏国歌时更不能饮酒。

需要同外宾干杯时，应按礼宾顺序由主人与主宾首先干杯。在干杯时，可说一两句简短友好的祝酒词。但不要太长了，让对方干等。干杯时不要乱挤，也要避免与其他人交叉碰杯，此乃大忌。

2. 斟酒的讲究

正式宴会上，饮不同的酒，要用不同的酒杯；酒的种类不同，斟酒的标准与顺序也有所不同。

(1) 斟酒的标准

在正式宴会上，服务员打开酒瓶后，应先倒上一点递给主人品尝。主人先饮一小口仔细品评，然后再尝一口，感到所上的酒完全符合要求时，再向服务员示意，可以给客人们斟酒了。斟酒时，酒杯应放在餐桌上，酒瓶不要碰到杯口。拿酒杯的姿势，因酒杯不同而有所不同，高脚酒杯应以手指捏住杯腿，短脚酒杯则应用手掌托住酒杯。

关于斟酒，我国有句土话叫“酒满情深”，就是说斟酒以满为敬，西方人的习惯却是“酒满欺人”。因此吃西餐时斟酒不宜斟满，其目的是使饮者在饮用时能让酒在杯中漩起来，使酒香充分发挥出来。

斟白酒（烈性酒类）、红葡萄酒入杯均为八分满；斟白葡萄酒入杯中为六分满；斟白兰地酒入杯中为一个斟倒量（ $1/2$ ），即将酒杯横放时，杯中酒液与杯口齐平；斟香槟酒入杯中时，应先斟到 $1/3$ ，待酒中泡沫消退后，再往杯中续斟至七分满即可；斟啤酒第一杯时，应使酒液顺杯壁滑入杯中呈八成酒二成沫；调鸡

尾酒时，酒液入杯占杯子的三成即可，这样既便于客人观赏，又便于客人端拿饮用；冰水入杯一般为半杯水加入适量的冰块，不加冰块时应斟满水杯的3/4；黄酒应斟八分满。

(2) 斟酒顺序

酒席、宴会斟酒的顺序，从总体讲，应从主宾位开始，再斟主人位，并顺时针方向依次为客人斟酒。但是，由于宴会的规格、对象、民族风俗习惯不同，因此斟酒顺序也应灵活多样。宴请亚洲地区客人时，如主宾是男士，则应先斟男主宾位，再斟女宾位；对主人及其他宾客，则顺时针方向绕台依次进行斟酒，或先斟来宾位，最后为主人斟酒，以表示主人对来宾的尊敬。如为欧美客人斟酒服务时，则应先斟女主宾位，再斟男主宾位。高级宴会常规的斟酒顺序是，先斟主宾位，后斟主人位，再斟其他客人位。如果由两个服务员同时为一桌客人斟酒时，一个应从主宾开始，另一个从副主宾开始，按顺时针方向依次绕台进行斟酒服务。

酒席宴会上常有宾主祝酒讲话的场面出现，这时服务员应恭候在自己工作台旁端正站立，不可交头接耳发出响声，以保持宴会场内的安静；同时注意宾客杯中的酒水，发现不满的就及时去斟满。宾主离位讲话时，服务员应另备酒杯斟满酒，待讲话完毕时供他们祝酒用。当宾主离位祝酒时，服务员应持酒瓶跟随祝酒者身后，以便及时为客人斟酒。

西方人士一般饮用的是低度酒，他们往往对我国的烈性酒缺乏感性认识，因此不宜为其连连斟酒，并以适当的方式提醒对方不要饮酒过量。

3. 饮酒的礼貌

(1) 不可过度劝酒

中国人饮宴时，很喜欢劝人多饮。这种做法，起源是极早的。《诗经·小雅·楚茨》中有：“以为酒食，以享以祀，以妥以侑，以介景福”的诗句。侑，就是劝的意思。诗名的本意是唯恐享受者没有吃饱，故而劝饮劝食。

劝人多饮几杯酒的做法，一方面表达了敬酒人的真诚，希望对方喝好喝够；同时也可以活跃酒宴的气氛，为饮酒者助兴。客人喝得越多，主人就越高兴，说明客人看得起自己，如果客人不喝酒，主人就会觉得有失面子。但不知从什么时候起，劝酒“劝”过了头，竟然带有相当的“强迫”之意，甚至以灌醉对方为乐。这种做法，自古以来就遭到不少人的反对。《孔丛子》、《积善录》、《缙翁随笔》等古籍中，都有反对劝人强饮的记载。清代人阮葵生在《茶余客话》中引陈畿亭的话说：

饮宴者劝人醉，苟非不仁，即是客气，不然，亦蠢俗也。君子饮酒，率真量情；文人儒雅，概有斯致。夫唯市井仆役，以逼为恭敬，以虐为慷慨，以大醉为快乐，士人而效斯习，必无礼无义不读书者。

意思就是过度劝酒将人灌醉，不是心怀叵测，就是过度客气，或者是俗气。将逼人饮酒当作恭敬，以酩酊大醉为快乐，都不是有修养的表现。