

商宴之道

在餐桌上搞定生意!

The Principle of Banquet



中国式商务宴请全攻略

资深礼仪设计师 蒲明/主编

小小的餐桌上藏着经商的乾坤，推杯换盏中亦有谈判的智慧。精明的商人明白先做朋友后做生意的道理



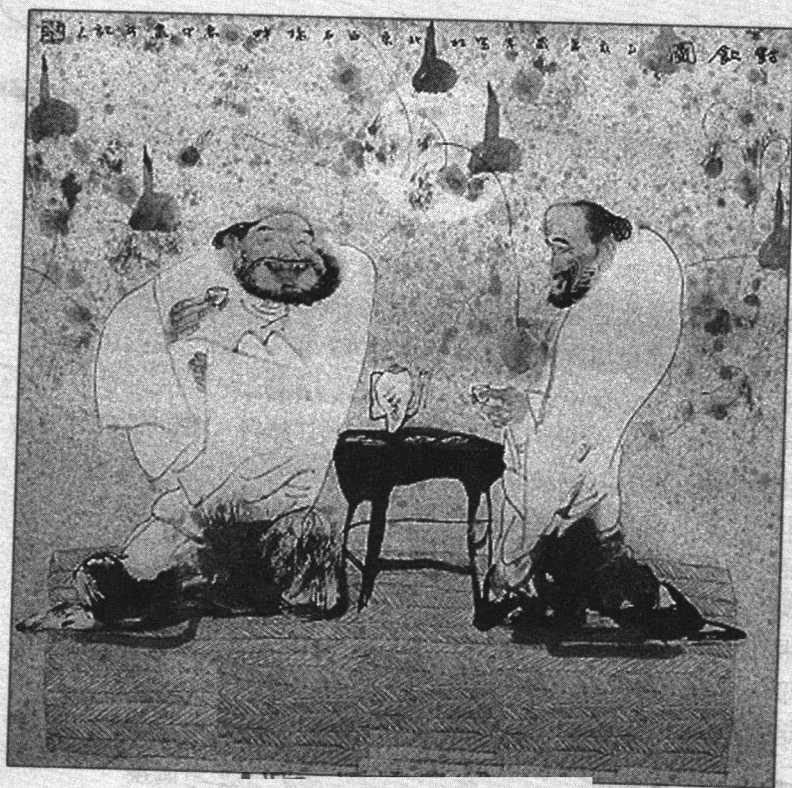
F718
26

商宴之道

The Principle of Banquet



资深礼仪设计师 蒲明/主编



图书在版编目(CIP)数据

商宴之道 / 蒲明主编. —北京: 企业管理出版社,
2007.3

ISBN 978-7-80197-691-8

I. 商... II. 蒲... III. 商务—宴会—基本知识
IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 031473 号

书 名: 商宴之道

作 者: 蒲 明

责任编辑: 杜 敏

书 号: ISBN 978-7-80197-691-8

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮 编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160 毫米×230 毫米 16 开 18 印张 300 千字

版 次: 2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 23.80 元

版权所有 · 翻印必究 · 印装有误, 负责调换

商宴之道



本书为生意人总结了一套完整的商务宴请攻略，从中西餐商务宴请的前期准备入手，以祝酒、劝酒、挡酒的礼仪和应酬技巧为核心，辅以邀请赴约礼节、宴席档次设计、酒桌交流方法等经常遇到的问题，设计出自成体系的待客经商之道，内容丰富、实用，帮助商界朋友掌握宴请秘笈，打好商务宴请这张牌，使您在生意与社交场上所求皆随、有愿必成。这是一本真正的餐桌“制胜宝典”。

责任编辑：尤 优
特约策划：亮点文化

E-mail: liangdianwenhua@126.com

陋室铭 装帧设计
010-84626669

试读结束，需要全本PDF请购买 www.ertongbook.com

序 言

传统中国“人情大于天”，宴请的内容已远远超过吃饭本身，更多是为了培养人情关系。轻松自在的宴会上，众人推杯换盏之际，酒过三巡，人已微醺，人与人的距离和隔阂神奇地消失了。“酒后吐真言”，平日谈不妥的事可能在此刻迎刃而解。

小小的餐桌上藏着经商的乾坤，推杯换盏中亦有谈判的智慧。精明的商人肯定明白先做朋友后做生意的道理。

商务宴请分为两种：一种是双方合作前的“交情酒”，为合作伙伴的接风洗尘，更是为了互相交个朋友，为今后的交往铺平道路；另一种是同熟悉的商务伙伴的“花酒”，为了进一步加深感情，彼此关系更加牢固。“酒后吐真情”，酒品如人品，伙伴的关系必须经过酒桌的考验。

宴请的气氛有时会随着谈判的进展而显得紧张，双方都把餐桌当战场，力求占据主动，比如工作餐就是谈判桌的延续。更多时候，聪明的领导会把宴请当成缓和气氛的工具，为了防止谈判僵持，在争论激烈时提议大家干上一杯，缓和情绪再继续讨论，这也是谈判事项选在饭局上进行的重要原因。

中国是著名的礼仪之邦。正式宴请往往不容随意，更有甚者对宴请的奢华档次追求极高。国人越来越重视“吃”的概念，而非内容，用餐环境、格调和气派是身份的象征，也成为宴请中更为重要的一道“菜”。珍馐固然诱

人,但是在商言商,再诱人的佳肴也只是媒介而已。

成功的商务人士都有一项特质,就是能在商务交际中如鱼得水、运筹帷幄,甚至都能将宴请中的讲究说得头头是道。一场宴请可能决定你的职业生涯,无论你是职场新人还是老手,都应该知晓宴请礼仪,把自己打造成这方面的行家。

商场如战场。你是否早已疲于应酬,在诸多饭局中自乱了阵脚?还是把握了主动,让宴请为你的“商途”推波助澜、增光添彩?本书网罗了各种中餐商务宴请的经验和妙法,包括前期准备、应酬技巧以及合理祝酒、劝酒、挡酒的礼仪,精心设计了一套自成体系的待客经商之道。本书内容丰富、实用,是一本真正的“制胜宝典”,助你在商海之中占据主动、有备无患。

目 录

第一部分 各种规格的中餐宴请

国宴隆重、便宴随意、家宴亲切 3

吃一顿标准舒适的中餐 6

“工作餐”是谈判桌的延续 9

“下午茶”里暗藏玄机 11

安排桌次也要体现美感 12

宴请不同客户的三个“讲究” 16

巧妙设计,吃出创意 19

选对宴请的时间和地点 21

成功安排宴请的四大原则 24

正式宴请需提前订餐 26

谨防掉进订餐陷阱的九法则 29

第二部分 成功邀请的必备谋略

寻找一个合理的宴请动机 33

正式发出邀请的几种方法	35
亲手送达请柬最礼貌	41
不同对象的邀请策略	44
如何体面地应对邀请	47
当你的邀请遭到拒绝	50
成功邀请的“七大兵法”	52

第三部分 体面赴宴留下第一印象

来一个漂亮的见面礼	57
如何握手才能传情	58
男士赴宴如何着装	60
女士赴宴如何着装	62
商务仪表装饰的一般原则	63
赠送薄礼彰显心意	68
入席落座规矩多	71
做个体面赴宴的客人	72

第四部分 初识者间的相互介绍

恰当的称谓拉近距离	79
自我介绍避免千人一面	82
介绍他人时尊者优先	85
名片是商务交际的脸面	88
交换名片注意事项	91

第五部分 学会做点菜的行家

- 高手点菜必备守则 97
- 点菜时应尽地主之谊 98
- 点菜之道:看人下菜单 103
- 谨防掉进“点菜陷阱” 105
- 标准中餐菜单和上菜顺序 107
- 中餐中的点酒技巧 109
- 中餐以茶待客的礼仪 112
- 各地商人饮食图谱 114

第六部分 精心编排“助兴节目”

- 美酒尚需好的祝酒词 119
- 祝酒词的规范与格式 121
- 欢迎词及范例 124
- 答谢词及范例 126
- 欢送词及范例 127
- 根据宴请对象选择祝词 128
- 祝酒时机转瞬即逝 129
- 祝酒的六项风格、一个核心 131
- 把握临时祝酒 133
- 祝酒勿忘“体语” 136
- 宴会的余兴节目安排 138
- 音乐,宴会的情调师 140

一份完整的宴会企划书 141

第七部分 频频举杯的敬酒艺术

第一步学会如何斟酒 147

祝酒、干杯的举止要求 148

按照顺序敬酒 152

敬酒需要“借题发挥” 153

劝酒时机和对象选择 156

劝人饮酒的“千方百计” 158

劝酒适度,切莫强求 162

第八部分 亦真亦假的挡酒技巧

酒场攻防术之“动之以情” 167

酒场攻防术之“请君入瓮” 169

酒场攻防术之“以守为攻” 170

酒场攻防术之“众里寻一” 172

酒场攻防术之“移花接木” 174

“牺牲一人”,应对罚酒 176

酒量不行的八个“伎俩” 178

自解美酒的妙方 179

第九部分 席间交谈“沉默不是金”

- 酒桌上如何说话 183
- 宴请中谈商务的时机 187
- 餐桌语言艺术之“诚为本” 188
- 餐桌语言艺术之“巧为谋” 192
- 餐桌语言艺术之“慎为策” 194
- 餐桌语言艺术之“和为贵” 195
- 如何与比自己身份高的人沟通 196
- 赞美是餐桌的助燃剂 199
- 微笑拉近陌生人的距离 202
- 适当正确使用体态语言 203
- 合理拒绝也是艺术 204
- 餐桌交际“礼”字当头 206
- 擦亮词汇比擦亮皮鞋更重要 208
- 餐前话题准备的小技巧 211
- 餐桌上的交谈禁忌 213
- 附:常用礼仪客套话 217

第十部分 中餐的就餐礼节

- 礼貌就餐的全套礼仪 223
- 正确使用餐具的礼节 226
- 纠正十种不雅坐姿 228

做好宴会的主人	230
优雅的自助宴会礼节	231
招待外地宾客的注意事项	233
可能遇到的一些意外情况	234
克服你的身体敌人	237
人与人交际的最妥当距离	239
离席告别更需要礼节	241

第十一部分 餐桌上的“禁忌”

使用筷子的绝对禁忌	245
小而致命的“社交缺陷”	247
餐桌上的“24项”禁忌	248
别在餐桌上打电话	250
中途离席不宜声张	251

第十二部分 西餐的就餐礼节

教你应对繁琐的西餐	255
涉外交际“十二项基本准则”	259
西餐中如何点酒	264
正规的西餐用餐礼仪	269
西方社交中的饮酒礼仪	272
巧妙处理西餐的特殊情况	273
附：全国各地喝酒习俗	275
解酒十法	276

第一部分 各种规格的中餐宴请

对待不同级别的客户,选择什么样级别的宴请才能既与之相对应,又给对方足够的面子,令宾主双方均能满意?宴请类别的选择和安排上面都有学问。妥当设计的宴请,好比开展一项公关活动,需要提前精心做好准备,考虑全种种因素,比如宾客的级别、风俗、喜好以及我方的开支等。合理策划,令宴请锦上添花。

中国人早已经脱离了“食不果腹”的状态,宴请也不再以“果腹”为目的,而更多是考虑用餐的环境——宴请的地点、环境、规格,体现主人的品位和客人的重要程度。因此,有时候,用餐的环境和档次也是餐桌上的一道菜,而且是更重要和更关键的菜。这里为主办者提供一些实用的建议。

本部分全面罗列不同的宴请方式,包括宴请的分类、如何安排餐桌和座次、成功宴请的必备原则、订餐事项等,有助于主办者根据不同的客户选择不同类别的宴请形式。

成功商务人士的一项重要特质,就是在商务交际中具有运筹帷幄的能力。他们往往是私人交往和公务交往的佼佼者。如果你也想成为一个“宴请高手”,为你的商务交际增光添彩,那么就从现在开始吧!

◆ 国宴隆重、便宴随意、家宴亲切 ◆

首先,应当确定宴请的性质、形式,以什么名义、由什么人出面主持宴请,邀请范围等。一般主办宴请的东道主身份应与对方主宾的身份相当或高一级。主人加上陪客略等于客人人数。宴请的规格主要根据宴请的性质、来访者的身份及两国关系和工作需要来确定。

宴会(英文 Banquet 或 Dinner)

宴会,指比较正式、隆重的设宴招待,宾主在一起饮酒、吃饭的聚会。宴会正餐,出席者按主人安排的席位入座进餐,由服务员按专门设计的菜单依次上菜。按其规格又有国宴、正式宴会、便宴、家宴之分。

按举行的时间,宴会又有早宴(早餐)、午宴、晚宴之分。其隆重程度、出席规格以及菜肴的品种与质量等均有区别。一般来说,晚上举行的宴会较之白天举行的更为隆重。

日常商务生活中接触最多的还是便宴,即非正式宴会。这种宴会形式简单,不排座次,也无餐前讲话。

隆重的“国宴”(英文 State Banquet)

外交宴会中最隆重的一种形式。国家元首或政府首脑为国家的庆典,或为外国元首、政府首脑来访而举行的正式宴会,因而规格最高。宴会厅内悬挂国旗,安排乐队演奏国歌及席间乐,并致正式祝酒词。宾主均按预先排定的席次入座。时间以不超过一个半小时为宜。

正式宴会是仅次于国宴的外交宴会。所谓正式,是指所有程序都按一定

的礼仪规则进行。除不挂国旗、不演奏国歌及出席者规格不同以外,其他的与国宴相仿,宾主均按身份排席次就座,致正式祝酒词,有时也演奏席间乐。

应邀参加国宴和正式宴会是一种荣誉,应在规定的时间内到达,特别是主宾,绝对不可以迟到。但是主宾若为国家元首、皇室成员或高级官员,往往在宾客到齐后才入场。因此,在这种情况下,需要在一般来宾的请柬上注明:请在宴会开始前 X 分钟到场。如果被邀请的客人提前 5 分钟以上到达,对主人也是不礼貌的。大型宴会,一般客人先入席落座,主宾夫妇由男女主人陪同进入宴会厅,全体起立欢迎。但是按照法国的礼仪,主人和主宾应在宴会厅入口处迎接每一位被邀请的客人,并一一握手。

亲切、随意的“便宴”

即非正式宴会,常见的有午宴(Luncheon)、晚宴(Supper),有时亦有早上举行的早餐(Breakfast)。这类宴会形式简便,可以不分席位、不作正式讲话,菜肴道数亦可酌减。西方人的午宴有时不上汤,不上烈性酒。便宴较随便、亲切,只作简短祝酒而不作正式讲话,宜用于日常友好交往。

便宴的最大特点是简便、灵活,可不分席位、不作正式讲话,菜肴也可丰可俭。有时还可以自助餐形式,自由取餐,可以自由行动,更显亲切随和。

“家宴抵万金”

家宴即在家中设便宴招待客人。西方人喜欢采用这种形式。西方家宴的菜肴往往远不及中餐之丰盛,常用自助餐方式。往往由主妇亲自下厨烹调,家人共同招待,因而它不失亲切、友好的气氛。

除上述外,还有招待会、茶会和工作餐等。招待会只备食品和饮料,无正餐、无座次安排。招待会的形式自由,多为自助式和酒会式。自助式在室内、室外举行均可,其余大致与自助餐同。酒会一般须在请柬上写明限定的时间,以酒水为主,略备小食品,座位多为小桌几等,便于客人来往走动,促进其交流。这两种方式均十分活泼,便于交谈。