

酒宴交际

实用全书



中国第一部酒宴交际实用全书

JIUYAN JIAOJI SHIYONG QUANSHU

宴会礼仪 • 宴请技巧 • 接待技巧 • 敬酒技巧 • 劝酒技巧
拒酒技巧 • 陪酒技巧 • 辞令技巧 • 酒后保养 • 识酒品酒



肖莉◎编著

中国人口出版社

肖莉◎编著



酒宴交际

实用书
大全



中国人口出版社

图书在版编目(CIP)数据

酒宴交际实用全书/肖莉编著. -北京:中国人口出版社,2007.5

ISBN 978-7-80202-622-3

I. 酒… II. 肖… III. 人际交往-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 055044 号

酒宴交际实用全书

肖莉 编著

出版发行	中国人口出版社
印 刷	北京市金马印刷厂
开 本	880 × 1230 1/32
印 张	11 插 页 1
字 数	250 千字
版 次	2007 年 6 月第 1 版
印 次	2007 年 6 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-80202-622-3/R·590
定 价	25.00 元

社 长	陶庆军
电子信箱	chinapphouse@163.net
电 话	(010) 83519390
传 真	(010) 83519401
地 址	北京市宣武区广安门南街 80 号中加大厦
邮 编	100054

版权所有 侵权必究 质量问题 随时退换



酒 铭

三十六计有云：“六六三十六，数中有术，术中有数。”人生不可无友，有友岂能无酒！更况酒者，吾人之大事，升迁之法，经商之道，成事之理，友情之系，死生之地，不可不察也。然吾生也有涯，身体发肤受之父母，喝高喝醉喝麻喝伤喝死，于事无益，于理不合，多有不妙也。是故吾同道之人务须尽知三十六计之数术，熟施三十六计之谋略，始能置之酒地死地而后生，生而升之于仕途，发而发之于商场，进亦可攻，退亦可守，此乃酒宴之精髓也！



策划编辑：李鸿涛

责任编辑：封楠林

封面设计：高巧玲

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

前言

每个人都渴望成功,因为成功是一种别样的感觉,可以带给人物质上的富足、精神上的愉悦、心灵上的舒适乃至灵魂上的慰藉。酒宴的应酬成了重要的交际形式之一。

中国人讲究礼尚往来,喜欢在纯粹的利益和工作关系中注入感情因素,在热烈喜庆、觥筹交错的宴席上洽商、谈判、交友、搭建关系网络,久而久之,便形成了一种特殊的应酬交际模式。

华夏之内,宾主互相礼让,细品摆放精美、色香味俱全的特色餐点,畅饮和谐搭配的美酒佳酿,很容易放下日常商务交际中的矜持、冷漠,在举杯畅饮中了解彼此,理解彼此,乃至信任彼此,不仅能快速拉近彼此的距离,成为互助互利的商务伙伴,往往还能顺利达成协议,事半功倍,取得正式谈判桌上无法实现的成果……

酒楼餐吧,宾主双方划拳行令、把酒言欢,彼此赞美,彼此倾诉,彼此劝慰,既烘托了气氛,愉悦了心情,又加深宾主之间惺惺相惜的感情,加固了彼此之间的感情纽带,为各自事业的发展奠定了坚实的人脉基础……

细细琢磨,我们都不难发现,借助觥筹交错的交际,更容易搭建起人脉关系,也更容易以四两拨千斤,行令谈笑间翻云覆雨扭转乾坤。

然而,日常交际中,我们也不难发现会喝酒的人比比皆是,但真正懂得酒、懂得喝酒之道的人并不多,当然,能够真正领悟“酒外之音”的

酒宴

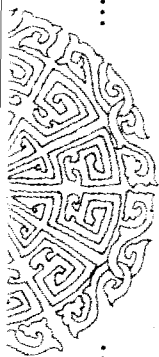
Jiu Yan Jiao Shi Shi Yong Quan Shu



人更是少之又少。其实,喝酒是一门艺术,喝酒是一种礼仪,喝酒更是一种文化——酒场上有特殊的喝酒艺术,有特定的喝酒礼仪,还有独特的酒场应酬技巧。

在酒场上,酒场应酬文化就是凌驾一切的行为准则。顺之,众人愉悦,万事皆成;逆之,使人不悦。

只要喝酒的人真正领悟了这一独特的应酬文化,懂得了喝酒的真谛,任何酒宴他都能轻松应对,觥筹交错间结交下四海宾朋;如果他还能在领悟的基础上,学会使用窍门,并逐渐驾驭这一独特的应酬文化,他便能轻松地借助这一最能触动心灵的交际法宝——“酒”,在举杯畅饮间为自己搭建起畅通的人脉关系,在谈笑斗酒中达成商洽目的,以最低的代价、最少的时间,轻松、体面、经济地解决复杂的事情,实现效益的最大化。





CONTENTS 目 录

第一章 设宴技巧	1
第一节 酒宴形式的选择技巧	3
明白自己为什么宴请	3
合理选择酒宴的形式	6
关注宴请的细节问题	12
走出宴请的认知误区	15
第二节 酒宴餐点酒水的搭配技巧	18
巧妙安排赢得“双满意”	18
中式酒宴偏重点菜	24
西式酒宴偏重选酒	32
第三节 酒宴邀请技巧	42
圈定酒宴的邀请对象	42
巧妙使用各种邀请方法	43
正确书写邀请函	45
第四节 酒宴座次、桌次与场景布置	51
如何选择并布置餐厅	51
中式酒宴如何安排桌次和座次	54
西式酒宴如何安排桌次和座次	58
中式酒宴如何布置餐桌	60

西式酒宴如何布置餐桌 62

第二章 酒宴接待技巧 65

第一节 酒宴现场做个好主人 67

酒宴开始前如何迎宾 67

招待宾客吃好喝好玩好 70

酒宴结束后礼貌送客 74

第二节 致欢迎词拉开酒宴的序幕 75

欢迎词的格式和实例 75

让宾客真正感到宾至如归 77

第三节 学会更有技巧地介绍 80

怎样有技巧地自我介绍 80

怎样有技巧地介绍别人 83

第四节 握手时别犯错误 86

握手的规范礼仪 86

从握手礼中猜测对方个性 90

握手的禁忌 91

第五节 好名片是张脸儿 93

精美制作名片 94

有效发送名片 97

巧妙索要名片 98

有礼接递名片 99

借助名片传递特殊含义 102

第六节 寒暄不仅仅是应付 103

微笑比言语更容易打动人 103

正确选用寒暄方式 105

得体的寒暄需要技巧	107
第三章 赴宴技巧	113
第一节 赴宴前需精心着装	115
赴宴服饰的总体要求	115
赴宴前男士的着装技巧	117
赴宴前女士的着装技巧	123
第二节 赴宴前慎选礼物	127
精心挑选赴宴礼物	127
瓶酒会怎样送酒	129
以花为礼	130
第三节 赴宴就餐饮酒有讲究	132
如时赴约,举止得当	132
中式酒宴就餐礼仪	136
西式酒宴就餐礼仪	142
第四章 酒宴辞令技巧	151
第一节 祝酒词的技巧与实例	153
怎样书写祝酒词	153
确定宴会的祝酒人	160
致祝酒词的技巧	161
第二节 即席演讲的技巧与实例	162
做一名合格的即席演讲者	163
克服即席演讲的恐惧感	166
即席演讲的口头语言表达技巧	167
即席演讲的肢体语言发达技巧	172

酒宴

Jiu Yan Jue Shi Shu Tong Quan Shu

交
际
宴
会
全
书

第三节	答谢词的技巧与实例	174
	怎样书写答谢词	174
	致答谢词的技巧	181
第五章	酒宴劝酒技巧	183
第一节	敬酒的礼仪规范	185
	中式酒宴的敬酒方式	185
	中式酒宴敬酒的礼仪	186
	标准的敬酒动作	189
	不同的身份不同的敬酒技巧	192
	西式酒宴的敬酒礼仪	194
第二节	酒宴劝酒的绝技	196
	巧用妙语劝酒	196
	酒场女士劝酒绝技	199
	不同的饮酒风格不同的劝酒策略	200
	交情酒要做足礼节工夫	201
第六章	酒宴拒酒技巧	203
第一节	拒酒有妙招	205
	拒酒劝酒的礼仪	205
	拒绝他人敬酒的方法	206
	面对轮番敬酒的回避技巧	209
第二节	纵横酒场的绝技	211
	应对酒场有策略	211
	酒场高手的千杯不醉高招	213



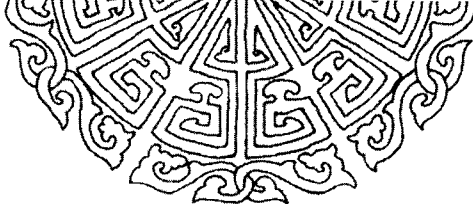
第七章 酒宴成事技巧	219
第一节 酒场谈判技巧	221
酒场谈判的礼仪	221
酒宴正题引入技巧	224
酒宴迂回切入技巧	226
酒桌谈判中的拒绝技巧	228
酒桌谈判成交技巧	230
第二节 酒宴陪酒帮衬技巧	232
陪酒人员应具有素质	232
陪酒人员怎样敬酒	233
第三节 酒宴观人品的技巧	235
初次见面怎样观人品	235
第八章 酒宴游戏技巧	239
第一节 酒宴划拳游戏	241
划拳时怎样喊数	241
划拳的技巧	243
比划游戏	246
第二节 酒宴猜测游戏	249
猜骰游戏	249
数字游戏	251
扑克牌游戏	253
第三节 文字令使用技巧	256
说段子的技巧	256
巧借古诗令劝酒	260

酒宴

Jiu Yan Jie Di Shi Tong Quan Shu



第九章 酒后保养技巧	265
第一节 巧用各种方法喝出健康	267
切忌空腹饮酒,喝酒前先护胃	267
酒后巧醒酒	270
酒后慎服药物	278
酒后正确养肝	281
走出误区,健康饮酒	284
第二节 不同的酒 不同的保健技巧	290
药酒的保健技巧	291
啤酒的保健技巧	297
葡萄酒的保健技巧	307
黄酒的保健技巧	310
正确取用保健酒	313
果酒的保健技巧	315
清酒的保健技巧	318
附:正确识酒技巧	323
白酒的种类	325
怎样品评白酒的优劣	329
洋酒的种类	330
怎样品味洋酒	332



第
一
章

S H E Y A N J I Q I A O

设 宴 技 巧

酒宴，被视为国际国内社会交际最常见礼仪活动之一，无疑是一个广义的概念。华堂之上，觥筹交错，千人畅饮是宴；僻静小馆，三五人围坐，吃酒畅谈是宴；普通客厅，主人亲手烹饪，亲朋好友欢聚一堂是宴……

宴无大小，只要宾客吃得开心，喝得畅快，便是好宴。要做到这一点，离不开主人宴前精心的筹备。



第一节 CHAPTER 1 酒宴形式的选择技巧

酒宴有中西之分,以具有中国传统风味的菜肴为佐,畅饮茅台、汾酒之类国窖佳酿的酒宴,称为中式酒宴;以具有西餐风味的餐点为佐,畅饮威士忌、白兰地、松子酒之类名牌洋酒的酒宴可称为西式酒宴。酒宴还有大小之分,政府机关、社会团体、企事业单位筹办的具有特定目的和礼仪要求的大型酒宴可称为宴会,私人置办的用于亲朋相聚的小规模的酒宴可称为筵席……

然而,无论中式酒宴还是西式酒宴,无论宴会还是筵席,都是为了达成主人的宴请目的。因而可以说,一场酒宴的成功与否关键在于宴请者是否又经济既有效地达成宴请目的,要做到这一点离不开精心的酒宴筹备,即在一定的经费范围内,选择适宜的酒宴形式,并有效实现宴请的目的。



明白自己为什么宴请

宴请宾客是一种投资,不仅需要钱财上的破费,还需要精力上的耗费。如果宴请的目的达不到,便是劳民伤财白忙活一场。

宴请宾客也是一门学问,只有在适当的时间,借助适当的理由,宴请适当的宾客,才能事半功倍,真正达到请客喝酒的目的。要想做到

酒宴

Jiu Yan
Jiu Shi Shi Yong Quan Shu



这一点,在宴请宾客之前,主人首先要弄明白自己的请客动机,并依次选择最佳宴请时间、宴请场所、宴请餐点酒水等后续事宜。

宴请者不同、宴请的对象不同、宴请的时间不同,宴请的动机也不同,但综合来看,宴请的动机不外乎庆祝答谢彼此祝福、拓展交际圈、常规聚会宴请三种。

庆祝、答谢这一理由既是酒宴主人宴请的最好理由,也是最让受邀对象难以拒绝的理由之一。

凡是企业成立纪念日、股票上市日、企业与企业结盟时,某人某团赴约谈判前夕及归来;展览、展销、订货会的开幕、闭幕,某工程的破土与竣工,企业接受了某人或某团体帮助度过难关,重要客户来访,重大商务谈判中双方合作的开始、合作的成功、谈判中某环节或某阶段的重大突破;自己及亲属生日、婚礼及结婚纪念日,孩子出生、满月、成人礼、毕业礼,自己及亲属晋升或事业上取得阶段性好成绩,跳槽成功,乔迁新居……这些时候都可以甚至必须举行庆祝或答谢酒宴。

以此为理由的宴请,宴请前要事先准备好祝酒辞和答谢辞。由于宴请是为了庆贺、祝福,话题不宜过多涉及商业谈判。此外,宾主双方还要根据具体的宴请目的,准备适当的礼物、馈赠品以及得体的祝酒词。例如,给主人做寿的宴请,宾客就要送主人象征长寿的吉祥礼物,并致“福如东海”、“寿比南山”之类的祝福语;而做寿的主人则要准备适当数量的红包,给关系密切、辈分较小的来宾。

此类宴请,宾主双方需要不时举杯祝酒,因而无论形式上是西式酒宴还是中式酒宴,香槟酒和红葡萄酒都是必备的。

以拓展交际圈为动机的宴请最让商务人士热衷,也是商务人士扩大交际范围,建立社会关系网,为事业奠定人脉基础的最佳捷径。

刚到一座新城市必须从头开始建立社交网络,现在目前的生活圈子急需拓展自己的社交圈加以改变,想开创新的商机或者想结交某