

肖正刚 一鹤◎著

不法餐馆如何『报花账』、
『码黑单』
包桌菜、单间费的『猫腻』
茶水、鲜榨汁饮料玄机重重

退菜的招数

读懂菜谱的六宗诀窍

贵宾卡——令人扫兴的『鸡肋』

百般辛苦的『小力巴』

一将难求的厨师长

饭馆的江湖隐语

打工妹情感世界大曝光
从『胡同串子』到名餐馆老板
消失的职业——『跑大棚』的

餐

馆

大

揭

秘

饮食文化小丛书三

中国轻工业出版社



肖正刚 一鹤◎著

餐

馆

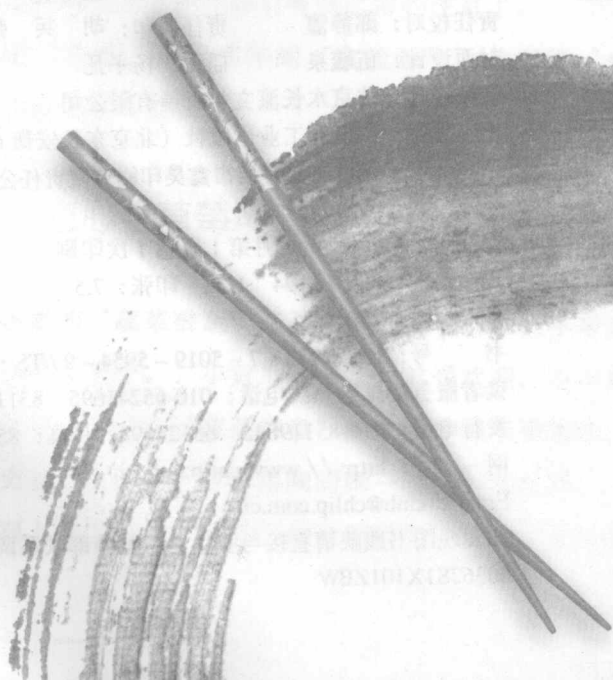
大

揭

秘

饮食文化小丛书

中国轻工业出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

餐馆大揭秘 / 肖正刚, 一鹤著.

北京: 中国轻工业出版社, 2008.1

(饮食文化小丛书三)

ISBN 978-7-5019-5954-9

I. 餐… II. ①肖…②一… III. 餐厅—商业经营 IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 060050 号

责任编辑: 马 静 张 弘

策划编辑: 马 静 责任终审: 孟寿萱

责任校对: 郎静瀛 责任监印: 胡 兵 张 可

封面设计: 伍毓泉 插图: 杨平凡

装帧设计: 北京水长流文化发展有限公司

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

印 刷: 河北省高碑店市鑫昊印刷有限责任公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2008 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 889×1194 1/32 印张: 7.5

字 数: 180 千字

书 号: ISBN 978-7-5019-5954-9 / TS·3472 定价: 25.00 元

读者服务部邮购热线电话: 010-65241695 85111729 传真: 85111730

发行电话: 010-85119845 65128898 传真: 85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

60362S1X101ZBW

目 录

写在前面

005

顾客与餐馆大过招 ——内行看门道

① 找家对路的餐馆

——找餐馆的几张底牌 008

用餐目的要对路 / 地理位置很重要 /
风味特色须突出 / 消费标准先定好

② 谨防“推销”

——点菜要自己做主 015

推荐菜须留心 / 推销技巧种种

③ 促销员那温柔一刀

——酒水促销的名堂 021

茶博士眼力非凡 / 酒小姐手段高超

④ 退菜策略

——迂回与阻击 026

起步要高 / 双方过招 / 谁是胜者 / 必
退之菜 / 有效催菜 / 难逃郁闷

⑤ 鲜榨果汁的玄机

——榨果汁与榨钱包 031

果汁种种 / 喝水果是品位 / 玄机何
在 / 差距悬殊 / 慎喝果汁

⑥ “饭点”时间慎点菜

——饭馆最忙时不适合用餐

037

何谓“饭点” / 催客招数多 / “沽
清”以减少麻烦 / 冰镇节约时间 / 无可
奈何的对策

迷人的陷阱

——透视种种玄机

⑦ 华丽的菜谱

——读懂菜谱用处大 044

精美的包装 / 菜谱传达的信息 / 读懂
菜谱的六宗诀窍

⑧ 包间费与最低消费种种

——巧言欺客花招种种 051

包间收费没道理 / 最低消费设陷阱 /
又一花招服务费 / 专用菜谱名堂多

⑨ 菜价论高低

——菜谱价格揭秘 056

0
0
1

目 录

成本与售价差距咋恁大 / 菜为什么这样贵 / 饭馆是提款机吗 / 菜品到底是如何定价的 / 开饭馆得讲“傻子”精神

10 包桌菜，叫我如何爱你 ——生财有道的“包桌菜”

063

婚宴是件大事 / 高不成低不就 / 机关重重 / 喜出望外“安逸了”

小餐馆大智慧 ——生财有术

11 一壶茶的身价 ——通过茶分辨顾客 072

公园内的茶餐厅 / 消费能力的标志 / 不必务虚名

12 冬天卖面夏天卖水 ——生财有道的小招数 077

酒水是老板的宠儿 / 流金淌银易如反掌 / 面点是老板的宝贝儿 / 包子王传奇

13 贵宾卡面面观 ——华而不实贵宾卡 083

令人扫兴的鸡肋 / 漫漫索卡路 / 不战而屈人之兵

14 抽奖返券花样多 ——拉住回头客的手段 090

“油老板儿”的火锅店 / 朝暮之间 / 黑猫白猫经验谈

15 打折与不打折种种 ——在回头率与利润率之间 走钢丝 096

人气是商家的生命线 / 破财消灾的“危机公关” / 酒水海鲜不打折

从老板到杂工 ——餐馆大阅兵

16 “拆迁”造就的老板 ——人挪活，树挪死 102

很多老板起步并不高 / 天时地利人和 / 餐饮业的“狂热一族”

17 经理 ——好汉子不爱干，赖汉子 干不来 108



目 录

千条线纫一根针 / 内练一口气 / 外练筋骨皮 / 累出了亚健康

18 一将难求的厨师长 ——餐馆成败系于一身 114

多年媳妇熬成婆 / 后厨半边天下 / 包厨房的穴头 / 一将难求 / 身败名裂难以存身

19 我是厨师我怕谁 ——“厨师”是个铁饭碗 123

走遍天下都不怕 / 学艺难 / 一把菜刀闹革命

20 “堂倌”的功夫 ——要想称职不容易 131

“见什么人说什么话”是基本功 / 没两下子当不了“跑堂的” / 江湖隐语及暗号 / 冤家路窄的“跑单客”

21 小力本的命运 ——底层人员奋斗史 140

等级分明的“金字塔” / 从“碎催”开始拼搏

22 铁打的营盘流水的兵 ——生命在于运动，升值在

于“跳槽” 145

“跑大棚”的厨师——行厨 / 长年招聘的背后 / 应聘种种

23 “给个知县都不换”的肥差 ——餐馆采购是“大爷” 151

采购是老板的嫡系部队 / “常在河边走，难保不湿鞋” / 反贪监察机制

24 保安，你别站错了岗 ——餐厅的门面 158

莫把保安当成保镖 / 剑拔弩张争抢地盘 / 监守自盗远走高飞

25 爱恨情仇万花筒 ——打工妹的情感世界 166

情人节的玫瑰 / 捆绑不成夫妻 / 嫁根扁担抱着走

险恶江湖 ——谁是胜者

26 供货商与餐厅的猫鼠游戏 ——离不开惹不起的一对“冤家” 176

0
0
3



目录

打入餐厅不容易 / 拖欠货款是常事 /
竹篮打水人去楼空

27 连锁与分店

——真假难辨，不欢而散182

名牌效应 / 借金鸡下金蛋盖老板施
计 / 吃馅饼入陷阱“百卉园”中招

28 揭秘海鲜池

——海鲜内幕，点与不点两难

190

海鲜池与海鲜商 / 宰客的招数 / 猫鼠
游戏谁是胜家 / 养海鲜也有难处

29 背靠大树好乘凉

——餐馆的外围部队 196

“花仙子”传奇 / 台布的名堂 / 怀抱
吉他的“杜十娘”

我们还能安全地吃什么 ——可怕的制作黑幕

30 看不见的战线

——厨房背后

206

莫道眼不见为净 / 徒有其名消毒柜 /
万能的“一品抹布” / “水煮鱼”的剩
油哪儿去了

31 卫生是餐馆的名片

——识别餐馆 213

聚焦卫生间 / 健康胸卡“捉迷藏” /
“卫生餐巾”不卫生 / 别有洞天冷荤间 /
“达克特”吓煞洋老板

32 我们还能安全地吃什么

——令人心悸 222

羊杂碎里的针头 / 豌豆黄里的锡块 /
一夜闻名的“福寿螺” / 神通广大的
“嫩肉粉” / 王老师的“黑名单”

33 民以食为天，食以安为先

——人体“耐药试验”何日

方休 230

鸭蛋黄为什么这样红 / 凤爪为什么这
样白 / 粽叶为什么这样绿 / 海参、鱿鱼
“猫腻”多 / 松香的功能 / 空心红草莓
与带尖西红柿

写在前

餐馆有自己的江湖。不同菜系仿佛是“少林”、“武当”等门派，公认的“烹饪大师”便是各派的“掌门”了。

要想得道称雄，入了门须从“小力本”做起，历经“砸煤、添火、掏炉坑”、“料青、开生”、“打荷、配菜”，吃尽苦头。直到有了自己的地盘——占有了“火眼”、把住了“炒勺”，才算是站住了脚。待年过三十，当上头灶（厨师长），开门收徒，在后厨尊称“老大”，才算是混出了名堂。真正做到“红白两家、跑堂站灶”，十八般兵器，样样耍得起来，徒众遍地、香火满堂，即堪称一路英豪！

江湖险恶，山高水深。涉足其中，难免身不由己。有心发财，投资百万，踌躇满志，哪料得，不到半年便赔了个稀里哗啦，骑虎难下；那一边无心插柳者，一场拆迁下来，却造就了几个江湖豪客“立腕成名”；厨师长修炼多年，功成名就，却不料大意失荆州，被贪财的小徒弟掀翻了船，灰头土脸、铩羽而归；经理表面风光暗中又有多少难处；小厨子怎样“一把菜刀闹革命”，改写命运新篇章；什么是饭馆的“四梁八柱”，“跑大棚的”在厨行中处于何种地位，三把笤帚如何瓦解了四个小徒弟的哥们义气，打工妹难舍难离的爱恨情仇……这些在餐馆江湖中不为顾客所知的工作、情感、

生活，在书中都有风趣真实的描述。

至于江湖中的诸多玄机暗箭，例如不法餐馆如何“报花账”、“码黑单”；有哪些严重威胁人们健康安全的制作黑幕；包桌菜单、单间费有什么“猫腻”；茶水、鲜榨汁饮料利润有多大；促销员如何三言两语“促”走你的钞票……这些外人难以察觉的机密，本书亦逐一披露，并特别破解了某些饭馆秘不示人的“生财之道”，使读者免遭暗算。

此外还穿插许多老北京、老饭馆的逸闻趣事，读来令人兴味盎然！



顾客与餐馆大过招

内行看门道

餐馆大揭秘



找家对路的餐馆

——找餐馆的几张底牌

1

用餐目的要对路 / 地理位置很重要 / 风味特色须突出 / 消费标准先定好

除了睡眠之外，人在一天中似乎有很多时间在为吃忙碌着。不仅为三餐奔走于超市菜场厨房餐桌，更有应酬交际聚会宴请交织其中。好之者自然乐此不疲，恶之者却不胜其烦。

如今，都市的快节奏已令到餐馆就餐成为生活中不可或缺的内容。对白领小资而言，更是与泡吧和上网具有同样的吸引力。

以北京为例，据统计，北京现有大小餐馆四万余家，并且以每天百分之一的比例更替，体现一种动态平衡，即每天约有400家关门、400家开张。即使对于美食家，这四万家餐馆每天品尝一家，一生中也不可能全部光顾，更何况普通百姓！但我们日常生活中与餐馆打交道却是不可避免的。为防止临时抱佛脚的烦恼，手里掌握着几十家餐馆的底牌是十分必要的。讲究的是吃出口味、吃出实惠、吃出面子、吃出心情。

底牌一 用餐目的要对路

到餐馆用餐，就目的来说，大致可分为喜庆宴会、商务宴请、家庭便餐、朋友小酌、情人相约，以及工作餐、旅途餐等。按照目

的不同，选择一家对路的餐馆，既是美食行程的开始，也会给人留下美好印象。

喜庆宴会，特别是婚宴，对餐馆是需要讲究的。结婚不仅是双方一生中的大事，还因为赴宴者都是亲友，而且又是“有偿”的（交过份子），餐馆太寒酸丢不起那人。但是也并非餐馆越高档越好，还要讲究实际。若标准在每桌1200~1500元，在中档馆就可以安排得很好，而在高档馆，这点儿钱则只是“毛毛雨”。当天若再碰上另一家豪门婚宴，相比之下必徒增烦闷！

另外，餐馆门前是否宽敞以便停车也要落实并告诉来宾，以免届时拥堵。

婚期一旦确定要及时预订餐馆，之前最好多看一看，“货比三家”，不要轻率接受婚庆公司的推荐或“一条龙服务”。如果适逢“大吉日”，有的餐馆要收较多订金，而且一般都不退或难退。所以在交订金时最好注明“在预订用餐日期×日（一般可为七日）前取消，订金全额退还”，以免因情况发生变化而遭受不必要的损失。

为稳妥起见，还可以不露声色地先吃一顿作为前期考察，看看环境、菜品、服务究竟如何，然后决定取舍。

握有这张牌自己未必能用上，却能解朋友的燃眉之急。

商务宴请主要考虑对方身份及宴请目的，是订合同类的商务活动，还是接风应酬类的感情联络。前者适宜到大饭店内设的餐厅，一旦需要复印传真打印上网，可就近到商务中心办理；后者如招待上司或官方人士，适宜到清静的地方，避开闲杂人等，否则对方不肯光临。

掌握多家商务餐厅的信息，是秘书、助理、司机的日常工作和邀功的“必杀技”，不可忽视，何况餐馆还有不菲的回扣。

家庭便宴以经济实惠为主，距离别太远，最好事先订个包间。自带酒水不要太多，一瓶好白酒即可（能省出一套烤鸭来）。大多数餐馆不会太较真。

朋友小酌，若是外地朋友来北京，吃烤鸭自然要去“全聚德”，尝宫廷菜就要去“仿膳”。钱不白花，既有面子，味道又好。如果贪便宜到无名小店，菜品、服务都不到位，难免事与愿违，甚至无法弥补、令人遗憾。

日常生活中最常见的还是朋友同学同事聚会。规模不大，三五个人。消费也不高，人均50元左右。这类活动对场所和菜品都有较高要求。一般来说，去某个有特色的地方风味的中小餐馆较适宜。喜欢辣味的找个川菜馆、湘菜馆，气氛热烈。冬天则适宜去火锅店，边吃边聊，菜也不会凉。地点选在美食街一带为好，万一此家人多客满，还可有较多的其他选择。

顺便说一句，宁可等一会儿也要去人旺的店，起码有人气。太冷清的餐馆最好别去，一天没开张了，磨好了刀正等着您呐！

情人挚友，吃饭往往是谈话的陪衬。这时餐馆的选择应以环境和情调为主。讲究一些的可以去饭店内的餐厅，甚至大饭店顶层的旋转餐厅（要带足够的银子）。朋友关系近的，吃饭店餐厅的自助餐也不错，环境幽雅，质量服务卫生也都靠得住。吃自助餐得是熟人，起着哄吃，不太熟的朋友千万别去，都不好意思多吃，白花钱。

平日里注意搜集适合朋友集会的场所信息，以免临时乱撞走错门，多花了银子还丢了面子，甚至生一肚子气。

工作餐的要求相对较低，近、廉、净即可。近，距离在步行十五分钟以内；廉，一餐价格在20元以内，不过也别总吃牛肉面；净，自然是干净、卫生。不过，符合这几点的饭馆往往“饭点”时

人满为患，也很令人头疼。曾有一位“白领”为此伤透脑筋，却从中发现商机，自己在建外大街写字楼区附近开了一家餐厅，专营白领午餐，大获成功。其本人亦就此改行且名声大振，堪称独具慧眼。

旅游餐出现的机会虽说不会很多，却需高度重视。总的来说，卫生至上、安全第一，慎点名称古怪的菜。点菜前一定要问清楚价格、分量，最好先看看邻桌的菜，别听老板忽悠。吃海鲜要监督加工过程，防止“调包”。如果是在摊点上自买，要用透明塑料袋装。一旦摊主用黑塑料袋，除了会“调包”外，至少要多称半斤水，事后还没处讲理。大连、北戴河、山东沿海一带的小贩都会这手“魔术”，北京的海鲜摊也不例外。

底牌二

地理位置很重要

随着有车族的日益增多，路途远近不再是主要问题，而有无停车位变得愈加重要。试想，如果在前门大街某处吃顿饭，您要把车停到一公里以外，每小时还要交5元的停车费，餐馆再有名，您的热情也会打折扣。或者，某次突然接到交管局罚款通知，告之某日走单行线违章。仔细回想，那天朋友在某餐馆请客，天晚了没注意交通标志。再如，费尽周折找到个地方停车，吃完饭回来，发现爱车被刮，并且贴有“罚单”。倘遇诸如此类的麻烦，该店在您心目中的排位肯定靠后。

故而停车、行车方便与否，便成为有车族取舍餐馆的关键。经常聚会、外出用餐者，掌握几家车位充裕的馆子，哪怕远一点，只要好找，都会让您到时候少着好些急。

京沪川鲁粤苏湘闽浙鄂赣徽，以及其他众多省、市、自治区，几乎每个地方都要标榜自己的菜是独立菜系。北京的外地风味餐馆原来也多以“正宗××菜”自居，后来发现北京人对是否“正宗”并无兴趣，而更关注质量、味道及价格，何况自称粤菜的已卖起了“宫保鸡丁”（川菜），变成了乌龙菜系（指菜系混杂的“创新菜”）。于是便悄悄将“正宗”二字铲去。近年来，此二字已不常见到，正如不经意中，服务员已由“小姐”改称“小妹”一样（“小姐”似有在歌厅、桑拿“坐台”之嫌）。

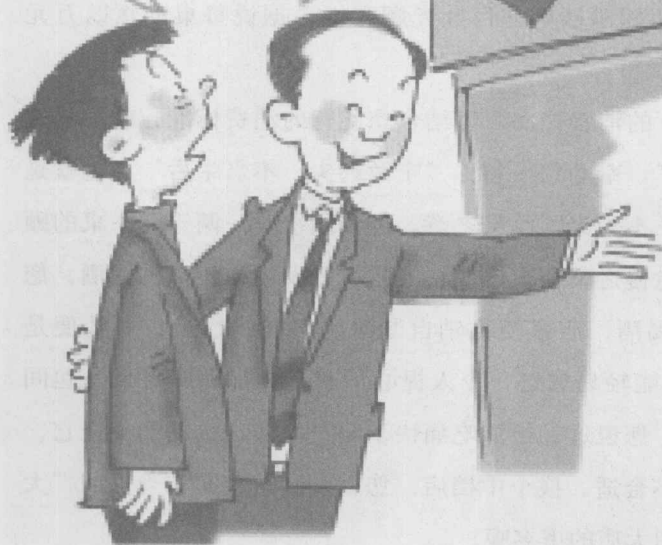
不过菜系风味的差别确实是存在的。要想尝到“正宗”的，街头小馆已不易找到，要去大饭店里的餐厅。价格自然要高不少，不过物有所值，味道还是靠得住的，可算小规模请客的首选。如果不太计较服务的话，更“正宗”的地方就是各省市“驻京办”。鼎鼎大名的“川办餐厅”即誉满都城。客寓北京的食客对“本省办餐厅”趋之若鹜，除了可以尝到正宗的口味以外，还可以用乡音畅谈，以解自己的乡愁。

然而北京人到此则难免有“外地人”的感觉。如果不愿放下“北京大爷”的架子，不妨当一回“食探”，在街上仔细找一找风味独特的小餐馆。不必点大菜，有些小川菜馆未必每道菜都是精品，但麻婆豆腐可能就是一绝，你在大馆子都吃不到。掌握几乎怪牌，出奇制胜。一旦吃腻了正餐，来个“豆汁晚会”之类的小节目，照样能出彩！

除风味外，特色也属于得分的牌。例如四合院令人怀旧、生态园养目怡情、农家院简朴古拙，都富于餐桌之外的情趣，对都市人具有强烈的吸引力。

尝尝我们
大厨的拿手菜
“宫保鸡丁”！

您这不是粤
菜馆吗？



底牌四 消费标准先定好

对普通消费者而言，价格高低至关重要。

每个餐馆都有最适宜的消费标准。这个标准一般以六到八人的菜量计算，计四至六个凉菜、人均一个热菜，其中应包括本店主要风味菜二至三个，整件或大件一个（如烤鸭、干烧鱼、大虾）的总价（不含酒水）。总价除以人头即为人均消费。以目前价格论，高档店至少人均消费200元以上，低档店50元以下，之间为中档店。著名老字号的风味菜单价亦较高，如某老字号“葱烧海参”为360元一盘，还要对其服务质量不到位有思想准备，很可能不尽如人意。高档海鲜鱼翅酒楼则非百姓光顾之地，据说每桌动辄以万元计。

了解了餐厅的消费档次，再结合您此行的消费标准，就容易选择适合的餐馆了。奉劝您一句，“宁做鸡头，不当牛后”，也就是“宁为小国君，不为大国臣”之意。高档酒楼对一两千元一桌的顾客不屑一顾，怠慢之情令人不快；或是有意反复推销高档白酒，您若说开车不能喝酒，店家便推销自制酸奶之类的饮品，一扎便是200元，反正不能轻易放过，令人提心吊胆。再加上服务费、包间费、最低消费，您说这顿饭能吃痛快了吗？其实这也不能全怪它，是您选的地方不合适。换个中档店，您就可以踏踏实实当一回“大款”，何必只图大店的虚名呢。

“磨刀不误砍柴工”。平日里手握一把好牌，到时候，任选一家合适的餐馆便不是什么难事。

至于获得以上餐馆信息的渠道，除了您自己亲身体验外，当以朋友间的“口碑”为主，配合相关美食地图及书刊介绍。切莫轻信网上之言，“托儿”太多！