

商务宴请赢得他人好感的秘诀

商务宴请不可不知的“潜规则”

活跃商务宴请气氛的高招

商务宴请中的生意经

李世化◎编著



商务宴请 行为规范

推杯换盏、觥筹交错之际，察看商务宴请众生，领悟商务宴请百态，才能在商务宴请上顺风顺水。

学会在商务宴请上察言观色、运筹帷幄已经是现代人闯荡社会的一项必备能力。

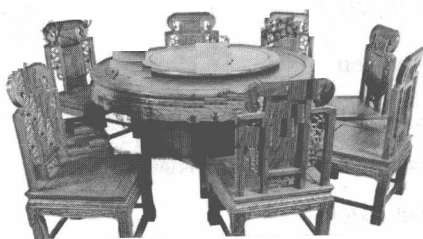


企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

商务宴请 行为规范

李世化◎编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

商务宴请行为规范 / 李世化编著. -- 北京 :

企业管理出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5164-0965-7

I. ①商… II. ①李… III. ①商务—宴会—行为规范
IV. ①F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 251210 号

书 名: 商务宴请行为规范

作 者: 李世化

责任编辑: 杨苏敏

书 号: ISBN 978-7-5164-0965-7

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: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 68701719 发行部 68467871 编辑部 68701408

电子邮箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京嘉业印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 16 印张 170 千字

版 次: 2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换

前言

一个宴请，有时候可以改变一个人的一生；一桌筵席，甚至可以影响一个企业的成功与失败。商务宴请作为商务人士重要的社交方式，不单单只是为了吃个饭，其中还隐含着许多目的，包藏着太多的内涵。

商务宴请看似简单，简单到只是吃顿饭的事儿，却又是无比复杂，复杂到这顿饭该怎么请、位置该怎么排、菜该怎么点、酒要怎么喝、话要如何说，都需要考虑周详。所以要把商务宴请当作一项重要的公关活动，需要精心做好准备，考虑到各种因素，比如宾客的级别、风俗、喜好等。合理策划，可以令宴请锦上添花。一次商务宴请倘若将各方面都考虑周详了，让人无懈可击，那么你就能够一路披荆斩棘，顺利地达成最初的目的。所以有人说，一次商务宴请重要的不是你这顿饭吃的是什麼，而是你今后会吃什么样的饭。

无论是作为经常被邀请之人，还是东道主，都希望自己在商务宴请中游刃有余，挥洒自如。要将这顿饭吃好，大家皆大欢喜、各取所需。无论是初涉社交场合的新手，还是已经在社会上站稳脚跟的老手，无论地位高低、职业有别，都必须懂得商务宴请的游戏规则，这样才能避免自己在前进的道路上留下障碍。因为往往你的商务宴请决定了你的人脉，你的人脉决定了你以后在这个社会上的生存状态。

首先，在商务宴请中察言观色很重要，你要学会从各位宾客的表情、动作、形象这些方面来看清对方的真实意图和内心所想。如果你不懂得商务宴请中的察言观色，不懂得身体语言的重要意义，那么你在商务宴请中就会漏掉很多重要的信息。

其次，在商务宴请中该请什么人，如何才能把对方邀到你的宴请中，位置的安排、档次的高低、菜品的确定，这些都需要在宴请之前就考虑妥当。俗话说：进什么庙就烧什么香。你请什么人该以什么姿态去应对，不能一概而论。

最后，当客人参加了你的商务宴请，首先要做的不是办事，而是喝酒，只有把酒喝好了，办起事来才能水到渠成。但是这酒别人不是随随便便就会喝的，因此没有几分敬酒的方法和技巧，就无法达到满意的效果。而在商务宴请之中，不论你跟对方有多熟，什么话可以说，什么事不能谈，哪些举动很幼稚要避免，如何表现方显得成熟，都是需要了然于胸的。如果你没有弄明白该如何去做一个让人尊重和关注的人，那么就算是知交也会被你慢慢吃成陌路。

本书针对以上种种因素，对宴请的形式、宴请的对象、订餐的技巧、赴宴的着装、点菜、敬酒、席间交谈、酒词助兴等做了全面、详细的介绍，并有针对性地分析、解答了商务宴请中经常遇到的各种难题。精心设计、自成体系的宴请待客之道，能使你在宴席中占据主动，从而带动事业取得更大成功。

目录

第一章 商务宴请中的读心术

察言观色，洞悉对方真实意图	(2)
三言两语，品出对方为人和秉性	(5)
以貌取人，从外表窥视他人内心	(10)
举手投足，流露内心真实想法	(15)
见微知著，从点菜看对方个性	(19)
嫌肥厌瘦，口味偏好也能看个性	(22)
推杯换盏，杯中尽显饮者心态	(26)
相由心生，从进食方式看内心	(30)

第二章 商务宴请中的请人术

商务宴请成功第一步，从邀请人开始	(36)
打开新局面，拉什么人上你的餐桌	(39)



凡事有技巧，邀人的说法和诚意最重要	(42)
邀约时机有讲究，时机不对请不动	(46)
不要瞎折腾，让受邀对象决定档次	(49)
摸清对方底细，才能做好东道主	(52)

第三章 商务宴请中的人脉术

请领导：做好充分准备	(56)
请客户：花钱是个技术活	(60)
请同事：最重要的是时机	(63)
请下属：话不急在一时	(66)
请同学：真实好过伪装	(69)
请亲人：多讲感情少谈利益	(72)

第四章 商务宴请中的敬酒术

喝酒在前，办事在后	(76)
喝酒不可不知的“潜规则”	(79)
劝酒有道，其中的技术要学好	(83)
敬酒有技巧，方法要因人而异	(87)
敬酒不是灌酒，喝好不是喝倒	(90)
女士敬酒，五大妙招轻松搞定宴请	(93)
拒酒的招数，你也必须要会一点	(96)

第五章 商务宴请中的点菜术

正确掌握点菜大权	(100)
节约有度，“抠鬼”是办不成事的	(103)
无酒不成席，好菜还得美酒配	(105)
别给自己找堵，点菜时不轻易问价	(107)
点菜有道，不可不知的宜与忌	(109)
要抓牢升迁，请先看清点菜玄机	(112)
想点好菜，不能不看的点菜技巧	(115)

第六章 商务宴请中的形象术

人靠衣裳马靠鞍，仪表也很重要	(118)
细节决定成败，入座也有礼仪	(121)
争取印象分，握手的魅力不容忽视	(124)
优雅从行为开始，中途离席不失礼	(127)
礼仪抓细节，吃饭倒茶讲文雅	(130)
获取人心的法则，肢体语言要得体	(132)
经得起品味，避免不雅的坐相	(135)

第七章 商务宴请中的埋单术

吃饭埋单，买的是机会	(138)
穷人和富人吃饭，谁埋单	(141)
男人女人吃饭，谁埋单	(144)
不该你掏钱切莫抢	(147)
结账埋单，切不要糊涂账	(150)
由你埋单的日子要学会省钱	(153)



埋单并不是简单的结账	(156)
------------------	-------

第八章 商务宴请中的口才术

吃饭见面，寒暄介绍很重要	(160)
宴请开始，敢于第一个开口说话	(164)
宴请交际，切莫直接进入正题	(167)
宴请说话，要投其所好	(171)
宴请进行中，说听都要把握	(175)
宴请交流，学会恰当调侃	(178)
宴请调剂，段子很重要	(181)
宴请中切勿出口成脏	(183)

第九章 商务宴请中的博弈术

敬酒时要诚恳，酒过三巡应沉默	(188)
如何巧妙地在宴请中“捧人”	(191)
青梅煮酒，谨防“十面埋伏”	(194)
敞开肚量，见真心朋友	(198)
消除误解，宴席显神通	(201)
敢于为老板挡酒的人，升职空间大	(204)
宴请如棋，应变者“益”	(207)
与老板和朋友吃饭的概念不同	(211)

第十章 商务宴请中的健康术

吃对食物，远离宴席综合征	(216)
点菜有窍门，常吃也不胖	(220)
身在宴席，千杯不醉有技巧	(223)
不胜酒力，快速醒酒有窍门	(227)
切莫连抽带喝，注意餐饮保健	(231)

附 录

你不可不知的祝酒辞	(235)
知道点简洁好记的拒酒辞	(241)
天南海北酒桌游戏大全	(242)



第一章

商务宴请中的读心术

“局”是下棋术语，引申出“情势、处境”的意思，后来再引申出“赌博、聚会、圈套”的意思。商务宴请之所以被称为“局”，就是因为商务宴请上的圈套实在太多了。而要通过商务宴请达到自己的目的，或是从商务宴请中全身而退，就必须要学会从局中人的表情、动作、形象这些方面来看清对方的真实意图和内心所想。这就是商务宴请中的读心术。



察言观色，洞悉对方真实意图

许多人都知道，言辞可以透露一个人的地位、性格和品质，表情和眼神会在不经意中流露出一个人内心真实的情绪，衣着、坐姿、手势也会在悄无声息之中出卖它们的主人。因此，在人情往来中，懂得察言观色你就能够在与人交往时如鱼得水、进退自如。宴请之中，这更是一项不可或缺的基本技能。如果不会察言观色就贸然请人吃饭或奔赴宴会，等于不知风向便去转动舵柄，这一顿能不能顺顺利利吃好喝好暂且不说，搞不好还会在小风浪中翻了船。

在宴请之中，“察言”的关键是要善听“酒话”里的弦外之音。

中国历代开国皇帝登基后的最大心腹之患就是那些手执兵符、雄踞一方的开国功臣。然而并非那些重臣生来就有谋反之心，环境使其然也。宋太祖赵匡胤可是深明此理。建隆二年七月初九晚朝后，宋太祖把石守信、高怀德等禁军高级将领留下来吃饭，席间乘着酒性，赵匡胤给他们讲了一番掏心的话，说：“我若不是靠你们出力，是到不了这个地位的，为此我从内心念及你们的功德。但做皇帝也太为难了，还不如做节度使快乐，我整个夜晚都不敢安枕而卧啊！”

石守信等人惊骇地忙问其故，宋太祖继续说：“这个不难知道，我这个皇帝位谁不想要呢？”石守信等人听了知道这话中有话，连忙叩头说：“陛

下何出此言，现在天命已定，谁还敢有异心呢？”宋太祖说：“不然，你们虽然无异心，然而你们部下想要富贵，一旦把黄袍加在身上，你即使不想当皇帝，到时也身不由己了。”石守信、高怀德等人听了宋太祖的一席话，便知道自己已经受到猜疑了。第二天，这些将领便纷纷上表声称自己有病，要求解除兵权。宋太祖欣然同意，于是赐给他们金银财宝、良田美宅让他们告老归田，并与这些功臣结为姻亲。这就是著名的“杯酒释兵权”。

赵匡胤的这一招何等高明。他既保住了自己的既得利益，又让别人无法效仿他，无法威胁他，从此也就高枕无忧了。在这一历史事件中，石守信、高怀德等人正是懂得“察言”，听出了宋太祖的弦外之音，才主动交出了兵权，从而避免了一场杀身之祸。现代社会，身在宴请之中，你若听不懂别人的“弦外之音”，虽不致招来杀身之祸，但事情总是不会朝着好的结局发展的。

宴请之中，我们不但要会“察言”，还要会“观色”。所谓“观色”就是要会看一个人的“脸色”。人们常说某人的脸变得比天气还快，这就是说人的“脸色”好比天气。而“观色”则如“看云识天气”般，是有很深的学问的，因为不是所有人在所有时间和场合都能喜怒形于色，相反，有些人往往是“笑在脸上，哭在心里”。而“眼色”又是“脸色”中的重点，它最能不由自主地告诉我们真相。

一天，从事电子信息行业的刘经理请一位大客户吃饭，顺便将刚招聘来的小李带上，好让他见见世面。菜刚上桌，刘经理便招呼大家随意，不要客气。只见小李拿着筷子，直接伸向了“八珍豆腐”。不知是小李没看见，还是对方没注意，两人的筷子齐刷刷地落在了菜里的同一位置。刘经理当时一惊，赶紧瞥了小李一眼。不过这小李倒是挺聪明，一看刘经理的“眼色”，马上就把菜夹给了客户，还说“我给您夹，我给您夹。”刘经理也松了一口气，心想幸好这小子反应比较快，否则就尴尬了。



在宴请中，懂得察言观色是必须要掌握的一项基本技能，能够做到随机应变更是一种本领。在请客户吃饭中，我们常会遇见一些意想不到的情况，当你全神贯注地与对方交谈时，也应对一些意料之外的信息敏锐地感知，恰当地处理。在与人交往时，除了言谈和脸色，人的表情、手势、动作以及看似不经意的行为同样有助于我们观人于微，进而识别他人整体，对其内心意图洞若观火。

比如，你今天请一个客户吃饭，饭桌上他接了一个电话，虽然他仍在跟你说话，但却时不时地往外面看，有意无意地看表，这表明你的客人可能遇到了什么重要的事，他心里惦记着这件事。虽然他没有提出马上离开，但是却心不在焉。这时就算你请托的事正谈到了正点上，最明智的方法就是打住，丢下一个最重要的请求告辞：“您一定还很忙。我今天就不打扰了，改天我再请您吃饭，再好好聊！”你放走了客户，他的心里自然会对你产生感激，也会心生愧疚。这样，下次你再找他，即使不请他吃饭，他也会努力完成你的请托，以此来补偿你。

请客吃饭中，对他人的言语、脸色有较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件，测得风向才能使好舵。当然，要在宴请中将你的小船驶向成功的彼岸，不但要熟知“天气预报”了解风向，还需要具备一些更为详尽的“气象”知识，只有这样才能掌好舵。在接下来的小节中，我们将分门别类给大家介绍。

三言两语，品出对方为人和秉性

有的人认为要在饭桌上了解一个人的为人，最好的办法就是把他灌醉，不是说“酒后吐真言”吗？可事实上，这并不是最好也不是唯一的办法，因为有的人即使喝酒也不一定醉，即使喝醉也不一定糊涂，而有的人可能根本就不喝酒。所以，要判断一个人的为人还得从其他方面入手。而言谈则是最好的方法。为什么这么说呢？因为，人在席间的几番话，透露的往往不是他想说什么，而是他的为人处事和品格秉性。

在罗贯中的《三国演义》中，刘备归附曹操后，每日在许昌的府邸里种菜，韬光养晦。但刘备并不是屈居人下的将兵之才，而是统领群伦的将帅之才。曹操自然也知道，刘备一旦羽翼丰满，将是一位非常可怕的对

手。为了试探刘备是不是真的有野心，曹操于是设置了青梅煮酒之宴。酒酣之时，见天外龙挂，曹操于是借题发挥，说：“龙能大能小，能升能隐；大则兴云吐雾，小则隐介藏形；升则飞腾于宇宙之间，隐则潜伏于波涛之内。方今春深，龙乘时变化，犹人得志而纵横四海。龙之为物，可比世之英雄。玄德久历四方，必知当世英雄。”曹操这一番话，看似描述龙之变化，目的是说“人得志而纵横四海”。显然，曹操是在试探在刘备眼里，什么人能纵横四海，比得上我曹操。刘备接连指出袁术、袁绍、刘表、孙策和刘



璋等地方豪强，都被曹操一一否决。这样曹操也就认为刘备见识一般，和常人无异。

接着曹操给出了当世英雄的标准，他说：“夫英雄者，胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志者也。”刘备继续装傻，问：“谁能当之？”曹操指了指刘备，后指了下自己，说：“今天下英雄，惟使君与操耳！”刘备心中一惊，筷子掉到了地上，恰逢当时天雨将至，雷声大作，他便装作受了雷声的惊吓：“一震之威，乃至于此。”曹操笑着说：“丈夫亦畏雷乎？”刘备说：“圣人迅雷风烈必变，安得不畏？”遂将内心的惊惶，巧妙地掩饰过去了。

“青梅煮酒论英雄”本是曹操用来试探刘备野心而布的一个局，只不过刘备也是当世的英雄，又正值韬光养晦之际，又岂是随便一试便可试出来的，因此在言辞上未露半分雄心壮志，在关键时刻更是借风雷掩饰了自己的惊惶。而当时的曹操已经基本掌握了中央政权，其睥睨群雄之态，雄霸天下之志表露无疑，根本难以安静下来琢磨刘备的反应，于是便放松了对他的警惕，使其日后得以顺利逃脱。

在现实生活当中，我们大多时候都不会像当日的刘备一样带着十二分的谨慎小心说话，小心行事。因此，言谈就可为我们大概判断一个人的为人提供帮助。而且，在具体的交谈中，我们还可以通过有计划的试探，更进一步地检验和判断对方是不是我们需要的合作伙伴，能不能成为我们生活和工作中值得信任的朋友。具体来说，该从言谈的哪些方面来看呢？

1. 语速传递着人的心理

人在说话时，不是动物的怒吼，不是一种本能的释放，而是在进行思想的交流，同时也是心理、感情和态度的流露，其中，语速的快慢、缓急直接体现出说话人的心理状态。

我们可以根据一个人说话时的语速快慢判断出他当时的心理状态。通常而言，说话语速较慢的人比较憨厚老实，性格内向，可能会有点木讷；而说话飞快的人，比较精明，热情外向，有着偏向于张扬的性格。如果一

个平时伶牙俐齿、口若悬河的人面对某个人时，突然变得吞吞吐吐、反应迟钝，这时候一定是他有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚、底气不足。当然如果只是在面对异性时有此表现，很可能是暗恋对方的表现。

而一位平常说话慢慢悠悠、不急不忙的人，面对一些人对他说不利的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾，半天说不出话来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、底气不足。当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，就一定是在强调什么东西，想吸引他人的注意。

2. 说话方式道出人的个性

每个人都有其特定的谈话方式，有的人谈吐幽默，妙语连珠；有的人却颠三倒四，废话连篇。总之，谈话方式不同，反映出人们的性格也不同。

在说话中善于使用恭维崇敬用语的人，多为比较圆滑和世故之人，他们对别人有很好的观察力，往往能够感觉到他人的心情，然后投其所好。这一类型的人随机应变，适应力很强，性格弹性比较大，与绝大多数人都能够保持很好的关系。在为人处世方面多能如鱼得水，左右逢源。

在说话中善于使用礼貌用语的人，一般都是有一定的学识和文化修养，能够给予别人足够的尊重和体谅，心胸比较开阔，有一定的包容力。说话非常简洁的人，性格多豪爽、开朗、大方，行事相当干练和果断，凡事说到做到，拿得起放得下，从来不犹豫、拖泥带水，非常有魄力，具有开拓精神，有“敢为天下先”的胆量。

说话拖泥带水、废话连篇的人，多比较软弱，责任心不强，遇事易推脱逃避，胆子比较小，心胸也不够开阔，唠唠叨叨，整天在一些鸡毛蒜皮的小事上纠缠不清。他们虽然对现实的状况有许多不满，但缺乏开拓进取精神，且不会寻求改变，只是在等待，容易嫉妒他人。

在说话的时候，总是不断发牢骚的人，大多是好逸恶劳、贪图享受的