

职场饭局 规则全知道

李璇钰 编著



好饭局是职场设计出来的，好职场是饭局宴请出来的。

繁希易书 出品

前言

饭局越来越受到人们的重视，也有越来越多的人想一探饭局的游戏规则，以期许自己能够在饭局上如鱼得水。

在工作和生活中，我们无时无刻不在以某种方式与“请客吃饭”发生联系。然而，不是所有的饭，都可以“乱吃”，也不是所有的“局”，都可以“乱闯”！

对于中国人而言，圈子、社会关系、资源、能量、友谊、生意和交易，最后通通绕不开饭局！因此，如何设局、如何入局是一个重要、稳步经营人生的过程。

本书不仅是一本餐饮礼仪书，还是一本不可多得的处世哲学，更是一个贴心的生活小秘书，希望读者朋友在读过这本书后，能够真正的有所收益，对日后从容应对饭局宴会会有所助益。

目录

前言	1
第一章 巧妙利用饭局智慧	6
如何应对饭局是职场人的必修科目	6
酒桌上“话聊”要把握尺度	8
别让“吃相”毁掉形象	9
酒席上眼神沟通胜过千言万语	12
合理的饭前催眠，不要让紧张破坏整体气氛	15
学会察言观色，每个细节都不可小觑	17
吃饭本是享受，应酬饭局却需要忍耐	20
第二章 不可不学的饭局礼仪	24
酒桌礼仪关系着前途发展	24
如何安排座次是关键	26
用餐前品茶的礼节	28
端起酒杯要“留心”	29
剔牙、咳嗽、打喷嚏的讲究	31
中途离席的礼仪	32
席间交谈的话题和礼仪	33
如何买单才能提高身份	35
第三章 让饭局提升你的吸引力	37
依宴会形式，穿出独特气质	37

妆容和饰品可以大大提升品位	39
宴会上传递微笑的无穷魅力	40
学会用手表达你的感情	42
低调一点，宴会上不可太锋芒毕露	44
谈吐优雅，让你成为宴会上的“范儿”	45
积攒日常小见闻，成为宴会大赢家	47
人生如“局”，尊重别人提升你的人气	48
第四章 了解小饭局中的大智慧	50
测试一下，你是一个受欢迎的人吗？	50
养成主动打招呼的习惯	51
巧妙地寒暄，不冷落任何一个人	54
谈话时要避开别人的隐私和缺憾	57
身处“局”中，你要八面玲珑	58
学会在饭局中帮人打圆场	60
学会应付饭局中的意外事件	62
成也酒兮，败也酒兮	63
第五章 酒肉穿肠过，情谊心中留	65
吃的是饭，谈的是情	65
从大饭局吃到烛光晚餐，爱情往往就是这么突然	66
不要因为应酬饭局而忽略了家人	68
应酬多的男人背后往往有一个因爱生怨的女人	70
路边大排档的撞击声是友情的见证	72

买单，尽显人性百态	73
饭局中的“桃太郎”	74
第六章 小饭局中的大学问	78
饭桌是社会万象的缩影	78
不得不学的饭局心理学	79
饭局中，学会做个倾听者	80
利用饭局，广结善缘	82
在饭局中，错综复杂的交际面	85
饭局话题千万种，你至少应精通一项	86
善用小游戏将饭局升温	87
第七章 精心布置一个完美的“饭局”	89
备局须全面，谨防因小失大	89
有备无患，应对各式饭局	90
以巧妙布局，换取最大利益	91
学会打破僵局，冷场是饭局的杀手	91
收局应画龙点睛，众人齐欢乐	94
第八章 饭局是拉近彼此关系的桥梁	94
“第二职业”究竟是风光还是遭罪	95
不可忽视的第三因素	96
酒到方能“渠”成	97
就地取材，饭桌上的话题不妨从养生开始	99
一场好饭局可让“交易”变“交情”	101

席间莫谈公事 全凭“情义”搞定	103
吃进去的是“饭”，得到的是“财富”	104
饭局是心灵的沟通，情感的交流	106
局后局，让你的“局”更加精彩	107
从饭局出发，最终超越饭局	108

第一章 巧妙利用饭局智慧

如今的饭局已经成了生意场上沟通客户、促成生意的必备“法宝”。所以，只有巧妙、得心应手地利用好每一场饭局，才能得到客户的满意和领导的赏识。这种在饭局中如鱼得水的本领，是一名成功人士的必备能力，更是当今社会为人处世的“潜规则”。

如何应对饭局是职场人的必修科目

从“排座”看你是否懂礼数，从“敬酒”考察你是否有社交能力……某地大学生求职的面试竟然被安排到了饭桌上。面对这样的面试方式，大部分毕业生大跌眼镜。把应对饭局的能力作为面试的科目着实令人深感意外。

这条新闻一出，网友们就各持己见对此事争论不休。有人对这样的求职面试不以为然，认为这只不过是暗中考察人际交往能力；但大力拍砖者却不这样认为，他们觉得饭局面试“醉翁之意不在酒”；还有忧国忧民者认为这助长了公款吃喝的歪风。

站在客观公正的角度上说，后者似乎真的有些多虑了。现在步入社会的大学毕业生几乎都是80后，饭局这一课是毕业生步入社会后尤为重要的一课，这是在象牙塔里学不来的。大多数80后都生活在比较优越的环境中，父母为他们营造的安逸生活使得他们少了一些独立思考及处理问题的能力，因此并不能很好地适应这样的测试环境。被击中了软肋，自然会有逆反心理，所以不少被淘汰出局者对这种暗考嗤之以鼻。

把饭局当考场，其实不能将它视为职场陋习。因为，无论从事公关，还是正常的商业交往，都需要当事人有较好的待人接物能力和社交基本礼仪。零点公司曾经做过一项调查，在常用社交方式的选择中，“聚餐”位居第一，比例高达46%，而排在第二位的体育活动则仅有13%，这就足以证明饭局是中国人日常生活中最重要的社交形式之一。如此看来，饭局面试是不是就顺理成章了一些呢？

对于在社会上摸爬滚打数年的白领们，学会应对饭局更是必备的能力。饭局不但可以提高生意的成功率，还可以联络与同事、领导之间的感情，让白领们在竞争激烈的职场中站稳脚跟。

在饭局中，不管会不会喝酒的人都得承认的是，酒是调节饭桌气氛的绝佳武器。俗话说，酒品如人品，通过喝酒吃饭一类的小细节来衡量一个人能否做成事，尽管这样的考试没有标准答案，但没有答案的题，却恰恰是最难的考验。这种自由发挥的试题，才更能考察一个人的能力之所在！用人单位正是从饭局中的小举动看人品，从应对事情的方式看能力。这其实也是世界顶级成功激励大师陈安之的成功学领导法则之一。

小杨是个大学生，父母都是生意人，因此经常会随父母参加一些饭局。作为老板家的“小少爷”，自然在饭局中总是会备受礼遇。

大学毕业后，小杨拒绝进入父母的公司，坚持要靠自己的能力去闯一番事业。在得知某知名企业正在招聘总经理助理一职时，小杨毫不犹豫报名参加面试。而他最终凭借自己的真才实学在面试中脱颖而出。

小杨对工作认真负责，勤勤恳恳，总经理更是对他信任有加。有一次，公司要与其合作伙伴谈生意，第二天晚上安排了一场饭局。这是一次不错的锻炼机会，总经理好心地带上了小杨一起参加。小杨听到这个消息高兴得不得了，一下班就开始忙着为第二天的饭局作准备。

虽然小杨穿着职业装，但是被礼遇惯了的小杨对餐桌礼仪却是丝毫不懂。一进门还没等领导与客户入座就找了个位置坐下。领导有些不悦，但毕竟客户在场，碍于面子只得作罢。用餐时，小杨一边嚼着食物一边与客户聊天，口中不时有汤汁喷出来，极为不雅。小杨很想活跃一下餐桌气氛，因此频频向客户敬酒，然而他却不懂得时机。有时，客户刚将菜夹入口中，他就提起杯子向客户敬酒，使客户陷入尴尬之中。

在这场饭局之后没多久，公司进行了人事调动，小杨被调到了基层，成为一名普通的文员。他因“不会吃饭”而失宠降职一事很快在公司成了大家休息时的笑谈。

现如今，很多的生意都是在饭桌上敲定的，或者借由饭局达到敲定的作用。因此，饭局确实是学生走入社会后必定会面临的社交场合，对企业来说更是生意场上的阵地。所以，能够应对好每一场饭局，自然成了职场精英们必备的能力。我们要承认的是，善于交流、活跃气氛、礼仪有度确实是现代社会的你我他寻求发展的重要能力。对此，有关单位聘用特殊岗位职员进行“饭局面试”的形式，则属于情理之中，非但不该引起什么非议，有条件的话，进行一场“饭局知识”培训也不为过。

现场最直接、最容易引起话题的东西很多，如座位的排列与讲究、交流的身份与语境、着装的选择与欣赏，以及对饮食的认知能力、对酒水的识别水平、对场面的应对能力等。

身为饭局中的一员，一举一动、一言一行，都能反映出这个人素质高低、涉世深浅、文化层次以及随机应变能力等。饭局中因一句话、一个动作而令人作呕者大有人在。

排座、敬酒、饭局中的应变能力等，考察的都是一个求职者的社交能力、公关技巧，虽然没有涉及一个大学生的学习成绩和专业技巧，但它却从另一面展现出了一个人是否拥有在职场里妥善处理人际关系的能力。在这个竞争十分激烈的社会，每多一个本领，就比别人多了一条通向成功的道路。能巧妙应对饭局面试的大学生，更凸显出了一种职场生存能力。

在饭局面试中屡战屡败的大学生，不适的感觉可能来自于对饭局的不熟悉和不理解，他们为不懂如何应对饭局中的种种礼仪而显得尴尬。然而饭局对在职场、商场、人情场上的重要性却是众所周知的，即使在面试中接触不到这样的考题，但这种借助饭局来考察交际能力的案例却是处处存在的，所以只要认真地去反思并加以总结，也许就会积攒下让自己受益一生的宝藏。

酒桌上“话聊”要把握尺度

在社会上，人们无论托人办事、沟通感情，还是传递信息、交流思想，沟通和聊天都是必不可少的。每个人都会说话，但恰恰就是这人人都会的说话，却有着莫大的学问在其中。常言道，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。虽说大家都爱听好话，但恭维毕竟要讲究个尺度。

社交场上“逢人只说三分话”，一切“点到为止”；政治场合“领导过问了”，众人“研究研究”；生意场上“一语值千金”；文化场上“破题人语”，画下“点睛之笔”；社会上更是“褒贬毁誉系于一言”。由此可见，原本简单的说话聊天在社交场中就被赋予了极大的学问和意义。

直性子的人很多时候都广受欢迎，然而说话过于直接其实并不是一种值得提倡的习惯，很多时候弄巧成拙，反而是文化素养的缺失。话要说得得体，说得到位，说得有艺术性，说得有分量，又要说得让人爱听。说话得体是品位高尚、有修养的具体表现。直话冷人心，敬言才亲近。然而不同的敬言——甚至仅仅是不同的说法——都会产生截然不同的效果。

有些人设局邀请领导吃饭，与领导攀关系，给领导带高帽子，从而达到升官提干的目的。然而这样一味地刻意奉承，往往会适得其反。

一日，某单位领导组织一些同事聚餐。席间上了一道菜是王八汤，看着美味的食物，大家都在蠢蠢欲动，只是碍于领导没有动筷。这时有个爱拍马屁的小职员觉得拍马屁的机会来了，于是拿起筷子指着汤盆里的王八说：“领导动动，领导动动。”大家闻听此言，几乎笑出来却不得不强憋住。这时这个小职员似乎也感觉到自己说错了什么，便低头不语。领导虽心中极为不悦，但碍于面子，也不好过多计较。为了打破僵局，领导硬着头皮拿起勺子先喝了口汤。而这个不知好歹的小职员看到领导喝汤了，就又想着为自己刚才的失言做些补救措施，于是说：“对了，王八就该先喝汤。”至此，领导再也忍不住，勃然大怒，甩下筷子狠狠地瞪了他一眼，便转身离去。只剩下摸不着头脑的小职员和再也忍不住笑作一团的同事们。

由此可见，说话的方式和分寸真的很重要。拍马屁常被看作贬义词，其实不然。拍马屁也可以理解为沟通中与人为善的表示，只不过有时会稍显过度。实际上，拍马屁也是一门学问，也有其独特的艺术性，想掌握其中的诀窍并不容易。任何人都喜欢听好话，正如著名笑星高秀敏所说：“别说是他乡长了，就是那大总统给他戴高帽子他都乐呀，戴高乐嘛！”但无论是“拍马屁”，还是“戴高帽”，都要分清对象、分清场合，都要有分寸，这样才能将语言的艺术发挥利用到极致。能否事半功倍并不在于你说了多少，而在于是否得当。

说话要分清对象，对待不同层次和不同身份的人，要用不同的交流方式，才会使沟通更有效。子贡虽满腹经纶，但若是对着农夫一味地“之乎者也”，也就变成了毫无用处的废话，更不可能达到预期的效果。

把握好说话的尺度，不仅仅能使你在社交中获得更多的机会与人脉，更能间接地把握住自己的成功。

别让“吃相”毁掉形象

中国人对餐桌礼仪是非常讲究的。自懂事起，我们就会被屡屡告诫，吃东西一定要注意吃相。吃饭要端起饭碗，这是对同桌长辈的尊敬；吃饭时不能说话，嚼东西时不能发出声音，身体要坐直坐正，拿筷子的手不能翘起手指指向别人，扒饭不能掉饭粒，喝汤要用调羹，并且不能发出粗鲁的“呼呼”声……

随着职场礼仪的关注度逐渐提升，商务饭桌上的吃相和吃文化也更加讲究。我们就以中餐为例，教你如何在餐桌上做到有礼有仪，得心应手。

中餐宴席进餐伊始，服务员送上的第一道湿毛巾是擦手的，不要用它去擦脸。上龙虾、鸡、水果时，会送上一只小小水盂，其中漂着柠檬片或玫瑰花瓣，这不是饮料，而是用来洗手的。洗手时，可两手轮流沾湿指头，轻轻涮洗，然后用小毛巾擦干。

用餐时，要注意文明礼貌。对外宾不要反复劝菜，可向对方介绍中国菜的特点，吃不吃由他。有人喜欢向他人劝菜，甚至为对方夹菜。外宾没这个习惯，若是一再客气，说不定会惹人反感：“说过不吃了，你非逼我干什么？”同样道理，参加外宾举行的宴会时，也不要指望主人会反复给你让菜，若是只等别人给自己让菜，那就只好饿肚子了。

客人入席后，不应立即动手取食，而应待主人打招呼，由主人举杯示意开始时再取食。夹菜要文明，应等菜肴转到自己面前时，再动筷子，不要抢在邻座前面，一次夹菜也不宜过多。要细嚼慢咽，这不仅有利于消化，也是餐桌上最基本的礼仪要求。决不能大块往嘴里塞，狼吞虎咽，这样会给人留下贪婪和粗鲁的印象。不要挑食，不要只盯住自己喜欢的菜吃，或者急忙把喜欢的菜堆在自己的盘子里。用餐动作要文雅，夹菜时不要碰到邻座，不要把盘里的菜拨到桌上或是把汤泼翻，更不要发出不必要的声音，例如喝汤时的“咕噜咕噜”声，以及吃菜时“叭叭”作响，这都是粗俗的表现。不要一边吃东西，一边和人聊天。嘴里的骨头和鱼刺不要吐在桌子上，可用餐巾掩口，用筷子取出来放在碟子里。掉在桌子上的菜，不要再吃。进餐过程中不要玩弄碗筷，或用筷子指向别人。不要用手去嘴里乱抠。用牙签剔牙时，应用手或餐巾掩住嘴。不要让餐具发出任何声响。

作为餐桌礼仪，吃相是体现一个人教养和素质的行为规范。但是，作为呈现给别人看的情节，吃相又带有浓重的表演成分。因而，倡导自然主义的人，亦把“非礼”吃法视为是一种人性的抗争。有不少“社会精英”，平时一副温文尔雅的模样，怎么看都是典型的绅士淑女，但每当吃到尽兴之时，就会完全变了模样，与之前判若两人。

前不久，与大学同学闲聊，无意中聊起了大学时代的一个漂亮女生。一位同学本来对这个女生很倾慕，因为她长得甜美可爱、楚楚动人，很受男生的欢迎。有一次在食堂遇见这美女，她打了饭竟然一边走一边吃，找到了位置坐下来竟直接把脚跨在椅子上，样子十分不雅。更让人倒胃口的是，她吃过饭以后竟然将筷子含在嘴里搅来搅去。看上去斯斯文文、楚楚动人的美女，吃相竟然如此差。此刻，这位女生在他心中的形象，突然一落千丈。

人生百事有百态，站有站相，坐有坐相，吃有吃相。尤其这吃相，最能反映人的内在素质和涵养。吃相和大部分的礼仪一样，都具有禁忌性，说穿了，无非是要我们尽量克制各自的动物本能，成为一个合乎社会规范的文明人。

古时候，大户人家教育孩子，吃饭要坐姿端正，举止要温文尔雅，扒饭不要狼吞虎咽，夹菜不要用“骑马夹”、“抬轿夹”，喝汤不要咕咕出声。如果不注意吃相，吃起来手筷并用，风卷残云，“筷子像雨点，牙齿像夹钳”，就会被人笑话“吃相难看”。一般说来，吃相难看会被人斥责为“淑女不淑，儒男不儒”，由此也可见吃相的重要性。

那么，究竟怎么才能在饭桌上也做淑女绅士，“吃”得漂亮，“吃”出风度呢？

1. 切忌“眼睛大肚子小”。夹菜时切不可过多，以免囤积在碟子里，给人留下贪婪和不雅的印象。

2. 切忌“抢菜”。谦让是中国历来的传统，万万不可与其他宾客或主人争抢，起身夹菜都难免有些失礼，更何况在他人夹菜时抢菜呢。“只吃窝边草”，在饭桌上并不是坏事。

3. 切忌嚼食与讲话同时进行。若口中有食物则应极力避免说话，因为此时，不仅声音听起来不礼貌，还有可能会喷出饭菜，那都是极为失礼与难堪的举措。

4. 切忌“左右开弓”。手中不要同时执筷子与汤勺，更不可左手盛汤的同时右手夹菜，这样看起来就如同饥荒的灾民，极为不雅。

5. 切忌乱丢残渣。食屑与碎骨应放在骨碟或纸巾上，并且不可直接吐出，而应用纸巾或手帕掩住嘴，夹出再放置其上。直接吐在桌上或丢在餐桌下都很有碍观瞻。如果可以的话，还提倡使用“公筷母匙”。

虽然讲究多了，自在就少了，甚至品味美食的感觉也少了，但我们必须明白的是，饭桌之上，在你品味佳肴时，有人正在品味你。因此，言行举止都不能粗心大意。观察一个人的“吃相”，其实正是考量其教养的最直观手段，因为“吃”乃是本性，亦最容易暴露缺点。

从吃相中，我们可以看出一个人潜在的个性：

1. 来者不拒型：这类人通常对食物并不挑剔，由此可透露出他对生活及工作的态度。个性随和，不拘小节，可以适应很多环境，应对不同的工作，亦会有较多的爱好与才艺。

2. 按部就班型：这类人一般做事富有心机且较他人更为专注，能够按照自己的规划处理问题，不会受外界因素影响过多。

3. 低调蚕食型：这类人性格中带着天生的顽固与保守，处事小心谨慎，守强于攻，在自己守住的领域里低调前行，适于守业而非创业。

4. 细嚼慢咽型：这类人办事态度如同进食一样，速度缓慢却注重严谨与周详，或许看起来冷酷或者挑剔，然而这只是他们严谨的一种体现。

5. 浅尝辄止型：这类人过于墨守成规，往往已超出保守或是谨慎的范围，虽然闯劲不足，但其优势在于稳健有余，同样适于做守业者。

6. 独食独享型：这类人多半特立独行，不愿与人做过多的分享，因此性格稍嫌冷僻，但他们却大多忠于职守，对诺言的兑现更为看重，因此在工作中亦不失为良好的搭档。

7. 暴饮暴食型：这类人在表达情感与态度时如同进食一般，不知节制与进退。喜怒形于色，态度亦令人看得明朗。虽然有时做事缺乏谨慎思考，但易与人坦诚相待。

8. 风卷残云型：这类人对待事业有着对待食物般的掠夺力和进取心，性格豪放且时常充满激情，做事果敢干练，不拖泥带水，在竞争中会努力赢得一席之地。

吃饭是一件大事，吃饱重要，吃好重要，吃相更重要。只有吃得健康，并且吃得文明、得体，才是真正解决了吃的问题。

因此我们一定要时刻注意自己在饭局上的吃相，千万不要让不雅的吃相，毁掉形象与机遇，甚至是前途。

酒席上眼神沟通胜过千言万语

目光交流在人际交往中有着非常重要的作用。人们相互间的信息交流，总是从目光交流开始，目光交流发挥着信息传递的重要作用。因此，眼睛又被称之为“心灵的窗户”。故有所谓眉目传情。目光和面部表情是反映心灵和情感信息的窗口。人们或许没有下意识地这样做：探知彼此的眼神和面临的正面或负面情绪的迹象。而在某些情况下，眼神交流会引起强烈的情感交流。

在世界的某些地方，尤其是亚洲，国家或民族之间的眼神交流往往会造成误解，更有甚者，一个不恰当的眼神竟会被误以为是攻击性的象征。

在一次饭局中，酒至半酣，桌上一位老者突然讲起了自己年轻时经历的一些逸闻趣事。就在大家听得津津有味时，一位女士正巧收到一条信息，看过信息之后，直接对另一位女士说：“李大姐，要不要一起去洗手间？我这有个消息要告诉你。”

老者的发言就这样被意外打断了。在二位女士离席后，老者当然也没有了继续讲述的雅兴，只顾喝着闷酒。大家似乎也因为没听完老者的趣事而略带遗憾。

在这种情况下，眼神的重要性就充分体现出来了。如果她没有直接打断老者的讲话，而是用一个眼神向李大姐示意，就不会扫了大家的兴致。

而这个眼神充当着内心交流的媒介。我们常说眼睛是心灵的窗户，那么目光就是来自心灵深处的语言，人与人的交流中，通常总是以目光为最先。因此，目光要尽量让别人看着柔和、友善。人的眼睛的表现力极为丰富和微妙，只有把握好自己的内心情感，目光才能体现出应有的内涵，才能充分地发挥作用。

但凡炯炯有神的目光，都会给人以感情充沛、生机勃勃的感觉；目光呆滞麻木，则给人以疲惫厌倦的印象；如若目光凶相毕露，就会给人以反感、难以接近的感觉。

饭局前，不论是见到陌生人还是故友，不论是偶然相遇还是如期约会，都要首先睁大眼睛，目视对方，面带微笑，表现喜悦和热情。如果你希望给对方留下很深的印象，就要凝视对方，目光长久交流。

饭局上，与人交谈时，不要不停地眨眼，不要眼神飘忽，不要目光呆滞，更不要怒目圆睁。除去忌讳目光闪烁外，紧紧盯住对方或逼视、斜视、瞟视都是十分不礼貌的，都会使对方产生不信任感和厌恶感。

饭桌上注视他人时，目光交流范围应以对方面部中心为圆心，以肩部为半径。与人交谈应始终保持着目光的接触，这样可以显示出对他人的尊敬，对话题的兴趣。左顾右盼，表示不感兴趣；不看着对方说话表示藐视，或者心不在焉。随着话题、内容的变换，目光应作出及时恰当的反映，或喜，或惊，用目光会意，使整个交谈融洽和有趣。交谈结束时，目光抬起，表示结束。道别时，目光则应表现出惜别。

在发言之前，要用目光环视全场，表示“请注意，我要开讲了”。在正确把握目光交流的同时，还要学会读懂对方的目光语言，了解其内心活动。目光与表情和谐统一，表示专注，谈兴正浓，这些都是目光交流中的要点之处。

在较正式的宴会中，谈话开始时，不要直接盯住对方的眼睛，因为这也许会造成他人不必要的紧张；一句话快结束时再看对方眼睛说：“我说的对吗？”若对方还以微笑或点头，则是表示赞许，如若没有表示或目光暗淡，可能说明他持有不同意见。当你高谈阔论时，对方如果频频看手表，其中的意思就在告诉你：“你说得差不多了，我有事要先走了。”这仅仅只是与人交往中的一些常见的目光交流，也是比较好掌握的。

著名的戏曲表演大师盖叫天先生在他的《粉墨春秋》一书中，曾把眼神分为如下七类，即：看、见、瞧、观、膘、飘、眇。他把眼神剖析得很到位，值得我们品味。

第一种为“看”，如在饭局中，你正坐着与人说话，忽然听说某人来了，不知在哪里急忙站起来看一看。这是“看”的眼神。

第二种为“见”，某人你从未见过，别人给你引荐，二人对面，对了，正是他，于是你对他一点头。这是“见”。

第三种是“瞧”，是带点打量、观察的意思，某人的人品如何呢，两眼把他上下一打量。这便为“瞧”。

第四种是“观”，是眼望远处，所谓“远观近瞧”，看的时候，头却略微昂起那么一点，又像远处有什么东西给遮挡住了视线似的。

第五种是“膘”，是把眼珠转向一边，定住了从眼梢看出去。

第六种为“飘”，偷着看一眼的动作，所谓“飘你一眼”，心里想看，又不便正看，于是脸朝着别的方向，两个眼珠由下向上在眼眶里打一个圆圈，假装没有看见，可是在转动眼珠时已经看见了。

第七种是“眇”，有那么点儿似看不看的意味，比“飘”更轻飘、滑溜，只是用眼睛像阵风似的向你扫一下。

在与人沟通中，眼神的行为表现在一定程度上反映出人内心的情感与态度，按照“影响行为学”划分的标准，共分为三种：眼神不足，眼神恰当，眼神过多。眼神不足的意思很明显，应该看的人你不看，应该用眼神交流时你不交流，应该认真瞧时你不认真瞧，这叫“目中无人”或“若无其事”。这种眼神建议尽量不要出现在饭局中，以免给不熟悉的人造成误会。眼神恰当就是指合理的眼神运作配合合理的情景和对象。眼神过多指不应该看的你去看，不应该瞧的你去瞧，过度使用眼神代替语言等沟通方式，造成的结果一般是“令人反感，产生误会”，要么是“深情款款，让人动情”，眼神过多的人一般是属于“心灵诗人”。

在餐桌上与人交谈时，用眼神看对方时要遵循“三角法则”。“大三角”：双方处于公众距离，而且不太熟悉，或是陌生时，可以虚视对方的头与两肩三点，形成一个虚拟的对视大三角空间，既让对方感觉你在对视他，又不会觉得不自然，这一法则尤其适用于异性之间。“小三角”：双方关系一般，处于一米左右的距离的时候，可以采用这种眼神对视方式进行沟通，把他前额两端看成两点，再加下巴处一个点，形成虚拟的三角对视空间，

同样可以起到前面所论述的作用。“金三角”：双方关系熟悉，沟通距离比较近，面对面的时候，沟通一方可以把对方的双眼看成两点，鼻子看成一点，三点成线，这个小三角虚拟空间就成了双方对视的区域。当然，别忘了适当地要进行眼神的直接对视，特别是强调谈话内容，或进一步确认对方态度的时候。

眼神交流的艺术很复杂，其中包含了许多不为人知的道理。在饭局中，要慢慢地学习理解对方的心理、情绪和思绪。切忌用贪婪、板滞、阴险、狡诈的目光和人交流，这样的眼神会让原本愉快的饭局变得沉重。眼神应该配合我们沟通的情境和内容有所调整，也要与我们的动作、表情同步，只有做到手到眼到心到，面部表情自然，并流露出自信、自然、精神、真挚、坦诚的目光，才能达到最佳的沟通效果。

学会利用眼神这种语言与人沟通交流，就会让你在应付各种饭局的时候，更加得心应手。尤其是在生意场的饭局上，眼神的交汇尤为重要。一个无助的眼神，可以让自己人来护驾挡酒；一个坦诚的眼神，可以得到生意伙伴的好感与信任；一个告诫的眼神，可以让人意识到自己的错误，及时地打住或者挽回；一个真挚的眼神，可以让你交到更多的朋友；而一位女士冷若冰霜的眼神，也会让前来搭讪者知难而退。

在餐桌上，恰到好处地利用眼神与人进行沟通交流，会胜过千言万语。

合理的饭前催眠，不要让紧张破坏整体气氛

调查表明，95%的人都害怕当众说话，尤其是在正式的场合，如朋友喜宴、同事聚会等。其表现为：没有自信、手足无措、表情不自然，甚至不知道第一句话应该怎样讲，就像“茶壶煮饺子，有口倒不出”。这些都是紧张的表现。

当今社会是一个竞争激烈、快节奏、高效率的社会，因此会不可避免地给现代人增添许多精神上的紧张和压力。适度的精神紧张，可以成为人们解决问题的必要条件，然而过度紧张却会让人错失很多机会。

每一个赴 party 的人，都希望自己的一举一动能牵动周围人士的目光，闪耀着魅力的光环。谁都希望自己是派对中的主角。但在打扮上，奉劝大家谨记：物极必反！除非参加的是一个对服装有特殊要求的派对，比如假面派对或化妆舞会等，否则千万不要为了追求过度的炫目而损毁自己的形象。在大多场合，最重要的还是自然、自在。只要认识自己，知道自己的真正价值，保持自己的独特风格，你就一定可以充满魅力。

在日常生活中，随着社会的发展进步，人们把饭局当成一项不可缺少的内容，但是很多人还是不喜欢参加饭局，虽然明明知道一场饭局可能就是一次机会，很可能改变自己的命运前途，还是因为紧张害怕而无法迈出第一步。现在的职场新人，经常因工作需要由老板带着参加一些应酬，陪一些领导吃饭。在这种场合，你首先要放松自己的情绪，不要紧张，否则很容易说错话或出洋相。应该专心地跟随着领导的思维走，做好领导的辅助工作，也应认真听其他老板们的意见或想法。当有人敬酒给你时，你的酒杯口一定要比别人低。对领导邀请的客人笑脸相迎，礼貌地记住对方姓名、职务。在需要的时候，给领导打个下手：递烟、倒酒、送纸巾，等等。

如果你是一名女职员，那么请一定谨记，在饭局上并不是越能喝越好，最重要的其实是学会如何把握自己的酒量。一开始你就强调自己的酒量不好，请在场的各位前辈海涵，大家也不会故意为难你的。但是之前你还是做足准备，要针对领导和客人的喜好做相关了解，要保证自己说的话不多但是句句都能够让人家听着顺耳。同时，在大老板面前，更多的是要倾听。即使你对那个话题不感兴趣，你也要觉得对方说得非常到位，并且在中途适当补充你的评价。不要以自我为中心，总是围绕自己展开话题，要尊重他人。另外，要学会记住别人的名字，记住和他（她）最近一次谈话的内容，让他（她）感觉到自己在你眼里是独一无二的。这个本领一定会令你变得人见人爱，拥有无尽的亲和力。饭局中的对话应多赞美别人，要自然且发自内心。仔细聆听别人的谈话的同时表达你的关注，这会让别人对你产生信任感。在与人相处的过程中，自信尤为重要，一个紧张、害羞、缺乏自信的人绝无魅力可言。相反，一个懂得欣赏自己，并善于通过形体语言表达出来的人，一定可以赢得大家的关注和好感。饭局中请记住：假如需要站立时，一定要挺胸收腹，良好的站姿将会让你看起来更加自信。

制造一些机会让自己多参加一些饭局，在饭局中学会主动与陌生人搭讪。有些人，离开这个饭局可能相见的机会并不会太多，所以无论谈话情况怎样，都不需要顾及太多。调整好心态，才能自然地与人交流。

其实，参加饭局时要给自己一个准确的定位，不要低估了自己的能力和价值，不要把所有的紧张全部体现在脸上，只要能调整好自己的心态，从容面对各种变化，告诉自己“就只是吃饭而已，有什么好怕的”，就可以很容易地将自己的能力充分展现出来，随之而来的，就是更加宽广的人脉关系和升职的机会。因此，从现在开始做起，让自信的微笑取代你脸上紧张的云雾吧。