

量体裁衣，对症下药，结交死党，化敌为友，聚集超强人气，成为人生终极赢家。

饭局电视秀百名“午餐导师”联袂推荐：

“从饭局出发，超越饭局，最终抵达财富彼岸！”



郑德明◎编著

ZHONGGUOSHI FANJU DUXINSHU

中国式 饭局 读心术

从用嘴吃饭到用“心”吃饭，见微知著，察言观色，
读懂饭桌“潜规则”

台海出版社

量体裁衣，对症下药，结交死党，化敌为友，聚集超强人气，成为人生终极赢家。



郑德明◎编著

中国式 饭局 读心术

从用嘴吃饭到用“心”吃饭，见微知著，察言观色，
读懂饭桌“潜规则”

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国式饭局读心术 / 郑德明编著. -北京:
台海出版社, 2011.9

ISBN 978-7-80141-855-5

I. ①中... II. ①郑... III. ①人际关系学-中国-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 182868 号

中国式饭局读心术

编 著:郑德明

责任编辑:王 艳

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:唐 霁

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行, 邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2011 年 9 月第 1 次

印 次:2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-855-5

定 价:29.80 元

版权所有 翻印必究



CONTENTS

目 录

第一章 论局——你在细品食物，别人在细品你 /1

司马迁是谱写中国式饭局的第一人。他描写的鸿门宴，堪称觥筹交错，刀光剑影，背景波谲云诡，杀机四伏。在中国式政治和日常交往中，饭局从来就不是单纯的吃饭，而是联系着错综复杂的关系网和利益链。

请客吃饭，职场生存的必备技能	1
餐桌如战场，宴请无小事——没人会平白无故地请客	4
饭桌上的聪明糊涂学——吃的就是人情世故	6
和上司吃饭——要像上班一样机警	9
第一次聚餐——亲切的相处，如何赢得好感	14
与客户吃饭——吃中谈，谈中吃，一切为了达成目的	17

第二章 开局——察言观色，调对众口 /25

一个成熟的点菜人讲究眼观六路耳听八方，谁吃素，谁吃荤，谁喝酒，谁喝茶，谁请客，谁买单，一切都要成竹在胸。

开局打好牌,让你的力量成倍增加	25
滴水不漏,从点菜看对方性格	31
细致入微,让每一张嘴都给你打满分	34
以貌取人——从客人的外表窥视他的心灵	39
肢体语言——读懂人心好成“局”	47

第三章 酒局——会喝酒与会“做人”的紧密结合 /55

酒与交际紧密结合,会喝酒与会“做人”紧密结合,酒品与人品挂钩,乃是酒桌上最不可言传的奥秘。

酒没喝倒,先让“酒礼”扳倒	56
劝酒有道,把你的层次亮出来看看	61
拒酒的最高境界——既拒了酒还不得罪人	64
多嘴不要紧,只怕人灌酒	67
说者无心听者有意——酒场上的隐患	69
酒桌上喝得好不好,决定了酒桌下干得好不好?	71
稳住可能搅局的人,能规避风险就是最大的好处	75

第四章 进餐——“食面”埋伏,碗里乾坤 /83

饮食比其他习惯更容易泄露一个人的个性。
怎么吃?喜欢吃什么?吃相如何?听起来仿佛都是有意识的选择,但是这些选择其实老早就植根在你的个性中了。

八大菜系,将宾客底子——摸透	83
挑肥捡瘦,口味偏好看个性	88
抽烟喝酒,细节中掌握对方心态	93

进食方式,从“吃相”看谁值得你信任	99
筷子的玄机,一饮一啄都是禅	103
汤像一面镜子般显示了你的性格	106
让中西餐吃得恰到好处——赢在饭桌的礼仪交际	109

第五章 谈话——成功的饭局聊什么 /115

成功的生意饭局不论是早餐、午餐还是晚餐,只要是用餐时间,都不应讨论生意上令人不愉快的话题。那么,成功的饭局应聊些什么?

会说场面话,更要会听场面话	116
说好第一句话——亲热、贴心、消除陌生感	120
掌握“没话找话”的本领,真实地表达自己	122
夸人减龄,遇货添钱——每个人都渴望被赞美	128
先学会倾听,再巧妙插话	134
话到嘴边绕三圈	139
从谈话速度和语气洞悉人心	142

第六章 宴道——修炼你的饭桌魅力 /150

饭局是一个社交的舞台,你不需要在这个舞台上吸引每个人,而需要去吸引适合你的人。

因为我们都是独一无二的,我们需要引入那些特别适合自己的人,然后才会有这些人带给你的工作和环境。

千锤百炼,塑造贵族优雅风范	152
宴请篇——百宴百胜,让宴请对象无法拒绝	155
聚会篇——千万别错过一个可以上电视的机会	164

饮食篇——把最好的留到最后	168
男人篇——用脑抓住时机,成为引人注目的焦点	172
女人篇——用心提升内涵,八面玲珑全靠魅力	175

第七章 饭德——不会买单的人,不懂得机会是什么 /180

“饭德”的背后是一个人的气度与胸怀,尤其在你年轻时,一次不经意的大方可能就会给你埋下未来能够长成参天大树的种子。

该大方时要大方,该买单的时候一定要主动。

穷人和富人一起吃饭,穷人最应该买单	181
小买单,大学问——古往今来买单众生相	183
抢单:该出手时就出手,不该你抢莫出头	186
为你的买单赢得最大性价比	190
买单,你会细算账吗	193
人已离席,交情未散——离席的技巧	195

第八章 成事——很多事往往会因为一场饭局改变 /202

饭局是手段,不是目的。局中之局千变万化。如何赢得饭局,赢得人脉,赢得财运?

失败篇——饭局制造的尴尬	203
蜕变篇——从饭局新鲜人到饭局达人	205
成功篇——借饭局抛砖引玉	211
交友篇——“酒肉朋友”是不是朋友	213
人情篇——吃喝小恩惠,回报大实惠	216
人脉篇——有交才有情,懂得拉什么人上你的餐桌	219

第九章 财富——从饭局出发,抵达成功彼岸 /226

从前,生活是从一顿饭到下一顿饭。后来,生活是从一个饭局到下一个饭局。

饭局不是万能的,但是没有饭局是万万不能的。

饭局精神——中国企业家梦幻饭局	227
饭局电视秀——谁来一起午餐	229
中国式巴菲特饭局——成为竞拍对象的中国名人	233
白宫晚宴——美国总统的饭局是怎样炼成的	235

第一章

论 局

——你在细品食物，别人在细品你

“饭局”这一词汇起源于宋代，已经有1000多年的历史。“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。春秋时代的齐相晏子，在饭局上“二桃杀三士”；蔺相如渑池会上屈秦王，开赵国数十年之太平。此外，如“鸿门宴”、“青梅煮酒论英雄”、“杯酒释兵权”、“火烧庆功楼”等历代著名饭局已是耳熟能详、妇孺皆知。

司马迁是谱写中国式饭局的第一人。他描写的鸿门宴，堪称觥筹交错，刀光剑影，背景波谲云诡，杀机四伏。而在中国式政治和日常交往中，饭局从来就不是单纯的吃饭，而是联系着错综复杂的关系网和利益链。

如今，愈来愈多的公务、商务人士相信，餐桌是一个绝佳的交流平台，相信以餐会或酒会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个好方法。宴会上，食物留存在口齿间的美妙感觉会使情绪愉悦、放松。这样，陌生人可以由不熟悉变成熟悉，一直心怀戒备的人可以变成知己。即使是简单的一次用餐，有时也能收到事半功倍的效果。

请客吃饭，职场生存的必备技能

在整个宴请过程中，如果有一处细节出现问题，就有可能使这种请客吃饭的好事变成坏事，甚至造成大客户流失、被朋友小看、领导不满、职位不保



等问题。这在现实生活中是有实例可证的。

东北某企业与一家美国大公司商谈合作问题,这家企业花了大量工夫做前期准备工作。在一切准备就绪之后,该企业邀请美国公司派代表来考察。前来考察的美国公司老板在这家企业领导的陪同下,参观了企业的生产车间、技术中心等一些场所,对中方的设备、技术水平以及工人操作水平等,都表示了相当程度的认可。

这家企业非常高兴,设宴招待美方老板。宴会选在一家十分豪华的大酒楼,有 20 多位企业中高层领导及市政府的官员前来作陪。美方老板以为中方还有其他客人及活动,当知道只为招待他一人时,感到不可理解,当即表示与中方的合作要进一步考虑。

美国老板回国之后,发来一份传真,拒绝了与这家中国企业的合作。因为,美方老板认为中方吃一顿饭都如此浪费,要是把大笔的资金投入进去,说不定怎样挥霍呢。于是一笔巨额投资就因这顿饭的“小节”付诸东流。

赵小姐大学毕业后在一家公司当秘书,一天,老总准备宴请新员工,让她去酒店预定包房并点菜。到了酒店,赵小姐面对服务员递上来的菜谱眼花缭乱,不知点什么菜好。点太好的菜吧,担心老总说太浪费;点一般的菜吧,又怕老总说“小家子气”。最后,只好按服务员的推荐点了一桌菜。

结果,因搭配不当,许多菜无人动筷子,浪费不少。饭后,老总对赵小姐十分不满,从此不再让她担任秘书工作。

聚餐吃喝在中国人交际中的重要性在世界上是出了名的,因此,也常常在涉外交际中被人利用。

有一家公司准备从日本引进一条流水线。谈判之前,日本方面为了取得有利的谈判地位,想获取有关的背景材料,便主动前来该公司进行“考察”。他们反请该公司总经理到高级宾馆“一醉方休”,结果该公司总经理在对方万般“诚意”之下,喝了不少的酒,头脑发热,话匣子打开了,把公司里的外汇情况、产品销售情况都吐了出来,后来在洽谈签订合同时吃了大亏,给公司造成了巨大损失。

类似的事件还有很多,都是因为对饭局上的一些细节处理不当造成的。相反,如果能得当地利用饭局这个平台,有些事会有意想不到的结果。

1916 年初,德军正在准备向法国边境要塞凡尔登发起突然袭击,这时一



位同情法国的美国商人途经波兰华沙时，应邀出席了宴会。宴会上，他有意坐在德国高级参谋身边。这位德国军官在他频频敬酒之后，便全无戒备地说：“你们美国支持法国和英国是枉费心机，因为德国将在凡尔登发动一次具有决定性作用的攻势。”

结果这位商人利用酒的攻势轻而易举地得到情报，并及时地转告法国。于是法国在凡尔登调集 10 万兵力，200 门大炮严阵以待。不仅击退德军的进攻，保住了凡尔登，而且迫使德军在这一地区节节败退。

请客吃饭是信息沟通和交流的载体

在当今社会，由于大众传播媒介的发达，各种信息的传播频率空前迅速，传播范围也日益广泛。尽管如此，餐桌上的信息沟通仍具有大众媒体所不能替代的作用。而且餐桌上沟通的信息往往更生动、给人的印象更深刻、更富有启发性。如近代四川茶馆首先突出了“传播信息”的作用。川人进茶馆，不仅为饮茶，而首先为获得精神上的满足，自己的新闻告诉别人，又从他人那里获得更多的新闻与信息。四川茶馆的第一功能是“摆龙门阵”，一个大茶馆便是个小社会。

请客吃饭有助于协调人际关系

《礼记·礼器》说：“君子有礼，则外谐而内无怨。”餐桌是人际关系的润滑剂和调节器。由于餐饮礼仪的基本原则是敬人律己、真诚友善，因而它能联络人们相互间的感情，架设友谊的桥梁，协调各种人际关系，营造一个和谐友善的社交氛围；也有助于建立和发展人与人之间相互尊重和友好合作的新型关系。

即使在人与人之间发生了某种不快、误会和碰撞时，通过一句礼貌用语、一个礼仪形式，便会化干戈为玉帛，重新获得彼此的理解和尊重；在餐桌上初次相遇的陌生人，只要礼节周全，也会成为一见如故的知心朋友。

《西京杂记》中有这样一个故事：王氏五人——汉成帝母舅王潭、王根、王玄、王商、王逢等人，同日封侯，他们之间各有矛盾，宾客不得往来。后来，有一个叫娄护的官吏，备了丰盛的酒菜，依次在五侯之间传食，进行调解，因

而博得“五侯”的欢心，并置备佳肴美饌回赠娄护。娄护品尝了佳肴，经过自身努力，集五家之专，烹制出一种美味珍肴，世称“五侯鲭”（鲭，即青鱼）。

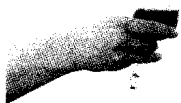
请客吃饭有利于塑造良好形象

“形象”一词的本意，是指能引起人的思想或感情活动的具体形状或姿态。在餐桌上，我们有时是以个人身份去赴宴，此时表现的纯粹是个人形象；而有时则是以个人形式代表组织或单位去赴宴，此时个人代表的则是组织或单位的形象；而有时一个人的言谈举止则被外界视为一个民族、一个国家的形象。所以“欧洲旅游总会”制定的旅游者应遵循的九条基本准则中第一条就这样写道：“你不要忘记，你在自己的国度里不过是成千上万同胞中一名普通公民，而在国外你就是西班牙人或法国人。你的言谈举止决定着他国人士对你的国家的评价。”不管是什么身份，只要具有良好的餐饮礼仪，进退有度，自然会塑造出良好的个人形象或组织形象。

餐桌如战场，宴请无小事——没人会平白无故地请客

依依的同事小 K 突然说下周他请吃饭，还说会带女朋友过来。依依本以为说着玩玩的，既没升职又没加薪好端端地请吃什么饭？后来依依就去外地出差了，刚回公司的第二天，小 K 就正式通知晚上他请大家一起吃饭。依依还想，自己运气真好，刚回来就有地方蹭饭。

吃饭的地方是个挺高级的餐厅，很奇怪同事们都小小“盛装打扮”了一下，办公室的花花还特意去做了个长波浪头发。依依心里暗笑这太夸张了吧。谁知吃到了一半，小 K 搂着女朋友站起来，说今天其实是他们俩结婚的日子，因为不想太高调，所以就请同部门的同事聚一下。其他同事听了也都不怎么惊奇，纷纷拿出了自己或者几个凑份子买的礼物送给他们，只有依依像个外星人一样，张大了嘴巴，瞪圆了眼睛，两手空空的，在那个场合下多尴尬！



后来依依责问同事为什么不事先说声，他们却说是她“思维”敏锐度太差，小K身上那么重的结婚味儿怎么没闻出来，凑份子要自己愿意的，总不能来拉她。

世上没有无缘无故的爱和恨，自然也不会有无缘无故的饭局。对大多数职场人士来说，饭桌成了另一个社交战场，他们在这里寻找融洽的人际关系认同、社会资源、生意机会乃至友谊。

所以一定要弄清楚饭局的性质，再决定自己是否参加。这样，每一场饭局下来，懂得社交的人，都会小心翼翼地为自己的社交信用卡，添上一笔不等值的透支金额。

在请人的环节玩些猫腻

有种人善于用饭局搞公关，办事说事离不开吃饭，被请的人也往往心照不宣地按时到达，这属于很正常的办事程序。但是为了提高成功率，他们会在请人的环节玩些猫腻，提前并不告诉参加的人员，等被请的人到场后，才发现原来桌上坐着老上司、老同学、老哥们儿。开酒后大家一齐开展酒轰运动，被请人纵有再大的难题，也不能立即回绝，还要像真事似的说软话活话。这酒喝着堵心却不能表现出来，否则场上的老关系自恃关系铁，说不定给被请者下马威。

对付这样的饭局，先答应下来过了关，最后怎么办再酌情定。如果饭桌上帮腔的人，与请客者是真关系的话，自会出手下步动作。

事后“鸿门宴”

也有低调隐性的，好像一场普通的酒宴，现场根本看不出来。请客人只劝酒敬酒，把被请者往高处推、往大处捧，一味地突出被请者的中心作用，却并不说事说情。虽然被请者心里犯嘀咕，但是盛情难却，该喝不喝也不对，他们一时半时找不出破绽，只好入酒随俗。酒场气氛造得恰到好处，并很有策略地拉近了参加人员间的距离，变得特别投机和近乎。

酒场上无酒外的事，别着急别纳闷，过不了三五天，绝对有人找上门求情说事，此时才知世上没有免费的饭局。这种事后“鸿门宴”，是防不胜防的



陷阱。

报复性或非善意的饭局

经常参加饭局的人,要提防报复性或非善意的饭局。人家摆场请客,就是想把客人灌多灌醉,让客人现场丢丑。请客者提前谋划布局,找到几个铁杆朋友助阵,甚至还特意安排两三个美女,关键时候出奇兵显身手,结果没等被请者弄明白怎么回事,已经让东道主们彻底拿下。

灌人的目的和原因多种多样,被请者若没有防范的敏感性,几个美女就能把他们忽悠到位。

有些饭局虽然很有价值,但却很“煎熬”。

其一是与刻板的高地位者,往往气氛凝重,大家围绕他溜须拍马,如果他还是不太知趣地夸夸其谈或者不能放下架子吃饭,那就更累。

其二是对吃饭没有讲究的人,他们往往无心于食物,而是盯着某些人谈事情或者只是逢场作戏,他们在吃饭的时候表现出明显的百无聊赖,如果你不巧坐在这样一位客人旁边真的很倒霉。

其三过于好酒者,喝酒有调节气氛的作用,但是过于好酒者则把餐桌重点完全弄到了拼酒上,这就难免会让人不舒服,而且喝多了,那种难受还不是一时半会儿能好的。

饭桌上的聪明糊涂学——吃的就是人情世故

每个出来工作的人,多多少少总会碰到一些饭局。有的人怕应酬领导的饭局,有的人怕应酬业务上的饭局,不管是哪一种,应酬多了总会感到厌倦。但是饭桌上好谈事,有些时候就不妨使自己糊涂一些,装装糊涂,耍耍滑头,凡事不那么较真,反而会有利于做事,同时也能使场面圆满。

酒水饮料的决定权交由领导

外企职员小J第一次被领导拖出去赶饭局,是在刚参加工作的第二个



月。那会儿恰好两个部门的经理都出差在外，领导出门一见小J，就乘机说了句：“晚上一起去陪客户。”

本来也不是什么大事，小J甚至还窃喜有如此殊荣被委以重任。可真的到了饭桌上，领导把菜单转到面前叫她点菜时，她就慌了神。那几乎是小J生平第一次点菜，以前跟朋友吃饭从来都是别人点啥她吃啥，现在把这种“大权”交到自己手上，还真有点不知所措。

小J当时慌乱无措，看见海鲜，摸不准究竟是点鱼翅鲍鱼才配得上客户档次还是只要随便来点河海鲜鱼就可以充场面，万一点贵了领导会黑脸，但如果掉了价也会显得太寒酸；看见素菜，不知道该点高价的时蔬特色菜还是就要家常口味即OK，万一点贵了领导想素菜也点那么贵，当公司的钱不是钱啊，可万一拣了便宜的，客户也会不开心：就这么忽悠成何体统……

好不容易心惊胆战点完了几个自认为比较安全的菜，心里早已经七上八下不辨方向。也不知是不是过于紧张想转嫁掉情绪喘口气，小J把菜单递给了领导，问他要什么酒水。领导顺手接过，她也顺利交接了“皮球”。

没想到，那次点的几个菜都挺合大家的胃口，饭后领导还夸了句“没想到你挺会点菜呀”。第一仗打得如此漂亮，也让她信心百倍。

往后每逢应酬饭局让小J点菜时，小J便总把酒水饮料的决定权交由领导，一来说明自己不是从头到尾自作主张，二来也让领导对饭局预算有一个终局性的把握。

TIPS：职场新人点菜技巧

- 1、摸清预算。
- 2、一桌菜是由汤、热菜、凉菜三大块组成。
- 3、原料有畜、禽、鱼、虾、蟹、蔬菜六要素。
- 4、注意排列组合避免同要素重复。
- 5、掌握量。比如6人饭局，可点3-4个冷盘，3-4个炒菜，加一个大菜一道汤，1-2个点心即可。
- 6、顾及众口，浓淡甜咸辣要分布均匀。
- 7、只选择餐厅特色菜中的一个。



8、不要指望你点的每一道菜都能让人留下深刻印象,有一两道菜令人记忆深刻,就是成功。

做一个听众就好

Chelsea 工作了一段时间,便有同事请她下班后一起去聚餐。饭桌上的事情是最捉摸不透的,但去还是要去。当时 Chelsea 心里就想好了对策:难得糊涂。

来到市内有名的一家餐馆,一群人兴致热烈地开始点菜。这家餐馆 Chelsea 以前来过几次,也摸透了它的几个招牌特色,但她仍然装谦虚地说:“呵呵,这家餐馆我不熟,还请指点一二啦。”

经历了半个钟头点完菜,等菜的时候便是大家互吹牛皮的时刻,讲笑话没问题,但讲到原则性问题的時候,Chelsea 就沉默。她想,还是不要多语,天知道这是不是老员工在试探你道行深浅呢。

菜上来了,一桌人边吃边聊,从股市暴跌讲到商场让利。Chelsea 不会主动去说太多,做一个听众就好,但是她会想办法问别人问题,引导他人说话,因为很多人都愿意表达。

TIPS: 职场新人饭桌技巧

1. 作为新人,插嘴是必须的,否则人家会以为你故作深沉。但更多时候则是点头和赞叹,前辈总是想在新人面前倚老卖老一番的,即使他的观点和你针锋相对。

2. 结账的时候,也不要抢着付账,毕竟一个新人才有多少工资,抢付账的结果只能使老员工认为你是冤大头或者傻大款,只要安静地听完他们的分账计划,掏出自己那一份就可以了。

不要乱给领导代酒

小张牢记着“有人给老板灌酒的时候要帮老板挡酒”,所以在吃饭的时候很主动地接对方递过来的酒。几杯过后老板倒是清醒得很,小张却有点小晕了。



这时候小张的老板还让他去给对方敬点酒，小张想老板这样看重自己，心里还挺乐。但不知道那天是真傻还是喝多了，敬完了客户，走到老板面前让老板也一起喝。看到小张这样，老板只能硬着头皮喝。

第二天清醒后，小张后悔得要命，哪有一边帮老板挡酒，一边还给老板灌酒的。对方客户一定心里暗笑老板养了他这么个白痴。事后他跟老板说起这事，好在他的老板很大度，没有放在心上，还夸小张能喝，帮他挡了那么多酒。

TIPS:职场新人饮酒礼仪

1、酒不能多喝，但是也不能不喝，应该首先明白自己的度是在哪里。

2、领导相互喝完才轮到自己。

3、敬酒时话不能多，可以简要表明心态。

4、若职位卑微，记得多给领导添酒，不要瞎给领导代酒；即便要代，也要在确认领导是否确实想找人代，还要装作自己是因为想喝酒而不是为了给领导代酒而喝酒。比如领导甲不胜酒力，可以通过旁敲侧击把准备敬领导甲的人拦下。

5、新人碰杯时，记着自己的杯子永远低于别人。

和上司吃饭——要像上班一样机警

你有跟领导一起吃饭的经验吗？是轻松话家常抑或总是战战兢兢？职场如战场，与领导一起共餐的短短几十分钟当然也包含了大大的学问。

很多人一听到要和领导吃饭就头皮发麻，那叫一个怕啊！和领导一起吃饭，这饭桌上的囧事还真不少。

囧事1 怎一个饿字了得？

刘小姐在一家贸易公司工作，加班是常有的事。但对她来说，加班不可