

国 人 应 懂 的 应 酬 之 道

# 饭局的 规则与潜规则

☞ 最实用的饭局攻略，最有用的酒桌秘籍 ☜

- 传授拿来就用的饭局应酬技巧•
- 揭示各种人饭局中的心理诡计•
- 剖析众多经典情景的饭局实例•

凹凸/编著

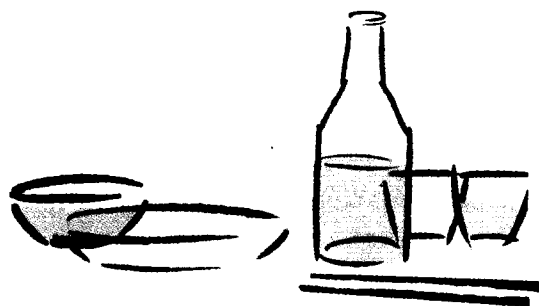
玩透饭局细微之处的规则  
推杯换盏间促成大事；谈笑风生中暗合人心

 印刷工业出版社

# 饭局的 规则与潜规则

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧

凹凸/编著



印刷工业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

饭局的规则与潜规则/凹凸编著. -北京:印刷工业出版社, 2012. 2  
ISBN 978-7-5142-0349-3

I. 饭… II. 凹… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第243147号

## 饭局的规则与潜规则

编 著: 凹 凸

---

责任编辑: 王 彦

策划编辑: 蔡亚林

责任校对: 岳智勇

责任印制: 张利君

责任设计: 张 羽

出版发行: 印刷工业出版社(北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: [www.keyin.cn](http://www.keyin.cn) [www.pprint.cn](http://www.pprint.cn)

网 店: [pprint.taobao.com](http://pprint.taobao.com)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 尚艺印装有限公司

---

开 本: 787mm×1092mm 1/16

字 数: 201千字

印 张: 16

印 次: 2012年2月第1版 2012年4月第2次印刷

定 价: 28.00元

I S B N: 978-7-5142-0349-3

---

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系。发行部电话: 010-88275602。

## 前言

在中国,办事吃饭是常事,中国古代的圣贤早就说过:“民以食为天。”吃饭,不仅是人类生存的第一需要,还是一种生活方式。对于请客吃饭的社交功能,钱钟书就曾著文写道:“吃饭有许多社交的功用,譬如联络感情、谈生意经等等。社交的吃饭种类虽然复杂,性质极为简单。把饭给有饭吃的人吃,那是请饭;自己有饭可吃而去吃人家的饭,那是赏面子。交际的微妙不外乎此。”餐桌是应酬交际的重要媒介,更是广交朋友的好地方,它不仅能快速缩短宾主之间的距离,有助于消除误解摩擦,而且可以扩大视野和圈子。

吃饭并不难,但应付饭局就不是一件易事了,因为餐桌如战场,餐饮无小事,宴请中的任何一个细节都不容忽视,无论是作为宴会的主办人还是被请之人,无论是点菜还是用餐,无论是吃菜还是喝酒,无论是中餐还是西餐,都有一套我们不能忽视的规矩和礼仪,简单说来,我们可概括为以下几个方面。

点菜。毕竟宴请的中心是吃饭问题,但“众口难调”,在众人出席的饭桌上,不同的人有不同的饮食习惯、饮食禁忌、饮食偏爱等,因此,我们点菜需要顾及桌旁的每个人,只有这样,才能尽量做到让众人皆满意。

饭桌话题的选择。我们不可能无缘无故请客吃饭,也不可能无缘无故参加别人的饭局,任何一顿饭,都或多或少有其缘由:庆祝升职加薪,婚丧嫁娶,求人办事等。但无论如何,请客吃饭只是方式方法,饭桌上的交流与沟通,才是重中之重。为了在饭局上不被“冷落”造成话不投机,我们就需要善选话题。

饭桌上的喝酒问题。中国人常说:“无酒不成席”“酒逢知己千杯少”。

把酒言欢是加深感情、建立友谊的必要手段。中国人喝酒，喝的不仅仅是酒，更是一种意境。中国人常常在推杯换盏之间，达成我们喝酒的目的。于是，中国人的饭局上，劝酒与推酒就成了必不可少的一项内容。

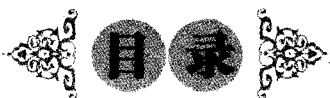
有时候，我们会遇到考验中国人礼仪的重要场合——吃西餐。西餐与中餐有着极为不同的格调，西餐在很大程度上讲是吃情调：大理石的壁炉、熠熠闪光的水晶灯、银色的烛台、缤纷的美酒，再加上人们优雅迷人的举止，这本身就是一幅动人的油画。然而，这幅看似简单的油画，却暗藏整套繁杂的西餐礼仪，只有掌握好这些礼仪和规矩，才能尽显我们得体的举止与优雅的姿态，获得共同进餐者的认同。

饭局中的最后一个环节，就是结账问题。吃饭就得付账，这是毋庸置疑的问题，但由谁付账，怎样付账，就需要引起我们的注意了。正确的结账方法是，用餐完毕准备离去时，我们要利用服务人员经过身边的机会，轻声唤住他，很有礼貌地告诉他：“请帮我们结账。”如果一时没有服务人员走近，不妨耐心地多等一两分钟。此外，除非餐厅有特别的规定，否则，一般来说，应该坐在自己位子上结账，因为跑到柜台前面掏出钱来结账，既不雅观，也不合乎餐厅礼节的规定。当然，结账规则远非只有以上几条。总之，只有大方结账，才能留给你的同伴和服务人员一个好印象。

当然，要让一顿饭吃得宾主尽欢，酒足饭饱后达到宴请的目的，还有更多需要注意的问题和诸多的潜规则等待你去体味。

在推行市场经济、社会趋向多元化的今天，吃饭作为一种重要的、在中国尤被发扬光大的交际方式，被赋予了更为广泛与复杂的成分。本书正是从实用性出发，针对现实的饭局应酬中常见的某些问题，结合实际案例，为更多被饭局规则困扰的朋友们提出具体的解决方案，实用性强，随学随用。本书可以帮助你现代社会的饭局上如鱼得水，轻松达到宴请的目的！

编者  
2011.12



<b>第1章★饭局心思,请客背后的故事最多</b> .....	1
最常见最有深意的交际形式——请客吃饭 .....	2
平常饭局潜藏诸多机遇 .....	4
饭局,妙不在“饭”,而在“局”也 .....	7
用饭局“一笑泯恩仇” .....	9
巧借他人饭局获取信息 .....	12
<b>第2章★巧设饭局,成功的安排令你事半功倍</b> .....	15
饭局地点大有讲究 .....	16
饭局“陪客”莫忽略 .....	18
考虑入席的效果,别让座位疏远了距离 .....	21
“小插曲”巧填空白 .....	23
开场与收尾做好功课,饭局助你成事 .....	26
<b>第3章★邀约有道,让你的饭局高朋满座</b> .....	29
邀请宾客有次序,不让饭局成“白吃” .....	30
邀请他人切记掩饰“醉翁之意” .....	33



“曲线救国”，难请之人从其家人或朋友入手 .....	35
“抬举”领导，表达敬意 .....	38
“利诱”普通朋友和同事赴宴 .....	40
“动之以情”，令他人盛情难却 .....	42
莫怕他人拒绝邀请，铺好后路早晚使之赴约 .....	45
<b>第4章★“光彩”赴宴，打造出饭局上的出众形象 .....</b>	<b>49</b>
做东要有东家“范儿” .....	50
好形象从“头”开始 .....	52
“轻装上阵”，服装要令自己行动自如 .....	54
饰品点缀有光彩，但别过分夺人眼 .....	56
女士着装与妆容更要分外留心 .....	59
<b>第5章★点菜心机，让菜吃在口里却留在心里 .....</b>	<b>63</b>
进退得当，正确把握点菜大权 .....	64
点菜非易事，饮食禁忌需小心 .....	66
向点菜师学两招，成为众人叹服的美食家 .....	68
让餐桌有几道贴合贵宾心意的“心计菜” .....	70
<b>第6章★饭局有“礼”，做到位方能令宾客满意 .....</b>	<b>73</b>
迎客热情洋溢，到位寒暄暖人心 .....	74
面对陌生宾客，主动自报家门 .....	76
巧妙周旋，扮演饭局中间人 .....	79
完美吃相展现优雅姿态 .....	81
餐具的使用各有规则 .....	84
送客有学问，该说到的话不能丢 .....	87



<b>第7章★善选话题,饭桌上的言谈要有心计</b> .....	91
选个好话题,别让吃饭成为无聊事 .....	92
听大于说,靠聆听获取信息 .....	94
关系套关系,和陌生人搭出新人脉 .....	97
互通有无,巧选话题“套取信息” .....	99
多聊他人得意之事,满足其虚荣心 .....	100
<b>第8章★强化情谊,饭桌自有情分在</b> .....	103
把酒言欢,借助酒意表达真情实感 .....	104
糗事大曝光,增加亲密感 .....	106
为别人的言谈捧个场,给面子就是送人情 .....	108
巧妙恭维他人,令对方欣然接受 .....	110
有情有义,看准时机替人挡酒 .....	113
不必直言,在酒中给予对方暗示 .....	115
向领导敬酒,碰杯碰出敬意 .....	117
<b>第9章★觥筹交错,劝酒与拒酒自有妙招</b> .....	121
妙语连珠,巧说劝酒词 .....	122
妙计来劝酒,令对方开怀畅饮 .....	124
面对车轮敬酒,婉转表达拒绝之意 .....	126
以柔克刚,机智回绝挑衅式敬酒 .....	129
先把“丑话”说在前,别人才不会将你灌醉 .....	131
<b>第10章★活跃气氛,尴尬与愁绪迅速化为云烟</b> .....	135
遭遇尴尬提问,如何用好“太极术” .....	136





面对他人的取笑,不如顺应自嘲自乐 .....	137
善打圆场,扭转局势 .....	139
如何让闷闷不乐的人也能融入良好氛围 .....	142
饭桌上有人丢了面子,如何巧妙帮其打圆场 .....	144
用幽默活跃全场气氛 .....	146
<b>第 11 章★“别有用心”,饭局上如何搞定“特别”的人</b> .....	151
特别关照老人与孩子,令他人领教你的善良与善意 .....	152
与你的对手吃饭,如何潇洒自如占上风 .....	154
尊重少数民族,特别礼节不可不说 .....	156
与心爱的人共同进餐,试着表现与众不同 .....	159
跟一些爱“抬杠”的人吃饭,如何避重就轻 .....	162
巧妙应对喜欢喧宾夺主的“不懂事”之人 .....	164
<b>第 12 章★结账规则,不要在最后时刻前功尽弃</b> .....	167
饭局该由谁来付账,要做到心中有数 .....	168
结账的地方还要选得适宜 .....	170
即使刷卡,也要带足现金 .....	172
遇到他人抢着结账,如何从容解决 .....	175
结账一定“男士优先”? .....	177
切勿乱用“AA 制” .....	179
<b>第 13 章★西餐礼仪,不一样的进餐更要讲规矩</b> .....	183
西餐形式面面观 .....	184
西餐菜式全接触 .....	187
西餐上菜有规则 .....	191





## 第 ① 章

### 饭局心思，请客背后的故事最多

人活于世，必然免不了要吃饭，但现代社会，随着物质文化生活水平的提高，人们请客吃饭，已经被时代赋予了新的含义——最常见、最有深意的交际形式。而最能体现一个人交际手段的，便是饭局。小到请托办事、联络感情，大到商场搏杀、权钱交易，可以说，凡有人处，就有饭局！可见，请客吃饭背后的故事最多，我们绝不可小觑饭桌的作用，应多花心思，参透其中奥妙，使其成为我们成功办事的一张王牌！



## ♥ 最常见最有深意的交际形式——请客吃饭

中国有句古话：“民以食为天。”吃饭，不仅是人类生存的第一需要，还是一种生活方式。吃饭是中国最常见而普遍的交际方式，上至京城都市，下至穷乡僻壤，除了吃饭，有时找不到第二种交际方式。

话说整部《西游记》其实就是一场饭桌社交的“恶果”史。

孙悟空经过几番周折，终于获得了天庭的一个不痛不痒的官——“弼马温”，便以为自己是神仙了，但后来，他听说西王母举办蟠桃盛宴没有邀请他，于是冲冠一怒，大闹天宫，最终被压在五指山下。

而在西王母看来，自己大宴众仙，孙悟空官职低微，不请也罢。孙悟空来到天上本来也很知足了，不料，安逸的生活让他的自尊心暴涨。如今被王母娘娘排除在蟠桃盛宴这个饭桌社交之外，于是他反了，乱瑶池，踢丹炉，拉起了“齐天大圣”大旗。

虽说后来如来佛出手降伏了孙悟空，但孙悟空在西去的路上仍反复找众仙的麻烦。这些不正是一场不周到的饭桌外交带来的恶果吗？可见，请客吃饭的重要性已经在中国人的思想里根深蒂固。

的确，请客吃饭是最常见、最有深意的交际形式，它在交际中的作用一般有以下几个方面。

### 1. 拉近与陌生人间的距离

饭桌是一个中介，通过饭桌社交的洗礼，原来的陌生人就可以变成熟人、朋友。一般来说，三杯水酒下肚，自然就会变生为熟，这是饭桌社交最强大的功能。



的确，在中国，似乎很少有单纯工作意义上的业务关系，多如牛毛的饭桌社交早已给业务关系掺入了友情甚至类似亲情的感情。尽管这种关系很可能只维持短暂的时间，但对于为了种种目的必须要打交道的陌生人来说，这种通过饭局进行的情感洗礼必不可少。

旅居中国五年的叙利亚人卡利姆如是说：“在中国做生意与在别处做生意的不同是，在别处，即使不是朋友也可以把生意做好，但要在中国做好生意，必须跟别人成为朋友。一旦你跟中国人成了朋友，你就会发现他们是很善良、不自私的，只要你有求于他们，他们都会尽量帮忙。”

## 2. 交流信息

诚然，当今社会，随着信息技术和大众传媒的发展，信息传播的方式已经日趋多样化和现代化，但尽管如此，它们依然不能代替在饭桌上交流信息的普遍性和重要性。而且，在餐桌上交流的信息往往更生动、给人的印象更深刻、更富有启发性。比如，近代四川茶馆首先突出了“交流信息”的作用。川人进茶馆，不仅为饮茶，更为获得精神上的满足，客人会把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。可见，请客吃饭能够扩大视野和圈子。

## 3. 协调人际关系

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，因而它能联络人们之间的感情，架设友谊的桥梁，协调各种人际关系，营造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。在餐桌上，即使人与人之间发生了某种不快、误会和碰撞，只要通过一句礼貌用语、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。

## 4. 有利于塑造良好形象

社交中的“形象”，指的是参与交往的主客双方在对方心目中的总体评



价和基本印象。在社交活动中,人们常常根据对方的外貌、举止、谈吐和服饰等表面特征,给对方作出初步的评价和形成某种印象,即第一印象。这种人际认知的第一印象虽然具有表面性和片面性,但一旦形成以后,往往使人产生某种心理定式,对人际交往的成败和人际关系融洽与否起着重要作用。这也就是人们常说的“首因效应”。

我们赴宴,可能是以个人的身份,也可能是代表某个公司或者组织,甚至是代表某个国家。对于最后一种情况,我们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的一名普通公民,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。”不管以什么身份赴宴,都要具有良好的餐饮礼仪。应对进退,表现不俗,自然会塑造出良好的个人形象或组织形象。

总之,请客吃饭是一种重要的交际方式,有利于人与人之间传达思想、表达感情和交流,也能帮助我们达到一定的交际目的。

## ♥ 平常饭局潜藏诸多机遇

人生在世,并非闲云野鹤,应酬在所难免。应酬,最惯常的方式是通过请客吃饭,获得物质利益或达到情感目的。我们都知道,在中国,饭局从来就不是简单的进餐活动,各种各样的目的和功能暗藏其中。一句客气的寒暄背后,可能是商场上一单已经谈了很久的生意,也可能是一个“过五关、斩六将”终于获得审批的方案……吃饭成了中国人无往不胜的“攻坚”利器。



一个平常的饭局往往潜藏着诸多机遇，因此，我们绝不可小觑饭桌的作用。

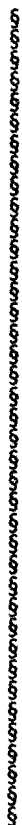
然而，现实生活中，很多人并没有认识到这一点，他们认为，应酬吃饭是件苦差事，所以，他们在无法拒绝的情况下，便敷衍了事。于是，一场酒水轰炸后，他们毫无收获。而实际上，当今社会，饭局在我们制造财富的过程中，起到了不可替代的作用。如果要拜访10位客户，就需要花费许多时间。但是如果运用饭局拜访客户，那么在还没展开正式工作之前，就已经见到了10位客户。一般情况下，这样的吃饭机会，不但可以加强与客户的关系，甚至能更进一步得到某些很有价值的回报。

黄龙是某公司的销售小组组长，他所在的小组，总是全公司销售业绩最好的，公司很多同事都不明白黄龙是怎么做到的。这一点，只有黄龙自己知道。

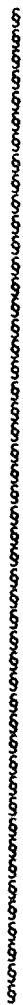
其实，黄龙并没有什么特殊的技巧，他只是懂得哄住周围人的胃，每周做工作计划的时候，他总会事先确定要同哪些人见面，然后有条理地安排四顿早餐、四顿午餐和两顿晚餐，与跟他有来往的人士聚餐，这些人可能是客户、朋友、某些有影响力的人，或者一些潜在客户等。在很愉悦的就餐过程中，他会与对方加深彼此的印象。事实上，他每次安排的饭局都是有用的，他总是能找到有利于自己销售的契机。

有一次，他请一位客户吃饭，这位客户早已经把黄龙当成朋友。饭桌上，两人聊着最近发生的一些事。客户无意中说道：“最近，我的一个朋友要开一家结婚会馆，可是目前，最头疼的问题是客户。”黄龙听后，思考了一下发现，自己的很多客户都还是单身，他们也为自己的终身大事烦恼呢，何不介绍这些客户去这家会馆呢？他将这一想法告诉了这位客户，客户听后，也觉得这一方法可行。

于是，这位客户很快约出了自己的朋友，把这个想法告诉他。不久后，黄龙成了这家会馆的股东。如今，黄龙已经顺利成为了一位成功人士。







这个例子中,我们发现,黄龙从一名销售员顺利成为一位成功人士,转折于一次饭局。假如他没有请那位客户吃饭,就不会得到助他成功的信息。

可见,我们若想抓住某些机遇,“吃一顿”是简单并且有效的方式,因为我们中国人尤其喜欢在饭桌上处理和解决事情。当我们要把一种陌生的关系转化成一种熟悉的关系时,请客吃饭就无可厚非地成为最佳方式!几个人点上一桌菜一起吃,所有人的筷子都伸向同一道菜,所有人的勺子都伸向同一碗汤,这就表示我们获得了同一种食物,这就意味着我们获得了同样的生命源泉。

那么,我们该怎样利用饭局抓住机遇呢?以下提到的几条法则可以助你一臂之力。

### 1. 让自己的形象亮起来

这项法则主要运用在自助鸡尾酒会上,因为这时候出席酒会的人很多,很多人都互不相识。所以,为了让自己更出众,装扮就要更吸引人眼球。比如,男士可以穿让人眼睛一亮的丝绸衬衫,或者搭配颜色鲜艳的领带等;女士则可以选择颜色亮丽且得体的服装,以达到如明星出席的效果。但要注意不要打扮得太怪异,以免和别人格格不入。

### 2. 打扮“有品”

这项法则主要运用在商务目的极强的宴请中。对于希望通过饭局为自己的事业推波助澜的人来说,这时候打扮的原则是“有品”的形象,服饰、配件应该都是非常有品质且经典的东西。现在是“名片朋友”时代,一个饭局之后很多人手上都是一摞名片,但真正留下印象的没有几个人。这种时候,一个谦和、彬彬有礼、社交礼仪拿捏得当的人,或许就会给人留下很深的印象。

### 3. 甘当绿叶

参加别人的“公宴”,你不过是饭桌上的“道具”。若是当贵客,你应尽量矜持,但不能谦虚过头;若是陪客,千万得记住自己只是个配角,要安分守