

小饭局 大赢家

岳强◎编著

酒桌
圣典

饭局有玄机，成事讲技巧

饭局之妙，不在“饭”而在“局”，“饭”仅关系着一个人的生活质量，而“局”却决定了一个人的发展前景。懂得饭局中的奥妙，方可步步为营，招招取胜。

石油工业出版社

小饭局 大赢家

岳强◎编著



石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小饭局 大赢家/岳强编著.
北京:石油工业出版社,2012.5
ISBN 978-7-5021-9019-4

I. 小…

II. 岳…

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 (2012) 第 072138 号

小饭局 大赢家

岳强 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里2区1号楼100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010) 64250921 营销部:(010) 64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

710×1000毫米 开本:1/16 印张:14.5

字 数:193千字

定 价:28.00元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

前言

PREFACE

所谓“民以食为天”，吃饭是每个人的头等大事，也正是因为人们对吃饭的重视，饭菜被吃出了派系，吃出了文化。吃饭解决的已经不仅仅是吃饱肚子的问题，而是承载着更多的精神方面和利益方面的追求。

比如，现在的人们不但要吃得好，还要吃出特色来：和朋友、家人一起吃饭，精神上得到巨大的愉悦和满足；和客户一起吃饭，追求更多的合作和机会；和上司一起吃饭，希望彼此的关系更密切；和同事一起吃饭，为合作建立更多的默契……这时候，吃饭已经变成了一种媒介和载体、一种实现目的和利益的手段和工具，已经承载了太多的社交功能。而有社交，就有目的和利益的纠葛，为了达到目的和实现利益，人们就开始动起了心思，如何利用好吃饭的机会完成这一切。

然而，饭局的社交功能并不是现代人开发出来的，古人早已运用纯熟，并且留下了很多著名的饭局实例，犹如一场场经典的战役，让后人惊叹的同时也颇受启迪。鸿门宴、青梅煮酒论英雄、杯酒释兵权、二桃杀三士等，都是人们耳熟能详的经典故事，对后世的影响也很大。由此可见，饭局的社交功能不可小视。

饭局对人们是如此的重要，所以当人们不懂得它的一些游戏规则的时候，或者对一些细节疏忽的时候，就可能导致整个饭局的失败。

本书通过饭局的布局、准备、礼仪、点菜、劝酒、制胜、结账、不同饭局的区别、涉外饭局的细节以及历史上有名饭局的启示等方面，向读者全景式地展现了饭局的各个组成部分、需要注意的细节、值得借鉴的经验、必须把握的命脉，给人们提供更多的参考和学习机会，让每个人都能够成为饭局上的成功者。愿每位读者都能够从中得到自己需要的信息。

目录 CONTENTS



Part1 饭局就是一场精心设计的社交布局

- ① 饭局就是一台大戏 / 2
- ② 吃的是饭，布的是局 / 5
- ③ 饭局也是识人选人的一种方式 / 8
- ④ 有备无患，请客者需要提前热热身 / 11
- ⑤ 让每一位入局者都成为赢家 / 14

Part2 请客前不知道这些事就麻烦了

- ① 事情的重要程度决定饭局的档次 / 20
- ② 众口难调也得想办法调 / 22
- ③ 年龄不同，饮食有所侧重 / 27
- ④ 不要“前门请客，后门借粮” / 30
- ⑤ 请少数民族客人要礼貌 / 32

Part3 请客有讲究，邀人有方法

- ② 不要以为你请客，别人就一定得给你面子 / 40
- ② 会请才请得动 / 42
- ② 让你的理由听上去难以拒绝 / 45
- ② 请谁不请谁可是有讲究的 / 48
- ② 如果真被拒绝了怎么收场 / 50

Part4 饭桌上的礼仪很有一套

- ② 穿着不随便，整洁大方是首选 / 56
- ② 座次安排要讲究 / 60
- ② 学会在餐厅打招呼 / 63
- ② 吃请千万别摆谱 / 67
- ② 朋友聚会也不能“出口成脏” / 71
- ② 注意吃饭时说话的音量和方式 / 73

Part5 饭局似战场，点菜如点兵

- ② 饭局成败，点菜功夫很重要 / 78
- ② 谁来点菜最合适 / 81
- ② 点菜要看人下菜单 / 84
- ② 像专家那样来点菜 / 86
- ② 点菜应该知道的禁忌 / 89
- ② 不同场合，点酒水有区别 / 93

Part6 进餐，不得不说的那些事儿

- ② 品菜如品人，吃相看人品 / 98



- ⑤ 进餐和说话要协调一致 / 102
- ⑤ 你的筷子伸到了别人的“领地” / 105
- ⑤ 警惕饭桌上的喷嚏与饱嗝 / 110
- ⑤ 品茶不是为解渴 / 112

Part7 推杯换盏，把酒如何才能言欢

- ⑤ 喝酒，要注意的小细节和大学问 / 118
- ⑤ 斟酒有讲究，接受要回礼 / 121
- ⑤ 敬酒玩的就是心理战 / 125
- ⑤ 劝酒，有词才能劝出学问来 / 128
- ⑤ 喝酒时，你会碰杯吗 / 132
- ⑤ 敬酒有方，劝酒有度 / 135
- ⑤ 拒酒，有理才能拒出名堂来 / 139

Part8 参透玄机，巧妙应对能“装”的客人

- ⑤ 学会听懂客人的话外之意 / 146
- ⑤ 如果对方总是沉默怎么办 / 148
- ⑤ 面对“搅局者”的应对策略 / 150

Part9 饭局中必须掌握的几种制胜术

- ⑤ 受冷落如何让自己热起来 / 156
- ⑤ 被刁难如何巧妙避锋芒 / 158
- ⑤ 遭拒绝如何“起死回生” / 162
- ⑤ 用小游戏让气氛high起来 / 165

Part10 会结账，来个漂亮的收尾

- ⑤ 谁请客，谁做东 / 172
- ⑤ 抢着结账不一定是好习惯 / 174
- ⑤ 异性饭局，男士买单当仁不让 / 177
- ⑤ AA制：先收钱还是后摊钱 / 180
- ⑤ AB制：公平合理，善解人意 / 183

Part11 区别对待，把握不同饭局的命脉

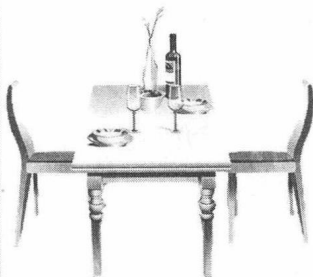
- ⑤ 联谊饭局，皆大欢喜 / 188
- ⑤ 谈判饭局，险象环生 / 190
- ⑤ 社交饭局，办事求人 / 192
- ⑤ 友情饭局，加深情谊 / 193
- ⑤ 亲情饭局，其乐融融 / 195
- ⑤ 工作饭局，审时度势 / 197
- ⑤ 商务饭局，重在交谈 / 199

Part12 涉外饭局更要注意细节

- ⑤ 不同国家的饮食习惯也不同 / 204
- ⑤ 涉外宴请的座位安排 / 210
- ⑤ 涉外祝酒要有礼有度 / 212
- ⑤ 涉外饭局上，你会吃饭吗 / 214
- ⑤ 小费该不该给，应该怎么给 / 218

Part 1

饭局就是一场精心设计的社交布局



饭局，在“局”不在“饭”，看似吃的是饭，实际上参与的是局。不一定在乎吃的是什么，但是一定在意什么人参加。因为，人们看重的是每个人身后的关系网。这就是饭局的社交功能。

饭局就是一台大戏

人生是一个舞台，每个人都有属于自己的角色，而且还须努力演好，才能让自己的生活多一份精彩。其实，饭局也是一场大戏，虽然相比人生的这场大戏显得短了很多，但是却在精彩程度上丝毫不落下风，甚至有过之而无不及。

如果说人生的大戏更多的时候是独角戏，是一个人为自己的理想和目标苦苦奋斗的艰辛历程，那么，饭局这场大戏则更像是一场每个人都是主角的戏：请客者需要独撑全局，招呼各方；被请者需要“配合”请客者把戏演完；陪客们虽然不是主宾，却是请客者非常看重的人，他们虽然看似不能直接帮忙，实际上间接的帮忙更能起决定性作用。至于邀请的人选，请客者自然会提前准备好，无论是发请帖还是上门去请，都要确保该到的客人一定要到，保证大戏能够准时开锣。

饭局这场大戏的舞台不会选择在声人鼎沸的夜宵摊、大排档，那些地方，上露天，下临地，一排桌，几把椅，简陋寒酸。要让客人觉得不虚此餐，饭局必须设在宾馆、酒楼那种招牌庞大、灯光璀璨之处。有的时候，还少不了包间。至于舞台的选择，请客者自然心里有数，演多大的戏码就要搭多大的台，否则折子戏弄个大舞台浪费，连本戏弄个小茶楼显得憋屈。设什么样的舞台不但要和戏码配合着来，也要和演戏的角



儿的大小、身份配合着来。

客人的出场、座次的安排自然也是很有讲究的。饭局上的排位错综复杂，要综合考虑职位尊卑、辈分高低、财产多寡以及利用价值的大小有无，等等。据来自孔子家乡的朋友讲，一个正规的八人酒宴，一定要严格区分主客、主陪，二客、二陪、三客、三陪以及四客、四陪的位置，丝毫乱不得。稍有差池，被怠慢的一方轻则拉长脸，重则拂袖而去。一场戏还未开锣就先罢演，对饭局主人这个投资者来说可谓当头一棒，因此即便饭菜再马虎不堪的饭局，席位安排上绝对都会反复斟酌，再三权衡。

虽然座次的安排总关全局，而且孰先孰后各人心中都早有了一本谱，但在入席时却偏偏要好好地推让一番。那有资格“请上坐”的人更是表现出一副视尊位为深渊的诚惶诚恐，往往非要他人推搡拉扯，晓之以理动之以情，方才带着一副吃了好大亏似的神色慢慢落座。

选择好场地，确定好座次，这才迈出饭局的第一步。接下来是点菜，点酒水。主人往往会让客人先点，客人一般也只是象征性地选择一二，当然不排除有些客人“抢镜头”，以大家的名义全点了的。这样的客人一般如果是主宾，有着尊贵的身份和地位，即使有人不满也就认了；如果是个不懂规矩的“愣头青”，那自然会被人鄙视，甚至惹恼了主宾，轻则不给好脸色，重则直接罢宴。至于请客者，为了表现自己的豪爽、诚意，总会挑最贵的点，多是生猛海鲜之类；酒也挑最好的上。

如果说前面的这些都不过是垫场戏，那真正的大戏则是在端起酒杯的那一刻。“为了……干杯”，大戏的序幕就算是正式拉开了：有互致问候的，有了解近况的；有交头接耳的，有大声说笑的；有很熟悉的，有不认识的；有插科打诨的，有高声起哄的；有频出洋相的，有借酒耍赖的；有真心交流的，有逢迎拍马的……总之，每个人的本性、伪装都会一一展现出来，让人目不暇接。

所谓“无酒不成席”，酒是把戏推向高潮的关键。戏的主题能否升

华，客人酒足饭饱后能否实现请客者的意愿，往往还要靠酒在饭局上发挥作用。酒犹如发动机的机油，发挥得好，机器就运转得灵巧，愿望便实现得快。演员们的表演从酒开始，先是围攻式，主人这边一齐端杯敬客人，心照不宣；接着是单挑式，陪酒者单独举杯，轮番上阵，调动一切恭维话向客人敬酒；再是自罚式，酒过三巡，客人酒量已明显不支，面对敬酒者不断摆手推辞，敬酒者往往以自罚的方式表达敬酒之诚意，喝一杯敬一杯不行，就喝两杯敬一杯，直喝得客人生发怜悯之心，把杯中酒干了为止。好在谁都知道“醉翁之意不在酒”的道理，敬酒的目的不在比拼酒量，而在以酒表忠心，以酒换真情。

当然，客人拒酒不是真的不能再喝，不过是一种策略罢了。这就好比两军交战，多数情况下不以力拼取胜，而是靠谋略取胜一样，知道拒酒说明还没有真的喝好。到了来者不拒时，才是酒醉的开始。有敬酒的，就有拒酒的，敬酒的有办法，拒酒的有策略，在这样的不断交锋中，总能最终分出胜负来。当然，最精彩的自然还是这一敬一拒的过程，敬酒者为了达到让对方喝酒的目的，会巧立名目、频找理由，让被敬者疲于应付；被敬者为了少喝、不喝，就要想尽办法来反驳敬酒者的说辞，谁占上风谁就赢，输的只有乖乖喝酒。

这其中，除了陪客们极尽所能将主宾陪好之外，各路前来捧场应酬的人马还会瞄准看上去有潜力可挖的新朋友，在“以酒会友”的旗号下派送名片和殷勤，为未来的合作埋下伏笔。

为了把气氛推向高潮，请客者还会提前安排一些节目以助酒兴，比如，各种名目的小游戏、歌舞、伴奏或者其他方面的娱乐活动。总之，一场饭局总得要皆大欢喜才能意犹未尽地收场，至于醉酒，那自然是“韩信点兵，多多益善”了，醉得越多说明大家越尽兴，说明演出取得了圆满的成功。



吃的是饭，布的是局

吃饭是和睡觉一样再正常不过的事情了，每个人每天都得吃，少一顿都不行。从根本上来说，它是为了维持身体正常运转、维持生命的一种必需。但是，当人们利用吃饭大做文章的时候，吃饭就不仅仅是吃饱肚子这么简单了，而是变成了一种交际的工具和途径。

首先，不再是自己吃饭解决温饱问题，而是出现了请客者。请客者这一角色的出现，彻底改变了吃饭的本质。心理学上的互惠原则告诉人们，人和人之间的关系是遵从互惠互利原则的，当人们受到恩惠时，他们就感到有义务回报。一旦接受了某人的某种形式的“帮助”和“恩惠”，就等于欠了对方的人情，就必须想办法满足对方的某种要求，或者通过别的方式还回去。

很显然，一个人不会无缘无故地请别人吃饭，必定是有某种目的的，这种目的有功利性的，比如，让对方帮忙办事、从对方手里得到自己想要的东西、获得对方的好感、拉近彼此的关系，等等；有“公益性”的，比如，朋友聚会联络感情、家人聚会融洽关系、父母子女之间聚会以尽孝道、兄弟姐妹之间聚会了解彼此的近况以满足关心的需要，等等。当一个人请对方吃饭的目的不仅仅是吃饱肚子，或者根本就不是为了让对方吃饱肚子，那吃饭就已经脱离了其本质，变成了一种工具。

其次，有请客者，必然就有被请者。当请客者请被请者吃饭的目的发生了改变的时候，被请者自然会产生戒备心理，在答应请客者请客的邀约之前，必然会仔细斟酌这顿饭能不能吃、能吃出什么结果来，有了这个考量，就可以依据具体情况考虑是否答应请客者的邀约了。最简单的，比如，对方有求于你，发出邀请请你吃饭，你必然要事先弄清楚对方在哪方面有求于你、你能不能答应对方的请求、能不能帮对方这个忙、愿不愿意帮对方这个忙。

当然，这其中就存在博弈的问题，请客者为了达到自己的目的，会想尽各种办法来邀约；而被请者则会考虑是否答应，如果不想、不能，那就会百般推辞，想尽办法不赴约，即使是能够帮忙、愿意帮忙，有时候也不会很痛快地答应下来。

再者，请客者和被请者不一定是彼此认识的，那就需要中间人的介绍。这个中间人一般都是双方都认识、熟悉，或者利益相关的人，在中间起桥梁作用。当有中间人出现的时候，饭局就真的成了一种“局”，不再是吃饭了，主要是为了办事。这时候，请客者的真实目的就摆在桌面上了，中间人也必然是受了请客者的委托，作为游说一方来帮请客者忙的。

这还不算，慢慢地有了陪客。陪客的作用以烘托气氛为主，为的是热闹气氛，不至于冷场；或者在出现僵局的时候起到缓冲的作用。他们虽然不是饭局的主角，但却常常是饭局中最活跃的人。请客者之所以叫上陪客，不外乎两个原因，一是陪客关系特殊，往往同时认识请客者与被请客者，能在饭局中充当“桥梁”作用；二是陪客一般都有好的酒量和口才，可以活跃饭局的气氛。当然，作为请客者请来的陪客，自然是站在请客者一方的，是来帮助请客者的。

最后，饭局的档次也不同，这主要根据不同的被请者的级别或者根据事情的重要程度来确定。一般而言，被请者的级别越高，饭局的档次也越高；事情越重要，饭局的档次也越高。档次的高低也是饭局成败的



重要因素，因为饭局已经不在乎是在吃什么了，而在乎的是上不上档次，即使不好吃、不合胃口，那上档次总是没错的；相反，即使很可口的小菜，很有味道的家常菜，因为不显档次，也是不被重视的。也就是说，饭局档次高低甚至与饭的质量关系不很密切，而往往由参与人的级别决定，就好像一台大戏的成功不关内容而决定于名角、大腕的出场一样。

之前流行一句话说：“在饭桌这个舞台上，没有观众，只有演员。”说饭局是一台大戏丝毫不为过。在饭局上，每个人是观众，更是演员。凡是参与饭局的，几乎没有一个人能够例外。每个饭局都会有一个主题，参与者会根据不同的主题提前备好功课，以便在饭局时能够派上用场，否则，就可能搅了饭局以热闹为宗旨的气氛，必然会成为不受欢迎的人。

在饭局这场大戏中，每个人都会扮演不同的角色，设局人、入局人、局托儿、陪客众角色一个都不能少。有组织，有派系，有结交，有承诺，有博弈。透过饭局里的人，我们看到的是饮食之道里的各种利益、社会关系、人际规则和文化滋味。所谓饭局之妙，不在“饭”而尽在“局”。

老子在《道德经》里说“治大国如烹小鲜”，说的是当权治国就像一个大厨，将各种食物配料和烹调，从而达到政通人和的境界。对中国人来说，饮食之道，也是人情融合之道。可以是一场饭局，也可以是亲朋好友之间的沟通交流，或者是一个生意场上的谈判，在这一点上，与西方人自居一隅、各自分餐有着文化根源上的区别。厦门大学教授易中天说：中国人喜欢请客吃饭，并不是中国人好吃，而是中国文化的思想内核——群体意识使然。所以，看一个人经常混迹于何类饭局，几乎便可以洞悉其兴趣、爱好、财富、身份、地位。饭局在中国，也是一个人的社会身份认同体现。

饭局也是识人选人的一种方式

面试是每个求职者必须经历的一道关卡，在某种程度上，面试的结果直接决定着一个人能不能顺利应聘成功。虽然说面试是招聘者和应聘者之间的一个双向交流，彼此都会对对方做出评估，以决定最后聘用和受聘与否，但是，面对激烈的市场竞争，应聘者在求职压力的压迫下，大多是求之不得的，这也就使得招聘者完全掌握了主动权。

企业招聘员工，面试是很重要的考察员工的方法之一，随着知识经济时代的来临，企业的发展和现代服务业的兴起，企业对个人的协作能力、沟通合作能力、客户服务能力等提出了更高的要求。因此，一个人除了拥有专业知识和优质潜力外，人际交往能力、沟通能力也很重要。在一些企业的招聘面试中，了解、考察求职者的人际交往、沟通能力以及应变能力这一重要的“情商”考核题目，成了一些用人单位在面试时的“突袭”科目。

某协会秘书岗位招聘面试时，应聘人员被邀请参加吃饭。招聘企业想通过饭局考察他们的社交能力。“排座”看你是否懂礼数；“敬酒”考察你是否有社交能力……某应聘者坦言：“真没想到，现在饭桌上的礼数，也成一门学问了。大学毕业找工作，竟然会遭遇这些。”虽然，这一“饭局面试”一时间引起了人们的热议，成为众矢之的，但不得不