

饭局 攻心术

陆洲 著

不懂人心，你怎能混饭局？

不用强颜欢笑，无须烂醉如泥，轻轻松松攻破对方心防

吃饭事小，出局事大，你百分百能用上的实战案例手册
资源、关系、人脉、圈子、人情，一切都能引刃而解

饭局 攻心术



陆洲 著

图书在版编目(CIP)数据

饭局攻心术 / 陆洲著. —北京: 印刷工业出版社,
2012. 11

ISBN 978-7-5142-0584-8

I. 饭… II. ①陆… 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(2012)第233473号

饭局攻心术

作者: 陆 洲

责任编辑: 王 彦

产品经理: 周 炫

特约编辑: 胡瑞婷

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.pprint.cn

经销: 各地新华书店

印刷: 北京慧美印刷有限公司

开本: 700mm×980mm 1/16

字数: 245千字

印张: 16

印次: 2012年11月第1版 2012年11月第1次印刷

定价: 29.80元

ISBN: 978-7-5142-0584-8

饭
局
攻
心
术
目 录 / CONTENTS

第一章 饭局我不怕

- 不是所有的饭局都要参加——饭局就是要有的放矢 / 002
- 饭桌上“看人下菜”有讲究——不同饭局如何点菜 / 007
- 喝酒算什么？知道这些就过关——饭局敬酒有套路 / 013
- 不想喝酒也没事——饭局拒酒有高招 / 018
- 到底是掏钱还是不掏钱——饭局谁埋单 / 023
- 要攻心，不会察言观色怎么行——饭局要学会“相面” / 028
- 不动声色，一顿饭就能拓展人脉——人脉就是设计出来的 / 033

第二章 职场打拼，不在饭局上拿下上司怎么行

共同篇

- 态度攻心术：曾经好友变上司，摆正态度最重要 / 041
- 同伴攻心术：你的上司比你年轻，表明立场很重要 / 045

女性篇

- 装傻攻心术：色狼上司不可怕，装傻卖呆搞定他 / 051
- 逆势攻心术：怎样挡住来自迷人男上司的性挑逗 / 056
- 迂回攻心术：一顿饭把古板上司变成你的靠山 / 061

共情攻心术：让女上司对你感同身受，你就赢了 / 066

男性篇

臣服攻心术：用自己的“臣服”来“降服”小心眼上司 / 072

共生攻心术：酒桌同进退让你成为老板的左膀右臂 / 078

实力攻心术：有机会与上司共餐，展现能力是关键 / 082

突击攻心术：男下属遇到暧昧女上司，这顿饭该怎么吃？ / 087

第三章 不可不小心，同事也是饭局上不可小觑的攻心对象

共同篇

谨慎攻心术：饭局要小心别有用心职场套话 / 095

女性篇

把柄攻心术：融入女同事团体，能让你事半功倍 / 100

反讥攻心术：面对职场小人你必须还击 / 105

男性篇

自嘲攻心术：巧用自嘲做职场受欢迎的人 / 111

尊重攻心术：学会在饭局中照顾女同胞能让你成为职场明星 / 115

第四章 攀登事业高峰，与客户吃饭心思不能少

共同篇

设局攻心术：饭局怎样筹划才能达到目的 / 121

交际攻心术：怎样在高端酒会hold（撑）住场面 / 126

女性篇

距离攻心术：用微妙的距离搞定暧昧男客户 / 132

示弱攻心术：用弱者形象搞定强势男客户 / 137

同盟攻心术：用女人的特性搞定女客户 / 141

男性篇

对等攻心术：用不卑不亢把男客户变成你的兄弟 / 146

体贴攻心术：用男人的温柔“俘获”女客户 / 151

第五章 相亲晚餐——告别单身的披荆斩棘之路

共同篇

示好攻心术：在一顿饭后就把缘分抓住 / 157

女性篇

外形攻心术：第一眼就让他深深爱上你 / 163

三观攻心术：几句话找到你的Mr. Right / 168

紧逼攻心术：如何识别居心不良的“泡良族” / 173

渐进攻心术：一顿饭让骗婚的男人现形 / 178

男性篇

环境攻心术：一个悲剧告诉你相亲选个靠谱的地点多重要 / 184

点菜攻心术：一餐饭知道她是不是虚荣女 / 189

换位攻心术：相亲时如何面对咄咄逼人的亲友团 / 193

第六章 亲朋好友饭局尴尬场面巧化解

共同篇

反攻攻心术：怎样应对亲友饭局中的“八卦特工” / 199

伪装攻心术：同学会怎样装高端才牛 / 204

女性篇

优势攻心术：怎样在姐妹淘聚会中独占鳌头 / 209

无谓攻心术：怎样参加“前任”的婚礼既不输人也不输阵 / 214

同境攻心术：如何一顿饭和男友的朋友打成一片 / 219

积极攻心术：第一次见男友父母怎样让他们喜欢你 / 224

期待攻心术：婆家聚会怎样让婆婆配合自己做对好婆媳 / 229

男性篇

暧昧攻心术：朋友聚会追女耍“无为而治” / 234

诚意攻心术：毛脚女婿上门第一顿饭吃的是诚意 / 239

坚持攻心术：用坚持让爸妈接受自己的“丑媳” / 245

第一章 饭局我不怕

当吃饭不再用嘴，而用“脑”；当喝酒不再像享受，而像“拼命”；当谈话不再为了交心，而为了“进攻”——总之，当饭局不再是场联谊，而是个“工具”，你怕吗？万幸，这博弈般的“局”里还存有一套规则，或明或暗，让我们面对它时能颇有底气地说一声：饭局，我不怕！

不是所有的饭局都要参加

////////////////////////////////////

——饭局就是要有的放矢

调查结果显示，中国人最不愿参加的饭局按顺序排列分别为：商务聚餐、朋友喜宴、同事聚餐、同学会、亲人的喜宴和满月酒等等。被这名目繁多的饭局逼出了“饭局焦虑症”的人们，你们知道该对哪些没必要浪费时间、精力的“垃圾”饭局说“不”吗？

中国人对饭局的感情复杂而纠结，用“痛并爱着”来形容最合适不过。

很多人被饭局所累，无论工作还是生活，有限的时间充斥着无限的饭局。领导的、同事的、朋友的、熟人的，甚至自己都搞不清是谁的。如此频繁又礼节烦琐的饭局让很多人痛苦不堪。在一项关于饭局的调查中，多达73.4%的人表示自己对饭局有焦虑感，通常不愿参加，能避则避，仅9.0%的人面对饭局“都愿意参加”，2.4%的人甚至会“直接拒绝”。

但中国人又离不开饭局。饭局是中国第一社交方式，是会聚人脉资源的重要场合，因为不胜其扰而错过了一场重要的饭局很可能对你的工作和生活造成巨大影响。所以，如何评判一个饭局的价值，如何把握这个饭局必须出席，或者根本没必要露面，就成了一项非常重要的技能。掌握了这种技能不但可以节省时间、精力，也能让自己从被饭局左右的局面中挣脱出来，变“被饭局利用”为“利用饭局”。

掌握这个技能的关键在于：亲“近”疏“远”。近，与自己利益密切相关的人和事；远，与自身关系不大的人和事。无论工作还是生活，我们在建立、维护自己人际关系网的时候都不要一味贪多。人的精力是有限的，不可能和所有出现在自己身边的人都成为关系密切的朋友。到处参加饭局，只顾认识新朋友，却没时间对其重点培养，和所有的人都只是泛泛之交，关键时候根本

派不上用场。与其建立这样假大空的关系网，不如花精力重点培养自己的核心交际圈。核心交际圈的人要利用各种方式精心维护，核心交际圈的饭局一定要参加，而对于非核心交际圈的饭局则可去可不去。

下面我们把饭局明确地划为六大类，然后根据每类饭局的特点来具体分析何“近”何“远”，并用星级对每类饭局的出席必要度进行打分：

商务宴请——与客户在餐桌上交流，加深情感，巩固关系。

职场饭局——与领导共餐，让他更好、更全面地了解你的思想与能力。

同事聚餐——工作之余与同事们通过共餐融洽感情。

亲戚聚会——和家人亲属一起欢聚一堂。

朋友相约——用吃饭维系友情。

人情往来——熟人间各种主题宴请，如婚宴、孩子满月酒等等。

一、商务宴请★★★★

商务宴请一般会有两个目的：联络感情和解决具体问题。这两个目的能否实现与你的工作成绩直接挂钩。从这方面来说，商务宴请的重要性不言而喻。

虽然说做生意、谈项目不只是请客吃饭，但不请客吃饭是绝对不行的，这已经成了商务活动中不可或缺的一环，也是非常重要的一环。因为人在饭桌上是最放松的，吃喝之间能自然流露出比较真实的一面，对他人的戒备心也会降到最低，这样餐桌就成了相互间坦诚沟通的好地方。双方可以更加深入地了解对方，推心置腹地聊些正襟危坐于办公室时绝不会提到的信息和想法，让情感更上一层。所以，无论目的是联络感情，还是完成明确的任务，商务宴请都能够很好地达成目标，是突破谈判僵局、有效处理工作问题的最佳手段。

商务宴请出席的人员主要是你的客户、相关单位工作人员，甚至包括你的领导。这些人都与你的工作息息相关，同时他们身上蕴藏着巨大的与你的工作有密切关系的人力资源，是不可多得的人脉。出席商务宴请，即使只是吃吃

喝喝混个脸熟，对你工作人际网络的建立和维护都有百利而无一害。

综上所述，商务宴请是你核心交际圈的范围，与你的切身利益紧密相关，所以只要有可能参加你就不能错过。商务宴请出席的必要度为五颗星。

二、职场饭局★★★★★

你的领导绝对是你核心交际圈的重要组成部分，是你应当全力以赴维护的关系。很多时候，并不是有多少耕耘就有多少收获的，职场上也一样。工作你做得再好，再努力，不入领导法眼就什么都不是。偏激地说，职场上你做的一切都是为了给领导看的。所以，让领导看到你、了解你、赞赏你，是你取得职场成功的重要环节。而能与领导共餐，在相对轻松的环境下与之交流，当然是不可多得的表现自我的机会，所以无须多言，与领导的职场饭局你一定不能错过。职场饭局出席的必要度也是五颗星。

三、同事聚餐★★★★☆

职场潜规则告诉我们那些关于同事聚餐的事：必须参加每一场饭局。如果参加，你在饭局上的发言会变成流言；如果不参加，你的流言会变成饭局上的发言。言下之意就是不要轻看同事聚会，如果你想平平安安地在职场生存，利用同事聚餐保持与同事良好的关系是非常重要的。

此话有一定道理。同事是你职场生活的组成部分，这个群体相处起来可以像朋友，但又远比朋友复杂多变。与身边的同事感情融洽，能得到他们的配合帮助，工作起来就会更加得心应手；而如果交恶，他们就会是你职场中的定时炸弹，所以处理好与同事的关系非常重要。不过在单位里大家更专注于工作，同事之间的交情大多只能在工作之外的聚餐上拉近加深。因此，如果可能，当然应该多参加同事的聚餐，与同事多些工作之外的交流，毕竟同事聚餐的饭桌就是职场在生活中的一个延伸舞台。

但你不是人民币，不可能让所有人都爱你，也不可能迎合所有人。多花精力在与自己投缘的同事身上，对于和自己“话不投机半句多”的那些就没必要花太多时间了，这样也省得言多必失，给自己惹来不必要的麻烦。所以同事聚会原则上要参加，但要有选择地参加，比如公司大型的聚会，或者几个关系比较近的同事聚会，而对于下班后一群人的一大狂欢则没必要必须参加。同事聚餐出席必要度为四颗星。

四、亲戚聚会★★★☆☆

家庭是避风的港湾，对于劳累一天的人来说，一家人围着吃顿饭是最好的放松。这样的家庭餐无须任何防备，也不会出现所谓的“局”，所以并不在本书着墨范围之内。我们这儿说的亲戚聚会是指七大姑八大姨、远亲近邻一起吃饭的场面。在这种饭桌上，有共叙亲情的温馨，也有相互炫耀的攀比，还有钻墙凿洞地打探隐私。和这样一群甚至你都记不清该叫什么的亲戚吃饭，常常让你温暖不到三分钟就开始狂躁不安地想挠墙。每次参加这样的饭局很多年轻人都会有种如坐针毡之感，但不参加又不行，只能苦熬时间。对于这样的亲戚聚会我们的原则是：不能都不参加，但也不能都参加，而是应该根据自己的时间有选择性地参加。亲戚聚会出席必要度为三颗星。

五、朋友相约★★★☆☆

所谓“在家靠父母，出门靠朋友”，一个人出来打天下没有朋友是不行的。在你最困难的时候常有朋友伸手相助，让你重燃斗志，因此对于朋友之间的友谊要认真维护。偶尔邀三五知己围坐一起，酌酒聊天是既惬意又保持友情温度的事情。所以，当朋友相约饭局时，当然你要欣然赴约。只是这时有两个方面需要注意：1. 朋友饭局本意是维护感情，加深友谊，在质不在量，重情不重酒。所以朋友间的饭局不要陷入你来我往的恶性循环中，今天

你请我，明天我请你，后天你再请我，没完没了，这样不但不会利于友情，还有可能给两个人的关系带来负面影响；2. 朋友也分亲疏，有挚友、普通友人以及酒肉朋友之别。因此给予不同等级朋友的精力也是不同的，像酒肉朋友的饭局就没必要参加，意思一下就可以了。如此所说，朋友相约出席必要度为三颗星。

六、人情往来★★☆☆☆

中国式的人情往来常令国人无所适从，无论婚丧嫁娶还是升官乔迁，或者孩子满月小孩上学，中国人都喜欢搞个饭局。然后广发邀请，不管是交好的，还是只是个脸熟的，也不论人在身边还是远在天边，只要还在地球上就没了的跑，费尽心思就是为了一份礼钱。常常婚礼旺季，一个月几千块钱就打了水漂，让刚参加工作没多久的小职员们叫苦连天。

参加这样的饭局除了让你的钱包更轻盈点，没别的好处。但不参加心里又忐忑，因为这是中国人维护人际关系的一个方式，你的缺席可能会让邀请方对你心怀不满，“三十年河东，三十年河西”，谁知道什么时候你会会有求于人呢，到时候多难堪。在人际交往中，也正因存在这种隐性的利益关系，人们才会情不自禁地请与被请，甘愿背负这饭局的包袱。

这样的饭局耗时耗力耗财，除非是至亲好友或与自己利益切身相关的人的，否则大可不必参加。但按照不成文的规矩，这类要送礼金的人情饭局，即使人不去礼是万万不能少的，所以要想绝后患最好就是自己跳脱出这个怪圈。如无勇气做到这般地步，也可以工作繁忙，或者家事烦琐为由，托旁人带去礼金，这样礼金数目可走最低档次，也算是对自己无谓牺牲的一点安慰了吧。所以，人情往来饭局出席必要度为两颗星。

综上所述，只要以自己的核心交际圈为参照目标，你就能正确评定一场饭局的重要性，从而得出这个饭局是不是必须参加。这样就能为自己节省出大量的时间与精力，让自己能灵活地应对各种饭局，而不是成为饭局的俘虏。

饭桌上“看人下菜”有讲究

——不同饭局如何点菜

中国人在吃方面的实践实在太多太精彩，以至于“实践出真知”，吃出了众多包含人生哲理与态度的语句。“看人下菜”就是其中之一，用来指那些接人待物不能一视同仁，不同的人给予不同待遇的行为，字里暗含讽刺。其实，“看人下菜”不见得就毫无可取之处吧？对每个人都充满同样的热情，那有限的生命可消耗不了几天。就好比饭局上点菜，如果无论在座的是谁你都点同样的菜，结局不外两种：要么自己破产，要么得罪别人。所以，到什么山头唱什么歌，对什么人点什么菜，饭局即人生。

不知什么时候开始，饭局点菜成了一件痛苦的差事。亲朋聚会还好说：一来，这头疼的任务不一定需要你一肩挑起，可以大家群策群力为之；二来，即使落到你头上，结果你有辱使命了，也不会造成什么大的影响，最多大家吃得不够爽，数落你几句。但有三种情况，让点菜成了智商情商大考验，稍有不慎就会让饭局的效果大打折扣，甚至得不偿失，所以你要打起十二分精神，将点菜规则运用得法。

一、商务饭局

商务宴请的时候，常要一桌“伺候”俩“主子”，一为客人，二为领导。这两个角色都会高高在上，稳坐主要位置，饭局中一切烦琐事务自然都交给你这个小下属去打理，点菜也包括在内。

当然，为了表示尊敬，菜单上来先会被恭敬地送到他们面前，可他们大

多只随意翻翻就转手还给你，一句“你看着办吧！”便等着看你怎么办。可问题是，你真能想怎么办就怎么办吗？答案当然是否定的，哪有当着领导和客人面自己拿主意的下属呢？

饭局上领导下放权力给下属明摆着是要考察下属的办事能力。如果能点出一桌主宾皆大欢喜的菜肴，领导吃得开心，脸上有光彩，自然会对你高看一眼；如果点得不好，领导面子上过不去，心里便会给你扣分：连个菜都点不好，什么事能做好？而作为客人，他们任由你点菜的态度看起来是客随主便，实质上则是要通过你点的菜色的价值来试探你们对他的诚意。对你点的菜色满意了，觉得达到或超过心里对自己的价值定位了，心情就会舒畅，接下来工作方面的洽谈也就会顺风顺水；可如果你点菜的档次低于他们的预期，他们就会有被轻视甚至有被冒犯之感，而这种情绪当然会给你们的相处带来负面影响。所以此时饭局点菜已俨然如沙场点兵，点什么菜、怎么掌控全局、如何统筹安排，都决定了你能否打赢这场攻心战。

掌控同桌者的口味

点菜之前一定要先问问其他人饮食上有没有忌讳，比如有没有人吃素，有没有人吃猪牛羊肉，有没有人吃辣，等等，这样点菜时就可以心中有数，做到兼顾所有人，而不会出现一道菜上来有人避而不食的尴尬场面。

掌控菜的数量

点多少菜可以根据用餐人数决定，一般来说，凉菜数量为用餐人数的1/3到1/2即可，热菜数量为用餐人数的1.2到1.5倍，其中包括汤。当然，商务宴请可以适量多增加些菜色，以免出现菜肴数量过少或不够这些塌台场面。虽然浪费可耻，但在这类商务饭局中，宁可背后偷偷打包，也不要最后盘干碗净，无菜可吃，因为这儿吃的不是菜，而是场面。

务必让领导和客户点一道大菜

点菜的时候即使领导和客户大撒手表示“一切随便”，但你还是要请他们至少点上一道大菜。所谓“大菜”，就是档次高的主菜，比如一道鲍鱼、一只澳洲原产龙虾等等。一般这样的主菜可以确定全局的规格，能让你掌

控领导与客户的心理。虽然他们嘴上说“随便”，但心里都有一把标尺，而这道大菜就是这把标尺的具体化。尤其要重视领导对这场饭局的定位，毕竟你所做的一切归根结底还是为了向领导展现你的能力，所以领导的心思是第一位的。如果他希望饭桌上出现一只鲍鱼，接下来你当然就不能用鱼香肉丝之类的家常菜充场面，而是要奔着国宴的档次去了。所以务必要让领导和客户，特别是领导，点上一道大菜。

掌控菜的品种搭配

菜色搭配要从菜肴种类、烹调方式、菜品口味等方面考虑。

菜肴种类搭配上一般是先冷后热，以荤为主，以素为辅。先点凉菜，凉菜可以半荤半素，后点热菜，热菜中荤菜可占60%。最后点一道味道清淡的汤用来给大家熨帖肠胃，缓解油腻。

烹饪方式上则以烧、炒为主，搭配蒸、煮、炸等做法的菜肴，同时也可以添加几个流行特色菜，让口味更加丰富。注意，不要点同样手法烹饪的两道菜品，或者重复点相同主料的菜肴。

口味搭配也非常重要，甜酸、麻辣、盐酥等口味要适当搭配。

再重要的商务宴请也没必要每道菜都很昂贵，关键在于档次到位，冷热、荤素、浓淡、干湿和谐搭配，最后再来个清爽的果盘，这一切就成功收尾了。

如何点酒

酒是商务宴请上的重头戏，所谓无酒不欢，饭局上没有了合适的酒就像没有高潮的交响乐，再好的菜色也让人感觉平淡，缺少激情。而商务宴请中点什么酒要看饭局的规格。一般来说，高档的饭局不会出现啤酒。白酒则要先问领导和来宾的喜好，如果没有特殊要求就尽量在著名品牌之内进行选择。注意，白酒的单瓶价格不要超过预算的一半。而随着人们对养生的重视，葡萄酒也越来越多地出现在了商务酒宴上，挑选葡萄酒要注意和菜肴的搭配，吃海鲜，可以搭配干白，干红则最适合中餐和油腻的食物。

商务宴请点菜的关键点在于档次的定位，要与宴请对象的身份相符合，

吃什么倒不是最重要的。做到了这一点才能够让领导满意，客人满意，大家都满意。

二、别人请客

点菜这事除了跟领导同桌，要讨好领导很麻烦之外，别人请你点菜也是件让人头疼的事。如果是自己请客，至少预算、规格心里有数，点什么菜、点多少都可以控制。可别人请你，你就对这些茫然无知了。一方面，你要盘算着给对方省钱，不要让人觉得你是那种给个杆子就往上爬、不顾别人钱包死活、只顾满足口腹之欲的自私自利之人；另一方面，你又不能刻意点得太寒酸，这样要么对方觉得你瞧不起他，不给他面子，要么他瞧不起你，觉得你小家子气。所以，别人请客你点菜的原则就是：既要顾及请客人的面子，也要顾及他的票子。

首选特价菜

一般来说，特价菜一定要点。尽管特价菜是饭店招揽顾客的促销手段，但对于顾客来说确实好处多多。除了价格很实惠外，特价菜也大多是饭店的特色菜，能体现用餐饭店的特色，点特价菜可以达到省钱尝鲜的效果，何乐而不为？另外，如果实在对用餐饭店的菜肴没有目标的话，可以看看别人桌子上的菜，看看哪些是最受欢迎的，通常这样的菜都不会太差。这一招虽然比较笨拙但效果不错，去不熟悉的饭店吃饭时可运用此法。

细看价格表

点菜之前要先翻一遍菜单，浏览下各种菜肴的价格，这样就对这家饭店的消费水平有了大概的把握。如果价格较高，可点一两道荤菜，以素菜为主。如果价格比较便宜，则可以适当地多点几道荤菜，并以素菜为辅。

组合搭配巧

此处的组合搭配，不但指菜品的荤素、冷热调配，还指价格的贵贱混