

酒局哲学悟人生

郑德明◎编著



# 中国式 酒局 应酬学



当代中国饭局文化第一人，  
郑德明继《中国式饭局人脉学》  
《中国式饭局读心术》后  
又一巅峰之作  
——解读中国酒场

台海出版社

酒局哲学悟人生

郑德明◎编著



# 中国式 酒局 应酬学



当代中国饭局文化第一人，  
郑德明继《中国式饭局人脉学》  
《中国式饭局读心术》后  
又一巅峰之作  
——解读中国酒场

台海出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

中国式酒局应酬学 / 郑德明编著. —北京: 台海出版社, 2012.6

ISBN 978-7-80141-639-1

I. ①中... II. ①郑... III. ①心理交往-通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 106939号

---

## 中国式酒局应酬学

---

编 著: 郑德明

责任编辑: 孙铁楠

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](http://www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm)

E-mail: [th-cbs@163.com](mailto: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: 160 千字

印 张: 15

版 次: 2012 年 5 月第 1 版

印 次: 2012 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80141-639-1

---

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究



# 前 言

在商务世界里,酒是必不可少的东西。

每当有新职员加入,企业员工都会打着“欢迎仪式”的招牌聚会喝酒;

部门聚会、升职等等,喝酒的名目多种多样;

接待交易伙伴的时候,大多数情况下也要喝酒……

不会喝酒的人难免要头疼,当上司或交易伙伴喜欢喝酒的时候,情况就更严峻了。如果对方单纯地认为你是因为不会喝酒所以回避喝酒的场合,那最好不过,但是,很多人会把你的这种态度看作是对自己的反抗,而为此感到不快。

会喝酒的人也难免会遇到问题,酒桌是另一个商业战场,表面上看它是以交流感情和放松心情为目的,然而我们不能彻底放松警惕。随着酒桌上推杯换盏速度的加快,人们的大脑也在马不停蹄地转动。

“我要趁这个机会给上司留下好印象”,“今天我要是让他高兴了,说不定交易就能成功”……酒局中有许多人们心照不宣的潜规则,座次、敬酒、谈话,每个环节都自有一套规矩。

既然酒局无法逃避,那么我们只能去勇敢面对,这是我编著此书的目的——继《中国式饭局人脉学》和《中国式饭局读心术》后,我认为很有必要,专门编一本与酒局有关的书。

因为许多读者纷纷来信问——饭局怎么躲酒?不会喝酒的人怎么参加饭局?到饭局上取经,取回来的,不外是:某某人的酒量好得很,某



某人喝酒耍赖拿矿泉水当白酒喝……

如果说,《中国式饭局人脉学》和《中国式饭局读心术》的热卖告诉我们,想成事,必须先吃饭,那么,要吃饭,必须先过酒这关。

为什么?

我可以回答你,只有喝了酒,许多人才敢做平日之不敢做,言平日之不敢言。办大事成难事,往往就在这不起眼的杯盏之间。

要知道,如今人人都戴着面具,职场暗战,商场博弈,人心之间莫不存在着一道防备的隔阂。想要成事,我们就必先打破这层隔阂,而在酒桌之上,平日不苟言笑之人能放下戒备,使陌生的距离得以拉近,借推杯换盏冲淡地位的差别。

如果你正为不会喝酒或者酒量浅而烦恼,本书提供了一套挡酒、劝酒的招数,能助你在酒场“菜鸟”顺利过关;

如果你酒是喝了不少,事却没成,本书帮你从“能喝”转变为“会喝”,让你练就成交际应酬中“会吃会喝”、长袖善舞的“应酬高手”;

如果你有赶不完的应酬,喝不完的酒,却交不到几个真心朋友,本书会教你从喝酒,看人心,在酒桌上读懂人性,拓展人脉……

无论是初入职场的菜鸟,还是八面玲珑的应酬达人,读过本书后,你在酒局上花的时间大体都不会白花!当然,本书还搜寻了一些解酒之道,酒水知识,让你能全副武装地驰骋于酒局——在觥筹交错中如鱼得水,于推杯换盏间马到功成!



## 【第一章】

### 酒局的作用——理智与情感 /1

对于职场从业人员来说，酒局是一个无法逃避的问题。许多情况下，在正式谈判桌前无法解决的难题，用酒就能迎刃而解。

无论人们对酒局在企业经营管理中的作用持什么样的看法，酒，作为商业“润滑剂”的确有其合理性。生意场上请客吃饭，往往都是乙方宴请甲方：请客一方的心态是“阴谋与爱情”，被请一方则是“傲慢与偏见”，当然最终大家都要回归到“理智与情感”。

如果不幸，你是乙方，有求于人，希望甲方们能够高兴而来、满意而归，顺顺当当的把生意交给你，那么首先你要知道，酒局具体的作用是什么，方能有的放矢，慎重地谋篇布局。

酒局的分类 .....	2
1.宴会局：更多强调的是商务礼仪 .....	2
2.单位局：这种酒局不要轻易错过 .....	3
3.局后局：备选节目和注意事项 .....	4
酒局的谋略 .....	6
1.酒局的势力结构 .....	7
2.设计酒局的五个步骤 .....	8
3.生意场酒局举止有度 .....	12
酒的作用——小酒桌，大社会 .....	14
1.杯酒释人生 .....	15

2.喝酒在于品酒,做人在于人品 .....	17
3.酒是谈判中的重要媒介 .....	19

## 【第二章】

### 酒局的构成——从菜鸟到应酬达人的进化论 /27

无论是商场还是官场,喝酒都是一个很要的外交手段,而酒桌是一个重要的联络场合、公关场合。在酒局中,必须要做个“明白人”,因为只有“明白人”才能喝出效果来。

即使你对酒桌上的种种潜规则感到厌恶,但身在其中,不得不去适应,最起码,要懂得一些基础的知识,让自己不至于在酒桌上出洋相,不至于被人一眼就看穿了底细。当然,我更希望你能做一个应酬达人,因为在诸葛亮的识人七法里面,有一条是“醉之以酒而观其性”。通过喝酒并劝酒,你可以看出一个人的品性。酒消除了人的防御体系,容易让人本性毕露。而这时候吐的真言,做出的行为,往往与其平时大相径庭。

从这个角度而言,酒这东西虽然多喝无益,但若运用得当,会让成事的效率大大提高。

<b>菜鸟须知一:有酒宴必有祝酒辞 .....</b>	<b>28</b>
1.祝酒辞在酒宴中的作用不可小觑 .....	28
2.社交场合祝酒的基本技巧 .....	30
<b>菜鸟须知二:基本的酒宴礼仪 .....</b>	<b>33</b>
1.提前熟知酒桌基本礼仪 .....	33
2.鸡尾酒会法则 .....	42
3.与上司喝酒:要学会察言观色 .....	44
<b>菜鸟须知三:挡酒之见招拆招 .....</b>	<b>49</b>
1.敬别人酒:机由己发,力从人借 .....	49
2.被敬酒:欲刚先柔,欲扬先抑 .....	50
3.见招拆招:挡得对方心服口服 .....	53
<b>菜鸟须知四:酒局上的题外话 .....</b>	<b>57</b>



- 1.由“斗酒”到“斗才” ..... 57
- 2.遵循由浅入深的人局原则,打开酒桌话题 ..... 67
- 3.职场酒局,言谈方面的潜规则 ..... 69

## 【第三章】

### 酒局的技巧——“千杯不醉”是这样炼成的 /77

都说“酒逢知己千杯少,话不投机半句多”,有好朋友一起喝酒的确是一件非常愉快的事情,谈笑间,酒已灰飞烟灭,只见一排排的空瓶子。

酒场如战场,自然不分男女,更没有谁能一直被照顾。唯有练就千杯不醉的真本事,你才能从容应对各种酒局。如何巧妙地喝酒、拒酒,是一门大学问。

- 实用拒酒宝典——七剑下天山 ..... 78
- 1.基础级别:七条拒酒宝典 ..... 78
- 2.升级版:少喝酒的七种武器 ..... 82
- 3.文化版:拒绝劝酒已经是一种前卫的文化 ..... 87
- 4.酒场上避免醉酒的几条铁律 ..... 92
- 斗酒场上不可不知的解酒方法 ..... 94
- 1.喝酒不伤身的防范措施 ..... 95
- 2.世界各地的解酒妙方 ..... 99

## 【第四章】

### 酒桌上的生意经——从“能喝”到“会喝” /105

宴客饮酒是滋生情谊,促成交易的温床。

许多人都是在社交应酬的,吃吃喝喝中交朋友的。在宴会上,不相识的人坐在一起,酒杯一碰,仰脖把酒喝下去,就能成为好朋友。

吃饭喝酒是联络感情、洽谈生意、促进友谊的桥梁,只要吃好了,喝透了,就没有办不成的事。许多生意在饭桌酒席上的谈成率要远远高于在办公室。可以说,饭桌酒场是生意人应该经常出席的场合。这一场合





若能把握好和利用好,便会成为生意人获得成功有利工具。

在饭桌酒席的迎来送往中,的确能迅速缩短人与人之间的距离。但是,为了提高办事效率,生意人除了能“能吃能喝”之外,更重要的是将自己训练成在交际应酬中“会吃会喝”的长袖善舞的应酬高手。

<b>请客经:用酒局迅速缩短距离</b> .....	106
1.如果方式不对,再怎么喝也是白搭 .....	106
2.“场面人”必知的点菜技巧 .....	108
3.敬酒有道,尽量少喝酒多办事 .....	111
4.怎样在酒桌上谈生意? .....	114
<b>生意经:对待不同人的酒局必杀技</b> .....	116
1.东北人:以柔克刚软化他 .....	117
2.南方人:小火煲靓汤,陪他玩别的 .....	119
3.外国人:各有各的喝酒习惯 .....	121

## 【第五章】

### 酒你适合喝哪一类酒——应酬达人必须懂点酒水常识 /127

为什么有些人能喝一斤,有些人连一两都喝不下?对方是真的不能喝,还是装着不喝?

你适合喝啤酒还是白酒?要不要给对方倒上一杯红葡萄酒?

如果有人喝多了,应该如何善后……

想要练就千杯不醉,喝出风雅喝出情趣,就要熟知各类酒的正确喝法与禁忌。既然躲不掉大大小小的应酬,那么就要用酒知识把自己武装起来。知己知彼,百战不殆。

<b>切不可妄断一个人的酒量</b> .....	128
1.体质决定了你的酒量 .....	128
2.酒量可以“喝”出来吗? .....	130
3.红脸、白脸哪个酒量大? .....	131



4.解酒药,备还是不备? .....	132
你适合喝哪类酒 .....	136
1.如何选择适合自己的白酒? .....	136
2.喝啤酒是有一定讲究的 .....	140
3.绅士和淑女,应该学会品红酒 .....	144
4.明明白白喝黄酒 .....	149
5.酒吧里流行的洋酒喝法 .....	151
享受美酒,无害身体 .....	154
1.医学界的“低风险”喝酒法 .....	154
2.喝酒要间隔多长时间才恰当? .....	155

## 【第六章】

### 酒局人脉学——酒局时间值千金 /167

拜访十位客户需要花费许多时间,可是运用酒局来拜访客户,可以让你在还没展开正式工作之前,就已经见了十位客户。

大部分像这样的机会,不但可以进一步加强你与客户的现有关系,甚至能得到某些很有价值的回报,让你在个人和事业两方面有所成长。

如果你还没有开始这样做,不妨好好考虑一下。不过在酒桌上,切不可几杯下去,就头脑发热,急功近利。

打通人脉:在酒局上“照顾”对方 .....	168
1.要对别人感兴趣 .....	168
2.切不可“以我为核心” .....	171
3.选择你的“贵人” .....	174
拓展人脉:以低姿态出现在酒局上 .....	177
1.随和:不挑事,不挑理,不挑人 .....	178
2.低调:别人讲话时不要插嘴 .....	179
3.明理:把握一定的火候 .....	185



提升人气,酒桌上的说话艺术 .....	186
1.说笑话,是酒局中不可缺少的艺术 .....	187
2.幽默,是酒局中的盐 .....	191

## 【第七章】

### 酒局读心术——通过喝酒了解和操控他人 /204

如今人人都戴着面具,职场暗战,商场博弈,人心之间莫不存在着一道防备的隔阂。想要成事,你必须先打破这层隔阂。一旦到了酒桌之上,平日再不苟言笑之人也能放下戒备,使陌生的距离得以拉近。从这个角度来说,酒是一个“照妖镜”,可以看透人心。

喝酒之前,先对酒桌上的人有个大致了解 .....	205
1.从点菜看对方大致是什么个性 .....	205
2.从握杯习惯看性格特征 .....	207
3.通过抽烟的习惯观察对方 .....	208
酒品VS人品 .....	210
1.从酒品看哪些人值得结交 .....	211
2.从醉酒的样子看人心 .....	213
3.从酒局的潜规则读人性 .....	215
在拼酒中识人 .....	217
1.值得结交的人 .....	218
2.不必计较的人 .....	220
3.敬而远之的人 .....	222



## 【第一章】

# 酒局的作用 —— 理智与情感

对于职场从业人员来说,酒局是一个无法逃避的问题。许多情况下,在正式谈判桌前无法解决的难题,用酒就能迎刃而解。

无论人们对于酒局在企业经营管理中的作用持什么样的看法,酒,作为商业“润滑剂”的确有其合理性。生意场上请客吃饭,往往都是乙方宴请甲方:请客一方的心态是“阴谋与爱情”,被请一方则是“傲慢与偏见”,当然最终大家都要回归到“理智与情感”。

如果不幸,你是乙方,有求于人,希望甲方们能够高兴而来、满意而归,顺顺当当地把生意交给你,那么首先你要知道,酒局具体的作用是什么,方能有的放矢,慎重地谋篇布局。



## 酒局的分类

撇开和家人、亲友的饭局不谈,这里我只谈职场达人的酒局,那可以是商场风云诡谲的交锋谈判,也可以是政坛巨头翻云覆雨的巅峰对决。

现代社会人脉、资源、地位、友谊、生意、升迁、开心、郁闷……都会在酒中呈现。局的不同,会让喝酒的意义也大相径庭。

### 1. 宴会局:更多强调的是商务礼仪



宴会场是比较大的饭局酒场,不过因为人多所以喝酒风格不会那么夸张,所以你大可不必担心有人执着地跟自己纠缠、灌酒。宴会场强调的是商务礼仪、宴会礼仪等,所以宾客大多都表现得温文尔雅,喝酒节奏和激烈程度也远比小范围的酒场要低缓得多。

参加宴会场,你首先要明白自己的目标,是为了给面子捧场,还是主题发言,又或者是想认识一些行内人士。目标很重要,它决定了你的行为。

出席宴请活动一定要注意着装,穿着体面的正装,基本是不会出错的。

参加宴会抵达时间的迟早,逗留时间的长短,在一定程度上反映了你对主人的尊重。迟到、早退、逗留时间过短都被视为失礼或有意冷落,正点或提前5~10分钟到达宴会场所。

抵达后,你应根据活动内容予以祝贺或其他致意表达,在需要的情



况下可赠送礼品。

入席时,要注意座次安排,有名签应按照名签入席,没有的话可根据引导入座,实在不明白的情况时你可询问服务员,或待大多数人落定后再行入席。

入席后,你应择机自我介绍,主动与同桌的众客人交流,不要只同几个熟人或只同一两个人说话。

宴会场的餐饮一般分为中餐、西餐、自助餐、鸡尾酒会等,你应注意各种餐饮形式进餐时的礼仪,这里我就不赘述了,你可参阅有关商务礼仪的书籍。

我有个应对各种餐饮形式的万能窍门就是,如果你不懂就不要贸然行动,可磨蹭时间观察别人是怎样处理的,再效仿之。席间如果主人或嘉宾讲话,你应尽量停下手中的动作聆听,以示尊重。

宴会场上不要贪杯,饮酒量宜控制在自己酒量的1/3。祝酒时应表达与宴会主题相关的言辞,要与主人和主宾先碰,但若人多可同时举杯示意,不一定要碰杯。

与其他宾客交谈时,你可先交换名片,同对方认识后举杯同贺,少量饮酒。

待宴会程序全部完成,主人宣布活动结束,你应主动与主人和朋友告别致谢,才可离去。若确实有事需提前退席,应向主人说明再悄悄离去。

## 2.单位局:这种酒局不要轻易错过

单位局,泛指同一单位的同事招呼参加的酒局。同事之间三五邀约,大家一起喝喝酒,吃吃饭,沟通感情,可以让彼此在工作中相互照应,避免瓜葛纠缠,消除部门之间的隔阂,使得工作氛围融洽。



当然,单位同事之间应该尽量避免“小撮化”,形成分化的小团体,小帮派。

作为上司应该的时常请属下,与属下建立“革命”友谊,而作为属下的适逢上司请客应尽量前往,不要十请九不在,那样容易被误会和疏远。

下级请上级,可以为了升职、涨工资、部门调动,也可以是单纯为了说错某句话而道歉。

新人到公司,上司应主动给他安排工作环境,设一顿入伙饭。如果上司没这个意思,新人可在合适的时机,发出邀请,感谢大家一段时间以来的照顾和帮忙,以快速融洽团队氛围。

与之相对,另一种常见的单位局是散伙饭,是某个员工被裁员或者主动辞职后,与大家告别所设的局。这种告别酒,尽量不要错过,有一个战壕里面的阶级友情也好,平时有些摩擦也罢,在这时候大家可以敞开心扉。几杯酒喝下去,彼此吐露出的往往都是真心话,可使友情坚者愈坚,误会得以冰释。

### 3.局后局:备选节目和注意事项 》》》

“草根饭局”核心在于饭,精英饭局核心在于局,深入交往核心则在于饭后局。

饭局之后如果大家都意犹未尽,我这里有一些备选节目可以挑选,例如KTV、桑拿按摩、夜总会、酒吧。

#### KTV

这种起源于日本的玩意儿已经成为朋友间聚会,饭后消遣的一个重要节目。漫漫长夜常在你一首,我一曲的引吭高歌中迅速溜走。我真诚地建议每个人都应该准备至少一两首的经典曲目以备不时之需,这



首歌最好能代表你的风格、品位和情趣,款款唱完后能迅速塑造一个属于你的品牌形象。在KTV房,最怕的就是当所有人争当k歌之王、麦霸的时候,你一个人在落落寡欢地鼓掌。

### 桑拿按摩

酒足饭饱之后休息一下,会让大家觉得身心疲惫,这时桑拿按摩是局后的不错选择。从生理角度上来说,一蒸一按,可以缓解肌肉紧张和劳损;从生意角度来说,进入桑拿房坦诚相见,能让彼此的亲密程度上了一个台阶。

### 夜总会

夜总会,顾名思义就是总在夜里相会的地方,其往往代表着昂贵的酒水、昏暗的灯光、嘈杂的KTV,好似人们说的灯红酒绿、纸醉金迷就是这里了。去夜总会消遣的基本上是男人,他们一种是龙套演员,是陪同公司主管或老板的;一种是主角,发挥主要作用承担主要责任。

前者一定要有眼力劲儿,切忌光顾着聊天、喝酒,而要时刻察言观色,关注场上形势,判断何时该配角登场;后者则一定要保持清醒,按照事先准备好的功夫套路打拳。夜总会里面主要的玩耍项目就是KTV和玩骰子喝酒,所以这两样东西多少要懂得一些,否则会无所适从。

### 酒吧

每个城市都有夜色迷茫、灯火阑珊的时刻,每个城市都就有流连在酒吧的男男女女们。因为生计忙碌奔波后的放松,因为前途未知的忧郁,因为爱情的悲欢离合,因为痛苦的悲伤与麻醉,因为无聊的不知所措……一幕一幕都会在酒吧这个欢场上演。

去烦了KTV、桑拿、夜总会的人,会把酒吧作为商务招待的一个场所。酒吧消费一般比那几个地方都便宜一些,而且更有意思,大家可以大声交流,喝着酒共同对眼前晃来晃去的美女们品头论足,玩玩骰子、划划拳,即便不谈正事这也算是一种感情沟通的方式。





## TIPS 局后局的通用规则

时间。即使有大把的时间荒废在那里,你也要记得回家和次日上班的时间。熬夜伤神,醉酒伤身,若局后局在10点开始凌晨2点就应该回家洗洗睡觉。

消费。除了酒吧老板和服务生,没人会在乎你是不是只要了一瓶啤酒就坐了一晚上。泡吧是一种消费,更是一种生活方式。

财物。注意保管好自己的钱包、手机等财物。去酒吧之前你尽量把能放下的东西放下,随身带点现钞过去就成了。

饮酒。泡吧饮酒饮的是一种氛围和感觉,我不推荐你跑来这里买醉。如果非要这样,那你一定要带好身份证,并且叫上自己的好友。

通讯。在酒吧里要么关掉手机,要么就时刻留意手机的讯号,因为谁也不保准你漏接的那个电话是无足轻重的。

分寸。你一定要有分寸,不可不管不顾的乱来,否则容易惹麻烦,损自己的形象。

安全。这是最后一个关键词,也是最重要的。如果你喝酒了千万不要自己开车,这是常识,但往往很多人会不遵守。

## 酒局的谋略

酒场毕竟不是商场,酒桌并不同于谈判桌,很多人酒醉之时的承诺往往会作废,因为这只不过是一种常见的沟通、交际的方式与方法。所以“处处留心皆学问,人情练达即文章”这句话用在这里,一点都不会显得酸文假醋。吃饭、点菜、喝酒也许算不得什么高超技能,可如果在重要

