

# 饭局酒局

## 吃喝应酬中的潜规则

张永生◎编著



**在中国，饭局无处不在，  
饭局已成了现代人首选的交际方式。**

日本心理学者门昌央说：“一起吃饭喝酒是笼络人心的根本。”



饭局看似简单，其实却包含着很多的学问。本书为您详细叙述了饭局中应遵守的潜规则，懂一点饭局里的学问，了解一些饭局里的潜规则，是每一个现代人的必修课。

江西传播出版社

# 饭局酒局

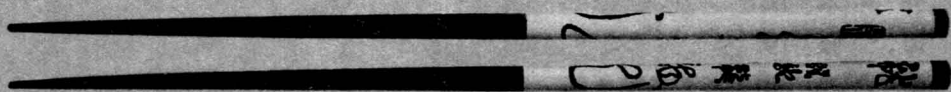
吃喝应酬中的潜规则

张永生◎编著



**在中国，饭局无处不在，  
饭局已成了现代人首选的交际方式。**

日本心理学者门昌央说：“一起吃饭喝酒是笼络人心的根本。”



江西传播出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

饭局酒局:吃喝应酬中的潜规则 / 张永生编著. —北京:五洲传播出版社,2012.1

ISBN 978-7-5085-2238-8

I. ①饭… II. ①张… III. ①饮食—文化—中国 ②酒—文化—中国 IV. ①TS971

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 002697 号

**出版发行: 五洲传播出版社**

**社 址: 北京市海淀区北三环中路 31 号**

**邮政编码: 100088**

**电 话: 82005927 82007837**

**传 真: 82005046**

**印 刷: 北京市业和印务有限公司**

**开 本: 1/16**

**印 张: 19**

**版 次: 2012 年 2 月第 1 版**

**印 次: 2012 年 2 月第 1 次印刷**

**书 号: ISBN 978-7-5085-2238-8**

**定 价: 32.80 元**

**版权所有 侵权必究**

# 前 言

## PREFACE

在中国有很多局，牌局、棋局等等，其中与我们生活密切相关的就是饭局。局这个词本来很简单，原是下棋术语，引申为情势和处境的意思。饭与局的组合，将本来很简单的事情变得颇有趣味，也让小小的饭桌承载了很多额外的功能。因为这个原因，交际意识越来越强烈的现代人开始对饭局格外重视。于是，饭局成了现代人不可或缺的首选的交际方式。

通过饭局，我们可以联络感情，结交朋友；疏通关系，求人办事；促成合作，做成生意、甚至可以这样说：一个小小的饭局可以打开人生的大格局。

饭局是结交人脉的开始。饭桌上的信息沟通是大众媒体所不能代替的，而且饭桌上的信息给人的印象更深刻、更富有启发性。

饭局之妙不在饭，而在于局。俗话说，无人不成局，一个人吃饭难免会让人觉得你在社会上混得不够成功，起码那说明你人缘不好。其实，在中国，饭局是一个人社会身份的认可和认同。正如易中天所说的那样：“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。”

在中国，饭局无处不在，结婚有饭局，升迁有饭局，赔礼有饭局，办事有饭局，过节有饭局，开会有饭局，开业有饭局……当然，我们得承认，踏踏实实做实事是为人之根本，但是要想做成事，还要讲求策略方法。事实上，饭局并非如你想象中那样，只是些雕虫小技。日本心理学者

## PREFACE

门昌央说：“一起吃饭喝酒是笼络人心的根本。”此话也许有点夸大其词，不过从心理学的角度来看，这其中有着你所不知道的深层意义。

饭局看似简单，其实却包含着很多的学问。说话中不中听，言语是否得体，穿着是否合适，吃饭的动作是否文明优雅等，这些都是饭局中的潜规则。下面，就说饭局里有哪些潜规则需要遵守。

潜规则一：要看清座次，千万不要犯忌讳。总的来讲，座次是“尚左尊东”、“面朝大门为尊”。若是圆桌，则正对大门的为主客，主客左右手边的位置，则以离主客的距离来看，越靠近主客位置越尊，相同距离则左侧尊于右侧。若为八仙桌，如果有正对大门的座位，那么其右位为主客。如果不正对大门，则面东的一侧右席为首席。

潜规则二：敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分清主次，避免出现尴尬的情况。如果你分不清客人职位、身份高低，就按统一的顺序敬酒，比如先从自己身边按顺时针方向开始敬酒。

潜规则三：饭局虽小，学问很大。俗话说，酒逢知己千杯少，话不投机半句多。一句话该不该说，该怎么说、什么时候能说、什么时候不能说……其中的分寸你必须细心拿捏、仔细斟酌。

潜规则四：在饭局里，什么事情都有可能发生，比如本来两个素不和睦的人相遇，或因为一句话两个人闹翻，或遇到不识相的人搅局，等等，一定要处理好这些事情，以免让饭局不欢而散，需要你见机行事，灵活灵

## PREFACE

活，并掌握一定的公关能力。

潜规则五：如果是一个有领导在场的饭局，你要小心谨慎。在饭桌上，如果领导没有举杯，你不要举杯。而且在碰杯的时候，杯沿一定要比领导的低一点，可以右手持杯，左手稍微托着一点杯底。记住千万不能一拿起杯就说一饮而尽的话，要说好祝酒辞，最重要的是要量力而行，且不可在领导面前喝醉失态。

潜规则六：在饭桌上一般不要谈工作上的事情，这是潜规则，工作上的事情只要点一下就可以了。

潜规则七：如果你是陪同领导参加饭局，有一点你要特别注意：千万不要抢了领导的风头。你要看清形势，该你出头的要勇于出头，不该你做的，那就老老实实地在座位上坐着。

饭局是社会生活的一大主题。任何人都免不了参加饭局，所以，懂点饭局潜规则是你立足社会的基本功。上得了台面，进得了场面，这不仅是对人情世故的谙熟，更是生存能力和社会阅历的一种体现。

饭局是一个大舞台，能不能演好你的角色，就要看你的应酬能力如何了。懂一点饭局里的学问，了解一些饭局里的潜规则，是每一个现代人的必修课。在饭局里获得认可，就意味着你的社会身份得到认可，你也就获得了进入社会主流圈子的通行证。

# 目 录

## CONTENTS

<b>第一章</b>	<b>无人不成局，结交人脉从饭局上开始</b>	
	一顿饭可以改变人生格局 .....	003
	中国式饭局的神奇功效 .....	005
	中国人为什么喜欢“饭局社交” .....	007
	吃喝应酬是立足社会的基本功 .....	009
	无人不成局，别一个人用餐 .....	011
	醉翁之意不在酒——巧用饭桌拢人心 .....	013
	在饭桌上扩展你的人脉 .....	016
	千万不要错过同学饭局 .....	018
	饭桌上莫交酒肉朋友 .....	020
	学会应酬，饭桌酒桌皆有潜规则 .....	024
<b>第二章</b>	<b>面面俱到，办个宾主都尽兴的好饭局</b>	
	好饭局一定要选好地点 .....	029
	请佛有道——饭局邀请术 .....	031
	成功邀人赴宴的八个绝招 .....	033
	饭局的画龙点睛之笔——点菜 .....	036
	提高品位，让宾客吃出健康 .....	040
	中西餐菜系有何不同 .....	042

## CONTENTS

无酒不成席，无酒不成宴——点酒水的学问 .....	044
宴会结尾时该做哪些应酬 .....	046
结账是一门学问——饭局结账的规矩 .....	048

### **第三章 进得场面上得台面，饭局礼仪不可少**

宴会场合的着装搭配 .....	053
个人形象三张牌——仪表、仪态、语言 .....	055
分清主次长幼尊卑——宴会入座礼仪 .....	059
以手示礼——饭局应酬中的握手礼仪 .....	061
做一个精彩漂亮的自我介绍 .....	067
宴请场合如何进行集体介绍 .....	070
饭局里如何接收与发放名片 .....	072
做一个彬彬有礼的赴宴者 .....	076
别在饭桌上闹出笑话——中西餐特色菜肴的吃法 .....	078
小心犯忌讳——饭桌上使用筷子的禁忌 .....	081
宴客茶道——泡茶献茶接茶饮茶的礼仪 .....	083
饭局中提前离席的礼仪 .....	085



## CONTENTS

**第四章 有好酒助兴，让交情天长地久**

- 酒桌上不可不知的规矩 ..... 089
- 开瓶与倒酒的礼仪与禁忌 ..... 091
- 斟酒三法——桌斟、捧斟、托斟 ..... 093
- 西宴中饮酒时应注意的细节 ..... 095
- 机关宴请中喝酒应注意的事项 ..... 099
- 无三不成礼——中国古代酒礼酒俗 ..... 103
- 全国各地喝酒习俗大盘点 ..... 106
- 别具特色的世界各国饮酒习俗 ..... 111

**第五章 好酒要有好说辞——酒局中的场面话**

- 应酬场合必须要说的祝贺话 ..... 117
- 说好场面话——致辞的技巧 ..... 119
- 有朋自远方来，不亦乐乎——欢迎辞 ..... 122
- 来而不往非礼也——答谢词 ..... 125
- 好酒应有好说辞——祝酒辞 ..... 128
- 以菜为媒——以菜肴为题的祝酒术 ..... 134
- 见机行事，得体自然地为人祝酒 ..... 136
- 表达祝愿，传递祝福——节庆祝酒辞 ..... 138

## CONTENTS

只言片语传真情——生日祝酒辞 ..... 143

## 第六章 酒局操控术——敬酒、劝酒、拒酒的诀窍

口吐莲花，敬酒要有好说辞 ..... 149

敬好开局的第一杯压阵酒 ..... 151

临时敬酒的八个制胜策略 ..... 153

巧舌如簧，敬酒全靠一张嘴 ..... 155

劝君更尽一杯酒——酒局上的劝酒之道 ..... 157

酒桌上劝酒必用的十二种招术 ..... 159

攻心为上——趣味劝酒的九个技巧 ..... 163

来者巧拒——如何拒酒而不伤面子 ..... 169

酒桌上最管用的七个拒酒妙招 ..... 173

斗酒——拼酒量不如斗智慧 ..... 174

## 第七章 在饭局里应该聊什么

在饭局里和陌生人交谈的方法 ..... 181

应酬场合，场面话绝对不能少 ..... 183

别唱独角戏——聊多数人都能参与的话题 ..... 185

如何应对饭局里的冷场 ..... 187

## CONTENTS

遵守酒桌的规矩，不要信口开河 .....	190
请客吃饭必须让来者皆尽兴 .....	194
发挥“活跃剂”的作用，把饭局气氛调动起来 .....	197
化干戈为玉帛——巧打圆场 .....	200
会说话让人笑，不会说话让人跳 .....	203
饭桌上别给人添堵——安全聊天的技巧 .....	206

## 第八章 人在饭局，好酒量不如好口才

话到礼到，把该说的话说好 .....	211
客套话——应酬场合必说的黄金短句 .....	214
酒桌上说话必须要拿捏好分寸 .....	216
有话好好说——酒桌上求领导办事的尺度 .....	221
说话看场合——聚会时的说话技巧 .....	224
巧用自嘲化解饭桌上的僵局 .....	226
在饭桌上把赞美说得像美食一样可口 .....	228
如果不方便直说，就找一个美丽的借口 .....	230
酒逢知己千杯少，话不投机半句多 .....	233
有料才有“笑”果——把话说得漂亮一点 .....	236

## CONTENTS

**第九章 瞬间掌控人心——饭局读心术**

- 懂点饭局读心术，莫交酒肉朋友 ..... 241
- 坐有坐相——从入座习惯读人心 ..... 242
- 以小见大——由点菜风格读人心 ..... 244
- 以管窥豹——从吃相判断一个人的性情 ..... 248
- 萝卜白菜，各有所爱——从饮食偏好看人性情 ..... 250
- 酒后吐真言——从饮酒习惯读人心 ..... 252
- 品茶就是品性情——由喝茶习惯看人性格 ..... 255
- 小水果暗藏大玄机——从吃水果看人性格 ..... 257
- 留意手部动作——从握杯习惯读人心 ..... 260
- 钱是人心的试金石——从买单行为读人心 ..... 262

**第十章 饭局应酬里不可不知的人情世故**

- 世俗潜规则——请客吃饭好办事 ..... 267
- 饭局里必须要知道的人情世故 ..... 269
- 宴客之道不应太功利 ..... 271
- 别在有求于人时才请客吃饭 ..... 273
- 饭局里别当着失意者说得意事 ..... 275
- 饭局里莫抬高自己贬低别人 ..... 277

## CONTENTS

饭局里的“应景话”不能当真 .....	279
莫淌浑水，酒桌八卦传不得 .....	282
保持低调，做一个受欢迎的客人 .....	284
冤家路窄，饭局里遇到搅局者怎么办 .....	286

## 第一章

# 无人不成局，结交人脉从饭局上开始

---

一顿饭可以改变人生格局

中国式饭局的神奇功效

中国人为什么喜欢“饭局社交”

吃喝应酬是立足社会的基本功

无人不成局，别一个人用餐

醉翁之意不在酒——巧用饭桌拢人心

在饭桌上扩展你的人脉

千万不要错过同学饭局

饭桌上莫交酒肉朋友

学会应酬，饭桌酒桌皆有潜规则





## 一顿饭可以改变人生格局

对饭局这个词，我们并不陌生。饭局是一个民间词语，是指宴会、聚餐等。其实，饭局有很久远的历史，饭局一词语最早起源于距今一千多年前的宋代，当时引用“局”字是来源于下棋中的术语，而后引出“情势”和“处境”的含义，“饭”与“局”的结合则为通过吃饭的形式而达到某种改变情势的目的。

在历史中，中国人就一直将吃饭和工作紧密地联系在一起。春秋时期，齐相晏子在饭局上“二桃杀三士”；蔺相如渑池会上制服秦王，开赵国数十年太平盛世。还有，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妇孺皆知。

其实，在中国，饭局从来就不是简单的解决温饱问题，而是上升到了一个更高的境界——包括各种各样的目的和功能。

有一项调查表明：世界上所有的谈判 80%是直接或间接在饭桌上完成的。

饮食在衣食住行中占有重要的位置，每个人都需要吃饭。所以，我们应把饭局重视起来，把它当做一个建立人脉的重要平台。

对饭局有一种误解，只有那些坐在高档饭店里，桌上摆满山珍海味、美酒佳酿的宴席才是饭局。因此，这也导致人们不敢轻易用这个方法来办事情，因为这样的投入，不是每个普通人承受得起的。

其实，事情并不是我们想象的那样，饭局实很随意，它可能就是路边的一顿早餐，也可能是你亲手烹饪的一桌家常便饭……关键不是内容，而是借助这种人们普遍比较易于接受的形式来与你想交往的人培养感情，建



立深厚的友谊。

美国著名企业家巴克就是通过与别人吃了一顿便饭而结下深厚友谊的。

巴克早年随父亲来到美国创业，经过多年的经营和努力，巴克家的食品店初具规模，而且有了良好的口碑。在父亲去世后，巴克接过了食品店生意。

有一天，巴克忙了一天正准备打烊。突然，他发现一个面黄肌瘦、衣衫褴褛的年轻人出现在他的面前。很明显，这个年轻人已经很久没有吃过东西了。巴克是个心地善良的人，所以他客气地对那个年轻人说道：“小伙子，你怎么了？我可以帮你什么吗？”

那个小伙子害羞地说：“巴克先生，我来自墨西哥，到这里来是为了找工作，可是整整两个月了，却没有找到一份合适的工作。我父亲年轻时也来过美国，他告诉我，你们店的信誉非常好，他曾经在这里买过一顶帽子，瞧，就是这顶。”

看得出来，小伙子真是遇到了困难。于是，巴克和妻子把小伙子请进店内，并给他做了一顿丰盛的晚餐，还给了他回家的路费。

几年后，巴克的生意越做越大，分店几乎遍布整个美国。所以，巴克有了更大的梦想——把生意做到海外去。可是问题在于，他在海外没有根基，要想发展必须从头做起，而从头开始并不是容易的事，为此巴克一直拿不定主意。

正当巴克犹豫不决的时候，一封来自墨西哥的信件给了他莫大的帮助。这封信正是多年前他曾帮助过的那个年轻人寄来的。年轻人通过自己的努力，已经成了墨西哥一家大公司的总经理，他在信中表明，要感谢巴克的帮助，并想与他共创事业。

这样的消息对巴克而言，无疑是救命的稻草。他欣喜不已地给那位年轻人回了一封信，并表示愿意与他合作。一切都很顺利，巴克在年轻人的帮助下，很快在墨西哥建立了分店。从此，巴克的事业在海外一步步发展起来了。

一顿简单的“饭”改变了一种格局，这真的是极简单却非常有效的方