

一部助女人进退自如的饭局人脉攻略 一本让女人左右逢源的实用饭桌圣典

女人饭局

应酬通变术

做个会说话会办事会交际的聪明女人

禾雨 著



◎攻心与暗战 ◎玄机与陷阱 ◎智慧与手腕

跨国公司资深女性公关总监化名出书

讲述十几年穿梭各色酒局中的应酬秘笈

不再身不由己 无须烂醉如泥 玩转酒局江湖

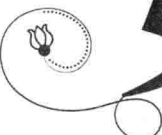
用一个小小的饭局打开人生的大格局!

女人饭局

= 名利场+陷阱地



华文出版社
SINO-CULTURE PRESS



女人饭局

应酬通变术

做个会说话会办事会交际的聪明女人

禾雨 著



華文出版社
SINO-CULTURE PRESS

图书在版编目(CIP)数据

女人饭局应酬通变术：做个会说话会办事会交际的
聪明女人 / 禾雨著. --北京：华文出版社，2012.12
ISBN 978-7-5075-3905-9

I. ①女… II. ①禾… III. ①女性—人际关系—通俗
读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第306530号

女人饭局应酬通变术：做个会说话会办事会交际的聪明女人

著 者 禾 雨

责任编辑 黎 娜

策划编辑 许 希 张本滢

封面设计 MXK

出版发行 华文出版社

社 址 北京市西城区广安门外大街305号8区2号楼

邮政编码 100055

网 址 <http://www.hwchs.com.cn>

电 话 总编室：010-58336255 发行部：010-58336270

责任编辑：010-58336193

经 销 新华书店

印 刷 三河市兴达印务有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 17.75

字 数 220千字

版 次 2013年2月第1版

印 次 2013年2月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5075-3905-9

定 价 29.80元

版权所有 侵权必究

前言

Preface

在古代的传统观念中，饭局、酒桌、应酬、交际这些词往往被认为只与男人或是风尘女子有关。

现如今，随着地位的提升，越来越多的女性走出了家门，步入了社会，征战于职场、商场、人际场上——正是社会发展的潮流将女性推上了台面，使之成为行走在饭局应酬场上的常客。

时至今日，饭局的多寡甚至已经成为了彰显女性成就的资本之一。

当一个女人拥有了影响力，一些与之相关的利益人想要拓展奔向成功的路径，自然是削尖了脑袋也要挤进这个女人的日程表里，安排个饭局，好生地招待。

从社会现状来看，饭局多的女人在物质生活水平上往往高于饭局少或是没有饭局的女人，因为“有饭局”代表着位高权重，而“被饭局”则代表着受重视，受青睐。

饭局应酬逐渐成为了新时代下的一种“职业能力”、“社交能力”，不管是在工作中还是生活中，有社交就有饭局。因此，一个女人有多少资本，能有多大的发展，似乎全在于“饭局”二字之中。

当一个女人拥有口才时，当一个女人拥有酒量时，当一个女人拥有热情时，当一个女人懂得八面玲珑时，当一个女人拥有美貌时……则更是饭局上必不可少的“座上宾”。男人在饭局喜欢看到饭桌上有这么一个女人，也喜欢带上这么一个女人在饭桌上。

因此，聪明的女人不可不懂些饭局上应酬的通变术。

首先，只有掌尽细节，方可面面俱到。女人在饭局中就应当充分发挥女性的特性：细心周到。尤其是“被饭局”的女性，更多的是以“陪衬”的身份出席，所以就更要代“主”应酬，将饭局完美地进行到底。因此，从入场、入座、点菜、上菜、摆菜、热场，到倒酒、碰酒、喝酒、敬酒、应酬……方方面面的细节都要照顾到，才能保证整场饭局顺利地进行。

其次，善于保护自己，认清“陷阱”巧应对。不是所有饭局都是单纯意义上的吃饭、聊天，有些饭局是存在着一定的潜在危险与陷阱的，女性因饭局被性骚扰、性侵害的事例并不少见，这也确实令一些“胆小的”女人对饭局望而却步，错失了大好机会，只能眼睁睁看着那些“胆大的”女人叱咤风云，越闯越勇。这也是一些保守的老资格在公司里往往混得不如新进员工的因素之一。

尤其在参加男士居多或是必须饮酒的饭局中，要赢得发展的同时又要保护好自己，那就必须要练就一些“应对术”，譬如话题接招、灵活挡酒等，方可在饭局上做到八面玲珑、游刃有余。

关于饭局的一切，一切关于饭局！本书是敬献于女性的福音书，让女性玩转饭局，在工作中风生水起，在生活中如鱼得水。只要你想，你就可以做一个会说话、会办事、会交际的聪明女人！

目录 *Contents*

论局篇

Part 1

一场饭局改变很多事

- ◎难点突破：饭局不为吃饭，知晓意欲何为
- 饭局只是牵线的“红娘” / 002
- 吃饭对象决定吃饭目的和“吃什么” / 006
- 饭局就是边吃边谈事 / 011
- 饭桌上的“生意经” / 016
- 领导请客，“醉翁之意不在酒” / 019
- 一场尴尬的饭局毁了多少事 / 024
- 开心散场，心照不宣事已成 / 028

Part 2

女人是局中一朵“陪衬花”

- ◎难点突破：看清自己在一场饭局中的位置
- 男人的局为什么离不开女人 / 034
- 有时，花无须开得太盛 / 038
- 万绿丛中一点红，花更需自护 / 043

饭局篇

Part 3

漂亮开局，Hold住全场

◎难点突破：赢在起跑线，解决众口难调

大方出场，得体寒暄 / 050

安排座位的小学问 / 055

赴宴时，当菜单传到自己手中 / 059

领导宴请，点单要顾全大局 / 064

细读宾客，点滴信息解决众口难调 / 069

微笑 Hold 整场，简单不失礼 / 073

Part 4

品菜不如品人

◎难点突破：分清主次，品出值得深交之人

品品那些看似无关的陌生人 / 080

陪衬花也要借局展藤蔓 / 083

识君子避小人 / 086

你品别人的同时，别人也在品你 / 090

摸清喜好，方能和对方“投缘” / 093

Part 5

吃饭ING，讲究细节显礼数

◎难点突破：点滴细节，彰显女性特质

懂摆菜更显细致周到 / 100

吃相优雅可加分 / 103

筷子不远游，勺碗不打架，碰嘴不出声 / 108

自顾自吃，再文雅的吃相也失礼 / 112

巧用“分食”助兴 / 115

勿笑他人吃相差 / 119

让洁癖在餐桌上给礼节让路 / 123

酒局篇

Part 6

千杯不醉只因防身有术

◎难点突破：灌酒不断，水来土掩巧接招

不要随便说“我喝完，你随意” / 132

挡酒道面面谈 / 136

妙语连珠巧挡酒 / 140

不随意代酒 / 145

移花接木法 / 148

偷梁换柱法 / 152

花言巧语法 / 156

厚积薄发法 / 160

应急解酒法 / 163

饭桌上的“奥斯卡影后” / 168

Part 7

酒桌上的言行举止

◎难点突破：礼仪到位，保持圆满进行

酒后的“疯女人” / 174

碰杯、敬酒看时机 / 178

劝酒过激伤感情 / 183

碰酒杯碰出孰高孰低 / 188

酒桌上的特殊语言 / 192

Part 8

酒杯里的谈笑风生

◎难点突破：知道对方说的是什么和自己该说什么

把酒言欢，小心“说者无心，听者有意” / 198

人多不说“悄悄话” / 201

三两赴会，私密话题促亲近 / 205

不要强插话 / 210

有些劝酒词不能说 / 214

不要附和他人的自嘲 / 218

听懂“场面话”与“真话” / 221

让话在肚子里跑几圈 / 225

Part 9

冷场，冷了人情世故

◎难点突破：优秀女人，八面玲珑巧暖场

局凉则人心凉 / 232

自然流畅地“没话找话” / 236

行酒令，先让场子热起来 / 240

巧妙离场，人走情还在 / 243

埋单，留下的是人情 / 246

拒局篇

Part 10

面对各种邀请如何拒

◎难点突破：对饭局说不，让对方被拒绝也高兴

情况一：无关工作的应酬 / 252

情况二：男上司盛情邀请单独用餐 / 255

情况三：办公室自费聚餐 / 260

情况四：下属邀请吃“大餐” / 264

情况五：新进同事请婚宴 / 268

情况六：“陪酒”婉拒有妙招 / 271



Part 1

一场饭局改变很多事

◎难点突破：饭局不为吃饭，知晓意欲何为

老舍在《骆驼祥子》中曾写过这么一句话：“遇上交际多、饭局多的主儿，平均一月有上十来个饭局，他就可以白落两三块的车饭钱。”从中便不难看出“饭局”早已和“交际”联系了起来。

为什么叫“饭局”？顾名思义就是在饭桌上设的一个局而已，目的无非就是请人办事，或是建立起良好关系，使得以后办事方便。



饭局只是牵线的“红娘”

现代饭局绝对不只是吃饭喝酒这么简单，生活中大大小小的饭局往往都是带着某种意图进行的社交行为，比如洽谈业务、请人办事、拓展人脉等。

人们为什么要选择吃饭喝酒这样的形式来进行这种意图性很强的社交行为呢？

这是因为吃饭往往代表着参与者之间有着很亲密的关系，所以请人吃饭也象征了加深彼此关系的期待，现实中甚至有吃着吃着，就吃出了“好关系”、“深感情”的状况存在。

再者，吃饭喝酒本就是一件享受的事情，借着这个享受的方式更容易取悦于人。而更为关键的在于，它是一个可以打开人的心扉、拉近人与人之间关系的平台，借着吃喝的空当，人们可以闲聊，可以借着酒劲谈天说地、称兄道弟、呼姐唤妹……于是，就此埋下了交情的种子，只待日后浇灌呵护，茁壮成长为人脉。

因此，饭局在现代社会中的作用就和媒婆一样，是“牵线搭桥”的重要角色。



“喂……哦，您好，是王秘书吗？我想问一下刘总今天的行程还有空档吗？”电话前的张伟用身体语言配合着自己在电话里的卑微。

“哦……满了啊。那明天呢？这几天都比较忙啊……那谢谢您！”挂了电话，张伟才算是舒了一口气。

同事李刚在一旁忍不住乐了：“又碰一鼻子灰吧？”

张伟点了点头，默认了。低声对这个关系不错的好哥们抱怨道：“早知道销售这么难做，我还不如在以前的公司继续做人事呢。真是……你说我挑战什么高薪那？连客户都约见不到，还谈哪门子的单子！你说我这不是扔了西瓜，捡了芝麻吗？”

李刚听后不免又笑了：“是不是芝麻，这个问题就‘仁者见仁、智者见智’了吧？”

张伟细一想：也是，那么多人都能做，高薪也不是不存在，只是与自己无缘罢了。随即叹了口气说：“唉……看来还是我自己的问题，可能我不适合做销售吧！”

“你是有问题，不过，你最大的问题不是不适合，是道行太浅……”李刚似乎有些不忍心看到关系不错的张伟这么发愁，于是便想要给他支几招，“你说说，你年纪也不小了，也不能用涉世未深来形容你，可你怎么连与人打交道都不会呢？”

“我就是再会打交道，我也得能见着面呀。”听到李刚这么说自己，张伟满脸不悦地替自己辩驳。

“为什么见不着面呢？”

“人家行程排满了，没时间，忙啊。”

“那他忙什么呢？”

“我哪儿知道啊。”

“那我告诉你吧，忙饭局呢。但凡能够闲下来的时间已经被别人请走，坐在别的销售顾问的饭桌对面啦。当然没时间见你了，而且，一旦吃了别人的饭，单子就没你的事喽……”

张伟顿时蒙了。

“没想到吧？这多正常啊，很多做销售都这么干，尤其是像你这样





从来没有见过人家的，一点交情都没有，人家凭什么和你合作。交情从哪里开始啊？就是吃饭。”

剧析

“交情从哪里开始啊？就是吃饭。”真可谓一语道破天机。

这的确是个“人脉定天下”的时代，对此，我们不能称之为“贿赂”，因为这只是生意场上关系建立的一种途径罢了。

有人可能会说：难道在办公室里面对面坐着就不能建立关系、洽谈合作吗？

也可以，但却难免有些勉强，比如以下几种情况：

第一，自己占主导地位，别人急着和你合作。这种情况下，往往对方会主动送上门来请求合作，于是，在办公室里，你就可以结识这个商场上的朋友，建立一定的关系。

然而，想要如此“空手套白狼”的请求合作方并不多见，即便遇到，与此同时也会有更多的竞争合作者会事先预约你的时间，但却不是在办公室，而是在饭桌上。你最终还是逃不开饭局。当然，想要坐在办公室里面对面地谈，还是去饭店里谈，就取决于你自己了。

第二，彼此有着或深或浅的交情。因为有交情在，所以直接见面或是在电话里就可以谈妥合作，然后只需拿着合同去办公室签约即可。

这就又不得不提到饭局。要么就是彼此在之前或是平时就有饭局往来，或许不以公事为由，只是觉得彼此投缘或是由共同的朋友介绍，一起谈谈天说说地……事先做好了铺垫，之后便好“办事”了。

再者，从环境这一角度来讲，与压力弥漫的办公室工作氛围相比，或优雅、或时尚的餐厅确实更胜一筹。一个单调刻板，一个灯影迷情——两种环境相比，恐怕任谁都想在后者的环境中一边释放，一边谈笑，一边就把生意谈了。

因此，我们不得不承认，饭局已经成为一种建立关系的最佳桥梁。

引剧论法

从理论上来说，女人请吃饭往往更容易得到应允，尤其当对方是男性的时候。

而像张伟这样与客户素未谋面就贸然地请对方吃饭，难免会显得有些突兀，那么该如何迈出这建立认识甚至是熟识关系的关键一步呢？

第一，表达方式要恰当。通常约见越大的客户，门槛就越高，要当面请他就不是那么容易，所以说打电话预约饭局也算是必修的一课。

有些人可能是想要装得像老朋友聚会一样，开门见山地说：“王总，赏个脸吃顿饭？”大多数人不免会暗想“这是谁呀，就吃饭”。不过，老熟人口气的好处就是往往不会立马遭到拒绝，因为对方担心如果真是老朋友，一个不小心会开罪了对方。然而，当对方确认了你的身份后，恐怕就没有好脸色了。

而且，如果女性用这种略带些“江湖气”的语言开场，不论对方是男是女，都难免会听着心里不舒服，毕竟是初次打交道。再者，也难免会让对方从一开始就看轻了自己，尤其是男性客户。

因此，在预约饭局的时候不妨挑个吃饭的时间点，一般以下午下班最好，正好到了吃晚饭的点，时间上也宽裕，午饭的话难免有些仓促。然后就可以用满是愧疚的语气说：“刘总，您看我来得真不是时候，能不能劳驾您加个班？我们一边吃饭，一边说？”

这种技巧不论是当面还是电话都非常适用。

第二，看清语言环境，考虑到对方的顾虑。有时客户拒绝的态度非常明确，此时就不要再不依不饶地说：“我饭店都订好了，×大酒楼。”如果他的身边正站着严厉多疑的老婆，而他又恰巧是个“妻管严”，那





么，你的声音越是娇滴滴（尽管可能你的声音本来就如此），就越是在给他惹大乱子。或是他的上司或者下属在场，那么你的坚持可能会影响他在上司或下属那里的形象。

因此，当对方直言拒绝时不要纠缠，可另找机会再约。

· 小贴士 ·

◎女人约饭局时，语气、用词应尽量庄重，能够拿捏到“既庄重大方又不刻板”当然是最好。重要的是不要给人轻浮的感觉，否则事后麻烦多（比如被女客户轻视，被男客户动手动脚）。

◎请人吃饭，不要坚持走直线，偶尔也可以用“曲线”达到目的。比如，如果无法直接牵线到当事人，可将饭局对象改为对当事人具有相当影响力的身边人（比如秘书、助理等），然后再借这个身边人搭线。唯一的缺点可能就是花费多一些，当然，这个利益得失就要事先计算好了。

吃饭对象决定吃饭目的和“吃什么”

吃饭对象决定吃饭的目的，意思很显然：

请客户吃饭无非就是业务合作的事。

请关系不错的朋友吃饭无非就是联络一下感情，必要时相互扶持。

搞同学聚会无非就是拓展一下人脉，将天南海北一些断了联系的同学再列入通讯录，偶尔维系一下感情，以备不时之需。

请孩子老师吃饭，无非就是想让他对孩子的教育多用点儿心。

请上司吃饭，无非就是想让上司关照一下自己，或是进一步了解上司，增进感情。

请同事吃饭，无非就是笼络人心，关键时刻和自己站在一起，升职的时候拥护一下自己。

.....

既然已经明白请不同人吃饭的目的，究竟要如何才能事半功倍地解决问题呢？这就需要女性同胞们掌握一条原则：请什么人决定着吃什么饭。让他们吃得高兴了，事情也就容易办了。



有人说：女人就像月饼，25岁就是八月十五。八月十五之前，月饼高价热销；八月十五当天，平价大卖；八月十五之后，优惠大特卖；再往后，廉价回收……

用米娅妈妈的话说，米娅已经是过了中秋的月饼，既然生产出来了，她也没打算回收，只希望米娅能赶快把自己给嫁了。

米娅虽然知道妈妈是说笑，可是，她自己的心里其实比妈妈还着急，只是无奈身边没有合适的人选。

情投意合的第一步就是先找到一个男人。

在朋友的介绍下，她认识了一位个子高高、长相虽然一般却温文尔雅的男人，年龄相当，职业不错，收入也可以。米娅觉得还算比较有“眼缘”，打算进一步了解一下，毕竟到了这个年龄再遇到这样条件的实属难得，能够把握住自然是最好。

两人第一次见面是在咖啡厅，在朋友的引领下坐下来，互相介绍之后，朋友便找借口知趣地走开了。各自一杯咖啡，蜡烛跳跃的火焰里涌动着浪漫的气氛，再加上四周弥漫着浅浅淡淡的音乐……这些无一不在激发着两人体内的荷尔蒙，米娅明显可以感觉到，一股情愫荡漾在两人之间，久久不散。





一切似乎不需要喊“开始”，就已经开始了。

第二次，是男人请她吃的饭，地点是在一家西餐厅，米娅尽情地享受了一番大额钞票换来的浪漫。结束时，米娅说：“下次我来请。”一句话已经无形地安排了又一场约会。

米娅觉得自己请客的规格也不能太低，于是便带着男人来到了一家更昂贵的高级餐厅，在这里，各国的料理都能享受得到。米娅点了红酒、一份美式牛排、一份意大利套餐，还有一些餐后的法式甜点。这几乎要花掉米娅一个月的工资，她平时也不是“拜金女”，自然也心疼，可是为了这份浪漫的爱情，她觉得很值得。

然而，男人的脸上似乎闪过一丝尴尬。

用餐到最后时，米娅还在细细地品着美味的甜点和男人聊东聊西，就是舍不得结束这次约会，并且，她希望可以在闲聊中确定之后去哪里浪漫再结束用餐。这时，男人说要去洗手间，米娅于是借机补了补妆。

回来时，男人说：“吃得差不多了吧？我们走吧！”

米娅只能“嗯”了一声，然后喊：“服务员，埋单。”

男人说：“走吧，我已经结过了。”

米娅受宠若惊，心想：这男人也太绅士了，值得交往。

可谁知，此后男人对她冷淡了许多，再也没有主动约过她。米娅找机会约请他：“你看你请了两顿，怎么着我也得再回请你啊。”可是对方都以各种理由推辞了。



剧中的男主角是被米娅给吃怕了。

从剧情的描述来看，第一次的约会是非常成功的，两人互相有了好感。而从第二次男人请米娅吃饭选择在昂贵的西餐厅就可以看出来他对米娅的重视，也希望得到进一步的了解与发展。