

哈佛商学院的 社交宴会

这才是哈佛商学院最重要的事
一个社交宴会，就有一千个、一万个意想不到的机会

目 儿玉教仁 著

邓一多 译

ハーバード流
宴会術



北方妇女儿童出版社



哈佛商学院的 社交宴会

HAFO SHANGXUEYUANDE
SHEJIAO YANHUI

● 儿玉教仁

邓一多◎译

ハーバード流
宴会術



 北方妇女儿童出版社

长春

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

哈佛商学院的社交宴会 / (日) 儿玉教仁著; 邓一多译. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2015.1

书名原文: ハーバード流宴会術

ISBN 978-7-5385-8568-1

I. ①哈… II. ①儿… ②邓… 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 (2014) 第190416号

HARVARD RYU ENKAIJUTSU World Enkai Standard by Norihito Kodama.

Copyright © 2012 Norihito Kodama All rights reserved. Original Japanese edition published by DAIWASHOBO CO.,LTD.

Simplified Chinese translation copyright © 2014 by Beijing Slow Culture Co.,Ltd.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with DAIWASHOBO CO.,LTD., Tokyo, through HonnoKizuna, Inc., Tokyo, and Beijing Kareka Consultation Center.

版权合同登记号 图字: 07-2014-4422

出 版 人 刘 刚
出版统筹 师晓晖
策 划 慢半拍·马百岗
责任编辑 张晓峰
封面设计 蔡小波
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 13.5
字 数 212千字
印 刷 北京盛华达印刷有限公司
版 次 2015年1月第1版
印 次 2015年1月第1次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮 编: 130021
电 话 编辑部: 0431-86037512
发行科: 0431-85640624

定 价 39.80元

序

你所不知道的哈佛社交宴会

位于美国东海岸波士顿的哈佛商学院，被誉为世界顶尖级的商学院。那里聚集着来自世界八十多个国家的学生，他们几乎都是各国领导的候选人。这些人不仅是学业上的英才，有的还是已崭露头角的商界精英，还有的原职业是运动员，也有特种部队出身的军人，更有一流的政治家……来自社会的各行各业。每年都有九百多名二十五岁到三十岁左右的精英聚集在哈佛，他们不仅在学业上很优秀，在其他方面也是热情澎湃。

而哈佛为他们准备的是“虎穴”般残酷的两年制课程。每年，

成绩排在后几位的学生都将被无情地勒令退学。如此严格的规定，只为一个教学宗旨，那就是培育出“影响世界、勇于革新的领导者”。

没错，哈佛虽然被称作“商学院”，但是有意思的是它并非仅仅以培育“商界精英”为目的，而是一直以来都以培育“领导者”为教育目标。因此，这里的毕业生们一直活跃在世界的各个层面。

世界 500 强（美国《财富》杂志以公司的总收入为标准，评选出的前五百家公司）的企业经营者里，约一半来自哈佛商学院。以美国前总统小布什这样的政治家为首，还有许多在世界各行各业中活跃着的领导者们都毕业于此。

令人感到意外的是，这样一个一流的商学院，却也有“派对学校”之称，学校经常会举办各种活动及派对，因此，这里的学生们也都成为了宴会达人。

事实上，“派对”对于哈佛而言，是不可或缺的组成部分。在此学习的两年，几乎所有课程的教学方式都不是以讲义形式进行的，而是实行所谓的案例分析，也就是以现实中的“商业事例”为教材，进行讨论的特殊学习方法。对于这种学习方法来说，让学生之间进行彻底交谈的环境就变得必不可少。必要情况下，让学生们将自己失败的事情和丢脸的经历以及难以述说的情怀，全部向同学们倾述。这种“脱掉内心底裤”般的交流空间是非常有效的。

为了让同学之间建立起这种以“无话不谈”为基础的信赖关

系，校方非常积极地、不分昼夜地举办各种活动和派对。学生们对此也积极响应，大家都是活跃在各行各业的实业家，因此他们明白，想要融入集体，最重要的不是空谈那些脱离实际的理论，也不是光鲜的外表，而是“人与人之间的信赖关系”。

尤其在全球化的环境中，人与人之间不同的不仅仅是肤色和眼球，还有母语、思想、以及构成价值观的社会共识。这些不同的个体如果想在一起共事并有所作为的话，至少要先相互建立起“信赖关系”。因此，人们深知，彼此之间存在着“差异”，而要接受这些“差异”，就必须建立起一种“信赖”基础。

对于学校举办的活动，他们不仅出席，并且积极地承担起准备工作。无论学业多么繁忙，哪怕是通宵熬夜，也一定要挤出时间出席“宴会”，并尽情地投入其中，借此建立起坚实可靠的关系。派对，也称“宴会”，作为一个不可或缺的重要文化，在哈佛商学院中起着不可替代的作用。

在这里学习期间，我体验到了惊人的变化。刚入学的时候，虽然很多学生原本已经是派对达人，但是不知道为什么，我开始注意到，大家“掌控宴会”的能力开始发生戏剧性的进化。

仔细想想，其实这也不足为奇。因为在宴会中我们应用了在哈佛商学院学习的领导思想，以及经营学中各种重要领域的知识，如战略论、市场营销、金融学、证券买卖、谈判技巧、组织论及技术革新等。接受严格教育的同学们通过宴会，以竞争般的形式将平时所学的内容付诸实践，大家的宴会技巧就是这

样快速提升的。

所谓宴会，换个角度看也是个“迷你计划”。确立目标、制订计划、招揽客人、确保预算、准备各种物流，以及规避各式各样的风险。而且你必须具备一定的领导力，能够处理好现场众多的不确定因素。这个过程与处理商务项目的步骤完全相同，并且都需要在短时间内完成。总而言之，如果想要准备一场顶级宴会，那么就必定会用到世界顶尖商学院所教授的知识。

就我本身而言，我的改变是十分令人惊讶的。我原本是个沉默寡言、不善交谈的内向青年。对于宴会，我是尽可能地远离。再加上我不会喝酒，所以对这种酒会一向敬而远之。

但是，我所就职的那所综合商社，经常会有一些应酬和宴会。甚至，能够在那些场合中做到游刃有余，也成为了这个行业对职员的一种要求。因此，我意外地在那里接受到了彻底的锻炼。我通过一次宴会拜师于一位前辈（他恐怕是日本社交宴会的泰斗，人称“东京夜晚怪物君”），在他出色的教导下，通过七年不懈的努力，我终于成功转型，将社交宴会变成了自己的利器，不，应该说是变成了我自身的象征。

我认为，日本综合商社的社交宴会在世界当数第一，真诚的待客之心、精心的筹备，还有完美的操作，是任何一个国家和地区都无法超越的。

得益于众多前辈的指导，我在综合商社中成为了一名高级的专业宴会家。而且，因为我曾在美国的大学学习过，擅长与外国

人交流，所以，即使在“国际型宴会”中代表日本出席也不会受到与会者的指指点点。可以说，我已经迅速地成为了一名“国际宴会专家”。

说实话，我从来没有想过自己的社交宴会在此之上还会有更大的飞跃，更别说在哈佛留学期间也能与宴会建立起直接的关联，这是我连做梦都没有想过的。但是，我必须承认，“哈佛商学院教会了我关于掌控宴会最重要的事情”。通过这些学习，此前我所掌握的那些宴会社交知识，就如拨云见日般变得更加系统化了。

以前，我总觉得将社交宴会系统地向人传授是一件很难的事情。社交宴会被公认为完全是种软技能，比起像传统技艺那样在教科书中学习，不如去亲身经历几次，在实践中观察、接触、慢慢地通过自身的感受去吸收。实际上我跟老师学习的方法正是OJT（On the Job Training），就是跟随他一起出席许多或公或私的宴会及联谊活动，偷艺般学习他的社交宴会。我就是这样看着天才的“背影”成长起来的，同样，我也以这种方式将自己的社交宴会做给后辈们看，让他们得以继承。对于我，甚至大多数的人来说，都认为社交宴会是一种隐性知识，将其系统化地整理和继承基本上是不可能的。

但是，我确实将至今在综合商社里代代相传的教导具体化，并创造性地将其改变成适合自己的社交宴会了。如今，这已成为“本能”，在无意识中进行的社交宴会，让我利用在哈佛学习的“经营学”，将其慢慢地整理、建立起体系，已经可以系统地向人们

传授了。

而且，像“来宾的杯子空了的话，要马上为其斟酒”等，这些不容分说已被前辈灌输成“条件反射”的“理所当然的习惯”，在所谓的社交宴会这个大体系中究竟起着什么样的作用？当我们开始明白其中的真正道理，并将所有的东西都有机地联系起来时，社交宴会便第一次以理论的身份出现了。

我甚至感受到了社交宴会强大的力量。那是在我的社交宴会发生传奇性的进化，并得到了世界认可时所发生的事情。那年，我们一百四十名哈佛的同级生一起到日本进行实地考察。在那里的十天，几乎每晚都会举行宴会，我作为宴会部长，承担了宴会的全部计划及实行等责任。我们几个同级的日本主办者团结一致，用我们引以为荣的日式待客之心，每天都变换着不同的主题，让这一百四十名宴会达人在惊喜和炫目中达到了天堂般的愉悦，也使得日本“世界第一宴会故乡”的称号实至名归。

也是发生在那个时候的事情，当时我们作为表演节目为大家跳的“胡子舞”被一部分同学自发地模仿，他们结成队伍在夜晚的道路上一边跳着胡子舞一边缓慢前行，引得周围的出租车司机也都跟着跳了起来。虽然语言不通，但并不妨碍他们在一起共享这片刻的快乐时光。

我看着这个在白天可能互相连话都不会说的组合，感悟到一个道理：宴会能够制造出即使互不交谈，也能让彼此心意相通的机会。这让我感受到，宴会的力量不仅限于个人及商务，甚至在

国家与民族之间，乃至更高的层面上，它都会发挥强大的作用。

我在哈佛学习经营学，并将所学应用在宴会上；我的社交宴会与哈佛同学们的切磋中不断进化，甚至已经发展成为了一套体系；再加上我经常被企业委托培训员工，因此，我便总结出了这本《哈佛商学院的社交宴会》。

在写这本书时，我想强调的是，我本身原不善社交，又因为不能喝酒，所以对出席宴会感到很头疼。因此，我非常能理解那些勉强参加宴会的人的痛苦感。但是，以我的经验而谈，即使一向不喜欢参加宴会、疏远宴会的人，当他能够与宴会直面相对，并且积极地去站在主办宴会的那一方时，他将会发生彻底的改变。这本书如果能够成为一个契机，将你的世界观和人际关系变得更完美的话，我将感到不胜荣幸。

这本书里所阐述的社交宴会的实践方法，与工作也是相关联的。

描绘出一幅壮景（理想），将它放入你的计划中，并让周围的人一起来实行的领导能力。

通过策划宴会和节目，从零开始锻炼你的营销能力和创造能力。

掌控含有各种不确定因素的酒席，渡过这一阶段，锻炼你的实际操作能力。

以诚待人，无论和什么样的人都可以敞开心扉进行交谈的交流能力。

尤其是最后以诚待人的交流能力如果得到了提升，你会感到宴会仿佛一下子变成了自己的个人时间。这样，你所得到的不仅是来自许多人的善意，还有与更多的人心灵相通而建立起的深厚关系。这对于寻找恋人和结交新朋友应该都会有很大的帮助吧。通过宴会，不单单会提高你工作的基础能力，还会提升你的人格魅力。这点是毋庸置疑的。

有一千场宴会，就会有一千个不同的机会。但是，宴会真正的强大在于它甚至具有改变人命运的力量。

当人的内心感到急剧扩张的时候，你将会得到巨大的感动。例如，川端康成在《雪国》中的开头所描述的：“穿过国境线狭长的隧道就是雪国了。”这表现了当穿过昏暗狭窄的隧道，眼前豁然呈现出无限宽广的空间时心里急剧扩张的情感。当你感到内心急剧扩张时，你的心会震撼，会得到巨大的感动。宴会也是如此，是宴会使那堆满压力和疲惫、在平时缩成一团的内心得以放松、得到感动。

人的内心在得到巨大感动的状态下，命运也会发生变化。所谓命运，也就是你所遇到的人或事改变了你的人生。就像罗密欧邂逅朱丽叶之后，两个人之前平静的人生都发生了彻底的改变，在宴会上戏剧般的相遇以及发现知心人的另一面，这些事情都有可能很大地改变参加者的命运。

《哈佛商学院的社交宴会》所追求的理想宴会——是能够让与会者们建立起新的信赖关系的幸运场所。在有限的时间内，如

《北风与太阳》^①中的“太阳”那般和善地脱掉与会者平日束缚着自己的“内心底裤”，让他们穿过情绪高涨的同伴们那内心深处的隧道，从而结成坚固的信赖关系。宴会就是这样一个能够创造出崭新命运的场合。

那个发挥“太阳”效果的人便是主办者。本书中的社交宴会，广泛地应用了以领导理论为代表的所有经营学理论和商务实践中的睿智。能够灵活运用一切可以利用的资源，为与会者们打造出一个可以建立信赖关系的环境，这样的“宴会主办者”会成为“真正的领导者”。

那么，接下来就为大家介绍能够使自己以及身边的朋友们变得更加幸福的社交宴会，请各位从今天起就来试一下吧。

①译者注：歌曲名。

· 哈佛商学院的社交宴会

· 目录 CONTENTS

序 / 你所不知道的哈佛社交宴会

Part 1 基础篇

01

搞懂社交宴会，
你就是人际关系里的大赢家
/ 2

02

主办者的任务就是让参加者成为主角
/ 7

03

作为主办者要有“位高则任重”的精神
/ 11

04

想要磨炼领导力，
“坐席型”宴会要比“立餐型”宴会更好
/ 15

Part2 实践篇

- 05 千万不要忘了“宴会关键人物”
/ 20
- 06 决定场所时要善于请教“大妈”和“姐姐”类型的人
/ 25
- 07 一定要亲自先看一下宴会场地
/ 29
- 08 提前安排座位，必不可少
/ 33
- 09 熟悉的餐厅至少应该有三个
/ 37
- 10 注重每一个细节，让宴会完美且魅力无边
/ 42
- 11 多点创意，挑战谁都没有做过的事情
/ 45
- 12 多让人“参与”，增加视听效果，让感动人心的宴会节目更感人
/ 49

- 13 宴会的小节目要做到“简单明快”“爆笑”“愚蠢”
这三点
/ 53
- 14 帮助新人一起筹划表演
/ 56
- 15 要想办好宴会，你先要有数学头脑
/ 60
- 16 “民主”“为共同目的打拼”的团队是最强的
/ 64
- 17 给宴会设计一个主题曲
/ 68
- 18 用真诚的握手和大方的亲吻来掌控现场
/ 75
- 19 宴会迟到是非常不好的行为
/ 78
- 20 宴会中绝对不要摆弄手机
/ 81

- 21 对待宴会中的女性要像对待“公主”一样
/ 85
- 22 请认真地做自我介绍，可以训练你的快速汇报能力
/ 89
- 23 无论有多少人，都能记住他们名字的小招
/ 94
- 24 即使酒量不好也可以成功举办宴会
/ 98
- 25 不要忽略空了的杯子
/ 101
- 26 在重要的宴席上，要和对方保持一样的用餐速度
/ 105
- 27 对宴会上的性骚扰说 NO!
/ 108
- 28 联谊会上的恶性循环
/ 111
- 29 巧妙地引导话题，取得对话的主导权
/ 114
- 30 即使不是内行，也要学习的“主持技巧”
/ 118

- 31 五大原则，引出对方的心里话
/ 122
- 32 怎样聊，才能引出让对方最想提的话题
/ 127
- 33 多用夸张语气，让对方占据话题的中心
/ 131
- 34 如果想得到对方的好感，一定要在说完话的时候保持笑容
/ 134
- 35 如果联谊会的气氛不活跃，“当场”就要开反省会
/ 138
- 36 能让大家一起参加的表演才是最好的节目
/ 144
- 37 准备“丰厚”的奖品，刺激大家渴望中奖的欲望
/ 147
- 38 绝对不要在宴会上玩“宾果游戏”
/ 151
- 39 参加型游戏的王牌就是“分组猜谜对抗赛”
/ 154