

中国饭局里的

潜规则

饭局不是万能的，
没有饭局是万万不能的。

一部最有效的饭局攻略
助你左右逢源进退自如

姜得祺 著

一本最实用的酒桌圣典 帮你运筹帷幄马到成功

中国饭局的全新诠释，潜规则的活学妙用，
让你在推杯换盏间游刃有余，于觥筹交错中如鱼得水。



中国饭局里的 潜规则

姜得祺 著



中国书画出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

中国饭局里的潜规则/姜得祺著. —北京: 中国画报出版社, 2011. 3
ISBN 978 - 7 - 5146 - 0040 - 7

I. ①中… II. ①姜… III. ①宴会 - 礼仪 - 中国②人间交往 - 中国 IV. ①K892. 26②C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 026143 号

中国饭局里的潜规则

出版人: 田 辉

作 者: 姜得祺

责任编辑: 卓 娜

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010 - 88417359 (总编室兼传真) 010 - 68469781 (发行部)
010 - 88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电子信箱: cpph1985@126.com

经 销: 新华书店

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷: 三河市场庄镇明华装订厂

开 本: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 17

版 次: 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5146 - 0040 - 7

定 价: 29.80 元

(版权所有 违者必究)

前言

民以食为天，中国是文明古国，又是礼仪之邦，饮食文化源远流长。无论是古代还是现代，无论私人交际还是公务往来，都离不开饭局。因此，饭局就承载了权力的争夺和利益的分配。

俗话说“无酒不成席”，“杯子底下好办事”。酒桌上，人与人之间的距离大大缩短，许多生意在酒桌上的成功率远远高于办公室。

可见，饭局在古今中外都存在着不可忽视的力量，饭局的这种力量在中国的现代社会表现得尤为突出。

其实，“饭局”一词起源于宋朝，迄今有一千多年的历史，“局”原本是下棋术语，引申出“情势”、“处境”的意思，后来又引申出了“赌博”、“聚会”、“圈套”等意思。“饭”与“局”的结合，是宋代文人对汉语以及中国文化的一大贡献——因为饭局上的圈套实在是太多了。春秋的齐相晏子，在饭局上“二桃杀三士”；蔺相如渑池会上屈秦王，使赵国得到了数十年的太平岁月。此外，如“鸿门宴”、“青梅煮酒论英雄”、“杯酒释兵权”等历代著名饭局更是耳熟能详，妇孺皆知。

一个饭局，有时候可以改变一个人的一生，甚至可以影响到一个人职业生涯的成功与失败。无论是初涉职场的新手，还是一位已经站稳脚跟的内行里手，或者是一位大公司的成功经理人，无论处于什么地位，做什么样的职业，如果不懂得饭局上的游戏规则，都难免在自己前进的道路上留下障碍。

饭局看似简单，其实，中间暗藏着政治权利、社会关系、人际交往等等。所谓人脉，所谓圈子，所谓社会关系，所谓朋友，所谓友谊，到最后都绕不开饭局。酒肉虽然穿肠过，交情却在心中留。而你在饭局中的发挥，往往决定了你能否成功、能否成事。所谓饭局之妙，不在“饭”而尽在“局”也——端的是饭局千古事，得失寸唇知。

饭局如此的重要，因此，在饭局之前首先要学会邀请别人，如果自己觉得有用的人被你的邀请举动吓得不敢来了，何以再求别人帮助你办事啊！即使邀请来了，更要懂得饭局的礼仪，尤其是那些熟悉的人，不要觉得无所谓，反正是熟人怎么对待都成，这样想就完全错了，无论平时多么熟悉的人饭局上都一定得按照饭局的礼仪去对待。该敬酒的时候一定要敬酒，但是不能完全顾着喝酒忘记自己请客的真正目的，不妨在酒桌上点点正题，但是千万别死咬着这个话题不放，点到为止为好。相信聪明的人都会明白你请客的目的。吃人家的嘴短，拿人家的手软，该为你办的事人家也会尽力的。

另外，把握饭局上每个人的身体语言，从中读取自己话题的效应。对那些刁难你的人，不要怒发冲冠，而是巧妙地想办法，在心平气和的话语中，回敬对方。最后，结账的时候一定要注意，如果自己做东请客，就一定要主动结账，不能自己将别人请来了，你自己还等着吃免费的“霸王餐”，否则你请客求人的目的将一败涂地。还有，虽然在中国西餐店也不少，如果你邀请的客人主动提出去西餐店，你一定要懂得吃西餐的各个环节，这样才显得有礼有节，才能够成就大事……

总之，本书从邀请客人，到就餐，到结账，最后到西餐、商务餐等详细介绍了在这些环节中的每个细节，不仅是本餐饮礼仪书，更算得上饭局中的做人处世书，希望读者朋友们能够从中有所收益。谢谢！



目录

第一章 如何布置一场完美无缺的饭局

- § 请客吃饭是职场必备的能力 002
- § 请客吃饭是一种重要的交际方式 005
- § 备饭局考虑周全，否则适得其反 007
- § 请客前应该做到有备无患 009
- § 巧夺天工妙布局，才能达到目的 010
- § 饭桌对局不得不学会八面玲珑 012
- § 收局最佳效果：宾主齐欢乐 013

第二章 请客前你不得不考虑的那些事

- § 请少数民族客人吃饭一定要谨慎 016
- § 注意细节，东西南北饮食的不同 020
- § 宴请要看场合，吃饭要分档次 023
- § 男女饮食有差异，食物准备各不同 024
- § 老幼年龄有差别，饮食应该有区别 025
- § 准备好音乐，它会成宴会的情调师 026

第三章 邀请客人应该懂得技巧和方法

- § 请领导吃饭，应该以敬为先 030
- § 请客户吃饭，应该以诚为先 031

- § 请同事吃饭，应该以利为先 033
- § 请下属吃饭，应该以情为先 035
- § 请异性吃饭，应该以礼为先 037
- § 如果你的宴请被拒绝了怎么办 038
- § 邀请客人应该讲究方法和技巧 040

第四章 别忘记自己就是饭局上的主角

- § 饭局的主角，穿衣不可随便 044
- § 过紧的套裙让你成了“肉粽” 046
- § 饰品失礼，“画虎不成反类犬” 048
- § 不要将自己头弄得像个“鸡窝” 050
- § 妆不出好气色，哪有贵人来 052
- § 只有干净的手才可以与成功握手 054
- § 别顺手将客人的名片塞进裤兜 057
- § 微笑不仅是愉悦自己，也愉悦别人 059
- § 朋友聚会也不可“出口成脏” 060
- § 做宴会女达人，不可漏洞百出 062

第五章 饭桌上你不得不懂的礼仪细节

- § 赴宴时应注意仪表整洁 066
- § 客人与主人见面要学会打招呼 068
- § 喧宾夺“座”难免尴尬 074
- § 入座时最容易被你忽视的礼仪 075
- § 座次安排应该有尊卑有序 077
- § 餐巾与筷子的使用 079

第六章 点餐如点兵，把握不好全盘皆输

- § 点菜“硬功夫”之江湖再现 084
- § 你知道谁来点菜更合适吗？ 086
- § 像专业的点菜师那样去点菜 088
- § 点菜切勿捡了芝麻，丢了西瓜 091
- § 点菜其实有方法和技巧 092
- § 点菜不可不知道的宜与忌 094
- § 不同场合点酒水要注意 096

第七章 进餐过程中不得不注意的问题

- § 餐桌上请注意你说话的分贝 100
- § 不要让你的舌头超越你的思想 101
- § 你在细品食物，别人在细品你 102
- § 你的酒杯正凌驾于领导之上 104
- § 不要让一个喷嚏“打”跑了生意 105
- § 进餐必须知道的细节礼仪 106
- § 再熟悉的人吃菜还是需要讲究 110
- § 用餐席间交谈应该把握住分寸 111
- § 餐桌上抽烟一定要注意礼仪 113
- § “以茶代酒”的待客之道 115
- § 品茶更应该学会倒茶 117

第八章 把酒言欢，有功有拒

- § 无酒不成席，好席配好酒 120
- § 他人为你斟酒，你行“叩指礼”了吗 121

- § 酒香词美，好酒还需好词劝 123
- § 学会挡酒词，杯酒也尽欢 125
- § 酒量不好，如何陪酒不失礼 126
- § 一定要饮好开头两杯酒 128
- § 饭局形势不妙，敬酒为上策 130
- § 以礼还礼，巧妙拒绝对方敬酒 131
- § 动之以情的拒酒方法 133
- § 宴席“不倒翁”的拒酒七法 135
- § 用餐饮酒的礼仪不能不知道 136
- § 懂得酒桌上的规矩才能办大事不吃亏 144

第九章 看透对方的心理，应对刁钻客人

- § 滴水不漏应对笑里藏刀的人 152
- § 对自私自利的人敬而远之 153
- § 谨慎应对深藏不露的人 155
- § 远离那些搬弄是非的人 156
- § 宽厚平和对待尖酸刻薄的人 158

第十章 身体语言比口头语言更有力度

- § 留心你的表情，表情爱出卖你 162
- § 微笑是打败对手最有威力的武器 164
- § 讨人喜欢很简单，身躯挺拔就行 165

第十一章 饭桌上教你几招制胜策略

- § 投石问路，利用好反馈试探法 170

§ 制造假象，假作真时假亦真	172
§ 适时沉默，无声地威慑对方	173
§ 蛇打七寸，抓住要害处下手	175
§ 声东击西，出对方意料之外	177
§ 跳出“两难”问题的圈套	178
§ 别人当众刁难你，你该怎么办	179
§ 面临是非，你应当“急刹车”	181
§ 如何才能说服明确拒绝自己的人	183
§ 怎样有效指责别人的错误又保留面子	184

■ 第十二章 饭局中不得不懂的心理操纵术

§ 明求遇阻，不妨以智暗取	188
§ 化繁为简，再困难也变轻而易举	189
§ 以情感人，让对方主动帮忙	190
§ 软磨硬泡，迫使对方答应帮忙	192
§ 用“激将法”让对方出手办事	193
§ 巧抓时机，求人办事事半功倍	195
§ 善于退让，才能以退为进	197
§ 掌握火候，又快又好办成事	198
§ 活学活用“谎言”，巧办大事	200

■ 第十三章 结账很关键，否则就会前功尽弃

§ 异性饭局，男人买单显风度	204
§ AA制聚会，为什么你不付钱	205
§ 谁请客谁买单，天经地义	206

- § 不要总把自己当做“上帝” 207
- § 不带现金吃“霸王餐”要不得 208
- § 到底谁该为饭局结账最合适呢 209
- § 如何结账才能够尽显魅力 210
- § 结账的时候你不能不注意的事项 212

第十四章 应对涉外用餐要注意的礼节

- § 涉外宴请形式及各国宴请座次 216
- § 掌握各国餐具的用法 217
- § 不同国家习惯不同的食物和饮料 218
- § 小费问题，付还是不付呢 219
- § 参加涉外宴请的注意事项 222
- § 涉外宴请的订餐与点菜 223
- § 注意涉外宴请的原则 225
- § 掌握涉外祝酒方式和礼仪 227

第十五章 成功的商务用餐是如何办到的

- § 商务“概念饭”要巧吃 230
- § 商务宴请准备工作要做好 232
- § 商务餐你得提前订好菜谱 234
- § 如何写商务宴请邀请函 235
- § 商务宴会迎接宾客注意的问题 236
- § 商务宴会宾客的座次安排很重要 237
- § 如何点好商务餐是生意成功的关键 238
- § 商务饭局正式进餐的礼仪 240

第十六章 教你学会吃西餐，将来大有用处

- | | |
|---------------|-----|
| § 西餐基本礼仪必须要懂 | 244 |
| § 鸡尾酒会上的细节礼仪 | 246 |
| § 西餐的摆台及座次安排 | 247 |
| § 西餐的餐具及其摆设 | 249 |
| § 西餐点菜的技巧和方法 | 252 |
| § 在西餐厅喝酒的注意事项 | 254 |
| § 刀与叉的使用方法 | 255 |
| § 使用餐巾时的礼仪 | 256 |

请客吃饭是职场必备的能力

1. 影响历史的请客吃饭

请客吃饭原本是广交朋友、沟通情感的载体，不过我们智商极高的祖先们总喜欢把它变成许多重大事件的转折点。比如项羽为刘邦大摆鸿门宴，赵匡胤杯酒释兵权，一顿看似平常的请客吃饭竟然暗藏着无限玄机，生出惊天动地的变故来。

秦末，刘邦先破咸阳，驻军霸上。项羽下令击败刘邦的军队，一场恶战在即。刘邦从项羽的季父项伯口中得知此事后，大吃一惊，两手恭恭敬敬地给项伯捧上一杯酒，祝项伯身体健康、长寿，并约为亲家。刘邦用感情拉拢，说服了项伯。项伯答应为之在项羽面前说情，并让刘邦次日前来谢项羽。鸿门宴上，虽不乏美酒佳肴，但却暗藏杀机，项羽的亚父范增，一直主张杀掉刘邦。在酒宴上，一再示意项羽发令，但项羽却犹豫不决，默然不应。范增召项庄舞剑为酒宴助兴，欲趁机杀掉刘邦，项伯为保护刘邦，也拔剑起舞，掩护了刘邦。在危急关头，刘邦部下樊哙带剑拥盾闯入军门，刘邦乘机一走了之。

宋初，赵匡胤做了皇帝不久，为防止叛乱的事情再发生，决定收回兵权。公元961年的一个晚上，赵匡胤在宫中举行宴会，请石守信等几位老将喝酒。他举起一杯酒，先请大家干杯，说：“我要不是有你们的帮助，也不会有今天。但是你们哪里知道，做皇帝日子也不好过呀，还不如做个节度使快乐！”石守信等人听了十分惊奇，连忙问这是什么缘故。宋太祖接着说：“这还不明白？皇帝这个位子，哪个不想坐呀？”石守信等人听出话中有话。大家着了慌，跪在地上说：“我们决不会对您三心二意。”宋太祖摇摇头说：“对你们几位难道我还信不过？只怕你们的部下将士当中，有人贪图富贵，把黄袍披在你们身上，你们想不干，能行吗？”石守

信等人吓得满头大汗，连连磕头，第二天就说自己年老多病请求辞职。宋太祖马上同意了，给他们一大笔财物，收回了他们的兵权。历史上把这件事称为“杯酒释兵权”。

□ 2. 餐桌学问不可小视

愈来愈多的公务、商务人士相信，餐桌是一个绝佳的交流平台，相信以餐会或酒会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个好方法。宴会上，食物留存在口齿间的美妙感觉会使人情绪愉悦、放松。这样，陌生人可以由不熟悉变成熟悉；一直心怀戒备的人可以变成知己。即使是简单的一顿饭，有时也能收到事半功倍的效果。

但是，在整个宴请过程中，如果有一处细节出现问题，就有可能使这种请客吃饭的好事变成坏事，甚至造成大客户流失、被朋友小看、领导不满、职位不保等问题。这在现实生活中是有实例可证的。

（1）一顿晚餐吓跑了美国巨商。

东北某企业与一家美国大公司商谈合作问题，这家企业花了大量工夫做前期准备工作。在一切准备就绪之后，该企业邀请美国公司派代表来考察。前来考察的美国公司老板在这家企业领导的陪同下，参观了企业的生产车间、技术中心等一些场所，对中方的设备、技术水平以及工人操作水平等，都表示了相当程度的认可。

中方企业非常高兴，设宴招待美方老板。宴会选在一家十分豪华的大酒楼，有20多位企业中高层领导及市政府的官员前来作陪。美方老板以为中方还有其他客人及活动，当知道只为招待他一人之后，感到不可理解，当即表示与中方的合作要进一步考虑。美国老板回国之后，发来一份传真，拒绝与这家中国企业的合作。美方老板认为中方吃一顿饭都如此浪费，要是把大笔的资金投进去，说不定怎样挥霍呢。于是一笔巨额投资就因这顿饭的“小节”付诸东流。

（2）点菜不当丢职位。

赵小姐大学毕业后在一家公司当秘书。一天，老总准备宴请新员工，让她去酒店预定包房并点菜。到了酒店，她面对服务员递上来的菜谱眼花缭乱，不知点什么菜好。点太好的菜吧，担心老总说太浪费；点一般的菜吧，又怕老总说“小家子

气”。最后，只好按服务员的推荐点了一桌菜。结果，因搭配不当，许多菜无人动筷子，浪费不少。饭后，老总对赵小姐十分不满，从此不再让她担任秘书工作。

（3）席间泄密吃大亏。

1916年初，德军正在准备向法国边境要塞凡尔登发起突然袭击，这时一位同情法国的美国商人途经波兰华沙时，应邀出席了宴会。宴会上，他有意坐在德国高级参谋身边。这位德国军官在他频频敬酒之后，便全无戒备地说：“你们美国支持法国和英国是枉费心机，因为德国将在凡尔登发动一次具有决定性作用的攻势。”结果这位商人利用酒的攻势轻而易举地得到情报，并及时地转告法国。于是法国在凡尔登调集10万兵力，200门大炮严阵以待，不仅击退德军的进攻，保住了凡尔登，而且迫使德军在这一地区节节败退。

聚餐吃喝在中国人交际中的重要性在世界上是出了名的，因此，也常常在涉外交际中被人利用。有一家公司准备从日本引进一条流水线。谈判之前，日本方面为了取得有利的谈判地位，想攫取有关的背景材料，便主动前来该公司进行“考察”。他们反请该公司总经理到高级宾馆“一醉方休”，结果该公司总经理在对方万般“诚意”之下，喝了不少的酒，头脑发热，话匣子打开了，把公司里的外汇情况产品销售情况吐了出来，后来在洽谈签订合同时吃了大亏，给公司造成了巨大损失。

（4）吃相不佳就“炒”你。

大学毕业的牛先生到一家单位找工作，该单位通过技能考察后，决定对他试用3个月。试用期的第一天中午，老板请一客户公司经理吃饭，牛先生也参加了。牛先生如坐针毡，在老板与客户谈话间，他便匆匆将饭吃完了。回到办公室，老板对他说的第一句话就是“明天，你不用来了，你不适合我们的单位”。老板指出他吃饭时响声太大，而且不懂自我修饰，实在有损公司形象。牛先生怎么也没想到，用人单位竟会以吃相不雅为由“炒”掉自己。

据报载，目前一些大型私营企业集团招聘，将“看吃相”作为一种辅助面试手段。把“看吃相”时掌握的信息，与业务经验考察等要素结合起来，综合分析一个人的能力。

(5) 结账不当失良缘。

李小姐年轻漂亮，在姑姑、阿姨的操心下，开始和男士约会。第一位男士是在政府部门工作的公务员，因为不是周末，第一次约会的李小姐选在了离公司比较近的餐厅。点菜时，男士把菜单放在了李小姐面前，让她点自己喜欢吃的菜，李小姐照做了。席间，他们谈得很愉快，买单的时候，价格似乎高了些。但男士很爽快地把单买了，然后问了以后的联系方式。

第二次约会是周末下午，在茶坊坐下后，不知不觉又到了晚饭的时间，李小姐心里想着要回请他，就提议一起吃晚饭。菜还是李小姐点，可结账时，李小姐还没来得及开口，那位男士掏出皮夹把账结了。李小姐当时还想，和他争着买，说不定会伤他的自尊，等以后熟了，再来买单。没想到的是，她却再也没有这样的机会了。因为两天后，男方的介绍人转弯抹角地说了一大堆他不适合她的理由。最后，她听出来了，是男方嫌她太会用钱，太不体谅男士。

有了第一次教训，当李小姐遇到第二个合眼缘的男士时，不管去哪里，去干什么，每次她都抢着买单，有时双方几乎到了争执的地步。她想：这样做，别人就不会说我了。可人家又不高兴了，在交往了一个多月后，她收到了男士发来的E-mail：“我知道，我的收入没有你高，但你也不用这样不给我面子，我觉得你太主观，和你在一起有压力。”

请客吃饭是一种重要的交际方式

据报道，随着中国加入WTO，美国国务院印发给本国中小企业介绍中国的小册子中，有专门一节介绍吃饭。该小册子说，吃饭是中国最常见而普遍的交际方式，上至京城都市，下至穷乡僻壤，除了吃饭，有时找不到第二种交际方式。拒绝吃饭邀请，会被认为是很无礼、很不给面子的行为，而面子对中国人是极为要

紧的。除非你拒绝的理由足以让对方原谅你，对方才不会感觉到丢了面子。在中国，很多重要事情，他们并不在办公室解决，而是通过在酒宴上痛快喝酒解决。

交际是人与人之间传达思想、表达感情和需要的交流过程。交际主体、交际动机、交际环境和交际手段是构成交际的基本要素。在请客吃饭中，宾主双方是交际的主体，请客吃饭的目的是交际动机，饭店、宾馆、餐厅、食堂、酒楼、茶坊、酒吧、咖啡馆是交际环境，席间的菜点、酒水、话语、用具则是交际的手段。

□ 1. 请客吃饭是信息沟通和交流的载体

在当今社会，由于大众传播媒体的发达，各种信息的传播速度空前迅速，日益广泛。尽管如此，餐桌上的信息沟通仍具有大众媒体所不能替代的作用。而且餐桌上沟通的信息往往更生动、给人的印象更深刻、更富有启发性。如近代四川茶馆首先突出了“传播信息”的作用。川人进茶馆，不仅为饮茶，而首先为获得精神上的满足，将自己的新闻告诉别人，又从他人那里获得更多的新闻与信息。四川茶馆的第一功能是“摆龙门阵”，一个大茶馆便是个小社会。

□ 2. 请客吃饭有助于协调人际关系

《礼记·礼器》说：“君子有礼，则外谐而内无怨。”餐桌是人际关系的润滑剂和调节器。由于餐饮礼仪的基本原则是敬人律己、真诚友善，因而它能联络人们相互间的感情，架设友谊的桥梁，协调各种人际关系，营造一个和谐友善的社交氛围；也有助于建立和发展人与人之间相互尊重和友好合作的新型关系。即使在人与人之间发生了某种不快、误会和碰撞时，通过一句礼貌用语，一种礼仪形式便会化干戈为玉帛，重新获得彼此的理解和尊重；在餐桌上初次相遇的陌生人，只要礼节周全，也会成为一见如故的朋友。

《西京杂记》中有这样一个故事：王氏五人（汉成帝母舅王潭、王根、王玄、王商、王逢等人），同日封侯，他们之间各有矛盾，宾客不得往来。后来，有一个叫娄护的官吏，备了丰盛的酒菜，依次在五侯之间传食，进行调解，因而博得“五侯”的欢心。五侯各置备佳肴美饌回赠娄护。娄护品尝了佳肴，经过自身努力，集五家之长，烹制出一种美味珍肴，世称“五侯鲭”（鲭，即青鱼）。