

郑建斌◎编著



饭局 经济学

FANJU JINGJIXUE

商场、官场、职场、关系场，场场都绕不过饭局。
赢得饭局，赢得了人脉，就赢得了机会！

有着不解之缘
写给所有与饭局打交道的人！



YZLI 0890089122



全国百佳图书出版单位

时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

饭局经济学



郑建斌◎编著



YZLI 0890089122

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

图书在版编目(CIP)数据

饭局经济学 / 郑建斌编著. — 合肥: 黄山书社,
2010.12
ISBN 978-7-5461-1626-6

I. ①饭… II. ①郑… III. ①人际交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第245083号

饭局经济学

郑建斌 编著

出 版 人: 左克诚

选题策划: 华文经典·书

责任编辑: 李玲玲 汪盎然

封面设计: 天之赋

责任印制: 李 磊

版式设计: 好点图文

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司 (<http://www.press-mart.com>)

黄山书社(<http://www.hsbook.cn>)

(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮政编码: 230071)

经 销: 全国新华书店

印 制: 三河市祥达印刷厂

电话: 010-63706888

开 本: 710×1000 1/16 印 张: 15 字 数: 170千字

版 次: 2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5461-1626-6 定 价: 29.80元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向承印厂调换)

【前言】

Introduction



在今天，每一个成熟的社会人和“饭局”都有着不解之缘。“饭”关系着你的生存质量，而“局”决定了你的发展前景。在温饱已经不是问题的时候，“局”的作用就变得比“饭”更为紧要。

易中天在《闲话中国人》中说，“政治既然即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，就关系到会不会做人，会不会做官，会不会打仗，甚至能不能得天下。”

不可否认，在中国“关系”作为一种隐性的社会制度，拥有着广泛的影响力和统治力。在求职、升官、解决难题、争取权力等方面，完全不利用关系，几乎是不可能的。越是在中小城市，关系的作用就越明显。在某些地方，关系也就是官场和商场的实际通道和游戏规则。

人与人之间关系链接的渠道有很多，同学、同事、亲缘、乡缘等等都是关系的纽带，而如果想使关系更“铁”，同盟更紧密，饭局是最普遍也最有效的途径。

既然我们的生存和发展都离不开饭局，那么解析饭局、操纵饭局的学问就不可忽视。饭局经济学是一门边缘却又现实的学问，看似简单易行，实则别有洞天。

民以食为天，吃饭是天天要吃的。请人吃饭是一种很深厚的友谊；而接受他人宴请，则是受了很大的尊重。这一来一往间，人情也





做了，感情也交流透了。中国式饭局，也是关系融合之道。“饭局社交”中，有组织，有派系，有阴谋，有利益，人们互通信息，互相依存，通过饭局形成一个又一个形形色色的圈子，并且这些圈子将在你最需要的时候发挥巨大的作用。

我们不需要为饭局文化唱赞歌，但是任何一个人要在社会中立足，都要顺应它的潮流，了解当下人情世故的基本特征，这样才不会被冷落，以至逐渐成为只能站在圈外看圈里红火热闹的边缘人。懂得利用中国的饭局文化，才可能为我们自己找到生活和事业成功的一个关键性的枢纽。

人生是要分阶段的。在每个阶段，要做的事情都要符合你在这个阶段里你的身份和地位。在“饭局”这一社交活动中，相信对于大多数人来说，都还处于需求者的位置，也就是饭局的组织者和邀请者。我们要在饭局中结交对你很重要的关键人物，寻求支持与合作，把这一个一个的“局”做好了，你才有可能在下一个人生阶段的饭局中，成为被人需要的“赏光者”。当然，此时饭局之局依然不会停滞，因为你还需要更好的位置，更多的资源。

在人脉、关系网、社会资源被看得越来越重要的时代，饭局的纽带作用也日渐突出，一个个不同层次、不同内容的“局”等待你以妙手推进，在轻松愉快的气氛中，达成心中的目标。

一场饭局，既是亲朋故交之间的沟通交流也是竞争对手之间的交锋谈判。所谓圈子，所谓资源，所谓能量，所谓交易，最后通通绕不过饭局。我们收集诸多古今官场、商场、职场、关系场的精彩之“局”、代表之“局”和那些劳而无功甚至起了不良影响的“反局”，解析其中关系与利益博弈，评说“局”外功夫。当你能够以相对合理的金钱、时间和精力投入，换取比较满意的资源与人脉时，对于饭局经济学，你就已经取得了登堂入室的资格。

【目录】

Contents



第一章 因人成事，饭局其实就是一场关系之局

有句话说，“饭局多的男人背后有个怨妇，没有饭局的男人背后有个超级怨妇”。如果一个人从来与饭局无缘，代表着他将失去一个个与人沟通交流、置换资源的机会，成功与发展的希望也就十分渺茫。

“饭局”的重点不在于“饭”，而在于“局”，这是人与人之间的关系纽带。

有人捧场才能成席，是别人成就了您 / 2

莫把酒桌上的陌生人当成无关紧要的过客 / 5

很多事往往会因为一场饭局而改变 / 8

有意识地趋近热局，做热门人物 / 11

“借局”行船，你才可能走得更快更远 / 14





第二章

互通有无，在饭局中完成人与人之间资源的交换

一个人要在社会中获得成功，上面要有人提携，下面要有人支持。这里面有公务，也有私交。饭局的意义，在于它可以给人们提供一个交流的平台，知道对方缺少什么，也让对方知道自己需要什么，以便推进下一步关系的进展。

抬轿子和坐轿子的人同样需要饭局的互动 / 18

互通有无，让你的力量成倍增加 / 21

多结识一些有圈子的朋友 / 23

投桃报李，互惠互利才形成“关系” / 26

嗅觉灵敏，比别人先一步“成局” / 29

替别人打算，就是替自己打算 / 32

吃喝小恩惠，回报大实惠 / 34

第三章

好局成就“好事情”，给交易穿上感情的外衣

交易是让人鄙视的，而交情却一向让人推崇。同样是互通有无的交换，在推杯换盏、气氛融洽的酒桌上完成，就突出了朋友的情分，淡化了交易的实质，无论哪一方都很容易接受。

把“我”的说成“我们”的 / 38

私人话题可以增加亲密感 / 40

打好感情牌，把“交易”变成“交情” / 44

能捧场的时候，不要煞风景 / 47

人情可以不做，做了就不要以“施恩者”自居 / 49

让对方相见恨晚的关键五步 / 53

第四章 有交才有情，懂得拉什么人上你的餐桌

“关系有远近，朋友有厚薄”。饭局的目的，不是吃吃喝喝，结交酒肉朋友，而是要将你手中的“关系”分门别类，为不同的人做不同的“局”。然后，当你有一天面对某一件棘手之事时，立刻就能找到对路的人助你一臂之力。

“发小”不能丢，即使他已经落魄 / 58

同学，课桌上相识酒桌上深交 / 60

是亲三分向，“走”亲戚并非老土 / 63

酒桌上现攀的同乡也好使 / 66

非工作场合，更要掌握好与领导的距离 / 68

把结识社会名流当成一种任务 / 70

“闲人”可能也是你用得上的人 / 74

影响你生活质量的七种人 / 77





第五章 邀请是一门艺术，请客就要让人到

请客不到，对请客双方都是一件尴尬事。在你准备策划一场饭局的时候，对于如何邀请主要客人应该心中有数。是熟不拘礼，是谦恭有度，或者是出奇制胜。各路人马都要有不同的应酬之道。

没人喜欢吃平白无故的饭，给他一个非来不可的理由 / 82

宴请领导，以“讨教”为引子 / 85

宴请客户，先论朋友之谊 / 87

宴请同事，最好以“庆贺”为名 / 90

宴请异性，尽量表现出绅士风度来 / 92

宴请下属，把饭局当成一种激励手段 / 95

宴请“搭桥者”，注意捧起他的身份 / 98

第六章 设宴有道，把你的层次亮出来看看

通常来说，人们往往容易被够层次、有地位的人吸引，愿意与之伍。设饭局，适当地借场地、菜品的档次摆摆谱，在人前塑造一个良好形象也是情理之中的事。但是应当注意，展示实力的同时，表现出你的分寸与教养。

不为现实所限，创造条件也要高雅 / 102

看人下菜碟，重视细节的功夫 / 105

有粉搽在脸上，学会自我贴金 / 107

人际交往中，展示实力的小技巧 / 109

有礼有节有见识，别被人看成暴发户 / 113

对于新朋友，“菜品”和“话题”宜先做保守安排 / 116

第七章 没有资本的时候，就要赔着一张笑脸“入局”

即使是“高人”、“强人”和“贵人”，也都有柔性、虚荣的一面，这就给那些小人物、普通人提供了机会。在酒桌上，大家都精神放松之际，你的细心与周到、开朗与幽默，都可以为你赢得人气，获得额外的关照。

说好刚一碰面时的寒暄话 / 120

把满足对方心理需要的称呼挂在嘴上 / 122

一张会说话的嘴，就是“入局”的名片 / 125

平日多搜集一些适合酒场的“段子” / 128

在细微之处下功夫最能打动人心 / 131

坐不了正席，但要靠近正席 / 134

不但要捧月亮，也要捧星星 / 137

把你的诚意亮出来看看 / 140



第八章

发掘你的稀缺资源，在高层次的饭局中占一把椅子

永远不要说“我一无所长”“我一无所有”之类的话，你的专业、技能、性格乃至通过你这个人可以联系起来的社会关系，都是你独一无二的资源。

你所要做的，就是发掘这些资源的最大价值，在饭局中与人互惠互利。

过分拘谨，将成为人际交往的最大障碍 / 144

贵人都喜欢给有前途的人一个机会 / 147

等价的交易才是长久的 / 150

成为某个领域的专家，掌握独特的优势资源 / 153

懂得感恩，让“贵人”知道你值得提携 / 157

嘴上装道门，做人不要太“八卦” / 160

第九章

稳住可能搅你局的人，能规避风险就是最大的好处

通过“饭局社交”，你结识了什么人，打通了什么路子，这是饭局的直接成果。同时，通过在饭局中恰到好处的表现，你又化解了哪些矛盾，稳住了哪些可能不利于你的动作，这也是饭局的另一层重要意义，这甚至比那些可以看到成就更关键。

听取对方弦外之音，做出适当反应 / 164

热情沟通，化解敌对情绪 / 166

拉拢对手进入自己的“利益”集团 / 169

遇见敌手，敬酒并祝福他 / 172

绕个圈子，给对手施加影响 / 174

学会保全自己，不做交易的牺牲品 / 177

第十章 谁的“局”更巧妙，谁就能牵着对方的鼻子走

饭局中不可以有“阴谋”，但是可以有“阳谋”，也就是说，在充分了解人性特点和人情世故的基础上，对症下药，巧妙推动事态向你期望的方向发展。运筹于杯盏之间，决胜于千里之外。

不怕你求的人讲原则，就怕他没爱好 / 182

谈正事之前，先把气氛“侃”热了 / 185

俯下身子，争取更多的支持 / 188

遇事要压得住场子，“急吼吼”会让人看轻了 / 190

给人足够的面子，他才会为你所用 / 193

搞定重要人物的两个重要渠道 / 196

话不必说得太白，为自己和对方都留点儿空间 / 199





第十一章

重视心照不宣的契约，“局”不常开人常在

饭局中借酒说的话，不能当它是“醉话”而不作数，同时也不能口无遮拦，看起来像一个无法保守秘密的“大嘴”。这关系到你在人们心目中的形象，也关系到你在社会上的信誉，本来可以很平顺的路，无论如何也不能走窄或者走死了。

入乡随俗，别做太“隔路”的人 / 204

讲情义重信用，树立起自己钻石级的形象 / 207

在别人的利用中壮大自己 / 210

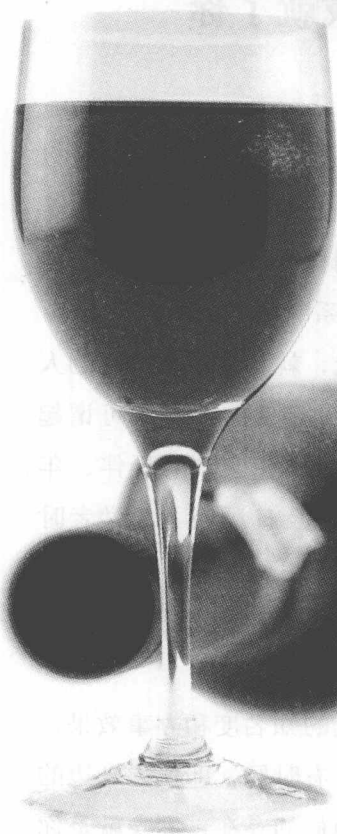
不吃“全鱼”，才会一直有鱼吃 / 213

关系再铁，也不能变成酒肉朋友糊涂账 / 216

规则之下，照顾一点情分不为过 / 219

拿出关键性的东西，消除对方的戒心 / 223

后 记 / 226



1 →

因人成事，

饭局其实就是一场关系之局

有句话说，

“饭局多的男人背后有个怨妇，
没有饭局的男人背后有个超级怨妇”。

如果一个人从来与饭局无缘，
代表着他将失去一个个与人沟通交流、置换资源的机会，

成功与发展的希望也就十分渺茫。

“饭局”的重点不在于“饭”，而在于“局”，

这是人与人之间的关系纽带。



有人捧场才能成席，是别人成就了你好

在社会中，人情关系是非常重要的，一个人成功与否完全可以从其所涉及的人际关系网的大小中反映出来。即使在强调个人奋斗的西方社会，“人熟好办事”的潜规则也同样适用，他们往往会将关系视为资源和财富，说某人拥有强大的关系网是一种褒奖。

美国前总统克林顿能够成功地赢得竞选，就与他拥有广泛的人际关系分不开。在竞选过程中，他那些高知名度的朋友们可谓起到了举足轻重的作用。这些朋友包括他小时候在家乡的玩伴、年轻时在乔治敦大学与耶鲁法学院的同学，以及日后当罗德学者时的旧识。他们为了帮助克林顿竞选总统，四处奔走，全力支持。所以，克林顿当选总统后也不无感慨地说：“朋友就是我生活中最大的安慰。”

只要动机纯正，借助各种外力提高自己的知名度和办事效果，是被社会承认的方式之一。人是捧出来的，有时候，即使你身边的熟人并没有给你提供实质性的帮助，但是他们的存在，本身就是你身份和能力的证明。

汉高祖刘邦共有八个皇子，生母不一。为了争夺太子之位，子与子、母与母之间展开了明争暗斗。刘邦有意立戚夫人之子如意为太子，可吕后想立自己的儿子盈为太子，她便找张良帮忙。

张良献上一计：“皇上一直想招聘四位在野的贤人出山，但他们始终不肯，若太子将此四人迎为宾客，常请他们赴宴，必会被皇上看见而问其原因。”果然不出张良所料，高祖看见盈能请来不肯

为自己出山的四贤人，认为盈为人恭敬仁孝，能让天下名人慕名而来，终于立盈为太子。

可以说，盈的成功就完全仰仗了四大贤人的盛名，借助于他们的名望得到了皇帝宝座。

正所谓：“人微言轻，人贵言重。”由于名人是人们心目中的偶像，有着一呼百应的作用。权威人士的一句话，无论是否正确，都会容易引起别人重视。所以，我们翻看一些企业的宣传画册也会发现这样一个共同点，就是他们大多都把企业老总与国家领导人、社会知名人士的见面及参观企业的照片放在重要版面，以显示企业的社会地位和影响。其实，这是典型的利用大人物和名人来提升、传播影响力的做法。

无论做什么事情，单靠个人的力量是不行的。借助一些有权力的人，或一些知名度较高的人的力量，往往能帮你寻到走向成功的捷径。

江滨是个成功的商人。他的生意早已迈出国门，发展到了海外很多国家，而他在16年前还只是一个来自河南乡下的穷小子。那么他凭什么赢得了如此多的财富？用他自己的话说就是“我能有今天，靠的都是朋友的帮助”。人气造就了他这个千万富翁。

江滨有两三千个朋友，每年都会见三四次面的有约1500个，经常见面和联系的有三四百人。也就是说，按照1年365天计算，江滨每天至少要见12~17人次的朋友。

为了随时认识更多的朋友，江滨总是随身带着自己的名片。他说：“哪天要是出去没有带名片，我会浑身不自在，就像自己没有带钱出去一样。”

而江滨积累的这些人气，在他事业的一步步发展中，扮演着不可或缺的角色。





大学毕业后，江滨在郑州工作了一段时间后，在一个朋友的推荐下到了上海，去了一家珠宝公司任总经理，负责在上海筹建业务，开设零售店。在工作期间，江滨认识了自己在上海的第一批朋友。在这些朋友中，做各种各样生意的都有，其中有很多都是在上海的香港人。在这些香港朋友的介绍下，他加入了上海香港商会。后来香港商会一位副会长朋友由于工作安排要调离上海，他推荐江滨为香港商会的副会长。而利用香港商会这个平台，江滨又认识了一大批在上海工作的香港成功人士。大家在一些公、私活动中都是好朋友，有些自然就成了生意上的伙伴。朋友带朋友，这个圈子越来越大，作为会长的江滨，花费了更多的时间和精力来经营这项事业，也给他带来了更多的朋友。

再后来，江滨在朋友的推荐下开始投资房地产。由于当时上海的房地产已经火热起来，有时候即使排队都买不到房子。而江滨通过一些朋友，可以很容易地买到房子，而且还是打折的。几年后，在朋友的建议下，江滨又陆续把手上房产变现，收益颇丰，为以后事业的发展打下良好的基础。

为了把自己的名声打出去，与各界人士都保持良好的接触十分重要。不要等待，一味地等待只能使你错失良机，你应该积极地一步一步地去做，没有什么不好意思的。在各个场合，你有许多接触他人的机会。如果你想接近他们，让他们成为你人际关系网中的一员，你必须付出像那些西方议员一样的努力。假如你到一个新的环境，如机关、企业、学校等，在彼此都不认识的时候，你要主动“出击”，以真诚友好的方式把自己介绍给别人。

关系越广，路子越宽，事情就越好办，这已经被无数经验和教训所验证。无论你在生活中希望得到什么——浪漫的爱情、梦想的工作，哪怕只是一张球赛门票，你都有可能需要这个网中有能力的