



赢得饭桌
赢得人生



——饭桌上的哲学

交际术

实用



Communication technique

新月◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

实用 交际术

——饭桌上的哲学

新月◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

（此处为模糊的出版信息，可能包含ISBN或地址等）

图书在版编目 (CIP) 数据

实用交际术 / 新月编著. —北京: 新世界出版社, 2010. 8

ISBN 978 - 7 - 5104 - 1165 - 6

I. ①实… II. ①新… III. ①人间交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 144280 号

实用交际术

作 者: 新 月

责任编辑: 闫 红 王 刚

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中印联印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710mm × 1000mm 1/16

字数: 240 千字 印张: 16.5

版次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5104 - 1165 - 6

定价: 32.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



前言

Introduction

在中国，“吃饭”不仅仅是生存的需要，而且被赋予了非常特殊的意义。饭桌是中国人最重要的交际场合，“吃饭”这种交际方式也是中国人最乐于接受的。在中国，乔迁新居、喜得贵子、结婚典礼、开业大吉、职位升迁、升学就业、商业谈判……这些事情没有离得开饭桌的。而不懂得饭桌交际几乎是寸步难行的。秦末鸿门宴，刘邦、项羽上演生死角逐；宋初赵匡胤“杯酒释兵权”开创大宋三百年江山。可见，一次宴请可能决定你事业的成败，可能改变你的人生。特别是在现代的商业社会，人们的交往更加密切，各种商业宴请层出不穷，掌握好其中的规律，才能赢得事业的成功。

筹备一场成功的宴会并不是那么简单容易的事情，它涉及到方方面面。这其中的每一个环节对于宴会的成功与否都是十分重要的。所谓“细节决定成败”，不管在哪一个环节上出现了错误，都有可能造成你最终的失败。饭桌这个重要的社交场合，有相应的规则，我们必须学会并遵守它。

一次成功的宴会需要同样的考虑。如何邀请到你的目标客户？如何在赴宴前对自己进行包装？如何与不同身份的人进餐？饭桌上需要掌握哪些礼仪？怎样才能点一桌让宾客皆大欢喜的菜？在酒桌上该如何交谈？怎样发挥好祝酒词的作用？在酒桌上如何敬酒？又如何挡酒？中西餐饮的礼仪有哪些差异？如何把握酒桌上宾客的心理？……一系列的问题都决定着宴请的成功与否。所以，要事先了解到你所有来宾的生活习惯、口味、禁忌等，有针对性地发出邀请函，选择合适的时间和地点。作为主人，要根据



实用交际术 ——饭桌上的哲学

宴会的需要来搭配自己的服装，根据众人口味选择好菜肴，在宴会正式开始前最好能致祝酒词，奠定宴会欢快轻松的基调和气氛。

中国是一个非常讲究礼仪的国度，特别是在宴会上。我们知道，一个人在宴会上的坐立行走、使用餐具、敬酒和挡酒等等，各有各的礼节，这些学习都是必要的。本书将针对上面的问题一一阐述，希望对经常参与应酬的朋友有所裨益。

编者



第一章 百邀百到的宴请交际术

——让宴请对象无法拒绝的哲学	1
请客吃饭，职场生存的必备技能	3
如要邀请成功，请坚持这五点细则	5
用充分而完美的理由邀到你的目标嘉宾	8
多样的邀请方式，你该作何选择	11
倘若遭到拒绝，你该这样处理	13
成功邀请的八大必胜招法	15

第二章 至关重要的形象交际术

——让你全身弥漫迷人魅力的哲学	19
不同的宴会场合，不同的着装搭配	21
色彩与色调中的学问	24
培养高贵气质，彰显时尚品味	27
小小一件饰品，却为点睛之作	31
运用好你的表情，优化你的体态	33
宴会着装中必须兼顾的五大原则	36

第三章 因人而异的差别交际术

——让每位共餐者心满意足的哲学	39
宴请男女有别，共餐长幼有序	41
区域与民族差异，宴请不可遗漏的考虑因素	44
小心谨慎地与你的上司共餐	47
与同事进餐的原则与禁忌	50
邀请不同客户，战略各不相同	53
让你的恋人怦然心动的饭桌哲学	56
职场精英必知的中、西餐文化差异	58

第四章 赢在饭桌的礼仪交际术

——让饭桌礼仪能滴水不漏的哲学	61
准备一份让所有人满意的欢迎词	63
选用最能体现修养和尊重的称呼	66
恰当介绍自我，礼貌介绍他人	69
集体介绍的顺序与禁忌	73
如何用握手的方式拉近你与客人间的距离	76
用名片为日后的交际铺路	79
从入座到离席，礼仪细节不能少	82

第五章 调对众口的点菜交际术

——让饭桌上宾主两悦的点菜哲学	85
该你点菜巧谦让，不该你点莫出头	87
总揽全局，点一桌色香味俱全的佳肴	89
细致入微，让每一张嘴都给你打满分	92

合理搭配，让你的宴席精美、健康又经济	96
不同商务场合，不同点菜原则	99
如何将酒水与主食点得恰到好处	102
中餐点菜的方法与西餐点菜的窍门	104

第六章 饭桌之上的口才交际术

——通过小事情聊成大生意的哲学	107
饭桌交际中，沉默不是金	109
如何与第一次相识的人愉快寒暄	112
掌握没话找话本领，做饭桌上活跃气氛的人	115
幽默与自嘲，饭桌最好的氛围调料	118
巧妙地与不同身份的人沟通应酬	121
席间谈话必须注意的礼仪与禁忌	124
如何将宴会上的尴尬局面——化解	127

第七章 各种场合的祝词交际术

——把话说到别人心窝里的哲学	131
掌握祝酒词要领，发挥祝酒词功用	133
融情于景，让你的一字一句都与环境完美结合	136
欢迎词及其精彩范本	139
答谢词及其精彩范本	143
致喜庆场合的祝酒词及其范本	146



第八章 频频举杯的劝酒交际术

——让宴客无法拒绝你敬酒的哲学	151
职场人必知的敬酒与劝酒方式	153
从头杯到末杯，礼仪一个都不能少	156
饮好开头两杯酒，其他一切都好说	160
即景生情创造气氛，引经据典找好话题	163
文明劝酒，见机行事	166
若要频频举杯，必须献出深情	169
临时敬酒的 10 个必胜绝招	172

第九章 千杯不醉的挡酒交际术

——让你成为酒桌的长清客的哲学	177
以礼避让不伤和气，巧妙周旋拖延时间	179
动之以情巧拒酒，言辞恳切动人心	182
学会偷梁换柱，善用移花接木	184
反守为攻，机智应对他人的车轱辘式敬酒	187
面对罚酒，你一定要保护好己方的谈判主力	190
避实击虚敬酒，抓住对方酒品最差的人	192
自我解嘲，做一个酒桌上破解斗酒的高手	195

第十章 社交必懂的文化交际术

——让中西餐吃得恰到好处的哲学	197
中餐的入座礼仪与西餐的座次安排	199
中西餐各自的菜式及其特点	202
使用中西餐具中的礼仪与方法	208

中餐的奉茶之道与西餐的咖啡社交	211
中西餐上，如何做好酒与食物的最佳匹配	214
各种特殊的中西餐食物的吃法	217
如何做好不同餐桌上的宴会主人	221

第十一章 百宴百盛的心理交际术

——将对方的弱点——摸透的哲学	225
以貌取人，从客人的外表窥视他的心灵	227
坐立行走中的读心之术	230
职场人类的 10 个人性弱点通病	233
学会察言观色，摸清宾客的表情变化	236
巧设“圈套”，让宴客自投罗网	239
抓住对方的核心话题，听出主客的弦外之音	241
积累人际在平时，不要临时抱佛脚	244

第一章



百邀百到的宴请交际术 ——让宴请对象无法拒绝的哲学



请客吃饭是中国社会交往中非常重要的手段，是在职场打拼的人们必备的技能。人若不懂得请客吃饭的规则，要想在当下的社会做出一番成绩来，是非常难的。当请客吃饭成为一种社交手段时，大家都知道社交的饭局不是那么好吃的，很多人都会非常谨慎地对待社交宴会，有的是能避就避。那么，你会用什么样的理由邀请到你的嘉宾呢？本章将传授给你邀请宾客的八大招法，让你的宴请对象无法拒绝。





请客吃饭，职场生存的必备技能

中国有句古训：“民以食为天”。吃饭，不仅是人类生存的第一需要，还是一种生活方式。为什么吃？与什么人同吃？在哪里吃？吃什么？怎样吃？这一个个问题，构成一种文化、一门学问。在市场经济的今天，吃饭作为一种重要的社交手段被发扬光大，被赋予了更为广泛与深远的意义。

如今，越来越多的公务员和商务人士把餐桌看作一个绝佳的交流平台，以餐会或酒会款待同行及重要客户。宴会上，食物留存在口齿间的美妙感觉会使情绪愉悦、放松，人由陌生变得熟悉；一直心怀戒备的人可以变成知己。即使是简单的一顿饭，请的好也会做到事半功倍。所以，要想在职场上游刃有余，玲珑八面，就必须掌握“请客吃饭”，这一职场生存的必备技能。

饭桌就是一个中介，变陌生人为熟人、朋友，这是饭桌社交最强大的功能。吃饭所表现出的仪式感，很大程度上暗示了一种相互靠拢的亲密诉求。美味佳肴似乎更能够触动唤起人们心底最柔软的部分，迅速拉近同桌共食者的关系。旅居中国5年的阿根廷人卡利姆如是说：“在西方国家，即使不是朋友也可以把生意做好；但要想在中国做好生意，必须跟中国人成为朋友。一旦你做到了，你会发现他们很善良，很慷慨，如果你有求于他们，他们都会尽量帮忙。”

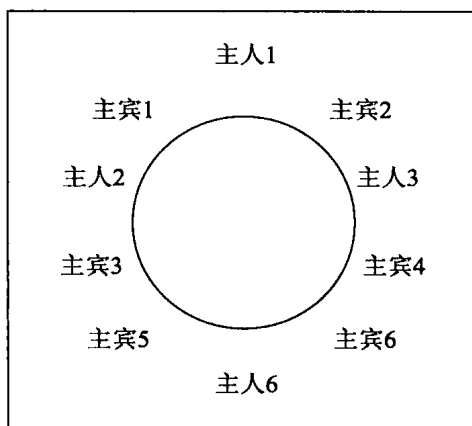
人们在“饭桌社交”中互通信息、守望相助，形成饭桌上的“熟人同盟”，所以才有了“一切情谊尽在酒中”“酒逢知己千杯少”这样一些耳熟能详的俗语。吃饭的重点是联络感情，饭桌交谈提供了超越白纸黑字的



模糊空间和诠释天地。感情联系了，许多事情根据感情联系的程度、彼此的舒适与自在程度而轻重缓急地发展。

“饭局”能够让我们认识很多的朋友，扩展人脉，同时它也暗藏着很多的玄机。饭桌是社会的缩影，以社交为目的“饭”不是那么好吃的。钱钟书先生就曾著文写道：“吃饭有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经等等。社交的吃饭种类虽然复杂，性质极为简单。把饭给有饭吃的人吃，那是请饭；自己有饭可吃而去吃人家的饭，那是赏面子。交际的微妙不外乎此。”

中国的饭局是世界上讲究最多的饭局。比如“排座次”，凡是饭局都有主座，主座是指正对门口的中央位置，一定是主人来坐的。主座对面坐的是邀请人的“主陪”。主宾和副宾分别坐在邀请人左右两侧，位居第三位、第四位的客人分别坐在主人的右侧和左侧。让邀请人和客人面对而坐，或让客人坐在主座上都算失礼。通过分配座位，中国人暗示谁对自己最重要。座位安排是社会关系的一种映射。如图所示：



中国的“饭桌社交”有着悠久的历史，深受中国人的重视与推崇，属于最普遍的社交方式。请客吃饭这个看起来再平常不过的事情，你一定要细心思考，去了解其中的玄机。在职场上，运用好请客吃饭，会大大有助你的成功。



如要邀请成功， 请坚持这五点细则

请客吃饭可以加深人与人之间的感情，同时还可以把一些关于工作中的洽谈带到餐桌这种比较轻松的氛围中来。吃饭的时候不仅可以拉近和客户的关系，还可以更深层次地观察和分析客户。所以，适当的请客吃饭对你的工作有极大的促进作用。

然而，请客吃饭这看似很平常，却又是一件极不简单的事情。其中包含着很多的学问，处理得好，你会受益匪浅；处理得不好，反而会弄巧成拙。所以，要想让你的邀请成功，就一定要注意细节。下面总结了五点细则，大家不妨做个参考。

第一、注意邀请的目的

在职场交往的场合吃饭和平常吃饭是不一样的。同样是吃饭，社交场合的吃饭不仅是为满足基本生理需求，而且要达到社交目的。比如：商务宴请、欢迎宴会、感谢宴会等等。宴会的形式或温馨浪漫，或隆重热闹，或简单快捷，或排场阔气……都跟邀请的目的有关，所以，明确你邀请的目的，是成功邀请的前提。

比如，朋友聚会就要选择比较轻松的场所，在邀请方式上也可以随便些，打个电话：“哥们儿，好久不见了，今晚聚聚，喝两杯哈！”这就搞定了。若是商务宴请则要正式些：选择比较典雅的场合，要发邀请函等等。



第二、掌握好邀请的时机

在邀请别人吃饭的时候一定要注意邀请的时机。如果邀请得过早会让人生疑，如果邀请得过晚，会让感情变淡。所以，成功的邀请一定要注意邀请的时机，不早不晚，恰到好处是最理想的。比如，在和客户聊得开心，而时间却“正巧”到了吃饭的时候，提出邀请客户一起进餐既自然又合理，通常在你的坚持下客户是会同意的；在生意成交的时候，就势邀请顾客一起吃饭，通常顾客也是非常乐意赏光的；在工作之外，也可偶尔以私人名义请客户吃饭。这时候多是为了解对方信息和加深彼此感情。如果在商务洽谈过程中，不分时机，上来就邀请对方吃饭，会让客户误认为贿赂之嫌而予拒绝；在生意成交后很久才想到请客户吃饭，就失去趁热打铁稳固关系的意义了。所以，不但要成功邀请，不但要有诚恳的态度，还要掌握好时机。

第三、不要遗漏必要的被邀请人

在请客吃饭的人数上也是十分有讲究的，一顿饭请一两个人还好，请的人多了最忌讳漏人。一旦漏了人，饭桌社交还没开始就已经宣告失败甚至后患无穷。《西游记》里有这样一个故事：孙悟空经过曲曲折折的过程才成了给玉帝管理御马的“弼马温”。自以为做了大官的孙悟空听说西王母举办蟠桃盛宴没有邀请他，于是大怒，大闹了蟠桃会，打上凌霄宝殿，踢了太上老君的炼丹炉，打起了“齐天大圣”的旗号。虽说后来如来佛出手降伏了孙悟空，但是这一场下来也搅得天庭鸡犬不宁。这一切毫不夸张地说就是因为一次饭局引起的。西王母大宴众仙，因孙悟空官职低微而没有请他。被王母娘娘排除在蟠桃盛宴这个饭桌社交之外，这极大地伤到了孙悟空的自尊，于是引起他的造反。

一般邀请比较重要的人时，同等级别的人不要漏掉，以免厚此薄彼。比如，同是主管科长绝对不能只邀请一个，而忽略掉另外的一个。有时，

忽略掉一些重要人物，并非你不愿意邀请，而是没有注意到，所以，在邀请前一定要了解被邀请人及其周围人物的相关情况。

第四、选择合适的邀请地点和时间

邀请客户吃饭时，通常应该把吃饭地点的优先选择权交给对方，客户说出的地点通常也代表他期望的档次，而时间也一定是他方便的时候。但往往客户是不好意思自己说的，如此，你就不要强人所难，可以提出几个不同风味的饭店和几个不同的时间段供对方选择，但一定要考虑到客户是不是方便——如果硬是邀请对方在中午时间内来吃饭，客户该不该赏你的脸呢？

选择地点的时候首先要考虑环境是否幽雅。幽雅的环境能令人心情放松、增加食欲，为彼此的沟通和交流营造了一个良好的外在氛围。其次是考虑卫生条件是否良好。如果用餐地点太脏乱，不仅食物卫生问题堪忧，而且还会破坏客户的食欲。再有，选择用餐地点还要充分考虑到客户来去交通是不是方便：该地或附近有没有停车场，有没有公交线路通过，是不是为客户准备交通工具等一系列的具体问题。

第五、安排合理的菜谱

人们常说“请吃饭”，实际上是“请吃菜”。所以在请客吃饭时，对菜单的选择和安排马虎不得。此时我们还是以尊求客户意见为主。在点菜的时候，原则是不仅要让人吃饱、吃好，且须量力而行。如果为了讲排场、装门面，而在点菜时大点特点，甚至乱点一通，不仅对自己没好处，还会让客户笑话。

点菜时，有两个方法可以采用。一是点套餐或包桌。这样菜肴的档次和数量相对固定，比较省事；第二种办法是单点，即根据来吃饭的人的口味现场临时点菜。这种点菜方式较为常用，不妨一试。

要想做一次成功的宴请，细心是最关键的，所谓“处处留心皆学问”。只有你注意到了这些细则，才能有备无患。