

「葡萄酒大师教您提升
个人品位、纵横商场」

葡萄酒礼仪

EDDIE OSTERLAND

「美」埃迪·奥斯特兰 著 白宫 译

POWER
ENTERTAINING



中信出版社 CHINA CITIC PRESS

葡萄酒礼仪

葡萄酒大师教您提升个人品位、纵横商场

〔美〕埃迪·奥斯特兰 著
白 宫 译

图书在版编目 (CIP) 数据

葡萄酒礼仪 / (美) 奥斯特兰著 ; 白宫译 . — 北京 : 中信出版社 , 2014.1

书名原文 : Power Entertaining

ISBN 978-7-5086-4304-5

I. ①葡… II. ①奥… ②白… III. ①商务-宴会-基本知识 IV. ①TS972.32 ②F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第 251854 号

POWER ENTERTAINING by Eddie Osterland, MS.

Copyright © 2012 by Eddie Osterland.

Simplified Chinese translation copyright © 2014 by China CITIC Press.

Published by arrangement with the author through Doris S. Michaels Literary Agency, Inc. with Bardon-Chinese Media Agency.

ALL RIGHTS RESERVED.

此书仅限中国大陆地区发行销售。

葡萄酒礼仪

著 者 : [美] 埃迪 · 奥斯特兰

译 者 : 白 宫

策划推广 : 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行 : 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者 : 北京画中画印刷有限公司

开 本 : 880mm × 1230mm 1/32

印 张 : 8.75 字 数 : 155 千字

版 次 : 2014 年 1 月第 1 版

印 次 : 2014 年 1 月第 1 次印刷

京权图字 : 01-2012-3005

广告经营许可证 : 京朝工商广字第 8087 号

书 号 : ISBN 978-7-5086-4304-5 / F · 3048

定 价 : 42.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书 , 如有缺页、倒页、脱页 , 由发行公司负责退换。

服务热线 : 010-84849555 服务传真 : 010-84849000

投稿邮箱 : author@citicpub.com



谨以此书献给法国波尔多市波亚克村宝丽嘉古堡（Château Bellegrave）的主人，
已故的亨利·J·范德沃特（Henry J. van der Voort, 1915~2008）。

认识亨利是在多年前的某个深夜，那时我还在夏威夷檀香山的一家餐厅做服务生。亨利被我对葡萄酒的痴迷所打动，并建议我到法国波尔多大学著名的埃米尔·佩诺（Emile Peynaud）博士门下系统学习。亨利慷慨地帮我联系好法国的语言学校，并亲自将我引荐给了佩诺博士。再后来，众所周知，我成了第一名从波尔多大学毕业的美国大师级侍酒师。这一切都要归功于亨利，他是我见过的最优雅、最慷慨、最讲究生活品质的绅士。

本书好评

毫不夸张地说，你的职业生涯与你在他人心中的印象紧密相关。如果你要在招待会或是商业会餐中与潜在客户或雇主见面，你绝对应该先读一读这本书。本书通过引人入胜的故事和很多个“我怎么不知道”介绍了许多专业知识。掌握它们，你就会成为他人愿意来往、心怀尊敬、印象深刻、并愿意合作的那个人。

——萨姆·霍恩 (Sam Horn),
谋略家,《流行与运气》(*POP! and SerenDestiny*) 作者

终于有一本介绍如何巩固长期业务关系的书面世了。埃迪·奥斯特兰对宴请的独特见解可以帮助人们，使他们为工作和生活中的重要人物带去一段美好而难忘的经历。这不仅是一门艺术，更是帮助你扩大生意、扩张机构的具体策略。所有的企业家、经理人和商业人士都应该读这本书！

——马克·勒布朗 (Mark LeBlanc),
“小企业成功”主席,《扩大业务和与众不同》(*Growing Your Business and Never Be the Same*) 作者

大师级侍酒师，杰出的伟事达（Vistage）讲师埃迪·奥斯特兰指出：“大多数人只把葡萄酒当作一种饮料，而非真正的美食伴侣。”CEO（首席执行官）和高管们应该懂得，如果他们不只是把葡萄酒当作一种饮料来看待，那将会对其培养和加强业务关系大有裨益。埃迪的这本书不但展示了如何做到这一点，还拓展了我们的知识面和鉴赏力，并增加了我们成功的机会。

——拉斐尔·帕斯特（Rafael Pastor），
伟事达国际股份有限公司董事会主席兼首席执行官

埃迪·奥斯特兰不但是美国第一位大师级侍酒师，更是一位通晓点石成金之道的出色商人。他能告诉你如何让一场普通的会议或活动变得令人难忘、影响深远。他的技巧在于结合各种元素，并使之达到令人满意的效果。他曾为全球各地的资深高管们进行领导力细节提升培训和商业礼仪实践培训。他会指引你如何将商业活动变得更有趣、更富有新意。我从他身上学到了很多，我很佩服他。我相信你也会的！

——吉姆·卡思卡特（Jim Cathcart），
美国专业讲师学会前主席，《关系营销》（*Relationship Selling*）作者

埃迪·奥斯特兰是全美最有活力、最风趣、葡萄酒知识最丰富的专家之一。

——凯文·兹拉利（Kevin Zraly），
《世界葡萄酒教程大全之窗》（*Windows on the World Complete Wine Course*）

埃迪有着过人的味觉，他的独家诀窍能将不同的葡萄酒和食物做出令人叫绝的创新搭配。他乐于将自己对葡萄酒和品酒方面的渊博知识与人分享。他的热情极具感染力，讲解切合实际。埃迪是该领域为数不多的大师之一，他懂得如何用有趣而易于理解的方式将自己的广博经验和想法传播给大众。

——杰弗里·戴维斯 (Jeffrey Davies),
《杰弗里·M·戴维斯》(*Jeffrey M. Davies*) 节选

前 言

“你知道什么不重要，你认识谁才重要。”这句古老的谚语一度被商业圈奉为金科玉律。遗憾的是，这句话少了点儿什么。我们必须加点儿东西进去，这句话才值得被称为金科玉律。

你知道什么不重要，
你认识谁才重要。
你们如何相识，
他们如何看待你，则最重要。

近几年来，商场上的变化翻天覆地，所谓忠诚似乎已成历史。面对潜在客户、现有客户和忠实客户，我们应该努力去开发新关系，建立并巩固核心关系，如此方能走向成功。若是不能达成本书提供的策略和想法，成功也可能化为泡影。

你时常会碰到一些具有某种特质的人。他们的思维方式、言谈举止、与他人交流的方式都显得与众不同。你明知道他们有过人之处，

却说不出个所以然。无可否认的是，他们都给人以见解独到、专业精通之感。你不但会想要认识他们，更想把他们的学问弄个一清二楚。埃迪·奥斯特兰就是这种人。

埃迪捕捉到了享受人生的真谛，他为人们带来的商务和娱乐体验早已超过了招待本身的范畴。他不但会为你介绍必要的专业知识，还会告诉你具体怎么做才能如鱼得水，并以此提高你在商业游戏中胜出的概率。

他的热情极富感染力，他对服务他人乐此不疲。无论是从个人角度还是专业角度，埃迪都乐于为他人提供帮助。在你今年看到的所有书中，这一本大概是对你的职业生涯影响最大的书了。

我能提供的最佳建议就是用心去读这本书，随身带着它，经常翻一翻。将学到的东西灵活运用，你成功的概率就会大大提高。而且，不是靠运气，而是靠实力。

身边的伙伴经常会对我们品头论足，并借由何人愿与我们为伍来判断我们是否值得尊敬。马上开始阅读吧。你会发现建立人际关系是如此简单，而回报则来得如此之快。你会发现，能够体味到的人生才是有价值的人生，才是值得与他人分享的人生。

——马克·勒布朗，
“小企业成功”主席，《扩大业务和与众不同》作者

序 言

最近有没有和同事一起外出就餐？为什么不今天就邀请他或她出来——再叫上公司不同部门的几位同事，或是商业网络中的几位好友吧。很快你的朋友圈和关系网就会越来越大。

——基思·费拉齐 (Keith Ferrazzi),
《别独自用餐》(*Never Eat Alone*) 作者

我为什么写这本书

你正在市中心一家豪华餐厅里与一位新客户共进晚餐，一桩百万美元的大生意可能将在推杯换盏之间达成。现在侍者把酒单递到你手中，接下来该怎么做？

你会想：“要给对方留一个好印象，我应该花 350 美元点上一瓶 2001 年份的赤霞珠山边精选 (the Cabernet Sauvignon 2001 Hillside

Select)；或者，我应该点一瓶价格便宜一半的酒，也许客户会一样喜欢，甚至更喜欢也说不定呢？”

问题是，你根本不知道什么样的赤霞珠才算好，更不用说山边精选了。毕竟你读的是商学院，不是调酒师学院！

“要是点错了怎么办？”你暗暗对自己说，“那可太丢人了！没准儿还会丢了生意！”你只知道你的客户喜欢收集葡萄酒，是这方面的行家里手，他那落满灰尘的酒窖里藏有 1 000 多支波尔多。

你的额头上开始冒冷汗了。你必须做出正确的选择。

谁能想到，你那耀眼的常春藤MBA（工商管理硕士）头衔，广泛的商业人脉，过去无数大生意的成功经验，现在却毫无帮助？眼下最重要的不是智商，而是你的“酒商”，以及你让客户满意，并给他/她留下深刻印象的能力。你要确保你们的关系在未来数年内更上一层楼。

你该怎么办？

这正是我写此书的目的。我是埃迪·奥斯特兰[Eddie Osterland，朋友们都叫我“埃迪·奥”(Eddie O)]。我是一名大师级侍酒师(MS)，可以说我是全美葡萄酒与美食培训的先行者之一。我是有史以来第一个获得大师级侍酒师头衔的美国人。在上述场合和其他无数个商业场合中，我都可以帮你做出正确的选择。过去 25 年里，我一直在为全球各大公司和CEO们提供建议。我甚至发明了一个术语，商宴之道(power entertaining)，来描述我的工作。

我热爱我的工作。事实上，这是我的热情所在，也是我的使命。若是用一个热爱葡萄酒的法国人的口吻来形容，即：mon métier and mission（我的工作和使命）。我要教会人们认识美酒与美食，知晓如

何将它们结合起来，创造出令人愉悦的搭配。

在本书中，你将见证我对葡萄酒、美食和宴会的满腔热情。我会教给你几十种方法，供你在商业会餐、客户答谢活动、销售会议、正式会议、团队拓展、商务接待、退休欢送会，以及公司聚会中，以自信而独特的方式赢得他人欢心。

成为终极商宴举办人！

举例来说，当需要举办商务晚宴、酒会或是重要的客户活动时，我会向你展示应该如何：

- 以自信的形象、轻松的氛围和一流的品质让客户满意；如何以美酒和美食为载体，建立长期而牢固的商业伙伴关系。

- 将美食与葡萄酒配对，使同事和好友们赞不绝口，并让他们数载难忘。

- 将无聊的商业会议和销售会议转变为难忘的社交活动，吸引人们再三参与。

- 使商务宴请成为你扩大生意、促进客户关系的有效策略。

在餐桌上让客户记住你！

等等，还没完，正如很多午夜电视广告常说的：后面还有精彩

节目。我会告诉你，在与客户或商业伙伴外出消遣或在高档餐厅用餐时，如何用独特的方式点亮他们的情绪。你将学会：

- 如何以葡萄酒和美食的专业知识让客户和同事折服。
 - 如何自信满满地从餐厅酒单中选酒。
 - 如何像葡萄酒大师一样精挑、细品、欣赏上好的葡萄酒。
 - 如何从容挑选应景好酒，轻松敲定商业大单。
 - 哪怕餐厅以服务不周而闻名，也有办法最大限度地享受服务生和调酒师的服务。
- 如何让商业伙伴对你另眼相看（甚至是惊叹），让他们明白应该马上跟你展开（或是继续）业务合作。

家宴也能达到全新境界

除此之外，你还能在本书中学到更多。比如，我会向你讲述如何使家宴也达到新境界，让你的家人和朋友由衷赞叹。你将学会：

- 以美酒美食为媒，举办基本（但一流）的家庭宴会，让亲朋好友经历一次难忘的社交活动。
- 从精彩而有趣的美食网站上购买异国食材。例如金枪鱼腩和橡树果火腿，以供亲友享用。
- 如何从全球各地寻找、挑选葡萄酒，了解葡萄酒的服务程序，同时为亲友讲解关于葡萄酒的一些知识。

最后，你还会从本书中学到：

- 如何在家中建立私人酒窖并储藏美酒。
- 如何设宴而不觉疲惫。
- 如何与本地葡萄酒商和侍酒师建立联系，他们可以在商务和家庭活动中帮到你。
- 为什么说你的味蕾独一无二（就像你的指纹一样），为什么首先要相信自己的判断，才能逐渐提升对美酒和美食的品位。

希望你能喜欢这本书，因为它就是为你而写的！希望你能学会热爱美酒和美食，学会像我一样举办宴会。我在本书中提出的商宴诀窍正是以此为目的。不管是商务场合还是其他众多社交场合，它们都能让你在轻松、享受、自信的情况下款待他人。

这并非一本关于葡萄酒本身的书（相关的好书已经有很多了），但本书大概是当今市面上唯一一本着眼于如何利用美酒和美食的力量，让你的老板、客户和亲朋好友对你刮目相看的书。

所以，朋友，为什么不现在就开一瓶你最喜欢的红葡萄酒或白葡萄酒，小啜一口，然后一头扎进这本书里呢？准备好享受吧。希望你下次商务活动或与客户进餐时一鸣惊人，马到成功——为你和你的客户，干杯！

祝你一切顺利！

致 谢

回顾我的侍酒师生涯以及这本书的创作过程，我发现为我提供过无私帮助的人如此众多。是他们塑造了今天的我，并一路指引、丰富着我的生活。我欠他们的实在太多，感激之词难表其一。

首先要感谢我的父母，埃德蒙·奥斯特兰 (Edmund Osterland) 和南希·奥斯特兰 (Nancy Osterland)，是他们培养了我对宴会的满腔浓情与热爱。我的母亲是一名卡巴莱音乐剧歌手，一名钢琴家。她过去在纽约工作，还会定期与爵士乐传奇人物比尔·埃文斯 (Bill Evans) 合作演出。我的父亲是一位彬彬有礼的绅士，一名完美的主持人。20 世纪五六十年代，我们住在新泽西州芒廷莱克斯。当我还是个孩子时，他们举办的派对就已经是本地最棒的了。从他们那里我学到了怎样举办一场成功的派对，但更重要的是，我学到了如何热情友好地对待他人。在我的高中毕业年鉴里，我的照片下面只有一个描述词：派对！毫无疑问，这里面有我父母的功劳！

我已故的爱妻薇拉 (Vera) 对我的影响也很大。几年以前她因为

癌症去世了，但那些美好的回忆我将永生难忘。感谢她赐福于我，将我们可爱的女儿埃莉萨（Elissa）带到了我身边。埃莉萨在很多方面跟我十分相像，甚至更甚于我。她和我一样热衷于美食（也许比我还热衷），我很开心能和她一起周游世界，探寻美酒美食。她是我的开心果，我以她为傲！

我还有很多了不起的朋友、同事和导师。感谢他们多年来让我的个人生活和职业生涯变得丰富多彩。他们是埃米尔·佩诺（Emile Peynaud）博士和亨利·范德沃特（Henry van der Voort）。正是这两位绅士引领我进入了神奇的葡萄酒世界，而且对我在葡萄酒酿造学中接受正式教育帮助巨大。其他欧洲葡萄酒专家也对我产生了很大影响，包括：玛格丽特·格贝尔斯（Margrit Goebels）、乔治·什帕内克（George Spanek）、伊夫·德布瓦勒东（Yves de Boisredon），以及杰弗里·戴维斯（Jeffrey Davies）。

还有些人我也要提出感谢。

他们是艾伦·凯特（Alan Kate），马谢·罗特曼（Marcie Rothman），克丽丝·格卢克（Chris Gluck），萨姆·霍恩（Sam Horn），以及檀香山传奇般的人物布雷特·尤普里查德（Brett Uprichard）。感谢他们多年以来对此书的撰写和营销工作提供的巨大帮助。感谢美术设计师戴夫·普雷斯科特（Dave Prescott, www.btwelve.com）和鲍勃·邓尼肯（Bob Dunnican, R.W. Dunnican工作室）为本书做出的杰出设计；感谢来自“现场实验室互动”（SiteLab Interactive, www.sitlab.com，美国一个提供在线营销、网站开发、动态媒体等服务的经验互动机构）的洛里·巴伯（Lori Barber）和迈克·泽曼（Mike Zemans）为我制作个人网站，并不辞辛苦地帮我推广；感谢我的好

友，“现场实验室”的CEO，马琳·马西森（Marlene Matheson）。

致圣迭戈的好朋友们——人称“超级侍酒师”的杰西·罗德里格斯（Jesse Rodriguez）和布里安·多尼根（Brian Donegan），以及圣迭戈的葡萄酒商约翰·林赛（John Lindsay）和达蒙·戈尔德施泰因（Damon Goldstein）。谢谢你们在我为本书做准备工作时提供的帮助和建议，感谢你们付出的宝贵时间。同时也要感谢圣迭戈出色的商人，我的好朋友，卢·里安（Lou Ryan）。

致侍酒师协会，以及协会运营负责人，与我一样同为大师级侍酒师的杰夫·克鲁特（Geoff Kruth）。侍酒师协会为所有的侍酒师和身处饮食业、酒店服务业中的葡萄酒专业人士，提供了进修和专业研究的理想去处。在这里我要感谢侍酒师协会在我准备本书某些部分时提供的大力帮助，你们的帮助都是无价之宝。

致美国餐饮协会（NRA）。多年以前我曾为美国餐饮协会工作，并在其支持下出版过一本书。本书中的某些部分继承自那本书，并经过了升级加工和内容扩展。

致为我工作多年的杰出的助理：特雷莎·奥尼尔（Theresa O'Neil）、珍妮特·哈奇（Janet Hatch）、黛安娜·罗伯茨·瓦索斯（Diane Roberts Vassos），以及祖西·康克林（Susie Conklin）。

致我的仪表飞行教练，全世界最酷的86岁老人，罗伯特·D·格林（Robert D. Greene）。我从你身上学到很多关于飞行（和生活）的知识！

致过去5年我有幸与之相伴的纽约葡萄酒爱好者们：罗里·卡拉汉（Rory Callahan）、凯文·兹拉利（Kevin Zraly）、乔舒亚·韦森（Joshua Wesson）、亚历克斯·乔尔格（Alex Joerger）、玛丽·莫