

关系是喝出来的

酒局应酬实用智慧

酒肉穿肠过，人脉心中留

姜得祺 编著

可以没学历，不能没关系
可以没时间，不能没酒局

酒精不燃烧
不算搞社交

喝的是酒，联络的是人脉

大酒桌维持社会的运转
小酒局奠定你的成功

CIS

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博集天卷
CS-BOOKY



关系是喝出来的

酒局应酬
实用智慧

姜得祺 编著



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



博集天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

关系是喝出来的 / 姜得祺编著. —长沙: 湖南文艺出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5404-5814-0

I . ①关… II . ①姜… 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 (2012) 第 243371 号

© 中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

上架建议: 人际关系 / 成功学

关系是喝出来的

作 者: 姜得祺

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 丁丽丹 刘诗哲

监 制: 伍 志

特约编辑: 龙 右

营销编辑: 刘菲菲

封面设计: 熊猫布克

版式设计: 崔振江

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网 址: www.hnwy.net

印 刷: 北京嘉业印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 17

版 次: 2012 年 11 月第 1 版

印 次: 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-5814-0

定 价: 34.80 元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)

前言

易中天教授曾说过：“政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，关系到会不会做人，会不会为官，会不会打仗，甚至能不能得天下。”

由此可见，吃饭喝酒对人们的人际交往能够发挥极大的影响。当然，这里的吃饭喝酒不仅仅是指吃饱喝好，更多的是指“酒局”，而且重点字眼在“局”上。“局”设置得好，客人招待得好，一切问题都将迎刃而解，否则……，你懂的。

“酒局千古事，得失寸唇知”。在当今的社会，酒局中往往暗藏着政治权力、社会关系。要想托朋友办事，得请朋友吃饭喝酒；谈生意，也要请客户吃饭喝酒……如果不这样做，别人会认为你不懂人情世故，该给你办的事也拒绝了。这就是酒局里的潜规则！通过这种规则，人们才能搭建更多的人脉关系。酒肉虽然穿肠过，交情却在心中留。而你对酒局的利用以及在酒局中的发挥，往往决定了你能否成功、能否成事。请别人吃饭喝酒对你来说是一种深厚的情谊，对被请者来说是受到了莫大的尊重，如果拒绝，对双方来说都是一种伤害。但是，在现实生活中，很多邀请不一定是单纯的喝酒，而是带有一定的目的性，当受邀者看破这种目的，或者觉得自己无力帮助到对方，又不想落个吃人家的嘴短、拿人家的手软，最后进退两难，一般都会拒绝，当然，某些“吃白饭”的除外。对方拒绝了，请客者也不要泄气，一定要在邀请之前，想好对策，让其心甘情愿地赴宴，钻进你的“局”。这样你来我往，人情做到位了，感情增加了，还有办不成的事吗？

中国的酒局，其实就是一个办事交友、关系融合的大圈子。在这个圈子里，大家为了各自利益的最大化，互通信息，互相依存，通过酒局这个纽带将大家联系起来，形成一个个形形色色的人脉圈子，并且这些人脉圈子在你最需要的时候能够发挥巨大的作用，办成你个人无法办成的事情。

比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠

100个人花每个人1%的力量。”日本推销之神原一平说：“像爱自己那样爱别人，这就是确立人脉关系的要谛。”曾任美国总统的西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”这些成功人士如此推崇人脉，也反映出人脉在一个人发展中起着不可忽视的推动作用。

人脉重要，但是建立人脉关系的场所——酒局更重要。所谓万事开头难，只要在酒局上好好下功夫，天下无难事，但是酒局上的细节你不得不注意。例如，请对客人，礼貌接待，点好餐，敬好酒，吃好饭，结好账……客人吃高兴了，距离帮你办事还远吗？到时候，在你看来很困难的事情都能办妥了，可谓办事与交友一举两得啊！

本书虽然从酒局出发，但重点是通过酒局上的细节，教会朋友们如何在酒桌上办成事，交对朋友，从而为丰富自己的人脉资源奠定基础，进而借助这些人脉成就一番事业。希望本书对朋友们有一定的启发和帮助。

目录

CONTENTS

第一章 001

酒局即战局，未雨绸缪才可获胜

- 002 / 今日多少事，都在酒局中
- 005 / 目标有轻重，档次有高低
- 008 / 举重若轻，做出一个对方无法拒绝的邀请
- 010 / 做一个百折不挠的邀请者
- 012 / 邀请客人得讲方法和技巧
- 014 / 巧用妙招将贵人请入酒局
- 016 / 选好地点才可有好酒局
- 018 / 是否自带酒水，要视情况而定
- 020 / 替领导安排酒局，就是替自己安排前程
- 022 / 选好平台才好上位

第二章 024

客人来到，桌上细节决定酒局成败

- 025 / 握好手就是握住成功
- 028 / 介绍好自己与别人，瞬间搞定目标人物
- 031 / 发好名片才可笼住人脉
- 033 / 男士不要丢了绅士风度
- 035 / 裙装，让女士尽显优雅
- 037 / 让饰品为气质锦上添花
- 039 / 人有尊老，位有座次
- 042 / 入座礼仪不能不知道
- 045 / 开瓶及倒酒的那些学问
- 047 / 酒杯应该学会适当低头
- 049 / 礼貌邀请，重视他人，他人才会重视自己

第三章 酒局之上，如何点好那几个下酒菜

051

- 052 / 他山之石，可以攻玉
- 054 / 点菜是一门技术活
- 056 / 点菜就要做到有特色
- 058 / 点菜一定要分清主次
- 060 / 点好酒水，画龙点睛
- 063 / 高雅的葡萄酒，优雅地饮用
- 065 / 谁来点菜更为合适
- 067 / 警惕点菜的重重陷阱
- 070 / 让宾客吃出健康
- 072 / 从点菜看对方性格

第四章 敬酒有术，客人言欢我心醉

074

- 075 / 敬好开局酒，压住酒局
- 077 / 敬酒时最忌讳的行为
- 079 / 怎样劝酒客人才不会拒绝
- 082 / 能不能敬好酒全凭你那张嘴
- 084 / 劝酒的经典范式
- 086 / 劝酒达人的成功劝酒招数
- 089 / 临时敬酒的八个制胜策略
- 091 / 请领导，须精心谋划
- 093 / 商务人士如何敬酒
- 095 / 女白领敬酒的五大绝招
- 098 / 见缝插针抓住请客时机
- 100 / 饭局形势不妙，敬酒为上策
- 102 / 别在老同学面前自作聪明
- 104 / 请好陪客也能事半功倍

第五章 106

说好祝酒词，办事开个好彩头

- 107 / 酒局上如何说好致辞
- 109 / 巧借菜肴，出口成章祝酒词
- 111 / 酒香词美，好酒还需好词劝
- 114 / 最佳祝酒词要做到“随机应变”

第六章 116

拒酒不得罪人，有招才能千杯不醉

- 117 / 动之以情的拒酒妙招
- 119 / 确实喝不了，拒绝也得讲方法
- 121 / 可以拒酒，但不能得罪人
- 122 / 就像酒场高手那样去拒酒
- 124 / 反客为主，借机来拒酒
- 126 / 学会挡酒词，杯酒也尽欢
- 128 / 宴席“不倒翁”，练就拒酒高招

第七章 130

酒局变僵局，如何让酒局活跃起来

- 131 / 做一个酒局上幽默有趣的人
- 133 / 酒局里的冷场如何化解
- 136 / 应付宴会尴尬场面的技巧
- 139 / 学会打圆场，化尴尬于无形
- 141 / 酒局上提前准备好段子
- 143 / 收集新闻话题，妙引新话题
- 145 / 餐桌上就是没话也要找话说
- 148 / 面对不善言谈的人打开话题
- 150 / 九大高招教你活跃餐桌气氛

第八章

153

酒水有度，人心难测海水难量

- 154 / 酒局言行都是心的表达
- 157 / 通过吃相了解一个人的内心
- 159 / 从饮酒习惯上读懂人心
- 162 / 投石问路，巧用试探法识人
- 164 / 从握杯习惯读懂他的心理世界
- 167 / 微笑是打败对手最有威力的武器
- 169 / 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就行
- 173 / 让你的手势传达出你的力量
- 176 / 吃饭时别忘自己的身体语言

第九章

181

酒局求人，你不得不采用的方法

- 182 / 循循善诱，无形中掌控他人
- 185 / 装熊自己，抬高别人
- 187 / 酒桌上求领导办事要讲究技巧
- 189 / 装牛自己以给对方吃定心丸
- 191 / 用“激将法”让对方出手办事
- 194 / 办不了的事回答法：模棱两可
- 196 / 软磨硬泡，迫使对方答应帮忙
- 198 / 掌握火候，又快又好办成事
- 200 / 借酒装疯，假痴不癫有技巧

第十章 202

巧妙铺垫，说好话才可办好事

- 203 / 私人话题可以增加亲密感
- 205 / 酒桌上最忌讳说错话
- 207 / 把对方满意的称呼常挂嘴上
- 209 / 酒局上必说的客套话
- 211 / 席间交谈应该把握分寸
- 213 / 酒局话题应该循序渐进，由浅入深
- 216 / 饭不能乱吃，话更不能乱说
- 219 / 活学活用谎言，巧办尴尬事

第十一章 221

酒局收尾，这样才算最完美

- 222 / 谁为酒局埋单最合适
- 224 / 酒局结账的规矩你必须懂
- 226 / 离席不能就那样悄无声息
- 229 / 酒局结束奉上你的“礼物”
- 231 / 怎么结账才可尽显风度
- 233 / 餐后埋单，种种细节不容忽视
- 236 / 客人喝醉酒如何安置

第十二章 健康如金，酒局后的健康常识

237

- 238 / 服药期间，可以饮酒吗？
- 240 / 酒和食物有什么禁忌
- 242 / 边抽烟边喝酒危害最大
- 244 / 七大招数帮你醒酒
- 246 / 喝酒不伤身体的技巧
- 248 / 酒后乱性易阳痿是真的吗？
- 250 / 女性喝酒一定要注意的问题
- 252 / 喝酒头痛怎么办？

附录

254

- 255 / 常用的宴会酒令
- 260 / 如何点西餐及细节



第一章

酒局即战局，

未雨绸缪才可

获胜

今日多少事，都在酒局中

在中国，很多生意往往不是在商场中谈成功，而是在酒局的觥筹交错中完成的。因此，吃饭成为商战中不可分割的一部分。看似在酒局上谈笑风生，推杯换盏，实际上是一次次进与退的无烟战争。要在这场战争中取得胜利，就得知己知彼，做到有备而来。

做任何事情都有一定的目的和动机，请客也是如此。商业请客无非有两个方面：一是为了达成商业目的，二是为了巩固增进感情。请客的对象要清楚，请客的目的要明确，然后就是怎么请客、请在什么地方、花销额度、请客要达到什么效果，当这些问题都明确了，所有的问题就不再是问题了。

首先，要确定邀请对象。待对象确定之后，再根据与客户的关系决定请客的正式性或者非正式性、宴请的档次以及花销的额度等等。如果是尝试性的沟通，则可以先正式地邀请，等熟悉之后再非正式地邀请，这样显得亲切。如果认识很久了，邀请依然显得很正式，就会给人一种陌生感，不利于沟通交流。

如果邀请成功，那么一定要在前一天再进行确认，以免对方有其他事情要处理，或者忘记了你的邀请。确认的时候，一定要明确告知请客时间、地点、同席的人员等。如果邀请的人不是很熟悉，可以打给相应的中间人请他代为转达，免得由于陌生而冷场。酒局之后，根据客户喝酒的程度提前做好准备，看是否需要安排车送回家。

业务人员请客户吃饭，一定要懂得酒局中的一些礼仪，以免发生尴尬。如果一些客户不是非得请客才可以谈成单子，那么就不要再请客，等到时机成熟了再请不迟。

在酒局上，酒量好当然加分，喝酒劝酒能够迅速拉近双方距离。如果不能喝或酒量差，就要事先想好应对的方式。无论如何，自己都必须在席间保

持相对清醒，使饭局能够愉快地进行。

客请了，事顺利地办了，这是设宴者的初衷。如果要实现这一目标，就要学会提前巧妙布局。做到合情合理却又水到渠成，一切都在掌握之中。让他人在不知不觉、舒舒服服中进入你的酒局，并且顺着你的意思开开心心地“吃”下去、“喝”下去。如果你的酒局一开始就引起了对方的怀疑或警觉，那你就打草惊蛇了，不能成功不说，更有可能让对方将计就计，反而让你入了他的局。

让对方顺利进入你的局的关键就是投其所好，抓住对方的特点，特别是对方的弱点或者是感兴趣的東西，加以巧妙利用，一环扣一环，环环相扣，犹如天罗地网，令对方防不胜防。如此巧妙的布局再加上你的主动出击，往往能一举获胜，实现你的宴请目的。

小于夫妻俩结婚三年，还一直租房住。这次赶上单位福利分房，小两口心想，怎么也得争取到一套房子，否则错过这次机会，下次分房还不知道什么时候呢。

单位分房的事归房管处钱主任管，小于夫妻俩打算请钱主任吃饭，等酒过三巡，主任心情好且放松戒备时再提。可问题是，大家都想分房，自然都会想到找钱主任帮忙，钱主任肯定“早有防范”，怎么才能请动钱主任呢？

两口子左思右想终于想到，钱主任最喜欢喝红酒，并且对红酒颇有研究。夫妻俩一狠心花两千多元钱买了两瓶法国红葡萄酒，就去邀请钱主任了。小于说：“主任，不知道您明天有没有时间？有点事想请您帮忙。”

“什么事啊？如果是分房的事，你就别提了，这我得公事公办。”钱主任果然早有防备。

“哪能啊，领导，知道您是铁面无私，我哪敢啊！这不是我老婆的同学从国外回来，送给我们一瓶酒，您说我们俩哪懂那个啊，就想请主任帮忙看看，要是一般的，我老婆就做红酒鸡翅了。”

“这行，我给你看看吧。”

“那就先谢谢主任了。明天，我让我老婆做桌下酒菜，等候主任赏脸啊。”

在酒桌上，钱主任仔细看了那瓶酒，说是好东西。小于把酒拿到一边，便开始闲话家常。席间，小于注意到钱主任的眼睛不时地瞄向那瓶酒，心中

有底了，却也不道破，只在言语间讲两人的难处，说是父母还在乡下，没法接到城里尽孝道。主任对此深表同情，说是知道他的难处，还说会将他的特殊情况向上级领导反映。临走时，小于硬是将红酒赠予主任，说自己也喝不出什么味道了，还是让懂它的人来品尝。钱主任半推半就收下了，承诺会向上级反映他的情况，让他们放宽心。

果然，一个月后，小于夫妻俩如愿搬进了宽敞的新房子——单位分给他们的一套两室一厅的房子，这其中钱主任功不可没。

小于夫妻俩请钱主任吃饭，丝毫不提让他帮忙的事，只是预先了解了对方的嗜好，勾起对方的兴趣，然后在此基础上摆事实，诉说家中的难处，对方自然不会无动于衷。最后再顺水推舟，送上对方心心念念的红酒，并得到了对方的承诺，这酒局的目的算是达到了。对方收了礼，也回了情，小于分房的事最终尘埃落定。

请人吃饭，一定要巧妙布局。布局时要注意投其所好，只有这样才能事半功倍。你必须让对方心甘情愿地来赴宴，甚至主动提出帮你成事，否则你即便再怎么投入，对方也不一定领情，这样你的设宴就会变得毫无意义，你的最终结局可能就是“赔了夫人又折兵”。所以，请客吃饭要细心思量，找到最好的切入点，并且做到滴水不漏，让对方找不出丝毫破绽，这样他才会不知不觉间上你的“钩”。

目标有轻重，档次有高低

说到嘴巴的功能，不外乎就是说话、吃饭两项，而如今吃饭不再是一件简单的事情，它更多地代表着一种文化，一种会不会为人处世的技巧和方法。但是在请客的时候，我们该怎么对待不同关系的客人呢？这其中大有学问，需要我们因人而异去处理。

那么，我们怎样做到请客分档次来招待呢？这就需要我们注意以下几点：

1. 注意档次的高低

在请客的过程中，请客的档次过高或者过低都会让客人觉得不舒服。如果请一个很普通的客人，你却布置了一桌满汉全席，客人看到如此的酒局场面，在还没有开始的时候就已经心惊胆战了，哪里还有心思去吃饭呢？如果你请了一个对你非常重要的客人，你却两菜一汤地招待人家，客人心里也会想，你请我办如此重要的事情，就用这样的饭菜招待，实在太吝啬了！你想客人还会帮你办事吗？

张亮是某企业的客户经理，一次，从深圳来了一位老总的助理打算与张亮签署价值百万的订单，最后却放弃了。原来，深圳的老总本打算自己亲自过来签署的，可是由于临时有急事出国，只好让自己的助理来北京代替自己签合同。可是，张亮有个习惯就是热情好客，对这位深圳来的总经理助理也不例外。山珍海味，大鱼大肉，又是卡拉OK，又是桑拿，虽然老总的助理享受着这一切，可是心里越来越发毛，一直在想，他对我这样热情是不是产品有问题啊？更何况我是代替老板签的，如果出现问题，老板不怪罪自己才怪呢。本来第二天要签署合同，结果老总的助理推说还是等老板回来再签。当张亮再次打电话询问深圳的老总何时签合同的时候，深圳那边的老板却找各

种理由拒绝，最后这笔张亮跟踪了一年的单子就这样黄了……

当然，在这里并非说请客的档次低就能办成事。如果你是希望促成与客户合作，请记住，请客的规格未必就是越高越好。如果档次太低，客人会觉得你没有把他放在眼里，或者压根瞧不起他；更绝对不可以过于随便，快餐与便餐都是不恰当的，这种档次会让客户觉得你不够有诚意。

如果既想邀请客人入酒局，又不想做费力不讨好的事情，那么就得按照规矩办事，做到既有气氛又适中就可以了，否则过犹不及。这一点对于老客户特别是重点客户，更为重要。此时不是请客吃饭的问题，而是斗智和心理战术的问题。有经验的人都知道，在没有比较信息的前提下，客户还是会小心谨慎、不敢轻易下结论签合同的。一旦他们知道自己对于合作伙伴的重要性，客户接下来会提出更多更苛刻的条件和要求，原本简单的事情最后反而会变得越来越复杂了。

2. 注意客人的身份与地位

如果要宴请有身份有地位的客人，就要特别注意饭店和饭局的档次。客人的身份和地位越高，饭局就应该越高档；宴请的饭店越奢华，客人才会觉得自己受到重视，很有面子，才会觉得你很会办事，才会肯为你办事。

我们都有这种体验，有时候花十几元也能吃得很舒服，花上万元也许还吃不饱。可是在一些人的心里，还是觉得花上万元才舒服，同时也才能表明你的一片诚心。点酒水也是同样的道理，本地的酒，好喝而且喝着舒服，可是你就是不能给客人喝，非得点上千元一瓶的酒，原因就是怕档次太低。所以，现在的请客不再是简单的请客人吃什么、喝什么，而是看请客的档次高与低。

3. 点菜要有特色

最好的招待办法就是菜有特色，酒局有特色，只有花了心思，这顿饭才有可能达到预期的目的。宴请久居异乡的客人吃顿纯正的家乡菜，虽然没有山珍海味，却能够深深地打动对方的心，做成生意和交成朋友的概率也大得多。