

饭局酒局 人脉学

郑建斌◎著

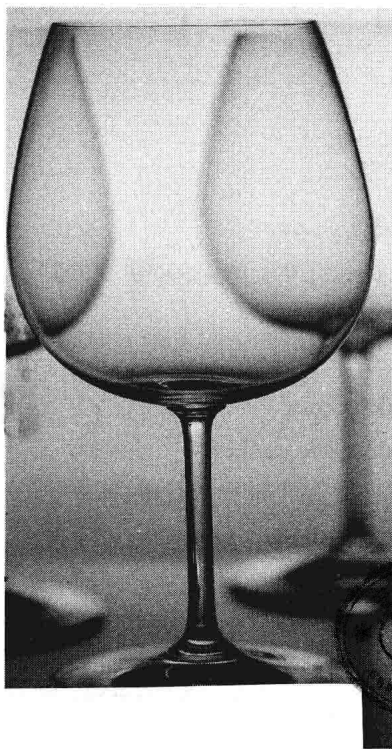
草根饭局在于饭，
名人饭局在于人；
成功靠什么，靠人脉，
人脉就是财脉！





中国出版集团
现代出版社

饭局酒局 人脉学

郑建斌◎著



 中国出版集团
 现代出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

饭局酒局人脉学 / 郑建斌著. — 北京 : 现代出版社, 2012. 12
ISBN 978-7-5143-0835-8

I. ①饭… II. ①郑… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第271650号

作 者 郑建斌
责任编辑 陈世忠
出版发行 现代出版社
通讯地址 北京市安定门外安华里504号
邮政编码 100011
电 话 010-64267325 64245264
网 址 www.xdcbs.com
电子邮箱 xiandai@cnpitc.com.cn
印 制 北京正合鼎业印刷技术有限公司
开 本 710mm×1000mm 16
印 张 16
版 次 2013年3月第1版 2013年3月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5143-0835-8
定 价 29.80元

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载



前 言

早在几千年前，老子在《道德经》中提到：“治大国如烹小鲜。”意思便是告诉人们，对于当权治国者而言，他们犹如星级厨师一般，只有不断地将各种食物与配料做好搭配，从而实现政通人和的最高境界。而在当今社会，随着市场经济不断繁荣发展，人与人之间的交往变得越来越频繁，请客吃饭已成为一种十分常见的社会现象。因此，饭局之中，或许菜肴并不一定丰盛，但必须要为其锁定一个主题。因为在诸多场合，人们不仅注重吃的内容，而且更加看重的是吃的形式。

自古以来，饭局都是人们最不可或缺的交际方式。在我国的历史中，出现最早的饭局可以追溯到远古时代，“二十四史”中记载的著名的饭局更是数不胜数。可见，中国饭局承担着太多太多的功能。而最早出现“饭局”这种说法的是在宋代。在这里“局”乃是下棋的术语，引申出来的是情势、处境的意思。饭与局的组合乃是宋代文化对中国文化的一大杰出贡献。当今社会，选择以聚餐这种方式进行交际的人数已经达到了46%。在人们生活的社会关系中，凡是需要办事的地方，首先想到的便是有没有关系。可以这样说，只要是需要人的地方，往往都是以饭局开场。无论是单位的饭局、同事之间的饭局、上下级之间的饭局，这些都是办事的工具。饭局既然作为一种工具，就必然有一些普通工具所具备的共性以及使用规则。尤其是面对不同的饭局时，应当遵循的规则也是不尽相同的。

我国的饮食文化中，饭局也是人情融合之道，一场饭局不仅可以让我们亲朋好友之间更好地交流与沟通，更可以作为商场对手之间进行交锋谈判的工具。无论是人际关系、还是社会关系，抑或是资源、能力、友谊、生意、交易，最终都无法逃脱饭局的影响。要知道，饭局的微妙之处并不在





于饭，而在于局。一场完美的中国式饭局，无论是饭局的组织者，还是饭局的参与者、饭局的衬托者，抑或是饭局的陪衬者，个个都有着自己独特的角色定位。只有有组织、有交往、有承诺，方能让饭局变得更加完美。

饭局可谓无处不在，遇到喜庆之事需要饭局、遇到求人办事需要饭局、遇到逢年过节依然有饭局……人们正是通过这样一场又一场的饭局，才达到了相互交流、相互沟通，让彼此之间的关系变得更加亲切。随着人们的交往日益频繁，饭局便成为其中一种十分重要的形式，无论是饭局的设立者，还是饭局的被邀请者，都是最为常见而又普通的交际方式。在中国，许许多多十分重要的事情并不是在办公室内解决的，而是通过一场又一场的饭局最终达成的。因此，无论是个人、企业，若想在这些领域之中行走得更加顺利，就必须深谙饭局中的潜规则，唯有掌握了饭局中的潜规则，方能让自己办事情更加容易，更快速地达到自己的目标。

为了帮助读者掌握更多的饭局酒局人脉学，我们编著了这本《饭局酒局人脉学》，该书不仅谈及了请客吃饭时必须懂的心理，还谈到了如何设局、如何成功相邀及饭局之中需要注意的礼仪、如何为饭局选择好开场、如何点菜、餐桌上的得体应酬和情场、职场、商场、官场以及西式餐点相关的饭局酒局人脉学。相信，阅读完本书之后，一定会让广大的读者朋友掌握更多的饭局酒局人脉学，从而让自己更加从容地行走于纷繁、复杂的社会之中，并立于不败之地。



目 录

| | |
|---------------------|----|
| 前 言 | 1 |
| 第一章 请客吃饭，必懂心理之战 | 1 |
| 1 适度为客人制造悬念 | 3 |
| 2 巧用激将法，将客人拉上你的餐桌 | 5 |
| 3 将“我们”挂在嘴上 | 8 |
| 4 设宴要发现他人的心理需要 | 10 |
| 5 利用饭局增进感情 | 12 |
| 6 饭局中斤斤计较要不得 | 14 |
| 7 饭局讲究的是互利互惠 | 17 |
| 8 通过感情牌，赢得饭局 | 19 |
| 第二章 成竹于胸，熟谙饭局背后的潜规则 | 21 |
| 1 餐桌之上，亦方亦圆少不得 | 23 |
| 2 巧用“圆场”获人情 | 25 |
| 3 饭局应酬要分清轻重缓急 | 27 |
| 3 无心插柳柳成荫 | 29 |
| 4 大智若愚巧应局 | 31 |
| 5 宴会上敢于做第一个“吃亏”人 | 33 |
| 6 在饭局之中，绕个圈子更好成事 | 35 |
| 7 接近热局，做热门人物 | 37 |
| 8 借助饭局，让自己走得更远 | 39 |
| 第三章 滴水不漏，完美饭局重在设“局” | 41 |
| 1 设宴不可太寒酸 | 43 |





| | | |
|---------------------------------|------------------------|------------|
| 2 | 注重细节，分清场合与档次 | 45 |
| 3 | 细微之处，方显完美之局 | 48 |
| 4 | 不同地区与民族，应不同相待 | 50 |
| 5 | 赴宴时邀重量级人物同行，以壮声势 | 53 |
| 6 | 请客吃饭，客人的年龄须区分对待 | 55 |
| 7 | 开设饭局，莫有施恩于人的感觉 | 57 |
| 8 | 放下身段，吃吃喝喝间拉近关系 | 59 |
| 第四章 成功相邀，不可或缺的诀窍 | | 61 |
| 1 | 饭局不可缺少捧场之人 | 63 |
| 2 | 餐桌上要懂得为人做掩饰 | 65 |
| 3 | 各大邀请招法，令你成功邀请 | 67 |
| 4 | 确立目标，成功相邀 | 69 |
| 5 | 在称呼上打动人心 | 72 |
| 6 | 巧妙邀请重量级人物 | 75 |
| 7 | 如何面对邀请之人的拒绝 | 77 |
| 8 | 发现其喜好，实现成功邀请 | 80 |
| 第五章 注重礼仪，找准自己的饭局角色 | | 83 |
| 1 | 借助于装束，达到自己的目的 | 85 |
| 2 | 注重饭局中的行为举止 | 88 |
| 3 | 奉茶时不可缺少的礼节 | 91 |
| 4 | 饭局中敬烟也需要礼节 | 94 |
| 5 | 餐桌上，你得分清楚谁是谁 | 97 |
| 6 | 餐桌上，让微笑尽情发挥其魅力 | 99 |
| 7 | 最熟悉的人聚会，也不可满口脏话 | 101 |
| 8 | 餐桌上的礼节不能少 | 103 |
| 第六章 选好开场，饭局中的交际最重要 | | 105 |
| 1 | 巧妙的自我介绍可以赢得好感 | 107 |
| 2 | 为客人之间做好介绍 | 109 |
| 3 | 招呼一定要“打”得正确 | 111 |

| | | |
|----------------------------------|-----------------------|------------|
| 4 | 用寒暄的语言打好开场 | 113 |
| 5 | 善用握手术，让彼此间亲密接触 | 115 |
| 6 | 善于运用幽默的话开场 | 118 |
| 7 | 见什么人说什么话 | 120 |
| 第七章 宾主相欢，不可不知的点餐技巧 | | 123 |
| 1 | 当遇到点菜陷阱时，如何见招拆招 | 125 |
| 2 | 选对点菜的对象，方能为饭局添色 | 128 |
| 3 | 点酒水需要分清场合 | 131 |
| 4 | 点菜切不可因小失大 | 134 |
| 5 | 掌握点主食的技巧 | 136 |
| 6 | 中餐与西餐的点菜方法 | 138 |
| 7 | 注重色香味形，为饭局增色 | 141 |
| 8 | 如何点出令主客满意的饭菜 | 143 |
| 第八章 得体应酬，用餐过程中的潜规则 | | 145 |
| 1 | 得体应酬可以反映一个人的素养 | 147 |
| 2 | 说话一定要讲究分寸 | 149 |
| 3 | 说话要委婉，言多必失 | 152 |
| 4 | 饭桌之上过分拘谨要不得 | 154 |
| 5 | 酒逢知己千杯少，寻找共鸣 | 156 |
| 6 | 巧借私人话题，增加亲切感 | 159 |
| 7 | 为他人捧场，便是捧自己 | 161 |
| 8 | 餐桌上，不可不重视的陌生人 | 163 |
| 第九章 情场饭局，在浪漫氛围中攻克芳心 | | 165 |
| 1 | 让音乐为烛光晚餐增光添彩 | 167 |
| 2 | 邀请异性不可过于绵软 | 170 |
| 3 | 宴请异性，应当以礼相待 | 173 |
| 4 | 莫让宴会形象毁掉了爱情 | 175 |
| 5 | 在餐桌上给恋人的家人留下好印象 | 177 |
| 6 | 不要吝啬你的赞美 | 179 |



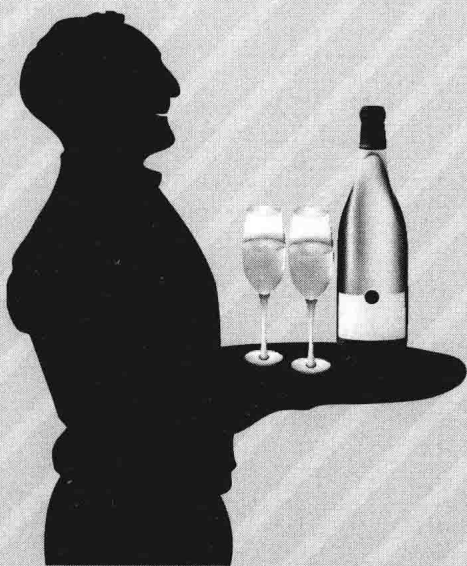


| | |
|-----------------------------------|------------|
| 7 餐桌上的好口才，令你收获爱情 | 182 |
| 第十章 职场饭局，在吃吃喝喝中增进感情 | 185 |
| 1 宴请领导，需要以工作为先 | 187 |
| 2 吃饭时，为领导保留面子 | 189 |
| 3 与同事一起用餐，需要以同欢为重 | 191 |
| 4 掌握说话的艺术，不要伤害他人的自尊 | 193 |
| 5 与下属一起用餐，需要以真情动人 | 195 |
| 6 灵活变通，让你更好地应“局” | 198 |
| 7 应对饭局，要善于保全自身 | 200 |
| 8 饭局，让上下级之间更好地互动 | 203 |
| 第十一章 商场饭局，在推杯换盏中搞定生意 | 205 |
| 1 饭局可以不断打造人脉 | 207 |
| 2 在饭局之间公平竞争，等价交易 | 209 |
| 3 在饭桌上双赢 | 211 |
| 4 与客户一起用餐，杯酒之间的暗战 | 213 |
| 5 巧设宴请，达到目的 | 216 |
| 6 通过饭局，达成合作 | 218 |
| 7 坚守饭桌上的最后底线 | 220 |
| 8 借助饭局，将名气打出去 | 222 |
| 第十二章 官场饭局，在觥筹交错中打通仕途 | 225 |
| 1 莫忽视饭局中任何一个小人物 | 227 |
| 2 在饭局中要掌握好与领导的距离 | 230 |
| 3 请客吃饭也是一种利益的角逐 | 232 |
| 4 官场宴请，切不可锋芒毕露 | 235 |
| 5 学会投其所好，巧妙应对官场饭局 | 238 |
| 6 不要接受不堪重负的宴请 | 241 |
| 7 巧妙设宴，体现领导风范 | 243 |
| 8 巧妙应对不速之客 | 245 |

第一章

请客吃饭，必懂心理之战

或许有人认为吃喝玩乐、谈业务是不务正事的表现，在他们看来美味与思考并不存在联系。但心理学家的实验研究显示，一边享受美味，一边进行思考之人，最容易受他人观点的影响。人们在用餐时，更容易接受他人的意见，且很轻易地被人说服。当你去谈业务时，或许对方会为你提供一杯咖啡，到了用餐时，还有可能到一家餐厅吃饭，这些在很多人看来只不过是出于礼貌而无他意。殊不知，应酬吃饭更能促进彼此的合作。若想成为应酬高手，你就必须懂得心理之术，这样才能通过饭局达到自己的真实目的。





1 适度为客人制造悬念

悬念，俗称“扣子”或“关子”，它通常被人们运用到写文章之中，设置悬念的目的便在于最大限度地吸引人们的注意力，使人们在不知不觉中进入所设置的悬念情景中去。在宴请的过程中，适度为客人制造悬念往往更容易打动人心，让他人更乐意接受你的邀请。这里所谓的“悬念”，也就是说被邀请者对所要参加的饭局的内涵、发展所持有的一种急切期待的心情。尽管“悬念”很多时候是小说、戏曲、影视等作品的一种表现技法，但是它同样可以是吸引被邀请者注意力、达到成功邀请的重要艺术手段。若想组织并举办一场完美的饭局，则须适度地为客人制造悬念，从而激起被邀请者的好奇心，让其对饭局充满向往之情。

叶燃是一家广告公司的业务员，在公司工作了五年，每一年他的业绩都是全公司最好的。为了向其表示感谢与鼓励之情，公司的老总便想组织一场特殊的饭局。于是，正当叶燃准备下班时，老总将他叫到自己的办公室，并告诉他周日的晚上想请他一起吃饭，还要约见比较重要的客户。

到了周日的晚上，叶燃跟随老总一起来到了饭店。当他到达饭店之时，老总口中非常重要的客户却并没有出现。叶燃按照以往的惯例想事先对所要约见的客户进行一番了解，但是对于他的疑惑，老总却是笑而不答。在那里等了将近半个小时了，依然没有见到重要的客户。正当叶燃疑惑不解时，包房的门开了。顿时，叶燃的眼睛湿了。他怎么也没有想到包房门打开，进来的并不是什么重要的客户，而是自己远在家乡、一直都没有时间尽孝的年迈父母。

正当叶燃感动之际，老总开口说道：“两位老人家，辛苦了。二老辛辛苦苦培养出来的好儿子，却一直这样被我‘霸占’着，平日里叶燃总是忙于工作，很少有时间陪陪二老。今天我做东，让你们与你们培养出来的好儿子一起吃顿便饭。”



这顿饭让叶燃吃得感动至极，他下定决心，日后要以更大的热情投入到工作之中，以回报老板的良苦用心。

故事中的这位老总请叶燃与其父母吃上一顿饭虽然花不了多少钱，但是他的用心却是深深打动了叶燃以及他的父母。试想，又有谁能够抵挡得了如此情意呢？事实上，在请客吃饭时，若是能够巧妙运用悬念，为饭局设置一个能够激发人们感动情怀的悬念，以引起被邀请者的好奇之心，让其在好奇心的驱动之下，再给其一个意想不到的惊喜，这样的方法往往要比一般的请客吃饭更能打动人心。



饭局酒局人脉学

平平淡淡的请客吃饭，或许并不能让人铭记在心，若是人们在吃饭的过程中，收获一份惊喜与感动的话，往往可以令人们长时间难忘。因此，在请客吃饭时，需要饭局的组织者根据现实，适度地为客人制造出种种悬念，从而让自己所举办的饭局更加圆满。诸如，当你的朋友过生日之际，或许你的朋友已经忘记了自己的生日。这时，你若能够趁机精心设计一场饭局，并适度制造悬念的话，一定可以为其带去诸多感动。

由此可见，在请客吃饭时，若是饭局的组织者能够适度地搞一些小悬念，并制造一些惊喜的话，其产生的影响要远远比单纯的吃饭更有意义。



2 巧用激将法，将客人拉上你的餐桌

在饭局应酬之中，人们时常可以遇到一些人，他们软硬都不吃，无论如何，你都无法让其改变他的想法。这时若想打动人心，成功说服他人，便不妨抛开礼数，采用激将法让其就范。若能够巧妙地运用激将法，则原本不可能取得成功的事情，往往会出现转机，甚至还有可能达到自己期望中的目的。

唐朝开元时期，在东都洛阳有一位剑法奇好的将军，名叫裴旻。裴旻的剑法无人能比，不仅如此，他还十分喜爱书画。某日，一位亲人去世，裴旻为了表达自己对这位亲人的敬意，他便想为天宫寺绘制一幅壁画，这样不仅可以表达对已故亲人的怀念之情，还可以迎合自己的嗜好。然而，寻觅了许久，裴旻都没有找到适合作画的画家。

但是，老天不负有心人，某日，当裴旻前往天宫寺时，巧遇画家吴道子与书法家张旭。看到二人，裴旻甚是高兴。他连忙走上前去，非常热情地报上自家姓名，并十分热情地邀请吴道子与张旭一起前往酒店“便宴”。吴道子、张旭二人也不做推辞，便跟随裴旻一道前往。

在餐桌上，当裴旻虚心向吴道子请教画坛之事时，吴道子犹如遇到知己一般的、滔滔不绝地谈论着画坛境况。裴旻听得入神，吴道子的一番话，令裴旻受益匪浅。最终，裴旻便说出自己的心事，并以十两玉帛、百两纹银作为答谢，期望吴道子与张旭可以帮助自己作画。孰料，听了裴旻的话后，吴道子与张旭两人突然间笑意全失，随即便准备离去。

见状，裴旻认为一定是他们二人嫌自己给的报酬过低，自己开出的条件一定是有辱“大师”的名声。因此，裴旻便非常诚恳地道歉：“两位先生，在下知道这样的报酬对您二位实在是太少了，不过，我可以分期付款给您二人相应的报酬，等画作好之后，我再将剩下的补于二位。”

吴道子闻言更是怒从心起：“裴将军，你也太小看人了吧，怎么可以



如此‘侮辱’于我？”说完，吴道子便愤怒地转头便走。

这令裴旻更是感觉难堪，他暗暗地想：若是论身份、地位，我也并不比你们低啊；就能力而论，咱们也都是各有所长，没有谁高谁低之分，你们虽然画作得好、书法一流，但是我的剑法也是一流的。如今，我可以屈尊向你们求画，你们却如此对待于我。想到这些，裴旻便气不打一处来。此时裴旻的毛病又犯了，他开始舞起剑来。只见脱去孝服的裴旻拿起剑来，身子不停地左旋右转，而他手中的宝剑也是上下翻飞。吴道子与张旭以及在场的众人看得是目瞪口呆，除了能够听到剑风起舞，周围奇静。裴旻边舞剑，边开口说道：“你们也能称得是画师、书圣。在我看来，也只不过是徒有其表罢了。你们只会舞文弄墨，画一些花草美人，这些又有何用，连我想尽一份孝心你们都不想帮助，倒不如我手中这把剑，还可以为世间换来太平。你们有什么本事，是驴子，是马拉出来溜溜。”

听了裴旻的话，吴道子与张旭便面面相觑，走向停下舞剑的裴旻，说道：“我们并无意令将军难堪，而是我们太厌恶铜臭味，要知道，我们是绝对不会为了钱财而出卖艺术的。”

语毕，吴道子便灵感闪现，他挥动如椽大笔，便在画壁上舞墨作画，转眼间一幅巨型壁画便出现在人们的面前。这幅画也是吴道子一生之中最感满意之作——《除灾灭患图》。

很多时候，在饭局之中，遭遇那些软硬不吃的人，可以采用激将的手法，往往更能够收到最佳的效果，从而实现自己的目的。然而，在运用激将法迫使他人就范时，还需要人们遵循一定的方法与技巧，根据不同的交往对象，采取不同的方法。如此，方能取得更加圆满的饭局。



饭局酒局人脉学

饭局之间，如何才能促使他人依照自己的意愿去做事呢？或许一些人会认为，能够让他人基于本身的意愿去完成某事是人际交往的最高境界，或许一些领导会认为只要自己下达命令，下属便需要根据自己的命令行事。显然，这些并不会让他人心服口服地为自己做事。人们往往会坚持与你的意愿相反，抑或因为看在你是上级的份儿上，对于你的要求加以服从，但是却并不是真正的信服。若是你能够让他人顺着你的想法朝前走，若能达到这样的境界，便说明你是一个人际交往的高手。这时可以运用激

将的方法，巧妙地让他人无法拒绝自己，只能顺着你的意思行事。

总之，若想运用激将法说服他人，就必须能够先找到并击中对方的要害，再用否定性的言语刺激他，甚至可以激怒他，从而让其发出巨大力量。若是能够学会用这种方法，便可以让自己在成事的过程中，减少了诸多不必要的麻烦，可以直接实现自己的目标。



3 将“我们”挂在嘴上

现代社会，任何人都不能脱离人群而独立存在的，每一个人都离不开与他人交往，若想成功与他人交往要求你必须具备一定的交际能力。在现实社会交际的过程中，正是因为一些人不善于交际，他们才会处处碰壁；而有一些人则不同，由于他们有着极强的观察能力，总能够巧妙自如地在社会交际的场合之中纵横驰骋。事实上，饭局便是一个磨炼人们交际能力的战场，正如一些人纵使跑断了腿最终却无济于事，而有些人却总能巧妙运用饭局社交，不断磨炼自己的人生智慧，并取得一场又一场的胜利。

一家广告公司，由于受到强大竞争对手的攻击，使得这家广告公司的效益一直都不好，公司职员的工资也非常低。忍无可忍，大家便向总经理提出来涨工资的要求。无奈之下，这家广告公司的老板只能出面解决此事。

当老板见到这几位员工代表时，他十分直接地说：“我们每一个人都有自己的工作要做，就不要耽误太多的时间了。不过，饭总是要吃的，请大家到午饭的时间去公司楼下的那家餐馆边吃边谈吧。”

在公司楼下的餐馆中，老板非常热情地为大家点了可口的饭菜，他还为大家要了啤酒。借着大家吃饭的时间，老板说道：“我想问一个问题，你们希望公司倒闭吗？”在座的所有人当然都不希望自己的公司倒闭了，若是公司倒闭了，每个人都会失业，还必须面临着残酷的竞争，艰难地找工作，甚至连现在的工资都拿不到。于是，听到老板的问话，大家都保持着沉默。

老板继续说道：“若是咱们公司倒闭了，大家一分钱也拿不到，我不希望公司倒闭。我与大家拥有共同的利益，公司倒闭对我们都没有好处。当下我们只有团结起来，共同渡过难关。”