

<<饭局是门技术活>>

图书基本信息

书名：<<饭局是门技术活>>

13位ISBN编号：9787222091405

10位ISBN编号：7222091408

出版时间：2012-5

出版时间：云南人民

作者：李国辉

页数：253

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<饭局是门技术活>>

### 内容概要

《饭局是门技术活》是一本让你能够轻松玩转饭局的典藏之作。

在中国，做事从来都离不开饭局。

饭局上宾主皆欢，这件事情基本就成了；饭局上失误了，能成的事情也黄了。

你想在社会上混，而且想混得好，就不能不懂饭局，不能不懂酒桌上迎来送往规矩。

一句话能成事，一杯酒能办事。

饭局上没有硝烟，却是战场；没有杀伐，却有成败。

《饭局是门技术活》就是向你讲述饭局中那些我们平时不注意但却影响结果的各类问题，让你在饭局中把控全局。

## <<饭局是门技术活>>

### 作者简介

李国辉，春风礼仪创办人，全球礼仪类十强华人讲师，业界有“天才讲师”称号，被香港记者称为“中国杰出演讲家”。

全国商务职业技能考评委员会礼仪专家委员。

长沙市春风礼仪咨询有限公司（深圳静怡女子优雅学堂）董事长。

2010年上海世博会开幕式礼仪小姐选拔活动专家评委、首席礼仪培训专家。

2011年深圳大学生运动会开幕式礼仪小姐选拔活动专家评委、首席礼仪培训专家。

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 宴请不能“一视同仁”，不同的对象要不同对待1.言行举止需谨慎，酒桌上陪伴老板要用心2.别跟谁都亲密无间，酒桌上和同事保持恰当距离3.酒桌上喝酒是最快捷了解下属的方式4.搞定客户，善用酒桌上的另类真诚换利益5.同学聚会不虚伪，把酒言欢须尽兴6.关系都是平时维护出来的7.不管事成与不成，礼貌待人是必需的第二章 醉翁之意不在酒，在于把事办成1.求人的场合要分清：酒桌上 VS 酒桌下2.酒桌上不能死要面子不开口3.有求于人，要态度恳切，言语委婉4.酒桌求人的技巧：与其央求，不如婉求5.酒桌上多说顺耳话：巧妙恭维好办事6.不要强人所难，自断后路7.求很多人办一件事，最后一定是都办不成事第三章 宴前功课要做足，好形象价值百万1.饰品会说话，别让饰品损害你的形象2.女人化妆是一种礼貌3.西装“达人”，“画龙点睛”的领带不能少4.鞋袜穿错丢大丑，小细节处处透露品位与修养5.微笑是应酬时最好的利器6.一个手势就能“照”出人的心理7.第一印象最重要，初次见面礼仪细节不可忽视8.风趣优雅人人爱，哪怕你是装出来的第四章 细节决定宴请成败，牢记酒桌上的各种禁忌1.座次要尊卑有序，小心喧宾夺“座”惹尴尬2.别让你的坐姿出卖了你3.开什么宴会喝什么酒是有讲究的4.筷子文化有禁忌5.餐具摆设有规则，品位装点面子技巧多6.“烟酒不分家”并不适合所有酒桌场合7.不要只顾摆弄手机，心不在焉惹人烦8.吃出品位不容易，温文尔雅才会让人喜欢9.一个合适的称谓就能解决很多问题第五章 看人下菜碟，讨好客人也要取悦主人1.善解他人心，菜谱要让主人客人都满意2.了解客人的喜好是点菜的基调3.菜单往往是商务交流的媒介4.无酒不成宴5.千杯不醉的秘诀6.时刻留意点菜陷阱，防范之心不可少7.不要忽视了客人的身价，点菜时不妨“势利”些第六章 巧拒敬酒有方法，宾主同欢才显手段高明1.酒品看人品，觥筹交错别忘职场敬酒“潜规则”2.女士敬酒还需要点小伎俩3.敬酒是为了表达一种态度4.商务敬酒礼仪多，先存人情再做生意5.喝好了不等于喝吐了6.酒桌上不能太实在，巧妙拒酒保清醒7.逃席的终极武器——电话8.“浑水摸鱼”要慎用，必要时才用“善意的欺骗”9.实说“不能喝酒”博同情，示弱也是一种智慧10.自我解嘲式化解酒桌尴尬第七章 耍点“变色龙”的本领，席间能说会道受欢迎1.敲响第一锤，酒桌上的自我介绍要“雷”人2.透视对方心理，利用“同理心”来谈心3.适时贬低自己，捧高别人才有好马骑4.说真话也不是什么时候都受欢迎5.打破冷场讲技巧，用幽默营造轻松的酒桌气氛6.打断别人说话让人厌，看准时机再插话7.伤什么都不能伤面子8.硬邦邦的绝话不要说，留有余地路子宽9.表情动作出卖人心，察言观色才能左右逢源第八章 祝酒词助兴，中国式尊重不能省1.致生日祝词的艺术，在记忆深刻的日子里珍惜彼此的相逢2.致新婚祝词的艺术，举杯欢庆有情人相依相偎3.致同学聚会祝词的艺术，同窗之情如同陈年老酒4.致教师节祝词的艺术，师恩似海深5.致商务宴会祝词的艺术，热烈语言平添友好氛围6.致领导祝词的艺术，关心领导晋升快7.致下属祝词的艺术，团结下属有威信第九章 送客显诚意，疏忽最后的环节会摧毁“千里之堤”1.送客类型多，你属于哪一类2.送人送七步，一步不慎功亏一篑3.说好最后一句话很重要4.关门也是一个大技巧5.无需过分相送，客人受不起6.用好礼物这张“联谊卡”，离别馈赠情谊深

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 宴请不能“一视同仁”，不同的对象要不同对待 世界上有公平吗？

这个问题就如同“鸡生蛋还是蛋生鸡”一样，经常被我们拿出来提问。

事实上，世界上是不存在公平的，但是这种不公平恰恰是公平的一种体现。

不公平是常态，注定了我们无法将老板等同于同事，将客户等同于朋友……宴会上的客人形形色色，出身不同，教育不同，背景不同，性格不同，地位不同，经历不同……你找不到应对的“万金油”，不同的人必须区别对待。

如果你对所有人都“一视同仁”，那么你首先要想到的是，你能不能承担后果。

1.言行举止需谨慎，酒桌上陪伴老板要用心 老板和员工，如同狼和羊，是生物链上不可或缺的重要两环，他们彼此依赖，却又完全对立，在矛盾中达成统一。

作为员工，你必须给自己以清晰的定位，不管你同老板如何的亲近，不管你觉得自己是多么的不可或缺，都不要忘记这点。

遗憾的是，在酒精的刺激下，很多人会忘记这一点，觉得自己同老板是推心置腹的好兄弟，有难同当的好哥们儿，经常在三杯两盏淡酒下，将一切同老板和盘托出。

常万楠大学毕业后在一家公司实习，晚上的时候老板请客户吃饭，顺便将他也带上了，不言而喻的是想让他来陪酒。

常万楠十分紧张，毕竟是第一次跟老板出去。

吃饭的时候，常万楠很主动地接过对方递过来的酒，几杯酒过后，他的头就开始发晕。

老板见他主动，便让他去给对方敬酒。

他当时想，老板如此器重自己，焉能不好好表现，便去敬客户，敬完了客户径直走到老板面前，硬生生敬了老板一大杯酒，老板当着客户的面不好拒绝，也只好喝下了。

醺醺然的常万楠搂着老板开始说话：“我今天不叫您赵总，我叫您哥……哥，不是我说您，试用期您就不应该让我们加班。

” “哥，我们成天在背后打赌，您戴的是不是头套。

” “我说赵哥，其实这么一看，你也不是心黑……” 他乌七八糟地说了一大通，周围的同事脸都白了，但是鉴于当时的情况，谁也不敢冒着危险去提醒他。

虽然事后老板没有小心眼地开除常万楠，但是常万楠还是吓出了一身冷汗。

要知道，职场潜规则是：不管你跟老板有多熟，都要牢记他是老板，而你是他的员工。

老板和员工，充其量不过是生意伙伴的关系。

员工对于老板，老板对于员工都不是简单的“一锤子买卖”，而是更接近我们所倡导的战略合作伙伴关系，老板愿意将员工作为一种长线的资源，而员工也要充分努力地证明老板的投资是值得的。

如果你想让投资方同你在酒桌上建立某种感情，当然也不是不可以，但是如同灰姑娘身上的魔法在午夜12点就会消失一样，你同老板建立的“友谊”到酒桌散场后也会消失。

说话的智慧 据行为学家调查，大部分喝醉的人都是借酒装疯，很少真的有醉得不省人事的。

所以，即便是酒过三巡，菜过五味，也不要醺醺然跟老板推心置腹地说一些同事们或者自己对老板的负面评价。

因为老板更相信酒后吐真言，你的所作所为不仅起不到“清君侧”的作用，还充当了一个“告密者”的角色，轻而易举地将自己和同事暴露在老板面前，用两个字精准地概括这种行为便是——“找死”。

喝酒的智慧 碰杯的时候，要让自己的酒杯略微低于老板的酒杯，这是一种礼貌。

自己敬酒，千万不要把“感情深一口闷”挂在嘴边，尤其不能用这种“软暴力”来要挟领导，而且即使你要挟了，领导也未必买账。

敬领导酒的时候一定要有很漂亮、很煽情的说辞，否则领导心中会有疑问，你为什么要敬我酒？

如果你想给老板代酒，要在你感觉到老板确实想找人代的前提下，而且还要装作自己是酒瘾发作，而不是让老板承你交情的代酒。

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

**点菜的智慧** 除非老板自己主动要求来点菜，否则你就要承担点菜的义务。不要担心预算的问题，除非你是东道主，否则“只点贵的，不点对的”是不错的选择。但是点菜的时候，要主动询问老板有没有忌口，遵循老板的意见。在点菜前，轻声问一句老板有什么喜欢吃的，有什么不喜欢吃的，是非常有必要的一件事。

**倒茶的智慧** 首先要做的是茶具清洁，务必清除灰尘和污垢。如果不管茶具是不是干净，给老板倒茶，本身就是不礼貌的表现。

当你给老板倒茶的时候最好给杯子套上一个杯托，这样能有效避免热水烫手。

**细节的智慧** 要在老板跟客户们相互喝完的时候才能敬酒，敬酒的时候要站起来，而且双手举杯。

可以多人敬一人，但是不可一人敬多人，因为你不是老板。

如果没有特殊人物在场，碰酒最好按顺时针的顺序，不要厚此薄彼。

**礼仪的智慧** 注意同老板同欢共乐，不要跟同事们窃窃私语，这样老板会认为你们在交流他的坏话，更不要唯我独尊地神侃，要跟老板“甜蜜互动”，否则会让老板产生你目中无人的印象。宴席上，都存在着一个主题，需要配合这个主题。

语言要得当，幽默诙谐，不媚俗不低俗，应该知道什么时候该说什么话，语言得当。

**离席的智慧** 如果你觉得宴会索然无味，想要离开，这个时候你不要向每个人都打个招呼，而是同身边的人打个招呼，跟老板说明、致歉，然后离去便可。

当然，也不能因为你的离席，跟东道主说个没完没了，要知道还有其他的客人等待着他去招呼。

需要注意的是，自己一个人走就可以了，不要问你认识的同事要不要同你一起走。

**陪领导小贴士：** 古语有云“伴君如伴虎”，同老板就餐的性质与此有些类似，只是程度不同罢了。

同老板就餐的时候，要注意言语，不要言语失当，也不要信口胡诌。

酒桌上存在着“潜规则”，敬酒的时候要按照职位高低敬酒，如果你的职位不是很高的话，酒杯要比别人的酒杯低。

如果是你点菜的话，要先问一下老板是否有忌口，询问一下老板偏好哪种菜系。

**2.别跟谁都亲密无间，酒桌上和同事保持恰当距离** 在寒冷的冬日，两只刺猬不知所措。原来它们想要取暖，离得太近会彼此刺伤，离得太远又不能取暖，后来两只刺猬经过多次试验，确定了不远不近的距离，不但能够取暖，还能保护对方。

这便是心理学中的“刺猬法则”，适用于各个环境。

不管是酒桌上还是职场中，人际关系都需要“刺猬法则”，努力营造出“君子之交淡如水”的距离感，才能和气、快乐、信任……平安夜的酒会上，大家都喝得十分尽兴。

张博然看着厚厚的红包，心花怒放，不知不觉喝得舌头都大了，看着同事们也个个面目可亲，不管亲近不亲近的，都挨个儿敬了过去，大有“度尽劫波兄弟在，相逢一笑泯恩仇”的架势。

不知不觉敬到了黄海静那一桌，想起上次做项目的时候曾经同黄海静起过争执，张博然便举杯说：“海静，为上次的事情我敬你一杯啊，千万别往心里去……”张博然一饮而尽，还往黄海静的杯子里倒满了白酒，看黄海静一脸尴尬，又说：“海静，你要是不干了，就说明你还记恨着我，以后咱们俩合作再出问题，那肯定是你有情绪。

来，感情深不深，一口闷啊。

” 在张博然的言语刺激下，黄海静不得已喝了一大口。

张博然却不依不饶：“我都干了，你也干了！”

” 说话中既有哥俩好的亲昵，还有点借酒耍赖的蛮横，黄海静一饮而尽，平静地说：“我也干了，哥，我叫你哥，喝了这杯酒，以前的不愉快就烟消云散了，我们还是好哥们儿好同事，像上次你飞单（利用公司的资源做自己的项目）的事，我也烂在肚子里。

” 一语说罢，全场皆惊，总经理目光如炬，直直地看向了张博然，张博然的酒立刻醒了，一身冷汗。

他忽然想到，黄海静血糖有问题，向来是不喝酒的，刚才自己言语相逼，黄海静肯定认为是有敌意。

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

在酒桌上，头脑务必保持清醒。

在职场上，同事就是同事，上升不到朋友或者敌人的高度，所以你在酒桌上必须处理好跟同事关系的空间，保持恰当的距离在不远不近之间。

话题选择好 在酒桌上选择话题的重要程度，丝毫不亚于去 KTV 点歌。

话题选择得好，能活络气氛，话题选择不好，不仅会出现冷场的尴尬局面，还会授人以柄，落下口实，不利于你在职场上的进一步发展。

那么选择什么样的话题呢？

最好的答案不是家长里短，不是流言蜚语，而是当下的时事、趣闻。

中国有很多男人痴迷于象棋，车马炮卒，在尺寸之间运筹帷幄，从这个细节便能证明中国男人有多喜欢政治，所以与同事们聊天的时候，可以用“你说要是本·拉登没死的话奥巴马怎么办”的话题比兴，也可以说些人尽皆知的体育盛事，比如“李娜真厉害，拿了大满贯之前还退役两年，去大学读了两年新闻哩”，或者是“谢霆锋和张柏芝离婚了”之类的话题，不仅无关痛痒，而且举座皆欢。

敬酒尺度控制好 同事，也有亲疏远近，所以在酒桌上，察言观色，耳听八方，是你必备的功力。

你要知道谁有酒精脂肪肝，谁有高血压、糖尿病、高血糖，碰到这样的同事，你就要豪爽大气地来一句：“我干了，你随意！”

你要心如明镜，知道谁同你关系要好，谁同你是一个战壕，谁同你向来不对头，你要将同事分成“三六九等”区别以待，绝对不能一视同仁。

敬酒的时候，态度要谦逊，酒杯的杯沿略低于别人的酒杯，这是礼貌也是态度。

言语要调控好 在酒桌上，言辞务必要诚恳，不要吝惜煽情的话语，因为经过酒精的发酵，煽情的话语更能打动人心。

以目前的经济状况，很少有人是为了吃饭而吃饭的，也就是说，宴席的更大作用在于联络感情，沟通交流，所以在酒桌上不要埋头喝酒，更要同大家有个很好的交流，交流得好，足以冰释前嫌，化敌为友。

交流不好，则可能产生误会，横生枝节。

所以在选择语言方面一定多加注意。

在这里告诉大家一个秘诀，最好的言语并不是诙谐幽默，而是“自嘲”，你可以在酒桌上自我调侃，自我嘲笑，自我打击，这种方式，不仅展示了你的才华修养以及交际风度，而且让人对你的警戒心一下子降低为零。

陪同事小贴士： 第一，先做好准备功课，谁有什么问题什么毛病牢牢铭记在心，不要踩到“雷区”。

第二，韬光养晦，厚积薄发，不要一上酒桌就充大。

第三，端起酒杯，右手扼杯，左手垫杯底，记着自己的杯子永远低于别人。

第四，表面一视同仁，按照顺时针敬酒。

第五，嘘寒问暖少不了，一杯酸奶，一杯热水，一条热毛巾，都让你显得关怀备至。

第六，不要将“我不能喝酒”挂在嘴边。

第七，别人同你喝酒是给你面子，一般要喝。

如果不能喝，说明理由，并诚恳致歉。

第八，酒桌上莫谈公事，多说多错。

第九，说错话自觉罚酒。

第十，不要说大话，不要筷子乱甩，打嗝放屁以及呕吐。

3.酒桌上喝酒是最快捷了解下属的方式 酒精就是一面放大镜，酒桌上很多你平时讳莫如深的，此时都轻易地暴露出来了。

如果你是管理者，酒桌虽然不是你了解下属的最好方式，但绝对是你了解下属的最快途径。

刚完成一个大单，领导心情大好，叫上所有部下浩浩荡荡奔到了海鲜城，鸡鸭鱼肉撤下去，螃蟹贝壳端上来，大家吃得尽兴喝得尽兴。

项目部副经理赵冉平日里温和低调，但是三杯酒落肚，就像是换了一个人一样妙语连珠，大家围绕在

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

他左右哈哈大笑，而设计部的副经理萧让虽然不能喝酒，但是拒酒词却是十分的“地道”，赵冉刚才用“只要感情好，能喝多少是多少”来“逼宫”，萧让笑着说：“九百九十九朵玫瑰，也不能成全一段爱情，爱情不够，玫瑰来凑，我们的感情这么好，就不用酒水来凑数了。”

“别人强力劝酒，萧让笑容满面地反问：“我们为什么喝酒？”

“对方豪气万千地说：“因为我们有感情啊！”

“萧让立刻反戈一击：“只要感情有，喝什么都是酒！”

“两人欢天喜地地用饮料代酒喝了。”

整个宴会，萧让都没有喝太多酒，却让劝酒的人个个高兴。

过了没多久，萧让升职了。

领导如是说，酒对于现代交际而言，是不可或缺的润滑油，可是赵冉喝了酒后人格骤变，虽然积极活泼，但是给人以不借助酒就办不成事情的感觉。

而萧让能在不喝酒的情况下，保持着周围轻松活泼的氛围，不仅有理智而且有能力，所以会重用他。

俗话说得好，“知人知面不知心”。

人在江湖走，伪装是最基本的技能，平心而论，我们出门谁不戴着一张两张的面具？

但是喝酒的时候就不一样了，俗话说，“酒后吐真言”，杜康入肠，脑海中的潜意识自然不自然地全都要倾泻而出，作为领导者怎么能放弃这样好的了解机会呢。

想不想知道天天见你笑眯眯的下属对你的真实想法？

想不想知道你的下级中谁是中看不中用的绣花枕头？

想不想知道谁有野心，谁安之若素？

那么请你的下属喝酒吧，这样能帮助你最快地了解他。

不同的酒不同的人 如果你是领导，想要了解你的下属，那么不要将职场上的官衔带到酒桌上来，给下属一个点酒的机会，因为不同的酒水后面隐藏着不同的性格。

选择啤酒的人，一般来说跟任何人都很谈得来，具有服务精神，比较能取悦他人，也比较容易获得别人的好感。

选择鸡尾酒的下属，你就要小心了，因为这种人不太重视口味而看重名字，易伤感，性格脆弱，容易被环境左右，不可承担重任。

选择白酒的人，无论是工作还是玩乐都积极参与，具有活力，性情率直，连私人秘密都会轻易告诉别人，是个心里藏不住事的人，也因此交际广阔，但缺乏耐心和细心。

选择葡萄酒的人，有一定见识，懂得享受生活。

不同的喝酒方式不同的人 人有千面，面面不同，同样一杯酒，有人愿意一饮而尽，有人愿意一口一口地抿，这里面也藏着“玄机”。

一饮而尽的人往往属于豪爽的人，简称“直肠子”，说话横冲直撞，但是说完即忘。

喝酒扭捏的人，全部喝掉？

对不起，他没有勇气！

一口不喝？

对不起，他还是没有勇气！

所以扭扭捏捏进退维谷，这种人通常瞻前顾后，在乎外界的舆论，活得没有自我。

酒桌上还有“养鱼”（喝点留点）的人，是爱耍小聪明的代表，小算盘小伎俩都是他们的惯用手段。

而酒桌上“趋炎附势”的人也大有人在，面对领导，“青眼”以待，面对同事，“白眼”相向，这样的人，在现实生活中甭指望他能改掉这个坏毛病。

还有一些真真假假的人，敬酒时说话半真半假，这样的人必然在生活中是真真假假假假真真。

不同的酒后不同的人 有一件事情你必须知道，酒后的人才是一个真实的人。

酒精的作用就像是水，冲刷掉了人脸上层层伪装，纵使在喝酒的时候能保持一定程度的清醒，但是在酒后，大家自觉或者不自觉都要放松，放松一下自己的情绪，放松一下自己的灵魂…… 酒后沉默的人，是城府极深的人，喜怒不形于色，关键时刻能克制自己、把握自己。

酒后大笑的人，生性豁达，性格开朗，不喜同人结仇。



## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

虽然有些以自我为中心，但是丝毫不影响他的阳光和率性。

酒后号啕大哭的绝对是抑郁狂人，不管是哪方面的事情都愿意掖着藏着，然后借助酒精，肆无忌惮地发泄出来，这样的人性格比较内向，而且肝不大好。

那些喝完酒就嚷嚷着去 KTV 的人，大多外强中干，酒给了他勇气和力量，这样的人喜欢赞美，喜欢被重视被依赖，但是他抵御负面评价的能力“根本没有”。

酒后胡言乱语，爱吹牛皮喜欢信口开河的人，这是典型的消极并不满现状的人，而且这些人的消极通常是自己造成的，因为这些人比较懦弱。

醉后就睡的人，属于理智型，不喝酒时颇懂得自我约束，言行也少逾矩。

喝酒之后爱“动手动脚”的人，通往成功的道路正在施工中。

喝酒之后还要续喝的人，喜欢热闹，聪明、有才能，遗憾的是，好胜心太强了。

了解下属小贴士：通常在上司面前，下属的表情都是刻画好的：三分谦卑，两分礼貌；三分好学，两分恭谨。

这让人怀疑，下属们是不是在家用镜子练过表情，要不然为什么他们的表情这样的自然这样的传神？但是喝了酒就不一样了，这张面具的原材料就轻而易举地泄露出来了。

所以聪明的上司是不会放弃这个了解下属的好机会的。

4.搞定客户，善用酒桌上的另类真诚换利益 如果非让我用一个成语来形容宴会的话，那么我选择的词汇肯定不是觥筹交错，而是短兵相接。

“短兵相接”这个词，原意是指车轴相撞，刀剑相碰，现在指作战时近距离厮杀。

宴会是一个吃吃喝喝说说笑笑的场合，在这样的场合中人最容易放松警惕，各种遮遮掩掩的“细节”也呼之欲出了，别人的性格、实力、爱好，甚至一些秘而不宣的信息都能得知，那么我用“短兵相接”来形容商务宴会，有没有言过其实呢？

广德公司这次的招标就像是一块巨大的肥肉，让下游公司们翘首以待，挤破了头也要分一杯羹。可是负责这个项目的孟经理简直就是一粒油盐不进的铁豌豆，行贿的大多碰了软钉子，送礼的大多吃了闭门羹。

下游公司们无计可施，偏偏这孟经理又将各个公司的项目经理齐聚一堂，他做东道主来请大家吃饭。

众人心神忐忑，不知道这孟经理葫芦里面卖的什么药。

没想到孟经理说：“我这次请大家吃饭，就是想跟大家道个歉，前一段时间，我可能真有点‘不近人情’，可这也是没办法的事情，我们公司的条例规定得太严了。”

大家的情绪一下子放松了，原来是“负荆请罪”，毕竟都是做这行的，低头不见抬头见，于是酒桌上的气氛活络起来了。

觥筹交错，你来我往，杯杯都敬给了孟经理，转眼间三瓶西凤酒见底了。

这时，刁梦龙看见孟经理的脸色发白，面上有汗涔涔渗出，忙招呼服务员，轻声耳语一番。

不多时，服务员为孟经理端上了一杯苹果醋，还有一条热毛巾，孟经理远远地冲刁梦龙点了个头。

最终，刁梦龙的公司雀屏中选。

很多人怀疑刁梦龙给孟经理吃了回扣，来瞧瞧孟经理是怎么说的吧，“我想找个能最大程度体谅我们公司的合作伙伴。”

后来刁梦龙才知道，孟经理是有名的“千杯不醉”。

商务宴会的目的有很多，比如加深感情、增进友谊、表示答谢等等，其实那都是一些屁话，用两个字精准地概括商务宴会的本质那就是——利益。

我们要通过宴会让客户产生好感，进而达成我们的利益诉求。

不管这个利益是长期的还是短期的！

或者打个不恰当的比方，在酒桌上，我们是一群形态各异的动物，可能你是兔子，我是猴子，而我们的想法是想让你爱上桃子，而你想让我爱上胡萝卜…… 吃饱吃好 在商务宴会上，99%的人都是“人精”，而剩下的1%则是已经得道成仙了。

所以，千万不要在宴会上还念念不忘自己的那点“蝇头小利”，而是在客户的“吃饱吃好”上下工夫。

。

关于这点，有个三部曲： 事先做好准备功课，知道客户喜欢吃什么不喜欢吃什么，偏好的是

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

鲁菜还是川菜，有什么忌口。

吃饭中，一定要学会察言观色，看见客户食欲不振，赶紧要服务员端上开胃的汤，看见客户拼命塞辣椒，也要委婉地提醒下，“X总，您的痔疮……”吃饭完毕，也不要戛然而止，一定要“趁热打铁”，还有什么“余兴节目”及早奉上，争取让客户在吃饭中感受到你合作的诚意。

谈吐得当 酒桌上离不开酒，酒不光是催眠的佳品，还是最厉害的“照妖镜”，一旦你喝醉了，口中自然而然说出“XXX，要不是打不过你，我早就跟你拼了”之类的话，那么你的生意就彻底变成了你杯中的酒——黄汤。

所以你不能信口开河，最好的办法是始终让自己保持冷静，不动声色地恭维客户几句，旁敲侧击地说明自己公司的优势以及合作双方的利益。

据我观察，一般人容易在一个小时左右进入兴奋的状态，人一兴奋，喝醉的可能高达90%，所以你可以在开场时用手机设置一个提醒，时限为半个小时，这样人会猛醒。

思维自主 酒桌上的人最开始的时候还算是中规中矩，还记得自己说了什么，到后来便飘飘然不知所云了。

如果这个时候他们说的话你还相信的话，那么你就是笨蛋。

很多客户会在醺醺然的状况下拍拍胸脯说：“兄弟，这件事情交给我了。”

但是等到第二天，他恐怕早就忘记或者蓄意忘记他说过的话了，这个时候千万不要穷追猛打或者摆出一副小媳妇的委屈样子说：“X总，您不是答应过我的吗？”

而是应该含蓄地笑一笑，或者给他买点醒酒的汤药，说：“下次千万别这样了，既伤身体还伤我们的心。”

催眠他人 商业宴会的目的是利益，手段是给你留下好的印象来达成利益的实现，而人在晕乎乎的状态下，大脑对外的防御最好的状态也就是平时的一半左右。

这个时候，你可以表现得十分的谦虚，并用很多话语不断地说，你们公司有多么的好，多么值得信任，多么让人依赖，等到客户酒醒之后，大概记得的只有头疼欲裂和你们公司相当不错这两件事情了。

至于你们公司为什么让他感觉不错，具体原因他也说不上来。

请客户吃饭小贴士：下面的小偏方，能帮助您提升人情味。

牛奶醒酒，所以可以为您的客户叫一杯奶制品饮料，并告诉他：“牛奶能帮助蛋白凝固，保护胃粘膜，减少对酒精的吸收。”

豆腐解酒，喝酒喝的很欢畅的时候，再点一个豆腐的下酒菜，无论是白豆腐还是皮蛋豆腐，都能促进体内乙醇迅速排除。

生蛋清醒酒，可以叫服务员为你的客户上一个鸡蛋清，告诉你的客户，这个东西可以保护胃粘膜。

茶叶醒酒法，醉酒后可以叫上一壶浓浓的绿茶或者是普洱茶，因为茶叶中的单宁酸能解除急性酒精中毒，咖啡碱，茶碱对呼吸抑制及昏睡现象有疗效。

白糖醒酒法，可以为你的客户叫一点糖水（白糖水，非银耳莲子羹），告诉他，这有解酒醒脑的作用。

5.同学聚会不虚伪，把酒言欢须尽兴 也许那时候，我们穿不起裂帛的小裙子，用不起香奈儿的香水，吃不起哈根达斯，但是青春将我们装点得鲜活美丽；也许那时候，我们每天都要骑着一辆除了铃不响哪都响的自行车，或者挤着一辆吱吱呀呀作响永远没有座位的公交车，但是笑容将我们的生活打理得绚烂多彩；也许那时候我们还没有赚钱，每天攥着为数不多的几个“钢镚”为吃小灶而绞尽脑汁，但是生命力还是让我们健康茁壮地成长……回首过去，那个傻傻的笨笨的我们，铭刻在了记忆里，散发着淡淡的栀子花香。

青春的影像被光影凝聚成了永恒。

幸运的是，我们的永恒还有见证者，那便是我们的同窗……汪明哼唱着老狼的《睡在我上铺的兄弟》这首歌，满心欢喜地走进了包厢，今天是他们老同学聚会，二十年未见，大多物是人非，但是昔日的那份情谊依旧历历在目。

进了包厢，汪明发现别人已经到了，他自嘲道：“我迟到了，自罚三杯，自罚三杯。”

大家纷纷拦下，口中客气道：“哪能让汪市长喝酒！”

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

”酒被拦下了，汪明觉得心里有什么东西变了味道。

接着吃饭，他开始说起当年宿舍的趣事：“我求你帮我去拿纸，结果你忘了，要不是那天我穿了袜子，我就出不去厕所了！”

”结果是当年宿舍的大哥诚惶诚恐地说，“以前不懂事！”

”汪明心中那个不舒服的东西慢慢地扩大了。

吃完饭喝完酒，汪明仿如来到了信访局：“汪市长，我们同学一场，你看看我小儿子考公务员的事……”“汪市长，你看我内退的事……”“汪市长，我女儿上大学的事……”汪明心中那个不舒服的东西让他的头有点晕，心口有点痛……包厢里面传来了清脆的电话铃声：“就像来不及许愿的流星，再怎么美丽也只能是曾经……”同窗情之所以宝贵，是因为那个时候我们个个白璧无瑕，胸无城府，都把自己最真最美的那一面呈现给别人看，所以我们记得的永远是对方美好的样子，而时光这把“杀猪刀”，往往将我们心中最美好的样子给摧毁。

宴请同窗的时候，应该怎样做呢？

多忆往昔 回忆是一个说书的人，用充满天真的口吻，穿过童年的小河，绕过少年的青春。在那些青葱的岁月中，留下了我们快乐的剪影，在那些快乐的笑声中，留下了我们最炙热的友情。

那么为什么不说说过去呢？

说说你曾经为他偷了李大爷家的大甜杏，说说他为了你砸了张二胖家的蜂窝煤，说说笑笑哭哭闹闹，一起感慨时光这把“杀猪刀”。

不管他飞黄腾达你落魄不堪，不管他穷困潦倒你富可敌国，往昔就是一条看不见的绳子，将你们牢牢地捆绑在一起，即便是你真的有求于人，用往昔将他仔细打点，也完全能达到“一贵一贱，交情乃现”的效果。

多寻共鸣 “时间是把刀，刀刀催人老”。

我们再度相逢的时候，眉宇间早就刻了重重叠叠的印记，恍然眉宇间还能看见年轻时候的样貌，但是发福的身材、股票、房子、车子、孩子似乎又提醒着我们，他原是那个人，却也不是那个人。

“忆往昔，忆往昔，往昔让人唏嘘”。

我们都不明白，那个胸怀大志的女孩，为什么就变成了家庭妇女。

那个一身浪漫的诗人，为什么就变成了一个嫉富如仇的“酸葡萄”。

那个容貌俏丽的校花，怎么一脸的风尘气。

那个英俊的如同电影演员的老班长，怀中为什么还坐着一个比他女儿还要小的妻？

这个时候，往昔就像是一面镜子，不仅照到了我们的须发，还照到了我们的内心。

我们会说，为什么会这样，怎么会这样？

还是不要自寻烦恼的好，多寻找共鸣。

说说儿女的教育经，反正已经到了为人父为人母的年纪；多聊聊发财经，你说股票我说基金他说保险，也算是金融方面的互通有无；多骂骂时势不公，从马加爵到李启铭到药家鑫，横竖有这么多的不公值得我们骂……共鸣多了，感情就近了。

准备礼物 礼物，虽然很俗气，却是一条纽带，将你我失散在人群中的人心重新结起。

当然我的意思并不是说，我们兴请客送礼那一套，那会让同学会染上一层很功利的色彩，而是准备一些别出心裁的小礼物，或者根据当年他们的喜好，准备一些小礼品。

或者将当年的同学录展示给大家看，或者将当初大家的照片洗印多份，镶在精美的相框中给大家看，都是非常不错的礼物。

这些礼物不仅提醒着我们曾经年少过，而且也提醒着我们彼此曾经一起度过的那些美好岁月。

同窗喝酒小贴士： 第一忌讳借钱，尤其是还没有让感情回温，便借钱，太唐突了； 第二忌讳打听私事，现在大家都是社会人，要脸面，再也不是将心中的秘密毫不遮掩地说出来的那个年龄了； 第三忌讳求人，求人不可怕，但是就怕劈头盖脸的无缘无故的求人，别人会认为上学的时候吃你一根冰棍你不至于现在还让我还吧？

尤其还加了这么高的利息。

第四忌讳揭人短。

挖人隐私者在哪里都是让人讨厌的。

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

6.关系都是平时维护出来的 曾有个广为流传的QQ签名——时间是最好的老师，但是他经常把他的学生玩死了。

其实时间何止会终结生命，还会终结很多美好的东西。

君不见，两情依依的恋人，经过时间冲刷后黯然分手？

君不见，当初肝胆相照的兄弟朋友，让时间冲刷得只保持点头之交的交情？

都说君子之交淡如水，可是我们都知道时间会让我们的“水”一点一滴地挥发掉，甚至让我们再也看不见它们存在的痕迹。

小奈上学的时候，有一帮子“姐妹淘”，大家经常在宿舍的“卧谈会”上讨论哪身衣服美不美，或者小心翼翼地聚在一起说某老师的坏话，说说笑笑中，大学四年便这样戛然而止。

幸亏大家工作的地点并不太远，跟那些天南海北分布的人相比较，算是幸运，大家经常聚在一起逛街购物，日子过得有滋有味。

小奈恋爱了，最开始的时候会跟大家分享自己的恋爱心得，后来结婚，还写博客跟大家分享自己“一地鸡毛”的小日子，又有了宝宝，初为人母的她立刻人仰马翻，推掉了一切社交活动。

好友打电话约逛街，“没空啊，孩子病了啊！”

“朋友打电话约喝茶，“哎哟，我没空，孩子要上学前教育班。”

“……渐渐地，她的电话就像是父亲的头发，从多到少，以至于到最后完全没有了。

最开始的时候她不以为意，等到孩子要上幼儿园，需要“择校”，她才着了急，想起好友小夏在教育局上班，匆匆忙忙打过电话去，那头传来悦耳的女音——您拨打的号码是空号。

又想起茉莉是幼儿园老师，好不容易找到了电话，茉莉不冷不热地说：“哎呀，我下个月要出国，没有办法帮你，哎……”小奈愤愤然挂了电话。

感情原来就是一杯茶，时间不断地往里面掺凉水，不仅香味淡了，而且味道也变了……是朋友们的错吗？

当然不是，而是小奈让朋友们离她远去了。

人生的旅程就像是一辆公交车，有的人上车了，有的人下车了，进进出出，上上下下，有些人陪伴我们的时间长一些，有的人陪伴我们的时间短一些，可又有什么区别，对于我们的生命而言，他们都是过客。

那么如何给友情蒙上保鲜膜呢？

**相互尊重** 没有尊重就没有友谊，卡耐基曾经说过：“你见到的每个人都觉得自己在某个方面比你高明，因此通向心灵的可靠途径就是用微妙的方式让他感到你承认他是重要的，而且要诚心诚意地尊重他。

”这是友谊存在的最基本的条件。

**给感情增鲜** 很多人只要一提到保持友情，就要说到常常联系，可是常常联系真的有用吗？如果真的有用，那么多的异地恋就不会以分手告终。

所以充分证明，常联系的效果不是斐然的，不如给感情增加新鲜。

比如说，在对方生日的时候，送去一件很小但是对方肯定喜欢的礼品，或者亲手写一张贺卡，抑或是将自己的见闻做成图文并茂的方式给对方看，这样，不仅分享了彼此的生活，还能让彼此的友谊如同炸酱面拥有了大蒜一样提鲜。

**保持热情** 保持热情的方式，即便是偶尔冲动一下。

有人会质疑冲动这个词，可是经常冲动说明幼稚鲁莽，偶尔冲动只能证明我们还年轻。

我们可以邀请朋友，凌晨的时候一起去王府井的教堂；可以不打招呼坐十二个小时的车去他在的城市，只为跟他说一句生日快乐；可以用氢气球吊着一个吊篮，里面装着一只小狗，发给他的短信是：“像不像你？”

”可以调侃，可以恶作剧，可以肆无忌惮地欢笑，热情在，友情在。

**朋友聚会小贴士：** 朋友之间聚会的时候，要注意一些小细节，这样能给大家留下更好的形象，更容易被大家喜欢。

下面几点需要注意：**坚持“一人一菜”的点菜原则：**一般来说，四个人吃饭，点三个菜一个汤就很好，五人到七人的聚会，点5道热菜一道凉菜就行，八个人聚会，可以按照人数减两道菜，这样就

## &lt;&lt;饭局是门技术活&gt;&gt;

差不多了。

因为朋友聚会，一般都是AA制，点菜适度利人利己，而且避免浪费。

喝酒时，多体谅，少逼迫：朋友聚会，由于大家比较熟悉，因此喝酒的时候难免会非常兴奋，你敬我一杯，我敬你一杯，在这种轻松的氛围下，在彼此的诱哄和威逼下，大家可能喝得忘乎所以，其实这样并不好。

因为感情深浅的衡量工具不是酒杯，懂得照顾彼此才是真感情。

另外，男士不要逼着女士喝酒，自己也应该喝得适可而止。

7.不管事成与不成，礼貌待人是必需的 歌德曾说：“没有一种礼貌会在外表上让人一眼看出教养的不足，正确的教育在于使外表上彬彬有礼和人的高尚教育同时表现出来。

”礼貌是一种柔韧的智慧，用一种平和与内敛表达对别人的尊重，在人际交往中，如果不会让对方反感，那么你的回旋空间便大了。

只不过，很多人都忘却了礼貌的作用，甚至还有人拿出“大行不顾细谨”这句话来为自己狡辩，殊不知自己的修养和品位，早在没礼貌中荡然无存。

他有钱，有钱到他以为任何女人都只会爱上他的钱而不是他的人。

于是他假扮成一个落魄的人，去一家普通的企业做了一名普通的文员。

他感觉新来的文案对他有好感，他便将文案约出去了，他想知道眼前这个美丽的女孩是不是爱上了落魄的自己，便带她去了一家普通的米线铺，文案很开心，还兴致勃勃地给他讲述过桥米线的传说。

他想进一步试探女孩，便故意坐得吊儿郎当，很不正规，但是女孩始终坐得很直，并不时微笑。

这个时候，他的电话响了，他故意讲得很大声，把女孩冷落在一旁，直到他自己都说得不耐烦了才挂掉电话。

女孩子始终温文尔雅，淡然大方。

他在心中暗暗称道，这样的女孩子真的很不多见了，他决定这就是他的新娘。

没有想到，第二天他再找女孩子约会的时候，女孩子微笑着拒绝了，理由委婉但是却很坚决。

他索性表明了自己的某集团二世子的身份，女孩仍不为所动。

他苦苦纠缠，女孩索性辞职而去，临别赠言：“礼貌，是对对方的起码尊重，另外，爱情不应该存在试探。

”要知道礼貌并不是虚假的繁文缛节，而是一个人修养的体现。

我们很难想象一个不讲礼貌的人会是君子，我们也无法想象，一个不讲礼貌的人会受到周围人的喜爱。

而且，礼貌对于大人小孩同样适用，也就是说，不懂礼貌就会让人在人际交往中处于劣势，不会获得同事、同学、伙伴的尊重和友好的协作，也不会收获友谊、爱情和自信。

所以，我们必须学会礼貌。

那么怎样才算礼貌待人呢？

礼貌之心不可少 “礼”是中华民族的传统美德，但并不是说你客客气气地同人说话便是有礼貌的表现了。

“礼”是“仁”的派生物，内心有了真正的爱人之心、识人之智、自知之明、体谅之心，才能表现出真正的礼貌。

正是有了“礼”，你才会对处于不同身份地位的人毫无分别的尊敬和体谅，对路边的乞丐以及其他身份低微的人的爱心，才能真正让你散发出由里及外的涵养。

礼貌的手势不可少 手势因为使用的频率比较广，完全可以替你完成一句话，表述出一个字，甚至传递一个完整的概念，所以也成为礼貌的重要组成部分。

比如说，有的人不好意思的时候，手里想抓东西；和人生气的时候，撸胳膊挽袖子；发脾气的时候会拍桌子……这些都是不礼貌的手势。

同人交流的时候，手势的上界一般不应超过对方的视线，下界不低于自己的胸区，左右摆的范围不要太宽，应在人的胸前或右方进行。

一般场合，手势动作幅度不宜过大，次数不宜过多，不宜重复。

在同人交流的时候，不要用手指自己的鼻尖，而应用手掌按在胸口上。

## <<饭局是门技术活>>

忌用食指指点别人。

避免抓头发、玩饰物、剔牙齿等粗鲁的手势动作。

礼貌的语言不能缺失 “赠人以言，重于珠玉；伤人以言，胜于剑戈。

”在人际关系中，礼貌的语言是最重要的一环，有经验的谈话者，不局限在让自己的话语中充满了礼貌用语，还在声调、音量、节奏等方面，最大程度谋求同对方的“相容”，这样让对方很容易在心理上产生“自己人”的心理，人际关系就像是世博会的绿色通道一样畅通无阻。

用礼貌语言，能让对方感受到被尊重，自己的“面子”正在被小心翼翼地呵护，同时认定你是一个拥有着良好素质和高尚品质的人。

礼貌待人小贴士： 见到人要打招呼； 吃饭的时候不要发出声音（很好控制，闭着嘴咀嚼就能做到无声无息）； 别人问话的时候，头微微右倾，表现出认真听的样子，并且认真回答； 见到客人要热情接待，礼貌称呼； 收到礼物的时候，需要致谢； 求人帮助，需要说“请”； 打喷嚏的时候，用手绢或者手捂住嘴和鼻子，向下或朝外，而不要对着别人； 在别人家做客，不乱翻人家的桌子抽屉、书籍玩具，不随便吃人家的东西，如果主人让吃，少量用些； 不在他人面前，挖耳朵，剔牙齿，搓身体上的污垢，抠脚趾。

.....

## <<饭局是门技术活>>

### 编辑推荐

上海世博会礼仪专家倾力讲解饭局实战兵法。  
中国式的人情世故，都在饭局中体现，请到人，喝高兴，事情就成功了一半。  
无论是在职场上，还是在生活中，一切事情都从饭局上开始，在饭局中结束。  
饭局不是万能的，没有饭局却是万万不能的。

<<饭局是门技术活>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>