



读懂酒桌文化，能让你看懂人品，
拉近关系，积攒人脉。
看透酒桌潜规则，能让你官场得势，
商场得利，情场得意。

不懂酒桌，你怎么能办成事儿？

一本书讲透

酒桌上的潜规则

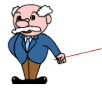
张杰楠◎著

官场、职场、商场中最实用的人脉关系学

云南出版集团公司
云南人民出版社

人人必读

全国Mini-MBA职业经理双证班 (26年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

26年正规管理类教育机构，中国第一代MBA教育机构，值得信赖！（+教授互动微信：122285053）

全国迷你MBA职业经理双证书班®，全国招生，毕业颁发双证书，近期开课。咨询电话：13684609885

招生专业及其颁发证书：

认证项目	颁发双证（优秀毕业学员可免费升级EMBA学位证）	学费
全国《职业经理》MBA高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国：工商管理MBA课程实战班100%	高级职业经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《人力资源总监》MBA双证书班	高级人力资源总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《生产经理》MBA高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《品质经理》MBA高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《企业总经理》MBA高等教育双证班	总经理高级资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《IE工业工程师》MBA高等教育双证	高级IE工业工程师资格证书+2年制MBA高等教育研修证书	1280元
全国《营销经理》MBA高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《项目经理》MBA高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《市场总监》MBA高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《酒店经理》MBA高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《人力资源管理师》MBA双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2年制MBA高等教育证	1280元
全国《企业培训师》MBA高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《财务总监》MBA高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《营销策划师》MBA双证书班	高级营销策划师资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《行政总监》MBA高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《采购经理》MBA高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2年制MBA高等教育研修证书	1280元

全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《精益管理师》MBA 高等教育双证班	高级精益管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

学校还开设：薪酬管理师、绩效考核师、企业教练、企业管理师、企业合规师、物流经理、工厂管理、营销总监、精益管理师（精益生产）、健康管理师、养老机构管理、企业薪税管理师**等管理岗位MBA课程**



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（本期只收取企管辅导、职业生涯辅导费1280元，其余费用全免）
函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华企业管理有限公司、美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。

【报名须知】

1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片, 毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)

2、交费后请及时电话通知招生办确认, 以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电) **优秀学员可免费升级EMBA学位证书**

(高级职业经理资格证书样本)



(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(支持网转、柜台办理和自动取款机办理)(如柜台办理请携带本人身份证到银行办理)

方式一	支付宝	支付宝账户: 13684609885 户名: 徐传有 微信转账: 122285053 (学校唯一指定官方微信号/经理圈)
方式二	企业账户	企业帐号: 562080100100076073 账号户名: 哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行: 兴业银行 哈尔滨新阳支行
方式三	中国银行	卡号: 6217855300007073962 户名: 徐传有 开户行: 中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号: 6217992600016909914 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号: 6222083500001062507 户名: 徐传有 开户行: 哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号: 6228450176006094464 户名: 徐传有 开户行: 道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳学费(建议首选工商银行账户), 收到学费当天, 学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教学资料、考试问卷以及收费票据。

【咨询电话】13684609885 0451-88342620

【学校网站】<http://www.mh jy.net>

【微信客服】122285053 【微信公众号】MHJY1998



你该充电了! 请参加26年热招:经理培训课

♥全国Mini-MBA《职业经理》双证班♥



你该充电了! 中国第一代管理教育机构-美华教育 火热招生

一本书讲透酒桌上的潜规则

前言

饭局越来越受到人们的重视，也有越来越多的人想一探饭局的游戏规则，以期自己能够在饭局上如鱼得水。

在工作和生活中，我们无时无刻不在以某种方式与“请客吃饭”发生联系。然而，不是所有的饭，都可以“乱吃”，也不是所有的“局”，都可以“乱闯”！

对于中国人而言，圈子、社会关系、资源、能量、友谊、生意和交易，最后通通绕不开饭局！因此，如何设局、如何入局是一个重要、稳步经营人生的过程。

本书不仅是一本餐饮礼仪书，还是一本不可多得的处世哲学，更是一个贴心的生活小秘书，希望读者朋友在读过这本书后，能够真正的有所收益，对日后从容应对饭局宴会有所助益。

目录

- 一本书讲透酒桌上的潜规则..... 1
 - 前言..... 1
 - 目录..... 2
 - 第 1 章 小饭局中的大学问..... 5
 - 饭桌是社会万象的缩影..... 5
 - 不得不学的饭局心理学..... 6
 - 饭局中，学会做个倾听者..... 7
 - 利用饭局，广结善缘..... 10
 - 在饭局中，错综复杂的交际面..... 13
 - 饭局话题千万种，你至少应精通一项..... 14
 - 善用小游戏将饭局升温..... 15
 - 第 2 章 不可不学的饭局礼仪..... 17
 - 酒桌礼仪关系着前途发展..... 17
 - 如何安排座次是关键..... 19
 - 用餐前品茶的礼节..... 21
 - 端起酒杯要“留心”..... 22
 - 剔牙、咳嗽、打喷嚏的讲究..... 24
 - 中途离席的礼仪..... 26
 - 席间交谈的话题和礼仪..... 27
 - 如何买单才能提高身份..... 28
 - 第 3 章 巧妙利用饭局智慧..... 30
 - 如何应对饭局是职场人的必修科目..... 30

酒桌上“话聊”要把握尺度.....	32
别让“吃相”毁掉形象.....	33
酒席上眼神沟通胜过千言万语.....	36
合理的饭前催眠，不要让紧张破坏整体气氛.....	39
学会察言观色，每个细节都不可小觑.....	41
吃饭本是享受，应酬饭局却需要忍耐.....	45
第4章 让饭局提升你的吸引力.....	48
依宴会形式，穿出独特气质.....	48
妆容和饰品可以大大提升品位.....	50
宴会上传递微笑的无穷魅力.....	51
学会用手表达你的感情.....	53
低调一点，宴会上不可太锋芒毕露.....	55
谈吐优雅，让你成为宴会上的“范儿”.....	56
积攒日常小见闻，成为宴会大赢家.....	58
人生如“局”，尊重别人提升你的人气.....	59
第5章 酒肉穿肠过，情谊心中留.....	61
吃的是饭，谈的是情.....	61
从大饭局吃到烛光晚餐，爱情往往就是这么突然.....	62
不要因为应酬饭局而忽略了家人.....	64
应酬多的男人背后往往有一个因爱生怨的女人.....	66
路边大排档的撞击声是友情的见证.....	68
买单，尽显人性百态.....	69
饭局中的“桃太郎”.....	71
第6章 饭局是拉近彼此关系的桥梁.....	74

“第二职业”究竟是风光还是遭罪.....	74
不可忽视的第三因素.....	75
酒到方能“渠”成.....	77
就地取材，饭桌上的话题不妨从养生开始.....	78
一场好饭局可让“交易”变“交情”.....	80
席间莫谈公事 全凭“情义”搞定.....	82
吃进去的是“饭”，得到的是“财富”.....	84
饭局是心灵的沟通，情感的交流.....	85
局后局，让你的“局”更加精彩.....	86
从饭局出发，最终超越饭局.....	88
第7章 精心布置一个完美的“饭局”.....	90
备局须全面，谨防因小失大.....	90
有备无患，应对各式饭局.....	91
以巧妙布局，换取最大利益.....	92
学会打破僵局，冷场是饭局的杀手.....	93
收局应画龙点睛，众人齐欢乐.....	95

第1章 小饭局中的大学问

小小的饭局中，隐藏着许多不容忽视的大学问。我们可以在探讨饭局的过程中，学会如何利用其中的学问，也学会如何推动一场好局。一场成功的饭局可让敌人冰释前嫌，转而成为朋友；可让原本处于低谷的弱者，变为强势的一方；也可让你扩大人脉、获取资源……实际上，饭局就是以小投入来换取大回报。

饭桌是社会万象的缩影

中国人的社交观念一直与“吃”有关，例如把不认识的人叫作“生人”，把相互了解的人叫作“熟人”。不仅如此，生活中的种种似乎都可以与“吃”搭上关系：受重视叫“吃香”，混得好叫“吃得开”，嫉妒别人叫“吃醋”，拿佣金叫“吃回扣”，长得漂亮叫“秀色可餐”，觊觎某物叫“垂涎三尺”……

“吃”这个词因其含义多、指代广泛，在中国人的社交生活里得到了极大的厚爱。我们习惯于把饭桌摆在社交的核心地位，使得本来功能单一的饭局成了纷繁社会的缩影。

透过饭局，我们看到的是饮食之道所蕴含的文化背景、社会关系、人际规则，甚至裙带关系。

饭局贯穿着中国人的整个社交过程，结婚有饭局，升学有饭局，赔礼有饭局，办事有饭局，过节有饭局，跳舞有饭局，开会有饭局，打球有饭局，开业有饭局，电影收官也有饭局……实在无事，随便编个理由也要办一场。

对中国人来说，饮食之道，也是人情融洽之道。一场饭局既可以是亲朋好友之间的沟通交流，也可以是一次生意场上的谈判。而西方人则习惯各居一隅，各自分餐。易中天说，中国人喜欢请客吃饭，并不是中国人好吃，而是中国文化的思想内核——群体意识使然。所以，观察一个人经常混迹于何类饭局，便可以大概洞悉其兴趣、爱好、财富、身份、地位。饭局在中国，实为社会关系网的缩影。

香港大食客蔡澜先生在《吃的讲义》里说，吃的文化，是交朋友最好的武器。你和宁波人谈论蟮糊、黄泥螺、臭冬瓜，他们会大为兴奋。你和香港人讲到云吞面，他们一定知道哪一档最好吃。如今我们提及饭局文化，最先想到的总是大家围坐在桌边，或大快朵颐、段子飘飘，或打情骂俏、推杯换盏，或谈公道私、生意拍板。

社会学家分析：组织一个饭局，必须先想好受邀请的人选，被邀请者往往也都很关心还有哪些人同样被邀请，并以此估算自己在邀请者心中的位置。饭局在中国人的交往中占有如此重要的地位，是因为中国的公、私观念不像西方人那样分明。西方人如果在办事过程中相互欣赏，也会约吃饭，但他们的饭局只是办事顺利的自然结果。而在中国，吃饭却是办事的工具。饭局作为一种工具，必然与其他工具一样有其共性及使用规则，并且不同的饭局规则也不尽相同。

在这样一个重关系的社会中，为何只有“饭局”承载了情感传达的使命呢？为什么偏偏是“吃饭”，而不是“唱歌”或者“垂钓”呢？这是因为，“吃”是人类最大的“公约数”，对于娱乐活动，人们往往众口难调，有人爱看戏，有人爱听歌，有人爱旅游，有人爱运动。然而，每个人都要“吃”，只有在这一点上，人类是没有差异的。

饭局之妙，不在“饭”而尽在“局”，一个完美的中国式饭局，设局人、局精、局托儿、陪客、花瓶众角色一个都不能少。有组织，有派系，有结交，有承诺，有阴谋，有称兄道弟，有采阴补阳，有真心话与大冒险。透过饭局，我们看到的是饮食之道里隐藏的政治利益、社会关系、人际规则和文化滋味。由此可见，饭桌其实就是社会的缩影，饭桌上处处是玄机。

不得不学的饭局心理学

在很多中国人的眼里，饭局是具有神奇效应的。今日餐桌一杯酒，或许就能决定一个月或是未来半年的个人事业、公司盈亏，甚至可以改变终生的命运和地位。既然饭局应酬是不可避免的，那就应该有备而战，打一场漂亮的饭局交际战。

想要打好这场“饭局大战”，我们自然要花上不少心力去钻研饭局的心理学。究竟怎样才能“饭局大战”中获得完胜呢？其实这并不难，只要你能读懂对方在想什么，就可以各个击破、所向披靡！

“饭局大战”没有硝烟，也没有血腥场面，没有斗勇只有斗智。想要获得成功就必须利用古人留给我们的智慧。在谈判饭局中，心理战术是很奏效的，因为双方都有自己的底牌，也都在为自己争取最大的利益。

饭局中存在着看似简单实则复杂的心理学。一般来讲，领导、美女、妙语连珠的风趣之人、善于照顾邻座的体贴人都比较受欢迎；木讷的人会使饭局缺少生机；从头到尾滔滔不绝之人、傲慢无礼之人、喧宾夺主之人、酒后失态之人，则可能让人生厌。

在群体饭局中，总有一些人凭借某种优势，给他人形成一种隐形的压力。这常常会导致他人碍于面子而改变自己的行为模式，使得他人不愿轻易表达自己的观点，不敢轻易亮出自己的底牌。也许事情应有的自然状态并非如此，但因为他们在场，大家都会变得面目皆非。因此，在饭局中应该学会尊重他人的优势，虽不要太过“放低自己”，但也应了解他人的优势，并且对于自己将会带来的影响做到心中有数。对于同学聚会或朋友聚会，更应该以谦和的心态和语调交谈。对于“奔五”的年龄层，在饭局中展望未来比回忆过去更积极些。人的内心优势是一个此消彼长的东西。当你将它馈赠出去时，别人就会拥有得多一点；当你收敛回来时，自己也会变得更加从容。

理想的饭局是，三五知己，酒美菜香，话题可以涉及上下千年，纵横江山万里。不带任何功利，只为纯粹的感情，来一场胃肠和心灵的盛宴。如果在饭局中浪费大量时间和精力，不仅不会带来良好的机会，反而会影响工作。所以我们对饭局要有选择，跟什么人吃饭比吃什么更重要；注重营养搭配比由着爱好不知节制地吃更好。饭局是用来丰富我们的人生，为我们带来快乐的。

饭局中，学会做个倾听者

古希腊先哲苏格拉底说：“上天赐人以两耳两目，但只有一口，欲使其多闻多见而少言。”寥寥数语，形象而深刻地说明了倾听的重要性。人与人之间需要沟通、交流、协作、共事，是否善于倾听不仅体现着一个人的道德水准，还关系到与他人建立和谐人际关系的能力。在很多时候，我们更需要的往往不是口腹之欲，而是一方可以栖息心灵的芳草。友情的存续，婚姻的永固，团队的向心力，很大程度上都取决于有没有情感的交流和精神上的契合。从古至今，这一直是体现人类生活品质的重要方面。

我曾听过这样一个寓言：有一天，猫妈妈把小猫叫来，说：“宝贝，你已经长大了，不能继续喝奶了，三天之后要自己去找东西吃哦。”小猫惶惑地问：“妈妈，那我该吃什么呢？”

猫妈妈说：“妈妈一时也说不清楚，就用我们祖先留下的方法吧！这几天夜里你悄悄地躲在人们的屋顶上、梁柱间、陶罐边，仔细倾听人们的谈话，他们自然会教你的！”

第一天晚上，小猫躲在梁柱间，听到一个大人对孩子说：“乖儿子，把鱼和牛奶放在冰箱里，小猫最爱吃鱼和牛奶了。”

第二天晚上，小猫躲在陶罐边，听见一个女人对男人说：“老公，把香肠和腊肉挂在梁上，小鸡关好，别让小猫偷吃了。”

第三天晚上，小猫躲在屋顶上，从窗子瞧见妇人叨念自己的孩子：“奶酪、肉松、鱼干吃剩了也不晓得收好，小猫鼻子很灵，明天你就没的吃了。”

就这样，小猫每天都很开心地回家告诉妈妈：“真的像你说的一样，只要我仔细倾听，人们每天都会教我应该吃什么。”

这虽只是一个寓言故事，但却告诉了大家倾听的妙处。其实，当你学会倾听就会明白，其好处远不只如此。

在每场饭局中，只要有一个善于调节气氛的人就 OK 了，假设郭德纲和宋祖德这两张“名嘴”在饭桌上相遇，一桌的人到底要听谁讲？这就难免会出现尴尬的气氛。所以，即使你再会调节气氛，如果饭局中已经有了一位很活跃的人，你也应适当地谦让，学会做一名倾听者，这不仅是对他人的尊重，也是饭局中必不可少的礼数。

社交饭局中需要注意的倾听技巧：

1. 设身处地地为人着想；
2. 不可打断他人；
3. 尽量准确地理解他人的意思；
4. 若有误会，请听完再澄清；
5. 要排除不良情绪，对事不对人。

善于倾听不仅可以体现人的修养，还会有以下好处：

1. 发现细节问题；
2. 获得准确信息；
3. 防止主观误差；
4. 获得友谊信任。

在社交饭局中，我们每个人或多或少都想拥有一种自重感。而自重感的来源渠道，则首推倾诉和抱怨。此时，善于倾听会成为你与对方建立沟通桥梁、和谐共处的一大筹码。倾听是理解的路径，学会倾听，这是人生的一种成长；倾听是信赖的田垄，善于倾听，这是人生的一片风景。

很多人在交谈中总是习惯于以自己的意见、观点、感情来影响别人，因而往往一旦开始讲话就喋喋不休，好像只有如此才能得到他人重视。然而实际上，这样的人很容易惹人厌烦。在一场谈话中，仅做演说者是不可能成功的，因为每个人同样需要一个良好的听众。

善于倾听的人，才是真正懂得交际的人。话多之人虽有机会锋芒毕露，但言多必失。话说多了，便成了夸夸其谈、油嘴滑舌；说过分了还会惹祸上身。所以，该谦让时就平心静气地谦让，倾听并没有那么痛苦，反倒有兼听则明的好处。

善于倾听的人常常会有意想不到的收获：蒲松龄因为虚心听取路人的述说，记下了许多聊斋故事；唐太宗因为兼听而成明主；齐桓公因为细听而善任管仲……纵观历史长河，因为善于倾听而获得成功的名人不胜枚举。

耐心的倾听是一种高尚的品质，其中涵盖了包容、理解和谦虚。倾听是用心感受对方的需要，如果可以随之作出恰如其分的反馈，则更是可以增加彼此的互动互利。与其说倾听是帮助对方走出困境，不如说是在帮助自己提升智慧。

我们可以看到，在一场饭局中，善于倾听、尤其是愿意倾听带着些许情绪、心情不佳者的讲话的人，通常给人感觉非常有素养，自然就很容易通过饭局交到许多朋友。

利用饭局，广结善缘

当今社会早已告别了那个只身走天下的时代，每个人都需要在合作中求生存、谋发展。在做生意之前，最重要的就是广交朋友。有朋友，事事顺利；没朋友，寸步难行！正因为这样，很多人即使再忙也不轻易拒绝任何一场饭局。饭局犹如一张蜘蛛网，在这里你可以交到很多朋友，寻到很多机会。

卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识对一个人成功的作用只占 15%，而其余的 85%则取决于人际关系。”

董思阳为什么会那么成功？如果你看过她的自传就会明白其中的道理。在她通往成功的每一个阶段，都会有朋友帮她。人脉的作用远远大于个人的努力。在你成功的背后，你一定要感谢很多人，正因为有了这些人，你才能够那么成功。

人脉是一种摸不着、看不到的东西，它不能像钻戒那样明码标价。但纵然如此，“人脉”的含金量依然远非钻石所能比拟。要知道，好的人脉是一份无价的财富。

很多人苦于自己没有人脉，也没有拓展人脉的渠道。其实，获得人脉的途径很多，饭局则是帮你增加朋友的最直接方式。

例如参加婚宴、寿宴的时候，你可以提早到场，并且寻找机会与陌生人进行有效的交流，久而久之，自然就积累一批“陌生人”朋友。然而这里需要注意的是，为了得到人脉而刻意讨好他人绝对不是明智之举。虽说现在社会上有部分人是带着功利色彩在与人交往，但也不乏有很多真心的朋友。更何况，和气生财，双方都会争取一种双赢，又何必贬低自己去刻意逢迎。

在公司工作，最大的收获并不是你赚了多少钱，积累了多少经验，而是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源即使在你离开这个公司以后，还会继续发挥作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你便可以在创业过程寻找救援。这才是你终身受用的无形资产和潜在财富！

其实，每个人都有一套积累人脉的方式，但是，如何才能有效率地提升人脉竞争力？黑幼龙指出，要提升人脉竞争力有许多技巧，但是，前提是必须具备“自信与沟通能力”。“你的舒适圈有多大？”一个没有自信的人，舒适圈很小，总是怕被拒绝，因此不愿主动走出去与人交往，更不用说拓展人脉。

据权威机构研究，世界上的谈判有 80% 是直接或间接在饭桌上完成的。饮食在人们的生活中占据着重要的位置，那么应该如何运用饭局进行人脉销售呢？成功的生意饭局不论发生在什么时间，都不应出现令生意人不愉快的话题。

在你认识了一些新朋友之后，他们会为你增加更多的饭局，这样一来，你的人脉就如同滚雪球般越滚越大，多个朋友多条路也就不再是难事。每一个老朋友都有可能成为帮你扩展人脉的“工具”，而每一个新朋友都可能因为几场饭局变成老朋友；走出饭局，每一个朋友都有可能在你的生活、事业等方面给予帮助。

利用饭局，广结善缘，在王品集团董事长戴胜益身上，绝对不是夸张话。

王品集团旗下共有 9 个餐饮品牌，3,000 多位员工，年营业额约 34 亿元。一路的曲折与跃进，都可以从饭局中瞧见端倪。事业越大越需要广结善缘，而戴胜益则通过饭局这个工作，成功地做到广结善缘了。除了用分红制度给予员工高收入外，戴胜益也充分利用吃饭时间，彻底放下身段，赢取人心。

每年，戴胜益都会自掏腰包，请所有总监以上的主管及他们的家人，出门玩三天两夜，白天仍然安排会议，但到了晚餐时间，所有主管都会带着他们的太太、小孩与戴胜益一起用餐，40 多人好不热闹！

用餐时，戴胜益会和每位家属谈天，他特有的幽默方式，把小孩、大人都逗得乐不可支。品田牧场总经理萧文杰说，他太太第一次参加宴会时很惊讶，觉得董事长怎么完全不像董事长。

总之，在成功的道路上，人脉有时候比知识、能力更重要，它让你在通往成功的道路上少走很多弯路。通过饭局加深感情、建立新人脉是现代交际中一种很重要的方式。饭局是一个沟通展示的平台，它会为你的成功铺路。

可以这样说，饭局已经远远超越了“吃”的本义，而变成了人际沟通、托人办事的流行方式。想要请人办事就要先拉关系、套近乎，而我们所想到的理所当然的途径就是通过吃吃喝喝来拉近人与人之间的距离。人在吃饭的时候往往是最放松的，尤其是几杯酒下肚之后。因此这种时候最利于沟通感情。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。美味佳肴似乎能够唤起人们心底最柔软的部分，迅速拉近同桌共食者的距离。

在饭局中，要学会“投石问路”。遇到不易接近的人，“投石问路”绝对是你和他“拉近关系”的制胜法宝。不论是新朋友还是新搭档，尽量在讨论正题前聊聊其他“小

事”，比如对方祖籍何处、所学专业、兴趣爱好，等等，这都是打开心灵之门的重要信息。

中国式饭局作为一种社交方式，在中国社会占据着重要位置。一圈人团坐席间，先不谈正事，而是吃吃喝喝，这样就没有势利感，这种“自己人”的感觉让彼此顿时较平日里又亲近三分。假若事情谈不成，大家喝喝酒，也不伤面子。

在交谈中，了解对方的个人信息，不但会让你轻而易举地摸清楚其行事风格，更可以掌握其基本喜好。当你获得这些信息后，就知道该如何与他建立良好关系了。谁会拒绝一个难寻的知己呢？

酒桌上适当的礼仪可以显示出双方对彼此的尊重，而尊重会将关系大大拉近。身为职场人士，我们都会不可避免地向上级领导讨论工作。如果有不同的意见，最恰当的表达途径就是通过饭局。而在饭桌上，你可以把委婉的言语带入和谐友好的气氛当中。得体的礼仪，真诚的态度和委婉的语言，既能体现出你良好的修养，又可以让领导更乐于接受你的建议。试问，哪个领导不爱贤能懂礼之士呢？对同事多加尊重，不仅可以使你周围的环境变得轻松愉快，也会让身边的人感受到你的真诚，这样一来，就会有更多的人愿意靠近你。

熟人之间的交往自然不在话下，那么对于陌生人呢？通过饭桌的洗礼，原本陌生的人完全可以变成熟人、朋友。变生为熟，不仅是我们赋予食物的意义，更是饭桌赋予我们的意义。在中国，多如牛毛的饭桌社交，早已给业务关系掺入了友情甚至类似亲情的关系。尽管这种关系很可能只维持短暂的时间，但对于很多人来说，饭局依然必不可少。

心理学实验表明，我们会把愉快感觉和正面态度附着在好的食物上，并且会波及美食周围的人。饭桌容易拉近彼此的距离，因此我们的潜意识里会更喜欢饭桌上见到的人，更接受饭桌上听到的点子。

对大多数人来说，所谓人脉、圈子、社会关系、资源、友谊、生意和交易，最后统统离不开饭局的掌控。边吃边聊，既饱了口福，又添了感情，难怪这么多人选择“饭局”式社交。虽然饭局多了也难免会有些累，但大多数人还是认为很值得。即使在饭桌之上并不能百分之百谈成生意，但这种沟通形式可以大大减轻人与人之间的陌生感，交流的气氛也更融洽。频繁的饭局使得很多客户和陌生人都成了老朋友。这就是中国式的“饭局社交”，看似复杂，却有着它非常独到的积极之处。

在饭局中，错综复杂的交际面

饭局可以说是中国人不可或缺的交际方式，饭局的多寡，代表社会关系的宽窄。不管是老板、经理、企业员工还是政府官员，也不管是男人或是女人，“在中国混的，少不了饭局”。

沈宏非告诉《美国周刊》记者：“中国的饭局名目很多，有商务的、联谊的、死人的、生孩子的，每个饭局都有其功能，并且各地之间差异很大。”从根本上分析，中国始终是一个人情社会。

有些人认为邀请或者参加饭局都是在浪费时间，然而事实上这是一个错误的观点。人们在饭局上所花费的时间大多物有所值。

有人在做工作计划时，最先确定的就是要同哪些人碰面，甚至每周会安排四个早餐、四个午餐和两个晚餐来跟业务相关人士聚餐。这些人可能是客户，可能是朋友，或是某些有影响力的人，也有可能是潜在客户，等等。

这是极简单却非常有效的方式，毕竟自己吃饭也需要时间，何不将其利用起来拓展人脉呢。另外，在饭局上人的情绪往往较好，因此更容易结成深厚的友谊。拜访 10 位客户需要花费许多时间，可是利用饭局与客户联络感情，在还没展开正式工作之前，就已经联络了 10 位客户。像这样的吃饭机会，确实可以得到很有价值的回报。

如果你每年有 700 次的机会和具有积极影响力的人一起吃饭，可以想象你在个人和事业两方面会有多么明显的成长。

建立人脉圈子其实并不难，往往一个点会带出一个面，一个面会带出一个圈子，而一个圈子又会带出更多的圈子。如果你在饭局中认识了某医院的领导，恰巧又赢得了他的信任，那么你就有机会认识其他医院的领导，或许还可以接触到经他们治疗而康复的病人，在这些病人中，可能会有军人、公务员、教师，甚至是各单位的领导、干部。这样一来，在每一场饭局之后，你的社交关系信用卡上，都会增添一笔不小的金额。

饭局话题千万种，你至少应精通一项

在饭局中，不少人不敢开口讲话，因为他们觉得找不到适合的话题。群体谈话倒也罢了，遇到冷场总会有其他人挺身“救场”；但如果只有两个人，四目相对却无言可说，这样的尴尬不免会让人倍感压力。那么，该如何避免这种饭局冷场呢？

在选取饭局的谈资时，应该考虑以下几个问题：

1. 注意话题的档次与品位。交谈内容往往反映了个人教养、审美情趣、襟怀品格。要尽量选择那些自己熟悉和擅长的话题，如此才可以驾轻就熟，应付自如，自然更容易给人留下谈吐不俗的印象。相反，如果一味谈及陌生领域甚至一窍不通的话题，就会捉襟见肘，狼狈不堪。

2. 考虑参与者的积极性，引入正面的谈话内容。应选取参与者感兴趣的话题，充分调动他人的积极性，活跃现场气氛。另外，即使非正式场合，也要注意谈资的格调，谈话的内容要健康、高尚、合法。不能津津乐道于低级趣味、庸俗无聊的东西，热衷于荒诞离奇、黄色淫秽的东西。

在选择餐桌话题的时候，可以从当前的热点话题入手，炒作得越热，越容易和大家产生共鸣。

1. 天气情况：天气情况早已不知不觉中成为大家熟知的谈资，即使没有看天气预报，也可以随口对上几句，“今天的天气可真是糟糕！”“不知道明天会不会有好转？”……这种没话找话的言语很适合作为社交场合的开场白，并且可以通过对方的回答来判断对方是否有进一步交谈的意向。

2. 公众热点话题：诸如当时的畅销书、轰动性的社会新闻、热门的影视片和音带唱片、重大的体育赛事，等等。热点话题不仅可以很好地避免冷场，还可以在不知不觉中了解对方的兴趣所在乃至个性特点。

3. 对方在行的话题：通过热点话题的讨论，你是不是已经大致了解了对方的长处呢？如果是，那么恭喜你，已经找到了另一个谈资。投其所好既可以避免无话可说，又可以显示自己的谦虚尊敬之心，在赢得对方好感的同时还增长见识，岂不是一举四得？

4. 你感兴趣的话题：这类话题往往令你得心应手，其优点自是不必多说。然而这里有个细节需要注意，就是要多观察对方的反应。如果对方露出索然无味的迹象，则应适时停止，否则只会适得其反。

5.幽默的小故事：在空闲时间里，可以有选择地准备一些风趣幽默的故事，或者脑筋急转弯等，以备谈话时使用。如果你可以很好地利用生活中的资料，那么就不难赢得他人的重视，甚至可以成为饭局中游刃有余的掌控者。

总之，在饭局中与人交流需要一些你精通的话题，不管是体育活动、政治话题、新闻动态、流行时尚、趣闻轶事、股票基金，都可以成为饭局谈话的中心。找到合适的话题，饭局交际中的沉默也就不攻自破了。

善用小游戏将饭局升温

茶余饭后，众人经常天南地北地侃上一番。然而当聊天的热情渐渐退去的时候，玩几个无伤大雅的餐桌小游戏则会将整场饭局带入另一个高度。它不仅可以让整张桌子的热情重新复苏，还可以将这样轻松、愉悦的氛围持续到饭局散去，也渗透到每个人心中。因此，学会以下几个小游戏将大有裨益。

1. 数7必罚：这是一个比较古老的游戏，简单而且实用，另外也是劝酒的最佳法宝。第一个人开始数数，按顺时针顺序依次进行，每逢7的倍数（7、14、21等）和含有7的数字（17、27、37等）则必须以敲桌子代替。若遇到以上情况没有敲桌子，而是直接数出来，则为失败。

2. 英汉数数：这也是一个与数字有关的游戏。第一个人说“1”，那么下一个人就要用英语数“two”，第三个人再数“3”，第四个人继续用英语数“four”，以此类推。数到10之后再重新开始。相信1~10的英语大家都能够倒背如流，至于反应能力，就要看你自己了。

3. 7、8、9：游戏需要准备两枚骰子进行投掷。每人轮流掷骰，遇到点数为7可以指定一个受罚者，点数为8则相安无事，点数为9，那么很不幸，请你准备好接受大家的惩罚吧。真心话还是大冒险，喝酒还是搞怪，一切随你们而定。

4. 丢硬币：在一个直径较大的玻璃杯中注入水，一般距离杯口一到两毫米装满为宜。大家轮流放一个硬币入水，谁放进去的时候水溢出来了，则视为输。这个游戏的闪光点就在于水与杯口相平之后，看似水快溢出了，其实还可以放很多。这样一来，不仅调节了气氛，还可以带领大家真切地体会水的内聚力。

5. 接歌：当然，在兴致极高的情况下，可以选择接歌游戏。由一个人开歌，不少于两句，不多于五句，下个人唱的歌中，必须要有上一个人唱的歌词最后一字。接不上者视为输。

条件允许时也可以玩其他游戏，但一定要掌握好火候。有了这些小游戏保驾护航，聊天话题殆尽而带来的冷场就会彻底地远离你了，而劝酒也变得容易了许多。拿出你的法宝，一定可以让饭局急速升温，让大家吃得开心、喝得痛快、玩得尽兴。

第2章 不可不学的饭局礼仪

千百年来中国都将知“礼”懂“仪”视为世代相传的优良民族传统。礼仪涵盖生活中的千种万种，就连餐桌上也不可避免：从“排座位”可以看出你是否懂礼数；从“敬酒”可以反映你的社交能力；从“吃相”可以看出你的自身修养。遵从餐桌礼仪，可以有效地展现个人教养、风度和魅力，是学识、修养和价值的体现。可以说，一个人懂不懂得餐桌礼仪，将会直接关系到他各方面的成败。

酒桌礼仪关系着前途发展

一位朋友曾对我讲述他经历的一个饭局：

在饭局中有位长辈主动给某个年轻人敬酒，然而这年轻人竟只是拿起酒杯轻描淡写地晃动一下，淡淡地说“都随意吧”，并且小抿一口就放下了酒杯，自顾自地说话、吃东西。年轻人偶尔也主动站起来敬酒，但在与长辈碰杯时，并不刻意将杯口放于长辈的杯口之下。

事后年轻人的朋友对年轻人桀骜的态度感到很诧异，于是便问道“你不喜欢那位向你敬酒的长辈吗？”“不是。”“那你是对他有什么意见吗？”“也没有。”朋友百思不得其解，最后年轻人说：“我就是这样子呀，大大咧咧的，而且当时我不想喝得太多。”原来他并不是诚心或有意地去冒犯谁，更不是为了表达不满的情绪。然而当我们从世俗的角度去看待这件事，这会让人理所当然地觉得他修养不够、不懂礼仪。并不是所有人都愿意花费时间去深入了解他人内心的想法，人们通常只是从一些简单的举动来判断他人。在大家的心中，已经暗自留下了关于他的不良印象，那么日后，他还能指望长辈的提携、朋友的和舟共济吗？就算最终别人会明白他其实本无恶意，但到了那时，想必许多的机会都已经与他失之交臂了。忙碌的现代人，多半都是通过第一印象来记住他人，并且默默地给此人贴上了永久的标签。

工作能力可以在走上工作岗位之后，通过学习和磨练等途径慢慢培养起来。然而，懂礼仪、知进退却是成长过程中耳濡目染、积少成多的结果。

我们不难发现，如今的独生子女大多从小娇生惯养，正因为种种娇惯，才使得他们习惯以自己为中心，变得蛮横任性、不懂礼貌，当他们走向社会时，往往会因为缺乏礼貌而平白无故地得罪人，并因此大吃苦头。

有些人尽管已经工作了很长时间，也一直勤勤恳恳、认真负责，但却一直不被领导重用，不仅始终没有得到升职提干的机会，反而会轻而易举地被新员工取代。其实，只有端正的品行和正派的作风是远远不够的，在工作中我们需要锻炼的还有热情与自信的心理素质，灵活处事，广泛涉猎知识，不断提升自我，适应变幻莫测的竞争，使自己在职场中始终立于不败之地。

某公司要选举部门经理，领导几经观察，在众多职员中锁定了老刘和小赵两位。老刘在工作上一向任劳任怨，凭着胆大心细的作风，踏实苦干的态度，为公司立下了汗马功劳。但是老刘为人非常耿直，不善于处理与同事及领导之间的关系，虽是老员工，却一直没有得到升职机会；而小赵是新员工，来公司仅一年多，工作虽然尽心尽力，但毕竟工作时间太短，而且业绩也不如老刘，不同的是，小赵为人低调和善，有礼有节，跟每个同事的关系相处得都非常融洽，在同事之中是公认的“好人缘”。

一天下班后，领导邀老刘和小赵二人吃饭。一进包间，小赵就主动请领导坐进里边正对门的位置，而自己坐在门口。

席间，小赵跟领导从篮球到高尔夫，从股票到基金，从历史到哲学，天南海北无所不谈。而不太注意酒席规则的老刘则在一旁沉默得像个局外人。其实老刘也曾多次自我总结，也觉得自己应该改变一下。想到这里，不会喝酒的老刘终于决定要敬领导一杯酒，然而他正要去给敬酒，却发现领导和小赵相谈甚欢，于是心想，领导现在正忙着，打扰了他的雅兴不好，还是再等等吧。结果等了很久也没见领导“闲”下来过。最后老刘只好自我安慰：“算了，反正我也不会喝酒，敬酒也只是一个形式而已。工作要的是工作素质，不敬酒，领导应该也可以体谅我吧。”

而与之形成鲜明对比的小赵，则在整个席间适时地向领导及年长的老刘敬酒，并为大家倒酒、让菜。

那餐饭过后没几天，领导就宣布由小赵来做部门经理。原因其实很简单，小赵与人交流时谈吐幽默风趣，话题所涉及的面很广，讲话有板有眼。并且在与领导交谈时，小赵始终态度诚恳，语气坚定，即使有些话带着恭维之嫌，但听起来也丝毫不显做作和虚伪。在进餐时，小赵表现得得体而自如，对领导和前辈的悉心照顾更显示出他修养和内涵的不凡，甚至在餐桌的位次安排、让菜、敬酒、倒酒等方面，他也体现出了特有的全局掌控能力。这些正是一个部门经理应该具有的基本素质。

看来，酒桌上的礼仪的确不容小觑，它关系着一个人的前途和发展。

如何安排座次是关键

较为正式的宴会在开始前都需要做很多的准备工作，其中最重要的准备之一，就是要安排座席的次序。不同的情况，座次的安排也有所不同。合理的座位安排，不仅可以体现来宾的身份地位、主次尊卑，还可以传递着主人给予对方的礼遇尊敬。因此，安排座次是宴会之前非常重要的工作。

在中餐宴请时，我们经常采用圆桌布置菜肴、酒水。排列圆桌的尊卑次序，有两种情况：

第一种情况，是由两桌组成的小型宴请，而这种情况又可分为两桌横排和两桌竖排。当两桌横排时，桌次是以右为尊，以左为卑。当两桌竖排时，桌次讲究以远为上，以近为下。这里所讲的左右远近，都是以正门作为参照而言的。

第二种情况，是由三桌或三桌以上所组成的中型或大型宴请。在安排多桌宴请的桌次时，除了要注意“面门定位”、“以右为尊”等基本规则外，还应兼顾各桌之间的距离，以及与主桌的距离。通常，离主桌的距离代表着桌次，越近越高，越远则越低。在安排餐桌时，除去主桌可以略大以外，其他所用桌子大小和形状都要基本一致。为了确保在宴请时赴宴者及时、准确地找到自己所在的桌次，可以在请柬上注明对方所在的桌号，并在宴会厅入口悬挂宴会桌次排列示意图，安排引导员指引来宾按桌就座，或者在每张餐桌上摆放桌次牌。

宴请时，同一餐桌上的排列位次有以下四种，它们往往相辅相成：

1. 主人应在主桌就座，并且要面对正门。
2. 在大型宴请中，每桌都需要有一位代表人。他的位置一般与主人同方向，有时也可以面向主人。
3. 应由距离该桌主人的远近而定尊卑，以近为上，以远为下。
4. 客人与该桌主人之间的位置关系亦可作为尊卑判断，中国讲究右为尊，左为卑。

另外，每张餐桌的用餐人数应限在十人以内，否则不仅容易拥挤，更易因为照顾不周而显得失礼，并且人数最好是六人、八人、十人等偶数。

根据上面四个位次的排列方法，圆桌的位次的具体排列分为以下两种情况：

1. 每桌只有一个主位，即只有一名主人。主宾在右侧就座，每桌只有一个谈话中心。

2. 每桌有两个主位，主人夫妇在同一桌就座，以男主人为首，女主人其次，主宾和主宾的夫人分别在男女主人的右侧就座。这样，每桌就从客观上形成了两个不同的谈话中心。

假如遇到主宾身份高于主人的情况，也可以安排其在主人位子上就座以示尊重。

座位的位序中也大有讲究：

中座为尊：三人一同就餐时，居中者地位高于两侧之人。

右高左低：两人并排就座时，以右为上座，以左为下座。这其实是因为中餐上菜方向多为顺时针，居右者比居左者受到更多的优待。

观景为佳：高档的餐宴中，主人大多会为宾客们准备高雅的演出和优美的风景，此时则以观赏角度最佳处为上座。

临台为宜：宴会厅内若有专用的讲台，则应该以最靠近讲台的餐桌为主桌；若无讲台，则一般以背临主要画幅的餐桌为主桌。

面门为上：用餐时，依照礼仪惯例应以面对正门者为上，背对正门者为下。

各桌同向：如果是宴会场所，各桌主宾都应与主人的方向保持一致。

为了便于来宾正确地在自己的餐桌和座位上就座，除应安排招待人员进行引导外，还应在每位来宾的座位上，事先摆放好来宾姓名座位卡。举行涉外宴请时，座位卡应以中英文书写，按照惯例，中文在上，英文在下。必要时，座位卡应两面书写。

中国人通常会通过分配座位，暗示谁对自己最重要。邀请人可以指定客人的座位。自己的部下或晚辈也可被安排在比自己更重要的位置上。

西餐座次安排和中餐有很大不同。西餐一般都使用长桌。

如果男女二人同去餐厅，男士不仅应礼貌地邀请女士坐在自己的右边，还应注意不可让女士坐在人来人往的过道旁边。若只有一个靠墙的位置，则应先请女士就座，男士则坐

在她的对面。如果是两对夫妻就餐，则夫人们一般靠墙而坐，先生们则坐在各自夫人的对面。如果两位男士陪同一位女士进餐，女士应坐在两位男士的中间。如果两位同性进餐，那么靠墙的位置应让给年长者。

西餐还有个默认的规矩：每个人入座或离席均应由座椅左侧进出。另外，对于多人宴会，西方还有一个特殊的习俗，即男女交叉安排，即使是夫妻也是如此。

用餐前品茶的礼节

中国人喜欢在用餐前喝上几杯香醇的茶水。大多饭店都会在等待上菜期间为客人端上一壶飘香的茶，一方面可以先润肠道，另一方面也可以让大家在等待的过程中品茗聊天。一般饭店为客人准备的都是花茶，但也有少数饭店会准备大麦茶。

世人喝茶，目的各异，品味亦有别。其实，喝茶，喝的是一种心境。身心被茶水净化，滤去浮躁，沉淀下的是思绪。茶是一种情调，一种欲语还休的沉默，一种欲笑还颦的忧伤，一种“千红一杯，万艳同窑”热闹后的落寞。品茶之境，需要豁然，如同茶性需要豁然。无论于怎样的场合，和什么人饮茶，都不能过分爱憎。在茶面前，理应包容大气。

品茶又有很多的礼节。招待宾朋最基本的茶道礼仪是每个爱茶人的必修课，让我们在知晓了这些行为规则的基础上，再进一步寻找那古老文化里流失已久的情结。

倒茶也是有讲究的，所谓“高冲水，低斟茶”，讲的就是不得溅出茶水，并且做到每位客人茶水水量一致。无论是大杯小杯，都不宜倒得太满，以示茶道公正平等，无厚此薄彼之意。分茶时，茶杯多放置于客人右手的前方。在给客人倒茶时，通常以斟七分满为宜，留下三分情谊，这是中国茶文化的特殊含义。

品茶时以小口啜饮为宜，切忌一口闷，亮杯底，且不宜发出过大的响声。当然，为了鉴品好茶，让茶汤充分在口腔中翻滚而发出的自然响声，不算作失礼。小口啜饮的好处是，遇到不悦意之茶时，亦不须吐茶。这样的情况难免发生，有时可能因为主人无心地冲泡过浓，坐杯时间过长，或水温没有控制好，也可能是茶叶走味变质。总之，第一口茶汤若当着主人面吐出，则是极大的失礼，甚至被认为是一种挑衅。客人喝完杯中茶，到了“尾头”，应尽快“续杯”。如果发现客人的杯中有茶渣，应该先替客人重新洗杯，或者换杯。

在商务宴请中，关于茶道的讲究就相对少了一些。

首先，茶具要清洁。客人进屋后，先让座，后备茶。冲茶之前，一定要把茶具洗干净，若使用久置未用的茶具则更要细心地用清水洗刷一遍，以免残留污垢杂质。在冲茶、倒茶之前最好用开水烫一下茶壶、茶杯。这样，既讲究卫生，又显得彬彬有礼。如果不管茶具是否干净就胡乱给客人倒茶，会让人觉得很没礼貌。客人看到茶壶、茶杯上的斑斑污迹怎会愿意喝你的茶呢？另外，如果使用一次性杯子倒茶，一定要注意给一次杯子套上杯托，以免水热烫手，让客人一时无法端杯喝茶。

其次，茶水要适量。先说茶叶，茶叶不宜过多，也不能太少。茶叶过多，茶味过浓；茶叶太少，冲出的茶没有滋味。假如客人主动介绍自己喜欢喝浓茶或淡茶的习惯，那就按照客人的口胃冲茶即可。

再次，端茶要得法。按照中国的传统习惯，应该用双手给客人端茶的。但是，现在有的年轻人不懂规矩，用一只手把茶递给客人了事。双手端茶也要注意，对有杯耳的茶杯，通常是用一只手抓住杯耳，另一只手托住杯底。没有杯耳的茶杯倒满茶之后周身滚烫，双手不好接近，有的同志选择用五指捏住杯口边缘送给客人，这种端茶方法虽然可以防止烫伤事故发生，但很不雅观，也不够卫生，更别说礼貌。请试想，让客人的嘴沾主人的手指痕，合适吗？

最后，添茶要主动。如果上司和客户的杯子里需要添茶了，你要义不容辞地去做。虽然你可以示意服务生来添茶，但由你自己亲自来添则更好，这也是不知道该说什么好的时候最好的掩饰办法。当然，添茶的时候要先给上司和客户添茶，最后再给自己添。

端起酒杯要“留心”

在饮酒特别是祝酒、敬酒进行干杯时，需要有人率先提议，可以是主人、主宾，也可以是在场的其他人。提议干杯时，应起身站立，右手端起酒杯，或用右手拿起酒杯再以左手托扶杯底，面带微笑，目视其他特别是自己的祝酒对象，同时说着祝福的话。

有人提议干杯后，要用右手拿酒杯起身站立。即使是滴酒不沾，也要拿起杯子做做样子。将酒杯举到眼睛高度，说完“干杯”后，将酒一饮而尽或喝适量。然后，还要手拿酒杯与提议者对视一下，整个过程才算结束。

在中餐里，干杯前，可以象征性地和对方碰一下酒杯；碰杯的时候，应该让自己的酒杯低于对方的酒杯，以示尊敬。当你离对方比较远时，用酒杯杯底轻碰桌面，也可以表示和对方碰杯。

如果因为生活习惯或健康等原因不适合饮酒，也可以委托亲友、部下、晚辈代喝或者以饮料、茶水代替。作为敬酒人，应充分体谅对方，在对方请人代酒或用饮料代替时，不要非让对方喝酒不可，也不应该好奇地“打破砂锅问到底”。因为他人没主动说明的原因就等同于他的隐私。

敬酒之前需要斟酒。按照规范来说，除主人和服务人员外，其他宾客一般不要自行给别人斟酒。如果主人亲自斟酒，宾客要端起酒杯致谢，必要的时候应该起身站立。如果是大型的商务用餐，则应该是服务人员来斟酒。斟酒一般要从位高者开始，然后顺时针一次斟酒。如果不需要酒了，可以把手挡在酒杯上，说声“不用了，谢谢”就可以了。这时候，斟酒者就没有必要一再要求斟酒。中餐里，别人斟酒的时候，也可以回敬以“叩指礼”。特别是自己的身份比主人高的时候。即以右手拇指、食指、中指捏在一起，指尖向下，轻叩几下桌面表示对斟酒的感谢。酒应该倒多少才合适呢？白酒和啤酒可以斟满，而其他洋酒就不用斟满。敬酒要掌握好时间，首先应考虑的就是不影响来宾用餐。

敬酒分为正式敬酒和普通敬酒。正式敬酒是指宴会一开始的时候，主人先向大家集体敬酒，并同时说标准的祝酒词。这种祝酒词内容可以稍长一点，但也就是在5分钟之内讲完。无论是主人还是来宾，如果是在自己的座位上向集体敬酒，就要求首先站起身来，面带微笑，手拿酒杯，面朝大家。当主人向集体敬酒、说祝酒词的时候，所有人应该一律停止用餐或喝酒。主人提议干杯的时候，所有人都要端起酒杯站起来，互相碰一碰。按国际通行的做法，敬酒不一定要喝干。但即使平时滴酒不沾的人，也要拿起酒杯抿上一口装装样子，以示对主人的尊重。而普通敬酒，只要是在正式敬酒之后就可以开始了。但要注意是在对方方便的时候，比如他当时没有给其他人敬酒，嘴里不在咀嚼，愿意接受你的敬酒时。而且，如果向同一个人敬酒，应该等身份比自己高的人敬过之后再敬。

敬酒究竟应该按什么顺序呢？一般情况下应按年龄大小、职位高低、宾主身份为序，敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分明主次，避免出现尴尬的情况。即使分不清众人身份高低，也要按统一的顺序敬酒，比如先从自己身边按顺时针方向开始，或是从左到右、从右到左进行等；如果你有求于席上的某位客人，那么对他自然要倍加恭敬。但如果现场有更高身份或年长的人，也要先给尊长者敬酒，不然会使大家难堪。

在中国，敬酒的时候还要特别注意。敬酒无论是敬的一方还是接受的一方，都要注意因地制宜、入乡随俗。我国大部分地区，特别是东北、内蒙古等北方地区，敬酒的时候往

往讲究“端起即干”。在他们看来，这种方式才能表达诚意、敬意。所以，自己酒量欠佳应该事先诚恳说明，不要看似豪爽地端着酒去敬对方，而对方一口干了，你却只是“意思意思”，这往往会引起对方的不快。另外，对于敬酒人来说，如果对方确实酒量不济，也没有必要去强求。喝酒的最高境界应该是“喝好”而不是“喝倒”，不要因为醉酒而失礼。

在中餐里，还有一个讲究。即主人亲自向你敬酒干杯后，要回敬主人，和他再干一杯。回敬的时候，要右手拿着杯子，左手托底，和对方同时喝。干杯的时候，可以象征性地和对方轻碰一下酒杯，千万不要用力过猛。出于敬重，可以使自己的酒杯低于对方酒杯。而西餐则与中餐不同。西餐中用来干杯的酒一般都是香槟，而且西方人只敬酒不劝酒，亦不会真正碰杯。还不可以越过自己身边的人和相距较远者祝酒干杯，尤其忌讳交叉干杯。

说到“敬”酒，其中隐藏一些敬畏和一些情意在其中；说到“品”酒，自然就多了几分享受的韵味在其中；而“拼”酒，无疑又带着豁出去的豪爽劲。

拼酒是门技术，不仅要有好酒量，也有一定的技巧性。首先，与人拼酒要以“攻”代“守”，主动出击，占据主动的位置，避免被动；其次就是要连续作战，不要给对手休息缓气的时间，要在气势上压倒对方。

喝酒要量力而行，如果饮酒过量失去理性而铸下大错，就得不偿失了。古代就有一典故——杜康美酒醉刘伶。刘伶喜欢在醉酒后在大街上裸奔，还自称“以天为衣被，以地为床第”，以示其雅致高格，与众不同。

要想在酒桌上得到大家的赞赏，就必须学会察言观色。因为与人交际，就要了解人心，左右逢源，才能演好酒桌上的角色。酒宴上要看清场合，正确估量自己的实力，不要太冲动，尽量保留酒力，以免自乱分寸。既不要让别人小看自己，又不要过分地表露自身。应该学会选择适当的机会，逐渐放射自己的锋芒，如此才能稳坐泰山。

剔牙、咳嗽、打喷嚏的讲究

礼仪是人际关系和谐发展的调节器，作为以食为天的中国人，餐桌礼仪更是不可忽视的。在与人交往时按礼仪规则去做，有助于加强人们之间的互相尊重，建立友好的合作关

系，缓和甚至避免不必要的矛盾和冲突。在餐桌前擤鼻涕或打嗝都是非常不雅的行为。如果觉得想要打喷嚏或咳嗽，应向周围的人说对不起。要注意的是，在饭桌上剔牙是很不礼貌的行为，这会严重影响用餐者的食欲，并且是素质低下的表现。

有位杨先生前不久刚刚结婚，为答谢好友，夫妻二人在家中设宴，邀请好友前来一聚。新娘的手艺确实不错，清蒸桂花鱼、清炖排骨、可乐鸡翅……一道道菜有模有样地摆上餐桌，好友们吃得津津有味，只不过偶尔有肉刺钻进牙缝。李先生拿着桌上的牙签，当众剔除滞留在牙缝中的肉，还假装“文雅”地将剔出的肉刺吐在烟灰缸内。看着烟灰缸里吐出来的肉刺，杨先生和妻子面面相觑，一点食欲和胃口也没有了。

当食物屑塞进牙缝的时候，不要径自在餐桌上就用起牙签，即使你觉得嘴里好像塞了一块大石头也不要这样做。喝口水，试试看情况会不会好一些，如果还是觉得牙缝塞得紧，一定要剔牙的话，要用餐巾掩住嘴巴。也可以暂时告退餐桌到洗手间。礼貌于人，方便于己，何乐而不为。

有件事情说起来有点像喜剧。记得那是我上学的时候，大家都住在宿舍里面，每当吃饭的时候大家总喜欢谈天说地，慢慢地就养成了习惯。

某天如往常一样，开饭的时候大家边吃边聊，正在所有人都吃得兴致极高时，意外发生了。小刘不知怎么地突然想要打喷嚏，开始的时候他试着忍耐，但是最终还是没能忍住，突然地爆发了！结果可想而知，在他对面的同学脸上衣服上都被喷上了米粒，而其余人看到这个场景都开怀大笑，却也没有了食欲。

现在想起这件事来，依然觉得好笑。但是回过头来想想，如果这一切发生在上午宴会上，将会是怎样一个糟糕的结局。

饭局本应该是一个严肃的场合，并不适合说一些让人开怀大笑的事情，而应该适可而止地交谈。

在饭局中，应尽量避免咳嗽、打喷嚏等不雅举止，以免造成一些不必要的尴尬。所以，当你想打喷嚏或者咳嗽不止的时候，一定要用餐巾掩住口鼻，将脸转向无人的空旷处，以免咳嗽或喷嚏喷出来的唾液或食物喷到别人的脸上、身上。因为这些不仅会显得很失礼，还会给人留下很差的印象，甚至会因此而错失了一份优越的工作，或是一笔不小的生意，乃至是一生的幸福。

中途离席的礼仪

通常情况下，酒会和茶会的时间都很长，大约在两小时以上，有时难免会出现突发状况而不得不中途离席。这时候，离席时的一些技巧，你不能不了解。

为了防止自己离席而引发蝴蝶效应，你应尽量做到不引人注目，当然，也不须和身边的朋友们一一告别。

只要做到以下九点，那么你的离席或是缺席就能得到主人的理解：

1. 如果可能，尽量在宴会开始前安排好离席时间，向主人提前交代大约可以停留的时间，并说明需要提前离席的理由。这样，主人心中有数，便不会觉得失礼，反而觉得你进退有度。

2. 参加宴会一定要准时，若有特殊原因需要延迟，则应提前电话告知宴会主人，以免众人因你一人而挨饿，也可避免耽误大多数人的行程安排。

3. 在宴会上应按照餐桌礼节行事。待主人敬完主宾和重要客人，并且发表祝酒词以后，你应该择机向主人敬酒，否则不可随意离开。

4. 若事先没有说明需要中途离席，那么即使有再着急原因，也要在“酒过三巡，菜过五味”以后。切忌随便地吃一口菜就走，这会让主人非常难堪。

5. 如果事先已经和主人说明提前离开的原因，那么，中途离开时则不必再次说明了，只须向身边一两个人轻声道别即可。

6. 切忌惊动众人，尤其不能问其他人是否需要和你一起提前离开。因为在宴会上，总会有些人想离开却苦于找不到早退的理由。如此询问很可能让原本热闹的场面因你而提前散了场。

7. 如果你的不拘小节在无意之中影响了宴会，宴会的主人一定觉得难以谅解，或许还会由此与你成了冤家。因此，一个有良好教养的人决不应该犯如此低级错误。

8. 在主人与你送别时，请一定尽快与其握手告别，千万不要因为主人的客气礼貌就喋喋不休，耽误他招待其他的宾客。

9. 假如你参加的是重要的公务活动，那就必须看清主人、弄清宴请范围和主题再决定是否需要早退，以免得罪领导或其他重要客人。如果只是朋友间的礼节性聚会，则可以说明理由适当早退，并找机会弥补缺憾，以“负荆请罪”。

席间交谈的话题和礼仪

从古至今，中国人都无法摆脱讲关系、讲人情的社会现状。从来没有哪个国家如中国这般，每个人的社交往来、人生成败，都与饭局有着千丝万缕的关系，甚至整部历史与政治都少不了饭局的推动。官场，商场，名利场，请托办事，联络感情，商场搏杀，权钱交易，凡有人处，就有饭局！因此，懂得饭局里交谈的潜规则在这个社会里显得尤为重要。饭局在中国承载了太多太多。

而饭局中的人们，也身兼数职。一张嘴，要吃、要喝、更要说！语言交流必定是重要于吃喝的。一个人的谈吐往往体现了他的学识涵养。想在饭局中展示自己、达成目标，就必须懂得驾驭其中的谈话。那么饭局中应怎么把握谈话的要领呢？

首先，“独乐乐不如同乐乐”，切忌悄悄私语。我们应尽量多谈论普遍接受的话题，不要造成曲高和寡的局面。因为个人爱好、知识面有所不同，所以话题尽量不要太标新立异，避免唯我独尊、神侃无边，忽略了众人。在众人面前窃窃私语也是非常不礼貌的，不仅不会给人以神秘感，还会让人觉得你们之间有小群体、小勾结，会大大地影响饭局整体效果。

其次，“沉默是金，幽默是银”，你可以选择倾听，因为聆听是一门艺术。如果想要表达，则应该尽量诙谐幽默。酒桌上最可以显示才华的莫过于言语。有时，一句恰当而诙谐的话，会让人无形中领略你的修养和交际风度，并且对你产生好感。因此，何时该说话，何时该说怎样的话，都是饭局中应该思考的事情。

饭桌上的谈话术到底应该如何修炼呢？

饭桌上想办成什么事当然就想聊什么话题了。但是在开始的时候应该适当地扯七扯八，多说一些不相干的东西。在这个过程中，你可以默默地察觉对方所感兴趣的关键点。在接下来的聊天中，就可以针对他人的兴趣，说更合适的话。比如很多领导在工作中都觉得自己很有方法，却偏偏不知如何管教孩子。这时如果你能针对这个问题和他聊天，领导的兴致就会被你轻松地带起来，这样的谈话有助于增加你在领导心中的好感。

一个以谈生意为目的的饭局，500 句话中，最好只有 2 句话跟目的有关，而且这句话什么时候说，如何说得恰如其分，都是能否成功的关键点。这些，需要经验，需要在实际过程中慢慢揣摩，总结规律。

有些人没有掌握在饭局上谈生意的要点，往往开门见山地说：“××，今天我请你吃饭，其实就是为了这个事儿。”对方就会应和说：“不就是做个生意的事儿嘛！我知道了。”请客的人还是不踏实，很可能继续追问：“那以后我就找咱们部门的王经理吧，是不是王经理在办这事？”客人很可能会不耐烦，但碍于面子也只好回答。既然对方已经说了要落实，如果再没完没了地追问“我们什么时候再见面谈一下”，这就太失礼了，很可能让对方难以与你交谈下去，甚至会影响合作。

若想在饭局中成为受人瞩目的宴会达人，就一定要把握好交谈的主题，学会用宽广的知识面、幽默诙谐的语言吸引众人的目光，另外还要加上有理有据的点评和真诚的态度。做到这些，相信你一定可以在饭局中游刃有余。

如何买单才能提高身份

中国人对“买单”一词，是非常熟悉的。三天两天就会碰到两个字叫“饭局”，跟朋友一起聚餐，如何做到混在人堆里吃饭，既有面子，又可以非常有面子地不买单，又或者如何买单才能提高身份呢。这其中着实有很多技术性的问题。

李小帅是个急性子，血气方刚，脾气一上来，更是碰火即着。最近他遇到了一个十分清秀的女孩，女孩的性格也如其外表一样很温婉动人，很像古时候的大家闺秀。于是他动了心。

终于有一天，李小帅忍不住了想要去对这女孩表白，但听说这女孩喜欢稳重、有涵养的异性，想到自己的性格，他很害怕遭到女孩的拒绝，因此整天愁眉苦脸。下午，李小帅去姐姐家串门，遇见了经常因公务在外应酬的姐夫。看到满面愁容的弟弟，姐姐和姐夫自然要关心一番。这一打听才知道原来是怎么回事。

社交经验丰富的姐夫为小舅子出了高招，让小舅子约这女孩一起吃饭。餐桌上的礼仪也一一地教给了小舅子，看着小舅子一次次地演习后，姐夫满意地点了点头。

第二天，李小帅鼓足了勇气约女孩一起共进晚餐，令他意外的是女孩竟欣然地答应了。餐桌上的李小帅按照姐夫的指导，做得有模有样，女孩对他的表现也很满意。

本来李小帅与女孩约好了晚餐结束后要一起去看电影，哪想俩人聊得太投机了，竟然忘了看时间。眼看电影就快开场了，李小帅心急之下，火爆脾气又不加遮掩了，赶紧叫服务员来结账，不巧赶上用餐高峰时间，服务员都忙得不得了。见服务员没有马上来结账，李小帅立即按捺不住了，手里握着钱，扯着嗓子大声嚷嚷道：“服务员，买单，我买单听见没？！”这一喊，招来了不知道多少白眼。

女孩见李小帅做出这么失礼的事，自然觉得面子非常挂不住，于是便找借口拒绝了原本约好的那场电影，一个人回家了。

我们应该做到所谓的善始善终。李小帅的失败就在于，进餐开始时他都做得非常好，可是就在这顿饭即将结束时的失礼，给女孩留下了不好的印象，结果前功尽弃。

那么在用餐结束后，究竟应该怎样结账，才能给你的同伴和餐厅里的其他人留下好的印象呢？通常说来，用餐完毕准备离去时，要利用服务人员经过你身边的机会，轻声唤住他，并且很有礼貌地告诉他：“请帮我们结账。”如果因为用餐者过多服务人员没有及时地走近，不妨耐心地等待几分钟，这样会显示出绅士风度，并且给人感觉沉稳大气。

有许多人，饭局可以持续一两个小时，买单却等不了一二分钟，看到四周没有服务人员便提高嗓门大叫买单，或者高举钞票挥来挥去。这样一来，就会显得很没有修养。因为个别人的大吼大叫，其他人的用餐氛围肯定备受影响。

还有一点需要注意的，那就是餐后结账的工作，绝对是男士的专利。即使这次应该由女士请客，或实行AA制，女士亦应将钱交给男士，并由男士招请服务人员结账。此习惯乃是饭局买单的隐性规则，切忌逾越。

此外，除非餐厅有特别的规定，否则买单时应该坐在自己的座位上。跑到柜台前掏钱结账既不雅观，也不合乎大多餐厅的礼节。

第3章 巧妙利用饭局智慧

如今的饭局已经成了生意场上沟通客户、促成生意的必备“法宝”。所以，只有巧妙、得心应手地利用好每一场饭局，才能得到客户的满意和领导的赏识。这种在饭局中如鱼得水的本领，是一名成功人士的必备能力，更是当今社会为人处世的“潜规则”。

如何应对饭局是职场人的必修科目

从“排座”看你是否懂礼数，从“敬酒”考察你是否有社交能力……某地大学生求职的面试竟然被安排到了饭桌上。面对这样的面试方式，大部分毕业生大跌眼镜。把应对饭局的能力作为面试的科目着实令人深感意外。

这条新闻一出，网友们就各持己见对此事争论不休。有人对这样的求职面试不以为然，认为这只不过是暗中考察人际交往能力；但大力拍砖者却不这样认为，他们觉得饭局面试“醉翁之意不在酒”；还有忧国忧民者认为这助长了公款吃喝的歪风。

站在客观公正的角度上说，后者似乎真的有些多虑了。现在步入社会的大学毕业生几乎都是80后，饭局这一课是毕业生步入社会后尤为重要的一课，这是在象牙塔里学不来的。大多数80后都生活在比较优越的环境中，父母为他们营造的安逸生活使得他们少了一些独立思考及处理问题的能力，因此并不能很好地适应这样的测试环境。被击中了软肋，自然会有逆反心理，所以不少被淘汰出局者对这种暗考嗤之以鼻。

把饭局当考场，其实不能将它视为职场陋习。因为，无论从事公关，还是正常的商业交往，都需要当事人有较好的待人接物能力和社交基本礼仪。零点公司曾经做过一项调查，在常用社交方式的选择中，“聚餐”位居第一，比例高达46%，而排在第二位的体育活动则仅有13%，这就足以证明饭局是中国人日常生活中最重要的社交形式之一。如此看来，饭局面试是不是就顺理成章了一些呢？

对于在社会上摸爬滚打数年的白领们，学会应对饭局更是必备的能力。饭局不但可以提高生意的成功率，还可以联络与同事、领导之间的感情，让白领们在竞争激烈的职场中站稳脚跟。

在饭局中，不管会不会喝酒的人都得承认的是，酒是调节饭桌气氛的绝佳武器。俗话说，酒品如人品，通过喝酒吃饭一类的小细节来衡量一个人能否做成事，尽管这样的考试没有标准答案，但没有答案的题，却恰恰是最难的考验。这种自由发挥的试题，才更能考察一个人的能力之所在！用人单位正是从饭局中的小举动看人品，从应对事情的方式看能力。这其实也是世界顶级成功激励大师陈安之的成功学领导法则之一。

小杨是个大学生，父母都是生意人，因此经常会随父母参加一些饭局。作为老板家的“小少爷”，自然在饭局中总是会备受礼遇。

大学毕业后，小杨拒绝进入父母的公司，坚持要靠自己的能力去闯一番事业。在得知某知名企业正在招聘总经理助理一职时，小杨毫不犹豫报名参加面试。而他最终凭借自己的真才实学在面试中脱颖而出。

小杨对工作认真负责，勤勤恳恳，总经理更是对他信任有加。有一次，公司要与其合作伙伴谈生意，第二天晚上安排了一场饭局。这是一次不错的锻炼机会，总经理好心地带上了小杨一起参加。小杨听到这个消息高兴得不得了，一下班就开始忙着为第二天的饭局作准备。

虽然小杨穿着职业装，但是被礼遇惯了的小杨对餐桌礼仪却是丝毫不懂。一进门还没等领导与客户入座就找了个位置坐下。领导有些不悦，但毕竟客户在场，碍于面子只得作罢。用餐时，小杨一边嚼着食物一边与客户聊天，口中不时有汤汁喷出来，极为不雅。小杨很想活跃一下餐桌气氛，因此频频向客户敬酒，然而他却不懂得时机。有时，客户刚将菜夹入口中，他就提起杯子向客户敬酒，使客户陷入尴尬之中。

在这场饭局之后没多久，公司进行了人事调动，小杨被调到了基层，成为一名普通的文员。他因“不会吃饭”而失宠降职一事很快在公司成了大家休息时的笑谈。

现如今，很多的生意都是在饭桌上敲定的，或者借由饭局达到敲定的作用。因此，饭局确实是学生走入社会后必定会面临的社交场合，对企业来说更是生意场上的阵地。所以，能够应对好每一场饭局，自然成了职场精英们必备的能力。我们要承认的是，善于交流、活跃气氛、礼仪有度确实是现代社会的你我他寻求发展的重要能力。对此，有关单位聘用特殊岗位职员进行“饭局面试”的形式，则属于情理之中，非但不该引起什么非议，有条件的话，进行一场“饭局知识”培训也不为过。

现场最直接、最容易引起话题的东西很多，如座位的排列与讲究、交流的身份与语境、着装的选择与欣赏，以及对饮食的认知能力、对酒水的识别水平、对场面的应对能力

等。身为饭局中的一员，一举一动、一言一行，都能反映出这个人素质高低、涉世深浅、文化层次以及随机应变能力等。饭局中因一句话、一个动作而令人作呕者大有人在。

排座、敬酒、饭局中的应变能力等，考察的都是一个求职者的社交能力、公关技巧，虽然没有涉及一个大学生的学习成绩和专业技巧，但它却从另一面展现出了一个人是否拥有在职场里妥善处理人际关系的能力。在这个竞争十分激烈的社会，每多一个本领，就比别人多了一条通向成功的道路。能巧妙应对饭局面试的大学生，更凸显出了一种职场生存能力。

在饭局面试中屡战屡败的大学生，不适的感觉可能来自于对饭局的不熟悉和不理解，他们为不懂如何应对饭局中的种种礼仪而显得尴尬。然而饭局对在职场、商场、人情场上的重要性却是众所周知的，即使在面试中接触不到这样的考题，但这种借助饭局来考察交际能力的案例却是处处存在的，所以只要认真地去反思并加以总结，也许就会积攒下让自己受益一生的宝藏。

酒桌上“话聊”要把握尺度

在社会上，人们无论托人办事、沟通感情，还是传递信息、交流思想，沟通和聊天都是必不可少的。每个人都会说话，但恰恰就是这人人都会的说话，却有着莫大的学问在其中。常言道，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。虽说大家都爱听好话，但恭维毕竟要讲究个尺度。

社交场上“逢人只说三分话”，一切“点到为止”；政治场合“领导过问了”，众人“研究研究”；生意场上“一语值千金”；文化场上“破题人语”，画下“点睛之笔”；社会上更是“褒贬毁誉系于一言”。由此可见，原本简单的说话聊天在社交场中就被赋予了极大的学问和意义。

直性子的人很多时候都广受欢迎，然而说话过于直接其实并不是一种值得提倡的习惯，很多时候弄巧成拙，反而是文化素养的缺失。话要说得得体，说得到位，说得有艺术性，说得有分量，又要说得让人爱听。说话得体是品位高尚、有修养的具体表现。直话冷人心，敬言才亲近。然而不同的敬言——甚至仅仅是不同的说法——都会产生截然不同的效果。

有些人设局邀请领导吃饭，与领导攀关系，给领导带高帽子，从而达到升官提干的目的。然而这样一味地刻意奉承，往往会适得其反。

一日，某单位领导组织一些同事聚餐。席间上了一道菜是王八汤，看着美味的食物，大家都在蠢蠢欲动，只是碍于领导没有动筷。这时有个爱拍马屁的小职员觉得拍马屁的机会来了，于是拿起筷子指着汤盆里的王八说：“领导动动，领导动动。”大家闻听此言，几乎笑出来却不得不强憋住。这时这个小职员似乎也感觉到自己说错了什么，便低头不语。领导虽心中极为不悦，但碍于面子，也不好过多计较。为了打破僵局，领导硬着头皮拿起勺子先喝了口汤。而这个不知好歹的小职员看到领导喝汤了，就又想为自己刚才的失言做些补救措施，于是说：“对了，王八就该先喝汤。”至此，领导再也忍不住，勃然大怒，甩下筷子狠狠地瞪了他一眼，便转身离去。只剩下摸不着头脑的小职员和再也忍不住笑作一团的同事们。

由此可见，说话的方式和分寸真的很重要。拍马屁常被看作贬义词，其实不然。拍马屁也可以理解为沟通中与人为善的表示，只不过有时会稍显过度。实际上，拍马屁也是一门学问，也有其独特的艺术性，想掌握其中的诀窍并不容易。任何人都喜欢听好话，正如著名笑星高秀敏所说：“别说是他乡长了，就是那大总统给他戴高帽子他都乐呀，戴高乐嘛！”但无论是“拍马屁”，还是“戴高帽”，都要分清对象、分清场合，都要有分寸，这样才能将语言的艺术发挥利用到极致。能否事半功倍并不在于你说了多少，而在于是否得当。

说话要分清对象，对待不同层次和不同身份的人，要用不同的交流方式，才会使沟通更有效。子贡虽满腹经纶，但若是对着农夫一味地“之乎者也”，也就变成了毫无用处的废话，更不可能达到预期的效果。

把握好说话的尺度，不仅仅能使你在社交中获得更多的机会与人脉，更能间接地把握住自己的成功。

别让“吃相”毁掉形象

中国人对餐桌礼仪是非常讲究的。自懂事起，我们就会被屡屡告诫，吃东西一定要注意吃相。吃饭要端起饭碗，这是对同桌长辈的尊敬；吃饭时不能说话，嚼东西时不能发出

声音，身体要坐直坐正，拿筷子的手不能翘起手指指向别人，扒饭不能掉饭粒，喝汤要用调羹，并且不能发出粗鲁的“呼呼”声……

随着职场礼仪的关注度逐渐提升，商务饭桌上的吃相和吃文化也更加讲究。我们就以中餐为例，教你如何在餐桌上做到有礼有仪，得心应手。

中餐宴席进餐伊始，服务员送上的第一道湿毛巾是擦手的，不要用它去擦脸。上龙虾、鸡、水果时，会送上一只小小水盂，其中漂着柠檬片或玫瑰花瓣，这不是饮料，而是用来洗手的。洗手时，可两手轮流沾湿指头，轻轻涮洗，然后用小毛巾擦干。

用餐时，要注意文明礼貌。对外宾不要反复劝菜，可向对方介绍中国菜的特点，吃不吃由他。有人喜欢向他人劝菜，甚至为对方夹菜。外宾没这个习惯，若是一再客气，说不定会惹人反感：“说过不吃了，你非逼我干什么？”同样道理，参加外宾举行的宴会时，也不要指望主人会反复给你让菜，若是只等别人给自己让菜，那就只好饿肚子了。

客人入席后，不应立即动手取食，而应待主人打招呼，由主人举杯示意开始时再取食。夹菜要文明，应等菜肴转到自己面前时，再动筷子，不要抢在邻座前面，一次夹菜也不宜过多。要细嚼慢咽，这不仅有利于消化，也是餐桌上最基本的礼仪要求。决不能大块往嘴里塞，狼吞虎咽，这样会给人留下贪婪和粗鲁的印象。不要挑食，不要只盯住自己喜欢的菜吃，或者急忙把喜欢的菜堆在自己的盘子里。用餐动作要文雅，夹菜时不要碰到邻座，不要把盘里的菜拨到桌上或是把汤泼翻，更不要发出不必要的声音，例如喝汤时的“咕噜咕噜”声，以及吃菜时“叭叭”作响，这都是粗俗的表现。不要一边吃东西，一边和人聊天。嘴里的骨头和鱼刺不要吐在桌子上，可用餐巾掩口，用筷子取出来放在碟子里。掉在桌子上的菜，不要再吃。进餐过程中不要玩弄碗筷，或用筷子指向别人。不要用手去嘴里乱抠。用牙签剔牙时，应用手或餐巾掩住嘴。不要让餐具发出任何声响。

作为餐桌礼仪，吃相是体现一个人教养和素质的行为规范。但是，作为呈现给别人看的情节，吃相又带有浓重的表演成分。因而，倡导自然主义的人，亦把“非礼”吃法视为是一种人性的抗争。有不少“社会精英”，平时一副温文尔雅的模样，怎么看都是典型的绅士淑女，但每当吃到尽兴之时，就会完全变了模样，与之前判若两人。

前不久，与大学同学闲聊，无意中聊起了大学时代的一个漂亮女生。一位同学本来对这个女生很倾慕，因为她长得甜美可爱、楚楚动人，很受男生的欢迎。有一次在食堂遇见这美女，她打了饭竟然一边走一边吃，找到了位置坐下来竟直接把脚跨在椅子上，样子十分不雅。更让人倒胃口的是，她吃过饭以后竟然将筷子含在嘴里搅来搅去。看上去斯斯文文、楚楚动人的美女，吃相竟然如此差。此刻，这位女生在他心中的形象，突然一落千丈。

人生百事有百态，站有站相，坐有坐相，吃有吃相。尤其这吃相，最能反映人的内在素质和涵养。吃相和大部分的礼仪一样，都具有禁忌性，说穿了，无非是要我们尽量克制各自的动物本能，成为一个合乎社会规范的文明人。

古时候，大户人家教育孩子，吃饭要坐姿端正，举止要温文尔雅，扒饭不要狼吞虎咽，夹菜不要用“骑马夹”、“抬轿夹”，喝汤不要咕咕出声。如果不注意吃相，吃起来手筷并用，风卷残云，“筷子像雨点，牙齿像夹钳”，就会被人笑话“吃相难看”。一般说来，吃相难看会被人斥责为“淑女不淑，儒男不儒”，由此也可见吃相的重要性。

那么，究竟怎么才能在饭桌上也做淑女绅士，“吃”得漂亮，“吃”出风度呢？

1. 切忌“眼睛大肚子小”。夹菜时切不可过多，以免囤积在碟子里，给人留下贪婪和不雅的印象。

2. 切忌“抢菜”。谦让是中国历来的传统，万万不可与其他宾客或主人争抢，起身夹菜都难免有些失礼，更何况在他人夹菜时抢菜呢。“只吃窝边草”，在饭桌上并不是坏事。

3. 切忌嚼食与讲话同时进行。若口中有食物则应极力避免说话，因为此时，不仅声音听起来不礼貌，还有可能会喷出饭菜，那都是极为失礼与难堪的举措。

4. 切忌“左右开弓”。手中不要同时执筷子与汤勺，更不可左手盛汤的同时右手夹菜，这样看起来就如同饥荒的灾民，极为不雅。

5. 切忌乱丢残渣。食屑与碎骨应放在骨碟或纸巾上，并且不可直接吐出，而应用纸巾或手帕掩住嘴，夹出再放置其上。直接吐在桌上或丢在餐桌下都很有碍观瞻。如果可以的话，还提倡使用“公筷母匙”。

虽然讲究多了，自在就少了，甚至品味美食的感觉也少了，但我们必须明白的是，饭桌之上，在你品味佳肴时，有人正在品味你。因此，言行举止都不能粗心大意。观察一个人的“吃相”，其实正是考量其教养的最直观手段，因为“吃”乃是本性，亦最容易暴露缺点。

从吃相中，我们可以看出一个人潜在的个性：

1. 来者不拒型：这类人通常对食物并不挑剔，由此可透露出他对生活及工作的态度。个性随和，不拘小节，可以适应很多环境，应对不同的工作，亦会有较多的爱好与才艺。

2. 按部就班型：这类人一般做事富有心机且较他人更为专注，能够按照自己的规划处理问题，不会受外界因素影响过多。

3. 低调蚕食型：这类人性格中带着天生的顽固与保守，处事小心谨慎，守强于攻，在自己守住的领域里低调前行，适于守业而非创业。

4. 细嚼慢咽型：这类人办事态度如同进食一样，速度缓慢却注重严谨与周详，或许看起来冷酷或者挑剔，然而这只是他们严谨的一种体现。

5. 浅尝辄止型：这类人过于墨守成规，往往已超出保守或是谨慎的范围，虽然闯劲不足，但其优势在于稳健有余，同样适于做守业者。

6. 独食独享型：这类人多半特立独行，不愿与人做过多的分享，因此性格稍嫌冷僻，但他们却大多忠于职守，对诺言的兑现更为看重，因此在工作中亦不失为良好的搭档。

7. 暴饮暴食型：这类人在表达情感与态度时如同进食一般，不知节制与进退。喜怒形于色，态度亦令人看得明朗。虽然有时做事缺乏谨慎思考，但易与人坦诚相待。

8. 风卷残云型：这类人对待事业有着对待食物般的掠夺力和进取心，性格豪放且时常充满激情，做事果敢干练，不拖泥带水，在竞争中会努力赢得一席之地。

吃饭是一件大事，吃饱重要，吃好重要，吃相更重要。只有吃得健康，并且吃得文明、得体，才是真正解决了吃的问题。

因此我们一定要时刻注意自己在饭局上的吃相，千万不要让不雅的吃相，毁掉形象与机遇，甚至是前途。

酒席上眼神沟通胜过千言万语

目光交流在人际交往中有着非常重要的作用。人们相互间的信息交流，总是从目光交流开始，目光交流发挥着信息传递的重要作用。因此，眼睛又被称之为“心灵的窗户”。故有所谓眉目传情。目光和面部表情是反映心灵和情感信息的窗口。人们或许没有下意识地这样做：探知彼此的眼神和面临的正面或负面情绪的迹象。而在某些情况下，眼神交流会引起强烈的情感交流。

在世界的某些地方，尤其是亚洲，国家或民族之间的眼神交流往往会造成误解，更有甚者，一个不恰当的眼神竟会被误以为是攻击性的象征。

在一次饭局中，酒至半酣，桌上一位老者突然讲起了自己年轻时经历的一些逸闻趣事。就在大家听得津津有味时，一位女士正巧收到一条信息，看过信息之后，直接对另一位女士说：“李大姐，要不要一起去洗手间？我这有个消息要告诉你。”

老者的发言就这样被意外打断了。在二位女士离席后，老者当然也没有了继续讲述的雅兴，只顾喝着闷酒。大家似乎也因为没听完老者的趣事而略带遗憾。

在这种情况下，眼神的重要性就充分体现出来了。如果她没有直接打断老者的讲话，而是用一个眼神向李大姐示意，就不会扫了大家的兴致。

而这个眼神充当着内心交流的媒介。我们常说眼睛是心灵的窗户，那么目光就是来自心灵深处的语言，人与人的交流中，通常总是以目光为最先。因此，目光要尽量让别人看着柔和、友善。人的眼睛的表现力极为丰富和微妙，只有把握好自己的内心情感，目光才能体现出应有的内涵，才能充分地发挥作用。

但凡炯炯有神的目光，都会给人以感情充沛、生机勃勃的感觉；目光呆滞麻木，则给人以疲惫厌倦的印象；如若目光凶相毕露，就会给人以反感、难以接近的感觉。

饭局前，不论是见到陌生人还是故友，不论是偶然相遇还是如期约会，都要首先睁大眼睛，目视对方，面带微笑，表现喜悦和热情。如果你希望给对方留下很深的印象，就要凝视对方，目光长久交流。

饭局上，与人交谈时，不要不停地眨眼，不要眼神飘忽，不要目光呆滞，更不要怒目圆睁。除去忌讳目光闪烁外，紧紧盯住对方或逼视、斜视、瞟视都是十分不礼貌的，都会使对方产生不信任感和厌恶感。

饭桌上注视他人时，目光交流范围应以对方面部中心为圆心，以肩部为半径。与人交谈应始终保持着目光的接触，这样可以显示出对他人的尊敬，对话题的兴趣。左顾右盼，表示不感兴趣；不看着对方说话表示藐视，或者心不在焉。随着话题、内容的变换，目光应作出及时恰当的反映，或喜，或惊，用目光会意，使整个交谈融洽和有趣。交谈结束时，目光抬起，表示结束。道别时，目光则应表现出惜别。

在发言之前，要用目光环视全场，表示“请注意，我要开讲了”。在正确把握目光交流的同时，还要学会读懂对方的目光语言，了解其内心活动。目光与表情和谐统一，表示专注，谈兴正浓，这些都是目光交流中的要点之处。

在较正式的宴会中，谈话开始时，不要直接盯住对方的眼睛，因为这也许会造成他人不必要的紧张；一句话快结束时再看对方眼睛说：“我说的对吗？”若对方还以微笑或点头，则是表示赞许，如若没有表示或目光暗淡，可能说明他持有不同意见。当你高谈阔论时，对方如果频频看手表，其中的意思就在告诉你：“你说得差不多了，我有事要先走了。”这仅仅只是与人交往中的一些常见的目光交流，也是比较好掌握的。

著名的戏曲表演大师盖叫天先生在他的《粉墨春秋》一书中，曾把眼神分为如下七类，即：看、见、瞧、观、瞟、飘、眇。他把眼神剖析得很到位，值得我们品味。

第一种为“看”，如在饭局中，你正坐着与人说话，忽然听说某人来了，不知在哪里急忙站起来看一看。这是“看”的眼神。

第二种为“见”，某人你从未见过，别人给你引荐，二人对面，对了，正是他，于是你对他一点头。这是“见”。

第三种是“瞧”，是带点打量、观察的意思，某人的人品如何呢，两眼把他上下一打量。这便为“瞧”。

第四种是“观”，是眼望远处，所谓“远观近瞧”，看的时候，头却略微昂起那么一点，又像远处有什么东西给遮挡住了视线似的。

第五种是“瞟”，是把眼珠转向一边，定住了从眼梢看出去。

第六种为“飘”，偷着看一眼的动作，所谓“飘你一眼”，心里想看，又不便正看，于是脸朝着别的方向，两个眼珠由下向上在眼眶里打一个圆圈，假装没有看见，可是在转动眼珠时已经看见了。

第七种是“眇”，有那么点儿似看不看的意味，比“飘”更轻飘、滑溜，只是用眼睛像阵风似的向你扫一下。

在与沟通中，眼神的行为表现在一定程度上反映出人内心的情感与态度，按照“影响行为学”划分的标准，共分为三种：眼神不足，眼神恰当，眼神过多。眼神不足的意思很明显，应该看的人你不看，应该用眼神交流时你不交流，应该认真瞧时你不认真瞧，这叫“目中无人”或“若无其事”。这种眼神建议尽量不要出现在饭局中，以免给不熟悉的人造成误会。眼神恰当就是指合理的眼神运作配合合理的情景和对象。眼神过多指不应该看的你去看，不应该瞧的你去瞧，过度使用眼神代替语言等沟通方式，造成的结果一般是“令人反感，产生误会”，要么是“深情款款，让人动情”，眼神过多的人一般是属于“心灵诗人”。

在餐桌上与人交谈时，用眼神看对方时要遵循“三角法则”。“大三角”：双方处于公众距离，而且不太熟悉，或是陌生时，可以虚视对方的头与两肩三点，形成一个虚拟的对视大三角空间，既让对方感觉你在对视他，又不会觉得不自然，这一法则尤其适用于异性之间。“小三角”：双方关系一般，处于一米左右的距离的时候，可以采用这种眼神对视方式进行沟通，把他前额两端看成两点，再加下巴处一个点，形成虚拟的三角对视空间，同样可以起到前面所论述的作用。“金三角”：双方关系熟悉，沟通距离比较近，面对面的时候，沟通一方可以把对方的双眼看成两点，鼻子看成一点，三点成线，这个小三角虚拟空间就成了双方对视的区域。当然，别忘了适当地要进行眼神的直接对视，特别是强调谈话内容，或进一步确认对方态度的时候。

眼神交流的艺术很复杂，其中包含了许多不为人知的道理。在饭局中，要慢慢地学习理解对方的心理、情绪和思绪。切忌用贪婪、板滞、阴险、狡诈的目光和人交流，这样的眼神会让原本愉快的饭局变得沉重。眼神应该配合我们沟通的情境和内容有所调整，也要与我们的动作、表情同步，只有做到手到眼到心到，面部表情自然，并流露出自信、自然、精神、真挚、坦诚的目光，才能达到最佳的沟通效果。

学会利用眼神这种语言与人沟通交流，就会让你在应付各种饭局的时候，更加得心应手。尤其是在生意场的饭局上，眼神的交汇尤为重要。一个无助的眼神，可以让自己人来护驾挡酒；一个坦诚的眼神，可以得到生意伙伴的好感与信任；一个告诫的眼神，可以让人意识到自己的错误，及时地打住或者挽回；一个真挚的眼神，可以让你交到更多的朋友；而一位女士冷若冰霜的眼神，也会让前来搭讪者知难而退。

在餐桌上，恰到好处地利用眼神与人进行沟通交流，会胜过千言万语。

合理的饭前催眠，不要让紧张破坏整体气氛

调查表明，95%的人都害怕当众说话，尤其是在正式场合，如朋友喜宴、同事聚会等。其表现为：没有自信、手足无措、表情不自然，甚至不知道第一句话应该怎样讲，就像“茶壶煮饺子，有口倒不出”。这些都是紧张的表现。

当今社会是一个竞争激烈、快节奏、高效率的社会，因此会不可避免地给现代人增添许多精神上的紧张和压力。适度的精神紧张，可以成为人们解决问题的必要条件，然而过度紧张却会让人错失很多机会。

每一个赴 party 的人，都希望自己的一举一动能牵动周围人士的目光，闪耀着魅力的光环。谁都希望自己是派对中的主角。但在打扮上，奉劝大家谨记：物极必反！除非参加的是一个对服装有特殊要求的派对，比如假面派对或化妆舞会等，否则千万不要为了追求过度的炫目而损毁自己的形象。在大多场合，最重要的还是自然、自在。只要认识自己，知道自己的真正价值，保持自己的独特风格，你就一定可以充满魅力。

在日常生活中，随着社会的发展进步，人们把饭局当成一项不可缺少的内容，但是很多人还是不喜欢参加饭局，虽然明明知道一场饭局可能就是一次机会，很可能改变自己的命运前途，还是因为紧张害怕而无法迈出第一步。现在的职场新人，经常因工作需要由老板带着参加一些应酬，陪一些领导吃饭。在这种场合，你首先要放松自己的情绪，不要紧张，否则很容易说错话或出洋相。应该专心地跟随着领导的思维走，做好领导的辅助工作，也应认真听其他老板们的意见或想法。当有人敬酒给你时，你的酒杯口一定要比别人低。对领导邀请的客人笑脸相迎，礼貌地记住对方姓名、职务。在需要的时候，给领导打个下手：递烟、倒酒、送纸巾，等等。

如果你是一名女职员，那么请一定谨记，在饭局上并不是越能喝越好，最重要的其实是学会如何把握自己的酒量。一开始你就强调自己的酒量不好，请在场的各位前辈海涵，大家也不会故意为难你的。但是之前你还是做足准备，要针对领导和客人的喜好做相关了解，要保证自己说的话不多但是句句都能够让人家听着顺耳。同时，在大老板面前，更多的是要倾听。即使你对那个话题不感兴趣，你也要觉得对方说得非常到位，并且在中途适当补充你的评价。不要以自我为中心，总是围绕自己展开话题，要尊重他人。另外，要学会记住别人的名字，记住和他（她）最近一次谈话的内容，让他（她）感觉到自己在你眼里是独一无二的。这个本领一定会令你变得人见人爱，拥有无尽的亲和力。饭局中的对话应多赞美别人，要自然且发自内心。仔细聆听别人的谈话的同时表达你的关注，这会让别人对你产生信任感。在与人相处的过程中，自信尤为重要，一个紧张、害羞、缺乏自信的人绝无魅力可言。相反，一个懂得欣赏自己，并善于通过形体语言表达出来的人，一定可以赢得大家的关注 and 好感。饭局中请记住：假如需要站立时，一定要挺胸收腹，良好的站姿将会让你看起来更加自信。

制造一些机会让自己多参加一些饭局，在饭局中学会主动与陌生人搭讪。有些人，离开这个饭局可能相见的机会并不会太多，所以无论谈话情况怎样，都不需要顾及太多。调整好心态，才能自然地与人交流。

其实，参加饭局时要给自己一个准确的定位，不要低估了自己的能力和价值，不要把所有的紧张全部体现在脸上，只要能调整好自己的心态，从容面对各种变化，告诉自己“就只是吃饭而已，有什么好怕的”，就可以很容易地将自己的能力充分展现出来，随之

而来的，就是更加宽广的人脉关系和升职的机会。因此，从现在开始做起，让自信的微笑取代你脸上紧张的云雾吧。

学会察言观色，每个细节都不可小觑

一些人对于参加正式饭局非常头疼，感觉每个人都各怀心事，而过于“单纯”的自己却始终读不懂别人在想什么，也因此在心计的较量中屡战屡败。

不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事圆通也就无从谈起，搞不好还会在小风小浪中翻了船。在饭局中，不能仅靠自觉应对，直觉虽然敏锐却容易受人蒙蔽，要懂得如何推理判断，这才是察言观色所追求的高超境界。

一个人的言谈能透露出他的品格；表情、眼神能让我们窥测其内心；就连衣着打扮、坐姿、手势和一些不经意间的小动作都会在不自觉之中透露出这个人的脾气与秉性。在这诸多方面里，言谈尤为重要，它能向你展示一个人的地位、性格、品质及流露内心情绪，因此，善听弦外之音是“察言”的关键所在。如果说观色犹如察看天气，那么看人的脸色也如“看云识天气”般，有很深的学问，因为总会遇到一些人“喜怒不形于色”。

“眼色”是“脸色”中最应关注的重点。它经常不由自主，也经常能告诉我们真相。坐姿和服装同样有助于我们见人于微，进而识别其整体，对其内心意图洞若观火。

学会察言观色确实可以让你在谈判或处事中占据主动权。那么，究竟怎样察言观色，怎样洞察人心呢？

一、学会辨风使舵，才能越行越远

曾经有一位举人，他经过三科，又参加候选，终于获得山东某县县令的职位。在他第一次去拜见上峰时，两人便同桌共餐。餐间，县令想不出该说什么话。沉默许久，忽然问道：“大人尊姓？”这位上峰有些吃惊，然而碍于面子，勉强作答了。县令低头又是一阵沉默，突然又说：“大人的姓，百家姓中好像没有。”上峰更加惊异，答道：“我是旗人，贵县知道吗？”县令又站起来，说：“大人在哪一旗？”上峰说：“正红旗。”县令说：“正黄旗最好，大人为何不在正黄旗？”上峰终于勃然大怒，反问道：“贵县是哪一省人？”县令说：“广西。”上峰说：“广东最好，你为何不在广东？”直到这时，县

令才发现上峰早已满脸怒气，于是也只好赶快离去。第二天，上峰令他回去，任学校教职。举人一开始就犯了口误，紧接着他又不会察言观色，从而葬送前程。

如果我们在饭局交际中能够察言观色、随机应变，就可以更好地与人交流。在饭局中我们总会遇见一些意想不到的突发状况，比如，你正在全神贯注地与人交谈，对方手机响了，或者进来一位不速之客。这时，就要学会敏锐地感知这些意外信息的到来，并且沉着应对，做出恰当的处理：你应主动中止交谈，请人优先处理自己的事，不能充耳不闻、继续滔滔不绝地长篇大论下去，这样会使他人陷入两难之中。

如果他人在与你说话的同时，眼睛望向别处，同时有人在小声讲话，这就表明你的出现打断了什么重要的事，而对方心里始终惦记着这件事，虽然他在接待你，却是心不在焉。这时最明智的方法是停下你的谈话，并给出一个最重要的请求告辞：“您一定很忙。我就不打扰了，过两天我再来听回音吧！”你走了，他的心里对你既有感激，也有内疚：“因为自己的事，没好好接待人家。”这样，他会努力完成你的托付，以此来补报。这样的处理更容易达到沟通的最初目的。

二、善于捕捉“弦外之音”

东晋末年，刘裕军权在握，征战经年，攒足了取晋室而代之的资本。然而当时他领兵在外，无法周密地掌控朝廷，想回都城建康，又苦于没有皇命。于是，心事重重的刘裕设下了一个饭局，邀请手下臣子们前来宴饮。席间，刘裕说，桓玄篡位后，东晋的气数已尽，“我首倡大义，复兴皇室，南征北伐，平定四海，功成业著，随荷九锡”。如今我年岁已高，位极人臣，可人世间最应引以为戒的就是盛满而衰。所以，我想尽早奉还爵位，归老京师。这番话虽是言不由衷，可大伙儿却都想当然地以为老人家年迈操劳，是想休息了，于是纷纷溜须拍马，一味歌功颂德，一直到天黑散席。只有傅亮一人，在离开的路上思考着领导无缘无故请吃饭的原因。难道只是为了跟大家说明他要交出兵权回家养老吗？不对，一定另有玄机！前思后想终于明了其中的缘由，于是赶紧回去叩门请见。见到刘裕后，傅亮并不多话，只说：“臣暂宜还都。”刘裕闻言暗自叫好，这小子总算明白了。辞别刘裕后，傅亮立刻赶回都城。不久，刘裕便接到回京入辅的诏书。不用说，傅亮自然是悟出了刘裕想改朝换代的心思，定是在京城做了不少工作，从而帮助刘裕名正言顺地回到朝中。

从这个故事中我们不难发现，察言是很有学问的。人内心的思想，有时会不知不觉在口头上流露出来，因此，与别人交谈时，只要我们留心，就可以从谈话中探知别人的内心世界：

1. 由话题知心理。人们常常将情绪从一个话题里不自觉地显现出来，话题的种类形形色色，若想明白对方的性格、气质、想法，就要揣测话题与说话者之间的联系，从而获得一些有用的信息。

2. 措辞习惯中流露的“秘密”。语言表明出身，语言的差异除了社会、阶层或地理等客观差异外，还有因个人心理差别而显现的心理性措辞差异。种种曲折的深层心理常常会不知不觉地反映在措辞上。即使同自己想表现的自我形象无关，通过分析措辞，常常也可以大概判断出这个人的真实形象，从某种意义上讲，正是潜意识里的措辞才更有说服力，更能显现出其人自身。

3. 说话方式能反映真实想法。一般说来，一个人的感情或意见，都在说话方式里表现得清清楚楚，只要仔细揣摩，弦外之音终究会从言语的帘幕下逐渐浮起。

三、写在脸上的“天气变化”

丈夫小A和妻子小B刚结婚时，感情非常要好，两人几乎形影不离。可是，随着生活日渐平淡，彼此日渐熟悉，婚后的生活慢慢地趋于单调，再也没有新鲜感了。他们开始为柴米油盐酱醋茶的琐事而吵架。起初小A和小B一有不满就互相争吵，各不相让，但吵过后两人都坚持不了多久就和好。可是，随着矛盾的增加，吵架成了家常便饭，之后他们谁也不愿再理睬对方，于是进入婚姻中的冷战阶段。但是冷战毕竟不是办法，小A和小B还要面对家人和朋友，为了不让别人看出来，他们逐渐过渡到有别人在场的时候，彼此表现得很恩爱，一旦只有他们独处时，家里则静悄悄的，互不打扰。渐渐地，没人在的时候他们也开始说话了，但这并不是尽弃前嫌，反而只是因为有些话不得不说。当彼此的矛盾发展到极致，不快乐的表情反而逐渐消失，他们的脸上时常呈现出一种微笑，客气又亲切。难怪一位经常办理离婚案的法官说，当夫妇间任何一方表现出这种态度时，就表明夫妻关系已到了不可调和的地步了。

人类的心理活动非常微妙，这种微妙常会从表情里流露出来。倘若遇到高兴的事情，眉眼之间满是笑意，而一旦遇到悲哀的状况，也自然会泪流满面。不过，也有些人不愿将内心活动呈现在面容上，单从表面上看，会让人判断失误。

比如，在一次洽谈会上，对方很可能摆出一副完全满意的微笑表情，使人很安心地觉得交涉成功了，“我明白了，你说得很有道理，这次我一定考虑考虑。”可是最后的结果却是以失败而告终。

由此看来，我们不能只是简单地从表情上判断对方的真实情感。以表情作为突破口来观察对方心理时要注意以下两方面：

1. 没表情不等于没感情。在饭局中，有些人不管别人说了什么、做了什么，他都摆着一副无表情的扑克脸。其实我们要明白，没表情不等于没感情，因为内心活动倘若不呈现在面部，就会显得很不自在。也许越是没有表情的人，其感情越为冲动。

2. 愤怒、悲哀或憎恨至极点时也会微笑。人们常说的“笑在脸上，哭在心里”正是这种类型。纵然满怀敌意，但表面上却要谈笑风生，落落大方。

四、透过“心灵之窗”读人心

希腊神话里有这样一个故事：若有谁被怪物三姐妹中的美杜莎看上一眼，就会立刻变为石头。其实，这就是神话给人类的眼睛所涂上的神秘色彩。

一个人内心最深处的欲望和情感，首先通过视线反映出来。视线的方向、转变、集中程度等都表达着不同的心理状态。观察他人视线的变化，同样有助于人与人之间的交流。

五、从穿着打扮洞察人心

人降生的时候皆是赤裸之身，通过穿衣来遮羞御寒。从一个人的穿着上就可以察觉出其性格特点：1. 衣着华丽的人，通常非常自我，并且爱出风头；2. 衣着朴素者有时会缺乏自信，时常因自卑感而与人发生争吵；3. 喜欢时髦服装者有孤独感，情绪起伏较大；4. 不理时尚者常以自我为中心，标新立异；5. 突然改变一贯衣着风格的人，有逃避现实的用意；6. 另有一类人对流行既不狂热，也不会置之不理，即使改变着装风格也是渐渐实行。这一类人处世中庸，情绪稳定，一般不会做什么出格的事。他们理性多于感性，不会放纵自己的欲望，也不盲从大众时尚。此类人较为可靠，值得结交。

《论语》说：“夫达也者，质直而好义，察言而观色，虑以下人。”从幼时起，我们就被教育要懂得察言观色。如今，察言观色已经成为人际交往、游刃职场的必备技能。一个人在谈话中所讲的内容，其肢体表现出的含义，声音的特质，眼神以及穿着都是其心理状态的投影点。这些不经意间表现的细节，在饭局之中尤其重要。它们不仅可以帮助你洞察人心，更有利于你见招拆招、各个攻破，使自己在“局”中处于稳固不败之地。

吃饭本是享受，应酬饭局却需要忍耐

“你吃饭了吗？”这句最简单、最真挚、最亲近的问候从几千年前的文明古国流传至今，始终无法被其他语言所取代。尽管这句话少了一些文绉绉的书卷气息，但其中流露出的亲切感却令人无法抗拒。

一个人的生命，是靠食物和水分来维持的。同是生活在这个世界上的人们，彼此对吃饭却都有着不同的见解。孩子们把吃饭当成了父母留的家庭作业，多半是在父母软硬兼施的催促下完成的；年迈的老人们通常把吃饭当成一种能耐，吃得越多就证明自己的身体越硬朗；很多白领把吃饭当成例行公事，在工作繁忙的时候，吃饭就是对付；而大多赴宴者则把吃饭当成了显耀身份地位的一种方式，尤其是女士们会将自己温柔贤淑的一面展示于众，一面嫣然巧笑，一面朱唇小启浅尝辄止……其实，不管对于怎样的人群，吃饭都算得上是一种享受。

在繁忙的工作之后，为了缓解生活的压力，很多人都喜欢三五成群、四六一伙地凑个饭局。与家人、朋友或是爱人在一起吃顿饭，营造浪漫、温馨的氛围，在这样的温馨里，一整天的劳累和苦闷都会随之烟消云散。

说吃饭是享受，其最高境界在于能吃得尽情尽兴！如今，不论是新婚的小两口还是一个人生活的小白领，在家吃饭的机会都少得可怜。其主要的原因是工作劳累之后，他们不想再透支自己的身体挤进厨房里忙东忙西，更何况自己的手艺也并没有那么好。街边到处是形形色色的小吃快餐，看起来就让人口水直流，去外面吃晚餐又不用洗碗，回家就可以舒舒服服地睡上一觉，何乐而不为。

其实这样的观念本身并没有什么不对，只是他们都忽略了生活中的情调。如果把吃饭当作是一种例行公事般的任务，那吃饭就谈不上是一种享受了。吃饭要营造一些小气氛，来衬托出其中的情调。尤其是 80 后的新婚小情侣，学会做两道拿手的小菜，在结婚周年纪念日、情人节或周末，小两口一起下厨，共同演奏一场锅碗瓢盆交响乐，岂非别有一番情趣？

有一天经过一条街，发现一个地摊处围了不少年轻的小情侣，受好奇心的驱使，我也走近围观。原来很多情侣都在选购一个大骰子。这个骰子与我们打牌的骰子大有不同，它的六面不是点数，却是买菜、做饭、洗碗、洗衣等家务劳动。看到这一幕，我不由得想起邻居家新婚的小两口。不管工作有多繁忙，每天下班之后他们二人都会提着各类的蔬菜、水果回家，一到家就钻进厨房一阵忙碌，还不时传出嬉笑声。整个厨房仿佛都被他们的热情感染了，变得愈发有声有色。也许他们做起家务来并不娴熟，也许他们做出的饭菜并不

是那么美味，但是这种幸福的感觉却令人羡慕不已。其实，幸福不仅仅在终点站，通往幸福的路也是很美妙的。

和亲人、爱人一起动手做饭，然后一起品尝自己的“佳作”，这就是全世界幸福家庭共同的小秘密。

然而，还有另外一种饭局，根本谈不上享受，却是一种煎熬。

一名做营销的朋友抱怨说，如果他接到 10 个应酬电话，一定至少有 7 个是不想去的，但是为了工作，却又不得不去。应酬的饭局总是如此让人头疼。

有相关调查结果表明，大多数人在碰到一个推不掉的“应酬”时，感受都是负面的。其中 25.8% 的人都觉得“很痛苦”，更有多达 42.7% 的受访者则感觉“很无奈”。饭局不断，看似风光无限，其实受罪连连，聊起吃喝，总是有倒不尽的“苦水”。

人们都说：朋友多了路好走。此话不假，尤其在中国这个人际网如此复杂的环境里，多一个志同道合的朋友就是多一笔财富。然而，要维持朋友关系，总得多联络，一联络应酬就自然很多，也就难免要围饭桌。朋友们平日里工作都很忙，难得一聚，边吃边喝边聊天，一团和气。当然我所说的并非都是酒肉朋友，即使是知心好友，在饭局上谈天说地也是常情。为了应酬，很多人打肿脸充胖子，不会喝酒却拿健康去赌，宁可当酒烈士也不愿丢面子得罪朋友。觥筹交错之间，互相说着或真心或违心或讨好或恭维的酒话，殊不知回到家中有多狼狈！更有甚者，常常因为应酬而忽略了家人。

某天，一位应酬诸多的父亲很晚下班回家，又累又烦，一进门就直接倒在沙发上。5 岁的儿子见爸爸回来了，凑上去问：“爸爸，你 1 个小时能赚多少钱？”父亲听了又惊又恼，无奈之下只好告诉孩子，他 1 小时可以赚 100 元。谁知，听了爸爸的回答后，5 岁的孩子竟然求父亲借他 30 元钱，父亲因为刚刚结束应酬，心里本就不痛快，就毫不留情地训斥了孩子一顿。然而 1 小时后，父亲渐渐平静了下来，他意识到自己刚才对孩子的态度太凶了，于是就给了孩子 30 元。孩子接过钱后高兴得不得了，他转身从枕头下拿出几张被弄皱的钞票对父亲说：“爸，我现在有 100 元了，我可以买你 1 小时的时间吗？明天早点回家，我想和你一起吃晚饭。”父亲听后，抱起儿子，不禁泪流满面。

愈来愈多的应酬饭局让人们渐渐失去了享受生活、品味美食的快乐，更多的时候，都要忍受推不掉的应酬给身心和家庭带来的巨大伤害。

全国两会上代表委员热议公务员“回家吃饭”问题。委员们认为饭局应酬多，归根到底是一个社会风气问题。全国人大代表、广汽集团总经理曾庆洪建议公务员中午休息都取消，早点上班，也早点下班。

饭局对许多在党政机关工作的人来说，已不再是一个新鲜的话题，而变成了“家常便饭”，甚至是一个“沉甸甸”的包袱，一个无可奈何的现状。我们不禁要思考，“回家吃饭成奢侈”到底反映了什么问题？

如今的公务型“饭局应酬”令代表委员“深恶痛绝”。这其中所折射出的问题值得我们反思，其危害更值得我们高度警惕。显然，过多过滥的公务型“饭局应酬”已经开始让我们的领导干部呈现出一种“透支”精力的状态。它不但减少了领导干部们的业余时间，也在身体上给他们造成了不小的伤害。

站在社会的角度上来看，这其中隐藏着“公款挥霍”之嫌，这样的挥霍其实是一种与党风廉政建设水火不容的不良现象，它会无情地对和谐社会、和谐家庭造成直接的破坏。从诸多的不利因素来看，我们确实需要对过多过滥的公务型“饭局”加以遏制，让领导干部们从公务饭局中得到“解放”。

第4章 让饭局提升你的吸引力

酒桌在中国的作用不可小觑，通过这个平台，你不仅可以充分地展示个人才华、学识、修养和交际风度，还可以用你的诙谐幽默、大方甜美给他人留下深刻印象，使你赢得更多的青睐和好感。因此，我们应该注意宴会中的一言一语、一举一动，不要因小失大，应从细节打造宴会场上的人气达人。请你相信，只要你有足够的自信，你也可以是宴会上最耀眼的人。

依宴会形式，穿出独特气质

宴会的服装一般比较讲究。如果是较为正式的宴会，主人在发送邀请函时一般会提前注明着装的建议。不同的场合对服饰的要求各有不同，总体来讲，整洁得体是任何场合的基本着装条件。宴会服装，虽不是经常穿着的衣饰，但在生活上，仍须依自己的情况，准备两件或多件。尤其服装和配饰都具有组合搭配的功能，因此，少量的服饰也可以达到惊艳的效果，这些得体的搭配，可以让你在不同的场合不失礼仪，也不喧宾夺主。

女士在添购宴会服装前，建议留心以下四个要点：

1. 选择服饰时，可以结合当下最流行的服装类杂志，或其他刊物的服饰专栏，例如《时尚》、《ELLE》、《时装》等重视流行讯息的时尚专业杂志，也可以参看实用穿衣哲学与要领的文章。一方面了解穿衣打扮的基本礼仪，一方面把握时尚前沿。在提高自己的鉴赏力同时，潜移默化地也提高了在宴会场上的魅力人气。

2. 着装最主要的是适合自己。当今市场上服饰千变万化，选择最适合自己的身材与风格的，才是最好的。建议形成自己独特的风格，并发掘与之吻合的品牌系列，这样在选择服饰上就会容易很多。

3. 要考虑到服饰是否具有可搭配性，很多时候，百搭的服饰可以花费最少的金钱收获最大的美丽效果。简约而精致的洋装可以搭配协调色系的蕾丝刺绣外套，另外也可加上独具特色的典雅披巾，或者考虑一下别致华丽的胸花。种种细节组合，都可以体现你的巧思及品位。

4. 定期整理筛选自己已有的宴会服饰，再根据场合差异、主客身份等多重考虑，选择性地补充具有新意的单品，来修饰已有服饰的不足，增加亮点。在可能的条件下，应提前了解宴会的层次及赴宴宾客的穿着要求。例如一般婚宴场所，新人当然应以大礼服的主角身份出席；而双方父母，则是第二主角的身份，自然也应以正式宴会服出现；男士着深色西装及色彩协调的衬衫领带，并配上主婚人的胸花；女士应以中式袍装，组合式长裙式的宴会装为主。若是一般的朋友聚餐则可以选择相对柔和的套装或亮丽浪漫的洋装，再搭配具有女性风格的手提包，就可以轻松营造温馨亲切的气氛。

对于女士着装，我们可以对比中式与西式礼服的不同来进行合理的选择。中式服饰中的袍装或组合晚装都在于突显女性优美的曲线，并且平添很多古典的唯美韵味。在正式国宴或婚宴里，中式礼服代表着隆重。而西式宴服，则大多款式俏丽，做工精致。选择这类礼服时可以根据个人的喜好寻找能够很好地陪衬个人气质的款式。在商业宴会中，西式礼服往往成为年轻女子的钟爱之选。

男士在选择参宴服装时就要相对容易得多，但还是有一些必须注意的禁忌：

1. 裤腰不宜过高或过低：高裤装也许是女士的时尚，但若出现在男士群体中，就会显得不伦不类、滑稽可笑。而低裤装则多少显得不够正式和庄重。

2. 裤子不宜太长或太短：合身的裤长应该满足这样的条件，即在轻微屈腿时，裤脚刚好落在脚踝的位置；

3. 袜子同样显露品位：很多人都有一个误区，觉得西装、衬衫等显眼的服饰需要重点把握，而袜子这样的小细节却随心所欲，这其实是大错特错的。袜子同样需要合理地搭配。穿正装皮鞋时，不可穿运动袜，而要穿羊毛袜或丝袜；袜色不能鲜艳夺目，一般以深色为宜；袜腰要高且松紧性要好，否则容易在不经意间给人留下不雅的印象。

为什么有的人在宴会中如鱼得水，而有的人却经常被人“冷落”？我们要明白，宴会作为现代人的重要社交场合，是应该被认真对待的。

穿“对”衣服是着装的基本要素，打扮得有型有调才是酒会装扮的重点要素。正式商务酒会需要隆重的正装登场，半正式酒会讲究的是主题与大胆尝试流行元素的协调，娱乐聚会 PARTY 酒会是个性亮相的好渠道，而休闲主题酒会需要切合主题，舒适自然地强调自我性格。“人靠衣装，佛靠金装”，针对不同酒会分别穿着不同风格的服饰，才会让你在任何时候都自信耀眼。

妆容和饰品可以大大提升品位

一个人如果想在饭局中突显自己的魅力与品位，除了要充分考量服装以外，还不能忘记用妆容和饰物贴切地搭配整体造型。这些细节往往决定造型的成倍，不恰当的妆容和配饰会显得极不协调，不仅不会为美丽加分，反而会将你原本的装扮大打折扣。

小黄是一个相貌出色的女孩。一天，她与好姐妹小陈前去参加一场较正式的宴会。小黄此为选择了一身非常前卫的衣服，并且搭配了时尚的手环、造型独特的戒指、闪亮的项链、新潮的耳坠，甚至还在头上戴了不少镶钻的发卡。在她的努力装扮下，镜子中的自己终于变得光彩照人。小黄想，今天一定可以成为众人的焦点。而她的姐妹小陈，却只是穿了一条很素雅的连衣裙，在胸前别了一朵简单却别致的胸花。然而在宴会中，相貌平平、穿着简单的小陈却比小黄更加引人注目。小黄百思不得其解，搞不清楚为什么自己如此精心打扮，却没有得到预期的效果。

我们总结其原因为：

第一，这场宴会较为正式，过于前卫的装扮会给人一种张扬、压抑、凌乱、不稳重的感觉；

第二，虽然小黄很漂亮，但是过多、过乱的配饰不但没有起到美化的作用，反而有些“喧宾夺主”的意思，掩盖了小黄的姿色。

在打扮自己的时候，一定要尽量让自己的形象与出席的场合协调。在选择饰品和搭配妆容的时候，一定要遵循如下几点：

1. 饰品：适当地装饰，可以画龙点睛；过分地雕琢，却会画蛇添足，掩盖了自己的气质光芒。你可以选择某一种作为聚焦的饰品，并且拿掉其他的多余装饰，不要让自己的衣着像圣诞树一样琳琅满目却没有焦点。耳环、项链、手表、手链、胸花、胸针都不宜过分炫目，另外，还要注意皮包及鞋子的协调性，过分夸张，只会掩盖自己的气质。

2. 妆容：除了基本的彩妆外，可依服装的色彩，增加配套的流行眼影，可以是金银粉或亮光眼影，可以通过加强眼线、假睫毛来提高神采，配上透明光泽唇彩，甚至贴上拉风的小钻，都会加强晚宴的华丽效果。另外，也可喷一些魅惑但不刺鼻的香水，以求完美。

男士的饰品选择虽不如女士那般花哨和繁多，但其每一件饰品都是身份和价值的象征，在搭配饰品的时候要注意以下几点：

1. 领带不宜过长或过短：合理的领带长度应该为 56 英寸左右。即使是身材较高大的男士，领带长度也应控制在 60 英寸以内；

2. 皮带不可或缺：皮带最为男士的必备之物，通常象征着其品位，因此千万不能忽视皮带在着装中的重要性；

3. 戒指选择有讲究：戒指是身份与地位的象征。一枚精致大方的戒指可为您增添几分高贵，但过大或过于奇特的戒指则会显得俗气。

不论出席哪种宴会，合乎角色的穿着都是一种礼节。在社交宴会中，符合个人特质的品位装扮，自然而然散发出的自信和内敛，才是属于你的独特魅力，而这些，将使所有人为你赞叹。

宴会上传递微笑的无穷魅力

相信很多朋友都有过这样的经历：经常被推不掉的饭局缠身，同一餐桌上又往往聚集着不曾谋面的陌生人，没有共同的经历，没有共同的嗜好，很多时候都只能相视而笑，连打招呼都觉得生疏。

其实，我们应该学会用一个微笑来化解与陌生人之间的冷漠与尴尬。微笑是这个世界上通用的语言和符号，它如一丝春风、一束阳光。不分种族，不分国界，只要你投入一丝真诚的微笑给你所面对的人，他都会感到一种发自内心的惬意。没什么比你的微笑更完美。

一次美丽的邂逅，一句温馨的问候，甚至一个会心的眼神，都令人感到身心的愉悦和轻松，让人以诚相待。微笑，是一个人愉快时情感在脸部的自然反映，微笑是一种精神力量，微笑是改善人际关系、增加信任感的必备法宝，微笑更是一面镜子，反映着你自己的道德修养和情操。俗话说：“笑一笑，十年少。”其实，微笑不仅能让你年轻，还是一座沟通人际关系的桥梁，一剂化解人们矛盾的良药。

人世间最美的表情就是微笑。微笑能拉近人与人之间心灵的距离，所以请不要吝惜你的微笑。也许，你不经意的一个表情，就会给人以自信和鼓励，也让你变得更加友善、亲切。

在宴会中，请主动将真挚的微笑传递给身边的每一个人。也许只是一个不经意的表情，就可以卸下人与人之间的那张陌生而又冰冷的面具。

在某饭店的西餐厅，一位德国客人在点菜时误将“牛排”说成了“猪排”，菜上席后一品尝，他连连摇头。服务小姐问明原因后，立即返回厨房，将“猪排”换成“牛排”，端上餐桌时对客人歉意地微笑：“先生，实在对不起，是我服务不周到。”客人连忙摆手道：“小姐，这不是你的错，是我的疏忽。”小姐莞尔道：“先生，请品尝牛排，如果不满意，我再给您换一盘。”客人频频点头道谢，事后，他对同事们赞叹道：“我有机会再来此地时，一定还要来这家饭店，再次领略小姐微笑服务的风采。”

微笑可以缩短人与人之间的距离，为深入交往创造温馨和谐的氛围。因此有人把笑容比作人际交往的润滑剂。在所有的笑容中，微笑最自然大方，最真诚友善。世界各民族普遍认同微笑是基本笑容或常规表情。

在宴会中，保持微笑，至少有以下几个方面的作用：

1. 真诚友善。微笑因愉快而产生，并带给人愉快。适时地微笑可以反映自己心底的坦荡和善意，令人感受到你所散发的真情实意。

2. 心境良好。快乐的人才能让别人快乐。微笑不仅为了给别人看，更是一个人懂得善待人生的体现。试问，又有谁不愿意和乐观向上的人相处呢？

3. 充满自信。面带微笑，表明了你对自己的充分信心，以不卑不亢的态度与人交往，会令人对你刮目相看。

雨果说：“微笑就是阳光，它能消除人们脸上的冬色。”微笑不仅能让人驱走心灵的阴霾，还会让人变得友善。真正的微笑是发自内心，渗透着自己的情感，表里如一，毫无包装和矫饰的。当然，微笑应该自然得体，切不可无笑装笑，皮笑肉不笑，以免弄巧成拙，适得其反。

真正的微笑被人们誉为“解语花，忘忧草”，是人们行走社交场合的通行证。有位成功人士曾半开玩笑地道出他的成功秘诀：“如果长相不好，就让自己有才气；如果才气也没有，那就学会让自己微笑。”所以，在饭局中决不要吝惜你的微笑！

“面带三分微笑，礼数已先到。”微笑有其与生俱来的魅力，能使人相悦、相近，进而相知、相惜。微笑很简单，但却体现了一种快乐的心境，体现了一种难得的修养，也传达着某种敬意和尊重，某种关怀和问候。

请学会利用微笑，因为这不仅仅是你的快乐，更能让他人对你所怀的顾虑消失殆尽。也许有些人喜欢在饭局中装酷，也有人喜欢独处，但不管怎样，相信人们永远不会拒绝一个善意真挚的微笑，因为那是来自内心的声音。

在宴会中，请试着发自内心地微笑，即使是面对陌生人亦是如此。同样，你也会换来一个微笑。既然能在茫茫人海中，共同围坐在一张餐桌上进餐，就是有缘，为了这份来之不易的缘分，也为了将自己的人脉之路拓展得更宽广，请不要吝惜你的微笑！微笑，是人类最基本的待人之道。

学会用手表达你的感情

茨威格曾在他的小说《一个女人一生中的二十四个小时》中，描写了人的双手，描绘得细致入微，却又惊心动魄。他曾经说过：“在泄露感情的隐秘上，手的表现是最无顾忌的。”

如果说眼睛是心灵的窗口，那么手就是心灵的触角。俗话说：“十指连心，心有所思，手有所指。”人们常常喜欢在这个复杂的社会里伪装自己，不让他人看透自己的内心和情绪。然而手，却常常恰如其分地暴露了一个人所刻意隐藏的真实心理。一个满心怒火的人，会不自觉地攥紧拳头；一个紧张的人，即使表面隐藏得再好，手亦会不由自主地颤抖；一个焦躁不安的人，会下意识地来回揉搓双手；而一个害羞或是胆怯的人，则通常会抓衣角和发稍，又或者不停地扶眼镜。

人们往往忽略了手的语言功能，也很难做到收放自如。因此很多时候，人们为了不被察觉心里的漏洞，只能把手藏起来。其实，手是最不容易掩饰的地方，因为灵活到了下意识都无法控制的地步。因此，“手是人的第二张脸”说得很贴切，而且这句话并非只形容女性。

握手是一种礼仪，人与人之间、团体之间、国家之间的交往离不开握手。这个简单的动作也因此被赋予丰富的内涵。一般说来，握手表示友好，可以沟通原本隔阂的情感，可以加深双方的理解、信任，可以表示一方的尊敬、景仰、祝贺、鼓励，但同时，也能传达出一些人的淡漠、敷衍、逢迎、虚假、傲慢。团体领袖、国家元首之间的握手往往象征着合作、和解、和平。在我们成长的过程中，握手也许不计其数，然而印象深刻的可能只有

几次：第一次见面的激动，离别之际的不舍，久别重逢的欣喜，误会消除、恩怨化解的释然，等等。

在宴会中，人们通常都会先握手，再加以寒暄。与陌生人也好，与久违的朋友也罢；在餐前也好，在宴后也罢。握手，都是一种礼节。

我们应当从伸手的先后、握手的细节、相握的禁忌等三个方面加以注意：

一、伸手顺序：在正式宴会中，握手都讲究“尊者居前”，即身份较高者应首先伸手过来，否则会显得失礼。

具体而言：女士同男士握手时，应由女士首先伸手。长辈同晚辈握手时，应由长辈首先伸手。上司同下级握手时，应由上司首先伸手。另外，宾主之间的握手则较为特殊。当客人抵达时，应由主人首先伸手，以示欢迎之意；当客人告辞时，则应由客人首先伸手，以示主人可就此留步。

二、握手细节：在握手这一看似简单的过程中，其实有很多细节需要注意：

1. 神态。应当以专注、认真、友好的神态与他人握手，通常应目视对方双眼，面含笑容，并且同时问候对方。

2. 姿势。最为礼貌的握手应在距对方 1 米左右的位置主动伸出右手，握住对方的右手手掌，上下稍微晃动一两下，并始终保持晃动垂直于地面。

3. 力度。与他人握手，一定要把握好力度。用力过重会使对方难以接受而产生反感，若用力过轻，则难免有怠慢对方之嫌。

4. 时间。在普通的场合，与人握手应持续 3 秒左右最为合适。

三、相握禁忌：在正式场合与他人握手时，主要有以下五点禁忌：

1. 切忌用左手与人相握。以左手握手通常会被认为是非常失礼的举动。

2. 切忌戴手套与人相握。只有女士才允许在社交场合戴着薄纱手套与人相握，其他情况均应主动脱下手套。

3. 切忌戴墨镜与人相握。戴墨镜总给人以设防的感觉，在握手这样坦诚交往的过程中，戴墨镜的情况更是不应出现的。

4. 切忌用双手与人相握。只有熟悉的朋友之间才可以用双手相握。对于一些初识之人，尤其当对方是异性时，两手紧握对方的一只手是有欠妥当的。

5. 切忌以脏手与人握手。双手干净是与人握手的基本条件，以脏手、病手与人相握，都会给对方留下不好的印象。

在赴宴的时候，握手就体现出了其特有的意义。只有发型、礼服和容貌是不够的。一个有修养的人，一定会有礼貌地与人握手。手是人的第二张脸，我们应该学会用这第二张脸，表达自己的敬意，传递友好的信息，展现自己的涵养。

低调一点，宴会上不可太锋芒毕露

法国著名作家莫泊桑有一部作品叫作《项链》。这部作品所讲述的是：

女主人公罗塞瓦德夫人非常虚荣，她为了在一次宴会上出风头，特意从女友那里借来了一条“钻石”项链。当她戴着这条闪亮耀眼的项链出现在宴会上时，成功地引起了全场人的赞叹与奉承。罗塞瓦德夫人在这场宴会中出尽了风头，她的虚荣心也得到了极大程度的满足。然而不幸的是，在回家的路上，这条项链竟然遗失了。为了按时归还项链，罗塞瓦夫人举债三万六千法郎买了一条一模一样的交到了女友手上。之后，她整整十年节衣缩食才还清了债务。而颇具讽刺意味的是，这时女友却惊诧地告诉她，当初借给她的那条项链并非钻石的，只值 500 法郎。

罗塞瓦德夫人为了成为宴会中的焦点，为了让自己出尽风头，不惜“打肿脸充胖子”向朋友借项链，而这条项链在满足她虚荣心的同时，也着实令她吃尽了苦头。

很多人也有着“罗塞瓦德夫人”心理，喜欢出风头，总是想要借助饭局来表现自我，引起别人的注意，却不知奢华的高调往往并不能如期望中那般益处多多。在生活中，我们很需要低调，因为那不但是一种勇气，更是一种智慧。在一个饭局里，如果你保持低调，虽不会引起别人的注意，也不会有人主动与你交谈，但你却可以站在旁观者的角度，更好地观察别人，看得更清楚，更明了。从另一方面来讲，很多时候遭人妒忌的理由其实非常简单，就在你炫耀或是洋洋自得的时候，你就已经成为了别人的敌人。

最近办公室新转来一位女同事小孙，然而令人不解的是，办公室其他的女士们对这位新人颇有微词。经常看到其他女士们在工作闲暇之余三三两两地凑在一起，有说有笑，而小孙则独自一人，被孤立出局。

这是为什么呢？

原来：每逢大小饭局，小孙都会特别用心地为自己搭配服饰，甚至连指甲都会精心地雕琢一番。席间，无论同事间谈论些什么，她都会轻易地搭上话，几乎所有的话题无她不知，无她不晓。在工作中，对于领导分配的任务，小孙也喜欢大包大揽在自己身上。小孙为人过于张扬，喜欢在别人面前出风头。

久而久之，小孙也就成了办公室女士们的“公敌”。大家都觉得她太爱显摆，太爱出风头，令人很反感。毕竟没有谁会甘心为别人做配角，那么爱抢风头的人被孤立也就可以理解了。

努力把自己最优秀的一切展现出来是理所应当的，然而凡事都应讲究适可而止，锋芒毕露反而会同事留下激进的印象。如果凡事都要争个“先手”，时不时再来个“抢跑”，很可能会使自己在竞争中陷入进退两难的不利地位。

所以，想在饭局中左右逢源，想在人生的道路上走得更远、更好，就必须学会低调，学会照顾他人的感受。只有适当地将优越感让给他人，才会得到别人的好感。俗话说“枪打出头鸟”，太爱出风头的人不但无法被一个集体所接纳，还有可能会为自己惹来不必要的麻烦。

谈吐优雅，让你成为宴会上的“范儿”

语言作为一种表达方式，通常随着时间、场合、倾诉对象的不同，而展现出多样的信息与色彩。而餐桌谈吐的关键就在于尊重对方和自我谦让。

与外表、相貌等相比，谈吐更能体现一个人的内在修养。然而值得注意的是，伶牙俐齿的人，常心软好善；而慈眉善目者，却往往心狠手辣。手势和表情都是谈吐的好帮手，但在讲话时，切不可将偏执、冲动和孤傲的味道加入其中。优雅的谈吐固然令人艳羡，但平凡却心口相应的语言也令人乐于接受。

显然，谈吐并不只是嘴上功夫。唯有不断修炼性情，强化素质，摆正自己的位置与心态，才会谈吐不凡。

出于真诚的交谈，犹如喜闻乐见的芳醇，沁人心脾；来自敷衍的交谈，如同滞涩的窝头，难以下咽。不恰当的谈吐其实遗害无穷，很多人因此而丢了朋友、家庭、前途乃至生命，令人无法不为之惋惜。有的人会在虚荣心的驱使下，头脑发热，一时冲动，做出很多

不合时宜的事情。他们生怕自己被人看扁了，于是大力吹嘘自己。殊不知，在他们肆意的大话和谎言中，已将自己的身份压到了最低。

餐桌不但让人们品尝到了美食，也为人们交流信息、增进感情提供了理想的互动平台，但如果在餐桌上言语不妥，就会失去餐桌本身带来的机会，甚至使原本和谐的氛围黯然失色。身在“饭局”中，说不定你的某一句言语就会使大家牢记在心，所以在与人交谈的时候应该始终保持谦虚谨慎的态度。

餐桌谈吐的基本原则是尊敬对方和自我谦让，主要包括以下几个方面：

1. 态度诚恳亲切：与人交谈中，给人印象最深的，并不是语言的内容，而是说话的态度与方式，因为在聊天过程中，谈话双方都会默默地观察彼此的表情与神态。因此，诚恳亲切的态度是一切交谈的基石。

2. 措辞谦逊文雅：在措辞中，应多使用谦语和敬语。内谦外敬，礼仪自行。

3. 语音语调平稳柔和：语言与人的心灵有很大关联，内心柔软平静的人，讲话则通常是温言软语，令听者舒服而欢喜。因此，应该在平时多加注意个人的思想修养，只有这样，才能在关键的谈话中做到言语有致。另外，还要注意眼神的交汇，用真诚的微笑感动他人。

4. 把握讲话分寸：在人际交往中，善意的、诚恳的、赞许的、礼貌的、谦让的话应该说，且应该多说。恶意的、虚伪的、贬斥的、无礼的、强迫的话语不应该说，因为这样的话只会造成冲突，破坏关系，伤及感情。语言交际必须对说的话进行有效地控制，掌握说话的分寸，否则即使有些话出自好意，也可能产生糟糕的结果。

5. 注意交谈忌讳：交谈中我们应时刻谨记“六不问原则”，即不询问年龄、婚姻、住址、收入、经历、信仰。另外，涉及疾病、死亡、灾祸等不祥之事的言语也应尽量规避，除非对方主动提起。浅交不可深言，言多必失。

6. 控制谈话姿态：与人谈话时，首先要做到的是双方应互相正视、互相倾听，不要东张西望，左顾右盼。谈话过程中眼睛不应长时间盯住对方的某一位置，这会让人感到不自在。谈话姿态不要懒散，亦不应该面带倦容，这都会令人觉得你心不在焉，或是傲慢无礼。

餐桌上的谈吐文明十分重要，这也是餐桌文化的重要内容之一。有些时候，一场原本温馨的聚会，往往因为一些人不堪入耳的黄段子让诸多宾客不欢而散。谈吐文明是餐桌文明的第一要素。而谈吐文明的第一个要素则是“慎言”，除了文明有礼，还应注意不要在

餐桌上泄露单位或国家的机密。有的领导平时对秘密守口如瓶，而到了餐桌上却放松起来，向他人透露上级领导私密、单位人事安排内幕，或是自我炫耀，边吃边大肆传播道听途说、似是而非的新闻。在餐桌上无原则地将内部事情公开化，只会造成同事之间、上下级之间，甚至单位或部门之间关系的紧张；传播小道消息，只会使真实的信息变为不真实；擅自泄露单位或国家的秘密，在给单位、国家带来危害的同时自己也将为此付出代价。因此，在饭局上一要管住自己的嘴巴，不该说的坚决不说。遇到他人不慎言语时，要采取适当方法给予婉言提醒和劝阻，以免造成不应有的危害。

优雅的谈吐能成为职场、生意场上的制胜法宝。在餐桌上，我们每个人都要举止文明，谈吐优雅，讲礼节，多谦让，吃得舒心，吃得开怀。这就是吃饭的艺术，这就是中国的餐桌文化。

积攒日常小见闻，成为宴会大赢家

小李是一个相声迷，他非常喜欢听相声，就连平时与人聊天也总是模仿相声演员的样子。除此之外，他还特别热衷于上网，总是把网上的新鲜事加上幽默的语言，作为饭局上的小段子来与大家分享。每一次他所讲的内容都新鲜有趣，即使是很平淡的事，通过小李的讲述，也会惹得众人大笑不止。所以，但凡有饭局，大家总是喜欢叫上小李。久而久之，小李成了朋友圈里有名的活宝，饭局中不折不扣的红人。

我们都知道，一场饭局里，最重要的就是活跃的气氛，最要不得的就是尴尬的冷场。因此，能在饭局中讲述幽默段子，引大家开心的活宝都会比较受欢迎。一个善于利用日常各种见闻、趣事做文章、搞气氛的人，绝对是带动宴会中气氛的核心人物。

在很多饭局中，大家都会礼貌性地与一些初次见面的人进行简单的沟通交流，然而有些人一番明知故问之后，总会出现冷场的尴尬情形。其实只要掌握了方法，交流并没有那么难。生活中的见闻是很好的谈资，然而并不是所有见闻都适合在餐桌上谈。

以下几点关于话题的建议：

1. 围绕社会生活，寻找谈话“兴趣点”。在这个包罗万象的社会里，你总会或多或少的发掘一些感触最深的事，在谈话的最初，将这些记忆中的关键点罗列出来，引发他人的兴趣，会促使谈话更顺利地进行下去；

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业总经理、医院管理、工厂管理、企业管理咨询师MBA等认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA研修证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导2年） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451-88342620 招生网站：<http://www.mhjjy.net>

电子邮箱：xchy007@163.com 微信客服：122285053

颁证单位：中国经济管理大学 主办单位：美华管理人才学校



**全国招生 函授教育
颁发双证 权威有效**

2. 围绕兴趣爱好，寻找谈话“共鸣点”。有了第一步的兴趣做铺垫，引发共鸣就相对容易许多，你可以针对他人表现出的兴趣点发表合理的意见和看法，以此产生共鸣；

3. 围绕事业追求，寻找谈话“闪光点”。找到了共鸣，才是真正的办事好时机。在这时谈论事业和追求，不仅会使谈话热火朝天，更可能为自己赢得可遇不可求的良好机会。

所以，我们应在平时就多读书、多看报、上网阅览新闻以及奇人轶事，只要积攒足够的小见闻，就可以轻松避免宴会上的尴尬场面，让自己成为餐桌上的焦点人物、社交达人。

人生如“局”，尊重别人提升你的人气

其实人生正如一场大饭局，想要在人生的道路上走得更好、更远，就要学会尊重别人，善待别人。仰仗自己身份特殊而要大牌、目中无人、不尊重别人的话，最后只会换来自己没有面子、没有自尊，最终失去了人心。所以，尊重别人，不仅仅是公德，更是从心灵深处在乎别人的做法，这种彼此重视比公德更为重要。

俗话说得好：尊重别人就是尊重自己。只要你主动尊重别人，就会获得别人的尊重。

在职场中，有极少数的职员自高自大、不把别人放在眼里。殊不知，职场竞争如此激烈，能跟你站在一起的，都不会逊色许多，即使你确实出类拔萃，但终究会有不及他人之处。因此，过于自我陶醉往往会令你看不清自己的弱点。

而有的员工，在选择对象的时候总是戴着“有色眼镜”，这即是所谓的“势利眼”。那些对他升职加薪起决定作用的人，例如上司、董事，他都无比尊重；然而对待身边的同事，他就会分出三六九等来，比他优秀的，他会尊重，因为这些人有可能晋升成为他的上司；跟他同一水平的，则爱理不理；比他差的，就更不屑一顾了。

其实，越是小人物，越在乎别人对自己的态度。你不尊重他，不但得不到他的尊重，还会得到传播漫天的坏话。俗话说，好事不出门，坏事传千里。仅仅因为不尊重一个你认为无足轻重的同事，就被损毁了声誉，受到他人贬低，真的不划算。况且，小人物之中也会有藏龙卧虎之辈，说不定哪天平步青云。因此，在尊重他人方面，是不应戴着“有色眼镜”的。

在一个跨国企业中，曾发生过这样一个故事。市场部的小吴前不久因为工作出色，被特批调去总经理办公室作秘书。小吴不仅在市场走向方面有着独到的见解和判断，还特别善于察言观色。很多时候，他都可以提前察觉领导的意思，不等总经理安排，就可以将资料等准备齐全。因此，短短的几周，他便得到了总经理的重视和好评。

然而深受领导重用的小吴，却是一个不折不扣的两面派。对待自己的上级，他总是很礼貌，并且可以努力揣摩他们的心理，顺其心意行事。然而对待身边同事，态度却截然不同。在小吴的心里，他才是老总身边的红人，因此对待同事时，他时而爱理不理，时而颐指气使。

过了不久，公司里开始出现关于他的传闻，众人都在议论小吴即将晋升为总经理助理。而小吴自己听到这些，自然是心花怒放。与此同时，他也变得更加会讨好上级，也更加看不起同事。

就在他即将晋升时，发生了这样一件小事。

那天，传达室的女工小李前来送报纸，不巧，拿给小吴的报纸没有放稳，掉在了地上。小李本想替他捡起，没想到小吴竟语气不善地呵斥道：“你是怎么做事的，快把报纸捡起来！”这时，女工自不甘示弱地回击道：“请你把态度放尊重点！”小吴却冷笑着说：“一个送报纸的，还得怎么尊重？”女工气急，摔门而去。

小吴并没有将这件事放在心上，依然安心地等着晋升的到来。然而出乎意料的是，他却突然收到了一纸调令，就这样被撤回市场部了。

小吴找到老总，心有不甘地问：“我想知道我做错了什么。”老总平静地说：“你还不够成熟，还需要在基层锻炼。相信你回去以后，一定能够好好锻炼自己，把工作做得越来越好。”

小吴垂头丧气地回到了市场部，开始了无波无澜却没有盼头的日子。后来，他才从别人的议论中得知自己被调离的真正原因。原来那位看似普通的女工小李，竟是老总的乡下表妹。

发生在小吴身上的事情也许只是巧合，但却告诉了我们尊重他人的重要性。其实，尊重同事是一种工作态度，也是职场、饭局必备的素质，于人于己都有益而无害，何乐而不为呢？

第5章 酒肉穿肠过，情谊心中留

正所谓，“酒肉穿肠过，情意心中留下”。

虽然饭局的形式一直都在变，但万变都离不开一个“情”字。炒锅中翻滚的小菜诠释了温馨的亲情；响亮的撞杯声尽显真挚的友情；在烛光的映衬下吃出个浪漫的爱情……在其乐融融的餐桌上所有的“情”都会得到升华。

吃的是饭，谈的是情

在中国人看来，饭局是礼仪和人情的代名词。有人认为，中国的社交文化基本是饭局文化。饭局之势长岁久远归因于中国的历史人文背景，人际间崇尚饮食及习俗、交往理念等诸多传承因素的缠结与顺衍。

不知从什么时候开始，网上开始流行一句话：“哥抽的不是烟，是寂寞。”这句话一出，立即在网络上以迅雷不及掩耳之势走红。那么，如今饭局也是如此，饭局中“哥吃的不是饭，是感情”。

现实给我们上了沉重的一课：过硬的专业知识和再多的工作经验都敌不过无孔不入的人情关系。所以为了生存，每个人都不得不加入到庞大的应酬中。

饭局是拉近距离、维系关系的法宝。“陈总，晚上有时间吗？一起坐坐？”语言的精妙之处就在于此，一起坐坐，坐在一起干什么？吃饭！那为何不直接热情地说：“陈总，今天晚上我请你吃顿大餐。”吃大餐？难道人家吃不起吗？一起坐坐，也正是有意无意地避开饭局中的实质——人情交易，而且抛开了饭局，也逾越了饭局，更加突出了叙旧。

“顺便”带上一份限量版的礼物，为这份“人情”再点燃一把火。人情的作用并非是放弃自身的修炼和发展，而是在条件相当，或者至少相差不多的情况下，利用人情推助自己成功。而要维护好这些人情关系，仅靠临时的公关是远远不够的。

小陈是一家物业管理公司的老板，十几年的商场奋战让小陈深深地体会到了“做生意就要先学会做人情关系”。为了拿下政府工程的物业项目，他提前两年就开始通过各种渠道进行“疏通”和“打点”。因为没有过硬的关系，一切公关的手段都是用钱打点的，自然饭局、酒局都是少不了的。最后算下来，该项目基本上只是在保本运作。在这一次的合作中虽然没有带来高利润，但这无疑是一笔划算的投资，因为它打通了各个关节，为小陈建立起一条与政府合作的专用通道。小陈精心建立起的关系到他在接下来的几年里，相继承接了几项政府新开发的工程物业服务项目，而这些项目给他带来了巨大的利润。

由此可见，在条件相当，或者至少相差不多的情况下，合理地利用人情推助自己获取成功，的确算是明智之举。

中国人吃一顿饭丝毫不逊色于唱一场大戏。虽然剧情大致相似，但唱腔、演技却日益翻新，而且还是全民演出。前几年流行一句话说：“在地球这艘太空船上，没有乘客，只有水手。”那么我不妨套用一下：“在饭桌这个舞台上，没有观众，只有演员。”人们都在这场饭局中万分投入地演绎着一场情感大戏，用自己的方式诠释着“情”意所在。

饭局中人们的每一个举动、每一个言谈都富含深刻的人情内涵，人情是在无限的“亏欠”与“偿还”中加深和延续的，可以说世界上最难还的是人情。在中国，建立和维护人情关系，已经成为一门专门的学问：钱是必需的，但光有钱，是远远不够的。善于利用饭局来拉近人情关系，吃进去的是饭，谈的却是人情，这就是中国式饭局的玄妙所在。中国的企业要花大量的时间“做人的工作”，而中国老板要花大半的时间应酬于酒局饭桌——人情关系与商业法则之间的矛盾，让企业家们左右为难。当与利益之间建立起可以相互转换的地下通道时，简简单单的“人情”二字，也被注入了新的内涵：一种囊括了情义、地位和利益的交易载体。

从大饭局吃到烛光晚餐，爱情往往就是这么突然

世间的事大多离不开饭局，恋爱也不例外。不过饭局并不是爱情的本身，而是爱情的一个桥梁。对于爱情，特别是恋爱之初，浪漫而又温馨的饭局是打动美女的锦囊妙计。

桥和晴晴的相遇是在一场聚会上，那是一场同城聚会。是晴晴有生以来参加的第一场从网络上走入现实中的聚会。网友们围坐在一起谈天说地无所不谈，而腼腆的晴晴却完全插不上话。这一切都被坐在晴晴旁边的桥看在眼里。

饭局开始的时候，大家边吃边喝，把酒言欢。席间，有几个男生略带几分醉意，频频向漂亮的晴晴敬酒，不懂世故的晴晴不知道该如何拒绝，几杯啤酒下肚，不胜酒力的晴晴脸上被罩上一片潮红。

就在这时候，那几个男生又开始了下一番的“攻击”。桥即时挺身而出，帮晴晴挡下了几杯酒。由于桥的帮助，那几个男生便也识趣地不再向晴晴发出攻势。

在酒精的作用下，带着丝丝醉意的晴晴在凝视帅气的桥的眼神中似乎多了一些内容——带着丝丝感动和些许的好感。

聚会结束后，桥执意要送晴晴回家。桥送晴晴到楼下，看着晴晴安全到家，并从阳台的窗户对自己招手，才放心地说了声再见，然后转身离开了。

自从这次的聚会之后，晴晴和桥的关系明显跨近了一步。

一天，桥在网上邀请晴晴一起吃饭。就这样，两人开始了第一次的二人世界。这次的相约，虽然少了之前的热闹劲，但是两个人却有着聊不完的话题，在两人交流的过程中，擦出了许多火花。从这次以后，两人经常相约见面，从咖啡厅，到冰激凌店，从人头攒动的肯德基、麦当劳，到水泄不通的小吃摊，从火辣的川菜馆到热闹的大排档……不同的是，每次的饭后都会有一些丰富多彩的内容，逛街、看电影……

就这样，他们从第一次的大饭局，吃到无数次的二人饭局；从第一次的深情对视，到第一次激情热吻；从一次偶然的邂逅，到一起携手步入婚姻殿堂……

饭局是孕育爱情的摇篮，在吃饭的过程中，逐渐增进了彼此的了解，从最初的相视一笑，到相识、相知、相恋，最终修成正果，步入婚姻的殿堂。而饭局的风格也彰显着爱情的状态：初恋的甜蜜与浪漫，热恋的情调与纯粹，婚姻前的简约与实在。于是，在吃喝中，不知不觉爱情慢慢地发芽了，慢慢地长大了。

很多爱情都是由一次饭局开始，再经过很多次的饭局而变得更加坚固。从拖朋带友的集体大饭局，逐渐简化成简约的二人小饭局、浪漫的烛光晚餐，最后上升至温馨热闹的婚宴。幸福的爱情犹如对味的饭局，冬暖夏凉养胃健胃，无数男女相知相爱，有情人终成眷属。

男孩追求心仪的女孩，总喜欢以请客为由头，也许是这种方式最为通俗直白。吃什么，在哪吃，其中当然也有文章，恋爱的不同阶段情形各异。初次相约的男女，多少有点羞涩、拘谨，男孩殷勤地询问想要去吃些什么，女孩大都非常矜持不肯开口，只答道“随便”。好不容易确定了地方，男孩很绅士地为女孩拉开座椅，大方地将菜单递过去，得到

的回应也多为“随便”。饭局上，男孩殷勤地为女孩夹菜、倒饮料，希望自己的温柔、体贴、细心能留给对方一个好印象。待彼此熟络了，各自的口味与喜好便都了然于心，客套就显得太生分了，于是就不再刻意询问，通常心照不宣地选择去“老地方”，然后麻利地点菜。彼此间多了一些默契，自然吃得舒心，吃得幸福，那滋味才叫美妙。

不要因为应酬饭局而忽略了家人

现代的家庭中常会有因为应酬不能陪伴家人吃饭而引起的争吵，致使夫妻失和。事业越是蒸蒸日上，陪伴家人的时间就会越来越短，于是，是为了事业而去应酬还是陪伴家人成了摆在现代人面前的一个难题。

通过应酬，可以联络感情，扩展朋友圈子，收集各种有用信息，以便在关键的时候逢凶化吉，遇难成祥。必要的应酬是润滑剂，然而应酬时间多，家庭时间就少了，去应酬的时间让家庭生活成了空白。有的人为应酬忙得不可开交，整日迎来送往，这场忙完忙那场，把自己弄得疲惫不堪，叫苦不迭，把自己的时间和健康都“无偿”奉献给应酬。应酬是要付出时间，甚至是身体成本的，一个星期如果天天下班后与客户、伙伴聚会，体力也吃不消。

刘丽结婚的时候，大家都非常羡慕她。那时候，她的丈夫就是一个事业有成的男人了。有自己的公司，有2套住房，还有自己的私家小汽车。在别人眼里，能嫁给这么一位年轻有为的男人，绝对是福气，这样的条件是不少女人都心驰神往的。而刘丽也是带着这样的憧憬步入了婚姻的殿堂。

结婚以后，丈夫为了能让自己公司的生意更红火，每天在外的应酬越来越多，不断地招揽更多的客源，公司的生意也确实是越来越好了。但是，由于每天应酬的缘故，他经常半夜喝得酩酊大醉才回家，而每次到家后，满身都是刺鼻的尼古丁和酒精混合在一起的味道，然后栽到床上倒头便睡。

刘丽曾经无数次地劝他在外面少喝一点酒，不要逞强好胜，这样对身体也不好。可他虽然嘴上口口声声地答应着，但依然每天喝到烂醉才回家。

刘丽对老公的行为非常恼火，终于有一天，两人发生了第一次激烈的争吵。她老公的话却是她万万都没想到的：“男人在外边谈生意，不陪人喝好根本就谈不成生意，你们女

人懂什么？又想要吃好的、穿好的，又喜欢攀比，没有钱，你拿什么吃穿？你拿什么攀比？”

从这以后，刘丽老公每天回家更晚。每次刘丽在深夜打电话给他的时候，他都明显带着不耐烦的口气问：“你老打电话干嘛？我这边正忙着呢！”就这样，他们在争吵中度过了一段痛苦的时光。

直到一次，丈夫后半夜才回家。一进门就冲着刘丽嚷道：“刚才正在酒桌上和人谈判，把手机设定成了静音，所以没有听到你的电话。等我发现你的电话时，正和别人说到关键的时候，但是我还是担心你有什么事，就赶紧给你回电话。结果你竟然对着电话骂我，都被人听见了，你让我下不来台你，我真是不明白你们女人到底是怎么想的。”

刘丽与老公争吵后，感到心灰意冷，认为这不是自己想要的生活，她收拾衣物搬回了娘家。刘丽的老公想，以前刘丽也因为吵架回过娘家，等她气消了也就自己回来了。可是他万万没想到，一个星期后，他却收到了法院寄来的离婚协议书。

刘丽的老公突然傻了眼，他不明白，自己那么辛苦在外边应酬，不就是为了多赚点钱，让自己的家人过上更好的生活吗？这样做怎么她就不能理解呢？

想要事业有成、出人头地，人脉关系是必不可少的一个条件。没有一个良好的关系网，做起事来就会举步维艰、寸步难行。所以，在男人打拼的时期，自然而然地就会多了许多的应酬，一旦应酬起来，那个圈子就会如滚雪球般，不断地扩大。吃了喝了自然就还得回请，少了一餐就会让人看成了是不懂世故，小里小气，就在这无限度的应酬中忙碌得顾不上家。

久而久之，家庭里也就因这些应酬的牵扯而出现了争吵，女人在漫长的等待、期盼中失去了信心，抱怨男人不顾家，成天在外吃喝玩乐，半夜才归，让她独守空房。也不知道心疼自己的身体，搞得精疲力尽的，回到家成天喊累。而男人抱怨女人不体贴、不理解，在外面拼命地工作应酬也是为了家，为了让妻子能得到别人一样的荣华富贵，锦衣玉食，其中也有着为了自己能在人前高人一等，让别人称赞自己是个能干的丈夫。女人需要温柔，男人需要成就，这都没有错。只要记得凡事都有个尺度，只要在尺度内就可以随心所欲，日子过得优哉游哉，出了这个尺度就会顾此失彼，焦头烂额。

男人不要抱着为家、为儿女的理由，冠冕堂皇地抱怨着别人的不理解，没有节制地狂奔在应酬的漩涡中。也应想想女人嫁人不是只为了穿好住好，更多的是需要精神上的满足，这不是用金钱能换来的。太贫穷了，也许女人会唠叨，但真的在选择爱与金钱时，女人多半是会选择前者。何况有些应酬并不是特别重要，别把自己困在忙碌中，抽出一小时

间来陪陪妻子、父母、孩子。至少，每周推掉一个可有可无的饭局，抽出时间来陪陪家人，就算只在家里与家人吃上一顿团圆饭也好。持之以恒，就会把事业与家庭的距离拉近，不会再顾此失彼，让自己生活、事业双丰收。

应酬多的男人背后往往有一个因爱生怨的女人

在这个世界上，为情感付出最多的是怨妇，为情感伤神的往往也是怨妇。是男人一手创造了“怨妇”，然而，并不是因为男人不爱她们。每个人对爱的看法和理解都不一样，有人认为可以每天厮守，就是一种幸福；有人认为在忙碌的工作之余可以忙里偷闲，与爱人一起营造些小浪漫，一起逛超市，一起下厨房，一起享用添加了爱的晚餐，就是一种幸福；有人认为想要让自己的爱人幸福，就要给她最好的衣食住行，最高档的物质生活。然而，为了能让自己的爱人拥有高品质的生活，他们把大把的时间都花在了商场应酬上，拼命地谈生意，努力地赚钱，结果却忽略了自己在家中的责任。

随着男人应酬日益增多，“怨妇”也就成了现代社会的家庭“产物”了。说到怨妇，大家脑袋里马上就会出现一个头发凌乱、双眼无光、一脸的怨气、喋喋不休的疯女人。相信没有哪个女人愿意成为一个怨妇，可是太多的不如意，把多少如花美女制造成了怨妇的形象。有人说，是男人一手造就了“怨妇”，也有人说女人活的就是一种心态……

数据显示，男人一生的应酬是女人的十倍之多，这与男人在社会中扮演的角色密不可分。作为怨妇，喜欢黏着男人，面对男人的应酬，怨妇不是在电话里对男人臭骂，就是通过短信臭骂，或直接到应酬的场所给男人下马威。不管男人是不是真的在应酬公事，女人的冲动举止都不可取。这种举措的实施，男人丢的是面子，女人丢的却是身价。而这种行为将导致的结果是：男人产生逆反心理，从此不愿意再回家。

人们常说，“每一位成功男人背后都有一个伟大的女性”；小品中将这句话调侃成了，“每一个成功的男人后背上都背着一个多事的女人”，而当今的社会却演变为，“每一位成功男士的家中都有一个寂寞的女人”。然而就是这简单的“寂寞”二字，将少妇变成了怨妇。

我们能否说成功男人是造就怨妇的始作俑者？这有待审慎论证，不能贸然断言。不过所谓成功男士多是不会按时上下班的，因为有各种应酬应接不暇，是没有时间与太太共进

晚餐的；成功男士通常在午夜十二点前是不会回到家中，主要是和他一起共歌厅、桑拿之娱的生意伙伴、关系户们没走，他怎好意思先行撤离呢？

少了爱情的滋润，少了悉心的呵护，少了心灵的沟通。久而久之，这些女人变得孤僻、烦躁，甚至是看到什么都不顺眼，更是沾火就着。有的时候在深夜的漫长等待中，会不停地给老公打电话、发信息，不停地追问在哪？跟谁？为什么还不回来？因此身为成功男士的太太，有幸一睹老公尊容的机会，往往是午夜之后，要么就是见他满身酒气地夺门而入，要么就是自己在酣睡过后，发现床边多了一个男人。

不久前，在一次 shopping 中遇见了大学时代的一个女同学。她的变化可不小，让人差点认不出来。虽然身上都是名牌，但在一身的贵气下，却更显憔悴，让我联想到了名牌包装下的黄脸婆。

在聊天中，她一直喋喋不休地向我讲她的生活状况。从起初丈夫对她的疯狂追求，到如今早出晚归对她的冷漠；从曾经他为了她宁愿放弃客户，到如今一应酬起来连她的电话都不接……

说到动情之处，竟然落下了伤心的泪。她的眼角多了几分忧伤，从她的眼中透露出难以掩饰的寂寞与空虚，我知道她过得并不幸福。

她说她现在经常莫名其妙地发火，动不动就会摔东西，气消之后，甚至连她自己都会觉得可笑。她不明白自己为什么那么爱发火，也不知道她的那股火气从哪里来。而丈夫对于她的无名之火，先是安抚，再是忍让，渐渐转变成了厌烦。

她说：“每次我丈夫应酬过后，都喝得一塌糊涂，有几次他开门甚至找不到钥匙孔。从那以后，每一次他在外面应酬，不管有多晚，我都会在客厅留一盏灯，然后坐在沙发上静静等着他回来。有一天都一点多了，他竟然还不回来，我打电话给他他又不接。他越是不接我就越是烦躁，不停地打给他。我开始猜测他是不是在外面有人了？”她擦掉眼角的泪，“终于电话通了，我根本无法抑制心中的怒火，跟他大吵大嚷‘你在哪？为什么还不回来？你是不是外边有女人了？’那一天，我等到两点多才等到他，他烂醉如泥，不停地责怪我总是在他应酬的时候给他打电话唠叨他，说我莫名其妙、不可理喻，让他在大家面前丢了面子。”

从她喋喋不休的言语和无法掩饰的委屈、无奈中，我似乎看到了一个压抑了很久的怨妇，一经爆发就如火山般喷射而出。

其实，男人想要混得开，想要混得好，在外应酬是避免不了的事，而天生就没有安全感的女人对此抱怨也在情理之中。如果换位思考，其实女人也是因为关心才抱怨，她希望

得到的是家庭的温暖，想要一个健康、有活力的老公，所以才多了一些唠叨和抱怨。男人回家晚了又联系不上，女人就会胡思乱想，怕他在外边有了新欢，更害怕他在外边出什么意外。

如果这样想来，女人的唠叨和抱怨，反而就是出于爱的表现。就像上例中那位大学同学一样，不管多晚，都会为丈夫留一盏灯，而那盏灯正是爱的证明。所以，不要一味地把女人的抱怨看作是无理取闹。要想女人少一些抱怨，就请男人适当减少一些应酬吧！

路边大排档的撞击声是友情的见证

大排档在中国大中小城市皆可见，与当地的繁荣发达或者贫穷落后全无关系。

大排档的好处就在于光顾大排档的人没有身价之分，他们白天有的在写字楼对下属发号施令，有的在烈日下奔忙，有的在会议桌上与客户打着心理战……而夜晚的他们来此可以穿着名牌T恤，也可以光着膀子，或者穿着10元一条的沙滩裤，趿着一双人字拖。没有人会介意大排档那间小小的男女共用的卫生间是否干净，也没有人会在乎大排档的餐巾纸够不够好，更没有人会对你的吃相加以点评。

很多人不明白，为什么曾经在人们心中不上档次的大排档在如今却是这么火爆？为什么有些有钱人开着豪车也要来吃路边看起来并不干净的大排档？

其原因就在于在大排档的饭桌上，大家尽可以放松，大杯的扎啤与高酒杯中的高级红酒、精美漂亮的鸡尾酒形成了强烈的反差，喝扎啤更多的是随心所欲，没有任何条条框框，喝到兴起之时，满满一杯扎啤可以一仰而尽。而红酒、鸡尾酒喝起来礼数相对较多。在大排档你可以约上几个挚友、铁哥们，天南地北地胡侃海聊，没有人会在意你们在聊什么，因为大家都在热火朝天地谈论着自己的话题，几杯扎啤下肚，嗓门越发变大。这种聚会，往往是越喝人越多，可能起初只有三四个人，然后聊到了谁，立马就拨通对方的电话，没有转弯没有正式的邀请，直接告诉对方地点。若有熟人路过，大家都会热情地招呼他过来一起坐坐，然后招呼老板加座，加碗筷。

大排档上不谈工作，也不谈烦心事，排除一切纷扰，只是纯纯地叙旧，聊聊朋友之间掏心窝子的话。飘香的肉串，鲜香的爆炒海鲜，各类小吃应有尽有，在这里喝酒，扎啤杯撞击在一起的响亮的声音是你在所有豪华酒店都听不到的悦耳声音。而爽朗的笑声也不需

要刻意地掩饰，因为它将与扎啤杯的撞击声合奏一曲动听的交响乐。这就是大排档，人间最真挚的哥们儿义气就在这杯子交响曲中得以升华。

夜晚的大排档给城市的夜生活增添了不少的声色。放眼望去，大部分为年轻人。特别是在天气较热的季节，大排档的生意尤为火爆。在大排档里，大多是光着膀子，穿着沙滩短裤，这样才像大排档江湖中人。当然，如果你穿着一双人字拖那就更是适合大排档的气氛了，甚至有时可以用脚踩着椅子角，手拿酒杯承在膝盖上，这时最能明白大排档的优越——人生苦短，在大排档如此享福，也算不枉此生了。人们都渐渐厌恶钢筋水泥的封锁，渐渐厌倦压抑郁闷的城市空气，讨厌被条条框框的规矩所限制。而在大排档中的快乐与洒脱，就是爱自由的人们所心驰神往的。

买单，尽显人性百态

在中国这个传统的礼仪之邦，请客吃饭总是难免的事情。一顿丰盛的酒席下肚，饥饿的肚子得到满足，该谈的事情也差不多搞定。但凡事既然有得到就要有付出。待到要“买单”之时，就是该付出的时候了。结账是请客吃饭的最后也是最重要的环节，如果处理不好，可能就会让之前在酒桌上的努力前功尽弃。于是买单时就成了众生众相的最佳表现时间。

通过买单能显现出都市男人的品质。有的人也不声张，悄悄把单买了；有的人说要买单却无所动作；有的人从来就只吃不买。买单风度跟男人的经济实力有关，但买单“挺身而出”的男人常常并不是最有钱的。

买单是人和人交往中发生的事件，也是人和人交往礼仪的一种体现。中国人对友情看得很高，大家最推崇的是管鲍之交，这是友谊的一个典范，但是友谊和任何东西都一样，它的形式都会随着社会的发展而产生微妙的变化。在古代，人们的友情模式最看重的是情，而在现代，友谊的模式除了情以外还会掺杂着一些物质的东西在里面，物质有时候也是情谊的一种载体。这也是不同社会环境下人们对友情的不同需要。我们不能说哪种友谊模式更好，因为它们存在的社会环境是不一样的。买单是一种社会文化和现象，也会有一个发展的过程，大家之所以真真假假都会表现出来要抢着买单，其实还是为了给自己撑面子。

陌生男女或者是同事、朋友聚会吃饭，男人买单是风度的体现。但如果在座有好几位男士，有人抢着买单，有人却视而不见甚至借故开溜，你会对谁印象更好呢？买单付账这类事，虽然琐碎，却能从细微之处体现出一个人的性格和品行。主动买单的男人，多半慷慨宽厚，不会算计得失斤斤计较。跟这样的男人打交道会更舒服。

老一辈的人总是要抢着买单，小时候不明白为什么。自家人互相买买也就算了，那是友爱的表现，但是牵上外人，在小孩子看来，就有点钱财外流的意思了。约长到 15 岁的年纪，才算略通了些人情世故。买单有学问，而且是大学问。从小处说，可以取得别人的好感，以后遇上了事，彼此好讲话些；往大处说，抢着买单，是中国千年来人情交往的智慧结晶。所谓“吃人的嘴软”，一顿饭下来，请客的心里也就有了几分的把握。愿意让你请了，这就有了二分；点菜点得不客气吃酒吃得爽快，那就有了五分；和你有说有笑称兄道弟，那就有了六分；要和你相约下次，那就有了八九分把握。

买单时要注意如下事项：

1. 核对账单再付款。结账是一定要看看账单的。看账单的目的，先找自己所点的菜是不是都上齐了，然后再检查每道菜的单价和菜单所列是否相符，以及总金额是否有误。等一切确认无误，才掏钱或信用卡付账。别人既不会认为这样做是小气，服务人员也把客人此举动视为理所当然。

2. 别忘带足现金。人们现在越来越习惯于刷卡消费，但中国的很多餐厅还是收现金，所以千万别忘了带足现金，以免尴尬。万一发生这种情况，尽量不要让被请的人觉察你身上的钱不够，可以找借口让他们先行离开，再打电话让朋友或家人送钱来，否则客人会误会你请客的心不诚。

3. 对服务员的态度。我们总是强调“顾客是上帝”，但“上帝”要有“上帝”的风度，不要以“上帝”的身份对服务员大呼小叫。当然，餐厅一定要培训出机灵、周到的服务员，否则不会再有回头客。

饭后争着买单也成了当下非常常见的社会现象了。饭后抢单已经成了一场具有中国色彩的饭后“表演”。

饭局中的“桃太郎”

中国人好面子，俩人一起吃饭，经常出现抢着买单争得面红耳赤的局面。然而在饭局中也有一毛不拔的“铁公鸡”，他们非常善于组织各种类型的饭局，却从不买单，不仅不买单还吃得理所当然。

比如说，有两个人平时关系不错，最近因为一些小事产生了纠纷，那么我这位朋友就会及时挺身而出对其中一个人说，“万事和为贵嘛，尤其是朋友之间，怎么能为了这么点小事就闹得这么僵呢？再说了，低头不见抬头见，你们这样老僵着也不合适啊。得，今儿个我就多一回事，我出面替你们调解一下吧，把大家召集在一起一块吃顿饭吧。我请客，你买单！你定个地方吧。”

饭局如期举行，大家一团和气，酒足饭饱之后，这两位好朋友也互相红着脸碰杯言和，冰释前嫌了。少不得还得感谢一下这个和事佬啊。那这次的和解不只是一个人的事啊，一个请完了，那另一个自然也要对这中间的和事佬表示感谢呀。于是，就这样下一场饭局就有了着落。而这件事中的和事佬却不费吹灰之力就享受到了两顿盛情满满的大餐。

起初，大家都觉得他这个人非常热心肠。渐渐地，大家才发现他经常为人策划饭局，已经成了一位名副其实的“饭局专家”了，然而在他精心策划的饭局之中，他从来都没有付过钱。不过，话又说回来了，人家这么热情，这么好心地帮助大家，人家精心策划的这些饭局从来都是一心为了别人的事情而费心费力，那这一顿饭，你有什么理由叫人家来买单呢？

朋友聚餐时，总会碰到一些像“葛朗台”之类的吝啬鬼，到了结账的时候，要么上厕所，要么打电话，总有新花样，把结账的任务留给饭桌上的其他人。这类人通常被称之为“桃太郎”，同样都是逃单一族，给大家的感受则完全相反，前者组织饭局吃饭不买单，是为了做和事佬，充分展现自己的热心肠；后者召集吃饭又不买单却成了表现自己、展示自己的方式，满足自己却把别人当成了道具，这种被动获得的人际交流只能让大家坐在一起表面寒暄，内心却是哭笑不得。

还有一些人他们逃单并不是因为他们小气，而是他向来要以自己为中心人物所致。那么，既是中心人物，顿顿饭都由自己买单岂不是件很没面子的事？他们对“逃单”的理解是比较独特的，因为他们“逃单”只想证实自己的能力与魅力。他们认为，每天出入各类饭局，在饭局之中总能左右逢源，言语滔滔，并喜欢把不同圈子的朋友都招至一处。饭局向来由他通知，每个人都以为自然是他买单。可是每回把事情搞大以后，他或者率先醉了，或者突然有了不得不去的另一个重要场合，或者他规定谁最后赶来就由谁买单以示惩

罚，或者现场玩个赌博性质的小游戏只出不进玩出饭钱……总之，他花样多多，到最后大家都以他不买单为正常之举。

逃单的人一般会有如下表现：

1. 落座时，通常会择靠墙靠角之所，这样的位置不便于服务员近身，所以在结账时，服务员一般不会将单递过来。
2. 几杯小酒下肚，言语滔滔不绝，待饭局即将结束，酒劲就开始上头了，往沙发上一躺，或往边座上一趴不醒人事了。
3. 饭局吃到一半，手机响了，一接电话那边有火上房的急事，必须得立刻赶到，挂断电话双手一摊，一脸无奈和抱歉的与众人道别。
4. 买单之时，飞快地跑向厕所，跑时以手掩嘴，紧夹双腿，给人以十万火急的印象，到厕所之后，迟迟不肯出来，直至结账之后才见其不紧不慢地出现。
5. 酒终人散，作欲买单状挤上前台，但不争第一的位置，跟其他人一样作掏钱包状，然而从包里变戏法似的拿出纸巾、钥匙、口香糖等无关紧要的东西，直至前边的人已经将钱交到服务员手中的时候，才抽出自己的钱包。
6. 在买单的当口与人攀谈得兴致勃勃抑或是与人争论一些话题，扯着大嗓门子，即使有服务员拿着单子过来也不被其所影响，甚至让自己的声音盖过服务员的声音。
7. 酒足饭饱，高扬着买单的小脖，在众人的欢呼之下，大喊一声：“今几个，哥们买单！”然后第一个冲向柜台，拿出一张银行卡：“小姐，刷卡！”这时会有几种可能，一种是店小不能刷卡，另一种就是有人从口袋拿出现金交给服务员，通常服务员都更喜欢收现金，第三种就是在输入密码的时候故意输错密码，有耐不住急性子的人自然就会主动上前结账……

逃单的方法有很多种，这类人通常被称为“桃太郎”，他们也是各揣心计，正所谓“逃单招法人人有，无伤大雅是高手”。而众多的“桃太郎”们在一次次饭局中汲取经验，不断地研究出更多的逃单高招。“桃太郎”们以他们的高招在各类饭局中屡战屡胜，一次次成功地逃避着买单。

对付这种“桃太郎”，也有妙招：

第一招：AA制。如果你和朋友沟通完后，他毫无改变，仍旧我行我素，这时你要做的就是每次吃饭前大声宣布，“今天AA制”，或在吃饭前就说好“今天谁买单”。

第二招：将“厚脸皮”进行到底。无论他掏钱包的速度有多慢，你的速度都要比他慢，甚至看着他翻钱包。任何人碰到这一情况，只能乖乖“买单”。这也是对他的一种提醒。第一招：沟通为先。如果是比较要好的朋友，可以和他先沟通交流，听听他是如何想的，让他意识到这种行为不可取。同时对自己的朋友多宽容，给予一定的谅解，毕竟朋友之间的隔阂需要两个人一起解决。

第三招：让“桃太郎”坐靠外买单的位置。在聚会吃饭时，大伙可以有意识让“桃太郎”坐靠外的位置，并在聚会过程中，有意无意地提到让“桃太郎”买单。当服务员结账时，碍于面子，他也只能掏出钱包。

有了以上妙招，对“桃太郎”们见招拆招，看他们还如何每天混吃混喝！

但还是建议“桃太郎”们改掉这个不好的习惯，钱固然重要，它可以换来物质上的享受。但是一个人游走于这个社会上，必定离不开朋友。很多事情，有了朋友的帮助就会变得更加简单。如果失去了朋友生活自然会变得暗淡无光。真诚地对待每一位朋友，不要做那些丢了西瓜捡芝麻的傻事。

第6章 饭局是拉近彼此关系的桥梁

交易总是让人觉得无情，而融入了些许“交情”的交易却容易让人接受些。饭局正是一架拉近人际关系的桥梁，正如俗语所说，“酒杯一端，政策放宽；筷子一提，可以可以”。其实，饭局只是一个跳板，懂得驾驭饭局的人终会借助饭局这个“跳板”跳得更远……

“第二职业”究竟是风光还是遭罪

曾有一位官员在他的博客上发表一篇文章，其中有一段是这样的：“为什么我的血脂偏高？医生告诫我，不要大吃大喝。可是，晚上，我又不得不出去吃喝了，因为，吃喝于我也是一件工作。这是中国行政人员的特色，似乎更是整个中国大小行政系统的特色，不管你是人瑞还是俗子，只要你步入行政这个行当，你就是身在江湖，心不由己了——领导要求安排的饭局，朋友往来必需的饭局，业务交流少不了的饭局。求人或被别人求，感谢别人或别人的感谢；业务拓展，加深‘友谊’，自己或为他人办事，等等，都少不了饭局。于是，直接的代价就是，伤害了自己的身体，投了别人的所好。”

这篇文章一经发表，立即引起了网友们的热议，很多网友都留言说“如今的饭局已经成为职场和官场的第二职业了”。另一些网友表示说当今社会多一些人情味是可以理解的……总之网友们对此事看法不一。

无论在政府、党群机关，还是在企事业工作，只要你想游走于官场或是职场都必须学会、领悟那些无形胜于有形的带有中国特色的“饭局潜规则”。因为那无形的规则将会影响你的工作和生活，并且直接影响着你的未来，甚至影响到你的生命安全。

卫生部发布的《中国成人血脂异常防治指南》指出，心血管病目前已成为我国城乡人群的第一位死亡原因，占我国居民死亡原因的近40%。研究表明，我国人群血脂异常检出率明显增高，1.6亿人患有各种类型的血脂异常，而社会精英阶层的企业家、政府官员则是此病的高发群体。

近些年来很多细心人士不难发现，参加各类不同的饭局，已经成了官场、职场各位大大小小的领导的第二职业了。宴请领导其中的用意不难理解，无非就是两种。一种是庆功宴的。在工作上取得了好成绩，或者升职，请客吃饭一方是感谢领导平时的提拔和照顾。另一种则是铺路型。有求于人或是想要通过领导得到一些实惠，如加薪、提干，等等，既然有求于人自然少不了先意思意思。

王先生是一家私企的经理，经常有客户请他出去吃饭。当然，也是有求于他。王先生碍于情面，不好意思推却，几乎是有请必到。时间长了，夫人甚至调侃他说：“应付饭局都成了你的第二职业了。”

王先生苦笑着说：“人在职场，身不由己啊。”

在中国，“吃”是万金油，尤其是在物质短缺时代，“吃了别人的嘴短”，这一招特别管用。但是别忘了，对于领导来说，他们早就过了温饱阶段，除非是为了业务，否则根本不会为了吃饭而吃饭。所以，身为下属，邀请领导吃饭要慎重对待，即使与领导之间有深厚的交情也不可大意。

“有朋自远方来，不亦乐乎”，自古以来，热情好客都是我国的传统美德。但近年来这一传统美德被不适当地在公款消费中夸大运用。大小会议吃喝、检查评比吃喝、工作协调吃喝、纵横向联系吃喝、权力寻租吃喝……“陪吃、陪喝”也成为基层干部沉重的包袱，“陪吃、陪喝”之苦实际都是公款吃喝这种腐败惹的祸。

大部分官员表示，每天应酬不断、饭局不断，而这种想不想吃都得陪的饭局并不快乐，而这“第二职业”看起来很风光，实属遭罪。很多官员对此表示十分无奈，许多基层干部一聊起吃喝，似乎有倒不尽的“苦水”。“有时候不是一天两餐，而是一餐几桌。这种像工作日程一样准时，又不得不去的饭局，何时才能了结啊！”

不可忽视的第三因素

吃饭从单纯地为了填饱肚子发展到了今天，已经演变成了多种形式的饭桌艺术。饭局是一门学问，掌握技巧不容易。当饭局渗透城市之间，便沾染了城市的习气。其实对于饭局而言，跟谁吃比吃什么更重要，饭局的一切学问都在于交流之中，不然就谈不上“局”了。

然而聪明的商家就抓住了这个商机，在这个“情”字上可谓是大费脑筋。如今的饭局兴起了“新三陪”服务，乍一听起来，似乎有一些色情的味道在其中，其实不然，“新三陪”和人们熟知的那种“三陪”并不相同。原来人们熟知的那种“三陪”，是以提供色情服务为娱乐目的的，而“新三陪”大多是在餐桌上，服务人员则多以陪吃、陪喝、陪聊来为客人提供饮食乐趣。色情三陪服务的主体人群一般是男人，而“新三陪”的主要服务对象则是掌握权力的企事业领导或地位显赫的官员，然而“新三陪”的功夫主要体现于嘴上，首先要在“品”上有着炉火纯青的功夫，并且要见多识广、反应敏捷、幽默风趣，看来“新三陪”这个新兴的职业将职场、官场饭局中的艺术渲染得淋漓尽致。

如今，许多聪明的生意人，不惜花费不小的费用邀请一些“金牌饭局三陪”来讨客户的欢心。而与一笔生意相比，那些所谓的“重金”却只是九牛一毛而已，与其在饭桌上四目相对，生拉硬扯地找话题，不如把调节气氛的任务交给“饭局三陪”，美女一到，光是看着就很养眼，让男人多了几分满足感，再加上如簧巧嘴锦上添花，生疏感顿时烟消云散，轻而易举地拉近关系，为自己多加了不少胜算，何乐而不为呢？越来越多的应酬饭局对“饭局三陪”的需求越来越大，要求也是越来越高。作为一个优秀的“饭局三陪”不仅要有一个较好的外形，当然也要精通语言艺术。

有一些“饭局新三陪”在接受记者采访时谈到，作为一名成功的饭局“新三陪”，灵气很重要。就“陪吃”、“陪喝”来说，并不是只顾自己的吃喝就可以了，你还要注意饭桌上的菜是否适合客人们的胃口，每个客人什么时候该添酒了；其重点在于“陪聊”，一般“新三陪”要求文化程度不能太低，知识面一定要广，并且要懂得幽默，得着眼力见儿，在谈天论地的过程中，三五回合就要正中下怀，叫客人心甘情愿把敬酒喝下去。机会只留给有准备的人，所以就得学会见缝插针。一般来讲，客人基本为男性，而男人大都喜欢聪明的小女人，很多事情要一点就透，但又不能表现得比客人还聪明，大智若愚才是真正的窍门所在。从某种程度来看“饭局新三陪”的出现无疑是给这个商务谈判的土壤增添了一份催化剂。

“饭局三陪”成了当下各行各业中的新宠，从越来越频繁的应酬饭局看去，“饭局三陪”则有望成为一种新兴的热门职业。而“饭局三陪”则会凭着一张善饮健谈、妙语连珠的利嘴“吃”出一片天。

酒到方能“渠”成

许多事情在酒桌上的成功率要远远高于在其他场所。所以大家不难看出，酒场也是生意人和许多官员经常出席的场合，无论你是想要谈生意，谈工作，还是求人办事，但凡想要取得成功，自然少不了组织一场饭局喝上一顿。酒具有推波助澜的作用，于是酒也自然而然地成了各界成功人士的好帮手。酒其实能够给人壮胆，麻痹人的羞怯心理，使人放下沉重的锁链，得以放松。爱酒之人，大多是已经领悟了人生的微妙。况且，酒桌上会大大拉近人与人之间的距离。

有求于人做东请客吃饭时，酒桌上难免要给“贵人”敬酒，就这敬酒，还别有一番讲究。要是想让这位“贵人”喝得痛快、喝得到位，就要看主人的三寸巧舌了。在宴席上侃侃而谈，幽默风趣又不失道理的谈吐，绝对会语惊四座，运用语言的功能来驾驭酒场上的人，往往为客人所叹服，为了沟通感情，建立良好的关系，进而为以后的大路铺垫下了坚实的基础。

劝酒并不只是多多益善，而是要劝对方适时适量适度，宁愿“劝君少饮一杯酒”，做到让大家乘兴而来，尽欢而去。一定要秉承“酒不醉人人自醉”的原则，坚决破除“但使主人能醉客，不知何处是他乡”的观念和不让宾客喝好、喝倒就不够热情的思想。喝酒并不一定要醉，尽兴就好，喝太多反而容易误事。

只要求人办事，需要通过亲人朋友与“贵人”拉上关系，那么吃上一顿就是必然了。而饭局也就成了求人前的开场仪式了。单位的饭局：同事之间，是为了互相照顾工作；上级请下级，为了维持稳定，鼓舞士气，收买人心；下级请上级，为了升职、涨工资、部门调动等不胜枚举。

李先生的儿子大学毕业，虽说是名牌大学，但是工作也并不好找。毕业半年多了，一直找不到合适的工作。李先生为此很是着急。

有一天，李先生的一位朋友打电话给他：“老李啊，我听说你儿子还待业在家呢？我这正好有个朋友王××需要用人，你让你儿子去试试吧？”

李先生很高兴地一口答应下来。过了几天，李先生带着儿子，与他的那位朋友以及王先生一起吃了顿饭。席间李先生的儿子频频向王先生敬酒，并且充分展示了自己的才华，很受王先生的青睐。一顿饭下来，这事就成了。李先生的儿子终于在王先生的公司找到了合适自己的工作。

喝酒能办成事，喝酒能赢得领导的好感，喝酒能使自己得到提拔重用，所以基层的干部几乎没有不会喝酒的！很多干部都有很严重的胃病，有的患了高血压、酒精肝等疾病，甚至有的患有胰腺炎、肾病，但酒还是照样喝，也许，这就是“酒”到渠成的副作用吧。

俗话说“无酒不成宴”，人们在生活中总免不了要吃饭喝酒。酒在人际交往方面有着重要作用，人离不开交往，而酒则成了人们交际的润滑剂。酒到方能渠成，善于利用喝酒来谈事往往是成功人士的必修课。

就地取材，饭桌上的话题不妨从养生开始

在饭局中，你的话题可以“就地取材”，就以餐桌上的养生入手，一方面让领导看到你细心、善于观察、体贴入微的一面，给领导留下一个“此人可以提拔”或者“此人可以归为心腹”的印象；另一方面，就地取材也可以缓解餐桌的气氛，让这顿饭吃得轻松一些，看起来单纯一些。想得到领导的赏识和好感并不是只有“拍马屁”这种方式。

小玲在一家大公司给总经理当秘书，经常要陪总经理出去应酬饭局。

有一次总经理又带她去陪一个大客户吃饭。餐桌上的菜尽是大鱼大肉之类的油腻食物，身材已经严重发福的总经理脸上露出不满的神色。

小玲看在眼里，想了想，对总经理说：“总经理，咱再点一些蔬菜怎么样？您看这桌子的好菜，虽然丰盛，但是从养生的角度讲，还是有一点欠缺啊。”

总经理闻言，示意小玲接着说下去。

小玲不慌不忙地说：“人过中年，食当清淡。吃太多的油腻对身体非常不好，油脂堆积在身体里不容易消化和排泄出来。要是搭配着吃一些蔬菜，用蔬菜里的植物纤维来帮助吸收和消化，那对身体就非常好了。所以，咱们不妨再点一些黄瓜、芹菜之类的蔬菜，您吃着也舒服。”

总经理点头称好，而客户也为小玲的养生博学所折服。这一餐吃得既营养又愉快。

要想在领导面前有板有眼地说出你的养生观，就要提前做好充足的准备，不将墨水吸足，怎么在用时吐墨？当然，如果你与领导关系较近，你也可以在点菜时索性就帮领导做

次主，点些健康食物，当然还要在上菜之时加上你的简短述说，让领导肯定你及你点的菜。

以下内容可以作为参考：

1. 荷塘小炒：藕的药用价值很高，是老幼妇孺、体弱多病者上好的食品和滋补佳珍。莲藕的含糖量不算很高，又含有大量的维生素 C 和食物纤维，对于肝病、便秘、糖尿病等一切有虚弱之症的人都十分有益。木耳含有维生素 K，能减少血液凝块，预防血栓症的发生，有防治动脉粥样硬化和冠心病的作用。胡萝卜能提供丰富的维生素 A，具有促进机体正常生长与繁殖、维持上皮组织、防止呼吸道感染与保持视力正常，治疗夜盲症和眼干燥症等功能。胡萝卜内含琥珀酸钾，有助于防止血管硬化，降低胆固醇，对防治高血压有一定效果。

2. 山药木耳：山药又名淮山，淮山药。性平、味甘。其块茎富含多种必需氨基酸、蛋白质及淀粉，具粘液质、尿囊素、胆碱、纤维素、脂肪、维生素 A、维生素 B2、维生素 C 及钙、磷、铁、碘等矿物质，可提供人体多种必需的营养。山药最大的特点是能够供给人体大量的粘液蛋白。这是一种多糖蛋白质，对人体有特殊的保健作用，能预防心血管系统的脂肪沉积，保持血管的弹性，防止动脉粥样硬化过早发生。黑木耳中所含的蛋白质、脂肪、糖类，不仅是人体必需的营养成分，也是美容的物质基础。其胡萝卜素进入人体后，转变成维生素 A，有润泽皮肤毛发的作用。卵磷脂在体内可使体内脂肪呈液质状态，有利于脂肪在体内完全消耗，带动体内脂肪运动，使脂肪分布合理，形体匀称。纤维素促进肠蠕动，促进脂肪排泄。

3. 西芹百合：经常吃些芹菜有助于清热解毒、祛病强身。肝火过旺、皮肤粗糙及经常失眠、头痛的人可适当多吃些。芹菜含铁量较高，是缺铁性贫血患者的佳蔬。芹菜中含有丰富的钾，是辅助治疗高血压病及其并发症的首选之品，对于血管硬化、神经衰弱患者亦有辅助治疗作用。而百合具有养心安神、润肺止咳的功效，食用百合可以润肺防燥。

4. 苦瓜虾仁：苦瓜含有丰富的维生素 B、维生素 C、钙、铁等，李时珍说苦瓜具有“除邪热、解劳乏、清心明目、益气壮阳”之功效。据研究发现，它具有明显的降血糖作用，是三高及糖尿病患者的首选食物。

其实，现在越来越多的高层们因为过多的饭局，不良的饮食习惯，以及几乎为零的运动量，身体开始敲响警钟。这时候，养生就成了最前卫、最有用、也最让人关心的话题。

游走于各种饭局之间，吃了上顿吃下顿的领导们尤其应该注意到引起三高的罪魁祸首，合理地安排饮食是十分必要的。但大部分领导们根本没有办法去安排自己的饮食。这就是你展现热心、贴心、尽心、忠心的时候了。

高盐饮食会导致人的身体内水钠储留，久而久之，会引起高血压等心脑血管疾病，高糖、高脂肪饮食会导致人的身体肥胖超重，体内的胰岛素抵抗增加，反馈性引起胰岛素过分泌，久而久之，胰腺不堪重负，胰岛β细胞功能受损，导致2型糖尿病的发生。所以近年来年轻人患高脂血症、高血压、糖尿病，冠心病、急性心梗、脑卒中的几率愈来愈高，年轻人因此猝死的概率也逐年增加。所以，平时不宜多吃高脂肪、高热量的食物，如动物内脏、动物脂肪、奶油、巧克力等，宜多吃蔬菜瓜果、豆制品、瘦肉、鱼、植物油等，养成健康的生活习惯。

油炸、烟熏、腌渍食品好吃，易久放。冬天，新鲜蔬菜相对贵一些，把炎天时节腌制的蔬菜拿到餐桌上，不仅经济实惠，而且增加食欲。但腌制食品中常存在一个隐患，就是“亚硝胺”：油煎食物含多环碳氢化合物；烟熏食品含3,4-苯并芘。这些都是导致肿瘤的罪魁祸首。别的，常吃烟熏、腌渍食品和大米面，维生素缺乏，易导致坏血病和脚气病等。所以，吃蔬菜、肉、鱼等，还要以新鲜的为宜。并且要多食糙米、粗粮等。

现代人应酬多，吃大鱼大肉、肥甘厚腻机会多，饮酒也多，每次聚会似乎不豪饮一番就不够哥们义气。殊不知，长此以往，患上脂肪肝的几率十分高。而且酒中的主要成分乙醇会使肝细胞发生变性坏死，导致酒精性肝病。酒精性肝病的病理变化为：脂肪肝——酒精性肝炎——肝硬化，肝硬化可发生诸多致人死命的并发症：如上消化道大出血、肝性脑病、肝水臌并自发性腹膜炎、肝肾综合征、原发性肝癌等。

了解到了这些，再用如簧的巧舌加以渲染，体现出你的细心和关心，自然可以轻而易举地博得别人的尊敬和好感。

一场好饭局可让“交易”变“交情”

我国从古至今都非常重视情，在我国古代有诸多经典的交情，如：管鲍之交——管仲和鲍叔牙；知音之交——伯牙子期；刎颈之交——廉颇相如等，直至今日还广为流传。交易与交情看起来像是扯不上关系的两个词，但两者实际上存在着微妙的联系，如果可以把交易中掺入适当的交情，那么就会大大提高交易的成功率。

某厂的张厂长正在与一个大客户谈一笔生意，而这笔生意正巧也被其他几个同行给盯上了，所以在谈这笔生意的时候，出了一些状况。负责这件事情的客户代表王秘书一直在这几家竞争的厂子中比较、挑选，迟迟没有做出决定。

突然有一天他在电视上看到了这样一则报道：“很多艺术家都有自己非常得意的作品，而这些作品通常都是令他们难以舍弃的。所以，那些作品不管任何人出多少钱他们都不会卖掉。但是很多艺术家会用自己的作品与其他艺术家的得意之作进行交换。当然，交换这也是交易的一种方式。在这种交换中不难反映出艺术家之间的关系。有些交换是出于欣赏，而有些交换则是出于交情！”

在看到这则报道之后，张厂长豁然开朗。在交易中融入一些交情，自然会事半功倍。张厂长几次与王秘书共进晚餐，虽然并没有达到什么效果。但是却让张厂长了解到王秘书对书画甚是喜爱。

几天后，张厂长就叫来秘书，让秘书整理好了一些产品的资料，并致电给王秘书，约他一起吃个便饭。

王秘书准时到来，带着一脸的严肃表情。张厂长看到王秘书如约而至，心里就有谱了。在餐桌上，张厂长频频向王秘书敬酒，一副久违的老友重逢的亲热劲。待酒过三巡，王秘书红光满面，那一脸的严肃正直也渐渐退去，取而代之的是一脸可掬的笑容。张厂长见此，立刻拿出提前准备好的礼物献上，“王秘书，听说你喜欢玩字画。我正好有这么一幅画，是别人送的，我对这东西也搞不懂，今儿个顺便给它带过来让您给瞧瞧。”

王秘书接过画打开一看，爱不释手地将这幅画出自于哪位名家之手，作品画于何年、什么背景之下等情况娓娓道来。

张厂长听完连连拍手表示佩服：“王秘书您可真不愧是行家，我对这东西实在是提不起兴趣，这画在我手里也是浪费，您要不嫌弃，就全当是借花献佛了。”张厂长将画卷推到王秘书手中，然后提起酒杯，“来，王秘书，咱干一杯，然后让我来给您讲讲我在行的东西。”

王秘书收了人家的画，自然也就随坡就势，跟张厂长拉起了交情。张厂长看到事情正朝着自己预期的方向发展，自然也就成竹在胸了。

几杯酒下肚，张厂长拿出了自己厂的产品资料，向王秘书一一进行解释，将产品与其他厂的产品进行了分析和对比，突出了自己产品的优越性和性价比。王秘书并没有在饭桌上与张厂长签订合同，但是这一顿拉交情的酒确实喝到位了。

没过几天，张厂长的秘书美滋滋地告诉张厂长客户那边经过再三考察，终于决定与厂里进行合作，并在下午进行签约仪式。

谈生意上酒桌，这几乎已经成了当今社会的主流做法。生意成不成，往往取决于一顿饭。一顿好的饭局，可以增进双方的感情，加深对彼此的了解。在饭局中，原本是冷冰冰的交易，如果变成了深厚的交情，那么事情的成功就是势在必得的了。正如上例中的张厂长只是略施“小计”，便把一场纯粹的交易关系融入进了交情的色彩。于是，这场生意被他轻而易举地拿下了。

看来谈生意并非一定要在办公室守着办公桌去谈，只要你饭局设得好“交易”也能变成“交情”，也因此可以让你在起跑线上就胜于其他墨守陈规的人了！

席间莫谈公事 全凭“情义”搞定

通常善于办事的人，在喝酒的过程中，一般都不会直接说要办什么事，而是等到脸红耳热之际，情绪浓烈之时，以迂回曲折之法徐徐道出，则大事可成。

很多人并不会用这种方式，很多时候请客吃饭就是为了求人帮忙，所以饭局一开始就心急火燎地将事情拿出来谈，这样通常都不会达到最终的效果。为什么呢？很多人认为，吃饭不就是为了谈事，那不趁着清醒的时候把事情办完，还等什么呢？

其实不然，试想，如果有人请你吃饭，在忙碌了一天以后，你最想得到的是什么？是工作上的事吗？是再给自己平添一些压力吗？不是的！一个人在忙碌了一天之后，最想得到的自然是放松！吃饭应该是一件令人心情得到放松的事情，吃饭的时候应该是一种享受，所以要保持一种愉悦的心情。如果你享受美酒佳肴的时候，有人将你的工作突然全部都搬出来，堆在你的面前，你还会有心情去享受这顿美食吗？自然是不会。

饭局，作为一种最为人所接受的社交方式，向来在社交中都占据着相当重要的位置。大家有机会围坐在饭桌上，要办的事先放一放，绝口不提，要知道你现在在干嘛，是请人吃饭！所以，在饭桌上一切以吃、喝二字为主。就像小品中“牛大叔”的那句“吃好喝好，喝好吃好”，这样就没有势利感，也没有了陌生感，一种“自己人”的感觉让彼此顿时比平时亲近三分，这样更可以为你即将要求人的事多添加一份保障，当然即使这件事情

不成，情意还在，在酒桌中也不伤面子，而且也为下一次甚至是以后 N 次的合作起到铺垫的作用。

小孙和小赵两个人都是某单位的精英，都非常受领导的器重。最近公司有位主任被提了干，到总公司去走马上任了，于是这个位置也就空了下来。

大家私底下都在议论说，这个位置一定是小孙和小赵其中的一个。小孙和小赵听了，都开始纷纷打起了自己的如意算盘。上司平时非常喜欢吃鱼，每次公司聚餐的时候，上司都对鱼情有独钟。于是小孙和小赵都开始在鱼身上下工夫。

小孙是个急性子，想到了就立刻去做。于是小孙立即行动，下班后就邀请上司一起吃晚餐。席间，小孙为上司点的菜以鱼为主，就像全鱼宴。上司看到了一桌子的鱼，似乎一天工作带来的不快都放下了，举起筷子正准备美美地享用一番的时候，小孙表情凝重地提起了同事们正在议论的提干的事，并且说自己比小赵来得早，在工作方面也一直不比小赵差，所以自己比小赵更有资格坐这把交椅。上司一听，享用美食的愉悦心情一点都没有了。但碍于小孙也是老员工，为公司立下了不少汗马功劳，所以就只能耐着性子把这顿饭吃完。当小孙再次邀请上司吃饭的时候，则被上司用一些借口给回绝了。

小赵是个有心人，他以一些事不太明白向上司请教为借口将上司约到了一个湖边。细心的小赵带了钓具，与上司一起坐在湖边一边钓鱼，一边讨论垂钓之术。上司一谈到自己喜欢的话题，简直是口若悬河、滔滔不绝。小赵与上司两个人由垂钓之术谈到鱼的烹饪技巧，再到生意经……在谈话中，上司发现小赵有很多见解与自己不谋而合，两人很谈得来。

黄昏时分，小赵与上司来到了垂钓湖边的一家农家院，动手享受烹饪的乐趣。当饭菜上桌之后，两人把酒言欢，上司的情绪高涨，但是在他的潜意识里，始终绷着一条筋，因为他不知道小赵何时会提起关于升职的事。可是出乎他意料的是，从始至终小赵都没有跟他提起过有关工作的事。

没过多久，总公司的人事安排就下来了，任命小赵来接替分公司的某部门主任一职。其中自然少不了上司的有意提拔。但是小孙却始终搞不懂自己输在了哪里。自己来公司的时间比小赵长，自己的业绩也与小赵相当，就连请上司吃饭小赵都落在了自己的后面，可为什么最终提干的却是小赵呢？

其实，每个人都不是傻子。天下没有白吃的午餐，既然人家请你吃，自然就是有求于你。在这件事上很明显两个人都是为了提干之事。而小孙却犯了一大禁忌——在饭桌上谈公事！

酒之所以是宴请中不可缺少的，是因为它有着神奇的力量。在推杯换盏中，许多平时解不开的疙瘩也许就解开了；许多在办公室里无法搞定的事情，在酒酣耳热之际可能就会轻轻松松地搞定了。桌面上，人人红光满面，却说不定各怀心事，于是饭局有了中国式的社交特色。

饭桌上不谈公事，只要喝好了、聊好了，你要谈的公事自然也就差不多了。大家心里了然，不然人家也不会敞开了跟你喝酒。当然，也有很多情况是酒桌上喝得挺好，生意还是没谈成，但这无非也是在为自己的将来铺路。要想成功，就要记住职场的一大法则——饭桌上只谈“情”，不谈公事！

吃进去的是“饭”，得到的是“财富”

古往今来，不少名人名家在饭桌上作了甚是经典的杯筷之作。林语堂谈起吃，虽然都是一些小品文，但其作品都是从大处着眼。古今中外，恣意汪洋，常常把吃的问题上升到哲学的高度，如《中国人的饮食》等。梁实秋谈吃，多谈趣事，常涉及历史知识、风土人情，有的甚至是菜单化的。但他常常借吃谈人生，让读者在“解馋”中更为解颐，但笑过之后，那些妙语让人三思。汪曾祺谈吃，别具一格，淡进淡出。其实，他是谈如何淡然地对待人生，字里行间，绝非平淡。南宋著名诗人杨万里，喜爱“半山”（即王安石）华丽飘逸、字惊句骇、意蕴隽永之诗，如痴如迷竟到了当作早餐吃的程度。他的一首七言绝句《读书》中就看出了这一点：“船中活计只诗篇，读了唐诗读半山。不是老夫朝不食，半山绝句当朝餐。”冯贽撰的《云仙杂记》中有这样的记述：“张籍取杜诗一帙，焚为灰烬，副以膏蜜，频饮之，曰：‘令吾肠以其改易！’”。唐代著名诗人张籍出生时，杜甫已不在世。张籍对杜甫仰慕不已，总是拿杜诗作为标准，力图把诗写好。他常恨自己没有写出像杜甫那样的诗，决心要“改易肝肠”，于是便取所爱的杜诗“一帙”，焚而以蜜调和饮之。李白不愧为一代酒仙，常在酒后作出脍炙人口的佳句。

某省有关部门，抽样调查了一个中等城市酒店餐饮消费情况，发现 11 个月的时间，10 家酒店共开出 2000 元以上发票 11847 张，其中 5000 元以上的发票 924 张，1 万元以上的发票 264 张。一位内部人士透露说，发票上显示的消费单位主要是政府机关和企事业单位。如今的饭局已经成了官场、职场的必修课了，很多政府的工作人员和各大企业的精英经常在繁忙的一天工作之后，不是立刻回家，而是现身于各大饭店。可见应付饭局已经成为了他们必不可少的一项工作了。

赵本山的小品中曾有这样一句经典对白，“不劳动你吃啥，不劳动你喝啥，吃喝都没了，你还臭美啥？”其实仔细想来，这与“民以食为天”是一样的道理。但是吃饭并不只是为了填饱肚皮，而有着许多社交的功用，譬如联络感情、谈谈生意、招商引资，等等，那非“吃饭”不可。吃饭的目的虽然比较复杂，但其性质却是极为浅显易见。有的人吃饭仅仅是为了活着，而有的人活着却是为了吃饭。

近日某报刊登了一篇关于喝酒的辩论，道出了当今社会最真实的一面。正方：“人若不喝酒，白来世上走；酒是粮食精，越喝越年轻；李白斗酒诗百篇，苏轼把酒问青天；三杯通大道，一醉解千愁。”反方：“酒色财气四堵墙，人人都在里面藏。大道劝人三件事，戒赌戒毒少喝酒。”正方：“世路难行钱作马，愁城欲破酒为军；酒杯一碰，感情无缝。一天两三场，一顿四五两；酒场如商场，万事好商量。你朦胧，我朦胧，你我正好签合同；你喝醉，我喝醉，你我都能得实惠。”反方：“喝了咱的酒，不想点头也点头，喝了咱的酒，不愿举手也举手。一四七，三六九，酒酒归一跟我走。”正方：“感情浅，舔一舔；感情深，一口闷；感情厚，喝不够；感情铁，喝出血；宁把肠胃喝个洞，不能让感情裂条缝。”反方：“只要感情好，能喝多少喝多少；只要感情深，哪管一口闷不闷；只要感情到了位，一点不喝也陶醉。”正方：“能喝半斤喝八两，这样的干部要培养；能喝八两喝半斤，这样的干部要当心；能喝白酒喝红酒，这样的干部要调走；能喝红酒喝饮料，这样的干部不能要；能喝饮料喝茶水，这样的干部回家去。”反方：“只要感情有，喝啥都是酒；少端杯子多拿筷，少喝酒来多吃菜；不强求，不使坏，大家健康又愉快。”正方总结：“酒生胆，酒生情，酒生乐，酒生兴，酒生友，酒生金，酒要大喝。”反方总结：“酒生病，酒生错，酒生灾，酒生乱，酒生腐，酒生祸，酒要少喝。”

虽然一直以来，在酒桌上吃吃喝喝被百姓们唾弃，但是从政府领导到企业精英再到普通百姓，哪一个能完全没有应酬？其实，饭局还是要有的，有多少大生意都是在酒桌上敲定的？只是看当事人是怎样看待这个饭局。如果吃得好，那么通过这个饭局，你得到的就会是实惠、利益、财富，甚至是一生享用不尽的资源。

饭局是心灵的沟通，情感的交流

民以食为天，原本吃饭是为了填饱肚子，但现在社会中吃饭越来越有了更深层的作用——人们可以借吃饭增进沟通，交流感情。经历过太多的谈判，每次谈判成功签下合同都是在吃过饭后，双方相互有一点了解后，谈判就会在轻松愉快的气氛下进行，对对方的

建议需求也能体谅，这样很能相互产生好感，只要不超过对方的底限，都是能够取得最大的成功的，谈判会圆满结束。

为了公司的一份合同，只身到一个陌生的地方和别人进行谈判沟通，吃饭的时候，如果不喝酒，很难会让双方的心走得近一点，能够容易沟通点。一般上午去谈判，都不会取得什么成果的，突破一般都是在下午，就是因为中午大家一块儿去吃饭了，酒桌上进行过感情沟通，下午谈判起来，就会容易得多。

最近听说，有些老中青夫妻们闹别扭，专门到酒场上化解矛盾。这让人听起来实在难以相信，很多人会觉得有些夸大了酒的作用。但事实上，酒确实有这种魔力，可以化解人与人之间的矛盾。

杜琪峰 1993 年与周星驰合作拍摄电影《济公》时曾闹不和，杜琪峰更曾扬言跟星爷没朋友做，但曾有记者却见二人吃饭喝酒，一个饭局，竟然化解了星爷与杜导 17 年恩怨。

记者问杜琪峰是否约了星爷谈合作时，杜说：“不是，纯粹吃饭。”然后便离开。大概 5 分钟后，星爷也拿着盛着红酒和蛋糕的纸袋离开，笑笑的他没有回答记者问题。有记者致电星爷，问是否与杜商讨合作大计时，他说：“纯粹吃饭，大家好久没见。亚洲电影博览来了很多电影人，前晚我和冯小刚吃饭，昨晚就和杜琪峰。”杜琪峰昨也在电话中表示只是吃饭喝酒，不谈公事。

的确如此，饭局中的交流可以轻易地打开人们的心扉。若是两个人因为某些小事产生了不愉快的事，闹矛盾，最好平心静气地坐在一起，吃点小吃，喝点小酒，吐露出心声，把压抑在心底的话说出来，自然心结就会很快被揭开，这样很快矛盾就会在饭局的调和下渐渐消失，最终化为乌有。

局后局，让你的“局”更加精彩

饭局——洗浴——KTV 已变成了饭局后的新战场，在这种情况下，饭局只是起承转合的过场。各种社会关系——诸如同事、朋友、家人、客户，或者竞争对手，一同行动起来奔赴饭局无非是为了吃完饭能打打麻将，唱唱歌，娱乐一下，让紧绷的神经得以最大限度的放松。

热衷于在外面饭局的男人，其夜晚的重点，多在饭后的那些局。很多人对此都非常疑惑，然而只有经常应酬，并且通常在凌晨才回家的男人才会明白其中的道理。

通常的饭局规则是：请客的不安排下一局，显得诚意不够；吃饭的没有下一局，显得很没面子；陪吃的没有下一局，更是意犹未尽。据专业人士透露，男人需要下一局的心理要求是：因为在猛烈的进食过程之后，会在生理获得极度满足的那一刻，心理上产生一种强烈的失落感，所以必须寻找下一场，以求得心理和生理上的双重满足。

最常见的下一局是卡拉 OK。几乎 80% 的饭局之后，都是卡拉 OK，因为卡拉 OK 是真正能迅速让心灵再度满足的地方。一方面是小姐的陪伴，娇嗲的声音，温柔的双手，能让男人在苦闷的生活中得带几分放松和满足。但是真正懂得玩的男人都知道，小姐可以满足生理上的需要，但却无法填满空虚的心灵。所以放声嘶吼才是发泄的最好办法。

当然，卡拉 OK 还有另外一个妙用，当你尽情发泄心中不爽的时候，你会消耗不少的体力和热量，这种情况自然为下一个局起到了绝妙的铺垫作用。洗个桑拿，让身体再吃饱喝足、肆意放纵之后得以彻底的放松，这也是人生的一大享受。

各地的夜文化均有不同，世界各国夜文化融合交汇，又各自妖娆。在越来越繁重的工作之下，人们越来越青睐于夜文化带来的诱惑。而最早的夜文化不得不提到上海，正如歌中所唱“夜上海，夜上海，你是一个不夜城”。一位法国的城市状态研究者曾说过，一个城市的“夜生活”质量是考察这个城市的国际化程度、大众消费取向和投资发展空间的一个重要因素。一般人理解的“夜生活”就是白天工作、生活的延续和补充，是我们提高生活质量不可或缺的一部分。

其实，饭局只不过是一个沟通感情、达到目的的形式而已，然而饭局之后的下一个局则会超越饭局本身，更加精彩。这是饭局中男人间公开的默契，既然出来了，怎么舍得就回家呢？酒醉饭饱，一回家难免被老婆骂，也不知道这剩下的时间如何安排，男人们眼神一交汇，心意相通，接着赶下一局吧！当然，下一个局会给你的饭局添光加彩。

1940 年 5 月，一家澳大利亚杂志出了一大本画刊，报道“孤岛”时期上海的舞厅和舞女。这就是中国最早的夜生活。旧上海的夜总会歌舞升平，一派繁华。那个年景的中国人通常是在醉生梦死中度过的。因为看不到未来，所以自甘堕落。

当今的很多夜店、酒吧、KTV 也都是由旧上海的夜总会演变而生的，但是人们玩的心情则是截然不同了。在华灯齐放的夜色下，尽情享受视觉的冲击，酒精的刺激，一天之中的不悦和压力都会被甩得远远的。这也是人家喜欢“局后局”的原因所在吧。

从饭局出发，最终超越饭局

如今的官场、职场、生意场上的饭局，已经完完全全地转变了一种性质了。酒和菜更多的时候已经不再是饭局中的主角，反而变成了陪衬。不夸张地说，吃饭有时候很像结婚，名义上最主要的东西，其实往往却是附属品。

即使久未联系的生人，也会因一句“我们认识，我们在一起吃过饭”而一下子把手握紧了。在中国，似乎很少单纯工作意义上的业务关系，多如牛毛的饭桌社交，早已给业务关系掺入了友情甚至类似亲情的关系。尽管这种关系很可能只维持短暂的时间，但对于为了种种目的必须要打交道的陌生人来说，这种通过饭局进行的情感洗礼必不可少。

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。饭局的另一个功能就是能获取、互换信息。在饭桌上的闲谈中往往会不经意地透出一些有用的信息。人们往往从饭局出发，以填饱肚子为基本目的，最终超越饭局，获得了更有价值的资讯和信息。

可以说，在饭局中的饭菜只是“开胃品”而已，它可以消除人与人之间的隔阂和陌生感，而酒则是“润滑剂”，它可以拉近心与心之间的距离，让彼此多了一分亲切的感觉。大家通常借用饭局来达到拉拢、收买人心的作用，以便此人能够为己所用。最终，在自己需要的时候，以达到推波助澜的作用。

很多人脉关系就是从一场大饭局开始的，因为所谓的志同道合、话太投机，而互留联系方式，方便下一场，甚至下更多场的饭局。每个人都有自己的生活圈子，也都有着自己的能力，而人在这个社会上，不可能成为一个孤立的个体，说不上哪天你就需要哪个人的帮助。所以说，通过每一个饭局，你都要把它当作是你与人沟通交流的一个平台，你可以凭借着这个平台认识更多的朋友，扩展你的人脉关系，索取你想要得到的信息。然而这些有利条件，都将在你日后的发展中帮上你大忙，甚至带你走向成功。这也就是从饭局出发，最终超越饭局的精华所在。

自 2000 年起，全球著名的投资商巴菲特每年拍卖一次与他共享午餐的机会。2008 年，这次难得的与巴菲特共进午餐的机会被“中国私募基金教父”赵丹阳和段永平一起以 211 万的天价拍得。对赵丹阳而言，巴菲特一生的投资经验是难以用金钱衡量的无价之宝，就像武侠小说中所写到的与武林高手过招一次后，功力就能够得到大幅度的提升一样。赵丹阳携家人和段永平及几位朋友一起与“股神”巴菲特共同度过了 3 个小时的午

餐时间。他非常肯定地说，在受到巴菲特这样的高手点拨后，自己在投资方面又上了一个新的台阶，这场午餐虽然极为昂贵，但能让自己日后少走许多弯路，所以非常值得。

如今的现实生活就是这样，人与人的交往总是和饮食分不开，最初的相识多是设一个饭局来打破僵局，生意人也总会在推杯换盏中达到各自双赢的目的。许多活动都在饭桌边，边吃边谈的。说是吃饭，其实重点是联络感情，饭桌交谈提供了超越白纸黑字的模糊空间和诠释天地。

虽然一顿午餐被开出了天价，但是从这一餐中，赵丹阳汲取了很多投资方面的经验，这些经验是他人生中的一桶金，的确，相对于有形的金钱，无形的经验则是无价之宝。如果能有机会与金字塔尖的人共餐对话，千万不要吝啬腰包里的 Money！因为这一餐的交流定会让你受益匪浅，物超所值。在这样的饭局中，你不仅仅是填饱了肚子，更重要的是你获得了难能可贵的经验和指点，这也就是所谓的超越饭局的意义。

所以，善于利用饭局的人都是能成大事的人。因为他们懂得将生意做得人性化、人情化，添加了人情在其中的生意，自然就会更容易被接受，也更容易获得最终的成功。正如官场所说的那句名言“酒杯一端，政策放宽。”官场的政策都可以在酒桌上得到放宽，更何况一场生意？

善于利用饭局，懂得驾驭饭局，就可以从饭局出发，超越饭局，最终达到成功、财富的彼岸。将公式化的谈判加入“情”来慢慢调和，“酒”到渠成，自然就会超越飘香的酒海，驶向胜利的彼岸。

第7章 精心布置一个完美的“饭局”

在闲暇之时邀上几位亲朋好友、生意伙伴小酌几杯，欢声笑语之间增进了彼此的感情。谁都会吃饭，但想要成功地布好一个“饭局”却是难上加难。一个成功的饭局，不但可以让宾客们吃得尽兴，还大大提高了主人的身价，给人留下深刻的印象；而一个失败的饭局，不但会影响与宴者的兴致，还有可能为主人的交际、事业埋下隐患。

备局须全面，谨防因小失大

备局，简单地说就是为宴请做局，也就是为宴会做好邀请、预定等各方面准备。例如要提前确定宴会的形式、宴请的目的和邀请对象等，要调动自己各个方面的积极因素为其做充分准备。一个善于做局的宴请者，往往懂得如何力争完美，如何在细节上取胜。

宴会作为商务人士交换意见的平台，其优点就在于可以在欢快的环境中让人们放下心中的隔阂，让领导变成朋友甚至伯乐。那么在这样的环境下，更应该努力营造轻松喜悦的氛围，切不可一时疏忽而酿成大错。

一天，上海一家公司的经理准备宴请一位重要客户。为了给客户留下一个好印象，经理亲自在一家有名的酒店预订包间并点了菜。为了体现出自己宴请的诚意，他点的都是酒店的特色菜，天上飞的、水里游的、地上跑的，无一不全。更值得一提的是，为了让来自异乡的客户感受到本地的特色，经理更是特意点了一份烤乳猪。

傍晚，客户来到富丽堂皇的酒店，对环境和服务都赞不绝口，随着佳肴一盘一盘地出现在餐桌上，客户的雅兴也越来越高。然而就在那份烤乳猪上桌时，客户却突然沉默了，脸色也是十分难看。经理不明白为什么气氛突然就急转直下了，还一直推荐“烤乳猪”这个特色菜想挽回原本热闹的氛围。不曾想却越描越黑。最后客户甩手离开，经理才意识到，客户是一名素食主义者，当然会对其行为很反感。生意没谈成，经理后悔也为时已晚。

由上述案例我们知道，饭局之中，要想安排令宾客满意的饭菜，吃得既美味又舒适，并非易事，绝对不能想当然地随便处理。也许你的好意安排，反而触犯了别人的忌讳。因

此，一定要在宴请之前，对所请客人的民族习惯和宗教信仰进行一番较为详细的了解，这样在宴请的时候才能做到有的放矢，避免还没做局就已出局的尴尬事情发生。

失败的宴请往往会成为你交际中的败笔，它会使他人对你的诚意和能力产生怀疑。所以，无论你是为了求人办事或其他原因宴请别人，都不可有丝毫大意，一定仔细并尽心地做好充分准备。

有备无患，应对各式饭局

宴请是一个永恒的考题，在宴会结束之前，你永远不知道席间可能会发生什么事，所以在宴请前，必须要未雨绸缪，精心设局。所谓设局，就是设一个好的局，一个能够自我完善的局；需要谋局者事先统筹规划，考虑到可能发生的种种情况，力争做到万无一失，才能最后稳操胜券。一个好的局绝对不是一蹴而就的，它往往需要做局者在做局前精心准备，这个精心准备的过程就是设局。要想设一个好的饭局，设饭局者必须要有全局观念，要将宴会中所有可能出现的问题扼杀于萌芽状态。只有这样，设宴者才能占尽天时地利人和，抢占制胜的先机。

在一个好日子里，王某和其未婚妻将要举行婚礼，他们早早就发出请柬邀请了一些同事与朋友前来参加婚宴。好事成双，当天在同一酒楼有另外一对未婚夫妇也将举行婚礼，为了避免两家客人走错，双方约好凭自家请柬入场。

客人们陆陆续续地到来，王某的上司周主任和他的妻子也来捧场。周主任先去停车场停车，让夫人先进。然而等周主任打算进入宴会厅时，却被拦住了。原来王某只给每对夫妻发了一张请柬，而周主任把他们夫妇的请柬给了妻子让其先进去。就这样，因为王某的一时疏忽，将自己的顶头上司拦在了婚宴门外。

虽说后来王某出来迎接并带周主任进入了宴会厅，然而可想而知，任谁吃了下属的闭门羹也不会有好心情了。如果王某可以提早预料这样的情况，一定不会吝惜这一张请柬。

在国际标准中，夫妻双方是可以只发一张请柬的，然而在中国，很多时候都是必须凭请柬入场。在这样的情况下，就更适合按实际人数来分发了。如果只因为这样的小事照顾不周导致客人甚至自己的领导有意见，真的得不偿失。

所以说，无论是设宴请客还是应邀赴宴，都应该未雨绸缪，预先考虑宴会中可能发生的事情，提前做好准备，这样才能将自己淬炼成“会吃会喝”的宴会高手！

以巧妙布局，换取最大利益

《辞海》里对于布局一词的解释是对事物的结构、格局进行全面安排。要想布置一个好的饭局，首先我们要知道怎样才能使客人顺着你的意愿开开心心地吃下去，听下去，合作下去。好的布置，会使饭局天衣无缝、水到渠成。

那么首先，应该做的就是了解其喜好，并且投其所好。很多时候，直奔主题并不是一个好方法，那只会打草惊蛇，令人觉得你俗气，从而心生厌倦。我们应该学会如何环环相扣，将对方引入自己的局中，并让他明知是局却也心甘情愿。

例如为了拿到单位的分房指标而请经理吃饭，那么一定不要直奔主题的谈及房子的问题，否则只会让经理觉得你这个下属总是为了自己的利益麻烦他。那么究竟应该如何做呢？其实正确的做法应该是，先了解清楚经理的喜好。如果他喜欢红酒，那么就备好上乘的红酒等着他；如果他喜欢香烟，就备好高档的香烟留给他。其实就算你不说，经理心中也有数，也明白这些好礼是为了什么。那么这个时候，你就可以谈一些现实的情况了。例如家中经济条件其实相对较差，这么久了都没有买起房子，那么经理自然明白你的弦外之音。

有时候，无声胜有声，双方都不点破主题，但事情依然水到渠成。聪明人应该学会环环相扣地达到自己的目的，切不可急躁、轻浮。

求人办事，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。首先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，对方也不一定会领情，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，找到对方最好的切入点，并且做得滴水不漏，让对方找不到丝毫破绽，这样他才会不知不觉间“上”你的“钩”。

学会打破僵局，冷场是饭局的杀手

经常听身边的朋友埋怨说在一些饭局中，由于陌生人太多，生疏感使大家没有共同语言，而产生了冷场。一顿饭下来几乎都是在沉默中度过。偶尔的眼神交汇，大家也都立即收回目光，闷头自顾自地吃喝。一场原本应该热热闹闹的饭局因为冷场而变得了无生趣。

其实，饭桌冷场这种现象并非只出现在与陌生人的交往中。在人与人交谈的过程中，由于话不投机或是不善表达，也会导致饭桌冷场的发生，这是非常令人头疼的事情。

饭桌冷场通常分为两种情况：一种是单向交流时，听的人因为听不懂或是不感兴趣，而导致的注意力分散，无法集中精力；另一种是双向交流时，听的人毫无反应，或者仅以“嗯”、“噢”之类的言词应付了事。饭桌冷场的根本原因在于发言者的话题没有足够的吸引力。听众仅仅出于纪律的约束或处世的礼貌而扮演一个被动的“接受”的角色。因此饭桌冷场完全应由发言的人负责。

饭桌冷场的出现，就是发言者的失败，因为他不能达到彼此沟通交流的目的。发言者既然要发言，就必须实施控制，避免饭桌冷场的发生。

避免饭桌冷场发生的办法有如下几种：

1. 发言简短。单向交流时，应景式讲话越短越好。如在与同事聚餐时，期间有领导出席，那么餐前领导发言是必不可少的。饭桌上，领导的发言越简单明了越好，通常几句慰问加上几句鼓励的语言足以。双向交流时，任何一方都不要滔滔不绝地包场，要有意识地给对方留下发言的时间和机会。自己一轮讲不完，应待对方有所反应后再讲，不要一轮就讲得很长。

2. 中止交谈。任何发言者都不愿碰到冷场，但若这种情况出现后，自己又采取了诸如简短发言、变换话题、加强语气等控制手段，仍然不能扭转饭桌冷场的局面，那就应中止交谈。长时间的饭桌冷场对交流双方无非是在浪费时间。比如你同他谈体育项目他无兴趣，变换话题他仍无兴趣，就不用再谈下去了。这叫作“话不投机半句多”。

3. 变换话题。当众讲话时遭遇饭桌冷场可通过暂时变换话题的办法吸引听众的注意力。比如在饭桌上，你正在与大家分享一些工作体会或是自身经历，可是其他人却在三三两两地交头接耳、窃窃私语，或是东张西望地看热闹，那就证明这个话题并没有引起大家的兴趣，这时你就要立刻转到下一个话题。双向交流的话题变换是不定的，应根据现场情况随时进行。比如你与别人谈今日凌晨看的一场世界杯足球赛的现场直播，可别人并不喜

欢足球，也没有在半夜里爬起来观看，对你所说的话题显得毫无兴趣，致使出现冷场，这时，你就应及时转移话题。

我们必须保证谈话的话题有趣、有益。“曲高和寡”，会导致饭桌冷场；“淡而无味”，同样会引起饭桌冷场。不希望出现饭桌冷场的交谈者，应当事先做些准备，使自己有一点“库存话题”。

下面的话题，可供饭桌冷场时“救急”之用：

1. 影视戏剧、明星、娱乐新闻。
2. 某地的风情、特产。
3. 对方事业上的成就、工作上的情况。
4. 对方的健康。“身体是革命的本钱”，每个人都关注自己的身体状况。
5. 对方的家人、朋友。“人”是谈话永恒不变的话题。
6. 对方的爱好、兴趣。当谈论自己熟悉的事物时，每个人都会有话说。

总之，打破饭桌冷场的话题，“聚焦点”要准，“参与值”要高，即话题应是共同关心、能引起注意、人人可参与意见的话题。另外，在选择话题时，要注意顾及每个人的感受。如果你所说的话题有可能引起在场者的尴尬和不快，即使此话题再能活跃气氛，引起大家的讨论，也不宜作为打破饭桌冷场的话题。否则“一人向隅，举座不欢”。比如，某人近期工作不顺，你就不要在他面前谈论别人升职之事了。有人近期丧子，一般就不要当着他的面大谈儿女之事，以免勾起他的伤感。关心、体谅、坦率、热情、真挚，是打破饭桌冷场的最有力“武器”。

避免饭桌冷场是谈话的首要也是必要条件之一，万一出现饭桌冷场时，要尽量地采取有效措施，积极应对，可以用下面的做法打破饭桌冷场：

1. 提出一件事情，或者一个人，询问对方的看法和意见，活跃谈话气氛；或向对方介绍一个人、一件事或一样东西，以转移注意力，激发他们重新开口的兴致。
2. 讲个笑话，开个玩笑，再巧妙地转入正题。
3. 拉家常，问问对方家人的情况，缓和一下气氛。
4. 就地取材，对当时的环境、陈设等发表看法，引起讨论。

只要以这样的方式去努力，相信这个世界上没有不能融化的“坚冰”和不能打破的僵局。学会暖场，对破坏饭局气氛的饭桌冷场说“Bye-bye”！

收局应画龙点睛，众人齐欢乐

收局意味着收获果实，但不是每一种果实都意味着胜利的甜美滋味，也可能是酸楚与苦涩，所以在饭局上收局注重的是双赢，要求宾主双方都能获得一定利益。如果局势只倾向于一面，那么居于下风的一方难免心存不满，从而为以后的交流合作、生意往来埋下隐患。

那么，怎样的收局方式才能称为完美？难道是为了自身利益而穷追不舍？大错而特错！我们要注意的，一定要为自己的将来留有余地。你可以打持久战，磨其耐性，也可以打地道战，敌明我暗，或者你也可以挑拨离间、坐收渔翁之利，但你唯一不能做的，就是一棒子打死。现在的社会，能够共赢才是最好的结局。

那么，如何能达到共赢呢？首先，不能虎头蛇尾，一定要从始至终有着出色的表现，另外，还要表现出诚意。

有这样一个实例。某公司的销售人员小可，为了销售一批原材料，决定请客户吃饭。席间大家对于合作的事情聊得十分愉快，小可觉得，这笔生意应该八九不离十了。然而到了结账的时候，由于正处在用餐高峰，服务员一时照顾不周，让他们等了十几分钟。小可终于沉不住气，对着服务员大呼小叫起来。小可只顾着和饭店的服务人员吵架，甚至连客户什么时候走的都不知道，更谈不上预约下一次见面或是安排车送他离开了。

就在小可以为自己肯定可以拿下这笔单子时，客户却再也没有与他联系过。

这件事值得我们深思。像这样虎头蛇尾的做法，其结果必然是“赔了夫人又折兵”。因此在饭局中，我们不仅要注意过程中的细节，更不能放过最后点睛之笔。可以说，如果能在饭局最后顾及对方的感受，将会给对方留下更长远而深刻的印象。

一场完美的宴会，进行到最后很不容易，所以越到最后越要小心谨慎，要力求宾主尽欢，切忌因小失大。要知道“一步走错满盘皆输”，一定要在最后的时候收好局，并为下一次布局做好铺垫，这样才算是给宴会画下了一个完美的句号。

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业总经理、医院管理、工厂管理、企业管理咨询师MBA等认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA研修证书（含2年全套学籍档案）

证书说明：证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导2年） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451-88342620 招生网站：<http://www.mhjjy.net>

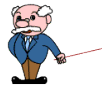
电子邮箱：xchy007@163.com 微信客服：122285053

颁证单位：中国经济管理大学 主办单位：美华管理人才学校



**全国招生 函授教育
颁发双证 权威有效**

全国Mini-MBA职业经理双证班 (26年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生 权威双证 请速充电

26年正规管理类教育机构，中国第一代MBA教育机构，值得信赖！（+教授互动微信：122285053）

全国迷你MBA职业经理双证书班®，全国招生，毕业颁发双证书，近期开课。咨询电话：13684609885

招生专业及其颁发证书：

认证项目	颁发双证（优秀毕业学员可免费升级EMBA学位证）	学费
全国《职业经理》MBA高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国：工商管理MBA课程实战班100%	高级职业经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《人力资源总监》MBA双证书班	高级人力资源总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《生产经理》MBA高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《品质经理》MBA高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《企业总经理》MBA高等教育双证班	总经理高级资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《IE工业工程师》MBA高等教育双证	高级IE工业工程师资格证书+2年制MBA高等教育研修证书	1280元
全国《营销经理》MBA高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《项目经理》MBA高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《市场总监》MBA高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《酒店经理》MBA高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《人力资源管理师》MBA双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2年制MBA高等教育证	1280元
全国《企业培训师》MBA高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《财务总监》MBA高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《营销策划师》MBA双证书班	高级营销策划师资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《行政总监》MBA高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《采购经理》MBA高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2年制MBA高等教育研修证	1280元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2年制MBA高等教育研修证书	1280元

全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《精益管理师》MBA 高等教育双证班	高级精益管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

学校还开设：薪酬管理师、绩效考核师、企业教练、企业管理师、企业合规师、物流经理、工厂管理、营销总监、精益管理师（精益生产）、健康管理师、养老机构管理、企业薪税管理师**等管理岗位MBA课程**



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（本期只收取企管辅导、职业生涯辅导费1280元，其余费用全免）
函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华企业管理有限公司、美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。

【报名须知】

1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)

2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】 (全国招生 函授学习 权威双证 请速充电) **优秀学员可免费升级EMBA学位证书**

(高级职业经理资格证书样本)



(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】 (支持网转、柜台办理和自动取款机办理) (如柜台办理请携带本人身份证到银行办理)

方式一	支付宝	支付宝账户：13684609885 户名：徐传有 微信转账：122285053 (学校唯一指定官方微信号/经理圈)
方式二	企业账户	企业帐号：562080100100076073 账号户名：哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行：兴业银行 哈尔滨新阳支行
方式三	中国银行	卡号：6217855300007073962 户名：徐传有 开户行：中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号：6217992600016909914 户名：徐传有 开户行：哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号：6222083500001062507 户名：徐传有 开户行：哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号：6228450176006094464 户名：徐传有 开户行：道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳学费 (建议首选工商银行账户)，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教学资料、考试问卷以及收费票据。

【咨询电话】13684609885 0451-88342620

【学校网站】<http://www.mhgy.net>

【微信客服】122285053 【微信公众号】MHJY1998



你该充电了！请参加26年热招:经理培训课

♥全国Mini-MBA《职业经理》双证班♥



你该充电了！中国第一代管理教育机构-美华教育 火热招生