

<<饭宴上的礼仪>>

图书基本信息

书名：<<饭宴上的礼仪>>

13位ISBN编号：9787511323989

10位ISBN编号：7511323987

出版时间：2012-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙少聪

页数：304

字数：266000

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>

## <<饭宴上的礼仪>>

### 前言

饭宴之中融合了人情交际之道，是中国饮食文化的突出特点。

在中国，一场饭宴既是亲朋故交之间的沟通交流之所，也是商场对手间的交锋谈判之地。

所谓的友情、所谓的圈子、所谓的关系、所谓的人脉、所谓一个人的能量、所谓的生意与交易，最终都绕不开饭宴。

酒肉穿肠过，交情心中留。

在中国，饭宴是无处不在的，结婚要设宴，亲人过世要设宴，升学要设宴，赔礼要设宴，求人办事要设宴，谈生意要设宴，过节要设宴，开会要设宴，打球要设宴，送别要设宴，开业要设宴……实在无事，就算随便编个理由也要大办一场，可以说，有人的地方就有饭宴。

一个完美无缺的饭宴能发挥巨大的能量。

酒桌上，人与人的距离大大地缩短，会议室中不能解决的难题，只要到了酒桌上便能迎刃而解。

所以说，它是结交朋友、拓展人脉的最佳场所，是搞定生意、积累财富的绝佳地点。

对个人而言，一个小小的饭宴有时候却可以改变一个人的一生，甚至可以影响到一个人的职业发展的成败。

无论是初入职场的新人，还是久经沙场的内行高手，或是一个呼风唤雨的管理者，无论你处于什么样的地位，做什么样的职业，如果不懂得饭宴中的应对规则，都无疑是在成功的道路上留下了阻碍。

饭宴中具体的言行举止、成事技巧、外在的穿衣打扮，都只有做到完美才能给人留下良好的印象，才能将餐桌上的每个人都纳入你的人脉圈中，让你的餐桌发挥最佳的功效，才能为你的成功扫清障碍。

为此，我们编写了这本《饭宴上的礼仪》，它囊括了所有餐桌上的应酬法则，从请人、设局、点菜、话语交流、说话技巧、人心攻破、穿着打扮、行为举止、结账方法等方面总结了餐桌上的应对技巧，让你在推杯换盏中结交朋友、拓展人脉，在觥筹交错中搞定生意、积累财富，在没有硝烟的谈判战场中掌控局面，在商场中运筹帷幄、马到成功，在职场中创造机会、加薪升迁，在朋友圈中左右逢源，进退自如。

## <<饭宴上的礼仪>>

### 内容概要

本书囊括了所有餐桌上的应酬法则，从请人、设局、点菜、话语交流、说话技巧、人心攻破、穿着打扮、行为举止、结账方法等方面总结了餐桌上的应对技巧，让你在推杯换盏中结交朋友、拓展人脉，在觥筹交错中搞定生意、积累财富，在没有硝烟的谈判战场中掌控局面，在商场中运筹帷幄、马到成功，在职场中创造机会、加薪升迁，在朋友圈中左右逢源，进退自如。

## <<饭宴上的礼仪>>

### 书籍目录

#### 第一章 应酬达人必知：饭宴中的人脉机缘

1. 谁的饭宴价值万金
2. 餐桌是人脉结交的场所
3. 饭宴是机遇的钥匙
4. 餐桌上稳固的关系要靠工作来维系
5. 在餐桌上发挥出你的“人际热量”
6. 让你的饭宴产生人脉“爆炸效应”
7. 借用餐桌打造你的竞争力

#### 第二章 欲成事，须请对人、请到人

1. 应该宴请的几种人
2. 宴请亲朋好友，彼此情谊更绵长
3. 宴请“圈外人”，让你生活事业一帆风顺
4. 一宴之恩，回味绵长
5. 宴请“顶尖”人物，并非那么难
6. 请异性吃饭，要注意涵养
7. 商务邀请中的“细”讲究

#### 第三章 让餐桌发挥巨大的人脉效益

1. 餐桌人脉经营不可“临时抱佛脚”
2. 宴请好“搭桥牵线”的人
3. 拉近与陌生人之间的距离
4. “顺其自然”的饭宴才能发挥大作用

#### 第四章 工欲善其“宴”。

必先明其“俗”

1. 讲究一下档次是很有必要的
2. 根据不同的口味，准备不同的菜肴
3. 西餐中的“洋讲究”

#### 第五章 宾主尽欢需要“妙设宴”

1. 别让细节毁了整场饭宴
2. 设宴前要有周全的考虑
3. 有“备”才能无“患”
4. 饭宴可以赶，“买卖”不能急
5. 投其口味，收效大
6. 选好宴请地点：借用“地利”巧达目的
7. 来点音乐，给宴会增添情趣
8. 收宴切勿“虎头蛇尾”

#### 第六章 饭宴点菜的学问不容忽视

1. 饭宴点菜大有学问
2. 点菜遵循“三优四忌”
3. 专业的点菜高手是如何做的
4. 不要贪图便宜，因小失大

#### 第七章 吃要有吃相，喝也要有喝相

1. 用餐时，文明礼貌很重要
2. 不要因为这些小行为坏了你的生意
3. 喝茶、喝酒也有讲究
4. 与领导吃饭，不可踩踏这些“禁区”

## <<饭宴上的礼仪>>

### 第八章 做好“表面文章”，打造独特的“活名片”

1. 体面的外表，为你的“身价”增值
2. 整洁的仪容，会让人更愿意与你交往
3. 应酬“女达人”：穿出好气色，自有好运来
4. 用合适的饰品来修饰你
5. 用微笑取悦对方
6. 伸出干净的手，将你的热情传递给对方
7. 真诚问候，快速走向对方的内心

### 第九章 优雅的举止，让你发挥最大的人际热量

1. 优雅的坐姿，体现你的良好修养
2. 行为举止要优雅得当
3. 朋友聚会也不可随意妄为
4. 开玩笑也要“适度”
5. 递张名片，没你想的那么简单

### 第十章 让每场饭宴都发挥作用

1. 与“大人物”吃饭：克服畏惧才能把握机会
2. 与陌生人吃饭：如何才能不冷场
3. 与朋友吃饭：“亲密无间”不如“亲密有间”
4. 与外宾吃饭：千万不要“想当然”
5. 与粗俗无礼者吃饭：体谅与忍让为先
6. 与小人或刁钻的人吃饭：该出手时就出手

### 第十一章 餐桌人脉是需要悉心经营的

1. 将“个人形象”自我品牌化
2. 经营互惠互利的餐桌人脉关系
3. 不要在餐桌上过于算计人情
4. 主动出击，聚拢餐桌好人气

### 第十二章 必须要掌握的饮酒攻防秘籍

1. 好宴，自然要配好酒
2. 好酒须祝好词
3. 学会拒酒词，喝出好感情
4. 不胜酒力，如何打个好圆场
5. 饭宴遭遇尴尬，敬酒就是硬道理
6. 拼酒前做好准备
7. 找不能喝的对饮
8. 事前“垫好底”，让你千杯不醉
9. 喝高了，可以试试这些食物

### 第十三章 “吃”透人心好办事

1. 由表及里，通过外在看透内心
2. 肢体语言也能“出卖”对方
3. 从小动作辨别话语真假
4. 语言特点看透对方的内心
5. 巧妙周旋，成为受人喜欢的“自己人”

### 第十四章 说话讲策略：饭宴成事的技巧

1. 主动出击，摸透对方心思很重要
2. 以静制动，用沉默威慑对方
3. 多顺着客户，才能让对方埋单
4. 出奇制胜，巧妙说服对方

## <<饭宴上的礼仪>>

5. 说服拒绝自己人的人，并非那么难

6. 如何面对餐桌上的故意刁难

第十五章 巧借不同的饭宴，达到不同的目的

1. 下午茶：在轻松愉悦中把握机会

2. “吃”好午饭：融洽同事关系不是难事

3. 借用餐桌，巧妙化敌为友

4. 餐桌是消除误会的最佳平台

第十六章 饭宴中的拒绝技巧：巧妙拒绝，不伤感情

1. 借酒装醉，拒人不伤感情

2. 用开玩笑的拒绝方式，皆大欢喜

3. 念好“拖”字诀，让你不破人情

4. 先承后转，巧妙拒绝

5. 巧拉关系，妙拒绝——补偿式拒绝

第十七章 潇洒埋单，为宴会完美收局

1. 账究竟由谁结，大有讲究

2. 别因账单让自己丢了绅士风度

3. 未雨绸缪，带足现金最保险

4. 潇洒埋单，尽显个人魅力

5. 谨防埋单“陷阱”，别掉进去

第十八章 人脉的聚拢不在宴内，而在宴外

1. 信守承诺，维护个人形象

2. 事没办成，也要感激对方

3. 让你的餐桌人脉“动”起来

4. 要感谢那些宴请我们的人

第十九章 如何设一场完美的商务饭宴

1. 瞄准宾主，把握大局，重视细节

2. 看客点菜

3. 座次随便不得

4. 细心、周到地接待客人

5. 席后致谢，体现一个“礼”字

6. 离席时，要做到礼貌有加

第二十章 要知道点涉外宴请规则

1. 涉外宴请基本礼仪知多少

2. 如何成为酒会上的焦点

3. 西餐厅中的点菜规则

4. 喝酒要喝出文化，喝出修养

## &lt;&lt;饭宴上的礼仪&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 1. 谁的饭宴价值万金我们知道，饭宴是结交和拓宽人脉、投资感情的最佳的场合，很多大生意也都是在餐桌上完成的。

在餐桌上，口中残存的美味佳肴可以使人心情愉悦。

众人喝过酒后，其无所顾忌的玩笑话语能使人开怀大笑，放松心情。

在餐桌上，我们可以把陌生人变成熟悉的人，可以把心存戒备的人在一瞬间变成知己。

在商务宴会上，有的时候，只是一句简单的话语、一杯不成敬意的薄酒就可以起到事半功倍的效果。

在很多情况下，在会议桌上解决不了的问题，到餐桌上便可以得到圆满的解决。

由此可见，饭宴的功效有多大！

对于一名企业管理者来说，如果仅仅看他自己个人具备的知识与经验，那只是他个人的知识与经验；而他的交际能力却意味着他所能动员的一切知识与经验。

具体来说，对一名职场人士而言，他在饭宴中的交际能力就代表了他的个人价值。

正因为如此，许多知名的企业CEO(首席执行官)在雇用任何一位高级职员时，第一步就是先要了解对方是否有人称道的饭宴应酬能力与交际能力。

韩国某著名企业曾经对其内部的会员进行了一项问卷调查：“你认为一个职场人士最需要具备的重要能力是什么？”

最后的调查结果显示：多数调查者都一致认为，一个职场人士最重要的能力就是接人待物的应酬能力。

在职场中，如果一个人具备了较强的应酬能力，那就表明，他已经具备了作为一个管理人员的基础。

相反，如果这方面能力不足，即便你工作能力再突出，那可能只会成为一个好员工，不会成为一个出色的管理人员。

对于这一点，中国的一些知名企业家也有同样的看法。

比如，阿里巴巴董事长马云曾言，做企业得需要聪明的头脑，它可以使你抓住机遇，然后，要想真正把机遇付诸实践，取得最终的成功必须有一定的应酬能力。

某知名体育咨询有限公司董事长吴淦华也说：“包括当初开公司、介绍推荐客户和业务等，各种朋友都会照顾我，有什么生意都会马上想到我，而这些都是饭宴中结识的朋友！”

李吉是国内一家物流公司的总经理，本来只是一个小小的店员。

他成功以后，经常向人们介绍自己的成功经验，他认为饭宴应酬能力是一个人成大事的主要因素，在一切事业中都极为重要！

一点也没错，拥有良好的交际应酬能力是一个人在事业中站稳脚跟、获得进一步发展的重要保证。

当然，我们不可能每个人都当管理人员，生活中，每个人都有不同的职业道路、不同的人生选择。

那么，对于我们这些普通职员来说，饭宴又意味着什么呢？

其实，在现代社会，一个人无论其职位的高低，其价值的大小完全取决于你人脉圈子的大小，而人脉圈子的大小，又与你是否能在餐桌上表现自如，结交对自己有帮助的人脉有重大的关系。

在现代，许多企业都流传着这样一句话：“餐桌中接触的人的多少，能办成多大的事，与一个人工资的多少是成正比例的！”

企业在选择、使用人才的时候，是极为看重一个人在餐桌上的交际能力的。

企业在雇用一个人的时候，不仅需要他从餐桌上获取有效的信息，还希望把他在餐桌上的交际能力与企业自身的发展联系起来，希望能够通过他在餐桌上的表现为公司带来极大的效益。

曾经有人向5000多名企业主做过这样的问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的销售级员工的资料，然后回答：解雇这些人的主要理由是什么？”

结果是，无论在什么地区，在什么样的行业之中，超过2/3的回答，都是一个答案，那就是这些销售人员不能在餐桌上办事。

也就是说，他们不会在餐桌上表现。

其实，我们如果仔细观察身边那些职场精英，那些上层管理者，那些能够“独当一面”的人才，都是

## &lt;&lt;饭宴上的礼仪&gt;&gt;

餐桌上的交际高手。

这些人在餐桌上，能够如鱼得水，能够谈笑风生，能够解决一切在会议上不能解决的问题。

我们会发现，他们这些人不是专业能力最强的，但却是十分善于在餐桌上经营人脉，用感情打动人心，用口才说服人心的人。

在现实生活中，可能会有人说，懂得餐桌文化，用餐桌来积累人脉，加深人与人之间的感情，对于市场人员和管理人员来说，是十分必要的，而对做技术的人来说，则是可有可无的东西。

对于这群人来说，懂得餐桌文化固然是好事情，但是不能在餐桌上结交人脉也不要紧，只要把专业技术做好就可以了。

这种观念是十分错误的！

世界著名学府麻省理工大学曾经对某个著名实验室中的研究人员做过一项简单的调查。

调查人员发现，被大家认同的十分杰出的研究人才，他们的专业技术能力根本不是焦点，而是那些善于在餐桌上结交人脉，联络感情的人。

那些平时表现一般的人，只有在遇到十分棘手的问题时，才会想起请教专家，然后再苦苦地等待，因为没有回音而白白地浪费时间。

而那些顶尖的科研人员则很少遇到这样的问题，因为他们会及早把一些难题拿到餐桌上去解决，在餐桌上去请教别人，便能立刻得到答案，能够大大地节约自己的时间。

由此可见，无论你是哪一路人，餐桌交际能力，对一个人所取得的成就影响都是不容忽视的。

因为在现在这个时代，如果你单单拥有超群的个人能力，是很难做出成绩的。

无论什么样的工作，都会遇到这样或那样的个人所不能解决的难题，而如果你能找到那个帮助你的人，那么，所有的问题将不再是难题。

如果说那些成功人士与“普通人”有什么不同的话，其第一个不同的就是：那些在事业上取得成功的人，平时都将餐桌交际、酒桌应酬看做自己工作的一个重要内容，无论其从事的是哪种工作。

那些“普通人”总是会在事到临头的时候，才会想起请人吃饭，拉关系，遇到困难才想起翻电话簿从中翻找“能帮上自己忙的那些人”；只有在与对方发生业务关系时，才会想起去宴请对方。

而那些成功人士则不同，他们随时都与人保持联系，随时都在想着“人”和“关系”，随时都在与方方面面的人打交道，即便“手头工作”再忙，他们也会抽出时间来宴请一些人，以积累一宴之恩。

所以，他们的饭宴价值千金，他们能够凭餐桌为自己的人生事业创造出新的辉煌来。

如果我们也想与更多的人士交往，也想让餐桌发挥出巨大的作用来，也想让饭宴价值千金，也想让所有的难题能够在餐桌上迎刃而解，那么，我们首先一定要懂得一些饭宴规则，懂得饭宴的交际法则，将饭宴作为拓展自身人脉的重要途径和方式。

要知道，餐桌能够拉近人与人之间的感情，能够解决会议上所不能解决的问题，也是最利于拓展人脉的地方。

只有我们从现在开始做起，做个有心人，了解和掌握饭宴里的奥妙，那么，你定能够在职场上如鱼得水，在商场上运筹帷幄。



## <<饭宴上的礼仪>>

### 编辑推荐

《饭宴上的礼仪》饭宴之中融合了人情交际之道，是中国饮食文化的突出特点，一个完美无缺的饭宴能发挥巨大的能量，它是结交朋友、拓展人脉的最佳场所，是搞定生意、积累财富的绝佳地点。对个人而言，一个小小的饭宴有时候却可以改变一个人的一生，甚至可以影响到一个人的职业发展的成败。

懂得了饭局之中的奥妙，方可步步为营，招招取胜。

中国式饭局的全面诠释，宴饮文化的活学妙用！

从零开始，“吃”出万千礼仪！

最有效的饭宴实战攻略，最全面的餐桌应酬礼仪，最实用的餐桌实战宝典！

一场好宴抵万金，一顿好饭成大事！

不同的饭宴，不同的人脉，不同的应酬法则，不同的个性人生！

在中国，要办大事，与“相关人物”吃好饭是很重要的。

饭宴之妙，不在“饭”而在“宴”！

不同的目的，都要事先巧妙设宴。

宴设得好不好。

是办成事的关键！

餐桌就是人脉交际场，只有“借局”行船的人，才能使自己越飞越高！

饭宴的功能太过强大！

如何利用饭宴办成事，是令人头痛的问题！

你想知道的饭宴应酬礼仪，人脉交际法则，餐桌上的注意事项，因人而异的应对方法，尽在这本《饭宴上的礼仪》中！

<<饭宴上的礼仪>>

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>