

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 图书基本信息

书名：《中国式饭局宴会细节全知道》

13位ISBN编号：9787218066950

10位ISBN编号：721806695X

出版时间：2010-5

出版社：广东人民

作者：常娟

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 前言

相传，明太祖朱元璋做了皇帝以后，担心那些当年与他一同打天下的兄弟们恃功夺权，于是建造了一座庆功楼。庆功楼建成那天，他摆下宴席特邀文武功臣们前来赴宴庆功，暗地里却派人在楼下埋好大量火药和干柴，准备借机引火烧楼，以除后患。尽管朱元璋做得很隐秘，但这件事还是被神机妙算的刘伯温看穿了。席上，刘伯温坐在朱元璋身边，他悄悄将朱元璋龙袍的一角压在自己的坐椅上。当大家喝得酩酊大醉时，朱元璋悄然离席。由于感受到衣角牵动，刘伯温顿生警觉，于是跟随朱元璋出了门。果然，朱元璋下楼以后，庆功楼便笼罩在一片滚滚烈焰之中。那些赴宴的功臣良将，全部葬身于火海之中了。这就是著名的“火烧庆功楼”，明太祖朱元璋借着大摆庆功宴的机会，趁所有人放松警惕之际，火烧庆功楼，轻松除去了大多数开国元勋。仅凭一场饭局，朱元璋就除去了可能颠覆大明江山的隐患，从而确保了明朝政权的稳定。自古以来，饭局就承载着权力的争夺和利益的分配。正如钱钟书老先生所说：“吃饭还有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经等等”。俗话说“无酒不成宴”，“杯子底下好办事”。酒桌上，人与人之间的距离会大大缩短，许多生意在酒桌上的成功率要远远高于办公室。因此，才会有人出高价竞拍与股神巴菲特的一顿午餐。从2000年开始，“股神”巴菲特就在全世界范围拍卖与他共进午餐的权利——“巴菲特午餐约会”。而且在过去几年间，巴菲特午餐的价码节节攀升，从2003年的25万美元，到2006年的62万美元，直到2010年的168万美元。一顿饭能拍出上百万美元来，当然不仅仅是吃饭那么简单。在这里，饭局显示出来的是社会功用，而不是单纯的吃喝，相信拍得巴菲特这顿午餐权利的人一定会利用这一饭局达到他的目的，办成他想办成的事。

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 内容概要

《中国式饭局宴会细节全知道》内容简介：饭局是中国文化的一个重要组成部分。成功的饭局，体现了设局者的精心准备以及与入局者之间的精彩博弈。《中国式饭局宴会细节全知道》全面总结和剖析了中国人请客吃饭求人办事过程中的礼仪、技巧和注意事项等，重点从备局、设局、布局、对局、收局等几个角度举例阐述饭局过程中常见的问题和解决的方法，让你在饭局之上尽显绅士风度和淑女风范，有助于你在觥筹交错间结交贵人，轻松成事。钱钟书先生说过：“吃饭还有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经等等。”确实，对于中国人，所谓人脉，所谓圈子，所谓社会关系，所谓资源，所谓一个人的能量，所谓友谊，所谓生意和交易，最后通通绕不开饭局。酒肉虽然穿肠过，交情自在心中留。这就是饭局的力量。

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 书籍目录

第一篇 吃饭事小，做局事大 第一章 走进中国式饭局 鸿门宴——历史因一场饭局而改变 杯酒释兵权——宴请就是一场利益的角逐 乾隆千叟宴——设宴是体现风范的一种手段 奇货可居——杯酒之间集商贾之大成 桃花潭水深千尺，不及汪伦送我情——酒是维系友情的纽带 第二章 宴之道——做一场滴水不漏的局 细致入微备巧局 未雨绸缪设佳局 巧夺天工布妙局 八面玲珑巧对局 宾主尽欢乐收局 第二篇 将宴前准备工作进行到底 第一章 邀请是一门艺术 宴请领导，以敬为先 宴请客户，以诚为先 宴请同事，以利为先 宴请下属，以情为先 宴请异性，以礼为先 第二章 饭前斟酌，有备无患 请少数民族客人要谨慎 宴请看场合，吃饭分档次 商务“概念饭”要巧吃 座次安排，尊卑有序 音乐——宴会的情调师 第三章 宴会上，你的形象价值百万 不修边幅的人无法玩转宴会现场 不要把你自己当做暴发户 别让妻子包装你 “男人味”让人食不下咽 魔鬼藏于饰品细节中 第三篇 你是你自己的地狱，也是你自己的天堂 第一章 最初的三分钟暴露出你的本质 肮脏的手握不住成功 强抱不能用来求“亲” 颤抖的腿会让别人的心也跟着颤抖 别顺手将客人的名片塞进裤兜 别以貌取人——请把个人的爱憎放在口袋里 第二章 小心，你可能是全场“关注”的焦点 微笑——愉悦自己，也愉悦别人 当你用食指指着别人时，有三根手指指着你自己 朋友聚会就能“出口成脏”吗 做宴会女王，岂可漏洞百出 喧宾夺“座”惹尴尬 第三章 餐桌如战场，点菜似点兵 点菜“硬功夫”之江湖再现 谁来点菜更合适 像专业点菜师那样点菜 点菜切勿捡了芝麻，丢了西瓜 不同场合点酒水要注意 第四章 八面玲珑，巧妙行走饭局中 领导的“马屁”，该拍时使劲拍 不要忘了给你的下属打打“兴奋剂” 你的耳朵知道你的未来 回礼吧，你以为真的有雪中送炭的人吗 长城不是一天砌成的，事情也不是一顿饭就能办成的 第四篇 宴会进行时，做最成功的自己 第一章 万般皆由你，半点不由人 你的“超声波”让大家头痛 不要让你的舌头超越你的思想 你在细品食物，别人在细品你 你的酒杯正凌驾于领导之上 一个喷嚏“打”跑了生意 第二章 敬酒有道，酒不醉人人自醉 形势不妙，敬酒为上 饮好开头两杯酒 引经据典巧敬酒 频频敬酒有妙招 第三章 拒酒有招，少饮一杯情更深 少喝酒，多办事 以礼还礼巧拒酒 请君人瓮应对车轮敬酒 动之以情拒酒 宴席“不倒翁”的拒酒七法 第五篇 推杯换盏间，打一场心理战 第一章 巧舌如簧，掌控他人于无形 用好舌头，事半功倍 让对方跟着你的话题走 问出对方的本意 激将激到他的心里 适当制造一点悬念 第二章 看透对方心理，办事水到渠成 洞悉他人的需要 了解人际交往共同的心理原则 感情投资让你一本万利 得意时不忘安抚失意之人 使对方只能说“是” 第三章 觥筹交错间，巧妙应对难应酬的人 滴水不漏 应对笑里藏刀的人 对自私自利的人敬而远之 谨慎应对深藏不露的人 远离搬弄是非的人 宽厚平和 对待尖酸刻薄的人 第六篇 做好饭局，助你突破困局 第一章 教你摆脱左右为难的“困局” 跳出“两难”问题的圈套 别人当众刁难你，怎么办 面临是非，你应当“急刹车” 如何说服明确拒绝自己的人 怎样有效指责别人的错误又保留面子 第二章 身处饭局，五种博弈思维助你成事 巧抓时机，求人办事事半功倍 善于退让，以退为进 掌握火候，又快又好办成事 活用谎言，巧成事 旁敲侧击，达己目的 第三章 宴会上，求各种人办事有妙招 让关系疏远的亲戚为你办事 让你的“敌人”乐意为你办事 让小人为你办正事 让“小人物”全心全意为你办事 让“犟驴”般的人为你办事 第七篇 做好宴会的“终结者”你义不容辞 第一章 酒足饭饱后的阴霾 “废物”利用的尴尬——用筷子剔牙 吃不完不能“兜”着走 一个饱嗝的蝴蝶效应 饭后一支烟的恶果你来尝 从席间悄无声息消失的你 第二章 天下没有免费的午餐 男人埋单显风度 AA制聚会，为什么你不付钱 谁请客谁埋单天经地义 不要总把自己当做“上帝” 不带现金吃“霸王餐”实在要不得 第八篇 步入国际化，应对涉外宴请 第一章 涉外宴请的注意事项 了解涉外宴请的形式及各国的宴请座次 掌握各国餐具的用法 不同国家习惯不同的食物和饮料 小费，付还是不付 参加涉外宴请的注意事项 第二章 部分国家的餐饮礼仪 美国的餐饮礼仪 日本的餐饮礼仪 韩国的餐饮礼仪 法国的餐饮礼仪 英国的餐饮礼仪 第九篇 教你吃西餐 第一章 西式宴会讲究多 西餐基本礼仪 自助餐礼仪 鸡尾酒会上的礼节 西式婚宴有讲究 第二章 西餐注意事项 西餐的摆台及座次安排 西餐的餐具及其摆设 西餐点菜的窍门 在西餐厅喝酒的注意事项

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 章节摘录

插图：第一篇 吃饭事小，做局事大第一章 走进中国式饭局鸿门宴——历史因一场饭局而改变秦朝末年，天下纷乱，各派军阀为了自己的利益相互混战，楚怀王阵营的两员将领——刘邦与项羽各自攻打秦朝的部队，尽管刘邦的兵力不及项羽，但他先破了咸阳，项羽为此愤怒不已，派英布击函谷关，项羽进驻咸阳后，到达戏西，而刘邦却只在霸上驻军。刘邦的左司马曹无伤派人在项羽面前说刘邦打算在关中称王，项羽听后更加愤怒，下令第二天一早让兵士饱餐一顿，一鼓作气打败刘邦的军队。一场恶战在即。这时，刘邦从项羽的叔父项伯口中得知此事后，心中诧异不已，于是他恭恭敬敬地给项伯捧上一杯酒，并与项伯定为儿女亲家。刘邦利用感情攻势，很快收买了项伯，项伯答应为他在项羽面前说好话，并让刘邦第二天前来谢项羽。在鸿门宴上，虽然美酒佳肴无数，却暗藏杀机，双方之间的矛盾一触即发。项羽的亚父范增，一向认为留着刘邦是养虎为患，所以主张杀刘邦。在酒宴上，他一再示意项羽发令，但项羽犹豫不决，默然不应，迟迟没有下令。范增召项庄舞剑为酒宴助兴，想趁机杀掉刘邦。可项伯为了保护刘邦，也拔剑起舞，掩护了刘邦。就在这危急的关头，刘邦的部下樊哙带剑拥盾闯入军帐，怒目直视项羽。项羽见此人气度不凡，只好问来者是谁，当得知樊哙是刘邦的参乘时，立即命手下赐酒，樊哙一口气就喝完了，项羽又命人赐猪腿后，接着问樊哙：“你还能喝吗？”樊哙说：“我都不怕死了，还怕喝酒吗？”樊哙还乘机说了很多刘邦的好话，并且提到当年刘邦和项羽的兄弟情义，项羽听后无以对，刘邦便假借尿遁逃跑了。刘邦逃走后，派部下张良为自己推托，说：“沛公不胜酒力，无法前来道别，现向大王献上白璧一双，并向大将军范增献上玉杯一双，请您收下。”项羽收下了白璧，而范增则拔剑将玉杯砍碎了。这就是历史上有名的鸿门宴。鸿门宴是一场意义不单纯的饭局，其中充斥在宾与客之间的不是愉悦欢快的气氛，而是急迫紧张、一触即发的战意。作为鸿门宴的两位主角——项羽与刘邦，他们为争夺关中地区的统治权，在鸿门宴这一场饭局之上进行了面对面的交锋。在此饭局中，有觥筹交错，亦有刀光剑影，背景波谲云诡，杀机四伏，每一个与宴者都紧绷着神经。

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 编辑推荐

《中国式饭局宴会细节全知道》：中国人必知饭局应酬实用宝典。吃饭事小，做局事大，备局设局布局对局收局，饭局细节决定成败，悟透饭局潜规则，人生战场如鱼得水。《中国式饭局宴会细节全知道》：如果你想要打造出最优秀的团队，就要通过饭局激励你的下属如果你想让你的上司器重你，就要通过饭局让他明白你忠诚拥护他的心意如果你想和同事和谐相处，就要通过饭局联络感情如果你想要让客户对你的产品产生兴趣，就要通过饭局建立彼此间的信任如果你想抱得美人归，就要通过饭局向她施展你的魅力身份可千变万化，饭局的重要性和影响力却如出一辙。要想轻松地办成事，就必须巧妙地利用饭局，从其细节处着手，找到成功的捷径。

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 精彩短评

- 1、这本书还可以，值得学习
- 2、极为老套，随便翻翻。
- 3、封面很尘，有点小损坏，不过这个价钱也值了。
- 4、最怕的是教条，这本书还好，每篇把例子也放入，能比较好的理解，同时也能加深印象。
- 5、很有用的，实战型很强
- 6、都是些简单、老套的道理，肤浅的很，让人失望
- 7、相当的差，不值得购买。
- 8、满心欢喜购买了这本书，满心欢喜打开浏览阅读，可从头到尾不知所云，东拼西凑的没有新意的话堆彻全“书”。总共224页，标价30元，卓越价18元，含“金”量着实是高，除此之外，此外别无是处。常娟是何许人也，“书”中没有介绍。我想一个人想通过出书来点钱，也不能出垃圾书啊！有我一个人上当购买了，希望不要有后来者上当了！
- 9、如同楼上所说，不但有N多老掉牙的典故，而且某些例子中的诗啊，对联啊啥的，感觉较假，有n年前看主旋律《故事会》故事的感觉.....
- 10、看了一半，还好啦
- 11、昨天刚刚到货，随手翻了一下，感觉不吸引人，看的有些乏味。开篇的例子太老套了，鸿门宴、杯酒释兵权等等，都是老少皆知的典故了。还有一些劝酒、拒酒的例子和方法，太不实际了，哪有人喝杯酒还念个白来字的押韵顺口溜啊，总体感觉不值得购买。
- 12、还没有开始看，不过感觉不错
- 13、很官方，没什么实际用处。
- 14、不是特别好，适合初学者，感觉有点不太实用。
- 15、纸质好差，有种受骗的感觉
- 16、可以了解在中国需要了解的一些饭局规则。
- 17、内容太制式化了，不吸引人
- 18、这本垃圾书，确实不值得买，什么实质性的东西都学不到，标题倒起得很厉害一样！！千万不要买
- 19、好一个饭局 吃的不是饭 是局啊
- 20、老套，读到一半有点看不下去了。
- 21、有点脱离实际
- 22、人际交往中的4条原则:相互原则，利益交换原则，自我保护原则，同步变化原则
- 23、非常一般！基本上不具备名称所对应的内容与力度。饭局，入席就是入局！局者，诡道也！本书稍作修改，可成《饭局礼仪》
- 24、不值得买，这类书籍与外译本差异太大。
- 25、书的感觉像是盗版书，印刷质量差。很粗糙。
- 26、就是一般的扯淡书....以场景形式来植入细节。看看也无妨。
- 27、一本左凑右拼的书，无任何参考价值
- 28、如果没出社会的,可以买,出了社会一些日子,不用买了. 很基本的东西. 跳着看,也没什么
- 29、看看有收益

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 精彩书评

1、1、礼仪很重要2、不差这顿饭3、点菜要学习4、气氛要控制总的来说还是比较全面地描述了与饭局相关的种种事项。ok

## 章节试读

### 1、《中国式饭局宴会细节全知道》的笔记-第1页

#### 1. 通过对方送的礼物可以看出送礼者的性情爱好

某君在过年过节时经常会收到一些礼物，他每次都是将这些礼物与送礼者的名字记下来，为的是作为回礼的参考。天长日久，他逐渐悟出：从对方所送的礼物上可以观察此人的性情爱好。如果对方送陈年美酒给你，即表示送者也对美酒有所偏好；若赠送造型典雅的茶具，赠送者必是茶艺爱好者。如此说来，每个人对礼品的选择，经常在无意识中透露出自己的喜好，即便是价格颇为高昂，也会产生“这也是自己所喜爱的”这种心理，而不去在乎其价格的高低了。

因此，请记住，当你回礼时也要选择对方喜欢的并且需要的礼物赠送，这样才能真正表达自己回礼的诚意，让对方满意。

#### 2. 礼品价值高低，取决于双方所送礼物的价值

回礼时一定要以对方所送的礼物为基准，可以稍稍高一点点，比如上述案例中的小乔回礼，就比当时小葛所送的多了一点。但是不可过高，否则对方可能会觉得你是在故意显摆，或者是认为你是在向他暗示他送给你的礼物价值太低了。那样反而会引起对方的不快，所以，一定慎重。

请客送礼讲究不少，回礼更是不可小视，所以，收了别人送的礼物者，一定要多用点心，只因为：天上不会掉馅饼，世上也不会有雪中送炭的人。

### 2. 打哈欠

在餐桌上打哈欠常常给别人这样的感觉：对饭菜或谈话没有兴趣，已感到很不耐烦了。如果在大庭广众下你控制不住打哈欠，一定要马上用手捂住嘴，接着说：“对不起。”千万不可毫无顾忌，张口就来，那样容易让对方心生不快。

### 敬酒小贴士

别人敬酒时，要站起来，且一般敬酒时自己的酒杯都得略低于对方。如果对方是长辈且是自己的上级，一般是碰其酒杯的三分之一处略低，而且碰杯时不是拿整个杯子去碰，而是略倾斜酒杯，拿自己的酒杯口去碰，但不要太倾斜，否则有做作之嫌。如果对方是官级比你高很多的领导，或是年纪很长的长辈，你就要用双手敬酒。另外，也不必碰得酒杯“框框”作响，只要发出清脆的碰撞声即可。

酒逢知己千杯少，能喝多少喝多少

### 7. 托会法

此法专用于中午酒场，是单位领导或重要工作人员用以拒酒的屡试不爽的法宝。领导逢会必讲话，讲话不能讲醉话，故中午不饮酒属于正常；重要工作人员下午上班，近领导身易被领导嗅出酒气，故中午不饮酒也易被原谅。

#### 1. 中途离席的技巧

##### (1) 选择适当时机告别

当有人中途离席时，整个气氛势必会受影响，谈话也会被迫中止，转而将视线集中在那些离席的人身上。所以一定要注意选择告辞时机，不要在大家聊天聊得正热烈时或重要的事情还未宣布前就离开，最好的时机是在大家都用餐完毕的时候。

##### (2) 不可不知会一声而自行离开

客人如确有急事需先行告辞，应向主人说明原因，表示歉意；同时，为了不影响他人，可以请同桌其他的人待久一点，继续刚刚的话题，同时表示歉意，说明自己是真的有要事在身必须先告辞，不是故意要扫大家的兴。

邀请领导进餐主要有两种目的：一种是表示庆贺。如工作上取得成绩，或者晋升、涨工资等。另一种是有事相求。既然是有求于人，在礼仪上就更应该予以重视。而在餐桌上表现自己最恰当的方法莫过

## 《中国式饭局宴会细节全知道》

于优雅的举止谈吐。按照这样的思路，运用类似的方式来获得领导的信任，在工作中，领导才会更有信心把任务交给你去做。在中国，“吃”是万金油，尤其是在物质短缺时代，“吃了别人的嘴软”，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。正所谓无功不受禄，邀请领导赴宴必须找个合适的理由，否则领导不来赴你的宴会，这场局也进行不下去。所以必须在尊敬领导的前提下，寻找最合适的理由对领导发出邀请。宴请客户，以诚为先做生意的人都说客户是上帝，所以都想搞好与客户的关系，既然如此，宴请是免不了的。成功的商业人士善于记录客户的资料，研究重要客户的各方面资料，分析其喜好。邀请客户吃饭应注意要真诚对待不同类别的客户。“诚”就是真诚相邀，不虚情假意，不违约、不失信，竭尽所能满足客户的需求，令其欢欣而来，满意而归。一般邀请客户参加宴会的方式有以下几种。

如今，同事关系在人们的日常工作和生活中变得越来越重要。很多公司都有了不成文的习俗：升迁者要请其他同事吃饭。身在这样的大环境中，你也应当入乡随俗，不然就会显得过于小气。此外，宴请同事时要注意：第一，量入为出；第二，注意身份。如果身份级别不高，不要动辄邀请同事去高级餐厅，否则可能会被认为过于招摇，反而引起同事们的反感。

另外，席间话题的选择一定要把握“火候”。同事之间谈话，最好选择与工作无关的轻松话题，像与老朋友那样的调侃式的对话在同事聚会时要小心使用，不要无形中得罪了同事。席间也不要谈同事的隐私，即使是闲聊，如被心怀不轨的人听到，也很可能会被添油加醋地到处宣扬。因此，有关同事的隐私和秘密，不说为佳。

除此之外，同事之间聚餐时一定要注意不要在同事面前批评上司。有些人在白天受了上司的批评后，喜欢晚上约个同事喝一杯，然后对着同事发牢骚，认为同事既然和自己喝酒了，就应是站在自己这一边的，于是借着酒气对上司大肆批评起来。这种事情一定要避免。不论多么值得信赖的同事，当工作与友情无法兼顾的时候，朋友也可能会变成“敌人”。在同事面前批评上司，无疑是自丢把柄给别人，有一天身受其害都不自知。就算这位同事和自己是肝胆相照的挚友，不会做出出卖自己的事情，但也得小心“隔墙有耳”，不要贪一时的口舌之快而坏了自己的前程。

如果是女性约会男性共餐，也要注意采取什么样的方式邀请，要具体问题具体分析，根据交际的目的、性质和对方的身份而定。学者、专家、企业老总等，大多业务繁多、工作繁忙，对他们最好提前预约，以便与他们安排时间；对于时间充裕、工作便于调整的人提前预约当然更好，不过即使临时邀请，一般也能随请随到；对一些团体的重要人物，要公开邀请，甚至借助传播媒介，既能体现了公正无私、光明磊落，避免对方太太误会，又利于引起关注，从而促进宣传、扩大影响；邀请男朋友则可悄悄进行，没必要大张旗鼓，以便于交往活动顺利进行。

西服上衣一般不能与其他裤子搭配着穿。在颜色的选择上，藏青色、灰色和铁灰色是象征权力的颜色，普蓝色意味着友善，而精致的细条纹图案则可以为你的服装增添一些情趣和变化。不要让你的妻子包装你，即便她是“时尚先驱”，因为在你的商务宴会上，你的服装要的不是格调和时尚，而是成熟、权力、威严和领导力。

一个人的穿着往往代表着他的身份与地位，廉价的服装常常让男人抬不起头来，让他们在社交场合屡屡受挫，他们的心境会因此变得越来越消极，事业上自然无法成功，也就无法获得领导的赏识，如此恶性循环。

如果说介绍双方时，先介绍地位低的，地位高的人先伸手；男士和女士握手，女士先伸手；长辈和晚辈握手，长辈先伸手；上级和下级握手，上级先伸手。实际上这主要是表示前者对后者的接纳。如果客人和主人握手，客人到来时，一般主人先伸手，表示欢迎；而客人离开的时候，一般是客人先伸手，意为让主人留步。

## 《中国式饭局宴会细节全知道》

名片交换礼节的第一步是选择适当的时候交换名片，除非对方要求，否则不要在年长的上级面前主动出示名片，那样显得十分不礼貌。

在一群陌生人中最好不要到处传发自己的名片，那样会让别人误以为你是个低素质的推销员，只会鄙视你。因此，在商业社交活动中要有选择地发送名片。

假如你所面对的是一群不认识的人，那么最好等别人先发送名片。名片的发送可在刚见面或告别时，但如果你即将发表自己的意见，就应该在说话之前发名片给周围的人，这样可以有助于他们认识你。如果你出席重大的社交活动，那么一定要事先准备好名片。交换名片时如果名片已用完，可用干净的纸代替，在上面写下个人资料，不可随便写在别人的名片后面代替，那只会显得你不尊重对方。

总而言之，身为下属的你一定要明白，领导不会无缘无故请你吃饭，既然请了，你就得把握时机，有所表现，该拍马屁、戴高帽的时候绝不能手软。不过，高帽是美丽的谎言，首先要让人乐于相信和接受，不能太离谱；其次是美丽高雅，不能俗不可耐、低三下四，糟蹋自己也让别人倒胃口；再者便是不可过白过滥，毫无特点，不动脑子。此外，你必须时刻谨记“大拍马，大成功；小拍马，小成功；不拍马，难成功”的“至理名言”，这样你才能在宴会中成为最受领导“器重”的人。

1. 让下属感觉他很重要 每个人身上都有个无形的胸卡，上面写着“让我感到我的重要”。这句话揭示了与人相处的关键所在。因此，你一定要让他感到自己很重要，比如时常关心一下他的工作、生活情况。哪怕只是一句温暖的问候，也会让他感到自己很重要，从而觉得你是个通情达理的领导，没白请你吃这顿饭。2. 真正宽容下属 如果你的下属是因为做错了事，想获得你的原谅才请你吃饭的，只要他犯的错误无关原则问题，你都应该适当表态，可以稍稍训斥一番，然后对他表示理解和宽容。

3. 体现人性化的一面 如果下属是因为之前与你产生分歧，甚至发生争执，事后特意请你吃饭表示和解的话，你该适度进行一番自我批评，点明双方的争执是由于一时过于主观，最好能以幽默缓解彼此的紧绷情绪，体现人性化的一面。让下属明白你是个就事论事的人，决不会在背后做小动作，公报私仇。

当然，受下属宴请本身就说明你是个不错的领导，否则下属也不会自讨没趣。不过，为了让你和下属的关系更和谐，你还是应该巧妙利用下属请你吃饭的机会，真诚地鼓励他们，从而让你们之间能更默契地合作。

# 《中国式饭局宴会细节全知道》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)