

职场饭局里的六大“潜规则”

上海农林职业技术学院(食品系) 苑金荷

在职场,办事吃饭是常事,但是这样的饭局往往是不好应付的,诸多的潜规则等待你去体味。

座次

总的来讲,座次是“尚左尊东”、“面朝大门为尊”。若是圆桌,则正对大门的为东,主客左右手边的位置,则以离主客的距离来看,越靠近主客位置越尊,相同距离则左侧尊于右侧。若为八仙桌,如果有正对大门的座位,则正对大门一侧的右位为主客。如果不正对大门,则面东的一侧右席为首席。

如果为大宴,桌与桌间的排列讲究首席居前居中,左边依次2、4、6席,右边为3、5、7席,根据主客身份、地位,亲疏分坐。

如果你是主人,你应该提前到达,然后在靠门位置等待,并为来宾引座。如果你是被邀请者,那么就听从东道主安排入座。

点菜

如果时间允许,你应该等大多数客人到齐之后,将菜单供客人传阅,并请他们来点菜。当然,作为公务宴请,你会担心预算的问题,因此,要控制预算,你最重要的是要多做饭前功课,选择合适档次的请客地点是比较重要的,这样客人也能大大领会你的预算。

如果你是赴宴者,你应该知道,你不该在点菜时太过主动,而是要让主人来点菜。如果对方盛情要求,你可以点一个不太贵,又不是大家忌口的菜。

点菜时,一定要心中有数。点菜时,可根据以下三个规则:

一看人员组成。一般来说,人均一菜是比较通用的规则。如果是男士较多的餐会可适当加量。

二看菜肴组合。一般来说,一桌菜最好是有荤有素,有冷有热,尽量做到全面。如果桌上男士多,可多点些荤食,如果女士较多,则可多点几道清淡的蔬菜。

三看宴请的重要程度。若是普通的商务

宴请,平均一道菜在50元到80元左右可以接受。如果这次宴请的对象是比较关键人物,那么则要点上几个够份量的菜,例如龙虾、刀鱼、鲥鱼,再要上规格一点,则是鲍鱼、翅粉等。

吃菜

中国人一般都很讲究吃,同时也很讲究吃相。随着职场礼仪越来越被重视,商务饭桌上的吃和吃相也更加讲究。以下以中餐为例,教你如何在餐桌上有礼有仪,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,其中飘着柠檬片或玫瑰花瓣,它不是饮料,而是洗手用的。洗手时,可两手轮流沾湿指头,轻轻搓一下,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,你要是一再客气,没准人家会反感:“说过不吃了,你非逼我干什么?”依此类推,参加外宾举行的宴会,也不要指望主人会反复给你让菜。你要是等别人给自己布菜,那就只好饿肚子。

客人入席后,不要立即动手取食。而应待主人打招呼,由主人举杯示意开始时,客人才能开始;客人不能抢在主人前面。取菜要文明,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,这不仅有利用于消化,也是餐桌上的礼仪要求。用餐的动作要文雅,夹菜时不要碰到邻座,不要把盘里的菜拨到桌上,不要把汤泼翻。不要发出 unnecessary 的声音,如喝汤时“咕噜咕噜”,吃菜时嘴里“叭叭”作响,这都是粗俗的表现。

喝酒

俗话说,酒是越喝越厚,但在酒桌上也有很多学问讲究,以下总结了一些酒桌上的你

不得不注意的小细节。

细节一:领导相互喝完才轮到自己敬酒。

敬酒一定要站起来,双手举杯。

细节二:可以多人敬一人,决不可一人敬多人,除非你是领导。

细节三:自己敬别人,如果不碰杯,自己喝多少可视情况而定,比如对方酒量,对方喝酒态度,切不可比对方喝得少,要知道是自己敬人。

细节四:自己敬别人,如果碰杯,一句,我喝完,你随意,方显大度。

细节五:记得多给领导或客户添酒,不要瞎给领导代酒,就是要代,也要在领导或客户确实想找人代,还要装作自己是因为想喝酒而不是为了给领导代酒而喝酒。

细节六:端起酒杯(啤酒杯),右手扼杯,左手垫杯底,记着自己的杯子永远低于别人。自己如果是领导,知趣点,不要放太低,不然怎么叫下面的做人?

细节七:如果没有特殊人物在场,碰酒最好按顺时针顺序,不要厚此薄彼。

倒茶

这里所说的倒茶学问既适用于客户来公司拜访,同样也适用于商务餐桌。

首先,茶具要清洁。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。如果不管茶具干净不干净,胡乱给客人倒茶,这是不礼貌的表现。

其次,茶水要适量。先说茶叶,一般要适当。茶叶不宜过多,也不宜太少。茶叶过多,茶味过浓;茶叶太少,冲出的茶没啥味道。假如客人主动介绍自己有喜欢喝浓茶或淡茶的习惯,那就按照客人的口味把茶冲好。再说倒茶,无论是大杯小杯,都不宜倒得太满,太满了容易溢出,把桌子、凳子、地板弄湿。不小心,还会烫伤自己或客人的手,使宾主都很难为情。当然,也不宜倒得太少。倘若茶水只遮过杯底就端给客人,会使人觉得是在装模作样,不是诚心实意。



再次,端茶要得法。按照传统习惯,只要两手不残废,都是用双手给客人端茶。但是,现在有的年轻人不懂得这个规矩,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,把茶端给客人。

离席

一般酒会和茶会的时间很长,大约都有在两小时以上。也许逛了几圈,认得一些人后,你很快就想离开了。这时候,中途离席的一些技巧,你不能不了解。

常见一场宴会进行得正热烈的时候,因为有人想离开,而引起众人一哄而散的结果,使主办人急得真跳脚。欲避免这种煞风景的后果,当你中途离开时,千万别和谈话圈里的每个人一一告别,只要悄悄地和身边的两三个人打个招呼,然后离去便可。

中途离开酒会现场,一定要向邀请你来的主人说明、致歉,不可一溜烟便不见了。

和主人打过招呼,应该马上就走,不要拉着主人在大门聊个没完。因为当天对方要做的事很多,现场也还有许多客人等待他(她)去招呼,你占了主人太多时间,会造成他(她)在其他客人面前失礼。



多购网
Duogou.cn

全球首家免费购物平台

免费购物
三步骤

多购优势

1、获取多购卡:在多购合作店铺消费后方可办理多购卡;

2、获取购物积分:在多购合作店铺消费后,即可获得与消费金额同等价值的积分;

3、免费购物:登陆多购网www.duogou.cn注册激活后,凭卡内积分即可在多购网购买与积分同等或积分价值内的商品,积分可累计,无期限使用;

例:在合作店铺消费200元,即获得200元多购卡,到多购网可选择200元等值产品

店铺加盟热线: 13153727999 山东省食文化研究会推荐合作平台

诚邀加盟 强强联手 实现赢利模式新突破

多购合作店铺类型:酒店、餐厅、茶楼、咖啡、旅游、KTV、美容、美发、健身、足浴、会所、箱包、中介、鞋帽、饰品、商贸

1、让消费者购物真正免费 2、让消费者心甘情愿增加消费金额

3、让店铺拥有持续不断的利润收入 4、让你的店铺留住人才,吸引人才

5、让你的店铺获得免费的媒体宣传 6、让店铺的地理位置不再是盈利的主要条件

7、让新老顾客主动光顾,自愿消费 8、让营销简单有效,不再为广告花钱而烦恼

有了多购卡一笔钱可以花两次

目前在以下多购合作店铺消费可以免费获得多购卡



华安楼



正方企划



圆缘圆茶餐厅



东方航空酒店



修记百货



新娘世界婚纱

更多合作店铺陆续增加中……

济南共赢多购电子商务有限公司

0531-88800130 13153727999

济南市市中区经四路恒昌大厦10楼1001室