

<<祝酒辞>>

图书基本信息

书名：<<祝酒辞>>

13位ISBN编号：9787122065964

10位ISBN编号：7122065960

出版时间：2010-1

出版时间：化学工业出版社

作者：呼志强 编

页数：312

字数：277000

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>

<<祝酒辞>>

前言

“一壶浊酒喜相逢。
古今多少事，都付笑谈中”。
人生在世，最乐处莫过于一醉也。
古人云。
珍视主人心，酒深情亦深”。
自古以来，酒便与中国人有着不解之缘，如同血液一般在中国文化的脉络里涓涓流淌。
中国是酒的故乡。
酒，丰富了中国人的生活，更孕育了中国灿烂的酒文化。
几千年来。
酒和酒文化，在传统的中国文化中占据着独特而重要的地位。
从古至今，外交场合、商贸会、喜宴、寿宴、朋友聚会、结婚生子、乔迁之喜、升学就业、喜庆佳节，以及厂庆校庆、参军提干、亲朋相聚，还有买卖经商等，都得摆酒设宴，宴请嘉宾。
人们无一不在推杯换盏中吃出氛围、喝出交情、谈成美事、增进友谊，觥筹交错、推杯换盏之间祝酒自然少不了。
祝酒的历史可以一直追溯到开始有历史记录的年代。
古代的希腊人、罗马人向他们的神祝酒，古代的北欧人则相互祝酒。
几乎每一种文化都有祝酒的习俗，最终演变成今天关于爱情、友谊、健康、富有和幸福的祝酒辞。
在17世纪的英格兰，有一个关于祝酒的传说，那时的人们在喝酒时，有斟满祝酒的习俗。
在闻名的温泉胜地（在今天的英国巴斯，那里的水以有益健康而闻名），住着一位出名的美女，一天他的情人在斟上酒后又舀了些温泉水，加在酒杯中。
祝愿她健康并一饮而尽，而后所有的朋友依次向她祝酒。
其实朋友们并非真的想喝那水，但祝酒的形式却被流传了下来。
莎士比亚说过，宴会上倘没有主人的殷勤招待，那就不是在请酒，而是在卖酒。
这倒不如待在自己家里吃饭来得舒适呢。
俗话说，饭有饭局。
酒有酒局。
酒局不好，不如不饮。
各种宴会不管酒的质量好坏，是不是饮用名酒。
酒店的名气大小，风格俗雅，酒具是否典雅别致。
环境是否清幽、热闹，菜肴是否丰盛可口……这些都是酒宴成功的基本条件。
这些条件既重要，又不是决定因素。
决定因素是祝酒辞。
祝酒辞，顾名思义就是在酒宴、酒会上发表的祝贺、祝愿之辞。

<<祝酒辞>>

内容概要

本书精心打造了中国式宴请的攻略与祝酒技巧，既阐释了宴会的礼仪和酒宴接待技巧，又介绍了祝酒、劝酒、挡酒的礼仪和实用技巧，同时遴选出各种场合祝酒的言辞。题材丰富，兼具实用，为读者精心准备了一道丰盛的宴会文化大餐。适合各层次的读者阅读参考。

<<祝酒辞>>

书籍目录

绪论 上篇 宴会礼仪：餐桌如战场，宴请无小事 第一章 宴无大小，会设宴便是好宴 一、给宴请找个理由 二、合理选择酒宴的形式 三、宴请的时空选择 四、掌握宴请成功的脉搏 五、涉外宴请的细节 第二章 迎四面宾，接八方客 一、接待好是酒宴成功的开始 二、使客人感受到“宾至如归” 三、餐桌学问不可小视 四、用餐席间交谈礼仪 五、酒宴结束后礼貌送客 第三章 点菜是一项必修课 一、点菜难，难于上青天 二、看单点菜，看人下菜 三、点菜ABC 四、知己知彼，点菜有道 五、无酒不成宴，点酒要开眼 第四章 劝君酒，君莫辞 一、能斟会敬，主客轻松 二、敬酒有方，劝酒有度 三、运用口才，“喝”出名堂 四、劝酒的六个时机 五、敬酒不吃也风流 第五章 中外宴饮名目多 一、东西南北饮食的不同 二、主要少数民族饮食习俗 三、港澳台地区饮食习俗 四、中国宗教饮食习俗 五、涉外饮食风俗礼仪 六、西式宴饮进餐习俗 下篇 实用祝酒辞：酒中会豪杰，把酒话祝辞 第一章 酒宴之花：祝酒辞 一、万事抒怀须纵酒，千宴成功靠祝辞 二、现代祝酒辞的分类 三、现代祝酒辞的要求 四、现代祝酒辞的形式 五、现代祝酒辞的最佳说法 第二章 喜宴酒：把酒言欢，畅所欲言 一、新婚祝酒辞 二、乔迁祝酒辞 三、节庆祝酒辞 四、生日祝酒辞 五、爱情祝酒辞 第三章 商务酒：“商务”就酒，越喝越有 一、迎宾祝酒辞 二、开业祝酒辞 三、答谢祝酒辞 四、周年庆典祝酒辞 第四章 聚会酒：相聚饮酒以为乐 一、毕业祝酒辞 二、亲情祝酒辞 三、友情祝酒辞 四、送行祝酒辞 五、军营祝酒辞 第五章 处世酒：人在江湖走，哪能不喝酒 一、职场祝酒辞 二、升职祝酒辞 三、解忧祝酒辞 四、励志祝酒辞

<<祝酒辞>>

章节摘录

在请客吃饭之前，都会有很周密的策划。

会给吃饭一个明确的定义和任务。

也就是吃饭的分类，是饭口的工作餐，还是为达到目的的攻关餐：是为了联络感情的聚会，还是为庆祝合作成功的庆祝餐。

由于吃饭的意义性质不同，所要达到的目的也不同，因此在吃饭前，自己心里一定要明确。

也就是请客吃饭第一招：为目的而吃饭。

由于吃饭的意义不同，所要参加的人员自然不一样。

很多人请客户吃饭时，对作陪的人员不加选择，结果由于作陪的人不会说话，或者很会说话，一顿饭吃完了，业务没谈成，倒让自己的朋友和客户成了朋友。

所以请客吃饭的第二招：精心选择作陪人员。

请客吃饭的第三招：懂得礼貌，安排好座位。

这一点有些人都不很在意，在请客吃饭时，座位的安排没有长序，无形中得罪了客户还不知道。

特别是在宴请政府官员或者长辈时，一定要按顺序安排。

当我们进入餐厅后，直对门口的位置是主宾位，主宾位的右手是次宾位，以此类推，主宾位的左手边是主陪位，以此类推。

当然根据吃饭的性质不一样可做调整，但大体不要违反礼貌原则。

根据宴会的性质不一样，要保持不同的气氛。

如是要解决合同的未尽事宜或者要攻关，先要倾听客户的意见，再根据情况做适当地洽谈。

不要只顾洽谈而忘了吃饭。

吃饭喝酒这是谈判和攻关的润滑剂。

当有冷场时，就以喝酒来活跃气氛。

请客吃饭第四招：吃中谈。

谈中吃，一切为了达成目的。

无论是何种性质的吃饭都不要出现：酒喝多了，胡说八道：有女士在场时，不要无所顾忌地讲荤段子：也不要粗话满天飞。

更不要忘记了吃饭的目的。

要做到气氛活跃，不失高雅，诙谐幽默，又不要乱开玩笑，为了利益你争我夺互不相让，但也要彬彬有礼。

<<祝酒辞>>

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>