

ДЕЛА РЕШАЮТСЯ ЗА СТОЛОМ

КИТАЙСКИЙ ЭТИКЕТ
ДЕЛОВОГО УЖИНА



АЙРТОН КОС

Айртон Кос

Дела решаются за столом. Китайский этикет делового ужина

<https://litres.ru/74620063>

SelfPub; 2026

Аннотация

В Китае деловой ужин может закончиться провалом ещё до разговора о цене.

Вы заняли не то место. Начали тост невовремя. Отказались от бокала так, что хозяин почувствовал себя оскорблённым. Зачем узнавать эти тонкости ценой отношений с партнёром? Подготовьтесь заранее: кого куда посадить, что заказать, о чём говорить, как отказаться от выпивки и уладить вопрос со счётом. Книга разбирает неловкие ситуации, к которым не готовит даже отличная презентация. Прочтите её до приглашения в ресторан. За столом вам понадобятся и хорошие манеры, и деловая хватка.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Этикет при размещении гостей за столом на деловом ужине	7
Глава 2. Этикет заказа блюд на деловых банкетах	50
Глава 3. Этикет тостов на деловых банкетах	79
Конец ознакомительного фрагмента.	114

Дела решаются за столом. Китайский этикет делового ужина

Предисловие

Для делового человека ужины и банкеты — привычная часть работы. Такие встречи помогают завести знакомства, сблизить гостей и хозяев, устранить недоразумения и расширить круг общения. За столом можно лучше узнать друг друга, проявить свои качества и способности. Нередко именно в непринуждённой атмосфере застолья заключаются деловые сделки.

Когда литераторы и учёные собираются вместе, они обсуждают интересные темы; когда собирается группа выдающихся людей, они поднимают бокалы, читают стихи и откровенно делятся своими сокровенными чувствами — именно так и появилось знаменитое «Предисловие к Ланьтин». Когда политики и поэты собираются вместе, неизбежно возникают разговоры о властных интригах; ведь герои — это люди с великими устремлениями и мудрыми планами, и именно так возникла яркая сцена «Обсуждение героев за вареным вином»; красавицы и знатные дамы терзались ревностью и

соперничеством; когда вино смешивалось с грустью, нахлынула целая буря чувств, и уже после трёх чаш гости пьянели — так родилась песня «Опьянение императорской наложницы», которую исполняют до сих пор. Будь то беззаботное удовольствие или мучительные переживания — всё это растворяется в облаках дыма над чашами с вином. Деловые банкеты — это место, где собираются элита делового мира; здесь важно не столько само вино, сколько беседы за столом. Используя банкет как средство общения, с помощью трапезы устанавливаются бесчисленные связи, и в процессе взаимных уступок достигается большое или малое согласие — деловые банкеты, без сомнения, становятся продолжением рабочей среды.

На деловом банкете проявляются личные качества участников, культура компании и мудрость её руководителя. За столом можно многому научиться: понимать людей, ориентироваться в сложных ситуациях и действовать уверенно и тактично. Древняя поговорка гласит: «Проницательность в делах мира — это наука, а умение ладить с людьми — это искусство». Деловой банкет тоже требует такого мастерства: среди звона бокалов и стука палочек для еды порой решается исход важного дела.

Иногда один приём меняет всю жизнь человека, а один банкет может повлиять на успех целой компании. Поскольку деловые ужины служат важным средством общения, правила этикета здесь особенно значимы. Внимания требует всё: по-

вод встречи, состав гостей, бронирование стола, выбор блюд и напитков, рассадка, тосты, предложения выпить или попробовать угощение, беседы, оплата счёта, встреча и проводы гостей.

Книга «Правила этикета деловых банкетов» подробно рассматривает правила, приёмы и тонкости поведения за столом. Материал разделён на девять тем: прибытие на банкет, выбор блюд, произнесение тостов, беседы, предложение выпить, вежливый отказ от алкоголя, общение с гостями, взаимодействие за столом и оплата счёта. На примерах разбираются типичные затруднения и способы их преодоления. Эти советы помогут уверенно держаться за столом, завести полезные знакомства и заключить выгодные сделки.

Глава 1. Этикет при размещении гостей за столом на деловом ужине

Деловой ужин — это место, где гости обмениваются чувствами, а также важная площадка для деловых переговоров. В зависимости от того, кто приглашен и где проходит мероприятие, подход к поведению должен меняться: например, между официальным деловым ужином и обычным деловым ужином лежит целая пропасть. В какой обстановке — такие действия, в каком месте — такие поступки. Не стоит недооценивать процесс еды и выпивки: этикет за столом заслуживает особого внимания.

1. Разумное и упорядоченное распределение мест

Маленький Чжао только что закончил университет и устроился в отдел по связям с общественностью отеля «М». После нескольких лет упорного труда и усердной работы он был назначен начальником отдела. Однажды отель принимал крупного бизнесмена, прибывшего для обсуждения инвестиционного сотрудничества, и менеджер поручил Маленькому Чжао организовать прием. Маленький Чжао подготовился очень тщательно, но, нечаянно, всё же перепутал места для главного гостя и почетного гостя. Из-за большой загруженности никто из присутствующих не заметил этого вовремя. Когда же ошибка была обнаружена, было уже слишком

поздно. В результате этот инвестиционный проект сорвался, а Маленький Чжао был переведён из отдела по связям с общественностью. В китайской культуре питания рассадка гостей играет очень важную роль: здесь соблюдается иерархия и порядок, а принципы рассадки гласят: «левая сторона выше, восточная сторона почетнее» и «место лицом к входу считается почетным». На семейном банкете первое место занимает самый старший по возрасту, а последнее — самый младший. В частности:

если стол круглый, то главный гость сидит напротив входа; места слева и справа от него оцениваются по расстоянию до главного гостя: чем ближе к нему, тем почетнее место; при равном расстоянии левое место считается более почетным, чем правое. Если это стол «Восьми мудрецов» и есть место, расположенное прямо напротив входа, то правое место на стороне, обращенной к входу, занимает главный гость. Если же стол не расположен прямо напротив входа, то почетное место занимает правое место на стороне, обращенной на восток.

Если это большой банкет, то при расстановке столов главное место занимает переднее центральное место, слева от него идут места № 2, 4 и 6, а справа — № 3, 5 и 7; рассадка осуществляется в соответствии с рангом, статусом и степенью близости по отношению к главному гостю.

Если гостей много, то столы делятся на главный и второстепенные. За главным столом сидят хозяин и самые важные

гости, за второстепенными — гости, чьё положение несколько ниже; к рассадке гостей за остальными столами не следует придавать особого значения.

В международном этикете к рассадке гостей также предъявляются особые требования:

1. Официальные или крупные банкеты

На официальных или крупных банкетах обычно рассаживают всех гостей, хотя можно рассадить только часть гостей, а остальным просто указать номер стола или предложить свободно выбирать места.

Распределение мест на банкете в основном зависит от протокольного ранга присутствующих, а также учитывает такие факторы, как политические отношения, язык общения и религиозные убеждения.

Если статус почетного гостя выше, чем у хозяина, в знак уважения к нему почетного гостя можно усадить на место хозяина, а хозяин займет место почетного гостя, а второй хозяин — слева от почетного гостя.

При наличии гостей-женщин в китайской традиции принято сажать представительниц женского пола вместе: почетный гость — справа выше хозяина, а супруга почетного гостя — справа выше хозяйки. Согласно общепринятой международной практике супруги не сажают вместе; обычно мужчины и женщины располагаются чередуя, ориентируясь на хозяйку: почетный гость — справа выше хозяйки, а супруга почетного гостя — справа выше хозяина.

Если почетный гость приходит с супругой, а супруга хозяина не может присутствовать, обычно можно пригласить другую женщину, имеющую соответствующий статус, в качестве второй хозяйки. Если среди присутствующих нет женщины с подходящим статусом, супругов почетного гостя можно разместить по обе стороны от хозяина.

При использовании длинного стола, рассчитанного на 6, 10 или 14 человек, хозяин и хозяйка могут занимать традиционные места на обоих концах стола. Если стол рассчитан на 8 или 12 человек, хозяину и хозяйке рекомендуется сидеть на обоих концах длинного стола.

При использовании круглого стола переводчик обычно располагается справа от почетного гостя; при использовании длинного стола его также можно разместить напротив почетного гостя и хозяина. Если переводчик не занимает место за столом, он сидит позади почетного гостя и хозяина.

2. Рассадка гостей на небольших или неформальных обедах

При приёме гостей необходимо правильно определить «почётные» и «обычные» места. К «почётным» местам относятся: места у окна, места в глубине зала, места с видом на красивый пейзаж.

При рассадке гостей на китайском обеде сначала приглашают гостей занять места; если вы сидите за одним столом с начальником, предложите ему сесть на место рядом с вами, а сами встаньте слева от стула, осторожно отодвиньте стул

правой рукой, стараясь не производить шума.

На самом деле, в настоящее время многие правила рассадки за столом во время китайского обеда уже не так сложны, как раньше. С учетом зарубежных этикетных норм они изменились следующим образом: правое место считается почетным; первый почетный гость садится справа от хозяина, второй — слева от хозяина или справа от первого почетного гостя; наливание вина и подача блюд осуществляются с правой стороны гостей: сначала почетным гостям, затем хозяину; сначала дамам, затем мужчинам.

Если вы участвуете в банкете с участием иностранных гостей, вам следует заранее ознакомиться с порядком рассадки, принятым в разных странах, чтобы быть готовым к любой ситуации и избежать проявления невежливости по отношению к другим.

В некоторых странах и регионах перед входом в дом для приема пищи необходимо снимать обувь. Например, в Марокко, Японии, Южной Корее, Турции, Сингапуре и арабских странах, а также в китайской провинции Тайвань.

В США и Китае почетный гость обычно сидит справа от хозяина. А в Швеции и Дании почетный гость обычно сидит слева от хозяина.

В Швейцарии хозяин сидит на одном конце стола, а почетный гость — на другом.

В Японии место для почетного гостя всегда находится напротив ниши, и гость садится первым. Поскольку это почет-

ное место, гость должен сначала действительно предложить хозяину занять его, хотя в конечном итоге гость должен подчиниться хозяину и вежливо занять свое место. Кроме того, за границей не следует самостоятельно выбирать себе место, а нужно дождаться, пока хозяин укажет вам, где сесть.

2. Неловкость, связанная с тем, что гость занимает место хозяина

Однажды Сяо Ван пришёл на банкет по случаю 70-летия одного человека; когда он прибыл на место, почти все гости уже собрались. Сяо Ван хотел поскорее найти свободное место и сесть, но, насколько хватало глаз, вокруг были одни люди, и свободных мест не было видно. Вдруг Сяо Ван заметил одно свободное место, поспешил к нему, молниеносно занял его и поздоровался с гостями за столом; хотя все они ответили на приветствие, их выражения лиц были весьма натянутыми. Сяо Ван решил, что это всего лишь нормальная реакция людей, которые его не знают, и, не задумываясь, успокоился и стал ждать начала банкета. Через некоторое время Сяо Ван почувствовал, что все взоры обращены на него, и как раз начал удивляться, как вдруг один из господ указал на то, что находилось за его спиной. Маленький Ван обернулся и увидел, что на задней стене висит огромный красный иероглиф «Шоу» (долголетие). Оказалось, что в спешке он занял место именинника. Он тут же почувствовал, как лицо его обжигает, и, смутившись, встал. По совету одного из доброжелателей он нашел место в углу и сел. Как можно не

почувствовать неловкость, когда на тебя смотрят все?

Из-за своей невнимательности и неосторожности Маленький Ван нечаянно «захватил» место, предназначенное для именинника, и привлек к себе «внимание» всех присутствующих — ситуация была крайне неловкой. Хотя Маленький Ван поступил так непреднамеренно, остальные гости на банкете не будут так считать: они просто подумают, что он не знает правил рассадки.

В предыдущем разделе мы уже рассказали, как правильно и упорядоченно распределяются места. Если следовать этим правилам, ошибок, конечно, не будет, но что делать, если вы окажетесь в ситуации, подобной той, в которой оказался Маленький Ван?

Прежде всего, мы должны понимать, в чём заключается принцип рассадки. Принимая участие в банкете, необходимо не только знать свою роль в этот день, но и понимать, где за столом сидят хозяева и хозяйки, где — почетные гости, а также где — остальные гости обоих полов. Только после этого следует занять место в соответствии со своей ролью, ни в коем случае не повторяя поступка маленького Вана, который «занял чужое место».

Как же правильно сесть, чтобы не проявить невежливость? Для этого необходимо обратить внимание на следующие моменты.

1. Следуйте указаниям хозяина и садитесь на место, указанное организаторами; ни в коем случае не садитесь на сво-

бодное место по собственной инициативе. Перед входом в зал следует заранее узнать номер своего стола и место за ним. На важных банкетах и деловых ужинах при входе обратите внимание, указано ли ваше имя на карточке с именем на столе, и не садитесь на любое свободное место. На обычных банкетах или семейных и дружеских ужинах также следует сначала поздороваться с хозяином и следовать его указаниям.

2. Не следует по собственному усмотрению искать знакомых или садиться рядом с теми, с кем хотите познакомиться, а также не стоит проявлять чрезмерную вежливость, доходящую до перетягивания друг друга за руки. Кроме того, при рассадке следует уступать место пожилым людям, лицам, занимающим высокое положение, и дамам. Если рядом сидит пожилой человек или женщина, следует проявить инициативу и помочь им сесть первыми. Затем правой рукой отодвиньте стул и садитесь с левой стороны. При этом следует кивнуть в знак приветствия соседям по столу.

3. Важно соблюдать правила вежливости при садиться. Когда гость подходит к своему месту и просто садится на него, это считается невежливым поведением. Правильный способ садиться — с левой стороны: сначала перешагнуть одной ногой в промежуток между столом и стулом, а затем перенести туда и вторую ногу. Когда обе ноги окажутся на месте, верхнюю часть тела следует держать прямо, а нижнюю — согнуть, чтобы сесть вертикально.

4. Если вы первым подошли к столу, то слегка отодвинь-

тесь внутрь, чтобы другим было удобнее сесть. Когда гостей много, а стульев не хватает, нельзя без разрешения тянуть стулья с соседних столов; следует попросить официанта помочь перенести стулья или найти другой просторный стол.

5. Деловой обед — это неформальное деловое мероприятие, и к рассадке, как правило, не предъявляется строгих требований: обе стороны могут садиться, где им удобно. Однако из вежливости хозяин должен дождаться, пока гости рассядутся, прежде чем сесть сам, и уступить гостям места с лучшим видом. Если хозяин и гость одного пола, хозяин может сесть напротив гостя или слева от него. Если гость другого пола, хозяину следует выбрать место напротив гостя.

6. На китайских банкетах в большинстве случаев используются круглые столы, и места по обе стороны от хозяина обычно отводятся для почетных гостей или главных гостей; если вас не пригласил хозяин, не следует занимать эти места.

3. Не следует пренебрегать этикетом при рассадке

Однажды, после того как Цинцин провела тренинг для сотрудников одной компании, генеральный директор пригласил её на ужин. Когда пришло время садиться за стол, генеральный директор предложил Цинцин занять почетное место. Пока Цинцин скромно отказывалась, двое новых сотрудников компании без церемоний плюхнулись на почетные места, говоря: «Не стесняйтесь, всё равно круглый стол, сидеть где угодно — одно и то же, иначе мы сами сядем!» Усевшись, они наклонились над столом и начали без умол-

ку болтать, время от времени доставая из сумок маленькие зеркала, чтобы посмотреть на себя, и поправляя причёски пальцами. Хотя незнание не виновато, эти два новых сотрудника, несомненно, произвели на генерального директора впечатление людей, не знакомых с правилами этикета. За столом неизбежно возникает обмен вежливыми речами при рассадке гостей — это важный ритуал для китайцев перед едой. Если обойтись без этого ритуала и позволить всем садиться, как им удобно, тот, кто займет главное место, будет выглядеть высокомерным, а те, кто сядут на второстепенные места, естественно, будут недовольны. В результате у каждого возникнут свои переживания, и атмосфера за столом неизбежно станет неловкой. Поэтому этикет при рассадке очень важен. При рассадке следует обратить внимание на следующие детали:

1. Личные вещи следует убрать на место

Не следует оставлять на столе личные вещи, такие как сумочки, перчатки, ключи, зажигалки, сигареты и т. д., поскольку обеденный стол предназначен исключительно для приема пищи. Размещение на нём личных вещей мешает другим гостям и считается крайне невежливым. Так где же их следует оставлять?

В ресторанах более высокого класса обычно имеется гардероб. Такие вещи, как пальто, куртки, зонты, пакеты и т. п., можно передать обслуживающему персоналу для хранения в гардеробе, чтобы не запачкать одежду и чувствовать себя

более свободно.

Мелкие предметы, такие как перчатки, можно положить в сумочку, а саму сумочку — положить на спинку стула, а важные вещи, которые нужно иметь при себе, можно положить под ножки стула.

Возможно, многие не привыкли ставить сумку на пол; в таком случае вы можете положить её между спиной и сиденьем или на колени.

Если соседнее место пустое, сумку можно также положить на стул или повесить на вешалку для сумок.

2. Сохраняйте правильную осанку за обеденным столом

Сидя за обеденным столом, держите тело прямо, а обе ноги ровно поставьте на пол. Конечно, это не означает, что за столом нужно сидеть прямо, как стрела, но и не следует сидеть, как тряпичная кукла, сгорбившись и обмякнув в кресле.

Во время еды предплечья и спина должны прилегать к спинке стула, а живот — находиться на расстоянии примерно одного кулака от стола. Лучше избегать сидения со скрещенными ногами. В перерывах между подачей блюд можно опираться локтями одной или обеих рук на столешницу — это не считается нарушением этикета, так как такая поза естественна для человека, увлечённо беседующего с собеседниками. Однако во время еды локти лучше убирать со стола. Невежливо расставлять руки в стороны так, что это доставляет неудобства соседям по столу с левой и правой

стороны.

Когда вы делаете паузу во время еды, есть несколько вариантов, как расположить руки. Можно положить обе руки на стол, упираясь запястьями в край стола; можно также положить руки на колени под столом, не шевеля ими. В любом случае, это гораздо лучше, чем перебирать еду в тарелке пальцами или играть с волосами.

3. Не поправляйте одежду за столом

На банкетах некоторые дамы имеют привычку поправлять одежду за столом и доставать маленькое зеркальце, чтобы подправить макияж. Такое поведение, во-первых, свидетельствует о вашем низком самоуважении, а во-вторых, западные люди могут ошибочно принять вас за проститутку, ищущую клиентов. Поэтому не поправляйте макияж за столом. Дамы, отправляясь на банкет, часто наносят яркий макияж. Если во время трапезы возникнет необходимость поправить макияж или после еды подправить помаду, следует извиниться перед гостями и отправиться в туалетную комнату, ни в коем случае не делайте этого за столом.

4. Уважайте других гостей

Не пристально смотрите на других людей. Хотя это и сложно, помните, что та пара в углу, возможно, пытается спасти свои отношения во время «последнего ужина» — ни в коем случае не подслушивайте их. Тем не менее, ресторан — это общественное место, и у вас есть полное право наслаждаться веселым общением, поэтому не нужно сидеть в ти-

шине.

4. Чистые руки «принесут» успех

Мэймэй хотела стать дистрибьютором одной косметической компании и, воспользовавшись тем, что компания устраивала банкет, пришла, чтобы предложить свои услуги. После знакомства менеджер компании, естественно, пожал ей руку, но её длинные ногти едва не поцарапали ему руку. Оказалось, что Мэймэй любит отращивать длинные ногти. Глядя на её удлинённые ногти, в которых скрывалось столько «вещей», и на руки, исписанные кучей телефонных номеров, менеджер почувствовал, как перед глазами потемнело, символически пожал ей руку и больше не обращал на неё внимания. В результате компания, естественно, отказала Мэймэй в сотрудничестве.

Пример Мэймэй показывает, что успешное рукопожатие тоже зависит от определённых условий. Красивые руки могут вызвать у других людей чувство комфорта и одновременно продемонстрировать ваш шарм, что на один шаг приближает вас к успеху. А грязные руки только мешают вам завоевать симпатию окружающих, могут даже вызвать отвращение и лишит вас успеха, который уже был у вас в руках. Поэтому уход за здоровыми и красивыми руками — это деталь, которую ни в коем случае нельзя игнорировать.

Когда вы протягиваете руку, внимание неизбежно привлекают ваши ногти, поэтому поддержание их в хорошем состоянии также является неотъемлемой частью ухода за руками.

Даже если у вас нет возможности посетить профессионального мастера маникюра, мы должны позаботиться о своих руках самостоятельно. Ни в коем случае не ищите оправданий, чтобы пренебрегать своими руками — ведь они являются нашим «вторым лицом».

При стрижке ногтей следует обратить внимание на следующие моменты:

1. Длина: длина ногтей не должна превышать 2 миллиметра.
2. Промежутки между ногтями: в них не должно быть посторонних предметов.
3. Выработайте привычку: приучитесь к правилу «подстригать раз в три дня, проверять каждый день».
4. Уход за ногтями: в повседневной жизни женщинам следует наносить лак ровно, аккуратно и эстетично, не допуская неравномерного слоя.
5. Ухаживайте за кожей: руки человека постоянно находятся на открытом воздухе и выполняют самые разные действия, поэтому кожа на руках особенно подвержена сухости и старению. Поэтому необходимо постоянно ухаживать за кожей рук, чтобы замедлить процесс старения и сохранить их здоровье и красоту. Только тогда, когда вы протянете руку, она произведёт на окружающих приятное впечатление и вызовет симпатию.

Однажды на приёме один менеджер сказал своей секретарше: «Я не хочу вести дела с этим клиентом — у него са-

мое слабое рукопожатие из всех, кого я видел, а руки у него ледяные. Мы уже несколько раз пожимали друг другу руки, но с каждым разом его руки становились всё холоднее, и у меня создавалось ощущение, будто я жму руку мёртвой рыбы. Сейчас я с большим подозрением отношусь к нему, ведь у человека с холодными руками и слабым рукопожатием нет энергии и искренности. На следующих банкетах обращай на него особое внимание, не дай ему доставить неприятности сегодняшним гостям». Услышав это, секретарша сразу же попросила нескольких человек задержать того гостя, и до самого конца банкета он не смог никуда уйти, не говоря уже о том, чтобы общаться и взаимодействовать с другими присутствующими.

Этот пример показывает нам, что рукопожатие должно быть с умеренной силой. Если собеседник крепко сжимает вашу руку, вы подсознательно отвечаете тем же, чтобы не оказаться в невыгодном положении. Рукопожатие, в буквальном смысле — соединение рук, — это также общение сердца с сердцем, то есть люди могут почувствовать в нём сильную связь. Рукопожатие может показать, насколько человек искренен. Когда искренний человек жмёт вам руку, она кажется тёплой; хотя фактическая температура его руки, возможно, и не высока, его искренность горячо передаётся через обе руки, вызывая у собеседника доверие и симпатию.

На банкетах рукопожатие является наиболее часто используемым элементом этикета. Оно символизирует друже-

любие и уважение, представляет собой безмолвное общение, способное преодолеть существующие эмоциональные барьеры, углубить взаимопонимание и доверие между сторонами, а также выразить поздравления, поддержку и т. д. Однако иногда оно может также передавать равнодушие, неискренность, отказ или противостояние. Поскольку рукопожатие имеет такое большое значение, то и то, как правильно его совершать, является важной наукой.

1. Существуют правила относительно того, кто должен протянуть руку первым

После представления лучше не протягивать руку сразу же. Когда молодой человек или сотрудник низшего звена представляется старшему по возрасту или занимающему более высокую должность, ему следует ориентироваться на реакцию собеседника: если тот вместо рукопожатия кивает в знак приветствия, молодой человек или сотрудник низшего звена также должен кивнуть в ответ.

По традиции при рукопожатии между мужчиной и женщиной первая протягивает руку женщина; при рукопожатии между старшим и младшим первым протягивает руку старший; при рукопожатии между начальником и подчиненным первым протягивает руку начальник. На самом деле это в основном является выражением признания первого вторым. Если гость и хозяин пожимают друг другу руки, то при прибытии гостя обычно хозяин протягивает руку первым, выражая приветствие; а когда гость уходит, обычно гость протя-

гивает руку первым, давая понять хозяину, чтобы тот его задержал. Однако в ресторане могут быть люди, которые не соблюдают порядок приветствия рукопожатием. В таком случае, как только кто-то протянул руку, собеседник должен своевременно ответить на рукопожатие.

2. Сосредоточьтесь во время рукопожатия

Когда вы пожимаете руку другому человеку, обязательно смотрите ему в глаза, улыбайтесь и, при необходимости, обменивайтесь парой слов. Ни в коем случае не смотрите по сторонам, не будьте рассеянными и не молчите.

3. Не следует слишком долго держать руку в рукопожатии

Как правило, рукопожатие между двумя людьми должно длиться две-три секунды; нельзя долго держать руку собеседника. При рукопожатии с высокопоставленными лицами, а также между мужчиной и женщиной, стандартная продолжительность составляет около одной секунды. Если вы хотите продемонстрировать свою искренность и радушие, можно немного продлить рукопожатие.

4. Следует правильно регулировать силу рукопожатия

Силу рукопожатия нужно правильно дозировать: если вы пожмете руку слишком слабо, собеседник посчитает, что вы относитесь к нему несерьезно; слишком сильное — и собеседник не только не почувствует вашего энтузиазма, но и посчитает вас грубияном. Женщинам особенно не следует протягивать руку вяло и безжизненно — это создает впечатление, будто вы даже не хотите пожать руку. Раз уж вы пожи-

маете руку, делайте это уверенно и открыто. При рукопожатии слегка сожмите руку, затем слегка покачайте ею, приложив небольшое усилие; оптимальная сила сжатия составляет около двух килограммов.

Однако, будучи представителем компании, во время переговоров не следует обхватывать руку собеседника обеими руками и раскачивать её вверх-вниз — это выглядит слишком почтительно, невольно снижает ваш статус и лишает вас делового достоинства.

5. Во время рукопожатия обращайтесь внимание на зрительный контакт

Во время рукопожатия вы обязательно должны смотреть собеседнику в глаза, улыбаться, приветствовать его и выражать уважение, демонстрируя свою искренность и уверенность. Ни в коем случае не смотрите по сторонам во время рукопожатия и не переводите взгляд на следующего человека, пока рукопожатие с текущим собеседником не завершилось — в этом случае собеседник уловит в вашем взгляде лишь пренебрежение или растерянность. Неужели чем дольше длится взгляд, тем лучше? Это не так: рукопожатие занимает всего несколько секунд, и как только руки расходятся, взгляд можно перевести на другого человека.

Раз уж в рукопожатии столько тонкостей и оно так важно, то на каком-то мероприятии, где подают алкогольные напитки, на что следует обратить внимание при рукопожатии? Семь табу при рукопожатии:

1. Не допускайте беспорядочного блуждания взгляда. Особенно недопустимо во время рукопожатия терять концентрацию, оглядываться по сторонам и выглядеть рассеянным.

2. Не следует перекрещивать руки при рукопожатии. За столом, где много людей, следите за тем, чтобы не перекрещивать руки: то есть, когда двое людейжимают друг другу руки, третьему не следует просовывать руку сверху, спеша пожать руку кому-то ещё.

3. Не следует отмахиваться от рукопожатия. Если вы небрежно отмахиваетесь от рукопожатия, это создает у собеседника впечатление, что вы человек, преследующий только свои цели, с которым трудно общаться.

4. Не следует давать слабое и безжизненное рукопожатие. Такое рукопожатие создает впечатление отсутствия искренности и нежелания сотрудничать с вами. Такое негативное отношение передается собеседнику уже одним рукопожатием, позволяя ему проникнуть в ваши намерения.

5. Не следует медлить с протягиванием руки. После того как собеседник протянул руку, мы также должны быстро протянуть свою руку для рукопожатия, а не тянуть время.

6. Не следуетжимать руку в перчатках или, после рукопожатия, вытирать руки полотенцем — это может создать у собеседника ложное впечатление, что вы считаете его руки грязными, что является проявлением невежливости.

7. Самое страшное — отказаться от рукопожатия. Отказ

от рукопожатия, когда собеседник первым протягивает руку, считается невежливым в любой ситуации. Если у вас мокрые или грязные руки, следует отказаться от рукопожатия, обязательно объяснив причину и извинившись. Поэтому, даже если у вас есть какие-то сомнения, не стоит пренебрегать рукопожатием при первом знакомстве.

Рукопожатие — это один из элементов этикета в современном обществе; в ходе общественных мероприятий люди часто обмениваются рукопожатиями. Правильное рукопожатие позволяет продемонстрировать собеседнику свою искренность и уверенность в себе, а также является возможностью для установления контакта и завоевания доверия.

Крепкое и энергичное рукопожатие передает собеседнику ваш энтузиазм, теплоту и доброжелательность. Оно означает: «Давайте вместе постараемся!» или «Вы произвели на меня очень хорошее впечатление». С помощью энергичного рукопожатия вы можете дать понять собеседнику, что именно вы играете ведущую роль, что дает вам значительное преимущество в плане авторитета. Рукопожатие — вы уже научились этому?

5. В обмене визитными карточками есть свои тонкости

Даминь посетил коктейльную вечеринку, где все обменивались визитными карточками. Однако из-за большого количества визиток вскоре его визитник переполнился, и Даминю пришлось сунуть визитки собеседников в карман брюк, чтобы освободить руки для получения новых. Но Даминь да-

же не заметил, что в тот момент, когда он отвернулся, лицо собеседника мрачно потемнело.

В барах или на банкетах люди обычно обмениваются визитными карточками, и это имеет очень важное значение. Визитные карточки позволяют зафиксировать информацию о встреченных людях, а также служат базой данных, которая помогает вам поддерживать дальнейшую связь с владельцами визиток. Эти небольшие карточки содержат много полезной информации и даже расширяют круг ваших знакомств, позволяя познакомиться со многими новыми людьми, что вполне может стать основой вашего будущего успеха. Поэтому, обмениваясь визитными карточками с другими людьми, необходимо обращать внимание на некоторые мелкие детали и не относиться к полученным визитным карточкам небрежно.

Если, как Даминь, вы без раздумий суете чужую визитную карточку в карман, это часто может вызвать недовольство собеседника или даже обидеть его, а вы даже не догадаетесь об этом.

Обмен визитными карточками настолько важен, так на что же нам следует обращать внимание при обмене визитными карточками?

1. Не следует вручать визитку слишком рано

Чтобы раздавать визитные карточки с умом, в первую очередь нужно выбрать подходящий момент для обмена, чтобы собеседник принял их и вы получили наилучший эффект.

Если собеседник не попросит об этом, не следует самостоятельно показывать свою визитную карточку в присутствии старшего начальника — это будет выглядеть крайне невежливо. Помните, что визитные карточки нельзя раздавать во время еды, так как это время подходит только для общения, а не для деловых переговоров.

2. Выбирайте, кому давать визитку

В компании незнакомых людей лучше не раздавать визитки всем подряд — это может создать у окружающих ложное впечатление, что вы являетесь недобросовестным продавцом. Поэтому на деловых мероприятиях следует раздавать визитки выборочно. Если перед вами группа незнакомых людей, лучше подождать, пока они первыми протянут вам свои визитки. Визитки можно вручать при первом знакомстве или на прощание, но если вы собираетесь высказать своё мнение, следует раздать визитки окружающим перед тем, как начать говорить — это поможет им запомнить вас.

3. Принимайте визитные карточки с уважением

Когда кто-то протягивает вам визитную карточку или предлагает обменяться визитными карточками, вам следует немедленно прекратить всё, чем вы занимаетесь. Если у вас что-то в руках, сразу же положите это, встаньте, улыбнитесь и посмотрите собеседнику в глаза. Принимайте визитную карточку обеими руками или правой рукой, ни в коем случае не принимайте её только левой рукой.

4. Прочитайте визитную карточку про себя в знак уваже-

ния

После того как вы приняли визитную карточку собеседника, немедленно уделите около полуминуты времени, чтобы внимательно прочитать её про себя от начала до конца — это является проявлением уважения и внимания к собеседнику. Принимая визитную карточку, следует поблагодарить собеседника вслух или повторить используемые им скромные и уважительные выражения, такие как «Прошу вас о поддержке» или «Прошу вас о совете», либо представиться самому; нельзя оставаться безмолвным. Если вам нужно сразу же вручить свою визитную карточку, лучше сначала убрать визитную карточку собеседника, а уже потом передать свою. Не следует действовать одновременно в обе стороны — это может привести к перепутыванию визитных карточек и создать неловкую ситуацию.

5. Бережное хранение — проявление уважения

После ознакомления с визиткой следует аккуратно положить её в карман пиджака или в визитницу. Если после получения визитки от другого человека вы будете вертеть её в руках, небрежно положить на стол, сунуть в задний карман брюк или передать кому-то другому, это будет выглядеть невежливо. Не пачкайте визитные карточки, не раздавайте их во время еды, ни в коем случае не мните и не играйте с чужими визитками, а тем более не делайте пометки на чужих визитках. Подобные действия вызовут неприязнь собеседника, являются крайне невежливыми и могут привести к

провалу вашего общения.

6. Иметь при себе визитные карточки — признак искренности

Если вы посещаете важное общественное мероприятие, обязательно заранее подготовьте визитные карточки. Если во время обмена визитками у вас закончились карточки, можно использовать чистый листок бумаги и написать на нём свои данные, но ни в коем случае не пишите их на обратной стороне чужой визитной карточки — это будет выглядеть как проявление неуважения к собеседнику.

7. Ни в коем случае не раздавайте поврежденные визитки

Лучше не давать визитку вовсе, чем раздавать поврежденную или грязную. Визитки следует бережно хранить, аккуратно складывая их в визитницу, футляр или карман, чтобы они не повредились; изношенные визитки следует выбрасывать.

6. Эти действия могут все испортить

Лю Хуэй, недавно окончивший университет и устроившийся в компанию, был симпатичным и способным молодым человеком. К своему первому участию в деловом мероприятии компании он подготовился очень тщательно. Ко всем присутствующим клиентам он относился с одинаковым уважением, особенно к дамам: Лю Хуэй строго соблюдал этикет и, когда собеседница протягивала руку, всегда мягко пожимал её. Однако на протяжении всего мероприятия дамы не проявили особого восторга по поводу вежливости и сдер-

жанности Лю Хуэя. Не могущий понять причину, он тайком обратился за советом к одной из опытных «старших коллег». «Старшая коллега» улыбнулась, попросила Лю Хуэя еще раз продемонстрировать, как он пожимает руку, а затем сказала ему: «Ты жмешь руку слишком слабо, дамы могут подумать, что ты вообще не обращаешь на них внимания или что тебе не хватает уверенности в себе!»

Язык тела в баре также очень разнообразен, особенно после того, как выпьют три бокала вина: люди начинают сбрасывать «маски» и показывают свое «истинное лицо». Посмотрите: даже те, кто обычно ведет себя осторожно и сдержанно, могут сказать что-то удивительное и начать жестикулировать, и их прежний элегантный образ мгновенно исчезает.

Если вы разберетесь в языке тела, то обнаружите, что после того, как человек входит в бар, по тому, как он пожимает руку другим, как смотрит на людей, а также по выбору места, заказу блюд и напитков, можно судить о его характере и настроении.

Наши лица и руки передают сигналы, наша одежда передает сигналы, внешность и макияж также передают сигналы. Одним словом, когда другие люди разговаривают с нами лицом к лицу, то, что они видят, не менее важно, чем то, что мы говорим, а порой даже важнее.

Мы должны помнить: не позволяйте следующим действиям испортить вам впечатление.

1. Прижимать предметы к телу и крепко сжимать их

Если вы крепко сжимаете в руках кофейную чашку, блокнот или сумочку и держите их перед собой, это подразумевает застенчивость и сопротивление — вы как бы прячетесь за предметом, стараясь сохранить определенную дистанцию между собой и собеседником. По возможности не держите предметы перед собой, а кладите их рядом. Конечно, перебирать мелкие предметы в руках — тоже плохой знак, который можно истолковать как недостаточную подготовку. Во время встречи с другими людьми старайтесь держать руки в естественном, расслабленном положении.

2. Склонять голову, чтобы посмотреть на часы или осмотреть свои ногти

Это явный признак скуки; не смотрите на время, когда разговариваете с другими людьми. Точно так же следует полностью избегать осмотра своих ногтей.

3. Беспричинно опускать взгляд на пол

Если во время разговора, особенно когда вам следует ответить, вы опускаете взгляд на пол, большинство людей посчитают, что вы не согласны с их мнением или не знаете, как дать им дельный совет; иногда это даже воспринимается как непреднамеренный признак высокомерия. Поэтому правильно смотреть вперед и поддерживать зрительный контакт.

4. Привычка прищуривать глаза

Слегка прищуренные глаза — это инстинктивная и уни-

версальная мимика, характерная для всех животных в животном мире. Поэтому, когда вы прищуриваете глаза, у собеседника создается впечатление, что он вам не нравится или вам не нравятся его мысли. Некоторые люди ошибочно прищуривают глаза во время разговора, хотя на самом деле они просто думают. Не передавайте людям неверную информацию — не прищуривайте глаза.

5. Натянутая улыбка

Это ещё одна распространённая мимическая уловка, вводящая в заблуждение. При искренней улыбке появляются морщинки в уголках глаз, и всё лицо меняется. При фальшивой улыбке двигаются только губы. Отличить одно от другого очень легко.

6. Учащенное моргание

Свидетельствует о тревоге. Некоторые люди, отвечая на вопросы, нервничают, у них учащается сердцебиение и увеличивается частота морганий. Поскольку большинство людей смотрят друг другу в глаза, это сразу же замечается собеседником. Когда вы нервничаете, особенно если кто-то смотрит на вас с близкого расстояния, обратите внимание на частоту своих морганий.

7. Не поворачиваетесь лицом к собеседнику

Это свидетельствует о дискомфорте или отсутствии интереса. Когда мы увлечены разговором, ноги и тело обращены лицом к собеседнику. При общении с человеком, который нас не интересует, ноги и тело автоматически поворачивают-

ся в другую сторону. Во время разговора, стоя лицом к собеседнику, вы создаете у него впечатление, что действительно заинтересованы в том, что он говорит.

8. Стучание ногами по полу или постукивание пальцами по столу

Эти два действия обычно указывают на стресс, нетерпение или раздражение. Обратите внимание на свои привычки и попрактикуйтесь в расслаблении конечностей.

9. Прикосновение к лицу во время разговора

Прикосновение к лицу, особенно к носу, часто рассматривается как признак обмана. Прикрывание рта также является распространённым сигналом лжи. Если вы поглаживаете подбородок, глядя на собеседника, это словно говорит: «Я вас оцениваю». Во время разговора уберите руки от лица, чтобы не показаться невежливым.

10. Сидеть на краю стула

Этот жест явно указывает на душевное и физическое дискомфорт. Это поза, выражающая беспокойство, которая заставляет окружающих тоже чувствовать себя неловко. Сидите на стуле ровно, а если вам нужно наклониться вперед, просто наклонитесь спиной.

11. Постоянное верчение на стуле

Это также является проявлением душевного и физического дискомфорта. Люди могут подумать, что вы не хотите продолжать разговор. Поэтому не поворачивайте ноги каждые две-три минуты.

12. Наклоняться назад

Это сигнал об усталости и отсутствии интереса. Некоторые также интерпретируют это как: «Ты мне не нравишься». Обычно люди наклоняются вперёд, когда им кто-то нравится. Наклон назад означает желание дистанцироваться от человека, который вам не нравится.

13. Руки за головой или на бедрах

Этот жест обычно интерпретируется как проявление чувства превосходства. Так можно вести себя только с близкими друзьями.

14. Скрещенные руки

Это сигнал настороженности. Некоторые воспринимают его как проявление самонадеянности. Лучше раскрыть руки или опустить их вдоль тела.

15. Чесать затылок и шею

Это указывает на сомнения и неуверенность, а также рассматривается как признак лжи. Во время разговора с другими людьми старайтесь держать руки подальше от головы.

16. Потягивание за воротник

Это сигнал, означающий: «Мне очень некомфортно или я нервничаю». Помните, что не следует тереть воротник.

17. Подпирать голову рукой

Это как будто посылает окружающим сигнал: «Мне уже надоело». Во время разговора не опирайтесь локтями или руками на голову, а положите руки на стол перед собой и дайте им отдохнуть.

18. Вытирать потные руки об одежду

Это сигнал о сильном напряжении. Если у вас потеют руки, просто позвольте им потеть. Сделайте глубокий вдох и постарайтесь расслабиться.

19. Опущенные плечи

Признак недостатка уверенности в себе. По-настоящему уверенные в себе люди держат плечи ровно. Держите плечи ровно — так вы не только будете выглядеть уверенно, но и сами почувствуете уверенность.

20. Стоя, скрещивать руки на уровне паха

Этот невольный жест наверняка лишит вас части уважения ещё до того, как вы заговорите. Когда люди нервничают и чувствуют себя неуверенно, они невольно принимают оборонительную позу. Обычно они защищают именно те части тела, которые считают наиболее уязвимыми. Такая поза заставляет плечи наклоняться вперёд, из-за чего всё ваше тело выглядит меньше и хрупче. Ещё раз напоминаю: держите руки по бокам или за спиной.

Большинство людей совершенно не осознают свой язык тела, поэтому контролировать его бывает довольно сложно. В большинстве случаев язык тела — это естественная реакция, автоматическое отражение того, о чём думает наш мозг в данный момент. Однако, освоив правильный язык тела и немного попрактиковавшись, мы можем научиться преодолевать негативные привычки в поведении и использовать его преимущества, чтобы стать сильнее.

7. Секреты завоевания симпатии окружающих на деловых ужинах

Сяохуа — девушка довольно замкнутого характера, недавно устроившаяся на работу. Она неплохо ладит с коллегами, но и не особенно сблизилась с ними. В минувшие выходные руководитель сказал, что на этой неделе найдет время для совместного ужина. Сяохуа, честно говоря, не очень хотела участвовать — ведь участники ужина были всего лишь коллегами, а не друзьями. В конце концов, не имея выбора, она все же пошла.

Во время ужина начальник предложил заказать рыбу. В тот день Сяохуа особенно хотелось «белку» (рыбу по-китайски), но её болтливая коллега Сяочжоу тут же сказала: «Давайте закажем рыбу в остром соусе», и остальные коллеги кивнули в знак согласия. Но Сяохуа подумала: «Почему я должна слушать Сяочжоу?», — и тут же высказала возражение, предложив заказать «белку».

В результате коллеги разделились на два лагеря, и ситуация стала довольно напряжённой, пока начальник не начал хмуриться. В конце концов Сяохуа согласилась с предложением заказать рыбу, приготовленную в кипящей воде. Но в течение всего остального ужина Сяохуа выглядела угрюмой, до самого конца банкета не проявила ни тени улыбки и в итоге ушла в плохом настроении.

Для новичка первый совместный ужин — это отличная возможность для коллег посмотреть на вас с самой личной

стороны. Все они надеются понять, какой вы на самом деле под «профессиональной маской», наблюдая за каждой вашей гримасой, улыбкой и жестом. Если вы не справитесь, это может их сильно разочаровать, а если правильно воспользуетесь ситуацией — они будут приятно удивлены. В последнем случае они не только углубят своё прежнее представление о вас, но и будут более склонны принять вас на личном уровне.

Как завоевать симпатию окружающих и произвести на них хорошее впечатление во время банкета? Освоив приведенные ниже небольшие секреты, вы, несомненно, добьетесь большего эффекта с меньшими усилиями.

1. Научитесь приветствовать людей движением головы

Даже небольшие движения головы могут раскрыть наше внутреннее состояние, и умелое использование этого при столе, где пространство для движений ограничено, принесет большую пользу. Если вы не хотите, чтобы новые коллеги подумали, что у вас глаза на лбу, слегка прижмите подбородок, но не опускайте голову на тарелку — это признак недовольства или неуверенности; если вы хотите показать собеседнику, что вам интересно то, о чём он говорит, или выглядеть более дружелюбным, слегка наклоните голову вбок, прислушиваясь.

За столом ваши новые коллеги неизбежно будут обсуждать слухи о компании или отделе, а в непринуждённой обстановке могут даже жаловаться или иронизировать над корпоративными правилами или руководством. В таких случаях

самым безопасным ответом будет лёгкое кивание головой, при необходимости сопровождаемое нейтральной улыбкой. Такое кивание не обязательно означает согласие.

2. Научитесь использовать взгляд

Обычно мы по взгляду судим о том, искренен ли собеседник и заслуживает ли он доверия, поэтому нам трудно открыться человеку в солнцезащитных очках. Хотя самостоятельно контролировать размер зрачков практически невозможно, вы можете добиться похожего эффекта, изменив свой настрой — например, пробудив в себе искреннее любопытство к собеседнику.

Лучше всего во время представления пробежаться взглядом по лицам всех присутствующих, устремляя взгляд на небольшой треугольник между носом и губами, но ни в коем случае не фиксируйте взгляд на одном человеке. После этого можно сосредоточить взгляд на середине группы и время от времени обращать внимание на людей спереди, сзади, слева и справа.

3. Научитесь улыбаться

Улыбка — это язык, понятный во всем мире; даже врождённые слепые люди, когда радуются, озаряются яркой улыбкой. Кроме того, это язык жестов, который практически никогда не вызывает недоразумений: если улыбка исходит из сердца и не является неуместной, она почти всегда вызывает положительную реакцию.

Мы часто говорим: «Возможно, мы не можем изменить

свою внешность, но можем часто улыбаться». Улыбка сделает вас более красивой и приветливой.

Знаете ли вы, как отличить искреннюю улыбку от натянутой? Исследования показывают, что когда человек улыбается от души, мышцы его рта двигаются, глаза сжимаются, а брови слегка опускаются; при натянутой улыбке же движения глаз очень незначительны. Поэтому перед тем, как представиться, посмотрите анекдоты, сохраненные в телефоне, или представьте себе прекрасные моменты из жизни, а затем начните с улыбкой. Это также поможет снять волнение.

4. Научитесь расслабляться

Открытая мимика и жесты выглядят более расслабленно и располагают к себе, например, когда руки естественно свисают вдоль тела или, в подходящий момент, слегка согнув предплечья, вы протягиваете руки — кто же откажется от принимающих объятий?

Однако, если вам действительно сложно принять открытую позу, можете скрестить руки ниже талии, но даже если на улице очень холодно, не потирайте руки — это признак неуверенности.

5. Научитесь искренне пожимать руку

Рукопожатие с самого начала является лучшим проявлением взаимного положения и власти. При рукопожатии, как, если ваша ладонь обращена вверх, это означает, что вы готовы подчиняться собеседнику, и такая поза, безусловно, понравится руководителю; а поза с ладонью, обращенной вниз,

больше подходит для рукопожатия с подчиненными и позволяет быстро укрепить ваш авторитет; между коллегами равного уровня рукопожатие с вертикально расположенной ладонью создает ощущение наибольшей дружественности и равенства. Секрет рукопожатия также заключается в том, чтобы прикладывать такую же силу, как и собеседник, хотя, конечно, в случае с «мускулистыми силовиками» с железными руками это не обязательно.

Кроме того, очень важно, чтобы ладони были сухими и тёплыми. Небольшой секрет: перед рукопожатием представьте, что ваша ладонь держит грелку — это позволит повысить температуру ладони на 3–4 °С.

8. Правила этикета, которые необходимо знать во время трапезы

На одном из банкетов секретарша со стороны гостей, обладающая прекрасной внешностью, безупречным внешним видом и манерой речи, привлекала к себе всеобщее внимание. Однако, будь то вода или алкоголь, она оставляла заметные следы помады на краях бокалов, а также выплевывала остатки костей и рыбных костей прямо на стол, что отпугивало многих мужчин, желавших с ней пообщаться.

Этикет китайских банкетов берет свое начало со времен Цзоу-гуна; в ходе тысячелетней эволюции сформировался набор правил поведения за столом, который сегодня общепризнан. Можно сказать, что китайская культура питания имеет древнюю историю, а современный столовый этикет яв-

ляется наследием и развитием древних традиций.

К приему пищи относятся очень серьезно, особенно в официальных ситуациях, где существует множество правил. К таким деталям, как когда поднимать палочки, когда их опускать и когда вставать из-за стола, нельзя относиться небрежно — следует уделять внимание каждой мелочи.

1. После того как гости заняли свои места, не следует сразу же брать еду. Следует дождаться, пока хозяин пригласит к трапезе или поднимет бокал в знак начала, а также пока главный гость не возьмет палочки; гости не должны опережать хозяина.

2. Беруть блюда палочками следует вежливо, не вытягивая их слишком далеко. Следует дождаться, пока блюдо дойдет до вас, и только тогда спокойно взять палочки, чтобы взять порцию. Не следует опережать соседа, брать слишком много за один раз и тем более рыться в блюде в поисках любимых блюд.

3. Когда хозяин представляет гостям фирменное блюдо собственного приготовления или блюдо от известного шеф-повара и приглашает всех попробовать его, пока оно горячее, не следует торопиться и вырывать блюдо. Сначала следует уступить соседу по столу, а уже потом брать палочками.

4. Не будьте привередливыми, не сосредотачивайтесь исключительно на любимых блюдах и не спешите нагромождать их в свою тарелку. Движения за столом должны быть изящными: при накладывании еды не касайтесь соседа, не

сбрасывайте еду с тарелки на стол и не проливайте суп.

5. Тщательно пережевывайте пищу и глотайте медленно — это не только способствует пищеварению, но и является требованием столового этикета. Ни в коем случае не кладите в рот большие куски и не глотайте набегу, так как это создаст впечатление жадности.

6. Не издавайте ненужных звуков, таких как «хлюпанье» при питье супа или «хруст» во рту при еде — все это признаки невоспитанности. Лучше также не издавать звука «э-э-э».

7. Блюда, которые нужно обмакивать в соусы, — такие как холодные закуски, морепродукты, креветки, рыба на пару и т. п. — можно свободно приправлять, но ни в коем случае не кладите откушенные кусочки обратно в соусницу.

8. За столом не допускаются непристойные действия, такие как стук по тарелке или палочкам, грызть палочки, а также указывать палочками на других людей, особенно когда вы разговариваете с кем-то, указывая на него палочками.

9. Уже откушенные кусочки блюд не следует возвращать в тарелку — их нужно доесть.

10. После того как вы доели рис, нельзя больше брать блюда палочками.

11. Кости и рыбные кости из рта не следует выплевывать на стол; можно прикрыть рот салфеткой, при этом не разбрасывать их повсюду, а класть рядом со своей миской, чтобы после окончания трапезы собрать их в свою миску.

12. Не ешьте блюда, упавшие на стол.

13. Не следует одновременно есть и разговаривать с людьми.

14. Во время разговора не следует смотреть собеседнику прямо в лицо, разбрызгивая слюну, и жестикулировать руками, так как это не только невежливо, но и не соответствует санитарным нормам. При разговоре следует соблюдать определенную дистанцию и не говорить слишком громко.

15. Не следует беззастенчиво жевать пищу, обнажая зубы: показывать людям еду во рту — это очень невежливо; есть следует небольшими кусочками и в умеренных количествах.

16. Не ковыряйте в зубах пальцами. При чистке зубов зубочисткой прикрывайте рот рукой или салфеткой. Не допускайте, чтобы столовые приборы издавали какие-либо звуки.

17. Не плевайте на пол. Если у вас в горле скопилась мокрота и вам хочется избавиться от неё, отправляйтесь в туалет. Постоянный кашель за столом может испортить аппетит другим гостям.

18. Не ешьте слишком быстро, не глотайте пищу как волк и не жевайте слишком шумно; не ешьте и слишком медленно, чтобы не вызвать у других недовольства и не заставлять их ждать вас. Темп еды должен быть умеренным.

19. Не вставайте из-за стола первым, пока другие гости не закончили есть. За банкетным столом не следует ориентироваться на личные привычки, а нужно приспосабливаться к ритму банкета: подождите, пока все закончат есть, хозяин встанет, а почетный гость покинет стол, и только тогда

поблагодарите и уходите.

Поскольку этикет на рабочем месте приобретает всё большее значение, к манере питания и поведению за деловым столом предъявляются всё более высокие требования. Ниже на примере китайской кухни мы расскажем, как вести себя за столом вежливо и уверенно.

1. Раздача блюд

Первым блюда должен брать почетный гость. Независимо от того, о каком блюде идет речь, пока почетный гость не приступил к еде, остальные не должны начинать есть первыми. С этой точки зрения, если почетный гость не берет блюдо сразу после того, как его подали, это может вызвать неловкость у окружающих. Когда наступает ваша очередь, не нужно быть слишком скромным или отказываться — следует быстро взять блюдо.

Не накладывайте слишком много еды. Если после того, как вы съели то, что лежит на тарелке, вам захочется добавки, можно взять ещё. Если блюда раздает официант, и вам нужно добавку, подождите, пока он принесёт её, и только тогда берите.

Иногда мужчина, сидящий по соседству, может обслуживать даму — в этом нет ничего плохого, но не следует слишком полагаться на собеседника, лучше все-таки брать еду самостоятельно.

Если необходимо использовать общие палочки или общую ложку, сначала переложите блюдо общими палочками

на свою тарелку, а затем ешьте, используя свои палочки.

Блюда следует брать в соответствии со своими потребностями. Не следует, как только вы переложили одно блюдо на тарелку, сразу же брать другое; также не следует возвращать взятое блюдо обратно в общую тарелку, а затем протягивать палочки, чтобы взять другое блюдо. Некоторые блюда имеют мелкие частицы, например, арахис; в этом случае можно использовать ложку, чтобы переложить их в свою тарелку.

Лучше всего начинать с блюд, расположенных ближе всего к вам; не следует опережать соседей по столу или вставать и протягивать руку, чтобы взять блюдо, находящееся далеко. Если блюдо содержит много бульона, поднесите к нему блюдо, чтобы набрать жидкость.

Нет ничего плохого в том, чтобы выбирать лучшие кусочки, но лучше сначала выбрать нужный кусочек, а уже потом брать его палочками, а не рыться в миске.

Если при накладывании блюда что-то случайно упало на стол, ни в коем случае не кладите это обратно в блюдо.

Когда сосед берет еду палочками, нужно уступить ему место, чтобы палочки не столкнулись.

На фуршете, когда официанты подают блюда, не спешите брать их первыми — подождите, пока блюдо не подойдет к вам. Не спешите брать вторую порцию, пока окружающие не получили первую.

Старайтесь не толпиться у стола с блюдами; после того как взяли порцию, отойдите в сторону, чтобы дать возможность

подойти другим.

Постарайтесь съесть всё, что взяли из блюда.

2. Приглашение к еде

Китайцы издавна славятся своим радушием и гостеприимством; хозяин рассказывает гостям об особенностях блюд и неоднократно приглашает их попробовать, желая, чтобы гости съели побольше.

В древней пословице говорится: «Кто ест, не уступая другим, тот близок к зверю». На банкетах китайцы предлагают блюда весьма своеобразно: они постоянно повторяют «Пожалуйста, пожалуйста, пожалуйста», предлагая гостям первыми брать блюда и убеждая их съесть побольше вкусной еды; иногда радушный хозяин даже берет общественные палочки, чтобы наложить гостю еду — это проявление гостеприимства. Из соображений этикета гость должен выразить благодарность и съесть столько, сколько позволяет его аппетит.

Однако «лучшие блюда», которые нравятся хозяину, не всегда соответствуют вкусам гостей. Поэтому иногда навязывание гостю того, что ему не нравится, скорее вызывает неловкость, чем является проявлением вежливости.

3. Отказ от блюд

Если на стол подают блюда, которые вам не нравятся, то на банкете в формате «шведского стола» дело обстоит проще: достаточно просто держаться от них подальше; но как поступить, если блюда подаются по очереди? На самом деле,

по правилам этикета необходимо пробовать все блюда, которые подают на стол, иначе хозяин и другие гости почувствуют себя неловко, особенно если вы не попробуете основное блюдо — это может вызвать у них недовольство.

Конечно, выход из этой ситуации есть: лучший способ — с трудом съесть блюдо. За исключением особых блюд, вежливость требует съесть всё без разбора, независимо от личных предпочтений. Однако если вы не можете съесть блюдо не из-за личных предпочтений, а из-за аллергии, болезни или религиозных убеждений, следует сообщить об этом хозяину.

Если же речь идет о свадебном банкете, где невозможно высказать личное мнение, при накладывании еды можно брать небольшие кусочки или меньшее количество. В таком случае, даже если что-то останется на тарелке, это не будет слишком бросаться в глаза, а совсем не брать — тоже допустимо. Однако нельзя брать только гарнир, не беря мясо или рыбу из основного блюда; напротив, можно брать только основное блюдо, не беря гарнир.

Если блюда раздает официант, а вы обнаружили блюдо, которое нельзя есть или которое не хотите есть, можно использовать нож и вилку, чтобы показать, что вы не будете его есть, то есть выложить на тарелке знак, означающий, что вы закончили трапезу. Таким образом, официант поймет ваш намек и перейдет к следующему гостю.

А что делать, если блюдо подают уже разложенным на тарелке? При наличии веских причин все же можно вежливо

отказаться. Хотя это и может показаться немного невежливым, это гораздо лучше, чем с трудом съесть то, что вам не по вкусу.

Если вы не можете есть какое-то блюдо или оно вам не нравится, когда официант подает его или хозяин накладывает вам, не отказывайтесь, а возьмите небольшую порцию на тарелку и скажите: «Спасибо, хватит». Не показывайте неловкого выражения лица при виде блюда, которое вам не по вкусу.

Если в гостях у кого-то вам подали блюдо, которое вы не любите, отказываться нельзя — можно просто оставить его на тарелке. Если хозяин напомним вам, чтобы вы попробовали это блюдо, можно ответить: «Я уже немного попробовал» или «Я больше не могу», но ни в коем случае не говорите ничего вроде «Я не люблю это блюдо». Ведь в любом случае хозяин надеется, что его гостеприимство получит одобрение со стороны гостей.

Глава 2. Этикет заказа блюд на деловых банкетах

Заказ блюд — это первый и ключевой этап официального начала банкета. Если блюд заказано слишком мало, это может быть расценено как пренебрежение к гостям; напротив, если их слишком много, это приведет к расточительству. Если все блюда мясные и слишком жирные, гостям, возможно, будет трудно их съесть; если же все блюда вегетарианские, не скажут ли гости, что хозяин скуп? Кто же должен заказывать блюда за столом? Заказ блюд, казалось бы, — простой процесс, но на самом деле он довольно сложен. У каждого свои пищевые привычки и предпочтения, поэтому составить меню, которое вызовет всеобщее восхищение, — задача далеко не из легких. Если сравнить обеденный стол с полем битвы, то «заказ блюд» ничем не уступает «перечислению войск» перед выходом в бой: одна оплошность при выборе блюда может привести к провалу всего ужина.

1. Кто лучше всего подходит для заказа блюд

Заказ блюд — это отражение личной кулинарной культуры, в которой сочетаются региональные особенности, личный вкус и предпочтения. Секреты того, как правильно заказывать блюда в ресторане, заслуживают изучения.

Что касается того, кто именно должен заказывать блюда,

обычно существует пять следующих вариантов:

1. Заказывает хозяин

Перед банкетом хозяин обязательно должен выяснить вкусовые предпочтения гостей. В Китае вкусовые предпочтения гостей в целом можно охарактеризовать так: на востоке любят острое, на западе — кислое, на юге — сладкое, а на севере — соленое; жители Гонконга, как правило, предпочитают легкую пищу. При заказе блюд необходимо учитывать конкретные предпочтения гостей.

При заказе блюд сначала следует вежливо поинтересоваться мнением гостей. Существует два основных способа: один — закрытые вопросы, то есть выбор между двумя вариантами, что сужает круг выбора, например: «Закажем сома или карпа?», «Будем пить белый вино или пиво?». Другой способ — задавать открытые вопросы, позволяющие гостю свободно выбирать, например: «Что вы хотите выпить?», что расширяет диапазон выбора. Кроме того, необходимо выяснить, что гость не ест и какие у него есть пищевые табу, и особенно следить за тем, чтобы не нарушить его пищевые запреты.

2. Заказ блюд гостями

После того как гости рассядутся за столом, хозяин, как правило, из вежливости уступает им право первыми заказать блюда. Как правило, гостям неловко заказывать блюда по более высокой цене. Если вы замечаете, что гость испытывает затруднение, можно ненавязчиво подсказать ему или по-

мочь. Например, можно разрядить обстановку пробным вопросом: «Здесь очень вкусная говядина в карри, попробуйте», или «Давайте закажем суп, это фирменное блюдо заведения» и т. п.

3. Заказ блюд руководителем

Когда обедают вместе с руководителем, заказ блюд обычно оставляют за ним, и именно он принимает окончательное решение о том, что будет на столе, а подчиненные, как правило, единодушно соглашаются, сдавая право выбора в его руки. Конечно, бывают и такие великодушные руководители, которые предлагают всем высказать свои пожелания или вообще позволяют подчиненным самим выбирать блюда — в конце концов, обед не является вопросом принципа, и лучше отнестись к этому с легкостью. Тем не менее, во время обеда с руководителем все же следует отдавать приоритет его выбору блюд — это тоже своеобразное искусство в деловой среде.

4. Заказ блюд женщинами

В современном мире, за исключением отдельных регионов, в более формальных ситуациях принцип «дамам — приоритет» можно назвать универсальной истиной. Когда мужчина и женщина встречаются в ресторане или кафе, при заказе блюд следует дать даме возможность выбрать первой, уважая её мнение. В западном ресторане, если дама хорошо знакома с западной кухней, она может смело делать заказ. Конечно, при этом следует время от времени спраши-

вать мнение присутствующего мужчины.

5. Заказ по очереди

Когда друзья и родственники собираются за общим столом, чаще всего каждый заказывает по одному блюду. Однако, если никому не понравится блюдо, которое заказали вы, вам придётся съесть две трети порции. Заказ блюд — это личное дело, в отличие от работы: у каждого есть своя возможность и право выбора, поэтому не стоит слишком переживать.

6. Кто платит, тот и заказывает

Тот, кто пригласил, тот и платит, и, следовательно, именно он должен заказывать блюда. Это также входит в обязанности хозяина. Если вы пригласили гостей, вам необходимо знать их статус, а также их вкусы и пищевые привычки. Что он любит, а что нет — вам нужно заранее выяснить. У вас должно быть чёткое представление о том, какие блюда какого уровня и в какой ценовой категории заказать, поэтому хозяин заказывает блюда вполне законно. Однако, приглашая гостей, из вежливости следует предложить им самим выбрать блюда: если гости согласятся, это избавит вас от многих хлопот; если же они откажутся, вам придётся взять всю ответственность на себя.

7. Воспользуйтесь услугами профессионального «консультанта по меню»

В современном обществе появилась такая профессия, как «консультант по меню». Если вы действительно не можете

определиться с выбором блюд в ресторане, не стесняйтесь обратиться к профессиональному консультанту. На самом деле, в ресторанах высокого уровня всегда есть несколько хорошо обученных специалистов по подбору блюд. Когда гость теряется перед меню, они подберут для него отличный набор блюд. Если в присутствии гостя неудобно говорить о стоимости, можно использовать определенные формулировки, например: «Принесите что-нибудь по-домашнему» или «Принесите что-нибудь легкое и освежающее», что дает понять консультанту, что вы не хотите тратить много денег, а фразы «какие у вас деликатесы из гор и моря» или «дайте что-нибудь из морепродуктов» подразумевают, что вы пригласили почетного гостя и не обращаете внимания на расходы. Таким образом, консультант сможет сохранить ваше лицо и при этом не заставить вас «разоряться».

2. Освойте навыки профессионального официанта

Цинь Юнь работала секретарём генерального директора в пекинском головном офисе известной транснациональной компании. Однажды компания собиралась устроить официальный банкет в честь крупнейшего клиента в стране — президента Чжана и его делегации, чтобы поблагодарить их за поддержку в течение года. Цинь Юнь заранее забронировала отель и согласовала меню. Вечером, перед началом банкета, Цинь Юнь ещё раз уточнила детали относительно банкетного зала и меню, готовясь к официальному приёму. Она связалась с менеджером Ли из отдела по связям с общественно-

стью компании-партнера, подробно объяснила место и время проведения ужина, а также внимательно расспросила о пищевых предпочтениях их генерального директора. Менеджер Ли сообщила, что их генеральный директор родом из провинции Шаньси, не очень любит морепродукты, но очень любит блюда из лапши. Услышав это, Цинь Юнь позвонила в отель и скорректировала меню ужина.

Банкет проходил гладко, в соответствии с тщательно продуманной Цинь Юнем программой: и гости, и хозяева сияли от радости, а клиенты не переставали хвалить блюда, отмечая, что они очень вкусные и как раз по их вкусу. В этот момент старший менеджер, сопровождаемый официантами, как в театральном представлении, вынес на стол шаньсинскую лапшу «даосяо». Увидев это, гости сразу же громко рассмеялись и с радостью сказали: «Вы действительно тщательно подготовились». Генеральный директор компании Цинь Юня тоже с удовольствием отметил: «Это все заслуга Цинь Юня». Видя удовлетворение гостей и хозяев, Цинь Юнь про себя подвёл итоги: корректировка меню во второй половине дня с учётом вкусов гостей и исключение из него таких дорогих блюд, как морские ушки, не только позволила сэкономить деньги, но и завоевала расположение гостей — настоящий двойной выигрыш.

На банкете стать мастером по подбору блюд — дело не такое уж простое. От того, насколько удачно подобраны блюда, напрямую зависит дальнейшее развитие банкета. Чтобы

выполнять эту задачу с такой же лёгкостью и уверенностью, как профессиональный специалист по подбору блюд, необходимо освоить некоторые принципы.

1. Чётко определите цель банкета. Цели банкетов бывают самые разные: от официального приёма гостей до встречи с друзьями; от романтического свидания до простого времяпрепровождения; от награждения за заслуги до укрепления отношений — список можно продолжать бесконечно. В любом случае, разные цели определяют выбор блюд и их качество, поэтому при составлении меню в первую очередь необходимо четко определить цель банкета.

2. Подбирайте блюда с учетом вкусов гостей. Как гласит пословица: «Знай себя и знай противника — и в сто сражениях не потерпишь поражения». Поэтому главная задача при выборе блюд — выяснить вкусы сотрапезников. Выбор блюд должен основываться не на предпочтениях хозяина, а на вкусах и пищевых ограничениях гостей. Как организатор банкета, помните: вы приглашаете других, и ваши собственные вкусы имеют второстепенное значение — главное, чтобы блюда понравились гостям.

3. Узнайте о фирменных блюдах. Фирменные блюда, также называемые «визитной карточкой» ресторана, — это, как правило, коронные блюда заведения, которые привлекают гостей: они вкусные и стоят не слишком дорого. Попад в незнакомый ресторан, не забудьте сначала спросить, какие у него фирменные блюда — так вы сможете составить пред-

ставление об общем уровне заведения и будете лучше ориентироваться при выборе блюд.

4. Сочетание мясных и вегетарианских блюд. Следует комплексно учитывать морепродукты, мясо животных, мясо птицы, бобовые и продукты из них, овощи и фрукты, но при этом следует помнить, что мяса не должно быть слишком много. В наше время, когда большое внимание уделяется сбалансированному питанию, определенное количество вегетарианских блюд просто необходимо: более трети меню должны составлять зеленые овощи и продукты из бобовых. Таким образом, сочетание мясных и вегетарианских блюд обеспечит сбалансированное питание, а также придаст блюдам свежесть и разнообразие как по цвету, так и по вкусу. Если вы опасаетесь, что вегетарианские блюда могут показаться недостаточно изысканными, можно добавить в них грибы (например, травяные грибы или шиитаке) или креветки, чтобы сделать их более аппетитными.

5. Сочетание мягких и твердых блюд. Это в первую очередь необходимо для удобства пожилых людей и детей, при этом следует избегать избытка жареных блюд.

6. Сочетание вкусов. При заказе блюд следует уметь сочетать их, стремясь к тому, чтобы на столе присутствовали все пять вкусов: кислое, сладкое, горькое, острое и соленое. Сочетание блюд с различными вкусами должно максимально учитывать предпочтения большинства гостей. Кроме того, сочетание должно быть разумным: соленое и сладкое долж-

ны дополнять друг друга, а острое и свежее — не перебивать друг друга, чтобы особенности каждого вкуса и каждого блюда раскрылись в полной мере. В блюдах следует подчеркивать сочетание различных методов приготовления — мясных и вегетарианских блюд, насыщенных и легких, сухих и влажных — при этом по возможности избегайте повторения ингредиентов в разных блюдах.

7. Сочетание холодных и горячих блюд. Не следует подавать слишком много холодных блюд и закусок.

8. Сочетание блюд разных ценовых категорий. Как правило, за столом на десять человек достаточно двух-трех блюд высокого уровня, причем лучше, чтобы одно из них было блюдом, которое редко готовят в других ресторанах. Среди блюд более доступной ценовой категории следует выбрать несколько фирменных блюд данного ресторана — это произведёт глубокое впечатление на гостей, а хозяин не потеряет лицо, что позволит достичь цели — чтобы и гости, и хозяин остались довольны.

9. Уважайте того, кто оплачивает счёт. Если хозяином является кто-то другой, помните, что нужно оставить ему немного свободы, больше думать о его интересах и не заказывать слишком дорогие блюда. Не следует, только потому что платит кто-то другой, заказывать всё, что душе угодно — это невежливо и приводит к расточительству. Кроме того, когда собеседник спрашивает, что вы хотите заказать, сначала необходимо высказать своё мнение ему, а не официанту,

иначе он почувствует себя неуважаемым, и ситуация станет неловкой.

Возможно, требовать от нас сразу достичь уровня профессионального «специалиста по заказу блюд» — это слишком высокая планка, ведь мы не каждый день изучаем и исследуем искусство заказа блюд, но мы можем освоить некоторые основные принципы, и я уверен, что тогда мы сможем, как и профессионалы, заказать блюда, которые устроят всех.

3. Ключевые моменты успешного заказа блюд

Сяо Ву и Сяо Сун отправились из Пекина в Куньмин, чтобы навестить важного клиента. Когда они оба, уставшие от долгой дороги, спешили в Куньмин, куньминский клиент проявил всю гостеприимность хозяина: еще до того, как они сошли с самолета, босс уже забронировал для них отдельный зал в известном ресторане тайской кухни, и как только они ступили на землю, их на специальном автомобиле доставили в ресторан. Босс был от природы гостеприимным: втроем они заказали десять блюд. Помимо пяти холодных закусок, на стол были поданы большие блюда, характерные для кухни народности дай, такие как курица с лимоном и жареный молочный поросенок.

Хозяин все время радушно угощал У и Сун, но те почти не прикасались к еде. Хозяин спросил: «Ребята, вам не нравится?» У, указывая на свои волдыри во рту, не выдержал: «Босс, блюда очень вкусные, просто у меня сейчас жар в организме, и врач сказал, что по возможности нужно избегать

кислого и острого». В этот момент хозяин как будто прозрел, но мог только неловко улыбнуться и сказать: «Я только и помню, что парни любят мясо». Эти слова вызвали у всех смех, смешанный с досадой. В конце концов, по необходимости пришлось упаковать всю эту еду в четыре больших пакета и унести с собой.

На первый взгляд в этом нет ничего страшного, но у Сяо Ву и Сяо Суна неизбежно возникли сомнения: если этот босс даже блюда правильно заказать не может, то насколько он компетентен в работе? Такие сомнения неизбежно сильно ухудшают впечатление о собеседнике и могут повлиять на будущее деловое сотрудничество.

Заказ блюд — это и наука, и искусство. Согласно нашим традиционным кулинарным привычкам, речь идет не столько о «приглашении на обед», сколько о «приглашении на блюда». Обед — дело небольшое, но наука в нём велика: удачный выбор блюд, отличающихся аппетитным видом, ароматом и вкусом, не только порадует гостей, но и отразит культуру и уровень того, кто заказывает. Нам нужно учитывать как возрастной состав гостей и особенности их профессий, так и актуальные кулинарные тенденции, а также особенности данного ресторана. Это очень важно. Несмотря на то, что в меню представлено множество блюд, выбор блюд зачастую вызывает затруднения: неправильный выбор может привести к ненужным тратам и лишним хлопотам, не принося при этом радости гостям. Как же добиться того, чтобы

все гости остались довольны, а расходы были разумными и полезными для здоровья?

Ниже приведены несколько ключевых моментов, на которые следует обратить внимание при выборе блюд.

1. Изучите меню

Существует множество форматов меню: в некоторых блюда классифицируются по типу и виду, в других — нет. Например, в некоторых ресторанах блюда удобно разделены на категории: блюда из говядины, свинины, баранины, вегетарианские блюда, блюда из риса, макаронные изделия, супы, десерты и т. д. Однако в меню некоторых ресторанов отсутствует такая удобная и подробная классификация, поэтому при заказе блюд нужно ориентироваться на их названия: что именно входит в состав этого блюда и подходит ли оно нам? Названия некоторых блюд очень понятны: например, «Холодный салат из огурцов» — как можно догадаться, главным ингредиентом этого блюда является огурец; «Рыба в кисло-сладком соусе» — это рыбное блюдо с кисло-сладким вкусом, приготовленное с добавлением сахара и уксуса.

Иногда, чтобы название звучало красиво, китайские блюда получают совершенно непонятные и странные названия, например, «Муравьи на дереве», «Шар Дунпо» или «Кишки в пяти часах утра». Если вы действительно не понимаете, что представляют собой эти блюда, лучше не заказывать их наугад, пока не наберетесь смелости и не спросите об этом у официанта, чтобы в итоге не оказаться с блюдом, которое

вам не по вкусу.

В разные времена года метаболизм человека меняется, а ассортимент продуктов — постоянно обновляется. Древние говорили: «Весной — больше кислого, летом — больше горького, осенью — больше острого, зимой — больше соленого, а сбалансировать всё это следует сладким и нежным». Питание должно соответствовать сезону и постоянно корректироваться, только так можно обеспечить здоровье организма. Например, летом, когда жарко и много потеешь, пищеварение ухудшается, поэтому блюда должны быть легкими и освежающими: стоит меньше заказывать жирных или острых блюд, а увеличить количество овощей, соевых продуктов и морепродуктов; в это время особенно востребованы продукты, обладающие охлаждающим действием. Если же на дворе холодная зима, то вкус блюд может быть чуть более насыщенным, чем летом, и стоит добавить в меню горячие блюда, такие как блюда, приготовленные в глиняных горшочках, или блюда на гриле.

Как правило, обязательно стоит заказывать блюда по специальной цене. Блюда по специальной цене — это одна из рекламных акций ресторанов, направленная на привлечение клиентов; в основном они предлагаются по доступной цене и тесно связаны с особенностями данного заведения. Заказывая такие блюда, можно сэкономить и попробовать что-то новое.

2. Порции и количество блюд

Приглашая гостей на обед, необходимо позаботиться о том, чтобы они наелись. При заказе блюд следует учитывать размер порций в конкретном ресторане и соответствующим образом корректировать количество блюд. Как правило, количество холодных закусок следует заказывать в количестве, равном половине числа гостей, а количество горячих блюд и супов — в количестве, равном 1,2–1,5-кратной численности гостей. Если среди гостей много женщин и детей, количество блюд следует немного уменьшить, а если преобладают мужчины в расцвете сил, — немного увеличить. При приглашении руководства или почетных гостей количество блюд следует увеличить, чтобы избежать ситуации, когда на столе мало блюд или их не хватает во время трапезы. На обычных встречах с друзьями и семьей следует контролировать количество блюд, чтобы насладиться особенностями и вкусом блюд, избегая расточительства; если блюд не хватает, их можно заказать дополнительно.

Количество заказанных блюд следует определять исходя из количества гостей и формата банкета, не допускать расточительства. Количество блюд рассчитывается исходя из фактического количества сидящих за столом гостей; как правило, общее количество холодных и горячих блюд должно составлять вдвое больше количества гостей.

3. Порядок подачи блюд и их сочетание

Порядок подачи блюд на китайском банкете не везде одинаков, но, как правило, следует следующим шести принци-

пам: сначала холодные закуски, затем горячие блюда; сначала основные блюда, затем десерты; сначала жареные блюда, затем тушёные; сначала солёное, затем сладкое; сначала блюда с лёгким и свежим вкусом, затем жирные и насыщенные; сначала подают лучшие блюда, затем обычные. Как правило, при заказе блюд также следует придерживаться этого порядка.

Сочетание блюд следует рассматривать с учетом таких аспектов, как вид блюда, способ приготовления и цвет блюда. Что касается вида блюд, то самым основным правилом является сочетание мясных и вегетарианских блюд: в холодных закусках мясные и вегетарианские блюда могут составлять поровну, в горячих блюдах доля мясных блюд должна составлять 60%; в качестве первого супа или блюда, приготовленного в глиняном горшочке, следует выбирать блюда с насыщенным вкусом, чтобы разжечь аппетит, а в качестве десертного супа — блюда с нежным вкусом, чтобы завершить трапезу. Что касается способов приготовления, также следует уделять внимание их сочетанию: в основном это тушение и жарка, а также блюда, приготовленные во фритюре, тушеные и приготовленные на пару. Можно заказать блюдо, которое шеф-повар приготовит прямо на глазах у гостей, например, блюда серии «горячие кастрюли» — они выглядят красиво и привлекательно, а также повышают интерес гостей к кулинарной культуре. В настоящее время для заказа блюд в основном используются меню с иллюстрациями или от-

крытые витрины, где можно непосредственно увидеть форму и цвет блюд. Следует по возможности заказывать блюда с яркими или насыщенными цветами: разнообразие цветовых сочетаний сделает весь стол красочным и повысит эстетическую привлекательность блюд.

4. Узнайте о предпочтениях сотрапезников

При заказе блюд обязательно сначала поинтересуйтесь, есть ли у кого-то из сотрапезников особые ограничения в питании. Например, вегетарианцы, люди, не употребляющие говядину или баранину, не любящие острый перец, не едящие морепродукты и т. д. — имейте это в виду. Тогда при заказе блюд вы сможете учесть все предпочтения, и никто не будет наслаждаться едой, в то время как другие будут молча лежать с приборами в руках.

Если среди приглашенных гостей преобладают люди среднего и пожилого возраста, следует заказать больше блюд с нежной текстурой, мягким вкусом и изысканной подачей. У людей среднего и пожилого возраста желудок и кишечник слабее, аппетит не очень большой, и они с осторожностью относятся к жирной и калорийной пище. Следует избегать избытка жирных и сытных блюд, а также жареных, копченых и запеченных блюд. Лучше всего перед основным блюдом подать аппетитный суп, чтобы разжечь аппетит.

Если среди гостей преобладают молодые люди, можно заказать несколько блюд с насыщенным ароматом и повышенным содержанием жира, чтобы гости не остались «неудовле-

творенными» и чтобы избежать неловкой ситуации, когда блюда на столе быстро исчезают.

Если среди гостей преобладают женщины, можно заказать блюда с кисло-сладким вкусом или изысканные сладкие десерты.

Кроме того, следует обратить внимание на то, не повторяются ли вкусовые сочетания: кисло-сладкий, острый и пряный, соленый и хрустящий вкусы должны быть правильно сбалансированы.

5. Заказ блюд у официанта

Когда вы определились с выбором блюд и посоветовались со всеми, можно обратиться к официанту, подняв руку или тихо сказав: «Сэр (мадам), не могли бы вы помочь нам заказать блюда?», чтобы официант подошел к вам и принял заказ.

Вы можете прислушаться к рекомендациям официанта, но не следует полностью полагаться на его выбор — особенно если вы хотите попробовать фирменные блюда ресторана. Помимо фирменных блюд, официанты могут порекомендовать блюда, приготовленные из некачественных ингредиентов или продуктов, срок годности которых подходит к концу; следует быть особенно осторожными с блюдами с сильным вкусом и большим содержанием масла.

Если вы действительно не знакомы с особенностями ресторана, можете посмотреть на блюда на столах других посетителей: по размеру порций, внешнему виду и тому, на-

сколько они съедены, можно с высокой степенью точности составить примерное представление. Хотя такой способ заказа блюд и кажется несколько примитивным, он всё же может оказаться полезным, если вы впервые посещаете незнакомый ресторан.

Если ничего не помогает, вы стесняетесь смотреть и не решаетесь спросить, то позовите метрдотеля, объясните ему свои предпочтения и попросите помочь с выбором блюд. Метрдотель наверняка хорошо знает меню своего заведения, поэтому он сможет подобрать блюда, которые позволят вам оценить фирменные блюда ресторана, а также обеспечат гармоничное сочетание блюд. Кроме того, чтобы привлечь постоянных клиентов, метрдотель не станет экономить на качестве блюд, и, как правило, вы останетесь довольны.

Можно также заказать комплексный обед или зарезервировать стол — в этом случае стоимость фиксирована, а уровень и количество блюд относительно постоянны, что упрощает дело.

Если вас пригласили, при заказе блюд можно сказать хозяину: «Заказывайте, что хотите». Если отказ от заказа невозможен, постарайтесь выбрать блюдо средней ценовой категории, которое подойдет всем присутствующим, а затем предложите остальным сделать свой выбор. Ни в коем случае не придирайтесь к блюдам, заказанным другими.

4. Не стоит терять больше, чем приобретать

Хшао был симпатичным молодым человеком, но у него

ещё не было девушки. Недавно тетя предложила познакомиться его с одной девушкой. По знакомству тети он начал встречаться с молодой и красивой девушкой. В день свидания шел мелкий дождь, они шли без зонтиков по лесной тропинке, беседуя. Они говорили о студенческих годах и о своей нынешней работе, а когда дождь усилился, они зашли в ресторан, расположенный у дороги. Это был ресторан западной кухни, и по его интерьеру было видно, что цены здесь не из дешёвых. Открыв меню, он убедился, что это действительно так. Сяоши поспешно сказал девушке: «Этот ресторан слишком дорогой, нам здесь невыгодно обедать. На соседней улице есть много заведений с домашней кухней, где можно поесть недорого и сытно. Давай пойдём туда?» Девушка нахмурилась и сказала: «Ты прав, но на улице слишком сильный дождь, как только выйдем, мы оба промокнем до нитки. Давай все-таки пообедаем здесь. В любом случае, я не часто бываю здесь, так что в этот раз можно себе позволить немного роскоши». Сказав это, девушка нарочито подмигнула и улыбнулась.

В результате Шаоши, хотя и с неохотой, начал заказывать блюда. Он обратился к официанту: «Почему этот стейк такой дорогой? А есть что-нибудь подешевле?» Официант ответил: «Извините, сэр, это филе высшего сорта. Вы обязательно почувствуете, что оно стоит своих денег». «А этот суп? Какой у него объем?» «Это...» Шаоши задавал вопрос за вопросом, официант отвечал на каждый из них, а выра-

жение лица девушки становилось всё мрачнее. В конце концов, Шаоси заказал для себя самый дешёвый хлеб и суп, а для девушки — стейк.

Затем, во время еды, Шаоси не переставал ворчать: «Сегодня я прогадал. Столько всего всего, а стоило так дорого. Совсем не выгодно, лучше бы в „Кендаки“ пошли.» Он так и ворчал, что девушка наконец вышла из себя: «Можешь перестать ворчать, ладно? Ну и что, что немного дороже? Давай просто разделим счёт пополам, разве не так? Зачем постоянно ворчать?» Увидя, что девушка рассердилась, Шаоси поспешил объяснить: «Я не это имел в виду, просто мне кажется, что это немного расточительно и невыгодно.» Девушка ответила: «Ладно, ты слишком скуп, не отрицай. Ты же просто считаешь, что мы ещё не встречаемся, и что приглашать меня на дорогой ужин — это для тебя слишком большая потеря? Ладно, за этот ужин расплатимся пополам, и больше не будем видеться. Неудивительно, что ты до сих пор не можешь найти себе пару!» Сказав это, девушка положила деньги, встала и ушла.

В тот момент он просто был слишком бережлив и считал, что такая трата не нужна, но в результате упустил главное ради мелочей — это действительно была «невыгодная» «сделка»!

Приглашение на ужин — это не то же самое, что обычный ужин. Экономность — это добродетель, которую следует поощрять, но, приглашая кого-то на ужин, ты должен

учитывать чувства собеседника: что ему нравится, что он хочет съесть. Только если гость будет доволен и насладится трапезой, вы сможете достичь цели приглашения; в противном случае вы рискуете оказаться в такой же ситуации, как Сяоши из приведенного выше примера — все ваши усилия пойдут насмарку, а кроме того, это может повлиять на ваш имидж и оставить у собеседника впечатление о вас как о «скупом и жадном человеке».

Некоторые люди, приглашая гостей на выпивку, любят пошутиться и, только-только войдя, сразу спрашивают: «А сегодня есть какие-нибудь вкусные и недорогие блюда по акции?» Это заставляет сопровождающих гостей морщить брови, и они думают про себя: «Неужели в его глазах я тот человек, который достоин только дешевых блюд по акции? Или он сам по себе человек, жадный до мелочей, недалеко-видный и лишенный качества жизни? Похоже, мне придется пересмотреть вопрос о сотрудничестве или общении с ним».

Если ещё до начала ужина вы вызываете у собеседника неприятные ощущения, то ваша цель — укрепить отношения с ним — останется нереализованной.

Поощрение бережливости и отказ от расточительства — это принципы, которых всегда придерживаются на банкетах, однако здесь нужно проявить тактичность: не стоит демонстрировать это слишком явно или давать собеседнику повод заметить это, иначе вы рискуете прослыть скупым и жадным. Иногда нужно действовать, когда это необходимо, и не поз-

волять одному ужину напрямую повлиять на мнение собеседника о вас или даже отбить у него желание поддерживать с вами отношения. В этом случае из-за мелочи теряется главное, и вы останетесь в убытке.

5. Без вина нет застолья, а хорошее застолье требует хорошего вина

На китайском банкете абсолютно невозможно обойтись без вина; даже тем, кто не выдерживает алкоголя, следует выпить немного слабого вина, чтобы поднять настроение. Именно поэтому говорят: «Без вина нет банкета, без вина нет церемонии». Дело в том, что в процессе тостов, отказа от тостов и самого питья легко создается атмосфера праздника, формируя гармоничную картину, где пересекаются бокалы и все весело беседует за столом. На китайских банкетах выбор вина тесно связан с подбором блюд и даже в значительной степени зависит от времени года и темы мероприятия. Хотя в разных случаях выбираются разные напитки, основные моменты, на которые следует обратить внимание, остаются практически одинаковыми.

1. Для разных банкетов выбирают разные напитки

Банкеты делятся на высокого, среднего и низкого уровня, и выбор вина должен соответствовать уровню мероприятия. При приёме почетных гостей, естественно, следует организовать банкет высокого уровня и подобрать вина высокого качества; при приёме обычных клиентов целесообразно организовать банкет среднего или низкого уровня и предло-

жить вина соответствующего уровня — только так блюда и напитки будут гармонично дополнять друг друга, создавая общее впечатление сбалансированности.

2. К разным блюдам подбирают разные вина

На любом банкете, независимо от того, сопровождает ли вино блюда или блюда дополняют вино, вино и еда неразделимы. Хотя в китайской кухне нет столь строгих правил сочетания вин с блюдами, как в западной, однако, если банкет организован на высоком уровне, то к блюдам из курицы и утки следует подавать красное вино, к блюдам из рыбы и креветок — вино «Чжуйецин», к холодным закускам — рисовое вино, а при употреблении крабов следует пить желтое вино, а не белое.

3. Выбор вина в зависимости от времени года

При выборе алкоголя следует учитывать климатические условия: в разные времена года следует выбирать разные напитки. Зимой люди обычно предпочитают «горячее вино», которое не только стимулирует аппетит, но и укрепляет желудок, поэтому следует подавать белый спиртной напиток; летом же предпочтение отдается «холодному пиву», которое помогает справиться с жарой, поэтому следует подавать больше пива.

4. Существуют правила сочетания различных видов алкоголя

Существуют определённые правила сочетания напитков: сначала подают напитки с низким содержанием алкоголя, а

затем — с высоким; сначала — молодое вино, а затем — выдержанное; сначала — обычные напитки, а затем — дорогие; сначала — мягкие напитки, а затем — крепкие; сначала — сухие и крепкие напитки, а затем — сладкие; сначала — напитки с нежным вкусом, а затем — с насыщенным; сначала — белое вино, а затем — красное. Что касается безалкогольных напитков, то, как правило, сначала подают безалкогольные напитки без сахара, а затем — с сахаром; сначала — негазированные, а затем — газированные. С точки зрения научно обоснованного питания лучше не смешивать различные виды алкоголя, иначе легко опьянеть.

Хотя выбор вина к китайским блюдам не так сложен, как к западным, при этом все же существуют определенные правила. Ниже приведены общие рекомендации по употреблению вина во время китайского банкета.

1. Напитки перед едой

Обычно перед едой китайцы предпочитают чай или безалкогольные напитки, причём чаще всего выбирают чай, а из безалкогольных — газированные напитки, фруктовые соки, дистиллированную воду или минеральную воду. Следует обратить внимание на то, что перед едой лучше не заказывать фруктовые соки, так как соки с насыщенным вкусом могут перебить вкус блюд.

2. Вино к еде

На банкете хорошо знакомые гости могут самостоятельно заказать любимое вино, но если банкет состоит из несколь-

ких столов, выбор вина для каждого стола должен быть относительно единообразным. Ни в коем случае нельзя проявлять различия в отношении гостей, отдавая предпочтение одним и пренебрегая другими — только так при поднятии тостов и приглашении к выпивке можно обеспечить справедливость и гармонию.

3. Напитки после еды

В китайской кухне в качестве напитка после еды обычно подают чай, так как считается, что он помогает вывести алкоголь из организма и способствует пищеварению. Согласно кулинарной культуре и традициям многих регионов Китая, вино, подаваемое на банкете, должно быть полностью выпито до подачи последнего блюда, что одновременно знаменует завершение питания. После этого, как правило, алкогольные напитки больше не употребляются, поэтому во время китайского обеда редко пьют ликеры после еды.

Кроме того, поскольку напитки и спиртные напитки отличаются по вкусу — одни сладкие, другие крепкие — их умелое сочетание на различных застольях может дать неплохой эффект. Ниже приведены несколько вариантов сочетаний, которые можно взять на заметку:

1. Пиво + молоко

Смешивайте, следуя принципу «больше молока, меньше пива»: на вид это молоко, но на вкус ощущается свежий аромат пива. Подходит для всех людей и на любой случай.

2. Красное вино + зелёный чай + лёд, красное вино + Sprite

+ лёд

Добавление кубиков льда и Sprite в сухое красное вино снижает крепость алкоголя, придавая напитку освежающий вкус и особую атмосферу.

3. Солу + кола, солу + Sprite

Добавьте в белый спиртной напиток колу или Sprite, а также немного льда и лимона — это значительно снизит крепость, сделает вкус насыщенным и мягким, придаст напитку оттенок коктейля. Подходит для домашних застолий и вечеринок.

6. Табу при заказе блюд

Однажды, когда официальная индийская делегация прибыла с дружественным визитом в один из городов нашей страны, чтобы продемонстрировать искренность нашей стороны, соответствующие органы тщательно подготовились: даже в отеле, где разместилась индийская делегация, специально поставили удобные диваны из кожи быка. Однако во время плановой проверки, проведенной нашими сотрудниками по международным делам, эти совершенно новые диваны из кожи быка было приказано немедленно заменить. Дело в том, что большинство индийцев исповедуют индуизм, а в индуизме коров почитают, любят и считают божествами, поэтому ни в коем случае нельзя предлагать индийцам садиться на диваны из коровьей кожи. А во время банкета тем более нельзя заказывать блюда из говядины.

Гости банкета приезжают со всех концов света, и их пище-

вые привычки и культура питания порой кардинально различаются, поэтому при составлении меню необходимо учитывать пищевые табу гостей.

Существует пять основных категорий пищевых запретов:

1. Религиозные запреты. К этому вопросу нельзя относиться небрежно. Например, мусульмане не едят свинину, индуисты — говядину, а в некоторых религиях запрещены продукты с резким запахом, такие как чеснок, чесночный лук, горчица и т. п.

2. Региональные ограничения. Пищевые предпочтения жителей разных регионов зачастую различаются. Этот аспект также необходимо учитывать при составлении меню. Например, жители провинции Хунань, как правило, предпочитают острую пищу и редко употребляют сладости.

3. Личные пищевые ограничения. У некоторых людей по разным причинам возникают особые требования к питанию. Например, кто-то не ест мясо, кто-то — рыбу, а кто-то — яйца и т. д. Необходимо в полной мере учитывать пищевые ограничения таких людей. Не следует сознательно нарушать эти правила или комментировать их. По соображениям здоровья у некоторых людей существуют пищевые запреты: например, людям с сердечными заболеваниями, цереброваскулярными заболеваниями, атеросклерозом, гипертонией и последствиями инсульта не рекомендуется употреблять собачье мясо; больным гепатитом следует избегать баранины и мяса черепахи; людям с заболеваниями пищеварительной

системы, такими как гастрит и язвенная болезнь желудка, также не рекомендуется употреблять мясо черепахи; пациентам с гипертонией и повышенным уровнем холестерина следует ограничить употребление куриного бульона и т. д.

4. Профессиональные запреты. В некоторых профессиях по тем или иным причинам часто существуют особые ограничения в отношении питания. Например, государственным служащим запрещено переедать и перепивать во время официальных банкетов, а водителям — употреблять алкоголь во время работы. Если игнорировать эти правила, это может привести к тому, что собеседник совершит ошибку или даже станет причиной несчастного случая.

5. Международные табу. Если вы часто устраиваете приемы для иностранных друзей, лучше заранее ознакомиться с их пищевыми табу, чтобы избежать ненужных неприятностей. При приеме иностранных клиентов лучше не заказывать блюда, приготовленные из субпродуктов. Хотя знаменитые французские блюда — жирная гусиная печень и фуа-гра — пользуются большой популярностью, это не означает, что они с одинаковым удовольствием примут блюда из субпродуктов, приготовленные по традиционным китайским рецептам.

По возможности избегайте блюд с костями: иностранцы, как правило, перед приготовлением тщательно очищают курицу, утку и рыбу от костей, поэтому их легко есть. Вкус ино-

странцев относительно нежный, большинство из них не едят острое, поэтому, если вы приглашаете иностранцев на китайский ужин, лучше не заказывать жирные и острые блюда. Кроме того, иностранцы не очень любят жирное мясо. Приглашая иностранцев на обед, старайтесь максимально уважать их привычки.

Если перед приёмом хорошо подготовиться, узнать о гостях и проявить к ним внимание, а также прислушаться к советам профессионального сомелье, то обязательно удастся подобрать блюда, которые удовлетворят и хозяина, и гостей.

Глава 3. Этикет тостов на деловых банкетах

Тост — это форма пожелания, с которой хозяин в начале банкета или важного торжества выражает радушный прием, сердечное приветствие и искреннюю благодарность, а гости в ответ произносят слова благодарности и выражают свои искренние пожелания. Как правило, тосты произносят как хозяин, так и почетный гость. Тост хозяина в основном выражает приветствие гостям; то в то время как тост со стороны гостей в основном выражает благодарность хозяевам. Если того требует ситуация, в тосте можно использовать глубокие, деликатные или юмористические выражения, соответствующие атмосфере банкета. Поскольку тост сопровождается выпивкой и произносятся горячие слова, он создает на банкете дружескую атмосферу. Хороший тост может порадовать слушателей, дать им полезный урок и вдохновить на позитивные действия.

1. Перед тем как выпить, нужно также пожелать удачи

Китайский народ славится своим чувством этикета, и даже за столом существует немало правил поведения. Понимание и владение этими правилами и обычаями не только позволяют вам чувствовать себя непринужденно и свободно за столом, но и продемонстрируют вашу высокую культурность

и отличные коммуникативные навыки.

Хорошее начало — половина успеха. Удачное начало закладывает основу для успеха всего застолья. Поэтому не только первый бокал вина имеет большое значение, но и вступительная речь, предшествующая первому бокалу, а также тост.

Алкоголь играет роль посредника: все важные сообщения за столом передаются через «язык банкета», то есть через различные тосты. Если на банкете уровень и стиль напитков и блюд подобраны идеально, а к этому добавляются тосты, отражающие ваш личный стиль и шарм, это создаст оживленную и гармоничную атмосферу, позволит достичь цели банкета и обеспечить его успех.

После того как вина налиты, пора произносить тосты и поднимать бокалы. Так называемый тост — это слова, которые произносятся каждый раз перед тем, как поднять бокал и выпить. Не стоит недооценивать значение этих слов: внимательный хозяин с помощью тостов сможет максимально раскрыть все преимущества вина и каждым предложением направлять гостей в нужное русло, чтобы достичь цели банкета. Тост перед первым бокалом вина на банкете подобен вступительной речи в спектакле: от того, сможет ли он привлечь внимание гостей, во многом зависит дальнейший ход трапезы.

Возможно, вам это покажется немного преувеличенным, но то, подают ли на различных банкетах элитные вина, на-

сколько известен отель, какой у него стиль — изысканный или простой, насколько изящна и оригинальна посуда для вина, уютная ли обстановка или оживленная, а также насколько обильны и вкусны блюда — всё это является основополагающими условиями успеха банкета. Однако, несмотря на всю их важность, эти условия не являются решающими факторами. Решающим фактором являются тосты, произносимые за столом.

Первый бокал вина зачастую задает тон всему застолью: если начало проходит гладко, то и дальнейшая атмосфера, и ход мероприятия будут протекать без сучка и задоринки; если же начало не удалось, то впоследствии атмосферу будет нелегко оживить.

Даже самый роскошный банкет может закончиться в неприятной атмосфере, если за столом будут произноситься неуместные слова; и наоборот, даже в скромной закусочной, где подают тофу с зеленым луком и пьют простой ликер «Эрготоу», при наличии удачно подобранной тостки можно добиться эффекта «одно доброе слово согреет три зимы», что позволит вам в полной мере достичь цели банкета, а порой эффект будет даже превосходить эффект от грандиозного пира, в чём и заключается очарование тоста.

В официальных ситуациях обычно хозяин поднимает бокал, на домашнем банкете — младшие поднимают бокал в честь старших, а на веселом застолье в кругу друзей и родственников первым поднимает бокал старший по возрасту

или тот, кто собрал гостей.

Первый бокал обязательно должен содержать благословение — это закладывает основу для последующего «не останавливайте бокалы». Этот бокал является фундаментом для всего последующего, и даже если вы не хотите участвовать в соревновании по выпиванию, вам следует постараться заложить основу для последующей веселой атмосферы. Поэтому при поднятии первого бокала следует учитывать различные ситуации и соблюдать правила этикета.

Представьте себе: классическая и уместная тост, подкреплённая прекрасным вином, непременно заставит воду, спокойную как озеро, бурлить в сердцах гостей, а страсти — разгораться! Свадебные банкеты, вечеринки по случаю переезда, торжественные банкеты, юбилеи, открытия, приветственные вечеринки, дружеские встречи, прощальные вечеринки... Веселье, жар, искрящаяся страсть, целенаправленность, весеннее тепло — решающую роль в этом играет именно тост.

Если речь идет о торжественном международном мероприятии, то при поднятии первого бокала необходимо не только проявить максимальную вежливость, но и учитывать статус гостей и их культурные традиции. Тост должен отражать должный энтузиазм, но при этом быть ни слишком унижительным, ни слишком высокомерным; ни в коем случае нельзя ставить собеседника в затруднительное положение, требуя, чтобы он выпил столько же, сколько вы. Такой

подход не только не достигнет цели радушного приема, но и вызовет негативный эффект. Пейте с умеренностью, проявляйте умеренный энтузиазм, соблюдайте меру и демонстрируйте хорошие манеры.

Если речь идет о деловом банкете, первый бокал вина определяет стиль всего дальнейшего мероприятия. В таком случае нужно выпить так, чтобы и самому не опьянеть, и позволить гостю насладиться моментом. Необходимо проявлять широту взглядов: независимо от того, насколько неприятной может быть атмосфера переговоров, нужно проявить гостеприимство хозяина, чтобы заложить основу для переговоров после банкета. Поэтому при поднятии тоста следует проявлять умеренную радушие, но не вступать с гостями в соревнование по выпиванию, чтобы не вызвать у них неприязни и не повлиять на официальные переговоры после банкета. Только поднимая тост с умом, можно достичь своей цели.

Если речь идет о семейном ужине, свадебном банкете или торжественном приеме, то при поднятии первого бокала, хотя и не нужно учитывать «тактику деловых переговоров», тем не менее необходимо отразить тему мероприятия, радушие хозяина, а также его ожидание и радушный прием гостей. Если же это небольшая встреча с друзьями, то нет нужды придерживаться формальностей: чем искреннее и внимательнее вы будете, тем больше люди почувствуют вашу близость и тем охотнее будут пить.

Можно сказать, что тост является ключом к контролю ат-

мосферы банкета, управлению его ритмом, достижению его целей и обеспечению его успеха. Поэтому говорят, что просто переливать вино из бокала в рот — это всего лишь употребление алкоголя, наслаждение его стимулирующим воздействием на органы чувств. Если же вино с чистым и прекрасным вкусом сопровождают уместные слова тоста, это становится не просто материальным наслаждением, но и проявляет особые свойства: укрепляет чувства, пробуждает великие устремления и дарит безграничную радость. Только тогда оно по-настоящему становится двигателем радости в моменты счастья, средством, снимающим печаль и рассеивающим тревоги, козырем в деловых переговорах и мостом, соединяющим друзей...

Одним словом, если тост перед первым бокалом вина будет проникнут эмоциями и выдержан в соответствии с этикетом, то последующие тосты пройдут гораздо гладче. Ни в коем случае не стоит недооценивать роль тостов: если вы поймёте суть этого искусства и научитесь правильно их использовать, вы будете чувствовать себя на банкетах как рыба в воде, а это значительно поможет вам в межличностном общении.

2. Какая речь перед тостом обладает особым шармом

Будь то деловой банкет, дружеская вечеринка или политическое мероприятие, через некоторое время после первых двух бокалов атмосфера на банкете становится относитель-

но расслабленной, настроение гостей постепенно успокаивается. Поэтому вы, как хозяин, обязаны проявить гостеприимство и продолжать предлагать тосты, чтобы довести атмосферу банкета до кульминации. Именно в этот момент очаровательная речь при поднятии бокала играет ключевую роль. Хорошая речь не только создает атмосферу и согревает сердца, но и вдохновляет и воодушевляет людей. Когда все участники банкета поднимают бокалы и весело пьют, банкет достигает своей кульминации. Так какая же речь обладает особым шармом? Приведем несколько примеров.

1. Переполненная энтузиазмом

На обычном банкете после того, как хозяин произносит тост, почетный гость поднимает бокал в знак ответного тоста, и затем банкет переходит в этап взаимных тостов. Поскольку в первом тосте уже были выражены тема банкета, его цель и добрые пожелания почетному гостю, то при повторном поднятии бокалов следует уделить особое внимание эмоциональному содержанию тоста, вложив в него искренние и трогательные слова, которые будут подарены гостям. Если это деловое мероприятие, то в тост следует вложить еще больше искренности. В сотрудничестве на первом месте стоят эмоции: характер человека отражается в его отношении к выпивке, и когда сердца находят общий язык, дела идут гладко. Если удастся тронуть чувства обеих сторон своей искренностью, то многие проблемы и споры можно будет смягчить и разрешить. Даже при дружеском застолье нуж-

но использовать выпивку для выражения чувств. С помощью искренних и восторженных тостов вы можете сблизить всех присутствующих.

2. Ссылки на классику

При поднятии тоста «ссылка на классику» не обязательно означает цитирование классических литературных произведений. Здесь под этим подразумевается, что обе стороны, стремясь укрепить дружбу, должны поделиться интересными историями или забавными анекдотами, которые интересуют обе стороны. Это незаменимый элемент как на официальных государственных банкетах, так и на деловых приёмах, особенно на встречах друзей.

Например, после официального тоста хозяин и гости заговорили о вине и поэзии. Хозяин сказал: «Все говорят, что строки из стихотворения Ли Цинчжао «Как сон» — «Глубокий сон не избавляет от остатков вина» — написаны очень образно. Мы также можем перефразировать «Руменглин» так: «Сегодня пьем в меру, обмениваемся золотыми чашами дружбы. Вместе стремимся к процветанию, помогаем друг другу, обогащаемся в сотрудничестве, согласованно и целеустремленно идем по одному пути, вкладываем, вкладываем, сливаем в бесконечные чувства ». Давайте выпьем за то, чтобы наше сотрудничество «сливало в бесконечные чувства» и «приносило богатство», — за это!» Такая речь перед тостом непременно доведет банкет до кульминации.

Если даже на деловых банкетах, основанных на интересах,

уговаривать выпить так легко, то в кругу друзей или при семейном застолье это будет ещё более непринуждённо. Здесь также можно использовать тосты, основанные на цитатах из классики, чтобы в полной мере раскрыть потенциал вина: это не только оживит атмосферу, но и углубит взаимные чувства. Одним словом, при поднятии тоста нужно умело ссылаться на классику и находить темы для разговора, уметь создавать атмосферу, исходя из конкретной ситуации, чтобы и гости, и хозяева могли почувствовать прекрасную атмосферу банкета и достичь цели — всеобщего веселья.

3. Создание настроения с помощью предметов

Если вы хотите, чтобы банкет проходил в соответствии с его целью, с чередой кульминационных моментов и частыми тостами, призывая гостей «выпить ещё одну чашку вина», вам необходимо обладать определёнными «твёрдыми навыками» в поднесении тостов. Чем ближе банкет к концу, тем сложнее становится подносить тосты. Поэтому, чтобы часто поднимать бокалы и пить вместе с гостями, нужно полагаться на оригинальные и необычные темы, которые позволят добиться неожиданного успеха и сплотить все эмоции.

Например, на одном из банкетов в рамках деловых переговоров организаторы заранее узнали, что этот гость любит выпить, и если он не выпьет вдоволь, сотрудничество будет затруднено. В этой ситуации необходимо было использовать алкоголь как средство общения, но как бы они ни предлагали выпить, гость вежливо отказывался. Тогда хозяин мо-

жет сказать следующее: «Уважаемые гости, я вновь поднимаю за вас бокалы. Этим тостом, сопровождаемым только что поданным блюдом «рыба под соусом», я хочу выразить вам свои искренние пожелания. Если вы согласны с моими словами, давайте выпьем. Посмотрите: съедая рыбью голову, вы занимаете лидирующие позиции; съедая рыбы жабры, вы обретае одухотворенность; съедая рыбы глаза, вы наполняете взгляд жемчугом; ешьте рыбные губы — и вы будете неразлучны; ешьте рыбные кости — и станете опорой; ешьте рыбную чешую — и у вас будет изобилие из года в год; ешьте рыбный живот — и будете открытыми друг с другом; ешьте рыбную спину — и почувствуете особую близость; ешьте рыбную икру — и обретете безграничное богатство и мудрость; ешьте рыбный хвост — и станете ловкими и быстрыми! Давайте все вместе поднимем бокалы за то, чтобы рыба приносила нам изобилие из года в год и чтобы все наши желания сбывались. Выпьем!»

Таким образом, все гости будут увлечены его остроумием и оригинальной речью, не только немедленно поднимут бокалы и выпьют, но и самый важный гость с удовольствием выпьет ещё одну рюмку.

Такая блестящая речь бодрит дух и будоражит сердце. Использование метода «оживления эмоций с помощью предметов» при произнесении тостов на банкете часто приносит неожиданный успех и неоднократно оказывается эффективным. Можно не только говорить о рыбе, но и использовать

курицу, утку и различные блюда в качестве отправной точки для тоста, что также дает потрясающий эффект. Конечно, для использования такого метода необходимо правильно выбрать момент и владеть определенными навыками.

Чтобы гости на банкете часто поднимали бокалы, необходимо проявлять гибкость и импровизировать, используя разнообразные и очаровательные тосты, которые позволяют постоянно поднимать атмосферу на банкет до кульминации и достичь цели торжества.

3. Тосты в самых разных стилях

Если вы часто бываете на светских мероприятиях, то наверняка заметили, что у каждого на банкете свой стиль и индивидуальность в произнесении тостов: кто-то читает их, как стихи, кто-то — как прозу, а кто-то, несмотря на лаконичность, произносит несколько фраз, наполненных глубоким смыслом и остающихся в памяти надолго. Каждый, кто умеет вести себя на банкетах, имеет свой собственный стиль тостов. Не стоит ли и вам изучить и освоить один из них?

Существуют следующие основные стили тостов:

1. Прямой стиль

Типичная особенность тостов этого стиля заключается в том, что в них быстро и четко указывается, кому посвящается этот тост, по какому поводу он произносится и в чём заключается пожелание. Они просты и понятны, лаконичны и ёмки, что делает их идеальными для деловых банкетов, а также для использования в конце вечера.

2. Изысканный и лаконичный стиль

На банкете все с нетерпением ждут, когда же начнут подавать блюда, и если в этот момент вы начнете длинную речь, как будто читаете доклад или выступление, это неизбежно вызовет раздражение. Поэтому необходимо в нескольких словах выразить глубокий смысл и искренность благословения. Например, на встрече с друзьями можно сказать так: «Дружба крепкая — выпьем залпом. Спасибо всем, что пришли, давайте сначала выпьем, а потом поговорим!» Такая лаконичная речь отлично подходит в качестве вступительного слова на дружеской встрече.

3. Тип «искренние чувства»

Будь то семейное торжество, встреча одноклассников или ужин с друзьями, только искренние и сердечные тосты на банкете могут сделать вино связующим звеном, укрепляющим отношения; только искренность в сочетании с действием вина способна обеспечить полное доверие между хозяином и гостями и сблизить незнакомых людей. Поэтому, какими бы ни были усилия по выработке формулировок, темпу речи и организации текста, самое главное в тосте — это искренние слова и проявление настоящих чувств, чтобы своей искренностью вызвать искренность собеседника. Следует строго избегать фальшивых, громких и пустых фраз. Например, некоторые привыкли произносить такой тост: «Выпив этот бокал, мы укрепим нашу дружбу на долгие годы!» Такая фраза не только не вызывает никакого доверия, но и кажется

банальной и надоевшей. А вот если сказать по-другому: «В этом бокале воплощена наша многолетняя дружба. Надеюсь, что наши чувства, как аромат этого вина, будут оставаться в памяти надолго». В этом случае ваш друг не только вспомнит о вашей многолетней дружбе, но и почувствует вашу искренность. Таким образом, цель тоста будет достигнута.

4. Тип «остроумных реплик»

Этот стиль тостов подходит для середины банкета, то есть когда он достигает кульминации. Воспользовавшись опьяняющим действием вина, можно процитировать отрывки из известных стихотворений, изречения и афоризмы, добавив к ним собственные мысли, импровизируя по обстоятельствам и сыграв блестящую словесную игру, что создаст на банкете очень оживленную атмосферу. Несмотря на то что тост может быть коротким и не содержать много слов, такой особый тост в сочетании с возбуждающим действием алкоголя способен в полной мере продемонстрировать уровень коммуникативности и харизму человека.

5. Юмористический стиль

Юмор и ирония — это приправа и смазка жизни, а их использование за столом помогает создать нужную атмосферу. Юмористическая речь — это очарование, которое могут проявить только умные и образованные люди; умеренные шутки и остроумие позволяют алкоголю раскрыть свой потенциал в полной мере. Особенно в начале банкета, когда атмосфера ещё немного сдержанна, ваша юмористиче-

ская речь может эффективно разрядить напряжение и создать непринуждённую обстановку для застолья.

6. Стил ь «бегло и непринужденно»

При произнесении тоста обязательно говорите плавно. Представьте: все подняли бокалы и слушают вас, а вы долго тянете одну фразу, не только заикаясь и запинаясь, но и не выражая мысль ясно. Возможно, внешне никто ничего не скажет, но ваш имидж в глазах гостей непременно сильно пострадает. Поэтому, независимо от того, хорошо ли вы говорите и обладаете ли литературным талантом, вам следует, по крайней мере, говорить плавно и четко выражать мысли, чтобы вызвать у слушателей приятные ощущения. Помните: плавная речь во время тоста не только позволяет людям почувствовать вашу убежденность, а также понять тему и эмоции, которые вы хотите передать, но и в полной мере отражает ваши качества и обаяние.

Вышеперечисленные шесть совершенно разных стилей тостов вы можете гибко применять в зависимости от своих предпочтений, способностей, а также характера и этапа мероприятия, используя этот момент для достижения своих целей.

4. При произнесении тоста также важно выбрать подходящий момент

Произносить тост нельзя просто так, взяв и начав говорить: помимо тщательной подготовки, есть ещё один важный момент — необходимо правильно выбрать момент для тоста.

Начало и конец банкета — два момента, которые легче всего определить, но в середине банкета, когда атмосфера достигает кульминации, выбор момента для тоста требует особого внимания. Точность и своевременность выбора момента напрямую влияют на то, насколько гладко пройдет последующее поднятие бокалов.

Эффективная тост заключается в том, чтобы поднять бокал в самый подходящий момент, чтобы направить ход разговора в нужное русло или еще больше разогреть атмосферу. Будь то банкет в рамках деловых переговоров, небольшой прием или дружеская встреча за бокалом вина, необходимо обращать внимание на то, чтобы поднять бокал в тот момент, когда только начинают появляться признаки несоответствия теме вечера или общей атмосфере, и с помощью удачно подобранной речи скорректировать настроение.

Как правило, при приглашении на ужин с алкоголем право произнести тост принадлежит хозяину или хозяйке. Если никто не произносит тост и атмосфера становится неловкой, гость может предложить выпить за здоровье хозяев; в такой ситуации, если тост будет уместным, это не будет выглядеть неуместно. Еще один случай: когда один из хозяев уже произнес тост, гости могут последовать его примеру.

В повседневной жизни на банкетах мужчины и женщины, не употребляющие алкоголь, зачастую заменяют алкогольные напитки безалкогольными напитками или чаем. Многие считают, что, поскольку в руке у них нет алкоголя, им

не нужно произносить тост, поднимать бокал в знак уважения и даже можно отказаться от тоста, предложенного другими. На самом деле, когда вам подают бокал, вы, конечно, можете отказаться, но обязательно должны поднять бокал с напитком во время тоста. Помните: независимо от того, что находится в вашем бокале, вам следует встать и присоединиться к этому мероприятию; по крайней мере, не следует невежливо оставаться сидеть на месте или отказываться от предложенного тоста.

На более формальных мероприятиях обычно присутствует ведущий; если его нет, председатель организационного комитета произносит необходимую речь с тостом по окончании трапезы и перед началом выступлений.

В неформальной обстановке тост можно предложить сразу после того, как подадут вино и шампанское. Тот, кто произносит тост, не обязан выпивать бокал до дна; лучше делать небольшие глотки.

Умение правильно выбрать момент для произнесения тоста, а также уловить постоянно меняющуюся атмосферу и настроение за столом, чтобы поддерживать умеренную и непринужденную обстановку, весьма эффективно способствует проявлению коммуникативных навыков и способности импровизировать, а также достижению целей банкета.

5. Тосты на деловых банкетах должны быть разнообразными

Как правило, когда вас без всякой подготовки выдвигают

на тост, легко почувствовать нервозность. В такой ситуации лучший выход — выразить свои чувства, пусть даже с оттенком самоиронии, ведь уметь посмеяться над собой — признак умного человека. Скажите: «Не скажите, я совсем не был к этому готов, даже немного нервничаю, ха-ха».», — все, услышав такие слова, сочтут вас искренним. На самом деле тост не обязательно должен быть длинным: если вас вызвали произнести тост без какой-либо подготовки, вы вполне можете сказать несколько простых фраз, чтобы выйти из затруднительного положения, например: «Да благословит нас Бог, выпьем!» или «В честь замечательного друга ххх!». Эти краткие фразы не вызовут у людей каких-то особых размышлений, но, что самое важное, позволят вам «отделаться».

В зависимости от характера банкета, а также от того, за кого и за что вы произносите тост, и от привычек собеседников в отношении алкоголя, следует подбирать уместные слова, стараясь, чтобы ваши фразы были изящными и целенаправленными.

Например, при чокании бокалами хозяин банкета должен сначала чокнуться с почетным гостем; если гостей много, можно поднять бокалы одновременно в знак приветствия, но при этом следует избегать перекрещивания бокалов. При столкновении бокалов смотрите собеседнику прямо в глаза в знак уважения; обычно рекомендуется смотреть на треугольную зону, образованную глазами и носом собеседника. Взаимные тосты и предложения выпить на банкете служат

для оживления атмосферы, но должны быть умеренными: не следует заставлять других пить, а самому нужно контролировать количество выпитого, чтобы не допустить опрометчивых высказываний или поведения из-за перебрания, ибо это нарушит цель банкета.

Если вы хотите в неожиданной ситуации проявить изящество и красноречие, вам следует заранее подготовить несколько анекдотов и исторических ссылок, связанных с выпивкой, чтобы за столом у вас всегда был «запас» для разговора. Вы даже можете сознательно добавить воспоминания, комплименты и соответствующие истории — при условии, что они уместны, это даст отличный эффект. Под «уместностью» здесь конкретно подразумевается следующее: если это встреча старых друзей, то отсутствие юмора будет выглядеть неуместным; тост на свадьбе должен быть сосредоточен на эмоциональной стороне, а тост в честь уходящего на пенсию сотрудника — на ностальгии и т. п.

Кроме того, необходимо быть готовым к разнообразным изменениям в управлении эмоциональной атмосферой во время тоста и к гибкому реагированию на ситуацию после него.

1. Умение контролировать эмоциональную обстановку во время тоста

Как гласит пословица, «под влиянием алкоголя высказываются истины». Чрезмерное употребление алкоголя снижает самоконтроль человека, и он может, не соблюдая этикета,

высказать то, что обычно хочет сказать, но не осмеливается. Если во время банкета кто-то начинает вести себя неадекватно под воздействием алкоголя или использует выпивку для сброса эмоций, что полностью портит атмосферу, это сильно портит настроение даже на небольшой встрече друзей, где нет посторонних гостей или деловых партнеров. Только умеренное опьянение, когда присутствует энтузиазм, но нет возбуждения, способно укрепить дружбу и обеспечить нормальное общение. Чтобы достичь этого эффекта, во время тостов необходимо уметь использовать слова, чтобы контролировать эмоции участников застолья.

Есть ещё один момент, заслуживающий внимания при управлении эмоциональной обстановкой: раз уж вы собрались выпить, чтобы обсудить «проблемы», ни в коем случае не позволяйте атмосфере на вечеринке испортиться. Если выпивка проходит в угрюмой обстановке, то достичь цели решения проблем не удастся. Поэтому, когда вы заметите, что алкоголь уже пробудил страсти у некоторых участников, нужно с помощью тостов контролировать атмосферу и настроение, чтобы банкет на протяжении всего времени проходил в теплой, дружеской и вежливой обстановке. С помощью проникновенных слов развеивайте узелки на душе людей; с помощью искренних слов успокаивайте их бурные эмоции; с помощью мудрых слов пробудите отклик в глубине душ; с помощью горячих слов добавьте радости торжеству; с помощью вдохновляющих слов отправьте гостей в путь к успе-

ху... Научитесь произносить разные тосты в зависимости от ситуации, выражая разные эмоции. Если вам это удастся, вы станете ведущей фигурой на банкете, а не пассивным участником.

2. Умение импровизировать при произнесении тостов

В жизни мы чаще всего произносим импровизированные тосты, то есть нам приходится поднимать бокал и произносить речь в зависимости от ситуации и атмосферы на банкете, что в значительной степени проверяет способность человека к формулировке мыслей и импровизации.

Чтобы хорошо произносить импровизированные тосты, необходимо обладать богатым культурным образованием и знаниями; можно также, исходя из темы банкета и состава гостей, изучить некоторые известные цитаты и афоризмы, которые в сочетании с изысканным вином окажут неизмеримое воздействие на душу участников банкета. Многие известные люди поступают именно так, например, бывший президент США Никсон.

Перед своим первым визитом в Китай президент Никсон не только изучил древнюю китайскую культуру, но и запомнил множество классических китайских цитат, которые он использовал во время банкетов с китайскими друзьями. Это не только скрасило атмосферу, но и создало впечатление, что он хорошо знает Китай, что в значительной степени сблизило стороны. Как видно, умелое построение речи на банкете

является важным условием успеха тоста.

Высшее мастерство в использовании тостов заключается в том, чтобы быть резким, когда нужно, сдержанным и многозначительным, когда нужно, остроумным и веселым, когда нужно, и торжественным и убедительным, когда нужно, а также реагировать быстро и своевременно, как будто вы участвуете в ток-шоу. Хорошая импровизированная речь не только должна содержать цитаты из классиков и быть яркой и убедительной, но и уметь адаптироваться к изменениям атмосферы банкета. Как только собеседник закончит говорить или возникнет подходящая ситуация, немедленно поднимите бокал и произнесите тост, используя изысканные слова, искусно скомпонованные фразы и демонстрируя безупречные манеры — это обязательно произведёт отличное впечатление. Если вы будете следовать вышесказанному, вы непременно станете звездой на банкете.

6. Как выйти из положения, заменив алкоголь водой

В жизни есть много людей, которые плохо переносят алкоголь, и во время банкета они предпочитают заменять вино водой, чаем или безалкогольными напитками. В связи с этим возникает вопрос: как произнести тост перед хозяином и гостями, если в бокале находится не вино, а другая жидкость? Вот пример:

Уважаемые руководители, уважаемые коллеги!

Я очень благодарен компании за радушное гостеприимство, которое позволило мне, гостю с юга, по-настоящему

ошутить теплоту и щедрость северян. Я не выношу алкоголь, к тому же завтра у меня предстоит важная работа, но я всё же хочу воспользоваться этой возможностью, чтобы выразить нашу благодарность всем друзьям. Поэтому сейчас мне приходится поднять стакан с водой вместо вина, чтобы выразить вам своё уважение. Прошу вас отнестись к этому с пониманием.

В этот момент хозяин наверняка захочет заменить воду в вашем бокале на вино. Вы должны от этого отказаться и сказать: «Позвольте мне довести до конца выражение моих пожеланий. Если вода вместо вина не сможет выразить нашу дружбу и привязанность, я с готовностью приму наказание».

«Я поднимаю за вас бокал с водой вместо вина. Хотя вода и не такая крепкая, как вино, она чистая, прозрачная, бесцветная и безвкусная, что подтверждает поговорку: «Дружба благородных людей чиста, как вода». Наша дружба тоже подобна этой чистой и прозрачной воде: выпив её, не останется пустого бокала, и такая дружба будет длиться вечно, сопровождая нас на протяжении всей жизни.

Я поднимаю бокал с водой вместо вина в честь всех вас, потому что наше совместное дело похоже на стакан бесцветной чистой воды: на первый взгляд оно кажется блеклым, но благодаря нашему совместному труду и согласованным усилиям мы добавляем в него «специи», превращая его в изысканное вино с неповторимым вкусом, а радость от успеха нашего сотрудничества станет еще более глубокой и много-

гранной».

«Моя благодарность тоже подобна этому стакану чистой воды: хотя она и не дарит такого опьяняющего наслаждения, как вино, все равно может ввести в восторг, ведь чувства, заключённые в этом стакане, превосходят Маотай, превосходят «Пьяницу», отличаются от «Пейдацан» и «Великой китайской стены» — это вино, смешанное с моей глубокой благодарностью. Поднимая тост водой вместо вина, мы лучше всего воплощаем чистоту и красоту дружбы».

«„Чистое сердце, как лед в нефритовом кувшине“ — я поднимаю за вас бокал, вливая в эту воду самые искренние пожелания, которые невозможно выразить словами, и посвящаю их всем вам. Пейте на здоровье!»

Главное в том, чтобы заменить вино водой, — это искренность и sincerity. С одной стороны, нужно объяснить разницу между водой и вином, уделяя особое внимание достоинствам и особенностям воды; с другой — ясно дать понять, что вода лучше, чем вино, способна выразить ваши чувства. Подумайте сами: если заменить вино водой, как описано выше, кто же сможет с этим не согласиться?

7. Что говорить, а что нет — знайте сами

Как правило, за исключением торжественных и официальных мероприятий, а также важных дипломатических встреч, когда необходимо заранее подготовить тост, тосты в повседневной жизни относятся к категории импровизированной устной речи. Поэтому на вечеринках в рамках повсе-

дневного общения и деловых встреч чаще всего приходится произносить импровизированные тосты, что требует от того, кто произносит тост, четкого понимания того, как правильно использовать тосты, и знания некоторых моментов, на которые следует обратить внимание при их произнесении.

1. Тост должен быть написан разговорным языком

Тосты за столом можно считать частью культуры питания и питья; в целом, застолье относится к развлекательным и досуговым мероприятиям. Застолье отличается от отчётных собраний и тем более от лекций. Если произнесенный тост будет таким же формальным, как доклад или речь, это только создаст напряжённую атмосферу за столом, и гостям будет трудно к этому приспособиться. Поэтому только близкий к повседневной жизни разговорный стиль может вызвать у людей ощущение близости, а разговорный стиль лучше всего соответствует атмосфере застолья. Цитаты известных людей, поучительные изречения и классические фразы также должны быть преобразованы и скомпонованы в разговорном стиле, чтобы тост сыграл свою роль и звучал живо и дружелюбно.

2. Тост должен быть ритмичным

Самое частое слово, произносимое за столом, — это «кан». Легенда гласит, что выражение «канпей» пришло из Запада и происходит от того, что, когда люди пьют, глаза видят цвет вина, нос вдыхает его аромат, а рот ощущает его вкус, но только уши не могут ощутить всю прелесть вина.

Поэтому люди придумали чокаться бокалами, чтобы приятный звук позволил ушам тоже приобщиться к красоте вина. В некоторой степени это также объясняет, почему речь при тосте, обладающая хорошим ритмом и мелодичностью, становится более убедительной. Хотя тост и не является стихотворением, для достижения хорошего эффекта он должен обладать ритмом и мелодичностью, свойственными поэзии. Например, фраза «Широка река, волны её широки, поднимем бокалы и выпьем до дна» отличается хорошей рифмой, произносится легко и приятно, звучит интересно, непринуждённо и очень заразительно. Поэтому перед тем, как произнести тост, необходимо тщательно продумать выбор и сочетание слов, а также позаботиться о ритмичности и мелодичности речи, чтобы пробудить в сердцах участников застолья душевный ритм и достичь духовного и эмоционального резонанса.

3. Понимание этикетных требований к тостам

В жизни есть ещё одна категория людей, придерживающихся следующих взглядов: они считают, что, за исключением официальных мероприятий, где следует уделять внимание этикету, в других ситуациях, таких как корпоративные вечеринки или дружеские посиделки за бокалом вина, нужно идти в ногу со временем и не заикливаться на излишних формальностях; некоторые даже полагают, что пить вино следует беззаботно, и в обычных ситуациях тост должен быть произнесён без привязки к мелочам, чтобы пока-

заться искренним. Все ходят с обнажённой грудью и спиной, громко кричат, дергают друг друга за уши и чешут спины... Кажется, что только так можно проявить раскованность и шарм, только так можно воплотить «наследие Тайбая», только так можно выразить искренние чувства и получить безграничное удовольствие.

На самом деле, независимо от характера застолья, стиль тостов должен соответствовать правилам этикета, чтобы гости и хозяева могли почувствовать уважение, выраженное умеренной вежливостью, не теряя при этом атмосферы дружелюбия. Неприятие мелочей и пренебрежение этикетом могут легко повлиять на атмосферу и цель банкета. А использование тостов, будь то в начале или в середине мероприятия, только при уделении должного внимания этикету и проявлении собственного шарма способно направить атмосферу банкета в сторону соблюдения этикета.

Скромный тон при произнесении тоста, изящные манеры, вежливая речь и опрятный внешний вид — вот залог успеха банкета и лучший способ продемонстрировать личный шарм. Даже если все участники банкета — знакомые, друзья или родственники, следует соблюдать приличия, вести себя с достоинством, а не вызываяще, не терять ясность ума от алкоголя и, прежде всего, вести себя вежливо и сдержанно.

Если выступающий уделит должное внимание этикету и правилам поведения, это позволит создать между гостя-

ми и хозяевами атмосферу тесной близости, сохраняя при этом «красоту дистанции» в рамках определённых этических норм. В то же время этикет является конкретным проявлением уважения к окружающим.

При поднятии тоста необходимо соблюдать не только этикет, но и чувство меры. Для достижения хорошего эффекта необходимо соблюдать умеренность во всём: в выборе момента, подборе слов, стиле речи, степени близости обращений, интенсивности тоста, длине речи, а также в соотношении длины благодарственной речи с предыдущим тостом. Следует выбирать подходящую меру в зависимости от конкретных гостей и характера банкета.

Что касается меры в этикете, то она должна быть одновременно скромной и непринуждённой; в стиле — торжественной, но с долей юмора и в меру; в выборе момента — ни слишком рано, ни слишком поздно, а как раз вовремя; в тоне — ни униженно, ни высокомерно, а уверенно и искренне.

Кроме того, следует учитывать и конкретные формулировки. Например, фраза «Выпьем за здоровье господина и госпожи» подходит для дипломатических мероприятий, а «Выпьем за здоровье тебя и твоей любимой жены» — это пожелание для друзей. Умение соблюдать меру также необходимо оттачивать в повседневном общении за столом.

Не стоит думать, что вышеперечисленные требования слишком сложны. На самом деле, если вы будете заранее обдумывать такие моменты и держать их в уме, то не допустите

при произнесении тоста в ресторане элементарных ошибок, которые могут стать предметом насмешек.

8. Умелое использование названий блюд в тостах

На многих застольях каждый хочет стать главной фигурой и привлечь к себе внимание, и лучший способ реализовать эту идею — конечно же, произнести тост. Но вы не знаете, с какой темы начать, и, хотя явно не хотите превратиться в «молчаливого ягненка», вынуждены оставаться в углу, забытым всеми, потому что просто не знаете, что сказать.

На самом деле изменить эту ситуацию очень просто. Необязательно выбирать какие-то серьезные темы для тоста — достаточно проявить немного изобретательности, и блюда на столе могут стать отличным поводом для выступления: курица, утка, рыба или гусь — все они могут послужить прекрасным материалом для тоста.

Когда вы приглашаете гостей на ужин, на столе обычно не обходится без курицы. В этом случае вы можете использовать курицу для тоста.

Если вы являетесь хозяином этого банкета, на столе стоит тарелка с местной хрустящей курицей, известной далеко за пределами города — с хрустящей корочкой снаружи и нежной мякотью внутри. В середине банкета вы можете произнести тост в юмористическом и трогательном стиле. Вот пример:

Дорогие друзья, чтобы выразить своё радушное гостеприимство по отношению к вам, уважаемым гостям, мы пода-

ём к столу местное знаменитое вино «Пэйдацан», а также специально пригласили шеф-повара из самого известного в нашем городе ресторана «Сихай Инбин», который с особой тщательностью приготовил для вас знаменитую хрустящую курицу. Мы едим эту курицу не только потому, что она прекрасна на вид, ароматна и вкусна, но и потому, что она приносит удачу и счастье. Посмотрите: съедая куриную голову, вы произведёте фурор; съедая шею, вы свяжете прошлое с будущим; съедая спинку, вы оправдаете ожидания; съедая грудку, вы будете действовать с уверенностью; съедая бедро, вы будете твёрдо стоять на ногах; съедая лапки, вы будете шаг за шагом подниматься вверх; ешьте куриный желудок — действуйте без колебаний; ешьте куриные крылышки — взлетите ввысь! Давайте все вместе поднимем бокалы — за благословения и радость, которые дарит нам хрустящая курица, за наше успешное сотрудничество, выпьем!

Помимо хрустящего цыплёнка, то же самое можно сказать и о других блюдах из курицы — это и есть принцип «овладев одним, овладеваешь всем».

Если вы, как гость, обедаете и пьете в ресторане «Цюаньцзюдэ», то ни в коем случае не упустите возможность произвести тост, посвящённый утиной запеченной утке. Использование утки в качестве отправной точки для тоста — это оригинально, остроумно и трогательно.

Уважаемый председатель совета директоров, дорогие старые и новые друзья:

Мы все очень благодарны председателю совета директоров и всем друзьям за радушное гостеприимство. Как только что сказал председатель совета директоров, наши переговоры сегодня днём прошли очень успешно: мы не только достигли предварительной договоренности, но и ещё больше укрепили наши дружеские отношения, а беседа прошла в очень дружеской атмосфере. Теперь вы угощаете нас знаменитой во всём мире утиной запечённой уткой «Цюаньцзюдэ». Помимо благодарности, я также хотел бы воспользоваться этой драгоценной утиной, чтобы выразить председателю совета директоров и всем друзьям свою глубокую признательность и наилучшие пожелания.

Употребление жареной утки помогает человеку стремительно продвигаться в карьере, преодолевая все препятствия. Съедая утиную голову, вы займете лидирующие позиции и будете излучать энергию; съедая утиный мозг, вы обретете острый ум и способность запоминать всё с первого взгляда; съедая утиные глаза, ваш взгляд станет ярким, а кругозор — широким; съедая утиную шею, вы будете гордо петь, стремясь к вершинам; если съесть утиную грудку, то вы будете действовать с полной уверенностью и наслаждаться изобилием; если съесть утиную спинку, то вы почувствуете особую теплоту и запомните этот восхитительный вкус; если съесть утиное мясо, завернутое в лотосовый лист, то ваше сотрудничество увенчается успехом, и вы стремительно подниметесь к вершинам; если съесть утиное бедро, то вы

будете здоровы, сильны и крепки; если съесть утиные лапки, то ваши дела пойдут гладко, как по маслу; если съесть утиные крылышки, то вы расправите крылья и взлетите ввысь, а ваше будущее будет безграничным; ешьте утиный хвост — и вы обязательно будете здоровы, а счастье и долголетие будут сопровождать вас всю жизнь! Давайте все вместе поднимем бокалы — в знак благодарности председателю совета директоров и всем друзьям за радушное гостеприимство, а также за успешное сотрудничество и за благословения и удачу, которые приносит нам утка по-пекински. Ваше здоровье!

Если же несколько друзей собираются выпить в небольшом кругу, то тосты с упоминанием частей рыбы придадут обстановке юмора и сделают её ещё более непринуждённой и весёлой. Тост можно произнести так:

Мы уже обошли круг с бокалами, и теперь снова моя очередь поднять бокал. Я поднимаю тост за всех этой только что пойманной живой рыбой, приготовленной тремя способами, и желаю всем вам, ребята, изобилия богатства, таланта, способностей и потенциала. Посмотрите: съесть рыбью голову — выделиться из толпы; съедая рыбный глаз — вас будут ценить выше; съедая второй рыбный глаз — это называется «тайным взглядом»; съедая рыбный плавник — вы будете на шаг впереди; съедая рыбий хвост — вам поручат важную миссию; съедая рыбную чешую — изобилие год за годом; съедая рыбную икру — бесчисленное богатство; съедая рыбные жабры — удача за удачей. Давайте все вместе под-

нимем бокалы за счастье и удачу, которые приносит нам эта рыба. Ваше здоровье!

Выше были подробно описаны несколько блюд из курицы, утки и рыбы, которые часто подают за столом. Независимо от способа приготовления, к любому блюду из курицы, утки или рыбы можно применить приведенные выше тосты. Если вы будете внимательно наблюдать, уметь замечать и постоянно делать выводы, то за столом в повседневной жизни можно найти еще много тем для тостов. Достаточно проявить заботу, включить мозги и иметь под рукой блюда — и тосты перестанут быть проблемой.

9. Трогательные тосты

На банкетах тосты неизбежны. Вдохновляющий тост позволяет гостям проникнуться духом торжества, вызывает отклик и глубоко запечатлевается в памяти. Скудный и безвкусный тост, напротив, может испортить атмосферу, лишить мероприятие энергии и общей цели, а также поставить вас в неловкое положение.

Трогательная речь должна зависеть от случая. Как правило, тост произносят как хозяин, так и почетный гость. Тост со стороны хозяев в основном выражает приветствие гостям, а тост со стороны гостей — благодарность хозяевам. Если того требует ситуация, в тосте можно использовать глубокие, деликатные или юмористические выражения, соответствующие атмосфере банкета. Тост, в котором вино служит посредником, в сочетании с горячими и воодушевленными

словами, создает на банкете дружескую атмосферу.

Чтобы тост получился ярким, следует учитывать его особенности. Во-первых, это пожелания: пожелания успеха в делах или прекрасной, счастливой жизни. Во-вторых, поскольку банкет — это торжественное или оживлённое мероприятие, тост не должен быть слишком длинным, а формулировки должны быть лаконичными и привлекательными. Ниже приведены несколько типов тостов для разных случаев.

1. Тост на встрече однокурсников

Дорогие однокурсники!

Время летит, годы проносятся как стрела. Прошло 18 лет с момента окончания школы, и сегодня мы собрались здесь, воплотив в жизнь мечту каждого из нас о встрече с одноклассниками. Спасибо тем, кто организовал эту встречу!

Оглядываясь назад, четыре года, проведённые вместе в стенах университета, мы были близки, как родные братья и сёстры, и каждая сцена из той поры осталась в памяти так же ярко, как будто это было вчера.

Сегодня давайте откроем воспоминания, хранившиеся 18 лет, откроем сердца, закрытые 18 лет, и будем говорить и общаться от души, расскажем о том, как нам было тяжело расставаться 18 лет назад, поговорим о дружбе тех лет, а также не постесняемся откровенно поделиться теми смутными чувствами любви, которые когда-то бушевали в сердцах юношей и девушек в расцвете юности. Давайте же петь и танцевать от души, вернёмся на 18 лет назад, вернёмся в школь-

ные годы, пусть каждый из нас станет моложе на 18 лет.

За окном летит снег, а в комнате царит теплая атмосфера. Пусть наша дружба всегда будет такой же горячей и искренней, как атмосфера в этом зале сегодня; пусть наша дружба всегда будет такой же чистой и кристально прозрачной, как белый снег за окном сегодня.

А теперь давайте все вместе поднимем бокалы: за дружбу школьных лет, за 18 лет тоски, за сегодняшнюю встречу — выпьем!

2. Тост на празднике в честь дня рождения

Дорогие родные и близкие, уважаемые гости!

Сегодня день рождения моей любимой мамы. Прежде всего, от имени моей матери и всей семьи я хочу выразить всем друзьям, пришедшим на этот праздник, радушный привет и глубокую благодарность.

В первый раз я предлагаю всем поднять бокалы и выпить за нашу большую семью. Давайте вместе пожелаем, чтобы наши родственные и дружеские узы становились всё крепче, оставались нерушимыми, не иссякали и передавались из поколения в поколение — навсегда!

Несмотря на то, что я уже работаю, мама по-прежнему беспокоится обо мне во всём и всегда думает обо мне. Материнская любовь к детям — самая бескорыстная; материнская любовь — это возвышенная любовь, которая только дарит, не требуя ничего взамен. Материнская любовь возвышенна, как горы, глубока, как море, чиста, как белые обла-

ка, и бескорыстна, как поля. Я глубоко проникся этой бескорыстной любовью, наблюдая за мамой.

Поэтому этот второй бокал вина я поднимаю за самых уважаемых и достойных восхищения мам, присутствующих здесь. Как гласит пословица: «Мать пройдет тысячу ли, и сын не будет беспокоиться, а сын сделает один шаг — и мать начнёт волноваться». Слова никогда не смогут в полной мере выразить величие материнской любви, но я надеюсь, что вы поймёте ту любовь, которую мы испытываем в наших сердцах.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.