

提升名望风度的吸引力法则，塑造人气磁场的魅力沟通术

SHEJIAN SHANGDE QICHANG

# 舌尖上的气场

——瞬间以无形力量征服他人

领悟语言艺术的奥秘，修炼强大的魅力气场；  
摆脱平淡乏味的交谈，有效沟通引爆你的潜能。

郑德明◎著



台海出版社

提升名望风度的吸引力法则，塑造人气磁

SHEJIAN SHANGDE QIC

# 舌尖上的气场

——瞬间以无形力量征服他人

郑德明◎著



台海出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

舌尖上的气场：瞬间以无形力量征服他人 / 郑德明著.

--北京:台海出版社,2013.4

ISBN 978-7-5168-0133-8

I. ①舌… II. ①郑… III. ①口才学-通俗读物

IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 068217号

---

**舌尖上的气场：瞬间以无形力量征服他人**

---

著 者:郑德明

---

责任编辑:姜 航

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:李彩霞

责任印制:蔡 旭

---

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路1号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

---

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

---

开 本:710×1000 1/16

字 数:180千字

印 张:16

版 次:2013年6月第1版

印 次:2013年6月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0133-8

---

定 价:29.80元

版权所有 翻印必究



# 前言

你有没有想过,为什么有些人在任何场合都能轻易地Hold住全场?为什么有些人求人办事总是格外轻松,人际往来一帆风顺,连爱情婚姻都甜蜜得让人眼红?

答案很简单,因为他们有气场。

“气场”这个词还很新鲜,“气场”这种智慧却存在已久了。古往今来,无论是功成名就的成功人士,比如孔子、苏格拉底、纪晓岚,还是默默无闻生活在你我中间的小人物,都在运用这一智慧改善自己的人际关系。

有气场的人在社会生活中总是会过得更加顺遂,他们往往有着更多的朋友、更称心的事业,无论走到哪里都能接收到别人友好和羡慕的目光——其实不必羡慕,因为你也可以拥有气场。

气场存在于很多方面,比如衣着、行事,不过你最好从谈吐做起。

有气场的人在求人办事时,总是能巧妙地用话语打开别人的心扉,令其欣然伸出援手。他们很善于做人情,总是在适当的时机给别人戴上几顶“高帽子”;他们善用心理战术,并且能灵活地运用激将法,总是能迂回婉转地达成自己的目的。

在面对分歧时,有气场的人总是可以让对手心服口服。他们从不生硬地反驳他人,在任何时候都会把握分寸,给他人留有余地。他们送出的每句批评都裹着甜美的“糖衣”,总能让你心甘情愿地吞下。不



仅如此,他们还很善于用第三者的观点来反驳别人,永远幽默得令人折服。

当有气场的人出现在谈判桌上时,所有与他们同一方的人都会松一口气,因为他们总是能控制进退的节奏,放弃对抗性谈话和无意义的争执,将谈判带出僵局。他们总是会牢牢地把握住主动权,能在短时间内结束令人头痛的持久战,令谈判的双方获得满意的双赢结局。

在生意场上,每个人都希望能够跟有气场的人合伙做生意,因为他们是最好的朋友,也是最可靠的合作伙伴。他们总是能公私分明地点出和解决问题,处理合伙过程中存在的各种矛盾,给予合伙人最坚实的信任和包容。

各个公司总是希望他们的销售人员充满气场,因为有气场的人总是会很专业地出现在客户面前,善于给客户展示的平台。他们能言善辩,却不会过于精明,总能适当地透漏一些产品的缺点,诚挚地为客户省钱,保持公司信息的透明度,尊重客户的权益。有气场的人总是能在成功销售商品的同时获得客户的喜爱和欢心。

有气场的人在砍价时绝对心狠嘴辣,很善于识别商家的各种陷阱,不会被卖家夸昏头脑。他们善于把握主动权,总能得到更多的优惠,并且会让卖家面带笑容地招呼他们:“以后常来啊!”

当有气场的人走进面试的会议室时,面试官会立刻眼前一亮。他们有气场却不会表现得太能干,也不急于推销自己,不会跟面试官套近乎。他们总是认真地倾听面试官的问题,实事求是又富有技巧地做出回答,即便他们没有工作经验,也能靠出色的口才和与众不同的应对打动面试官的心。

对于一个有气场的人来说,锦绣前程就在嘴边。有气场的人善于

敲开老板办公室的门,他们会及时地汇报自己的工作进度,有理有利有节地要求加薪。领导们总是喜欢跟有气场的人交谈,因为他们能让他们感受到尊重,愿意给其倾诉的舞台。有气场的人绝不会自以为是,即便受到了误会也能保持冷静,他们是领导最看重和依赖的“良臣”“猛将”。

如果一个团队的领导是个有气场的人,那么团队中的每个人都会为此欢呼。因为他们善于向员工描绘未来的美好前程,他们从不粗暴地指责员工,会及时予以下属奖赏,在公司中营造畅所欲言的氛围,不搞独裁,充分信任和授权给员工。他们永远不会情绪失控地大发雷霆,迁怒别人。有气场的人只要站在那里,他的员工们就会有更加努力的干劲和必胜的决心。

每个人都希望自己的伴侣是个有气场的人,因为他们不仅有高智商、高情商,往往还有很高的爱商。他们对待爱情认真慎重,平时说话幽默有趣,他们不会斤斤计较,跟他们交谈简直就是一种享受。他们总是在赞美自己的爱人,总是尽可能地理解伴侣的想法。跟有气场的人在一起,相携到老会是爱情最美好的结局。

每个人都希望自己身边的人是“气场达人”,每个人也都可以是“气场达人”!从现在开始,规范你的语言,讲究说话的方式,锻炼你的口才,让气场在你的舌尖上生出来,让命运在你的语言里不断改变!



# 目 录

CONTENTS

## 第一章 别人为什么帮你？谈出情意打动人心 ..... 1

- “请”人才能办事 ..... 1
- “这件事哦，非你出马不可！” ..... 3
- 从对方说“是”的地方开始 ..... 6
- 与其“将军”，不如激将 ..... 8
- 心软的人，就要用软话攻心 ..... 11
- 要深谙迂回战术 ..... 14
- 不要勉强别人办很难办的事 ..... 16
- 为成事不惜疲劳轰炸 ..... 19

## 第二章 有分歧，怎么谈对方才会心服口服 ..... 22

- 不同意别人的观点，先同意后反驳 ..... 22
- 反驳的理由再充分，也不可咄咄逼人 ..... 24
- 不妨利用第三者的口吻去反驳对方 ..... 27
- 永远别直接说“你错了” ..... 29
- 不要把意见硬塞给别人 ..... 32
- 给责备的话包上“糖衣” ..... 35
- 用幽默的方式表达不满 ..... 37
- 换一种方式说“不” ..... 40
- 学会让数据说话 ..... 42



反驳的时机未到,就先保持沉默吧 .....	45
<b>第三章 何必争得你死我活? 谈出双赢皆大欢喜 .....</b>	<b>48</b>
该争则争,该让则让 .....	48
避谈使生意陷入僵局的话题 .....	50
避免谈判陷入无意义的争执 .....	52
避免对抗性谈判 .....	54
鼓励对方不要轻易放弃 .....	57
“你再加点,生意就成交” .....	59
不要只考虑自身利益,寻找双赢的解决方法 .....	62
随时准备说“不”以掌握主动权 .....	64
设定最后期限,尽快结束持久战 .....	67
<b>第四章 合伙生意难做? 怎么谈相处才会更长久 .....</b>	<b>70</b>
将丑话说在前面 .....	70
要不遗余力地成为一个好听众 .....	72
凡事不要见面无声,背后有声 .....	75
解决误会的最佳办法是主动沟通及多沟通 .....	78
学会换位思考,多站在对方的立场说话 .....	80
当你对合伙人不满意时,怎么提出批评 .....	83
坚持信任原则:合伙最忌相互猜疑 .....	85
不可求完美,优秀的合伙人也难免会犯错 .....	88
<b>第五章 销售就是一场心理战,建立信任再谈产品 .....</b>	<b>91</b>
打造专家形象,只有专业才更值得信赖 .....	91
不要在客户面前喋喋不休 .....	94
谦虚一点,把表现的机会留给客户 .....	96
适当说出产品的缺点,反而更容易被接受 .....	98
别表现得太精明,人人都愿意和老实人打交道 .....	101
坚持原则,随随便便让步反而会失去信任 .....	104
想办法为客户省钱的销售者才是最精明的 .....	106



透明度就是信任度,让客户充分了解自己的公司 .....	109
让客户自己作决定 .....	111

## **第六章 别被卖者忽悠,最低价是谈出来的 .....** 115

讲价,心要狠嘴要辣 .....	115
二选一的陷阱,要小心 .....	118
小心!别让销售人员夸晕了 .....	120
欲擒故纵,扮演“不情愿”的买主 .....	123
拿出耐心,你会赢得更多优惠 .....	126
四大砍价技巧,防止被宰 .....	128
喊出比你的心理价位低的购买价格 .....	131
买衣服能杀价,买房也能 .....	134
货比三家不吃亏 .....	136

## **第七章 与面试官面对面,谈出良好印象是关键 .....** 139

面试时表现得“太能干”,不容易被聘用 .....	139
八字没一撇就谈薪水遭人反感 .....	141
不要急于推销自己 .....	144
别与面试官过分“套近乎” .....	146
过分谦虚也不是好兆头 .....	149
该如何描述你的离职原因最恰当 .....	151
缺乏工作经验,如何打动面试官 .....	154
真实的你比完美更重要 .....	157
面试官喜欢的是你正确有效的倾听 .....	159
摸准职位的信息和需求,出奇制胜 .....	162
木讷的人面试时如何脱颖而出 .....	165
人人都有不足,关键要走“差异化”道路 .....	168

## **第八章 勇敢去敲老板的门,谈出来的锦绣前程 .....** 171

经常汇报工作进度,增进与领导的关系 .....	171
薪水是干出来的,也是谈出来的 .....	174



不轻易打断领导的话,满足他的表达欲 .....	176
整个交谈过程,都要让领导感觉到被尊重 .....	179
表达意见要站在上司的立场上 .....	182
就算被误会,也不要急着反驳 .....	185
你以为的事不见得对——少说“我以为……” .....	188
犯颜直谏是找死,不妨以建议的方式提出意见 .....	190

## 第九章 团队管理士气是关键,工作的激情谈出来 .....

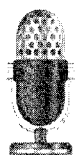
194

善用煽动性的言语向员工描述发展前景 .....	194
顺着毛摸,他就会听你的 .....	197
“嘿,干得不错”是给下属最好的奖赏 .....	199
鼓励你的员工畅所欲言 .....	202
在批评员工的同时肯定对方做出的成绩 .....	205
少用毋庸置疑的命令口气 .....	207
对员工不妥的建议,否定也要讲究方法 .....	210
即使员工做得再不对,也需控制自己的情绪 .....	213
充分信任,是最好的激励 .....	215

## 第十章 别有智商没爱商,浓情蜜意谈出来 .....

219

有智商没爱商的精英 .....	219
别一见面就抛出婚姻的承诺 .....	221
约会时不善言辞怎么办 .....	224
幽默的恋人最受欢迎 .....	227
越吵越甜蜜的吵架艺术 .....	230
别吝啬你的甜言蜜语 .....	233
多点赞美,多点爱 .....	235
少一点指责,多一点理解 .....	238
警惕爱情沉默症,“老夫老妻”也要常沟通 .....	241



## 第一章

# 别人为什么帮你？谈出情意打动人心

### “请”人才能办事

请人办事，最讲究的就是一个“请”字。在聪明人眼中，“请”还通“情”，很多时候，一句得体的、充满人情味的话，会比滔滔不绝的大道理和赤裸裸的交易更有力量。别人也许不耐烦你的道理，也许瞧不上你的筹码，却不太可能看不上你的情意。

请人办事能不能请动，关键就在于你能不能把准一个“请”字，能不能用语言打动别人的心。如果不讲究办法，不注意态度，不但事情办不成，还会赔掉多年的情分。

小林和小李是大学期间的舍友，念书时关系很好，只是毕业后逐渐断了联系。

有一天，小李到一家公司谈业务，惊喜地发现小林就在这家公司上班。两个老同学在一起聊了一会，小李就有些别扭地说出了自己的难处：“这个单对我非常重要，但你们公司报价3000，实在是太高了……你看看能不能帮我讲讲价？”说完之后，他又补充了一句，“你看着办吧，办不成也没事的。”

小林拍着胸脯答应小李：“咱俩谁跟谁，我帮你办！”在小林的努力下，小李最终以报价一半的价格拿下了这笔单子。

小李谈成了生意非常高兴，他跟小林道别，扔下句“改天约你吃饭”就匆匆赶回了公司。这个单子让小李当月的奖金翻了一番，他很是得意，却把给小林的承诺忘了个精光。

后来有一次同学聚会，小李再碰到小林，他一脸兴奋地凑上去，而小林立刻扭开脸跟别人说话，已经懒得搭理小李了。

请人办事，是你请别人伸出援手，而不是高高在上地摆出“能帮我办事是你的荣幸”的姿态。上例中的小李虽然得了一笔单子，却断了自己的一根人脉。会有这样的结果，就是因为他没有端正心态，也没有注意请人办事的技巧。

请人办事有很多讲究，最重要的是要端正心态。心态对了，说出来的话和做出来的事自然就对。每个人都不是孤立地存在于这个世界上的，帮助别人和给别人帮助都是一种必然。

没有必要把请人办事当成是摇尾乞怜，也不要总以为自己一开口就会被冷嘲热讽。你请人办事是拿情分说话，今天别人帮助了你，明天你自然要去帮助别人，彼此互惠互利，友情越来越坚固，你的路也会越走越宽。

在端正心态的基础上，要注意请人办事时使用的说辞。第一条就是要注意礼貌，无论是大事小事，都要记住常用“请”“谢谢”。在称呼别人时，也不能张口“喂”闭口“哎”，如果连最起码的尊重都没有，又去哪里谈情分呢。

在说话的过程中，应多使用“麻烦您”“拜托您”这些词。“麻烦”可以充分表达对别人的敬意；“拜托”的意思是“这件事全盘交给您了”，一方面透露出强烈的请求，一方面也表现了自己对别人的信任。

与之相对的是两点忌讳。第一忌讳说“如果办不成那……”，这会给别人心理压力，认为如果办不成你就把责任推到他身上；第二忌讳说“办不成也没事”，不仅显得对别人很不信任，也让对方左右为难，不知是否该尽力办事。

除此之外,请人办事的时候,对时机的把握也非常重要。如果不是特别紧急的事情,最好不要在别人忙碌的时候打扰别人。在拜访之前,最好提前通知别人,挑别人心情愉悦或者是空闲的时候提出请求,往往比较容易达成目的。另外,在请求别人时,说话一定要委婉,并且给对方留出充足的时间,不要反复催促,免得破坏关系。

与时机同样重要的是请求别人的场合。根据你的请求性质,选择适当的场合交谈,该上门拜访的就不要去别人的单位询问;该个别讨论的就不要影响别人的家人;该书信请教的就不要用电话联系,要充分体谅别人的立场。特别是向你曾经帮助过的人请求帮助时,更要注意自己的态度,不要给对方施加心理压力,以免对方误会你在“携恩图报”,影响为你办事的积极性。

同时,请别人办事时也要注意“原则性问题”。有些事对你来说稀疏平常,可对别人来说很可能就是原则性问题,有些人的工作性质和部门是很忌讳“开后门”的。在求人办事之前,应该思考周全,掌握对方的原则和处境,免得给别人增加负担,影响别人的正常生活,造成不良的后果。

最后也是最重要的一点是,你在请人办事时一定要足够真诚,要坦率地把自己的目的和事情说出来,不能在事情的难度上误导别人,更不能掩盖事情的真相,让别人只知其一不知其二,这些都是对朋友不信任的表现,很容易伤害到彼此之间的情分。

### “这件事哦,非你出马不可!”

在很多情况下,女人比男人更容易成功。曼妙的女郎只要巧笑着说一声“这件事哦,非你出马不可!”就能办成男人应酬一夜也许都办不成的事。很多人认为这是一种性别优势,其实不然,这其实是谈吐能力的体现。只要用对方法,每个人,无论男女,都可以打动人心。

那么,哪些方法能够帮你更好地获得他人的帮助?你可以采取一种隐晦的正面称赞方式,也就是所谓的“戴高帽子”,让别人觉得这件事情非他不可,只有他才能做到、才能做好,从而激励对方为你尽心尽力,帮你达成自己的目标。

据传,在朱元璋还不是皇帝的时候,他曾在般若寺的墙壁上题过一首诗。后来他登基称帝,就命令手下去查看往日旧作,手下带回消息,说那首诗已经被和尚抹去了。朱元璋顿时勃然大怒,下令将和尚捉拿归案。和尚临危不乱,解释道:“御笔题诗不敢留,留时常恐鬼神愁。故将法水轻轻洗,犹有龙光射斗牛。”意思是说,您的字迹可不能留在墙上,否则会使鬼神都惧怕的。就算我用了法水恭敬地洗掉,还有一股王霸之气直冲云霄呢!朱元璋听了他的话十分得意,就这样赦免了那个和尚。

老和尚巧妙地用一顶“高帽子”躲过了杀身之祸,足以证明语言艺术的力量。要注意的是,“戴高帽”并不是单纯的奉承,而是人为了达到求人办事这一目的所施展的策略,采取这一方法,只是为了更好地与别人沟通。送“高帽子”一定要送得恰到好处,这需要你懂得投其所好,要有诚挚的情义和认真的态度,以免弄巧成拙,变成最末流的溜须拍马。

在向别人寻求帮助之前,要对对方做一定的了解,多准备几顶“高帽子”,在适当的场合恰到好处地送出,针对性越强,成功的几率就越高。如果对着谁都一番“年轻有为、见多识广”套路似的赞扬,很有可能被认为是没有教养、不懂规矩的人,不但没法敲开对方的心扉,还让对方觉得自己不受尊重,不愿意听你讲话,更遑论为你办事了。

所以在拜托别人帮忙,给人送“高帽子”时,切忌有口无心。称赞别人,也不要说出与事实相差甚远的话,比如明知道别人快离婚了还

称赞对方持家有道,这不是“戴高帽”而是“哪壶不开提哪壶”。

“高帽子”一定要高低适合、送到对的脑袋上,现在一般认为“男怕入错行,女怕嫁错郎”,所以对男人可以多称赞对方的事业,对女人则可以从她的家庭和孩子入手。

有位杂志社的编辑,是邀请名家写稿的能手,很多人都向他打听诀窍。这位编辑并不算能说会道,但是他对付那些说“我太忙了,没空写稿”的作家有绝招。每次他都会回答:“我知道你很忙啊,因为你忙我才找你写稿的,太闲的作家也写不出广受好评的作品嘛。”

用这么一句话,他约稿从没有失败过。

对于女性,还要多注意赞美对方的外貌。没有女人不喜欢被赞美,但是这种赞美不可以是拙劣的“貌美如花”。每个女性都有自己独特的的气质,有的美丽高贵,有的亲切可人,给女性“戴高帽”,要找准对方与众不同的点,可以用“你的这个发型很称脸型”或者“你买的这双靴子真漂亮”来打开话题。

“戴高帽子”是一项技术活,很讲究不动声色。在“送帽子”的过程中,首先要掌握好时机,最好是在对方心情好的时候送出。比如对方成功地完成了一笔投资,在他谈及的时候你就可以跟一句:“哦,我也听说了,您的眼光真准啊。”

其次,要在正确的场景里给人“戴高帽”,最好是在有对比的环境里进行,这样会让对方感觉自己比别人强很多,同时,一定不要让别人认为你是故意的,要力求把话说得自然可信。

给别人戴高帽,是为了更好地沟通彼此的感情,而不是生硬地为了给人“戴高帽子”而给人“戴高帽子”,你可以正常地与别人沟通,在阐述你的需要的同时,聊一聊彼此的家庭、生活、工作、关心的人以及社会时事,挖掘出对方的优点并且进行称赞,就可以使别人的心情更好,更愿意与你相交,也乐于对你伸出援手。

### 从对方说“是”的地方开始

向别人寻求帮助的过程中,要给对方营造一个说“是”的契机。因为请求别人的过程就是一个慢慢走入别人内心、获得他人认可的过程。只有对方认同你、肯定你的目的,他才会尽心尽力地帮你解决问题。想要更好地打动别人,就要为交谈寻找一个好的切入点。

阿里森是西屋公司的一位出色的推销员,他曾经说服了一个十分难缠的客户。

当时,他们公司想把一批货卖给一个大企业,在阿里森之前,有个推销员用了十年时间向那个企业推销,可是一笔生意都没谈成。轮到阿里森,他又用了三年时间去跟对方周旋,也只是让对方买了几台发动机。不过阿里森十分乐观,他对公司的产品充满信心,并且打定主意要让对方从发动机开始逐步接受西屋公司的其他产品。

过了一段时间,阿里森回访了那家公司。负责发动机的工程师对他说:“阿里森,你们公司的发动机不太理想。虽然我需要几百台,可我不打算要你们的。”

阿里森大吃一惊地问:“为什么?”

“因为这些发动机的温度太高了,我都不能把手放在上面。”

阿里森脑筋飞转,并不打算与对方争执,而是采取了另外一种方式,他问:“先生,我想你是对的,发动机太热了,谁都不愿意再买。你要的发动机的热度一定不能超过有关标准,是吗?”

工程师点点头:“是的。”

阿里森再接再厉:“电工协会规定,一个标准的发动机要比室内温度高72华氏度,是吗?”

“是的。”工程师又说。



阿里森继续问：“工厂的温度是多少？”

他想了一下说：“大约是75华氏度。”

阿里森说：“工厂温度是75华氏度，再加上应有的72华氏度，那么就是147华氏度。如果一个人把手放在147华氏度的热水里，是不是会把手烫伤？”

工程师依然回答“是”。

阿里森笑了：“先生，只要你不用手碰那个发动机就行了。”

工程师这次接受了推销员的建议：“嗯，我想你说得不错。……”

两个人谈了一个小时，工程师吩咐秘书订了3万美元的货物。

一个推销员用三个“是”，换回了一个13年来久攻不下的大客户，获得了对方的认可，完成了自己的工作。这事听起来非常神奇，而它有充分的科学依据。

在《影响人类的行为》一书中，奥佛斯屈教授解释道：“当一个人说‘不’的时候，他所有的人格尊严都已行动起来，要求把‘不’坚持到底。事后，他或许会觉得这个‘不’说错了，但是他必定会因为宝贵的自尊心而坚持说下去。所以，让对方一开始就采取肯定的态度，是一件特别重要的事情。”从心理学上来说，当一个人说“不”时，他所有的器官、神经以及肌肉都会紧绷起来，形成“拒绝”的状态。反过来说，当一个人回答“是”的时候，他就处于一种开放的状态。

要更顺利地获得别人的帮助，你可以向古希腊先贤学习。哲学家苏格拉底的重要贡献之一，就是改变了人们的思维方式，形成了一套“苏格拉底辩论法”，这一套辩论法其实非常简单，就是让他人不断说“是”。他总是反问那些质疑他的人，不断获得对方的认同，一直到最后，质疑者不知不觉地接受了苏格拉底的观点。

让交谈从对方说“是”的地方开始，就是建立一个彼此肯定的环境，让交谈对象放下心防。你能得到越多的“是”，你们的交谈就会越顺利，你的请求就越容易得到满足。