

<<舌尖上的气场>>

图书基本信息

书名：<<舌尖上的气场>>

13位ISBN编号：9787516801338

10位ISBN编号：751680133X

出版时间：2013-6

出版时间：郑德明 台海出版社 (2013-06出版)

作者：郑德明

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;舌尖上的气场&gt;&gt;

## 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。

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。

## <<舌尖上的气场>>

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！

## <<舌尖上的气场>>

### 内容概要

《舌尖上的气场:瞬间以无形力量征服他人》讲述了每个人都有专属于自己的舌尖气场。你可以完全掌控自己的舌尖气场，通过培养、提升、运用自己的舌尖气场，把排斥力变成吸引力，从而顺利打造属于自己的黄金人脉，全面提高个人影响力，拥抱成功的人生。

## <<舌尖上的气场>>

### 作者简介

郑德明，祖籍黑龙江，经济管理学硕士，现为高级经济师、资深金融家、投资顾问，对管理思维与沟通、全球化企业管理实践及改革、经济管理社会责任等课题有深入研究，并为政府机构提供咨询服务。已出版《中国式饭局人脉学》、《中国式饭局读心术》等畅销书。

## &lt;&lt;舌尖上的气场&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 别人为什么帮你？

谈出精意打动人心 “请”人才能办事 “这件事哦，非你出马不可！”

”从对方说“是”的地方开始与其“将军”，不如激将心软的人，就要用软话攻心 要深谙迂回战术 不要勉强别人办很难办的事 为成事不惜疲劳轰炸 第二章 有分歧，怎么谈对方才会心服口服 不同意别人的观点，先同意后反驳 反驳的理由再充分，也不可咄咄逼人 不妨利用第三者的口吻去反驳对方 永远别直接说“你错了” 不要把意见硬塞给别人 给责备的话包上“糖衣” 用幽默的方式表达不满 换一种方式说“不” 学会让数据说话 反驳的时机未到，就先保持沉默吧 第三章 何必争得你死我活？ 谈出双赢比大欢喜 该争则争，该让则让 避谈使生意陷入僵局的话题 避免谈判陷入无意义的争执 避免对抗性谈判 鼓励对方不要轻易放弃 “你再加点，生意就成交” 不要只考虑自身利益，寻找双赢的解决方法 随时准备说“不” 以掌握主动权 设定最后期限，尽快结束持久战 第四章 合伙生意难做？ 怎么谈相处才会更长久 将丑话说在前面 要不遗余力地成为一个好听众 凡事不要见面无声，背后有声 解决误会的最佳办法是主动沟通及多沟通 学会换位思考，多站在对方的立场说话 当你对合伙人不满时，怎么提出批评 坚持信任原则：合伙最忌相互猜疑 不苛求完美，优秀的合伙人也难免会犯错 第五章 销售就是一声心理战，建立信任再谈产品 打造专家形象，只有专业才更值得信赖 不要在客户面前喋喋不休 谦虚一点，把表现的机会留给客户 适当说出产品的缺点，反而更容易被接受 别表现得太精明，人人都愿意和老实人打交道 坚持原则，随随便便让步反而会失去信任 想办法为客户省钱的销售者才是最精明的…… 第六章 别被卖者忽悠，最低价是谈出来的 第七章 与面试官面对面，谈出良好印象是关键 第八章 勇敢去敲老板的门，谈出来的锦绣前程 第九章 团队的管理士气是关键，工作的激情谈出来 第十章 别有智商没爱商，浓情蜜意谈出来

## <<舌尖上的气场>>

### 章节摘录

版权页：即便是一家人，彼此之间也会有很多想法无法统一，更何况是一起做生意的合伙人。所以，想法不一样、所了解的信息不一样、关系不够融洽都是正常的，只要你用对手段，主动沟通、多加沟通，就一定可以化解矛盾。

首先，在误会产生后，你应该尽量保持理性，避免情绪化行为。

不良的情绪会影响你对对方信息的理解，阻碍你冷静客观地解决问题。

所以，当你的情绪难以控制时，可以用短时间的沉默来冷静自己的情绪，直到你可以准确地表达自己的意思、捕捉他人的信息。

其次，针对不同性格的合伙人，你应该选择不同的语句。

合伙人之间往往存在着年龄、文化背景的差异，分管不同领域的合伙人，又有不一样的“行话”和技术术语。

你只有留心这些细微的差别，才能让合伙人更好地理解你的意思，化解你们之间存在的误会。

除了口头语言，你还要注意肢体语言的使用。

在面对面的沟通过程中，有一半以上的信息都是由你的肢体语言来传达的。

要想化解误会，你就必须让你的肢体语言和你的话语保持一致。

比如，当你表示你很有诚意时，最好真诚地注视着合伙人的眼睛，而不是心不在焉地看向别处，以防对方感觉受到了欺骗。

在传达重要信息的时候，为了消除语言可能带来的误会，你应该事先把相关信息的具体内容告诉对此不熟悉的合伙人，让其提前阅读你准备好的书面材料，主动解答其不清楚的地方。

与合伙人沟通时，要注意运用你身上的每一个器官，比如赞许的点头、认同的微笑、感激的目光、轻轻地击掌，这些动作可以让合伙人感受到你的真诚，愿意开口跟你交流。

最后，你要懂得放权给合伙人。

一个好汉三个帮，你选择与人合伙，就是想替自己找到好帮手。

在合伙的生意中，权利上的误会往往是最多、也是最急需解决的。

为了达成同心协力的目的，你应该尝试适当地放权给你的合伙人。

## <<舌尖上的气场>>

### 编辑推荐

《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。



<<舌尖上的气场>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>