

今天周日，大家周末难得放松，望大家和家人，玩的开心舒适。

当然，周末也可以选择像岱岱一样，一觉睡到自然醒，游戏玩到手抽筋。





今天，岱岱和大家闲聊下，个人关于茶的几点见解。

研究算不上，瓜友里这么多行家在，就是岱岱闲聊几句罢了。

---

### 从功夫茶说起

岱岱之前，挺纳闷福建潮汕那边的人，为什么那么喜欢喝功夫茶。



那边的商人，大都喜欢在办公室在家里，摆上一桌，谈生意聊天的时候，坐着喝茶。

乍一看，以为福建潮汕的商人，是附庸风雅，毕竟那边以商为重，不是以学位名，而功夫茶代表的茶道是中华传统文化的象征，显的十分有文化内涵，所以给人一种商人附庸风雅的感觉。

喝的次数多了，才发现可能是自己想简单了。

**喝茶，可能跟商战有点关系。**

和其他地方在酒桌上在会议室内谈判不一样，福建潮汕那边的人，更喜欢泡一壶功夫茶，喝茶慢慢的谈。

这里，岱岱就品出味来了。

喝功夫茶，不是简单的拿起来就能喝，而是需要一系列操作的。

最细致也是最繁琐的搞，流程很多：

- 1.备器(备具添置器)
- 2.生火(榄炭烹清泉)
- 3.净手(茶师洁玉指)
- 4.候火(扇风催炭白)
- 5.倾茶(佳茗倾素纸)

- 6.炙茶(凤凰重修炼)
- 7.温壶(孟臣淋身暖)
- 8.洗杯(热盏巧滚杯)
- 9.纳茶(朱壶纳乌龙)
- 10.高注(提铤速高注)
- 11.润茶(甘泉润茶至)
- 12.刮沫(移盖拂面沫)
- 13.冲注(高位注龙泉)
- 14.滚杯(烫盏杯轮转)
- 15.洒茶(关公巡城池)
- 16.点茶(韩信点兵准)
- 17.请茶(恭敬请香茗)
- 18.闻香(先闻寻其香)
- 19.啜味(再啜觅其味)
- 20.审韵(三嗅审其韵)
- 21.谢宾(复恭谢嘉宾)

看起来，这是活受罪，但是在商业交际中，却有很多的意义。

谈判一直以来，有主场说法，谁能拿到主场，谁能掌握会场谈判流程，谁就谈判多一分优势。

比如前段时间的中美谈判，为什么放在阿拉斯加？

因为放在中国，中国主场，美国不肯，放在美国，美国主持，中国不愿。

阿拉斯加地理位置上稍微靠中，双方能好些接受。



**而功夫茶，即能放大你的主场优势。**

在喝功夫茶这个场景中，不懂也不常喝功夫茶的人，泡茶喝茶不说手慌脚忙，但也感到陌生，动作举止的细节，不够自然发挥。

而经常喝功夫茶的一边，则浸淫此道日久，动作举止，在细节上，会比另一边更自然，更落落大方。



举个例子，特朗普胜选后，按程序和奥巴马来过一次会谈，会谈后两人面对记者。

这是当时的记者报道。





当时就有媒体分析出，奥巴马威慑了特朗普。

因为两人坐在一起，懂王的脚一直放的不宽，双手还经常放在一起，略显紧张和拘谨，显的手足无措。



而奥巴马气场则十足，落落大方。



这就是从肢体语言，看两人精神状态的。

中美谈判时候，**两边都配有专业的谈判心理学家。**





参与谈判的人数有限，位置极其宝贵，这个心理学家不懂经济不懂政治，拉他们参加这样重量级的会谈，是干嘛呢？

就是让他们用专业知识，盯住对面的关键人物，全程观察这个人的肢体动作，关注他的细节表情。

**这些心理学家特别厉害，能通过对方各种细节的变化，来分析推测对付的谈判心理，在谈判事后给出专业分析评估，供己方人员参考，做好下次谈判的针对准备。**

有的心理学家，如果觉得自己get到了对方的魔鬼细节，都不用等会后给参考，因为团队赋予了他们在谈判会场传小纸条的权力。

**他们觉得有必要的话，甚至可以当场写下小纸条，写上自己的分析评估，给己方主要人员看，让己方人员第一时间掌握信息，有所针对。**

有的人说，中没高层会晤那次，美国方面传的小纸条，好像就是随团的谈判心理学家写下的。



越是高级的谈判，一个眼神一个动作，可能都能决定谈判的走势。

所以，在操作繁琐且有深远文化渊源功夫茶中，能熟稔的一方，更能从容自然，相当于有了隐性的优势。

---

功夫茶还有其他优势，那就是泡功夫茶能更好的接入话题。

商业谈判也好，国家谈判也罢，你不可能一下来坐，就开门见山，说这件事我想怎么怎么搞，怎么也要暖下场的。

喝酒都要暖场，何况谈判。

就像当年中英谈判一样。

撒切尔夫人和邓小平第一次谈判，先让记者拍，宾主就座后，记者尚未退场，撒切尔和邓小平两人聊了一会儿轻松话题，**他们谈到川菜，还谈起了在伦敦居住多年的马克思。**

聊完这些，也过了几分钟，记者就被请离场，会谈闭门进行，撒切尔和邓小平才开始香港的正式谈判。

这就是暖场。

功夫茶就有这样的效果。

谈判开始，泡茶的程序一搞，聊聊茶，暖下场，方便切入谈判话题。

---

另外，谈判中，怕的就是对方出一句话，你很久接不上，词穷冷场了，暴露出你的焦虑气短。

更怕的是别人出一句话，出一招，你性子急，没多想就接招，结果发现考虑的不够完整，说出的话说亏了。

而此时，功夫茶派上用场了。

功夫茶的操作程序，十分之多，而你是客人，我是主人，我和你边喝功夫茶边谈判，一旦遇到你出招凶猛我来不及接的时候，我就选择避其锋芒。

从商业谈判中转移到功夫茶上，进入繁琐的泡茶程序，一遍脑子里急速运转，想着怎么接招，一面肌肉反应一般的泡茶。

然后，茶的程序好了，你的对应也相好了，请对方喝茶，再把深思熟虑后的接招亮出。

功夫茶足够多的繁琐程序，看起来是累赘，但灵活应用的话，十分契合商战的节奏。



泡茶喝茶，能让你更好的深思熟虑，能掩盖你的慌乱，能让你避其锋芒，相当于你握住了谈判回合的开启权，能更好抓住谈判主导权。

**一句话，商战中泡功夫茶，就是为了更好找到节奏。**

福建潮汕那边，是地狭人广，商业发达，人民的意识是十分务实的。

**是的，福建人潮汕人，十分务实，十分勤恳，读书风尚也不一般，像功夫茶这种程序十分繁琐的东西，属于古代士大夫生活风尚的东西，按理来说会被务实勤恳的以渔商为主的福建潮汕人民，唾弃的。**

然而，福建潮汕商业发达，功夫茶这个谈判场景十分契合商战，又能让古代的商人附庸风雅，也就不亦乐乎，玩到了现在。

所以，务实的福建潮汕人民，没有抛弃功夫茶，反而是发扬光大，并将其从工作中带入生活。

没人的时候，都会一个人泡泡功夫茶，给自己解解压，轻轻松。





---

一样务实的广州人，也喜欢喝茶。

广州这块，分为早茶、午茶和晚茶，早茶通常清晨4时开市，晚茶要到次日凌晨1~2时收市，有的甚至还通宵营业。一般地说，早茶市最兴隆，从清晨至上午11时，往往座无虚席。





这种现象，往往被解读成广州包租婆包租公，有钱，不用上班，吃个饭想吃多久吃多久。

其实，这也是有历史原因的。

古代的广州，做的是外贸，整个中央帝国的外贸口，就是广州。

而做外贸，信息极其重要，你要知道近期哪条船来了，船上有啥货物，货物行情如何，还有谁家要集资一起走一趟的，等等。

信息等于黄金。

一样靠信息吃饭的，还有镖局生意。

之前古代，信息最密集的地方，就是青楼和赌场。

古代的北平扬州等地，**像镖局这种，就是开在青楼附近的。**

（不管是青楼打听消息拉生意，还是谈生意时请客户去青楼玩玩更好谈成，镖局都十分愿意在青楼附近安家）。

广州人因为经商文化，青楼可能喜欢，但不至于上瘾，毕竟古代的东莞是扬州瘦马，不是广州阿妹。

古代当然没有证券交易市场，也没有互联网，但广州，有茶楼。

茶楼，就是古代广州的交易所。

古代广州人喝茶，吃饭是一件事，实际上，是在一个大家都来的场合，在商业上互通有无，谈生意的。

（当年上海青帮老大黄金荣，也是如此，早上到下午都一直泡茶楼，各种手下小弟请示汇报，给喝着茶的黄金荣定夺，后来的杜月笙就是在杜公馆谈事了。

东北黑社会，好像喜欢澡堂谈事，因为澡堂会所他们去的多，而且黑社会的事毕竟不干净嘛，怕录音啥的，澡堂里脱得光溜溜，不怕你藏东西录音拍照——中纪委通报过的江苏原秘书长赵少麟，他儿子赵晋谈见不得人的生意，就特喜欢挑澡堂桑拿这些地方，这让中纪委取证一度遇到很大困难。

还有启蒙时代欧洲的咖啡馆，市民阶层喜欢去咖啡馆，启蒙思想家们针对的又多是市民阶级，于是各个思想家在人群聚集的咖啡馆演讲，传播小册子，咖啡馆就变成了欧洲启蒙思想的起源地，或者说论坛。）

所以广州商文化和茶文化水乳交融，源远流长到今天。

当然，现在是信息时代，不同了，现在广州的早茶文化，就单纯的变成了饮食美化，没古代那么多的商业气息了。



从潮汕功夫茶写到广州早茶，写着写着，岱岱竟然有点饿了。。。

没办法，广州的美食的确一流，深圳的饮食是不差的，但也一直传着这一句

**“吃到广州，买去香港”**

以上这些茶文化或者饮食文化，细细考究，的确还挺有趣的。

当然，也是糅杂了很多其他的东西。

岱岱还是更喜欢那种纯粹的东西，纯粹的品味，品味茶道，品味美食，品味绿色保健。

很期待有一天，岱岱能和大家线下见面，在深圳给瓜友们泡上一壶功夫茶，坐而论道谈天论地，在广州请大家上茶楼饮早茶，美味琳琅满目，或者足浴桑拿一条龙，和大家“坦诚相见” .....

亲爱的瓜友们，周末快乐哦





---

点击关注

见字如晤

