

由一个人的性格、言谈举止而形成的个人魅力，带有很强的个性化因素，如同
磁场吸引的局面，产生一个人的“气场”

CHARISMA

气场

大全集

华业◎编著

全球政治圈、财经圈金字塔尖人物都在运用的
成功的秘密就是气场

气场就是第一吸引力 气场就是第一感召力
气场就是心灵场 气场就是品位场

中国商业出版社

气场

大全集



气场已经成为全世界高端人物都在运用的成功秘密——从世界首富盖茨到美国总统奥巴马；从世界最著名的脱口秀主持人奥普拉到阿里巴巴集团创始人马云；从官方新闻到足球世界杯——全世界都在讨论它、评价它，但仍然只有微乎其微的人能拥有它、运用它——政客用它获取民众选票，商人用它促成合作，正如一句话所说的：“人与人之间，只要气场近了，事就成了。”

本书集中从现代心理学社会学的角度深入分析了气场对人的潜移默化的影响，告诉读者如何用气场获得幸福、快乐、健康、爱情，以及改变命运的方法、技巧和禁忌。

图书在版编目(CIP)数据

气场大全集/华业编著. —北京:中国商业出版社,2011. 10

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7432 - 2

I. ①气… II. ①华… III. ①个人 - 修养 - 通俗读物 IV. ①B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 196325 号

责任编辑:唐伟荣

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京燕旭开拓印务有限公司印刷

*

710 × 1000mm 1/16 18.5 印张 240 千字

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

在 3000 年人类历史中，巅峰式成功密码在印度、埃及、巴比伦等少数国家悄悄流行，也流行到美、加、英、法、德、意、葡、日、韩、丹麦、荷兰、巴西、爱尔兰、西班牙、澳大利亚、马来西亚等 160 多个国家，最终成为了政治圈、财经圈、娱乐圈金字塔尖人物的必胜成功法则！这一巅峰式成功密码就是气场，即第一吸引力法则。

气场理念横扫全球大脑，使得巅峰式成功与奋斗者近在咫尺！

如今，气场已经成为全世界高端人物都在运用的成功秘密——从世界首富比尔·盖茨到美国总统奥巴马；从世界最著名的脱口秀主持人奥普拉到阿里巴巴集团创始人马云；从官方新闻到足球世界杯……全世界都在讨论它、评价它，但仍然只有微乎其微的人能拥有它、运用它——政客用它获取民众选票，商人用它促成合作……正如一句话所说的：人与人之间，只要有气场，就会有成就。

为什么有的人长相一般，却总是吸引着众多人在其身边？为什么有的人地位不高，但一开口总是让人自觉或不自觉就按着他的意思去做？答案很简单：他们拥有强大的气场。如美国历史上非常有名的林肯总统，外貌和举止都非常老土，甚至被众多政敌讥讽为“长臂猿”，但他却成功地在总统角逐中胜出。一切在于林肯具有足够大的气场。气场就是心灵场，气场就是品位场，气场就是感应场，在气场中，你振臂一呼响者云集。

有生命的地方就有气场。

气场也是人际交往中亲和力、压迫力、吸引力的综合。人们通常以每个人为圆心、以 1 米为半径画一个圆，来代表个人的气场；它不是客观存在的，只存在于人际交往中。

前言

QICHANGDAQUANJI

每个人的气场是与生俱来的天赋和后天环境磨砺的共同结果。为了赢得成功和尊重，获得幸福健康的生活，你应该了解什么是气场，气场拥有何种改变命运的力量。同时你需要学会如何用气场来塑造自我，让自己独一无二的气场发挥最大的功用。因为是气场在决定你的人生。

气场能为你打开与人交往的第一扇大门。在职场中更是如此，强大的气场是你的职场存在感和吸引力之源，是你身上无与伦比的光环，更是你职场升迁的必备秘诀。

改变气场，首先要改变自我的格局；改变气场，要懂得如何平衡同事间的力量；改变气场，要打造对于团队的吸引力；改变气场，要形成对于全局的整合力和影响力。

现在，我们对这一在全球政治圈、财经圈金字塔尖的人物都在运用的成功秘诀——气场详尽解读其内在秘密和操作方法，使得每一个学习它的人都能在魅力、职场、爱情、理财、健康、生活、社交、人生等方面面修炼出完美的气场，最大限度地提升你的个人软实力。

本书不仅可作为政界人士、商界人士、娱乐人士等诸多大腕的指针，对一些平民百姓、中小企业老板、商界管理层人士来说更有指导意义。本书气场法则的内容较为广泛，包括不同身份、不同场合、不同性别、不同季节、不同年龄、不同功能等层面都有所涉猎，突出理性和现实的融合，指导性更强。

本书集个人修行、心灵励志、职场生活、处世交际于一体，内容全面，讲解到位，形式新颖，结构独特，是不可多得的人生指南书。



目录

第一章 气场是魅力场

气场无时不在左右人们命运 /2

气场是一种神奇之力 /4

气场助你走向成功 /7

营造你在单位的气场 /9

不可忽视的家庭气场 /12

谈判中的双向气场 /15

提高营销中的气场 /18

这样测算你的气场 /21

第二章 气场源于心理法则

从众心理：让别人追随你左右 /28

投射效应：别相信自己的感觉 /30

破窗效应：诱导的连锁反应 /33

木桶效应：团队气场的软肋 /35

墨菲定律：一切皆有可能发生 /38

蝴蝶效应：把气场传染给别人 /40

互惠原理：让给与取形成良性循环 /43

第三章 做最好的自己，彰显气场

世界首富的气场是这样炼成的 /48

拥有全方位的自知之明 /51

个人修养是气场的根基 /53

为卓越建立良好的习惯 /56

让自己每天进步一点点 /59

永远不满足自己的现状 /62

学习能力代表竞争力 /65

不要为自己找借口 /67

第四章 气场来自处世智慧

气场来自于日常积累 /72

气场：努力一切皆有可能 /74

做人要懂方圆之道 /77

宽容待人的受人尊敬 /79

谦逊更能提高身价 /82

吃亏是一种隐性投资 /84

诚信是人生立世之本 /87

识时务者为俊杰 /90

面子能值几个钱 /93

第五章 气场提升个人形象

个人品牌是最大气场 /98

好形象是一种潜在资本 /100

着装恰到好处是关键 /103

宴会中最能体现风度 /106

让微笑成为你的习惯 /108

幽默会使你更有魅力 /111

用热情点燃魅力焰火 /114

自我形象定位测试 /117

第六章 气场说话术是软实力

气场说话术缔造气场 /124



掌握气场说话术必懂心理学 /126

带活人生全局：人脉与运脉 /128

气场说话术是人生利器 /131

全面提升自身价值 /136

利于打造个人形象 /138

做大事要从训练语言艺术开始 /140

首先要说在人前 /142

气场说话术是表演艺术 /145

第七章 人脉是决定气场的暗码

精心构建人际网络 /150

慢慢经营你的人脉 /152

真诚对待每个朋友 /155

与优秀的人交朋友 /157

不要对他人太挑刺 /160

学会拒绝朋友的请求 /163

人际交往类型测试 /166

第八章 EQ 高低与气场大小成正比

情商比智商更重要 /170

做自己情绪的主人 /173

清扫情感的垃圾 /176

善意对待别人的批评 /179

适度发泄自己的愤怒 /181

自信比什么都重要 /184

常怀感恩之心 /186

施展你的气场 /189

第九章 说服力是影响他人的气场

- 说服力的强大魅力 /192
- 说服力是成功的基石 /194
- 寻找对方感兴趣的话题 /197
- 击中要害才会有效果 /200
- 以退为进彰显大智慧 /202
- 正话反说让忠言顺耳 /205
- 让你的说服更有力量 /208

第十章 在沟通中运用气场

- 气场赢得满堂喝彩 /212
- 有效沟通的重要性 /215
- 让沟通从尊重开始 /217
- 多倾听对方的心声 /219
- 将心比心换位思考 /222
- 赞美别人俘虏人心 /225
- 危机缘于缺乏沟通 /227
- 非语言沟通就在身边 /231

第十一章 气场助推领导力

- 管理者的气场 /236
- 如何“影响”你的上司 /239
- 如何“影响”你的部属 /244
- 以身作则最具气场 /246
- 不要摆领导的架子 /249
- 有效率的命令传达方式 /251
- 给下属充分的信任 /256
- 九种最重要的领导力 /259



第十二章 气场让你在职场中无往不胜

在领导面前“秀”一把 /264

表现出你的敬业精神 /267

与老板同舟共济 /270

从细微处感动老板 /272

千万不可功高盖主 /275

与上司保持适当距离 /278

学会“察言观色” /281

第一章

气场是魅力场



本质上，气场是一个人的魅力场：一个人的性格、言行举止而形成的个人魅力，带有很强的个性化因素，如同磁场吸引的局面，也就是吸引力的源泉所在。

全球政治圈、财经圈、娱乐圈金字塔尖人物都在运用的成功秘密就是气场。



气场无时不在左右人们命运

为什么有的人长相并不出众，却总是吸引着众多的人聚集、围绕在他身边？为什么有的人地位并不高，但一开口总是让人自觉或不自觉地就按着他的意思去做？

答案很简单：他们拥有强大的气场。如美国历史上非常有名的林肯总统，外貌和举止“像个乡下人”，被众多政敌讥讽为“长臂猿”，但他却成功地在总统角逐中胜出。马丁·路德·金是一个黑人，他在美国种族歧视最严重的时期，为争取黑人的平等地位而抗争，不仅得到了黑人的拥护，还得到了很多白人的支持……

气场，指的是用一种为别人所易于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。与拿“枪”威逼他人按照自己的意思去做不同，气场是非强制性的，它通过影响他人内心的方式来达到目的。显然，相比强制力而言，气场的影响更强大、可靠且持久。

每个人都有气场，差别只在于大与小而已。政治家运用气场来赢得选举，商人运用气场来兜售商品，推销员运用气场诱惑你乖乖地把金钱掏出来。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把气场施加到你的身上。

拿破仑·希尔曾经说过：“在别人的影响下生活着，就等于不属于自己，就等于被别人的意志给俘虏了。这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。”的确，气场弱的人只会生活在他人的阴影下。

一个有强大气场的人，身边总是会有很多的朋友，因为他们总是不自觉地会受到他的吸引；一个有强大气场的领导，做起事来总是感觉更轻松自如，下属也总是更愿意真心接受他的领导；一个有强大气场的职员，不但更易被领导欣赏，轻松地让领导接受自己的建议，而且也能更广泛地影

响其他同事。

成功从来不缺机会，缺的只是办法。专注地打造你强大的气场，就从现在开始吧，这是走向成功的必经之路。不要得过且过，也不要急于求成。“合抱之木，生于毫末；九尺之台，起于垒土”，只要持之以恒，你就能成为一个一言九鼎、挥斥方遒的人。

气场，一般认为指的是用一种为别人所乐于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。气场又被解释为战略影响、印象管理、善于表现的能力、目标的说服力以及合作的凝聚力等。

气场表明了一种试图支配与统帅他人的倾向，从而促使一个人去采取各种劝说、说服甚至是强迫的行动来影响他人的思想、情感或行为。无论是观点的陈述、障碍的扫除，还是矛盾的化解、风险的承担，具备该素质的人都会以愿望或实际行动的方式推动其达成或实现。因此，这类人通常能够在一个团队里树立个人权威。

具备气场素质的人通常表现出以下行为，包括“提请他人注意资料、事实与依据”，“利用具体的事例、证明”，“强化自己的支持者，弱化自己的对立面”等。

气场与人际理解力、服务精神等素质的核心区别在于，气场是为推动他人达成个人所期望的目标而服务；而人际理解力与服务精神更多是为帮助达成他人的目标而采取行动。

同样一句话，出自不同人之口，效果是完全不同的。这就叫气场！

气场是与一个人的政治地位、社会地位和知名度有着直接关系的。

韩寒是一个很有气场的人！很多人其实也敢于说出我们想说却没机会说或者不知道该怎么说或者干脆就不敢说的话。但，他们不是韩寒，他们没有气场，所以，他们说出的话即便与韩寒一样大胆，一样精彩，也无人关注。这种不同，就是气场！

这个世界上藏龙卧虎的人太多了，有才的人也太多了，但因为他们没有政治地位、没有社会地位、没有知名度，于是也就没有了气场。所以，他们的才能也就只好被默默的埋没了！

每个人都希望自己能在别人甚至是众多的人面前说话自如、有影响



力，都想自己能受到更多人的认可和欢迎。

用好气场说话术，就能拥有气场！比如：教师、培训师希望自己能在课堂上风采非凡且学生都能掌握自己讲授的知识；管理者都想自己说话下属能够听从且自己对指令的表达完全无误；咨询师都想能与客户在投契的关系中引导对方走向成功；销售人员更是想通过自己的说话表达等沟通方式达成大笔的交易……

其实任何人在潜意识中都有提升自己公众气场的需求，而这一需求的达成，往往是通过公众说话能力及与人的有效沟通来实现的。

气场是一种神奇之力

什么是气场？

气场是指能够左右或改变他人或群体的心理和行为的能力。美国著名杂志《财富》是这样诠释气场的：气场是看不见、摸不着的，只有它的影响或效果可以感觉到；不论是名人、伟人或是普通人，每个人都拥有可以影响他人的力量；气场来自不同的方面，一些有智慧的人有能力影响那些拥有权力和地位的人，有的人似乎更胜一筹，他们改变了大众的行为方式，他们是作为颠覆者的角色的创建者；气场与气场之间的关系是相互作用的。

每个人都渴望拥有气场，因为气场是一种独特的魅力，时时刻刻影响着周围的人，并且能给予对方一种神奇的力量。

希特勒是个十分擅长运用自己的内在力量激起人们对他的敬畏和忠诚的人。见过希特勒的人似乎很难向别人传达他的气质对自己的影响。那似乎是一种从他身上辐射出来的精神磁场，它可能非常强烈，以至于几乎可

以实实在在地触摸到。

实际上，气场无形无声，却力道刚劲。人与人的交往就是意志力与意志力的对抗，气场便在其中彰显出来。气场是一种让人乐于接受的控制力；气场也是一种出色的个人能力和综合素质，是一个人在群体中价值的集中表现。总之，气场能让你的个人品牌光耀卓绝，能让他人心甘情愿成为你忠诚的信徒。

有意思的是，与权力不同，气场不是强制性的，它在发挥作用时是一个十分微妙的过程，它总是以一种潜意识的方式来改变他人的行为、态度和信念。当然，它确实涉及了权力的某些方面，但它是通过人际劝服来进行的微妙的过程。与赤裸裸的权力相比，气场没有那么直观——从它的本质来看，气场比较间接和复杂。别人甚至意识不到你在使用气场的技巧。这种非直观的、更为微妙的本性赋予气场一种内在的神奇的力量。

距今两千多年前，印度阿育王统一了全印度。

有一天，阿育王召集群臣，问道：“现在天下，还有什么地方不属于我？谁敢不服从我？”

群臣同声回答说：“全印度都被大王统一了，没有一个不称臣服从大王的。”

其中有一位大臣，站起来说：“启奏大王，以臣所知，大海中的龙王，不属于大王。因为龙王向来不遣使臣来问候大王，也没有任何宝物进贡。由此可见，他不属于大王。”

阿育王想考验自己的福德、威力是否能够慑服龙王，因此发动了千乘万骑的兵将，敲钟击鼓，旌旗展扬地来到海边。阿育王厉声向大海喊道：“龙王，你在我的国界内，为什么抗拒而不来见本大王？”他虽然再三地呼喊，龙王却安然不动，视若无睹。

阿育王问群臣说：“有什么妙法，可以使龙王不得不出来？”

这时，有一位尊者，禀告阿育王说：“时机若到，就可以使龙王出来。现在因为龙王的福德，在大王之上，所以他不出来归服。大王如果不相信龙王的福德比较大，可用黄金二斤，一斤造龙王像，一斤造大王像。两尊金像完成之后，比量其轻重，就可以明白谁的福德大。较重的一尊就是福



德大的。”

阿育王就依照尊者的办法命人去造像，造成以后，称验的结果真的是龙王的像重，阿育王的像轻。

尊者说：“龙王的福德，超过于大王之上，所以他的像较重。大王的福德不够，所以比龙王的像轻。若想轻者变重，必须修德培福，才能如愿。”

阿育王听闻尊者的开示之后，知道自己的福德浅薄，深感惭愧，因此下定决心，广种福田。从此每天精修佛法，又叩大头（大礼拜），即使手已磨破，仍然虔诚地礼拜三十五佛。

阿育王把私人的财产，全部供养三宝与布施贫穷。又在各省市建寺起塔，广造佛像，印赠佛经，不计其数。如此福德，使供在密坛上的龙王金像，向他曲身合掌。

尊者说：“这样的福德还不够大，要使龙王像向大王顶礼，全身伏地，大王的福德才够大。”

于是，阿育王接受尊者的指导，取佛陀舍利四升，粉碎七宝末，而造八万四千宝塔。又受护法神的协助，将此宝塔舍利，分遍阎浮提，同时安置供养。此外，更派遣高僧前往各国去宣扬佛法，使佛法遍布于全世界。

如此，三年不断的精修佛法，广种福田。到了最后，连阿育王自己睡觉用的枕头，也拿去卖掉，来供养三宝。这时，龙王的金像，立即伏地向阿育王顶礼。

尊者就向阿育王说：“现在可将两尊金像，再称验其轻重。”真是不可思议，阿育王像已经超过龙王像的重量了。尊者说：“大王可以征服龙王了。”

阿育王非常高兴，便如前次一样，带领着大军来到海边。这时，龙王立即变化成一位青年婆罗门，来到阿育王的面前，长跪问候请安，并贡献许多珍宝，自称小臣。

通过阿育王征服龙王的故事，我们知道，一个人在影响他人的过程中，如果把“强权就是公理”作为影响别人的手段，注定是要失败的。有时，对方或许表面上表示同意和赞许，但时间一长，问题就会暴露出来。