



高效能人士

59秒气场

修习术

田秋 著

高效工作出业绩，气场修习出奇迹
简简单单，拥有强大气场
轻轻松松，搞定现代职场
打造过人的精神名片



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

59秒，让你接受我 59秒，让你赏识我 59秒，让你了解我



高效能人士 59秒气场

修习术

田秋 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

此书介绍在人际交往中，怎样在与人见面的短时间之内，迅速发挥自己的气场，达到提升形象、感染别人、取信于人、增加威信和说服力等目的。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

高效能人士 59 秒气场修习术 / 田秋著. -- 北京: 电子工业出版社, 2012.6

ISBN 978-7-121-15611-3

I. ①高… II. ①田… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 276623 号

策划编辑: 张 昭

责任编辑: 周宏敏 文字编辑: 施易含

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订:

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 17.75 字数: 298 千字

印 次: 2012 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 32.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zits@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前言

PREFACE

为什么全世界所有的航空公司飞行员都要穿制服？难道他们穿西装、衬衫就会飞得不安全吗？——当然不是，也许他不打领带会驾驶得更好呢。但是装扮笔挺会让人觉得他们精神昂扬，认为他们行事慎重，让人相信他们飞行时会专注、干练。

衣服是一件小事，但是，衣服却传递出了一种信息，散发出一种气场。“气场”这个词儿，听着有点玄，有点像“气质影响力”之类的东西。孔子说的君子三态“望之俨然，即之也温，听其言也厉”就是对气场的一种表述。也就是：你站在那儿什么话也不说，所给人的一种感觉。

气场是个交际学概念，它只存在于人际交往中，是影响力、亲和力、压迫力、气质的综合。我们往往会注意到明星的气场。比如，王菲总是不动声色，却有慑人的气场。在社交场合，那些气场强大的人总是能成为主角，吸引许多目光。强大的气场是一个人的存在感和吸引力之所在，就像一个人身上的光环。

一个人的气场在长时间内是心理的能量积淀而成的。而在短时间内，气场

的散发也有一些技巧，可以使我们在与人见面的很短的时间内，给人一种良好的感觉。

我们都知道，第一印象会对人后来形成的总体印象有很大的影响。跟人第一次见面时，你的衣着、表情、态度等综合起来的气场决定了对方会不会受你影响。在当今社会，人们的生活节奏越来越快，交际频繁，更加需要在与他人交往的短时间之内散发气场，塑造自己理想的形象。

美国总统林肯曾因相貌偏见拒绝了朋友推荐的一位才识过人的阁员。当朋友愤怒地责怪“林肯以貌取人，而任何人都无法为自己的天生脸孔负责”时，林肯说：“一个人过了四十岁就应该为自己的面孔负责。”他的意思是：人的长相只是给人印象的一小部分，而其他方面——我们的举止、修养、气质等，是形成气场、给人印象的重要部分。可以说，你的一举一动，反映着你的人生观、修养和自信心；反过来它们也会充盈你，会使你的气质饱满，并形成自己的风格和气场。

本书探讨了怎样在人际交往的短兵相接中，迅速提升自己气场的一些行为方式，使我们能达到在交往中迅速地塑造自己良好形象、影响对方心理的目的。具体来说，本书从六个重要方面——登场亮相、感染别人、取信于人、说服他人、威慑别人、当众演讲，分别阐述发挥气场和影响力的方法。

只要你阅读本书，并按照里面的方法去做，你就可以操纵自己的气场，使自己更有吸引力，更有感染力，更加引人注目，有更大的影响力……这一定会对你交际的成功有巨大的推动作用。因为，气场就像一个人的精神名片。

目录

CONTENTS

第一章

59 秒登场亮相更有气场 ——自信积极，成功人士

1. 你未说话，服装先说 / 002
2. 视觉错觉，显得高大 / 005
3. 自我介绍，塑造形象 / 007
4. 举止稳重，从容得体 / 010
5. 声音响亮，显得开朗 / 013
6. 身体语言，显出活力 / 015
7. 写字签名，漂亮大方 / 018
8. 敢坐前排，不躲不藏 / 020
9. 亮相地点，精心选择 / 022
10. 身份道具，巧妙展示 / 024
11. 假装忙碌，显得成功 / 027
12. 无论见谁，不卑不亢 / 029
13. 不经意间，提到名人 / 032
14. 陷入窘境，妙语摆脱 / 034
15. 生活琐事，显出果断 / 036

59 秒感染别人更有气场 ——散发磁力，调和气氛

1. 主动招呼，叫出他名 / 040
2. 微笑如光，照亮人心 / 042
3. 积极字眼，富感染力 / 045
4. 语气语调，暗含语意 / 048
5. 前倾附和，听得认真 / 051
6. 甜言蜜语，让人难拒 / 054
7. 谈其兴趣，打开话匣 / 057
8. 离他近点，拉近心理 / 059
9. 动作模仿，更加亲切 / 061
10. 多种感官，影响他人 / 063
11. 露点小怯，气氛轻松 / 065
12. 不露痕迹，改变称呼 / 068
13. 幽默笑话，活跃气氛 / 070
14. 表达期待，给人激励 / 073
15. 别人付出，要表谢意 / 075
16. 对生硬者，主动示好 / 078
17. 对次要者，也不冷落 / 080
18. 打破冷场，气氛融洽 / 083
19. 绅士风度，男人魅力 / 086
20. 结束之语，留下余韵 / 088

第三章

59秒取信于人更有气场 ——实力人品，增可信用

1. 两手摊平，表现真诚 / 092
2. 套个老乡，更好说话 / 094
3. 自曝家丑，更加可信 / 096
4. 暴己私事，更显亲切 / 099
5. 共同敌人，增进团结 / 101
6. 强调相似，拉近距离 / 104
7. 喜欢对方，表达出来 / 107
8. 给他感觉，是“自己人” / 109
9. 多说“我们”，如同一体 / 112
10. 表现关心，感动对方 / 114
11. 承认错误，态度诚恳 / 117
12. 随意许诺，也要遵守 / 120
13. 告诉上司，你爱工作 / 122
14. 上司面前，表现老练 / 125
15. 表现机会，不要错过 / 127
16. 自己成绩，委婉展示 / 130
17. 丑话说前，不被责备 / 132
18. 戏剧效果，出奇制胜 / 135

第四章

59秒说服他人更有气场 ——入情入理，无可辩驳

1. 安静场合，专注说服 / 140
2. 巧设环境，渲染气氛 / 142

3. 搬出权威，增加气场 / 144
4. 利用大众，去影响他 / 146
5. 逻辑诱导，无可辩驳 / 148
6. 情理并用，令人点头 / 151
7. 打个比方，更加形象 / 153
8. 说服别人，因人而异 / 156
9. 动情描述，引他同情 / 160
10. 让他多说，你抓要点 / 162
11. 站他立场，点明利害 / 164
12. 限定范围，促其就范 / 167
13. 时间紧迫，促其决定 / 170
14. 强调共识，谈判成功 / 172
15. 正话反说，效果强烈 / 174
16. 将他一军，激他去做 / 176
17. 让他感到，帮你是福 / 179
18. 地位高者，怎样求他 / 182

第五章

59 秒当众演讲更有气场 ——声情并茂，影响倍增

1. 演讲语速，比平时慢 / 186
2. 眼睛环视，广泛注意 / 188
3. 灵活发挥，不靠死记 / 190
4. 发言提要，巧用慎用 / 192
5. 语言简明，听众不倦 / 194
6. 身体语言，活灵活现 / 197
7. 知识丰富，令人信服 / 199
8. 名言谚语，增说服力 / 201

9. 确凿数据，增可信用 / 203
10. 直观实物，胜过话语 / 205
11. 你不热情，听众瞌睡 / 207
12. 利益相关，听者关注 / 209
13. 运用实例，鲜明生动 / 211
14. 感情攻势，化解敌意 / 213
15. 观点独特，引人注目 / 215
16. 补救疏漏，维护气场 / 218
17. 面对搅场，镇定不慌 / 220

第六章

59 秒威慑别人更有气场 ——不怒自威，控制局面

1. 虽然善良，但不软弱 / 224
2. 自己权利，理直气壮 / 227
3. 自己地盘，天然气场 / 229
4. 对方高傲，逼他收敛 / 231
5. 身体迫近，心理压迫 / 233
6. 刁难问题，压他气势 / 235
7. 对方弱点，抓住不放 / 238
8. 出其不意，攻其不备 / 240
9. 激怒对方，使他现形 / 243
10. 敢于拒绝，彰显气场 / 245
11. 来者不善，反唇相讥 / 247
12. 新官上任，需要立威 / 249
13. 故作高深，令人难测 / 251
14. 严厉过后，加以安抚 / 253
15. 敢要高价，令人刮目 / 256

16. 夸炫实力，提升气场 / 258
17. 该怒则怒，坚持原则 / 261
18. 柔中带刚，绵里藏针 / 264
19. 静观其变，磨其锐气 / 266
20. “你明我暗”，勿要轻动 / 268
21. 带点强势，女人喜欢 / 270

第一章

59 秒

登场亮相更有气场——自信积极，成功人士

1. 你未说话，服装先说

今天的我们可以说生活在一个“59秒文化”的世界中。这个世界节奏太快，容不得你进行仔细调查和思考，就要快速做出决定。而且，人们又往往喜欢以偏概全。比如，如果你的形象是一流的，就容易让人以为你这个人也是一流的。所以，如果你想要一亮相就拥有强大气场，就应该首先从着装入手，把自己打扮成一流的形象。否则，你就会经历和下面这位天才一样的失败遭遇。

房地产商邓先生曾经有心投资高科技事业，和一位中关村的计算机天才会面。这位天才在描述了自己的网络前景后，要求投资一千万。邓先生回忆道：

“他穿着廉价西服和毛衣，打着领带，脚上穿一双沾着灰尘的破皮鞋，牙齿不干净又发黄，头发看起来有一周没洗了，像稻草一般，而且他目光狡诈，方方面面都给我一种感觉：他是来自于一个没有良好教养的家庭。我怀疑他是那种心胸狭隘、没有理性商业思维、渴望一笔交易就致富的人，可能有很大的欺骗性，在商业合作中的行为难以预测。”

结果，这笔投资当然没有谈成。

这也不难理解。人们在现实生活中，对于刚接触到的人总会凭本能对其外表进行判断：他像是干什么的，他像是好人还是坏人，他像个让人喜欢的人还是让人讨厌的人，等等。因为外表是直观的东西，人们在彼此不熟悉的情况下，只能通过亲眼看到的、亲耳听到的，对对方形成一个初步的判断。人们总说“以貌取人”是不对的，但是完全不以貌取人的人恐怕没有。

因此，用服装来增强气场，是每个成功人士都必须掌握的技巧。

(1) 服装高档，给人成功者的感觉

你也许要说，我们没有那么高的经济条件啊！一件名牌衣服够我一两个礼拜

的生活费了！但是你想过没有：你也许买不起许多名牌，但一两件总还能承担吧！那你就买一两件好的衣服吧，而不要买一大堆廉价的服装。

而且你要考虑，当你穿上高档的服装，可能给你带来更大的成功机会。为此买件高档时装难道不值得吗？就像前面那个例子中的计算机天才。当你赢得了机会，以后就可以买更多的高档货了。

而且，少买高档货比多买低档货划算。想一想你的皮鞋和皮包，名牌货质量好，可以穿好多年，而且为你增光添彩；而低档货呢，只能穿一年，第二年要么破了，要么因过时或太旧而没法穿了。最后算起来，哪个更划算呢？

买便宜货，不但使用寿命短，还给你的形象造成不好的影响。所以，买廉价货貌似省钱，其实却是真正的浪费。聪明的人明白“宁可少而精，不可多而滥”的道理，要么不买，要买就买高档次的，哪怕少一点。

除了服装方面的高档，和你相关的各种用品也不能低档。设想一下，一个推销商拿着撕裂开的公文包，带着显不出字的计算机或写不出字来的廉价钢笔，会给人什么印象？你怎能让人相信你的生意是一帆风顺呢？又如，不要因为吝啬几分钱，而降低你的名片纸张的质量——买一千张名片你能省多少钱呢？

(2) 服装整洁，让人觉得你是个认真的人

相信任何人都不会穿一件肮脏的衬衫去与人见面。当然，我们不太可能对衬衫胸前的一大片污渍都视若无睹，但领口或袖口等处的污渍却常会被忽略。这种污渍别人是很容易看到的。为什么呢？因为领口靠近领带，袖口则会因手的摆动而跟着移动，这都会引人注目。

如果全身都穿得很整齐，只是身上一小部分有污渍，就会显得格外明显，这是对比的结果。有人会对你产生联想：这个人连穿衣服都这么邋遢，做事能好到哪里去呢？他对你的信任感就会因此降低。

另外，鞋子由于是比较不显眼的随身物品，更可以看出一个人真正的状况。如果衣着鲜艳夺目，鞋子却是布满灰尘，这个人在别人心目中的分量会大打折扣。据说旅馆的服务员就往往是以客人所穿的鞋子来判断客人的身份，这是他们长期的工作所获得的经验。

(3) 打扮合宜，给人留下好印象

穿着服装，还要符合季节。穿着不合时宜的服装，除了让人觉得感觉“迟钝”外，还会给人寒酸的印象。虽然这是谁都知道的事，但往往会被人所忽略。为了安全起见，可以在别人尚未换季，但已感觉到季节开始变化时率先换季。这样会给人留下你对天气变化敏感的印象，而不是一个迟钝的人。

2. 视觉错觉，显得高大

几千年前，身材高大的人无疑有进化上的优势，因为他们的体型在采集食物和对付敌人时都非常有利。在今天，这种观念仍然根深蒂固，我们依然会把个头高的人跟成功联系在一起。

心理学家通过研究发现：无论男人还是女人，人们普遍觉得身高不足五英尺五的男人比较不正面，不够安全，不够阳刚，不太可能取得太大的成绩，而且能力也相对有限。20世纪40年代，心理学家发现，高个儿的销售员业绩要好于身高较矮的同事；1980年展开的一项调查也发现，美国《财富》500强公司的首席执行官中有超过一半的人身高不低于六英尺。

从心理学上看，人们的确总是把地位与身高联系在一起。一般人站在个子比自己高的人身边，多少总会感受到有一股压迫感。换言之，身材高大的人可以让别人产生“能力强”的错觉。当然，成功者不都是高个的人，比较矮小的人可能会培养出非常强烈的个性，以弥补身高上的劣势。

但是不管怎样，在交际中，如果能显得高一些，会对形象更有利，会在一定程度上增加气场。因此，我们可以想办法，利用视觉的错觉，给人以比较“高”的感觉。

对自己身高不满意的人，可以利用服饰，使别人对你产生比较高大的“错觉”。在这方面，服装专家给我们提供了如下建议：

- 穿直条纹的衣服，会看起来更高一些。
- 穿同色调的衣服可以显得高些。同色不同质料的衣服，可以这样搭配：上衣比下衣的质料厚重；上衣以浅色为宜，因为浅色会吸引人的注意，使别人注意上身，使你

显得高些。

- 衣服线条集中在胸部，能起到显高的效果。
- 小而密的水珠图案，加上得体的服装款式，可以显得个高。
- 女性的脖子上加装饰，或戴一对漂亮的耳环，有助于显高。

除了服饰上的技巧，我们还有一种显得高大、增加气场的方法，就是站在背光的地方。

站在背光的位置上，不但可给予对方有目眩的物理效果，还能产生一些对你有利的心理影响：置光于后的形象能与光融合为一体，会使自己的身体给人比实物更大的印象。而且，在背光位置上的形象，如同摄影时拍剪影，让对方无法认清自己的表情，因此，可以让对方因为不知道你在想什么而产生威胁及压迫感。同时，对方的形象却被阳光照遍了各个角落，暴露了身体的每一部分，这本身就可能使对方惶恐不安。

因此，这种后光照射的状态，能使自己在精神上占有优势，增加自己的气场。因此，如果你想向别人暗示自己的优势地位，就可以使自己处于背光的位置。

例如，高楼大厦里的公司，董事长的房间多半在顶楼的角落里，而且是位于面向门口、背向大窗的角落。这可能是想要消除背后的不安感。

一般办公室的位置安排，也几乎都是把全体职员安排在前面，而上司坐在最后。这样，上司便可以看到全体职员的工作情形。

一般家中有贵宾时，会请他入座到最里面的位置，而主人则坐在出口处。这也说明最里面是比较有优势的位置。

再如，在许多鸡尾酒会中，财界巨子、大政治家被一群人包围在四个角落。当他们向对方打招呼后，会神态自若地穿过人群，然后再回到角落。而中央部分放置了很多菜肴，站在那里的都是些实力不足的人。

现在在许多单位招聘人时的面试中也会利用这种技巧：主考官坐在房间的最里侧，面向着门口，应试者则背向着门口，在主考官对面坐下来。这样，主考官处于背光的优势地位，而应试者处于较亮的位置，主考官更容易观察到应试者的心理反应。

选择逆光的位置时，逆光会使对方看不清你脸上的表情，万一你露出犹豫不决的表情，对方也不容易察觉，从而可给对方留下好印象。