

改变全世界无数普通人命运的  
**超级畅销经典**

# 人脉 的 气场

吴学刚 / 编著

**一本让你更有吸引力的气场修炼书!**  
**一本让你更有影响力的人脉黄金书!**  
**一本让你更有凝聚力的成功白金书!**

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

# 人脉 的 气场

吴学刚/编著

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

人脉的气场 / 吴学刚编著. —北京: 金城出版社,  
2012.1

ISBN 978-7-5155-0357-8

I. ①人… II. ①吴… III. ①人际关系学—通俗读物  
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第278325号

## 人脉的气场

---

作 者: 吴学刚

责任编辑: 李 健

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 18.5

字 数: 200千字

版 次: 2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

印 刷: 三河市航远印刷有限公司

书 号: ISBN 978-7-5155-0357-8

定 价: 35.00元

---

出版发行: **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013

发 行 部: (010) 84254364

发 行 部: (010) 64210080

总 编 室: (010) 64228516

网 址: <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱: [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)

法律顾问: 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

# 前言

## PREFACE

什么是气场？

如何获得气场？

如何用气场提高社交情商？

如何修炼气场才能使人脉更强大？

成功人士超强的凝聚力和无穷的感召力从何而来？

气场就是关系网。简而言之，它是我们的人气、人脉和人情，是你与我结交良师益友、打动客户、上司或同事的有形网络，也是寻求机遇与创造机会的社交圈，是彼此气场的交碰、融合、互相的影响。所以，气场需要我们用心来经营，只有态度积极的人，才能稳定自己的气场。一个气场不佳的人，他的人脉也一定是糟糕的、混乱的。正如一句话所说的：人与人之间，只要气场近了，事就成了。

如今，气场已经成为全世界高端人士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，但仍然只有极少数人能拥有它，运用它——政客用它获取民众选票、商人用它促成合作、普通人用它走向成功，

一个人只有善于为自己营造强大的气场，才能增强你影响他人的能力，才能改变人脉，让事业更加成功！

# 人脉 的气场

人脉是一个人通往财富、成功的入场券。有着良好的人脉关系，你的前进的道路就会畅通得多。成功要靠别人，而不是单凭自己。一个人有多成功，关键要看他服务了多少人，和多少人在为他服务。所有成功人士都有一个共同点，就是拥有大量的人脉资源，并保持着良好的关系。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一条潜在的财脉。表面看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难获得财富。即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，也不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，那么你的出击一定会完美无缺，百发百中！两百年前，胡雪岩因为擅于经营人脉，而得以从一个倒夜壶的小差，翻身成为清朝的红顶商人。三百年后的今天，检视商界成功人物的成长轨迹，也都因为拥有一本雄厚的“人脉存折”，才有之后辉煌的“成就存折”。

好的气场是打开人脉大门的一把钥匙，什么样的气场才能带来成功？如何打造属于自己的气场呢？这虽然并不简单，但也绝不是什么天大的秘密。现在，就让我们助你点燃强大的气场！

《人脉的气场》是一部气场修炼书、人脉黄金书、成功白金书！一旦你掌握了《人脉的气场》中的要领，你的强大气场、良好的人际关系和成功机会都会纷至沓来。

作者

2012年5月于北京

# 目录

## CONTENTS

### 第1章 气场为王，让第一印象来决定胜负

初次交往，第一印象很重要。良好的第一印象是成功的开始，如果一个人大方有礼、举止得体，就会给人留下非常好的第一印象，只有留下良好的第一印象，才能稳定自己的气场。一个气场强大的人，他的人脉资源也一定是丰富而强大的。

1. 第一印象很重要 3
2. 仪容仪表不容忽视 7
3. 得体的服饰可以美化形象 11
4. 好的饰品让你魅力无穷 15
5. 不失分寸地进行自我介绍 19
6. 注意握手的细节 22
7. 交换名片有“讲究” 26
8. 有礼貌的进行交谈 29
9. 手势的运用要合乎礼仪 32
10. 重视公共场所礼仪 35
11. 优雅的举止尽显风度 38

## 第2章 充实自己，修炼你的气场

如果想要气场变得稳定而完整，就一定要用最好的东西来修补最脆弱的环节，不管是身体发肤还是心灵内涵。木桶的容积取决于最短的那块短板，同理，气场的强弱，也往往取决于你的弱点而不是你的优点。修好最脆弱的地方，才能不漏气。

1. 打造自己的“核心竞争力” 45
2. 补齐“短板”，让优势更优 48
3. 在相同的时间做出不同的事 52
4. 终身学习，不断走向成功 58
5. 做个精通业务的高手 62
6. 多读书，读好书 65
7. 不断“充电”，做一位不败将军 70
8. 学会利用人脉资源 74
9. 目标高远些，不要只看到眼前 78

## 第3章 让人相信你，气场才不会离开你

诚信是人生的通行证，更是做人的第二生命。以诚待人、讲求信誉是一个人为人处事之道、安身立命之本。人无信而不立，不讲信用，没有人敢和你交往，你必将成为孤家寡人，举步维艰。做人要切记，只有让别人相信你，强大的人脉气场才不会离开你。

1. 不守信，无以立 83
2. 诚信是一种财富 87
3. 言必行，行必果 91

4. 诚信——友谊的“保鲜剂” 94
5. 做人应该诚实 99
6. 不诚实的后果 102
7. 不要轻易许诺 104
8. 耕耘诚实，收获财富 107

## 第4章 自信，使你的气场更强大

一个人成功最大的要素就是自信，自信是人走向成功的推动力，自信是拥有良好人脉的最好心态，将这种好心态传递给你周围的人，并形成你最坚强的人脉网，你的气场会更强大，你离成功也就更近了一步。

1. 坚定地相信自己 113
2. 信心有多大，发展空间就有多大 117
3. 成功属于“有心”人 120
4. 用自信撑起一片天空 124
5. 自信是乐观的源泉 127
6. 自信——成功的起点 131
7. 相信自己一定能成功 134
8. 不卑不亢做自己 137
9. 把自信“写”在脸上 141
10. 跨越自卑这道门槛 148



## 第5章 能说会道，让你的气场慢慢凝聚

语言是思想的外壳，语言的力量能够沟通世界上最复杂的信息网络——人的心灵。当内心的力量被启动、被激发的时候，一股不可阻挡的气场就洋溢出来了。做一个能说会道的人，让你处处展现自己独特的个性和无穷的魅力，使气场慢慢凝聚，成为你人脉交往中的利器。

1. 用赞美打动对方的心 155
2. 软中有硬，宽严相济 161
3. 批评是一种艺术 165
4. 动之以情，晓之以理 169
5. 把解释做得圆满些 173
6. 抬杠，沟通的绊脚石 176
7. 安慰也需要好的口才艺术 179
8. “骂人不带脏字”巧反驳 183
9. 插嘴懂方法，有缝就得钻 189
10. 尽量让忠言不逆耳 193

## 第6章 好人缘可以带来“大气场”

好人缘不是自然形成的，也不是固定不变的，它需要我们不断经营和拓展。确实，人缘是很微妙的东西。我们平时的一举一动，所接触的大小人物都很可能影响到以后的成功。假如你能和许多人建立良好的人际关系，使他们成为在事业上帮助你的朋友，在生意上照顾你的顾客，这样一来，相信你的气场也一定会越来越强大。

1. 支起一张人际关系网 199
2. 小细节，大人脉 205

3. 在感情的账户上储蓄 208
4. 与不同性格的人搞好关系 212
5. 欲钓大鱼，先放长线 215
6. 攀高枝，与尊贵者发展友情 219
7. 口渴之前先挖井 222
8. 记住别人的名字是打开人脉的第一步 226
9. 雪中送炭，救人与危难 229
10. 经营好自己的人脉存折 232
11. 宽容，不斤斤计较 236
12. 为人遮羞盖丑，给自己网络人情 240

## 第7章 依靠贵人，气场是营造出来的

一个人要想成功，往往离不开贵人的鼎力相助。贵人所给予我们的一次扶助、一次机会、一句话甚至一个眼神，通常都不是我们用聪明、努力或者金钱可以替代的。因此，寻找贵人，依靠贵人，常常够缩短你的奋斗时间，指给你成功的捷径。

1. 善于用“情”，积累贵人 245
2. 在贵人面前展示自己 250
3. 可造之材深得贵人喜爱 255
4. 不要忽视了邻居这位贵人 259
5. 贵人是人际关系中的“盐” 262
6. 进取心是获得贵人帮助的前提 265
7. 贵人相助——成功的秘诀 268
8. 亲戚是走出来的 271
9. 攀龙附凤也未尝不可 276
10. 找准你的“黄金搭档” 279

# 第1章

## 气场为王， 让第一印象来决定胜负

初次交往，第一印象很重要。良好的第一印象是成功的开始，如果一个人大方有礼、举止得体，就会给人留下非常好的第一印象，只有留下良好的第一印象，才能稳定自己的气场。一个气场强大的人，他的人脉资源也一定是丰富而强大的。



## 1. 第一印象很重要

在人与人的交往中，我们常常会说或者会听到这样的话：

“我从第一次见到他，就喜欢上了他。”

“我永远忘不了他留给我的第一印象。”

“我不喜欢他，也许是留给我的第一印象太糟了。”

“从对方敲门入室，到坐在我面前的椅子上，短短的时间内，我就大致知道他是否合格。”

这些话说明了什么？说明大多数人都是以第一印象来判断、评价一个人的。

对方喜欢你，可能是因为你留给他的第一印象很好；对方讨厌你，可能是你留给他的第一印象太糟。

这就是所谓的首因效应。首因效应，也叫做“第一印象效应”，是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。通常，人在初次交往中给对方留下的印象很深刻，人们会自觉地依据第一印象去评价某人或某物，今后与人打交道的过程中的印象都被用来验证第一印象。

我们每认识一个新朋友，都离不开第一次交往。俗话说“良好的开端等于成功的一半”，初次交往一定要留给人一个好印象！

王小燕曾是一个相貌中等的女孩，豪爽大方，不注重外表，有点邋里

邈邈，缺少女孩子的温婉清爽。她的很多异性朋友都把她当“哥们儿”，还说：“你就像个野小子，易于接近，却没有女孩的魅力！”

有一天，表妹买了一套特别淑女的连衣裙，有点大了，就送给王小燕穿。王小燕刚刚洗完头，乌黑的秀发披散在肩上，而没有像平常那样乱七八糟扎成一团。她试穿了这身淑女装，感觉和自己不太协调，就在镜子前顾影自盼，试着做出一副电影中淑女应有的样子。恰好，一个男孩来找她的哥哥，看到了这非常美丽的一幕：

一个美丽的女孩，似水柔情地站在穿衣镜前，梳理自己的长发，猛然发现了自己，竟一下子羞红了脸……

这就是他梦中的百分百女孩，温柔而腼腆，男孩对王小燕不禁一见钟情。于是，借着和王小燕哥哥交往的机会，男孩向王小燕发动了爱情攻势。

他对王小燕说：“你是我遇到的最温柔、最可爱的女孩！”

王小燕真是大为诧异——长这么大，还没有人说过我温柔呢。王小燕告诉他自己从小就是野小子性格，绝不是温柔而可爱。可是，男孩固执己见，并向王小燕讲了第一次见到她的情景，“我一眼就爱上了你的温柔和美丽！”男孩说。

男孩坚持那才是王小燕的本性，而王小燕平日的不拘一格、粗野邈邈都是假象。认为在男孩的坚持下，王小燕慢慢竟真的变得温柔了，并与男孩坠入情网。几十年过去了，男孩仍深深地爱着王小燕。

一个美好的第一印象，改变了一个女孩的生活，成就了一对好夫妇，其力量之强大，可见一斑。

事实上，给别人留下好的印象并不是什么难事，只要能依照几项简单的建议做便可轻易办到。夏威夷医科大学精神病学院教授达尼鲁·潘斯说：“引人注目不仅仅是让别人注意你，而且还意味着让别人记住你。”

以下就是潘斯教授的几项建议：

### （1）穿戴色彩动人的服饰。

如果你是一位男士，不妨系一条鲜艳的红领带，配上法兰绒灰西服。如果你是一位女士，则应系一条艳丽的绿松石围巾，穿上黑底色的服装。

### （2）选择一种你常使用的特别香水。

潘斯教授说，人们几乎总是下意识地对香气产生反应。人的嗅觉十分神奇，外来的一点点香气便会给对方留下持久的印象。

### （3）佩戴一件令人感兴趣而且不同凡俗的装饰品。

如果是男士，装饰品可以是一块旧怀表；如果是女士，则可以是手工制作的耳环。

### （4）直立。

潘斯教授说：“许多人常常精神萎靡不振，对比之下，人们容易记住精神抖擞的姿势。”

### （5）创造略微神秘的气氛。

你可以凭借自己个性中的特点或你过去经历的某些有趣的事情做出暗示，但不要过早地和盘托出。

例如，若你是一位美食厨师，你可能会把话题引到食品方面，但千万别宣称你就是厨师。不立即吐露一切的做法，能让别人产生追根问底的欲念，加强对你的注意。

### （6）培养一种有趣的爱好，或掌握某方面的奇特知识。

例如，阅读历史上某一特定时期的资料。若你是一位女士，可让人知道你对修理汽车感兴趣，因为这种知识和爱好是生活中不常见的，因而别人将对此产生兴趣。

### （7）说话要清楚且直截了当，特别是在工作场所。

不要含糊其辞，也不要每句话后都加上“你知道吗？”潘斯教授说：“如果你遵循以上建议，将会给同你交往的人留下很好的印象。若一位女

士坐在汽车里谈论加油的方法，她身上散发着诱人的芳香，谁能忘记她呢？谁又能忘记那位系着红领带、略显得神秘的男士呢？”

第一印象一旦形成，就不易改变，并且会一直影响到以后双方的交往过程。即使后来的印象与第一印象之间不甚吻合，我们仍然习惯于服从最初的印象。

在现实生活中，自觉地利用首因效应可以帮助我们顺利地进行人际交往。人的一生，会遇到很多重要的第一次，也就会有很多需要重视的第一印象。比如，求职，第一次去见面试官；求人办事，第一次登门拜访；参加工作，第一次见单位同事；找对象，第一次与对方约会……这些第一次都很重要。从小的方面来看，关系到求职能否成功、事情能否办成；从大的方面来看，关系到事业能否如愿，婚姻能否美满。

因此，在现实交往中，务必在“慎初”上下功夫，力争给对方留下好的第一印象。

### 气场的秘密：

通常，人在初次交往中给对方留下的印象很深刻，人们会自觉地依据第一印象去评价某人或某物，今后与人、物打交道的过程中的印象都被用来验证第一印象。



## 2. 仪容仪表不容忽视

在人际交往中，一个人的仪容不仅会引起交往对象的特别关注，还会影响到交往对象对自己的整体评价。因此，我们必须时刻对自己的仪容进行必要的修饰和整理。这既是对他人的尊重，也是对自己的尊重。

1960年9月，肯尼迪和尼克松在电视上举行他们竞选总统的第一次辩论。当时，大多数评论员预料，尼克松素以经验丰富的“电视演员”著称，一定可以击败比他缺乏电视演讲经验的肯尼迪。但事实并非如此。原因是肯尼迪事先进行了练习和彩排，还专门跑到海滩晒太阳，养精蓄锐。结果他在屏幕上满面红光，精神焕发，挥洒自如。而尼克松除了没有听从电视导演的规劝和十分疲劳之外，更失策的是面部化妆用了深色的粉，因而在屏幕上显得精神疲惫，声嘶力竭。竞选结果出人意料，肯尼迪胜出。

肯尼迪的仪容仪表起了非常大的作用，可见，仪容仪表的作用是不容忽视的。

### （1）保持面部的清洁干净。

脸部。要做到仪容整洁干净，就要注意细节的修饰和长年累月的坚持不懈。若一个人脸上常有灰尘、污垢，难免会让人感觉又脏又懒。因此，除了早晚洗脸之外，只要有必要，就应随时随地抽出一点时间洗脸