



让你的 气场爆发

决定你成功的气场心理学

廖康强◎编著

Let Your
Gas Burst

——用气场成就美好人生——

修炼气场成就美好人生的九大法则

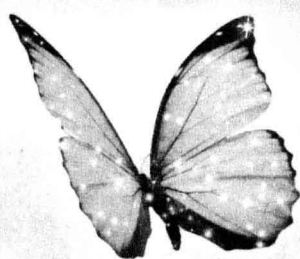
全球政商精英都在运用的成功秘密

气场能显示出一个人的整体身心状态，是生活中一种无形的力量。

在气场中，“蝴蝶效应”的应用意义深远。假如你理解“蝴蝶效应”的内涵，你就应该知道生活中的每个人、每件事、每个微不足道的变化都有可能影响整体气场。

中国社会科学出版社

国家一级出版社★全国百佳图书出版单位



让你的 气场爆发

决定你成功的气场心理学

廖康强◎编著

Let Your
Gas Burst

中国社会科学出版社

国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

让你的气场爆发：决定你成功的气场心理学/廖康强
编著. —北京：中国社会出版社，2012. 11
ISBN 978 - 7 - 5087 - 4216 - 8

I. ①让… II. ①廖… III. ①人际关系学 - 通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 264759 号

书 名：让你的气场爆发：决定你成功的气场心理学
编 著：廖康强
责任编辑：杜 康

出版发行：中国社会出版社 邮政编码：100032
通联方法：北京市西城区二龙路甲 33 号
电 话：编辑部：(010) 66061723
邮购部：(010) 66081078
销售部：(010) 66080300 (010) 66085300
(010) 66083600
传 真：(010) 66051713 (010) 66080880
网 址：www. shcbs. com. cn
经 销：各地新华书店

印刷装订：中国电影出版社印刷厂
开 本：170mm × 240mm 1/16
印 张：15
字 数：200 千字
版 次：2013 年 1 月第 1 版
印 次：2013 年 1 月第 1 次印刷
定 价：30.00 元



用气场成就美好人生

气场能显示出一个人的整体身心状态，是生活中一种无形的力量。气场包括心理、心灵修为、健康等。和智力比起来，气场有很大的不同，即不能通过测试进行测量和评估；和能力比起来，气场也有一个很明显的特征，即气场无法让其他人在短期的实践中感觉到。气场能够给予我们一种神奇的力量，每时每刻都影响我们，改变我们的命运。气场来自你的身体与心灵，是一个人散发出的一种能量。你的气场是由你的精神创造的，你的命运是由你的内心决定的！

在现代社会，气场已经成为全世界每个领域的成功人士心照不宣的秘密——从官方新闻到足球世界杯，从美国总统奥巴马到世界巨富比尔·盖茨……尽管每个人都在讨论它，但是只有少数几个人能够真正拥有它、运用它。当然，怎样应用气场改变人生以及获得幸福、快乐、成功之类的话题，更是鲜为人知的。在生活中，每个人都有自己完美的人生规划，然而，并非每个人都能把这些美好的愿望变成现实。如果你绞尽脑汁地尝试了各种办法却没有效果，那么就应该反思自己是否还有一项功课没有做，即：了解自己的气场。不同的气场，往往会导致人们拥有不同的人生。

一个人如果能力一般但气场强大，大多数都会一帆风顺，好运常在；反之，一个人如果只有能力而毫无气场，那么则很有可能怀才不遇，长在深山人未识。无疑，最好的就是既有能力又有气场，那么不管做什么，都会无往不利，万事亨通。

乔布斯和他的伙伴们一手创办了苹果公司，以其近乎偏执的创新精神以及对完美的追求创造了 IT 行业的传奇，并且推动了数字音乐（iTunes）、3D 动画电影（《玩具总动员》）、无线互联（iPhone、iPad）的革命性发展，使电脑、手机等与生活息息相关的行业重新焕发出灿烂的光芒。苹果公司的每一款产品的推出都在业界引起了轰动，从最早的 iMac、iBook 到 iPod、iPhone 和 iPad，全都无一例外地让世人重新认识了科技力量的伟大。

在乔布斯打造了业界传奇之后，人们开始思考，乔布斯为什么能够获得成功？尽管答案有很多，诸如执著、创新、专注、做我所爱等等，但是，

I 序

其中最重要的是乔布斯身上的一种神奇的能量——气场。

乔布斯内心很强大，富于人格魅力。在这个世界上，有太多苹果迷喜欢乔布斯，特别是在 iPad 发布会上，大家更是被他那富有激情的演讲深深地吸引。在台上，乔布斯的每个举动都让人们感到激动与亢奋，深深为之着迷。其实，他的这种个人魅力就是气场。

乔布斯在业内独树一帜，成为了当今创造力和想象力的终极偶像。依靠某种神秘气场，他淋漓尽致地展现了自己的简洁主义、完美主义、掌控欲望和激情能量，从而在无形之中吸引和改变着周围人的想法，使业界的思维也发生了翻天覆地的变化。这种气场的巨大能量不仅体现在“他对完美的积极追求彻底变革了个人电脑、平板电脑、音乐、移动电话、动画电影、平板电脑和数字出版六大产业”上，也体现在苹果公司市值的巨大量变上。

乔布斯不仅具有与生俱来的创造力，而且还有与众不同的管理能力。乔布斯极富激情，为了达到一个目的，他常常用幽默拉近你，用激情感染你。可以说，强大的气场正是乔布斯的魔力，他用这种巨大的力量深深地影响了身边的每一个人。在这种影响下，人们总是不自觉地跟着乔布斯的思路走，而没有几个人能够在他面前固执己见。很多人的成功看似偶然，其实具有必然性。这些成功人士都有某种特质，即一种神秘的气场。这种气场起主导作用，帮助他们获得成功，引领他们走向人生想要到达的目的地。

除了能够表现一个人的综合能力和人品修养之外，气场还能影响和感染他人，让他人变得和你一样积极乐观，充满激情。人生中的很多机遇，靠的是自己的气场，而不是所谓的运气。要想为自己赢得更多成功的机会，就要改变自己的气场。假如你能了解自己的气场，发挥自己在气场上的优势，就有可能成为栋梁之才，实现自己的人生价值。反之，假如你不用心经营自己的气场，那么你就可能会被人视为朽木，你的才能也就失去了展示的机会。气场可以让一个人把握住人生的机遇，拥有更多的成功机会。这就是气场的重要作用。总而言之，不同的气场，决定了不同的人生。

另外，本书在创作过程中，李志华、刘永华、景倩红、崔士兵、安耀辉、张国锐、张林、董晓丹、侯文鹃、李志美、卢芬菲等同事给予了大力帮助和支持，提供了大量真实生动的案例和非常实用的资料，在此特别表示衷心的感谢！

目录

CONTENTS

第一章 主角的武器

改变命运的蝴蝶效应

在气场中，“蝴蝶效应”的应用意义深远。假如你理解“蝴蝶效应”的内涵，你就应该知道生活中的每个人、每件事、每个微不足道的变化都有可能影响整体气场。

- 1.用气场改变命运 / 3
- 2.小动作会出卖你 / 5
- 3.用气场改变命运 / 8
- 4.在细节中聚集能量 / 10
- 5.别忽视你的形象气场 / 12
- 6.职场人气大比拼 / 15
- 7.肢体语言是气场的外衣 / 18
- 8.微笑是魅力的源泉 / 20
- 9.感恩带来正面能量 / 22

第二章 强化自身优点

扩大气场辐射半径的马太效应

所谓马太效应，指的是弱者愈弱、强者愈强的现象。在社会心理学、金融、教育以及科研等众多领域，都涉及运用这个效应。

- 1.成功的人会越来越成功 / 27
- 2.遵循财富能量的马太效应 / 30
- 3.炫目光环足以掩盖缺点 / 31
- 4.气场是你的个性标签 / 34
- 5.每个人都有天生的独特气场 / 36
- 6.将自己的强项发挥到底 / 38
- 7.打造属于自己的气场圈 / 40
- 8.气质佳自然气场强 / 41
- 9.让气场随环境“变形” / 43
- 10.让色彩为气场加分 / 45
- 11.气场弱的人也能获得成功 / 47

第三章 平庸的秘密

不再被人忽略的木桶效应

就像尺有所短寸有所长一样，每个人的气场也有各自的优势和劣势。假如一个人的劣势很大，就会影响优势气场，使之失去必要的支撑和平衡。这样就会导致强气场受到弱气场的影响，无法发挥自己的强大功能，最终前功尽弃。

- 1.阿喀琉斯的脚踝 / 51
- 2.坚决果断树立威信 / 52
- 3.调节身心健康让气场改变 / 55
- 4.修炼气场，找到生命中的金子 / 58
- 5.气场需要后天的修炼 / 62
- 6.管好自己的嘴 / 64
- 7.声誉和人品是宝贵的财产 / 66
- 8.梦想多大，舞台就有多大 / 69
- 9.气场是智慧的沉淀 / 71
- 10.自制力是成功的基石 / 73

第四章 成功的秘密

让你心想事成的吸引力法则

假如我们的内心渴望成功，我们就要忽视一时的失败，多多关注成功。同样的道理，假如你希望修炼强大的气场，那么就要发自内心地相信自己一定能够拥有强大的气场。

- 1.窥视吸引力的秘密 / 79
- 2.为什么男女搭配干活不累 / 81
- 3.你本身就是一块磁铁 / 83
- 4.合作能让气场更强大 / 85
- 5.依靠集体气场，成功才有底气 / 88
- 6.像渴望空气一样渴望成功 / 90
- 7.财富气场就在你身边 / 94
- 8.确定明确具体的目标 / 96
- 9.吸收集体中正面的气场能量 / 100
- 10.找到互补的气场，让生活更美好 / 104

第五章 危机刺激能强化竞争优势

让气场更强大的鲑鱼效应

竞争是培养强势气场的必要元素。没有竞争，就没有进步。因此说，对手的存在，是激发强大气场的巨大能量来源。

- 1.让危机感提升你的气场 / 109
- 2.危机能激发出强大的气场 / 111
- 3.制造精神紧张，将他人慑服 / 112
- 4.别放松了对危险气场的警惕 / 114
- 5.强化对成功的渴求 / 117
- 6.欲得其上，必求上上 / 120
- 7.读懂时代的气场，在气场博弈中获取成功 / 122
- 8.通过操纵大气场来控制小气场 / 124

第六章 强大自己的内心

规避消极心理暗示的皮格马利翁效应

“皮格马利翁效应”告诉我们：赞美、信任和期待具有一种特殊的能量，能够改变人的行为，使人们的言行举止符合预期。“皮格玛利翁效应”用一句话来概括就是：期望能够产生奇迹！

- 1.积极期望产生积极效果 / 129
- 2.心理暗示的强大力量 / 131
- 3.坚忍不拔练就强势气场 / 135
- 4.成功没有想象中那么难 / 137
- 5.对坏情绪要学会疏导 / 140
- 6.在快乐气场里释放心灵 / 143
- 7.远离抱怨的困扰 / 145
- 8.别被坏情绪的气场所操控 / 147
- 9.将乐观变成一种习惯 / 151
- 10.远离负面气场圈 / 154

第七章 如何提升自己的身价

巧妙营销自我的凡勃伦效应

要想在别人的心中占据重要的地位，你就要提高自己气场圈的“价值”。在该“唱高调”的时候，千万不能毫无原则地顺从和迁就，而要学会掌控全局。

- 1.别低估了自己的价值 / 159
- 2.气场如何泄露了身份的秘密 / 161
- 3.利用突然沉默来操纵气场 / 164
- 4.为什么冷美人能抬高自己的身价 / 166
- 5.从一开始就要努力拥有高端气场 / 169
- 6.每天都要自我肯定 / 171
- 7.心无旁骛地“做自己” / 173
- 8.做人大气让你身价倍增 / 176

第八章 你也可以迷倒众生

把握交际距离的刺猬效应

每个人都需要用一定的距离来维护个人的空间气场。气场强大的人之所以能够保持健康、良好的人际关系，就是因为他们懂得与他人之间保持合理的距离。

- 1.保持和谐气场的最佳距离 / 183
- 2.柔和的气场更和谐 / 186
- 3.减弱气场，诱导他人自然而然与你接近 / 189
- 4.躲开他人的情绪“雷区” / 191
- 5.善于和陌生人交往 / 193
- 6.多次接触能够增进亲密关系 / 195
- 7.伸出热情的援助之手 / 198
- 8.在分享中收获快乐 / 200
- 9.爱得再深，也要控制好自身气场 / 203
- 10.忽远忽近，让他人拿捏不定 / 205
- 11.学会合理拒绝 / 207

第九章 成功掌控他人

含蓄而有力的暗示效应

暗示效应指的是在没有对抗的条件下，用含蓄、抽象诱导的间接方法影响人们的心理和行为，从而诱导人们接受一定的意见或者按照一定的方式去行动，使其行为、思想符合暗示者期望的目标。

- 暗示是一种强大的气场影响力 / 213
- 让他人忘记拒绝 / 216
- 只说优点吸引他人作决定 / 218
- 借用权威进行暗示 / 219
- 模仿对方的服饰装扮、言行举止 / 222
- 批评同类错误影射对方的错误 / 225



第一章

主角的武器

改变命运的蝴蝶效应

在气场中，“蝴蝶效应”的应用意义深远。假如你理解“蝴蝶效应”的内涵，你就应该知道生活中的每个人、每件事、每个微不足道的变化都有可能影响整体气场。

1. 用气场改变命运

为了研究“长期天气预报”的问题，美国气象学家爱德华·洛伦兹于1960年在计算机上用一组简化模型来模拟天气的演变。为了提高预测天气的准确性，他想借助于计算机的精确运算来达到自己的目的。不过，事与愿违，他发现自己打造的新气象模型与之前的打印数据之间有很大的差距。起初，他以为是计算机的程序出了故障，经过反复测试与检查，他发现是他输入计算机的初始化数字出了问题，而并不是计算机运行的故障问题。在之前的程序中，他所运用的数字精确到了小数点后面6位：0.506127。在第二次运行时，他所运用的数字只精确到了小数点后面三位，即0.506。原本，他觉得万分之一的微小差别导致的影响可以忽略不计，但是，计算结果证实他错了。在计算机的精密测算中，即使输入的数字有万分之一的差异，也会导致计算结果谬以千里。

这个现象深深地吸引了洛伦兹，从此以后，他开始潜心研究这个问题。经历了十年的潜心研究，洛伦兹得出了一个著名的理论——蝴蝶效应。

1972年12月29日，美国科学发展学会在华盛顿召开，在会议上，洛伦兹发表了一个举世震惊的演说：《不可预测性：一只在巴西扇动翅膀的蝴蝶能否在得克萨斯州引起一场龙卷风？》

一只蝴蝶生活在亚马孙河流域热带雨林中，某一天，它偶尔扇动了几下翅膀；两个星期之后，很有可能在美国的得州引起一场极具威力的龙卷风。这是为什么呢？洛伦兹解释说：蝴蝶翅膀的反复运动，会使它身边的空气系统发生不容易觉察的变化，从而引发一股微弱的气流。而这股微弱的气流，则会引起周围的空气发生相应的变化，继而诱发一系列的连锁反应，导致天气系统发生更大的变化。这样层层影响下去，最终会诱发一场威力巨大的龙卷风。洛伦兹的研究结果引发了热议，引起



了轰动。自此以后，“蝴蝶效应”理论举世皆知，洛伦兹也因此成为了人人皆知的著名科学家。

蝴蝶效应的本质是：任何一个微小的改变，都有可能引发一场翻天覆地的变化。

知道了“蝴蝶效应”以后，我们就应该知道，生活中的每个人、每件事、每个微不足道的变化都有可能影响整体气场。通常情况下，我们既无法预知这种变化，也无法把握它的影响究竟有多大。必须注意的是，特定的环境还会无限度地放大这些力量所造成的影响，甚至毁灭整体气场。总而言之，一些看似不值一提的小事，都能以某种方式影响整体气场。

几百年前发生的一件事情能够给我们一些启发：

为了决定由谁统治英国，国王理查三世和他的对手里奇蒙德伯爵亨利要决一死战。

决斗的日子到了，理查派一个马夫去为他准备战马。

马夫对铁匠说：“国王想骑着它打头阵，赶紧给它钉掌。”

铁匠回答：“你得等等。前几天，我给国王全军的马都钉了掌。如今，我必须先去找点儿铁片来。”

马夫迫不及待地说：“我可没时间等。国王的敌人正在推进，我们必须在战场上迎击敌兵，你随便找点儿用用吧。”

铁匠赶紧从一根铁条上弄下四个马掌，开始埋头干活，把它们砸平、整形，固定在马蹄上，然后就钉钉子。钉了三个掌后，铁匠发现第四个掌没有钉子可钉了。

他说：“没有钉子了，我得需要点儿时间砸出两个钉子来。”

马夫心急如焚：“我告诉过你没有时间了，军号已经吹响了，你能不能凑合找个东西先钉一下？”

“我可以把马掌钉上，但是无法保证像另外的三个掌那么牢固。”

马夫问：“能挂住吗？”

铁匠回答：“应该能，不过，我没有十足的把握。”

马夫开始叫喊起来：“好吧，就这样！抓紧时间，否则，国王一定会怪罪咱们的。”

两军开始交战了，理查国王一马当先率领部队冲向敌阵。

他还没跑到一半，那只挂着的马掌就掉了下来，战马跌翻在地，理查也被掀翻在地上。

理查还没有来得及抓住缰绳，战马就因为受惊而狂奔不止。理查环顾周围，手下的士兵们丢盔弃甲，四处逃散，亨利的军队围了上来。

他剑指长空，“马！”他愤怒地咆哮道，“一匹马，我的国家倾覆仅仅就因为这一匹马。”

从那时开始，人们就说：少钉一个铁钉，掉了一只马掌；掉了一只马掌，跑了一匹战马；跑了一匹战马，输了一场战役；输了一场战役，丢了一个国家。

这个故事并非杜撰，而是已故的英国国王理查三世逊位的史实。1485年，他仅仅因为一匹战马在波斯战役中被击败。这个故事告诉了我们一个道理：尽管只是一颗钉子的失误，但是却让国王的气场完全消失，进而导致整个国家溃散，被敌人一举攻破，最终国破家亡。

2. 小动作会出卖你

“小动作”体现了一个人对细节的关注度，是影响一个人气场强弱的重要因素。一个不恰当的小动作也许会让你的美梦泡汤，而一个适宜的小动作则能够给你帮上大忙。

有这样一个故事。据说，FBI逮捕了一个间谍，虽然多次审问，但是间谍始终紧咬牙关，不肯说出自己的同伙。聪明的FBI探员把十几张照片轮流展示给间谍看，这些照片上都是与他一起共过事的人。经过调查，探员认为他的同伙应该就在这些人中。在要求间谍看照片的时候，探员要求他必须说说这个人的情况。实际上，探员知道他肯定不会说实话，因此，他们根本不在乎他说的是什麼。他们真实的目的在于观察他看到照片那一瞬间以及在叙述过程中的神情。探员发现，在看到其中两张照



片的时候，间谍的眼睛突然睁大，然后瞳孔迅速收缩，并且还轻轻地眯了一下眼睛。显而易见，他在潜意识中是不想看到这两个人。探员由此断定出，他的同伙就是这两个人。依据这个判断，探员不费吹灰之力就逮捕了这两个人，经过审问，这两个人果然是间谍。

这只是通过表情传达心理暗示的一种形式，无须感到奇怪。人的瞳孔是非常敏感的，通过这个指示计，轻而易举地就能够测定出人们对某一情况的反应。通常情况下，瞳孔缩小传递负面信息，放大则传达正面信息。例如，表示烦躁、愤怒与消极时，瞳孔会缩小；表示激动、喜欢或开心时，瞳孔就会放大。

上述这个故事生动地表明了肢体语言中“小动作”的重要性。在生活中，每个人都有不同的习惯，也有不同的“小动作”。有人喜欢站立的时候双手交叉放在胸前，有人喜欢思考的时候抓耳挠腮，有的人经常晃动自己的脚……一个不恰当的小动作可能会让你的美梦化为泡影，所有的努力都功亏一篑；一个适宜的小动作或许能够给你帮上大忙，使你马到成功。因此，千万不要忽视“小动作”的重要作用。

由此可见，假如你总是有太多让人看着不舒服的小动作，导致你给别人留下的第一印象不够完美，那么你就要反思自己了。所谓，“做者无心，观者有意”，你的这些小动作，很可能给对方造成不好的印象。因此，我们不仅要及时纠正那些不良的小动作，而且要有意识地学习一些表达愉悦、赞美等积极情绪的动作、手势等。这样一来，就能把惹人生厌的“小动作”变成受人欢迎的了。总之，“小动作”体现了一个人对细节的关注度，是影响一个人气场强弱的重要因素。

除了面部表情、手势等常见的小动作之外，还有很多无意识的小动作都能传递出一些心理信息。如人在感到有压力时，会摸一摸脸、轻按一下颈部或玩一下头发。同样的道理，人在不安时会用指尖拨弄嘴唇、咬指甲，或是将头歪向一边，用手托住头，或是按住脸颊、头、头发等。不过，有的时候这些动作来自心理暗示，完全是无意识地做出来的，人们往往对此毫无觉察。

在人际交往中，要想深入了解对方的心理，就要学会观察对方的“小动作”。例如，在与人交谈中，假如对方面红耳赤地抱着胳膊，同时

紧握拳头，说明他对你不仅有很强的敌意，而且有防备心理。如果你想消除他的疑虑，不妨摊开双手，靠近一些，以示自己的态度是诚恳的，然后自己再后退一点，以表示轮到 he 说话了。也可以递给他某个物品，或是一杯茶、一本书，迫使他放弃防御性姿势。在你说话的时候，假如对方始终双臂交叉，那么，即使他接二连三地点头，表示同意你的看法，他的心里也极有可能是反对的。同样的道理，在与别人说话时，你也应该尽量避免做出双臂交叉的姿势，而最好把双手放在身体两侧。

在生活中，那些看似不经意的“小动作”往往是出于无意识的心理状态，因而更能透露出重要的信息。在很多重要时刻，一个让人厌恶的举动会毁掉你得来不易的好运，而一个让人欣赏的举动则完全有可能改变你的命运。

有一天，一个人走进饭店点了酒菜，酣畅淋漓地大吃一通之后却发现自己忘了带钱，于是，他就对店老板说：“老板，今日我忘记带钱了，改天再给你送过来吧。”店老板连忙说：“没关系的，没关系的。”说着，老板还毕恭毕敬地把他送到了门口。

巧的是，门口的一个无赖看到了这个情景，他也像那个人一样大摇大摆地进饭店点了酒菜，吃完后佯装忘记带钱了，对店老板说：“老板，今天我忘记带钱了，改天再给你送来吧。”

出乎无赖的意料，店老板勃然大怒，非要剥下无赖的衣服不可。

无赖愤愤不平地说：“刚才那个人都可以赊账，为什么我就不行呢？”

店家不屑一顾地说：“你吃起饭来就像饿了三天一样狼吞虎咽，筷子往胸前找齐，脚还踏在条凳上，喝起酒来更是仰着脖子直接往里灌，吃完了就用袖子揩嘴，显然是个衣食无着的无赖，我岂能赊账给你？你再看看人家，人家吃菜，斯斯文文，筷子在桌子上找齐，喝酒一盅盅地不急不缓，吃完饭还掏出手绢揩嘴，一看就是个品德高尚的人，怎么会白吃白喝呢？”

无赖被店老板说得一声不吭，只好留下衣物作为抵押，灰溜溜地回家取钱去了。

在人际交往中，你的“大秘密”很有可能会被一个“小动作”泄露。气场强大的人，在一言一行之间都体现着自己的涵养与气质。要想