

气场 攻心术

用心理学修炼强大气场

王晶◎著

大场面，小考验，从此全都hold住

气场心理学让你在商场、职场、情场攻无不胜



辽宁教育出版社

气场

攻心术

王晶◎著



辽宁教育出版社

© 王晶 2012. 1

图书在版编目(CIP)数据

气场攻心术 / 王晶著. —沈阳:辽宁教育出版社,
2012. 1

ISBN 978-7-5382-9537-5

I. ①气… II. ①王… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 265152 号

辽宁教育出版社出版、发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

三河市文通印刷包装有限公司印刷

开本:710 毫米×1000 毫米	1/16	字数:174 千字	印张:13
2012 年 1 月第 1 版		2012 年 1 月第 1 次印刷	
责任编辑:王 俊		责任校对:刘 琛	
封面设计:柏拉图		版式设计:柏拉图	

ISBN 978-7-5382-9537-5

定价:29.80 元

前 言

现实生活中，很多人每天都在遭遇各种各样的苦恼：为什么孩子不服管教？为什么老公就是不听劝？为什么妻子总是习惯和自己对着干？为什么下属难以驯化？为什么上司永不满意？为什么同事总是跟自己过不去？为什么好的产品没人认可？为什么好的建议没人听从？为什么朋友越处越疏远？为什么好心总是得不到好报……

面对这些问题，我们习惯于听从“专家”的教诲：多从自己身上找原因，找方法，“与其埋怨别人，不如改变自己；改变别人难，改变自己容易”。事实上呢？我们无限的隐忍，换来的是对方的变本加厉。仔细留意，不难发现，现实中那些“老好人”大部分都过得不怎么样。还是毛主席说得好：“不是东风压倒西风，就是西风压倒东风。”可以说，人与人的交往，是意志力与意志力的较量，不是你影响对方，就是对方影响你。在竞争激烈、人际复杂的当下，个人要在社会立足，一定要培养自己的影响力，因为只有影响力大的人才可以成为强者。

坐以论道的专家们总是倾向于教诲我们要由内而外地来提升自己，提升自己内在的实力和底蕴，来获得好的气质和谈吐。但实际情况往往不是这么回事。我们都有这样的感受，那些影响力大的人，通常有一个共同的特征：具备宏大的气场。他们可能不具备多么强大的实力和底蕴，却能在互动的第一时间给予你无形的压迫感，让你不自觉地奴相十足，屈从于他的意愿。

所谓气场，简单来说，就是你给别人的感觉，它是一种强大的内在吸引力，是一种魔法般的外放影响力。气场强的人，能对别人产生震慑力。靠近气场强大的人，会让你忘掉你原本的个性，完全被“吞没”。如果你的气场强，别人就会尊重你、靠近你、被你吸

引，不敢随意忽视你、轻视你。所以，与其与自己过不去，拼命虐己，不如修炼自己的气场，提高自己的霸气和人际攻击性。

美国第一心灵大师皮克·菲尔博士指出：“让人平庸的最大秘密就是，总是被动地接受命运的安排，屈从于他人的作用力，不能勇敢地长期作出挑战，也不能寻找、把握、摆脱不佳现状的机遇，人就会逐渐染上颓废和沮丧的慢性疾病，在被环境和他人改变了内心颜色之后，最终接受现实。”

在我们的内心深处，没有谁甘心受人影响。只不过，被动和服从成为习惯后，一切就晚了。人与人相处就是气场力的交锋。人与人交往，在同一个气场内，就会互相成就或干扰对方。我们必须有意识地维护和提升自己的气场力。

提高自己对气场的感知能力，可以更冷静敏锐地洞察对方的本质和动机，就好比狼与狼见面，第一时间就能嗅到对方的气味，凭这个断定对方是敌是友，从而作出不同的应对方式。一旦你形成了强大的气场，就仿佛在自己的脚下垫起坚实的砖头，可以让你站在高处，把看似复杂的人际关系看个一清二楚。我们不得不承认，今天人和人的交往，每一次互动中的“来”或“往”，当中所包含的态度已不再那么纯粹，尤其是在牵扯到利益的时候。当你把自己的气场发挥出来，“HOLD（控制）住”了局面，在与对方谈话的过程中就会形成一个过滤器，屏蔽掉对方不好的情绪和恶意的攻击倾向，如此，你就获得了人际交往的成功。

然而，我们又必须清楚，每一个人都是独立体，都有个小宇宙，在自己的小宇宙里，以自己的方式抗拒别人的影响。你如是，对方亦如是。说服别人，促使对方按照你的意愿去做事的关键就是，在研究对方心理的基础上运用自己的气场力去吸引或者压迫他。这正是本书的初衷，从心理学出发，在拿捏对方心理的前提下，有针对性地释放自己的气场，或气势压迫，或场力诱惑，或麻痹洗脑，或请君入瓮……不过，希望大家能将本书所说方法用于正道。

气场，看不见摸不着，但它是一种心理博弈，而不能完全靠“装”，这一点，您认同吗？

CONTENTS/目录

1

让他认可你的逻辑

- 让他相信你因迫不得已才作妥协 / 003
- 让他在你所设置的陷阱里作选择 / 004
- 让他对自己原有的信念产生怀疑 / 006
- 让他从“主人”沦落为“奴隶” / 007
- 让他从“奴隶”升格为“主人” / 008
- 让他觉得你在设身处地为其着想 / 010
- 让对方觉得你是从他的角度出发的 / 014
- 让他一点点接受你的逻辑 / 016
- 让他一点一点改变自己的价值观 / 019

2

相信“唠叨”的力量

- 重复百遍，植入对方意识深处 / 025
- 把枕边风徐徐吹进他的大脑 / 026
- 强化记忆，像广告一样攻占对方的心智 / 028
- 反复规劝，苦口婆心地改变对方 / 029
- 反复赞美，让对方在被恭维中“慢性中毒” / 030
- 拐弯抹角、唠里唠叨，让对方放松戒备 / 032

故意偏题，在东拉西扯中杀他个回马枪 / 034

软磨硬泡，直到对方同意为止 / 036

有力量的“唠叨”不是简单的重复 / 039

3

别强迫，请诱导

强迫只会激起他的逆反与偏激情绪 / 045

激将法，让倔犟的他主动作出改变 / 047

唤起他的好奇心，“好奇心可以杀死猫” / 049

打开欲望之门，撩起他最迫切的欲求 / 051

善用威逼利诱，把最坏的结果告诉他 / 053

触及他的痛处，用“压迫感”制伏他 / 054

给他一个美名，让他戴着高帽去改变 / 056

南风法则：“神不知鬼不觉”地令他臣服 / 058

打个颠倒，从反方向投射对方 / 060

4

请君入瓮，把后果扔给他自己感受

先让对方说出解决方法，再告以实情 / 065

情境模拟，让他自己预先去感受结果 / 066

巧设迷局，让他自己忍不住暴露真相 / 068

不断满足，让对方自己走向绝路 / 069

给个甜头，让他一点点付出代价 / 071

将错就错，让他搬起石头砸自己的脚 / 074

故露破绽，让他钻进自己的圈套 / 076

假借他人之口，令其深信不疑后制伏 / 079

5

抓住痒处谈条件

- 利用对方“不好意思”的心理 / 085
- 利用对方“听不得缺点受不得委屈”的心理 / 087
- 利用对方害怕被批“说话不算话”的心理 / 089
- 肯定他的价值，让他觉得你最重视他 / 091
- 每个人都渴望尊重，激起他的尊严感 / 092
- 在开口谈条件之前，成全他的成就感 / 095
- 抓住把柄，使其为己所用，由己调遣 / 097
- 抓住敏感处，使对方不得不答应请求 / 099
- 利用他的贪婪心理，让他付出更多的代价 / 101
- 利用过错，彻底收服“头疼之人”的心 / 103

6

经营你的权威感

- “亮剑”，抓住机会推销专长 / 110
- 通过设置障碍，故意刁难他 / 112
- 作形象管理，让自己看上去权威 / 114
- 保持距离，制造点儿神秘感 / 116
- 增加稀缺性，提升重要性 / 118
- 学会“打官腔”，不怒而威 / 120
- 扯个“幌子”，借势提高身价 / 122
- 非常时刻态度强硬凸显权威 / 125
- 善用“凝离效果”增加权威 / 127

7

当同伙，别做“叛徒”

- 使他相信你是他忠实的“自己人” / 133
- 做同伙，成就对方的同时成就自己 / 135
- 让他接受你的为人，等于接受了一切 / 138
- 站在他的角度，让他为了自己接受你 / 141
- 一回生二回熟，密切接触提高熟识度 / 143
- 主动承认错误，让他更加信任你 / 145
- 扮演受害者，想方设法向对方表忠心 / 146
- 站好队伍，不做被人排挤的落寞孤雁 / 147
- 没有任何借口的诚信才能换来真正的信任 / 149

8

以你之长，攻彼之短

- 拿自己的长处去和别人比较 / 152
- 找准对方的“阿喀琉斯之踵” / 154
- 扬己所长，避己所短 / 156
- 无限放大和经营自己的长处 / 158
- 善于在等待中发现“给力”点 / 160
- 示弱在先，避开正面交锋发力 / 163

9

当旁观者，做局外人

- 不予理睬，让对方自己蔫下去 / 169
- 关心则乱，让理性掌控大脑 / 171
- 不计较得失，挣脱利益羁绊 / 172

心态决定行动，摆脱情绪负担 / 173

目光长远，不满短期利益 / 175

纵观全局，不为局部所迷 / 177

抽身事外，有所为有所不为 / 179

10

不要帮他作决定

刺激他，让他自己开口说“是” / 182

制造和谐气氛，让他没机会说“不” / 184

故意嘲笑他，刺激对方的自尊心 / 186

放手，只在必要的时候提供帮助 / 188

用期待促使他给出你想要的结果 / 190

当“自己人”，让他“自己看着办” / 192

指明大方向，决定让他自己下 / 193

以退为进，让他自己拿主意 / 195

通过第三者影响他的决定 / 196

出好选择题，让他自己作选择 / 197

1

让他认可你的逻辑

大哲学家黑格尔说过，人与动物最明显的差别在于，人是靠思想站立起来的，其主体意识是动物所没有的。

每个人都是逻辑动物。我们最难动摇的就是对方根深蒂固的认知逻辑。

大哲学家黑格尔说过，人与动物最明显的差别在于，人是靠思想站立起来的，其主体意识是动物所没有的。

每个人都是逻辑动物。我们最难动摇的就是对方根深蒂固的认知逻辑，至少要想瞬间改变是很难的。

有这么一个寓言故事：螃蟹、猫头鹰和蝙蝠去上恶习纠正班。数年过后，它们都顺利毕业并获得博士学位。不过，螃蟹仍横行，猫头鹰仍白天睡觉晚上活动，蝙蝠仍倒悬。这个小故事告诉我们，一旦形成某种模式，是很难改变的。马云对此更是一针见血地说明：“很多中国人都是睡觉之前千条路，一觉醒来走老路。”

每个人都有坚持己见的本能，这种本能是不可轻易改变的。通常越是直接硬碰硬地过招，越会使对方坚持得更厉害。所以，我们不要随便尝试去改变、左右别人的想法，即便你很想或者必须要达成某种目的，你需要做的也是从自己出发，动上一番脑筋让对方“就范”。

很多时候，与其口吐莲花，推销建议，不如用自己的逻辑征服之。企图让别人认可你的观点或建议，单单唇枪舌剑地杀上几百回合，也顶多是向对方演示了一下自己的嘴皮子还不错而已，却很难让人心服口服。那么，就省下这些湿润空气的动作吧。当你提供建议的时候，对方占主导地位；如

果你以自己的逻辑去诱导对方作出选择的时候，你就占主导地位。位置的置换，换来的胜算不言而喻。

一句话，如果你想要别人帮助你，想要让别人心甘情愿地为你做事，想要别人买你的产品，或者改变别人对某一事物的看法等，就需要让对方认可你的逻辑，按你的逻辑办事情。

◎让他相信你因迫不得已才作妥协

心理学家指出，当我们说一些有利于自己的事情时，人们通常会怀疑我们和我们说的话，这是因为人们都在以他固有的眼光不自觉地看待周围的人和事，潜意识里不愿接受他人的指挥而改变，更不会以牺牲自己的利益为代价，提供方便为他人服务，除非他意识到那样做也有利于他的利益。这是人的一种本能表现，是人之常情。

我们不要和常情过不去。如果你面对的是和你的智商情商对等的人，当你要争取对自己有利的事情的时候，切记一条：不要直接阐述，而是以另一种方式来叙说，也就是用你的逻辑布道。

跟我一块住的朋友，是个很可爱的姑娘。我们常常会有这样的对话：

她说：“我想吃×了，我们一起去吃吧！”

我说：“我没空，不去！”

她说：“真的很好吃，一起去吧！”

我说：“哪有时间？你没看我很忙吗？”

她说：“我请。”

我说：“好的。”

于是，久而久之，她想去吃什么的时候，会直说：“我请你去吃×，可以吗？”

上述我的经历中，“我”的成功就在于“我”虽然很想让对方请我吃

东西，但是“我”用“忙”表现出了为难的样子，让对方觉得是“她”诱惑我成功了。

通常，我们要让别人接受明明是对自己有利的事情，就要学会使用这种情境为难的权术。当然，这种为难不能装得太明显，被人识穿了就不好使了。就比如“我”和“她”一起住，如果我平时是一个很娱乐化的人，到了“她”来请我一起吃饭的时候就装大忙人，那“她”肯定不高兴。所以，这种逻辑攻略的成功前提在于：我一直表现出的就是一个大忙人的形象。

◎让他在你所设置的陷阱里作选择

上述讲的是双方都很熟稔而且谍对谍的情况，那么在现实生活和工作中，如果对方对你不够知根知底，你就可以采取心理学上所言的冷热水效应，让他陷入你的逻辑之中——如果你想让对方接受“一盆温水”，为了不让他拒绝，不妨先让他试试“冷水”的滋味，再将“温水”端上，如此他就会欣然接受了。

比如，如果有人提议在房子的墙壁上开个窗口，势必会遭到众人的反对，窗口肯定开不成。可是如果先提议把房顶扒掉，众人则会相应退让，同意开个窗口。

人都有这样一种惯性：当他在判断事物时，有意无意中都会进行一番“货比三家”的比较。所谓决策，就是在多种方案之中选择一个最佳的。人们在不肯决策的时候，往往就是因为备选方案不够，或者这些方案难以决策。

因此，有时为了让某人接受某事，不妨人为地为他多制造几种选择方案，而且要做到差异很大，反衬效果很明显。

某营养品销售公司的A经理，因工作上的需要，计划让家住市区的推销员a去近郊区的分公司工作，可是他又担心a不愿意去，于是在找a谈

话时，他这样说：

“经公司研究决定，因为业务拓展需要，现有人员需要相关调动。至于你呢，公司决定派你去担任新的重要工作。当然，我们也得遵循你本人的意愿。现在呢，有两个地方，你可以任选一个。一个是在远郊区的分公司，一个是在近郊区的分公司。”a 虽然不愿离开距离家近的市区，但也只好在二者之间选择一个稍好点的——近郊区的分公司。

这样，A 经理并没有费多少唇舌，a 也认为选择了一个比较理想的工作岗位，双方满意，问题得以解决。

在这个事例中，“远郊区”的出现缩小了 a 心中的“秤砣”，从而使 a 顺利地接受去近郊区工作。A 经理的这种做法，虽然给人一种玩弄权术的感觉，但如果是从大局考虑，这种做法也是应该提倡的。

老陈、老时两个人都在一家大型化工厂担任谈判工作。他俩堪称是黄金搭档，只要他们一出马，几乎没有谈不成的业务，因此深得公司领导和员工的尊重和信赖。原来，他俩十分擅长运用冷热水电效应去说服对方。一般情况下，总是先由老陈提出苛刻的要求，令对方惊惶失措，灰心丧气，一筹莫展，这样就从心理上压倒对方。就在对方感到“山重水复疑无路”时，老时出场了，他提出了一个折中的方案。当然，这个方案本来就是他们谈判的目标方案。面对这个“柳暗花明又一村”，对方愉快地签订了合同。在这种阵势面前，就是该方案中有一些不利于对方的条件，对方也会认为折中方案非常好，从而接受。

这的确是一种奇妙的谈判技巧，预设的苛刻条件大大缩小了对方心中的“秤砣”，使得对方毫不犹豫地同意那个折中的方案。这种谈判技巧，在经商洽谈中可以发挥巨大作用。

用另一件更困难的事作反衬，出于趋利避害、两难当中取其易的本能，对方当然会痛快地接受你想让他接受的事。

◎让他对自己原有的信念产生怀疑

让对方接受你的逻辑，其实就是一个改变对方信念的过程。每一个信念的存在都是由支点支撑起来的，没有了支点的支撑，信念也就无法存在。这就好比桌面和桌脚的关系，没有桌脚的话，桌面就无法支撑起来。

说服别人，改变别人的想法，从根本上讲，必须让他对自己原有的信念产生怀疑。从执行的角度而言，这里有一个很好的方法——就是不断地反问，直到他产生怀疑，你再给他一个新的概念和观点，并不断地加强，最后就会促使他接受新的信念。

比如，有一位离婚的妈妈告诉女儿，男人没有好东西。女儿没谈过恋爱没有体验肯定是不相信的。后来女儿谈了两次失败的恋爱就信了妈妈的这一论点。如果在这个时候，你想改变女孩的这个信念，该怎么做呢？那就是不断地问。

问：“你为什么认为男人没有好东西呢？”

女儿：“妈妈告诉我的，也是我自己谈了两个男朋友的经验得来的。”

问：“你认为的坏男人的标准是什么？”

女儿：“不知道。”

问：“你妈妈说的就一定是对的吗？”

女儿：“不一定。”

问：“你才谈了两个男朋友就一定认为男人没有好东西吗？”

女儿：“这……”

问：“中国有13亿人，符合你的年龄段的男孩子就算一万个有没有？”

女儿：“有。”

问：“两个更多，还是一万个更多？”

女儿：“当然一万个更多。”

问：“有没有可能——你谈的两个是坏男人，其余的9998个都是好

男人？”

女儿：“有可能。”

问：“既然有可能那男人都没有好东西吗？”

女儿：“……”

建立新信念：“不是所有的男人都是坏男人，只不过你还没有碰见好男人。确立好男人的标准，知道自己适合什么样的男人，坚持不懈一定能找到属于你的幸福，不是吗？”

女儿：“是的。”

事情就这么简单，在不断的反问中，她的信念逐渐向你靠拢了，你的逻辑也就走进了对方的心里。这个案例有些偏激，不过方法还是很值得借鉴的。如果你想摧毁别人的信念，反复反问就是最简单的方法。

◎让他从“主人”沦落为“奴隶”

诚然，让对方接受你的逻辑，改变对方信念是根本，但也是最难的。我们也可以退而求其次，在逻辑布局的时候，尝试从改变对方的动机来入手，这一点相对要容易一点。

人的动机分两种：内部动机和外部动机。如果按照内部动机去行动，人就是自己的主人。如果驱使他的是外部动机，他就会被外部因素所左右，成为它的奴隶。

当你用自己的逻辑，促使对方从自己的“世界”走出来，他就变得任你左右了。人的心理期待也存在一种边际效应。当这种期待减少的时候，人就会立刻作出混乱的决定。

一群孩子在一位老人家门前嬉闹，叫声连天。几天过去，老人难以忍受了。

于是，他出来给了每个孩子 25 美分，对他们说：“你们让这儿变得很