

汪建民 / 编著



QICHANG

社交达人的精神名片

气场拓宽人生的宽度，它是慑服人心的武器
气场决定职场的输赢，它是联结你我的桥梁

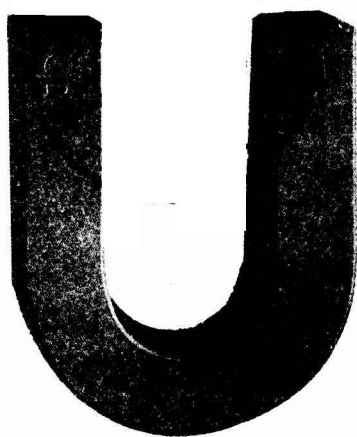
北京工业大学出版社



气场

汪建民 / 编著

社交达人的精神名片



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

气场: 社交达人的精神名片/汪建民编著. —北京:

北京工业大学出版社, 2011. 6

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2744 - 9

I. ①气… II. ①汪… 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 (2011) 第 083074 号

气场——社交达人的精神名片

编 著: 汪建民

责任编辑: 石莎莎

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163. net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16

印 张: 16

字 数: 237 千字

版 次: 2011 年 6 月第 1 版

印 次: 2011 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2744 - 9

定 价: 27.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前 言

一个人所具有的气场可以由若干个小气场按照特有的方式组合而成，达到一个动态的平衡。每个人都有属于自己的气场，它是一种自内而外散发出来的力量。简言之，你的气场就是在他人看来你所带有的气势。

气场是我们身上无形的精神符号，它能够告诉别人我们是健康的、积极的、阳刚的、有能力的，还是消极的、颓废的、无所作为的、阴郁保守的。总之，你不需要说话，也不需要特地说明，你独特的气场就能为你打开与人交往的第一扇大门。

有什么样的气场，决定了你有什么样的人脉。要知道一个人良好的性格、不俗的言行、得体的举止等会给周围的人带来强大的吸引力，毕竟它就像一块磁铁一样吸引着众人的眼球，令人无法移开！

皮克·菲尔，生于20世纪50年代，是美国第一位心灵励志大师，被人们亲切地称为菲尔博士。他倡议并主持推广的气场训练课程，使全世界1600万人从中受益。人们通过他独特的训练课程找回了自信。

皮克·菲尔曾在哈佛大学、加州大学、华盛顿州立大学、普林斯顿大学等多所知名学府发表演讲，在电台、电视台开办讲座，并在美国华盛顿、纽

约、旧金山等城市设立了多个气场训练中心,与常青藤盟校紧密合作。他的一系列有趣课程和科学实用的训练方法,对帮助人们实现心理上的强大和精神上的成功,提升人们的人生境界起到了巨大的作用。

强大的气场是一个人的存在感和吸引力之所在,是其身上无与伦比的光环。皮克·菲尔认为一个人最大的价值来源于自己在某一方面获得的存在感、自己对别人的影响力以及自己对人生的掌控力和在此中体现出来的让人无法抵挡的魅力,包括在职场、家庭、朋友圈中,及在某一个具体的人、事面前所散发出来的吸引力。

不可否认的是优秀的人都具备天然气场,而我们距离它只差那小小一步。玛丽莲·梦露就是一位十分有气场的人,一个不论出现在哪里都立刻会吸引所有人注意的女人!她夺去了所有人的目光,集万千宠爱于一身。全世界只有一个玛丽莲·梦露,但是我们每个人都有能力和机会像她那样光彩照人,因为我们都拥有这样的潜力。

也许你正在羡慕身边的那些交际明星、职场红人,他们活跃极了,春风得意。上司欣赏他们,客户喜欢他们,同事佩服他们,在朋友当中他们呼风唤雨,要什么有什么,不管做什么事都能轻而易举地成功,就像上帝欠他们的一样,而你除了眼红和嫉妒,或许没有别的什么感受。因此,从现在起,你应该首先让自己拥有期待,然后成为那种气度非凡、内外兼修的人。

本书语言通俗易懂,内容丰富新颖,其中不乏一些有趣的事例,令人回味无穷。文章从和气、大气、英气、朝气、志气、灵气、才气、正气、义气九大方面阐述了如何从一个默默无闻的人摇身一变成一位事业有成的交际明星,集万千宠爱于一身。希望广大读者在读过这本书后会有不一样的收获!

目 录

第一章 | 和气——与人交往“和”为贵， 好性格带来好人脉

正所谓“和气”生“人气”，在我们与他人交往的时候，其“和气”的态度绝对是不容忽视的，因为如果你缺乏了“和气”，不能做到与人为善，那必将摩擦不断，纷争不断，甚至会将小矛盾上升为大冲突，小摩擦变成大仇恨。假如真是这样的话，那么必将失去人心，失掉人脉！

- 》做生意同样也需要“和气” / 2
- 》与人相处，和气有度 / 4
- 》好的性格让你更具魅力 / 7
- 》用微笑照亮人们的心灵 / 10
- 》幽默使人际关系变得和谐 / 13
- 》赞美是招揽人心的法宝 / 16
- 》善于倾听是赢得好感的关键 / 19
- 》把握“争”与“让”的尺度 / 21
- 》不忘照顾朋友的面子 / 24
- 》抬杠，沟通的绊脚石 / 26

第二章 | 大气——宽以待人， 海纳百川方能广聚人脉

大气，即胸怀天下、包容天下之气。它是一种境界、一种风范！大气之人，常常是能容人之人，不会小肚鸡肠、心胸狭隘，哪怕是跟自己的竞争对手，也是同样有成人之美的胸怀。大气之人，其身边总是不乏朋友，正是因为这样才为以后的成功奠定了基础！

- 》海纳百川，悦纳对方 / 30
- 》器量大者，方能成事 / 32
- 》宽容待人，广聚人脉 / 35
- 》记人之善，忘人之过 / 38
- 》大气之人从不斤斤计较 / 40
- 》要知道得理也须让三分 / 44
- 》站在他人角度看问题 / 46
- 》要有为对手鼓掌的心胸 / 49
- 》宽恕能让人化敌为友 / 51
- 》少怪罪他人，多检讨自己 / 54

第三章 | 英气——好形象是你赢得 好人缘的通行证

在与人交往时，个人形象，如表情、姿态、服装、身材等非常重要。衣装不整、邋遢成性的人只会给人留下坏印象。所以想要成为交际圈中的明星，就得重视自己的个人形象。

- 》好印象是登堂入室的门票 / 58
- 》注重自己的仪容美 / 60
- 》气质是一种风韵和境界 / 63
- 》内在美让你更沉香 / 65
- 》与人交往要不失风度 / 67
- 》举止端庄，文雅得体 / 70

》服饰得体,精彩一身 / 73

》好的妆容为你增添魅力 / 75

第四章 | 朝气——谁都喜欢跟朝气 蓬勃、激情四射的人交往

古人讲“朝气锐”,“暮气归”。一个人如果拥有了奋发向上、与时俱进的精神,那么他就能踏平坎坷,战胜困难,到达成功的彼岸,同时还能得到大家的关注和认可,这是因为没有哪个人会愿意和暮气沉沉的人交往。

》人人都喜欢有朝气的人 / 80

》自信为你打开交往的一扇门 / 82

》用激情点燃你的生命 / 85

》别让暮气沾染你 / 88

》自卑是人生的阴霾 / 90

》活出自我,保我本色 / 93

》永不知足,不断进取 / 96

》越挫越勇,锲而不舍 / 98

》选好道路,坚持到底 / 101

第五章 | 志气——有理想、有抱负的人 更容易得到他人青睐

志向是指路明灯,没有志向就没有方向,也就没有生活。人生匆匆,一个人要想在一生之中有所建树,首先就得要确立一个目标,并且坚定不移地去执行,为实现目标而不懈努力。在交际中,有理想、有抱负的人更容易得到他人的青睐。

》壮志满怀,实现理想 / 106

》有志人立长志,无志人常立志 / 109

- 》志气为你带来鸿运 / 111
- 》100 次心动不如一次行动 / 115
- 》只有扎根现实,才能开花结果 / 118
- 》志气要高远,着手低处起 / 120
- 》要做一等人,就干一等事 / 123
- 》所谓财富始于“野心” / 125
- 》穷且弥坚,不坠青云之志 / 128
- 》穷也要站在富人堆里 / 131

第六章 | 灵气——做事要灵活变通， 才能“圈”得人心

有灵气的人像水一样,随着容器的不同,改变自己的形态,在与人交往的时候八面玲珑、左右逢源,见什么人,说什么话,能够讨得别人的欢心,因此,有灵气的人通常朋友比较多,人们也愿意与这样的人交往,愿意帮助他们!

- 》社交场合,善用变脸 / 136
- 》逆向思维让你圈得人心 / 138
- 》一叶知秋,慧眼识蛛丝 / 141
- 》借他人之力,为自己办事 / 144
- 》大智若愚,才能精明处世 / 147
- 》重承诺,但更要学会变通 / 149
- 》换个角度,就能豁然开朗 / 151
- 》与众不同,才能出奇制胜 / 155
- 》有灵气之人,遇事会随机应变 / 157
- 》有灵气之人,改变自己以适应环境 / 160

第七章 | 才气——不信眼泪信实力， 谁都喜欢跟优秀的人交往

才气是一个人的知识素养和能力的综合体现。人没有才可谓不行，因为没才就是没本事、没实力，这样的人又怎会有人愿意与之交往呢？所以要想与人交往就得不断增强自己的实力，提高自己的文化素养。

- 》谁都喜欢和有才气之人交往 / 164
- 》知识就是人们的宝藏 / 166
- 》实力比“证书”更有用 / 169
- 》才气决定名气 / 172
- 》大胆地亮出你自己 / 175
- 》有才气之人会建立人脉网 / 178
- 》有才气之人懂得适时表现自己 / 180
- 》擦亮自己，赢得众人青睐 / 182
- 》发挥专长，方能龙腾四海 / 185

第八章 | 正气——不正直的人注定 是人脉圈外的“独行侠”

正气是一种为了追求崇高的价值目标而表现出来的坦荡正直、刚正不阿的精神状态。在为人处世上要敢于扶正压邪，坚持自己的原则不动摇，不做小人之举，不拿人格做交易等，只有这样我们才不会成为人脉圈外的“独行侠”。

- 》邪不压正 / 190
- 》高尚品德最动人心 / 193
- 》嫉妒令人失正气 / 195
- 》正确处理派系斗争 / 198
- 》公正无私，赢得人心 / 201
- 》做事正直，胸怀坦荡 / 204
- 》搬弄是非乃小人之举 / 206

- 》坚守自己做人的原则 / 209
- 》正大光明,不拿人格作交易 / 212

第九章 | 义气——讲义气的朋友才是真正的“圈内”朋友

“讲义气”是中国人的一种传统道德观念,是指忠于自己身处其中的特定的人圈。但随着社会的进步,人们的行事原则都应以法律为准。因此,在现代社会,我们应当认清什么是真正的义气。不被狭义的“义气”所害的同时,做一个讲义气的人。

- 》不要让哥们儿义气害了你 / 216
- 》懂得关键时候帮人一把 / 218
- 》帮助别人就是帮助自己 / 220
- 》生意场能够历练真友情 / 223
- 》没有善心,怎能有义举 / 227
- 》有为朋友牺牲的勇气 / 230
- 》拿出你的义气,慷慨给予 / 232
- 》讲义气的人不怕吃亏 / 236
- 》讲义气的人懂得感恩 / 238



和气——与人交往“和” 为贵，好性格带来好人脉

正所谓“和气”生“人气”，在我们与他人交往的时候，其“和气”的态度绝对是不容忽视的，因为如果你缺乏了“和气”，不能做到与人为善，那必将摩擦不断，纷争不断，甚至会将小矛盾上升为大冲突，小摩擦变成大仇恨。假如真是这样的话，那么必将失去人心，失掉人脉！

>>> 做生意同样也需要“和气” <<<

“和气生财”，是中国民间古已有之、广泛流行的一句口头禅，既通俗易懂，又含义深刻。所谓“和气”，就是“和和气气”，或者“心平气和”，其要义则可理解为“和平”。商人求财，也应以“和”为贵。

宋国有个卖酒的人，他的酒很好，人也和气、公道，但是生意却很冷清。由于酒卖不出去，放着放着就变酸了，这人很苦恼，也不知道是什么原因。他问地方上的一个老人，老人说是因为他家的狗太凶了，人们怕被狗咬才不去他家买酒的。

做生意，不仅要货好正宗，而且还有其他很多影响生意兴旺的因素，比方这里指出的店的环境问题就是一个例子。你的酒店环境令人感到不舒服，谁还到你那里去吃东西呢？因此搞好酒店环境也是十分重要的。一般来说，服务员的素质、店内卫生等，都是至关重要的，顾客心里感觉的好坏，与它们直接相关，而这又直接决定了你生意的好与坏。古人都知道依靠和颜悦色笼络顾客，让顾客放心，让顾客感到舒适、亲切，这样，顾客还能不把那里当做消耗银子的好地方吗？

“和”无论是在古代社会还是现代社会，都是人们公认的与人交往的原则之一。它历经 5000 多年的传承，已经深入到每一个中国人的血液里。“和”（和而不同）、“合”（天人合一）成为中国思想文化中被普遍接受和认同的人文精神，它纵贯整个中国思想文化发展的全过程，积淀于各个时代的各家各派思想文化之中。《论语·学而》中说：“礼之用，和为贵。先王之道斯为美，小大由之。有所不行，知和而和，不以礼节之，亦不可行也。”意谓运用礼义教化可使各种关系达到和谐统一。因此，“和”体现着

中国思想文化的首要价值和精髓，也是中国思想文化中最完善、最富生命力的体现形式。

“和”的精神内涵来源于中国，却在日本企业体现得最为完整。日本人与“和”结下了不解之缘，日本人传统服装称为“和服”，日本的民族精神也被称为“和魂”。日本企业协调合作的团队精神也是其管理的一大特征。

日本企业经营效率极高，在世界市场一直保持经久不衰的竞争力，这得益于他们具有“和”的团队精神，这种特殊的团队精神一直被认为是日本经济迅速发展的力量，其核心内容是和谐、团结和合作。“和”与西方的个人主义格格不入，因为“和”需要不同个体之间保持相当大的一致性。按照“和”的观点，所有的人际关系都要受到以下三个方面的限制：即需要与他人相处，需要合作参与共同的活动，需要建立并保持和谐的关系。这种“和”的团队精神认为幸福的本质是适当的行为，适当的行为是经他人认可的行为，是由一套个人间的伦理关系来确定的。

几乎所有的日本企业都强调团队精神。这种“和”的精神不仅体现在同行之间关系和谐与精诚合作上，甚至在管理者和普通员工间也表现得淋漓尽致。

举个例子：

索尼前总裁盛田昭夫认为，企业成功的关键不是什么理论计划或是政府的改革，而是它与职工建立起一种健康关系，在公司内部创造出一种家庭式的和谐感情，而这种感情会使管理阶层与职工命运相连、同舟共济。盛田昭夫试图使职工树立一种“只要是索尼公司的职工，不管他身在何处，都是索尼大家庭的成员”的观念。为了培养索尼公司上下级一体的工作关系，盛田昭夫几乎每天晚上都与许多年轻的中下级管理者一同吃晚饭，并且聊到很晚。

在日本，职员无论是被解雇还是主动辞职的现象都很少见，他们强调“利益均沾，风险共担”，即使有了困难，也很少靠裁员来缓解，而是大家

努力共渡难关。

儒家“和为贵”的和谐团队精神在现代企业管理中发挥着巨大的作用。一个高效和谐的团队，可以使团队成员间相互协作，融为一体，从而对团队事务全身心地投入，形成对团队的强烈荣誉感与归属感，为企业发展提供旺盛的生命力。

孟子讲“天时不如地利，地利不如人和”。这句话排出了天时、地利、人和三种因素的主次关系，强调了“人和”首居第一。而荀子讲的“上不失天时，下不失地利，中得人和而百事不废”，强调的是三种因素必须同时具备。其实两种说法并不矛盾，都主张“顺天时，占地利，得人和”，才可百事振兴。光有客观的优越条件，而无主观的积极努力能行吗？反之，只凭主观的一相情愿，而不考虑客观环境，岂不和“无头苍蝇”一样，毫无头绪？

总之，作为老板，就要懂得：小生意做事，中生意做市，大生意做和。于世、于人、于商，“和气”蕴涵着中华民族五千年文化之精髓。和则生聚，散则消亡；和则兴旺，散则衰萎。从商之道，和为上；为人之道，和为贵。义利相生，取和为上。为商如烹鲜，百料调和，百味聚生。凡事得天时、地利、人和者方可谋局作势。

》》 与人相处，和气有度 ‹‹

大概你有这样的体会：与他人关系过分亲密则容易发生摩擦和矛盾，反倒没有初次交往时那么好相处。按理说，应该是交往越深就越和气，越容易相处，关系就越“铁”，可事实并非如此。原因何在？其实很简单，就是许多人忽略了一个“度”的问题。因此，尽管我们要待人和气，但须知：亲密并非要无间，和气并非不要距离。也就是说要和气有“度”，为人际关系留下一线距离，一道“透气的缝隙”。

木板讲究疏密有致，黏合贴切，该疏则疏，不然易散落。时下，许多人装修房子，常常出现木地板开裂或挤压拱起的现象，这就是太“完满”的缘故。高明的师傅则懂得恰到好处地留一道缝隙，在组合时给材料留足吻合的空间，避免出现这样那样的问题。

其实，做人与处世与铺木地板一样，讲究“留一道缝隙”。如果和气亲密到“无间”的地步，自然要互相“挤压”，以至于使冲突加剧而“拱起”。

一位心理学家做过这样一个实验，当一个刚刚开门的大阅览室里只有一位读者时，心理学家就进去拿椅子坐在他的旁边。

试验进行了整整80人次，结果证明，在一个只有两位读者的空旷阅览室里，没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。当心理学家坐在他们身边后，被试验者不知道这是在做实验，绝大多数人很快就默默地远离到别处坐下，有人则干脆明确表示：“你想干什么？”

这个实验说明了人与人之间需要保持一定的空间距离。任何一个人，都需要在自己的周围拥有一个自己把握的自我空间。它就像一个无形的“气泡”为人们“割据”了一定的“领域”。而当这个自我空间被人触犯就会感到不舒服、不安全，甚至恼怒起来。

善于交际的人都懂得运用“距离效应”。距离效应是指由于时间或空间的阻隔，彼此间有了距离，一旦把距离缩短，重新相聚，双方的感情就会得到最充分的宣泄。在这里，距离成了情感添加剂。因此，应当培养自己拉开一定距离看待他人的习惯，同时也不要时时刻刻把自己的“透明度”设置为百分之百。

有些关系之所以不能长久，是因为有时人会情不自禁地把好事做尽，不给感情留下必要的生长空间。

有位女士结婚不久就离婚了，离婚的原因听起来像天方夜谭。用她丈夫的话说：“你对我太好了，我都觉得受不了。”原来这位女士和气到家

了，非常喜欢关心照顾别人，甚至到了狂热的地步。每天除了正常的工作外，所有的家务，包括买菜、做饭、洗衣服、擦地板等，都由她一个包办，别人绝不能插手，弄得丈夫、公公、婆婆觉得像住在别人家里一样。好事几乎都被她做尽了，久而久之，全家人对她忍无可忍，终于提出要让她离开这个家。

这位好心的女士，由于不懂得和气有“度”，使其他家庭成员反倒感到心理不平衡。

交际过程中与对方保持一道“缝隙”的距离，才能让心灵呼吸到氧气。过度热情，过度“投资”，不给对方喘息的机会，就会让对方的心灵窒息。留有余地，彼此才能自由畅快地呼吸，友谊才能常新常鲜。

人与人之间和气要有“度”，更主要的是指不能不分是非界限，没有原则，追求“一团和气”。而距离更主要的是指要划清是非界限，在原则性问题上不能让步。

和气有度的另一个方面，就是与朋友的隐私保持一段距离，不能因为要和气，连人家的“家底”也掏出来。

现代社会，几乎人人都在忙着赚钱，钱自然是最为普遍、最为敏感的话题之一。朋友之间再亲密无间也不能让钱也亲密无间。朋友之间一般不要问收入，除非对方主动告诉你。因为，个人收入纯属隐私，不仅要尊重，而且要充分保护。收入多少，是一个人极为重要的秘密，岂可随意探问猜测？许多人不想让朋友知道自己的收入自有其理由。有时候，朋友知道了反而使双方关系变得疏远。因此，要像对待其他方面的隐私一样对待个人财产问题，绝不要随意打听朋友的“月收入”、“存款”等。现实中，朋友之间为钱而反目、为钱而散的悲剧重复上演着，有一个很大的原因就是对他人的财产隐私太好奇，知道太多而酿成的。

一个人的私生活，也可算做秘密中的秘密了。有人总是忍不住强烈的好奇心，总想知道朋友有几个异性朋友，并以此来证明朋友对自己“不够意思”。殊不知，这种愚蠢的要求，可能会导致朋友很快分手。

任何人都有自己保守的秘密。这秘密，就像一轮圆月，升起在心的天