

<<高效能人士59秒气场修习术>>

图书基本信息

书名：<<高效能人士59秒气场修习术>>

13位ISBN编号：9787121156113

10位ISBN编号：7121156113

出版时间：2012-6

出版时间：电子工业出版社

作者：田秋

页数：271

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<高效能人士59秒气场修习术>>

### 前言

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。

## <<高效能人士59秒气场修习术>>

### 内容概要

气场的发挥，有长期的因素，也有短期的因素。  
在许多情况下，是在人与人见面的非常短的时间内发生的。  
当今社会，人们的生活节奏越来越快，交际频繁，经常需要在与他人见面的短时间之内，就发挥出自己  
的气场和影响力。

《高效能人士59秒气场修习术》介绍了在人际交往中，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、增加威信和说服力的目的。

只要你阅读《高效能人士59秒气场修习术》，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。

本书由田秋著。

## <<高效能人士59秒气场修习术>>

### 书籍目录

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

第二章 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2.微笑如光，照亮人心3.积极字眼，富感染力4.语气语调，暗含语意5.前倾附和，听得认真6.甜言蜜语，让人难拒7.谈其兴趣，打开话匣8.离他近点，拉近心理9.动作模仿，更加亲切10.多种感官，影响他人11.露点小怯，气氛轻松12.不露痕迹，改变称呼13.幽默笑话，活跃气氛14.表达期待，给人激励15.别人付出，要表谢意16.对生硬者，主动示好17.对次要者，也不冷落18.打破冷场，气氛融洽19.绅士风度，男人魅力20.结束之语，留下余韵

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

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

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2.眼睛环视，广泛注意3.灵活发挥，不靠死记4.发言提要，巧用慎用5.语言简明，听众不倦6.身体语言，活灵活现7.知识丰富，令人信服8.名言谚语，增说服力9.确凿数据，增可信用10.直观实物，胜过话语11.你不热情，听众瞌睡12.利益相关，听者关注13.运用实例，鲜明生动14.感情攻势，化解敌意15.观点独特，引人注意16.补救疏漏，维护气场17.面对搅场，镇定不慌

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2.自己权利，理直气壮3.自己地盘，天然气场4.对方高傲，逼他收敛5.身体迫近，心理压迫6.刁难问题，压他气势7.对方弱点，抓住不放8.出其不意，攻其不备9.激怒对方，使他现形10.敢于拒绝，彰显气场11.来者不善，反唇相讥12.新官上任，需要立威13.故作高深，令人难测14.严厉过后，加以安抚15.敢要高价，令人刮目16.夸炫实力，提升气场17.该怒则怒，坚持原则18.柔中带刚，绵里藏针19.静观其变，磨其锐气20.“你明我暗”，勿要轻动21.带点强势，女人喜欢

## &lt;&lt;高效能人士59秒气场修习术&gt;&gt;

## 章节摘录

当我们与不熟悉的人第一次见面时，第一个步骤便是向对方介绍自己。

自我介绍是一种自我推销的口语表达方式，无论是在社交活动中还是在面试的时候，都经常用到，它是在生活和工作中与陌生人打开交流之门的一把钥匙。

如果自我介绍平淡无奇，不能给别人留下深刻印象，那么你的交往活动就意义不大；相反，如果能很好地运用自我介绍这把钥匙，无论是在工作还是在人际交往中，你都能够得心应手。

首先，介绍自己的第一步是告诉别人自己的名字。

名字对任何人来说，都是最显著的标志，让人记住你的名字，是自我推销的基础。

所以，要想办法把自己的名字深深地烙在别人的记忆中。

推销大师乔·吉拉德有散发名片的嗜好，因为他恨不得让全世界都知道他在卖汽车。

在参加一次体育界的盛会时，当明星最后出场时，全场一阵轰动，他便忽然将自己的一大把名片腾空撒出，使名片像雪花一样撒满了会场。

结果，在那次盛会上人们记忆最深的不是那个明星，反而是吉拉德。

可见，要想成功，你必须要成名——即使只是业内的名声。

在这个时代，这是无法违背的定律。

要在你所活动的领域内，让你的名字被许多人记住，这是成功的前提。

要想让别人对你的名字印象深刻，你可以这样做：（1）清楚地报出自己的姓名 自我介绍

介绍时最需要注意的一点是，清清楚楚地报出自己的姓名。

有些人说话口齿不清，这对于发挥自己的气场非常不利。

首先，别人听不清楚他的姓名，不容易记住他；其次，这样的表现往往会让对方觉得他不开朗、消极，留下不好的印象。

因此自己的名字要一个字一个字清楚地说出。

另外，除了开始时报一次自己的姓名之外，结束之前再向对方提一次自己的姓名，这样除了对方会更准确地记住你的名字之外，还可以给人留下你做事积极的印象。

（2）修饰“姓名”，使第一印象深刻 姓名只是一个代号，用以把一个人同另一个人区分开来，如果不加以巧妙的解释、扩充，它与普通的名词没有什么区别。

因此，自我介绍时为加深印象，也为打开话题，可以发挥聪明才智，对姓名加以精彩的说明。

譬如，你的名字叫刘明，你自报姓名时如果只是简单地说你叫刘明，全国有不少人也叫刘明，这种方法只能给对方留下很浅的记忆。

但是你可以说：“我的名字是电话簿上页数最多的刘明。”

对方就有着“电话簿的刘明”这样的记忆，或许可由好几十万分之一的印象缩小到二分之一、三分之一的印象。

如果你姓王，在初次介绍自己时，只单纯地说一个“王”字，那么只会将很少的印象留在对方脑海里，因为姓王的人太多了，你又怎能希望别人对你有深刻的印象呢？

因此，建议你最好在姓名之外再加上一些较易记忆的词语。

如你说你是“做室内装潢的”，下次对方马上就会记起是“做室内装潢的王先生”，而不是什么其他的王先生。

有人的姓氏比较特殊，能给人较深刻的印象，但尽管如此，也应在姓氏外附加一些较简单而顺口的词语，帮助对方记忆。

一位小学校长在第一次和新同学见面时总会说：“我姓章，‘文章’的‘章’、‘章鱼’的‘章’，不是‘纸张’的‘张’，也不是‘脏乱’的‘脏’。”

这样反复说明有很大的效果，同学们以后在走廊上碰见这位校长时，即使是一年级的学生也会立刻清楚准确地喊出“章老师，您好”这样的话。

其次，在介绍开始时，不仅要说清你的名字，最好顺带介绍些你的兴趣和关于你的其他一些情况。

在这里要注意避免贬低式的自我介绍，那会降低自己的身份，削弱自己的气场。

## <<高效能人士59秒气场修习术>>

“我是一个低薪水阶层的人”，“我是一个没出息的男人”……这样的话，我们常可以从一些自认谦虚的人口中听到。

但事实上，这种说法只会降低自己的身份，给人留下不好的印象。

如果你仔细观察说这些话的人，会发现他们经常在说这些话，并不是偶尔说说。

即使别人原本毫不介意，但每次见面就听到他说一些贬低自己的话，久而久之，别人就会开始怀疑“你是否真的如此”。

这种现象在心理学上，就称为累积暗示效果，这会严重影响自己的气场。

另外，用与众不同的开场白也对塑造自我形象大有帮助。

有的人跟陌生人在一起很拘谨，与第一次见面的人闲聊时，不会有太深入的交谈，顶多就以“今天天气很好”等话来敷衍。

这样虽然不会出错，但也显不出自己独特的个性，无法给对方留下深刻的印象。

其实，我们如果能在谈话中加入一些与众不同的内容或感想，就可以加深别人对我们的印象，并且可以拉近彼此的距离。

……

## <<高效能人士59秒气场修习术>>

### 编辑推荐

《高效能人士59秒气场修习术》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。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>