

<<气场修习术>>

图书基本信息

书名：<<气场修习术>>

13位ISBN编号：9787511331793

10位ISBN编号：7511331793

出版时间：2013-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：希恩·德玛

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>

## <<气场修习术>>

### 前言

我在2010年底的时候读到了一本小书，当时觉得还不错，但又觉得它字数太少，道理太浅，并没太在意。

书里的方法很简单，并不麻烦，于是我便照书里的指导去做，每天也就花几分钟的事儿，仿佛生活并没有发生什么变化。

在接下来的一年里，也就是从2011年春节到2012年夏天，我开发并积攒了几个较大的客户人脉，从底层职员成功跳槽到某上市公司，职位升了三级，进入了公司的高管层，工资则从5000元/月涨到了12000元/月(不算约300万左右的股权)。

最让我感到惊讶的是，我前公司的部门主管后来也来这里应聘，不过这次我是考官。

如果他应聘成功，我在编制上会比他高两级。

虽然不是他的直属上司，这也让人觉得有点儿尴尬，我的心里或者有点儿小得意吧。

人最怕的也许就是太过顺风顺水。

上帝是公平的，当你无缘无故地太过一帆风顺的时候，你就该担心是不是有什么大的陷阱在等着你。

我开始考虑自己快速发展的原因。

好像没有什么特别的原因。

苦思冥想之后我发现，好多年了，我的生活里其实没有什么加分的力量，仿佛只有这本小书。

于是我再次反复阅读，发现确实是这样。

找到了原因我便不再担心，因为我知道这不是命运在安排一次大跌之前的拉升前奏。

它写得确实很浅，但是，估计用长篇大论、高深莫测的术语讲出来，也就是那么个道理。

我想，这可能是为什么快一百年了仍然有一百多个版本在美国流通的原因吧。

希恩·德玛是个很特别的人，可能是阿特金森的化名，又好像不是。

据网上的资料说，他大概生在法国长于美国，做过商人、律师、讲师，精通英、德、俄、意、日、汉语，毕其一生只研究了一个东西：气场，或称人格魅力、人格磁场等。

他将“气场”归为西方交际心理学的一个分支，又从东方文化中汲取养料，这本小书就是他几十年研究结果的浓缩(在我看来确实薄得有点儿可怜)。

## <<气场修习术>>

### 内容概要

希恩·德玛编著的《气场修习术(扩充完整版)》列举的高气场身体练习、呼吸练习、21天修习法则等不仅实用，而且简单易操作。

气场包括大脑的运转速度、身体的姿势、眼神的力度、面部的表情、语言的气势，而这些都是通过总结高气场人士和我们自己的身体得出来的结论，感受一下你自己的身体，你就能明白什么是强气场。

《气场修习术(扩充完整版)》作者希恩·德玛，不仅深谙中国哲学、文学、历史，将交际心理学引进气场概念，为这个古老的东方概念注入新鲜的西方现代科学的元素。

<<气场修习术>>

作者简介

作者:(美)希恩·德玛 译者:于振海

## <<气场修习术>>

### 书籍目录

译者序 一年后，我成了前领导的上司第1章 交际心理学中的气场 第1节 气场是什么 第2节 气场是随时变化的 第3节 操控气场的9种颜色，全世界都会成为你的朋友 第4节 正气场与负气场：为什么气场不对 第5节 获得正气场 第6节 获得强气场之前的准备第2章 高速运转的大脑是强大气场的保证 第1节 欲望是力量之源 第2节 自信来源于将来，而非基于过去 第3节 气场流 第4节 眼睛：气场的指针 第3章 气场的扩音器：身体气场 第1节 气场=心灵气场×身体气场 第2节 强大气场的身体姿势 第3节 神经丛：生命力的存储地和产生源 第4节 非气场的信息传递形式 第5节 光环效应：怎么说比说什么更重要第4章 气场修习术：22.5小时打造超强气场第5章 必须克服的致命陷阱 第1节 气场的对决与示弱 第2节 尊重自己的人格 第3节 虚伪的气场会加速善良额度的透支 第4节 不要让别人的无知毁了你的计划第6章 气场是如何变强和起作用的 第1节 什么是心理暗示 第2节 每种思想都有能量 第3节 为什么要懂心理暗示 第4节 如何进行自我暗示 第5节 努力反向效应：意志力为何不堪一击第7章 一种假设：气场的传递和感知

## &lt;&lt;气场修习术&gt;&gt;

## 章节摘录

气场给人一种摸不着、看不见的感觉，仿佛莫名其妙、玄而又玄。

实际上，“个人气场”不过是现代心理交际学的一个研究对象。

它不仅不玄，而且是可以培养的；不仅可以培养，而且可以通过简单的方法培养，只看人们愿不愿意做。

气场是什么呢？气场就是影响他人的能力，就是感觉。

有时候你不知道为什么会有那种感觉，但是你就是知道，那感觉就在那儿，是特定的，仿佛是个有形的存在。

人和人互相接触时，一方总会给另一方某种感觉，所以前者身上肯定有什么东西能够传达某种信息。

我们可以把人们身上的这种东西，这种给别人感觉的东西，叫作“气场”。

所以，交际学中的气场就是人们给他人感觉的来源。

从气场的产生讲，它产生于心理、身体、行为的整体状态，根源是人的思维模式、行为模式和感受模式。

这些就是本课程的主体。

那么，气场是否真的存在，是否如同刚才所说的“仿佛是个有形的存在”？欧美人通常会以自己为圆心、以1米为半径画一个圆来规定隐私界限，表明“闲人莫进”。

所以，两个欧美人之间的距离最短也要维持在1.5米以上，就像两个互相排斥的“场”决不能靠得太近。

这仿佛在说：每个人都会辐射出气场，这是不容置疑的！但是，请牢记这个事实：这个圆本身是不存在的。

不，它不单独存在；气场只能依靠感受者的存在而存在，没有两个或两个以上的人的接触，这种东西就不存在了，它只存在于感受者的想象和意识里。

这个前提是不能忽略的，即使我在下面要讲的内容中的措辞让你感觉它是有形存在的，也只是为了方便更形象地说明气场的一切，并不代表我是个唯心主义者。

P3-4

## <<气场修习术>>

### 编辑推荐

希恩·德玛编著的《气场修习术(扩充完整版)》为中国人量身定做的气场实践手册。

潘石屹、周立波、马云都拥有成功密钥，那么你呢？

一本实用的小书，比尔·盖茨、奥巴马、卡耐基、奥普拉珍藏；一本实用的小书，老洛克菲劳勒推荐给小洛克菲勒。

当它送到福特面前时，他一口气读完，沉思良久，求置一词。

用交际心理学揭开气场的面纱。

<<气场修习术>>

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>