



博恩·崔西职业巅峰系列



BRIAN TRACY

魅力的力量

THE POWER OF CHARM
How to Win Anyone Over in Any Situation

[美] 博恩·崔西 罗恩·阿登 著
苏军锋 译



所有的一切
都取决于魅力



机械工业出版社
China Machine Press

博恩·崔西职业巅峰系列

魅力的力量

THE POWER OF CHARM
How to Win Anyone Over in Any Situation

[美] 博恩·崔西 罗恩·阿登 著
苏军锋 译



机械工业出版社
China Machine Press

600320410

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力的力量 / (美) 崔西 (Tracy, B.), (美) 阿登 (Arden, R.) 著; 苏军锋译.

—北京: 机械工业出版社, 2014.7

(博恩·崔西职业巅峰系列)

书名原文: The Power of Charm: How to Win Anyone Over in Any Situation

ISBN 978-7-111-47327-5

I. 魅… II. ①崔… ②阿… ③苏… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 155502 号

本书版权登记号: 图字: 01-2014-2704

Brian Tracy, Ron Arden. The Power of Charm: How to Win Anyone Over in Any Situation.

Copyright © 2006 Brian Tracy and Ron Arden.

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback Copyright © 2014 by China Machine Press.

This edition arranged with AMACOM through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 AMACOM 通过 Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

魅力的力量

[美] 博恩·崔西 (Brian Tracy) 等著

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 刘利英

责任校对: 董纪丽

印刷: 三河市宏图印务有限公司

版次: 2014 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 130mm × 185mm 1/32

印张: 6.5

书号: ISBN 978-7-111-47327-5

定价: 30.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版 本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

谨以此书献给我们的爱妻尼基
和芭芭拉，世界上最好的两位女士。

没有你们的耐心倾听，我们永
远不可能在演说界取得成功。

你们是最具魅力的女士。

导 言

要达到事业的巅峰，必须具有魅力。它无所不包，又难以名状，如：拼搏的意志、外表、步态、身材比例、声音及手势的自然度等。它未必就是帅气抑或漂亮，所有这一切就是魅力。

——莎拉·贝恩哈特[⊖]

生活中和职场里足足有 85% 的成功，取决于和他人有效交际的能力。“社交商”，即沟通、交谈、谈判和说服他人的能力，是回报率最高的令人肃然起敬的智力形式。这种能力是可以培养

⊖ 莎拉·贝恩哈特，法国女演员，被公认为 19 世纪末最杰出的演员之一。——译者注

出来的。

通过训练，学习利用当今世界最具影响的人所采取的交际方法和技巧，就可以成为一个温和、友好、招人喜欢的魅力人士。

那些成功交际人士的所谓“秘密”根本就不是秘密，而是简单运用了实践证明行之有效的交际方法。这些方法某种程度上能使他人对你敞开心扉，并能坦然接受你的想法。因此，他们会愿意受你影响，愿意购买你的产品，愿意和你合作并建立私交，愿意从积极的一面看待你自己。

与其他任何特质相比，具备彰显魅力、招人喜欢、令人愉悦的能力，更多的大门将可能向你敞开。人们越是喜欢你，想到的越是你温暖的印象，他们就越想看到你，听你说话，和你面谈，甚至邀你面谈。

不论是在我们成百上千次的演说中，还是面对我们培训过的成千上万学员，我们曾反复强调一句话，“世界上具有价值的商品不是金子

或钻石，而是魅力”。你的名声，即人们对你的看法和言论，就是最具价值的个人和职场资产。它是人们和你在一起时你所留印象的综合体现。

了解魅力并不复杂的真相，并把本书后面诸章列明的相关技能加以训练。开始先和家人练习，而后扩展到遇到的每个人，这样你的交际效果和愉悦感就会显著提高。

你将会更为成功，赚到更多的钱，升职得更快，销售更多的产品，赢得更多场谈判，更能说服、影响你遇见的每个人。

目 录

导言

- 第 1 章 何为魅力 / 1
- 第 2 章 交际中的魅力 / 5
- 第 3 章 魅力的作用 / 9
- 第 4 章 怎样“魅”服他人 / 13
- 第 5 章 倾听的魔力 / 21
- 第 6 章 “魅”服女士 / 29
- 第 7 章 “魅”服男士 / 35
- 第 8 章 “由里及表”和“由表及里”的魅力 / 41
- 第 9 章 关注的力量 / 49
- 第 10 章 第一信号：目光接触 / 53

VIII

- 第 11 章 第二信号：视线移位 / 57
- 第 12 章 第三信号：头部微倾 / 61
- 第 13 章 第四信号：点头 / 65
- 第 14 章 第五信号：完整的身体语言 / 69
- 第 15 章 第六信号：避免使用的身体语言 / 75
- 第 16 章 第七信号：发出声音 确认在听 / 83
- 第 17 章 第八信号：口头回应 / 85
- 第 18 章 和朋友练习 以提升魅力 / 89
- 第 19 章 慎提建议 / 95
- 第 20 章 耐心倾听的力量 / 99
- 第 21 章 多微笑，笑出声 / 101
- 第 22 章 多赞扬他人 / 107
- 第 23 章 利用“假设”原理 / 113
- 第 24 章 说什么和怎么说 / 121
- 第 25 章 侧视 / 125
- 第 26 章 慢说的艺术 / 127
- 第 27 章 沉默的雄辩 / 133
- 第 28 章 过多的话把是魅力的扫把 / 137

- 第 29 章 用声音“魅服”他人 / 139
- 第 30 章 做个富有魅力的交谈者 / 145
- 第 31 章 驾驭谈话方向 / 149
- 第 32 章 做好功课 / 153
- 第 33 章 坚持让对方先说 / 161
- 第 34 章 不要“打死球” / 165
- 第 35 章 要与对方合拍 / 171
- 第 36 章 熟能生巧 / 175
- 第 37 章 把技能转换为艺术 / 179
- 第 38 章 现在就做起来 / 181
- 第 39 章 不断彰显魅力 / 185
- 特别呈献 电话里彰显魅力的力量 / 187
- 作者简介 / 197

第1章

何为魅力

约翰·肯尼迪开心一笑，连树上的鸟儿都会为他的魅力所折服。

——西摩·圣约翰

先来听听一个人对魅力的描述吧。此人原本就不相信魅力能起多大作用，甚至可能还对其效果有所抵触：

他对见到的每个人都非常关注，热情洋溢。他似乎并不在意你是否喜欢他，但他定会显得真心喜欢你。对于能做到这点，有多少是先天遗传？多少是需后天培养的呢？我只能猜测，但事

实是，那次简短的会面使我完全被他的魅力折服了，我与他政见不同，甚至也不指望喜欢上他。

职业演说家马克·桑伯恩谈及与克林顿总统会面时如是说。

提及魅力，我们不是指餐桌礼仪、姣好容貌和时髦衣着，而是指更为深刻的东西。真正的魅力不仅仅在于外表。它是一些人构建非凡关系的能力，使得与他们谋面的人如沐春风。我们几乎天生就对迷人的魅力有着强烈的情感反应。

先天还是后天

或许你会说：“但魅力是天生的啊。如果天生就没有，那真不走运！”过去我们也常常这么认为。但多年来对人际交往艺术和技能的研究、试验和讲授告诉我们，事实并非如此。

无疑，一些人天生就有魅力，这是他们的优

势。但魅力不是我们基因中的某一神秘成分，而是大多数人自觉不自觉地运用一些具体技能的结果，即魅力是能够习得的。

下面，你将了解怎样成为一个浑身散发着魅力的人，磁石般地吸引继而影响你所遇见的人。

..... 提升魅力之利器

从现在开始，就把魅力当作一种个性特质和技能，按照魅力人士的所作所为、所思所想来培养你的魅力吧！

第2章

交际中的魅力

魅力，即一种素质，它让人无法抗拒，令人愉悦，且有吸引力。

——字典释义

罗恩·阿登以自己的亲身经历证明了魅力的力量。

20世纪70年代，我就意识到了魅力的力量。有一次，洛杉矶的一个朋友打电话来，邀请我和妻子尼基一起为伊万·贝洛伊德和他的妻子玛丽恩接风洗尘。他们夫妇刚从南非来到洛城。伊万帅气，演技高超，是我在南非演戏时认识的好友。

那是一个周六的下午，我们来到他们家。小花园里人头攒动。在吧台的周围，人们谈笑风生，当然，还有伊万和玛丽恩夫妇。我们热情地和他们打了招呼，然后四人一起来到餐桌旁，享用着那令人垂涎三尺的自助餐。

那天下午晚些时候，我看见尼基和伊万在聊天，发现平素很淡定的爱妻好像和他谈得非常投机。心里想：“他们到底在聊什么呀？她的言谈举止活脱脱像个热衷于流行音乐的时髦少女！”我不禁醋意大发，连忙跑过去一探究竟。

魅力的力量

此后不久，我问尼基：“伊万究竟哪些地方吸引了你？”她略加思索，说：“他跟你说话时，心无旁骛，就好像这个世界上除了你，其他人都不存在一样；他听你说话时，就好像你说的每句话都很重要，都需专心倾听。”

回想妻子的话，我意识到她的话绝对有道理。自认识伊万以来，与任何人在一起，他都会表现出这一特点。他总是魅力四射。这也是大家都喜欢他的原因。

毕生兴趣得出的简单规则

虽然那件事情发生在 20 多年前，至今想起仍如昨日一样历历在目。妻子提醒我，我最初对研究魅力的浓厚兴趣好像就源于那个时候。

兴趣渐浓，我着手研究所有魅力人士的行为举止。我问了许多这样的人士，以厘清他们如何感知对他人的影响。我发现一个有趣的事实：他们都是施人以乐，其乐无穷。

我开始着手把自己的研究体会编成一些简单易学的课程，每节课都有一套简单的规则和技能，易懂、易学、易做。

博恩·崔西和我成功培训了许多人士来运用