

SEVEN KEYS OF
CHARLSMA

魅力的七把钥匙

财富与成功社会中的处世艺术

[美] 托尼·亚力山德拉博士 著

Tony Alessandra

二十世纪最具影响力的领导艺术学

SEVEN KEYS OF
CHARLSMA

著作权合同登记 图字 01-98-0106 号

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力的七把钥匙/ (美) 亚历山德拉著 (Alessandra, T);
朱东华、朱斌华译. - 北京: 经济日报出版社, 1998.2

ISBN 7-80127-421-0

I. 魅… II. ①亚… ②朱… III. 个人-修养-通俗读物
IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 02244 号

本书由美国沃纳图书公司授权出版
中文简体字版权属经济日报出版社所有
Copyright © 1997 by Nathanill Branden
Published by Bantam Books

魅力的七把钥匙

作者: 托尼·亚历山德拉

翻译: 朱东华 朱斌华

责任编辑: 韩守志

出版: 经济日报出版社

地址: 北京市宣武区白纸坊东街 2 号 **邮码:** 100054

电话: (010) 63567684

经销: 新华书店北京发行所

印刷: 北京通州运河印刷厂

开本: 880mm×1230mm 1/32

印张: 9.5

字数: 210 千字

印数: 1—10000 册

版次: 1998 年 3 月第 1 版 1998 年 3 月北京第 1 次印刷

书号: ISBN 7-80127-421-0/F·123

定价: 19.80 元

版权所有 翻印必究

作者简介

在领导艺术方面，托尼·亚历山德拉博士无疑是当今美国最富激情而又最受人尊敬的鼓动家。他是商界名著《白金法则》的著作人。同时，在美国，他又是深受诸多高盈利企业欢迎的演讲人。如今，亚历山德拉博士将自己的触角伸向整个生活领域，开始探寻人们成功并且神采奕奕的奥秘。这是一股难以捉摸又难以抵挡的强大磁力——它就叫做《魅力》。

托尼·亚历山德拉著作一览：

- ◎《白金法则》——获最畅销图书奖
- ◎《无操纵销售》——美国众多保险公司培训读本
- ◎《用人的艺术》——获经理人读书奖
- ◎《达标销售》
- ◎《推销实务》
- ◎《自任销售经理》
- ◎《智者千虑》——美国经理人协会推荐读物
- ◎《出版与繁荣》
- ◎《行销每日指南》
- ◎《工作中的交流艺术》——荣登‘时代周刊’畅销书榜
- ◎《合作营销》——数家商学院的指定教材

美国著名人士对 《魅力》一书的赞评

“在今天，只有卓有成效地与人打交道，才称得上是成功的可靠保证。托尼·亚历山德拉的《魅力》一书，将极大地提高你的处世艺术。很值得一读！”

——肯尼思·布兰查德，《一分钟经理》作者

“在待人处世方面，《魅力》是一本不可多得的行动指南。技术竞争固然重要，但若是你想要跟人打交道，那就不能忽视魅力这一无与伦比的力量。”

——丹尼尔·布鲁斯，《技术化倾向》作者

“又一项秘诀横空出世了！你不必生来就具有魅力；你可以通过学习得到它，然后再把它用到生活的各个领域中去。托尼将教会你怎么做。真是一部杰作，我非常欣赏。”

——罗伯特·克吕盖尔，《圣牛佳佐》作者

“魅力，并非专人独享的秘术；相反地，我们每个人都可以有效地影响他人。在他的最新佳作中，托尼·亚历山德拉会为诸位指点迷津。”

——迈克尔·勒伯夫，《巧干》作者

“《魅力》是我唯一未加入经营的项目。但这事托尼做了，我们大家都可以从中取益。”

——凯西·莱汶，QVC 节目主持人

“关于交流的技艺和成功的要素，《魅力》一书将给出很好的解释。而且，它还会进一步向我们表明，我们应该怎样更好地发掘自己的力量源泉，以便进一步优化团队组织，或者改善我们的职业生涯。”

——查尔斯·伽菲尔德，《二比零》作者

“托尼·亚历山德拉博士真是一发而不可收。魅力，世所关注，这不，他便写了《魅力》一书！魅力：在好莱坞，它被称为充满魔力的‘它’；在华尔街，它被称为‘影响’；在华盛顿，它被称为‘权力’；在异性之间，它被称为‘吸

《魅力》一书的赞评

引力’；而托尼·亚历山德拉博士则称其为‘技巧’。这本书消除了魅力作为神圣天赋的神话，并为我们提高个人魅力以成就事业提供了具体方略。阅读《魅力》，开发潜在魅力，将使你梦想成真。这真是好极了。”

——托德·巴恩哈特：《财富的五种仪式》作者

“在《魅力》一书中，托尼·亚历山德拉又为具有说服力的交流提供了另一种基本手段。这本书为扩大个人成果提供的是一条实用的、训练有素的途径。”

——迪克·卡彭：前美国驻西班牙大使，《迈阿密先驱》出版人

“托尼确实向我们显示了，为什么一些疏于训练的人有时能胜过专家，为什么苦干并不总能得到报偿。尤其重要的是，他还告诉了我们该如何行事。《魅力》一书正是你返朴归真的指南，它使你成为有才华、受欢迎的人。获取尊敬、克制、友谊和安宁……请师从托尼吧！我就是这么做的。”

——吉姆·卡思卡特：
职业演说家，《橡子原理》作者

“关于如何吸引朋友和顾客，《魅力》一书是一本实用和循序渐进的书。这是一本值得推荐的读物。”

——杰克·克里斯韦尔：**SMEI** 基金总裁

“托尼·亚历山德拉博士以其深厚的功力，追寻出人们成功的要素。在《魅力》一书中，他为读者提供了惊人的洞见，这对我们的职业、生意、生活必将有所推进。”

——杰夫·戴维森：**(MBA)**，
《完全傻瓜手册·时间管理》
《完全傻瓜手册·如何谈判》作者

“托尼·亚历山德拉再次成功地使一个微妙而复杂的题目变得简单，这样我们就能运用它。从这本书中你可多所取益，通过运用一些简单的手法，你将变得更有魅力、更富成效。”

——伯特·德克尔

“如果你是为自己做事，那么魅力便是你的入场券，它

帮你叩开可能关上的门。最终，《魅力》一书通过称颂那些能成就自己的个人能力，从而道出了其中的奥妙。”

——保罗·爱德华、萨拉·爱德华：
《自我雇用的秘密》作者

“事实将表明，托尼·亚里山德拉论‘魅力’的书对每位读者都有不可估量的价值。这些技巧将帮助你，把你的职业和重要人际关系带入更高的境界中去。”

——唐·赫特森：《销售》作者

“这一点并不是秘密：那些能主宰事件发生的人，那些能吸引、激发和鼓励人们走向伟大的人，常常是具有个人魅力的人。在本书中，托尼·亚历山德拉概括出了那使人出类拔萃的因素，并且还向读者表明了这些人是如何使自己更具魅力的。”

——鲍勃·尼尔森：《鼓动雇员的一千零一夜》作者

“在其渊博而实用的指南中，极具魅力的托尼·亚历山德拉已经深得魅力之精髓。如果你曾想增强你的那份魅力，本书正是一把金钥匙。”

魅力的七把钥匙

——苏珊·萝恩：《下一步我说什么》、
《如何施展》作者

“托尼·亚历山德拉已经给了我们七把打开成功大门的钥匙。该书值得一读！”

——威廉·沙特纳：《复仇之星》作者及演员

“这本美妙的书将指明，如何尽快地增强你个人的魅力和吸引力。它将向你解释，怎样给你所碰到的每个人以强有力的影响。”

——布里恩·特雷西：《成就最大化》作者

前 言

人人得具有魅力，只要是…

为什么其中一位成功了，另一位却没能与人打好交道？为什么其中一位要一遍又一遍地检查属下的工作，而另一位只要一点一拨，事情就干成了？

显然，成功不单单来自于幸运。事实上，不管是一位会来事的交际专家，还是那位业绩不凡的经理人员，他们都有一个共同的特征，那就是他们都有迷人的魅力。正是这种魅力，为他们叩开了成功的大门。

所谓的魅力，既不是神赐的礼物，也不是一个人与生俱来的秉赋。相反地，它们倒是一些处世艺术的结合体。有时候，我们还把这种品性叫做个人磁力。

也许你自己并不知道，这一些品性，这一些技能，同样蕴藏在你身上，而且正等着你去开发、你去利用呢。

就使用魅力技巧而言，还有一件好事，那就是魅力人人得而有之，绝对不会因为你的魅力增加了，人家的魅力就要减损。这是因为我们这里所谈到的这种力量，乃是一

前 言

种人际互动影响力——它不是元首们的力量，不是将军们的力量，它不靠命令行事。相反地，我所要谈到的力量，将是一种能够带来卓有成效的人际关系的力量。

在这本书当中，我将采用一些生动有力的例子，来对魅力之士所谓的常用技巧进行解释和说明。而且，更为重要的是，我将就如何提高自身的魅力，为你提供一系列的建议和忠告。

在本书的一开始，我们将对魅力进行总体上的探讨。我们要讲清魅力的基本要素，讲清魅力概念的来龙去脉，最后还要说明魅力之所以带来诸多疑惑的社会历史原因。

接着，在进入魅力技巧的具体探讨之前，我们还对魅力何以变得前所未有的重要，这个问题作了一般性的说明。在那里你将看到，真正的个人吸引力是怎样从你自身中孕育出来的。它既不来源于你的头衔，也不取决于你是否拥有自己的办公室；甚至它与你办公桌的大小和薪水的多少都没有直接的联系。

然后，从第三章开始，我们将着手对魅力的七项技巧进行具体的分析。这七章中的每一部分都会包含一项小测验，以便于你进行自我衡量和为进一步学习作出安排。

当然，你若想拥有不错的个人魅力，你就得成为一名能干的交际者。为此，你可以着重看一看以下章节：

- ▲演讲
- ▲聆听
- ▲说服
- ▲适应他人

不过，交流远远不只是指你说什么和你怎么说。事实上，我们还会通过一些相对不太明显的方式进行交流。所以你还必须学会：

- ▲给出你最佳的静默语，或形象
- ▲利用时空以造成优势
- ▲增长自己的见识

除了正文中的例证和建议外，你还可以在每一章节的最后找到十条特别的强化技巧。最后，在第十章《为精益求精者再进一言》中，我们还特别列出了十条忠告，以供你作进一步的参考。

当然，在阅读本书过程中，请你务必还要让人帮忙，让他们谈谈对你的印象。因为在自我感觉和他人观感之间常常会有一条鸿沟。比如在你演讲的时候，你可能会因为过于紧张而给自己的演讲打低分，但你的听众可能就不会这么想，他们可能会认为你的演讲很不错。（当然相反的情形也是有的：你可能洋洋自得，听众却觉得你一团糟！）

所以，请人来作信息反馈是很重要的。而且，你还得找个合适的人，这个人要能对你说真话。因为毕竟你想得到的是全方位的自我“图景”。所以，你找来作信息反馈的人，应该熟悉你在家里的 情形，你在工作中的情形，以及你在打球和其他种种场合中的表现。而且，仅仅作为一个目击者还不够，对方还得对你的行为表现有相当深入的了解才行。比如说，你要想得到别人对你在商务会议上所作发言的评价，你就不能去问你的母亲，除非她是执行董事会的成员——即使是这样，你最好也不要问她！

前 言

最后我要说，这本书正是为你而准备的，不管你是总经理还是普通职员，也不管你是大技师还是小小学徒。我们每个人都需要这些魅力技巧，因为只有这些技巧才能建立起信誉和承诺。而对于人类的每一项成功事业来说，信誉和承诺都是不可或缺的基石。要是没有了它们，联盟不能建立，合作不会发生，观念和态度无以改变，组织会变得涣散，职业生涯也会变得黯淡无光。

不管怎么说吧，欢迎你加入这个行列！不论你的魅力水平实际有多少，只要是你真心想要提高，那我就可以对你说，你现在已经找对地方了。

目 录

前 言 人人得具有魅力，只要是……

第一部分 魅力的基础

第一章 什么是魅力？魅力帮你做什么？ ……………	(3)
一切寓于情理之中	
你可以掌握得很好	
丑角的希望？	
魅力的七大要素	
魅力为什么变重要了	
以多种姿态出现	
独具风格的魅力	
其实并不神秘	
强化它的力量	
魅力之源	
特别的闪光点	
咳！你的第一项小测验！	
真是玩得转	
发掘潜能	

赠聪明人一言

第二章 为什么魅力已经是前所未有的重要? …… (27)

什么是地位权能

赢得追随者

什么是个人威信

昙花一现的力量

个人威信从何而来?

魅力怎么变得象一回事了

性格不怎么样

与人打交道

授权

交流

向变化开放

积极的态度

个人威信的运用

第二部分 增强魅力的七项技巧

第三章 给出最佳的静默语

小测验：步入个人形象的绝佳境地 …… (45)

“你给人留下第一印象的机会只有一次!”

良好的开端，成功的一半

小测验：测试一下你的形象

彩虹般的自我

情绪性自我

乐观的力量

热情的灵验

感人的血肉联系
紧急“刹车”
心理性自我
强调积极因素
得到一切
智力自我
追求有深度的知识
拓宽知识面
精神性自我
对别人的情绪状态
没有形象，你的其它优点会被削弱
第一印象
乐于一变
怎样更得体些？
看上去要健康
其他注意事项
会心一笑
步入个人形象的绝佳境地

第四章 带着威信去说

小测验：加强你的公开演说技能…………… (81)

什么是公开演讲？
小测验：检测你的口头表达技能
培养你的表达能力
克服临场紧张心理
化作积极的担忧
要有备而来
非言语性仪态

注意声音的质量

语气

加强你的公开演说技能

第五章 专注于聆听

小测验：强化你的聆听技巧 (111)

你是不是一个善听的人？

小测验：检查一下自己的聆听技巧

有效聆听的障碍

CARESS 模式

专注于说话人

缓解干扰的办法

向对方表示你在听

探询

要学会控制情绪

感受非言语信号

组织信息

强化你的聆听技能

第六章 变得更有说服力

小测验：强化你的说服能力 (135)

说服的艺术

小测验：检查一个自己的说服技能

每天都在说服别人

循序渐进的步骤

“漏斗”技术

澄清、扩展或转移话题

合作的经验

策略差异