

男人魅力术

海南出版社

现代是魅力男士的时代，
要成为人上人，需要有不凡
的魅力！

男人魅力术

抒忱
编译

海南出版社

序言 男人一生成败与魅力有关

每个男人都有把自己表现得很好，并且让人欣赏自己魅力的愿望。

就拿我个人来说吧！近些年来，不论西装或领带等身上穿戴之物，在潜意识中都会选择比较鲜艳的颜色，这是因为想让自己看起来年轻一点。

此外，有时因工作之故，和朋友到某些有乐队伴奏的俱乐部聊天时，我也会兴之所至的上台高歌一曲。这时候，让他们感兴趣的并非我的歌喉，而是为人师表的我竟然也会唱歌这件事。我的目标就在这里，因为在一般人的看法中，都觉得大学教授应该是表情严肃，老学者型的人。而我想让别人了解事实并非如此，所以就故意在人前一展我那不能登大雅之堂的歌喉。

就象这样，在别人面前要把自己表现得很好的情形，不论有意或无意，每个人都在进行着，至于如何使这些表现发挥得最具效果，就是本书所要介绍的“男人魅力术”。

对我这种说法，可能有人认为是装模作样。但事实上，真正的“表现魅力”绝对不同于“装模作样”，它不仅是让人注意到自己好的一面，同时也是使自己的潜在能力明显化的方法。

不可否认的，每个男人都会具备着各种潜在能力，只是有些人隐藏在内心，没有表现出来罢了！为了要使这些潜能发挥出来，最重要的就是让四周人了解自己拥有这样的能力。而因为这种表现，别人看你的眼光或评价会随之改变，而这种改变又会影响你，进而产生自信，最后将这份自信在行为上，产生意想不到的良好效果。这种循环的累积，正是开发你潜在能力的重要关键。

我说的这些话，或许过于偏执了，还是回来谈自我表现的意义吧！不论是何种人际关系，最重要的就是先使对方对你有好的印象。如果你在一开始就给对方讨厌感或拒绝感，当然这份人际关系就不会顺利了。因此，前面也说过，重点就是要别人注意你好的一面。

经常有人会说自已易受别人的误解，而认为自己是个很好的人，却不能为人所了解。但是，坦白说，别人注意你的程度，往往不如你所想像的，因此，如果你想使自己的优点受人认可，就必须积极地表现此点，才能引起别人的注意。在此，我重新强调这件事。

至于本书所介绍的“男人魅力术”，并不需要特别困难的演技，而是针对你平常在做的事，稍下功夫即可。看到经常保持笑脸的人，每个人都会觉得这个人很开朗。相反地，对经常有不悦表情的人，大家都会觉得这个人很阴沉。由此可知，不论是看物或听声时，人们所接收的印象大致都差不多，这也是一定的心理法则。若脱离此心理的法则，即使你再努力也无法把自己充分表现出来。反过来说，只要把握住这种心理法则，就可以提升别人对自己的印象，让自己的人生变得魅力四射。

目 录

第一章 如何表现老练的魅力

1. 说话以前先说重点，可给人很有头脑的印象 (18)
2. 将说话内容归纳为三个重点，可使对方感觉你的
 组织能力很好 (19)
3. 要给人脑筋很好的印象，不论文章或说话都要简短 (20)
4. 每一件事都在三分钟内说明，是一个聪明的谈话秘诀 (21)
5. 向上司报告工作情况时，先说结论会加强对方认为
 你很能干的形象 (22)
6. 会议结束之前，总结发言者的论调，可使别人对你
 产生头脑很清楚的印象 (23)
7. 对尚未确定的消息，先说一句：“虽然我无法确定
 ”，反而能使这件消息更新鲜..... (24)
8. 会让对方产生期待感的开场白，容易招致反效果 (24)
9. 表达意见时，如果用向人请教的姿态，就不会使人
 有批评之感 (25)
10. 事先透露一点最坏的情况，那么失败也就不算失败了..... (26)
11. 如果能让对方有“我因你的话才想到”的感觉，那么
 意见就很容易被接受了 (27)
12. 计划或提案不要百分之百完成，应保留供上司发表
 意见的余地 (27)
13. 与人交谈时，自然而然地说些专门用语，可提高

- 自己的形象 (28)
14. 欲使自己的话更见说服力, 可引用谚语或名言 (29)
15. 善用数字的尾数, 可让听者增加信赖感 (30)
16. 受到质问时, 应暂停一下再回答, 使对方觉得这个
答案是经过思考的 (31)
17. 需要说服对方时, 只要资料准备齐全, 即可提高对
方对你的信赖感 (32)
18. 谈论自己的专长时, 应尽量避免使用专门用语, 才
能予人好感 (32)
19. 畅销书类, 不读也无所谓, 但应表示对它的关切之
意 (33)
20. 有错字或漏字的文章, 只会令人产生一种作者不够
专心的印象 (34)
21. 文章不流利无妨, 只要字体清晰易辨, 照样给人脑
筋不错的印象 (35)
22. 与人共同进餐时, 点菜不可犹豫不决, 否则会给人
一种优柔寡断的印象 (35)
23. 与人约定见面时间以前, 如果能先查看一下记事本,
则可表现出你有多么忙碌 (37)
24. 有意无意中让对方看到自己已经填满了的记事本,
即可表示你相当的有才能 (38)
25. 要隐藏内心的激动, 可装出毫不在乎的样子 (38)
26. 处在尴尬的情况中, 与其说错话, 不如保持沉默更
能表现自己 (39)
27. 即使错在自己, 只要坚不承认, 即可减少自己的错
误感。 (40)
28. 以自言自语的方法去责备对方, 就不会引起对方的
反感 (41)

29. 反复命令，可加强自己是领导人的印象..... (42)
30. 要对居下位者夸示自己的权威，表现出漠不关心的
态度是一种方法 (43)
31. 要把自己表现得像个“大人物”，动作缓慢而明显
是一个非常有效的方法 (44)
32. 背光站立，可使自己看来比实际高大..... (45)
33. 直条纹服装，具有使身体看来比较修长的效果..... (46)
34. 和初次见面的人约会，穿着新衣只会令对方觉得自
己在怯场 (47)
35. 与人交谈时，应表现出适当的反应，否则会给予对
方迟钝的印象 (48)
36. 重复说“我是”、“我的”等这些句子，可令人对
你产生信心十足的印象 (49)
37. 欲提升别人对自己的印象，可将本身的特点缩小在
三点之内 (50)
38. 只要有一点比别人强，那么别人看你的眼光就不同了..... (51)
39. 不论兴趣或嗜好，和你的工作性质距离愈远，便愈能
给别人强烈的印象 (52)
40. 欲使自己显得更有能力，可于宴会中坐在上司的身旁..... (53)
41. 欲借“场地”表现自己时，须先熟悉四周的环境..... (53)
42. 出乎对方的“期待心理”，可提高别人对自己的信
赖感 (54)
43. 举办同乐会或聚餐时，只要表现出一些与众不同的
特点，即可令人产生能干的印象..... (55)
44. 欲使对方做些什么事时，故意说相反的话是非常好
的方法 (56)
45. 保持背部挺直的坐姿，可造成稳重的形象..... (57)
46. 欲使人产生心地磊落的印象，说话时最好看着对方

- 的眼睛 (58)
47. 想要展现自己的魅力时, 只要表现出一些“年轻气息”
即可 (59)
48. 与人交谈时, 经常提到家人, 会给人一种精神方面
尚未成熟之感 (60)
49. 与人订约时, 不要约“几点整”, 而应约“几点几
分”, 这样可使对方产生一种能干的印象 (61)

第二章 如何表现热忱的魅力

50. 自我介绍时, 名字不仅最初要说, 最后还要重复一
次 (66)
51. 主持会议或发言时, 光站着讲这一点就可令你说的
话表现出十分的魅力了 (67)
52. 欲使人觉得你有干劲, 应比别人抢先听电话 (68)
53. 表现出可随时起身的坐姿, 也是令人产生积极印象
的方法之一 (69)
54. 早上比别人早到公司, 可加强你有干劲的印象 (69)
55. 背部挺直快步走, 可使你看来精力充沛 (70)
56. 强而有力的握手, 是让对方感觉自己有干劲的武器
之一 (70)
57. 坐在椅子上时, 浅坐的姿势会令人感到积极性 (71)
58. 与人交谈时, 上半身往前倾斜, 可表现出你对交谈
之事的强烈关心 (72)
59. 要装出很热心在听对方说话的样子, 最好拿个记事
本边听边记录 (73)
60. 在对方面前记录时, 用有色笔分别记录, 可增加对
方的信赖感 (73)

61. 穿着长袖衬衫时，将袖子卷起来，可给人积极又干练的印象 (74)
62. 往右上方稍斜的大字，可塑造出积极的形象 (74)
63. 名字写大些，可加强别人对自己的印象 (75)
64. 说话时把“否定式”改为“肯定式”，可表现出积极性 (76)
65. 对别人的言谈表示同意时，稍微说些附和的话，可
强调你的认真态度 (77)
66. 以比手划脚的方式来说话，较易让对方了解你的热忱 (78)
67. 开会时的发言，虽然百分之九十是现学现卖，但只
要有百分之十是自己的见解，即可产生独特性 (79)
68. 欲加强和上司的亲密度，即使是上司已知的事件也
要报告 (80)
69. 即使是上司的邀请，五次中也至少要拒绝一次，则
可强调你的原则性 (81)
70. 没有决定席位的会议，愈靠上司的座位，就愈能表
现自己的地位 (81)
71. 主办各种活动，可提升你的积极性 (82)
72. 多余的努力，可成为表现热忱的武器 (82)
73. “星期日也无妨，随时随地听您的吩咐”，这句话
可使对方感觉到你的诚意 (83)
74. 走入对方的最近距离要求握手，可令对方感觉到你
的气魄。 (84)
75. 走入对方的“势力范围”之内，可表示你的热忱和
诚意 (84)
76. 要强调自己的主体性，即使对方是你的顶头上司，
有时也要表现相反的意见 (85)
77. 对于伟大的梦想，只要热心的谈论，就会令人感到
你这个人的魅力 (86)

78. 认真时有认真的表情,可笑时则尽量去笑,会给人
感性良好的印象 (87)
79. 演讲时把麦克风拿在手上,较能充分表现自己 (88)

第三章 如何表现诚实的魅力

80. 要强调自己的诚实,可稍微表现一些自己的缺点 (92)
81. 自己不懂的事就坦白说不知道,较能博得对方的好感 (93)
82. 说话的速度不要太快,因为只有说话从容才能给人
好印象 (93)
83. 愈有自信的话,用愈小的声音,就愈没有强迫性 (94)
84. 对没有把握的事,使用肯定语气可使对方相信你的
说法 (95)
85. 预料将使对方等待时,应比你所确定的时间再多说
十分钟,较易获得对方的信赖感 (96)
86. 重视和工作有关的各种工作,可加强对方认为你对
工作十分勤奋的印象 (97)
87. 向大家说话时,速度应尽量缓慢 (98)
88. 打电话时,先问对方是否方便接听电话,可刺激对
方想听你说话的意欲 (98)
89. 为了表示自己的诚意,应提早十分钟到约定地点等候 (99)
90. 即使借用一百、二百这种小额的金额,也要如数奉
还,如此可增加别人对你的信赖感 (100)
91. 还钱时应照原数奉还,才会给人一种你很重视金钱
处理的印象 (101)
92. 对自己不利的事情,不需开场白而直接进入主题,
可令人觉得你非常具有责任感 (101)
93. 犯错时以借口掩饰,还不如用行动来补救这种错误,

- 更能加强你的诚意 (102)
94. 错在自己时，只要以在对方期待以上的态度向他道歉，即可给他诚实的印象 (103)
95. 要提高部下对你的忠诚度，应责备小错，而故意无视于大错 (104)
96. 如果事先就预测到会令对方不悦，那么初时即先说出，可使对方的不悦感转变为好感 (105)
97. 要消除对方对你的不信赖感，用“象我这样的人可以吗？”等说法有效 (106)
98. 对正处于愤怒中的对方要提出反论，应稍待一段时间才不致引起反感 (106)
99. 如果你想反驳，那么先接受对方的意见，就不会被认为有反抗之意 (107)
100. 对于对方的质问，只要重复其问话，即可表示出你认真态度 (108)
101. 提出反论时，采取请教的方式，较不会给人傲慢的印象 (109)
102. 复述一下对方的意见，可令对方有放心感 (110)
103. “我有话要告诉你”不如“我有话要请你听”来得谦虚 (111)
104. 将公司职员的日常情形，勤于传递给上司，可获得不同的评价 (111)
105. 和上司一同出游的翌日早晨，应比平常更早上班，以加强上司的信赖感 (112)
106. 恪遵在谈笑间所订的诺言，可增加对方认为你很诚实的印象 (113)
107. 一边收拾物品，一边和人打招呼，会给人一种缺乏诚意的印象 (114)

108. 有耐性地听情绪低潮的对方述说，可倍增本身的信赖感..... (114)
109. 假日的访问，穿着整齐可强调你的诚意..... (115)
110. 对待餐厅侍者等第三者的态度，会影响到对方对你的印象..... (116)
111. 对不在场的第三者表示关心，会令人觉得你是一个心思细密的人..... (117)
112. 表现出没必要的“热衷”态度，反而会令对方觉得你缺乏自信..... (118)
113. 要对女部下传递期许感，可故意责骂对方..... (118)
114. 对女性的细心服务和照顾，比任何话都更能表示你的好意..... (119)
115. 对待女性有时也要表现出强硬手段的邀请，才能加强她认为你相当有魅力的印象..... (120)
116. 在初次见面的人面前交叠双腿，易被误认为是个随便的人..... (121)
117. 与人交谈时交叉着双手，易给人傲慢的印象..... (122)
118. “哈腰”的态度和姿势，对表示敬意有效..... (123)
119. 无法赞成对方意见时，把视线转移到旁边或下面，都会令对方有不适感..... (124)
120. “事必躬亲”的姿态，不仅无法表现责任感之强，反而会令对方有不协调的印象..... (124)

第四章 如何表现亲切的魅力

121. 谈话的内容还不如谈话的方法，更能表现出你的好意或积极性..... (130)
122. 令对方产生“你问得很好”的感觉，也是令对方肯

- 定自己的方法之一..... (131)
123. 以共同敌人话题，可增加与对方之间的亲近感..... (132)
124. 和部下强调共同目标，可令对方认为你是一个易于
亲近的上司..... (133)
125. 对初次见面的对方，采取位于旁边的位置，较能迅
速建立亲近感..... (134)
126. 制造自然接近对方身体的机会，可使“心理的距离”
缩短..... (135)
127. 对初次见面的人，有时过于凝视对方的眼睛，反而
会造成不良印象..... (136)
128. 欲使对方笑，还不如听对方的笑话而笑一笑，更能
表现亲密感..... (136)
129. 不论多么琐碎，只要是和对方的共同点，都应该特
别强调，才能产生共同意识..... (137)
130. 把重要人物的名字写在联络簿的最前面，是使人产
生好感的重点之一..... (138)
131. 记住对方所说的琐事，并在有意无意间提出，即可
表现你对他的关心之深..... (139)
132. 不论什么事，先询问一下对方的意见，可表示你对
他的敬意..... (140)
133. 指出对方在服饰方面的小变化，可令对方产生一种
你很关心的印象..... (141)
134. 除了赞美之外，更进一步指出对方应具备何种形象，
是加强印象的方法之一..... (142)
135. “讨教”或“请你帮忙”等刺激对方自尊心的态
度，可使对方产生好感..... (142)
136. 常用“我们”这种说法，可强调和对方是同伴的意味..... (143)
137. 要讲出对对方不利的消息之前，可以先说：“我虽

- 然不相信，但是……” (144)
138. 谈话中呼叫对方名字的次数愈多，愈能提高与对方之间的亲近感 (145)
139. 记住对方的生日等特别的日子，会令对方产生好感 (146)
140. 称赞对方不为人知的部份，可增加对方的好感 (146)
141. 对每次见面的对方都稍加称赞，是获得对方好感的捷径 (147)
142. 见面时间长不如见面次数多，更能增加与对方之间的亲近感 (148)
143. 对对方关心的事提供情报，是令对方产生好感的有力武器 (149)
144. 送礼时送家人比他本人更喜欢的东西，较能加强对方对你的好感 (150)
145. 送礼时送对方以前送过的东西，较易受欢迎 (151)
146. 话还不如信更能表达感谢之心 (151)
147. 要缩短和女性的心理距离，可以叫名字而不称呼姓 (152)
148. 偶尔穿些非正式的服装，可使部下觉得你是一位随和的上司 (152)
149. 要使对方的戒心松懈，可装出不期而遇的样子 (153)
150. 有时主动去找部下说话，可令部下对你产生“平易近人”的印象 (154)
151. 以“第三者”的语气来表现自己的优点，就不会令人产生反感 (155)
152. 在整齐的服饰中加点凌乱，可使你倍增亲切 (155)
153. 要缩短和“紧张的对方”之间的距离，有时也需要表现一些粗鲁的行为 (156)
154. 轻松的语气，会令人产生随和的印象 (157)
155. 要表示自己和公司一体，最好穿着配合公司的服装 (157)

156. 不论是出差或纯粹旅行，为同事或上司带些土产，
容易给人好印象…………… (158)
157. 要防止别人对你产生不通人情的印象，最好故意表
现一些小小的失败…………… (159)
158. 不善言谈之人，可在身上佩戴一些与众不同的小饰物…………… (160)
159. 经常说些个人的口头禅，可加强别人对你的印象…………… (161)
160. 方言可利用为加强自己形象的口头禅…………… (162)
161. 适时地表现一些“小恶”，可创造出极大的吸引力…………… (162)
162. 轻微的伤及对方，有时反而会令对方感觉到你强烈
的爱意…………… (163)
163. 有关风流韵事的交谈，与其谈自己的成功，还不如
谈自己的失败更有博人好感…………… (164)
164. 婚礼上的致词，应站在综观全场的位置…………… (165)

第五章 如何表现开朗的魅力

165. 主动向对方打招呼，可令人产生开朗的印象…………… (170)
166. 重视“最后的道别”，是给人好印象的重点之一…………… (171)
167. 在普通的打招呼话后加一句自己的感想，即可缩短
和对方之间的心理距离…………… (172)
168. 寒暄话说得大声一点，可强调你的开朗性格…………… (173)
169. 话尾说清楚，可表现出你的开朗性格…………… (173)
170. 要谈论自己时，即使是谦虚的话，也不要利用不利于
自己的语气…………… (174)
171. 说话细声细气，会给人阴沉不定之感…………… (175)
172. 接听电话时，适当的表情可使你的声音格外动听，
因而令对方产生好感…………… (176)
173. 声音较尖锐的人，说话速度应尽量缓慢，才不会引

- 起对方的不快感…………… (176)
174. 稍微华丽的服饰, 可使穿着看来较开朗…………… (177)
175. 要给人健康的感觉, 把皮肤晒成麦色是方法之一…………… (178)
176. 与人见面前, 不仅要在镜前研究服装, 同时还要研究表情…………… (178)
177. 以轻快的脚步赴约, 有助于对方产生开朗的印象…………… (179)
178. 当交谈对象是多数时, 对于非话题中心的人也要注意到, 否则会引起对方的不快感…………… (180)
179. 下巴稍往上望的姿态, 容易给人一种傲慢的印象…………… (181)
180. 把内心的紧张坦白告诉对方, 反而能引起对方的好感…………… (182)
181. 以幽默的语气来谈论自己的失败, 可给人一种沉着
的印象…………… (183)
182. 敌对的对方受到称赞时, 如果你一无反应的话, 就会给人阴沉的印象…………… (184)
183. 尽量露出额头, 可表现你的开朗…………… (184)
184. 裤缝笔挺, 手帕也折得整整齐齐, 可给人“规矩”
的印象…………… (185)
185. 领子和袖子口不仅最容易吸引对方的视线, 同时也是令人产生清洁感的重点…………… (185)
186. 蓝色衣服可给人清洁的印象…………… (186)
187. 流着汗与人见面, 会强调你的不洁感…………… (187)
188. 口腔是表现清洁感的最大重点…………… (187)
189. 抽烟时要注意抽烟的姿势…………… (188)
190. 不适合身份的穿着, 会令对方产生轻浮的印象…………… (188)
191. 别认为是夏天就随意配戴白色腰带或穿着白色鞋子, 否则会给人一种轻浮的印象…………… (189)
192. 脏污的鞋子, 会令人产生私生活不够严谨的印象…………… (190)
193. 秋天时还穿着夏天的衣服, 会令人产生寒酸的印象…………… (190)

第一章

如何表现老练的魅力