

nan ren yi sheng bi du shou ce

男人

一生必读手册

沈浩忠
·
编

魅力学

男性

魅力学在现代社会中的重要性
为精益求精者再进一言

告诉你提升 **魅力** 的六个秘密
如何掌握你的性魅力
让现代女性倾心的男性魅力

珠海出版社
新疆青少年出版社

一生必读手册



男性魅力学

沈浩忠 编

新疆青少年出版社
珠海出版社

图书在版编目(CIP)/数据

男人一生必读手册/沈浩忠编
ISBN7-5371-3183-X/C·69

I 男…
II 沈…
III 生活-中国-当代
IV C913

男人一生必读手册

作 者 ■ 沈浩忠
责任编辑 ■ 韩全学 罗立群
封面设计 ■ 杨超

出版发行 ● 新疆青少年出版社
珠海出版社

联系电话 ● 0756-3331403

印 刷 ▲ 番禺市印刷厂
开 本 ▲ 850 × 1168mm 1/32
印 张 ▲ 10 印张 字数 ▲ 200 千字
版 次 ▲ 1999 年 5 月第 1 版

1999 年 5 月第 1 次印刷

印 数 ▲ 1-5000 册

ISBN 7-5371-3183-X/C·69 定 价 ▲ 18.80 元

版权所有·翻印必究

第一章

魅力的基础

第一章

姓氏沿革

第一节

什么是魅力？它对你有何帮助？

在公司的会议室，还没有轮到你发言，你正在焦急不安地等待着。是呀，在这样一个富有参予性的重要场合，你总得奋力竞争一番吧。但就在这个时候，有人登场了——嗨！好家伙，又是一个焦点时刻！

只见他迈着优雅而自信的步伐向麦克风走去，会议室顿时鸦雀无声，全场都为之瞩目。他就这样开始了，面带笑容，洋溢着沉着的自信。出色，真是太出色了，在场的人心里都明白这一点。他那铿锵有力的嗓音，他那轻松自如的语调，他那精心设置的措辞，还有他那优雅而含蓄的外表，把大家给深深吸引住了。

此时此刻，你也许会想：这家伙是谁？怎会如此魅力十足？但你心里明白，给他带来魅力的并不是他的言辞，也不是他的外表，而是他整个活生生的人。这个时候，即便他再穿戴一新，也不能给他的魅力再增添什么了。

你很快发现，随着他言辞的深入，你心中隐伏的一丝妒意也已经在羡慕之情中消融了。因为他不仅仅是晓之以理，他还动之以情。而随着他节奏的加快，他的讲演也在淋漓酣畅中达到高潮。而你呢，不管你是不是他的竞争者，你都情不自禁地与他共鸣了，其感染之深，仿佛演说者所给予的一切，你都会欣然接受。这家伙真是绝了！

一切寓于情理之中

也许你曾经遇到过这么一些人，他们以自己灼灼逼人的热情深深打动了你。而你呢，无论在理智上还是在情感上，都被他们吸引，这种吸引是那样的心甘情愿，以致于你在不知不觉中就去为实现他们的目标而效力。

但不知你有没有这样问过自己：他们的威信是怎么来的？究竟是什么因素构成了这些威信？又是什么东西使得这些人变得那样有吸引力？

难道仅仅是滔滔不绝的言辞吗？要不就是他们在待人接物方面有着天生的圆通？再或者是他们在设计引人注目的形象方面有着秘诀，是这些秘诀使得我们围着他们团团转？

确实，这些都是原因，但又不仅仅是这些，因为缺乏一个更好的术语，所以我们把这一系列品性统统归结到“魅力”一词的名下。

魅力只能意会不能言全。要给它下个定义，就象要界定美学、幸福一样困难。也许每一个人都会有自己的定义，而且这些定义都有效，或至少对他们自己来说是有效的。可惜的是，魅力这个词却被我们用滥了。我们不仅把它用到那些真正能够吸引人们和激励人们的人物身上，比如用在我们敬爱的周总理身上；而且我们还把它用于某些傲慢的体育明星、娇艳的电影明星以及种种蛊惑人心的神师巫婆。这样的滥用，使魅力的内涵变得模糊不清了。

到底什么是魅力呢？我们的理解是：所谓魅力就是这么

一种能力,它通过你与他人身体上、情感上以及理智上的相互接触,从而对他人产生积极的影响。

简要地说,魅力使人喜欢你,即使是他们并不了解你。这种个人吸引力(这个词可与“魅力”一词互换使用),即可以在公众运动的层次上出现,比如政治家领导的运动或社会活动家领导的运动;也可以出现在小范围的日常生活中,比如一个店主使你觉得舒服和得益,你就会心甘情愿地多走一些路去他的商店买东西。

曾经有人类学家这样写道,魅力无论在哪情况下,都涉及了“一种无法表达的强有力的感情纽带”。也就是说,如果把魅力看作是个人内在固有的东西,那它只能在你与他人交往的过程中才显露出来。“魅力首先是一种关系,在这种关系中,领导者和追随者的内在自我,是那样紧紧地相互联系在一起了”。

因此,领导者之能事,就在于出色地建立起这样一些联系。也就是说,所谓领导,也就是建立能量反馈圈的过程。当你与人接触时,能量就发生双向交流。而如果这是一种强有力的接触,那能量就会源源不断地积蓄起来。一旦时机成熟,那能量就会达到相当的高度,无论是领导者还是追随者,也都会感到精神振奋,充满斗志。

你可以掌握得很好

同样地,还要相信这一点:与世俗的看法相反,魅力并不是什么与生俱来的东西,它不像生来就是黄皮肤、黑眼睛。换

句话说,魅力的奥妙并不是在你的基因之中。但是,还要强调一句,魅力也不在你的掌握之外,其实你已经具有魅力,只不过就魅力的拥有方式而言,你与你别人有所不同罢了。

打个比方来说:“如果我们把一个人的能力看作是由一系列桶子组成,那么在这些能力之桶中,有的会全空,有的会溢满,其余的或多或少,都属于桶水”半吊子。但正是这样一些程度不一的“桶子”,组合成了我们的魅力,或至少是组合成了我们潜在的魅力。

如果你的这些桶子全都满了,那么不仅仅是我们,甚至连你本人也会把自己当作神灵看待了。但事实上,并没有人是满的,尽管有一些极具天赋的人,他们也只是差不多接近了这种理想状态。

所以,对我们大多数人来说,能力之桶总是参差不齐的。也许你说服能力的桶于是很充满了,但你适应能力的桶子却是空空如也;也许你是一个很好的聆听者,但在形象表现方面却做得平平常常。

可见,魅力之桶人人得而有之,只是每个人拥有的程度不同罢了。至于如何提高这些桶子的充满程度,这也就是我们将要共同探讨的地方。尤其是对那些常见的薄弱环节,我们将给予特别的重视。

和培养其他的技能一样,增强魅力也需要一个人的持之以恒与反复练习。同时,你还必须充满热情,而且要做到目标明确。也就是说能够有效地引导你的应该是你的热情、你的兴趣、你的激动、你的力量。而这些能力因素,又正是一个好的领导所不可缺少的之源。

丑角的希望

对于那些长得并不算漂亮的人来说,他们能变得有魅力吗?答案是肯定的,只要他们能够行事得法。

例如全球闻名的美国微软公司的创立者比尔·盖茨,他并没有堂堂的仪表,也没有滔滔不绝的口才,但他仍然是一个很不错的领导者。甚至在一些人看来,他还深具魅力。为什么他能够做到这一点?难道仅仅因为他的富有吗?

不!事实上他并不是因为富有才有魅力,相反地,他倒是因为有魅力才富有。对比尔·盖茨来说,他的见识和才智的“桶子”,已经满得差不多要溢出来了。正是这个因素使他成为吸引人的领导者。也许就其他某些“杯子”而言,他还需要再添加些什么呢!

我们曾经就人类的行为,特别是商业行为,进行过长达十余年的研究和写作,社会活动家曾经对许多强有力的社会活动家进行观察并与之交谈。发现并理解了魅力的种种奥妙所在——显然要清楚地把它说出来,还真是不容易!

魅力的七大要素

我们研究了大量的文献资料,通过对历史的回溯,对照过去已有学者的结论和切身的实地调查及多层次的民意测验,

我们发现魅力建立在一块牢固的基石上。它包含的七项能力组成了魅力的本质,我们把这七项能力称为“魅力的七大要素”。

你的静默语

这是你在不知不觉中向周围的人发出的信号。你的眼神,你说话时看鞋的动作,你耸动肩膀的样子,或者是一个不自然的笑容,一次不热情的握手,再或者是穿着不甚得体。所有这些都会形成你的“静默语”——也即你的“形象”。

你的表达能力

你的想法也许会很巧妙,但是,如果不把它说出来,又有谁会知道呢?

你的聆听技巧

对于那些受教育较少,或者疏于训练的人来说,多听听也是一把交流的钥匙,它同样会使人觉得耳目一新。

你的说服技能

这是一项鼓励人们接受你的领导或采纳你的意见的技巧。一个观点,无论它是多么地正确,倘若不被采纳,都将无济于事。

运用时空的能力

同样,这一点也常常被人忽视。事实上,时空的运用,既能促进人际关系,也能打破关系。适应他人的能力

适用他人的能力

不了解他人的风格,而想建立联系之桥,这是不可能的,所以,要努力提高人的行为的适应性,以便建立起良好的人际关系。

你的见识

最后,不论你是一个多么强有力的雄辩者,不论你在建立人际关系上有多大的能耐,也不论你在形象、聆听和利用天时地利方面做得怎么好,你总得有东西可说才好,否则你就是一个空架子。所以,你的知识面是你魅力表现的基础。

可见,并不是某个单一因素构成了个人魅力。事实上,一个领导之所以有魅力,正是由于他有着这么一些联成一体的技巧和方法。

不过,还有一件好事情——魅力并不是建立在智商和遗传的基础之上,也不建立在财产、幸运和社会地位的基础之上。相反地,它可以通过个人努力而加以掌握。所以,在本书的核心部分,你将了解到这样一些秘密,它们教你怎样扩展魅力的因素,怎样把那些“魅力之桶”充实起来。

魅力为什么变重要了

关于魅力,你只要想一想那些你所熟悉的、真正有能力的领导就行了,这种激动又进而感染他们周围人。所以,这样的领导总能激励人们投身于工作之中。

确实,当一个结果尚在疑问之中的时候,当一项大决策迟疑不定的时候,当情况还是晦暗不明的时候,我们总会把目光投向那些有能力的领导者。在我们这个信息时代,几乎每一件事都变动不停,魅力也因而前所未有地受到了重视。

还有一个需要指出的事实是:电视以及我们对视觉形象的普遍强调,已经使具有魅力的人们变得倍有影响力。(我们前面说过,在人格之桶中,体态是静默语的重要组成部分)。随着改革开放的不断深入和市场经济的不断发展,社会用工制度发生了翻天覆地的变化。人们不再象以前那样言听计人,而是各尽所能、各司其职。甚至于那些高级的官员们,也不能仅仅依靠他们自己的头衔,就能迫使人们接受其观点了。

与过去相反,现今的“授权的时代”,同情和支持也已经前所未有地受到重视,丽作为有魅力的领导,他们也自觉地把它们作为自己的行动准则。正因为这样,他们才能够从不同的角度去看待问题,他们才继续努力地寻找着共同的基础。

所有这些事实加起来,使得魅力的重要性不断地得到提高,如果你给自己培养起这种品格,那你就会变得突出和引人注目。为了说明这一点,我们来看一下最近几十年来的美国总统候选人。应当承认的是,总统制政治是一种相当复杂的体制,国家财政状况,公众的情态,敏感问题与不同观念织成的网,还有外部存在的威胁等等,这些因素都会在其中起到作用。

如果我们只考虑这当中个人魅力所起的作用,那就可以这样说,自1960年以来,差不多每一次选举都是更具魅力的挑战者赢了。约翰·肯尼迪击败了里查德·尼克松。(饶有趣味的是,就尼克松和肯尼迪的辩论而言,当时收音机听众确信是尼克松赢了,而电视观众则持有相反的观点。这再次表明

了魅力中视觉因素的重要性。)

接着,东山再起的尼克松击败了乏味的乔治·麦克高文。吉米·卡特,这位在严厉的尼克松时代之后被看作富有“人情味”的候选人,击败了缺少激情的杰拉尔德·福特。罗纳德·里根,也许可算是历年来最富有魅力的候选人,他蝉联了两次胜选。乔治·布什,这个并非特别具有魅力的人,击败了迈克尔·杜卡基斯这个更缺乏吸引力的人。最后,比尔·克林顿击败了布什,并且轻而易举地瓦解了来自那位绝无魅力可言的鲍勃·多尔的进攻。

以多种姿态出现

如果说只有某一种类型的人——他们性格开朗,表情丰富、能与人亲密无间,有时甚至是气势逼人——才能够凭借自己的力量,把任何东西销售给任何人,那末在我看来,这可是胡说。

我们常常见到这样的总裁,他们并不是特别地能说会道,相反倒有些内向;他们没有采用什么高压策略,也不知道有什么奇方妙术。但是他同样屡创销售记录,并能获得顾客的一致好评。这是为什么?

因为这一类推销商具有自知之明,而且还能尽力而为。虽然对于推销商来说,性格开朗和表情丰富,无疑是极有价值的能力;但是有许多种类的销售,其成功与否往往取决于销售什么和销售给谁。对于推销一些需要长期信誉提保的产品来说,比如推销通讯网器材或计算机系统,那些沉默寡言的推销

商倒可能做得更好。因为就在他们的静默神态之中,这些产品的可靠信誉和鉴定权威性已经很好地传递给了顾客,而这一点,那些能说会道的外向型推销商却往往做不到。

因此,那些内向型的推销商也同样可以很有魅力。我们过去常常这样认为,一个有魅力的人要具有许多明星品性才行。但事实上,对于魅力来说,如同销售技巧一样,它能以多种方式、多种姿态出现。它不一定非得光彩夺目和咄咄逼人。

独具风格的魅力



个人吸引力是因人而异的。正如上面已经说过的,我们每一个人都能按照自己的个性,培养出自己独具风格的魅力。

下面五句话都是经验之谈,让你自己判断一下,是不是每一句话都在某种程度上说到了你自己?

①“我觉得自己有这么一种能力,能够舍弃细节直接切入正题。我看重那些关键的事情,看重那些能够影响最终结局的关键因素。我不钻牛角尖。我也决不让与事无关的东西来干扰决策和最后导出结果。”

②“我能促使人们做事。我不喜欢用鼓动这个词,因为那看起来象是我对做事的热情在鼓动着人们,使他们与我共事。但事实上,是他们对我所喜欢的事感兴趣,他们想做的都是些必须要做的事情。”

③“我想,大家是被我的那种判断各种事情和解决各种问题的能力吸引住了。我喜欢尝试前人没有尝试过的办法。我是这么一种人,我会在半夜里醒来说:‘嘿!我有了一个更好

的解决办法了!”

④“我是一个再自信不过的聆听者了。我发现这样很容易到信息。我对这些信息进行组织,并进一步把它们与我的工作联系起来,与我工作中的相关人员联系起来。因为一旦有冲突发生,那可是非常难堪的。我希望每个工作人员能够和睦相处,我自己就是一个和蔼可亲的人。对于事情,我常能深入也能浅出,因此,一切都变得简单易行了”。

⑤“我喜欢新的信息。阅读之后我会有感而发,我常常发动一场讨论或者提出一个新的话题。我拿不准人们是不是喜欢这些,但大多数情况下他们是很有兴趣的。假使在最近的宴会上我提到什么,其余的人都会兴致勃勃地参与进来,讨论也能在热烈的气氛中持续 20 多分钟。而我呢,还真收获不小!”

这些情景,你大概都曾经可能经历过吧?

说真的,这五句话其实出自不同人之口。但很显然,他们每个人都以不同的方式对他人产生了积极的影响。他可能是咄咄逼人,也可能是谨小慎微;可能是很好的聆听者,也可能是功利主义者;可能是和事佬,也可能是高要求者,再或者是兼而有之。

这里的关键是每一个人都会有积极影响他人的能力,只不过这种能力并不都是以老一套的方式表现出来。比如,什么伟大的领袖的吸引力,或者某些容光焕发的名人们的活力。

最后我要说,以上列举的五句话,你若能对号入座,那就请记住它。你现在该对自己的品性有个大致的了解了。因此,在这一基础上你可以大胆前进了。经常你的努力,你会有能力影响他人和说服他人;你将会获得必要的技巧,凡事都将变得游刃有余。

其实并不神秘

有时候要说清魅力是什么真不容易，所以我们常常把它想象成神秘之物，无法理解，也无从把握。但其实它并不神秘也不是什么特别的天赋。它实在是某种可以培养的能力和品性的综合体。通过努力，我们可以学习和运用它。

遗憾的是，长期以来，我们中的许多人还把魅力看作是唯他人所有、唯自己所无的东西。这样一来，就更束手无策了。

但现在我们要告诉你魅力的秘密，你可以把它们用于你的生活、你的工作以及其他社会领域。现在你可以扪心自问，在你的生活中，没有不需要魅力的情况？除非你是北方大森林孤独的野人，除非你是在世外桃源虚掷时光，你总得与人共事和与人相处。因此，要致力于提高自己的魅力；魅力可以帮助你帮助别人吸引到你身边，让他们为你效力。

强化它的力量

要加强魅力的力量，第一步，我们必须认清魅力的各种各样的表现形态。举个例子说吧，我们所熟悉的一些演员和节目主持人，并非初一看上去就给人特别深的印象，但一旦走上舞台或者迈步于镜头之前，他们便开始“闪光”了。这就是一