

文翰人生指南

魅力法则

文翰·编著

- 1. 静止讯息：或者说是静默语，是指通过您的四肢姿式、表情等非语言的方式表达出来的讯息。
- 2. 说话能力：说话能力强的人，大都善于驾驭语言，能够把平凡内容表达得丰富多彩引人入胜，从而为自己的形象增加魅力色彩。
- 3. 聆听技巧：善于聆听的人，才能在真正了解对方的前提下与之沟通，从而走进对方的内心世界。
- 4. 说服能力：若你具备较强的说服能力，则对方自然会被你的魅力所征服，从而会同意你的观点。可以说，变得更有说服力，乃是增强魅力的一项主体工程。
- 5. 适应能力：在生活中，您若能善于辨识他人的性格和习惯且加以适应，那么就可以消除紧张，彼此能够建立起良好的关系。与此同时，您的魅力也从中得以充分展示。
- 6. 运用时空的能力：只有善于运用时空，才能充分利用时间提高自身的素质，凭借空间拓展自己的活动余地，顺应时势以成就事业，从而使自己的人生充满魅力之光。
- 7. 远景规划：要想自己一生充满魅力，必须善于规划远景，惟有如此，人生才有可能取得成功。

M
Miss Faye

中国物资出版社

文翰人生指南

魅力法则

文翰·编著

Meilifaze

魅力法则

文翰 陈毓 晨曦 编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

魅力法则/文翰编著. - 北京:中国物资出版社,1999.10

(文翰人生指南)

ISBN 7-5047-1188-8

I. 魅… II. 文… III. 人间关系-通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 44487 号

中国物资出版社

(北京市西城区月坛北街 25 号 邮编:100834)

全国新华书店经销

北京四季青印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:13.875

1999 年 10 月第一版 1999 年 10 月第一次印刷

字数:300 千字 印数:00001-4000 册

ISBN 7-5047-1188-8/Z·0112

定价:22.00 元

前 言

1971年7月9日晚上,时为美国总统尼克松特使的基辛格心悦诚服地欣然命笔写道:“周恩来脸孔瘦削,颇带憔悴,但神采奕奕,双目炯炯。他的目光既坚毅而安详,既谨慎又满怀信心。他身穿一套剪裁精致的灰色毛式服装,显得简单朴素,却甚为优美。他举止娴雅庄重,他使举座注目的不是魁梧伟岸的身躯(像毛泽东或戴高乐那样),而是他那外弛内张的神情,钢铁般的自制力,就像是一根绞紧了的弹簧一样。他似乎令人觉得轻松自如,但如小心观察就知道并不尽然,那轻快的微笑使人有宾至如归之感,在没有翻译的情况下,也能准确无误地理解英语的含义。他相当机敏,从他的脸上可以明显地看出经过半个世纪的磨炼,使他更加镇定自如,给人留下深刻的印象。”

为什么初次见面周恩来就给人基辛格留下如此深刻的印象?追根溯源,答案就是:周恩来富有魅力。

什么是魅力?从词源上说,魅力一词来自希腊语,原意是“神圣天赋”。后来基督教用它来描述圆融的品性,比如智慧健全以及预见力等。现在,该词的运用已逐渐世俗化,并被赋与特定的内涵和外延。所谓魅力,就是指在秉赋、知识和阅历等因素的基础上形成的人的素质,通过与他人在身体上,情感上以及理智上的交流而表现出来的影响力。

无论是在整个生命历程中还是在日常的工作和学习中,魅力无时无刻不展现出她那迷人的风采和神奇的魔力。

若您拥有足够的魅力,那么在您的人生旅途中就会处处是阳光明媚、莺歌燕舞,从而拥有一个完美旖旎的人生。这主要是因

为,人永远都处在特定的社会关系之中,您的魅力会使您在广阔的社会舞台上如鱼得水,游刃有余,纵使偶遇挫折,也会峰回路转,逢凶化吉,遇难呈祥。

在工作中您若充满魅力,睿智幽默而又平易近人,那么在您下属的心目中,您就会拥有超越权力的权威和号召力。下属心悦诚服地服从和执行您的命令。众志成城地做好工作。

在社会交往中,您若富有魅力,举止潇洒,思维敏捷且言词激越,那么您的言谈举止就会令众人瞩目。大家总会倾慕的眼光注视着您,全神贯注地聆听您的理念和观点,同时会予以衷心的认同,甚至会付诸于行动!

在家庭生活中,魅力同样显示出她魔力般的影响。您若惊若游龙,婉若惊鸿,风度燃料人且激情满怀,那么您的魅力就会如春雨一样时刻润润着自己的爱情和婚姻之花。您的丈夫或妻子则会心甘情愿地与您长相厮守,共计美好的人生。孰不知“冬雷阵阵,复雨雪,乃敢与君绝”,乃是在魅力魔力般的作用发出的千古绝唱。

魅力的神奇作用可谓无处不在,无往而不胜。正是如此魅力引起了人们的倾心和青睐。究竟如何才能使自己光彩照人、魅力四射?这就需要清楚地认识魅力的法则且不断地增加和增强自身的魅力元素。

关于这一点,国外不少学者和进行了广泛的探索和深入的研究,其中美国托尼·亚历山德拉搏所著的《魅力7把钥匙》乃是研究魅力的典范之作。

托尼·亚历山德拉搏是当今美国最富激而又最令人尊敬的学者之一。他拥有《白金法则》、《无操纵销售》、《用人的艺术》、《智者千虑》等十多本专著,其中《白金法则》获最畅销图书奖。亚历山德拉博士同时还是深受诸多高盈利企业热忱欢迎的演讲人。如今,亚历山德拉博士开始探索人们成功且神采奕奕的奥秘,最终他发现,这股难以捉摸又无法抗拒的强大魔力就是魅力。于是他出版

了《魅力7把钥匙》这部杰作。在这本书中,他提出了魅力的七大元素,这些元素也就是魅力的法则。

1. 静止讯息,或者说是静默语,是指通过您的四肢姿式、表情等非语言的方式表达出来的讯息。若想拥有魅力,就必需善运用静止讯息。

2. 说话能力,是指借助语言工具表达自己思想的能力。说话能力强的人,大都善于驾驭语言,能够把平凡内容表达得丰富多彩引人入胜,从而为自己的形象增加魅力色彩。

3. 聆听技巧。即指倾听别人心声的艺术。善于聆听的人,才能在真正了解对方的前提下与之沟通,从而走进对方的内心世界。也正是在这样的聆听中,您的魅力在无声地增长。

4. 说服能力。即指发挥自己的表达并使对方心悦诚服的能力。事实上,我们每天都在从事说服工作,若您具备较强的说服能力,则对方自然会被您的魅力所征服,从而会同意您的观点。可以说,变得更有说服力,乃是增强魅力的一顶主体工程。

5. 适应能力。即指根据他人情况调整自己,顺应他以达到融洽目的的能力。在生活中,您若能善于辨识他人的性格和习惯且加以适应,那么就可以消除紧张,彼此能够建立起良好的关系。与此同时,您的魅力也从中得以充分展现。

6. 运用时空的能力。即指善于驾驭和利用时间和空间的能力。只有善于运用时空,才能充分利用时间提高自身的素质,凭借空间拓展自己的活动余地,顺应时势以成就事业,从而使自己的人生充满魅力之光。

7. 远景规划。即指设计自己的人生,使之纳入特定轨道以达到预期目标的能力。要想自己的一生充满魅力,必需善于规划远景,唯有如此,人生才有可能取得成功。成功的人生才是富有魅力的人生。

根据亚历山德拉博士的理论,我们经过长期精心的策划,隆重

推出这本《魅力法则》。在本书中,我们对构成人生魅力的七大元素和由此而体现出的魅力法则进行了较为系统而深刻的剖析和阐述,旨在为您提高自身的魅力,打开成功之门,点亮一盏明灯。您不必生来就具有魅力,但您可以通过学习获得魅力。这本书将教会您怎么富有魅力,从而拥有一个美丽无限的人生。

目 录

前 言 我们怎样才能使自己魅力四射

——亚力山德拉博士的“魅力法则” (1)

第一章 静 止 讯 息 (1)

一、手足传情,天籁之音 (5)

1. 言不由衷的背后 (5)
2. 手比嘴巴更会说话 (7)
3. “猫着腰”走路的人 (11)
4. 千奇百态的站姿 (15)
5. 坐姿所透露的信息 (18)
6. 举手投足,习以为常 (22)

二、情绪:写在脸上的秘密 (28)

1. 眉来眼去都是情 (28)
2. 蒙娜丽莎的微笑 (31)
3. 多变的嘴巴 (35)
4. 鼻子也传情 (38)
5. 得意忘形与乱了方寸 (40)
6. 喜怒哀乐,真我风采 (42)
7. 做情绪的主人 (44)

三、秀外慧中，魅力丛生	(46)
1. 潜意识与智慧	(46)
2. “神”存于心	(47)
3. 灵性的流露	(50)
4. 抱朴守拙，大智若愚	(51)
5. 情急生智看渊源	(52)
6. 伟人风范，智慧杰作	(54)

第二章 说话能力

(57)

一、说话：一门终生的艺术

(61)

1. 幽他一默，愉己悦人	(61)
2. 巧解尴尬	(64)
3. 一言可以兴邦	(66)
4. 真情所至，金石为开	(69)
5. 情浓爱语比蜜甜	(70)
6. 舌头造就了领袖	(73)

二、能说会道真功夫

(74)

1. 化繁为简，繁简相宜	(75)
2. 生动形象，化腐朽为神奇	(79)
3. 幽默并不困难	(80)
4. 加强修养，充实自己	(84)

三、言谈速成法

(87)

1. 移花接木法	(88)
----------------	------

2. 激将法	(90)
3. 旁敲侧击法	(91)
4. 顺水推舟法	(92)
5. 诱导法	(93)
6. 声东击西法	(94)
7. 归谬法	(97)
8. 以退为进法	(99)
9. 借题发挥法	(100)
10. 欲擒故纵法	(102)
四、谨防祸从口出	(105)
1. “随声附和”得体为宜	(105)
2. 聊天也要有“说法”	(109)
3. 把握分寸, 过犹不及	(110)
4. 切不可卖弄口才	(114)
第三章 聆听技巧	(119)
一、把说话的权利让给别人	(121)
1. 聆听者使人尊敬	(121)
2. 善听不逊于善言	(123)
3. 什么也别谈, 仔细听吧	(124)
4. 与说话人共鸣	(126)
二、聆听连你我, 天堑变通途	(127)
1. 注意听别人的名字, 并且背下来	(128)

2. 有话先好好听 (130)
3. 捕捉话外之音 (132)
4. 让人把话说完 (135)
5. 聆听聊天, 触类旁通 (137)
6. 在真空中倾听 (138)
7. 使对方从容不迫 (140)

三、绝妙听众的绝妙聆听 (140)

1. 用心灵去聆听 (141)
2. 你唱我和, 其乐融融 (142)
3. 生意场上, 更重倾听 (144)
4. 让对方知道你在洗耳恭听 (147)
5. 九阴九阳: “降龙十八听” (148)

四、听人一言, 获益匪浅 (151)

1. 关照自己, 了解别人 (151)
2. 做一次听众, 长五车知识 (154)
3. 曲径通幽, 洞悉心灵 (157)
4. 到什么山听什么歌 (160)
5. 察颜观色后, 语出动人心 (162)

第四章 说服能力 (165)

一、巧舌如簧, 雄辩天下 (167)

1. 奇语避奇祸, 妙言致洪福 (167)
2. 话语机敏锋自出 (168)

3. 舌绽莲花,财源滚滚	(170)
4. 知己知彼,永不言败	(172)
二、情理交融,所向披靡	(173)
1. 借典故如乘东风	(174)
2. 借喻明理,庄谐合一	(175)
3. 替人着想,话就贴心	(177)
4. 同一战壕的人总能最快达成一致	(179)
5. 真情敲开深闭门	(183)
6. 说“不”也含笑	(185)
三、进退自如,心服口服	(186)
1. 敞开心扉说亮话	(186)
2. 攻人莫过攻心	(188)
3. 你一天能说多少个“谢谢”?	(190)
4. 语言中加点“调料”,味道更棒!	(192)
5. 太极心剑柔克刚	(194)
6. 正话反说见奇效	(197)
7. 以退为进,后发制人	(198)
8. 沉默是金,无声胜有声	(200)
四、变幻无穷,招招制敌	(201)
1. 点到为止,见好就收	(201)
2. 层层剥笋,直陈利害	(203)
3. 要求的越多,得到的越多	(206)
4. 出奇制胜,神龙见首不见尾	(208)

5. 循循善诱, 水到渠成 (209)
6. 以柔克刚, 其实我懂你的心 (211)
7. 由远及近, 以迂为直 (212)
8. 反主为客, 换位说服 (215)
9. 声东击西, 夸大其辞 (217)
10. 推心置腹, 开诚布公 (218)

第五章 适应能力 (221)

一、融入他人, 美不胜收 (225)

1. 笑里不藏刀, 和字值千金 (225)
2. 成人之美, 投其所好 (226)
3. 察颜观色, 善解人意 (228)
4. 马屁要拍, 虎须要捋 (229)
5. 让人不是怕人 (230)
6. 七句批评, 三句赞扬 (232)
7. 真心换你心 (233)
8. 光礼不兵, 俘你芳心 (234)

二、莫愁前路无知己 (235)

1. 你敬人一尺, 人敬你一丈 (236)
2. 以诚相交, 老少无欺 (237)
3. 真心赢得刎颈 (240)
4. 危难之时见真情 (241)
5. 言而有信真豪俊 (243)

6. 义薄云天, 财如粪土	(246)
7. 心灵晴空, 候八方友	(247)
三、人情练达, 熟知进退	(249)
1. 在人屋檐下, 切莫抬头	(250)
2. 从奴隶到奴隶	(252)
3. 委屈泪水肚里咽	(254)
4. 绿叶志在衬红花	(256)
5. 揽事不揽权, 光明在眼前	(258)
6. 把情绪锁定	(259)
7. 锋芒不太露, 保一生平安	(262)
8. 两耳不闻, 双目不视	(264)
四、优胜劣汰, 适者生存	(266)
1. 宰相肚里, 万人乘凉	(266)
2. 能忍是海量, 人心自归服	(268)
3. 己所不欲, 勿施于人	(269)
4. 修身不貳, 则无不能祸	(271)
5. 再退一步又何妨	(274)
6. 君子之风, 所向无敌	(275)
7. 人心皆肉长, 得理便让人	(277)
8. 能屈能伸大丈夫	(278)
9. 藏锋匿志, 宾服四方	(279)
五、因人制宜, 各施良策	(280)
1. 适应恋人, 佳偶天成	(280)

2. 适应妻子, 长相厮守 (282)
3. 适应长辈, 树立口碑 (283)
4. 适应上司, 平步青云 (286)
5. 适应同僚, 相安无事 (289)
6. 适应小人, 暗箭不伤 (292)

第六章 运用时空 (297)

一、时间的运用 (299)

1. 浪费时间就是浪费生命 (299)
2. 管理好最缺乏的时间资源 (300)
3. 树立现代人的时间观念 (302)
4. 记录自己的时间消耗 (304)
5. 即时处理可以处理掉的事 (306)
6. 把握今天: 重视一分一秒 (307)
7. 抓住一天中的高效时间 (308)
8. 合理地利用早晨的时间 (309)
9. 善于运用闲暇时间 (311)
10. 尽量避免受干扰 (313)
11. 注意时间运用的效果: 劳逸结合 (314)

二、空间的运用 (315)

1. 宽仁诚信有容乃大: 拓宽自己的心理空间 (315)
2. 心理空间的限定法则: 勿作奸诈之人 (318)

3. 树立距离意识,保留彼此的空间	(321)
4. 与身边的人保持距离	(321)
5. 与陌生人保持距离	(324)
7. 营造自己的社会生活空间;建立良好的 人际关系	(327)
8. 拓宽人际关系的十五条原则	(328)
8. 天时不如地利	(334)
三、时势:时空的统一	(337)
1. 时势造英雄	(337)
2. 时势易法不同	(339)
3. 时势就是机遇	(340)
第七章 远景规划	(343)
一、规划人生,描绘蓝图	(347)
1. 揭开自我的面纱:我是谁?	(347)
2. 定位远景目标	(352)
3. 限囿梦想的因素	(356)
4. 魅力人生始于自信	(359)
二、抬眼界,望尽天涯路	(363)
1. 把握未来潮流	(363)
2. 切勿目光短浅	(367)
3. 一万年太久,只争朝夕	(369)
4. 及时修正自己的目标	(370)