

每天三分钟自我培训，每天五分钟学习

全面提升个人影响力，打造你的黄金软实力

个人影响力，也就是个人魅力，是除了知识，金钱，聪慧，体能，美貌等硬实力之外的个人第一软实力

PERSONAL IMPACT

每个人的
黄金读物



个人魅力

打造你的超级影响力

在7秒钟内给他人留下良好的第一印象

印象的影响力：如何使别人去做你想做的事

身体语言：解读他人的举动并作出决定

让你的声音更有魅力：说服他人是一种艺术

怎样让讲话变得不再枯燥乏味：以影响力去打动听众

敢于说话，勇于表达：在会议期间提高影响力

运用个人影响力获得称心的工作：再争取晋升

用影响力作为联系的桥梁：如何建立强大的人际关系网

个人魅力的具体好处体现在方方面面，包括：

- 得到梦想的工作
- 赚更多的钱
- 能够在他人心中树立威信并说服他们
- 帮你找到心灵伴侣
- 给上司留下好印象
- 拥有完美的人际关系网

[英] 阿曼达·维克斯 (Amanda Vickers) 史蒂夫·巴维斯特 (Steve Bavister) 杰基·史密斯 (Jackie Smith) 著 丁秀芹 孟宪红 译

个人魅力

PERSONAL IMPACT

打造你的超级影响力

〔英〕阿曼达·维克斯 (Amanda Vickers)

史蒂夫·巴维斯特 (Steve Bavister)

杰基·史密斯 (Jackie Smith) 著

丁秀芹 孟宪红 译



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目 (CIP) 数据

个人魅力：打造你的超级影响力 / (英) 维克斯 (Vickers, A.), (英) 巴维斯特 (Bavister, S.), (英) 史密斯 (Smith, J.) 著; 丁秀芹, 孟宪红译. —北京: 中国市场出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5092-0802-1

I. 个… II. ①维…②巴…③史…④丁…⑤孟… III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 187650 号

Copyright © Pearson Education Limited 2009

Copyright of the Chinese translation © 2011 by Portico Inc.

This translation of *Personal Impact: What It Takes to Make a Difference*, first edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号：图字 01—2011—5565

书 名：个人魅力：打造你的超级影响力

著 者：〔英〕阿曼达·维克斯 史蒂夫·巴维斯特 杰基·史密斯

译 者：丁秀芹 孟宪红

责任编辑：郭 佳

出版发行：中国市场出版社

地 址：北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话：编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销：新华书店

印 刷：北京九歌天成彩色印刷有限公司

开 本：710×1000 毫米 1/16 13 印张 180 千字

版 次：2011 年 10 月第 1 版

印 次：2011 年 10 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5092-0802-1

定 价：39.80 元

前言

个人魅力的强大力量

无论何时何地，你所做的一切都会给他人留下印象。即使坐在墙角一言不发，别人也会对你形成某种印象，然而这种印象到底是好还是坏呢？

你是否曾经因为没有给别人留下好印象而与一份工作失之交臂，或者失去职务晋升的机会？你希望更好地感染别人吗？有时你是否想在会议上努力把自己的想法清楚地传达给大家？你愿意更自信地表现自己吗？有没有别人记住了你的同事而忽略了你的时候？

对于以上的问题，哪怕只有一个回答了“是”，你都需要在个人魅力方面有所提高。

为什么需要个人魅力

在我们如今所处的时代，想要成功的话，是需要一种魅力的。正是这种魅力，让你在实现人生的过程中与众不同。每个人都不是一座孤岛，人们彼此需要，相互之间留下印象。人与人的关系要靠言谈举止建立起来，因为在我们独处时，是没有印象可言的。如果你能轻松地与他人建立关系，取得他们的信任，并给他们留下深刻的印象，那么你就更容易从对方身上获得你想要的东西。

个人魅力的具体好处体现在方方面面，其中包括：

- 得到梦想的工作
- 赚更多的钱
- 能够在他人心中树立威信并说服他们
- 帮你找到心灵伴侣
- 给上司留下好印象

- 拥有完美的人际关系网
- 实现你的人生目标

人生目标能够实现多少，在很大程度上取决于你给别人留下的印象如何。不管怎样，人们在最初的几秒钟内就会给一个人定位。如果留下了不良的第一印象，很可能就失去了再次接触的机会。现代人经常忙得是多重任务在身，如果工作中总是关注电子邮件的话，表现自己的时机就会越来越少。归根结底，一个人给别人的印象越好，说明他的人生在握，对自身的命运也更容易掌控。

何时需要个人魅力

什么时候需要个人魅力呢？对于这个问题，我们不妨反问一下：“难道有不需要的时候吗？”不管是工作中还是消遣时，不管在办公室还是工厂，不管在家里还是外面，无论何时何地，我们都需要这种魅力。面试成功需要它，在会上传达思想、作出有力的陈述也需要它。如果你的工作是去销售产品，同他人协商，并且提供客服的话，那么在影响与劝说别人的过程中，魅力对于取得成功至关重要。

如今，无论身处哪一行业，人们都越来越意识到：拥有个人魅力使自己在与对手较量的过程中充满竞争力，相反则会错失良机。在有些方面，你可能已经给别人留下了印象。如果想提高这一印象，让人们在某些问题上对你更有信心的话，在处理人际关系方面，你的能力还有待提高。

何谓个人魅力

我们对此很难下定义，但是只要看到你我的表现，便能心领神会。一个人如果有魅力，在和他人接触之后，这种魅力很快就能表现出来。你可以称它为磁力，也可以说是风度，或是超凡魅力。不管如何定义，这些人的影响力总是为人瞩目。

辞典中对“影响力”的定义如下：

- 一件事情对其他事情的冲击。
- 由于某些因素导致的改变。

对于每个人来说，个人魅力正在于此。我们给别人留下印象，继而又带来某种改变。

个人魅力与个性无关

提到个人魅力，有人就会想到个性十足的那种人，比如那些派对上炫耀夺目、性格外向的中心人物。但与此同时，安静内向的人的低声细语有时比高谈阔论更为震撼。甚至平时被大家认为羞涩的人，也可以表现得很有力度。所以个性如何不是关键，重要的在于你的为人。即使平凡的人也可以留下非凡的印象。

最佳区域模式

事情做过了头，好事也会变坏事。按照下面的最佳范围，你可以最大程度地给人留下好印象。超出这个范围，你的形象就会大打折扣。通常，做事不够果断会带来负面影响，而过于果断则显得咄咄逼人。取得成功的秘诀在于一切恰到好处。

过少	最佳区域	过多
1 2	3 4 5 6 7 8	9 10
声音过小	声音大小刚刚好	声音过大
处于安静状态	具有目的性的活动	骚动不安
不使用手势	恰当的手势	狂乱的手势
节奏过慢	理想的传达速度	速度过快
只有论据	有理有据	例证巨细而无论据
被动	自信	自负
没有吸引力	用魅力征服别人	令人厌烦、阿谀奉承

如果个性和行为举止处于最佳区域，那么给人留下的印象就会是正面的。而在这个区域之外，无论或多或少，形象都会变差直至最终给人负面的印象。

我们真的可以改变留在别人心中的形象吗

答案是肯定的。事实上，许多人做到了，你同样可以。这里指的可不是那种依靠医疗技术彻底改变容貌的美容手术。那样的话，你就不是你自己了。

改变哪怕只有一点点，结果也会大大不同。比如说话的声音柔和一些或者坚定一些，与对方的眼神交流多一些或者少一些，在很大程度上都可以改变别人对你的印象。

印象说明一切

印象能够说明一切。如果你能在短时间内，甚至在对方很忙的情况下清楚地同他们交流，晓之以理，给对方留下美好难忘的印象，那么你的人生就会取得成功。

如果想给别人留下好印象，并且明白该怎么做的话，每个人都能达到自己的目标。这也正是这本书所讲的。遵循书中的技巧和策略，现在的你同梦想中的自己只有一步之遥。本书可以改变你的人生。

前 言 /001

Part 01 相信自己，提高你的个人魅力 /001

“只要下定决心，世上没有什么事情是不可能的。”

Part 02 每个人都是一个品牌 /017

“品牌是一项承诺。”

Part 03 在 7 秒钟之内给他人留下良好的第一印象 /029

“营造良好的第一印象，机会只有一次。”

Part 04 魅力的重要性 /043

“从今天开始，把你遇到的每一个人都看成是午夜即将离世的人，尽可能地表达你的爱心、善良和理解，并在做这些时不要考虑任何回报，这样你的生活将永远不会单调无聊。”

Part 05 用影响力作为联系的桥梁——如何建立强大的人际关系网 /053

“朋友是能了解你、启发你的人。”

Part 06 印象的影响力——如何使别人去做你想做的事 /069

“你不必一定要成为一个影响力非凡的知名人士。”

Part 07 身体语言——一种微妙的语言 /093

“我说两种语言——英语和身体语言。”

Part 08 让你的声音更有魅力 /109

“没有什么可以比声音更能表达心中的自信了。”

Part 09 解读他人的举动 /123

“恰恰相反，华生，你什么都能看出来，可是，你没有从所看到的东西作出推论。”

Part 10 让讲话变得不再枯燥乏味——以影响力去打动听众 /133

“大脑是个很有意思的器官。它从人一出生就开始工作，一张口说话时又变成一片空白。”

Part 11 敢于说话，勇于表达——在会议期间提高影响力 /145

“把每次会议都看做是你实现梦想的机会。”

Part 12 获得称心的工作——再争取提拔 /161

“有备而来还远远不够，你必须作好晋职提薪或接受任何其他巨变的准备。”

Part 13 建立人际和专业关系网 /177

我所认识的最有影响的人始终都是最优秀的网络工——“无论他们走到哪里都能找到朋友”，而且还常跟他们中的大多数人出去吃午餐。

后记：让奇迹出现——变理论为实践 /193

附录：下一步应该做什么？ /196

Part 01

相信自己，提高你的个人魅力

“只要下定决心，世上没有什么事情是不可能的。”

——罗伯特·柯里尔 (Robert Collier)，励志类畅销书作者

你可以在头脑中想象一下这样的场景：只有9岁的刘易斯·汉密尔顿（Lewis Hamilton）走到迈凯轮车队总管罗恩·丹尼斯（Ron Dennis）面前，小汉密尔顿说：“有一天，我也会为迈凯轮效力。”他的这种信念和自信给你的感觉如何？你对他有何评价呢？

很明显，汉密尔顿具备成为世界级的一级方程式赛车手所应有的潜质和毅力，然而真正让梦想变成现实的是他的态度。在你对自己充满信心、专注于某件事物的时候，你已经给别人留下深刻的印象了。

内在决定了外在

你内心的所感所想可以大大地改变别人对你的印象，因为这种感觉就像阳光普照一样，让你的想法洋溢在外。你的情绪、表情和语气都充满自信；你既尊重别人的想法和需要，又能够明确地表达自己的需求。当你信心十足、认为一切皆有可能的时候，事情往往就会变为现实。所以，多数时候，成功取决于你的态度。态度就像润滑剂一样，使你更轻松地影响并感化别人，最终达成心愿。

许多自信的人在说话办事的时候总是不慌不忙。当他们想要发表某些重要看法时，常常镇定自若，满怀信心与激情地说出心中的想法，令人心悦诚服。他们这些外在的表现实际上来自内在因素的驱动，诸如信念、自信、目标和成功的决心。

相信自己，创造个人影响力

对自己越自信，
越容易成功

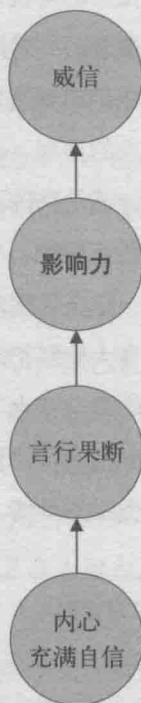
任何人都遇到过对事情毫无把握的情况，然而对自己越自信，越容易成功。意念与信念可以成为人生的积极推动力。曾几何时，同事被你说服，从而贯彻你的想法，而这必将激励你向下一个目标奋进。在你想要得到提拔时，如果担心自卖自夸到头来会廉价推销了自己，那么这种想法会阻碍你的发展。因此，只要懂得如何控制自己的信念，你的影响力将是无限的。

为何自信心特别重要？

当你自信时，就会觉得一切事情都信手拈来。这正是因为相信自己有魅力，所以能够在他人面前表现得随意自然。与你相处时，对方会有一种安全感，他们也更乐于相信你的言辞、接受你的想法、购买你的产品、执行你的计划。这些都源于你话里话外透露的那种自信。而这种自信很容易让人联想到成功，因此，他们自然被你所吸引，并希望得到你的感染。

哪些事会让你不自信？

如果用一个词来概括不自信，那就是“畏惧”。有些人怕犯错、怕失败、怕出漏子，有些人则担心给别人留下笨拙或者能力差的印象而遭人拒绝。



自信是产生影响力的关键

即使有恐惧，也不要让它阻止你的前行

缺乏信心会让事情难以进行。设想一下，如果不用担心失败，你会怎样做呢？如果不在乎别人的评价，你又会如何呢？

你还是会试一试的吧。毕竟不是什么坏事都能让你遇上。

假如你毫不怀疑自己的能力，这种自信的感觉就是对自身信念的一种认同。自信一词来源于拉丁语 *confidere*，“con”意为“拥有”，“fidere”意为“信任”。这个词首先宣扬了对自身的信任，它应该是一种舍我其谁的态度。个人魅力的建立正在于此。

但是人类大脑的工作方式决定了这个词听上去容易，而做起来难。杰夫·汤普森 (Geoff Thompson) 在他的著作《恐惧》中提到：“人生途中充满了无形的对抗。我们体内的肾上腺皮质激素就是为了应对这些而生，所以人们在老去的时候仍然心存希望，这一点不足为怪。”

当我们遇到貌似恐怖的一些事情，比如在公众场合讲话，走进一个全是陌生人的房间，尝试新事物等，这时，大脑便开始暗自权衡，到底是要拼一把，还是临阵退缩呢？体内的荷尔蒙肾上腺皮质激素与皮质醇迅速涌入血液，使我们的心率加快。这样的反应如果应用在工作、跑马拉松或者演讲中，一定会收到非凡的效果。

有些人能够把恐惧掩饰得很好，就像一只游在水面的天鹅，看似平静，其实它的蹼却在水下近似疯狂地运动；还有些人则彻底不把恐惧当回事儿。然而，如何对待恐惧才是克服焦虑心情的关键所在。容易紧张的人可能都经历过类似的事情，比如上学时被要求在众目睽睽之下朗读课文。

励志学习案例 1.1

如果 1 代表不自信，10 代表非常自信，那么从 1 到 10 中，你给别人的印象大约为哪个数字呢？要想多出一两分，应该怎么做呢？

在接下来的几周里，请随时观察你对这个问题的反应，并且试着去发现，到底是什么原因让你的信心增加或者减少。

自我培训案例 1.1 理查德·布兰森 (Richard Branson)

为什么理查德·布兰森会成为千千万万新生企业家的终极目标呢？毋庸置疑，他以个人魅力和职业辉煌征服了所有的人。目前，他在全球富人榜中排名第 263 位，拥有维珍集团及 360 多家子公司。而最令人着迷的莫过于他的特立独行——喜欢夹克衫，从来不穿西装。若用他的一本书名《加油，行动起来！》来概括理查德·布兰森的商业哲学与人生哲学则一点儿都不为过。

如何才能更自信？

以下介绍的是经过验证的一些方法。它们可以让人感觉更轻松自在、更自信。

- 即便顾虑重重，也要大胆放手去做。在这个世界上，许多即使非常自信的人在第一次尝试做某些事情的时候也会有担心。要想消除顾虑，增加人生阅历是一剂良药。打过交道的人越多，心理就会越轻松。比如参加一些人际交往活动后，你就会摸清其中的规律，你的表现也会越来越轻松。

作家苏珊·杰夫斯 (Susan Jeffers) 在她的畅销书《体验恐惧，迎难而上》中说：“忍受恐惧要比抗争恐惧更让人手足无措、令人无助。”这话听上去有些奇怪，但如果仔细想想，确实如此。

在畏惧做一些事情的时候，我们会选择逃避，但同时心里也清楚，将来的某一天，我们还是要面对这一切。对于选择麻木不仁还是从中解脱出来，意念不过在一念之间。正所谓艺高人胆大，只要提高我们处理问题的能力，信心自然会倍增。

- 坚信任何事情都不能尽善尽美。每次都能把心中所想表达清楚是不现实的，因为任何人都有语无伦次的时候。然而这次漏掉的地方，可以利用下次补上。对于很小的错误，什么时间澄清都是可行的。

- 试着享受成为公众人物的感觉，即使不喜欢这种感觉，至少也要学会忍受。生活中，许多人都会幻想别人会如何评论自己。一想到那些负面言论，担心更为加剧。特别是真正处在风口浪尖的时候，这种感觉尤为强烈。害怕别人对自己设计的方案提出问题、害怕委员会设置问题刁难自己、担心回答不上来当众出丑，这时，你应该意识到，其实每个人都有这样的顾虑，每个人都在乎别人的想法。
- 缓解冲突。异议甚至冲突会时有发生。需要认清的是，这种异议往往是对事不对人，大家都是在为问题争论不休。只要明白这一点，提建议、表达心中想法的时候，你就会更自信一些。
- 强调个人长处。人们总是对自身的缺点忧心忡忡。很多时候我们过于自我批评，缩小了优点，而放大了缺点。如果经常在脑海中暗示自己有多么的不行、事情有多么的困难，那么对自身的能力失去信心也不足为怪。与此相反的是，我们更应该看重长处以及艰难时期自己出色的表现。所以，我们可以借鉴成功时的独到之处，以此给他人留下良好的印象。
- 表现出一股自信劲儿。当你表现出自己能行的时候，一切就像踩了油门一样，驶向正轨，向目标急速挺进。如果这股劲头能一直保持下去，那么实际上你已经恰如其分地展示自己了。比如说你想给上司留下好印象、成为提拔对象，那么你所需要做的就是表现出一个被提拔者应有的样子来。

计划好心中的想法，让自己拥有自信

以下是一些简单而又行之有效的方法：

- 构想一下自信的样子。在需要的时候，如果自己好像拥有了可以左右一切的力量，这时你会有怎样的表现呢？

把以前发生的事情像放电影一样在脑海中过一遍的话，比如想起了最

近一场糟糕的面试，这样是会大伤元气的。曾经失败的经历会让你毫无意识地停滞不前。

这时需要做的是忘了这件事情，想象一下自己能够改变什么。如果它仍在你的脑海不停地出现，那么让这段记忆的影像静止、转移、消失殆尽；即使只留下声音，你也会好受得多。所以要从经历中吸取教训，之后就此罢休。

励志学习案例 1.2

回忆一下最近几次你成为焦点的时候。哪些因素让你的表现受到了大家的认可呢？如果你是一位导演，并在执导的影片中扮演一个自信的角色，那么在对你的表演满意之后，请透过自己的视角，回头看看这部有你在其中的片子。这时，假如不满意的话，可以再度揣摩直至心满意足。同理，想象一下自己自信时候的状态，如果和现在的感觉一致，那么你已经成功地表现出了自信。反之，则要像拍电影一样，反复推敲，直到有信心把这部影片搬上荧幕。

- **不要在内心批评自己。**我们的头脑中总是有这样的声音，说自己不够合格。有时，这样的想法可以让我们更明智、以更高的标准要求自己、避免冒险而犯重复的错误。“要是再努力一点的话，我就能做到最好了。”把事情往坏了想，能够承受最坏的结果，这让我们有一种归属感。但是真正感到内疚的时候，我们内心往往会被自己折磨得痛苦不堪。

励志学习案例 1.3

你可以不在内心批评自己，对吗？因为这完全是可以控制的事情。目前你有哪些关注的焦点？对此都有哪些看法？有的时候稍稍改变一下自己的想法，心里可能就会舒服许多吧。这一切就像一名严格的教练同冠军谈话一样，“你是最棒的”肯定会比“你的表现太糟糕了”更让人受到激励。沙德·黑尔姆施泰特（Shad Helmstetter）在他的书《与自己对话时，我们会说些什么？》中谈到了很多这样的例子。

- 善于调整自己的状态。如果在开会的时候或者在社交场合容易焦虑不安的话，那么你应该学会调整自己的状态。你可以通过深呼吸、期待积极的结果或记着你自己与他人同样有着发表意见的权利等方法来保持沉着冷静而泰然处之。

励志学习案例 1.4

请你反复在脑海中回放自信时的片段，让自己再次身临其境地感受那份自信。设想你有一个可以控制的遥控器，那么把这种感觉放大、再放大。用右手捏捏左手，告诉自己这份感觉的确是真实的。

这个动作也可以让你反复体验到这种心境。

如果某一种感觉不够灵敏的话，不要担心，你早晚会领悟到这一点。以上的自信也是行之有效的。

准备，准备，再准备

和生活中的许多事情一样，我们准备得越充分，就会越自信。开会前，你可以把简明扼要的讲稿准备好，以备大脑出现一片空白时参考，还要想好大家可能互相提出的问题。

如果是去参加人际交往活动，那么事先要熟悉这几天世界上发生的新闻，还要了解电视节目的最新动态。也就是说，要时刻准备好和别人闲聊的话题。假如这次活动是围绕着一个议题展开的话，你则需要作好谈论这个话题的准备。

如果对于别人说的内容不甚了解，你可以深入地问问对方，因为人都是乐于谈自己感兴趣的东西，也愿意有更多的倾听者。对于你不感兴趣的那些复杂的细节，你可以礼貌地说上一句，“我先去见一下上司，回见。”