



《财富》500强企业高管教练公开讲授魅力的秘诀

精英的 人格魅力课

[美] 奥利维娅·福克斯·卡巴恩 著

Olivia Fox Cabane

徐言 译

The **Charisma** *Myth*

How Anyone Can Master the Art and
Science of Personal Magnetism



江苏人民出版社

Jiangsu People's Publishing House

精英的 人格魅力课

[美] 奥利维娅·福克斯·卡巴恩 著

Olivia Fox Cabane

徐言 译

The
Charisma
Myth



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

精英的人格魅力课 / (美) 奥利维娅 · 福克斯 · 卡巴恩著 ; 徐言译 . — 杭州 : 浙江人民出版社 , 2018.7

书名原文 : The Charisma Myth: How Anyone Can Master the Art and Science of Personal Magnetism

ISBN 978-7-213-08807-0

I . ①精… II . ①奥… ②徐… III . ①个人—修养—通俗读物
IV . ① B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 133967 号

上架指导 : 畅销书 / 职场励志

版权所有 , 侵权必究

本书法律顾问 北京市盈科律师事务所 崔爽律师
张雅琴律师

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字 : 11-2018-379 号

精英的人格魅力课

[美] 奥利维娅 · 福克斯 · 卡巴恩 著

徐 言 译

出版发行 : 浙江人民出版社 (杭州体育场路 347 号 邮编 310006)

市场部电话 : (0571) 85061682 85176516

集团网址 : 浙江出版联合集团 [http : //www.zjcb.com](http://www.zjcb.com)

责任编辑 : 郦鸣枫

责任校对 : 戴文英 王欢燕

印 刷 : 天津中印联印务有限公司

开 本 : 720mm × 965mm 1/16

印 张 : 16.25

字 数 : 230 千字

插 页 : 1

版 次 : 2018 年 7 月第 1 版

印 次 : 2018 年 7 月第 1 次印刷

书 号 : ISBN 978-7-213-08807-0

定 价 : 69.90 元

如发现印装质量问题 , 影响阅读 , 请与市场部联系调换。

精英的 人格魅力课

湛庐文化
Cheers Publishing



a mindstyle business

与思想有关

Charisma
Myth

01 02 03 04 05

06 07 08 09 10

卡巴恩给了我们很大的帮助。她通过科学知识和引人入胜的叙述方式，对领导力中的魅力做了非常有益的引导，过去我们对这个话题知之甚少。

罗伯特·西奥迪尼
《影响力》《先发影响力》作者

卡巴恩为领导者提供了实用的建议和行动指南，不是让领导者更正直或更权威，而是更加人性化。她关注的是那些真正能带来改变的魅力因素。

劳拉·郎
时代集团 CEO

一些人似乎天生就具有领导气质，另一些人会问：“为什么不是我？”奥利维娅·福克斯·卡巴恩掌握了魅力提升的艺术和方法，在这本书中，你会找到“为什么不是我”这个问题的答案以及增强自己魅力的方法。

迈克尔·福伊尔
OfficeMax 公司联合创始人

奥利维娅·福克斯·卡巴恩揭示了魅力背后的科学道理，让魅力不再神秘。她清晰地说明，与领导力其他方面一样，魅力能够通过有意识的培养和集中训练来获得提升。如果能够系统应用本书的建议，那些想要在世界创造积极影响力的人就会获得关键优势。

埃文·威滕伯格
惠普公司首席人才官

这是我今年读到的最好的一本书。

蒂娜·齐莉格博士
斯坦福大学教授，斯坦福大学科技创业计划执行主任，
《斯坦福大学最受欢迎的创意课》作者

魅力不是天赋，而是一种工具。卡巴恩在这本书中充分论证了这一点。

塞斯·高汀
创业家，营销学家，畅销书《紫牛》作者

我们不可能拥有像亚历山大大帝或者麦当娜那样的魅力，但在卡巴恩的帮助下，我们能越来越接近他们！

马歇尔·古德史密斯
全球高级领导者教练领域的先驱与权威者

卡巴恩完成了一项出色的工作，她把科学发现和个人洞察结合在一起，完整呈现了魅力的方方面面。这本书非常吸引人，内容清晰且充满智慧，提供了很多实用的建议，会带给你不同寻常的良好感觉。

史蒂芬·科布林
斯坦福大学行为科学高级研究中心主任

我们吸收卡巴恩的优秀成果，将其应用在海军战事学院的授课上。这本书将磨炼你的魅力，使你与众不同。事实上，它不仅是一本书，而且是一种自我转化的工具。

塔米·舒尔茨博士
美国国家安全与联合作战部部长，美国海军战事学院院长

实用且具有开创性。卡巴恩令人信服的分析，对魅力元素的拆解，以及实用、易于理解的建议和练习，帮助人们提高个人魅力。非常推荐给正在寻找有效方法和指导的人，这本书有助于提高魅力。

《博客商业世界》

《精英的人格魅力课》轻松易读，将故事和科学研究、战略、应用、技术以及练习做了非常好的结合。

《纽约图书杂志》

如果你对在工作 and 独特生活背景中提高自己魅力的能力非常感兴趣，这本书将对你非常有帮助。

《今日心理学》

职场上打拼 20 年，我希望能够披荆斩棘、战无不胜，更憧憬所到之处光芒万丈、魅力四射。读完这本书，你就会明白，魅力法力无边，但与其说魅力是天赋，不如说是后天修炼所得。专注阅读、用心体验这本书吧，祝你成为喜欢的自己。

孙格非
唯品会副总裁

这本书的作者其实给自己出了一个难题，她在用类似哲学的原理解决当下的生活问题、工作问题，乃至人在社会上的发展问题。这，本身就是个难题。

南宋有个大学者朱熹，他在庐山办了个白鹿洞书院，他强调人的天赋与能力要服

从社会规范和环境，这是宋代推崇理学所致。明代的王阳明和朱熹的侧重相反，他承认人的天赋，但认为人的主要能力和学问来源于后天的努力以及环境的影响。表面看，都有道理，其实质则区别很大。

这本书很有意思，它从第三方的角度来说明一个人可以拥有魅力。这倒与王阳明的理论类似了。即便你没有魅力，也可以在后天的实践中学会魅力。

可见，人不但需要魅力，而且可以通过学习获得魅力。

生而知之者，无。学而知之者，众。人的知识、人的修养、人的行为方式都是人的魅力的有机部分，这些都可以通过后天学习获得。

通过学习就能获取人格魅力，这是本书的核心。这倒是为刚刚走上社会或总是不能得到拥戴的群体提供了可能与希望。所以，我以为，本书内容颇为独到，开卷有益，听者必有得。

刘锡荣
知名收藏家，荣斋主人

每个人都希望自己具有魅力，但大多数人止步于想象与期待，这本书把西方对魅力的先进研究带到国人面前。魅力不断，由心开始，这是一门可以学习的学问。认真通读本书有助于个人魅力与情商的提高，这些都是学校没有教过的。

张洋睿
达领国际精英学院院长

各方赞誉 / I

引 言 魅力不是天生的，你也可以学得会 /001

C PART 1

从心开始，打造魅力的核心

01

魅力，人人可以学习的技能 /009

关于魅力的 3 个误解

离开舒适区，完成挑战

02

魅力 3 要素： 专注当下，影响力，亲和力 /015

专注当下：与对话者产生情感连接

影响力与亲和力：不高冷，也不当老好人

肢体语言胜过千言万语

03 为什么我们无法施展魅力 /031

别让生理上的不适影响你的表现

调整心理不适的 4 大技巧

04 3 步挣脱不适感，扫除魅力的绊脚石 /047

第一步：正视不适感，度过内心的混乱期

第二步：消除负面想法，看见“大猩猩”

第三步：认知重评，转换视角获得满足感

综合运用，重归平静的心境

“大师”的王牌：把注意力集中在不适上

05 4 招构建特定心境，呈现极致魅力 /071

好莱坞大腕的秘密：充分利用你的五感

3 步迈向“亲和力”

用身体影响你的情绪

为关键时刻热身

C PART 2 魅力的风格与技巧

06 最有效的 4 种魅力风格 /105

焦点魅力：专注当下和信心

愿景魅力：信念和信心

友善魅力：亲和力和信心

权威魅力：影响力和信心

4 种魅力，怎么用才合适

07 第一印象效应 /121

黄金法则：利用本能先赢一半

部落标识：根据环境选好衣服

握手的学问：建立关系的第一步

破冰：正确打开话匣子

优雅的开始

08 魅力倾听，魅力表达 /135

魅力倾听的 3 个关键

魅力表达就是建立积极连接

调整语调，让多变的声​​音更有魅力

09 肢体，比语言更强大的魅力工具 /151

提高情绪感染力，让正能量连锁反应

模仿，建立信任和融洽氛围的利器

尊重个人空间

有魅力的眼神

选择正确的姿势

C PART 3

各种情境下如何展现魅力

10 棘手情境，找到微妙的解决方法 /175

与难相处的人打交道的 4 个妙招

调用友善魅力，学会换位思考

4 步帮你有魅力地传递批评

学会道歉，过失也会成为机遇
特殊挑战：通过电话和邮件交流

11 完美演讲，让观众成为主角 /197

架构内容，争夺注意力
设计得体的形象
反复演练，扔掉“刺激物”
控场，让人印象深刻的3个技巧
创造亲密感
停顿，呼吸，降低语速
中场调整
演讲日：进入友善状态

12 危机时刻，大展魅力的关键时刻 /213

第一步：至少保持一定的镇静
第二步：表达高度期待
第三步：描绘一个愿景

13 从容应对魅力的副作用 /219

JALIR，为你的魅力做补偿
小心“安全的茧”，4步帮你软着陆
镁光灯下，你不必随时“在线”
高处不胜寒
魅力的反作用
警告：魅力威力十足，请审慎使用

结 语 享受你的魅力人生 /235

致 谢 /239

译者后记 魅力，影响一生的关键 /243

魅力不是天生的，你也可以学得会

玛丽莲·梦露想要证明一件事。

1955年，盛夏的纽约，玛丽莲·梦露在杂志编辑和摄影师的陪伴下，走进纽约中央火车站。此时正值上班高峰期，站台上挤满了人，没有人注意到玛丽莲·梦露也在一旁等地铁。她上了地铁后，安静地站在车厢的角落里，没有人认出她来，摄影师用镜头把这一切记录了下来。

梦露想要证明：只要愿意，她就可以是光彩夺目的玛丽莲·梦露，也可以是平平凡凡的诺尔玛·琼·贝克（Norma Jean Baker）。地铁上的她，就是诺尔玛·琼。回到热闹的纽约街道的她，就是玛丽莲·梦露。环顾四周后，她打趣地问摄影师：“你想不想看到她？”没有夸张的动作，仅仅只是“摆弄一下头发，摆了个姿势”。就这一个小小的转变，梦露瞬间魅力四射。她的身上似乎散发出一股神奇的魔力，一切为之静止。时间凝结了，周围的人也惊呆了。他们突然发现大明星就在自己的

身边，每个人都瞪大眼睛望着她。很快，影迷们就把梦露团团围住，摄影师“千辛万苦”才把她从人群中解救出来。

一直以来，魅力这个话题总是既有趣又富有争议。每当我在会议或酒会上介绍自己“教授魅力”时，大家就会立刻兴奋起来，他们说：“我一直认为，魅力要么与生俱来，要么没有。”一些人认为这是一种不公平的优势，另一些人则渴望能够掌握它，而每个人都对它着迷。这都没有错，有魅力的人无论是启动新项目、成立新公司，还是建立企业帝国，都能够影响世界。

你是否想过，如果自己像克林顿或乔布斯一样充满魅力，是什么样的感觉？你是否认为自己已经拥有某些魅力，并想提升到更高一层境界；或者希望自己能够拥有这样的魔力，因为你本来是个缺乏魅力的人？我要告诉你的是，魅力是一种技能，你可以通过学习和练习掌握它。

魅力的惊人力量

想象一下，当你踏进房间时，所有人的目光都聚焦在你身上，他们渴望知道你将要说什么，渴望得到你的认可。这样的人生是什么样的？

对有魅力的人来说，这就是生活的常态。只要他们出现，每个人都会被影响。人们就像被施了魔法一样，情不自禁地想要向他提供一切可能的帮助。有魅力的人的生活也令人向往：他们有更多浪漫的选择，拥有更多的财富和经历，却没有过多的压力。

魅力让人喜欢你、信任你、想要追随你。它可以决定，你看上去是一个追随者还是领导者，你的点子是否能够被采纳，你的项目是否能够有效地落地。无论喜欢与否，魅力都可以让世界运转起来，因为它能够让人们心甘情愿地去做你希望他们做的事情。

当然，在商业世界中，魅力也是关键因素。无论你是应聘新工作还是想要在组

织中得到晋升，它都能够帮助你实现目标。许多研究指出，有魅力的人在上司和同事的心中总会得到较高的绩效评价，被认为是高效能人士。

如果你是一位领导者，或是渴望成为一名领导者，魅力就尤其重要。它赋予你更强的竞争力去吸引和留住人才，让人们渴望和你一起工作，成为你的团队、公司的一员。研究表明，相较于那些追随高效但缺乏魅力的领导者的员工，追随魅力领导者的人们在工作中表现得更出色，认为自己的工作更有意义，对领导者的信任度更高。

沃顿商学院教授罗伯特·豪斯（Robert House）写道：魅力领导者“可以让追随者对领导者的使命付出高投入度，并做出超过该使命要求的事情，还可以为此做出巨大的个人牺牲”。

魅力能够使一个成功的销售人员，在同一区域做出比其他同事高出5倍的业绩。对企业家来说，魅力可以吸引投资者，让他们争相送钱上门，没有魅力就不得不向银行寻求贷款。

商业之外，魅力的能量同样不可小觑。有魅力的全职妈妈能够影响自己的孩子、孩子的老师或社区邻居。对中学生来说，魅力是一项宝贵的工具，它能够帮助他们在面试中脱颖而出，在社团中展现领导力。魅力可以帮助职场人在同事中更受欢迎，在社交场合充满自信。有魅力的医生更容易得到病人的喜爱，使他们愿意配合治疗，从而减少医患纠纷。魅力在研究界和学术界也非常重要：有魅力的人更有可能出版著作、从企业得到研究资金，他们的课程也更受欢迎。在讲座后总是被敬仰他的学生所环绕，这也是一位教授有魅力的体现。

魅力并不神秘，它是可以习得的

与大众认知截然相反的是，魅力并不是与生俱来的。如果魅力真的是天生的，

有魅力的人就应该随时都引人注目，但其实不然。即使是最受欢迎的巨星，魅力也可以在这一刻爆发，在下一秒悄然褪去。玛丽莲·梦露能够像轻触开关一般关掉魅力，让人们完全注意不到她，也可以释放魅力，只要她改变一下肢体语言。

近几年大量的研究指出，魅力是某种非语言行为的结果，而不是人们天生或神奇的特质。这也正解释了魅力会有变化的原因：它是否出现取决于人们是否呈现出相应的肢体语言。

你是否有过这样的体验：在某一时刻，感觉信心满满、掌控全局？这一刻，人们被你深深吸引，围绕你发出“哇”的赞叹。但我们通常不会把这一刻与魅力连接起来或者认为自己是魅力的，因为我们总是认为有魅力的人是每一天、每一秒都充满魅力的。事实并非如此！

人们之所以误以为魅力与生俱来，原因之一是这些展现魅力的行为与许多社交技巧一样，在很小的时候就被习得了。事实上，我们通常不会意识到，自己正在学习这些技巧。人们以为自己是在尝试新的行为，观察得到的结果，然后不断修正。久而久之，这些行为就成了本能。

那些有魅力的知名人士都是靠不断努力，一步步积累，才拥有了魅力。但我们认识他们的时候，总是在他们充分展现魅力之时，于是我们很难相信，这些超级巨星并非一直那么迷人。

苹果公司前首席执行官乔布斯被誉为 21 世纪最初 10 年中最有魅力的首席执行官之一，但他一开始并非如此。事实上，如果你看到他早期的演讲视频，就会发现他曾经既害羞又易尴尬，这位你认为魅力四射的人竟然曾经是一个书呆子。乔布斯花了好几年时间来提高他的魅力指数，你可以从他每年的公共演讲中看到他的进步。

魅力与社会学、心理学以及认知与行为科学紧密相关。对它的研究可以采取多种方法，从临床实验、横向与纵向调查研究到定性分析等。同时，研究的对象有总

统、将领、各个年龄层的学生，以及企业中各个层级的管理者。因为有了这些研究，现在我们知道了，魅力是一系列行为带来的结果。

魅力的维度

当我们初次与人见面时，会凭直觉判断这个人是敌是友，是否真的具有相应的能力实现他的意图。能力和意图是我们评估的内容。“你为我移山的本领吗？你愿意为我去做吗？”针对第一个问题，我们想要了解的是，他究竟有多大的能力。第二个问题中，我们试着评估他有多喜欢我们。如果面对一个有魅力的人，你会觉得他能力很强，同时非常喜欢你。

创造魅力的公式其实非常简单。你需要做的就是让对方认为你影响力很强，并且拥有亲和力。因为魅力行为正是这两个品质的结合。“战斗还是逃跑？”这是一个有关影响力的问题。“朋友还是敌人？”这是一个有关亲和力的问题。

这两个品质的基础构成了最后一个魅力维度——“专注当下”。每当人们描述他们看见魅力行为的时刻时，不管他们遇见的是科林·鲍威尔还是康多莉扎·赖斯，人们总会表示，他们感受到对方超级专注当下。

当我在培训高管的时候，专注当下是大家最渴望学会的魅力元素。他们想要增强自己的“领导者专注力”或者“会议专注力”。他们关注这一点是正确的：专注当下在魅力元素中是核心，其他两点都是建立在这个基础之上的。当你和有魅力的人在一起的时候，比如和比尔·克林顿在一起时，你不仅能感受到他的影响力和亲和力，而且能感觉到当下这一刻，他的注意力完完全全在你身上。

实用的魅力学

现在，魅力学已经发展为一门应用科学。这本书的作用是将科学转换成实用的