



PEARSON

提升个人影响力
必·读·经·典

Charisma

The Secrets of Making a Lasting Impression

超凡魅力

塑造出众个人形象的艺术

(英) Andrew Leigh 著
张菲 译

提升个人影响力领域最具实践指导意义和最具影响力的著作之一，
曾经帮助无数人获得成功

书中以经典的ABC理论阐释了通过塑造出众个人形象来打造超凡个
人魅力的有效方法和可操作的最佳实践



机械工业出版社
China Machine Press

超凡魅力

塑造出众个人形象的艺术

(英) Andrew Leigh 著
张菲 译

Charisma

The Secrets of Making a Lasting Impression



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

超凡魅力：塑造出众个人形象的艺术 / (英) 利 (Leigh, A.) 著；张菲译. —北京：机械工业出版社，2013.11

(提升个人影响力必读经典)

书名原文：Charisma: The Secrets of Making a Lasting Impression

ISBN 978-7-111-44251-6

I. 超… II. ①利… ②张… III. 个人—形象—设计 IV. B834.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 235215 号

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号：图字：01-2013-0209

Authorized translation from the English language edition, entitled *Charisma: The Secrets of Making a Lasting Impression*, 9780273761587 by Andrew Leigh, published by Pearson Education, Inc., Copyright © Andrew Leigh, 2011.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Chinese Simplified language edition published by Pearson Education Asia Ltd., and China Machine Press Copyright © 2013.

本书中文简体字版由 Pearson Education (培生教育出版集团) 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括中国台湾地区和中国香港、澳门特别行政区) 独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

本书封底贴有 Pearson Education (培生教育出版集团) 激光防伪标签，无标签者不得销售。

本书是提升个人影响力领域最具实践指导意义和最具影响力的著作之一，曾经帮助无数人获得成功。书中以经典的 ABC 理论阐释了通过塑造出众个人形象来打造超几个人魅力的有效方法和可操作的最佳实践。

全书共分五部分，14 章。第一部分 (第 1~2 章) 介绍了如何找出并明确魅力目标；第二部分 (第 3~9 章) 介绍了如何拥有七种必需的魅力元素：表达流畅、拥有自信、仪态得体、表现真实、富有勇气、充满热情和整洁干净的形象；第三部分 (第 10 章) 探讨了如何营造特殊的吸引力；第四部分 (第 11~13 章) 介绍了如何深入挖掘魅力，具体讲解了微笑的魅力、眼神接触与肢体语言的魅力，领导力如何通过魅力表现出来，等等；第五部分 (第 14 章) 讲解了如何将 ABC 方法整合起来，提供了应用新思路、新行为的实用办法，从而强化你的魅力效应。

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：关 敏

三河市杨庄长鸣印刷装订厂印刷

2013 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm·11 印张

标准书号：ISBN 978-7-111-44251-6

定 价：59.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88378991 88361066

投稿热线：(010) 88379604

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjsj@hzbook.com

人生就是一个推销自己的过程。不管是升学、找工作、恋爱，还是想获得晋升，我们都是在努力取得别人的认可。只有得到别人的认可，方可有所成就。每个人都渴望引人注目，受人尊敬，被接受、被认可。如果要干番事业，更要有能力去聚拢、说服别人为共同的目标而奋斗，让别人服气你、追随你，达成你的目标，这绝不是靠简单的有钱、有技术就能做到的。你需要有令人钦慕、吸引人的地方，这应该就是本书的主题——塑造出众魅力所要达到的目标。我们处的这个时代，交际方式越来越丰富，人的交际面呈现爆炸式的扩张。通过面谈、电话、电子邮件、视频，每个人每天都在与许多人打交道。要在这么多人中给别人留下持久深刻的印象，进而寻觅到成功的机会，让你在芸芸众生中脱颖而出，也变得越来越困难。而这正是每个有抱负、渴望成功的人必须考虑的问题。

安德鲁·利先生所著的本书向我们娓娓道来，如何做才能构筑我们个人的魅力。书中以系统化的 ABC 理论（Aim、Be yourself、Chemistry，目标、真实、默契）为起点展开，分为五部分，深入浅出地论述了主题。书中穿插着大量的实例和作业，可帮助读者不断检视自身的实际情况，从而将本书的思路运用到实践中去，可操作性强，也容易获得良好的实践效果。相信通过本书的学习和锻炼，你能够成为一名更熟练的“推销员”。

翻译本书对我而言也是打造自身魅力的学习、反省过程。书中提到的人们易犯的许多毛病，在我身上也有体现，例如不注重个人衣着形象、记不住别人的名字、在与别人相处时不知如何寻找共同话题等，这都是我欠缺或不够重视的地方。通过翻译本书，我认识到了自己的不足，并决心改进自己以后为人处事的方式，这对我自己交际能力的提高大有帮助。因而，我也成为本书的直接受益者。

原书各级标题本无章节号，翻译时为便于定位内容，而为各章节加了编号。另外，作者在书中举例时指出了许多人名，有些人可能不是大家熟知的，为便于读者领会原书意思，我以“译者注”的形式简单介绍了一些人的情况。还有，书中提及了一些参考书，如有中文版的，我以中文书名为准，并给出了相关信息；若尚无中文版的，我则自行翻译。倘若与日后可能出版的中文版书名有出入，请读者在检索时以英文书名为准。

翻译本书时我正处于自己人生的一段低谷，感谢我的家人王华敏、叶娴、张益硕给予的心理和生活支持，你们永远是我前进的动力！

最后也是最重要的，我想感谢选择阅读本书的读者。市面上讲述魅力的著作尽管不多，但类似话题或更宽泛的话题并非仅此一部，而且每个人的时间和精力都很宝贵，您愿意研读本书，愿意为它投入时间和精力，表明了您对它的信任和期望。我希望本书能有助于您达到目标，祝您成功！

译文力争以通俗通畅的汉语再现原著的内容。由于译者水平有限，可能存在某些疏漏之处，请读者不吝赐教。您的意见、建议能够帮助我们改善本书的质量。也欢迎您发邮件到 zhangfei97@163.com，与我交流本书相关的信息，再次感谢！

张菲

“在你走进住所的那一刻，我能够看出你是特立独行的人。一个真正的英雄豪杰。”这段令人耳熟能详的歌词暗示人们会在眨眼间判断一个人。因此，丝毫不奇怪的是关于长久印象，有个流行的说法就是“你要么成功了一半，要么已经失败了”。

这种想法部分源于产生另类印象的人的性格。有些人往往被认为“魅力十足”，包括那些电影明星、政治家、将军、企业家、发明家和艺术家。

正是任何人都可以拥有魅力的想法，使得产生令人难忘、经久不衰的形象是个困难的任务。那么你希望自己多么令人难忘？你想达到什么程度的经久不衰？并且，为了产生巨大影响，你愿意付出多大的代价？这里所说的，与金钱无关，尽管钱可以买到一些有用的专业帮助，以提高你的影响力。我的意思是你能多么渴望发挥你自然的、内在的魅力？如果你只是钟情于技巧和技术，那么好吧，周围的这些东西已经够多了。然而，倘若你想通过收集即时可用的技巧，来提升你的个人魅力，从现在开始你就已经在做了。

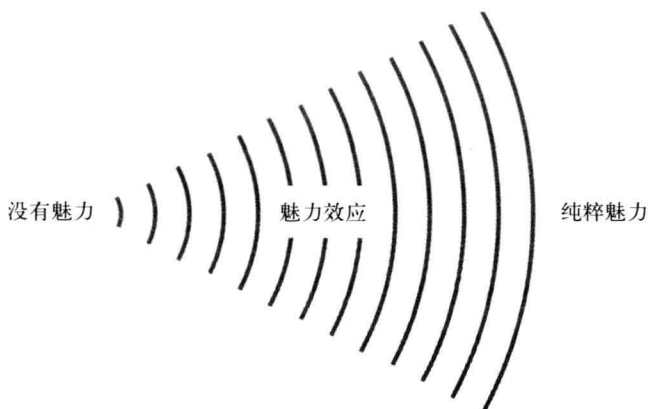
正如某魅力专家所说：“你不能指望人们在不改变观念的情况下，向他们传授有关魅力的技艺。”

不光是拼凑即时可用的技巧——我们有七种途径让你变得更有魅力——我们将对魅力的DNA抽丝剥茧，以此了解它的本质，增强自己的魅力。这样你就能改善自己的表现，

变得魅力十足。也就是说，你将挖掘自己魅力的潜力，以打造更令人难忘的、经久不衰的形象。

看过大型音乐喜剧《芝加哥》吗？女主角的丈夫念了一个生僻的数字，并自称是“玻璃纸先生”。他抱怨说人们对他不闻不问，无视他的存在。他离开房间时，人们唯一注意到他的地方就是门关上了。

“玻璃纸先生”位于“魅力图谱”的一端。这是没有魅力的区域，而你几乎不可能处在这个位置。只有很少一部分人称得上是“玻璃纸人”——全无人的个性，因此他们总是无足轻重。



在“魅力图谱”另一端的人则实实在在地改变了人们的生活。这就是“极致魅力”（Extreme Charisma），如果你拥有了它，你一出场就会倾城倾国。同样，我们中很少有人能归于此类，或者指望能达到这个高度。

是啊，说奥巴马和猫王埃尔维斯·普雷斯利有巨大影响力一点也不假。他们也确有大量东西值得我们学习。但他们的“极致魅力”非常罕见，影响非凡，已经超出了魅力的整体含义，使其超过了我们大多数人力所能及的范围。

在不极端的情况下，为求表达清晰起见，我们将魅力称为“魅力效应”（Charisma Effect），这些是可以学习的。你可以稳步发挥你的魅力，给你遇到的那些人留下强烈、持久的印象。

在熟悉魅力的根源后，你肯定会冒出一些问题。例如，魅力是后天学习

的还是与生俱来的？魅力到底意味着什么？构成魅力的基本要素有哪些？你需要具有成为高效领导人的魅力吗？贯穿本书，我们将解决包括这些问题在内的许多问题。

在第1章中，你将会读到能够增强“魅力效应”但不是“极致魅力”的基本要素。

本书第一部分会探讨魅力的目标。这些将影响你如何与别人打交道，以及你要给别人留下的印象。

尽管富有声望的社会学家马克斯·韦伯（Max Weber）在1947年将魅力看成一种遗传特征，最近的研究表明，魅力是可学习的一套行为。许多行为都是别人对你的体验。第二部分会介绍7种魅力行为。

第三部分将剖析魅力更复杂、更隐晦的方面，人们通常称之为“默契”。你对默契只有一些有限的控制力，但此部分会向你展示，你还是能影响它的。

第四部分更加深入，我们将探讨打造魅力的方方面面，这超出了表现真实和创造默契的范畴。这些方面包括：微笑、眼神接触和肢体语言，还有对于领导力而言魅力意味着什么。

你也许想从头到尾阅读本书，这样很好。同样地，你也可以专注于某个领域，因为你已经明白自己应该发展这方面的能力。抛开以新的举动进行尝试的难易程度不说，最关键的是你要有愿望，要有发挥自己魅力的决心。

也许你想提升自己的魅力效应，不过周围的人可能更希望你保持原样。这有点像减肥。你想这么做，但别人更愿意你肥胖、舒适。所以当你实际改变时，要做好遇到阻力的准备。不仅是你自己的阻力，还有来自其他人的阻力。

致谢

许多人为本书做出了贡献，包括阅读草稿、评审等。在这里，我想特别感谢：

感谢 Happy 有限公司的 Henry Stewart，她帮忙确立了本书的整体思路；

感谢 Maynard Leigh 联合会的下列成员：感谢我的同事 Michael Maynard 主任，感谢他充分细致的观察；个人影响力课程的主任 Bridget Brice、Adrian Jones、Ann Walsh、Barbara Thorn、Bill Britten、Caroline Kennedy、Deena Gornick、John Spencer、Josie Maskell、Rosanna Mason、Steve Bolton 和 Soibhan Stamp；

还要感谢 Maynard Leigh 联合会之外的一些人：德国电信子公司 T-Mobile 的 Roger Taylor、Skandia 的 Ian Cutler、Barclaycard 的 Susan Coulson、Simon Adams 和 Aiden Leigh。

还得感谢 Darion 和 Aiden Leigh 对 charisma-effect.com 网站的技术帮助。

感谢 Pearson 教育出版社的 Samantha Jackson，你从本书策划到最终出版赋予了全程配合，一直给本书以坚定的支持。

最后，我要特别感谢 Gillian Leigh。尽管有繁忙的日程安排，你还是远远超出职责范围，给了本书许多内在的改进和建议。

本书还要献给 Gilly。

出版人的致谢

我们引用了以下受版权保护的内容，在此向著作权人表示感谢：

- 表格

1.2 节中的表格来源于 www.audiencewithcharisma.com 网站（Nikki 2008, Owen）对“释放你的潜在魅力”的许可；

- 文字

第 11 章引用了《卫报》于 2007 年 11 月 28 日（Simon 出版社 Hoggart）上的文章“Smile, though your party's breaking”，后者由卫报新闻与媒体有限公司版权所有。

有些情况下我们已经无法查找到某些引用材料的著作权人，我们会感谢所有愿意让我们引用信息的这些人。

译者序

前言

第一部分 目标：找出并明确你的真实意图

第 1 章 揭开魅力的 DNA 面纱	2
1.1 第一印象	3
1.2 极致魅力	5
1.3 说服	7
1.4 好魅力、坏魅力	8
1.5 魅力之追根溯源	9
1.6 试验	12
第 2 章 魅力目标	14
2.1 愿景驱动	15
2.2 你让别人怎样看待你	16
2.3 你的魅力指数	17
2.4 凸显你的魅力目标	20
2.5 拍场“意念电影”	22
2.6 应对多个目标	24

第二部分 真实：七种必需的魅力行为

第3章 表达流畅	26
3.1 简单解释复杂的思路	27
3.2 令人心悦诚服地沟通	28
3.3 绘声绘色地传达你的信息	30
3.4 说话清晰可辨	31
3.5 恰当运用沉默	36
第4章 自信	38
4.1 “权当”	40
4.2 场合	41
4.3 情商	42
4.4 提高情商的办法	42
第5章 仪态	46
5.1 举手投足的规矩	48
5.2 使用两种类型的力量	50
5.3 精神抖擞	51
5.4 提升自我认识	52
5.5 身体准备	55
第6章 真实	57
6.1 表现真实	59
6.2 我真实吗	60
6.3 检视风格	62
6.4 真实——你的价值	65

第7章 勇气	69
7.1 理智地冒险	70
7.2 向人们提出挑战或问题	72
7.3 有主见并表达出来	74
7.4 坚持你的信仰	77
7.5 接受不同的观点	78
7.6 采用肢体表达	78
第8章 热情	80
8.1 自信与热情	83
8.2 自发性与热情	83
8.3 挑战与热情	85
8.4 活力与热情	86
8.5 风趣、玩笑与热情	86
8.6 热情就是未来	87
第9章 形象	88
9.1 行头	92
9.2 获取帮助	94
9.3 社交失礼	94
9.4 个人修饰	95
9.5 姿势	96
第三部分 默契——营造特殊的吸引力	
第10章 默契	100
10.1 默契	102
10.2 活力	103

10.3 和谐	106
10.4 注意	107
10.5 看上去有兴趣	108
10.6 实践中的人际关系	114
 第四部分 深入挖掘魅力	
 第 11 章 微笑与魅力	 116
11.1 我们为何要微笑	117
11.2 微笑是创造强大魅力的必需因素吗	118
11.3 什么是发自内心的微笑	120
11.4 润饰我们的微笑	121
11.5 微笑的力量	123
11.6 我们有让你微笑的办法	123
11.7 强颜欢笑对魅力有用吗	125
 第 12 章 眼神接触与肢体语言	 127
12.1 肢体语言	128
12.2 姿势	130
12.3 握手	132
12.4 魅力礼节	132
12.5 热身	133
12.6 眼神接触	133
12.7 表现实在	138
 第 13 章 领导力与魅力	 139
13.1 魅力的持续	140
13.2 绝对必要的因素	141
13.3 热情、活力和自信	142

13.4 自信	144
13.5 带来活生生的愿景和目标	146
13.6 构建关系	147
13.7 运用出色的说服技巧	147
13.8 站在舞台中央	148
13.9 承担责任	150
13.10 伪装	150
13.11 没有魅力地行事	152

第五部分 整合

第 14 章 实践 ABC 方法	156
14.1 制订计划	158
14.2 创造默契	158
结束语	159

第一部分

目标：找出并明确你的真实意图

第 1 章

揭开魅力的 DNA 面纱

玛丽莲·梦露（Marilyn Monroe）有一次和朋友一起去购物，朋友很吃惊，因为好像没人认出这位明星。梦露解释说这是正常的，因为她是在台下（off-stage）。为了阐释这一点，梦露“转换到”明星气质。在短短几分钟内，人们便把她围得水泄不通，向她索要签名，推搡着想近距离看看她。

梦露究竟做了什么让情况彻底改观，而且是这么快地改观呢？她开始密切关注周围的每个人，与他们紧密接触（当然还有其他的行动），使他们充分意识到她的存在。他们做出反应时，她也同样做出反应。不久，她的“极致魅力”就像石头掉进池塘里引发的波纹一样传播开来。而先前，她只是平静地将自己的影响局限于她和她的同伴之间。

我们何时“在台上”（on stage），何时“在台下”？这个例子表明，答案取决于实际情况和我们做出的选择。例如，应聘工作时，由于面试尚未开始，你也许觉得自己是“在台下”。然而在你按门铃或者走到前台之前，幕布已经拉开。在你走向前台接待员的时候，在你握手，甚至在你安静

阅读、等待面试开始时，别人已经在形成对你的判断了。

打造出众形象，以对别人产生“魅力效应”，就是要把你天生的能力与人们联系起来，形成一种纽带。你的个人影响力（personal impact）正是你的魅力，这两个术语在本书当中是可以互换的。

在展示加强个人魅力的方法方面，并非只有我一个人在行动。其他人也据称培养出了这种能力，知道如何给人留下深刻的印象。例如，有个方法声称保持活力和对周围环境的密切关注，也就是“聚精会神，不开小差”，就能提升个人魅力。另有一些办法依赖更基本的措施，包括采用恰当的眼神接触，鼓励式的微笑，或者发展所谓“同任何人交谈”的技能。这些当然都是重要的组成部分。

要想提高你的“魅力效应”，即你对别人的影响，是比较容易的，仅仅比学习一门技能稍微复杂些。要想获得比你现在更出众的形象，需要的不只是快速地弥补问题。需要花时间和努力去尝试，去发现、研讨你的自然魅力，然后进行相关处理。如果你考虑了这里提到的方法，就能提升自己的魅力。一句话，这是个历程而不是目标。

21年多来，在梅纳德·利（Maynard Leigh）组织的定期研讨会上，我们已经与几百人一道工作，向他们展示了怎样打造更强大的个人影响力，开发其魅力。本书总结了你会用到的大量经验，而你不用参加特定的培训。然而，如果有机会和这方面的专家花上一两天探讨，有可能会缩短你通往更强大魅力的旅程。

1.1 第一印象

英国皇家邮政的前董事长阿兰·雷登回忆起在一个公司，他曾经跟踪了50个人在十年间的成长过程。尽管都还比较年轻，但他们已经从低级岗位升到董事会下面一级。

“我们最先发现的共同要素，”雷登说，“是招聘他们的高级经理的第一印象，即内心的感觉。那是我们招募标准的一个组成部分：第一印象。”

第一印象的重要性驱动着为了改善魅力而付出的大量努力。虽然理论上