

魅力，是影响一生的关键能力！

魅力



The Charisma Myth
How Anyone Can Master the Art and
Science of Personal Magnetism

Olivia Fox Cabane

[美国] 奥利维亚·福克斯·卡巴恩 著
汤 珑 译

魅力

〔美国〕奥利维亚·福克斯·卡巴恩 著
汤 琰 译

The Charisma Myth
How Anyone Can Master the Art and
Science of Personal Magnetism



图书在版编目 (CIP) 数据

魅力 / (美) 卡巴恩 (Cabane, O.F.) 著; 汤珑译.
—南京: 译林出版社, 2014.2

书名原文: The charisma myth: how anyone can master
the art and science of personal magnetism.

ISBN 978-7-5447-3861-3

I. ①魅… II. ①卡… ②汤… III. ①个人—修养
—通俗读物 IV. ①B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第101297号

书 名 魅力

作 者 [美国] 奥利维亚·福克斯·卡巴恩

译 者 汤 珑

责任编辑 王振华

特约编辑 冯旭梅 武中豪

原文出版 Portfolio/Penguin, 2012

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
译林出版社

出版社地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009

电子信箱 yilin@yilin.com

出版社网址 <http://www.yilin.com>

印 刷 三河市祥达印装厂

开 本 787×1092毫米 1/32

印 张 8.75

字 数 138千字

版 次 2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5447-3861-3

定 价 32.80元

译林版图书若有印装错误可向承印厂调换

Copyright © Olivia Fox Cabane, 2012

All rights reserved

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in
part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, a member of
Penguin Group (USA) Inc.

著作权合同登记号 图字：10-2012-577号

引言

魅力不是天生的

玛丽莲·梦露要证明一个观点。

这是 1955 年的一个炎炎夏日，玛丽莲在杂志编辑和摄影师的陪同下走进了纽约中央车站。虽然这是忙碌的一天，站台上挤满了人，却没有一个人注意到夹杂在人群中等待地铁的她。随着相机快门咔嚓的一声响，玛丽莲登上了地铁，她依旧安静地躲在角落里，没有人认出她。

玛丽莲想证明给所有人看：只要她愿意，她可以在闪耀、迷人的玛丽莲·梦露和平凡、朴素的诺玛·简·贝克中自如转换。在地铁上，她是诺玛·简，而当她重现在纽约的人行道上时，她决定要变成玛丽莲。她环顾四周，然后开玩笑似的问摄影师：“你想看见她吗？”没什么大动作——她只是“晃松了头发，摆了个姿势”。

就这么一个简单的转变，磁场产生了。魔术般的光芒从她的

体内泛出，一切都定格在那个瞬间。时间停住了脚步，人们也是。当他们忽然意识到大明星就在自己身边时，都不可思议地眨巴着眼睛打量着。瞬间，玛丽莲就被席卷而来的粉丝淹没了。摄影师花了惊心动魄的好几分钟才把她从人群中解救出来。

一直以来魅力都是一个充满吸引力与矛盾的话题。每当我在会议或鸡尾酒会上告诉别人“我教魅力”时，他们立马会充满好奇，也常有人说：“我以为这东西是有的人人生来就有，而有的人没有的。”有人把它看作不公平优势，也有人渴望学到它，但无论如何每个人都为之震慑——这也是情理之中的。不论是开创新项目、新公司还是新帝国，有魅力的人影响着这个世界。

你是否曾想过，如果能变得像比尔·克林顿或是史蒂夫·乔布斯那样魅力照人将会是怎样一种感受？或许你已经拥有了一些个人魅力，想把这种魅力带向新的高度；抑或你一直觉得自己不是有魅力的类型，期待着能够学到哪怕一点点“魅力魔术”，无论如何我都有好消息要宣布：魅力是一门可以学到并能够练会的技能。

魅力带给你什么

想象一下，如果你一走进屋子里，人们就会注意到你，期待着听到你将要说的话，并急切地想得到你的肯定，这样的人生将

会是怎样一种状态？

对于独具魅力的人来说，这就是他们的生活方式。大家都被这些人的翩翩风度所影响。他们就像磁石一样使人不由自主地想靠近并竭尽所能为其效力。有魅力的人也往往过着充满魅力的人生：他们有更多的情感选择，挣更多的钱，烦恼也更少。

魅力会使人喜欢你、信任你、愿意被你领导。它决定着你是否将被视为领导者，你的想法是否会被采纳，以及你的项目能多有效率地完成。不管你愿意与否，魅力能让世界围着你转，它能让人们打心眼里想做你让他们做的事。

魅力在商业中的重要性是毋庸置疑的。不论你是找工作还是想在公司里晋升，魅力都能助你一臂之力。很多份研究报道一致显示，具有魅力的人会得到更高的业绩评定，会被上下级一致认为拥有强大的影响力。

如果你是一名领导者，或者立志成为一名领导者，那么魅力是很重要的。它能为吸引及保留人才提供竞争优势；它使别人愿意为你、你的团队或你的公司效力。研究显示，那些跟随着有魅力的领导者工作的人业绩会更好，在工作中会看到更大的意义，也更相信他们的领导者。

就如沃顿商学院的罗伯特·豪斯教授所述，有魅力的领导人“能促使跟随者高度投入到领导者的目标中去，并甘愿牺牲重要的个人利益，还会做出超过责任范围的优异行为。”

魅力是使一个营销者比同行在同区域多卖出五倍的法宝，同时也解释了为什么有的创业者门口总有络绎不绝的投资者，而有的则需要费尽口舌乞求银行贷款。

魅力在商业以外的环境里也同样弥足珍贵。家庭主妇可以通过魅力来影响孩子、孩子的老师以及其他社区成员；高中生在考大学面试或竞选学生干部时，也同样能用到这个法宝。它能使人变得更受欢迎，在社交场合更有自信。有魅力的医生更被患者喜爱，也更抢手，他们治疗的病人会更严格地遵守医嘱，出差错时他们也较不会被起诉。即便在学术研究中，魅力也起着重要的作用：那些有魅力的人更有可能使文章发表，更有可能吸引来研究基金的赞助，也更有可能教到自己最想教的课程。有的教授一下课就被一群仰慕自己的学生包围——这也是魅力所致。

魅力不是天赋，是技术

与人们的普遍观点不同，人不是生下来就有魅力的——并不存在什么天生的吸引力。如果魅力是一种天生特质，那么有些人应该无时无刻不使人着迷，而事实并非如此。即便是最迷人的超级明星，他的魅力也是时而出现，时而缺席的。玛丽莲·梦露就能随时像关掉开关一样切断魅力。想打开魅力的时候，她只需简单地变化肢体语言。

近几年大量研究显示，魅力是由具体的非语言行为生成的，并不存在什么天生或是几近魔幻的个人特质。魅力程度起伏不定的一个原因是：它的存在取决于人们是否正在展现这些行为。

你是否曾经有过那种完全自信、一切尽在掌控之中的感受？有没有让人印象深刻的瞬间，哪怕只是别人的一声赞叹？你不一定认为这些情景与个人魅力有关，因为你觉得有魅力的人时刻都散发着魅力——而事实并非如此。

与很多社交技巧一样，种种魅力行为通常是早年形成的——这也解释了为什么人们会认为魅力是天生的。实际上，人们在学着做出有魅力的举动时，通常没有意识到自己正在刻意学习。他们不过是在尝试着不同的做事方式，并通过结果不断修正着行为罢了——直到那些行为慢慢变成本能的反应。

无数知名魅力人士都是努力地一步步攀向魅力巅峰的。因为我们总是在他们的巅峰期了解到他们，所以无法相信他们并非一贯如此。

人们一致认为苹果公司的前首席执行官史蒂夫·乔布斯是这个年代最具魅力的首席执行官之一。其实他也不是从一开始就那么有魅力的。实际上，如果你看过他的早期演讲就会发现，那时的他给人以腼腆、笨拙的感觉，在过度戏剧化与全然一个科技呆子之间游走。乔布斯的魅力是通过多年的累积而逐步形成的，你也能从他每次的公众露面中看到这种进步。

魅力这个课题一直被社会学家、心理学家、行为及认知科学家广泛研究。研究的方式是多种多样的，从临床实验、横纵向调查研究到定性解读分析。研究的对象包括总统、军事领袖、不同年龄的学生以及不同等级的公司管理者——从底层经理到首席执行官。托这些研究的福，我们现在知道了魅力是由一系列行为构成的。

魅力行为是什么样子的？

初见一个人时，我们会本能地感受到此人是敌是友，以及他能力如何。“你能帮我搬起一座山吗？你会愿意为我这样做吗？”我们从第一个问题中判断对方的能力，从第二个问题中判断对方有多喜欢我们。当你遇到一个有魅力的人时，你会觉得他既有很强的能力又非常喜欢你。

魅力公式实际上非常简单。你只需要使别人觉得你兼备力量与温情就行了，因为魅力行为恰恰展示了这两种特征。“战或逃”是个力量问题，“敌或友”则是温情问题。

最后一个方面是专注于当下的能力，它也是力量与温情的根基。当人们描述亲身经历的魅力时刻时——不论是见到科林·鲍威尔、康多莉扎·赖斯或是某些宗教领袖——他们都会提到那些人对他人所表现出的全神贯注。

高管们最常提出的要求就是让我培训他们的专注能力，他们想因此提高总裁风度或是在董事会上的风姿。他们重视这点是完

全正确的：专注是魅力的核心元素，是其他一切的基石。当你身处魅力高手周围时——比如说，比尔·克林顿——你不光会感觉他充满力量与温情，还会发现在每个时刻里他都完全与你同在。你能感受到他的存在——这就是他的专注能力使然。

实用的魔术

魅力已经是一门应用科学了。在这本书里，我会把这门科学转化成实际的、有直接应用价值的工具，并能够带来可衡量的结果。你将系统地学到如何提升魅力，还会得到适用于真实生活的小练习。你不必像那些在反复尝试中摸爬滚打的人一样，这本书会为你提供已经被经验证明为有效的工具，以助你找到提升魅力的方法。

提升魅力是需要努力的，有时你需要做困难、别扭，甚至让你望而生畏的事，但你将得到的回报也是丰厚的——不论是从自己还是他人的认同角度来说。你需要管理自己的心态，了解自己的需求，懂得何种行为能增强你的魅力并加以施展。

这本书会引领你完成这个过程，它会为你提供具体的方法，帮你施展魅力的三要素：专注、力量与温情。当你对这三点加以运用时，你会感觉到个人吸引力的提升。如果你本来就有很强的吸引力，那么你将能够更精准、娴熟地驾驭这种力量。你还将学

会如何在不同情景中选择最符合自身个性与目标的魅力类型。

你将窥探到魅力人士的头脑与身体中发生着什么。我还将带领你深入理解让那些我曾培训的首席执行官们关起门来自我挣扎的是什么。

你将在这里找到实用的魔术：从大量科研成果中提炼的特殊知识将向你展现魅力的实质与原理。你将得到运用这些知识所需的见解与技巧。世界将成为你的实验室，每当你遇到他人时都将有机会练习。

一旦你掌握了基础，就能继而学习如何在困境中施展魅力了，例如如何在跳槽时谈判，如何应对难以对付的人，如何演讲等。当你学会了如何随心所欲控制魅力时，你便得到了魅力人生的真谛。

你将会变得更有影响力、说服力，懂得如何启发他人，也将学会如何展示魅力——那种穿过屋子时让所有人发问“哇！他是谁？”的能力。

引言 魅力不是天生的 / 1

01 1 魅力是人人可以学习的技巧 / 2

魅力是 2 魅力三要素：专注、力量、温情 / 7

一门实践课 3 身心舒畅是展现魅力的前提 / 25

4 清除负面情绪，魅力由心而发 / 44

5 重要场合，预演让魅力更有保障 / 72

02 6 魅力的四种风格和适用情况 / 110

发现属于 7 社交中的魅力：亮相、交流、退场 / 130

你的魅力风格 8 听的魅力，说的技巧 / 146

9 传递魅力，肢体更胜言语 / 165

03	10 魅力解决六大沟通难题 / 192
迎接现实	11 魅力演讲的九大要点 / 218
中的魅力挑战	12 危难之中展现不凡魅力 / 235
	13 消除魅力“负”作用 / 241

结语 你还是你，只是更加强大 / 260

鸣谢 / 264



01 魅力是一门实践课

有些人总能轻易被接纳、喜欢，能让人感到很强的吸引力，甚至能影响周围人的想法和决定。人们或许不会说，但心里都在想：他真有魅力！魅力究竟是什么？不必天生外向，不必外表迷人，也不必改变个性，只要学习并练习完善特定的行为，你也能立刻充满魅力。

魅力是人人可以学习的技巧

1868年，盛夏的伦敦，威廉·格莱斯顿与本杰明·迪斯雷利竞选大英帝国首相一职。这是维多利亚时期，也就意味着胜者将统治半个世界。在大选的前一周内，两人恰好都曾与同一名年轻女子共进晚餐，媒体很自然地向她询问对二人的印象。她说：“跟格莱斯顿就餐后，我觉得他是全英国最聪明的人，但是在迪斯雷利面前我觉得我才是全英国最聪明的人。”

猜猜谁赢了大选？没错，就是那个使对方自我感觉既聪明又有吸引力的人：本杰明·迪斯雷利。

不论刻意与否，有魅力的人总是会用特定的行为带给对方特定的感受。任何人都能学到并完善这些行为。实际上，研究人员在控制实验中能够随意提升或降低参与者的魅力，就像操纵遥控器那样。

与人们通常对魅力的误解正相反，你不必天生外向，不必外

表迷人，也不必改变个性就能散发出魅力。不论你的起点在哪里，都能提升个人魅力并在商业及日常生活中得到丰厚的回报。

最常见的魅力误区便是觉得一个人必须天生热情洋溢、外向开朗才能有魅力。一项很有意思的研究结果显示，你能成为非常有魅力的内向性格的人。当今社会过度重视与外向性格相关的技术与能力，以至于内向人士有时不得不觉得自己有缺陷，不善处事。其实内向并不是不治之症，相反，你将会看到对于某种魅力而言，它还是强大的优势。

觉得没有迷人的外表就没有魅力是另一种错误理解。无数魅力人士并不符合标准审美观。通常来讲，人们不会觉得丘吉尔长得帅或是性感，但他无疑是史上最强大、最有影响力的领导人之一。

是的，好的外貌的确能带给你一些优势，但即便没有迷人的脸庞和傲人的身材，你依然可以魅力四射。实际上，魅力本身就能使你看上去更有吸引力。当研究人员让参与者在对照实验中展示一些特定的魅力行为时，他们的吸引力也有显著的提高。

还有同样重要的一点：你并不需要改变个性。你不需要为了变得更有魅力而强迫自己改变个性或者做有悖于天性的事。

实际上，你只需要学一些新技巧。

通过对魅力的培训，你将学会如何采取富有魅力的姿态，如何使目光交流更加温暖，以及如何控制语调以抓住别人的注意力。