

<<个人魅力>>

图书基本信息

<<个人魅力>>

内容概要

魅力是一个人智慧与人格的体现。
如果有了魅力，你肯定会受到社会的推崇。
难道个人魅力是与生俱来的吗？
回答当然是否定的。
本书将教会你怎样通过思维、语言、行为、情感表达、工作表现进入魅力宝库，从而自如地展现自我，在今天的商业社会中取得成功。

<<个人魅力>>

作者简介

安德鲁·杜布林博士，美国罗切斯特理工学院管理学教授、工业心理学家。

<<个人魅力>>

书籍目录

鸣谢前言第一章 个人魅力能为你做些什么第二章 通过语言和思维模式生动地表现魅力第三章 通过表达情感获得魅力第四章 通过非语言技巧生动地表现魅力第五章 通过夸奖他人增强个人魅力第六章 你可培养的领袖品质第七章 建立联系的具体行为和态度第八章 运用幽默充分显示魅力第九章 通过神经语言学的计划编排来获得魅力第十章 通过你的工作展现个人魅力附录：为第八章所作的妙趣横生的回答

<<个人魅力>>

章节摘录

斯科特·麦克尼利，太阳微系统公司(SUN ML-CROSYSTEMS INC.)的首席执行官，是一位富有热情和号召力的领袖。

他是硅谷最受人们尊敬的经理之一。

他的话语激励着太阳公司的职员。

当他在评价竞争对手的产品，微软的视窗和微软操作系统(MS—DOS)时，他形容那是“在马粪上搅奶油”。

他把他做生意的宗旨之一描述为“扭屁股取乐”。

斯科特·麦克尼利的丰富多采的表达方式说明富有个人魅力的人借助不落俗套、丰富多采、令人难忘的语言来使他们的言语生动活泼。

通常他们创造出自己的表达方式，或者使用新鲜的词语。

(例如，富有魅力的人们不本会说“这不是火箭科学”或者“有失才有得。”)

使用有说服力的、强有力的表达方式 在适当的场合使用某些单词会增加言语的说服力，从而增强魅力。

如果自然得体并且富有诚意地使用这些词，那么它们将会对别人产生影响并且对他们起到激励的作用。

当今的时髦词语通常具有较强的影响力。

注意这里强调了当今。

过去的时髦词语的影响力就弱。

下面提供了一些强有力的、有说服力的表达方式的例子：

告知小组成员你要他们发挥他们的

创造潜力，而不只是让他们提一些建议。

告诉别人身处变革的中心，而不是悄悄地吸收利用重要的新的工作方法。

只要某一项目在进行之中，你就可用某事马上就要完工了这样的话。

提出你要雇员们粘住客户，而不是光说你要他们建立良好的工作关系。

假如你在提供新的服务或产品时已经考虑了客户的需要，就说你所提供的东西是由客户推动的。

假如你认为公司应该从所犯的错误的中受益更多的话，就说公司应该变成一个学习型组织。

要求小组成员一次成功，而不是要他们避免犯错误。

当你的部门赢得了一场部门间的争夺或者在竞争中中标时，说你已经把他们打垮了。

“打垮”要比赢更强有力(当它与微波炉有关时，则另当别论)。

狂热地欢呼，捧腹大笑，兴奋得大叫都能增强你的魅力以及提高你的领导效率。

人们用他们自己的情感反应对你的情感作出反应。

重要的一点是，除非你能使别人产生情感反应，否则他们是不会对你产生好感的。

尽管策略地表露情感是二种有效的人与人之间相互影响的技巧，但是并不是人人都会使用这种技巧的。

策略地表露情感需要某种技巧。

它需要很强的自我克制能力和约束力。

你还得注意你想要对别人广小的影响，例如想引起别人对你事业的支持。

下述建议有助于你有效地表露情感： 把情感的表露用于不寻常的场合。

否则你会显得感情不成熟，因而不能成为别人的楷模。

当情感的表露与一个人通常的行为产生巨大反差的时候，情感的表露就特别有效。

记住 你不用极端地表露情感仍然可以做到善于表达感情。

通常善于表达情感和表露极端的情感这两者的结合极大地有利于增强魅力。

直言你的感情。

作如下的陈述：“我很失望，我们又一次没有达到目标。

”或者“我感觉出奇地好，闪为我们的产量超过了所有人预料的40%。

<<个人魅力>>

” 全神贯注地使你的神经系统产生与你的情感相对应的高点。比如，当你在大声叫嚷时，假如你瞪大双眼，大发脾气，这样就比你内心不感到愤怒更为有效。

即使内心没有这样的感觉，也要练习表露积极和消极的情感。一个富有魅力的人在需要时只要一按按钮，就能表露情感。

对你情感的表露进行彩排。

拍摄自己在积极和消极地表露情感时的录像。

在拍摄之前，心里记住一两个貌似真实的可以表露情感的工作场所的情景。

即使你对表演并不在行，你也会从处理你的情感的机会中受益。

我至此主要在讲为了产生惊人的效果而进行突然的情感表达。

此外，可以策略地用另外一种表露情感的方式增强个人魅力。

经常性的微笑是对情感表露的最为从小的策略性利用。

甚至在你内心情绪不能让你微笑的时候也要微笑。

在工作中微笑有许多众所周知的好处。

经常性地微笑的人们会：	更可能得到雇佣	被解雇的可能性较小	更可能得到良好的业绩评估
	更可能受到客户的肯定		比不经常微笑的服务人员更有可能得到数额更高的小费
	更有可能被提名担任主管的职位		但是，太多虚假的微笑有很大的不足之处，它对你的精神和身体的健康都不利。

被迫长时间微笑的人更有可能染上诸如吸毒和酗酒之类的不良行为、有一次调查表明，觉得被迫进行虚假微笑的服务人员甚至会产生性功能障碍。

为了尽可能减少由虚假微笑带来的问题，特别注意应该带来微笑的某一情境下的某种因素。

然后对那种情境报以微笑。

例如，作为领导，你可能会因在危机中某些雇员所表现出的消极态度而感到心灰意冷。

不过，你可能会对他们十分幼稚以及自欺欺人的行为觉得好笑。

和别人建立关系的一个人道的方法是做一个积极培养他人，积极进取的人。

这样的人能促进别人的成长。

有魅力的人通常积极培养他人，但是很多并不特别有魅力但很善良和为别人着想的人同样也是如此。

积极培养他人的人能对人持肯定态度，给人以支持，而且特别会去发现别人身上的优秀品质。

危害他人的人和积极培养他人的人持相反的观点，因为他或她总是对消极的方面纠缠不休。

想象一下下面的情景，了解一下积极培养他人的人和危害他人的人之间的不同。

会计师杰森走进一间办公室，见有两位同事正在闲谈。

一位是一个积极培养他人的人，另外一个危害别人的人。

带着一副担心的表情，杰森说道：“对不起，有件事打扰一下，有人能帮我一下吗？我正在给新加坡发一个传真。

传真机却处于重拨模式。

凭经验我知道电话公司把每次重拨都按另一次通话计算。

这样一次通话的长话费，我们可能会花费几百美元，我已使劲按停止键，但是机器一直处于重拨状态。

” 简尼特，那位积极培养他人的人，说道：“我不是一个传真机方面的专家，但是由于我不是传真机信息发生故障时的当事人，因此我会很冷静，可能能帮帮你。

” 阿列克斯，一位危害别人的人，对简尼特耳语道：“要杰森把传真机操作手册拿出来。

如果你现在帮助他，你就会发现每一次他需要帮助时，他就会在你身边。

” 如果你长时间地倾听危害别人的人的谈话，你有可能会觉得没精打采，情绪低落和精疲力尽。

危害别人的人被认为是精力吸血鬼，因为他们吸走你所有的精力。

积极培养他人的人，正相反是对人持肯定态度，充满激情，以及给人支持的，这些行为增加了他们的魅力。

要促进别人成长的这么一个思想态度使人意识到大多数人有自我实现的需要，尽管人们对这个需要的程度不大一样。

<<个人魅力>>

你可以和同事和下属之间建立这样的关系，比如和他们分享新的技术，剪下重要的新闻报道，或者告诉他们你发现的一个重要的新的在线文件。

你也可以向他们推荐适合他们职业利益的一本书或一次研讨会。

做一个积极培养他人、对人持肯定态度的人是一个一辈子的过程而不是一个任意运用的策略。然而，有意识努力去做一个积极培养他人、对人持肯定态度的人，有助于你培养正确的思想倾向。做下面的小测验让你对在工作环境中乐于助人的倾向性有一个初步的深入了解。

早在神经语言学计划编排问世以前，运用恰当的时髦词来边立融洽的关系就已成了有说服力的交际的一个公认的原则。

NIP一个更为独特的促进作用是让你运用通过具体感觉传递的语言。

口头交际特别强调三个模式：视觉、听觉和动觉——人们一般使用的是“触觉”。

如果你仔细估计一下你要施加影响的对象偏爱的模式，你就可能会让你的交际更加侧重他或她偏爱的模式。

通过视觉来思维的人通常运用诸如下面这样的表达方式来反映他们偏爱的交际模式：“我明白你在讲什么。

” “我了解情况。

” “我明白你的意思。

” “我更注意你在说的话。

” “你说的话现在我清楚了。

” 以听觉模式进行思维的人经常运用这些表达：“这个听起来对我来说似乎不错。

” “我听懂了你在说什么。

” “你听见我说的话吗？” “那听起来似乎很重要。

” “如果我没有听错你的话。

”

.....

<<个人魅力>>

媒体关注与评论

前言 为何有些人并不具备最出众的才华，没有受过一流的教育，或者并不美貌绝伦，也不是出身良好却能实现如下目标？

获得高收入	更经常的升迁	没有被裁员
被挑选到重要领导岗位任职	获得更有意义的专门任务	当选
做成更大的买卖	得到公司预算的很大份额	建立了成功的企业
他们的圈子里拥有杰出人物	找到并保持拥有更多有趣的朋友	更易找到和吸引充满浪漫情调的搭档
拥有众多的打网球、打高尔夫球或垂钓的好朋友	人们可以用多条可能的原因来解释为什么有些人获得如此多的优势。	

或许他们就是运气好；或许他们拥有良好的人际交往的技巧或者知道如何在上班时以及下班后耍弄手段。

可以想象，他们把所有三种因素结合了起来。

我的研究和观察揭示出一个更为深刻的原因。

工作和个人生活成功的主要因素是具有个人魅力。

这一术语指一种富有魅力和富有领袖气质的迷人的、鼓舞人心的个性。

个人魅力是诸如拥有良好的人际交往的技巧和说服能力等其他成功因素的基础。

大多数人把个人魅力和它的最主要的内容——领袖气质，看作是并非人皆有之的一种神秘品质。

按照这种逻辑，有些人通过遗传获得了能使他们变得富有个人魅力的品质。

其他的人则注定要过一种缺乏魅力的生活。

实际上，个人魅力就像人类行为的其他方面。

有些人因为强烈个性而更易变得富有个人魅力，并且他们的这种强大的性格特点的形成十分自然。

尽管其他人的个人魅力相形见绌，但是也不会完全没有。

这就如同有些人聪明绝顶，另外一些人则稍逊一筹——但是几乎没有人会毫无智力。

较为乐观的是，绝大多数的人们能够开发魅力的实用与有效的方面。

有研究表明，魅力和领袖气质的某些方面——诸如经常性地表达情感，可以通过学习获得。

.....

<<个人魅力>>

编辑推荐

魅力是一个人智慧与人格的体现。
如果有了魅力，你肯定会受到社会的推崇。
个人魅力是与生俱来的吗？
回答是否定的。
本书将教会你怎样通过思维、语言、行为、情感表达、工作表现进入魅力宝库，从而自如地展现自我，在今天的商业社会中取得成功。
此书是管理丛书中最具典范意义的一本，可读性和实用性极强。

<<个人魅力>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>