

羊皮卷丛书



成功的个性

CHENG GONG DE GE XING

羊皮卷
འགྲུ་སྒྲིག་ཡིག་ཆ་



中国戏剧出版社



羊皮卷丛书

成功的个性羊皮卷

叶可行 主编

中国戏剧出版社



图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷丛书/叶可行主编. —北京:中国戏剧出版社, 2005. 11

ISBN 7-104-02305-4

I. 羊… II. 叶… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 133117 号

羊皮卷丛书

责任编辑:张榕 李宝云

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100089

电 话:84042552(发行部)

传 真:84002504(发行部)

电子信箱:fxb@xj.sina.net(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京海德印务有限公司

开 本:850mm×1168mm 1/32

印 张:166

字 数:2800 千字

版 次:2005 年 11 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-104-02305-4/C·217

定 价:566.00 元(全二十册)

版权所有 违者必究

目 录

第一篇 迷人的个性	(1)
什么是个性	(1)
发挥想象力才有迷人的个性	(4)
积极的品格最具魅力	(6)
个性是成功的基石	(8)
性格就是力量	(18)
第二篇 成功的性格	(34)
惊人的毅力	(34)
别吝惜自己的同情	(47)
节俭	(51)
集中精力	(61)
在困境中崛起	(70)
做事善始善终	(78)
第三篇 自励的修炼	(95)
怎样战胜自卑	(95)
化解虚荣	(98)
如何克服猜疑	(103)
克服嫉妒	(108)
控制贪婪	(111)

直击懦弱·····	(116)
远离狭隘心胸·····	(119)
战胜刚愎自用·····	(125)
第四篇 拥有好口才 ·····	(129)
求同存异避免冲突·····	(129)
学会倾听·····	(134)
夸奖别人·····	(141)
第五篇 拥有好人缘 ·····	(152)
如何建立你的人际关系·····	(152)
利用人际资产·····	(156)
一缕温情征服人心·····	(158)
“礼”服人的学问·····	(162)
轻松征服不同性格的人·····	(166)
委婉拒绝征服人心·····	(172)
第六篇 笑的魅力 ·····	(176)
微笑的魅力·····	(176)
笑容应急术·····	(178)
说笑话的秘诀·····	(180)
运用智慧的幽默·····	(182)
笑里藏刀的批评法·····	(185)
微笑安慰法·····	(187)
第七篇 坦然走向成功 ·····	(190)
平静对付冷遇·····	(190)
轻松化解言语失误·····	(194)
坦然面对遭人怀疑·····	(198)
及时摆脱尴尬境地·····	(201)



目 录

坦然面对指责	(205)
第八篇 勇于认错	(210)
勇气	(210)
决心	(217)
勇敢	(226)
认错的艺术	(243)

第一篇 迷人的个性

什么是个性

什么是迷人的个性？

当然是能够吸引人的个性。

但是，是什么使个性能够吸引人？让我们在此发掘其中真相。你的个性是你的特点与外表的总和，这些也就是你和其他人所不同的地方。你所穿的衣服、你脸上的线条、你的声调、你的思想，你由这些思想所发展出来的品德，所有这一切都构成你的个性。

你的个性是否令人喜爱，是另外一回事。

很显然的，你个性中最重要的一部分，就是你的品格所代表的那一部分，也就是外表上看不出来的那一部分。你的衣服式样，以及它们是否适当，毫无疑问地构成了你个性中很重要的一部分，因为人们都是从你的外表获得对你的第一印象。

即便是你握手的态度也密切关系到是否将因此吸引或排斥和你握手的人。

你眼中的神情也构成你个性中的一个重要部分，因为有些

人能够由你的眼睛看穿你的内心；看出你内心深处的思想，看出你最隐秘的念头。

你身体的活力——有时候称作个人魅力——也是你个性中的一个重要部分。

有一种方式，你可以用来表现你的个性内容，使你的个性能够永远引人喜爱。这个方式就是——对其他人的生活、工作表示深切的关心与兴趣。

为了说明这个道理，拿破仑·希尔叙述了自己的亲身经历：

有一天，有位老妇人来到我的办公室，送进来她的名片，并且传话，她一定要见到我本人。我的几位秘书虽然多方试探，却无法诱使她露出她访问的目的及性质。因此，我认为，她一定是位可怜的老妇人，想要向我推销一本书。同时，我想起了母亲，也是一位女人，于是我决定到接待室去，买下她所推销的书；不管是什么书，我都决定买下来。

当我走出我的私人办公室，踏上走道时，这位老妇人——她站在通往会客室的栏杆外面——脸上开始露出了微笑。

我曾经见过许多人微笑，但从未见过有人笑得像这位老妇人这般甜蜜。这是那种具有感染力的微笑，因为我受到她的精神影响，自己也开始微笑起来。

当我来到栏杆前时，这位老妇人伸出手来和我握手。一般来说，对于初次到我办公室访问的人，我一向不会对他太友善，因为如果我对他表现得太友善了，当他要求我从事我所不愿做的事情时，我将很难加以拒绝。

不过，这位亲切的老妇人看起来如此甜蜜、纯真而无害，因此，我也伸出手去。她开始握住我的手，到这时候，我才发现，她不仅有迷人笑容，而且，还有一种神奇的握手方式。她很用力的

握住我的手，但握得并不太紧。她的这种握手方式向我的头脑传达了这项信息：她能和我握手，令她觉得十分荣幸。

在我的公共服务生涯中，我曾经和数千人握过手，但我不得有任何人像这个老妇人这般深通握手的艺术。当她的手一碰到我的手时，我可以感觉到我自己“失败”了。我知道，不管她这一次是要什么，她一定会得到，而且我还会尽量帮助她达成这项目标。

换句话说，那个深入人心的微笑，以及那个温暖的握手，已经解除了我的武装，使我成为一个“心甘情愿的受害者”。

这位老妇人十分从容，好像她拥有了整个宇宙一般。（而我当时真的相信，她拥有这种时间。）开始说：

‘我到这儿来，只是要告诉你（接着，就是一个在我看来十分漫长的停顿），我认为你所从事的，是今天世界上任何人都比不上最美好的工作。’

她在说出每一个字时，都会温柔但紧紧地握一握我的手，用以强调。她在说话时，会望着我的眼睛，仿佛看穿了我的内心。

在我清醒之后（当时的样子仿佛昏倒了，这已经成为我办公室助手之间的一大笑话），立即伸手打开房门的小弹簧锁，说道：

‘请进来，亲爱的女士，请到我的私人办公室来。’我像古代骑士那般殷勤而有礼地向她一鞠躬，然后请她进去‘坐一坐儿’。

在以后的四十五分钟内，我静静聆听了我以前从未听过一次最聪明而又最迷人的谈话，而且，都是我的这位客人在说话。从一开始，她就占了先，而且一路领先，一直到她把话说完之前，我一直不想去打断她的话。

她一坐在那张大椅子上之后，立刻打开了她所携带的一个包裹，我以为是她准备向我推销的一本书。事实，确实是书，是

我当时主编的一份杂志的合订本。她翻阅这些杂志，把她在书上做了记号的部分都一一念出来。同时，她又向我保证说，她一直相信，她所念的部分都有成功哲学作基础。

在她这次访问的最后三分钟内，在我处于一种完全被迷惑，而且能够彻底接受别人意见的状态下，她很巧妙地向我说明了其所推销的某些保险的优点。她并没有要求我购买，但是，她说明的方式，在我心理上造成了一种影响，驱使我自动想要购买。而且，虽然我并未向她购买这些保险，但她仍然卖出了一部分保险。因为我拿起了电话，把她介绍给另一个人，结果她后来卖给这个人的保险金额，是她最初打算卖给我的保险金额的5倍。

我们都是人类，而且或多或少有点自负。

在这方面，我们都很相似——我们将会以莫大兴趣聆听那些能够谈论我们内心深处问题的人所说的话然后，出于一种回报感，当这位说话者最后把谈话的内容转移到与他自己有切身关系的方向时，我们也会津津有味地听着。到了最后，我们不仅会买下对方所推销的东西，还会说：“这人真是太好了。”

发挥想象力才有迷人的个性

一般而言，在每种事业中都有两种人——生产者和消费者。目前的趋势是，找出某种方法，把这两种人拉拢在一起，以减少中间的剥削。

如果找出缩短生产者与消费者之间距离的方法，那么，你等于已经制定出了协助这两种人的计划，你就有权分享你为消费者所节省下来的金钱，同时也有权分享你使生产者所赚到的一

部分利润。

但必须警告你的是，不管你所制定出来的是什么样的赚钱计划，你最好要使这项计划能够减轻消费者的负担，要对生产者与消费者同样的公平，而且不可太贪心，不可妄想把眼前所见到的一切利益全部吞下去。一般消费者对于从他们身上获取暴利的奸商，虽然很有忍耐力，但是他们的忍耐毕竟是有限的，即使是最狡猾的奸商也不敢贸然地超过这个限度。；

你可以垄断钻石市场，把那些从南非地下挖掘出来的白色宝石的价格哄抬得很高，即使这样做，你也不会遭到什么责难。但是，当食品、衣服及其他生活的必需品的价格开始暴涨时，有些奸商很可能就要遭到愤怒群众的责骂与攻击了。

如果你渴望发财，而且也有足够的勇气承担随着财富而来的负担，那么，你不妨把一般人获得财富的普通方法颠倒过来，以最低的利润把你的商品及货物卖给这个世界，而不是尽量向这个世界赚取你应得的利益。福特发现，对他自己最有利的办法，就是尽量提高工人的待遇，不是尽量少付工资给他们，而是在利润许可的范围内，尽量多付工资给他们。他同时也发现另一个对自己最为有利的方法，在其他汽车制造商不断提高他们汽车售价的时候，他却反而降低了福特汽车的售价。结果，福特成功了。其他很多汽车商却失败了。

也许有一些相当不错的计划，可以使你尽量去压榨消费者，却不会受到惩罚，但是，从长远的观点来看，如果你能效法特定的计划，并加以实行，那么，你不但可以获得更多的利润，而且也可以更为心安理得。

你常常会听到约翰·洛克菲勒遭人辱骂，而这些辱骂洛克菲勒的人，大部分纯粹出于嫉妒，因为他们渴望拥有洛克菲勒的

财富,但却没有赚这笔财富的能力。不管你对洛克菲勒有何观感,你都不要忘记,他最初只是一位低微的簿记员,他之所以能爬到今天这种巨富地位,完全是因为他有能力组织并指挥智力与能力比他差的其他人。我记得很清楚,尚未成功之前的洛克菲勒先生,必须花 25 分钱买一加仑的煤油,而且必须扛着这个大铁筒在大太阳底下步行回家。现在,洛克菲勒的车子却可以把煤油送到你家的后门口,不管是在城里,还是在城外的农场,他都可以把煤油送到,而价钱却只有原来的一半。

只要洛克菲勒先生能够把这项民生必需品的价格降低一半,谁还有权利来责骂他呢?他本来大可轻易地把煤油售价定为一加仑半毛钱,但如果他真的这样做,我十分怀疑他今天是否还能成为一位百万富翁。

我们之中的很多人都想赚大钱,但每 100 个人当中,有 99 个人一开始就会拟定计划,经由这个计划来赚钱,而且完全只想到如何以各种方法把钱弄到自己的口袋中,却丝毫未想到“要以服务来换取报酬”。

积极的品格最具魅力

你也许会以最漂亮、最新款式的衣服来装扮自己,并表现最吸引人的态度。但是,只要你内心存在着贪婪、妒嫉、怨恨及自私,那么,你将永远无法吸引任何人,却只能吸引和你同类的人。物以类聚,人以群分,因此,你可以确定,被吸引到你身边来的,都是品格与你相同的人。

你也许会可以做出一个虚伪的笑容,掩饰住你的真正感觉,

第一篇 迷人的个性

你也许可以模仿表现热情的握手方式，但是，如果这些“吸引人的个性的”外在表现，缺乏热忱这个重要因素，那么，它们不但不会吸引人，反而会令人逃避你。

拿破仑·希尔认为，真正迷人的个性必须具备以下几要素：

1. 养成使你自己对别人产生兴趣的习惯。而且你要从他们身上找出美德，对他们加以赞扬。

2. 培养说话能力，使你说的话有分量，有说服力。你可以把这种能力同时应用在日常谈话及公开演讲上。

3. 为你自己创造出一种独特的风格，使它适合你的外在条件和你所从事的工作。

4. 展示一种积极的品格。

5. 学习如何握手，使你能够经由这种寒暄方式，表达出温柔与热忱。

6. 把其他人吸引到你身边，但你首先要使自己“被吸引”到他们身边。

7. 记住：在合理的范围之内，你惟一的限制就是你在你自己的头脑中设立的那个限制。即：如果自己不限制自己，根本就可以更广阔。

在这7项因素中，第2和第4因素是最重要的。

如果你能具有这些好的思想、感觉以及行动，便可以建立起一种积极的品格，然后学习以有力及富说服性的方式来表达你自己，那么，你将展示出迷人的个性。因为你将可以看到，从这里面可以发展出此地所描述的其他美德。

具有积极品格的人自然有很大的吸引力，而这种力量有时看得到有时看不到。但只要你一走进这种人中间，即使他一句话也没有说，你仍会感觉到那“看不到的内心深处的力量”。

现在要提醒你注意,发展“迷人个性”所需要的七个因素中的第一个。

“与他人友好相处”的好处并不在于这个习惯可能为你带来金钱或物质上的收获,而在于它能对养成这个习惯的人的品格产生美化的效果。

你自己和蔼可亲,将会使其他人感到快乐,你也会得到快乐,而这种快乐是无法以其他任何一种方式获得的。

改掉你自己喜欢吵架的脾气,不要向人挑战,不要进行没有用处的争吵。取掉你用来看生活的“忧郁”的有色眼镜,使你看清楚生活中友善的明媚阳光。把你的“铁锤”丢掉,停止敲打,因为你一定知道,生活中的大奖是颁给建设者,而非破坏者的。

建设房子的是艺术家;把房子拆掉的是买卖破铜烂铁的旧货商。如果你是一个有着满腹牢骚的人,这个世界将不会乐于听你诉说你的尖酸刻薄的“胡言乱语”。但是,如果你是一个带着友谊和乐观的人,这个世界将会很高兴地聆听你说的每句话。

拿破仑·希尔指出满腹牢骚的人绝不会是一个具有迷人的个性的人。

综上所述:迷人的个性所具有的积极品格如下:

1. 善于谈话。
2. 懂得微笑。
3. 不吝惜自己的同情。

个性是成功的基石

在人的个性中有些东西是摄影师无法捕捉,画家无法描绘,

雕刻家也无法塑造的。“个性”是一种微妙之物，人人都能亲身感受它，但是却没有一个人能够刻画它，没有作家可以在传记里记录它。尽管如此，它却和人生的成功紧紧相连，起着极大的作用。

个性是一种难以名状的品质，有些人拥有极其非凡的个性，例如布莱尔或林肯，发表演说时只要一提到他们的名字，听众们便如痴如狂，无比热情地欢呼鼓掌。克雷也正是因为他独特的个性而成为选民们的偶像，韦伯斯特和索姆奈同样也是伟人，但他们就没能像布莱尔和林肯那样激起人们哪怕十分之一的自发热情。

一个历史学家评价道，在衡量科苏特对大众的影响时，“我们首先考虑的是演讲者的体形，然后是衡量他的性格。”假如我们有足够强的洞察力和足够细致的观察能力，我们就能确定一个人的性格，而且还能对他所交的同学和朋友作出精确的判断。事实上，因为我们经常从人们的能力来推测他们将来可能从事的职业，而不将他们的人格魅力当做一种成功的资本，所以我们常常会被误导。然而，人的个性在人生的前进路上是和智力与教育同样重要的。实际上，我们经常看到一些能力平平，但性格很好、举止得当、富有魅力的人，这种人非常容易超越那些智商很高的“天才”。

这里有一个例子能非常明了地说明个性的影响力：一个演说家在发表演讲时能像暴风骤雨般带动他的听众，然而一旦这些演说词被打成铅字，就丧失了他原来的个人感染力，而几乎再也无法打动人心了。这些演说家的影响力完全依赖于他们的现场风度——他们自身流露出的气质与个性，这比他们说了什么或是做了什么更为重要。

某些特定的个性远远胜过美丽的身体和有用的知识。个性

的魅力是天赐的财富，它能左右最强硬的人，有时甚至能控制一个国家的命运。

我们总会有意无意地被拥有这种魅力的人所影响。当我们碰见他们时，我们有一种升华的感觉，他们能释放出一种无与伦比的潜力。我们扩大了视野，感到一种新的力量激荡全身，体验到了一种信仰，仿佛长久以来一直压迫我们的巨石被移开了。

尽管可能只是第一次见面，但我们已经能用一种使自己都震惊的方式和这样的人交谈，我们能超越自我，更清楚、更雄辩地表达自我。他们激活了我们深藏的自我，他们引导我们发现了更深邃、更优秀的自己。在他们的气质影响下，我们的脑海里塞满了各种各样以前从来没有出现过的冲动与渴望，生命马上具有了一种更崇高的意义，一种要比过去做得更多更好的热切渴望——它在我们的心中如同熊熊大火般燃烧着。

可能就在几分钟以前，我们既悲伤又失望，然而突然之间一个具有这样强大影响力的人打开了我们生命的缺口，并且暴露出我们隐藏的潜力。悲伤变成了快乐，绝望变成了希望，灰心变成了信心。我们接触到了美好的世界，梦想着更崇高的理想，至少在这一瞬间，我们发生了改变。过去平庸懒散、没有方向的生活立刻没了踪影，我们充满信心、满怀希望，下决心以我们新发现的力量与潜能为将来进行不屈不挠的奋斗。

和具有这样个性的人接触，哪怕只是一分钟，我们就感到加倍增长了体力和智力，好像两台大型发电机加倍增强了通过的电流，我们再也不愿离开他们，惟恐丧失我们新生的力量。

从另一方面讲，我们常常遇到使我们感到畏缩和无用的人，当他们接触我们时，我们感到不寒而栗，一阵严冬的寒风在炎热的盛夏席卷了我们；一种冰冷、紧张的感觉传遍了我们全身，让

我们感到自己突然变得渺小，力量与能力消失殆尽。当他们出现时，我们再也不能微笑，就好像在葬礼上不能发笑一样，他们带来的抑郁空气冷却了我们的一切冲动，他们一出现，我们就丧失了扩展的空间，就像阴沉沉的乌云突然遮蔽了灿烂明媚的夏日天空。他们投在我们身上的阴影使我们充满了莫名的、茫然的不安。

我们能明显感觉到这类人根本不认同我们的渴望，和他们在一起时，我们不再有什么雄心壮志。当他们在我们周围时，我们值得称赞的目的和追求突然萎缩，显得毫无意义而又愚蠢。情感的魅力消失了，生活似乎失去了热情和色彩。这种个性的效力是使我们丧失勇气，而我们只想尽快逃离。

假如我们对这两种个性进行研究，我们将发现两者最大的区别是，第一种个性的人由衷地喜欢自己，而第二种个性的人则不。当然，这种能极大影响所接触到的人的个性和吸引人们注意的迷人魅力，都是天生的禀赋。但是，我们应该看到，有些人毫不自私，真诚地关心他人，为能帮助朋友而发自内心的高兴，举止文雅、待人亲切，他们不论走到哪儿都具有极强的影响力。他们能使接触他们的人备受鼓舞和打起精神，他们受到所有人的信任和喜爱。如果我们愿意，我们也能培养出这种性格。

极富魅力的个性是难以言喻的，有时我们也把这种神秘的事物称之为性情，它比任何一个能够衡量的能力和可以评定的品质都重要得多。

许多女性天赋这种完全依赖于自身的神奇魅力，她们通常是一些十分普通的女性。一个明显的例子就是，一些女性能够比拥有王权的国君更能自主地操控自己的生活。

在社交场合，当谈话进行得拖拖拉拉、聊无生趣，人人情绪