

Mode Fabao Shi Meili

我的法宝 是魅力

周凡棋 李 婷 编著

航空工业出版社

我的法宝是魅力

周凡棋 李 婷 编著

航空工业出版社

北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

我的法宝是魅力/周凡棋, 李婷编著. —北京: 航空工业出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 80183 - 899 - 5

I. 我... II. ①周...②李... III. 个人—修养—通俗读物 IV. B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 160372 号

我的法宝是魅力

Wode Fabao Shimeili

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话: 010 - 64919539 010 - 64978486

北京地质印刷厂印刷

全国各地新华书店经售

2007 年 1 月第 1 版

2007 年 1 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

印张: 13.5

字数: 208 千字

印数: 1—8000

定价: 22.00 元

目录 contents

Part 1 完美的第一印象

形象法则

- 1 美丽的仪表是比任何介绍信都有用的推荐书 / 4
- 2 恰到好处的眼神让人对你好感倍增 / 9
- 3 富有魅力的声音能使人“上瘾” / 12
- 4 亲切的表情比华服更吸引人 / 15
- 5 一个举止得体的人才会受到欢迎 / 18
- 6 气质是不需要什么举动就能迷住人的才能 / 22

Part 2 塑造你的亲和力

亲切法则

- 1 亲切的态度会把大家吸引到你身边 / 28
- 2 学会宽容，你就能把敌人变成朋友 / 32
- 3 做一个好人，但是绝不要做“滥好人” / 36
- 4 改变不良性格，你将会左右逢源 / 39
- 5 幽默感为你的人际关系加分 / 43
- 6 谦恭，只有谦恭才能叩开他人的心门 / 47

Part 3 小细节让你有大收获

细节法则

- 1 每记住一个人的名字就意味着你将收获一个朋友 / 52
- 2 学会做一个好听众是让人喜欢你的一条秘诀 / 56
- 3 少说“我”多说“你”说话常用“我们”开头 / 60
- 4 两只手相握是拉近两颗心最有效的武器 / 64
- 5 打动人心的最佳方式是谈论别人感兴趣的话题 / 67
- 6 切记，对他人的私生活要保持礼貌的距离 / 71
- 7 要想得到友谊每个人都应该学会发自内心地为别人喝彩 / 75

Part 4 成为语言“艺术家”

语言法则

- 1 想让别人乐于和你交往，就多说风趣又机智的语言 / 80
- 2 把话说到别人心坎上，别人才会对你好感倍增 / 83
- 3 比起反对者，人人都会选择喜欢赞同自己的人 / 87
- 4 不要轻易和别人争论，那会把你们的友谊画上句号 / 90
- 5 一个合乎情理的回答即使是拒绝也会让人愉悦 / 94
- 6 说话之前要先想清楚会不会伤害到别人 / 98
- 7 要获得他人认可，没有任何事情比适当的说话时机更能起到作用 / 102

Part 5 从心底尊重他人

尊重法则

- 1 你的重视能使他人焕发出巨大的热情 / 108
- 2 人们对你心生愉悦，往往因为你对他们有礼貌 / 112
- 3 不要把别人的好视为理所当然，要时常记得感恩 / 116
- 4 你越让别人觉得自己重要，你在别人心里就越有分量 / 121
- 5 自己不能胜任的事，千万不要轻易答应别人 / 124
- 6 有意见应当坦率地交换看法，不可以背地诽谤 / 128

Part 6 保持积极的心态

心态法则

- 1 坦然地面对和接受批评，能够把危机化为转机 / 134
- 2 不要把坏情绪带进办公室，那会让大家都疏远你 / 138
- 3 抱怨不停，只会让他人烦躁，让自己陷得更深 / 143
- 4 你用什么样的眼光看世界，世界就会用什么样的方式回报你 / 147
- 5 拥有自信的态度会让你充满魅力 / 150
- 6 视工作为乐趣，人生就是天堂；视工作为义务，人生就是地狱 / 153

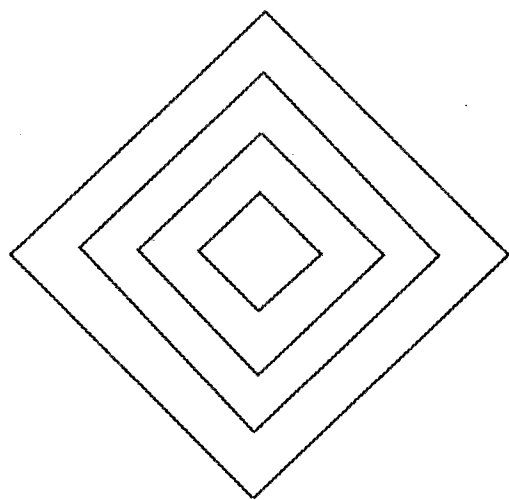
Part 7 真诚赢得人际高分

真诚法则

- 1 微笑带给别人的感受是亲近他最好的通行证 / 160
- 2 只要乐于分享合作，就足以给人留下好印象 / 164
- 3 帮助别人就是给别人一个喜欢你的理由 / 167
- 4 为对方设身处地地考虑问题，会让你赢得更多的朋友 / 170
- 5 赞美话说得得体，会使你更迷人 / 173
- 6 信任是人与人之间最美丽的语言 / 177

附录

- 测测你的 EQ (情商) / 182
- 职业性格测验表 / 186
- 社交能力自测表 / 191
- 能力倾向测验 / 193
- 你的交朋友能力 / 196
- [职业测试] 你的职业生涯规划测评 / 199
- 测试你的赚钱能力有多强 / 202
- 2007 年 10 大令人兴奋职位 / 204



Part 1

完美的第一印象

庞德有句名言：“这是一个两分钟的世界，你只有一分钟展示给人们你是谁，另一分钟让他们喜欢你。”

良好的第一印象是一把打开机遇大门的钥匙。真正良好的第一印象是由内而外的，包括得体的仪表、大方的态度、自信的语言等多个方面。第一印象的好坏几乎可以决定人们是否愿意与你继续交往。人际交往，千万不要忽视第一印象。

形象法则 1

美丽的仪表是比任何介绍信都有用的推荐信

仪表，有人称之为“身体的魅力”。仪表在一定程度上反映了一个人的精神面貌，如果其他条件都相同，那么，身体有魅力的人比没有魅力的人更招人喜欢。尤其是和陌生的人初次打交道时，仪表对第一印象的形成往往起着先入为主的作用，而第一印象的好坏往往决定着人们以后对你的交往水平和喜爱程度。

美好的事物出自灵巧的手，潇洒的仪表更能让人心灵愉悦

曾有人做过这样一个实验：

在一次陌生的大学生新生舞会上，主持人随机地给每个人安排舞伴。在舞会结束时，对每个人进行有关舞伴印象和喜欢程度方面的提问，其结果是：

(1) 女生们表示，她们之所以喜欢自己的舞伴，只是因为他们的外在条件。比如：她们认为自己的舞伴有风度、衣冠楚楚、举止潇洒、彬彬有礼。

(2) 男生们表示，他们之所以喜欢自己的舞伴，并打算进一步与其约会的原因，也只是因为她们的外在条件。比如：他们认为自己的舞伴美丽动人、衣着得体、举止文雅。

(3) 至于所谓才智、社交能力、品质等问题，男女学生在初次印象中均未曾加以考虑。

亚里士多德曾经说过：美丽的仪表是比任何介绍信都更为有效的推荐书。人们在生活中也常常有意识地把仪表作为一种交往工具，在去参加宴会、朋友聚会之前，人们总是会不失时机地打扮一番，以博取别人的喜欢。

在政务、商务及社交场合，一个人的仪表得体，不仅能赢得他人的信赖，给人留下良好的印象，而且还能够提高与人交往的能力。注重个人着装的人能体现仪表美，增加交际魅力，给人留下良好的印象，使人愿意与其深入交往。相反，穿着不当，举止不雅，往往会降低你的身份，损害你的形象。

仪表是一门艺术，它既要讲究协调、色彩，也要注意场合、身份。一个人的仪表要与他的年龄、体形、职业和所在的场合吻合，表现出一种和谐，这种和谐能给人以美感。不同年龄的人有不同的穿着要求，年轻人应穿着鲜艳、活泼、随意一些，体现出年轻人的朝气和蓬勃向上的青春之美。而中老年人的着装则要注意庄重、雅致、整洁，体现出成熟和稳重。对于不同体型、不同肤色的人，就应考虑到扬长避短，选择合适的服饰。

职业的差异对于仪表的协调也非常重要。比如，教师的仪表应庄重，学生的仪表应大方整洁，医生的穿着也要力求显得稳重而富有经验。当然，仪表也要与环境相适应，在办公室的仪表与外出旅游时的仪表当然不会相同。

此外，色彩的搭配也很重要。在选择服装、饰物的色彩时，应考虑到各种色调的协调与工作环境的搭配。美国有一位女推销员在气候较冷的北部工作，一直都穿着深色套装，提着一个男性化的公文包。后来她调到阳光普照的南加州，她仍然以同样的装束去推销商品，结果成绩不够理想。后来她改穿色彩淡的套装和洋装，换一个女性化一点的皮包，使自己有亲切感，着装的这一变化，使她的业绩提高了25%。

随着社会经济、文化的发展，如何得体、适度的穿着已成为一门大有可为的学问。

对于职场中的男性和女性来说，穿衣配饰的规则是一门必修课

(1) 女性仪表注意

女性的穿着打扮应该灵活有弹性，要学会怎样搭配衣服、鞋子、发型、首饰、化妆，使之完美和谐，最终被别人称赞，应该夸你漂亮而不是说你的衣服好看或鞋子漂亮。

● 服装

套装是目前最适合女性的服装，但过分花哨、夸张的款式绝对要避免；极端保守的式样，则应掌握如何配饰、点缀使其免于死板之感，若是将几组套装作巧妙的搭配穿用，不仅是现代化的穿着趋势，也是符合经济原则的装扮。过分性感或暴露的服装绝不能出现在办公室中，这会使人留下“花瓶”的印象，而失去升职的可能。若是看重自身的职业或事业心重的女性，千万要注意这一点。

浅色衬衣仍旧有权威性。脖子长的女士不适合穿V形衫，体型较胖的女性最好穿一身颜色一样的服装。

色彩方面，稳重有权威的颜色包括：海军蓝、灰色、炭黑、淡蓝、黑色、栗色、锈色、棕色、驼色；应该避免浅黄、粉红、浅格绿或橘红色。

切记，合身的才是最好的，不要陷入越贵越好的误区。

● 化妆与发型

化妆可以让女性更具魅力，过度打扮会让人感到做作，过于简单会让人感到随便，所以化淡妆永远是最适合的。女性随着年龄的增长，头发也应该相应剪短一些，一般来说妇女到了30~35岁这个年龄也最多把头发留到肩部就好了。

● 首饰和装饰品

职业女性希望表现的是她们的聪明才智、能力和经验等，所以要戴首饰就必须是佩戴简单首饰，耳环不宜太长或太大，不要戴摇摆晃动的耳环或一走路就会发出声响的项链，这样对专业形象的杀伤力极大。

虽然眼镜让人感觉文气，但它抹杀了女性特有的亲和力，比较刻板刻薄，尽量戴隐形眼镜。如果一定要戴眼镜，那么请尽量选择纤丽的款式。

手提包要精小细致，不要塞得满满的。

● 鞋子

职业女性最好选择中跟或低跟皮鞋，旅游鞋是绝不可以穿进办公室的。保养好你的鞋，把它擦得锃亮。

鞋的颜色必须和服装的颜色相配，原则是“鞋子的颜色必须深于衣服颜色”。

(2) 男性仪表注意

● 服装

男服常见的款式是西装。应选择正规西服套装，即上衣和裤子的颜色、质地一致。当然，非套装也是可以的，但尽量同一色系进行搭配，切勿选择颜色和质地反差太大的，看起来头重脚轻，如黑衣白裤，深色上衣与白色裤子。穿西装要注意仪表，不要弯腰驼背、精神不振，否则适得其反。体型高大的人，着双排扣西服显得魁梧，而体型一般或瘦小的人，穿单排扣西装则显得简洁俊美。

色彩方面，可以偏向稳重和雅致，如黑色、冷灰色、灰色系列，切勿穿着艳丽及非单一色彩的西装，如红、明黄、天蓝、嫩绿等。当然不排除棕色、墨绿、深蓝等中性色。男子在社交场合选择的服饰，应当遵从三色原则，即西服套装、衬衫、领带、腰带、鞋袜一般不应超过三种颜色。讲究的做法是：使服装的色彩在三色甚至同一色彩的范围内，先西装、次衬衫、后领带，领带色彩最浅，衬衫次之，西装颜色最深。

● 鞋子

在男性着装上，皮鞋往往被忽视，其实这才是判定一个人着装品位的要点。绅士风度始于足下，在办公室展现的都应该是大方、美观的正规皮鞋。黑色为正规皮鞋的主打色，其他深色系也可以打打擦边球，如深灰色、棕褐色。一定记得鞋子要打理干净，扔掉所有的白色袜子吧，皮鞋只爱深色系的袜子。皮鞋应该是纤尘不染、光亮可鉴的，所以任何时候都不要让它显得风尘仆仆。

● 个人细节

男士应显现男士的风度，头发整洁、无头屑，发型要梳好、剪好和清理好，胡须最好每日一理，刮干净。指甲保持清洁，定期修剪。如果你有留八字胡和鬓角的癖好，应勤加修剪。头发不要染成五颜六色的怪颜色和修整怪发型。

领带紧贴领口，系得美观大方；西装口袋不放物品。

贴心提示

保持良好的仪表，可以使一天的心情轻松、愉快，也可使人对自己充满信心。大家清晨起床都充分计算吃早餐、上班交通所需要的时间，如果你每天早起5分钟对自己的仪表进行检查的话，既能使你一天的工作增加自信，也可使其他人感到舒畅。



恰到好处的眼神让人对你好感倍增

人们经常通过眼神和目光来表达情感、传递信息、参与交流。意大利伟大的艺术家达·芬奇曾说：“眼睛是心灵的窗户。”

有研究表明，在人际交往中，人们用 30% ~ 60% 的时间跟别人眼目传情。心理学家埃克哈德·赫斯在他的《会说话的眼睛》一书中指出，眼睛能显示出人类最明显、最准确的交际信号。

当人们讲话时，可以通过听话对象的双眼了解对方。他们可以得到这样的信息，即自己的话是否被认真听取，是否能够被接受，是否能够被理解。你对别人的理解、尊重与关注等信息都可以从目光中传达给对方，给对方一种激励感。保持目光注视，才能让别人感受到愉悦，对你心生好感。如果对方谈话时，你却在那里看着不相干的东西，或者东张西望，目光游移不定，这种视线给别人的信息可想而知一定是消极的。

保持眼神的适当接触，可以使你的交往对象产生一种被关注和重视的感觉，这必定会使他心生愉悦，更容易对你产生好感。

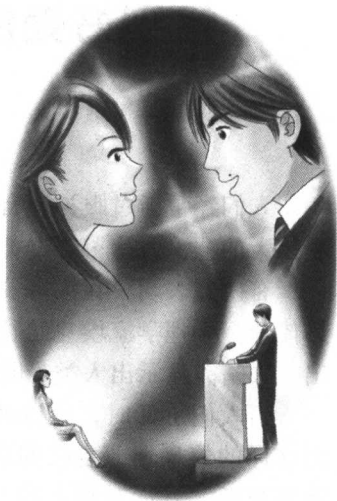
波士顿学术机构做过一项研究：研究人员将受试对象分为两人一组，两人进行两分钟的闲谈。研究人员私下告诉每一组的甲方，默数乙方眨眼的次数，如此一来，两人便会有大量的眼神接触。两分钟之后，研究人员与受试对象进行面谈，每一组的乙方在不知情的状况下，均表示出对甲方的尊重并且颇有好感。而甲方所做的不过是数他们眨眼的次

数而已。

眼神的力量还不止如此，有时候一个雪中送炭的眼神还可以激励他人。

有的人的眼睛像橘子一样毫无表情，有的人的眼睛像一口可以使你掉进去的井

有个选手第一次参加演讲比赛，当他站到台上，面对数百名听众时，由于第一次面对这么多人，感到十分紧张，以至于舌头都打结了。正在他感到沮丧，准备放弃时，突然发现台下有位女士的眼睛直盯在他的脸上，似乎满含期待。这给了他莫大的鼓励，使他陡然生出信心，开始正常的演讲。在演讲的过程中，这个人发现那位女士一直全神贯注地看着自己，这种目光的鼓励甚至使他做出了超水平的发挥。



你激励了别人，别人必定对你心生感激，对你的印象自然也就提升不少。

既然眼神的作用如此巨大，那么怎样使用它才比较合适呢？一般情况下，当你与他人见面或交谈时，可直接注视着对方的双眼，注视的范围在其嘴、头顶、两侧面颊范围内活动为宜。这种注视既让对方感受到你的关注，又不会引起压迫感和焦虑情绪。自己谈话时，有时视线可以短时间离开对方，以免增加对方的心理负担。除此之外，还有一些需要注意的事项：

（1）正视对方

目光接触是非语言沟通的主要渠道。人的眼睛不仅仅有“看”的功能，而且更能体现一个人的修养、道德情操。在与对方交谈时，一定要用眼正视对方，让别人更有效地理解你的思想感情、性格、态度。人们对目光的感觉是非常敏感、深刻的。在求职面试或者与客户商谈时，

目光接触可以促进双方谈话同步化。同时，通过眼神接触，可以更好地从对方的眼中获得反馈信息，及时对你说的话进行必要的调整，通过这样的审时度势，一旦发现问题，可以随机应变。

(2) 变换眼神

在面对面的交流时，眼神更有其特殊的表现力和感染力。人在欢乐时眉开眼笑；在忧愁时愁眉苦脸；沉思时凝视出神；心生邪念时眼珠滴溜溜乱转。每个人都有喜、怒、哀、乐，在与对方交谈时，应尽可能在眼睛中明显地表露出来，以获得对方的理解和同情，收到好的沟通效果。随着谈话内容和思想感情的变化，谈话者的眼神也应随之而改变，切忌给对方一种无动于衷的、呆滞麻木的感觉。

眼神的变化应当注意以下几点：

- ①要有一定的目的，切忌那种无目的的眨眼和挤眉弄眼；
- ②变化之后，要及时恢复正常；
- ③要和语言、手势、姿态密切配合，协调和谐。

(3) 注视要有分寸

眼睛的视线要注视对方，当你的目光左盼右顾、东移西换时，对方就会觉得你心不在焉，缺乏诚意或是心中有鬼。但是，注视对方不等于凝视对方，目光注视超过五秒钟就成了凝视，过多的凝视往往会给对方形成心理压力，让人感到威胁。对生活中一些天性猜疑或缺乏安全感的人来说，过度的眼神接触可能是恶意的表现。所以，在与人交往时既要注视对方，又要避免凝视带来的副作用，要让对方从你的视线中感到你的真诚、友善、信任、尊重的情感。

切记：视线向上，这是傲慢的表示；视线向下，这是忧伤的表示；环顾左右，这是心绪不宁的表示。

既然上天赋予了我们一双眼睛，我们就应当好好利用它，充分发挥眼睛在日常交际中的作用。正如印度诗人泰戈尔说的：“学会了眼睛的语言，在表情达意上是无穷无尽的。”