

四射的人格

[美] 雷斯·吉布林 著
杨丹宇等 编译

MEILISISHEDE
ANGE

女人的魅力·年龄

[奥] S·库贝鲁卡 著

魅力的研究

[日] 伊藤肇 著

魅力

魅力

品味智慧

内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

品味智慧/杨丹宇等编译. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2004. 7

ISBN 7—204—05839—9

I. 品… II. 杨… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 070677 号

品味智慧——魅力四射的人格

杨丹宇等编译

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京铁建印刷厂印刷

开本: 880×1230 1/32 总印张: 75 总字数: 1200 千字

2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN 7—204—05839—9/B·38 总定价: 130 元 (本册 26.00 元)

前 言

人类，之所以能够以万灵之长的身份在大千世界中雄居巅峰，最重要的原因，就是我们拥有令这个地球上其他所有生物望尘莫及的智慧。众所周知，动物中最聪慧的莫过于海豚，可是科学试验表明，即使被誉为“海洋精灵”的海豚，其智力水平也不过刚刚接近人类的三岁孩童！

然而，在为人类的智慧自豪与骄傲的同时，我们却不得不承认这样两个事实：第一，人与人之间的智慧确实是有着差距的；第二，个人的智慧总是有限的。因此，我们中的任何一个，就有了向别人学习智慧的必要——除非你自以为是这个世界上绝顶聪明的人了，或者你下定决心在这个竞争的社会中就此永远沉沦。

那么，怎样才能真正学到别人的智慧呢？

不同的人可以给出不同的答案，也就是说，“条条大道通罗马”。但愚意以为，不管用什么样的方法，有一条是万万不可少的，那就是“品味智慧”。他人的智慧就像是一道经过高手烹制的美馐佳肴，只有用美食家那种挑剔与欣赏共存的态度，细细品味它的“色、香、味、型、器、意”之后，它才能像甘霖一样滋润我们心灵的每一寸空间。

为了向读者奉上一席“心灵盛宴”，我们不得不劳动伊藤肇、美国的吉布林、库贝鲁卡等“智慧大厨”亲动刀砧。这几位都是20世纪中叶以来美国著名的励志读物作家。他们的著作不仅在本国风靡一时、创下畅销无阻、洛阳纸贵的神话，更是被翻译成多种文字在世界各国读者中不胫而走、

智慧



广为流传。但是，由于种种众所周知的原因，他们的经典著作在中国内地的读者中并不像在世界其他地方那么广为人知，这种局面，对上述几位作者来说当然是一种遗憾，但对中国内地数以亿计的读者而言，却也不能不说是一种损失。

有鉴于此，杨丹宇、焦腾旭、洪可哲等译者分别译出了伊藤肇的《魅力的研究》、吉布林的《魅力四射的人格》、库贝鲁卡的《女人的魅力·年龄》等书。应该说，我们的译者是各具慧眼的，因为他们选中并向我们推介的这三部著作，都恰恰最能代表作家们的特色和成就，都是他们各自的扛鼎之作。

三部书写的都是人的魅力，但是内容各有侧重、写法各有奥妙、意味各有千秋。伊藤肇致力于剖析领袖人物的魅力，捭阖纵横、大气磅礴、旁征博引、人物生动，读之如同观史；吉布林着眼于普通人士，大谈芸芸众生如何展现人格魅力，亲和贴近、触手可近，读之如同观镜；而库贝鲁卡则以女性作家的独特视角，专论女人的魅力，吴侬软语、婀娜多姿，读之如同观画。三部书合集出版，犹如盛宴在前，水陆杂陈、五色俱备——既然如此，那就恭请各位入席细细品味吧！

编译者

2004年6月

品味

目 次

魅力四射的人格

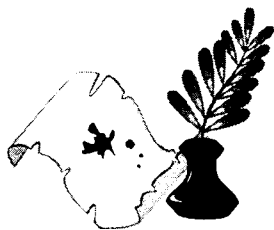
/〔美〕雷斯·吉布林 (1)

魅力的研究

/〔日〕伊藤肇 (147)

女人的魅力·年龄

/〔奥〕S·库贝鲁卡 (297)



魅力四射的人格

MeiLiSiSheDeRenGe

[美]雷斯·吉布林 著

杨丹宇 焦腾旭 洪可哲编译





目 录

第一章 开启成功与幸福的万能钥匙

- 一味与人妥协让步不是处世为人之道 /9
百分之九十的人生活失败的原因 /10
成功与幸福来自何处 /11
人格难题就是与人相处的难题 /11
马拖车的方法在原子时代已经行不通了 /12
德维·克罗特的世界已经过去了 /12
人际关系学的骄子 /13
人是重要的因素 /13
百试不爽的成功灵方 /14
应用这些基本原则就会熟能生巧 /14
本章摘要 /16

第二章 应用影响力的基本秘诀

- 让我们来看自大的另一面 /17
下列四种生活事实证明我们都是自大狂 /19
使人自负和自我中心的因素是什么? /19
如何应用“自尊低潮就意味着磨擦和麻烦” /21
如何使猛虎变羔羊 /23
这原则对孩子和皇帝都适用 /24
提供给别人帮助你的一项私人理由 /25
本章摘要 /26

智慧



第三章 如何挖掘宝藏

- 尽量施舍你的财富 /27
- 人人都渴求这种食物 /28
- 你必须“认同”别人 /29
- 使人感觉重要的三种方法 /30
- 本章摘要 /37

第四章 如何控制别人的行动和态度

- 控制别人的态度与行为 /38
- 反击的重要 /39
- 控制别人的怒火 /40
- 热情是会传染的 /40
- 接纳你要别人表现的态度和行动 /41
- 拍卖自己的方法 /41
- 信心产生信心 /43
- 希尔顿成功的故事 /43
- 替推销员存进银行的钱 /45
- 如何使你的人格具有磁性 /45
- 你的秘密从下意识的小动作外泄 /46
- 暗示是控制的惟一法宝 /47
- 本章摘要 /49

第五章 争取第一次的好印象

- 搞清楚你要什么然后大声呼应 /51
- 如何使人第一次见面就产生好印象 /52
- 别人相信的是你对自己的评估 /53
- 许多人因不智而留给别人极坏的印象 /55
- 不要打击你的竞争者 /56

- 让别人对你说“是” /56
假想别人愿意做你要他做的事情 /58
本章摘要 /60

第六章 使别人倾倒的三种秘诀

- 令人倾倒的三个 A 字公式 /62
如何才能实现你的结婚誓言 /64
认可是一把两面利的剑 /65
如何使丈夫成功 /66
无药可医的孩子 /67
设法去赞同别人 /68
别人对你都很重要 /69
集中一个对象 /70
我们全都高兴被个别看待不愿被当成群众 /70
从自然的怀抱获得教训 /71
本章摘要 /72

第七章 立即见效的方法

- 打开友谊感情的神奇按钮 /73
学习朋友的秘诀 /74
开诚布公地期望别人的喜欢 /74
胆小鬼把人都吓跑了 /74
成败取决于自己 /75
千万不能变成盛怒的狗熊 /75
保持身心宽舒并自觉被人所喜爱 /76
微笑创造奇迹 /77
利用魔镜的奇迹 /79
培养坦诚的微笑 /79

智慧



- 验证微笑的威力 /80
- 利用你的百万资产 /81
- 微笑还能扮演什么奇迹? /81
- 本章摘要 /82

第八章 培养用字的技巧

- 成功人物的共通性 /83
- 倾心而谈是幸福快乐的源泉 /83
- 如何打开话匣子 /84
- 闲聊时无须语出惊人 /85
- 打破陌生人僵局的方式 /87
- 不要瞎冲硬闯要拐弯抹角 /87
- 避免人际关系致命伤的方法 /90
- 突出自己的时机 /90
- 使用“我亦有同感”的技巧 /91
- 同意的妙味 /92
- 开怀畅谈 /92
- 坐下来好好替自己写一封信 /93
- 为什么好朋友不跟你讲话 /93
- 本章摘要 94/

第九章 一位大法官所说的“驱魔法”

- 倾听使你“精明” /97
- 如果你肯听的话别人会把需求告诉你 /98
- 言多必失 /99
- 听别人讲话有助于克服自我意识 /100
- 听如何使你致富 /102
- 练习听别人讲话的七种方法 /104

品味



第十章 如何使人立刻赞同你的观点

- 为何“自然法则”不灵了 /107
- 科学上所发现的辩论致胜法 /107
- 秘诀在减轻压力 /108
- 科学分析一万辩论事件的惊人事实 /109
- 如何利用人性来说服别人 /110
- 如何触及别人的潜意识 /110
- 六种百试不爽的辩论致胜之道 /111
- 本章摘要 /116

第十一章 争取合作增进脑力

- 如何使别人全力帮助你 /117
- 使他们自觉这也是他们的切身问题 /118
- 如何把参与管理应用在家里 /119
- 为何不把你的脑力增加十倍或百倍 /120
- 发挥潜力 /121
- 如何使别人支持你的创意 /124
- 替头脑建立信心 /125
- 请求别人忠告的神奇秘诀 /126
- 本章摘要 /127

第十二章 使用人际关系的神奇力量

- 称赞如何释放能量 /128
- 如何把赞美应用在人际关系上 /129
- 人人都迫切需要的一件东西 /130
- 如何每天导演一出小奇迹 /131
- 要慷慨大方地作好意的赞许 /132
- 说“谢谢您”的六种规则 /133

智慧



助你快乐的简单公式 /134

实行赞美两法则 /135

本章摘要 /137

第十三章 避免反击进行批评

用新眼光看批评 /138

如何恰到好处地批评别人 /139

成功批评的七大诀窍 /140

本章摘要 /144

品味

第一章 开启成功与幸福的万能钥匙

根据估计并已证实，商场上的失败者，有百分之六十六到百分之九十是输在了人际关系上。

所谓人格问题，诸如：害羞、胆怯和自我意识，是与人相关的基本问题。

怀着信心，努力学习与人相处的技巧，自然而然的就会增加成功和幸福。一般人都希望能从生活中获得两件东西：成功和幸福。每个人都有不同的企望。你所谓的成功或许与我不尽相同，但是其中有一项大的项目是每个人都应该学习的：如果我们想过成功与幸福的生活，必须首先学会如何与人相处。这档事不论你是律师、医生、商人、推销员、为人父母、店员或家庭主妇，都是无法逃避的。

一切成功与幸福的公分母就是别人。各种科学研究已经证明：如果学会如何与人相处，不论从事任何行业，都可以获得百分之八十五的成功，同时大约可获得百分之九十九的个人幸福。

一味与人妥协让步不是处世为人之道

仅仅学会一味与人和睦相处并不能保证你会成功或幸福。意志薄弱的人也能在生活里学会与人相处时，免除麻烦的方法。畏缩、胆怯，以及愿居下方的人亦学会与人相处的方法。暴君、魔王型的人也有与人相处的一套方法。他只须

击垮所有的反对者，把别人压在下面，然后骑在他们的头上向前走。

我们不需要任何与人相处的书籍，因为每个人早就有一套为人处世的方法，即使是神经病患也有一套他们的处世哲学。心理学家告诉我们神经官能症病患，自身亦能被局限在某种接触的范畴里而找出与人相处的方法。

要如何为人处世才会使自己获得满足，同时不伤害到和我们相接触的人之自我？人际关系是一门为人处世时同时顾全别人和自己的科学。这也是与人相处时，带给我们成功和满足的不二法门。

百分之九十的人生活失败的原因

卡内基工学院曾分析一万人的记录而获得下面的结论：在事业上成功的人，有百分之十五是因为他们对本身的工作有过技艺上的特殊训练，头脑灵巧对工作熟练；另外的百分之八十五是人格因素促成的，也就是说这些人都具备了与人成功相处的能力。

当哈佛大学的职业辅导局着手研究成千上万被解雇的青年男女的失业因素时，发现其中的三分之一是因为不能胜任工作被解雇的，另外的三分之二是因为不能很好地与人相处而失去工作机会的。

在《让我来启发你的心智》的企业专栏里，艾伯特·E·威加姆博士刊载了他的研究报告。报告中说，在四千个失业的人群中，只有百分之十，也就是四百人是因为无法继续工作，有百分之九十，也就是三千六百人是因为他们没有发展与别人成功相处的品格。

成功与幸福来自何处

看看你周围的人物。在你所认识最成功的人群当中，有多少是头脑好、手艺高的？那些最幸福而能从生活中获得乐趣的人，会比你所认识的成功人物聪明吗？要是你停下来静静地想一想，很可能你会说在你认识的人当中，最成功、最能享受生活的，是那些与人相处时有自己一套方法的人。

人格难题就是与人相处时的难题

目前有成千上万的人，对社会环境有胆怯、畏缩、自我意识及心神不宁的毛病。他们老是因为比不上别人而自卑，却始终不知道他们真正的难题就是人际关系的难题。他们未曾得过人望，而他们这种人格上的失败，就是一种未能真正学会与人相处的失败。

有许多人在表面上看起来与害羞、引退型的人物刚好相反。他们的外表显得非常自信，是飞扬跋扈型的人物。不论在家里、办公室或俱乐部，只要他们加入就想要支配任何社会团体。但是他们也了解自己丧失某些东西，他们奇怪自己的员工和家人为何不欣赏他们，奇怪别人为何不心甘情愿的跟他们合作，为何一定要不断地对别人施以压力才能上轨道。总之，我们无法强迫别人喜欢自己、对我们忠心和友善。这一切必须掌握与别人相处的艺术。

波纳罗·欧佛斯粹在她的名著《了解自己和别人的恐惧》里曾说过：“精神分裂问题，经常根源在我们与别人的种种关系上。人驾驶车辆在结冰的公路上奔驰突然刹车而轮子滑向一侧时会体验到恐惧，但是这种恐惧不会损伤他的人

格。当铁锤打在他的脚上时，他感到痛，但是这种痛不会促成他的敌意行为……一个精神不健全，精神上无法容忍也不能忘怀损失的人，是自暴自弃，群众也不再对他存有希望。”

马拖车的方法在原子时代已经行不通了

历史上可能有著名的企业家说过：“人会遭天劫”，也经历过法网难逃的时期。第二次大战期间，人们还抱这种观念。

回溯到“妇女解放”之前，在家里的人际关系还是相当单纯。丈夫和父亲只扮演简单的一家之主的角色，只要他能圆满完成这项任务，至少在表面上就没有什么难题存在。

但是时代已经改变了，生活在以前的人，尝试以马拖车的方法在原子时代里打天下的观念，早就落伍了。在现代的人际关系里，已经有一些光芒四射的专家了。

正当文明往前推进，新发明已经使这世界变得越来越小了，同时我们的经济生活也变得更复杂和专门化，别人对我们也越来越重要。

德维·克罗特的世界已经过去了

德维·克罗克雷是个率直且能够自行其是的企业家。在他的时代，人类并不像今天必须彼此依赖。那时候的人，晚餐是否能享受熊排或炖兔肉，完全要依靠他的体力和敏锐的眼力。但是吉布林太太是否能买到上等牛排，那完全靠她跟转角处那家牛肉商的交情如何而定，也依靠他的丈夫上周是不是和别人相处得很成功。

德维·克罗特在必要的时候，能够很技巧地处理所有的