

写给女人

魅力的灯

魅力——女人的生命之光

凝聚卡耐基夫人精辟独到的人生感悟
引导千百万女性获得幸福的经典之作

The Light of Charm



穿上了新衣，
并不意味着优雅。

以汀
编译

南方出版社

写给女人·魅力的灯

以 汀 编译

南方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

写给女人·魅力的灯/以汀编译. - 2 版. - 海口:
南方出版社, 2004.1
ISBN 7 - 80660 - 471 - 5

I. 写… II. 以… III. 女性 - 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 (2003) 第 013110 号

写给女人·魅力的灯

以 汀 编译

责任编辑: 卢景林
插图: 李 燕
封面设计: 红十月工作室
出版发行: 南方出版社
邮政编码: 570203
社 址: 海南省海口市海府一横路 19 号华宇大厦 12 楼
电 话: (0898) 65371546 传真: (0898) 65371264
印 刷: 中国电影出版社印刷厂
开 本: 880 × 1050 1/24
印 张: 9.5
字 数: 190 千字
版 次: 2004 年 1 月第 2 版 2004 年 1 月第 2 次印刷
书 号: ISBN 7 - 80660 - 471 - 5/C·5
定 价: 19.80 元

前言

在全球五大洲的 50 多个国家，卡耐基夫人跟随其丈夫——美国杰出的成人教育家和人际关系学家——帮助千百万人成就了更具活力、更高品质和更令人满意的生活，卡耐基夫人也因此获得了大量的生动事例和独到的人生感悟，得以为女性朋友们提供切实可行的生活指导。

本书以女性特有的视角，强调了女性魅力之源——人格发展与完善的要素。并从性格修炼、心态调适、职业魅力、风度品质及成熟之爱等方面铺陈展开。文章尽量用真人真事来印证所述观点，从细微处入手，篇篇精彩生动。

你想成为人格完善、气质脱俗的灵智女人吗？

请打开此书，让魅力之光点亮你的生活。

For Ladies



魅力女人

目 录

把性格改造得使人喜欢

去喜欢别人	1
不要吝惜你的友爱之心	2
给他一份宽容	3
发掘他人的优点	4
不要忽略他人	6
别担心自己的魅力	7
机敏圆通	8
活跃谈话的气氛	9
倾听，倾听	14
夸赞与感谢	15
放弃过强的自我意识	18
舒展你的身心	22

For Ladies



做心情的主人

避免情感伤害的三原则	24
放松	27

安然入睡	32
轻松是自然的镇静剂	35
悠闲	37
慰藉你的身心	40
适时清理情绪	42
轻松主义	44
只和自己竞争	46

快乐与幽默

感受生命的喜悦	48
快乐的人永不邪恶	50
快乐是一种心理状态	51
幽默的力量	54
幽默——沟通之门	56
幽默铸就社交生活的成功	58
巧用幽默处理微妙事宜	59

净化你自己

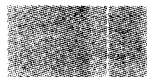
你的潜在性格	62
硬币的两面	63
欲望使你更有创造力	64
挑剔——成功的大忌	65
感恩之心	66
教养	69

大胆前行	71
身心“大扫除”	72
停止责怪	74

构建良好的人际关系

你需要别人	76
巨大的琐事	77
胜者的介绍信	78
诚实第一	79
真诚肯定的力量	80
“我想我会使他快活”	83
了解	84
把话说出来	85
柔和地接受事物	88
谈得过多会暴露你自己	89
勿取笑他人	90
怎样获得朋友的爱	91

For Ladies



三种女人

支配型女人	93
自我埋没型女人	96
不参与型女人	98

对支配型女人的建议	100
对自我埋没型女人的建议	102
对不参与型女人的建议	103

克服你的性格障碍

羞怯	105
缺乏自信心	108
孤独	113
摆脱依赖	118
走出压抑	120

你的风姿

你必须给人留下深刻的印象	128
姿态	130
声音	132
微笑	133
目光	135
不要对美容掉以轻心	135
颜色的奥妙	138
配色技巧	144
事业、爱情与服装	147
你的风姿	148

买得多才能穿着好看 149

格雷奇准则 150

服装采购计划 152

展现你的职业魅力

怎样说“不” 154

你无需拥有一切 158

选择是必经之路 159

先取经验后赚钱 160

开会的艺术 162

卖弄性感的女性是傻瓜 163

展现你的成熟与稳重 164

成为你所从事专业的内行 167

怎样与上级沟通 169

将个性融入谈判 172

如何打破谈判僵局 175

关于电话商谈 178

For Ladies



爱的再发现

独一无二的你 182

容忍自己，超越失败 187

成熟的爱 191

赢得友爱的秘诀	196
寂寞这种现代病	201
滋养心灵	206

写
给
女
人

把性格改造得使人喜欢

去喜欢别人

为了讨人喜欢，积极主动地去喜欢人和爱人，是极为重要的。

由于善于与人打交道而获得成功的人，以及讨人喜欢、得到他人配合和帮助的人，其本身往往就是一个与人为善，能与大家同甘共苦的人。“要像爱自己那样爱别人”这句话，是宗教上和哲学上所一贯提倡的，它无疑适合于任何时代和任何国家。正如精神分析法所主张的，爱自己即自爱是人类的基本倾向。可是要把这种爱从自己身上转移到其他人身上去真是谈何容易。

从根本上说，人并不是孤立地存在于世，而是存在于人与人之间。人恰如原子，惟有在相互关联中，才有其存在的现实意义。

一个人之所以爱别人，大概是因为他渴望得到回报，即为别人所爱吧。一个人对于来自家庭成员和朋友的赞词的需要，并不亚于他对食物和睡眠的需要。临床心理学家认为：人的社会需要有爱情的需要、归属的需要和认同的需要等等。对众多自杀者所作的调查表明，他们似乎都是从孤立无援，“谁也不理睬自己”的绝望境地走上自杀

For Ladies



道路的。

心理学家指出：希望被他人所爱的需要，是基本的生活冲动。因为一个人惟有在其他他人容受自己时，才能体味到平安和喜悦。一个人惟有在自己的工作受到夸奖，自己的意见被人采纳，自己的服装、物品和产品为人羡慕的情况下，才能产生克服困难的勇气和力量。当一个人想到不管程度如何，反正有人对自己持赞同态度时，他的精神就会振奋起来，他就会觉得自己也有价值，他就能在充满惊涛骇浪的社会中勇往向前。此外，人还有向其他人或事物倾注爱的强烈需要——那倒并非单纯地出于想被其他人所爱的需要。例如，小女孩喜欢布娃娃，男童喜欢小动物，婚后一直没有孩子的女性寻觅养子，年轻寡妇希望再婚等，即为这方面的表现。

只要是人，无论谁，都生活在与他人相互依赖的关系中。所以，与任何人，包括家庭成员、亲戚朋友、邻里同事甚至市场上出售粮食的商贩友好相处，无疑是十分愉快的。

这种值得欢迎的爱，既有激情，也有朴素的感情。不过，这种爱应该以一切人为对象，而不能仅仅倾注在某些特定的人物身上。这种爱具有无穷的力量。我们需要的是，完全抛弃个人利害得失和好恶亲疏的考虑，佛教上称之为大慈大悲的情绪。不过，要具有这样的爱，是相当不容易的。然而为了讨人喜欢，积极主动地去喜欢人和爱人，又是颇为重要的。

不要吝惜你的友爱之心

承认自己周围的人都相当出色。这样，不管你的职业和地位如何，你的牢骚就会陡然减少。

我们经常可以看到一心扑在孩子身上的父母亲，也经常可以看到

向情人慷慨地奉献自己爱情的年轻人。此外，对朋友怀着深情厚谊的也大有人在。可是，与邻居和其他人也能友好相处的，却为数不多。友情就是对他人的关心，所得到的回报则是自己能安稳而遂心地度过一生。一个人如果缺乏友爱之心，那么他就会遇到很大的困难，同时也会给其他人造成很大的危害。这种友情或友爱，体现在各种各样的行动中。在日常生活里，倾注这种情感的机会多得不可胜数。譬如说：为他人作出自我牺牲而干分外的工作，抚慰年迈的邻居，打心眼里为朋友和同事的成功而感到高兴，为别人分忧解愁，等等。

不过，尽管怀着深厚的友情，可是由于生性腼腆，因而无法将自己的心意表露出来的人，也不在少数。为了克服这种犹豫退缩的毛病，应当在这些方面进行努力：

1. 无论跟谁都开朗地打招呼。

2. 不要对排挤自己的人怒目而视。即使一时怒上心头，也要立刻告诫自己：“友好地生存下去吧！这是幸福生活的原动力。”

3. 承认自己周围的人都相当出色。这样，不管你的职业和地位如何，你的牢骚就会陡然减少，你对别人的赞赏之心就会陡然增加。与此同时，敌对情绪将会烟消云散，心中的烦恼也将冰消瓦解。你就会觉得：每天的生活就像一幅色彩斑斓的图画。

For Ladies



给他一份宽容

专门找别人岔子，动辄教训别人的“批评家”，估计不会有什么亲朋好友。

无论什么人，都希望别人容受没有经过乔装打扮的自己，都希望与相互间可以不拘礼节的人呆在一起，而不希望受那种必须时刻提防别人伤害自己的紧张感的压迫。不过，有勇气暴露自己的人也是为数

不多的。所以，人们都希望与那些懂得容受自己的人，即对以本来面目出现的不说三道四的人呆在一起。

美国心理学家 L. 吉布林在《在人际关系中怎样才能抱有信心和力量》一书中，对这方面的问题作了详尽的叙述。他指出：专门找别人岔子，动辄教训别人的“批评家”，估计不会有什么亲朋密友。另外，根据自己所确立的伦理和宗教方面的严格标准去要求别人投自己所好的人，谁见了都会退避三舍的。而那些容受和喜欢以本来面目出现的人，往往具有感动人和促使人积极向上的力量。

发掘他人的优点

当一个人以不太引人注目的优点受到赞扬时，他就会感到格外高兴。

这里所谓的承认，比前面所说的容受更进了一步，它是一种比容受和亲近周围人——尽管他们有缺点和短处——更为积极的态度。

每个人身上，都存在着值得承认和可以非难的东西，我们只要乐于寻找，是能够找出许许多多来的。具有否定他人性格的人，净找人家的缺点；而具有肯定他人性格的人，则是努力在他人身上发掘值得承认的东西。由于前者只着眼于别人坏的方面，因此他就只能发现别人的缺点和错误；而后者则着眼于别人值得承认的方面，因此就能发掘出对方的优点和长处来。在这种承认的温和目光的注视下，人们就会将自己的其他方面陆续地暴露出来。在这种承认自己的人面前，谁都会更加乐于付出努力，以得到对方进一步的承认。

任何人都希望得到别人的承认。要满足人们的这种愿望，并不需要什么特殊的技巧。所谓承认，也就是在对方身上找出某些东西来加以肯定，并进行赞扬。不过，你若是夸美人儿长得漂亮，那可不太有



美只愉悦眼睛，
而气质的优雅使灵魂入迷。

效果，她只会以为你纯粹是在恭维她。临床心理学家们认为：当一个人以不太引人注目的优点受到赞扬时，他就会感到格外高兴。每个人都肯定存在着不怎么为他人所知悉的优点，所以我们应该不断地发掘并且赞扬这种优点。能够做到这一点的，当然颇能博得对方的喜欢，颇能受到大家的青睐。

不要忽略他人

一个人不会对鄙视自己的人抱有好感，而只会对承认和重视自己价值的人抱有好感。

谁都希望别人不仅容受、承认自己，而且进一步发现自己的价值。与此相反，谁都极度厌恶别人轻视或者无视自己。

一个人在待人接物时，如果牢记任何人都是“世界上最宝贵、最重要的存在”，那么就像他尊重别人一样，他也能受到别人的尊重。即便是那些深为自己既缺乏应有的魅力，又没有任何能力，不但不能为别人服务，反而净给别人添麻烦等自嫌感和自卑感所苦恼的人，不用说，也是很想从这种不快的紧张感中解放出来，树立起自己的信心的。所以，当别人直言不讳地指出他们的自我无能意识时，估计都会觉得相当痛苦。心理学家们都指出：一个人不会对鄙视自己的人抱有好感，而只会对承认和重视自己价值的人抱有好感。

重视别人价值的行为有以下几种：

1. 信守诺言。
2. 态度谦逊，笑脸相迎。
3. 说话和气，不出口伤人。
4. 即使别人给予的帮助微乎其微，也要衷心地表示感谢。
5. 不要把别人当做一个普普通通的人来对待，而应该把他当做

特殊人物，即具有独特价值的人来对待。因为谁都不希望别人把自己混同于普通人，而希望别人把自己当做一个与众不同的人物来对待。

别担心自己的魅力

所谓讨人喜欢的人，就是不仅喜欢任何人，而且能落落大方地与任何人打交道的人。

社会上有这么一部分人，他们人缘很好，深受大家的喜欢。这部分人在行动时，似乎始终抱着如下的想法：即自己肯定能赢得对方的好感。也就是说，他们确信：自己是受大伙儿喜欢的。正因为如此，他们行动起来就好像真的受到了大伙儿喜欢似的。要与人亲近，如果只是把预先想好的言语和动作拿到那个人面前去表演一番，那是十有八九要失败的。所谓讨人喜欢的人，就是不仅喜欢任何人，而且能落落大方地与任何人打交道的人。除去处于特殊状态的人之外，绝大多数人都希望有关系密切的好朋友，而不希望成为一个孤家寡人。也就是说，绝大多数人都有归属的需要。一个人如果老是担心对方也许不愿意与自己交朋友，那么他就不可能得到任何人的喜欢。他之所以会认为对方对自己未必友好，完全是因为他自己在思量：对方似乎惧怕自己，讨厌自己。重要的是，在对方向自己表示友好之前，自己应该首先向对方表示友好。

不过，我们在争取获得对方的承认方面如果操之过急的话，那么对方反而会对你敬而远之。另外，有时也会出现这样的情况：一个人越是想吸引人，却越是惹人厌。

在处理人际关系方面，你如果过分热情、过分执拗地想与对方亲近，并且一个劲儿地取悦对方的话，对方有时反而会对你另眼相看，或者怀疑你是否在装模作样。你给对方的印象如果是无论如何想与对

For Ladies

