

Make yourself to Be Charming

影响美国人百年的经典著作！父母买来这本书给子女！

企业买来本书给员工！经营者买来本书送给客户！

积聚人气

Revitalizing your precious relationships, improving your interpersonal skills, and making yourself charming would bring in cash, draw in money, receive a job offer or promotion, enhance good luck, attract business partners and customers, or increase prosperity.

[美] 哈乐德·艾略特 著

梁军 编译

你 惟 一 的 取 胜 之 道

一个人能否成功与他的人气有密切的关系。一个人的人气越旺，他的个人魅力就越足。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。

把不可能变为可能
最伟大的书

地震出版社

影响美国人百年的经典著作！父母买来这本书给子女！

企业买来本书给员工！经营者买来本书送给客户！

积聚人气

你 惟 一 的 取 胜 之 道

[美] 哈罗德·艾略特 著

梁军 编译

把不可能变为可能
最伟大的书

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

积聚人气/(美)哈乐德·艾略特著;梁军编译. —北京:
地震出版社, 2004.9

ISBN 7-5028-2556-8

I. 积… II. ①哈…②梁… III. 青年修养 IV. D432.63

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 081627 号

地震版 XT200400251

积聚人气

[美] 哈乐德·艾略特 著 梁 军 编译

责任编辑: 陈宏德

责任校对: 李 昭

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

发行部: 68423031 68467993

门市部: 68467991

总编室: 68462709 68423029

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68467991

传真: 68467972

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

版(印)次: 2004年9月第一版 2004年9月第一次印刷

开本: 640×960 1/16

字数: 246千字

印张: 16

印数: 00001~15000

书号: ISBN 7-5028-2556-8/Z·338 (3182)

定价: 29.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

前言

在实际生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力平平，但相貌堂堂，举止优雅的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。有些人似乎特别幸运，他们的成功比常人来得容易，而他们付出却比别人要少很多！然而，只要我们对这些“幸运儿”稍加分析就会发现，这完全是因为他们具有某种能吸引人的品质，同时也正是由于这种出色的人格魅力，使他们把周围的人牢牢地吸引在了自己身边。这种人就是我们平常所说的“人气旺”的人。

“人气”是一种神奇的资源，它能让一个才能平平的男人得到令人垂涎的职位，能让一个外表平凡的女子焕发动人的光彩。人气旺的人，人人都爱和他交友；和人气旺的人相处总是愉快的。他好像雨天的太阳，能驱除昏暗。一个人能否成功与他的人气有密切的关系。一个人越具个人魅力，他的人气就越旺。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。

人的个性是千差万别的，这一方面是受遗传因素的支配，另一方面是生活环境和个人修养使然。可是，这并不意味着一个人对自己良好个性的养成就完全无能为力了。相反，为了提升自己的人气，我们应该积极地克服那些对自己交往不利的习惯和行为，寻找对提升自己的人气有帮助的良方。

我们和某些人仅仅是偶尔相遇，或者只是一面之交，可是他们却能引起我们的注意，让我们感到高兴和愉快，很快就和他们交上了朋友。大多数人并不是生来就具有这种受人欢迎的个人魅力的，在培养自己这种受人欢迎的品质的过程中，他们付出了许多努力。但是有许多人却做

不到这一点，他们对别人缺乏兴趣，这就是因为他们在待人接物方面既没有与生俱来的天赋，也不愿作后天的努力以资补救，这实际上在很大程度上限制了他们的发展。你也需要考虑在提高人气方面下些功夫，只有这样，别人才更加乐于结识你，你的生活才能更充实，事业才能够在别人的帮助下更容易成功。

怎样才能提高个人魅力，使你的人气更旺呢？《积聚人气》通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，比较全面、系统地回答了这一问题。

学会改善人际关系，提升个人魅力，使你的人气更旺，将使你拥有不可限量的发展前途！

目 录

第一章

自信的人会魅力十足

1

1. 成功的关键是态度 / 3
2. 确信自己有获得成功的能力 / 4
3. 信念的力量能够带给你极大的变化 / 6
4. 自信的人更容易得到别人的青睐 / 8
5. 每一个人都是独一无二的个人 / 9
6. 不要忽视了“爱自己” / 10
7. 喜欢你的身体 / 11
8. 肯努力才能够造就不凡的成品 / 14
9. 用行动来增强你的自信 / 15
10. 尽量摆出自信和平易近人的姿势 / 19
11. 抬头挺胸好处多 / 22
12. 让合适的衣服增添你的自信 / 24
13. 不要对别人产生不妙的想像 / 25
14. 不要太在乎别人对你的看法 / 26
15. 你无须刻意追求别人的赞许 / 29
16. 对别人不必百依百顺 / 31

第二章

宽容的人不容易得罪人

33

1. 宽容是与人交往的润滑剂 / 35
2. 要存宽恕和感激之心 / 36

3. 没有理由把恨放在心上 / 37
4. 学会原谅你的父母 / 38
5. 对别人的评价保持客观的态度 / 40
6. 用宽容来换取人情味 / 41
7. 让你的朋友表现得比你更优越 / 42
8. 要敢于说“我不知道!” / 44
9. 寻求对竞争更宽厚的态度 / 46
10. 不存在大是大非的问题时就不要计较 / 48
11. 用若无其事的方式提醒别人的错误 / 49
12. 不能只是去注意人家的丑腿 / 52
13. 切忌吹毛求疵 / 53
14. 不要使用你的才干去行诋毁之事 / 54
15. 努力避开嫉妒的暗箭 / 57

第三章

快乐的人到处受欢迎

59

1. 会微笑的人到处受欢迎 / 61
2. 微笑能增加你成功的机会 / 62
3. 微笑创造的生命奇迹 / 64
4. 自然而真诚地展示你的微笑 / 65
5. 如果你足够开朗,别人就会庆幸和你在一起 / 66
6. 不能毫无理智地放纵自己的情绪 / 68
7. 你可以改变自己 / 69
8. 不要被内疚和忧患击倒 / 73
9. 使情绪变好起来 / 76
10. 保持身心舒畅的秘诀 / 79
11. 选择生活中的乐趣 / 81
12. 养成幸福的习惯 / 82

13. 快乐生活的守则 / 83

87

品德高尚者人气自然旺

第四章

1. 得体的行为举止和风度仪表 / 89
2. 礼貌和教养是一种财富 / 92
3. 做个诚实的人 / 94
4. 把实情告诉买主 / 96
5. 诚实地回答面试的问题 / 97
6. 设身处地地替人着想 / 98
7. 谦虚谨慎也是一种豁达 / 101
8. 不可忽略周围的人 / 103
9. 不可以貌取人 / 104
10. 永远尽力而为 / 105
11. 追求真正的个性 / 106

111

在生活中提高人气

第五章

1. 千万不能忽视人际关系 / 113
2. 获得挚友的诀窍 / 113
3. 交友宜精不宜多 / 116
4. 设法让别人喜欢你 / 117
5. 让别人感受到你真的关心、喜欢他们 / 122
6. 坦诚地向人求助 / 123
7. 勇于相信别人就容易成功 / 125
8. 赞美别人是送给别人的最好礼物和报酬 / 127
9. 交谈的秘诀 / 129
10. 认真倾听 / 132
11. 改善沟通技巧 / 136
12. 注意小节, 尊重对方 / 138

13. 减少不必要的争论 / 140

第六章

在工作中重视人气

143

1. 选择能真正鼓舞你的理想职业 / 145
2. 积极推销自己 / 146
3. 你的才智是获得人气的锐利武器 / 149
4. 尽快适应工作场合的人际关系 / 151
5. 一定要重视和别人合作 / 153
6. 千万不要忽略你重要的接触点 / 155
7. 与同事愉快相处 / 157
8. 善于运用自己的优点 / 159
9. 超乎寻常的敬业精神是成功的可靠保障 / 160
10. 试着喜欢自己的工作 / 161
11. 喜欢“登峰造极”的感觉与回馈 / 163
12. 在任何情况下都应有令必行 / 164
13. 忠于职守的人终将得到奖赏 / 165
14. 尽职尽责才能赢得别人的尊敬 / 167
15. 在办公室成长和追求成就 / 169
16. 出人头地的五大要诀 / 171

第七章

在经营中需要人气

175

1. 了解对方的需要,投其所好 / 177
2. 把顾客拉到你的身边 / 178
3. 依靠有创意的点子经营 / 179
4. 利用别人的天真赚钱 / 181
5. 用悖于常理的待客手段吸引顾客 / 185
6. 仔细聆听和分析顾客的不满 / 187
7. 售后服务是笼络顾客的好时机 / 189

8. 满腔热忱地对待经营 / 191
9. 使经营业兴旺发达的9点要素 / 193
10. 把自己塑造成幸运者 / 197

203

在管理中体现人气

第八章

1. 领袖气质比权力更重要 / 205
2. 对下属进行有效指挥 / 206
3. 有效发布命令的技巧 / 208
4. 命令要准确,不可留退路 / 209
5. 耐心倾听员工的意见 / 211
6. 认真对待不同水平的牢骚 / 214
7. 正确处理下属的抱怨 / 216
8. 化解与员工的矛盾,让他佩服你 / 219
9. 努力变反对者为支持者 / 221

223

在仕途中依靠人气

第九章

1. 培养你的领袖气质 / 225
2. 精明强干的领袖引人注目 / 227
3. 了解素昧平生的人 / 229
4. 别怕自己显得多情 / 230
5. 道德问题是一个十分关键的问题 / 232
6. 尽可能地对政治对手宽容些 / 235
7. 用通俗易懂的比喻说服别人 / 237
8. 激发下属的好胜心 / 239
9. 善于运用幽默的力量 / 240
10. 注意你的面部表情 / 242
11. 培养组织管理能力 / 243

第一章

make yourself charming

自信的人会魅力十足

*make
yourself
to be
charming*



1. 成功的关键是态度

人们都希望获得成功，都在探索成功的奥秘，其实，这也许比你想像的要简单，因为，那些成功的人们——奥林匹克的运动员、商业界总经理、宇航员、政府领导等人和其他人中间有着一一条明显的界线。有人称其为成功者的边缘。这个边缘并非特殊环境或具有高智商的结果，也不是优等教育或超人天赋的产物，更不是靠时来运转。成功者的关键，其实就是态度。

成功者的态度包含众多的成分。但是，最重要的是具有自信心。要做到这一点，你必须奉行三个重要的箴言。

(1) 对自己的行为负责

种瓜得瓜，种豆得豆。我们所得的报酬取决于我们所做的贡献。你一定会为自己在生活中的位置而荣获赞誉或蒙受耻辱。有责任心的人关注的是那些束缚自己的枷锁，在关键时刻，宣告自己的独立。

乔·索雷蒂诺在市中心的居民区长大的，是一伙小流氓的头，并在少年教养院呆过一段时间。但是，他一直记着一位七年级教师对他在学术方面能力的信任。他觉得他成功的惟一希望就是抛开他那可怜的中学历史，完成学业。于是，他在 20 岁的时候重返夜校，继续在大学就读，并在那里以优异的成绩毕业。接着，他又全修了哈佛法律大学的课程，成了洛杉矶少年法庭一位出色的法官。假如乔·索雷蒂诺没有勇气改变自己的命运，那末，这一切都是不会发生的。

(2) 发现自己的才能，追求自己的目标

在莎士比亚的著名戏剧《哈姆雷特》中，大臣波洛涅斯告诉他的儿子：“至关重要，你必须对自己忠实；正像有了白昼才有黑夜一样，对自己忠实，才不会对别人欺诈。”波洛涅斯在劝告儿子要根据自身最坚定的信念和能力去生活——去正视不同的世界。但是，必须尊重他人的权利。

然而，大多数人总发现自己在犹豫之中。怎样做才能不虚度一生？

怎样才能知道自己选择了合适的职业或恰当的目标呢？

与其让双亲、老师、朋友或经济学家为我们制订长远规划，还不如自己来了解一下我们“擅长”做什么。

人生的诀窍就是经营自己的长处。在人生的坐标系里，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话，那是非常可怕的，他可能会在永久的卑微和失意中沉沦。因此，对一技之长保持兴趣，相当重要，即使它不怎么高雅入流，也可能是你改变命运的一大财富。在选择职业时同样也是这个道理，你无须考虑这个职业能给你带来多少钱，能不能使你成名，你应该选择最能使你全力以赴的职业，应该选择最能使你的品格和长处得到充分发展的职业。

这是因为经营自己的长处能给你的人生增值，经营自己的短处会使你的人生贬值。富兰克林说：“宝贝放错了地方便是废物。”就是这个意思。

(3) 不逃避现实——要适应

成功、思想和身体素质的关键是适应性。压力之下，我们许多人会变得沮丧，失去对生活的向往和追求。而沉溺于酗酒，大量地吸烟或依赖镇静药剂，以帮助我们抗争。酒精和其他抗忧虑药可以暂时减少我们对失败和痛苦的畏惧心理。但也阻碍了我们去学会承受这些压力。

适应生活压力的最好方法之一就是简单地把它们作为正常的东西加以接受。生活中的逆境和失败，如果我们把它们作为正常的反馈来看待，就会帮助我们增强免疫力，防御那些有害的、特别要注意的反应。

约翰·加德纳在他的《自我恢复》一文中指出：生活中成功者的成长不是靠运气，而是一切源于理智。他们追求成功靠的是他们的潜力和对生活的要求之间无止境的矛盾斗争。

总而言之，失败者乞求机遇降临，成功者致力创造未来。

2. 确信自己有获得成功的能力

有这样一个故事：一个纽约的商人看到一个衣衫褴褛的铅笔推销

员，顿生一股怜悯之情。他把1美元丢进卖铅笔人的盒子里，就准备走开，但他想了一下，又停下来，从盒子里取了一把铅笔，并对卖铅笔的人说：“你跟我都是商人，只不过经营的商品不同，你卖的是铅笔。”

几个月后，在一个社交场合，一位穿着整齐的推销商迎上这位纽约商人，并自我介绍：“你可能已经记不得我了，但我永远忘不了你，是你给了我自尊和自信。我一直觉得自己和乞丐没什么两样，直到那天你买了我的铅笔，并告诉我我是一个商人为止。”

“推销员”一直作乞丐，不就是因为缺乏自信心吗？正是从纽约商人的一句话中，“推销员”找到了自尊和自信，并开始了全新的生活，从中不难看出自信心的威力。缺乏自信常常是性格软弱和事业不能成功的主要原因。对此，著名的推销员齐格曾有过切身的体会。

齐格曾参加过一个在北卡罗来纳州查勒提开办的由田纳西纳什维尔的梅里尔指导的全日制培训课程。

培训结束后，梅里尔先生将齐格留下说：“你有许多能力，你可以成为一个了不起的人，甚至一个全国优胜者。我绝对相信，如果你真正投入工作，真正相信自己，你能冲破一切困难获得成功。”

说真的，齐格细细品味这些话时，他惊呆了。你必须理解齐格当时的处境，才有可能意识到这些话对他有多大的影响。他回忆道：“当我是个小男孩时，我长得很小，即使在穿得最多时也没超过120磅。我上学后，从五年级开始，放学后和周六的大部分时间都在工作，运动方面也不是很活跃。另外，我还很胆小，直到17岁才敢和女孩约会，而且还是别人指定给我的一个盲目性约会。一个从小镇中出来的小人物，希望回到小镇上一年赚上5000美元，我的自我意识仅限于此。现在却突然有一个受我尊敬的人对我说‘你能成为一个了不起的人’。”所幸的是，齐格相信了梅里尔先生，开始像一个优胜者一样思想、行动，把自己看成优胜者，于是，他真的就是个优胜者了。

齐格说：“梅里尔先生并未教给我很多推销技巧，但那年年底，我在美国一家7000多名推销员的公司中，推销成绩名列第2位。我从用克莱斯勒车变成用豪华小汽车，而且有望获得提升。第二年，我成为全州

报酬最高的经理之一，后来我成为全国最年轻的地区主管人。”

齐格遇到梅里尔先生后，并不是获得了一系列全新的推销技巧，也不是他的智商提高了 50 点，只是梅里尔先生让他确信自己有获得成功的能力，并给了他目标和发挥自己能力的信心。如果齐格不相信梅里尔先生，梅里尔先生的话对他也就不会有什么影响。

生活对于任何一个男女都非易事，我们必须要有坚忍不拔的精神；最要紧的，还是我们自己要有信心。我们必须相信，我们对一件事情具有天赋的才能，并且，无论付出任何代价，都要把这件事情完成。当事情结束的时候，你要能够问心无愧地说：“我已经尽我所能了。”一个人只要有自信，那么他就能成为他希望成为的那样的人。

3. 信念的力量能够带给你极大的变化

5 年前，斯蒂芬·阿尔法经营的是小本农具买卖。他过着平凡而又体面的生活，但并不理想。他家的房子太小，也没有钱买他们想要的东西。阿尔法的妻子并没有抱怨，很显然，她只是安于天命而并不幸福。

但阿尔法的内心深处变得越来越不满足。当他意识到爱妻和他的两个孩子并没有过上好日子的时候，心里就感到深深的刺痛。

但是今天，一切都有了极大的变化。现在，阿尔法有了一所占地 2 英亩的漂亮新家。他和妻子再也不用担心能否送他们的孩子上一所好的大学了，他的妻子在花钱买衣服的时候也不再有那种犯罪的感觉了。下一年夏天，他们全家都将去欧洲度假。阿尔法过上了真正的生活。

阿尔法说：“这一切的发生，是因为我利用了信念的力量。5 年以前，我听说在底特律有一个经营农具的工作。那时，我们还住在克利夫兰。我决定试试，希望能多挣一点钱。我到达底特律的时间是星期天的早晨，但公司与我面谈还得等到星期一。晚饭后，我坐在旅馆里静思默想，突然觉得自己是多么的可憎。‘这到底是因为什么！’我问自己‘失败为什么总属于我呢？’”

阿尔法不知道那天是什么促使他做了这样一件事：他取了一张旅馆

的信笺，写下几个他非常熟悉的、在近几年内远远超过他的人的名字。他们取得了更多的权力和工作职责。其中两个原是邻近的农场主，现已搬到更好的边远地区去了；其他两位阿尔法曾经为他们工作过；最后一位则是他的妹夫。

阿尔法问自己：什么是这5位朋友拥有的优势呢？他把自己的智力与他们作了一个比较，阿尔法觉得他们并不比自己更聪明；而他们所受的教育，他们的正直、个人习性等，也并不拥有任何优势。终于，阿尔法想到了另一个成功的因素，即主动性。阿尔法不得不承认，他的朋友们在这点上胜他一筹。

当时已快深夜3点钟了，但阿尔法的脑子却还十分清醒。他第一次发现了自己的弱点。他深深地挖掘自己，发现缺少主动性是因为在内心深处，他并不看重自己。

阿尔法坐着度过了残夜，回忆着过去的一切。从他记事起，阿尔法便缺乏自信心，他发现过去的自己总是在自寻烦恼，自己总对自己说不行，不行，不行！他总在表现自己的短处，几乎他所做的一切都表现出了这种自我贬低。

终于阿尔法明白了：如果自己都不信任自己的话，那么将没有人信任你！

于是，阿尔法做出了决定：“我一直都是把自己当成一个二等公民，从今后，我再也不这样想了。”

第二天上午，阿尔法仍保持着那种自信心。他暗暗以这次与公司的面谈作为对自己自信心的第一次考验。在这次面谈以前，阿尔法希望自己有勇气提出比原来工资高750甚至1000美元的要求。但经过这次自我反省后，阿尔法认识到了他的自我价值，因而把这个目标提到了3500美元。

结果，阿尔法达到了目的。他获得了成功。

人类是自己思想的产物。所以我们应当有高标准，树立坚定的信念，提高自信心，并且执著、认真地相信必能成功。高标准会使别人对你刮目相看，这反过来会进一步增加你的自信。