



魅力 *VS* 学历

如何迅速提升你的人气指数

常 乐◎著



成熟是一种明亮而不刺眼的光辉，是一种圆润而不逆耳的声响，是一种不需要对别人察言观色的从容，是一种终于停止向周围申诉、

THE CRACK A JACK
YOUTH TO WAY OF
FREEDOM

杰出青年发展
自由之路

告求的大气，也是一种不理睬哄闹的微笑。是一种洗刷了偏激的冷漠，是一种无需声张的厚度，也是一种并不陡峭的高度。

——余秋雨

中国华侨出版社



Fascination
Vs
Knowledge

魅力*VS*学历

如何迅速提升你的人气指数

常 乐◎著



 中国华侨出版社

卷首语一

在我上高中的时候，校园广播点播率最高的应属孟庭韦的一首《羞答答的玫瑰静悄悄地开》，不可否认这是一首非常好听的歌，但留心的歌友应该能体会出歌曲中所蕴含的那份忧伤、惆怅和压抑、等待，而喜欢这首歌的歌友呢？也应是颇有点内向，不喜欢张扬自己，事事顺其自然，而其实呢？朋友从你的房子里面走出来，拿出你的勇气大胆地去追求，放手去争取，其实，很多你渴望得到的东西你一伸手就可以得到。

21 世纪最是张扬个性的年代，是展现魅力施展才华的年代。你要向你的亲朋好友秀出你的魅力，每天清晨，闭上眼睛，感觉一下自己心灵的最深处告诉自己，I feel good, I feel great, I am NO.

卷首语

JUANSOUYU

one, 你完全可以用你的魅力去征服它们, 相信自己, 你一定行。”

先贤们告诉我们才华须蕴, 不可显山露水, 这只是告诫我们要有一颗谦虚的心, 因为满招损, 谦受益, 试想一下, 当你与面试官在做交流的时候, 你还俨然像一朵羞答答的玫瑰, 你坐在那儿羞涩地回答他几个问题, 他就会接纳你吗? No No No, 你应该从容大方地坐在那儿, 非常自信地与他交流, 大胆地谈出你的创新你的想法。

我们不要再做那朵羞答答的玫瑰, 在黑暗中, 静悄悄的开, 而要在最光明的地方, 妖艳盛开, 光彩夺目!

有这样的社会现象, 你可能还没进入某公司, 某公司就给你打了一个否定, 你连一个施展才华的舞台都没有, 他又凭什么断言你没有才华呢? 其实不是你没才华, 而是你的魅力还不足以征服他的信任, 信任让社会愿意给你提供这样一个舞台。我断言, 中国绝对不缺人才。

作者最难忘的二件事

北京浪流记

那年我 17 岁, 因为犯了错误, 回家怕家里人

的责备，就从家里拿了100元钱，离家出走了，先是坐车坐到了长沙，在车上时我的想法很美，心想我要非常勇敢地走出去，我要挣到很多的钱，我要开着名车，衣锦还乡，让乡亲们都向我翘起大拇指，都称赞我有能力，就这么干，我一定会闯出大名堂的。当时快过春节了，全国的每个车站都是人山人海，火车票又暴涨，到长沙就只剩30多块钱了，一是没钱买票二是也买不到票，就在长沙火车站游荡，第四天时口袋里只有三块多钱了，而我的目的地是北京，这可如何是好。

终于等到了一趟车，这趟车是临时加的，专门为大学生开设的，我花了一块钱买了一张站台票，要上车的时候，乘务员查票，不让进，还算幸运，碰到了个“好人”，是一个大学生，我与他说好，就说我是他的同学，送他上车，过了一关，上车了，在车上又有乘务员查票，我就用“敌进我退，退到厕所里”敌退我进的游击方式，取得了“辉煌的胜利”，因为是临时加的车，车上没有暖气，车窗上结了厚厚的一层冰，有的同学把棉被都盖上了，几个人盖一床被子，好温暖，好开心地聊着天。因为我跑出来的时候，怕家里有疑心，没能多带衣服，我很冷，真的很冷，我不停地颤抖着，全身上下都是冰冷的。我冻得快麻木了，自己抱着自

卷首语

JUANSOUYU

己，自己温暖着自己，脑海里总浮现出卖火柴的小女孩，我还真害怕自己坚持不住了。我很饿，我感觉我的胃里没有一点食物，一阵阵的想吐，看着有些同学吃着热腾腾的方便面，咬着带上来的烧鸡，我的口水不停地往外涌，我也不停地往下咽，我真的太饿了。我想我能吃下5只鸡，我想吃一碗热腾腾的方便面，我三口就能将面条吃完，或者把那些汤喝光，因为喝了它，我就不会那么饿了，也不会那么冷了。车上的小推车过来了，小车上有很多好吃的，饼干，方便面，火腿肠，烧鸡，茶叶蛋等……我都想吃，我样样都想吃，而我的口袋里一共也只有二块五毛钱了，终于我花了一块钱买了一包辣萝卜条，辣一辣兴许可以暖和一点，我撕开封口，咬了几小块，我感觉我的每个细胞都复苏了一样，嘴里的唾液特别多。如果再给我两个馒头或是两碗米饭吃，那该多好呀！真好吃呀！真好吃呀！本来几口就可以吃完，但我只吃了一半，就包好放在口袋里了，就这样我又冷又饿，昏昏沉沉地昏睡着，一次又一次被饿醒，一次又一次被冻醒……其实，也只有二十多个小时，但我却像过了一个世纪那么漫长，漫长，就这样熬到了北京……

到了北京后，北京比南方比车上还要冷，我非常疲惫地走在月台上，我的身体开始颤抖，抖得越

来越厉害，都快要没办法走路了，我的头还是昏昏沉沉的，我走不动了，我想睡一会，只要有个没有风的地方睡一会，但我又很清楚，我不能睡，因为我一睡可能就醒不来了。我拖着自已的肉体，移动在西客站对面的一个胡同里，胡同的两旁都是些小饭店，正是早上，车水马龙，很多人，大家都在吃早点、炸油条、蒸包子、稀粥，好香呀！此时，我已失去了勇气，失去了刚出来的勇气，为什么要跑出来了，在家里饿不着，冻不着，不是很好嘛！大不了就是挨一顿骂，为什么要这么冲动呢？要是时光能倒退多好呀！我若不犯那个错误，也不要跑出来了……

我有气无力地移动着，糊里糊涂地想着，忽然——忽然，我看到了。

有一家饭店的玻璃上贴着一张红色的纸条。

“招杂工一名，待遇面谈”

这对我来说，无疑是个天大的好消息，有了这份工作，我就有饭吃了，就有地方睡了，我不假思索，冲进了这个小饭店，包吃包住一个月 300 元。马上干活。跟老板谈好之后。

“我可以先吃点东西吗，我真的很饿。”

“看你新来的，你吃吧！你吃什么到时候在你的工资里扣就是了。”

卷首语

JUANSOUYU

“好的，好的。”

我一吃吃了三碗拉面，四笼包子，其实人的肚子还真大，喝完最后一口汤，放下碗筷，打了一个嗝，幸福呀！老板看了我好几眼，可能在想，这小子这么能吃，请他我可能会亏呀！我还正在那美呢，“快去把白菜洗了”一个声音高叫着，那感觉我至今记忆犹新，吃完之后，我感觉我重获新生，全身又充满了力气，又有了勇气，我暗暗发誓，我不允许这样的事情再度发生在我身上，我要奋斗，我要拼搏，我要成功！

命运在别人嘴里吗？

我学历不高，高中没有毕业，但我成功的梦想将贯穿我的一生，至死不渝，在我第一次创业失败后，经历了很多的挫败，承受了很大打击，我不是那种轻易承认失败，轻言放弃的人，在朋友的鼓励下，在朋友的支持下，我重振旗鼓，我决定发起第二次的冲刺，这个时候，我与一位长者，一位经验很丰富的长者，发生了一次谈话，让我终生难忘。

“你此次开公司，我给你一个预言，你的胜算只有两成？”

“为什么这样说呢？”我问。

“你不需要问为什么，我在社会上闯荡这么多

年，凭我的经验，我可以告诉你，你或许根本不可能成功。”

“我还没开始做，你就泼我的冰水呀，你凭什么说我不能成功呢！”我生气的问道。

“这不是泼冷水的问题，我讲的是事实，事实就是，你根本不可能成功。”

“我想我会成功的。”我简短地说了这句话，我走了。

谈话不是很愉快的结束了。

回到家后，我把这段谈话一字不落地记在了日记本上，我看了一次，二次，十次，已数不清多少次，我真的不能成功吗！别人说我不能成功，我就一定不会成功吗？我不信，我坚决不信！

以一个很复杂的心情，我开始了我的第二次创业，我所创办的是一家销售公司，刚开始的时候，我遇到了一个最大的问题，所有的一切都是成本，只有销售才能产生利润，作为一家销售公司，销售业绩很差，就无法生存下去，更别说什么发展了，已经一个多月了，为数不多的几个业务员。每天都是让人心痛的销售量，难道我真的就这样失败了吗？难道那个人，给我算的命，就真的算准了吗！不，我不要，我绝不相信他给我算的命，我也绝不会就这样又一次失败。绝不！

卷首语

JUANSOUYU

当时正逢下雨时节，一次次的，我站在雨里，我希望雨越大越好，我仰天大喊！风雨只能冲洗掉我身上的尘土，让我还显英雄本色，让暴风雨来得更猛烈些吧！我一遍又一遍地大喊着……到底是团队建设不强，没有士气，还是销售技巧有问题？是产品有问题？还是价格有问题？我要分析原因，我要寻找方法，我自己不断地尝试着，进行调查、实践，不断地看书学习好的方法，不断地向销售界的前辈求教……

苦心人，天不负呀！

一个月后，我公司的业务员增加到 40 多个，销售业绩提高了 300%还要多。我成功了！我成功了！别人说我不会成功，我就不会成功吗！不，我成功了，我用我的行动，我用我的信念，我用我的结果，论证了这一切，我成功了！

事实胜于雄辩，我得出一个感悟，与各位朋友共勉，那就是：

“命运掌握在自己的手里，
绝不掌握在别人的嘴里。”

卷首语二

你的成败只有6秒钟

我们每个人都有一种很自然的行为，当你初次与人会面时，都会不自觉地去估量对方，判断出对方是何等人物，捕捉一些有用信息，存到脑海里。

多大年纪？长得美与丑？

经济状况？身份地位？

道德素质？什么性格？

是做什么的？成功状况？

积极还是消极？教育背景？

这就是我们常讲的第一感觉，也是“6秒钟决定一个人”的事实。

现在的社会，势力之人处处都是，如果他感觉你是个成功者、有钱人、有权人，他会对你另眼相看，以“贵宾”之道待之，而如果他感到你是个没

卷首语

JUANSOUYU

钱人、没权人，他还是会“另眼看之”，心想这人连我还不如呢？懒得理他。

为什么有的销售人员总被拒之门外？

为什么有的求职者总找不到工作？

现今已是一个重视形象的世纪，从现在琳琅满目的商品可窥见一斑，为什么同样的商品，在普通的小店是一个价格，而换到大型的商场，再配上几个金黄色灯光的照射，就可以身价翻几番，在这个竞争激烈的游戏中。我们常说要懂得如何推销自己。推销自己，首先要懂得塑造自己，有很多青年还会在求职晋升上或合作谈判上遇到挫折。其实并非你能力不够，而是你魅力不足。魅力已显然成为社会竞技场上一个最要的致胜砝码。无论是面试或是合作洽谈，着装整洁，气质优雅，谈吐机智幽默，字字珠玑，脸上呈现出神清气爽自信谦虚，充分体现出你别具一格的人格魅力，对你的发展会无往而不利。

我们明白包装很重要，但包装绝不是伪装。在一个高档的商场里有一妇人，此人身着貂皮大衣，发型别致新颖，打扮超前入时，你就能断言，她是一个非常有魅力的人吗？不一定的，可能同她交流，她出口成“脏”，满身的铜臭味，哦！原来只是个爆发户而已。在本书中所强调的魅力，最终还

是落在人格魅力之上，外在的魅力只能让你的朋友，让面试官从感觉上，觉得你很优秀，愿意跟你交流，你的内在的魅力，你的人格是包装不出来的。有些人，在面试的时候或商务洽谈时，总是刻意地把自己说得多么好！我自信，我勤奋，我上进，我积极乐观。把自己人格的不足都伪装起来。可能你会暂时瞒过去，但最终的结果是什么呢？你的老板会送给你一本《谁动了你的奶酪》，你的合作伙伴，你的下属也只会跟你说声：撒油那啦，阿油撒。

我们是 21 世纪的青年才俊，美好的未来是我们的，建立正确的人生观，价值又是其首先前提。

人生最大的错误就是用自己的聪明才智在犯错误，极佳的外在形象，加上自己的人格魅力，对自身的发展是无往不利的，我坚信，凭阁下的聪明才智，定能有所作为。

最后，我祝大家

轻轻松松！

海阔天空！

魅力四射！

征服一切！

常 乐

2004 年 1 月于北京

成功人士的一举一动，一颦一笑都让崇拜者为之倾倒。成功者的魅力既是一种力量，更是一种资产。魅力十足，永远都是人们走向成功的基本保证。



第一章 注重形象的人

MEILIVS XUELI

成功人士的一举一动，一颦一笑都让崇拜者为之倾倒。成功者的魅力既是一种力量，更是一种资产。魅力十足，永远都是人们走向成功的基本保证。

一个注重形象的人，一定是热爱生活的人，他在一定程度上体现了我们的内心。外在形象虽小，但常常会起到关键的甚至决定的作用。然而有很多年轻朋友会认为“成大事者不拘小节”，但却把他看得太过于绝对了，他们总是认为只要有智慧，只要我认真努力工作，至于头发乱不乱衣服齐不齐干不干净，那是无关紧要的事情，没必要因为那些小事去浪费宝贵的时间，这样说，对不对呢？对！有道理。但我们应该相对的去



它，试想一下，你现在是个 CEO 或是人力资源部经理，有两位应聘者：

第一位头发乱如杂草，两天未曾洗过脸，嘴的左下角还有一粒昨天留下的剩饭，衣服全是褶子，且油迹斑斑，一双乌黑的手拿着一份字迹潦草的简历。

第二位头发修理得非常齐整，还带着幽幽的香味，胡子刮得干干净净。衣服虽不是什么名牌，但非常的整洁，一双非常干净的手，将一份纸很白且字迹工整的简历递给你。你会更喜欢哪一位呢？

我有一位朋友，是一家公司的人力资源部经理，他的观点就十分明确，他面试的时候，对于一个头发凌乱，脸不干净的人，他肯定不会录用，他的理由是：

1.不讲个人卫生是对面试官的不尊重，是对我公司的不尊重，像这样的人走出去，我会担心，他损坏了我公司的形象，也影响“市容”。

2.有些人不重视自己的形象，邋里邋遢，办公桌上乱七八糟，他的解释是我太投入工作了，却没时间整理，其实不是的，那是他工作无计划性的表现，他的工作也会是有头无尾，进度极慢，甚至完不成。

个人的形象，其实也是他精神面貌的外在反