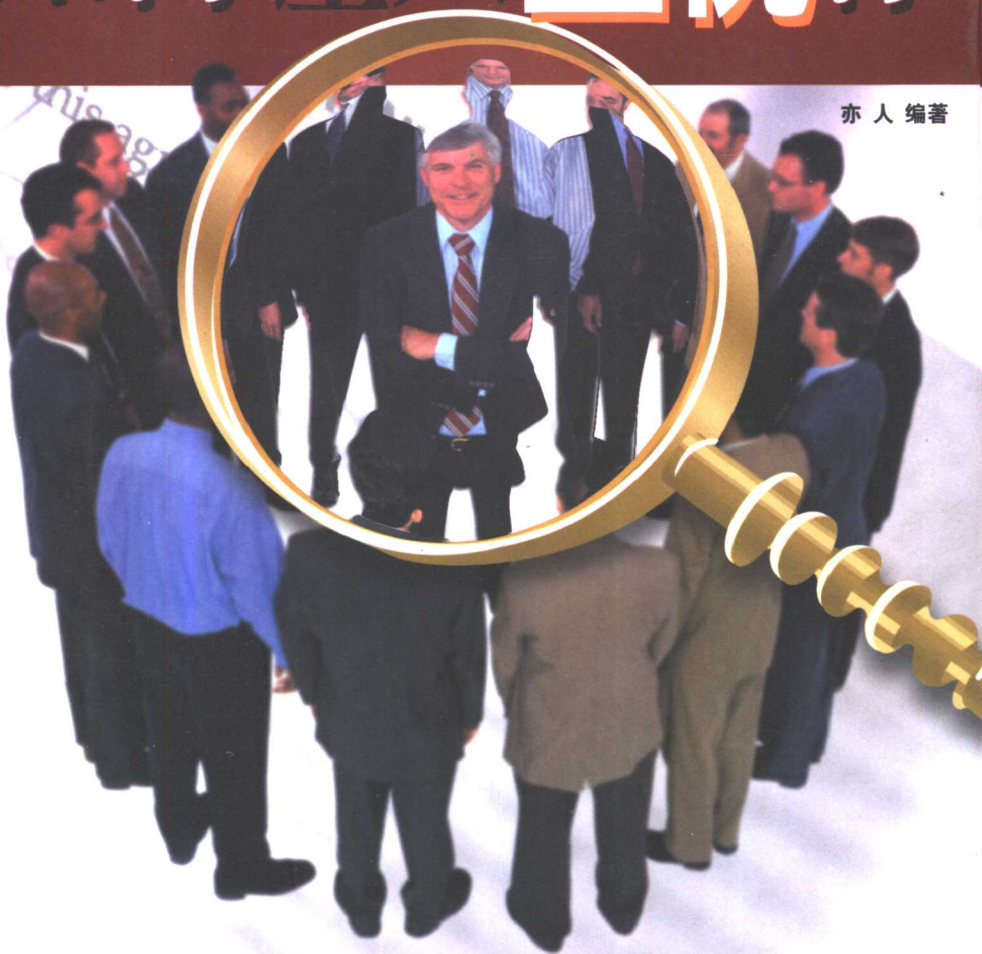


如何让人重视你

亦人 编著



成功从被重视开始

 中国华侨出版社

如何让人重视你

亦 人 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何让人重视你/亦人编著. —北京: 中国华侨出版社, 2001.9

ISBN 7-80120-548-0

I. 如… II. 亦… III. 人间交往—基本知识 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 053292 号

● 如何让人重视你

编 著/亦 人

责任编辑/王 璐

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/13 字数/300 千字

印 刷/华北石油廊坊华星印刷厂

版 次/2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印 数/8000 册

书 号/ISBN 7-80120-548-0/G·234

定 价/23.80 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010) 64443051 传真: 64443051

成功从被人重视开始

(代前言)

一个明显的事实——只有少数人是上帝的宠儿，他们生活在成功的光环中。他们是众星捧月的月亮，是大众的焦点。总之一句话，他们是 VIP，是被重视的人物。

很多人有一个错误的认识，他们相信“被人重视是成功的结果”。这是一个绝对错误的观念，因为很多 VIP 在成功之前，往往是一穷二白的无名小辈。“成功从被人重视开始”才是正确的观念。

“被人重视”的好处很多，可以使你获得明显的竞争优势。所有的人都看好你，你似乎也没有理由不成功。重点培养对象的成功是水到渠成的事情，无数 VIP 的发迹之路充分证明了这个观念的正确性。

首先，“被人重视”意味着你是初级竞争阶段的优胜者。你已经脱颖而出，遥遥领先以前的竞争对手，进入了新的发展阶段。

第二，“被人重视”将获得更多的关注、资源和机会。领导者都有培养亲信和接班人的动机和需求，“被人重视”往往是“接班人”的代名词。有了领导的关照，还有什么困难是不能克服的呢？

第三，“被人重视”可以获得更加广阔的发展空间。重视与被重视之间往往相互熟悉，经常有一定的私人情感在里面。即使出现一些失误，也是自家孩子捅的篓子。只要不是什么原则性的大错误，多半都可以获得宽容与谅解，这是成长的学费。只是成长的学费往往只有“被重视的人”才可能分享。

“被人重视”还有很多好处。既然如此，“如何让人重视你”也就成为所有企图成功的人士必须研究和掌握的技巧。

本书是第一本从“如何让人重视你”的角度研究、探讨青年成功学的实用书籍。从十个方面详细分析了“被人重视”的社会交际学原理和各种有效的技巧。理论联系实际和实用性强是本书的两个基本特点，是所有有志成功青年人的必读书籍。

牢记一点：成功从被人重视开始！

目 录

第一章 成功从被重视开始	(1)
成功需要个人公关	(1)
机遇总是垂青被重视的人	(16)
自身过硬才是关键	(32)
第二章 提高你的综合素质与能力	(40)
知识就是力量	(40)
养成学习习惯	(42)
形成自己的人生原则	(54)
努力提高综合素质	(59)
培养自己的工作兴趣	(90)
精通你的专业	(100)
有效利用你的时间	(121)
第三章 打造你的黄金形象	(142)
给人良好的第一印象	(142)
给对方留下良好的第一印象	(149)
打造黄金形象的六条金线	(159)

有修养使你脱颖而出	(160)
开朗的人处处受欢迎	(177)
服饰增加你的份量	(195)
第四章 推销自己要努力	(207)
改变你的观念	(207)
推销自己的策略与技巧	(209)
推销自己的创意	(235)
第五章 口才魅力——“吹”出你的锦绣前程	(242)
好口才让你加倍自信	(242)
交谈的艺术	(246)
第六章 与老板共舞——如何成为老板的宠儿	(257)
选择一个好老板	(257)
如何成为一个聪明的下属	(272)
成为公司内部的调和剂	(277)
把握最佳时机勇进谏言	(280)
与老板保持一致	(284)
第七章 走向老板	(301)
成为老板的得力干将	(301)
做一个受欢迎的主管	(306)
领导者行为艺术	(321)

勇于担负团体行为责任	(325)
做出真成绩	(328)
形成实干高效的团体	(343)
第八章 避免让别人轻视你	(360)
剔除令人生厌的小动作	(360)
杜绝言行上的小过失	(362)
克服性格上的弱点	(367)
第九章 如何成为社交的主角	(377)
有竞争才会成功	(377)
善于借助他人力量	(380)
怎样得到大众的帮助	(382)
学会真诚待人	(384)
第十章 成功者的经验	(387)
解剖别人，更要解剖自己	(387)
人生要有目标	(390)
信誉是成功的基石	(393)
多听听他人的意见	(395)
成功来自恰当的谋略	(397)
一定要有自我意识	(403)
执着自己的目标	(405)

第一章

成功从被重视开始

今天，人类已步入瞬息万变的信息时代，无须投多大的资本，一种观念的转变、一种思维方式的调整、一种积极理念的建立，就能使你天地宽阔，境况大改。

成功需要个人公关

随着商品的日益丰富，卖方市场被买方市场取代，公共关系成为企业的一种促销手段，并进而成为一种致胜的形象战略。

今天，有人惊呼：“公众是至高无上的王”。在他们面前，不论是企业家、政治家，还是演员、艺人，都必须放下自己的架子，恭恭敬敬地取悦于他们，以获得他们的支持和拥戴。因为公众就是市场、就是选票、就是观众。对这些企业家、政治家、演员而言，公众的人心向背将决定他们事业的荣辱兴衰。因此，顾客、选民、观众就自然而然地成了他们心目中的“上帝”。

无论你是否意识到，我们已经步入个人公关时代。一场经营的革命业已发生，一种自觉、积极的人生将从树立经营自己的观

念开始。

锦上添花

中国人喜欢把人才比作“千里马”，那是因为千里马是马中英才。可是，虽然千里马世上常有，如果没有伯乐的慧眼识马，也是枉然。人才如果不能为人所识，就不能为人所用。而要被人赏识，被重用，就少不了为自己做公关。

有一则卖马人为“千里马”做公关的故事：说的是这位卖马人的千里马在马市上一再降价，可还是没人愿买。卖马人心生一计，他找到伯乐，花钱请伯乐到马市上围绕他的马转上一圈，看看马，如确实不错，只要点点头即可。后来伯乐抽空去马市走了趟，按这位卖马人的要求做了，其结果是该马的价格飞涨。这位卖马人实际是利用了伯乐的“名人效应”，为自己的千里马成功地搞了次公关活动。

商品的价值交换是通过价格实现的，价格要受市场供需状况的影响。供不应求的商品，其价格就上扬，供过于求的商品，其价格就要下降。人才在市场上的价格也是这样，为人所知的人才和不为人所知的人才，其待遇是大不一样的，甚至于天壤之别。其原因就是人们争相聘用公认的人才，一旦人有了名气也就成了公认的人才，便使供需矛盾突出了起来，所谓“物以稀为贵”，“千军易得，一将难求”，结果名人便有了优厚的待遇。

人一旦出了名，便“锦上添花”，一顺百顺，所谓“有者愈有”。而一旦一步未跟上，便步步跟不上，路越走越窄，甚至于“雪上加霜”，所谓“无者愈无”。这种不幸、也不合理的现象在现实中可谓屡见不鲜，社会学家把它称之为“马太效应”。

审视优胜劣汰这一竞争规则便不难发现：有时被淘汰的并非由于本身的劣质，而只是处于劣势而已。无名，不被人赏识，就是一种人才竞争中的劣势，其结局往往是被埋没。而要改变这种劣势，争取脱颖而出，就要善于表现自己，这也就是为自己做公关。古代尚且有“毛遂自荐”的佳话，何况人才济济的今天。当然，前提是个人要有真才实学，而非假冒伪劣之辈。

“天生我材必有用”吗

中国有句老话：“是金子总会发光的。”这是一句极富哲理的话。“会发光”说明“金子”的本质不易埋没，而“总会”二字，却又含蓄微妙地点出了其发光的艰辛、曲折。

“和氏璧”就是这样一个寓言故事。当楚国人卞和在荆山得到它时，因看出这块石头里面包含着的是顶级的美玉，就把这块宝贝献给了楚王。可有眼无珠的玉器工匠，端详半天却没瞧出有什么特别的地方，就断定是一块普通的石头。这还了得！敢拿石头冒充美玉来欺骗君王，楚王火冒三丈，砍下了卞和的一只脚。等到楚武王即位，卞和又把这块宝贝拿去献给他，此时玉器工匠连细瞧都没瞧就说是块石头。结果卞和的另一只脚也给砍了去。后来楚文王即位，卞和仍不死心，还想再去试试。可他两只脚全被砍了，只得抱着那块“石头”在荆山底下痛哭，并一连气哭了三天三夜。这次终于惊动了楚文王，不仅派人把卞和接进宫，而且叫玉器工匠把那块石头小心地破开来，这才发现果然是块顶纯粹的美玉。楚文王派手艺最好的玉工雕琢加工，做成了一块玉璧，并用卞和的名字命名为“和氏璧”，卞和也因功封禄受赏。

经过如此曲折，“和氏璧”才从一块普通的石头变成了无价

之宝。但它给后人留下的不只是一段辛酸故事，而是让我们领悟其中包含的深刻哲理：真正的人才也有被埋没的可能，要让世人知道，了解你的价值，必须经过不断的自我推销，用现今话说即是：成功的个人公关，才有可能被人认识和接受，并最终发光发热。

你是“光杆司令”吗

公关的目的可以说就是寻求合作。首先，是内部公众的团结。其次，是外部公众的支持。

内求团结，这不仅是合作的重要方面，而且是向外发展的本钱。可是，现在有一种误解，认为市场经济就是竞争，竞争就是你死我活、优胜劣汰，因此不重视合作，也不会与人合作。还有一种情况，在艰难困苦时能良好合作，而一旦环境转好，反而无法合作。尤其在我们传统文化中，能“共苦”而不能“同甘”的历史悲剧一再上演，更提醒我们个人与集体的良好合作是如何重要。

一位日本商人曾透露了一段智胜中国留学生的经历：此人在日本东京开了一个中国餐馆，经营很红火。不久，三个中国留学生在对面也开了个中国餐馆，开始虽然只是一个小门脸，但因为是正宗，中国菜做得也不错，把这位日本商人的生意抢走了不少。这个日本人餐馆的经理很着急，与他商量对策。谁知他却让餐馆经理每日去对面买一种中国留学生做的中国菜回来认真研究。一个月全部买齐后，在报纸上刊登广告，每个菜的价格高出对面中国餐馆三倍。经理十分不解。他却十分有把握地说，我就是要对面的餐馆迅速发家致富。果不其然，一年以后对面三个中

国留学生开的餐馆发了，从一间小门脸发展到买下了整个二楼楼，三个留学生出门也是小轿车，从不亲临“前线”了。然而最后他们却经常为怎么分钱而争吵。这位日本商人看准这一时机，突然大规模推出与对面同样的中国菜，并且价格便宜三分之一。不到半年时间，一举击败了竞争对手，并收购了对面的餐馆。

这个伤心的故事告诉我们这样一个事实：最后被淘汰出局的正是那些不合作的人。

加拿大雁的合作

哈特瑞尔·威尔森是一位水准很高的演说家，他曾经说当他还是东德克萨斯州的一个小孩时，有一次跟两位朋友在一段废弃的铁轨上走，其中一位朋友身材普通，另一位则是个胖子。孩子们互相竞赛，看谁在铁轨上走得最远，哈特瑞尔跟较瘦的朋友只走了几步就跌了下来。较胖的男孩却走得很远。

最后，在极大好奇心的驱使下，他想知道其中的秘诀。那位肥胖的朋友指出，哈特瑞尔跟他的朋友走铁轨时只看着自己的脚，所以跌下来了。然后他解释他因为太胖以至看不到他的脚，只能选择铁轨上远处的一个目标（一个长期目标），并朝目标走。接近目标时，他又选了另一个目标（你能尽量走到你所看见的那么远的地方，当你到达那里，你能看得更远），然后又走向新目标。

胖男孩带着哲学味指出，如果你向下看自己的脚，你所看到的只是铁锈和发出异味的植物而已。另一方面，当你看到铁轨上某一段距离的目标时，就能真正地看到目标完成了。

除此以外，如果哈特瑞尔跟他的朋友分别在两条铁轨上手牵着手一起行走，他们便可以不停地走下去而不会跌倒。这就是合

作的可贵。就象乔治·马修·阿丹所说的：“帮助别人往上爬的人，会爬得最高。”如果你帮助其他人获得他们需要的事物，你也能因而得到想要的事物，而且帮助得愈多，得到的也愈多。当今许多年轻人被灌输了垃圾式的创意，那就是你必须践踏别人，糟蹋别人，利用别人才能达到高峰。事实上，正好相反。

加拿大雁在本能上很知道合作的价值。毫无疑问，你经常会注意到它们以 V 字形飞行，而且 V 字形的一边比另一边长些。（V 字形的一边比另一边长的理由是因为有较多的雁。）这些雁定期变换领导者，因为为首的雁在前头开路，能帮助它左右两边的雁造成局部的真空。科学家曾在风洞试验中发现，成群的雁以 V 字形飞行，比一只雁单独飞行能多飞百分之十二的距离。人类也是一样，只要能跟同伴合作而不是彼此争斗的话，往往能飞得更高、更远，而且更快。

最好的一种帮助来源（不幸也是最容易被人忽略的）就是家庭，特别是配偶。如果妻子或丈夫并肩工作，而不是仅仅随便应付，你就能更快、更轻易地达成目标，而且会在达成目标的过程中获得更多的乐趣。如果你的配偶在开始时未能分享你的热忱，你也不必太吃惊或失望。把你的主意好好地推销给对方，让你的配偶知道能拥有他或她的合作与兴趣是多么重要的事情，而且在这种过程中你们两人都将大有收获。这种紧密的结合与共同的兴趣极端重要，因为这将使你建立起比较有意义的关系。那本身也是一个美丽的目标。

合作产生力量

合作是所有组合式努力的开始。一群人为了达成某一特定目标，而把他们自己联合在一起。拿破仑·希尔把这种合作称之为

“团结努力”。

“团结努力”的过程中最重要的三项因素是：专心、合作、协调。

你可以拿你所从事的行业或职业作例子，在加以分析之后，你将会发现，它所受的唯一限制就是缺乏运用组合与合作的努力。我们可以拿法律事业来加以说明。

如果一家法律事务所只拥有一种类型的思想，那么，它的发展将受到很大的限制，即使它拥有十几名能力高强的人才，也是一样。错综复杂的法律制度，需要各种不同的才能，这不是单独一个人所能提供的。

因此，很明显的，光是把人组织起来，并不足以保证一定能获得杰出的成功。一个良好的组织所包含的人才中，每一个人都要能够提供这个团体其他成员所未拥有的特殊才能。

一个组织良好的法律事务所必须拥有以下人才：具有替各种案子作好准备工作的特殊才能者；具有想象力的人，他能够了解如何把法律条文与证据同时纳入一个很好的计划中。具有这些能力的人，并不一定同时拥有出庭处理案件的能力。因此，法律事务所一定要聘有熟悉法庭程序的人才。我们若再进一步分析，将会发现，有许多种不同的案子，需要各种不同的专门人才来做事前的准备工作，以及出庭处理。一位专门研究公司法的律师，可能对于处理刑事案件就会感到完全陌生了。

一个了解“组织、合作努力”原则的律师，在找人合伙开一家法律事务所时，一定会找一个对自己所欲执行的专门法律及程序极为了解的律师。对于此原则毫无概念的人，在挑选他的合伙人时，可能会采用平常的“听天由命”的办法，只会去找一个跟自己个性合得来的，或是与自己熟识的人，而不会去考虑他所拥

有的特殊专门法律才能。

几乎在所有的商业范围内，至少需要以下三种人才——那就是采购员、销售员以及熟悉财务的人员。当这三种人互相协调，并进行合作之后，他们将经由合作的方式，而使他们自己获得个人所无法拥有的强大力量。

许多商业之所以失败，主要是因为这些商业所拥有的，清一色是销售人才，或是财务人才，或是采购人才。就天性来说，能力最强的销售人员都是乐观、热情的；而一般来说，最有能力的财务人员则理智、深思熟虑而且保守。这两种人是任何成功企业所不可缺少的。但这两种人若未能彼此互相发挥影响力，对任何企业，都不会发挥太大的作用。

合作有双重的奖励

挪威海岸外有一处世界上最著名并无法抗拒的大漩涡。这个永不停止旋转的大漩涡十分可怕，任何人只要被卷了进去，就再也无法逃生。

同样的，那些不了解合作努力原则的人，也正在向着生命的大漩涡前进，他们必然也会遭遇不幸的毁灭。在我们生存的这个世界中，到处都可看到“适者生存”的证据。这儿所说的“适者”就是有力量的人，而力量就是合作努力。

很不幸的是，由于无知，或是自大，有些人因而误认为自己能够驾驶脆弱的小帆船驶入这个处处危险的生命海洋。这种人将会发现，有些漩涡比任何危险的海域还要危险万分。

当人们处于不友好的战斗时，不管是在何处，也不管战斗的性质及原因是什么，我们都可以发现，在战场附近都有这样一个大漩涡在等待着这些战斗人员。

只有经由和平、和谐的合作努力，才能获得生命中的成就。单独一个人必定无法获得成就。即使一个人跑到荒野中去隐居，远离各种人类文明，然而，他仍然需要依赖他本身以外的力量来生存下去。他越是成为文明的一部分，越是需要依赖合作性的努力。

不管一个是依靠白天辛勤工作谋生，还是依赖利息收入过活，只要他能够和其他人友好合作，他的生活就可以过得更顺心一点。还有，其生活哲学以“合作”而不是以“竞争”为基础的人，不仅可以比较容易过日子，以及获得舒适豪华的生活，也将享受到额外的“幸福”，而这是其他人所永远享受不到的。

经由合作努力而获得的财富，不会在它们的主人心上留下伤疤，如果是经由冲突与竞争方法而获得的财富，必然会使它们的主人受到伤害。

不管是为了生存，还是为了获得豪华生活而努力积聚物质财富，这些努力占去了我们在这个世俗世界挣扎奋斗的大部分时间。如果我们无法改变人类天性的这种物质倾向，我们至少可以改变追求财富的方法。

“合作”可使人们获得双重的奖励：一方面可使我们获得生活所需求的一切；另一方面可使我们的内心获得平静，这是贪婪者所永远无法得到的。贪心的人也许可以积聚庞大的物质财富，这一事实是不容否认的。但是他将会为了贪图一时的小利，而出卖了他的灵魂。

不团结导致灭绝

我们生存在一个合作努力的时代中。几乎所有成功的企业，都是在某种合作的形式下经营。