

现代社会心理学译丛

论魅力

——魅力与个性

XIAN - DAI SHE HUI XIN LI XUE YI CONG

陈而泰 主编

〔英〕达夫妮·戴蒙德著 李 律 译



.6

译 林 出 版 社

●现代社会心理学译丛

论 魅 力

——魅力与个性

〔英〕达夫妮·戴蒙德 著 李律 译

陈而泰 主编

译 林 出 版 社

Daphne Dymond
CHARM AND PERSONALITY

本书据英国East Midland Printing Co.Ltd.版本译出

责任编辑 王理行
封面设计 陈尔泰
技术设计 陈进

论 魅 力

——魅力与个性

【英国】达夫妮·戴蒙德著

李律译

译林出版社出版发行

新华书店经销

西安新华印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32开本 5.25印张 113千字

1988年11月第1版 1988年11月第1次印刷

印数：1—60,000

ISBN 7—80567—001—3

C·2 定价：2.10 元

引 言

我们常常可以听到这样的话：“某某很有魅力，”“她貌不惊人，但个性很讨人喜，”“他毫无魅力，”或者“她人挺好，可就是太没个性。”

那么，什么是魅力？什么是个性呢？词典里把“魅力”解释为“能唤起爱慕或钦佩的品质或特征，吸引力，难以名状而予人快乐的力量。”“个性”被描述为“作为一个人，个人的存在或自我，与众不同的个人特性。”

由此可见，魅力与个性是个人所特有的。它们纯粹是个人的特性。毫无疑问，这些特性在有些人身上比在另一些人身上要表现得更为突出。魅力并非一张漂亮俊俏的面孔，也非时髦的身段，昂贵的服

饰，价值连城的珠宝或一流理发师、美容师的杰作，而是超越于这一切之上的东西。魅力是一种与生俱来的要使他人愉快的愿望。具有魅力的人说的话与做的事，均能为他人增添舒适和幸福。然而，魅力并非谄媚。用那种溢于言表，令人作呕的奉承方式来对待别人常常是使人反感的，而且只会事与愿违。魅力是诚实，但不是粗鲁的直言不逊；魅力是善良与深思熟虑，但不是虚假伪善。至关紧要的是，魅力不象彬彬有礼的微笑那样可以随心所欲地开之则来，收之则去；这种品质也不可能在一夜之间就能获得。人们要想获得魅力，首先就得真心希望如此。仅仅认为“要是我在埃米莉姨妈面前显得讨人喜爱，或许她会给我钱去买件新上衣”，这是不够的。这种想法离魅力还差得远呢。相反，具有魅力的人对一个偶然相识的人以及他或她所认识的最有影响的人，都同样具有吸引力。

每个人都有一种个性，无论是好是坏，还是平平庸庸。没有两种完全相同的个性，即使是同卵双胞胎也不例外，更不用说两个人会在容貌、气质以及思想等诸方面完全一致了。

简言之，魅力和个性的整个基础就在于吸引朋友，保持友谊，以及能够同形形色色的人相识、相处和交谈，而双方都没有任何高高在上或卑躬屈膝的表

露。要自信，但又不能咄咄逼人；要自立，但又不能一意孤行。

对于极个别的幸运儿来说，这些素质似乎是天生的，但对于我们中的大多数人而言，则可能是一个慢慢学习乃至苦心孤诣的结果。尤其是年轻人，常常梦想着要仪容俊秀，举止大方，但是一旦同众人在一道的时候就会发现，要想举止得体正常是何等的不容易啊。一种不安全感常常致使他们出言不逊、行为粗鲁或傲慢无礼；而极容易以为自己受到了旁人的蔑视，这种过分的敏感则只能使事情更糟，而且会导致人们这样的看法：“这个人是个爱使性子的、缺乏教养的人。”

这本《魅力与个性》就是特意为青年人，特别是为那些郁郁寡欢、且常感困惑的青年人而写的。它旨在帮助那些腼腆、胆怯、拙于辞令而又不善交际的人。任何真心想要获得魅力与个性的人都能获得一种富有魅力的个性。但还必须要有愿望和决心。仅仅空谈是不能如愿以偿的。魅力和个性应当是发自内心的东西。它们不是徒有外表或故作姿态；它只能来自于内心里，要求幸福并也要使他人幸福的愿望。这并非易事。显然，它需要持久、精心的思虑和努力。然而，这样做很值得，因为除了增进友谊，扩大交往之外，

魅力与个性还随之带来了一种宁静感，使人接受生活的本来面目。

目 录

引 言

第1篇——怎样获得魅力 与个性

1. 获得魅力…………… (1)
2. 友谊的魅力…………… (6)
3. 讨人喜欢的魅力…………… (17)
4. 仪表的魅力…………… (22)
5. 微笑的魅力…………… (27)
6. 现实的魅力…………… (32)
7. 感激的魅力…………… (36)
8. 自信的艺术…………… (38)
9. 独具个性的艺术…………… (43)
10. 温文尔雅的魅力…………… (50)
11. 谈话的艺术…………… (57)
12. 家庭生活中的魅力…………… (64)
13. 工作中的魅力…………… (73)
14. 执行命令和下达命令的艺术
…………… (79)

15. 邻里间友好相处的艺术…… (86)

16. 获得魅力与个性须避免的一些事项…… (91)

第2篇——获得魅力与个性的具体方法

1. 获得魅力与个性的具体方法
…… (111)

2. 姿态和举止…… (120)

3. 男性必读…… (129)

4. 化妆品的正确使用…… (136)

5. 手和指甲…… (145)

6. 穿戴意识…… (149)

1. 获得魅力

有些人我们天生就同他们亲近；有些人我们逐渐会喜欢他们，而也有相当一部分人我们一辈子也不能容忍，即便我们能活到100岁。既然如此，我们也许想要探究一下究竟是什么东西使得有些人能够立刻把人吸引住。答案就在“魅力”这个字眼里。

魅力是一种可贵的品质，因而我们毫不犹豫地具有魅力的人写进了我们的佳作里。我们不可能把这种品质同任何卑贱的东西联系起来。那些能够自豪地认为已经获得了魅力的人，确实得到了生活的许多报偿。通常，我们会把魅力这个词同女性联系在一起，然而许多男人无疑也具有同样的吸引力。

魅力常常是自然的恩赐，正因如此它才成为第二天性；但是那些决心获得魅力的人也将赢得它并使之得到磨炼。显然，魅力是一种罕见的美德；象许多值得珍藏的东西一样，它不是轻而易举就能获得的。

首先，人们经常认为美艳的容貌是不可缺少的条件。然而，事实并非如此。我们所认识的不少人，没有一个是相貌出众的，但是他们所具有的魅力却是不可否认的。就他们的实际长相而言，也许可以说是其貌不扬。但是，他们总是服饰整洁，而且一向衣冠楚楚。

因此，如果您希望获得魅力的话，您就应当尽力使自己显得可爱动人，衣着装束要清雅得体——当然不一定要颇多破费。然后，再想想您的举动和行为。手要灵活，走路要显得轻巧，如果您在这些方面还没有达到既定标准的话，那么最好的方案是参加适当的体育锻炼来纠正这些毛病。您必须牢记：许多人是用第一眼来评估魅力的。因此，如果您仪容不整或笨拙迟钝，那么他们就不会再对您留心了。您因而也就错过了良机。

其次涉及的是，您的嗓音和您的说话方式，应当有动人之处和吸引人的地方，不过当然应该自然得体。说话不利落，省略词末的尾音，不发h音^①以及

含糊其辞的说话方式都是极其不当的，这几乎同装腔作势的说话习惯一样糟糕。这里告诫一句：不要采用您所不熟悉的口音。所谓的牛津音，或英国广播电台标准音，并非对每个人都合适，我们也没有理由要求这样。略带点乡音并不是件丢丑的事。实际上，在能听懂的前提下，许多嗓音都由于地方口音而得以增色。人们只要听听某些电台里和影视界知名人物所带有的乡音，就会意识到确实如此。无论如何，不要沉溺于“拿腔拿调”的说话方式，那样做“不很好哇”。这很难听，而且显然也不真实。

至此，我们所提及的事例都是无需花费太大气力就能有所起色并能逐步完善的；但是，下面我们将要建议的几点事项在某些场合就不那么容易了。魅力的一个基本点是要充满生机并富有生气；决不是偶然或有时候这样，而是要向来如此——或者至少也要常常这样做。这就意味着您永远也不能允许自己动辄勃然大怒，或对他人疾言厉色，大发雷霆。如果您碰巧有这样的怒气，那么您该学会驾驭自己，而不要流露这种情绪。对生活须保持冷静清醒的头脑，对任何事情都不要或则热烈拥护，或则激烈反对。这并不意味着

①英语里首字母为h的许多单词中，h字母曾都不发音。如：hotel曾发作 [əu'tel]。这种现象已逐步消失。

您不该有自己的主见。无论如何您该有自己的观点；但是，千万别让它们把您牢牢地束缚住，结果您硬要把自己的看法灌输给别人。同样，应当坚持自己的原则，但也要记住：即使在意见相反的时候也应当尊重他人的观点。

要诚实，坦率，但不要粗鲁或夸夸其谈。总爱极度夸张地运用形容词的人是很快就会令人生厌的。比如，天气并非“令人讨厌的恶劣”；事情难得“惊人地让人快乐”；振奋人心的事件也不总是“奇迹般地使人激动”。

讥讽挖苦是以别人的痛苦为代价，并以此取乐的一种卑劣做法。当事人决不会忘记这种侮辱；尽管当时他可能会不失风度地加入到谈笑中去。

正如我们所指出的那样，您应该很自然地处世。这就意味着要避免做作。弄虚作假不过是伪君子的花招。一个在同挚友们私下里闲聊时无拘无束，而在公共场合却采取一种圣洁高贵的姿态来引人注目的姑娘，通常会这样做——但当然，结果并不是她所希望的那样。她的举动使她成了笑柄。

魅力是不可能与自私共存的。因此，无论您做什么，都要设法避免这种有害的品性。一味寻找个人利益或贪图最大便宜的人是很快就会被察觉的。这种人

是不会有有人说他好话的。另一方面，关心他人这一种优良品质——或如我们有时所说的“考虑到他人的需要”则将为那些希望获得魅力的人增添不少光彩。

有人曾请求一位著名的英国人解释一下女性魅力这一概念，他概括说道：“她慷慨大方，通情达理。她有独到见解，不需要如花似玉的容貌就能使人倾倒。她风趣、活泼，略带幽默感。她机灵，文静、待人热情。她无论年岁大小，都楚楚动人，令人神往。她是这个世界上您认为非认识不可的一个女人。”

这是很高的要求吗？当然不是。好多女子都能够达到这些要求；好多男子也具有同样的禀性。他们不一定是影星、演员、贵族、富翁或才子佳人。他们往往是我们在日常生活、工作中所遇到的普普通通的人。

045682

2. 友谊的魅力

世上有许多东西有助于幸福的生活，其中最崇高的就是拥有众多的朋友。许多以智慧和学识闻名于世的名人都对这个事实有过评述。亚里斯多德曾经说过：“如果没有友谊，一个人即便拥有其他一切，他也不愿意继续生活下去。”伊丽莎白时代的伟人弗朗西斯·培根写道：“如果你没有朋友，那么你就该退出舞台了。”没有友谊，生活简直就会变成孤寂、可怕的延续。

悉心察看一下周围的熟人、邻居和同事，我们就会发现，他们当中并不是所有人都有幸得到朋友。当然，有些人拥有众多的朋友，而且从未体验过没有朋

友的滋味；但是另一些人却从未能诚实地指着某一个人，然后说，“他是我的朋友。”

就我们中的大多数人而言，我们确实拥有不少朋友。但是，如果我们能够拥有更多的朋友，那么我们就可能更加幸福并且获得更大的成功。可是，我们中的大多数却对友谊的艺术一无所知。在社交场合和商业场所，我们每天都会遇到并被介绍给各式各样的人；我们不断地遇到这里、那里以及来自四面八方的人。显而易见，他们中间的许多人都是很值得交往的。但是，我们一离开，就立刻被人遗忘了。过错在我们自己身上；我们没有给人留下深刻的印象，因而很快就被人忘却了。

“那么，”您也许会说，“即使我们很快就被别人遗忘了，那又有什么关系呢？”仔细想一想您认识的一个拥有众多朋友的人，并悄悄地把同另外一个人进行一番比较。这个人天性就好独处，向来形单影只。毫无疑问，第一个人生活中的收获要比第二个人大得多。很可能他已经在工作或事业中取得了一定的成绩，而且这些成绩看来是举手之劳。而第二个人，则没有多少成绩可言，即使有一点也是通过超人的努力得来的。

真谛是，成功主要依赖于一个人处世和交友的能

力。不很幸运的人把它归功于运气，但实际上根本不存在什么运气。他们所认为的运气，只不过是能使自己讨别人喜欢的诀窍罢了。

当然，结交朋友这门艺术包含了各种各样不同的方式，而且因人而异。但是，要使别人喜欢您，最可行的方式就是对他或她感兴趣。只要这样做，立刻您就交上了朋友。

那些研究人类本性的人都知道，一般人对自己总比其他任何人都更感兴趣。因此，如果您和某一个人谈论他自己，您就抓到了他的脆弱点，他会因此而喜欢您。你询问他的有关情况并且聆听他谈论自己，他就会更加喜欢您。使自己完全置之不顾，而让他整个处于引人注目的位置；那么，这个人在离开之后还会恋恋不忘那天下午他刚认识的那位聪明、热情且很有修养的人。您给人留下了一个深刻的印象。可以肯定，当你们再次见面的时候，他还能记得您的外貌，而且会对你们的又一次相遇而感到高兴。想一想，这在我们所处的商业、社交社会中是一种多么宝贵的财富啊。

也许您会争辩说，关于这一点您早就懂得了，况且这是人人都做的事。但实际上，决不是人人都这样做。随便听听普遍人之间的任何谈话吧。运用得最频