

以气造势 借势胜天 如鱼得水 左右逢源

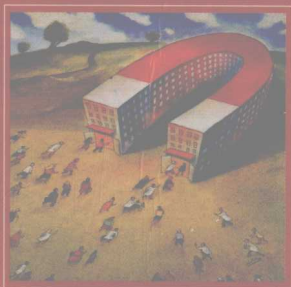
PEOPLE POWER



人气

猎取人心的36条黄金法则

The 36 Golden Rules To Capture People's Heart



在你的四周不乏那些“振臂一呼、应者云集”的核心人物，他们都深谙如何笼络人心的艺术：

他们知道该去结交什么样的人会使自己发出更大的亮光，他们从不轻视小人物，而是借助与这些小角色交往为自己打造一视同仁的好名声，但这并非证明他们是一个人人皆足以为友的亲善主义者，关键时刻，他们并不害怕树敌，因为他们对“不会树敌的人，也不会拥有朋友”这条法则熟稔在胸。他们不受任何人摆布，娴熟隐藏的技巧让他们永占上风，并且吸引更多的人乐于接近他，协从他……

记住：如果你是存在的，那么就不要再让自己可有可无地存在着，因为社会永远热切需要不同凡响的人物，无人理睬只会让你对未来的生活失去信心，最后成为一个对好日子痴心妄想之徒，而鹤立鸡群会让你在现代社会中表现优雅地大展宏图，同时成为登峰造极的操控者。

吉林人民出版社

以气造势 借势胜天 如鱼得水 左右逢源

PEOPLE
POWER

人气

猎取人心的36条黄金法则

The 36 Golden Rules To Capture People's Heart

王中来 主编 李 鹏 张玉斌 合著

吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

人气

编 著 李 鹏 张玉斌

责任编辑 吴兰萍

封面设计 王晓庆

责任校对 王 雪

版式设计 杨利伟

出 版 者 吉林人民出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编 130021)

发 者 吉林人民出版社

制 版 远流图文工作室(电话:024-22931003)

印 者 沈阳市第二印刷厂

开 本 850×1168 1/32

印 张 13.25

字 数 223 千字

版 次 2002 年 5 月第 1 版

印 次 2002 年 5 月第 1 次印刷

印 数 1-10,000 册

标准书号 ISBN 7-206-03962-6/B·135

定 价 24.80 元

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系。

解读人气

在这个世界上永远存在着这样两种人：一种是懂得笼络人心的大人物，只要他们振臂一呼，必定应者云集；另一种是无人理睬的小角色，他们时常在力单势薄的困境之中苦苦挣扎。大人物永远都会有答案，小角色则永远都会有问题；大人物永远不会是输家，而输家绝对是那些小角色。事实上，其差别并不在于“人的天性”，而在于你是否了解猎取人心、增进人气这个大秘密。如果你总感自己身单力薄，对一切事情都无法驾驭，那么，这本书将告诉你如何增加你的人气，做一笔让你毕生受益的、一本万利的大生意。

人气就是财富。人气旺的人，即使不是众人瞩目的大人物，也会有人乐意追随他。如何增加自己的人气是一个充满诱惑的课题，换句话说，它是你通过最划算的方法来获得伟大功业的艺术，它会让你从容地把自己的智慧、精力集中在你的目标上，避免陷于复杂的人际关系中，使你能有更多的时间来达到自己的目的。

那么人气究竟是什么呢？现代作家蒋子龙曾说过：“人气就是人的生存状态……人气一散，如同房子不拆自毁，变成一个个巨大的垃圾场。”

中国自古以来素有天气、地气、人气之说，而所谓的“人气”，是指特定环境内外界对一个人的理解、喜爱、尊重和认同。概而言之，人气应指人的心气、心劲，社会心理的起伏，民间情绪的流向以及世态之气象之类。它不是什么虚无缥缈、无迹可求的东西，它与形象、品德、能力、心态等多种因素有关，总会通过一些事物表现出来。更确切地说，人气是一种迷人的气质和个性魅力，能让别人支持并热情洋溢地发扬光大你的远景。

在现实生活中，如果你的人气指数高，则必然事事顺利。所以为事业计，为人生计，你要想拥有一个成功的人生，不断提升自己的人气势在必行。旺盛的人气会让你成为一个群体中的灵魂人物，能够激励更多的人追随你的理想，特别是当你看到一个有能力的人没有全力以赴时，你完全可以尽情施展你自己的人气魅力来提升他的士气，替你完成一切工作。

美国南北战争中的名将李将军，是一位最具超级人气的典型人物之一。平时他爱兵如子，在内战期间极为惨烈的荒原一役开战之前，李将军巡视部队时，他知道身旁这些勇猛的伙伴很多会在战场上丧命，他一言不发，只是脱下帽子默默地从士兵身边走过，眼里含着泪水，最后转身静静地走开，其间所流露出的对士兵的关爱之情，激励着他的士兵刹时之间神勇起来，大家奋不顾身冲锋陷阵，拼死作战。有位在该战役中幸存的士兵，回想起当时李将军溢于言表的表情时说：“那是最令人动容和感动的一刻。”

李将军当时的举动表现出雷霆万钧的影响力，他发挥自身所具有的人气魅力，适时激发起那些疲惫不堪的士兵的无限潜能和效命疆场的大无畏精神，终于完成了一次神圣的使命之战。

看看你的四周，绝对不乏那些“振臂一呼，应者云集”的核心人物，他们都懂得如何笼络人心的艺术。你会发现，任何一个团体中，小到几个

人组成的办公室，大到一个集团，总会有一个人充当着这个令人羡慕的角色，他总能够巧妙地说服他人、引导他人，以致让众人心甘情愿地为之卖命。他的言行能够被团体认可，并指引着团体的某一些决策和行动。这些具有旺盛人气的人，并不一定是高层的管理者，但是他自身具有的凝聚力，却使他理所当然地成为群体中的核心人物。具有旺盛的人气，也是你步步高升的重要因素。身在职场，就犹如人在江湖，难免身不由己。做好任何一项工作，除了自己的努力外，别人的支持和帮助至关重要。如果人气甚佳的话，往往能在紧要关头得贵人、好人相助，顺利过关。相反，则往往让人避之则吉，甚至除之而后快。你想在事业上有一番作为，希望人生有所成就，那么努力提高自身人气是绝对必要的。石油巨子保罗·盖帝说：“一个主管，不管他拥有多少知识，如果他不能带动人完成使命，那么他就毫无价值。”看看那些在职场中表现杰出的人们，他们的情绪稳定，充满自信，而且懂得关心别人。他们所具有的受人爱戴的性格特质，绝不是从摇尾乞怜或牺牲原则讨好别人得来的，而是培养一种良好的沟通和激励别人的能力。旺盛的人气是你人生事业成功的保障，它可以使你在生活或职场中，成为一位佼佼者。

具有超人气的人无论走到哪里，都备受关注，他们知道去结交什么样的人会使自己发出更大的光亮；他们从不轻视小人物，而是借助与这些小角色交往为自己打造一视同仁的好名声，但这并非证明他们是一个人都足以为友的亲善主义者。关键时刻，他们并不害怕树敌，因为他们对“不会树敌的人，也不可能拥有真正的朋友”这条法则熟稔在胸。他们不受任何人的摆布，娴熟的隐藏技巧让他们永远占据上风，并且吸引更多的人乐于接近他、协从他。在他们的口中总是吐露沁人心脾的好消息，而把坏消息留给别人去说，所以他们的出现总是能够引起众人呼声不断……总之他

们的人缘非常好，往往给我们造成他在掌控大局的印象。可现实中也有一些人因为性格方面的原因，无论做什么人都招人鄙视，受人嘲讽，这是为什么呢？没有人愿意做一个“讨厌鬼”，可并不是所有人都了解受人欢迎的秘密。如何受人欢迎取决于多种因素，但归根结底它是一个人的人气的综合体现。虽然我们经常听到人们谈到“人气”这个词，但涉及如何增强人气时，有些人的思路未免有狭隘之处。在大多数人眼里，人气是最不可捉摸的神秘因子，是一种近乎神奇的事业推进剂、成功催化剂，是那些卓越人物与生俱来的。这种看法是错误的。人气并不是某些人得天独厚所具有的，我们每个人都可以以气造势，借势胜天，前提是你必须掌握如何提升人气的重要法则。

有鉴于此，我们特意编写了这本囊括了古今中外有关人气方面的经验与见解的书，帮你拓展人气，走出人际交际的误区，步步为赢，拥有超人气的人生。本书将为你破解领袖天成迷思，并且为你提出增进个人魅力的确切方法。书中猎取人心的36条黄金法则，会使你获得一种无法抵挡的力量并成为永远的赢家。美国总统罗斯福曾经说过：“成功公式中，最重要的一项因素是与人相处，让别人感受到自身具有的人气魅力。”的确，建立良好的人际关系，提升自身的人气，得到大家的尊重，无疑对自己的生存和发展有着极大的帮助。当你真正掌握了让别人心甘情愿为你赴汤蹈火的秘诀，你会轻而易举地博得众人的好感和信任的力量。他们与你相处，会感到舒服，就仿佛受了老天的恩惠一样雀跃不已。而对那些眼睛向上、冷若冰霜的人，必然会避而远之。但你要记住，提高自身人气并非是讨好别人、乞讨别人的垂青或掌声，更非炫耀自己，而是培养一种积极的影响力。本书就此进行了一系列的研究和探讨，通过阅读本书，你将领悟到养成倾听的习惯会让人们更愿意接近你，而当面指责别人的过错会招

来忌恨；策略性的慷慨足以聚人，而凡事锱铢必较会让你得不偿失；诚信是立身之本，但有时善用谎言却可以让你更受欢迎；你千万不可贫贱移友、富贵移交，同时要注意和朋友保持亲密有间；你还可以偶而利用缺席抓住人们飘忽的注意力，让人们无时无刻不在盼望你的出现；你不可轻视小节，因为不拘小节是一种致命伤；你会学到如何使自己的言语变得中肯、幽默诙谐，更加受人欢迎；你可以运用不为人知的策略来维持别人对你的依赖，让他人永远需要你、在乎你；你不必再对自己只是一个平凡人而担心，拥有丰富的内涵，会让你永远都抢手；如果你是一个领导者，走动管理会让你赢得众望所归……更重要的是，这些法则将使你遥不可及的梦想瞬间变得垂手可得，借人气的力量，一偿你筑梦成真，一呼百应的心愿。总之，一旦熟练掌握了这 36 条法则，你就可以学会吸引人们向你靠拢的方法和技巧，避免走到众叛亲离的悲惨境地，远离沦为孤家寡人的不智之举，并且赢得众志成城同舟共济的神奇力量。

在你四周或许不乏那些以“超人”自居的怪人，以为自己是什么“通天学博士”，而且大小事情都想自己来。这种孤芳自赏、划地自限的结果往往会弄得一事无成。倘若你有这种独行侠的倾向，那么在通往强势人气的路上可谓是布满荆棘，因为这种个性不但常让你高估了自己，而且会使你不时陷入孤军奋斗的沼泽之中，根本无法享受到旺盛人气所带来的好处。事实上，人的生命永远不可能孤立，我们和所有的东西都发生关系，而生命中最主要的就是人与人的依存关系。每一个人都是一个独立的自我，都与他人不一样，而正因为与众不同，人与人之间才有吸引力；正因为自己与众不同，才需要与他人沟通，而沟通的过程，也就是凝聚力产生的过程。

《人气》这本书会让你彻底挥别无人理睬的尴尬境地，让你左右逢

源，如鱼得水，充分地了解其他人和自己的性格，巧妙地拓展人际关系。最后请你记住一句话：如果你是存在着的，那么就不要让自己可有可无地存在着，因为社会永远热切需要不同凡响的人物，无人理睬只会让你对未来的生活失去信心，最后成为一个对好日子痴心妄想之徒，而鹤立鸡群会让你在现代社会中表现优雅地鸿图大展，同时成为登峰造极的操控者。

绝不可忽视外在形象

几乎所有的人都是以貌取人的，
通过他们的服饰来判断其身份地位，
采取相应的尊卑态度。

任何事物既需实质，亦需装饰。

人们常常从行为的皮壳，
来判断才能的果实。

对于我们不认识的人，

我们往往是依据其仪态来判断的。

因此，你要认真塑造自己的外在形象，

让你的每一次出现，

都有无数次被人簇拥的机会。

背道而驰

1988 年美国总统竞选，在乔治·布什粉墨登场之前，大出风头的是加里·哈特。他经过了一系列紧张的竞争，一路过关斩将，成为民主党内的领先者。正当哈特庆幸他的胜利时，他没想到，新闻记者的摄影镜头已对准了他。在北迈阿密海滩至比米利的海面上，“恶作剧”号高级游轮欢快地行进着，船上坐着四个人，其中一个便是哈特。他身着鲜红的运动裤，看起来神采飞扬。上岸后，四人中的一位叫唐娜赖斯的漂亮女郎（全美大学优秀生联谊会成员）偎依在哈特的怀里。记者拍下了这个时刻。这个历史性的瞬间使哈特的身价大跌。总统竞选在这一“桃色新闻”中幸存下来的机会所剩无几。

“恶作剧”号成了哈特倒霉的预兆，“甜蜜的开端”将以“苦涩的结尾”而告终。《迈阿密先驱报》刊登了哈特这一“桃色新闻”，使哈特陷入了重围。新闻舆论界就哈特爱穿“红裤子”这一点大做别出心裁的文章，他们说：“穿着红裤子的花俏的参议员，是否适合坐在白宫？”这一质问，看似平平淡淡，实际上力重千钧，结果使哈特一败涂地，狼狈地退出了竞选。

☆真理也需要化妆

真理是悟力的正室，虚妄则是她的劲敌，企图将她拉下宝座。虚妄使尽巧计，肆口中伤，指说真理简陋，粗服乱发，僵硬又单纯，自己则以有礼、机灵、时髦、温文之姿窈窕。虚妄天生丑丑，却善于装扮。她以享乐为媒介，不用多久，就颠覆了人心最高贵的部分。

真理只有向机智诉苦，请教救方。“听着，我的朋友，”机智说道，“这年头，没有比硬生生的幻灭更难下咽的食物，没有比赤裸裸的真相更苦口的东西。直射眼睛的光，连老鹰与山猫也受不了，眼疼的人，你还指望他如何？聪明的大夫发明将苦口的良药包以糖衣，道理

解读

同样一件衣服，穿在不同的人身上，其效果是迥然不同的，有时甚至大相径庭。一件衣服的全部内容包括三个方面：一，服装本身的使用价值和审美价值；二，使用服装的人的审美取向和审美观点；三，使用服装的人与交际对象的审美观点的认同。而最后一个方面更能体现服饰美的最高层次的价值意义。所以当我们参与交际，出席一次重要的活动时，穿什么样的服装，如何修饰具有一定的当众表演的特征，也可以看做穿着者和接受者(交际对象)的一种对话。哈特本是美国总统竞选中强有力的竞争者，但由于他着装不慎，常在一些场合身着“红裤子”便被“嘘”下了台，功亏一篑。一条“红裤子”本身并说明不了多大问题，如果是穿在少男少女们的身上，无可厚非，但是穿在哈特身上就不一样了，人们自然而然地把他同未来的美国总统联系起来，心里就无法承受了，难怪有人发出这忧心忡忡的议论：“简直不敢设想，美国总统会穿一条红裤子在白宫办公。”

哈特身着红色的裤子是他的爱好，他试图在竞选期间向人们展示他的活力，以此来引起选民们的注意，从而在竞争中取胜，实际上他已误入了颜色的交际误区。红色在英文中表示活泼这一意项，但还有其他的意项，如“红色”与“色情”有很大的关系，英语中的“Red Light District”是“红

就在于此。记住此理，你会感谢区区这点浅见。你应该向欺饰学学穿衣之道，向他借些珠宝，我保你成功。”真理茅塞顿开，开始留意修饰之术，从此真理旧貌换新颜，富于巧思。她设计策略，使那些遥远之物望之亲切，借古喻今，声东击西，善用情绪，巧为做作，论事说理时，常常援引味美易解的寓言。运用了机智为她点出玄机的独出心裁的巧譬妙语，她终于将虚妄从人心赶出。

灯区”之意，表示妓院集中的地方。红色象征着女性，又象征着爱情，人们常常把爱情之梦说成是玫瑰色之梦，发生爱情风波被称为“桃色新闻”。而哈特在这角逐竞选的非常时期身着红裤子，自然会使人们一下子把他同“桃色新闻”联系起来。

后来，美国及一些国家的政界要人都以哈特为教训，在面对公众时，非常注意自己的仪表风度。

任何事物既需实质，亦需装饰。其实，我们先碰到的不是实质，而是外表，我们见事知物，也是由表及里的。我们常常从行为的皮壳，来判断才能的果实。对于我们不认识的人，我们往往是依据其仪态来判断。

良好的仪态，是一种微妙的优点。这优点是可以通过后天学习的，因此缺乏这项优点也不必惊慌。对于某些人，仪态是以天生为主，人力为辅的；对于有些人则全靠人为修养形成，因为修养可以弥补自然的缺陷，而且济之有余。天然与人力的结合，可以产生一个随和并且成功的人。

——葛拉西安《箴言书》

步步为赢

汉武帝刘彻在中国历史上是一位有作为的皇帝。他励精图治，开创了西汉的强盛局面。在他开创西汉盛世历史的大河中，也有一支悄悄的柔情蜜意的细流，一朵浮在这股爱流上的睡莲——著名的美女李氏夫人，激起了刘彻心中片片涟漪。

李夫人的名字已不可考，不过她的出身并不显赫，原是一个卑微的歌女。她的哥哥李延年是个宫廷乐师。有一次李延年在舞边唱道：“北方有佳人，绝世而独立，一顾倾人城，再顾倾人国……”刘彻听了叹息说：“世上哪里还有这样的美女？”刘彻的姐姐平阳公主告诉他，李延年的妹

妹就是这样绝色佳人。

于是李氏被召进宫，果然美丽无比。武帝对她十分宠爱，几乎到了形影不离的程度。

后来，李夫人生下一子，名叫刘博，不久便病倒在床，病情日益沉重。刘彻得知，马上前来探望。李氏一听到皇帝驾到，并没有急于接见，而是用被子把头蒙住，向刘彻哭着说：“臣妾生病太久，憔悴不成人形，不能相见。现把幼子与我的两个哥哥托付于你，求君王善为照顾。”刘彻道：“你的病很重，为何不当面向我托付呢？”李氏答道：“臣妾容貌不修饰，不能面对君王，委实不敢相见。”刘彻急了说：“只要你让我见最后一面，将加赐千金，提拔你哥哥升官。”但李夫人坚持不肯，刘彻觉得很不是滋味，她越是不让见，他偏是想见，逼得没办法，李氏只好转向内侧，蒙头一味痛哭，索性不再说话。刘彻以帝王之尊，如今却碰了钉子，勃然大怒，拂袖而去，只留下李夫人在哭泣。

守候在病榻旁的姐妹们，一时大惊失色，都埋怨李夫人，不该这样倔强，让皇帝伤心。但李夫人却说：“你们不知道，我是因为美貌才受宠的。如今颜色衰退，如果皇上发现我的容貌大不如往昔，便会对我生厌，还会记着当初我与他的恩情吗？”不久，李夫人香消玉殒，刘彻果真十分悲痛，命人把李夫人埋葬在长安近郊，墓呈三角形，高二丈多，周围六十步，民间称为“习仙台”。

李夫人死后，果然如其所言，刘彻仍记着她昔日如花似玉的容颜，于是擢升她的大哥李广利为将军，二哥李延年为协律都尉。就是这样还是思念至深，不能自己。于是便请来一个叫李少翁的方士来招李氏的亡魂。招魂那天晚上，李少翁把李氏生前用的纱帐放下，让灶火通明香烟缭绕，布置了一个寂静神秘的气氛。然后让刘彻坐在另一个纱帐里，远远瞻望。随着方士口中念念有词，刘彻隐隐约约看见李氏在纱帐中出现，然后下床，轻移莲步。他怦然心动，正欲上前，那美妙的幽灵却冉冉消逝了。刘彻感

叹地作诗曰：“是耶？非耶？立而望之，偏何姗姗其来迟？”从此“姗姗来迟”便成了一句成语。他的伤感思念之情可想而知。后来在昆明池训练水军时，武帝则经常泛舟湖上，但对李氏仍然十分思念，自作悼歌，叫宫女们吟唱，其中一首云：“罗袂兮无声，重墀兮尘生，虚房冷而寂寞，落叶依于宁扃。望彼美之女兮，安得感余心之未宁。”凄惋惆怅，充满深情。

有一天，刘彻在“延凉室”中午憩，梦见李氏躺在身边，送给他一种“藿芜香”，他猛然惊醒，人虽已杳，但枕席衣袖却幽香扑鼻，数月不散。为了纪念这场春梦，刘彻将“延凉室”改为“遗芳梦室”。武帝驾崩后，大将军卫青按他的遗愿，将李夫人墓迁至他的墓旁，并追封为“孝武皇后”。

解 读

“后宫佳丽三千人，三千宠爱在一身。”李夫人能让刘彻这样一往情深，其中的奥妙值得我们思考。

李夫人的确是个聪明绝顶的女人。她深知武帝之所以对自己恩宠有加，是因为她的容貌倾城倾国如花似玉，这是她最重要的凭借和令武帝另眼相看的优势。而当李氏重病在身，形容枯槁，花容失色殆尽时，如果与武帝相见，她可怕的病容，一定会破坏原先深印在武帝头脑中美好的形象。正如李夫人自己所说：“夫以色事人者，色衰而爱弛，爱弛则恩绝。”武帝必然生厌拂袖而去，那么李夫人的一切愿望都落空了。李夫人的选择是明智的，她宁肯下狠心暂时得罪刘彻，也不肯与他相见。这样让自己从前娇美的形容深深印在武帝的脑海里，并且产生长期的、经久不衰的效应。武帝曾多次写诗作赋表达对她的思念之情。似乎只要想到李夫人，脑海里就会浮现出她的形象，仿佛嗅到她的芳香，并立刻在心里引起琴弦一般的回响。李夫人如同一轮皎洁的明月，伴随着武帝走过了他的一生。

正如李夫人所预料的那样，由于武帝深深地思念李夫人，所以产生了“移情效应”。心理学上把这种对特定对象的情感迁移到与对象相关的人或事物上来的现象称为“移情效应”。武帝对李夫人的遗嘱铭记在心，对李夫人所生的儿子，特别钟爱，封为昌邑哀王。对李夫人的两个哥哥也是另眼看待。李延年从一个普通的乐师提拔到协律都尉（主管朝中宴饮音乐之长）。李广利因无军功，不好提拔。因此公元前104年，武帝派李广利到大宛国的贰师夺取良马，实际是制造借口提拔他，事后封李广利为贰师将军。公元前99年，武帝派李广利率主力击匈奴，令李陵为偏师，李广利出兵祁连山，李陵率5000步卒出征延北。结果李陵遇到了匈奴的主力，被围，李广利却按兵不救，迫使李陵投降了匈奴。本来武帝是想借这次出征提拔李广利，但他畏敌如虎，见死不救。当时的太史令司马迁认为李广利应该受到处罚，而武帝怀疑他是要存心抵毁贰师将军李广利，给他判了“腐刑”之罪。这一切，都与李夫人有直接的关系。

“李夫人效应”给我们现代交际留下很多的启示，那就是在人际交往时，要注意自己的仪表、体态、语言，给别人留下一个美好的印象，这是交际成败的关键所在。

这种“移情效应”在人际交往中重要的价值具体表现为“人情效应”，即以人为情感对象而迁移到相关事物的效应。人气高的人常说“朋友的朋友也是我的朋友”，这是把对朋友的情感迁移到相关的人；仗义行侠的“勇士”表示“为朋友两肋插刀”，这是把对朋友的友谊和感情迁移到相关的事，这样自然会加深对朋友的友谊和感情。像人际交往时人们常用的“投其所好”的方式，就是以移情效应的心理规律为基础的，通过投其所好，使对方喜欢自己，信任自己，取得帮助。上面所讲的李夫人正是看到了这一点，所以她怎么也不肯见武帝最后一面，巧妙地避免了消极的移情效应，而促使武帝产生了积极的移情效应，散发出持久的魅力。

总 结

几乎所有的人都是以貌取人的，通过别人的服饰来判断其身份地位，并采取相应的尊卑态度。人们通常对那些衣着协调、高雅、庄重、整洁的人，流露出敬意和重视；而对衣着怪异、肮脏破旧的人则采取轻慢和鄙夷的态度。由此可见，一个人的外在形象对人气的高低有着十分重大的影响。

每个人都自备一套好恶标准，别人的外表该如何、不该如何，他们早有定论。只要对方的外表与我们的标准不符，沟通过程中就会出现“杂音”，因为对方的衣着是否得体往往会影响我们与之交往的心情。

我们并不希望误导读者以为外表门面重于一切。如果你以为只凭外表漂亮、会应酬就能提升人气，那就如同只凭履历表的纸质印刷美观、字体工整就能被录取一样荒唐。履历表看起来再漂亮，也是只供参考，真正重要的是本人——工作经验、能力、品行。但是你不妨自问：假如履历表压得皱巴巴的，上面沾着油渍，有好几个错别字，而且把学历的次序写得颠三倒四，结果会如何？求职的人若是连一份像样的履历表都写不出来，即便学历出众，也很难得到青睐。

衣着整洁得体、笑脸迎人、握手有力、什么话题都能谈论、态度坦诚，这些都是门面。徒具外表而无内涵的人，只能唬住别人一时。然而，完全没有外表条件也是行不通的。第一眼所引起的反感，有可能缩小你表现能力与个性的空间，必然也会影响你的人气。“衣服不能代表人品，却代表整个人发出的信息。”这是动机大师派斯特在其著作《全录精神》中所说的话，“这信息可能是正确的，也可能是错误的，反正信息已经发出去了。我们文明练达的程度尚浅，对于懒洋洋的握手、闪烁不定的目光、脏兮兮的皮鞋，还不至于视若无睹。”