

實用成功叢書

走向成功

塑造成功者形象

楚島生

中山大學出版社

走向成功

——塑造成功者形象

楚島生 编著

中山大学出版社

走向成功——塑造成功者形象

楚岛生 编著

山东大学出版社出版发行
广东省新华书店经销
广东省科普印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 5.625印张 118千字

1992年5月第1版 1992年5月第1次印刷

印数 1—10000册

*

登记证号(粤)第11号

ISBN 7—306—00551—0

G·121 定价: 3.10元

《实用成功丛书》编委会

名誉主编：林木声 李正慈 曾锦华

主 编：龚建华

副 主 编：谢小健 楚岛生 梁兆雄 王建兴

编 委：（按姓氏笔划为序）

王 林 王建兴 文 郁 卢健滨

刘孝伍 李江莲 吴志强 李继雄

李朝友 周 文 周海鸣 梁兆雄

龚建华 谢小健 楚岛生

塑造臻于完美的成功者形象，是一个不断优化素质的过程，也是一门自我修养与自我实践相结合的艺术，还是一门为人处世的学问。

——作者手记

目 录

引 言	(1)
-----	-------

第一步 认识自己

困惑：“我是谁”	(7)
抛去自我认知怪圈	(12)
走出认知心理误区	(16)
胜人一筹认识自己	(19)
把自己写或讲出来	(25)
反省你扮演的角色	(28)
摘掉色镜拥抱世界	(32)
容纳和喜欢真实我	(36)

第二步 优化性格

人的保护神	(41)
锤炼现代人性格	(47)
追求“六自”的力量	(51)
培养崛起者性格	(57)
打开封闭的性格	(60)
磨炼坚强的性格	(64)
矫治性格的偏差	(68)
建构交际者性格	(72)

第三步 显露风度

慑人的力度与魅力·····	(77)
使你风度翩翩·····	(81)
发挥气质优势·····	(85)
增强你的魅力·····	(90)
弥补自身缺陷·····	(94)
令谈吐更动人·····	(99)
巧妙运用非语言·····	(105)
成功地推销自己·····	(109)

第四步 提高能力

成功者的哲学·····	(114)
训练思维能力·····	(118)
增强判断能力·····	(122)
培养适应能力·····	(126)
锻炼承受能力·····	(130)
开发创造能力·····	(135)
挖掘潜在能力·····	(139)

第五步 影响人际

成功形象的协调器·····	(144)
克服交际心理障碍·····	(148)
发挥心灵认知效应·····	(154)
把握交际分寸·····	(159)
掌握交际技巧·····	(163)
增强应酬能力·····	(168)

后 记·····	(172)
----------	---------

引 言

没有强健的自我形象，

寻求只是一种幻觉。

——马尔兹

成功，是许多青年朋友和我交谈中的一个热门话题。大家对获得成功充满期望，期望在人生中多创造一些属于自己的东西。

在“人生沙龙”里的多次交谈中，朋友们的话题大多是如何在从业时创造业绩，显露才能，却对如何塑造自己的形象谈得很少。固然，走向成功有各种道路，可谓“条条大路通罗马”，然而，倘若一个人缺乏成功的自我形象，他还能取得成功并实现自己的愿望吗？

或许，美国前总统尼克松两次参加美国总统竞选的趣闻，能给我们一些有益的启示：

1960年底，美国共和党总统候选人尼克松为了入主白宫，雄心勃勃地与美国民主党总统候选人肯尼迪展开了激烈的角逐。当时，美国有数千万个家庭拥有电视机，电视成了美国公众了解新闻的重要渠道。为了扩大影响、争取选民，两位总统候选人商定在美国总统竞选史上第一次采用电视辩论的竞选方法。

聪明的肯尼迪深晓自我形象在这次电视辩论中所起的作用，于是雇佣了一大批公共关系顾问和广告专家，来为他精心设计在电视上的形象，巧妙地安排电视辩论中的各种细节，并与电视导演一起对电视辩论作精心筹划，养精蓄锐，练习彩排，早早地进入了“临战状态”。反观尼克松，他生性腼腆，怯于社交，甚至怯于面对陌生人士，也不太注重自我形象在这次电视辩论中的意义，加上他带病参加竞选，体重大减，容貌不佳，天生的脸型不仅棱角突出，而且好出汗。他的公共关系专家和电视顾问费尽心机为他设计了许多补救之道，他却漠不关心、置之不用。

电视辩论那一天，尼克松在电视屏幕上给选民推出了一个神情紧张、容颜憔悴、面色苍白、汗流如注、声嘶力竭的不佳形象；而肯尼迪则恰恰相反，他意气风发、红光满面、从容论道、潇洒自如，为自己塑造了一个成功的形象，吸引了许多电视观众的注意力。

形象，是一个人的实际表现在公众（他人）舆论中的投影，它直接影响着公众（他人）对这个人的印象和评价。由于电视辩论的影响，许多美国选民往往根据自己对候选人形象的好恶决定选票的投向，尼克松不佳的电视形象直接地影响着选民对他的可信度、喜欢程度与接纳、支持程度，不少人自然也就放弃了对尼克松的选择。

竞选败北的尼克松终于对自我形象塑造在走向总统竞选成功中的作用有所醒悟，因而在1968年的美国总统大选中，他东山再起并投入角逐：雇佣一大批公共关系顾问和广告专家，精心筹划竞选活动，花费很大的气力去塑造成功者的形象，结果一举成功，当上了美国总统。虽然尼克松的当选还有很多更重要、更深刻的原因，但是，他的形象如何，却在很大程度上影响着他能否获得竞选的成功，这倒是不容置疑的。

朋友，当今世界无数成功的例子告诉我们：自我形象与成功是紧密地联系在一起的，成功的自我形象是我们走向成功的基石。在这条走向成功的路上，你是否也关注自我的形象？是否也期望着获得一个成功者的形象呢？

倘若你具有坚强的意志、独特的气质、优良的风度、慑人的魅力、广博的见识、卓越的能力、优雅的仪表……你就能在人际交往中排众而出，在工作和事业中遥遥领先，给人

以果断而成熟、卓越而稳重的良好形象，甚至使你在人际间树立起一个比文学作品中的典型形象更具有现实魅力的成功形象。这种形象将会使你在同事、朋友乃至社会中产生奇特的心理效应和影响，并将有助于你的交际、有助于你的事业、有助于你的成功。

倘若你胸无大志、精神不振、意志薄弱、见识浅陋、性情暴躁、骄矜不辟、玩世不恭、放荡不羁、不修仪表……你就会在众人面前推出一个恶劣的坏形象。这种失败的形象只能导致为人所弃、自食其果的后果。

可以断言：没有哪一位青年朋友不关心自我形象，因为他是你自己的画像。但是，并不是所有的青年朋友都了解和认识自我形象，也未必都能臻于完美地塑造一个成功者的形象。

什么是自我形象？许多人解释为“自我”。这种抽象而且深奥的概念阐释，不是我们所讨论的主要内容。一般来说，自我形象是一个人在他（众）人面前所推出的总体印象。它由内在形象（如品质、性格、气质等）和外在形象（如风度、仪表、体态等）所组成。内在形象与外在形象的有机统一构成了一个人的自我形象。这种形象不仅是你寻求自我完善的“领路人”，而且是你走向成功、施展抱负的重要条件。正如美国著名的心理学家马尔兹所说：没有强健的自我形象，寻求只是一种幻觉。

1971年，在被称为“本世纪最神秘的外交飞行”中，基辛格从巴基斯坦来到了与美国相互隔绝了20多年的中国，为当时的美国总统尼克松访问中国事宜而与周恩来总理举行秘密会谈。他在回忆录中描绘了首次见到周恩来的印象：“他脸

容瘦削，颇带憔悴，但神采奕奕，双目炯炯，他的目光既坚毅又安详，既谨慎又满怀信心。他身穿一套剪裁精致的灰色毛式制服，显得简单朴素，却甚为优美。他举止娴雅庄重，他使举座注目的不是魁伟的身躯（像毛泽东或戴高乐那样），而是他那外弛内张的神情，钢铁般的自制力，就像是一根绞紧了的弹簧一样。他似乎令人觉得轻松自如，但小心观察就知并不尽然。”同基辛格一样，国内外凡是见过周恩来的人，无不为他那慑人的力度与魅力所折服、所喜爱。他在中国共产党人、中国人民乃至世界人民的心目中，树立起了一个高大光辉的形象。

朋友，或许你会说，一个人的形象往往是由他人评说的。此话也不错。然而，尽管你的形象在很大程度上由别人评价，形象是否美好、是否成功也有着各种评判的价值取向与标准，但是，任何社会占主导地位的意识形态都会推出明确的价值取向与行为规范作为评判的标准，任何人的形象都要靠自己去塑造。

塑造臻于完美的成功者形象，是一个不断优化素质的过程，也是一门自我修养与自我实践相结合的艺术，还是一门为人处世的学问。当你决心通过主观努力去提高自己的素质、塑造成功的形象、打开走向成功的大门时，请你不妨读读这本书，相信这本书对你一定大有裨益。

第一步 认识自己

那心灵陷入彻底盲目的人，
是自己不知道自己的人。

——斯宾诺莎

困惑：“我是谁”

古希腊著名悲剧大师索福克勒斯曾经感叹道：“奇异的事物虽然多，却没有一件比人更奇异。”人，为什么奇异？恐怕就在于人那奇异的本质和力量，在于人与周围世界千丝万缕的神秘的联系，还在于那些环绕人生的种种课题。

“观察自然，观察人吧！”费尔巴哈那具有启蒙意义的呼吁，一直是人类为之努力的一个重大课题。

在古希腊，有这样一个神话：有一天，一个狮身人面怪物出现在忒拜城外的悬崖上。它用谜语询问过路行人，猜不中的，都要被它撕碎吞食掉。这个怪物就是“司芬克斯”。

希腊英雄俄狄浦斯来到忒拜城，司芬克斯还是拿这个谜来为难他：有一种生物，早晨用四只脚走路，中午用两只脚走路，傍晚用三只脚走路；在一切生物中，这是唯一用不同数目的脚走路的，而脚最多的时候，正是它速度和力量最小的时候。这是一种什么生物？俄狄浦斯应声答道：这是“人”！谜底被猜中了，怪物司芬克斯只好跳崖毙命。

人，往往要经过坎坷沟壑，闯过漫长黑夜，才会终于认识到自己作为“人”的价值。但是，环绕人生还有许许多多的谜。古往今来，人类在从必然王国向自由王国的进军途中，不停地探索着大千世界的奥秘，而萦绕在人们心中最希望认识可又最难认识的人生“司芬克斯之谜”，就是“认识自己”。

几乎所有的哲学家、思想家、文学家，以及所有喜欢思考、善于思考的人们，都在苦苦地探寻着自身，希图认清自己。

认识自己也是青年成长与发展的一个重要的人生课题。当一个人在不能确认自己的情况下，他所进行的活动与实践往往是盲目的、无效的。譬如，有许多青年朋友在新的一年即将来临之际，大都喜欢为自己筹划一些明年大计，订些发展目标，可惜最后只有少数人能达到自己的理想。究其原因，其中之一就是缺乏自我了解，他所拟订的目标是否切实可行？连他自己也不得而知。难怪许多青年朋友在扪心自问“我是谁”时，也常常难以得出令自己满意的结论。

然而，认识自己是每一个人成长发展的先决条件，更是成功的前提。因为，人们是从自己的心灵深处出发而走向社会的，尽管“圆周内半径相等”、“条条大路通罗马”，但是，倘若你不认识自己的短处与缺点，那你一定会时时碰壁而不自知，甚至自露其丑也不知其丑，那就谈不上克服缺点和短处，使自己变得和他人一样，甚至超过他人了；倘若你不了解自己的长处与优点，你也无法取长扬优，百尺竿头更进一步，以促进你的事业的成功。可以断言，不认识自己的形象，只能导致无知和愚昧。

这令人想起《伊索寓言》里的一则故事：一只嘴里叼着肉的狗走上小桥，低头看见桥下河水里竟也有一只叼肉的狗，于是心有不甘，乃对之狂吠，想吓跑对方而夺着其肉，谁知这一吠不仅目的没有达到，却连自己口中的肉也给丢掉了。

从心理学的观点看，这只狗的愚蠢行为乃出于不认识自

己的“尊容”。这也难怪，它从来没有照过“镜子”，何以认识自己的尊容，又如何“认识自己”？！

我国古代也有一个笑话：一个解差押着一个犯人和尚上路，惟恐自己在途中遗失什么东西，便想了一个窍门，把随身所带的“东西”编成一句口诀来牢牢记住：“包裹、雨伞、枷、文书，和尚、我。”晚上住店时，和尚把解差灌得大醉，趁机给解差剃了个光头，戴上枷，然后逃之夭夭。

解差醒来，照例背着口诀清点“东西”，样样都在怎么少了个和尚，他大吃一惊，可摸一摸自己的脑袋，光光的，于是转惊为喜：“谢天谢地，幸好‘和尚’还在！”但转眼之间又困惑不解了：“那么，‘我’在哪里呢？”

这个令人忍俊不禁而捧腹的笑话，描绘了一个对自己一无所知的糊涂人。可以想象，如果一个人不了解自己，很可能甚至可以断定他必然会做出许多愚昧的事情来。那么，他的形象会好吗？

尽管人类要比动物高明得多，世上也难以找到这样一个糊涂的解差，任何一个理智正常的人，都会在镜子面前从身高、肤色、体态、相貌等方面的特征认出自己，也会对自己的价值观念、道德品质、行为模式以及才能、缺陷等方面有大体的认识，但是，这些认识真正符合自己的本来面目与实际情况吗？

况且每个人都生活于群体与社会之中，任何人都不能离群索居，既有人群必有人言，不可能没有别人对你的议论与评价。当你处在说三道四的议论之中，当你面对各种各样形形色色的赞美、称颂、批评、指责或崇拜、歧视时，你还能准确无误地辩出真正的你吗？

尤其在现代社会，社会的经济、政治、思想文化乃至生活的方方面面都处在急剧的变化之中，人们的价值观念、生活方式、行为模式以及角色、地位、人际关系等方面也随之不断变化发展。当社会发展越来越趋向于多样化和非线性变化、人的发展面临着越来越复杂的判断与选择时，你和我都仿佛置身于目不暇接、瞬息万变的万花筒之中，此刻，你还能准确无误地把握自己吗？

毫无疑问，认识自己并把握自己是成功的前提，是现代入必须具备的基本能力。有道是“知己知彼，百战百胜”，如果连自己是个什么样的人都不知道，又如何为人处世？又怎样去攻占人生的高地？又凭什么去获得成功？古今中外，有多少人由于不认识自己而造成终生平庸，一事无成；又有多少人因为不了解自己而象盲人骑瞎马那样闯入黑洞、栽下悬崖。

对此，亚里士多德十分感慨：“对自己的了解，不仅是最困难的事情，而且也是对人最残酷的事情。”

我国古籍《韩非子》记载了下面这个故事。楚庄王准备出兵去攻打越国，庄子问他：你为什么要进攻越国？楚庄王回答说：因为越国的政治太腐败了，而且兵力也不足。庄子劝告说：大王，请你自己想一想，你的兵力到底比越南强多少？你以前出兵同秦国、晋国打仗，不但打败了，还丢了几百里土地，这不正是兵力弱的缘故吗？庄跻是个大强盗，他在国内横行不法，而你的官吏们却老是装聋作哑，不去禁止他，这不正是政治腐败的缘故吗？楚国政治上的腐败和兵力上的薄弱，比越南还严重，现在却还要去攻打越南，这不正是与眼睛看不见自己的睫毛一样的道理吗？