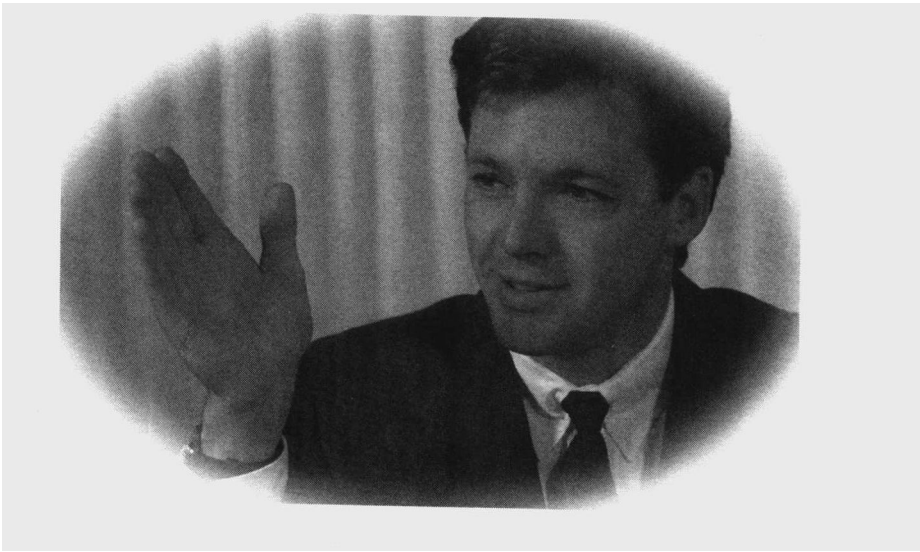
魅力四射的人格

MeiLiSiSheDeRenGe

[美]雷斯·吉布林著

杨丹宇焦腾旭洪可哲编译



需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第一章　　开启成功与幸福的万能钥匙

一味与人妥协让步不是处世为人之道　/9
百分之九十的人生活失败的原因　/10
成功与幸福来自何处／11
人格难题就是与人相处的难题　/11
马拖车的方法在原子时代已经行不通了／12
德维·克罗特的世界已经过去了／12
人际关系学的骄子／13
人是重要的因素　/13
百试不爽的成功灵方　/14
应用这些基本原则就会熟能生巧　/14
本章摘要　/16

第二章　应用影响力的基本秘诀

让我们来看自大的另一面／17
下列四种生活事实证明我们都是自大狂　/19
使人自负和自我中心的因素是什么？　/19
如何应用"自尊低潮就是意味着磨擦和麻烦"　/21
如何使猛虎变羔羊／23
这原则对孩子和皇帝都适用／24
提供给别人帮助你的一项私人理由／25
本章摘要／26

第三章　如何挖掘宝藏

尽量施舍你的财富／27
人人都渴求这种食物／28
你必须‘认同’别人／29
使人感觉重要的三种方法／30
本章摘要／37

第四章　如何控制别人的行动和态度

控制别人的态度与行为／38
反击的重要／39
控制别人的怒火／40
热情是会传染的／40
接纳你要别人表现的态度和行动／41
拍卖自己的方法／41
信心产生信心／43
希尔顿成功的故事／43
替推销员存进银行的钱／45
如何使你的人格具有磁性／45
你的秘密从下意识的小动作外泄／46
暗示是控制的惟一法宝／47
本章摘要／49

第五章　争取第一次的好印象

搞清楚你要什么然后大声呼应／51
如何使人第一次见面就产生好印象／52
别人相信的是你对自己的评估／53
许多人因不智而留给别人极坏的印象／55
不要打击你的竞争者／56

让别人对你说‘是” /56
假想别人愿意做你要他做的事情／58
本章摘要／60

第六章　使别人倾倒的三种秘诀

令人倾倒的三个 A 字公式／62
如何才能实现你的结婚誓言／64
认可是一把两面利的剑／65
如何使丈夫成功／66
无药可医的孩子／67
设法去赞同别人／68
别人对你都很重要／69
集中一个对象／70
我们全都高兴被个别看待不愿被当成群众／70
从自然的怀抱获得教训／71
本章摘要／72

第七章　　立即见效的方法

打开友谊感情的神奇按钮／73
学习朋友的秘诀／74
开诚布公地期望别人的喜欢／74
胆小鬼把人都吓跑了／74
成败取决于自己／75
千万不能变成盛怒的狗熊／75
保持身心宽舒并自觉被人所喜爱／76
微笑创造奇迹／77
利用魔镜的奇迹／79
培养坦诚的微笑／79

需要全本请访问 www.ertongbook.com

验证微笑的威力／80
利用你的百万资产／81
微笑还能扮演什么奇迹？ /81
本章摘要／82

第八章　培养用字的技巧

成功人物的共通性／83
倾心而谈是幸福快乐的源泉／83
如何打开话匣子／84
闲聊时无须语出惊人／85
打破陌生人僵局的方式／87
不要瞎冲硬闯要拐弯抹角／87
避免人际关系致命伤的方法／90
突出自己的时机／90
使用“我亦有同感”的技巧／91
同意的妙味／92
开怀畅谈／92
坐下来好好替自己写一封信／93
为什么好朋友不跟你讲话／93
本章摘要 94/

第九章　一位大法官所说的“驱魔法”

倾听使你“精明” /97
如果你肯听的话别人会把需求告诉你／98
言多必失／99
听别人讲话有助于克服自我意识 /100
听如何使你致富／102
练习听别人讲话的七种方法／104

第十章 如何使人立刻赞同你的观点

为何“自然法则”不灵了／107
科学上所发现的辩论致胜法／107
秘诀在减轻压力／108
科学分析一万辩论事件的惊人事实／109
如何利用人性来说服别人／110
如何触及别人的潜意识／110
六种百试不爽的辩论致胜之道／111
本章摘要／116

第十一章 争取合作增进脑力

如何使别人全力帮助你／117
使他们自觉这也是他们的切身问题／118
如何把参与管理应用在家里／119
为何不把你的脑力增加十倍或百倍／120
发挥潜力／121
如何使别人支持你的创意／124
替头脑建立信心／125
请求别人忠告的神奇秘诀／126
本章摘要／127

第十二章 使用人际关系的神奇力量

称赞如何释放能量／128
如何把赞美应用在人际关系上／129
人人都迫切需要的一件东西／130
如何每天导演一出小奇迹／131
要慷慨大方地作好意的赞许／132
说‘谢谢您’的六种规则／133

助你快乐的简单公式／134
实行赞美两法则／135
本章摘要／137

第十三章　避免反击进行批评
用新眼光看批评／138
如何恰到好处地批评别人／139
成功批评的七大诀窍　/140
本章摘要／144

第一章
开启成功与幸福的万能钥匙

根据估计并已证实，商场上的失败者，有百分之六十六到百分之九十是输在了人际关系上。

所谓人格问题，诸如：害羞、胆怯和自我意识，是与人相关的基本问题。

怀着信心，努力学习与人相处的技巧，自然而然的就会增加成功和幸福。一般人都希望能从生活中获得两件东西：成功和幸福。每个人都有不同的企望。你所谓的成功或许与我不尽相同，但是其中有一项大的项目是每个人都应该学习的：如果我们想过成功与幸福的生活，必须首先学会如何与人相处。这档事不论你是律师、医生、商人、推销员、为人父母、店员或家庭主妇，都是无法逃避的。

一切成功与幸福的公分母就是别人。各种科学研究已经证明：如果学会如何与人相处，不论从事任何行业，都可以获得百分之八十五的成功，同时大约可获得百分之九十九的个人幸福。

一味与人妥协让步不是处世为人之道

仅仅学会一味与人和睦相处并不能保证你会成功或幸福。意志薄弱的人也能在生活里学会与人相处时，免除麻烦的方法。畏缩、胆怯，以及愿居下方的人亦学会与人相处的方法。暴君、魔王型的人也有与人相处的一套方法。他只须

击垮所有的反对者，把别人压在下面，然后骑在他们的头上向前走。

我们不需要任何与人相处的书籍，因为每个人早就有一套为人处世的方法，即使是神经病患也有一套他们的处世哲学。心理学家告诉我们神经官能症病患，自身亦能被局限在某种接触的范畴里而找出与人相处的方法。

要如何为人处世才会使自己获得满足，同时不伤害到和我们相接触的人之自我？人际关系是一门为人处世时同时顾全别人和自己的科学。这也是与人相处时，带给我们成功和满足的不二法门。

百分之九十的人生活失败的原因

卡内基工学院曾分析一万人的记录而获得下面的结论：在事业上成功的人，有百分之十五是因为他们对本身的工作有过技艺上的特殊训练，头脑灵巧对工作熟练；另外的百分之八十五是人格因素促成的，也就是说这些人都具备了与人成功相处的能力。

当哈佛大学的职业辅导局着手研究成千上万被解雇的青年男女的失业因素时，发现其中的三分之一是因为不能胜任工作被解雇的，另外的三分之二是因为不能很好地与人相处而失去工作机会的。

在《让我来启发你的心智》的企业专栏里，艾伯特·E·威加姆博士刊载了他的研究报告。报告中说，在四千个失业的人群中，只有百分之十，也就是四百人是因为无法继续工作，有百分之九十，也就是三千六百人是因为他们没有发展与别人成功相处的品格。

成功与幸福来自何处

看看你周围的人物。在你所认识最成功的人群当中，有多少是头脑好、手艺高的？那些最幸福而能从生活中获得乐趣的人，会比你所认识的成功人物聪明吗？要是你停下来静静地想一想，很可能你会说在你认识的人当中，最成功、最能享受生活的，是那些与人相处时有自己一套方法的人。

人格难题就是与人相处时的难题

目前有成千上万的人，对社会环境有胆怯、畏缩、自我意识及心神不宁的毛病。他们老是因为比不上别人而自卑，却始终不知道他们真正的难题就是人际关系的难题。他们未曾得过人望，而他们这种人格上的失败，就是一种未能真正学会与人相处的失败。

有许多人在表面上看起来与害羞、引退型的人物刚好相反。他们的外表显得非常自信，是飞扬跋扈型的人物。不论在家里、办公室或俱乐部，只要他们加入就想要支配任何社会团体。但是他们也了解自己丧失某些东西，他们奇怪自己的员工和家人为何不欣赏他们，奇怪别人为何不心甘情愿的跟他们合作，为何一定要不断地对别人施以压力才能上轨道。总之，我们无法强迫别人喜欢自己、对我们忠心和友善。这一切必须掌握与别人相处的艺术。

波纳罗·欧佛斯粹在她的名著《了解自己和别人的恐惧》里曾说过：“精神分裂问题，经常根源在我们与别人的种种关系上。人驾驶车辆在结冰的公路上奔驰突然刹车而轮子滑向一侧时会体验到恐惧，但是这种恐惧不会损伤他的人

需要全本请访问 www.ertongbook.com

格。当铁锤打在他的脚上时，他感到痛，但是这种痛不会促成他的敌意行为……一个精神不健全，精神上无法容忍也不能忘怀损失的人，是自暴自弃，群众也不再对他存有希望。”

马拖车的方法在原子时代已经行不通了

历史上可能有著名的企业家说过“人会遭天劫”,也经历过法网难逃的时期。第二次大战期间，人们还抱这种观念。

回溯到“妇女解放”之前，在家里的人际关系还是相当单纯。丈夫和父亲只扮演简单的一家之主的角色，只要他能圆满完成这项任务，至少在表面上就没有什么难题存在。

但是时代已经改变了，生活在以前的人，尝试以马拖车的方法在原子时代里打天下的观念，早就落伍了。在现代的人际关系里，已经有一些光芒四射的专家了。

正当文明往前推进，新发明已经使这世界变得越来越小了，同时我们的经济生活也变得更复杂和专门化，别人对我们也越来越重要。

德维·克罗特的世界已经过去了

德维·克罗克雷是个率直且能够自行其是的企业家。在他的时代，人类并不像今天必须彼此依赖。那时候的人，晚餐是否能享受熊排或炖兔肉，完全要依靠他的体力和敏锐的眼力。但是吉布林太太是否能买到上等牛排，那完全靠她跟转角处那家牛肉商的交情如何而定，也依靠他的丈夫上周是不是和别人相处得很成功。

德维·克罗特在必要的时候，能够很技巧地处理所有的

事情，但即使是在今日的世界，技艺和与人相处的技巧相比，前者仍然要敬陪末座。且看下面的例子：

人际关系学的骄子

如果今天有一门职业是完全技术性的话，那一定是工程学。普敦大学曾经整整五年多保存有该校工程系毕业生的完整记录。在学校成绩优越，显示他们真正能活用一切的技术细节，并具有胜任他们职业的学生，与那些在校成绩极差的学生，在收入上作一比较时，每年的薪水只多二百美元。

但是那些在人际关系上具有与别人相处能力的人，收入比那些成绩好的人大约多百分之十五，与那些成绩较低的人比较大约多百分之三十三。

很显然的，目前许多人对增进自己的人格都有极大的兴趣，但是对人际关系的技巧却毫无兴趣。然而著名的心理学家艾伯特·爱德华·威加姆博士曾经指出：“当你把人格浓缩为基本要素时，它就是不折不扣的服务别人和对别人满怀兴趣的能力。”

人是重要的因素

不论你喜欢与否，人就是重要的因素。在现代的世界，我们必须考虑人的因素才能获得成就与幸福。

成功的医生、律师、推销员不是最聪明，也不是对他的工作具有高度技巧的人。能够推销最多商品而且从中获益较多的女推销员，并不是头脑最灵巧或最漂亮的女人。最快乐的夫妻，并不是太太具有漂亮的脸蛋，丈夫具有最魁伟的身材。

在任何行业里，寻找成功的因素时，你会发现，只要拥有与别人相处的诀窍——也就是对别人有一套的男女，就是成功的人。

百试不爽的成功灵方

对我而言，我对如何与别人成功相处始终具有极大的兴趣。这些年来，我不断地研究成功的男女，想要从中得知他们成功的因素。我也为了同样理由研究失败男女的共同特征。我在这个主题上，尽量地搜集有关的资料，仔细地研读，但是我发现大多数有关“与人相处”的书籍，几乎都没有从人的行为和他们的真正需要上去做正确的研究。相反的，他们从人应该如何做和他们“应该”需求这两方面去下功夫。他们要不是叫你放弃你所需要的每一种满足去抚慰别人，就是劝告你要用胁迫的方法去支配别人。

不论如何，经过一段时期的研究之后，我发现能心平气和地在工作上运用技巧和方法的男女，他们不但能与人和睦相处，同时也能获得他们所需要的东西。

令我感到非常惊奇的是这些人所使用的方法和技巧，是早在几年前就有人撰写的老技巧。但有一个极大的差别，他们并不是只做肤浅的活用或把它当成“锦囊妙计”，而是从了解人类的本性去下功夫。他们并不是呆板地使用原理原则。

应用这些基本原则就会熟能生巧

人际关系的技巧和任何其他行业的技巧并没有两样，完全依靠能成功地了解和使用某种基本的普通原则，你不仅需

要知道做什么，而且还要知道你为何这样做。

不要成为一个惟命是从的人。研究基本原则之后，人都是一样的，虽然你所碰到的每一个人都不一样，如果你打算专门学习一些成功对付你所遇到的人之技巧，那将是没有成功的希望的。就好像一位钢琴家，如果他必须学会每一首新奇古怪的曲子，那和一件做不到的工作是完全一样的。

钢琴师要做的事情是掌握特定原则。他学会音乐上的某些基本要诀，他练习某种乐谱，直到他能对键盘施展纯熟的技巧，当他已掌握了这些基本的诀窍时，那么他就能演奏摆在他眼前的任何一种乐谱。虽然每一首乐谱都不相同，但是钢琴只有八十八个琴键和八个音阶。

不管你是不是钢琴师，你都能很快地学会弹出“谐音”来。只要再加上一些耐性，你就能演奏出音乐会里钢琴师所使用的一切音符。但是这样你还不是钢琴师，如果你想借此开音乐会，必定导致极大的失败。

影响人是一种艺术，并不是一种骗术。同样的理由，如果你只学会了一些“影响人”的骗术，就想尝试以肤浅与机械的方法去加以应用，试想会造成什么后果。

你虽彻底实行，但是不论如何，它们对你并没有产生预期的功效。你虽然弹奏相同的音调，但是悦耳的音乐并不会产生出来。

书本的目的，不是教你和一些“和音”，而是帮助你能够擅用键盘——不是教你一些与人相处的骗术而是提供给你“知道如何”从人性上去彻底了解，以及人何以如此做的道理。

本书所提供的方法，都是被我人际关系诊所成千上万的人证实为可行的方法。它们不单是你“应该”如何与人相处的小意见，而是一些如果你需要与人相处，同时又要取得你

所需要之物的一些证实过的可行方法。

没错，我们每个人都想要成功与幸福，但是借强迫的方法去获取这两种奖品的时代，虽然一度存在过，但早已成为历史的陈迹了。乞求你所需之物也不是好办法，因为没有一个人会尊敬或愿意帮助一个不断磕头靠别人施舍混日子和乞求别人喜欢他的人。从生活中获取你所需要的东西和惟一可行的方法，就是具备一切与人相处的技巧。

本章摘要

一　一项被证实过的事实：商业界的失败者，有百分之六十六到百分之九十是输在人际关系上的。

二　所谓人格的问题，诸如：害羞、胆怯和自我意识，是与人相关的基本问题。

三　怀着信心去学习与人相处的技巧，你就能自自然然地增加你的成功和幸福。

四　学习与人相处的基本原则，你就不需要骗人的伎俩。

第二章　　应用影响力的基本秘诀

当我撰写这篇文章的时候，报章刊载两则从表面上看起来好像是毫无关系的报导。其一是一个男人扼死了一个女人，因为当男人在向她说话的时候，她无精打采要上床睡觉。另外一个故事是一位十七岁的男孩子和两个同党结伙抢劫一家服务站。这位十七岁的男孩子因为不敢抢劫，而遭受马齿（流氓打架的用具）的折磨。同年龄的其他男孩子都讥笑他，为了证实自己是一条汉子，他就闯下了这场大祸。

这两则故事，指出了人有保护自尊的极端倾向。你可以伤害一个人的肉体、偷他的东西、以一切的方法去伤害他而不会遭到反击，但是一项与人际关系有关的无法饶恕的罪行就是蹂躏了别人的自尊。只要你损伤一个人的自尊心，那麻烦可大了。

因为人的自我是拥有者的一项最珍贵的东西，而且一个人认为他的自我遭受威胁的时候，有倾全力加以保护的极端倾向，因此自大这个字，已经变成坏的字眼。

让我们来看自大的另一面

如果说自大能使人做愚蠢不合理和破坏性的事情，那么自大亦能使人做高贵和勇敢的事情。

那么自大究竟是什么？

爱德华·布克是一位著名的编辑和人类学家，他曾说过世俗的所谓自我和自负，实际上是一种种植在人心的“神圣

需要全本请访问 www.ertongbook.com