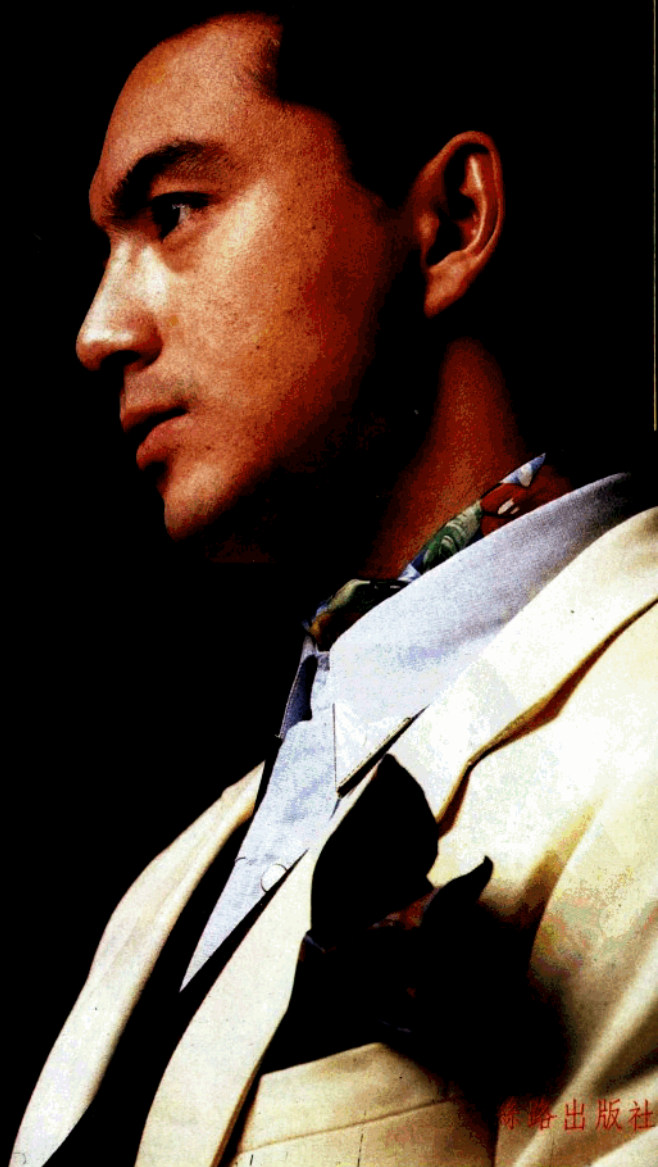


邁向成功的穿著



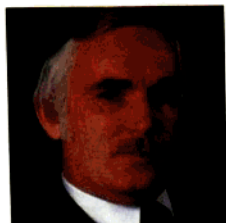
絲路出版社

邁向成功的穿著



絲路出版社

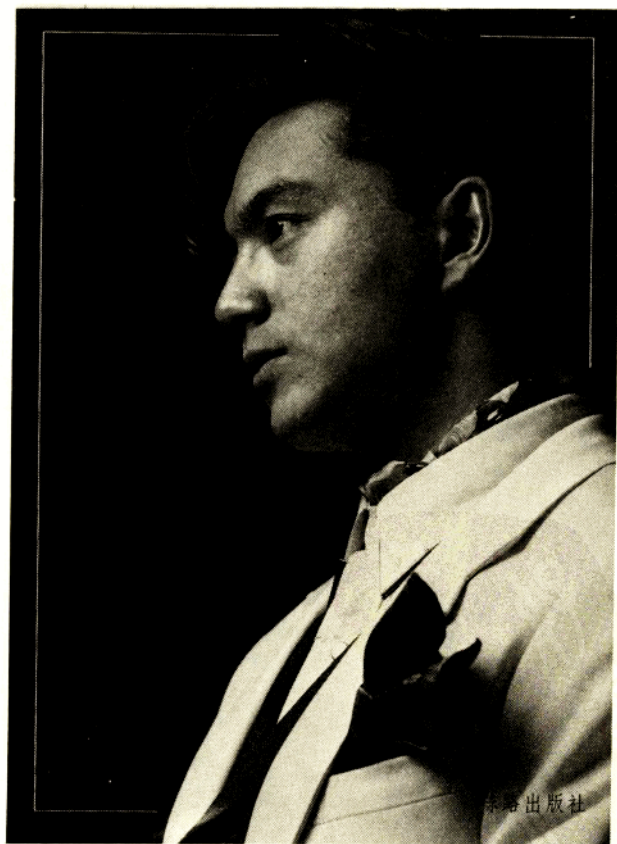
作者在經過15年，15,000名老板及專業人士的問卷調查中發現，
一個人的適當穿著，
可以喚起人們內心裡的良好印象，
獲得他人的尊重。
“邁向成功的穿著”可以讓：
老板擁有更大的實力，
律師贏得更多的勝訴，
業務員獲得更好的成績，
增加你的說服力，
提升你的收入，
在人生旅程中步步高陞。



作者簡介

約翰·摩爾穿著企劃公司，
曾經有為美國政府及各大企
業設計穿著16年的經驗。他
曾為以下的大公司董事們設
計過適切的穿著，如
*GM 汽車，US鋼鐵，A. T.
& T., Merrill, Lynch,
Pierce, Fenner n Smith*
另著有「成功的女性穿著」。





上海出版社

目錄

前言	五
第一章 二十一世紀男士服飾之研究	十七
第二章 如何善用置裝費	三九
第三章 如何購買價廉物美的服飾	六三
第四章 如何利用服飾來「推銷」自己	八三
第五章 如何配戴飾物發揮最大效用	一一七
第六章 選擇運動裝及休閒裝的要訣	一二七
第七章 如何穿著才能吸引女性	一四三
第八章 給律師們的建言：打贏官司的穿著	一五三
第九章 如何成功的佈置你的辦公室	一六五
第十章 如何利用服飾來提高公司形象	一七五
第十一章 如何在應徵及面談時穿著得體	一九三
第十二章 如何讓你的穿著能適時適所	二〇一

前言

男人的失敗穿著與解決之道

事實：多數男人的穿著都是失敗的，事情之所以會這樣，主因是他們犯了以下四種嚴重錯誤中的一種或更多，那就是（一）他們讓自己的女伴來決定穿著。（二）他們讓熟識的銷售員來決定穿著。（三）他們讓服裝設計或所謂的「造形顧問」來決定穿著。（四）他們由自己的身世背景來決定穿著。

有一種辦法可以避免犯下上述的錯誤，並可使你的穿著成功。我所寫的「讓分析來決定你的穿著」，在觀念上是非常獨特的，涉獵廣泛且有效果，曾導引商界超過一萬五千名主管的穿著，也同樣地影響多數社會大眾的穿著，這個分析包含了這些人的意見與潛意識的反應。這份分析是基於認同巴夫洛夫（俄國生理學家）與史金勒兩位行為主義者理論為前提所完成的。他們認為我們的行為是受到環境的影響，而我們的穿著則是這個環境中所不可或缺的部分，我們的穿著顯然受到日常在事業或社交上所接觸的人的影響，而穿著對他們對待我們的態度更具有決定性的影響。

在各種特定場合的穿著，經由巧妙的處理可能使你獲得符合你預期的反應，而我基於個

人的研究分析，將可教導你如何在穿著方面成功。我並不期望你馬上能接受我這種說法，但是我確實很希望你能在讀完這本書之後接受它。我絕不要求你去同意一個人的成功或失敗是取決於外在的穿著，但是今天我們在金錢掛帥的心態下，這種想法卻是根深蒂固的。

許多的批評指出我的「成功的穿著」的研究分析是勢利的、守舊的、意識不清的與奉承式的，甚至有的還批評我在鼓吹獸性。對於這些批評，我必須對指責我的罪惡抗辯，依據我的研究文件顯示，在美國的商業界與專職界，個人的穿著、保守與階段意識的認同是成功所必備的。的確有某些特殊的管理者，他們知道如何去避開而不正面與人衝突，寧願以指揮官的姿態出現，而不願做一個衝鋒陷陣的士兵。

事實：不論是在社交場合或是事業上，一個看起來很有成就與受過高等教育的人，都會受到與一般人不同的待遇，在我下這個結論之前，我認為每一個人都希望被別人看做是一個重要的人物，我猜想一個人之所以不願以令他人尊重的穿著出現的原因，是因為缺乏錢的關係，然而，當我深入研究之後，我卻發現錢並不是主要的原因，因為一般人只要肯多用一點心與努力，就能輕易地使自己具有很成功的外表，我一直企圖想要瞭解他們為什麼不這去做，接著我就發現到在本章一開始時我所列舉的四個「壞傢伙」。

為什麼女人會使她們的男人失敗

我可以想像得到現在正有一大堆的女人正對著我大叫道：「我不是一個壞傢伙，事實上

我很愛我的丈夫，我一直都希望他能穿得很體面的。」當然囉！女人本身並不是有意要做壞傢伙，但是她努力所造成的結果卻適得其反，事實是因為多年來女人都一直深信流行企業所帶給她們新的、符合潮流的、領先的及與眾不同的服飾是符合她們的男人所需的，多數的女人對自己的服飾都很在意，希望自己的服飾能居於流行的尖端，並把這種意念轉用在男伴身上，去影響男人的穿著，她們希望她們的男伴的穿著能令她們感覺滿意，久而久之她們為男伴所選擇的服飾都是基於女人的流行觀點而設定的，很不幸地，在美國財團法人組織的企業界裡，這種穿著對那些位居高階層的主管而言，是很難令他們接受的。

我的證據是具有相當可信度的，在我完成的一項調查當中，百分之九十二的主管人員都回答說，如果一個前來應徵的人身穿誇張流行服飾的話，他們多數是不會僱用這種人的。在另外一項調查顯示，百分之八十七的主管會對下屬穿著此類服裝而加以責難。任何一個人在讀到這一段而對此項調查結果存疑的人，我只能建議他親自去拜訪高層主管的辦公室好好地看一下，看一看他們的辦公室的上班族是如何穿著的，之後，這些女人將會對自己提出對她們丈夫而言價值遠超過六萬四千美元的問題，那就是：「我為丈夫所選擇的服飾，對他的成功有幫助嗎？」大多數的女人會被迫以否定的答案來回答這個問題的。

銷售員是如何傷害顧客的

下面所要討論的群體，是那些導引人們穿著令人慘不忍睹的服裝的銷售員，我說這句話

並沒有惡意，當然夠資格的銷售員也一定是有的，但是大多數在服飾店從事銷售工作的銷售員都是來自對商業界有限的背景、教育、資質與知識的人員。從事這種工作的人並沒有要求需要具備某種程度的訓練，即使是規模較大的服飾店也僅僅提供這些銷售員一些銷售技巧的訓練，但是卻沒有教導他們如何去為客人服務。他們的工作只是要把手上的貨品推出去，而不是提供適合你所該穿著的服裝，如果他們真知道你所該穿的，他們就不會居於卑恭的地位了，所以千萬不要受他們的影響而改變你自己原有的立場。

為什麼我會說流行設計師是危險人物

最後我要說的壞傢伙就是服裝設計師或顧問。標示在服裝上的設計師的名字應該是品味的代表，然而實際上多數卻不是這樣的，設計師的標示僅僅是利潤的一部分罷了，即使確實能表現出他的品味，往往卻伴隨著高價位與打著外國設計師的炫耀，而缺乏對購買者的正確誘導。許多服裝名設計師，其中以來自義大利的居多數，他們的問題出在忘了「入境隨俗」這一句至理名言，由於他們本身忽略了美國是由大多數穿著特殊而有傳統意味的人們所組成的這個事實，卻暗示美國人是一群毫無品味的農民，需要他們在穿著方面給予指導，這種殷勤對我們美國人來說不僅僅是侮辱，更是一種愚蠢的行為。從我先前關於大多數美國企業界反對穿著流行服飾的統計資料，可以很明顯地看出來只要服裝設計師能設計出符合人們需要的服裝，而不是著重在表現設計師自我的風格的話，則多數人的置裝費用，會使他們獲得

連做夢都想不到的財富。

當然，在這些設計師當中亦不乏在美國當地土生土長的美國人，但是直到近年來，男士服飾設計才真正步入專業設計的境界，同樣地這些設計師多數都是來自中低階層，以致他們未注意到本身的收入問題以及長久以來處在中低階層的品味。

雖然近幾年來服裝設計師主導著男士服飾的改變，一些表現自由的式樣與色彩也都出現了，但是這些改變的趨勢卻僅僅侷限於休閒服飾方面。對於一般與特殊的服飾方面，要求業界徹底改變設計，設計出既富想像且能為大眾所接受的服飾的聲浪很大，然而事實上，業界在服裝式樣上的改變，卻有如冰河般地緩慢，而且他們也不會因為過時的流行，產生對自己的事業、收入或社會地位有所不利的冒險。銀行裡的帳單也就由於這些時裝設計師以及成衣製造商的流行設計，而積得愈來愈多。由於這些時裝設計家是成衣製造商的顧問與同僚，而不是顧客的顧問與同僚，而且他們的著眼點在於自己的利益，不顧別人的需要，基於這個原因，即使設計家所設計出來的服飾的品質是不純的，而且通常大多數都是這樣，雖然他們也會巧妙的加以處理，但是人們卻會投以懷疑的眼光。

我與消費者是站在同一邊的人，因為付錢給我的是消費者，所以我喜歡以為別人的利益著想的方式來做。我對服飾方面的興趣是以著重於「銷售」的觀點開始的，這點是一般設計師、成衣製造商、經銷商與其店員所沒有的。十五年來，我曾對於消費者在買了衣服回去穿所造成的結果有一番徹底的研究，經由這個研究，我能設計出一個衣櫥，它能抽出滿足一個

人任何希望的衣服。

研究能對你有那些幫助

我能幫助你，使你看起来很成功、寬大、實在、吸引人，甚至我可以用服裝來掩飾或克服不雅的生理特徵與怪癖，我曾成功地利用此種技巧來幫助半數以上的兩黨的政治家、美國主要的大企業的主管、各國駐美的使節、在美國尋求生意的外國企業的負責人、電視界的名人、銷售人員、律師、受審的被告、職業團體，當然還有許多的個人，去改變他們的形象。

個案案例

事例：幾年以前，一個中西部的政客爲了爭取一個不重要的職位，然而政情卻指出他缺乏吸引民衆的領導力，將毫無機會贏得此一職位，因此他邀請我當他的競選顧問，所以我就改變他的服飾與形象，今天，他已經是他那一州的州長了。

事例：我定期地爲一家規模很大的紐約律師事務所做諮詢顧問的工作，專門爲新受僱於該事務的年輕律師做穿著的顧問。在這些新受僱的律師到任的前六個月，我就給他們開了一學期如何在法庭內外穿著的課程，在某一個學期，有一次我不經意並且是帶著開玩笑的口吻說我能使一個人裝扮成很吸引人的樣子，一個坐在後排的年輕人就問我能否幫他一個忙，他說他並不想成爲一個趕時髦的人，他只是想安頓下來結婚，問題是他對與女人交往感到很無

能，因此我就拿給了他，一份我對如何穿著才能討女人的歡心的研究報告的影本，之後我就有一年多的時間沒有見到他了，當我再度見到他的時候，我就問他我的那份報告對他是否有幫助，他用很歡愉且強調的口氣回答我說：「是的，太有幫助了，它使我再也沒有想要結婚的念頭。」

事例：大約在六個月前，我曾為一家會計師事務所訂定一種穿著的規則，專為那些在客戶辦公室作帳的會計員而設計的，幾位在事務所工作很久的股東告訴我，他們有一位很聰明的會計員，但是由於他的穿著實在太差了，所以他們不敢派他到重要的客戶那裡去工作，雖然別人也給過他很強的暗示說他的穿著太差了，但是他仍然不顧別人的暗示，除非他能在穿著方面有所改進，否則他將被開革而不是升遷。雖然我曾和他作了一次短暫而坦白的談話，但是他仍然不相信穿著會對他的前途會有什麼不好的影響。

我回去之後和那些股東說：「如果我能使他在到外面去辦事的時候，穿著得很得體的話，你們會讓他負責幾個重要的客戶嗎？」他們同意了我的要求，而我最後也說服他照著我的勸導去穿著他的服裝，我想他之所以會照著去做，主要是希望我不再爲了這件事而不斷地去煩他。

僅僅半年之後，他的年薪已經加了一萬二千元了；他的客戶對他再滿意不過了，而他也很順利地一步一步地爬到身為事務所的股東之一，我現在是專門負責爲他選擇穿著的顧問，並且和他簽了一份三年的合約。

事例：幾年以前，一位白手起家的百萬富翁和我接洽，他使自己從窮困中掙脫，並且實現了夢想，但是對他與他的家人而言卻是一場惡夢。他搬到紐約近郊的一個很富有且複雜的社區，雖然他用金錢向他的鄰居施以小惠以便籠絡他們，而且這種費用對他來說不算什麼，但是鄰居的水準、教育程度與才華等資產卻是他用錢所買不到的，如果他的鄰居是下流而勢利的話，那還好應付，問題出在鄰居們沒有和他們相同的下階層的出身，以致沒有鄰居願意做他妻子兒女的朋友，在這裡他們感到很孤單，並且孩子們在學校求學也受到挫折。

在這個百萬富翁的例子之中，穿著尚不足以克服在社交上所遭遇的問題，但是對他與他的家人來說卻是一個改變這種現狀的機會，於是我建議他們穿著與他們的鄰居類似的服裝，並且安排他們到夜校去接受文化的教育薰陶，以便使他們能站在平等的地位與他們的鄰居交談，目前，他們已經是這個社區內最受歡迎與尊重的家庭了。

如何美化自己的背景

在這個孤獨的百萬富翁的案例當中，幫助人們去處理那不具生命卻對事業而言如同殺手的背景，一向是我最終的目標。在二十世紀的美國，這一點是最難做到的，因為當年美國的國父曾經宣言說，所有的人都是生來平等的。但是大多數的人都忘了一件事，那就是這句話並不代表我們是一生出來就在一個平等的環境中。民主，但是帶著一些愚昧，我們一味地建立起一種觀念，希望訓練一個人從一種階級換到另一種階級，而不顧十九世紀時狄更生主張

的實際性。很不切實際地，我們居然期望僅僅由金錢與地位的獲得，就能使自己躋身於上流社會。對於具有財富與良好教育程度的人，確實會使他們自己在談吐與穿著方面表現出與那些較他們窮困與教育程度較低的鄰居不同的一面，而這也正是社會大環境判斷一個人的標準，但是我們卻無視於這個事實的存在。

成功的穿著無非是使其表現出高尚的品味、中上階層的表徵與為大多數人所認同的特質，在歐洲的歷史過程中，有許多人與機構是在教導那些力爭上游的人，如何去養成所需的行為習慣與品味。當這種思想被帶進美洲之後，他們使得這個世界變得以求時尚為榮，但是大體上他們視美洲為一個沒有水準且低級的地區。這種想法是不正確的，所以他們所帶來的觀念也是不適用於這個地區的。

何以成功的穿著未必是昂貴的

如果價值是由穿著所引發經濟性的聯想的唯一因素，那麼我帶來的則是最廉價的，因為你所需花費的金錢永遠是你必須花費的。事實上，一個中上階層的形象所需的衣著的色彩、式樣與質料，都可以用相當低廉的價格取得，並且用上好幾年的時間。近幾年來紡織工業技術的進步，只要你是中上階層的人，就可以用適當的價格買到各種適合你本身的不同色彩、式樣與質料的服飾，如果一個人知道如何去選擇適合他所穿著的服裝（只要你讀完這本書之後，你就能具備這種能力），他就能在不增加置裝費的同時，穿著適合的服裝出現。

一組非常簡單的「可以做」與「不可以做」，卻花費我數年的時間去設計，而現在任何一個人都可以照著去做，便可以使自己的穿著很得體，或是使自己大大地改善穿著方式而成為一個穿著得體的人。當然，成功的穿著是無法使一個笨蛋一步登天，但是不當的穿著卻會使一個聰明而才幹的人遭到失敗。

穿著的第一個原則就是符合人們的共識，這句話的意思就是如果你是一個華爾街股票經紀人，你穿著一套三件式的細條紋西裝去上班的話，就是很適宜的。如果你是一個在麥迪遜街廣告代理商那兒工作的美術指導、一個在電視台表演脫口秀的藝人或是任何一個在所謂的「現代化企業」場所工作的人，那麼避免那種保守的衣著而改穿著鮮豔、時髦與帶著飾物的服裝，應可算是聰明的做法。

不論是個人或是企業界、專門技術或從事特殊工作的人，由於地域與氣候的不同穿著亦會有所不同，這一點是大多數的人所認同的。舉例來說，如果你的老闆是一個沒有讀過大學的人，而且很討厭別人的舉止像是一個受過大學教育的人，那麼使自己的穿著不像是一個出自有名大學的大學生，可說是較為明智的做法。如果你住在加州或佛羅里達州，可千萬不要穿著在其他地方看起來沒什麼不妥的厚重衣服，如果沒有什麼其他的特殊原因，你最好穿著讓你舒適的輕便且色彩活潑的服裝。簡而言之，雖然這本書裡面寫了許許多多的規則，但是並不是每一條規則都適用於任何一個場合或地區的，而是應由每一個人衡量自己的環境來取捨的。

因此，雖然這本書並不能應每一個人的各種需求，但是它能：

- (一) 使一些不懂得穿著的人開竅。
- (二) 使一些有心躋身於上流階層的人更易於達到目的。
- (三) 使許多人更易於銷售他所推銷的產品，當然也包括他自己。
- (四) 可以減低他的置裝費。
- (五) 提供女人在購置服裝時，一個簡單而適當的觀念。
- (六) 使男人瞭解女人喜歡的男仕穿著。
- (七) 徹底改變男仕對服裝的看法。
- (八) 使許多從事於時裝業的人氣憤不已。