

如何打造你的 黄金形象

How to Succeed in Image-Making

22个形象管理法则

■ 喻明 / 著

佛要金装，人要包装，
竞争激烈的商品社会讲究的就是包装，
唯有包装成功，
才有脱颖而出的机会。



Lady

具有吸引力的女性

Gentleman

Perfect Image



如何打造你的 黄金形象

22个形象管理法则

喻明 / 著



如何打造你的 黄金形象

22 个形象管理法则

喻 明 著

蓝天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何打造你的黄金形象/喻明著. - 北京: 蓝天出版社, 1999.9
ISBN 7-80081-960-4

I. 如… II. 喻… III. 个人-修养 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 44724 号

作 者 喻 明

责任编辑 钟 实
言 志

封面设计 李法明

美术插图 谢培林

版式设计 赵玉静

责任校对 王 鹏

总体策划 李建也

出版发行 蓝天出版社

(北京复兴路 14 号 邮政编码: 100843 电话: 66784244)

经 销 新华书店

印 刷 中国石油报社印刷厂

版 次 1999 年 9 月第 1 版
1999 年 9 月第 1 次印刷

开 本 850×1168 毫米 32 开 印张 10.25

字 数 143 千字

印 数 00001—10000

ISBN 7-80081-960-4/Z·286

定价 19.80 元

导 言

莎士比亚说：“人生就是舞台，每个人都是演员。”既然是演员，就要演好人生这台戏。而实现真我与演员相互替代的惟一手段就是包装。

这便是本书《如何打造你的黄金形象》的宗旨所在——包装你自己，更好地让你去做事，去做人，演好人生这台戏。

其实，做事即做人，做人即做事，都少不了包装后的黄金形象。

所谓黄金形象即为形象的最高层次。

它就是指你的形象如同黄金一般熠熠生辉，发出灿烂的光辉；如同黄金一般贵重，不能轻易就获得；如同黄金一般受人珍视，具有永不褪色的价值。

这本书会如同一位家庭教师，手把手地教你如何一步一步地打造你的黄金形象，教你哪些该做，哪些不该做。

本书共有二十二条法则，基本上涵盖了你在现代社会中能碰上的各种场合和应具备的基本态度。它先告诉你我们每一个人都能改头换面，进而从各个方面如性格、交谈、提问、服装等来培养你的形象。

每条法则之后有一段简短明快的文字，让你概括地了解本法则的内容，或者引出有趣的话题，让你对本法则有更形象更生动的领悟。

每条法则包括数个细目，具体地教你做什么，不做什么，一看标题，就一目了然。如：“有钱还得会打扮，气派的服装能显出你的最佳形象”，等等。这部分内容的最大特点是可操作性强，就像一把钳子一样，拿起来就能用，一用就必能马上给你的形象加分。

每个细目后你可以看到醒目的“黄金形象打造金钥匙”，这个法则进一步阐释每个细目的内容，虽然简短，但相信你看完必有一种醍醐灌顶之感，进而恨不得立刻就走出去，且用它一用，显我锋芒。

你在阅读本书时，还会发现每章有几个调皮的小方格如星星一般嵌在正文之中，它们的名称分别是“锦囊妙计”、“教你一招”、“别做老土”，顾名思义，你绝对可以从中咀嚼出有味道的东西来。

在本书的最后，附录了一些对你有用的东西，包括交际中的某些规则、测试题等。

综观本书，倘若要说出它最大的特点，那无疑是它的理论性和实践性极强。它教给你一个实用的规则后并没完事，而是从理论上将它分析透彻，以便你举一反三，在其他场合中触类旁通，不至于傻眼。所以说，本书虽然只教给你一百多个规则，但实际上远远不只如此。

目录

导言

法则一 打造黄金形象 占尽成功先机

——佛要金装，人要包装 1

形象上逊色二分，成功就减小一半。泥胎成佛要凭一身金装，人要成功须有黄金形象。黄金形象是成功的吸铁石。

解读名牌的奥妙	2
把自己打造成名牌	4
黄金形象四要素	7
打造黄金形象的六条金线	8

法则二 展示开朗个性 成为注目焦点

——洒脱地表现自我 11

性格外向还是内向并不是决定你在他人心目中印象的关键。学会表现开朗的个性，只需恰当掌握自我表现的方式。

独一无二的我	12
先开口打招呼	13
留下寒暄的词	15

坐在会场前排	17
多用肯定的语气	18
没有重要事情，也要将步伐加快三分之一	20
不要吱吱唔唔地小声说话	21
约会前，整理服装，调整表情	23
充满信心地常用大人物的乐观词汇	24
不要勉强掩饰	26

法则三 谄熟交际法则 处处受人欢迎

——在交际中应遵守哪些法则 **29**

有些人很想给别人留下一个好印象，可每每适得其反，个中原因便是不懂交际法则之故。交际法则就像悄无声息的彩灯，让一切东西都自然地带上了美丽的色彩。

人情练达来自必要的时间浪费	30
记住别人的名字，让对方觉得重视他	31
受人之托办事，要及时予以答复	33
在集体交往中，要重视每一个人	35
随时随地对人多礼总没有坏处	36
应怀着感谢的心理欢迎不速之客	37

法则四 改善自我性格 奠定形象基础

——皮囊是香是臭，关键要看性格 **39**

高贵的气派不是来自于这些人的血统和生活方式，也不是来自于他们的才华，而是来自于他们的品格。品

格是一个拥有黄金形象的人的真正徽标。

让臭皮囊散发出芬芳	40
怨天怨地不如怨自己	41
向五大形象杀手开刀	43
解开癞蛤蟆情结，少遭他人白眼	45
段公子跟在王姑娘屁股后面无法让人瞧得起	48
让女士恨得咬牙切齿的性格	50
杞人忧天会忧出更多的烦恼，甚至忧出人命来	52
别让人家牵着鼻子走	54

法则五 培养健全心态 展示个人风采

——让心灵之水托起形象之舟

57

人是舟，心如水。水可载舟，亦可覆舟。个人形象效果如何，关键要看个人心态是否健全，是否能摆脱不良心态的束缚。只有培养出健全的心态，才能展示出个人完美的风采！

爱如潮水把我向你推，你怎能拒绝	58
怎样才能成为“大众情人”	59
不要压抑自己的欲望，不要以为自己无能	61
前怕狼后怕虎会让别人打心眼里瞧不起	63
既要有雄心，又要有胆略，要敢于成功	65
伪善会让你赔了夫人又折兵	66
永远要对自己说：英雄非我莫属	67
乌龟因害怕而缩头，人因害羞而丑陋	69

法则六 掌握交谈艺术 博得满堂喝采

——如何运用雄辩的谈话技巧 73

良好的公众形象是一扇门，雄辩的谈话技巧是开启这扇门的钥匙。我们周围有许多人并不起眼，但口碑甚佳，便是手握这把钥匙之故。

- 谈话中千万别做武断的人 74
- 要常说话，但不必太长，少叙述故事 76
- 和陌生人攀谈的诀窍就是大胆地把握机遇 77
- 与异性交谈，要适时地给予由衷的赞美 79
- 制造余韵无穷的谈话，让他往后不断回味 81
- 交谈中不要总是模棱两可，让别人捉摸不定 83

法则七 通晓提问技巧 产生神奇功效

——巧妙的提问会使你进入人际关系的新天地 85

善于在谈话中利用提问技巧，如同高超的厨师善于调配佐料一般，这样的交谈就像美味佳肴，人见人爱。

- 活泼的提问可以活化人际关系 86
- 耐心地倾听，不要半瓶醋摇来晃去 88
- 闲聊中的主持人是善于提问的能手 89
- 提问时要善于运用你的眼睛 91
- 不要提些用“是”、“不是”就能回答的问题 93
- 提问前给人戴“高帽子”会堵住对方的嘴 95
- 用柔和委婉的提问形式反驳别人 97
- 站在他人的立场提问，会让你处处受欢迎 99
- 当对方答非所问时，让他听你指挥 101

法则八 学会当众神侃 摆出领导派头

——在大庭广众之下泰然自若地滔滔不绝并不难

105

人们更多看到的是你在说，而不是你在做。所以，你会发现：自己的良好形象竟然很大程度上是依赖于自己的口头表达。

克服说话的紧张情绪有两种方法	106
不要让主持人毁了你的精彩演讲	109
面对狡猾的诘问者，应当狡猾一点	110
不离开你的讲稿，但又不要照本宣科	113
演讲中不要把你的双手当作多余的东西	116
沉默和停顿，能有效地调动听众的情绪	118
永远不要向你的听众道歉	121

法则九 展开微笑社交 打造可亲形象

——如何让你看起来更平易近人

123

微笑并不需要你付出多少——脸部肌肉动一动而已，但它总能让你得到很多，让你的黄金形象从微笑开始吧。

微笑可以消除两人的不安和警戒心	124
你再善于微笑，也不要再在葬礼中微笑	125
一个微笑解除了放屁引起的尴尬局面	126
你能让别人欢笑，但不要专门搞笑	127
如果你不想借钱给对方，不妨幽他一默	129
幽默能提高情侣在约会时的情调	130

面带微笑幽默地训一下无心犯错的人 132

法则十 洞察他人姿态 交际无往不胜

——如何通过姿态洞察他人的内心活动 **135**

如果我们能通过姿势动作和神态表情的观察分析别人的内心，那么必能有意调整自己的形象，从而为自己的光辉形象加分。

谁在打电话，是推销员、妻子还是情人	136
一个人在襟怀坦白时，常常会敞开外衣	137
用食指轻擦鼻子，是一种否定意义的表示	138
如果对方呼吸急促，说明他很悲伤或愤怒	141
两手的指尖对合，表明对方非常自信	142
吸烟者紧张时会把烟弄灭或任其自然	143
脚踝交叠，是在克制自己的情绪	145
手放在胸前或主动碰触表示赞同和支持	147
观察打电话者，能得到很多信息	149

法则十一 学会接触女性 展现男人魅力

——优秀男人同样在女性面前表现优秀 **153**

这个世界上，有许多无奈的男人，他们得不到女性的青睐。其实接近女性并不难，把握女性的心理特点，恰当而有分寸地表现自己，也就可以了。

关注女性的微小变化，并适时予以称赞	154
称赞女性越是具体，获得的效果就越好	155
说服女性的王牌是：“别再说了，听我的！”	156

过分地献殷勤，只会让女人觉得你太掉价	157
假如你没有想好，千万不要见对方的双亲	159

法则十二 精心包装自己 展现女人魅力

——女性如何给自己的魅力加分 161

对女性来说，打造黄金形象更有特别重要的意义。女性常常是美的化身，然而，常常有女性为自己的化妆、服饰、举止而苦恼，尽管拥有一张姣好的面容，却不知如何适当地表现出来。

修养是女性拥有良好形象的法宝	162
对女性来说，化妆就是自我包装	164
什么样的女人惹男人喜欢？	165
提高你的内在美，将会持久地吸引男人	167
善良的女性，如何撕破他的伪善面具	168

法则十三 穿上得体服装 展示成功内涵

——如何通过衣着打造自己的形象 171

衣如其人，不同的人穿不同的衣服，不同的衣服反映出不同的人。有经验的人能够从对方的衣着看出对方的性格、兴趣、甚至职业。一句话，你穿什么样的衣服，就拥有什么样的形象。

有钱还得会打扮	172
服装能弥补体型方面的不足	173
价格与质量相比，服装的质量更重要	175
与身份不相称的装束，让别人觉得你轻浮	176

在生意场上衣着白色，会给人不持重的印象	177
穿着鲜艳的衣服，使人感到你很活泼	178
鞋子是气派的终点，必须注意	179

法则十四 应付新闻媒介 打造公众形象

——如何摆平新闻记者和电视采访 **181**

新闻媒介可以造就一个人的声望，也可以诋毁一个人的名誉。盼望拥有一个黄金形象的你，当然期望前者，不希望后者。

不必勉强自己接受不愿接受的采访	182
看穿记者所提问题的实质，然后从容准备	183
你对报刊记者说的每个字都可能是洪水猛兽	185
电视新闻采访中谈吐要简洁、清晰	187
电视采访中，要避开采访者设置的陷阱	189
广播采访中，应注意如何说而不是说什么	190

法则十五 巧妙自我表现 获得真诚信赖

——请相信明明白白我的心 **193**

个人形象的树立有赖于巧妙的自我表现。自我表现的核心是展示自己的责任感和可信度，要让别人真诚地信赖你，把你引为知己，这样他们才会真正地认可你的形象。真诚是最好的策略。

暴露一两个缺点，你会显得更诚实	194
知之为知之，不知为不知，能赢得好感	195
女友不怕你来迟，就怕你慌报“军情”	196

及早还清借款，可以增加对方对你的信任	198
坦诚更能显示出你的责任感	200
小事严责，让部下更敬畏你	201
你对第三者的态度会左右对方对你的印象	202
在女士面前要敢于显示自己的阳刚之气	203

法则十六 提高办事效率 透出精明强干

——精明要让别人看得见 207

凭借欺诈、奸猾和侥幸，可以博得一时的成功；依靠诚实、精明和强干，成功才会成为永恒。

简练的文章、简短的谈话透露出精明	208
汇报时先报工作结果，能够留下能干的印象	209
会议上要耐着性子最发言	210
餐桌上点菜也应该当机立断	211
反复命令有奇效	213
推销自己要突出重点，最好不超过三点	214
与工作无关的兴趣往往有助于推销你	216
知情再报可以让上司增加对你的亲密感	217

法则十七 妙用色彩搭配 创出多彩形象

——人人都有一颗“色”心 219

毛泽东有句描写色彩的名句：“赤橙黄绿青蓝紫，谁持彩练当空舞？”美妙的色彩搭配深深地折服了伟人的心。岂止伟人有这番感受，我们每个人都会被美丽的色彩打动。

有四种色彩最冲击人心	220
锦上添花，画龙点睛，还得靠辅助色	221
搭配色彩不可乱点鸳鸯谱	223
巧用色彩搭配，造出一个舒心的爱巢	225
利用领带的色彩牵动靓女的明眸	227
独特的口红可以使双唇散发出迷人的魅力	228
衣着的色调展现出个人的情调	230
男女幽会之时要注意色彩的搭配	231

法则十八 跳出敌意陷阱 交际左右逢源

——敌意是美好形象的腐蚀剂 **233**

敌意是双刃剑，锋芒所及伤人无数，谁都是受害者。它损害个人健康，恶化人际关系，使你的声望一落千丈，让你的形象破坏无余。要树立起你的黄金形象，就必须让敌意走开！

敌意的本源是“性”趣受到挑战或挫折	234
人怀有敌意的时候就愚昧昏庸	236
鄙视别人，诽谤别人是自卑的体现	237
压制火气并不能完全消除敌意	239
把人际关系看得简单一点，有助于化解敌意	240
绝对不要无端责备任何人，包括你自己	242
按规则击败对手，但不要伤了双方和气	243
抗拒敌意并不难，谁先开始都一样	245
诙谐能驱除敌意，散发出人格的魅力	247
驱散家庭中的敌意是男人对妻子最好的温存	249

法则十九 养成和善气度 立于不败之地

——战法千变，和善为本 251

现实生活中，谁也不愿被别人看扁了，谁都想树立起智者、强者的形象。但良好的形象不是与生俱来的，你必须运用一些技巧来让别人认同你的形象。培养和善气度就是一种必备的树立形象的技巧。

- 和为贵、忍为上，可以树起正直善良的形象 252
- 理解让你看起来更加和蔼可亲 253
- 揭人不揭短，打人不打脸 255
- 为别人留足参与的余地 257
- 坦言自己的失败使你置得更可亲可信 258

法则二十 善借他人心力 完善个人形象

——站在巨人肩上，你比巨人更高 261

你必须掌握社交的技巧，巧借他人的心力，来完善自身的形象。打实自身的基础，必须借用他人的力量来完成。

- 吃亏是福 262
- 虚心吸取人他智慧能起到一石双鸟的作用 263
- 永远不要让自己成为团体中的异类 265
- 抛砖引玉，扩展自己的知识 266
- 真诚待人，可以获得更多朋友的相助 268
- 讲不清道理的爱更迷人 269
- 改变眼光，让麻子变成西施脸 271