

YOUR IMAGE IS
FAR MORE THAN
MILLION DOLLARS

你的形象何止 百万

朱美娥 ◎ 著

矫芙蓉 ◎ 绘

上帝在我们每个人的心灵深处都注入了才华的潜质，我们何不将它挖掘出来？
不管你有没有读过加拿大英格丽·张的书，都可以“悦读”中国“娥姐”的书。

 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press



YOUR IMAGE IS
FAR MORE THAN
MILLION DOLLARS

你的形象何止 百万

朱美娥 ◎ 著

矫芙蓉 ◎ 绘

 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press
大连

© 朱美娥 2012

图书在版编目 (CIP) 数据

你的形象何止百万 / 朱美娥著. —大连: 东北财经大学出版社,
2012. 6

ISBN 978-7-5654-0776-5

I. 你… II. 朱… III. 个人-形象-通俗读物 IV. B834.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 077779 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

教学支持: (0411) 84710309

营 销 部: (0411) 84710711

总 编 室: (0411) 84710523

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

大连美跃彩色印刷有限公司印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 170mm×240mm	字数: 134 千字	印张: 13 3/4
2012 年 6 月第 1 版		2012 年 6 月第 1 次印刷

责任编辑: 孙 平 章北蓓 张士宏	责任校对: 纳 新
封面设计: 冀贵收	版式设计: 钟福建

ISBN 978-7-5654-0776-5

定价: 28.00 元



写给勇于超越自我的朋友

塑造崭新形象 促进文化更新

(代序)

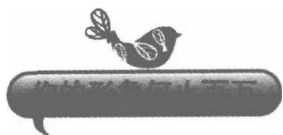
胡锦涛同志在清华大学百年庆典大会上的讲话强调，大学具有育人、科学研究、社会服务、文化传承与创新的职能，这是对大学功能的科学定位。

中国自有大学以来，高校除了履行育人、科研和为社会服务职能外，事实上就是文化阵地，凡风气由其首开先河。高校教师作为教书育人的一族，亦被视为社会的脊梁，担负着神圣的文化更新使命。

进入全球化时代以来，面对国际竞争的大趋势，高校在培养国际化人才的同时，更要着力提高大学生们的思想道德素质、科学文化素质和健康素质，努力培养他们成为有理想、有道德、有文化、有纪律的，德、智、体、美全面发展的中国特色社会主义事业建设者和接班人。这既是我们新的使命，也是我们参与国际竞争的软实力。

江西财经大学的教师们，长期秉承“信敏廉毅”的校训，凸显“诚信为本，敏学为基，廉洁为镜，坚毅为魄”，力求“信而达礼，敏而好学，廉而知耻，毅而弥坚”，在教书育人、培养国际化人才的事业上积极探索，各显特色，成效显著。

作为具有强烈社会责任感的朱美娥教授，在这方面一以贯之，不断追求。其从十几年来研究和主讲的《国际营销学》和《国际商务礼仪》学科中获得灵感，并融汇社会学、心理学、经济学和哲学等学科的文化，采



撷西方文化中的精华，形成其独特的理念和思考，撰成此书。

该书核心理念是：形象作为一个人综合素质的结晶，它超越了身外的成功，而上升为一种哲学和智慧，现代教育的本质就是要使人获得智慧。站在这个角度来说，形象不再是功利，它没有一劳永逸的终点和归宿，而成为我们人生的标杆。

事实上，正如书中所强调的，置身于现代社会，无论我们认为从外表衡量人有多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的一切人都每时每刻根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式在判断着你，它无时无刻不在影响着你的自尊和自信，最终影响着你的幸福感。而且，社会的“成功形象”的模式，以及传统行业的商务礼仪等，已经成为一种潜在的国际公约；谁不了解它，谁就不懂得商业路线中至臻完美的境界；谁不遵循它，谁就可能从这场游戏中出局。

该书的第一大特色，在写作上摒弃了说教的模式，而是以谈心的口吻娓娓道来；第二大特色是理念结合实践，作者置身书中，以亲身的经验示范于人；第三大特色是图文并茂，更加直观，易于学习。

鉴于此，特推荐给广大读者。本书的出版有利于人们深化对“形象”作用的认识，强化树立良好形象的紧迫感，并学会如何确立人生标杆，实现自我价值。

（廖进球 江西财经大学党委书记、教授、博士生导师）

2012年2月1日



作者自述

有句话说，世界上最难的事情有两件：一是将别人口袋里的钱赚到自己口袋里来，二是将自己的思想放进别人的脑袋。此话一点没错，我的经历完全可以验证这一点。我所学贸易经济，所讲市场营销，但几十年来从未与人有过一单商业交往；我在课堂上所归纳的“讨价还价十二要诀”居然不能指导我在购物时略与人砍价；在课堂上，为了推销自己的观点，我背着扩音器大声地“叫卖”，被学生调侃为“导游小姐”，深感力不从心。现在我居然又要来写书了，而且兜售的是被很多人嗤之以鼻的个人形象观点，岂不是要更讨人嫌。

十年前，我所主编的教材有六、七本之多，事后总是愧疚误人子弟，对不起学生。当年曾经像贾宝玉摔玉一样发下狠话，再也不写什么劳什子的书了！没想到事隔十年，又有写书的冲动。

被我尊崇为生命启蒙导师的狄马先生曾经反躬自问：“我的书值不值得砍树？”其实我也脸红自问多次。只是这一次的写作动力非来自于功利之心，而是不忍见在我心目中超越成功的形象问题被熟视无睹，很多人甚至颠倒是非；另一方面是有很多追求美善的学生无所适从，找不到学习的范本，我不自量力想做他们的启蒙导师；当然更重要的，在我的心灵深处，我相信万事万物都互相推动，互相关联，我们不可一句“与我无关”



就推卸责任。曾经读到一个故事说有一位富家小姐在车内吃香蕉，发现香蕉腐烂不能吃，便随手扔到车窗外，恰好某穷人家的孩子经过那里，拾起那香蕉来吃，结果这孩子吃坏了肚子，发烧了。当天晚上，富家小姐父亲的工厂发生火灾，物品全部被烧毁。因为当夜值班的警卫临时离开，他离开是因为送他的孩子——那个捡烂香蕉吃的小孩——去医院。这个故事提醒我们人与人之间不应冷漠，做人要有责任感。于我而言要存善的理念，说造就人的好话，并且行出来。

关于“行”的思考，我特别崇拜陶行知先生。他认为，真正的知识是离不开行为的，没有行为的知识是伪知识。故而将自己原来的名字“陶知行”改为“陶行知”。他的信念是：“行出一真是一真，谢绝一伪是一伪。”他毕生都在用自己的行为来实践“使全国人都受到教育”的伟大事业，鞠躬尽瘁，死而后已。我有幸担任大学教职，本应练就传道、授业、解惑的本领，今天刚好有开风气之先之机遇，岂可置之度外，不行出来？！

亲爱的读者诸君，当你看到我的书名的时候，请不要误会我又是在强调励志、成功的老套，如果那样的话，何劳我来增加一些陈词滥调。那些话虽然好，但就像一块口香糖一样，嚼久了总是会没有味道的。在我的书里面，强调的是个人形象的培养和提升，它代表的是一种高尚的品格，也是作为一个人他所必须具备的健全的人格；但这种人格不啻于道德那么简单，它还具备审美的价值、品位的欣赏，由内而外，照耀他人。

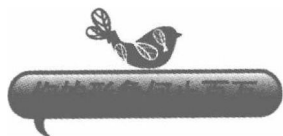
卞之琳的诗中道：“你站在桥上看风景，看风景的人在楼上看你。明月装饰了你的窗子，你装饰了别人的梦。”我觉得，这种形象也就如世人



眼中的“大器”，它需要经由毕生的雕刻和历练，并且永不褪色。它不像红颜易褪，也不似青春短暂，反倒老而弥坚。因为它是由心灵和持守铸就的，是永不消逝的梦想。如果你追求这种形象，你的生活不需要目的，它远远超越了成功。

君可见名贵中药材沉香，它那深沉悠远的芳香使人倾倒。但你可曾想过，并非每棵沉香树都出产沉香，就像有些人注定平庸一样。沉香的形成通常需费十年的时间，树脂含量高者更需要数百年的时间，而决定沉香等级的最重要标准就是其树脂的含量。值得深思的是，一棵沉香树只有当被虫咬、被损伤后才有价值。缘由是只有当其伤口恰恰遭遇黄绿墨耳真菌感染后，才能产生珍贵的沉香。沉香树在抵抗真菌的入侵时不断生成倍半萜和色酮类物质，那就是沉香宝贵的树脂。台湾作家林清玄说，沉香不只是木头，它还是一种启示，启示我们在浮华的人世也要保持内心深沉的芳香。

也许有的年轻人仍会笑我太过浪漫，将理想当作现实。但现实恰恰就能印证浪漫的哲理。最近看到的两则故事不知能否感动你？一则是作家陈染的纪事，说到她不久前见到了记忆中的一个人，她这样描述当年“那个人”的生动：“她曾经像一株奇花异木突然绽放在我生活的城市里，令人措手不及。她曾在人群中一眼抓到了我，把我视为知己。她以独特的触角伸向我，周身浮动暗香，那香气尖锐。冷艳而缠绵，她扑面而来，如同洪水将人淹没。”“我们彼此把对方当作密友和同谋。”谈到这一次的见面，她写道：“如今，她已容颜沧桑，冷漠而枯槁，令我不忍走近。”“我们现在平静得似乎已成路人。”



在故事的最后，她总结道：“本来，我们这种深挚的友谊可以成为终身的密友，是什么力量把我们无声地间隔？我曾听说，一个女人若是有了孩子，那她就再也不会会有其他的东西了。但是，在当今这个时代，我亲眼目睹的是：一个人若是爱上了功名，那么功名就是她的孩子，世界上就再也不会会有比功名更重要的了。”

另一则故事是个新闻，报导一位日本老妪，在 99 岁生日的时候出版了她的处女诗集，在诗歌衰落的日本引起了极大的轰动，销量突破了 23 万册。她的诗并不华美，近于白话，简短易读，都在 14 行以内，只是充满了彩色的梦想，字里行间有一种难以言传的朝气流动其中。她的读者从 14 岁到 100 岁都有，出版社收到了近千封读者来信，很多读者读了她的诗后有种想流泪的感觉。她在一首诗中写道：“就算是九十岁/也要恋爱呀/看似像在做梦/我的心已经飞上云端。”日本人之所以喜欢她的诗，是因为欣赏那颗不褪色的纯真和浪漫的心，也羡慕命运赐予追梦人的最崇高的现实享受。假如没有梦想，这样的心境或许有的人一辈子都感觉不到。

以上两则真实的故事，难道还不足以显示所谓浪漫和现实之间的关系吗？一个人有梦想，才能将你生命中的一切发挥到极致，使你成为一个完美的人。一个忠实于梦想的追求者，不知道什么是老之将至。以色列王所罗门曾说：“你要保守你心，胜过保守一切。因为一生的果效，是由心发出。”^① 保守你的心，抓住你的梦想，挖掘你的才华，这可是我欲借本书劝勉广大读者诸君的要义。人与人之间有积极的心态或消极的心态的差

^① 摘自《圣经》“箴言”卷第四章第 23 节。



异，这一差异往往造成巨大的差距——超越或者凋谢。人应该坚守自己的信念和操守，为追求心中的光明，耐得住孤独，耐得住寂寞，在平凡的生活中体验美，创造美，播种美。有句话说得好，“心不乏则身不累”，像蚂蚁一样工作，像蝴蝶一样生活，即使在艰难中，也要收获美丽。

在现实生活中，我已做了以上生活哲学的先行者。虽已花甲之年，但我的精神口号是：“比老年人年轻，比年轻人胜一筹！”在学生心目中我是“潮妈”，有的学生则称我“娥姐”，我知道他（她）们对我是真心的，常有人打电话给我要求当面指教，我的“形象设计”讲座能使听者皆心领神会。我在 58 岁的时候开始学跳踢踏舞，学打架子鼓，现在又在学习声乐和学弹钢琴，学拉手风琴；我所看的美学杂志与学生同步，我看《读者》和《意林》的历史比学生更长，从《读者》20 世纪 80 年代创刊时起我就开始阅读；我将“乐施好善，保护环境”作为自己行动的座右铭，在与人交往中坚守着诚信，在外表形象塑造中努力领导潮流……直至今天我将修炼的成果奉献给你们。

我身边的同事有的调侃我是“小资”生活方式，有的说我“关起门来做慈禧太后”，其实她们并没有读懂我内心的忧伤。对别人的痛苦那种痛彻心扉的怜悯是我努力的动力，也使我觉得自己的痛苦其实是上天给予我的磨炼。还是歌手张羽的那首《落叶》唱得好：“我是一片小小的落叶，总是随风四处漂泊。北风吹呀吹，我的心已碎。我就是落叶，我也有我的美。”我是在创造美的过程中一步一步地与我的梦想交汇。

好，现在要介绍我这本书的结构。我将我的书分为两部分：理念篇和实践篇。在理念篇，我欲与你们心灵深处最柔软的那一面进行交谈，那是



你与生俱来的有理性的自由意志，是你的良知，也是你的激情发源地，是老子在《道德经》里面称之为“赤子之心”、那像孩童一样纯洁的心灵。假如没有俗世的缠累，你本可以自由地追求，将自己的潜能发挥到极致。这一部分可说包罗万象，学贯中西，我像蜜蜂酿蜜一样地消化、吐出，以我祖母级的年龄来与你们谈论这个话题，应该不会是空穴来风。

在我书中的第二部分，我想借此教给你们一些实际操作的东西。这些也许对你们的身心终生有益，学之可以立竿见影。也许上帝在我们每个人的心灵深处都注入了才华的潜质，我们何不将它挖掘出来作为献给上帝的礼物？正是由于对它们的追求，使我至今仍像小孩子一样充满对未知的渴望，而不与那种老到的生活哲学交锋。林语堂先生曾经指出，圆滑而狡猾的处世态度，其实是一种阻碍进步的处世态度，“它捶碎了一切革新的愿望，讥消人类的一切努力，认为是枉费心机，使中国人失却思维与行动之能力”。此话可谓深刻而有见地。读者亦可从此语中了解我写此书的初衷。



【理念篇】 /1

第一章 形象学—— 一门弥补了成功学空白的新学科/3

第二章 形象——超越成功的追求/7

第三章 国民形象——国家的软实力/15

第四章 健全的人格——形象塑造的核心要素/21

第五章 优雅——形象的外部审美/28

第六章 慈善——当代人形象构建之道德精髓/35

【实践篇】 /49

第七章 形象塑造之“第一印象”效应/51

第八章 形象塑造之语言功力/72

第九章 形象塑造之形体训练/111

第十章 办公室个人形象塑造/131

第十一章 跨文化交往中应遵守的礼貌礼节/149

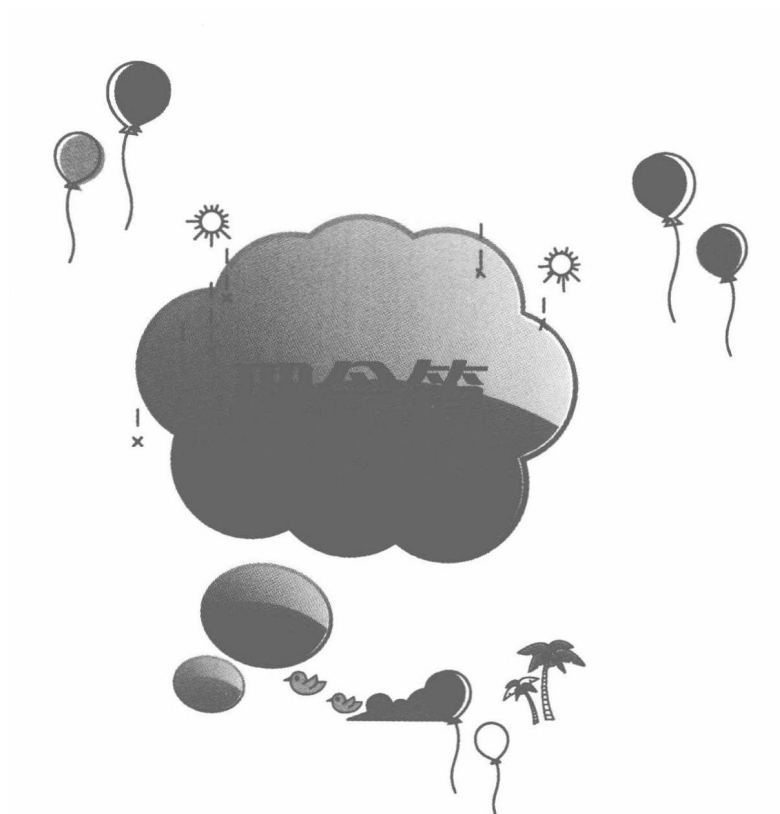
第十二章 跨时代的中国传统礼仪/185

参考资料/201

后 记/203



你的形象何止百万





|第一章|

形象学—— 一门弥补了 成功学空白的新学科



Your image is worthy of million dollars. (你的形象价值百万)
——加拿大商务形象设计师英格丽·张 (Ingrid Zhang)



进

入21世纪以来,随着全球化经济的深入,国人的市场经济意识和竞争意识越来越强,“成功”这个概念随之越来越广泛地植入人的头脑,各种励志的成功学说如百花开放、竞相争艳,激励着一代年轻人奋发努力,朝着成功的道路奔跑,不管这道路有多少艰难险阻,人们抱着“屡败屡战”的信念和决心,不达目的誓不罢休。然而,正当很多人因为不了解成功的游戏规则而被撞得头破血流之际,一门自认为找到了成功的途径和原则,弥补了成功学空白的新学科——形象学,自西方悄然而至。

形象学是研究形象对成功的影响以及形象设计概念的学科,它是近30年才在西方突起的一个领域,该领域在过去多少年来一直被成功学的研究者们所忽视。它把这样一个课题提上了重要的议事日程:无论我们认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念,但社会上的一切人都每时每刻根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式在判断着你。无论你愿意与否,你都在留给别人一个关于你形象的印象,这个印象在工作中影响着你的升迁,在商业上影响着你的力量,在生活中影响着你的人际关系和爱情关系,它无时无刻不在影响着你的自尊和自信,最终影响着你的幸福感。而且,社会的“成功形象”的模式,以及传统行业的商务礼仪等,已经成为一种潜在的国际公约,谁不了解它,谁就不懂得商业游戏中至臻完美的境界;谁不遵循它,谁就可能从这场游戏中出局!

英国一著名的风险投资经理在讲到投资者对项目的评估时着重强调:“我们实际上是在对人进行投资。一个一流的人才,可以把一个三流的项目做成一流,而一个三流的人才可以把一个一流的项目做得不入流。”这等于告诉我们,由于对人的评估只能通过短暂的接触,而外在形象及交流