



## 好形象：成功人生的金字招牌

良好的形象是美丽生活的代言人，是走向人生更高阶梯的扶手，是进入成功神圣殿堂的敲门砖。保持良好的自我形象，既是尊重自己，更是尊重别人。

良好的形象是成功人生的潜在资本。好形象对自己而言，可以增强自己人生的自信，并通过美丽的外表及美丽的行为来塑造自己美丽的内心；对他人而言，能够较容易地赢得他人的信任和好感，同时吸引来他人的帮助和支持，从而会促进自己事业的成功，使自己的人生顺达。

好形象不仅仅是外表的美丽，更主要的是内在素质和修养的体现。只有心灵美才是真正的美，才是恒久的美，才能令你的个人形象散发出真正迷人的魅力。

形象是一个人在社会生活中的广告和名片。每个渴望成功的人，都应该善于利用自己的形象资本，塑造自我的好形象，活出自在的好人生。

## 1. 好形象是人生的一种潜在资本

古代哲人穆格发说：“良好的形象是美丽生活的代言人，是我们走向更高阶梯的扶手，是进入爱的神圣殿堂的敲门砖。”

同是人生，有人潇洒，人见人爱，有人却哀叹自己满腹才学，无人赏识；有人展现真我，活出精彩，也有人却怨苍天无眼，命运不济。为什么同样的人生，却有着不同的境遇、不同的结果呢？

生活经验告诉我们，每个人都想追求完美的人生，但很少有人真正去注意自己在社会交往中的形象。这种形象不仅仅是仪容仪表的刻意修饰，更是温文的性格、积极的心态、文雅的修养带给人的良好印象。

一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能在人群中得到信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在人生的旅途中不断找到发挥才干的机会，最终做到时刻用自己的风采魅力影响别人，活出自我真正精彩的人生。

所以，好形象是人生的一种资本，充分利用它不仅给你的日常生活添色加彩，更有助于您的人生一帆风顺。

宋庆龄女士是全世界人民公认的伟大女性，她除了拥有崇高的品质、高尚的人格外，还具有美好的仪表形象。

美国作家艾斯蒂·希恩曾在作品里这样描写她：“她雍容高贵，却又那么朴实无华，堪称稳重端庄。在欧洲的王子和公主中，尤其年龄较长者的身上，偶尔也能看到同样的品质。但对这些人而言，这显然是终生培养训练的结果，而孙夫人的雍容华贵与众不同，这主要是一种内在的品质。它发自内心，而不是伪装出来的。她的胆略见识之

高，人所罕见，从而能使她在紧要关头镇定自若，同时，端庄、忠诚和胆识又使她具有一种根本的力量，这种力量能够消除人们由于她的外表而产生的那种柔弱羞怯的印象，使她具有坚毅的英雄主义的形象。”

领导者具有好形象，除了展示个人的气质风度外，更有助于从事自己的事业。形象是人生的一种潜在资本，宋庆龄女士的一生就印证了这个观点。

形象是一个人留给他人的印象总和，是通过人的相貌、衣着、语言、性格、气质、心态来综合体现的。由于我们都是这个世界上独一无二的人，所以我们每个人的形象，无论好坏，也都是充满着独特个性的。因此，形象是每个人向世界展示自我的窗口，向社会宣传自我的广告，向别人介绍自我的名片。别人从我们的形象中获取对我们的印象，而这个印象又影响着他们对我们的态度和行为。同时，每个人都在这个最基本的互动过程中追逐着自己人生的梦想，实现着生命的价值。

加强个人形象修养有助于提高你的个人素质，体现自身价值，从而使你面对纷繁的社会，有勇气、有信心地充分展现自我。

下面的故事就说明了这一点。

布兰妮是一位中年家庭妇女，拥有一个爱她的丈夫和两个儿女，他们组成了一个幸福美满的家。丈夫维基是一位小商人，在所住的小镇上开了家糖果店，生意还不错，是他们一家的生活来源。但布兰妮从来不到糖果店去帮忙，虽然维基不怪她，但她自己经常自责。她也非常想去帮帮丈夫的忙，可是……可是每当出门前，面对镜子里自己

的尊严，自信就像泄了气的皮球。镜子里的她虽然身材不错，但脸上毫无生气，头发乱糟糟的一团，衣着也土里土气，自己觉得实在形象不佳。

布兰妮出身于乡下，从小就没有养成对自我形象注意的习惯。自从嫁给维基后才来到城里，可城里的生活更令她自卑，令她觉得自惭形秽，没有一个朋友，也没有社交生活，整日躲在家里。不过，维基很爱她，独自在外面闯荡，挣钱养家，给她营建了一个温馨的爱巢。

如果不是那天维基发生点小小的意外，可能布兰妮终生都会这样下去。那天，维基被车撞伤住进医院，所以，糖果店没有开门，但那些老顾客们纷纷打来电话询问怎么回事。布兰妮不好意思辜负主顾们的热情，于是决定自己去开张。但面对镜子，打量着自己的形象，她不由得又开始打退堂鼓。这时大女儿尼可走过来，主动跟妈妈说话，告诉她要自信，并将她精心打扮一番。终于，布兰妮带着女儿的鼓励，第一次走出了家门。

在糖果店里，布兰妮的整洁利索、勤快又和蔼的态度给顾客们留下了深刻印象，后来当他们再见到维基时，都埋怨他把那么好的妻子藏在家里。从那天起，布兰妮的生活揭开了新的一页，她开始注意自己的形象，她开始充满自信，一步步地从家庭的小圈子走向社会，体验了从前想都不敢想的人生快乐。

布兰妮的故事再次证明好形象这种潜在资本的力量。

良好的形象有助于增进人际关系，营造和谐气氛，令你在社会中左右逢源，无往不利，从而促进你的成功。

红顶商人胡雪岩有一次面临生意上的一个很大危机。他在上海新开始的商行遭到当地商人的联合挤兑，不久就波及到了大本营杭州。一些大客户生怕胡雪岩垮台，闻风而动，都准备中止和他的生意往

来。

这天胡雪岩从上海回来了，他们悄悄躲在暗处观看，估计会看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们却看到了个衣甲鲜亮、精神抖擞的胡雪岩。

他们还不放心，又跟踪胡雪岩到他的商行去。他们认为胡雪岩会暂停生意进行整顿。可是胡雪岩的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠闲自得地喝起茶来。这一下子令他们糊涂了，一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此地镇定从容？最终，胡雪岩的气度征服了他们，他们又对胡雪岩恢复了信心。

其实，当时胡雪岩的处境已是山穷水尽，就是凭他那坚如磐石的好形象，才稳住了糟糕的局面。

有人说：“形象是一个人的招牌，坏形象会毁了你一生，而好形象令你在人生的路上一帆风顺。”

这句话一点不错，尤其在今天这样竞争日益激烈的社会里，每个人都承受着巨大的压力，同时又被利益驱使着，犹如急流中团团旋转的浮萍。而在此时此刻，如果我们能静下心来，认真地树立起自己的好形象，那就好比给自己的人生打造了一块金招牌，能令你在风高浪险的生命历程中从容地经营人生，从容地成就人生。

每个人都应该明白：好形象是人生的一种潜在资本，如果能够充分运用，将有助于完善你的生活，促进你的成功。

## 2. 好形象有助于营建良好的人际关系

形象在社会生活中会产生不可低估的作用，控制和左右着周围人对我们的态度。好形象产生的价值是显而易见的，能促使我们社交成功，事业顺

达，生活愉快。

“以貌取人”固不足取，但却实实在在地存在着，并且相当普遍，相当根深蒂固。亚里士多德曾经说过：“美丽是最好的自荐信。”

人际关系在一个人成功的过程中到底有多重要，没人能够说得清楚。但有一点却是人们都承认的，那就是谁拥有更多的朋友，拥有良好的人际关系，谁的形象就具有更大的魅力，谁获得成功的机会也就更多。同样的一件事情，为什么有的人完成得那么得体，那么圆满，而有的人却花费很大的力气，也总办不成？这里面虽然有偶然的因素，但也还有个必然的因素在起着重要作用，就是人们是否喜欢你，欢迎你，是否愿意帮助你，并与你合作。

这里有个小故事能够帮助说明这个观点。

1962年，在英国伦敦一个著名贵族举办的豪华宴会上，一名中年男子出尽了风头，他优雅的举止，迷人的言谈，不但令在场的所有女士都对他倾心，所有男士也都对他抱着极大的兴趣和好感。人们私下里纷纷相互打听，都想认识他，并和他成为朋友，而那位男子，在这次宴会上也收获颇丰，不仅签下了四十多单生意，还找到了他的终生伴侣。

这名男子就是英国著名的房地产新秀柯马·伊鲁斯。

他的妻子艾琳娜后来在自传中这样描述他们的第一次见面：“很明显地，他不是我心目中的男子形象，但是看到他俊朗的面孔，看到他清澈的眼睛，听到他充满磁性的声音，我就怦然心动了，可关键不是这样，关键是他身上散发出的一些独特的、说不清的东西，这东西令我真正地心迷神醉……我对他一见钟情，决定要嫁给他。”

柯马·伊鲁斯的商业伙伴梅德也是从这次宴会上认识他的，他们后来终生合作，非常默契。梅德曾这样评价他：“他简直是个魔鬼，他身上散发着一一种能够征服任何人的魔力。”

那次宴会是在柯马·伊鲁斯第一次在英国上流社会的社交场合露面，可是他一露面，就凭借他优秀的形象，征服了整个伦敦的上流社会，随后，金钱和好运向他滚滚涌来。

可是在十二年前，柯马·伊鲁斯就来过伦敦，并出席了一个由商会举办的小型聚会。但在那次聚会上，柯马·伊鲁斯不仅受到了几位女士的嘲弄，还被侍从当成鞋匠给赶了出来。愤怒的柯马·伊鲁斯一气之下离开了伦敦。

那时的柯马·伊鲁斯还是个小人物，开了一家小水泥厂，整天勤奋地忙来忙去，根本无暇顾及自己的形象。为了扩大生意，他千方百计弄到了一张商行聚会的邀请信，想混进去多结一些人际关系。可一进入聚会大厅，就立即知道自己走错了地方。大厅装饰得金碧辉煌，男士们个个西装革履、彬彬有礼，女士们个个华服锦衣、温温尔雅，柯马·伊鲁斯低头看看自己，一身满是补丁，而且有着厚厚油腻的工作服，大胶鞋，乱发，简直像个乞丐。这时几位女士过来了，故意将酒洒在他身上，并趾高气扬地给他小费，侍从过来询问他，他讲明自己的身份，可是没人相信，而他拉一个认识他的人做证时，那个人不承认认识他，而说他是路边的鞋匠，于是他被当成混进来的鞋匠给赶了出来。

怒火过去之后，柯马·伊鲁斯开始考虑自己为什么会受到这种待遇。自然，凭他的头脑，一下子就想明白了。

他回到家乡后的第一件事就是参加了一个礼仪培训班，并高薪聘请了私人形象顾问。

良好的形象是磁石，把别人的眼光、信赖、好感、帮助吸引到你的身上来，让你建立自信潇洒的人际关系，同时，左右逢源的人际关系又更加促进你的好形象。

美国汽车大王艾柯卡在总结自己的成功经验时认为：“一个人要获得事业的成功，最重要的是“与人相处的能力”，而我检验一个人的这种能力的标准则是他的形象。”

因为社交，特别是初次接触，形成最初印象的主要因素是认知实际对象的外部线索和信息，经由语言和非语言的途径获得，且以非语言为主。若是你的语言传递的信息与你的仪容传达的信息一致，对方就容易对你产生信任感。否则，素不相识的对方更相信的则是形象所传递的信息。

人们在较短的时间内能够判断一个人，靠的不是背景材料，而是强烈的第一印象。而这个第一印象往往是在视觉器官与观察对象的外表形态相接触的一瞬间产生的。根据“晕轮效应”，一旦第一印象这种定势产生了，在一定时期内就很难改变。短暂的人际接触，有时会决定你的某项事业或某种行为的成功与否，这种无声的语言不可忽视，否则将会出乎意料地失败，甚至都不知道原因。

可见，美好的形象有助于增强人际间的吸引力，有助于拓展人脉。

有位行为主义心理学家曾经做过一个非常有名的实验：他首先衣衫褴褛、不修边幅地闲游过地铁、商场、公交车站等地方；然后再衣饰整洁、意气风发地走回来，而让助手躲在人群中悄悄调查人们对他的看法。同样一个人，但却得到许多不同、甚至矛盾的结论，例如：有人说他是恶棍流氓，也有人说他是优雅的绅士。

由此，形象对人际交往的影响力可见一斑。

法国巴黎著名的形象设计师萨克拉斯说：“我们看到一个人，最初的印象从他的体貌服饰上获得，而对人物内在的素质美，要用时间来检验。所以从外表来看，体貌和服饰首先体现出一个人的美。”

所以，形象是很重要的，特别当你希望别人在同你接触的最初几分钟就愿意接受你时，外貌、外形对于你来说就愈发重要。当然，外

貌如何，我们自己无法改变，但是自信和衣饰带来的风度却是我们可以创造的。

当一位要出校门的大学生询问老师如何才能在社会上赢得人们的青睐和好感时，他的老师告诉他说：“我只有一个建议，就是：把你的形象弄到自己满意再出门。那样，大家也会对你满意，对你刮目相看。”

想要获得良好的人际关系，就应该照这句话去做。

### 3. 好形象使事业顺达，促进成功

一个人有没有良好的形象，形象有没有魅力，已经成为社交活动中是否占有优势，能否取得主动的一个重要因素。

先说一个小故事。

我国东北盛产大豆，以其粒大、油多、脂肪丰富而闻名全国。前几年改革开放，一大批农民企业家迅速崛起，陈志贵就是其中的一个。他胸怀宽广、目光远大，就地取材，以当地特产的优质大豆为原料，创办了一家豆粉饼加工厂。由于经营得方，业务很快就做大做强，不仅将客户发展到了全国，甚至还发展到了东南亚地区。

一天，陈志贵收到了一张来自香港的大订单，他亲自带领工人连夜加班，终于在规定的时间内完工，将货物发往了香港。但几天之后，香港公司却打来电话，说货物“有质量问题”，要求退货。

陈志贵十分纳闷，自己的产品一向以质量过硬而赢得卓越信誉，况且，这批产品由自己亲自监工生产，怎么会出现了质量问题呢？绝对不是质量问题，一定是其他环节上出现了问题！陈志贵十分自信，他简单收拾了一下行李，立即乘飞机飞往香港。

当西装革履、风度翩翩的陈志贵出现在香港公司的总经理面前时，对方竟然惊讶地张大了嘴巴。虽然还不明白退货的问题出在哪里，但感觉敏锐的陈志贵已从对方的细微变化中捕捉到了什么。

在以后两天的相处中，陈志贵不亢不卑，侃侃而谈，充分表现出一个现代企业家应有的气质和风度，最终不仅“质量问题”烟消云散，还和那位总经理成了好朋友，成为长期的商业伙伴。但是“质量问题”始终是陈志贵心中的一个疑团，因为他和对方谈得多是企业管理和人生修养方面的问题，他们根本没有再提什么质量问题。直到多年之后，陈志贵向那位经理询问才得知真正原因。

原来，这批货是香港公司的一个部门经理向陈志贵订的货，但在向总经理汇报后，总经理得知这批货是由农民家庭加工生产时，脑海里凭空臆想出了一个土得掉渣的农民形象。他顾虑重重，对那批货看也不看，就做了退货的决定。但当形象鲜明、个性十足的陈志贵突然出现在他面前时，他才知道自己犯了个多么可笑的错误。

陈志贵的故事证明：一个人的形象对其事业有着很大的影响。

亨利·福特说：“好形象是一个人事业成功的通行证。”这句话就是对陈志贵故事的最恰当注解，同时也为我们打开了通向成功的一扇门。

每天都接触许多的人，有些人我们见过之后会立即忘记，而有些人却可以长久地铭刻在我们心里。

这究竟是因为什么呢？

答案毫无疑问：让我们记住的人具有非凡的形象魅力，这种魅力在接触的瞬间占据了我们的的心灵。

形象魅力是一个非常诱人的话题，因为几乎所有的人都希望自己是一个具有形象魅力的人。因为具有形象魅力的人在社交和事业中都容易获得成功。

形象魅力，就是指一个人的形象所具有的对他人的吸引力、感召力、感染力、凝聚力。称做“魅力”，真是再恰当不过了。一个妩媚动人的美女，可以使无数异性神魂颠倒，其“魅力”可谓强矣。可是当人们发现这个女人既贪婪又邪恶时，她的“魅力”就会顿时“云消雾散”，踪影全无。这就是“魅力”！

在竞争机制的驱动下，人们要生存，要上进，要做出成就的动机大大增强。在通往实现自我价值的道路上，人们都在施展才能，积极地参与竞争。现在，全方位开放的社会交际，各种媒体“五彩缤纷”、“无微不至”的宣传报道，使得人们更加注意对自己形象的构建，注意培养自己的形象魅力。

人的形象魅力的基础是其内在特征。内在特征，就是我心常说的“人格魅力”。人格魅力的要素主要有道德水平、意志强度和真诚可信程度，其他还有正义感、宽厚、善良等等。

形象魅力的另一个内在特征是知行魅力，即一个人所具有的知识、智慧和才华。知行魅力对人的吸引力量是不可估量的。自古以来，有学识的男子得到绝色女子的青睐屡见不鲜，“才子佳人”的动人故事家喻户晓。其实，这种“门当户对”的结合还不能充分说明知行魅力的巨大威力，一个才华横溢但却家境贫寒、一介布衣、其貌不扬，甚至身有残疾的男子，因其知行魅力的感召，使得大家闺秀、窈窕淑女为之神魂颠倒、倾心痴迷，终结连理的故事更被人们千古传唱。知行魅力在女子身上同样也具有令人向往的吸引力。理性的男人都会赞赏具有知行魅力的女子，而不喜欢头脑简单、无知无识、徒有

美貌外表的女人。

形象魅力的外部特征是指一个人的外在形象，包括仪容、仪表、体态、修饰等等。形象魅力的外部特征是丰富多彩、千姿百态的。形象魅力的核心是“动人”，就像知行魅力一样，具有吸引力、感染力、诱导力等等。

事业成功与良好的社交形象是分不开的。因为社交中的自身形象是十分重要的，它直接影响着交往双方关系的融洽和交际的成败。

在社交活动中，人对人印象的形成是一个特殊的社会知觉过程。这一过程的特点：一是信息少。在人与人的个体接触中，主客双方所掌握对方的信息是很有限的，其中不乏虚假信息。人们却不得不根据这些资料去分析、判断对方。二是印象形成快。人们一见面，甚至一句话也没有说，只是匆匆的一瞥，便可能一下子形成一个清晰的、不可磨灭的印象。三是具有伸展性。人们常常根据少量的信息而形成超出这些信息实际能证明的范围之外的、更为广泛的印象。由此看来，社交中印象形成的过程是极容易发生偏差的，并且还会造成不良后果，导致社交失败。

良好的形象非常有利于社交的成功。人们的印象形成过程始于感情刺激，即首先通过感官觉察对方。社会交往中的人，总是以一定的仪表、装束、言谈、举止进行某种行为而出现的，这是影响人们第一印象的主要因素。整洁大方的衣着、得体的举止、高雅的气质、良好的精神面貌和真诚动人的谈吐，必定给对方留下深刻美好的印象，从而建立起友谊和信任关系，达到社交目标。在这里，形象不仅起着润滑和媒介的作用，而且起着粘合和催化作用，它对表达感情、增进了解、相互吸引都是必要的。

所以，形象在社交生活和个人事业中都起着至关重要的作用，我们每个人都应该树立自己的形象意识，从一点一滴做起，逐步建立自己的好形象，并充分运用形象这个好武器去开拓和创造自己辉煌的事

业和完美的人生。

#### 4. 永葆光彩照人的好形象

俗话说：“爱美之心，人皆有之。”美，不光看外表，更应看内在。真正的美源自“内”，也就是人的内在修养。德国著名文学家歌德曾经说过：“外貌美只能取悦一时，内在美方能够经久不衰。”

许多视美丽为天分的人，常常抱怨上帝没有赐给自己完美的身材和容颜。对着镜中的自己，总有那么多的不满与挑剔，有的甚至完全否定自己。

你是否注意到，最具有魅力的人不一定都容貌非凡。他们的迷人之处在于积极的人生观与自我意识，而非身材与容貌。美丽是自己的，我们何必在意别人的评价呢？何况旁人的指点又不一定准确。只有自己接纳自己，欣赏自己，美丽才会由表及里、由内至外地散发出来。只要你相信自己是最美的，你就肯定会变成最美的，因为自信能带给你红润的脸色、明亮的眼神、洒脱的举止、优雅的风度……只有认识到什么是真正的美丽，你才能让你的美丽不打折扣地显示出来，使人为之心动。

英国女王伊丽莎白一世在位期间，励精图治，使英国由一个四分五裂的弱国而变成为世界强国。在女王迟暮之年，她身边有一个名叫罗伯特的宠臣，他外表英俊，深得女王的宠爱，入宫之后，在很短的时间内就成为女王面前的红人。

有一天早上，罗伯特来到王宫，门口的侍女告诉他，女王正在梳妆，不宜晋见。罗伯特在外面等候了许久，也不见女王召见他，就恃

宠而骄，不顾侍女的劝阻，径直闯进了女王的居室之中。罗伯特一进门，不由得大吃一惊，他几乎认不出女王了，此刻的伊丽莎白除了女王的尊严以外，几乎没有一点动人之处。她那灰白的头发披散在脸旁，眼角和额头上已有了皱纹，双颊没有胭脂，眼睛周围没有一点光彩，与平日里的容光焕发迥然不同。罗伯特这才明白，为何女王每天要花那么多的时间在化妆上了。

实际上，好形象三分是外在，七分来自内心。伊丽莎白女王的故事就充分证明了这个观点的正确，她之所以在外表完全丧失吸引力，甚至达到令人害怕的程度的情况下，依然能够保持着迷人的魅力，就在于这种魅力是源自女王的内心。

一般人被问及“迷人”的定义，答案除了聪明、仁慈、有活力之外，美丽的外貌仍是不可或缺的一项。尽管我们知道人与人之间的相互吸引应凭借内在的人格特质，然而在交往之初，外表吸引力的影响还是极大的。

外表的吸引力可分为两种：一种是静态的外貌吸引力，包括五官、身材、发式及化妆等，这些非常表面的特质，只需凭照片便可评断“美”“丑”，一般人口中所说的美，便是指这种外表的美。另一种吸引力则是，由言谈举止、肢体语言所表达的动态吸引，这种吸引力，我们称之为“迷人的魅力”，这才是最多人所忽略的，也是最值得探讨学习的。

人说“一颦一笑俱可钩魂”，即是指动态吸引力。脸部神情、举手投足、身体仪态，与人互动的举止、说话的声调或语气等，都是促成这种“美”的重要条件。关于动态吸引力，也是注重形象美必须重视和考虑的。

英国文学家奥维也曾说过：“使一个人伟大，并不在于富裕和门第，而在于可贵的行为和高尚的品性。”由此可见，仪容的美丽会随

着时间的逝去而褪色，而蕴于内心深处的美德，却是历久弥馨。正所谓“满腹诗书气自华”，人们追求的应是一种内在的气质和修养。

我们在评价一个人的时候，不应该以貌取人。古代楚国大夫孙叔敖，左腿长、右腿短，并且是个秃头；被人喻为“大圣人”的周公，背伛，直不起腰；虞舜的大臣陶，面如削瓜，脸色泛青绿色……这些人其貌不扬，却为万人敬仰，他们或以治国的才能闻达于世，或以贤德的品行称著于民，为自己的国家和当时的社会做出了卓越的贡献，得以名留青史。有些钻研学术到了忘我境界的科学家、思想家，不修边幅，头发胡须都很蓬乱，甚至对随身衣物也常常是忘了这件，丢了那件。爱美的天性在这些人身上仿佛体现不出来。其实不然，他们是为了一个崇高的目的，为了更高度地发挥心灵美、行为美，而把仪态美、装饰美在某段时间里暂时搁在一边罢了。这些不修边幅的人，他们能够给人以不寻常的美感，正是他们的心灵美在灼灼闪光的缘故。

心灵美，以及由它产生的一切行为美是最高尚的美，其他的一切美，离开了这个基础，就会黯然失色。人们常说：“鸟美在羽毛，人美在灵魂。”灵魂美，即人的道德品质、精神境界、思想意识和志趣情操之美。仪表、衣着、装饰的美固然可以给人以美感，而心灵的美、智慧的美、行为的美所激发起的美感，会比前者强烈得多。外表美的缺陷可以用内心美来弥补，而心灵的卑污丑恶却不是外表美可以抵消的。

每个人对自己的外在形象不一定都有客观的评价，别人的评价又是随每个人的层次不同而各异，然而要想在与他人交际时留给对方一个良好的印象，你必须具备“自知之明”。这种自知之明，就是要认识自我形象，尽量保持明确的自我形象，从而发展自我形象。

——认识自我形象，关键是要有塑造自我形象的意识。塑造良好的自我形象，首先使自己接受自己，自己欣赏自己，对自己充满信心，信心又再塑形象，并向更高层次进一步。

——用自己的方式塑造自我形象。不论你我，人生都只走这一遭，所以决不可妄自菲薄，而要将自己的能力高估一点，对自己有信心，这是一个人迈向成功之路的必经之途。

——发展自我形象，就要不断激励自己，充分观察自己的长处和特质，一步一步将真实的自我引导出来，这样，无论在人生的舞台上，还是在竞争中，都会愈来愈生动有趣，而自己也变得非常乐于计划生活了。在你不断的努力下，你的潜能终会逐日显现于外，而达到充分发挥魅力的境地。

这时，你的形象就会得到确立，你的长处就会得到展现。

在现代社会，“让人喜欢你”是一条重要的人际交往准则。形象佳者容易被人们所接纳，所喜欢；形象不佳者则常常遭到冷遇。形象佳者每每能化险为夷，拥有机遇；形象不佳者则往往举步维艰，困难重重。成功者要想保持优势，需注意良好的形象；失意者要想摆脱困境，也往往从调整心态、重塑形象着手。

形象是个人综合素质的体现，我们应当全面提高自己的能力与素质，让形象的魅力融入我们的人生，让好形象帮助我们建立人生的自信，融洽我们的人际关系，促进我们的事业成功。

打造你光彩四射的人生金招牌，永葆你魅力四射的酷形象，走出你幸福完美的好人生。



## 好仪容：赏心悦目的第一印象

仪容美不仅仅来自天生的生理好条件，而且来自后天的自我塑造、美化与修养。

大多数人都不会天生丽质，甚至会有或多或少的缺陷，这就要求我们懂得仪容修饰的重要性。

要修饰，首先要充分认识自我，这样才能扬长避短，设计和塑造出具有独特个性的自我形象来；其次，要掌握一定的修饰技巧，比如清洁面部、改善肌肤、护理秀发、保养双手的方法等等。只有这样，才能够装扮出真实靓丽的自我，令人感到亲切、自然、一见难忘。

仪容美的更高层次是人的内在美。只有通过不断学习，提高文化艺术修养和思想道德标准，才能培养出高雅的气质和美好的心灵，才会秀外慧中，表里如一。

在社交场合中，令人赏心悦目的好仪容能体现出你的自尊自爱，能使你赢得他人的欢迎。