谁是赢家

有些男人会珍惜女人，是因为女人是天使。对有些男人来说，女人不过是一个可以共同生活奋斗的好战友。目前被一般男士喜爱的女人往往是那些十项全能，能够事业家庭兼顾的精明能干的女性。譬如说，她在交响乐团里担任小提琴手，在家中又是健康宝宝的母亲，她还要能把家里布置得美轮美奂，一尘不染。

人们希望婚姻所能带来的各种生活保障，有些显而易见，有些却显得晦混不明。如众所周知，女人结婚是为要履行妻子、母亲的角色，同时大家也认为女人要找一片为她遮风挡雨的屋瓦，心想将来男子事业上的成功也代表她的一项成就。男人有时选取一个漂亮、出身名门的女孩，想藉着她的美貌和声望提升自己的地位，因为他们对自己的价值感到怀疑。但是这种男人结婚之后，一旦发现自己和一个高出自己一等的女人同居一室，反而只使他更自惭形秽。

我曾在一个宴会上耳闻一位男士对他的朋友夸耀道：“看到站在那边的那个女孩吗？是我带来的。她现在在拍电影。她长得很不赖吧？”可是当他的那群朋友走过去和这个女孩攀谈时，他走向她,在她耳边——认为没有人会听到他在说些什么——说道“:我不喜欢你在这儿大谈你的工作，太招摇了。”他的意思其实是说：“你抢了我的丰采。’当她的声名丰采可以用来陪衬他时,他便觉得很受用，只是把她当成一件漂亮的袖口戴着。因为对他来说，她只不过是一个点缀品罢了，而且他也很可能不明白为什么他对她说

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的话是很自私、有欠公允的。

为了得到一个能肯定她，给她一个名分地位的男人而结婚的女人,往往选择她所能碰到的最有力量、最有权势的男人,心想丈夫的成功即代表自己的成功。一般人总认为一个成功的男人应该会更慷慨大方，脾气也更好。但是一个事业心、成就欲很强烈的人,不论是男的还是女的,野心最多。选择了这种男人为夫的女人常常有被冷落的感觉。因为这种男人只有事业、工作。结果这个女人不但不能因此而得到自我肯定，反而失落得更多。

爱并不是谁为谁牺牲,谁为谁做什么,一旦爱成这样,这就不是爱。女人要男人看重的就是她这个人。她要男人爱她的本质，而不是因为她为他做了那些事才看重她。最好的男人会要女人按照她们自己的需求生活。

最健康的男人对于自己都有绝对的信心，而且当他们接触到自信心也很强的女人时，他们的自信心不曾因此而萎缩。因此他们也就更受到景仰与爱慕。这种男人，不论他所接触到的是有事业心的女性,还是擅长于与人周旋的社会女性,还是学识渊博的女性，他的自尊心都不会因此而有丝毫损伤。他也不会要女方放弃她的自由来赢得他。那些缺乏此种自信心的男人常常会害怕并且讨厌女人。所以他们总是担心自己的丈夫权是否稳靠，一心一意要保持上风。他们却不知道男人阳刚之气与驾驭女人根本是不一样的两回事，如果一定要把女人压得很渺小才能显出男人自己的伟大，这种自欺欺人的行为是骗不了任何人的。一个男人如果真的是以灭‘ 她 ”人志气来长自己威风的话,他驾驭妻子这方面或许有收获,但是他在其他方面一定会有所损失的。

“ 男人至上 ”这种观念除了给大家带来令人气闷的张力外,其他就没什么可说了。男人一定是优越的，女人一定是卑下的。为

了要遵循这个观念，男女双方都得苦苦地扮演一个不忠于自己的男人或是女性的角色,结果只有两败俱伤。所幸,有不少男性懂得放弃所谓的男性优越感，希望藉此获得一个被女人真正了解接纳的机会,希望女性接受的是他们的本来面目,而不是装点出来的强者的假相。

一个男人若是坚持他的女人必须依附他一生，一切都要依赖他,他却万万没想到如果她放弃了自己的立足点,完完全全攀附着他,她就变成了他的包袱,变成了一个使他不得自由伸展四肢的阻力。今天许多心理治疗师正被无以计数的这类男子叨扰得不胜其烦,因为这些原来一拍胸脯要承担女人一切的男人们,都发现自己的太太过分依赖他,没有他,她就动不了。许多原本应该是由两人共同耕耘的婚姻，很快地变成一个加半个人的结婚。那些缺乏安全感的人发明了“ 夫唱妇随 ”之义,认为两人用同样花色的毛巾,穿情侣装,出双入对,一个鼻孔出气就能保住两人的婚姻。但是日子久了，这种表面的和谐却掩不住心中的惶惑与不安。

面对一个总是郁郁不乐或是一个常常哭哭啼啼的女人，使得男人有罪恶感,也使得他们烦躁,急急地想冲出家门。男人会畏惧爱情，原因之一是因为他们不愿意完完全全地承担下照顾另一个人的责任。一个女人若是不把男人当成长期饭票看，不认为自己的存在意义全由男人来决定，那么当生活遇到挫折时她就不会把一切责任都推到男人身上。一个男人若是能被当成一个普通的人类看待,而不是被当成一个优越、高高在上的权威者看待,往往更能为两人成就更多的福祉。

真正的好男人是一个能够自我接纳又宽心大度的人，因此他们对自己以及对周围的人都能宽容以待。他们坚强、自信。然而,他们也会有脆弱、怀疑,对自己、对周围一切拿捏不准的时候。但

是他们并不会为自己的不稳定担忧，他们也能允许他们的女人有不稳定的时候。

最好的男人可以兼饰各种角色，而不会固定于某一特定角色。有的时候,他可以是小孩子,有的时候他则改变,是爱人的人,也是被爱的人。有的男人习惯照顾别人，有的男人则需要别人的关爱，但是我们很可能在同一个人身上发现这两种特质。一个有父亲似的慈爱却没有高高在上的父亲式权威，一个有赤子之心却不幼稚的男人是很少有的。若有,便显得格外特殊,而他们最后总是最大的赢家。

“三老关”

你可曾遇到这样的情形 来到新的工作岗位上,你感到战战兢兢,对很多事情都感到很新鲜,可是,却有一些资深的职员,对你并不搭理,在很多事情上,故意跟你作对,你觉得无所适从,可是别无选择,他们是你的同事,你必须跟他们好好合作,面对这种情况,你应该怎样？

不要再寄望于对方向你伸出援手,宁愿要求自己严格一点,延长工作时间,也不需要想尽办法要求对方的帮忙,此举往往弄巧成拙,徒令自己更生气。

如果你曾三番五次跟对方争论,他都没有理会你的抱怨,依然是我行我素,令你更觉烦乱,你应该从经验中吸取教训,不必再自寻烦恼,想与对方据理力争,不如学习如何把工作独自完成。

在未断定对方是‘ 老油条 ”或是一个“ 无可救药 ’的人以前,尝试了解对方的难言之隐，大家化敌为友，你或会有意想不到的收获。

不要以为自己有什么过人之处,便认定对方是‘ 老顽固 ”;如果你想事事进行顺利,须学习如何尊重别人,摒除狭隘的思想,与自己不喜欢的人建立友谊。

你要扪心自问,无法与对方合作的原因,问题究竟出在对方还是出自自己的身上？你是不是也应该负一点责任，努力营造愉快融洽的气氛？不可小视与人和平共处的技巧，它是你日后事业成败的关键。人一旦在工作岗位上与同事关系处得不好，大部分人

需要全本请访问 www.ertongbook.com

首先想到的是对方不好相处,才导致彼此关系紧张,加上由于顽固认为是对方不好，使得自己不知该怎么办，只是一味地责怪对方，如此恶性循环，使得同事的关系更加紧张。

其实人与人之间的彼此的态度是共同感应的，在处理同事的关系上，要时常检查自己做得是否过分。

有一位女士，一而再地换单位，一心要找一个合适的工作环境。

她说“:我上班时,整天听到别人对我发牢骚,抱怨,批评,喊不平，害得我晚上也因此情绪受到干扰。所以我只好要求换个地方，只是为了换换新面孔,听听新话题。结果老话题还是一直出现,只是换汤不换药。

最后我终于发现,问题在于我,而不在于他们,我现在开始面对问题,而且我想我可以处理得很好。”

这个例子告诉我们,先检查自己,会对我们处理与同事的关系产生意想不到的效果。

由于生活经历、生活环境、学识、修养的不同,每个人都有其独特的思维模式、性格、爱好及缺点。

至于小气、狡诈、性情乖戾、喜欢自吹自擂及故弄玄虚等令人厌恶的性格，说不定是该人在过去艰苦的生活环境中为了不输给别人、不被轻视、力争上游而造成的。因而,在看到与自己的思维模式和行为不同、难以理解的人时,应该去理解那种人的思维模式及行动。要尽心尽力予以援手，而不是冷眼旁观，甚至落井下石，当他无意中冒犯了你,又忘记跟你说声对不起,你要抱着‘ 大人不记小人过 ’的心情,真心真意原谅他,日后他有求于你时,要毫不犹豫地帮助他。

或许,你会问“:为什么我要待他这么好 ?”

答案很简单,因为他是你的同事,你每天有三分之一的时间跟他们在一起,你能否从工作中获得快乐与满足,是否敬业乐业,同事们扮演一下很重要的角色。

试想想 当你回到办公室里,你发觉人人对你视若无睹,没有人愿意主动跟你讲话,也没有人与你倾吐工作中的苦与乐时,你还会留恋你的工作吗 ?

如果你觉得与同事相处很困难,请细心阅读以下的意见,相信你能从中获得所需要的启示。

首先,当对方有意无意表示自己有多能干,怎样获得上司的信任时,切勿妒忌他,你应该诚心诚意欣赏对方的长处。

其次,当大家趁着上司不在时,聚在一起聊天的时候,你应该暂且放下工作,走过去跟他们讲些无伤大雅的玩笑,让同事感觉你是他们的一分子。

再有,不要随便把同事告诉你的话转告上司,否则你会很容易遭致大家联合起来反对你。

如果与你搭档多年的同事另有他就，公司就会给你配备新搭档。你也许不情愿，因为原来的搭档与你很默契，彼此配合很好，你很担心,能否与新搭档处好关系。

此人原是服务别的部门的,在公司里有着很坏的声名,诸如霸气、自私、不合作等批评,你听得太多了,教你十分不安,生怕将来合作会有不愉快事件发生。

既有了这种心理准备,要面对就并不困难。

不妨抱着这个大原则 只信自己眼睛,不要相信耳朵。那就是凡事由自己去观察分析，再下评语，切忌胡乱听信别人的是非之言。

所以,不要自筑高墙,凡事自顾自地去想、去做,那等于是摆出

不合作姿态,或向对方提出挑战,这样,必然惹得满城风雨,而始作俑者是你自己!

无论你跟谁搭档,要业绩辉煌,首要条件是双方默契,同样合作和努力 要达此目的,你不妨先走一步。

拿出你的诚意来，跟对方好好分工合作，处处采取客观态度，不分彼此地合作，终能共享美满成果的!

过去曾与你合作过的同事，今天竟赫然在同一间公司和你相遇,公事上更要合作无间。这一点教你有些忐忑不安,生怕会有不愉快事情发生。

大家要合作愉快,贵在真诚,如果心存芥蒂,恐怕做起事来诸多掣肘,芥蒂不时出现,这样只会成事不足败事有余,要打破这个可怕的僵局,困难不大,因为解铃还须系铃人。

你是最清楚过去你俩的关系是怎样的。如果一向不俗，相信问题不大,公事公办就是了。

若是大家均对对方印象不佳,那就得下些工夫了。首先,你要摆出大公无私的态度,有任务必要交代清楚,并抱着愿意随时伸出援手的态度,目的只为任务圆满完成。

还有一种情况，就是双方过往只属点头朋友，这反而最易办，就当对方是新同事一样看待就可以了，公余闲谈则避免大谈过去，最为合适。

不管你的新搭档如何，你都应该记住：你与他是同搭一个台，共唱一出戏。无论是谁拆谁的台，其结果都是两败俱伤，损人不利己。

人靠衣裳马靠鞍

人靠衣裳马靠鞍,好花还须绿叶扶。纵使你学富五车、才高八斗，但破衣烂衫蓬头垢面的话绝不会招人喜欢。上班族要精心装扮自己的外表,良好的服饰修养将成为你升职加薪的敲门砖,功夫不会白费。

对CI(Corporate Identity）这个词您是否略有所闻呢？CI可以说是各企业所呈现的面貌和象征,最近 CI 的重要性俨然成为热门话题。例如 国内的几家大公司为一新 CI而大举求新求变的热烈景象，社会大众或许还记忆犹新吧！ CI 的变革项目包括广告设计、招牌、包装纸,公司使用信封、信纸、车辆,及公司的名称、标志等,因此所需的经费十分可观,尽管如此,各种企业都趋之若鹜地加入这场 CI 战。

过去,企业间的竞争仅局限于商品制造品质和外型美观,可以说注意力都集中在商品本身，而最近视野扩展到整个公司的形象，每一家企业都为提高自己的公司形象全力以赴。虽然产品的制造技术是赢得消费者信心的要素，但首先必须在企业和消费间建立一个“ 联结点 ”,革新 CI 就是为建立此‘ 联结点 ’而展开的行动。

在个人方面也是一样,真才实学固然是决定胜败的主因,但在这竞争激烈的社会,除充实的内涵外,提升个人 CI 更有如虎添翼的功效,使你在人生旅途上一帆风顺。

商场的经营步调可以说愈来愈紧凑了，往往在还来不及了解之前,就必须采取行动,决断取舍,在这种状况下,对每一位经商者

而言，个人形象成了重要法宝。如果你还认为个人的成功完全靠内才的话，可就错了。

有人以为外表全凭上帝的赐予,半点不能强求,这种想法是不正确的。外表可烘托自己的内涵,只要肯投注心力,甚至有‘化腐朽为神奇’的功效,正如为提高形象而努力的公司团体一样,个人也应树立自己的风格。

只要是精通深奥商业理论的人都会了解，所有企业为了在竞争激烈的社会中生存，将会快速进入重视 CI 的时代,而处身于同样社会形态的个人,如果仍想只凭内才求取成功,也将被淘汰,势必要认清这个由 CI 定优劣的趋势。

重视外表的个人社会已经来临,有体面的外表,便是具备了成功的高级武器，如何让自己拥有体面的外表，正是你所要努力的。

以往企业者靠名片上的头衔完成任务,现在则由外表取胜,这样的社会使个人更有施展的余地，只要在这方面自觉与努力的人，都有机会凭借个人水准一决胜负,仪容高雅,形象完美是现代竞争社会致胜的一个法宝。美国前总统里根并非具有卓越突出的政绩,可是却获得了多数人的拥护和支持,这就是形象时代来临的一个范例。

里根曾是一位配角演员,20 多年前谁也无法预料，他会成为美国总统,记得《回到未来》这部影片中有一段对话：

“现在的总统是隆重纳·麦克罗!”

“喔！那副总统是不是詹·麦克罗!”

如果在 20 年前,这当然是一则笑话。

然而,里根适宜的外表却促成这个事实,对政治家而言,外表也是极重要的因素,相信政治家本身都会朝此方向努力,在帮助他们从事选举的参谋中,一定有为他们建立形象的专家,这是广为人

知的事，而这种倾向与商业社会的状况并无二致。

希腊哲学家亚里士多德曾有“灵肉一致”的名言，意思是说外表和内在的本性是一致的。可见昔时的希腊哲人已体会出人的外表能外应其本性，所以外表的重要并非危言耸听，这是古今中外共同的真理。

对经商者而言，即使薪水不高，与人谈生意时，也不应显露贫穷、邋遢的样子，否则根本失去竞争资格。所以，为了提高形象，偶尔也要有“打肿脸充胖子”的精神。

如果一个人的服装和礼仪都十分得当，旁人看着必能赏心悦目，而相信他是个做事严谨有能力的人，造成这样的印象就已达到“里外一致”了。

到社会上应征工作，如果顺利通过笔试，却因未认清此一趋势而遭淘汰，未免就太可惜了。终身雇用制已成过去，表现不佳的职员随时有被辞退的危机，因此不论各方面都应谨慎从事。

积极人士都懂得掌握时代的要求，最近对升迁保持高度关心的中年人士，都显然地能跟上时代潮流，注重自己的容貌和穿着。

第一印象，并不是指第一次见面中所有时间观察对方所得的印象，而是最初几秒钟的成果。

心理学上有个专门术语称“初次效果”，意思即初次见面的一瞬间足以决定胜败。

“一见钟情”这句话，或许会有多人疑惑，初见面究竟能传达什么呢？

虽然瞬间的接触只能认识表层而已，最重要的是真才实学，在这忙碌的时代，人与人会面时间匆促，许多事只能凭见面时短暂的感觉来判断。

充分把握“初次效果”，使其对自己有利的方法就是注意仪容，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

时代的观点是，不注重外表的人，多半也是不在乎充实自己的人。

外在表现与‘初次效果’最有关系的是服装的式样、颜色、眼神与表情等。

日本早稻田大学教育学系教授、东京提升形象的心理学讲师东清和先生曾说“：用来形容对某人印象的基本词汇有 50 个，而形容第一印象的则只有五六个，因为第一印象只能用极表面的词语来形容，诸如令人讨厌、有智慧、漂亮、温柔、有干劲等等。”

想赢得五六句好评语并不困难，只要稍加努力就能享受提升形象的成果。但提升形象不仅要把外表装饰得很体面，重要的是如何借外在表现内涵。

即使对自己聪明才智信心十足，但得不到好评价，下回见面的机会就少了。

有句话说‘一时万事”，而对方用何种眼光看自己，及自己给对方何种印象，也具有‘一时万事’的决定性。

对方对你的观察感并不像拼图游戏那样，第一次见面未察觉的，就由第二次见面填补上去，而是把新印象与旧印象不断重叠起来。

第一印象如果是聪明、稳重的，下次见面时即使有较激烈的争执，对方会把上次印象融合而判断你是个对工作投入的人。相反，如第一印象是穿着随便、毫无气质，工作态度散漫，第二次见面即使诚心交谈，对方也一定认为你固执已见，目中无人。

要想成为一个事业成功的人，必须掌握面对面的机会。商业的经营观念近来转变很大，由于通讯事业的发达，现在商业设备来完成的，而说到双方的正式会面则通常是这些设备无法妥善办好的最后途径。某些大公司的入口处都设有柜台，这绝对不是虚设的特殊用品。那些站在柜台后面的美丽大方的小姐们，都能根据

一个人的穿着、气质、举止等因素来判断是否允许来人进入。是被人拒之门外,还是顺利地见到你所要见的人,在这个时候,恐怕大概要靠你的形象因素了。

每个人每天都会遇到许多新鲜面孔，尤其站在商业第一线的人，频率更高。第一印象十分重要，因为它的准确性比电脑还高，实在令人不可思议。

心理学家说,每个人都有自我防卫的本能,而排斥对自己不利的人,因此会在极短时间内,判断出一个生面孔的来意。

由此可知,如果别人对你的第一印象是完美的,此后你便可左右逢源、一帆风顺。即初会面足以决胜败,生意是否谈成,朋友是否能继续交往，都在这短短时间内立下基础。

必须切记的是,第一印象只有一次,无法重来。不可能因身体微恙、情绪欠佳而宣布改期，而对第一印象影响最大的就是外表，由此可见提升外表形象的重要性。

商业社会的竞争将逐渐白热化,个人要生存,武器愈多对自己愈有利,我们可以预料,体面的外表在今后的商业活动中将被视为高级的武器。

社会上的主管级人士,往往要从事繁忙的社交活动,每天要接触很多新面孔,如何在短暂的接触中,让对方留下深刻的美好的印象呢 当然装扮、礼节、姿态都必须具备。

在欧美等国家,每一位企业经营者都已深刻感到,提升个人形象是成功的关键，而且他们对塑造自己的外貌投注极大的心力和资金。我国也已逐渐有此共识,如果你仍以为外表无足轻重,而毫不在乎,恐怕难逃被淘汰的命运。

众所周知,社会进步的脚步是愈来愈加速。在以前,人们的观念十年为一代,而现在已缩短五或三年为一代,所以每过三、五年

社会就脱胎换骨一次。仍维持五年前价值观的人,已被贬为‘旧人类’,而十年前则被认为是‘化石时代’的价值观。

同样地,谈生意的速度也在加快,慢慢交涉、说服再成交的做生意方法已成过去式，而今已进入一个速战速决的时代。

若是慢条斯理地进行,表示你已落伍了,一定要用简捷、高效率的方式推荐自己。而愈是这样的时代，外表的影响力当然愈大。

在超繁忙的社会里,与客户沟通时,千万别忘了对方也是个大忙人,一味地拐弯抹角,反而增加客户的压力和负担,如何在短暂的接触中,留给对方好印象,使对方产生依赖感,提升形象便是最佳方式。

电脑改变人们的工作内容，这也是现代商业社会的特征。单纯的工作都让机器去从事，而人们则进行电脑所无法代劳的部分。例如:与人会商、协调等。因此,人与人的交际占了工作量的大部分，而使对方产生的印象，就是让他了解你工作能力的方式之一。有才干、而又能给好印象的人,将会有一番大作为。让人产生印象的第一因素就是外表,在这个外表被重视的时代,可以说真正是在表现自己。

注重人的社会里，所有技术方面的工作与机器均能取而代之，人则在机器能力所不及的更高层次上，施展其魅力与才能。

服装是表现个人风格的媒介,只要掌握自己的原则、身价加以变化，便可享受穿衣的乐趣。服装如何表现个人风格？是否每天穿同一款式、同一颜色的衣服,就是表现个人风格呢?不,这并不完全正确。

通常,人们对于穿着态度,不外下列四种典型。

马虎型:对衣着只求遮体,一切并不考究。

实际型:穿得不漂亮,但整齐清洁,并注意质地花色及耐性。

韵致型 穿着具有特殊风韵,雅致动人而又恰当。

风头型 过于奇装异服,惹人注目,与自己或时间、地点均不相称。

如何穿衣才能充分体现个人的风格呢？最重要的是不要刻意模仿他人,要根据自己的感性与理性选择服装,当然也有特别例外的,比如某台台长 H 先生的秘书说，H 老板每天都穿一模一样的衣服上班。直到去世时,才从他的夫人口中得知,原来他有数套完全相同的西装、衬衫和领带。难怪旁人觉得他从未换过衣服一般。其实 H 先生是为了要表现个人风格，建立个人 CI。然而这种方式,未免太强烈、太特别、太单一了。

至于穿着有无标准可言？要如何才能使穿着雅致动人呢？这实在难以下一定论。除了靠日常生活中多观摩、多留心搭配外,并没有一个可以共同遵循的公式可言。

具体而言,你首先必须从了解自己的体态、脸型、年龄、个性,以及自己的社会身份、地位开始,配合当时的季节、时间、场合等客观因素,再求得适合于自己的服饰。切勿一味追求时髦,而结果并不一定适合自己,徒然浪费金钱,也造成服饰与他人完全雷同的庸俗结果。

当我们选用衣着时,最好以选用比较朴实、大方的为佳,这种衣着远比耀眼而没有韵味的，更易使人有高贵之感。切忌穿着过于耀眼，或过于庸俗。尤其要选择能表现出你个人特有的气质的衣着。

当然，任谁也不能不花一文而达到服饰动人的地步。但你只要多花点心思,就算花少许的钱,也能使你的穿着达到出色,令人刮目相看,并且得体的效果。

整齐、清洁乃是一切穿着的基本条件。内衣须每日换洗。

服须时常整理,清洁熨平,保养,以维持最良好的情况。合适的内衣,可使衣服在身上线条更为柔和。

外衣的挑选,要注意单纯、合适、合身，颜色要能协调或相配。佩戴的装饰品,不要太复杂,每次以不超过三件为原则(耳环作为一件)。

假使你的衣着预算有限,最好选购颜色朴素的衣服,如此,则可佩各种精致的配件，以变换花样而生色不少。这比花色醒目的衣服,只穿几次后,就人人记往而不便再穿,还来得实用。尤其,衣服贵精而不贵多,你只要有几件质料不错,裁制也合身的外出衣服就可，更不必为别人衣服的多且耀眼而操心。

休闲在家,或在家做事时,可穿着朴素的家居服或工作服,至于参加集会,则要以外出服为主。参加下午的集会、酒会、音乐会等,要比上午来得正式一些,但仍不宜穿表面有亮片或闪光之类的衣服。参加晚宴或晚上的音乐会,戏剧舞蹈展示会时,如有附金银丝的衣服,不妨出笼,除可增加会场华丽气氛外,也可使人置身某种情境之中。

义卖会或游园会时,可穿质地薄而柔和的衣服,尤在夏季更为合适。

参加野宴或户外旅行的场合，均宜穿质地好而轻便朴实的衣服,除非是出国旅游,即使穿毛线衣与牛仔裤(限国内秋冬季为主)也无不可。

短裤以夏季家居或户外运动、比赛,或到海滨、游泳池游泳时穿着,否则很多场合穿短裤外出是不太适合的。

上班的服装,要质地考究,耐穿,剪裁合身且颜色朴素大方,并须保持衣着情况良好。切勿奇装异服或过分暴露。

最重要的是,不论你对服饰有多么重视,在选购时,都必须考

虑你的经济情况,在允许的范围内,谨慎地选购,千万不要一时兴起,或在手头宽裕时,大量选购,花费过多的金钱,买了太多的衣服,到头来,反而不知该如何选择外出服饰,变成了什么衣服都看不上眼，形成了没有衣服可派上用场的心理，徒然使你更加失望，也浪费了不少金钱。

需要全本请访问 www.ertongbook.com