

职业人形象设计与修炼

陈 柳 著

上海遠東出版社

目 录

序言	陈柳	1
----	----	---

1. 气质行销 1

- A. 看起来像个成功者 1
- B. 自始至终相信自己 4
- C. 善用词汇的力量 9
- D. 第一印象永远超过所有印象 15
- E. 从陈腐中脱胎换骨 19
- F. 助您成功的情商和健商 23

2. 服饰形象 31

2

- A. 佛要金装,人要衣装 31
- B. 究竟是谁在包装您 35
- C. 您就是您所穿的 38
- D. 展示个性的最佳方法——领带 47
- E. 每天擦亮您的皮鞋 51
- F. 一丝不苟,今日成就 54
- G. 好的佩饰就是最好的名片 58
- H. 选择名牌就是节约时间 63

3. 人际沟通 68

- A. 拥有一个“过耳难忘”的声音 68

- B. 闲暇中的言谈举止 72
- C. 先学会听,再学会说 78
- D. 每天完善自我形象一点点 83
- E. 不引人注目就不能成功 88
- F. 善待电话、信函 96
- G. 别人需要赞美和安慰 104
- H. 自我形象不妨高大一些 109
- I. 今天就是你新形象的开始 116

4 ● 身体语言 122

- A. 握好手并不难 122
- B. 身体语言更真实可信 127
- C. 激活脸部表情 132
- D. 培养价值连城的笑容 138
- E. 丰富您的眼神 143
- F. 今天,学会控制您的情绪 151

3

5 ● 礼多不怪 156

- A. 别浪费别人的时间 156
- B. 财富隐藏在优雅举止中 163
- C. 注意吃相 169
- D. 推销实际是交流 174

E. 不断提升、定格自我形象 181

F. 附庸风雅 ,尝试书画 187

6 ● 积极抗老 195

A. 感恩在心 ,黄土变金 195

B. 衰老威胁形象 201

C. 越活跃 ,越健康 206

D. 看起来年轻就会立于不败之地 210

E. 留住青春法宝 216

F. 让人生有个大改变 225

序 言

15年前,我就用自己跑供销积攒的钱,在山东省东营市供销大厦为自己购买了第一套高级西服,“Ahil牌”,是中日合资生产的,也就是现在的上市公司美尔雅股份有限公司高级西服品牌的前身。当时的国内人均工资不到三百元吧,而这套铁灰立体直条纹、枪驳领双排扣西服,却花去了陆佰零伍元整。冬去春来,“好衣如好友”,这套西服伴着我在推销、主管、讲师等等人生角色中尽情发挥,大展风采。15年过去了,不仅自己的精神和物质财富充盈富足,而且对“化形象为财富”的求财供职之道深信不疑。成功穿着真是修炼形象的第一要素。

不管你相信与否,个人形象改变着生活的各个方面,修炼个人形象不可能解决所有的问题,但是,一个人没有形象却可以给你的幸福蒙上阴影。魅力自造,就有机会提升自己、结识他人,迈步令你神往的地方,从事更有意思的工作,拥有更多的自信,得到更多的承认,并利用21世纪更多的机会增加自己的财富和幸福。听到、看到、感觉到形象成功对个人是多么重要的例子俯拾皆是。

把形象的基础建立在您的兴趣上。如此一来,不但每天精神抖擞,神采自然,又能够赚大钱。但前提是你我必须先花一段时间分析自己的形象潜质和兴趣在哪里,有哪方面与众不同的

形象才能。

数年前我曾经在深圳走访一位很富有的人,他在书桌前面贴了一则警句:“整天工作的人,没有形象。”显然是指,每个人都应该留一些设计与打扮的时间给自己。他认为两点很重要:追求完美,规划是关键。

在我们还无法完全掌握自己的生活之前,我们都是自我形象的牺牲者。当我们把生活掌握在自己手中之际,才是修炼自我形象的真正开始。在你继续往下阅读之前,请先翻到本书的目录,将你特别感兴趣的主题作个记号。甚至可以把“成功穿着是求职的首要法则”作为备忘录,输入手机并提醒你21天,并回答这些问题:这个方法适合我吗?该如何马上开始行动?

现在就让我们开始建构你的形象蓝图,三五年后你将会变成形象出众、个性卓然的人,甚至可能更早……

2

再次感谢上海远东出版社的编辑老师,没有他们的耕耘劳作,这本书或许会推迟与您见面;再次感谢所有帮助和鼓励作者的师友以及我的家人!

陈 柳

2004年5月25日于林城鸿基馨苑

1. 气质行销

A. 看起来像个成功者

如果你要建立成功的形象,除非你愿意,否则没有任何人让你感到自卑。 ——金克拉

走在形象最前头的人是一个富翁。 ——佚名

无论你做什么,保持你的外表。 ——查尔斯·狄更斯

1

形象成功学中有曰:思想是原因,形象是结果。换言之,你可以先想像并装扮成“那个样子”,直到你成为“那个样子”。

纵观国内外成功者和领导者,都无一例外地努力在外表上塑造“像个领袖”的例子,举不胜举。因为他(她)们深刻理解“看起来”像个成功者的形象,对事业、家庭及个人的激励、促进作用。事实表明,追求 21 世纪超速成功的人如只注重培养能力,而忽略了形象的塑造,必定影响真正成功的加速度。

为什么会像个成功者?怎样才能看起来像个成功者?什么才是成功者或魅力形象的影响力呢?安东尼·罗宾老师,这位曾任克林顿、戈尔及网坛名将阿加西等私人顾问的著名心灵唤

醒导师说过：“大多数都知道我们心理会影响生理，却少有人知道生理会影响心理。”这就是风靡世界的 NLP 神经语言学科的奥秘之一。心情低落往往导致言行低落，可是反过来，如果我们大幅度改变形象上如言谈举止的幅度，心理就会感到震撼和鼓舞。有一项调查表明，美国高达 93% 的职业人都知道通过身体语言来调整思维、激活思维。性格、能力和形象，是描述成功的领导者的三个概念。因为“社会上的人在自己的大脑意识层已为成功者设立了模式”，而“现在的管理界等有意回避对领导的外形研究，是不符合现代管理思想的。”心理学家尼克森教授如是说。一般公认“杰出的优势，包括高大，有魅力，有漂亮迷人的音质，有自信的手势，能充分利用身体语言优势进行沟通和交流。”调查还显示，大家普遍接受成功的领导者“看起来就像领导人”这一观点，此外，领导者的形象还应具备如“聪慧、口才流畅、志向远大、勤奋、言行一致、果断等优点”。

近代曾国藩先生，对形象独有学究。他在道光二十二年（1842 年）的一封家书中曰：形象有乾、坤之分，“凡乾以神气言，凡坤以形质言。”神形兼备，形象必备。

“看起来形象成功的人”大都同时具备 3 个特征：

1. 形象的表面性。从形象建立到形成的过程来看，它来源于个人的表面表象，而不是个人的本质。当然，真实人物的表面形象与人性本质是相联系的。但是，它们既有形象统一的一面，又有形象矛盾的一面。如果只看人物的表象也易产生错觉。比方说，水萝卜看上去是个整体，但是它的皮是粉红色的，肉却是白色的。

2. 形象的主观性。事实证明，由于成功的形象来源于主体对客观事物的表面形象，所以形象的建立受主体观众环境评判

意识的影响很大。这使得个人形象带有很大主观性。譬如,主体受众喜爱的形象,就容易得出好的印象,形象建立者也容易我行我素,持之以恒地,或者叫主动成全这个形象。反之,就容易形象模糊,缺乏权威性。

3. 形象的不确定性。这是前两个特征衍生的,在许多情况下,由于人物的外表形象容易诱导观众产生错觉的客观条件,成功者的形象在设计、建设中往往是不准确的,不能一步到位的,往往在人们对其形象的认识深化、认同后,还需要充实修正,甚至全部推翻。

认清了上述 3 个形象特征,可以使我们对自我形象的建立,采取慎重态度,以免草率行事,把形象搞砸。

修炼形象建议:

(1) 像形象成功、有口皆碑者那样思维和行动,多读有关成功人物的传记、评札。

(2) 像形象成功者那样待人处世,学会让别人喜欢你、尊敬你、赞美你。

(3) 曾国藩说:惟读书可以变化人的气质。世界上的成功者大都是阅读者。

(4) 像顶尖人物那样成功穿着,并注意“托普”原则,建立精致的衣柜,只穿高质量纯毛、纯棉、毛涤、涤棉和给你增加自信感的、权威感的服装。

(5) 像顶尖人物那样举止,改变陈旧的身体语言,打断惯性思维,包括挺胸走路,站立坐靠的姿势。

(6) 说话办事都要像个形象成功的领导者。不妨每天早上朝自己的形象成功板(可以请人制作一个精致的并放在极易看到的醒目位置),熟念 3 遍:“我是个楷模!我是个形象成功者!”

(7) 积极寻求“形象成功”咨询师的帮助。

B. 自始至终相信自己

所有缺乏形象魅力的生物不是越来越高等,而是越来越低等,不是越来越好,而是越来越差。——金克拉

我们来到这个世界上不是为了睡觉,而是为了改变。

——《圣经》

你认为你“能”,还是“不能”,你都做出了决定。

——安东尼·罗宾

期望奇迹,奇迹就会发生。

——玫琳凯

4

我在做形象成功培训课程当中,经常分享日本机车大王本田先生创业的故事。他是把企业形象、个人形象当作财富品牌,并成功经营的典范。本田先生,白手起家,其创业经历被美国哈佛商学院《行销学全书》专门收录此段经历,作为形象行销的教案。

然而如何才能将自信所表达的力量与技巧传达得宜,在此,应掌握4根很重要的支柱:

第一,要有丰富的知识领域;

第二,要掌握沟通的技巧;

第三,要散发表达的技巧;

第四,能传达知识和涵养的无形魅力。

自信表达的首要任务是:能不能将表达者的观念与知识领域展现出来。人的形象观念决定人的形象行为,“形象即财富”。

俗语说得好:“服装整洁就是最好的介绍函”。整理自信的意义有二:

(1)让别人能正确地看我自己;

(2)端正本身的“姿势”与“自信”。

假如穿戴是与你的企业及产品不相符,或是不适合于本身的职业,或是只顾追求流行而穿华美的衣服,此类外表往往会抹杀了您自己的优点和自信。自信,其实也是使您更为显眼的一种“装备”,起着画龙点睛之效,关键时刻,你相信“自己就是主角”吗?

自信确实是形象修炼的第一个信念。西方行为学科及心理学家在探寻魅力领导人研究中得出一个惊人的结论,把他们与普通人区别开来的第一个特征就是自信。《华尔街日报》上一篇研究企业家品质的文章认为“成功的企业家、推销员都有感人至深的自信。”亚洲成功学权威陈安之在《21世纪超速创业》中也曾写道:“要自始至终地相信自己,永远不要害怕任何事,或你自己。这种信心愈强,恐惧就愈弱。”

世界形象设计师、加籍华人英格丽女士在《修炼成功》中写道:“成功男人的风格反映在外表,而优雅来自内在,它是我的自信及对自己的满意,它通过你的外表、举止、微笑来展示。”相貌可以是天生的,而自信则不一定是天生即有,是可以通过后天的培养而积蓄,最终厚积薄发。

积累与整理自信有以下10要:

1. 外表在造成您的自信方面有莫大的影响。有时,它会使

您的自信减半,甚至使其消失。

2. 对方总是先从您的自信和言谈举止中判别,能否在您身边愉快地甚至终生难忘地过一段时间。

3. 自信是显现您的性格、个性和家庭的重要原因。

4. 您的自信决定了别人对您的第一印象,其比率大约占90%。

5. 自信的目的在于让别人正确地估计出您是怎样的人物和具有的影响力。

6. 要让自信能够自然地表露,全赖您的姿势如何。端正姿势的3个原则,①立姿:伸直脊梁而立;②走姿:伸直脊梁而走;③坐姿:伸直脊梁而坐。同时发现,脊梁挺直者不一定成功,但成功者都挺直脊梁。曾国藩曰:天经地义,“挺”字第一。

7. 步行时,脚尖要伸直。

6

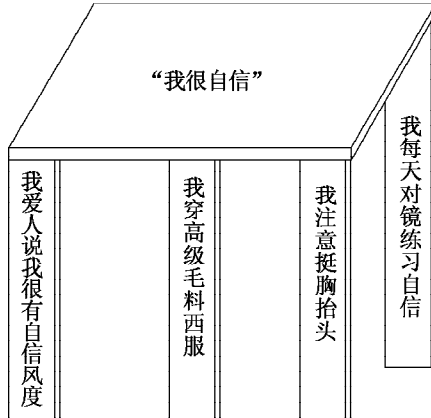
8. 提升下腹(小肚子),呼吸提肛,使之平坦,从养生修颜的角度讲,脊梁尽量保持平直还能瘦身50%,降低三高(高血压、高血脂、高血糖)40%,使人年轻5岁以上,让您感觉长高3公分不止。

9. 外出之前,务必立于镜前,再次审视自己的自信风采。

10. 坚持1—9个要诀,并反复检验,及时修正自己的自信带给别人的影响。

让对方发觉“您是他(她)所愿意接受影响的人物”——这就是整理自信的目的。由于自信,朋友和同事愿意跟着您,上司也会对您高看一眼。因为自信的气势,让别人相信您能把任何事都变成现实。自信的人往往忠诚自己的信念,这种信念融入你的言行、举止,让您的每一次举手投足都辅助你的语言所表达的信息。

自信图可用下方方桌来示意：



总之,支持您自信的桌腿越多,也就是自信的信念越多,那么“自信”这个桌面就越牢。究竟构成您自信的依据要精确到什么样的程度才能为您保持自信、拥有自信呢?其实这没什么关系,不管自信的信念是真实的还是虚拟的,是坚定的还是摇晃的,因为经过个人的认识和强化,就算是再坚固的个人经验也必会被扭曲的。

世界上伟大的创造性天才们大都充满自信。连自己都不信的事,怎能办到?又怎能让别人相信呢?中国贵阳的某重点高中对学生的统计中发现,在IQ(智商)相同的情况下,自信的学生在学校的成績高于不自信的。心理学家鲍勃在解释“为什么一样的天才有人成功,有人都不成功”时指出:“不成功者的自我意识低,因而易受外界影响,尤其是在外界环境消极影响之下,他们会产生高度的焦虑,因而表现不佳,而且自我激励,自我赏识教育不足。”美国通用汽车公司韦尔奇称自信为“战胜困难的惟一武器”。

更重要的是,现代成功学大师们发现自信也是衡量一个人幸福值之一,自信的人感到富裕、充实和幸福。希尔在《你也可以成为一条龙》中说:“青年男女在受完他们的教育之前,竟然没有一位老师能够把这种已知的发展自信(心)的方法传授给他们,实在是人类文明一项无可估计的重大损失,因为,对自己缺乏信心的人,并不能算作已受过正常的教育。”

在现实中,许多人错以为自信表现过头是自傲,然而却不是这样。自信是在客观、积极地认识自我上产生的,而自傲、自负却是在主观上错误地认识自己。自傲的人并不一定自信,但自信的人一定不自傲、自负。恰恰相反,由于缺乏对自己的满意,积极渴望用另一种极端的方式——“自傲”、“自负”来掩盖自己内在知识、意志、性格和心理上的虚弱。

8

不言而喻,“自傲”、“自负”当属情商数低下的表现之一,偏执的自傲者表现得幼稚、激进、缺乏理性、狂妄、玩世不恭,让他们无法和谐、美满地展现自我的价值观,以及很好地作互动式沟通、人际关系理顺,常常造成自己的“坐井观天”、“四面楚歌”而成为曲高和寡的“孤家寡人”。

成功学有一句话:看你的结果,就知道你的付出。自信绝非一朝一夕之间可成,而是那个人长期努力的结晶。原一平在《撼动人心的推销法》中认为,自信“妙就妙在,它会先显露于一个人的容貌上”。

修炼自信建议:

- (1) 相信生活垂青于自信者。
- (2) 随时以能启发别人、鼓舞别人为己任。
- (3) 每天早上起来,手写3遍:最伟大的奇迹就是信心。
- (4) 只存积极的想法于脑海,只留积极的词汇在口中。

- ⑤) 列出自己的成果和优势,并相信这是你的财富。
- ⑥) 只穿让你自信的服装。
- ⑦) 定期举办“自我自信恳评会”,以评语为镜。
- ⑧) 坦然接受别人的赞扬。
- ⑨) 随时抬头、挺胸、平视。
- ⑩) 复制成功者的风采。

C. 善用词汇的力量

不知言,无以知人也。 ——孔子

如果我们想要改变自己的形象,就必须谨慎选用字眼,务期这些字眼能使你振奋、进取和乐观。 ——安东尼·罗宾

恰当地用字极具威力,每当我们用对了字眼……我们的精神和肉体都会有很大的转变,就在电光火石之间。

——马克·吐温

9

无论我们想做什么事,当我们所说的话用对了字眼就能叫人笑,也能治愈人的心,带给人希望,然而若是用错了字眼就会使人哭、刺伤人的心,带给人失望。同样地,借着所用的“字眼”、“词汇”可以:

(1) 让自己得到激励和鼓舞,更充满年轻与朝气,意气风发地展示自我形象;

②) 让别人了解我们崇高的心志和由衷的愿望；

③) 让对方有自信。譬如,以斩钉截铁的语气告诉对方：“您成功的可能性极大。”此类言词,换用小声或语意暧昧地说,会造成反效果。

历史上许多领导人物就是因为善于运用字眼的力量,懂得词汇在气质中的非凡比重,大大地激励了当时甚至今后的人们,决心跟随着这些领袖式的人物,结果改变并塑造了今天的世界。的确,我无法告诉你,使用不当的字眼在未来的21世纪会给您的形象带来什么结果,但若是用对了字眼不仅能打动人心,同时更能带出新行动,带来新形象,而这两者的结果便展现出另一种人生。当斐洛克·亨利站在全美国13州代表之前时慷慨激昂地说道：“我不知道其他的人要怎么做,但就我而言,不自由毋宁死。”这句话激发了大家的决心,誓要推翻长久以来骑在他们头上的苛政,结果造成燎原之火,美利坚合众国于是诞生。

10

不断使用什么样的字眼,就决定什么样的形象。比如我们用动词来形容某人的形象时,同样一个人,当你听到他是“温文有礼”、“绅士风度”和“骑士精神”这3种形容时,其涵意是不是在不断扩大呢?又像“无懈可击”、“正直不阿”、“顶天立地”这种字眼就不是单单“做得不错”、“诚实”、“还可以”所能相提并论的,至于“撼人心弦”这个字眼又比“魅力不凡”更能给您强烈、具体的感受。

有一个乍听之下实在很难相信,但又非常肯定的法则,就是只要我们改变日常使用的字眼——那些用来形容自己印象的字眼——我们的想法、感受和做法便会很快地有很大的改变,并最终影响我们的言谈举止。同时,反过来又影响对方。