

世界理财奇书销居榜首
让你迅速成为有钱人



精妙实用技巧丛书

精妙

暗示技巧

如何打造你的黄金印象

吴洪激 简朴生◎编著

下



事实上，“形象”一词含括了以下几个要项：

1. 第一印象
2. 肢体语言表现
3. 一个人的长相
4. 声音、讲话表情
5. 公众场合的演说能力
6. 你在工作环境里所呈现的整体印象

如果在上述六大要项中，你的整体演出，有令人激赏的成绩，将会很直接、很自然地将个人“形象”提升到更高层次，爱情也好、工作也好、友情也好，都将从此无往不利。

化烦恼为快乐 烦恼是人生的导师
42个形象管理法则

大众文艺出版社

世界理财奇书销居榜首
让你迅速成为有钱人



精妙实用技巧丛书

精 妙

暗示技巧

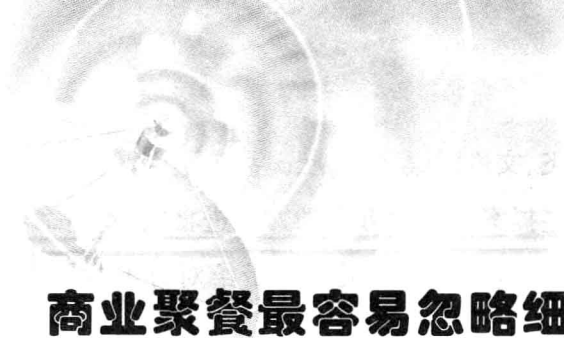
如何打造你的黄金印象

吴洪激 简朴生◎编著

下



大众文艺出版社



2 商业聚餐最容易忽略细节

“饭局”这两个字,恐怕在一般人脑海里依旧残存着“宴无好宴”、“吃人嘴软”,或没事打打牙祭,可以轻松一下的粗浅概念吧。

身为企业战士、企业花木兰的你(妳),如何借推不掉的饭局、酒局时机,赶紧为自己形象“镀”上一层厚厚的金呢?

1. 引人入胜

千万不要在与对方共进大餐时,立刻跟对方谈起公事。特别是对方才刚刚坐上椅子的时候。

专家们分析过,用餐当中,只要有一方表现出过分单刀直入的话题,会很容易引起对方不悦。

比较适当、可以交换意见的时机,是在双方享用完开胃酒、开胃菜后,再循序渐进,这样会比较恰当。

而选择附餐、甜点上桌时,做个总结,对双方而言,都是不会失礼的。

2. 文件整齐

平常我们在餐厅里所看到的景像是,往往提案的一方讲



得口沫横飞、文件满桌飞舞,状况甚是不雅。

更有些提案者趁对方大动刀叉进食之际、拼命将文件往对方桌上送,这么做会在无形中带给对方不少压力,使对方哭笑不得。

在商业大餐进行时,如果能将提案文件先摆置整齐,或待对方开始享用咖啡时再仔细解说,是比较礼貌的。

3. 提前到达

有趣的是,在餐厅里,我们往往会碰到一群一起被邀请的客人。但主人呢?常常是慢半拍才出现。

主人比客人还晚抵达约定的餐厅,这是非常不礼貌的,就算市区交通再糟糕,不论是邀请者或受邀者,一旦发现自己可能会迟到了,就应以最快速的方式通知对方。应避免让对方久候多时,因而产生不悦的心理。

如果受邀者是有姗姗来迟的惯性者,与其相约时。除了提醒对方要准时到达外,最好预先留下他的手机号码,再频频盯人,亦不失为一个好方法。

4. 机动转场

如果在餐厅里,一个人要同时应酬好几桌,又得跟许多人商谈各项不同的议题,这时最好以蜻蜓点水的方式商谈,应避免一离开原来餐桌后,一桌就停留三四十分钟,而冷落了其他等待与你商谈的人士。

5. 话题设限

除非你跟对方关系熟透了,否则最好还是以相关产业为题讨论比较适宜。

6. 餐巾留椅

有些人往往在不知礼仪的情形下,在用餐到一半时,就突然离席打电话或上化妆室。而且在离座同时,把餐巾往桌上一扔就掉头走人。这样的举动也是非常不礼貌的。

如果用餐到一半,非得暂时离开座位,应该把原来摆在膝盖上的小餐巾摆在椅座上。等再次入座时,再拿起它,摆回膝盖处。

7. 饮酒节制

即使主人自己先开怀畅饮起来,甚至拿出私藏数十年的好酒盛情款待,这时候的你仍应该节制,不要一下子就露出贪杯的神情,或蠢蠢欲动、嚷个不停。

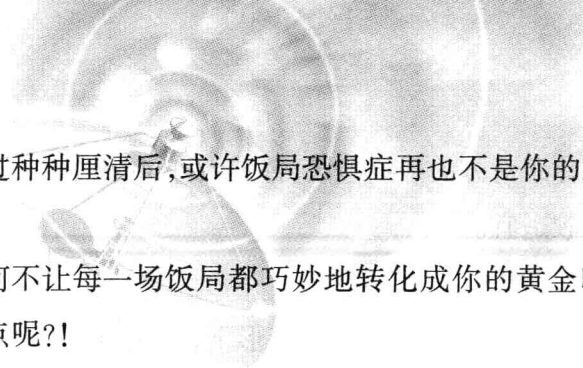
酒后最乱人性,想必你不会忘记吧!

8. 付账别抢

抢先付账的举止有时候看起来是愚昧到家的。

如果主人在邀请函中摆明就是要请客,在双方享用完大餐以后,本来就是主人买单。在座任何一位客人若冒失地想抢先付账,反而坏了规矩。甚至为客人所怪罪,说你是急惊风。

既知商业聚餐的机会很多,想推也推不掉,何不让自己重新思考饭局、酒局的新对应法则(如前文所述八项准则),



在经过种种厘清后,或许饭局恐惧症再也不是你的难言之隐了。

何不让每一场饭局都巧妙地转化成你的黄金印象打造关键点呢?!



3 如何尽量放下架子

你个人的优质形象究竟从何而来？你曾经仔细思量过吗？还是它是与生俱来的？

是别人慷慨捐赠？还是你花了相当的代价购买，才好不容易拥有它？

根据世界驰名的形象塑造专家马西亚·尤帝金博士（Marcia Yudikin）研究发现：

一个人的黄金印象系由“忘了我是谁”的心态萌生后，所自然产生的结果。

这位专家的言下之意是说：就算一位高官带着钦命远赴国外与对方首长谈判，或造访民间时，仍须暂时放下架子，尽量以平起平坐的姿态沟通，才会获得较佳的个人形象，或是更优良的国家形象。

当你愈来愈懂得放下架子与周围的人接触后，个人的优质形象也就愈容易产生了。

同样地，当你肩负着许多使命时，是代表公司也好、代表个人也好，最重要的是要“忘了我是谁”。暂时忘掉自己究有哪几个头衔，尽量放下架子与对方诚恳沟通吧！

1. 如果你是专业演讲家

从今天起,你不妨改口说:“我是一位专门来帮助大家开会时,能产生愉快气氛的说话者。如果你们想在类似开会的场合里产生其乐融融,不一样的 Feeling 时,找我就对了。”

你应该避免开口闭口就说,“我是位专业演讲家!”

2. 如果你是运动教练

从今天起,你不妨改口说:“我是专门帮助小孩子达到他们运动细胞活化者(尽量激发其运动领域潜能)。我更要他们在教室以外,也能享有欢乐的气息,并公平地与同学竞争。”

你应该避免一碰到学生,开口闭口就说;“我是很有名的×球教练噢!所以,你们一定要听我的!”

3. 如果你是录音带制作商

从今天起,你不妨改口说:“我是一位专门制造录音带的厂商,提供大众一些娱乐、休闲和心灵满足。而且,对那些开车途中老觉得无聊透顶的人,我也提供了一些小小帮助。”

你应该避免开口闭口就说,“我可是一位录音带公司老板!”

4. 如果你是系统分析师

从今天起,你不妨改口说:“我是一位专门从事‘商业需求翻译’(translate the business needs,商业需求翻译更指:企业需要什么程式,就供应他们什么电脑程式)工作者,总是知道应该如何将大公司需求的电脑应用程式‘桥接’到商业需求的翻译工作上。”

你应该避免开口闭口就说;“我是那家声望很高电脑公司里的系统分析师。”



5. 如果你是电脑硬体售店老板

从今天起,你不妨改口说:“我是一位专门提供客户不一样服务人员。我经常将府上或你的办公室,保持在最佳运用状态。”

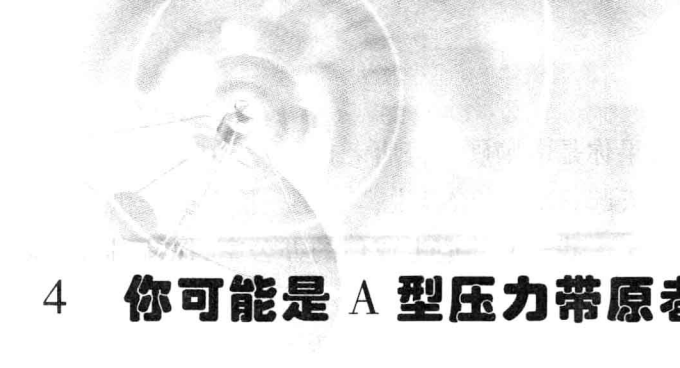
你应该避免开口闭口就说:“我可是硬体卖店老板!”

6. 如果你是 Desktop 出版商

从今天起,你不妨改口说:“我是专门帮助人们表现出他们最诱人的一面,特别是在所有平面设计物上(如:履历表、手册、刊物……),我总会让人们表现出他最动人的层面。”

你应该避免开口闭口就说:“我可是一位专业的 Desktop Publisher 啊!”

总而言之,如果能够尽量放下架子促销自己,在别人眼里看来,你的形象永远会呈现另一种很不一样的智慧光芒。



4 你可能是 A 型压力带原者

通常在你被“全身倦怠”、“注意力难集中”、“呼吸急促”、“肠胃不适”等苦恼缠身,而不得不求助于精神科、心理医师时,你很可能会得到“你是 A 型工作者”或“你是 B 型工作者”,给你一头雾水的解答。

其实,在精神科医学领域中,早就对现代人的工作心态,作了两大类的区隔:一是指 A 型工作者,一是指 B 型工作者。

A 型工作者的特征

1. 事事要求完美,不仅会要求自己把工作做好,也会要求时效、要求呈现一流的工作品质。
2. 对自己的期许要比对一般人高出很多。
3. 企图心旺盛,勇于向天地万事万物挑战。
4. 行事积极,推动工作节奏奇快。
5. 相当自负。
6. 比较难容忍他人宝贵的建议。

A 型工作者的自我检视

1. 我很希望在短时间之内,就能同时完成好多样事情。
2. 我经常左右脑并用。
3. 我经常压缩自己工作的 Schedule,提前完成任务。
4. 我吃东西、走路、打电话、上台演讲时,速度总是此别人快。
5. 我有固执的习性。
6. 我经常担心一些琐碎的事情发生(或做得不尽理想)。
7. 我缺乏耐性,凡事有急躁、易怒的情形发生。
8. 我在“等待”时,特别容易感到焦虑不安。
9. 我一闲下来就立刻有股罪恶感爬上心头。我更担心我一空闲下来,就会被认定为“不是重要人物”。

如果前述九项检视方块中,你有五个(或五个以上)“Yes”答案时,那你就是典型的 A 型工作者。

B 型工作者的特征

1. 事事爱采被动方式进行。
2. 比较不在乎别人的感受为何。
3. 与 A 型工作者相比,B 型工作者的工作狂热显然减少一半。

B 型工作者的自我检视

1. 我懂得乐在工作,乐在生活。
2. 凡事我逆来顺受,不刻意与大环境搏斗。
3. 我遇事多半会看到它乐观的一面。
4. 我做事有耐性多了。
5. 我行事保守,凡事会思考再思考。
6. 我行事慢条斯理,从不识紧张为何物。
7. 我经常笑口常开,喜欢嬉戏、吃美味的东西。

如果前述七个检视方块中,你有三个(或三个以上)“Yes”答案时,那你就是典型的 B 型工作者。

一旦发现自己愈来愈有 A 型倾向时,不妨先放慢工作节拍。走路慢一些、说话慢一些,再将呼吸速度放缓一些,就不会为压力所缠身了。



5 应避免让压力迫害到个人形象

一般人总认为,形象的读取方式不外乎从对方的举止、代步车子,或他所交往的朋友、嗜好等直接连接,就可以得到具体答案。

然而在真实世界里,满脸遭受压力侵袭悲情的模样,或是那张糟糕透顶的扑克牌表情,往往是让形象褪色的罪魁祸首。

压力,这个看似挺抽象的物件,其渗透力之强,往往出乎一般人的想象。或许,你和大多数人一样,仍将“压力来源”的认知,停留在钱不够支配、老被是上司视为眼中钉、常常需要加班,或配偶发生了外遇等层面上。你认为只要避开这些关键点,就可以从此高枕无忧。事实上,并不尽然!

根据心理学家研究发现:你的那张扑克牌脸,往往就是最可怕的施压者,也是最容易让好心情同时崩溃的具体物件。到底它的施压强度达到哪里,你不妨藉以下十个小测验中,估算一下,再反复检视平常自己所看到的那张私有扑克牌脸,就不难轻松脱离其魔掌了。

十道测验,剖析桌面压力

* 在底下十道题目中,若觉得“同意”,则给该题 1 分。若“不表赞同”,则以 0 分计算。

* 如果总分超过 3 分以上,你就应该特别注意了,因为压力指数已达到警戒边缘。再不留神的话,这只压力锅随时都会爆炸。

1. 目前你的办公桌上已摆超过十件以上的小物件。
2. 摆在桌上待归档的文件,超过三件以上。
3. 你桌上还摆了另一只抽取式小档案柜吗?
4. 你每天回家前,会将文件就摊在桌面上,不加以整理吗?
5. 你常常翻遍桌面,却老是找不到东西?
6. 同事们往往会担心,一旦他们将文件摆在你的桌上以后,就会有去无回?
7. 除了桌面、椅子外,你的文件仍然是堆积如山吗?
8. 曾有同事嫌你桌面零乱不堪吗?
9. 即使是极短暂的中午用餐时间,或只离座几分钟,或在你外出时,同事在你桌上根本难以找到他们需要继续传阅的公文吗?
10. 你经常让桌子/桌面保持肮脏未清洗的样子吗?



6 如何借金融机构打造好形象

只要和金融机构保持良好的关系,就可以替自己累积出黄金印象。这样的说法,你是否会觉得有点不可思议呢?

其实,所有银行所提供的服务项目,都以“信用”二字为信条。如果消费者的信用等级合乎标准,自然会受到欢迎。

当客户把大把的钱存入银行后,银行自然得依约,以每月一付、每季一付或半年一付等方式,将利息滚入本金中,逐渐以滚雪球的方式,替客户带来财富。

同样地,当贷款申请人有需求时,也得在送出的文件中,提出自己的财力证明,或列举出未来有何能力清偿债务。

银行对所有上门借款者,只有两个要求:

一、你必须还得起所有贷款金额。

二、你必须守信地固定在每月某日,支付应付的利息。

表面上看起来,银行的要求很单纯,也只有这两项。然而真正能跨越门槛,获得申请者,并未达到百分之百的数字。很多人往往就差那临门一脚,在门外就给挡掉了。

事实上,有不少雇工在聘用新人或提拔高级干部时,都



会悄悄透过“身家调查”方式,进行征信动作。

在所有征信动作中,个人信用记录(Credit History,特别是与银行打交道方面)是否良好,往往也成为老板决定录用与否、提拔与否的重要依归。

很多上班族常常埋怨自己时运不济,怨嗟自己没有官运,没有到好公司上班的命,为此郁郁不欢。其实,事实的背后往往不是他自己想象的能力不足或“官运不佳”等因素。很有可能就是毁在个人信用记录变成了黑色(Black Record)所致。

1. 开户存钱

前面已经提过,银行的主力商品就是“钱”,如果你能在平时就投其所好存些钱,急时就不需发愁了。

开户存钱的用意就是希望让银行了解,你平时的金钱实力在哪里。

如果你在银行户头里的钱始终都是空荡荡的。一旦你有急需,恐怕银行也不会给予通融。

2. 经理引见

在各个分行担任经理职位者,其实都扮演着关键者的角色。特别是放款(授信)部门的最高主管,他们都有数十万~数百万元(或上千万元不等)的信用额度操控数。或许你会想,这些关键者我又不认识,而且目前也用不着,根本不需要与他们打交道啊!

如果你有这种想法的话,应该及早予以修正。

假使你的父母或朋友曾在某家银行里存了很多钱,有机会的话,设法找他们一道去认识这些关键者。总之,平时能多烧香的话,就不用临时抱佛脚了。

3. 尽早请卡

愈早与银行攀交情,对小市民而言,是愈有利的。

如果你本身财力不值得一提,却能提早向银行申请信用卡使用,在每月缴款正常的前提下,银行方面同样会判定你是一位守信者,而愿意与你打交道。

相反地,一位既无存款,又无申请信用卡的使用者,银行一旦接受申贷,却查不出任何相关资料,除非当事人有办法提供相对担保品保证,否则,银行还是很难予以通融的。

4. 缴息正常

除非贷款金额比较庞大,否则,银行不会投注太多心血去了解贷款者平常生活好不好、企业经营得是否顺利。

银行本身同样是营利事业,同样需靠利润过活,银行最在意的是,你必须支付的利息进账了没有?如果长久下来,你的缴款情况理想,其他的(如提高信用额度等)都好商量。

万一发现自己可能会迟缴利息,最好事先通知相关人员,请他给予“最大宽容”(每家可能给予的宽限期都不相同)。然后,在你方便时,再补给银行就可以了。

千万不要在“非常时刻”做出避而不见的行为,这会让银