

NIDEXINGXIANG
JIAZHIQIANWAN



形象就是名片 就是品牌 就是机遇 就是财富

你的形象 价值千万

好的形象能带来巨大的财富
好的形象能带来美好的命运

马银春◎编著

形象就是吸引力，形象就是竞争力，形象就是影响力，
形象就是生产力。形象是一个无言的表达，是一个人对外
无声的宣传，是一种不花钱的广告。

中国物资出版社

马银春◎编著



形象就是名片 就是品牌 就是机遇 就是财富

你的形象 价值千万

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

你的形象价值千万 / 马银春编著. —北京:中国物资出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5047-3459-4

I. ①你… II. ①马… III. ①个人—形象—通俗读物 IV. ①B834.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 141210 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 刘天一

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 19.75 字数: 314 千字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3459-4 / B·0230

印数: 0001—9000 册

定价: 33.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

形象并不是穿衣、长相、发型、化妆的简单组合，而是一个人全面素质的综合量化，一个外表与内在相结合的在流动中给人留下的印象。形象的内容广而丰富，包括你的穿着、言行、举止、修养、知识层次、家庭出身、和什么人交朋友等。它清楚地讲述着你是谁、你的社会地位、你如何生活、你是否有发展的可能……

从某种意义上说，形象具有“先入为主”的作用，因为一个人形象的好坏，就等于给这个人贴上了一个标签，再次与之相遇或交往时，就会对其有一定的惯向性。如果某人的形象给我们留下了较好的印象，即使他有些缺点，我们也往往会寻找借口来为其掩饰，替他辩解。

形象是事业成功的一个重要的砝码。成功的形象对你的事业起着推波助澜的作用；不成功的形象则会破坏或阻挡你事业的顺利发展。

三国时期，庞统最初准备效力东吴，于是去面见孙权，孙权见其相貌丑陋，心中未免有几分不悦，又见其傲慢不羁，更觉不快。最后，广招人才的孙权竟把与诸葛亮比肩齐名的奇才庞统拒之门外，鲁肃苦苦相劝，也没有改变他对庞统的不良印象。

又如孔门弟子子羽也曾因为其貌不扬而被有“圣人”之称的孔子视为“才薄”、“不堪造就”，后来子羽离鲁南游，讲授儒学，从学弟子达300人，声名大噪，孔子感叹不已：“以貌取人，失之子羽。”

虽然人们都知道“路遥知马力，日久见人心”、“心灵美才是真正的”这些道理，但在人际交往中，总免不了受到外在形象的影响。正如庞统和子羽的故事，究其原因，都是因为不良的形象所造成的。

又如，在工作中，新上任的领导为了给员工树立能干的形象，就想努

力烧好上任之初的“三把火”；在生活中，要树立威信的人总想给别人来个“下马威”。他们之所以这么做，是因为他们想利用形象所具有的“先入为主”的作用来达到目的。同样，在人际交往中，如果希望获得友谊、取得成功，就千万别忘了给自己一个好形象。

一个成功的形象，能通过你的穿着、微笑、言谈、举止表现出来，让你浑身散发出一个成功者的魅力，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力。

过去默默工作的人，有机会被提拔，而在今天这个飞速发展、竞争异常激烈的时代，不会表达、不善于展示自己的你就很可能被埋没。

谁得不到别人的注目，谁就面临着失败；谁吸引不到别人的眼球，谁就没有机会。因此，我们不妨改变一下观念：“为漂亮而穿”改变成“为成功而穿”！

从现在开始做自己的“形象设计师”吧！为了自己卓越的前途而穿着；为了自己能获得更大的成就而改变我们的姿态；为了提高我们生活的质量而审视自己的仪表；为了增强事业的竞争力而注重我们的形象……这样会让你与众不同、让你备受瞩目、让你鹤立鸡群、让你脱颖而出……

编 者

2010年5月

目 录

第一章 好形象带来好运气

形象不是别人的而是你自己的，在这个世界上，你就是自身形象的唯一拥有者。学会投资形象，使你一本万利。

1. 形象就是生存力 /3
2. 形象就是财富 /7
3. 塑造形象，一本万利 /10
4. 形象就是竞争力 /13
5. 仪表与成功相关 /15
6. 包装自己就是推销自己 /18
7. 一见钟情：都是形象惹的“祸” /22
8. 好形象离不开好修养 /24
9. 礼仪可以强化形象 /29
10. 整洁是形象的第一步 /31
11. 细节影响你的形象 /34
12. 有损形象的 10 种不良举止 /37
13. 影响形象的 100 个禁忌 /41

第二章 着装：书写着你的社会符号

西方有句俗语：“你就是你所穿的！”服装在无声地帮助你交流、沟通，传递着你的信息，告诉人们你的社会地位、个性、职业、收入、教养、品位、发展前途等。一个人穿戴什么样的服

饰，直接关系到别人对你的形象评价。如果想成功的话，就马上重视你的着装！

1. 服饰：一种文化，一种文明 /47
2. 穿着：左右着你的成功 /49
3. 着装就是吸引力 /52
4. 换一种衣服，换一种心情 /54
5. 不同的搭配，不同的风采 /57
6. 丝巾：女人舞动出来的温柔 /61
7. 西装：给你潇洒，给你风度 /64
8. 领带：男人内心世界的表达 /68
9. 男士面试着装十法 /70
10. 休闲装：自由自在的感觉 /73
11. 套裙：托出女人的神韵 /75
12. 服饰：符合天时、地利、人和 /79
13. 塑造形象从脚下开始 /84
14. 袜子：不可小瞧的小东西 /86
15. 饰品：万绿丛中一点红 /88

第三章 站有站相，坐有坐相，行有行相

“站有站相，坐有坐相。”古人很早就对人的举止行为作过要求。随着人类文明的提高，人们对自身行为的认识也日益加深。温文尔雅、从容大方、彬彬有礼已成为现代人的一种文明标志。从某种意义上说，一个人的姿态更引人注目，形象效应更为显著。举止的规范到位与否，能真实地反映一个人的素质、受教育的水平及让人信任的程度。所以说，礼貌的举止行为是一种外在的形象，更是一种无形的财富。

1. 站：站出素质、站出魅力 /93
2. 优美的坐姿，让你更美 /96
3. 走姿：走出风度与活力 /99
4. 优美的蹲姿，让你更优雅 /103

- 5. 手势：心有所思，手有所指 /105
- 6. 让你的眼睛表情达意 /108
- 7. 微笑是最美的饰物 /112
- 8. 发型：修饰脸形、协调体形 /115
- 9. 化妆是修饰容貌最直接的方法 /119

第四章 侃侃而谈：不同的气质，不同的风度

言谈举止能直接反映出一个人是博学多识还是孤陋寡闻，是接受过良好的教育还是浅薄粗鲁。一个不善言谈、沉默寡言的人很难引起众人注意，而在社交中能侃侃而谈，用词高雅恰当、言之有物，对问题剖析深刻、反应敏捷、应答自如的人，则会表现出不同凡响的气质和风度。

- 1. 言辞表达，文化素养的体现 /123
- 2. 敬语：说出你的教养与礼貌 /126
- 3. 声音美，人才美 /128
- 4. 说话态度，生活态度 /130
- 5. 聊天：聊出你的学识，聊出你的风采 /132
- 6. 言谈讲礼节：吸引他人，缩短距离 /134
- 7. 让幽默为你加分 /136
- 8. 赞美越多，人气越旺 /140
- 9. 忠言顺耳，让人喜欢你 /144
- 10. 自嘲：突出你的可爱 /147
- 11. 插话讲时机，会让你的形象更佳 /149
- 12. 夸自己少一点，会赢得一份尊重 /153
- 13. 认真聆听是一种修养 /155
- 14. 交谈中易犯的毛病 /158

第五章 社交有礼仪，人人都喜欢你

在人际交往中，应当遵循一定的礼仪规范。交际礼仪看似简单，其实是一门很深的学问，它包含了很多方面的内容。能够了

解并很好地应用这些礼仪，将有助于你树立形象，并在人际交往中八面来风，游刃有余。

1. 握手：握出友谊，握出风度 /163
2. 让介绍成为一次“广告” /166
3. 让称呼给你添风加采 /170
4. 名片：方寸间尽显实力 /174
5. 有来有往，深谙做客之道 /176
6. 请客吃饭也要讲礼节 /180
7. 入席的讲究，坐桌的学问 /182
8. 在饭店就餐时的讲究 /184
9. 电话交谈有礼仪，让交流更顺畅 /186
10. 饮茶有礼仪，提升品位 /189
11. 觥筹交错，饮酒有学问 /193
12. 送礼：礼到人情到 /196

第六章 职场礼仪：顺畅上下，得心应手

职场礼仪是现代社交礼仪的主体之一。在复杂多变的职场中，无论是求职者与面试者、上级与下级，还是同事之间的交往，都离不开礼仪。有了能力和礼仪这两样武器，你就能在职场中游刃有余、得心应手。

1. 形象也能当饭吃 /203
2. 第一印象：迈入职场的敲门砖 /205
3. 面对上司，要有恭敬的态度 /208
4. 领导要尊重下属 /210
5. 下级对上级的礼仪 /212
6. 培养领袖气质，树立权威形象 /214
7. 职场异性交往讲礼仪 /217
8. 批评下属，要“胡萝卜加大棒” /219
9. 面对下属批评，领导者态度需平和 /223
10. 宽严有度，树领导权威 /225

- 11. 当众辱骂上司，让你的名声扫地 /229
- 12. 办公室形象礼仪 /231
- 13. 新官上任，要烧好“三把火” /233
- 14. 新员工的职场礼仪 /236
- 15. 与同事相处的礼仪 /238
- 16. 与上司相处的礼仪 /240
- 17. 工作会议礼仪 /243

第七章 商务有礼仪，让你顺风顺水

一个成功的商务人员，除了具备敏锐的头脑、睿智的眼光、高深的文化修养外，还要懂得商务礼仪规范。了解并遵守商务礼仪，不仅有助于树立良好的职业形象，展示人格魅力，还有利于在商务活动中赢得对方的尊重和信任。

- 1. 柜台待客礼仪 /249
- 2. 商务接待礼仪 /252
- 3. 商务谈判礼仪 /255
- 4. 开业庆典商务礼仪 /261
- 5. 展览会商务礼仪 /264
- 6. 销售人员礼仪 /269
- 7. 商务拜访礼仪 /271
- 8. 茶话会礼仪 /274
- 9. 新闻发布会礼仪 /279

第八章 生活礼仪：走到哪儿哪儿顺当

日常生活中，人们虽然不必过于拘泥小节，但也不能过分地粗枝大叶，遵守一些生活礼仪对“行走江湖”还是有好处的。否则，很可能遭人白眼，令人讨厌。

- 1. 探望礼仪：你的修养与礼貌 /283
- 2. 婚礼礼仪：增添喜庆色彩 /286
- 3. 寿宴礼仪：庆祝寿诞，珍爱健康 /288

4. 吊慰礼仪：对死者的祭奠，对家属的安慰 /290
5. 路上行走讲礼仪：一道亮丽的风景 /292
6. 购物礼仪：做个文明的消费者 /294
7. 公共场所讲礼仪：做个有教养的人 /296
8. 公共场所就餐礼仪：形象从“吃”而来 /299
9. 旅游观光礼仪：使气氛更愉快 /301
10. 文明使用手机：给自己加分 /303

参考书目 /306

第一章

好形象带来好运气

形象不是别人的而是你自己的，在这个世界上，你就是自身形象的唯一拥有者。学会投资形象，使你一本万利。

1. 形象就是生存力

我们每个人都有一种很自然的行为，就是当初次与人会面时，会不自觉地估量对方，捕捉一些有用的信息，从而判断出对方是何等人物，比如：这个人多大年纪？经济状况如何？什么性格？做什么工作？教育背景如何……

这就是我们常讲的第一感觉，也是“6秒钟决定一个人”的事实。

现在的社会，势力之人处处都是，如果他感觉你是个成功者、有钱人、有权人，他会对你另眼相看，以“贵宾”之道待之，而如果他感到你是个没钱人、没权人，他还是会“另眼看之”，心想：这人连我还不如呢，懒得理他。

为什么有的销售人员总被拒之门外？

为什么有的求职者总找不到工作？

为什么有的人总找不上对象？

……

读读这则故事，你就会明白一切。

一个人走进饭店要了酒菜，吃罢摸摸口袋发现忘了带钱，便对店老板说：“店家，今日忘了带钱，改日送来。”店老板连说：“不碍事，不碍事。”并恭敬地把他送出了门。

这个过程被一个无赖看到了，他也进饭店要了酒菜，吃完后摸了一下口袋，对店老板说：“店家，今日忘了带钱，改日送来。”

谁知店老板脸色一变，揪住他，非要剥下他的外衣不可。

无赖不服，说：“为什么刚才那人可以赊账，我就不能赊？”

店家说：“人家吃菜，筷子在桌子上摆放整齐，喝酒一盅盅地喝，斯斯文文，吃罢掏出手绢揩嘴，是个有德行的人，岂能赖我几个钱？你呢？筷子摆放横七竖八，狼吞虎咽，吃上瘾来，脚踏条凳，端起酒壶直往嘴里灌，吃罢用袖子揩嘴，分明是个居无定所、食无定餐的无赖之徒，我岂能饶你！”一席话说得无赖哑口无言，只得留下外衣，狼狈而去。

为什么那个老板信任前面的那个人呢？答案就是对方的形象。我们时时被教导不要用外表来评价一个人，不过我们也不得不承认我们都是一群靠眼睛“吃饭”的人，我们已经习惯了用眼睛看到的一切来替我们作判断：这个人是否可靠？这个人的出身怎样？这个人是否成功？他是否接受过高等教育？我们和他合作能否做到诚信……由此可见，我们不能忽视外在的东西，因为，我们大多靠眼睛来扫描，用目光去丈量，凭借外在的东西来衡量。

罗伯特·宠德曾说过：“大多数不成功的人之所以失败，是因为他们首先看起来就不像个成功者。再者，他们看起来就不想成功，或者根本就不知道什么是成功，或者当成功的机会到来时，他们不知道如何把握成功。”一个成功的人如果忽略了对自己外在形象的维护，看起来不像个成功的人，是难以得到人们的尊重和信赖的，也会错过许多难得成功的好机会。所以说形象对事业的成功往往起着举足轻重的作用。君不见在许多高级饭店门口，保安人员总是把客人的凯迪拉克、奔驰、宝马等名牌高级轿车安排到停车场最醒目的位置，这是一种最简明、最直观的活广告：我们招待的顾客都是有身份的，我们为顾客提供的服务是一流的。其实，这不过是饭店经营者借用客人的豪华轿车给自己的脸上搽脂抹粉，装扮一个好面孔，以树立优秀的企业形象，从而吸引公众的眼球、招揽生意罢了。

由此可见，企业形象是有价的，它能带来丰厚的回报。同样，良好的个人形象，能为自己赢得更多的机遇。

从一个人的形象，就可以看出他的身份。它关系着面试成败、工资高低、职位晋升、合作顺利等事业与生活的方方面面。良好的个人形象可以



使你走向富裕和成功，不良的形象则使人在工作及生活中障碍重重、步履维艰。

李莉是一位精明能干、事业成功的女企业家，也是个性张扬、追求漂亮的唯美主义者。

李莉经营个人形象如同经营她的事业一样一丝不苟，她对自己的仪表、举止要求甚严，总是以高贵、优雅、大方、得体的形象出现在职场上、商场上。她光彩四射的魅力，也为她的公司迎来滚滚财源。

李莉的事业理念就是：“一个公司老总的外表彰显着一个公司的实力、公司的信誉度与公司的美誉度。”

因此，她的服饰都极其考究，每一件衣服都是她精心选择的，显得得体、大气，每一件饰品都显得高贵、精致。她的身上散发着一股成功味，一种诱人的女人味，她也正是凭借这种独特的女人魅力，赢得了客户，赢得了财富，更赢得了成功。

一个成功者的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力，它不仅反映在对别人的视觉效果中，同时也彰显出你内在蕴涵的优良品质，通过你的穿着、你的举动、你的口才，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。

随着经济的快速发展，竞争也愈演愈烈。优胜劣汰、适者生存已成为自然界和人类社会共同的生存法则。而竞争是个性的天地，参与竞争的个体，不论是企业、个人还是商品，要想在激烈竞争的波峰浪尖上立于不败之地，就必须独具特色，既有良好的品质，又有精彩的包装与形象。

2005年的超女现象验证了形象经济已经跻身于主流经济，形象管理已经成为时代的主流管理。过去我们要组织一个生产流程，不能缺乏实体，但今天，超级女声这种形象经济完全可以在非常短的时间内产生巨大的经济效益。

从超级女声这个娱乐经济现象来分析，它实际上是一种形象经济。千万不要以为只有明星和名人才有个人品牌，其实普通人也有自己的个人品牌。在个人品牌时代，人人都是自己的设计者，人人都要学会经营好自

己，你的外表、你的学历、你的能力、你的人品等，都是打造个人品牌的重要内容。一个具有良好个人品牌的人，也是市场经济时代的稀缺资源，不仅可以优先获得更高的职位，而且还手握讨价还价的资本。

【形象建议】

人类是视觉动物，我们不得不承认这个事实，我们通常认为谁更符合我们心里的“有钱人”标准，我们就信任谁。

.....