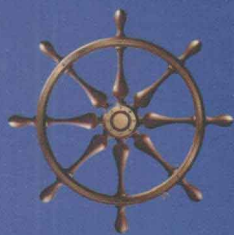


一本打造优秀形象的成功秘籍

用形象 征服所有人



良好的个人形象是一个人走向成功的通行证，
对现代人而言，
好形象是人生的重要资源，甚至比工作技能更重要。

白山◎编著

本书是每一个
渴望发展自己事业的人
都应该读的书！



形象可以创造价值

许多人都对自己的形象不佳而头疼，为自己的举止不当而悔恨。
本书就是要给你一个全新的开始，
点亮你辉煌的人生。

YONG XINGXIANG ZHENGFU SUOYOUREN

北京工业大学出版社

用形象 征服所有人



白山◎编著



形象可以创造价值

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

用形象征服所有人 / 白山编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5639-2791-3

I. ①用… II. ①白… III. ①个人-形象-设计
IV. ①B834.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 131025 号

用形象征服所有人

编 著: 白 山

责任编辑: 姜 山

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 230 千字

版 次: 2011 年 8 月第 1 版

印 次: 2011 年 8 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2791-3

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前言

无论我们认为以外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的一切人每时每刻都在根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式判断着你。无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你形象的印象，这个印象在职场中影响着你的升迁，在商场中影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系，它无时无刻不在影响着你的自尊和自信，最终影响你的幸福感。

多少优秀的人才长年在—个位置上停滞不前，是他们不再努力，还是缺乏才智？都不是，而是他们没有展示出他们的潜力，他们的形象就让人觉得他不适合更高的位置！

人们总是相信，效率高、能力强、可靠及勤奋是让他们有机会提升的重要条件，但并不是仅有这些条件，你就能在工作中被提升。忽略了对整体形象的塑造，会既得不到上司的注意，也得不到同事的承认。

形象，并不是一个简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的组合概念，而是一个综合的全面素质的体现，一个外表与内在结合的、在流动中留下的印象。形象的内容宽广而丰富，它包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、家庭出身，乃至你住在哪里、开什么车、和什么人交朋友，等等。它们在清楚地为你下着定义——在无声而准确地讲述你的故事——你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途……形象的综合性和它包含的丰富内容，为我们塑造成功的形象提供了很大的回旋空间。





用形象征服所有人

重形象是事业成功的一个重要的游戏规则。成功的形象为你事业的成功起着推波助澜的作用，也可以破坏或阻碍你事业的顺利发展。

对于那些追求成功的人，打造一个值得信赖、有竞争力、积极向上、有时代感的形象，可以使你无论在什么群体中都能获取公众的信任，从而脱颖而出。

一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量，它并不仅仅反映在别人的印象中，同时它也是一种外在辅助工具，让你对自己的言行有更高的要求，能立刻唤醒你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手以至一举一动，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。

打造形象的目的不是为了追求外在的美，而是为了辅助事业的发展，展示给人们你的力量和成功的潜力。在今天这个飞速发展的高科技时代，“形象”变得比任何时期都要重要！谁得不到别人的注目，谁就要失败！

形象打造不仅是应用时尚、色彩、礼仪的知识，更多的是它容纳了成功心理学、社会心理学、哲学、人际沟通交流等方面的知识。本书强调的形象理念是“为了成功而建立形象”，而不是“为了漂亮而穿着”。我们的形象不同于舞台艺术，不同于时尚，更不同于别出心裁的奇异、古怪。我们寻求引人注目，但是，我们尊重游戏的规则，更加注重建立职业权威、可信度和影响力。

本书所谈到的形象打造，是一个高度完善的卓越人生所必须具备的形象。优秀的形象塑造，不仅仅是简单地搭配衣服，还应该传授给人成功学的原理，建立寻求卓越的成功理念，领悟透彻的人生哲学，培养高尚的品位。这些正是本书的真正意图。



目 录

第一部分 形象管理，出类拔萃

第一章 看起来就得像个成功者

使自己看上去像个人物	003
成为比尔·盖茨之前，请先管理好你的形象	005
成功者的形象是可以塑造的	009
自信与成功有约	011
留给人们好的第一印象	015
让“成熟老到”为魅力加分	018

第二章 学会包装自己

人配衣服马配鞍	022
让包装改变人生	024





用形象征服所有人

管好形象穿对衣	026
领带体现男人的概念和风格	029
合适的饰物是“形象代言人”	031
包装让你更自信	033
休闲服装不能随便穿	035

第三章 调动身体说话

身体语言的号召力	038
运用身体语言完善形象	040
站有站相，坐有坐相	043
社交握手有讲究	046
举止比名牌更能表现你的优雅	049
用自己的眼睛说话	052
不容忽视的细节	057

第四章 迎来送往的礼节

迎接客人的礼节	060
引导客人的礼节	062
交换名片的礼节	064



第二部分 锦心绣口，左右逢源

第五章 说的比唱的还好听

会说话，当钱花	069
电话中“听”出你的形象	071
我们的声音名片	075
把话说到点子上	079
找准话题是关键	082

第六章 匠心独运的演讲

演讲时需要注意的事项	084
激情与自信，演讲的必备要素	085
学会吸引听众注意力	087
敢于表达自己的观点	090
用手势展示你的个性风度	092
演讲台上的动作	093
控制自己的紧张情绪	097





第七章 纵横舌辩添魅力

急中生智，化解难题	100
巧妙闪避，转移对方注意力	103
就着错误巧打圆场	106
以谬制谬，歪问歪答	110
巧用问句，控制局面	114

第八章 人人都是顺毛驴

人际相吸引的原则	118
诚恳而友善的态度传达你的情谊	122
欣赏的力量有多大	123
说话要观颜色、辨风向	125
投其所好，奉承有诀窍	127
八面玲珑的艺术	130

第九章 话到嘴边留半截

闲谈话题有禁忌	132
先学会听，后学会说	136
倾听有技巧	140
委婉含蓄，模糊表达	142
有些话应“讳莫如深”	145



第十章 跳下尴尬的虎背

应对尴尬的九种方法	149
向人道歉有讲究	151
幽默语言的艺术	154
自找台阶，摆脱尴尬	155
巧用自嘲脱困境	157

第三部分 巧做公关，人脉助力

第十一章 花花轿子人抬人

用你的笑容感染对方	163
不见兔子也撒鹰	165
一次就成功的吹捧技巧	167
强力借势有技巧	170

第十二章 一见如故的秘密

找到认同的情景	172
---------------	-----





用形象征服所有人

别让他人相形见绌	176
使用对方的频道	178
“套近乎”需要循序渐进	181

第十三章 火到猪头自然烂

给对方真心想要的东西	184
预先为自己储备人情	185
给人好处别图回报	187
拉拢“麻烦人物”的有效手段	189

第十四章 说出“不”字不困难

学会拒绝的艺术	194
灵活运用缓兵之计	196
拒绝应迂回婉转	197
学会先发制人	198
既不答应，又不直接拒绝	200

第十五章 当好幕后演员

适当暴露自己的缺点	202
让对方感到你很重视他	203
让对方做主角	205
不可明目张胆讨好人	207



用你的激情感染对方	209
-----------------	-----

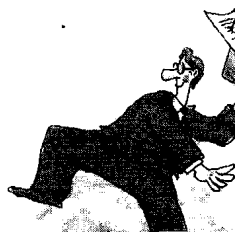
第四部分 推销卖点，身价倍增

第十六章 培育自己的卖点

为机遇的到来铺平道路	213
发掘自己的卖点	215
培育自己的核心竞争力	216
找到施展自己才能的舞台	218
主动去敲市场的门	220

第十七章 不可不知的自我推销术

掌握好“毛遂自荐”的机会	221
该“秀”的时候一定不要客气	223
如何在上司面前秀出好形象	224
制造一点神秘感	227
不要过分表现自己	229
巧妙显示你和名人的关系	233





第十八章 货好更要会吆喝

酒香也怕巷子深	235
寻求恰当机会表现自己	237
非常方法展示非常形象	238
要学会自我行销	240

第十九章 让贵人相中你

“攀高枝”要靠鲜明的形象	243
上司的帮助就是捷径	246
打造贵人眼中好形象	247



用形象征服所有人

第一部分 形象管理，出类拔萃

人们总是相信，效率高、能力强、可靠及勤奋是让他们有机会提升的重要条件，但并不是仅有这些条件，你就能在工作中被提升。忽略了对整体形象的塑造，会既得不到上司的注意，也得不到同事的承认。那么，成功形象的秘密是什么呢？只有展示出一个与期待的职位相符的形象，展现出一个可信、有潜力、值得信任的形象，你才能有更大的发展空间，上司和同事才能相信你适合更高的位置。



第一章 看起来就得像个成功者

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成功者。再者，他们看起来就不想成功；或者根本不知道什么是成功。一个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，是难以得到别人的尊重的。事实上，越是成功的人，越注意自己的社会形象。



使自己看上去像个人物

经过观察，我们不难发现：今天的时代是一个“貌相”的时代，几乎每一个领域——艺术、科技、商业、体育——都在进行着个人形象的推销与竞争。其中的佼佼者，就成为社交明星。无论是他们的品质还是他们的聪明，都会在交际圈中无限放大。

这样的现实为我们提供了一个类似于黑色幽默式的结论：如果我们想要成为人物而不是“凡人”，首先要塑造并推销自己的外在形象，使自己看上去像个人物。

这就是形象的重要意义所在。它不仅影响我们的社交，更会影响我们的事业，最终影响我们的命运，甚至决定我们能不能成为人物。

有一句管理学的名言是：无论在什么情况下，只要需求超过了供给，我们就需要管理。这句话同样可以应用在形象管理上，只要我们还认为自己是个人见人爱、人见人敬的超级人物，只要还认为自己仍然需要通过良好的形象获得更多的悦纳与发展，我们就需要管理自己





的形象。

所谓形象管理，就是以最少的时间、金钱和精力，树立起一个最为大家所尊重和悦纳的个人形象。它涵盖个人全方位的生活方向，包含个人素养、审美标准、穿衣打扮、社交礼仪等。

对于我们每个人来说，如果说体形和相貌是天生的话，那么形象则是后天塑造与形成的，每时每刻都需要加以科学的管理。科学的形象管理，可以改善我们从内到外的打扮、举止和心态，建立起个人品牌形象，使我们增强自信、提升吸引力和竞争力，从而令生活更具品位，更进步。

不要以为我们的形象仅仅是一种表象，只影响别人如何看我们，它也同样忠实地反映和影响我们如何看自己，进而会影响到我们的人生机会，事业的发展轨道直至命运的结局。

形象的好坏直接影响我们的发展空间。如果拥有良好的形象，我们会更加自信，更加看重自己的价值，这样反过来也会赢得别人更多的敬重。如果有一天我们不再注意自己的形象，也许就会失去已在向我们招手的机会，沦落到一介凡人的地步。

想一想在社交场合得到别人赞许时的情景，在听到“你真有风度”、“你的举止很得体”等话语的时候，我们难道不因此而感到信心倍增吗？如果表现达到甚至超过了自己预期的目标，难道不想继续保持下去，或者更进一步？

积极的形象管理是一个良性循环的过程。我们的形象越好，就会越看重自己，也就会越自信，从而工作也就会越出色，得到别人的敬重程度也就越高。这一切反过来又会促使我们更加注意自我形象，如此循环往复。

但社会上到处都可以看到更多的反例。许多才华出众、工作勤奋的人，由于糟糕的个人形象，而影响了他们的事业发展。由于缺乏必要的形象管理，他们不能很好地表现自己，以致得不到他们理应得到的重视。

