



东方交际与礼仪研究中心 编著

男性形象 设计 宝典

NAN XING XING XIANG



甘肃人民出版社

男性形象
设计
宝典



NAN XING XING XIANG

(甘)新登字第 01 号

男性形象设计宝典

东方交际与礼仪研究中心编著

甘肃人民出版社出版

(兰州第一新村 81 号)

甘肃省新华书店发行 庆阳地区印刷厂印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 9.75 插页 2 字数 230,000

1994 年 8 月第 1 版 1994 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—6,000

ISBN 7—226—01311—8/J·80 定价:7.85 元

“现代青年形象设计三原色”丛书

主 编:孙 黎 编 委:晓 峰

副主编:万 敏

阿 力

杨 易

曹 旭

项 飞

王 俊

张先国

郭焕庆

孙树理

何 宇

李郁湘

东方交际与礼仪研究中心 编著

甘肃人民出版社

目 录

前 言：获得进入社会的“通行证” (1)

性格角色设计

引言：让每个人都为你喝彩 (5)

一、热忱：追求卓越的激情 (7)

1、热忱是内心之神 (9)

2、怎样展现热忱的魅力 (10)

3、你是一个热忱的人吗？

——性格自测 (21)

4、不要刻意表现自己

——热忱性格“度”的把握 (23)

二、开朗：感染人心的微笑 (25)

1、如何展示开朗的魅力 (27)

2、你的性格开朗外向吗？

——性格自测 (34)

3、开朗与内蕴

——如何矫正开朗性格的偏差 (36)

三、坚毅：面壁十年图破壁 (38)

1、如何成为性格坚强的人 (40)

2、你的性格坚强吗？

——性格自测 (47)

3、好强与逞强

——坚强性格“度”的把握 (49)

四、温存：无情未必真豪杰	(52)
1、如何表现温存的魅力	(54)
2、你是个温存的男性吗？ ——性格自测	(62)
3、温存不是男人的主旋律 ——温存性格“度”的把握	(63)
五、稳重：谨慎深沉的内涵	(65)
1、展现稳重的魅力	(66)
2、你是一个稳重的人吗？ ——性格自测	(79)
3、“深沉”能“玩”吗？ ——稳重性格“度”的把握	(81)
六、幽默：最高级别的风度	(82)
1、什么能“幽”你一“默”	(84)
2、如何展示幽默的魅力	(85)
3、怎样训练你的幽默感	(89)
4、你具有幽默感吗？ ——性格自测	(93)
5、幽默与滑稽 ——幽默性格“度”的把握	(95)
七、豁达：心底无私天地宽	(96)
1、如何表现豁达的魅力	(98)
2、你豁达吗？ ——性格自测	(107)
3、忍让但不怯懦 ——豁达性格“度”的把握	(108)
八、真诚：开启心灵的枷锁	(111)
1、情真自然诚	(113)

2、天时、地利与人和	(114)
3、怎样让谈吐充溢真诚	(115)
4、坦诚的心灵之窗	(118)
5、举手投足间	(119)
6、承认自己的缺点	(121)
7、愤怒显至诚	(122)
8、你是个真诚的朋友吗？ ——性格自测	(124)
9、机灵与真诚 ——真诚性格“度”的把握	(126)

社会角色设计

引言：男人闯荡的天地	(128)
一、领导角色设计	(134)
1、领导者的形象效应	(135)
2、领导者的服饰	(138)
3、领导者的言谈举止	(141)
4、领导者的心理素质	(145)
5、领导者的知识结构	(148)
6、领导者的健康	(150)
二、商人角色设计	(153)
1、商人的衣着服饰	(154)
2、商人的谈吐	(156)
3、商人的气质与人际关系	(160)
4、商人的知识韬略	(164)
三、主持人角色设计	(167)
1、测测你的聪明与机敏	(168)
2、得体的妆扮	(173)

3、亲切自然得认可	(175)
4、言谈举止	(177)
5、言语的魅力	(180)
6、知识素质要求	(181)
7、成功的标志	(183)
四、影视歌明星角色设计	(185)
1、塑造你的个性	(186)
2、拥有一个健美的体魄	(188)
3、与人保持一定距离	(190)
4、巧借舆论	(193)
5、创新永葆魅力	(195)
五、公关先生角色设计	(199)
1、外在“硬件”的要求	(200)
2、言谈举止设计	(202)
3、谈判技巧	(204)
4、公关先生的素质	(209)
5、踏上成功之路	(211)
六、记者角色设计	(215)
1、记者的外在形象	(216)
2、记者的社交能力	(218)
3、记者的时间感	(222)
4、记者的敏感	(225)
5、记者的冒险精神	(227)
6、记者的综合素质	(230)
7、记者的成功之路	(231)

家庭角色设计

一、情人：轻轻叩开她心扉	(234)
--------------	-------

1、走入爱情的迷宫·····	(234)
2、判断对方是否爱上你的九法则·····	(235)
3、使女性的目光磁石般跟着你·····	(236)
4、约会谈话的艺术·····	(240)
二、丈夫：只愿君心似我心·····	(243)
1、莫把婚姻当坟墓·····	(243)
2、你是谁？·····	(244)
3、她是谁？·····	(245)
4、必要的心理准备·····	(245)
5、结了婚就忘了朋友？·····	(246)
6、如何对待你的女友？·····	(247)
7、如何对待对方的父母、亲戚？·····	(249)
8、谁主沉浮？·····	(250)
9、谁掌财权？·····	(251)
10、谁侍候谁？·····	(252)
11、你们的太阳·····	(253)
12、关于“贤妻良母”的误区·····	(254)
13、女强人？·····	(255)
14、制怒是好丈夫应有的品质·····	(256)
15、留一点点距离在你们之间·····	(257)
16、怎么办？·····	(257)
17、自我形象的保持·····	(258)
18、个人习惯的容忍·····	(258)
19、爱心永驻·····	(258)
三、父亲：孩子明朗的蓝天·····	(260)
1、悉心关怀和爱·····	(261)
2、要对孩子表示爱·····	(261)
3、要同孩子共度时光·····	(263)

4、尽你的责任·····	(264)
5、培养第一流的认识·····	(264)
6、小罗盘的启示·····	(265)
7、一套生活准则·····	(266)
8、这样不行·····	(267)
9、好爸爸、坏爸爸 ——聪明的父亲·····	(268)
10、通过孩子的眼睛看世界·····	(269)
11、这是你的秘密·····	(270)
12、运用你的智慧·····	(271)
13、批评无效·····	(272)
14、父亲的误区 ——强权与溺爱·····	(274)
15、个人魅力·····	(278)
四、朋友：地久天长的友谊·····	(281)
1、各种各样的朋友·····	(281)
2、隐士哲学·····	(283)
3、以不变应万变·····	(284)
4、一个与多个·····	(286)
5、你让人放心吗？·····	(287)
6、待人真诚·····	(288)
7、言而有信·····	(290)
8、学会说“不”·····	(291)
9、获得与付出·····	(293)
10、注意质量·····	(294)
11、咀嚼寂寞·····	(295)
12、“为朋友两肋插刀”？·····	(297)
13、不做和事佬·····	(298)

14、如果朋友背叛了你	(300)
15、友谊地久天长	(301)
结语：设计自己的美好人生	(303)

前言：获得进入社会的“通行证”

1992年7月17日，美国民主党全国代表大会在纽约进行。民主党的几名总统竞选人将在这次代表大会上决出胜负。美国总统的竞选程序中，只有先获得民主党或共和党的提名，方有问鼎白宫的机会。

这天，克林顿与一群朋友在麦迪逊广场花园附近的餐厅里，商量一会儿在大会上该向代表们说些什么，尤其是进场的第一句话，必须先声夺人，打动人心，非常关键。

为此，克林顿特地挂长途向远在洛杉矶的形象设计师电视节目设计人琳达·布拉德沃恩。几分钟里，琳达脱口说出一句绝妙好辞，克林顿听后非常满意。

大会开始了，在群众的欢呼声中，克林顿从容地步入会场，他踌躇满志地说，在接受民主党的提名后，他也将是“东山再起的孩子(Comeback Kid)”，顿时全场为之倾倒，这正是民主党当年风流洒脱的肯尼迪总统常常自喻的经典。以此自喻，克林顿再次为自己刻画出一个年轻俊逸、乐于变革的形象。结果，赢得民主党人的青睐。顺利获得总统提名。

在同布什的竞选中，克林顿以肯尼迪为榜样，通过演讲、采访、辩论等公关活动，着力塑造自己英俊潇洒、勇于变革的形象，赢得了大多数选民的心（尤其是女性选民），以压倒多数的选票顺利地进入白宫的椭圆形办公室。

克林顿的成功便在于设计出选民所喜爱的选民形象。

我们现时所进入的是一个形象时代。一个设计良好的形象,将使我们左右逢源,像克林顿一样顺利地开启成功的大门。

二

美国作家希尔(NAPOLEON HILL)花了 25 年的时间,分析了 16000 多人,其中只有 5%的人成功。95%都是失败的,而其中的关键,全在于他们是否懂得运用天赋潜能。

希尔又研究了美国工商、金融及政界的 100 多位成功人士,通过搜集到的最权威的资料,以及各种鉴定和试验,整理成 15 项成功法则。

这些成功法则中一项关键的要素便是塑造“吸引人的个性”,即形象设计的艺术。

希尔曾讲过这样一个故事:

1918 年第一次世界大战结束后,希尔的事业全毁于炮火中,一切都从头开始。

希尔立即找到相交多年的裁缝,挑选了三套他从未穿过的最昂贵的布料,准备让这位裁缝制作三套西装。

当时他口袋里不过一元的零钱,而这三套衣服共要 375 元。

他凭着自己的信用,先支取了这三件衣服,并在服饰店里负债购买了一整套的最好的衬衫、衣领、领带、吊带及内衣裤。

当他穿着从内衣裤一直到外衣都是最好的衣服时,他充满了重新出现的自足及成功的美好感觉。每天早上,他都会穿上一套全新的衣服,在同一时间里,走走同一条街道。这个时间“正好是”某位富裕的出版商前往吃午餐的时刻,而他所走的路。“正好”与希尔所走的路线相同。

这种每天例行的全面进行了大约一星期后,这位出版商终于对希尔产生了兴趣。希尔身上衣着所表现出来的这种极有成就的

“气质”，再加上每天一套不同的新衣服，引起了她很大好奇心，有一天她终于拦住希尔，想知道希尔从事哪种行业，以结交这位朋友。

希尔很潇洒地掸掉手中的哈瓦那雪茄的烟灰，说道：“哦，我正在筹备一份新杂志，打算在最近期间予以出版。”

“不要忘了，”这位出版商说：“我是从事杂志印刷及发行的。也许，我也可以帮你的忙。”他立刻邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐。在咖啡和香烟尚未送上桌前，他便说服希尔答应和他签合同，由他负责印刷及发行希尔的杂志，并愿意提供资金给希尔，而且不收取任何利息。

于是希尔的杂志不仅筹得出版资金，而且得以顺利出版发行。

希尔凭三件名牌西装获得这样的成功，其奥秘便在于他清楚形象的魅力：成功的外表总是能够吸引人的注意力，绝无例外；尤其是成功的神情更能吸引人们“赞助性的注意力”，因为在每个人的内心中，最大的一项愿望就是希望能够和成功的人一样功成名就。

三

在这个世界上，不论我们的地位是高是低，才能是超人一等还是平凡庸俗，我们无时不在树立自己的形象。我们的仪表或是为自己的形象增光添彩，或是使自己的形象黯然失色，但我们心中总是渴望着自己富有魅力的形象——戴尔·卡内基在《人性的弱点》一书中说：“我们不断地想办法使别人承认我们；希望别人赏识我们的知识和能力；希望别人购买我们的东西；希望上级把理想的工作交给我们；我们多数人希望得到别人的喜欢——不仅是喜欢，而且是大大地喜欢，希望别人把我们当作最知己的朋友……唯有最富有魅力的形象才能吸引别人。”

形象设计，作为一种高级的公关艺术，正在追求自我，实现自

我的新潮一族中兴起,创造着生活和事业的新方式。

懂得对自己的形象进行设计,在不同的场合、不同的时间都能与环境和谐相处,充分体现男性的魅力和魄力,你便获得了一张进入现代社会的“通行证”。

性格角色设计

引言：让每个人都为你喝彩

有一位女作家曾这样评价男人：“每一位真正的男人，都创造着一种风格，他可以是一座伟岸的大山，他也可以是一片宽阔的海洋，他更可以是一曲有着丰富内涵的雄浑交响乐。”确实，对男人而言，只有他拥有了自己独有的个性，他才能骄傲地向世界宣布：“我是男子汉！”

个性是男人所拥有的无穷无尽的财富，它能将男人一切潜在的魅力，借着“心电感应”，吸引他所接触的人，扩大自己的社交圈，从而创造出更多成功的机会。从某种意义上说，能吸引人的个性是男人立身社会、事业成功的重要保证。

它能建立一种诚恳而健全的品格。

它能给个人带来自立及自尊的感觉。

它能吸引朋友，能使敌人却步。

它能保护个人，不至于因为与旁人冲突，而招致毁灭。

它能清理出一条坦途，通向成功的彼岸。

总之，一种能吸引别人的个性最终将扶助你迈向成功的巅峰。

那么，该怎样设计自己的形象，塑造能吸引别人的个性呢？

在这一部分中，我们提供了八种最典型也是最有魅力的男性性格特征，即热忱、豁达、幽默、沉稳、真诚、温存、开朗、坚毅等形象的设计方法。读完这一部分后，你可能无法一下子完美地拥有这些男人最优秀的特征。但是，你完全可能将这些特征综合纳入你的个性魅力之中，弥补自己个性在某一方面的缺陷，在不同的场合、不同的人事面前展示自己独具的某一方面的性格“磁性”，从而吸引更多的人，把握更多的成功契机。

“还有什么比脸面更重要的呢？”广告词这么说。确实，作为“脸面”的个人形象是打通人际关系通道的硬有力武器。当你自信地塑造出一个具备真正男子汉风格的形象时，每个人都将为你的魅力喝彩，每个人都将为你的成功喝彩！