

着装

女子成功的奥秘

刘虹 叶兰莉 编译
徐宇蔚 石光荣



着装
女子成功的奥秘

工人出版社

J523.5
L4
465/80-
208

着装——女子成功的奥秘

刘虹 叶兰莉 徐宇蔚 石光荣 编译

工人出版社出版发行(北京安外六铺炕)

湖北郧阳报社印刷厂

开本 787×1092 毫米 1/32 印张: 6.875 字数: 131 千字

1989 年 8 月第 1 版 1989 年 8 月湖北第 1 次印刷

印数: 1—70,000 册

ISBN7-5008-0498-9/2.27 定价: 3.30 元

内 容 提 要

本书将根据你的身高、体重、肤色、地位、工作单位、工作性质、地理位置、事业目标、个人爱好等多方面来帮助你塑造自己的美好形象,纠正你穿着上的错误,帮助你找出何种款式最适合于你,如何最佳地利用你的体型特征,如何穿戴有利于增加工资,如何穿戴有利于自己的提升,如何穿戴可吸引你所希望接近的男人等。

本书作者的建议既有针对性又有普遍性,是广大妇女,尤其是那些有志于事业成功的妇女的必备之书。

写在前面的话

约翰·莫里等美国著名衣着大师在考察了美国妇女的穿着之后曾这样写到：“大多数美国妇女在衣着打扮上都是失败的。”那么读者您呢？是成功还是失败？您是否经常自问一些这样的问题：

穿什么样的衣服能有利于提升？

穿什么样的衣服能吸引所希望接近的男人？

穿什么样的衣服能有利于法庭上的官司？

穿什么样的衣服能保证各种场合的推销？

在什么时间、什么场合穿什么样的衣服效果最佳？

在什么时间、什么场合穿什么样的鞋子、戴什么样的首饰效果最好？

在什么时间、什么场合应有什么样的装束和发式印象最佳？

在不同的城市、不同的职业中应该怎样打扮更有利于

你各种事业的成功？

怎样才能买到物美价廉的服装？

怎样才能不上时髦业的当？

.....

你想知道这些问题的答案吗？如果想，就请读这本小书——《着装——女子成功的奥秘》，它将为您提供完全、恰当、实用、使您满意的答案。

本书作为编译，是因为考虑到中国妇女特点，中国读者的习惯。为了加强本书对中国妇女的实用性。我们虽然对约翰·莫里原书内容结构进行了某些调整与删节，加进了一些其他书中的观点，并附加上了一些衣着图片。但应该说“译”的成份远远大于“编”，“编”的效果则在于加强本书的针对性和适用性。

编译者

1989年4月

目 录

第一章 着装问题的提出及其研究	1
1. 妇女们在衣着上常犯的错误及其纠正.....	3
2. 为什么赶时髦却实得其反.....	6
3. 为事业着装还是性感打扮.....	9
4. 社会地位与着装.....	10
5. 研究而不是猜测.....	11
6. 妇女是否应该模仿男人.....	16
7. 不是性别歧视.....	22
第二章 成功的着装	23
1. 正确的西装套裙.....	25
2. 裁剪.....	26
3. 面料质地.....	27
4. 受推崇的面料.....	28
5. 最佳色彩.....	28

6. 应避免的颜色·····	30
7. 衬衣的选择·····	31
8. 西装套裙与衬衣的有效套穿·····	33
9. 显示权威的装束·····	35
10. 引人注目的装束·····	36
11. 显示可靠性的装束·····	38
12. 大众化装束·····	39

第三章 妇女如何用衣装改变社会的偏见·····41

1. 穿职业制服·····	43
2. 行之有效的职业制服·····	47
3. 一家公司的证明·····	56

第四章 如何发出最佳体态信息·····59

1. 连衣裙·····	61
2. 短裙·····	67
3. 运动茄克·····	68
4. 裤子·····	70
5. 西装套服(衣裤)·····	72
6. 大衣·····	73
7. 毛衣·····	76
8. 背心·····	77
9. 围巾·····	78
10. 鞋子·····	80
11. 裤袜·····	81
12. 帽子·····	81
13. 手套·····	83

14. 头发.....	85
15. 化妆.....	88
16. 香水.....	90
17. 日晒.....	90
18. 眼镜.....	91
19. 珠宝.....	92
20. 雨伞.....	94
21. 钢笔.....	95
22. 手提箱.....	96
23. 手提包.....	97
24. 皮夹子.....	98
25. 旅行包.....	99
26. 办公室.....	102
27. 女内衣.....	103
28. 运动衣.....	104
29. 娱乐装.....	106
30. 面料.....	108
31. 饮酒.....	109
第五章 不同职业的最佳着装.....	111
1. 求职面试时的打扮.....	113
2. 会计形象.....	115
3. 新闻记者的装束.....	116
4. 医生的装束.....	117
5. 律师的形象.....	119
6. 律师在法官面前的打扮.....	120

7. 律师在陪审团面前的打扮·····	121
8. 法庭上当事人的最佳着装·····	124
9. 科学家和工程师形象·····	125
10. 令人羡慕的行业中女性应有的形象·····	128
11. 如何摆脱秘书形象·····	129
第六章 推销与着装·····	131
1. 缺乏推销意识的装束·····	135
2. 向三种类型男子推销时的正确打扮·····	136
3. 什么样的穿着能激起年长者的购买欲·····	138
4. 使你的衣着和客商的经济地位相吻合·····	140
5. 衣着、推销与地理学·····	141
6. 在东北部推销·····	142
7. 在南部推销·····	143
8. 在中西部推销·····	146
9. 在南加利福尼亚推销·····	147
10. 为所推销的产品而打扮·····	148
11. 向妇女们推销时的正确装束·····	149
12. 推销工业用品时的装束·····	150
13. 推销小型用品时的装束·····	151
14. 按利润值推销时的装束·····	152
15. 推销房地产时的装束·····	153
16. 让衣装体现你的专长·····	155
第七章 吸引男人的打扮·····	157
1. 巨商富豪·····	160
2. 有能力的打扮(形象)·····	162

3. 娇柔的打扮(形象).....	163
4. 运动型的打扮(形象).....	163
5. 略带奇异的打扮(形象).....	165
6. 颜色与面料.....	165
7. 暴发型富翁.....	166
8. 医生、科学家、会计师和工程师所喜欢的女性 装束.....	168
9. 公司职员所喜欢的女性装束.....	170
10. 职业军官所喜欢的女性装束.....	172
11. 商人所喜欢的女性装束.....	173
12. 蓝领工人所喜欢的女性装束.....	173
13. 律师所喜欢的女性装束.....	175
14. 牙科医生所喜欢的女性装束.....	176
15. 教授所喜欢的女性装束.....	177
16. 从事冒险职业的男人所喜欢的女性装束.....	177
17. 艺术家、音乐家及作家所喜欢的女性装束.....	178
18. 从事时髦行业的男人所喜欢的女性装束.....	180

第八章 公司职员之妻应有的形象..... 183

1. 给主管夫人人们的建议.....	185
2. 裤子与外套.....	187
3. 短裙.....	188
4. 日常连衣裙.....	188
5. 半正式场合的服装.....	189
6. 运动茄克和西服上装.....	189
7. 正式连衣裙.....	190

8. 小配饰件·····	190
9. 总的看法·····	191
10. 无意识的过分讲究·····	192
11. 衣着成功之要素·····	194
12. 永远不要·····	195
13. 永远要·····	196
第九章 少花钱,多办事——购衣技巧·····	197
1. 怎样买得便宜·····	199
2. 怎样进行比较购衣·····	203
3. 妇女们对服装业的怨言·····	206

第一章

着装问题的提出及其研究

1. 妇女们在衣着上常犯的错误及其纠正

这是一本介绍妇女衣着方面极为重要的读物，它是在科学研究的基础上写成的。本书不仅有助于广大妇女在事业及社交活动中获得重大成功，而且将使妇女在选购服装的习惯上发生一次深刻的革命。

大部分美国妇女在穿着方面都是失败的。事实上，男人也是如此。大量的研究资料表明，男人和女人在穿着方面的失败率是相等的。为什么会出现这种情况？为什么妇女们在穿着方面会如此的失败？究其原因，主要在于她们犯了如下错误：

- (1)在选择服装时往往受时髦潮流的影响；
- (2)她们常常把自己视为性对象；
- (3)在选购服装时，受其社会经济背景所左右。

事实上，对于妇女来说，唯一正确的方法，就是让科学来帮助自己选购服装。

这里所说的“科学”，是指一种“衣柜工程”。这种“衣柜工程”，是指通过科研成果来提高人们对服装的欣赏能力，从而把握住自己的衣着，以期得到他人的羡慕及赞扬。建设这种“衣柜工程”不是件容易的事，而是一个非常复杂的

过程,必须通过测试各阶层、各类型的人对标准化穿着方式的反应才能实现。

“衣柜工程”建设的成就是引人入胜的。通过调整妇女的衣柜,即通过帮助妇女建设自己的衣柜工程,使她们变得更为端庄秀丽,更为高雅宜人,为她们事业增加成功的机会,为她们晋升到主管的位置打下了基础,甚至使她们更能吸引各种类型的男人。

不过,请注意,我所说的是“能”,而不是“将”。衣柜工程将要做的是在以上这些方面为妇女提供较充足的参考资料。

“善理”这个术语可能会产生一种邪恶之感,其实并非如此。衣柜工程,象所有的科学一样,确确实实是超道德的。在我们这种金钱万能、等级森严的社会中,大多数人都想获得成功。但是,怎样才能获得成功呢?如果你了解了哪种着装可以决定其成功与否的话,那么,你就把握住了极大的成功机会。下面两个实例可以说明这一点。

某商业公司曾请我帮助一位很有前途,但当时却遇到了许多麻烦的年轻妇女。公司的主管们对这位妇女作了如下介绍:她有多种学历文凭,而且在自己的办事处是一位出色的税收顾问。但是,当她到其它顾问公司办事处与顾问官员们打交道时,却未能受到欢迎。公司的主管们往往对她提出的一些可行性建议都一概不加理会。当我认识她时,这一问题已经很严重了。

应该说,她的个人条件是不错的:身高 1.60 米,体重 42 公斤,金黄色头发,一副“逗人喜爱”的模样。她的年龄

是 26 岁，看上去却只有 16 岁。也许她的失败就在于此。于是，我根据她这一小巧玲珑的身材，对她进行了一番着重于权威性的打扮：一套黑色西服套裙，配上对比度鲜明的白衬衣，再加上一条丝围巾，一顶镶边帽。她自己还增加了一些其它的装饰，如配戴一幅镶有黑色镜框的眼镜。果然，她成功了。她的这身庄重朴实的装束很快就产生了实效，顾问们都很乐意听从她的建议，主管们也不再象从前那样待她了。如今，她已成为该公司屈指可数的知名度较高的妇女之一了。

当然，这并不是说每一位职业妇女都需要把自己的年轻活泼变为老成持重。下面一则事例则说明了这一点。

我认识一位女推销管理员，她身高 1.72 米，体格健壮。她是在美国东北部参加工作的，后来调到南卡罗来纳州工作。在那儿，她整天穿着一身黑色西服套裙，费力地拎着一个堂而皇之的男性公文包，风尘仆仆地周旋于顾客之间。但是她失败了。她的生意做得非常糟糕。后来，我给她重新修饰了一番：穿上一套淡色西服套裙，换用一个更具女性化的公文包。她步态轻盈，一派南方风韵，于是，她成功了——至少其成功率超出了原先的 25%。

以上两则事例充分说明，着装的成功与否，往往与事业的成功与否密切相关。

2. 为什么赶时髦却实得其反

许多青年妇女喜欢赶时髦，让时装业来左右自己的着装，实际上这是一个极大的错误。

你以为时装业会把消费者的利益放在首位吗？如果是这样，那就大错而特错了。时装业所关心的只是你口袋里的钱，它要把所有可以赚钱的东西都推销给你，而且往往是以高价出售。不仅如此，它还会以假乱真、以次充好把一些次品、一些奇装异服以至一切可以维持现金出纳机连续运转的玩意儿全都兜售给你。时装业不仅与生产帮助妇女走向成功的服装背道而驰，而且还把那些注定会使妇女失败的服装填鸭式地反复灌输、推销给你。

几年前，时装业曾推出一种印有设计家大名或签字的服装及一些配饰件如提包、手套之类，这类商品曾风靡一时，商店里琳琅满目、花样繁多，以致后来泛滥成灾。其实，装有名牌商标并不表明这种服装就是由名家设计的，甚至可能设计家本人都未曾知晓，它能说明的倒是设计家们可利用这种方式来提高自己的声望和谋取私利而已。在这种情况下，他或她给你的回报，常常是以高价商标卖给你一块废布。

这种失败的例子是很多的。我们曾对那些在办公室里穿或随身带着印有设计家大名的服装或配饰件的妇女进行调查。调查结果表明，妇女们的反映是多种多样的。其中约有三分之一的人表示喜欢。三分之二的人或表示中立或