

MEIGUOGUANLIXIEHUI · SIMIKEGUANLICONGSHU

美国管理协会 · 斯米克管理丛书

【第3辑】

# 塑造引人注目的 个人形象



主编 · 汪 熙 李慈雄

ZHUBIAN

WANG XI

LI CIXONG

上海工商学院主持翻译

SHANGHAI

GONGSHANGXUEYUAN

ZHUCHI

FANYI

[美]斯蒂芬·G·舍曼

V·克莱顿·舍曼 著

谢 毅 译

刘永涛 校



上海人民出版社

COM

SHANGHAI  
RENMINCHUBANSHE



美国管理协会·斯米克管理丛书

【第3辑】

# 塑造引人注目的 个人形象

主编·汪 熙 李慈雄

上海工商学院主持翻译

[美]斯蒂芬·G·舍曼

V·克莱顿·舍曼 著

谢 毅 译

刘永涛 校

SHANGHAI  
RENMINCHUBANSHE



责 任 编 辑    苏 贻 鸣  
                    吴 书 勇  
封 面 装 帧    甘 晓 培  
编辑、出版总策划    朱 金 元

美国管理协会·斯米克管理丛书  
(第 三 辑)

主编 汪 熙 李慈雄

## 塑造引人注目的个人形象

[美]斯蒂芬·G·舍曼 V·克莱顿·舍曼 著

谢 毅 译

刘永涛 校

上海人民出版社出版、发行

(上海绍兴路 54 号 邮政编码 200020)

新华书店上海发行所经销 上海中华印刷厂印刷

开本 850×1092 1/32 印张 8 插页 2 字数 137,000

1998 年 3 月第 1 版 1998 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—10,000

ISBN7-208-02813-3/F·578

定价 12.00 元

Make Yourself Memorable

by Stephanie G. Sherman

Copyright©1996 Stephanie G. Sherman.

Published by AMACOM, a division of  
American Management Association, International,  
New York. All rights reserved.

本书由美国管理协会出版部授权翻译出版。未经授权,不得翻印、转载。

# 主 编 前 言

“是你们的《成功之路》扶起了我；是你们的《成功之路》改变了我自己。是这本书教我怎样去做人，怎样保护自己，怎样才能走向成功。是你们的书改变了我的的人生！”

这是读者对“美国管理协会·斯米克管理丛书”第二辑中的《成功之路》一书读后的感受和称誉。

读者赞誉的信，我们收到已经不止一次了。但像这样率真而又充满激情的信还是头一次。这是一位在工作 and 事业中遭受挫折，心灰意懒，几乎支撑不下去的青年人从南方寄来的信。读了信以后，我们的心情很不平静。一方面，庆幸这套丛书对读者多少起了一些鼓舞和启迪作用；另一方面，这些没有想到的社会影响，促使我们思索，我们能做得更好一些吗？社会责任

感,使我们觉得肩负的担子很沉重。读者们向我们奉献了真情,我们只有涌泉相报,以加倍的努力,出更好的书。

细心的读者也许会注意到,在这次出版的“美国管理协会·斯米克管理丛书”第三辑 10 本的原著中,除了 3 本是 1996 年出版的以外,其余的 7 本都是 1997 年出版的。美国的新书这么快就在中国翻译出版了,这在中国恐怕还是少见的。在这里,我们要特别感谢“美国管理协会”(AMA)和它的出版机构 AMACOM 把大量最新出版的书优先提供给我们精选、翻译,并不失时机地办妥版权转让的法律手续。这就使我们有条件把美国刚“出笼”的好书,“热腾腾”地奉献给读者。

我们还要感谢上海工商学院、复旦大学和上海财经大学的孙丕晋、舒子唐、李葆坤、王明初、邬性宏、章汝荣等教授和亚太管理培训中心的吴一鸣先生所组成的专家组,他们从大批原著中认真挑选了这一辑书。翻译和校订者们的严谨工作态度和热情支持也是我们难以忘怀的。上海工商学院的蒋珍一女士在组织联系方面做了不少工作。

我们要衷心感谢上海人民出版社的朱金元先生、曹培雷女士和他们的同事们,他们的卓识远见和编辑才能保证了这套丛书的及时出版。

最后我们要感谢千千万万位读者,他们的热情

支持和激励,常使我们怀着感谢和鼓舞的心情在工作中度过许多不眠之夜。请告诉我们要怎样才能做得更好

汪 熙

复旦大学教授、博士生导师  
上海工商学院名誉院长

李慈雄

斯坦福大学管理学博士  
斯米克集团总裁

1998年2月22日 上海

主  
编  
前  
言

# 引 言

引

这是一本关于塑造引人注目的个人形象的书。它为那些想发展事业、做好生意、改善人际或家庭关系的人们展示了一种完善的方法。它教导读者如何去抓住和影响别人的心灵,从而使自己在人际关系、资金和职业生涯方面获得回报。这种回报是与引人注目的个人形象相关联的。

## 为何写此书?

写作此书是为了给那些渴望与众不同、渴望赢得别人的注目和良好印象、渴望自己被认为是上乘者而不一定是最佳者的人们提供指导和方向。

尽管有许多人谈论人际行为的各种成分,但是,尚未有一本书把如何给别人留下良好记忆所必需的全部成分汇集在一起。该书不同于其他诸书,因为它:

- 采取一种综合方法来教导人们如何在就业、职业及个人环境中塑造出均能奏效的出色个人形象。

- 充满了付诸行动的想法、富有情趣的范例,以及值得铭记的引语,从而使该书成为一本有价值的个人及业务手册,也称得上是一本愉快读物。

- 以直率且易懂的手法而写成。

## 谁应该读这本书?

此书供所有希望增进与别人的友谊、塑造一种引人注目  
的个人形象的人或团体阅读。你与你的顾客或上司、同事、朋友、配偶或其他家庭成员。

倘若你在职业或个人生活方面处于一种竞争的环境,并且正在寻找各种战略来改进或维护你目前的地位,此书适合于你。倘若你在人际或职业关系方面处于一种停滞或下降的状态,而且你想重新振作起来,此书适合于你。或者,倘若你不管出于什么理由,只是想与某人建立一种新型的、更为引人注目和持久的关系,此书适合于你。

人际关系是人生最美好的部分,然而,大多数人没有意识到这一点,借助基本行为的稍微改变,他们的人际关系和个人形象可以极大地增强。事实上,许多人并没有意识到,正是他们的形象或其缺陷而不是他们

的身份,导致他们的人际关系下降或职业生涯暗淡。借用一种翻新的观念,如同那些我们在美容广告和家庭装潢指南中所看到的想法一样,成为一个出众的人的潜在可能已经存在于每个人的身上。我们相信你,但是你也需要自我更新或恢复活力。倘若没有处方或配方,人们不知道如何使自己重放光彩。有此书作为指导,任何人可迅速地进行调整,从而给他们的人际关系带来持久的成功。

## 此书的布局

此书由四个部分构成。第一部分和第一章描述塑造成功形象的基本公式。每一个公式均有具体例子、清单、注意事项等加以说明。基本公式可适用于任何对象,并且迅速地产生一种积极、良好的最初影响,或变过去不佳形象为积极形象。

第二部分由第二至第六章构成,对适用于塑造成功形象的五种战略逐一作详细考察。

第二章论述把创新作为一种引人注目的战略,并讨论如何产生各种令人难忘的创新形式、创新观念的来源,以及如何使你的创新努力经久不衰。

第三章探讨把想象力作为一种引人注目战略的巨大价值和含义,以及如何解放这种尚未得到充分利用的力量来创造一种令人难忘的情形。

第四章侧重于展示概念在全球范围内的应用,这里的展示被定义为举止行为的方式,包括传递信息、表达观点、赠送礼物、叙述事件。不管是在个人的还是职业的场合,也不管是在公开的还是私下的场合,恰当地运用展示有助于给人留下良好的印象。

第五章介绍“M 诸因素”或使你引人注目的辅助物,并描述如何创造和利用它们使自己令人难忘。

第六章描述创造并利用出乎意料的事件来使自己令人难忘,以及如何把普通事件变成难忘事件。

无论是单独使用还是结合使用,每一种战略具有不同的潜在影响力,这取决于所针对的对象类型。每章包括特征、技巧,以及在如何和何时方面作出的说明,内容丰富翔实。

第三部分有第七章,专门探讨有效劝说的巧妙应用和实用技巧。会话、讨论、谈判和直接劝服他人构成人际关系中的一个重要部分。建立在事实和技巧基础上的劝说以及所产生的结果,对于成功地塑造个人形象是必不可少的。这一章简洁而切实地探讨了注意事项,如何选择恰当的劝说时机以及进行成功劝说的诸战略。

第四部分由第八章至第十一章所组成,论述你希望留下良好印象的各种对象类型。该部分充分列举了你所能够采取的行动和所能够利用的想法,以便你在任何对象中间塑造令人难忘的个人形象。

第八章“如何给顾客留下良好形象”提供了一套可遵循的战略、行为及方法,使人们成为你的顾客并一直做你的顾客。这里所列举的方法将引导你处于竞争的前列,成为“选择的主人”。

第九章“如何给上司留下良好印象”提出通过在这个淘汰制世界引起别人注目和成为不可缺少者的办法来实现出人头的思想。该章提供一套战略来使你在上司、同事、工作伙伴或其他决策人物的眼里成为最引人注目和最需要的人。

第十章“如何给家人和朋友留下良好印象”解释了哪些行为和态度——如果它们运用得当的话——可以把尽职的父母改变成令人难忘、创造奇迹的父母。如何把爱心、坦诚、可依赖性、慷慨和家庭认同等融入你的家庭里。

第十一章“安慰奖励”叙述你在任何特定的人际关系和场合中使自己引人注目的可能性,提出你极有可能使自己引人注目的一系列因素,前提是你按照书中所推荐的方法行事。该章还提出一系列不成功因素、成分,它们意味着尽管你在使自己引人注目方面竭尽全力并利用了各种资源,但其结果仍然可能不尽如人意。

你能够使自己引人注目与众不同吗?能够!现在是你抓住自己的形象并将它塑造成你的心灵所需要的那种类型的时候了。相信经过一番刻苦训练和有意

识的努力之后,你将变得引人注目,你生命中的重要人际关系将变得丰富起来,让真正的你享受生活的欢乐,并获得你梦寐以求的成就。

# 感谢

感  
谢

尽管只有作者的名字出现在《塑造引人注目的个人形象》一书的封页上,但是,许多人都慷慨地献出时间和想法使该书得以写成。我们感谢他们,尤其感谢那些给予支持或提供有见识的概念和看法、为此书最后的形成作出贡献的朋友、同事和家人。此外,我们还要感谢本书参考文献中列出的诸位作家、理论家、编辑者和研究者。

在专业方面,特别感谢阿玛康姆出版社责任编辑玛丽·格伦,她甚至在最后定稿前就对一些想法给予了热诚支持;感谢阿玛康姆出版社工作人员在编辑方面富有见识的意见和指导。

读者在本书篇章开头部分读到以及文本中遇见的引语分别取自《富布斯商业生活论述手册》(纽约:B. C. 富布斯父子出版公司,1976年);《富布斯商业生活论述手册之二》(纽约:B. C. 富布斯父子出版公司,

1984年);路易斯·E·布恩:《商业引语》(纽约:兰登书屋,1992年);威廉·萨费尔和伦纳德·萨费尔:《良好的劝告》(埃文内尔,新泽西:文茵书屋,1992年);以及理查德·埃文斯:《理查德·埃文斯引书》(盐湖城:出版家出版社,1971年)。

# 目 录

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 引言.....                        | (1)   |
| 感谢.....                        | (1)   |
| 第一部分:塑造引人注目的个人形象 .....         | (1)   |
| 1 取胜的公式.....                   | (4)   |
| 第二部分:与众不同:如何引人注目的诸<br>战略.....  | (38)  |
| 2 创新:一种引人注目的战略.....            | (40)  |
| 3 想象力:一种引人注目的战略.....           | (55)  |
| 4 展示:一种引人注目的战略.....            | (65)  |
| 5 情感联络:一种引人注目的战略.....          | (77)  |
| 6 出乎意料的事件:一种引人注目<br>的战略.....   | (100) |
| 第三部分:劝说的学问:使其为你服务.....         | (112) |
| 7 劝说的运用.....                   | (114) |
| 第四部分:塑造出众的个人形象:规范的<br>行为 ..... | (133) |
| 8 如何给顾客留下良好印象.....             | (135) |
| 9 如何给上司留下良好印象.....             | (163) |

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 10 如何给家人和朋友留下良好<br>印象 ..... | (185) |
| 11 安慰奖励 .....               | (230) |
| 补遗 .....                    | (236) |