

YOUR IMAGE IS WORTHY
OF MILLION DOLLARS

你的形象
价值百万

宿春礼 姚迪雷/编著

© 国际文化出版公司

YOUR IMAGE IS WORTHY
OF MILLION DOLLARS

你的形象
价值百万

宿春礼 姚迪雷 / 编著

国际文化出版公司

图书在版编目(CIP)数据

你的形象价值百万 / 宿春礼, 姚迪雷编著. — 北京: 国际文化出版公司, 2007

ISBN 978-7-80173-690-1

I. 你… II. ①宿…②姚… III. 个人—修养—通俗读物
IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 000748 号

你的形象价值百万

编 著: 宿春礼 姚迪雷

责任编辑: 张妮莹

整体设计: 子 木 (李庆伟)

文字编辑: 宋小威

美术编辑: 韩立强

出 版: 国际文化出版公司

发 行: 国际文化出版公司

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

开 本: 720mm × 980mm 1/16

22.5 印张 372 千字

版 次: 2007 年 3 月第 1 版

印 次: 2007 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80173-690-1

定 价: 29.80 元

国际文化出版公司

北京朝阳区东土城路乙 9 号 邮编: 100013

总编室: (010) 64270995 传真: (010) 64271499

销售热线: (010) 64271187 64279032

传真: (010) 84257656

E-mail: icpc@95777.sina.net

版权所有 违者必究

内容简介

安德鲁·阿加西曾经说过：“形象意味着一切。”形象展现你的学识、修养、气质和品位，甚至影响你的发展前途、社会地位等等，可见形象的重要性。本书从外表服饰、气质修养、行为举止、交往礼仪、综合素质等方面全面阐述了提升个人形象的种种方法和秘诀，指导和帮助广大读者塑造良好的个人形象，在工作、事业、生活、爱情、婚姻等方面全面提升自我，完善自我，从而在工作中顺利实现升迁，在事业上取得成功，在爱情、婚姻中找到属于自己的幸福，自信、快乐每一天！

形象如同天气一样,无论好与坏,别人都能注意到,但却没人告诉你。

——英国著名领导形象学专家 乔·米查尔

那些极其富有、成功和古怪的人,并不在乎自己留给人们的形象,但我们中的大部分人却不能不在乎外界如何看待我们。

——英国著名形象设计师 戴安娜·麦特

人们用三个概念描述成功的领导者——性格、能力、形象。

——伦敦商学院领导心理学教授 尼克森

大多数不成功的人之所以失败,是因为他们首先看起来不像成功者。再者,他们看起来就不想成功;或者根本不知道什么是成功;或者当成功的机会到来时,他们不知道如何把握成功。

——美国著名形象设计师 罗伯特·庞德

前言

P R E F A C E

著名形象设计大师安德鲁·阿加西曾说过：“形象意味着一切。”的确如此，形象的内容宽广而丰富，包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、家庭出身等等，它们在清晰定义：你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途。

形象是事业成功的一个重要的游戏规则，成功的外表形象为你事业的成功起着推波助澜的作用，也可以破坏或阻挡你事业的顺利发展。对于企业的领导者和管理者来说，成功的形象能使自己掌控追随者的心理，为自己创立一个神话般的形象以确立自己稳固的位置。对于那些追求成功的人来说，创立一个可信任的、有竞争力、积极向上、有时代感的形象，可以使自己在群体中快速获取公众的信任，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、能力，它不仅仅反映在对别人的视觉效果中，同时它也是一种外在辅助工具，它让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手，一举一动，让你浑身都散发着一个成功者的魅力。

如果你是一个公司的老总，你的外表就是公司最好不过的说明书。如果你看起来不像一个企业老总，就不要为你的公司不能够出类拔萃而困惑，就不要责备顾客不信任你们的产品。世界杰出的企业领导人、成功的巨人们无一不在乎自己的形象。一个成功的政治家、企业领袖，靠的不仅仅是自己杰出的才华，也不仅仅是自己能带给追随者的信念和对未来的承诺，更重要的是他们非常懂得形象的魅力并能够运用这种魅力，把这些承诺的价值具体表现出来，把属于集体智慧结晶的思想生动地表达出来，让追随

者把他的形象与他们追求的未来合为一体。

如果你渴望升迁、需要寻找工作，你就需要展示出自己成功的形象。因为人们总是相信，工作效率、能力、可靠性及勤奋工作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，既得不到上司的注意，也得不到同事的承认。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。

特别是那些传统的职业，如银行、保险、律师、会计和一切与人打交道的行业中，人的外表极为重要。很多公司意识到，拥有第一流能够创造、并且向公众传达公司的价值和信誉的人才，是保证公司成功的关键。无论多么优秀的产品，没有能够向社会传递公司产品信誉的人，公司的产品将无法被客户和公众接受，公司最终将走向失败。

无论你认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的人们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在判断着你。无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你形象的印象，这个印象在工作中影响着你的升迁，在商业上影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系和爱情关系，它无时无刻不在影响着你的自尊和自信，最终影响着你的幸福感。

最后告诉大家的是：成功而卓越的形象并不是一时之功就能炼成，它起始于生活中的一点一滴。让我们开始卓越而成功的形象设计，从检查自己身上的每一个细节开始。

本书从外表服饰、气质修养、行为举止、交往礼仪、综合素质等方面全面阐述提升个人形象的种种方法和秘诀，指导和帮助广大读者塑造良好的个人形象，在工作、事业、生活、爱情、婚姻等方面全面提升自我，完善自我，从而在工作中顺利实现升迁，在事业中取得成功，在爱情、婚姻中找到属于自己的幸福，自信、快乐每一天！

编者

2007年2月

出版说明

本书著作权、版式设计受世界版权公约和中华人民共和国著作权法保护，书中所有文字、图片及版式设计等任何部分未经许可，不得以图表、电子、影印、缩拍或其他任何手段进行复制和转载，违者必究。

目 录

C O N T E N T S

绪 论

- 一、你曾经或现在属于这样的人吗····· 1
- 二、关于形象····· 1
- 三、好的形象让你游刃有余····· 2
- 四、差的形象可能让你寸步难行····· 4
- 五、世上没有丑陋的形象，只有设计失败的形象····· 5
- 六、塑造良好形象，打造个人魅力····· 6

第一章 形象其实是你最好的通行证

第一节 你能所做的比上天赐予的更重要····· 8

人人都渴望成功，虽然没有人能说清形象与成功到底具有什么关系，但有一点却是毋庸置疑的，那就是拥有好的形象，这样你就会大大加快成功的步伐。如果天生不漂亮，你也可以运用智慧让自己“可爱”。

- 美丽的外表是你成功的一种资本····· 8
- 不因美丽而可爱，却因可爱而美丽····· 10
- 形象是你事业的代表····· 13

第二节 决定结果的仅仅是那短暂的几分钟····· 18

心理学家研究发现，人们的第一印象的形成是非常短暂的，有人认为是见面的前40秒钟形成的，有人甚至认为只有2秒钟。而在现实生活中，有时确实是几秒钟就可以决定一个人的命运。

“印象第一”的时代	18
看起来,你是不是个暴发户	20
穿出你的职业形象	22

第三节 细节影响形象 25

正如柏拉图所说：“对于将军或政治家来说，如果他们只注意大事而忽略小节，他们的结果也不会太好；如果没有小石头，大石头也不会稳稳当地矗立着。”就算你已经是大人，也不可忽略细节的作用。决定人生命运的往往是一些看似无关紧要的细节，而这些细节恰恰是一个人形象的体现。

出门前,请“理”好你的头	25
成功之“履”	28
领带的学问	31
保护好你的双手	35
饰物的佩戴——职场的增值器	38
善戴首饰	41
成大事也要拘小节	44

第四节 就是比尔·盖茨也不能例外 47

比尔·盖茨都听从别人建议而注意自己的形象，我们必须相信，老板在绝大多数时候都不会相信你现在可以和比尔·盖茨相比。遵守商业游戏的潜规则，用西装革履展示给世界一个可靠、可信的天才形象。

就是比尔·盖茨也不能例外	47
别输在穿着上	50

第五节 你的品位无可替代 54

你的衣裳不只是别人看到的外部形象那么简单，他还是你个人修养品位的代表。选择适合自己的服装，展示你不可替代的品位。

正确穿着西装,尽显魅力风采	54
休闲装却不能“休闲”穿	57

“没时间”不是借口..... 61

第六节 化掉自己的缺陷 64

有人说：“化妆就像魔术一样。”在比较正式的社交场合，你给人的第一印象就是你的仪容仪表。俗话说：“三分人才，七分打扮。”即便花容月貌也会有美中不足之处，美容化妆能弥补这个缺陷。适当地修饰仪容能让你的形象因此改变。

化妆——雕饰的美丽..... 64

香水的诱惑..... 68

第二章 让别人听出你的魅力

第一节 我们最乐意接受的声音 72

声音是你裸露的灵魂，你和听众是否能够进行充分的交流，完全取决于你的口头表达能力和你的声音技巧。你要记住的最重要的是，你的听众所期待的是那种容易听懂的令人愉悦的声音。这样会增加你的自信，从而使你得到更多的机会。

你的声音增添你的魅力..... 72

驾驭语调、语气，让你的声音充满磁力..... 74

人们不喜欢听到命令式的声音..... 77

第二节 即使在闲聊，别人也不会停止对你的了解 80

当你解除武装，整个身心都松弛下来，以为闲聊就可以无所顾忌地神侃时，别人也会把你所说的话记在心里。人与人之间的了解从来都不会停止，你的弱点就反映在言行上。平时我们认为无所谓的事，有些人却可能非常地在意。

让别人的隐私尘封在记忆中..... 80

切忌背后诋毁别人..... 83

第三节 让别人觉得自己很重要 86

言语是思想的衣裳，它能完全表现出一个人的品德好坏，在你说话之前应充分考虑好该不该说，到底该怎样说等一系列问题。如若不然，只会让你的形象大打折扣，让你的人际沟通举步维艰。

让别人觉得自己很重要·····	86
学会倾听别人的声音·····	88
适当的自嘲也能维护自尊·····	92
有时沉默是金·····	95

第四节 幽默的艺术 ····· 100

幽默是一种无形的力量,它是人的内在气质在语言上的外化。幽默是一种简洁而深邃的表达艺术,它直达人的内心深处。卑微时,幽默使人赢得尊严;高贵时,幽默使人保持朴素平和的心态。幽默风趣的谈吐有利于塑造良好的自我形象。

幽默——智慧树上的一颗奇异果·····	100
幽默的力量·····	103
幽默不可乱用·····	106
面对幽默需要心胸博大·····	109

第五节 电话也能传送你的形象 ····· 113

随着通信事业越来越发达,电话进入千家万户成为人们联系工作、开展社交、亲朋好友间交流信息联络感情的重要通信工具。很多时候人们不熟悉或不讲究使用电话的礼仪,导致通话双方都不愉快,令人遗憾。下面就告诉你如何使用电话,塑造美好的“电话形象”。

笑容与声音共舞·····	113
想像对方就站在你的面前·····	115
相信手比大脑有更好的记忆·····	118
电话中的礼貌礼节·····	120

第六节 出色的演讲让你快速树立形象 ····· 123

你也许永远不知道你在公众场合所说的话会对听众产生什么样的效果,当你发表演说的时候,你应该努力让你的演说对听众产生好的影响。因为甚至有时你都忘了你做过的演说,他们中的一些人仍然长时间地记着它。

让自己进入角色·····	123
让你的演讲打动人心·····	126

脱稿演讲胜于照稿念·····	129
注意说话的语速和节奏·····	131
简练的才是精彩的·····	133
即席演讲·····	134
第七节 赞美、赞美,再赞美 ·····	137
<p>人人都有自己的长处,即使最普通的人也绝不是“一无是处”,这关键在于你是否能够“沙里淘金”、“慧眼识珠”。有些人常常埋怨对方没有优点,不知该赞美什么,这正说明了其缺乏发掘闪光点的能力。恰当地赞美别人会有一种积极的作用,正如马克·吐温所说:“只凭一句赞美的话我就可以充实地活上两个月。”</p>	
适度赞美树立好形象·····	137
适度赞美可以培养良好的人际关系·····	140
适当的“花言巧语”让你一路畅通·····	143
第八节 这样会让你的形象一落千丈 ·····	146
<p>一个人的成功15%靠能力,85%靠人际关系。利害关系导致同事之间也可能同舟共济,也可能各想各的心事,因此难免关系微妙。这就要求我们与同事相处时要注意细节,不能过于随便。</p>	
过分地炫耀自己·····	146
喋喋不休·····	149
总是抱怨别人·····	153

第三章 修炼你的气质与形象

第一节 相由心生 ·····	158
-----------------------	------------

你的外表所反映的你的形象,实际上都是你的内心的一种体现,就好像画家如果整天画的都是恶人,有一天,他看起来也一定非常像个恶人;相反,如果他整天画好人,那他看起来则更像一个好人。如果你像领导那样思考、那样说话、那样举止,那么你就是领导。

想成功首先得像个成功人士·····	158
-------------------	-----

失掉自信就别想成功..... 160

第二节 宽容让你更具人格魅力 165

宽容是个人魅力的重要组成部分，常言道：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”现实生活中，你要用宽大的胸怀去面对一切。

宽容让心灵自由飞翔..... 165

不要一味地指责别人..... 170

宽容是一种智慧..... 173

第三节 乐观让你的形象大放光彩 179

乐观的人能从容地品味生活，即使在逆境中，他也能培养积极的情绪，用豁达之心看待不愉快的事情，最后反败为胜。每一天都是一个崭新的开始，充满了光明和希望。请记住：快乐是成功的第一步。

逃离忧虑的魔掌..... 179

抬起你高贵的头——摒弃自卑..... 182

从培养快乐心情开始..... 186

简单的快乐..... 189

第四节 美在气韵生动 193

美不仅是外表的，它更是心灵的。只存在于外表的美是空洞的美，丝毫没有灵性可言。如果从内到外都透露着美，则是备受人喜欢的，这也是通常人们所说的气质之美，是生动的，是充满灵性和韵味的。

摘掉面具，做个表里如一的人..... 193

有一颗仁爱之心..... 196

爱的力量..... 198

好的气质来自对真善美的追求..... 201

第五节 热情大方让你的形象更深入人心 207

快乐生活的一个基本要点就是：找出你的热情来。有热情才会有希望。生命中充满热情，生活便每天都充满阳光。

热情让生活充满阳光·····	207
没有热情就不能成大事·····	211
告别猜疑再出发·····	216
善于控制自己·····	218
第六节 临渊羡鱼,不如退而结网 ·····	223
<p>自己的形象不佳,而对别人的良好形象只知道羡慕的人是永远不会有好的形象的。只有自己努力,从自身出发,切实改变自己形象的人才会有好的形象。</p>	
懒惰会让你的形象一落千丈·····	223
不要过分追求完美·····	227
第七节 爱好体现你的品位 ·····	231
<p>一个人的爱好是属于自己精神的、内心的东西,有什么样的爱好就能代表这个人的品位如何。人是千差万别的,爱好也会千差万别。我们要努力追求一些高品位的東西,不断升华自己的灵魂。</p>	
运动让你活力四射·····	231
好读书,怡情悦性·····	234
第八节 好性格是你提升形象的资本 ·····	237
<p>性格决定命运,良好的性格能促人成才,不良的性格使人毁灭。</p>	
性格决定命运·····	237
性格与健康·····	240
克服A型性格·····	242
学会感恩地生活·····	245

第四章 举手投足皆有学问

第一节 你的笑容灿烂出一片春意盎然····· 250

微笑是人的宝贵财富,是自信的标志,也是礼貌的象征。所有的人都希望别人用微笑去

迎接他，而不是横眉竖眼，否则会阻碍心灵沟通和思想交流。用你的微笑迎接每一个人，你就是最受欢迎的人。

今天你对人微笑了没有·····	250
你的微笑价值百万·····	253
微笑让生活更美好·····	256

第二节 善于运用手势语 ····· 261

手是人的重要劳动器官，动作最为灵活。运用手部各种动作，可以表达出复杂的意思，达到交流思想的目的。手势的表意动作属于人的一种自觉动作，多数是约定俗成后的一些手势，含义明确。现实中，要注意善用你的手势语，达到一种既定的效果。

让信息随手势传递·····	261
“握”住你的财富·····	265

第三节 举止行为尽显个人风采 ····· 269

身体语言是内在情感的外部显现，它将有声的语言形象化、生动化，以达到先声夺人、耐人寻味的效果，能充分弥补语言表达的不足，帮助受话人准确、深刻地把握言事意旨。

站如松，坐如钟·····	269
典雅的走姿·····	272

第四节 这样的举止让客人感觉舒服 ····· 275

在别人眼中，你的举止更是你内在修养的体现，它往往于细微之中绽放光彩，似乎只是一个微不足道的小动作，就会让你的形象在别人眼中或是大放光彩，或是一落千丈。

拥有一双会说话的眼睛·····	275
恰当的待客行为·····	277
递接名片有讲究·····	279

第五章 良好形象助你成为社交高手

第一节 宴会形象展现良好自我 ·····	284
----------------------	-----

社交宴会会有许多好处,不但使人们聚在一起共享美酒佳肴,还可以沟通感情、增进友谊。有一些宴会是一种交际礼节。其主要内容和目的往往是交流情况和洽谈工作。宴会中容光焕发、举止得体,会让你的魅力无可阻挡。

这样的宴请会吓跑客户..... 284

你的优雅使别人更舒服..... 286

第二节 两件最重要的事情 289

无论是社交场合还是一般性的交往,都要讲究一些技巧的。人人都希望在交往中能少走弯路,达到事半功倍的效果。每个人的潜意识中都希望自己是出类拔萃的,希望自己所树立的形象在交往中能获得更多人的认同。请不要苦恼于自己的拙于交往,下面就教你几招最值得注意的交往技巧。

守时是最大的礼貌..... 289

记住对方的名字..... 292

第三节 你的名字价值百万 296

名字是你个人形象的一个有机组成部分,当有一天你的个人魅力达到一定知名度时,你本身已经成为一种品牌,你的形象就是一种品牌形象,而这种形象恰恰是以你的名字为依托的。

做好形象代言人..... 296

没什么比名望更重要..... 297

第四节 别让交往对象毁了你的形象 300

与什么样的人交往,也从一个侧面反映出你是一个什么样的人。与别人交往要分清对象,也要掌握一定的技巧和礼貌。

近朱者赤,近墨者黑..... 300

有礼貌地说“不”..... 302

拒绝别人也要讲策略..... 305

第五节 每个人都可以做好自己 308

人与人的交往是多方面而又极其复杂的,有的人能在交往中八面玲珑、左右逢源,相比