

大多数不成功的人之所以失败，是因为他们看起来首先就不像个成功者

形象是一个人行走社会的通行证。良好的形象能够让你脱颖而出，赢得更多机遇。本书以通俗易懂的语言，教你为获得更大的成就而改善言行；为提高自身影响力而修饰仪表；为增强事业竞争力而注重形象，从而让你在人群中备受瞩目，脱颖而出。



你的形象 价值百万

大全集



宋洁 编著



谁得不到别人的注目，谁就面临着失败
谁吸引不到别人的眼球，谁就没有机会

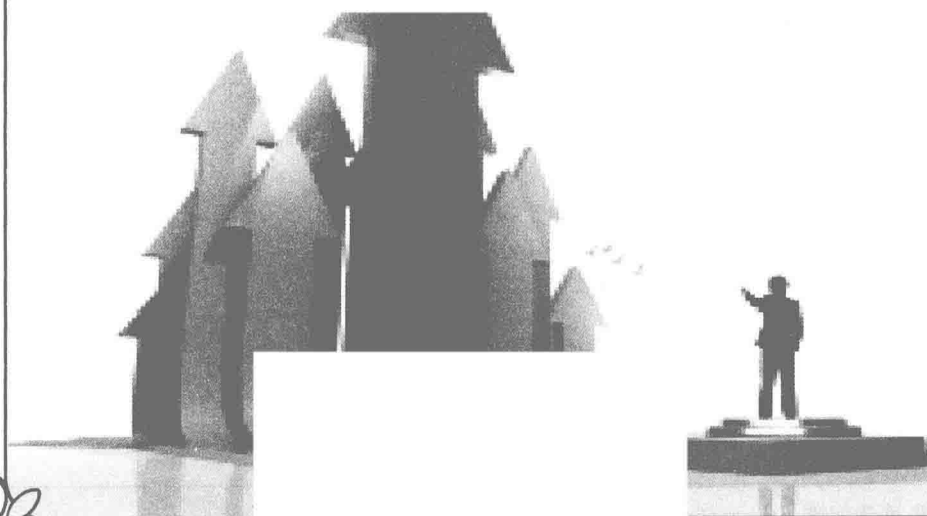
如果你准备踏入职场，优秀的形象比你的文凭更重要；如果你是位职场新鲜人，形象就是你融入新环境的门票；如果你渴望加薪升职，形象是你成功的先决条件；如果你是企业领导者，你和你职员的形象就是广告牌；如果你从事与人打交道的行业，形象就是你最大的卖点！一个人的成功，从形象开始。

中国华侨出版社

你的形象价值百万

大全集

宋洁 编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

你的形象价值百万大全集 / 宋洁编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5113-1763-6

I. ①你… II. ①宋… III. ①个人—形象—设计 IV. ① B834.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第194649号

你的形象价值百万大全集

编 著: 宋 洁

责任编辑: 柏 舟

封面设计: 凌 云

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 陈媛媛

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 44 字数: 797千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1763-6

定 价: 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815875 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

著名形象设计大师安德鲁·阿加西曾说过：“形象意味着一切。”形象的内容宽广而丰富，它并不是简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的组合概念，而是外表与内在相结合给人留下的印象，一个综合的全面素质的体现。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，等等。它们在清晰地为你下着定义：你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途。

一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力。它并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、握手等一举一动，让你浑身都散发着一个成功者的魅力。

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。对于领导者和企业的管理者来说，成功的形象不仅能使自己确立稳固的位置，甚至能使自己的事业更上一层楼。对于那些追求成功的人来说，创立一个值得信任、有竞争力、积极向上的形象，可以使自己在群体中快速获取公众的信任，从而脱颖而出。

如果你是一个公司的领导者，你的外表就是公司的说明书。随着现代社会的发展，公司的产品和文化都在逐步地人格化。客户通过对公司管理者形象的判断来判断公司的服务、信誉。如果你不能够展示出高度职业化的形象，就等于向客户宣告：“我的公司不追求卓越，我不追求品位，我们的产品和服务都不可靠。”这会直接导致客户的流失。可见，糟糕的管理者形象会严重地损害、破坏公司的形象。

如果你渴望升迁、要寻找工作，你就需要展示出自己良好的形象，而优秀的形象很多时候会比你的文凭更重要。美国著名形象设计师莫利曾对美国100家大型企业的总裁进行访问调查，结果显示：97%的总裁认为，懂得并能展示自己形象魅力的人会获得更多的升迁机会；95%的总裁相信，不合适的穿着会使面试者更容易遭到淘汰；93%的总裁表示，绝不会用不懂穿着的人做自己的助手。由此可见，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。

在银行、保险、律师、会计及任何需要与人打交道的行业中，人的外表都极为重要。很多公司意识到，职员的形象直接影响着公司的信誉，而拥有第一流能够创造并且向公众传达公司价值和信誉的人才，是保证公司成功的关键。因为员工的素质代表了产品的质量，员工的言行代表了企业的文化素养。无论多么优秀的产品，若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。正是由于通过强调并提升员工形象而强化企业形象，使得很多企业从同行业的竞争者中脱颖而出。

如今，形象变得比任何时期都重要。谁得不到别人的注目，谁就面临着失败；谁吸引不到别人的眼球，谁就没有机会。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，在商场上影响着你的



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，并最终影响着你的幸福感。

为了帮助现代人认识个人形象的重要意义，掌握塑造和提升个人形象的手段和技巧，帮助他们有效地打造良好形象，我们特意推出了这本《你的形象价值百万大全集》。本书共分为7篇，分别从打造气场、穿着服饰、仪容修饰、气质修养、交往礼仪、行为举止、综合素质等方面阐述了提升个人形象的种种方法和秘诀，并指出人们在工作 and 生活中常见的形象失误，以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，从而在事业中取得成功和财富，在爱情、婚姻中找到属于自己的幸福……



序篇——你的形象价值百万

第一章 好形象是成功人生的潜在资本	2
好形象是成功人生的一种潜在资本	2
外表是打动人心最直接的方式	3
保持光彩照人的好形象	3
良好形象是磁石，把好运吸引到你的身边	4
第二章 形象 = 影响力，推动你的命运	6
良好的形象有时比成绩更重要	6
不要忽略形象塑造	7
时代精英形象，匹配你在公众眼中的印象	7
行业专员形象，辉映你的专业与才华	8
企业领导者形象，做好企业形象的代言	8
这是一个两分钟的世界	9

气场篇——气场为王，让你的吸引力不同凡响

第一章 看起来就要像个成功者	12
打造自己的外形	12
增强吸引力，一出场就有气场	13
对成功充满渴望，塑造出成功者的气场	14
创造出色的个人品牌，你会因此而更加成功	15
与成功者为伍，营造成功气场	15
增加自己的曝光率，让成功者形象深入人心	16
学会适时缺席，凸显你的重要性	17
个人魅力是你走向成功的“法宝”	18
一举一动中提升信任度	19
第二章 成功的人都有震撼人心的自信气场	20
自信心，气场逐渐强大的动力源泉	20
自信是成功者的气度，自信满满才能令人信服	20
你不服输的形象会打动命运之神	22
自信会产生巨大能量	23
底气十足先赢三分，开口就将对方吸引住	24
自信心有多大，舞台就有多大	24
让你看起来更强大的6个简单策略	25
让自信心不足的人提升自信	26



摆脱羞怯心理，增强你的自信	27
自抬身价，把自己武装成“绩优股”	28
挺直腰杆，展示自信的说话办事姿态	28
修炼十足底气，拥有强大的自信气场	30
第三章 气场强大的人都是生机勃勃的	31
精神饱满是你的金字招牌	31
活跃的你，投射出积极自信的气场	32
活在不抱怨的世界，维系正面气场	33
永葆进取心，成就美丽人生	33
健康体魄是好形象的必要条件	34
精神健康的人，拥有朝气蓬勃的形象	35
乐观，让你拥有容光焕发的形象	37
树立乐观形象从培养快乐心情开始	37
积极心态，魅力之人的“心智法宝”	38
谁也不会喜欢一脸愁苦的人	39
第四章 热情是你强大的吸引力	41
热情大方，让你的形象更深入人心	41
热情点燃气场的灵魂，让你更加光芒四射	42
充满热情的人更能得到大家的喜欢	43
热情有感染人心的力量	44
热情能够助人成功	45
点燃热忱的心灯，你就拥有强大影响力	45
热情影响你的形象及人生机遇	46
第五章 品位，为自我形象增值	48
钱买不来品位，满身名牌不等于有品位	48
良好的教养是品位的前提	49
你的爱好透露你的品位	49
用艺术的情趣去品味生活	50
第六章 拥有良好的气质修养，把自己包装成名牌	52
把自己包装成名牌	52
优雅的气质来自完美的内心	53
好的气质来自对真、善、美的追求	54
仁爱是一种拥有好形象的法则	55
谦虚是提升形象的一种大智慧	56
诚实让你的形象具有说服力	57
才情是一件美丽又耐穿的衣裳	58
让修养渗透在每一句话中	59

服饰篇——着装成就人，穿出你的好形象

第一章 服装不仅让你看起来漂亮，更重要的是增加自信	62
用衣服包装自我，用自信打动他人	62



让衣着突出你的风度，成就你的好形象	63
腿形有缺陷，衣服帮你掩	64
体形有区别，穿衣有不同	65
牛仔裤并非“大众情人”，合理选择才会美	65
学会用衣服来掩饰臀部的缺陷	66
让身高不再是美丽的距离	67
女性自信着装的3大原则	68
第二章 穿出你的西装“范儿”	70
正确穿着西装，尽显魅力风采	70
男士穿西装还有这些细节要讲究	71
怎样让西装穿出庄重感	71
男女西装礼仪大不同	72
挑好适合自己身型的西装版型	73
西装款式有讲究，选好西装更有型	74
衬衫——西装“范儿”的点睛之笔	74
西装的穿着要规范	75
西装搭配的7种基本方式	76
第三章 根据职业特点选择职业装	79
以合适的装扮“服人”，让他知道你是适合做事的人	79
用出色的职业装扮展示给他人可靠、可信的形象	80
职业女性——穿出你专业领域里的“THE TOP”（首席）架势	81
白领女性如何穿出修养和品位	82
套裙——打造职场女性的优雅魅力	83
不合时宜的性感会削弱你的权威和信任度	84
女性外出办事时，也要注重整体的职业形象	85
新穿衣之道，塑造职场型男	85
穿着劣质服装的人，会减少首次面试的成功率	87
面试服装要得体，为推销自我服务	88
避开职业着装的5大忌讳	89
第四章 小部件也能体现较强竞争力	91
皮鞋，宣告你的风度和身份	91
高跟鞋要穿稳当才有“范儿”	92
给自己选一双美观又舒适的鞋	93
领带系多长最能显出气势	94
两招教你把领带打好	94
怎样挑选有品位的领带	96
巧戴丝巾，彰显女性魅力	97
不要忽视袜子的搭配	98
妙穿丝袜，魅力加倍	99
袜子可以体现男人的档次	99
包也是形象的一部分	100
腰带——凸显你的品位不可忽视的砝码	101



靠眼镜塑造男人个性形象	102
第五章 点睛配饰，助你形象增值	103
用精彩配饰为刻板的商务形象加分	103
戒指不能随便带，小心“被结婚”或“被单身”	104
佩戴合适的耳环，让你的形象熠熠生辉	105
完美佩戴项链，为你大添光彩	106
运用小小胸针，使胸前绽放出美丽	107
成功人士的修饰物应是“设计简单，质量精致”	108

仪容篇——仪容要美化，形象才优化

第一章 不修边幅的人是没有影响力的	110
面容修饰，铸出亮丽容颜	110
不同的脸形，不同的修正美容技巧	111
好形象从“头”出发	112
各种发质都能拥有漂亮的发型	113
不要忽略头发的精心护理	114
把稀疏头发变“浓密”，让你的形象更有活力	114
迷人的双眼需要外护和内养	115
细心修饰眉毛的美丽	116
护耳运动做起来	117
4招让颈部只展示魅力，不泄露年龄	118
脚部护理方程式，让你“足下生辉”	118
关节不护理，美丽要“打折”	119
第二章 切莫在细节上因小失大	121
在一米左右所散发的香味，是最能使人接受的香味	121
不让头皮屑为你的形象“添彩”	122
牙齿不洁净，灿烂笑容也不美丽	123
清新口气让你信心倍增	124
单侧咀嚼，容貌就要付出代价	125
“二郎腿”不能随便跷	125
别让残余唇色毁坏优雅形象	126
保护双手就是保护你的第二张脸	127
第三章 基础保养就像理财，越早开始收效越好	129
小心，洗脸方法不当会揉出皱纹	129
脸部护理6式，让护肤效果加倍	130
尽量不要用婴儿护肤品	131
挑选护肤品，敏感肌肤者更要谨慎	131
特别的你要选择特别的洁肤方式	132
为不同肤质量身打造保湿方法	133
护肤，太阳光和寒风是两大敌人	134
面膜使用四注意，让你的肌肤更年轻	134



让眼睛受益的眼膜使用方式	135
预防面部皱纹，保持皮肤弹性	136
防止皮肤松弛需要你精心护理	137
拒绝深色素肌肤，促进代谢是关键	138
3项建议帮你打造美丽容颜	140
第四章 修护问题肌肤，完美形象拒绝瑕疵	142
黑头千万不能用手挤	142
小妙招拯救黑眼圈，恢复你的亮彩双眸	143
真假眼袋区分好，防御治疗有高招	143
祛除鱼尾纹需要为眼部皮肤供供氧	144
顺藤摸瓜，依痘痘产生的原因来消灭它	145
肌肤干燥，要“喝”牛奶与白醋	146
保养3招，跟暗淡肌肤说再见	147
抗皱进行时，把衰老拒之门外	148
用“绿色”的方法美白	149
完美保养，拒绝疤痕	150
治疗痤疮要从胃经上着手	151
不同年龄要用不同手段抗击毛孔粗大	152
第五章 面面俱到修身姿，挺拔形象显气势	153
控制体重才是对形象负责任的态度	153
好习惯让你拥有苗条健康的体形	153
简易小操帮你消除身体歪斜	154
不要忽略一“膝”之地	155
腹部要平整	155
腰部曲线是身体曲线美的关键	156
塑造颀长腿部，拥有流畅曲线	157
小动作帮你雕琢玉臂	158
背部护理不可忽视	159
塑身美体，千万别忽视双下巴	159
第六章 化妆，美化仪容的必备绝招	161
得体的妆容要遵循“8字箴言”	161
面试时的妆容，要自然而又能显示出自己的精神面貌	162
职业妆，展现出神采奕奕的专业形象	163
生活妆，淡雅妆容更动人	164
宴会妆，适度浓艳没问题	164
舞会妆，将最闪亮的你展现出来	165
妆容持久的小技巧	165
精致唇妆，打造完美双唇	166
运用化妆小技巧遮盖粉刺	167
眉部化妆的正确方法	167
眼部化妆的6个技巧	169
鼻部化妆的诀窍	170



不同脸型的化妆方法	171
时常对妆面进行检查, 但不要当众化妆	173
补妆与卸妆的科学之道	174

礼仪篇——只讲“仪”，不讲“礼”，让人怎么喜欢你

第一章 有礼走遍天下，“讲礼”讲到心坎里	176
讲礼，就要先搞清楚次序问题	176
掌握礼仪的4项原则	177
守时是最大的礼貌	177
客客气气地与尊者说话，对待长辈要有礼	178
礼貌用语，拉近你们的距离	179
对不同的人应使用不同的寒暄语	180
第二章 你在品味食物，别人也在品味你	182
用餐时需注意细节	182
圆桌还是长桌，不坐错位置最重要	183
杜绝不良用餐习惯	183
吃中餐时要注意的礼仪	184
吃西餐时必须要注意的几个要点	185
自助餐：自然从容不失礼	186
遇到泼洒汤汁时，3招教你有礼应付	187
晚餐时怎样正确使用香水	188
喝酒也有大学问，懂点优雅饮酒的礼仪规则	188
酒量不好的人陪酒如何不失礼	189
不伤和气的拒酒艺术	190
巧妙祝酒词，增添酒席的光彩	190
迷人的咖啡，也要有恰当的礼仪相配	191
品茶礼仪要熟记，品出你的礼仪修养	192
第三章 日常礼仪不忽视，从小事做起不懈怠	194
在商店和超市也有文明礼貌的问题	194
“沉默是金”，安静也是一种车厢文明	195
乘坐交通工具懂礼仪，让出行变得愉快	196
怎样做一个文明的行人	198
驾驶者也要有风度	198
不论是深交还是初识，登门要有礼	199
探望要懂礼，让对方感知你的温暖	200
做客的礼仪要求	201
第四章 人多更要讲礼仪	203
文明观赛的通用礼仪	203
不同比赛项目有不同的礼仪要求	204
不做高雅展馆里低俗的人	206
在影剧院切忌让自己成为打扰他人的主角	208



不在音乐会中奏出不和谐音	209
知晓舞会礼仪, 享受舞会乐趣	209
参加沙龙聚会, 不能过于随性而为	211
参加婚礼, 只送礼金不抢风头	212
祝寿活动要挑对礼物说好祝福	213
在团拜会中切忌不合时宜的言行	214
葬礼服装宜朴素, 表达悲哀要安静肃穆	215
第五章 出国旅行懂礼仪, 良好国际形象要树立	217
国际礼仪的基本原则	217
“女士优先”是国际社会公认的礼节	217
购物也要讲礼仪	219
小费是一种潜规则, 给小费也有学问	220
尊重他人的隐私, 8大话题勿涉及	221
注意酒店客房内的注意事项, 留下美好的印象	221
谨守拜访礼仪, 不做没有教养的客人	222
在美国要遵守的礼仪	223
法国风俗礼仪一点通	225
懂点英国风俗礼仪	227
在严谨的德国, 处处都要守礼守节	228
遵守俄罗斯礼仪	229
注意日本风俗礼仪	230
体味韩国风俗人情	231
了解加拿大礼仪	232
依法讲公德, 畅游新加坡	232
第六章 多懂点职场礼仪, 就能少栽些跟头	234
“礼”是最好的求职推荐信	234
面试礼仪加分一点通	234
入职前必须要知道的办公室基本礼仪	236
同事相处的10个礼节	237
异性同事交往中的礼节	239
学会与领导相处	240
有礼有节地向领导汇报	241
第七章 商务有“礼”, 企业有“理”	242
单位来客人了, 你会接待吗	242
不能不说的楼梯规则	243
找准你在轿车中的位置	244
涉外商务交往中的称呼根据对象区别对待	244
正式商务场合的称呼避免有失尊敬	245
预约又有礼, 商务拜访就会尽如人意	245
“贴身”服务要有度, 热情服务不过头	246
商务签约的礼仪规范, 让签约更加顺利	247
组织者的礼仪, 是开业仪式成功与否的关键	249



细节失礼，剪不出好彩头	250
庆典仪式要热闹隆重，更要规范有礼	251
酒店服务礼仪，从仪容仪表开始	252
良好的餐饮服务礼仪，是对顾客的尊重	253
售货员的礼仪，是乘客购买商品的推动力	254
第八章 宴请宾客，有礼有节让宴会顺利进行	257
宴请不同的客人要有不同的礼仪	257
这样的宴会会吓跑客户	257
宴请要未雨绸缪，精心准备以防失礼	258
精心挑选宴请地点	259
把菜点好也是一项硬功夫	260
商务“概念饭”要巧吃	261
宴会餐桌上，哪些话会让你得罪人	262
结账时体现出你的风度	262
注重宴会收尾工作	263
第九章 送人礼物也要讲礼，恰到好处才能达到效果	264
送礼不失礼，切勿触犯送礼的禁忌	264
送礼要掌握最佳时机	264
馈赠礼物的基本原则	265
有人情味的送礼理由，让对方最乐意接受	266
送礼随大流，看不到效果	267
礼重情意不一定重，最大的礼物就是你的真心	267
真心是最重要的礼物	268
实用的物品永远都是极佳的送礼选择	269
给礼物穿件“衣服”	270
把握“后会有期”的回礼时机	271
赠送鲜花也要服从礼节	271

沟通篇——沟通从形象开始，好形象让你沟通更顺利

第一章 用好形象“征服”对方，第一回合就要赢	274
闪电式评估：好印象来自最初的几秒钟	274
得体的介绍，让对方记住你	275
递接名片有讲究	276
如沐春风的微笑使对方在第一时间喜欢你	277
初次见面如何说好第一句话	278
恰当的称呼打造你的懂礼形象	279
记住对方的名字，让他感觉自己很重要	280
自我介绍时多幽默，为交流加入点润滑剂	281
在谈话中营造“共鸣”气氛，初次相见就有吸引力	282
如何与陌生人一见如故	283
如何单独与陌生人相处	284
看清对方的身份再开口，让谈话顺畅继续下去	285



从对方感兴趣的事情入手，谈话自然很快热络起来	285
与陌生人寻找共同话题，化开陌生的局面	286
第二章 声音是人们交流中最有力的乐器	288
声音是人们交流中最有力的乐器	288
不要让你的声音生锈，动听的声音才能调动他人的感情	289
3 招发音训练让你发出磁性声音	290
把声音变美的 5 大魔法	291
美化声音从改变坏习惯开始	292
毫无疑问，人们不喜欢听到指导命令式的声音	293
公共场合不要给他人带来听觉污染	293
6 招助你塑造有亲和力的声音形象	294
控制自己说话的音量	295
用适当的语气让你的声音更美丽	295
有活力的声音才最美	296
第三章 交流懂点小技巧，让形象更加良好	298
在恰当的时机说正确的话，能赢得对方的喜欢	298
说话流畅，别人才更喜欢听你说	299
常说“谢谢”的人惹人爱	300
用好“对不起”之外的道歉语言	301
不当面纠正他人错误	302
没有人喜欢接受命令，用建议方式更有益	303
多说“我们”，少说“我”	303
说别人想听的，不是说你想说的	304
获得别人好感的 6 个说话妙招	305
好口才配上肢体语言，双管齐下见效好	307
表情和动作到位，交流就不会越位	308
恰当的措辞拉近彼此的距离	308
维护他人的面子，显出自己的涵养	310
在倾听时应适当对说话者做出回应	310
幽默让你的形象更加深入人心	311
赞美能迅速拉近人与人之间的关系	312
结束说话时你不可不知的礼貌	313
第四章 会破坏形象的谈话禁区	314
炫耀自己得意之事，小心成为别人厌恶的对象	314
喋喋不休的人最讨人厌	315
不停抱怨只会损害你的形象	315
初入职场，说话切忌“慷慨激昂”	316
把话说绝，就丧失了交际的美德	317
过多的客气话会成为一种敷衍	318
管住自己的嘴，改掉交谈中常见的小毛病	318
说话不要总是口是心非	319
不要随便批评朋友的亲友	320



	人人都不喜欢没有修养的说话方式	320
第五章	闲谈，并不是随便乱谈	322
	闲谈时，别谈论别人是非	322
	闲谈中，勿用招人反感的5种说话方式	322
	闲聊是加深感情的热身运动	323
	对朋友秘密守口如瓶的你，是最好的闲谈对象	324
	闲谈中需要适当的自我暴露	325
	闲谈时，切记避开别人的痛处	326
	有所问，有所不问	326
	闲谈中的承诺也算数，切忌做“承诺大王”	327
	下逐客令要讲艺术，让闲聊愉快地结束	328
第六章	电话中会“听”出你的形象	330
	笑起来，让你的声音在电话里传达着笑容	330
	想象对方就站在你面前，按照面对面交流的规则来交谈	331
	电话沟通，注意提高声音的感染力	332
	接电话，别让铃响超过3声	333
	说好接听电话的第一句话	334
	电话交谈时要注意的技巧	335
	代接电话要热情但不要过火	336
	打错电话时如何处理	337
	在电话的旁边放好笔和纸，沟通可以更顺利	338
	商务电话有风范，赢取商机没商量	339
	挂不好电话，前功尽弃	340
第七章	面试官都愿意接受形象好的求职者	341
	敏感问题巧妙答，得体到位获得好评价	341
	离职原因小心说，避免影响自我形象	342
	如何谈薪酬，不伤感情也不伤形象	343
	让话语解除“危机”，保持好形象	344
	面试官也喜欢说话幽默风趣的人	345
	面试冷场时，主动打破沉默留下好印象	346
	把你的特色展示出来，让人深深记住你	347
	给另类“考题”一个满意的答案	348
	警惕求职面试的说话禁忌	349
第八章	顾客愿意从自己喜欢的人手中买东西	350
	做一个可靠的人，打开客户的心门	350
	全方位关心顾客，留住顾客的心	351
	顾客都喜欢只询问不干涉的销售员	352
	锁定他人的需求，说服才能有效用	352
	以利害打动他人内心，他人自会相信你	353
	会聆听是一种好形象，也是销售的技巧	354
	任何时刻都不要和顾客争辩	355
	7招浇灭客户的心头怒火	356



第九章 谈判高手赢在优雅有礼的形象上	357
做有风度的谈判者，对对手以礼相待	357
这样回答能使谈判者不失礼，又处于有利地位	358
谈判时，人事分离不可混淆	358
多用“所以”，让话题进行下去	359
选择合适的谈判语言来沟通感情	360
营造轻松的谈话氛围，为谈判成功奠定良好基础	360
软硬兼施，破冰中促使谈判成功	361
提出要求要循序渐进，有礼有节的谈判者最受人欢迎	362
投人所好，得自己所求	363
以对方为中心，礼让他人	364
礼貌破解谈判僵局的方法	365
讲究拒绝技巧，别让谈判不欢而散	366
第十章 好形象是经营人脉的金字招牌	368
真诚的形象可以建立良好的人际关系	368
亲和力是你吸引人脉的能量	369
悉心聆听能使你获得好人缘	370
有新意的赞美，能够赢得他人的友谊	371
提升你的人气指数	372
故意犯点小错，让自己更受欢迎	372
要使别人喜欢你，你先去喜欢别人	373
热情不过度，人脉才稳固	374
主动，你已赢得了成功人脉的一半	375
做一个知礼的人，才能赢得好人缘	376
尊重别人：你好，他好，人脉更好	377

身体语言篇——每一个身体语言，都要成为良好形象的细节

第一章 你的手会“说话”	380
死鱼般的手是形象的死穴	380
把握握手的分寸，发挥握手的神奇作用	381
女性应注意的握手细节	381
使用双手和他人握手的方式	382
轻触他人的手，让你给他人留下好的印象	383
塔尖式手势，彰显你的自信	383
不要轻易伸出你的手指	384
正确地后背双手，树立你的权威	385
双手叉腰——你的形象更具威慑力	386
让信息随你的手势传递	387
第二章 一个人脸上的表情比他身上穿的更重要	389
真诚的微笑使你的形象闪光	389
不同的笑容反映了不同的性格和形象	390
眼睛，是表达情感的重要手段之一	391



利用瞳孔的变化，提高我们形象的魅力	392
成功地运用目光，胜过千言万语	393
选择适合的目光投向，为自身的形象加分	394
别让转移的视线暴露内心的不安	395
轻抬眉毛表达好感	396
学会用眉毛传情达意	397
第三章 小心！这些身体动作会出卖你	398
脚踝相扣——暴露了你的恐惧与害怕	398
脚尖方向——泄露了你真实的兴趣	399
头枕双手——让你的骄傲自信溢出来	400
紧握双手——人人都看得到的挫败感	400
托盘式手势——倾慕之情的无声表达	401
双臂交叉——你阻碍了进一步的沟通	401
遮蔽动作——你试图逃避现实	402
自我抚摸——你想寻求安慰	403
摸耳朵——我对你的话很反感	403
眼睛向上看——你想博取同情	404
双腿姿势——泄露了女孩的秘密	404
第四章 用你的身体语言说潜台词	406
想让谈话变得更轻松，可以与对方站成45°	406
双手放在臀部两侧，无声地宣告做好准备	407
获取站在左边的优势，处于主动的位置	407
如何正确运用态势语向他人传情达意	408
当众拥抱你的敌人，化被动为主动	409
4字腿呈现出你的自信和放松	410
拍抚肩膀——我对你很有信心	410
点头——我想激发你合作与肯定的态度	411
第五章 优雅的行为举止让你脱颖而出	413
优雅的举止让你脱颖而出	413
站出你的自信与风采	414
走出你的好仪态	415
每一次出场都是完美现身	416
怎样才能坐得优雅	416
典雅蹲姿，体现女人的优美韵味	417
女人行为举止的8大禁忌	418
男人行为举止的6大注意事项	419
女性眼中男性的完美身姿	420
男性眼中女性的优美坐姿	421