

第一章



形象是你成功的第一步

一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能得到他人的信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在人生的旅途中不断找到发挥才干的机会，最终能够通过自己的风采魅力影响他人，获得成功。

认识你自己是成功的起点

形象是什么

目前，大多数中国人对形象的理解还停留在一个比较浅显的层次，认为就是普通的形象设计，像是造型师、化妆师、美容师的工作等。其实形象不是简单的形象设计，形象不仅包括一个人的外表，还包括一个人在别人面前表现出来的精神面貌、性格特征，甚至包括别人对其表现的评价。

形象关乎一个人的命运及前途，它是你前行的助力军，助你抵达成功的彼岸，也是你存活在社会上必不可少的重要部分，没有好的形象，你就会处处受阻。所以，人们应该重视自己的形象，使其不断完善，当你拥有了好的形象，你会发现你的生活、工作甚至是人生都会变得越来越美好。

但是，现在还是有很多人坚信：是金子到哪里都会发光，他们更注重内心世界的丰富而忽略了对外在形象的打造。对于一个成功的、令人欣赏的形象来说，内心的充实是必要的，“腹有诗书气自华”，内心丰富、有修养的人在气质上会胜人一筹，但是高雅的气质也离不开良好的外在形象。试想如果你穿着破旧的牛仔裤和松松垮垮的T恤去应聘一个营销总监的职位，能不能得到面试官的接待都是问题。

不要埋怨别人“以貌取人”，事实是你只有10秒钟的时间给别人留下第一印象。也许你认为这不公平，你觉得别人应该用更多的时间认识真实的你。但这是不可改变的事实。拿商场来说，人们没有时间去慢慢认识你，他们只能在有效的时间里迅速对你作出判断，而且，第一印象在人们的认知过程中占据着主导地位，印象一旦形成就不容易改变。就像现在市场上的很多商品，人们往往给予包装良好的商品更多的关注，特别是送礼时，在一个包装不好但品质不错的商品和一个包装良好但品质不明的商品之间，人们经常会选择后者。所以，即使你才华横溢，也要注意自己的形象，首先给人留下良好的第一印象，你的能力才会进一步得到认可。

根据西方学者雅伯特·马伯蓝比教授研究出的“7/38/55”定律，其他人对你的观感，只有7%取决于你谈话的真正内容；有38%取决于辅助表达这些话的方法，也就是口气、手势等；有高达55%是决定于你的外表。由此可见，良好的外部形象有多么重要。

要成功，先要有好形象

犹太人说：“人在自己的故乡所受的待遇视风度而定，在别的城市则视服饰而定。”这是说，一个人的评价在故乡并不受衣着外表的影响，因为人们了解他的品行。但一个人如果到了他乡，人们要评价他就得看他的外貌特征、衣饰装束和言谈举止了。

有一天，大哲学家亚里士多德去参加宴会，宴会开始时他穿了一件普普通通的衣服出席。主人不知道他是谁，态度十分冷淡。

于是，亚里士多德马上出去，另外换了一件崭新的皮大衣，重新回到了宴会现场。主人的态度马上发生了变化，变得十分殷勤，他邀请的客人们也纷纷起来向亚里士多德表示敬意，过来向他敬酒。

亚里士多德眼见如此，马上脱下自己的大衣，拎着大衣说：“喝酒

吧，亲爱的大衣兄弟！”许多人都奇怪地看着他，亚里士多德接着说：“你们不了解，我的大衣兄弟可是十分清楚，所有的礼节都是冲着它来的，它才是今天的客人。”

在我们接受的教育中，以貌取人的观念虽然一直遭受谴责，但在实际交往中，人们还是不由自主地倾向于外貌形象好的人，或者说得更具体、深入一点，就是形象好的人往往大受欢迎。一个穿着地摊货和一个穿着国际名牌的人站在一起，人们理所当然地会对穿着国际名牌的人更感兴趣。事实上，一套质地、做工都非常讲究的服装也会格外凸显人的高雅气质和高贵形象。

目前，商界谈判很注重对手的穿着打扮，看对方穿的什么牌子的西装、什么牌子的衬衫、什么牌子的皮鞋，系什么领带、什么皮带，戴的是不是宝石戒指、是不是白金手表，以此来判断对方的财力。如果你穿得很寒酸，人家就会对你失去信心，谈都不谈可能就打道回府了。

红顶商人胡雪岩有一次面临生意上的一个很大危机。他在上海新开张的商行遭到当地商人的联合挤兑，不久就波及了大本营杭州。一些大客户生怕胡雪岩垮台，闻风而动，都准备中止和他的生意往来。

这天胡雪岩从上海回来了，他们悄悄躲在暗处观看，以为会看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们却看到了衣着鲜亮、精神抖擞的胡雪岩。

他们还不放心，又跟踪胡雪岩到他的商行去。他们认为胡雪岩会暂停生意进行整顿。可是胡雪岩的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠然自得地喝起茶来。这下那些大客户可糊涂了：一个人遭受了这么大的打击，竟然还能够如此镇定从容？最终，胡雪岩的气度征服了他们，他们又对胡雪岩恢复了信心。

其实，当时胡雪岩的处境已是山穷水尽，但他凭借自己的好形象和处

乱不惊的做事态度，最终稳住了糟糕的局面。

所以说，一个人要想成功首先要树立良好的形象，使自己看起来就像一个成功的人，或者看起来就是一个具备成功潜质的人，这样不仅有助于增强自己的自信心，他人也会更加相信你的能力。

正确判断自己的专业形象

我们经常会看到从事保险行业或者房地产行业的人，他们每一个都是西装革履、穿着干净的白衬衣，即使只是一个小小的业务人员也从不马虎。为什么他们不会像其他公司的员工一样穿着休闲装上班呢？其实这就是形象的意义。每个员工都代表着公司的形象，庄重正式的穿着会显得他们更加专业，从而让人自然地对他们产生一种信任感，而无论是保险行业还是房地产行业，客户对企业专业性的信任都至关重要。

另外，作为企业的一名员工，首先要知道自己的形象就是公司的形象，代表着公司的面子。所以着装的第一个原则就是整齐干净，整天坐在办公室的职员，或接触客户的营销人员，要是整天穿着脏兮兮的衬衫、皱巴巴的裤子，一副精神散漫的模样，谁都不会对他产生好印象。以这种“不修边幅”的形象跟别人交流，谁都会心存戒备，任何事情也不会成功。

假设有两个部属，一样才华横溢，效率也在伯仲之间。如果只能提拔一个人，老板最后通常会依他们平时的仪表所给他的印象来取舍。

有位公司经理就曾说过这样一个故事：

有位女同事其实工作能力很强，与同事相处也都很融洽，唯一美中不足的是，她的外表实在有点邋遢：不喜欢化妆，似乎对自己的不修边幅也毫不在意。她常常搞不懂为什么自己工作认真努力，升迁却总也轮不到自己。

这位经理说：“其实，旁观者都看得出来，是因为她的外表实在很吃

亏，而不是工作能力的问题，可是谁又能开口告诉她呢？每每遇上重要的事情想让她去接洽，却总会担心客户以貌取人，由此认为这是一家不注意形象，不专业、不敬业的公司，毕竟公司要注意自身的形象。”

有时一个人的内在很专业，而外在却不够专业或者毫不在意，都会直接影响别人对你能力的肯定。因为一个衣着邋遢、穿衣不注意场合的人，实在很难让人相信他会是一个有能力、对环境变化有足够掌控能力的人。

这是个第一印象决定命运的世界

第一印象决定你的成败

“印象”，是一个人的某些特征在他人头脑中留下的迹象。而“第一印象”，是你与人初次接触时给对方留下的形象特征，心理学上称为“首因效应”。第一印象在人际交往中所具备的定式效应有很大的稳定性，一个人留给他人的第一印象就像深刻的烙印，很难改变。

第一印象是人际交往中非常重要的一环，因为它是在对一个人一无所知的情况下获得的，故嵌入大脑的程度较深，而且它对今后大脑中输入的关于此人的信息，将产生不可忽视的作用。别人会根据我们的“封面”来判断我们所包含的内容，我们也通过观察别人的外表，包括长相、身材、肤色、发质、服装、言语、声调、动作等来判断他们。

我们常听人讲“一看就知道他是一个……的人”，这就是第一印象。这所谓“一看”，其实只有几秒钟的时间。第一印象在人的社会活动中起着巨大的作用，却常常被人们忽视，如果你不想丢掉任何成功的机会，别忘记第一印象的作用。

第一印象并不是指第一次见面时，用所有的时间观察对方所得的印象，而是最初几秒钟的效果。

人们都是视觉动物，你给人的第一印象如果是聪明、稳重的，下次见面时，即使有较激烈的争执，对方也会综合上次印象判断你是个聪明稳重、工作投入的人。

心理学上有个专业术语叫“初次效果”，即初次见面的一瞬间足以决定成败。虽然瞬间的接触只能认识表层而已，最重要的应是真才实学，但是，在当今这个快节奏的时代，人与人会面的时间仓促，许多事只能凭见面时短暂的感觉来判断。

充分把握“初次效果”，使其对自己有利的方法就是注重仪表。因为普遍的观点是：不注重外表的人，多半也是不在乎充实自己的人。外在表现与“初次效果”最有关系的就是服装的式样、颜色、眼神与表情等。

日本早稻田大学教育学系教授东清和曾说：“用来形容对某人印象的基本词汇有五十个，而形容第一印象的则只有五六个，因为第一印象只能用极表面的词语来形容，诸如令人讨厌、有智慧、漂亮、温柔、有干劲等。”

想赢得好评并不困难，只要稍加努力就能享受提升形象的成果。但提升形象不仅要把外表装饰得很体面，重要的是还要借外在表现内涵。即使你对自己的聪明才智信心十足，但外表形象一旦得不到好评，机会也可能因此失去。

有句话叫“一时万事”，而对方用何种眼光看自己，自己给对方何种印象，也具有“一时万事”的决定性。所以说，第一印象决定着你的成败。

测一测你给人的第一印象

如果有以下五种状况都是你心目中的秘密，你最不希望让情人知道你哪一个秘密？

- A. 你有亿万财富。
- B. 你是变性人。

- C. 你得了癌症。
- D. 你有特殊癖好。
- E. 你以前的情史。

选A：你给人的第一印象是——你是一个古板的人。标准的上下班打卡的公务人员就是你。这种类型的人的性格特点是非常老实、善良，在生活上比较保守、拘谨，给人的第一印象就是古板、保守。

选B：你给人的第一印象是——你是一个花痴。从眼神到举手投足都让人觉得你在放电。这种类型的人自信心很强，自然会放电吸引人，年轻时放电还不错，可是如果上了年纪还继续放电，就会让人家觉得你是一个花痴。

选C：你给人的第一印象是——你是一个怪人。你很难接近，不知道脑袋里都在想什么。这种类型的人具有艺术家的性格，与别人相处的时候会让人觉得有距离感。

选D：你给人的第一印象是——你是路人甲。别人觉得你在人群中不显眼，平凡没特色。这种类型的人认为自由自在的生活是他所向往的，容易跟大家打成一片，让人觉得他很随和，像是路人甲。

选E：你给人的第一印象是——你是新好男人或新好女人。你的条件非常优越，人气旺，非常抢手。这种类型的人有完美主义性格倾向，他一出场，就会表现出他最完美的形象，因此给别人的第一印象会非常好。

好形象是获得成功的一种潜在资本

好形象光环下充满机遇

古代哲人穆格发说：“良好的形象是美丽生活的代言人，是我们走向更高阶梯的扶手，是进入爱的神圣殿堂的敲门砖。”

生活经验告诉我们，每个人都想追求完美的人生，但很少有人真正理解形象的意义。当然这种形象不仅仅是外表的刻意修饰，还包括鲜明的个性、积极的心态、优雅的气质。

一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能在人群中得到信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在人生的旅途中不断找到发挥才干的机会，最终能够通过自己的风采魅力影响别人，获得成功。可以说，好形象是成功人生的一种潜在资本。

宋庆龄女士是全世界公认的伟大女性，她除了拥有高贵的品质、高尚的人格外，还具有美好的仪表形象。一袭素雅的旗袍，传统的中国式发髻，这是宋庆龄女士留给大多数外国友人的第一印象。美国记者埃德加·斯诺曾写道：“她身穿色调柔和、剪裁合身的旗袍，打扮得很是整

洁，乌黑发亮的头发往后梳，在脑后挽成一个髻，秀美的脸庞宛如浮雕像。”

美国作家艾斯蒂·希恩曾在作品里这样描写她：“她雍容高贵，却又那么朴实无华，堪称稳重端庄。在欧洲的王子和公主中，尤其年龄较长者的身上，偶尔也能看到同样的影响力。但对这些人而言，这显然是终生培养训练的结果，而孙夫人的雍容华贵与众不同，她主要是拥有一种内在的影响力。它发自内心，而不是伪装出来的。她的胆略、见识之高，人所罕见，从而能使她在紧要关头镇定自若。同时，端庄、忠诚和胆识又使她具有一种根本的力量，这种力量能够消除人们由于她的外表而产生的那种柔弱、羞怯的印象，并使她具有坚毅的英雄主义的影响力。”

每个人的形象在这个世界上都是独一无二的，无论好坏，都在向世界展示着独特的自己。形象是一个人向外界展示自己的窗口，向社会宣传自我的广告，向别人介绍自我的名片。别人从我们的形象中获取对我们的印象，而这个印象又影响着他们对我们的评价、态度和行为。

同时，良好的形象还有助于增进人际关系，营造和谐气氛，令你在社会中左右逢源，从而促进你的成功。

良好的形象也是你的宝贵资源，让你在追求成功的道路上如虎添翼，在芸芸众生中凸显出高贵的自我。现在，形象设计已经越来越深入人们的生活，每个人都可以到专业的机构找人设计更加适合自己的形象。

一位美国的企业家坦承：“如果你认识昨天的我，那么你就会说今天的我与昨天简直判若两人。因为我现在的一举一动都经过了精心的设计。如果说我们的企业设计有什么标志性的作品的话，那首先就是我。”

另一位日本企业家也说道：“我在走向经理岗位之前，公司对我进行了精心的形象设计与培训。因为我要代表一个企业，我必须抛弃原来大众所不认同的东西，比方说一些有个性的习惯等。我为此与形象专家们共同练习了三个多月。”

当然，提升形象不仅要把外表装饰得很体面，重要的是借外在表现内

涵。而内涵的提升需要长期不断地修炼。你必须从自己本身的条件出发，尽最大的努力，充分发挥自己的特质。当你的外表能与你的内涵完美结合时，你就拥有了成功的形象。

什么样的人更应该注重形象

说到形象的重要性，很多人可能会说：像爱因斯坦、比尔·盖茨，他们的衣着非常随便，似乎并不注重外表形象，但他们不是一样取得了巨大的成功吗？这足以说明形象对一个人并没有太大的影响。但是，要知道，爱因斯坦、比尔·盖茨是整个世界都极少出现的天才人物，他们卓越的能力让他们足以傲视这些平凡人必须要遵守的条例，不拘一格就是他们的特点。而作为普通人，如果你还不够卓越、不够成功，你就最好遵从这些规则。

所以，你应该知道：成功的外在形象对你在各方面获取成功起着不可忽视的推动作用。对于想取得成功的人和企业的领导者、管理者来说，形象的确立至关重要。

对于企业的领导者和管理者以及那些在传统和保守的行业中工作的人们，如银行、保险、金融、会计、律师行业等，或者那些从事企业的市场、销售等与社会群体、个体接触的工作者，更应该精心地策划、设计自己的形象。对于那些追求成功的人，创立一个可信任的、有竞争力、积极向上、有时代感的形象，是在群体中获取公众的信任从而脱颖而出的关键。其实，比尔·盖茨也非常注重自己的形象，他曾经请专家对自己的形象进行设计、包装与宣传。

1991年，比尔·盖茨将要在拉斯维加斯发表演讲。但是，演讲并不是比尔·盖茨的强项。为了使自己以更好的形象出场，比尔·盖茨专门请来了演讲博士杰里·韦斯曼为自己的演讲进行指导。

韦斯曼在演讲辅导方面是一位专家，实战经验非常丰富，曾经帮助几个电脑公司的高层经理克服了对演讲的恐惧感。他从比尔·盖茨的演讲词到着装、手势、表情都做了全新设计，他们在一起排练了12个小时。比尔·盖茨演讲时，熟悉比尔·盖茨的人都非常吃惊，只见比尔·盖茨一改往日随意的形象，穿了一套昂贵的黑西服。他那尖锐的嗓音虽然无法改变，但丝毫没有影响到他的演讲。结果，这场主题为“信息在你的指尖”的演讲传遍美国，获得了巨大成功，尤其是比尔·盖茨的全新形象也给人们留下了深刻印象。

所以说，即使成功如比尔·盖茨，也依然要注意个人形象，如果你还不够成功，那更要关注形象，让得体的形象为你加分。

好形象是成功人生的一种潜在资本，
把外表装饰得整洁体面，
同时不断提升自己的内涵，
增加自己的形象分，
自然会离成功越来越近。



第二章



穿出活力， 更要穿出成功

如果学会了穿着服饰与鞋袜的搭配协调统一，你就会自信地迈出每一步，你的风采也将更加迷人，成功也会离你更近一步。

服装： 你最直接的身份名片

衣着会“诉说”你的形象

美国的心理学者雷诺·毕克曼做了一个有趣的实验：

在纽约机场和中央火车站的电话亭里，在任何人都可以看到的方，他放了10美分，等到一有人进入电话亭，约2分钟后他就派人敲门说：“对不起我在这里放了10美分，不知道你有没有看到？”结果退还硬币的比率，询问者服装整齐时占77%，而询问者衣服较寒酸时则占38%。

进入电话亭里的人在被服装整齐的人询问时，可能会察觉服装整齐的人可能跟自己说了很重要的话；而面对衣着寒酸的人，因为有不接触的念头，也就不想去理会对方的问题，所以根本没有听清楚他说的话，就开口回答“不”，企图赶走对方。

“佛靠金装，人靠衣装。”衣着对一个人的形象影响非常大，大多数人对另一个人的认识，就是从其衣着开始的。衣着本身就是一种无声的语言，不但能给对方留下一定的美感，还能反映出你个人的气质、性格、内

心世界。

合适而具有美感的着装不仅能给人以好感，同时还能直接反映出一个人的修养、气质与情操，它往往能在他人尚未认识你或你的才华之前，向别人透露出你是何种人物，因此在这方面稍下一点工夫，做事就会事半功倍。

衣冠不整、蓬头垢面让人联想到失败者的形象，而完美的衣着和宜人的气度，则能大大提升你的形象。有些人从来没有真正养成过一个良好的自我保养的习惯，只要基本上还算干净，能走得出去就行了，其实这是对自己形象的不负责任。而要想塑造成功的形象，养成良好的修饰习惯非常重要。

别人对你的第一印象，往往是从服饰和仪表上得来的。得体的服饰可以增加一个人的自信心。大家都会有这样的感觉，去一流饭店赶赴宴会时，总会将自己打扮得很体面，若是到一般商店、市场购物，一套轻便的休闲服即可。其实，并不是每家一流饭店，都规定客人必须西装革履，而是饭店中的气氛和其他人的穿戴，会使你不得不注意自己的服装仪容。

所以说，装扮仪表的行为，也可以说是一种心理武装。这时身上的衣装已经成为一件保护心灵的外衣。质地好的服装，可以强化自我意识，达到与一流饭店平等的地位。初次见面的对象，就像一流的饭店，只要你能将与对方建立平等关系的“东西”加诸己身的话，便会令自己更加大方自信。

《圣经》说，没有一个人可以把他的身材加长一寸。是的，我们无法改变先天的身体条件，但是我们可以购买最适合自己的服饰，从而改善自己的形象。

衣着的搭配不但要配合你的体貌，而且要适合环境。所以，我们到海滩时不要穿燕尾服、打领结，参加大场面的宴会或舞会时，也不能穿牛仔裤。

着装还必须注意你所处环境在这方面的惯例，不管这种惯例是明示的还是暗示的。这种惯例就是现在的做法，以及行之已久并且已被接受的做法。你所处环境的作风有保守的，也有开明的。不管怎样，你不能不在乎，否则你展示给别人的形象就会大打折扣。