

人际关系处理文库

怎样 出人头地

ZENYANG CHU REN TOU DI



胜利 贯安

延边人民出版社

目 录

第一章 昂首挺胸做一个自豪的男人	1
一、认清自己的生命周期	1
二、树立一个成功的形象	4
三、表现出积极进取的姿态	14
四、坚定对自我的信心	19
五、高标准地要求自己	28
六、要做自身的主人而不是奴隶	34
七、培养自身的实力,做人生的强者	37
八、养成雷厉风行的习惯	42
第二章 找到一个好职业奠定事业的基础	47
一、拟定求职大计	47
二、了解不同行业对应试者的不同要求	52
三、为求职面试做点准备	54
四、把握求职面试的一般规律	59
五、面试中要表现得谦逊有礼	65
六、恰如其分地表现自己	69
七、从容地应对意外的变化	78
八、巧妙地回答考官的提问	89
第三章 在公司同事竞争中脱颖而出	96
一、公司同事关系最难处	96
二、本职工作做得出色,同事便会刮目相看	97
三、谨慎做人,柔中有刚	104

四、同事竞争多个心眼·····	112
五、警惕七种最危险的同事·····	120
六、应付竞争伙伴的绝招·····	122
第四章 取得公司上司的赏识便有出头之日 ·····	128
一、明确你在上司那里的位置·····	128
二、做一个令上司喜欢的人·····	131
三、尊重和服从是门学问·····	137
四、冷静地与上司相处·····	143
五、善于与各种上司打交道·····	151
六、接受上级的批评应坦然些·····	154
七、与上司交往时慎重对待“秘密”·····	156
八、警惕老板不信任你的征兆·····	159
第五章 刚柔相济领导有方 ·····	162
一、培养当领导的条件·····	162
二、塑造掌权者形象有助于扩大权威·····	166
三、把握授权的原则·····	169
四、提高对属下的说服力·····	170
第六章 出人头地步步高升 ·····	179
一、晋升是男人成功的标志·····	179
二、各行各业的晋升各有特点·····	184
三、利用不同的晋升方式跳龙门·····	187

第一章 昂首挺胸做一个自豪的男人

一、认清自己的生命周期

20—30岁：事业的成长期

传统观念认为：二十几岁是建立家庭、确定终身职业的时候。实际上到了这个年龄，我们就已着手确立自己的生活体系，如谋求升学；就业与争取婚姻美满等。但社会又在不断地发生变革，这就使得我们的观点和生活方式也不得不跟着改变。所以，许多人在时机尚未成熟时，就已感到了这种压力，在困难面前他们都有不同的反应。有的在各种生活方式和临时性的！作中继续探索自身的价值；有的避开未加探索的领域，开始自食其力；有的则把职业选择和婚姻作为步入成年安定生活的跳板。不管怎样，我们在二十几岁作出的选择虽然并不使人满意，但不是什么错事，那些真心诚意承担起生活义务的人，在以后的成长过程中都表现出了较强的生存能力。

为此，在这一时期我们应采取的策略是：

(1)在工作中努力向有经验的人学习，以期加速自己的成长，切忌急功近利，操之过急，过早去争取属于中年的生活与事业的机遇。

(2)积极与良师益友建立关系，这在以后的事业发展中尤为重要。大多数缺乏经验的人就是这样提高技能，寻找捷径，了解某些具体工作环境和职业领域的。

30—40岁：事业的成熟期

30至40岁，是成功的机会发生最多的时期，也是我们应努力争取事业成就的最好时期。然而，无论以前为自己安排得如何妥当，但到了这个时候，当时被认为解决了的问题又会重新出现，并

使我们再度陷入困惑。日益激烈的竞争,社会观念的改变,有的职业领域人满为患,而有的却冷落萧条。许多人便开始感到了时间的压力,于是就产生了一种紧迫感。觉得如果现在再不努力去做自己想做的事情,以后就没有机会了。这种想法促使许多人对职业、奋斗目标以及个人的价值观念和态度重新进行评估。

当你处于这一时期,并想事业能得心应手,那么就必须使自己的观点和要求适应现实和社会环境的改变。这也就是说,将来自己在职业生涯中多少会有几度变更。对此,你现在就应采取如下策略:

(1)争取在职进修的机会。不断学习新的知识(特别是英语、计算机和经营管理等方面的知识),增加新的本领(如中、外文打字等现代化办公用具的使用,汽车驾驶等),以适应和提高将来职业选择的技能。记住:思而不学则殆,殆则害己,将来就难有大的建树。

(2)留心观察周围环境的变化,以便不失时机地做出选择。

(3)尽量事先在感情上、经济上和职业上有所准备,以使将来的变化不至于给自己造成一定的慌乱。

40—50岁:事业的发展期

40—50岁,正是我们不断成长、变化、精力旺盛和具有创造力的时期,也恰好是我们孜孜追求梦幻的热情与冷酷的现实相遇的时期。这个时期内,时间、能力和机会的限制激烈冲撞着,那些因自己的梦想未能实现的人,心里总有一种不安全、不稳定和受欺骗的感觉。而那些梦想已经实现的人,又因感到生活单调乏味,缺少激情,同样有一种被愚弄和失望的感觉。造成以上痛苦的罪魁祸首就是十几岁时形成的神话般的梦想。如果当时不是一味地追求那些幼稚的梦想,那么在这一时期便可期望得到理想的结果。

当你明白了以上道理,而仍对自己的生活和职业较为不满,且又不甘心失败的话,你可采取如下策略:

(1)再次检验和调整自己的价值标准和信念(可借助朋友们的帮助),使之尽快适应社会环境与现实。你大可不必为已意识到自己的能力有限和梦想的破灭而感到沮丧和苦恼,而应把精力放在考虑如何度过以后二十多年的工作和生活上。

(2)积极、慎重地制定冒险计划。根据你现在建立的人际关系以及自己已经具备、但未用到或未充分发挥的兴趣和技能,重新选择职业(如调动工作岗位或彻底改行),也是完全有必要的。你应在制定周密计划的基础上,不失时机地寻找机会,设法调动。虽然在这个时期寻找工作难度很大,但对不少领导来说,年龄、经验和经历倒能成为你的有利条件。

50-60岁:事业的繁荣期

只要你真能面对现实,并有决心继续努力,那么50多岁还可成为一个重新确立目标的时期。你不必担心自己的健康和有限的时间,但你应加倍珍惜时间。虽然此时属于我们的工作已经基本结束,我们也不再匆忙而变得悠闲自得,金钱和权力已不是那么重要,但我们仍有必要进一步完善自己的价值观念,完善自己的人格,抓紧时间,多做一些有利于社会发展的公益事业,以丰富自己的人生。然而,无论从何起步,也不论目标如何远大,总会有达到极限的时候,再向上就超出了你的能力范围,你就会感到工作太费时间,太伤精力,这种情况现在到处可见。

古人云:受恩深处宜先退,得意浓时便可休。实际上要在盛名之下和一帆风顺的时候,就意识到自己已经发展到了极限,并不是一件易事。因为这可能会使你经历职业中一段充满忧虑和不安的时期,丰厚的工资报酬也会掩盖将要出现的问题。你若处于此时,也就是在你到达繁荣期之后,最好的办法:一是在同一层次内调换一个职位;二是在原先的职位上扩大自己的职责范围;三是如身体不行就干脆退下来,以守晚节。

60岁以后:该退出一线了

人到 60 岁以后,就已进入了桑榆之年。升学、婚恋、事业等都已成过去。对于整天忙碌奔波于工作的人来说,某天早晨醒来,忽然发现自己已摆脱了工作的压力,听起来仿佛在做梦。退休正是我们一生中最繁忙的年月里,一直期望和梦想的。然而,真正退休了,却又使很多人不知所措或感到焦虑和烦躁。工作是我们同社会接触、受社会承认的途径。可如今,它已从我们的生活中消失了。以往的工资不仅说明我们有收入,而且意味着人们需要我们,赞赏我们。弥补这些活动,让自己重新得到感情上的满足,并非朝夕所致,仍需要经常的帮助和支持。

退休后,降临给我们的大多是颐养天年,接受奉养的机会了。但也有不少人,他们凭着身体健康和社会影响,仍在寻找各种机会为社会的进步贡献余热。有的开始自办企业;有的从事新的专职或兼职工作;有的则全身心投入文娱活动。通过试着开展这些新的活动,以追求晚年特有的清闲自在。与此同时,他们还可在兼职、义务工作或与亲朋的交往中继续发挥着自己的智慧、能力和经验。

二、树立一个成功的形象

取一个悦目动听的名字

名字对形象能产生很大的影响。当第一次听到一个名字时,每个人的反应各不相同。这种反应可能来源于那个名字发音或听者的心理联想。但是有一点可以肯定,仅仅名字本身就会在我们的头脑中闪过一个形象。

为了证明这一点,有一个学者曾做了一个实验。这个学者分别询问 20 位男性朋友,问他们是否愿意见名叫李大烈的新来的女秘书,一起出去一趟,18 位回答说,有事不能赴这个约。一个月后,这位学者又问他们是否愿意约见名叫张小凤的新来的女秘书。仅仅受名字的影响,有 18 位马上对张小凤表示了兴趣,并希望了

解更多关于她的情况。其实,前面一个女秘书长得更漂亮,但就因为她的名字使人联想到不柔美的男子汉的形象,男人们便不愿赴约。

由于名字对人能产生好的或不好的,令人喜爱的或不喜爱的印象,一些公司往往十分重视取一个吉利好听的公务名字。如近几年迅速崛起的儿童食品“娃哈哈”,之所以深受儿童喜爱,与“娃哈哈”这个名字好听而且好念大有关系。因此,一些公司为取一好名字,往往一掷千金,费尽心机。美国一家公司为改换一个好听的名字,曾费时三年,耗资一亿美元。

将外表收拾得清爽些

要树立成功者的形象,一个清爽整洁的外表是必要的,要让外表美观些,并不是要你去改头换面,修鼻子,戴假发,只是让你了解到,矫正一些显而易见的外部形象,并不十分困难。简言之,如果你的长相不很漂亮,应学会尽量加以掩饰。

穿着也许是最明显的外部形象。随着工作种类和所处环境的不同,穿着方式好与坏的标准各有差别。从管理阶层男性的衣着风格来说,在谈业务的正规场合,应以非常谨慎的风格穿着打扮,尽量不要让任何人感到不舒服。因为对你来说,能做到事事有益于生意实在很必要。务必不要使你的服饰对任何一个顾客有什么不利影响。男人的衣服并不要求很高档,关键是整洁。

发型也如同服饰一样重要。当然,发型风格年年在变。五十年代和六十年代初流行的长发,依照今天的标准,早已显得过时了。人们认为,重要的是整齐美观而不是长短。梳理整齐,会使你显得干净利索。总之,胡子拉碴和满头乱发对一个上层人士来说,极不适宜。如果你执意要这么做,那它不但会毁了你的形象,而且还注定你在经济上要蒙受损失。

装扮成“阔佬”的形象有助于你实现宏图大志

仅仅多花几张钞票,人们就会把你当作上流社会的阔佬,从而

给你带来意想不到的好处。定做最高质量的业务名片就是一个很好的方法。当然,什么样的名片最富吸引力,每个人有不同的标准。所以不见得最昂贵、最花俏的就是最好的。关键问题是,不要为了省几个硬币,而使名片的质量差了很多。假如你喜欢昂贵的纸料,那就毫不犹豫地订做好了。自然也要讲究印刷质量。你最好也用类似的方法,订购办公用品。通常,你寄给用户的信件像接待人员递给客户的名片一样,将决定他对你的第一印象的好坏。多花一点钱,获得最高质量的办公用品是非常划得来的。因为你当然希望在充满竞争的销售战一开始,一切都对你有利。当你盘算应让公司推销员给你的主顾送多少钱的礼物时,制做高质量的名片或信纸实在只是不足挂齿的开销。

还有,书写漂亮的信件同样很重要。如果是特别重要的文件,要非常认真地写,需要的话,尽量作修改和润色,以保证连贯、简明地表达你要写的内容。

如上述几个因素能在你同顾客的交往中建立良好的形象一样。在你去顾客的办公室时,许多其他方面的因素也能起着同样有效的作用。例如,一个质量上乘的公文皮包也许花钱不少,但确能帮你塑造一个好形象。你还应有高质量的圆珠笔和袖珍计算器。上述这些东西一定能帮助你树立一种成功者的形象。

让你的形象具有稳定性

你会发现,在所有你认识的人中,大部分人对长期的形象更有兴趣。

每一个人都认识到,那种昙花一现的形象不仅靠不住,而且经常还会把人都吓跑。由于银行家和保险家们很早就认识到了这一原则的重要性,所以他们建造了巨大的办公大厦,从而告诉他们的顾客:我们的公司是非常稳定的。

下次去银行时,好好环视一下四周,你就会明白这一切。每家银行都在追求一种特定的传统外表,以给顾客们一种历史悠久的

感觉。假如拜访一家保险公司的总部办公大楼,你会发现同样的特点。在人们计划把他们省吃俭用下来的钱存入银行或投资于一项人寿保险时,他们必须相信那些机构将“永世长存”。他们需要得到保证,他们的财产继承人肯定能得到他们留下来的财产。对保险公司和银行来说,最能给顾客以永久性、稳定性经营形象的,要算一座构造坚固的办公大楼了。如此一座高耸云端的庞然大物立在那儿,没有人会害怕它哪一天会突然不翼而飞。有些银行和保险公司也通过其他方式向大众显示出这种稳定的形象,他们往往只是一座巨大办公楼的主要承租者,而不是拥有整座大楼。但是由于他们把写有本公司名称的大广告牌悬挂在楼顶上,使得许多人以为他们拥有整座大楼。

有许多种方法,可不用花很多钱,就能体现出稳定形象原则来。每一位推销员都必须用一流的促销物品。没有这些东西,顾客们就会怀疑你的公司要么缺乏高效的推销意识,要么缺少财力,再不就是你的公司初涉此行业。

利用写有你公司名称的广告品对塑造形象也很重要。小折刀、日记本、手提箱、办公用品,或其他有形的、可长期使用的任何东西,都会向你的顾客们表明你的公司具有稳定性。你对他们讲你的公司如何如何,还不如这些实实在在的东西,你的顾客们可拿在手上,看在眼里。

注意守信用原则

所谓“守信誉原则”,就是说到一定要做到。这听起来既简单又合理,但是绝大部分人就是做不到。假如一个人兑现了他曾经许诺过的所有诺言,他一定会成为一位鹤立鸡群般的杰出人物。

我们都遇到过类似的不幸,也为这样的“食言”而痛心疾首。行失于言是一种极糟糕的形象,你一定要像避瘟疫一样避免它。

假如你想要创立一项长久而富效益的事业,你就必须准备长期与别人合作。你的产品,加上你执行守信用原则的能力,将决定

着你能否在长期的经营中取得成功。如果你想要事业长盛不衰，你就必须塑造这样的成功形象。

工作成绩突出、会造成你更加成功的形象

人们常说：一事顺利，万事如意。人们都喜欢与成功者合作。为什么呢？因为这些人之所以成功，必有其特殊原因，其中最明显不过的是：他是他所从事领域的佼佼者。如果让人们选择的话，大家都愿意同最杰出的人相交。

自然，塑造一个成功的形象的最好方法是，工作成绩突出。你的杰出表现及其带来的声誉，将使人们知道你是多么了不起。人们从你昔日成功的记录，或仅仅通过目睹你工作时的风采，就可认定这点。如同你看见一个网球运动员在球场上挥洒自如的身影，就认定他是个职业选手一样，当人们看见你在所从事的领域里的非凡表现时，他们也不会怀疑你的职业水准。

如果你的事业刚刚起步，或虽然经过几年的发展，但仍然没有达到理想的水平，你可运用“成功孕育新的成功”原则，你应该做的第一件事是：总要表现得忙忙碌碌，决不要让你的顾客们知道，你的业务少得可怜；相反，要给他们留下你总是“日程全满”的印象。

运用“成功孕育新的成功”原则，来塑造成功形象的技巧是：有一幅看上去很成功的外表。如果你的衬衣领已经磨破了，皮鞋脏兮兮，西服的翻领款式过时，领带也不干净，那么很显然，你要么不成功，买不起合适的服装；要么干脆是个饭桶！有了这两种形象中的任何一种，你无疑是个失败者。

“成功孕育新的成功”原则，要求用那些可以提高你的形象的象征物来装饰你办公室的墙壁。学位、学术证书以及类似的东西都能很准确地告诉顾客，你是多么出色。你获得的奖章、奖状也有同样的效果。

威慑力的形象会让你在与人打交道时占便宜

毫无疑问，形象要有威慑力！你应时刻意识到，确实有一些形

象在不时地威慑着你,并且,你也希望用形象去威慑他人。

有不少人在一些场合受到过被威慑的羞辱。通常人们喜欢表现出自己对手上正干的事很在行,而事实上却知之甚少,或一窍不通,一旦被人点破就会受到威慑而尴尬万分。最倒霉的、最常见的被威慑情形,就是在买家具、古玩或跟室内装饰工打交道时。有时真不可思议,那些小小的室内装修工就敢在最权威的商人面前耍威风。其中最关键的一点就是,他们对本行是专家,而对方却知之甚少,因而受到威慑,而处于劣势。

为了避免这些令人尴尬的受威慑的场面,你应掌握一些最基本的原则。首先,保持你的幽默感。记住:这些事情其实无关紧要,犯不着过多计较,要用正确的观点看待它。其次,让他们知道你并非等闲之辈。一旦遇上了这种情况,马上告诉他,你工作太忙,无暇顾及这种琐事。把他的工作称为琐事,会立刻使他的一部分气焰黯然失色。事实上,如果你有这个意思的话,这时也可吓唬吓唬他。然后宣布,你是一家颇具神秘色彩的公司的董事长、副总裁或总经理,你给自己随便封个什么头衔都行。但是,你这样做的时候,一定要用一种方式让他一看就知道,你原来是个大人物!你要设法掌握主动权——即从一开始就要控制他。还得提醒你一句:如果你真的对他的工作不懂行,就千万不要吹嘘或假装内行。一旦露了马脚——这只是迟早的事,他就掌握了主动权,那就不可收拾了。第三,也许是摆脱令人难堪的所有困境的最好办法,让你妻子去对付卖家具的人或室内装饰工。

一位心理学家说过:“当你在别人的地盘时千万小心行事,否则,你将在众目睽睽之下丢人现眼。”这里没有提到,要是在你自己的地盘又怎么样呢?绝大部分时间,这才是你遇到的问题,这时你应当利用地利的优势。一旦别人涉足了你从事的领域,你是这方面的专家,而他不是。无论你从事什么工作,会计、医生、建筑承包商、花商、殡仪馆经理、药房老板或经营旧汽车的商人,你都必须记

住；对于你的工作，你远比来找你的人懂得多。所以，你就应充满自信，有把握地主动出击。这样，你就不会处于一种被威慑的境地。实际上，如果你愿意，你现在就可威慑别人了。

很多人相信，医生们是头号最具威慑力的人。一些医生命令病人干这干那，例如，他也许会说：“我不管你有多忙，我要你现在马上来医院，我们将给你做彻底的检查，找出你头痛的原因！那怕要整整一个星期才能查出结果来，我也不管！”当医生这样命令时，病人会完全照他说的去做。

还有不少人运用精心谋划的威慑性技巧威慑人，比如所谓的大亨把他办公室的家具摆放得让来人只能坐在一个较低的位子上，尴尬地仰着头看他，从而造成一种威慑的阵式。或大亨把办公桌放在窗前，迫使来访者面对阳光或其他强光源。

娶一位好妻子能增加你形象的得分

在树立自己的成功的形象时，不要低估你的伴侣对你形象的影响。在很多生意或社交场合，你的妻子都扮演着对你的事业至关重要的角色。她留给别人的印象如何，肯定影响着人们对你的看法。

如果你是个商业专业人员，带妻子出席一些跟业务有关的社交活动，就显得非常重要。这不仅因为你的客户们在场，而且你的潜在的顾客也在场。这些未来的顾客及其夫人对阁下和尊夫人的印象如何，可能决定着你们能在多大程度上说服他们接受你们的服务。如果他发现尊夫人魅力十足，他们将作出积极的反应。假如尊夫人使他们大失所望，那么阁下同他们做生意的希望就会化为泡影。

大多数情况下，你可采取很多措施改进你妻子的形象。例如，你知道她酒量很小，就要注意不要让她太放肆自己。如果她由于对有关业务的知识知之甚少而出丑，你就应负责多教给她这方面的东西。假如她智力尚可，她很快就会获得一些你业务方面的知

识,你就会惊奇地发现,在未涉及专业性太强的问题时,她谈起生意来还是很在行的。事实上,纯专业性的问题一般也不会在这样的场合讨论。

建议尊夫人在与业务有关的社交场合,避免谈论有争议的问题是非常明智的,谈论有争议的问题有时会使她陷入极大的困境。

自然啦,任何时候尊夫人都应表现得像个贵妇人才对。常言说得好:“只要她还是个贵妇人,你就拥有一笔财富,而不是一个负担。”当然,她的外表在很大程度上决定着别人对她的印象如何。而且毫无疑问,她的衣着风格同你的一样重要。因为女人总比男人更需要打扮。所以支付得起的话,不妨给她买几套高档衣服,这是一笔很划算的投资。尊夫人身着高档服装,配以珠宝玉器,不但树立起了她的成功形象,也使你看起来充满了成功的希望。你那些客户的夫人们通常对她们的丈夫们有很大的影响力,她们将向丈夫评说你夫人的打扮是否得体。

任何时候,你妻子试图打扮成当地最性感的女人都不合适。通常她应比较谨慎地穿上时装,这样,即使对男人们也能留下好印象。

严肃的性生活将有助于你建立成功的形象

尽管今天不少人都在试图塑造一种让人们认为他们在性方面很开放的形象,但是,如果你认为凭你的风流韵事就可以让人们相信你是有身份的商人或专家,那你就错了。的确,很多男人都以为告诉同事或顾客自己征服过多少多少女人,就可以给对方留下很深刻的印象。这些男人向前来洽谈业务的每一位女人调情,甚至对女顾客也敢放肆。靠这样的风流手段也许可以取得一点短期效益,但可肯定,这种不本份的行为肯定会严重地破坏你的长期形象。尽管在当今社会,婚外恋之类的东西有增无减,但是大部分人仍然不赞成这种不道德的行为。你必须注意别人对你的反应如何,你在他们眼里是什么样子。如果你放荡不羁,那你一定会发

现,有很多人在知道了你的坏名声后,就会马上把你归入品质恶劣的那种人当中去了,对你失去信任。人们的这种态度将对你产生多大的影响则是因人而异的。但是哪怕只有几个重要人物认为你品行不端,那么阁下的前途即使不被断送,也会受到影响。

有一点很重要,就是应该认识到在许多场合,性是个禁忌而必须谨慎的问题。一个男人可能会对其他男的性壮举有所羡慕,但实际上他同时又认为那些男人卑劣而不可信赖,因为他们如此轻率地对待性问题。让别人知道你是个采花贼,无异于向众人表明你自己趣味低下。重复一点,如此形象,除表明你不可信赖,变化无常,还会使人认为你不道德,不可靠,特别是如果你已结婚。有的已婚男人也许会嫉妒你如此洒脱,但单身汉却瞧不起你,因为他们无法理解,既然你这么想胡搞,当初为何结婚呢?

在你的形象中加一点幽默感

具有适当的幽默感,不仅能给你的事业带来极大的好处,而且会使你的工作更有乐趣。幽默可以消除紧张情绪,创造一种轻松愉快的工作气氛,从而使你的事业更为成功。它同样也是塑造成功形象的一个因素。每当面临选择时,绝大多数人都愿意与那些有幽默感的人打交道。

在提倡幽默感的同时,必须强调,它只能像任何其他事情一样,运用得当。通常情况下幽默确实可以帮助你打开僵局,但在某些特定场合也许会适得其反。掌握“火候”非常重要。否则,就可能弄巧成拙。例如,这样向一位很有身份的潜在的顾客进行推销就十分荒唐:从后面拍一下他的肩膀,问道:“嗨,伙计!听说过那个女旅行推销员的笑话吗?”再比如当你的生意正经历着困难而走下坡路时,你不会欣赏你的律师跟你开什么破产的玩笑。

在当今复杂的社会中,许多人灰心丧气,精神萎靡。因为压力和紧张情绪比以往任何时候都普遍,所以恰当的幽默就显得越来越重要。它经常是缓和尴尬局面的最好办法。如果你天生就有幽

默感,那一定要发扬它,因为这无疑是一种优秀的品质,人们会因此而乐于与你共事。

永远守时

守时是令人赞赏的、可贵的品德,它实际上显示了你对他人的尊重。如果一个人赴约迟到,等候的人很可能视其为对自己的侮辱。因为这等于说:“我迟到了又怎么样?我才不会为了使你感到方便而准时赴约。”除非发生了恶性交通事故,或得了突发性疾病,否则,你没有任何借口不按时赴约。即使发生了突发性事件(航班取消,你的车被盗,桥断了等),你应马上打电话通知对方有可能耽误几分钟。守时是塑造成功形象的一个重要方面,只要诚心去努力,你就一定会养成这种良好的生活习惯。

同成功者合作能给你加分

同什么样的人合作对你的形象产生着巨大影响。并不是要你把对自己形象不利的朋友们都甩了,但是跟什么样的人打交道确实跟你的形象有关。俗语所说的“物以类聚,人以群分”,“与狗居,必惹蚤”,并非无稽之谈。这两句谚语都非常正确,特别是从别人将作何反应的角度讲。例如,如果你有一些地位显赫而且功成名就的朋友,人们就会想,“他一定颇有本事。否则,怎么能跟那些人在一起。”如果你的朋友全是些失败者,那么,即使这不会严重损害你的形象,那它也不会对你产生积极的影响。还有,如果你在公司里整天同那些声名狼藉的人打得火热,你的形象也会受损。要强调的是,为了塑造更好的形象,要换换朋友们,而且要搞清楚同你合作的人中,哪些人有助于你的形象塑造,哪些人则有害于你的形象。

保持身体健康

一个身体匀称的人,肯定比一个超重或不修边幅的人更能给人留下较好的第一印象。良好的身体状态,任何时候都是个很重要的优势。如果你身体健康,那么充沛的精力将带给你克服困难

的动力。从心理角度讲,你比别人有更优越的条件,因为你工作起来情绪激昂,精神振奋。体质差的人一般精力不足,人人都会发现,他们看上去总是疲惫不堪。

与杰出的人交往,别人也会把你当作不平凡的人

如果你的朋友是出类拔萃的人,别人就会认为你大概也是这样的人,或认为你迟早会成为这样的人。正因为如此,名牌大学才受到望子成龙的家长们的青睐。他们知道,虽然那里的大学生还不能和王公贵族或富豪大亨有交往,但名牌大学的气氛足以熏陶出与众不同的气质。确实,如果你能邀请别人到名牌大学俱乐部去吃午饭,或能透露一点珍闻,让人知道你曾与某个大家族的成员有过交往,那么对你的事业成功将大有好处。

三、表现出积极进取的姿态

尽量昂首走路

我们的身体行动会显示我们的精神状态。如果你看到一个人低垂着双肩、驼着背走路,你就可以断定这个人肩负着无法承担的重任。当某些事情摧毁了一个人的精神,也不可避免地要压垮他的身体,于是,他便变得弓腰驼背了。悲观消极的人,总是低着头,眼睛朝下走路。而具有信心的人,走起路来总是昂首阔步,眼睛看着他想达到的目标。

握手时恰到好处地用力

握手的方式也能向别人透露不少自身的秘密。比如,柔软、抹布型的握手者自信心很低。许多人为了掩饰自己的缺点,握手的时候故意过分用力 and 显出傲慢的态度,其实是虚张声势。挤压式的握手方法,则是为了补偿其信心的缺乏。这种人的一举一动过分极端,以致无法让人相信他是一个真正有信心的人。安稳而不过分用力的握手,把对方的手适度地握紧,则表示:“我是生气勃勃,稳扎稳打的。”这才是代表着自信的握手方式。