



形象改变一切，口才征服世界，人脉成就大业。好形象、好口才、好人脉是20几岁年轻人开拓成功之路的制胜法宝。没有好形象，你会寸步难行；没有好口才，你会四处碰壁；没有好人脉，你会孤立无援。好形象让你通行天下，好口才让你出类拔萃，好人脉让你脱颖而出。

超值白金版

24.80

好形象、好口才、好人脉，是20几岁年轻人成就人生的三大法宝

20几岁要有的 好形象 好口才 好人脉

大全集

融智 戈非◎编著



好形象赢得好前程 好口才创造好命运 好人脉成就好人生

中国华侨出版社

20 几岁要有的 好形象 好口才 好人脉

常州大学图书馆
大全集
藏书章
文非◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁要有的好形象好口才好人脉大全集 / 融智, 戈非编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5113-1360-7

I. ① 2… II. ①融… ②戈… III. ①成功心理学—青年读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 066590 号

20 几岁要有的好形象好口才好人脉大全集

编 著: 融 智 戈 非

责任编辑: 九 萧

封面设计: 李艾红

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 盛小云

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 25 字数: 638 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1360-7

定 价: 24.80 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

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

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

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

每个人都有梦想，每个人都渴望成功，每个人都希望与众不同，成就卓越人生。影响成功的因素不一而足，诸如知识、学历、出身、背景、资历、环境、经验、形象、口才、人脉……其中形象、口才、人脉三大因素在现代社会的作用日益重要。在今天这个交往频繁、注重交际技能的时代，20几岁的年轻人能否拥有好形象、好口才、好人脉成为决定其事业是否成功、人生是否幸福的重要因素。没有良好形象，你会难以获得人们的尊重和认可，在社会上寸步难行；没有优秀的口才，你会难以打开局面，事事有心无力，处处受制于人；没有宽广的人脉，你会难以创造和谐的人际空间，你就如同生活于一座孤岛之上，处于孤立无援的境地。好形象、好口才、好人脉是立足社会的重要手段、处世生存的必备技能，更是走向成功的阶梯和捷径、获取财富的钥匙和门票。

形象并不是一个简单的穿衣、长相、发型等外表的组合概念，而是一系列细微事项的综合组成，一种外表与内在结合的在流动中留下的印象。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。

无论你认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢，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。一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的一言一行、一举一动，让你浑身都散发着一个成功者的魅力。拥有良好的形象，会大大加快20几岁年轻人成功的步伐。

口才是在交谈、交友、沟通、演讲、辩论等口语交际活动中，表达者根据特定的交际目的和任务，切合特定的言语交际环境，准确、得体、生动地运用连贯、标准的有声语言，并辅之以适当的肢体语言表情达意，以取得圆满交际效果的口头表达能力。

自古至今，口才充满着独特的魅力和无穷的力量，它作为人际交流必不可少的工具，在人类历史长河中一直发挥着不可替代的作用。在古代，口才好的人能够平息两国之间的纷争，化干戈为玉帛，安邦兴国。到了现代社会，口才的价值又有了更新、更丰富的内容。说话能力的高低直接影响到一个人的人脉和前途。社交中的得心应手、求职时的轻松过关、推销上的业绩倍增以及职位的直线上升、谈判的无往不利等，都有赖于

口才的力量。西方哲人有过这样的总结：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”

一个人是否会说话，是否拥有一副好口才，其工作成果与境遇会迥然不同。在现代信息社会里，那些羞于开口、性格内向的人估计很难获得预期的效果。有些人在工作上表现得十分出色，然而不善表达，虽有满腹才华却得不到晋升的机会。要知道，拥有良好的口才是获得生存机会、提高生活品质最有效、最直接的通道。

人脉是经由人际关系而形成的人际脉络，体现人的人缘和社会关系。人脉在人们追求事业成功和幸福生活的过程中起着非常重要的作用。如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。

谁拥有人脉，谁就能赢得先机。善用人脉关系，已经成为社会的一种“潜规则”。对于人们来说，不断扩大自己的人脉网络已经成为提高自身竞争力、开拓成功人生的一种重要手段。如果处理不好人脉关系，会给20几岁年轻人的人生带来很大的障碍，甚至造成很大的损失。借助他人的力量，利用别人的优势，与之建立良好的合作关系，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

本书在充分展示好形象、好口才、好人脉的巨大威力和价值的基础上，以丰富的事例，深入浅出地阐述了塑造良好形象、练就卓越口才、打造宽广人脉的基本途径、方法和秘诀，以及好形象、好口才、好人脉在面试、推销、谈判、交际、择友、恋爱、婚姻、生活、管理等人生各个方面的实际运用，引导读者全面提升自我、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。

希望本书能够帮助20几岁的年轻朋友塑造良好的形象、培养优秀的口才、编织宽广的人脉，打造成功的潜在资本，树立人生的金字招牌，让自己焕发出迷人的风采，在广阔的人生舞台上展现自我、挥洒魅力，赢得更多的机遇，登上成功的巅峰。

目 录

上篇 20 几岁要具有好形象

第一章 你的形象价值百万

第一节	你能做的比上天赐予的更重要	3
	美丽的外表是你成功的一种资本	3
	形象是你事业的代表	4
第二节	决定结果的仅仅是那短暂的几分钟	7
	“印象第一”的时代	7
	你看起来是不是个暴发户	7
	穿出你的职业形象	9
第三节	细节影响形象	10
	出门前，请“理”好你的头	10
	成功之“履”	12
	领带的学问	13
	保护好你的双手	15
	饰物的佩戴	16
	善戴首饰	18
	成大事也要拘小节	19
	别输在穿着上	21
第四节	你的品位无可替代	22
	正确穿着西装，尽显魅力风采	22
	休闲装却不能“休闲”穿	24
	“没时间”不是借口	25

第二章 修炼你的气质与形象

第一节	相由心生	27
	想成功首先得像个成功人士	27

	失掉自信就别想成功	28
第二节	宽容让你更具人格魅力	30
	宽容让心灵自由飞翔	30
	不要一味地指责别人	32
	宽容是一种智慧	34
第三节	热情大方让你的形象更深入人心	37
	热情让生活充满阳光	37
	没有热情就不能成大事	39
	告别猜疑再出发	42
	善于控制自己	43
第四节	好性格是你提升形象的资本	45
	性格决定命运	45
	性格与健康	47
	克服 A 型性格	48
	学会感恩地生活	50
第三章	举手投足皆有学问	
第一节	你的笑容灿烂出一片春意盎然	52
	今天你对人微笑了没有	52
	你的微笑价值百万	53
	微笑让生活更美好	55
第二节	善于运用手势语	58
	让信息随手势传递	58
	“握”住你的财富	60
第三节	举止行为尽显个人风采	62
	站如松，坐如钟	62
	典雅的走姿	63
第四节	待人接物的细节	65
	拥有一双会说话的眼睛	65
	恰当的待客行为	66
	递接名片有讲究	67
第四章	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	70
	这样的宴请会吓跑客户	70
	你的优雅使别人更舒服	71
第二节	两件最重要的事情	72
	守时是最大的礼貌	73
	记住对方的名字	74

第三节	你的名字价值百万	76
	做好形象代言人.....	76
	没什么比名望更重要.....	77
第四节	每个人都可以做好自己	78
	敢于承认错误是一种高贵.....	78
	积极地表现自我.....	79

中篇 20 几岁要练就好口才

第一章 会说话，得天下

第一节	口才智取，纵横天下	83
	一言而兴邦.....	83
	不战而屈人之兵.....	85
	巧言善辩，化险为夷.....	88
	善言者方能平步青云.....	91
	婉言说利害、明大义.....	92
	口吐方圆，解围开难.....	94
第二节	好口才是事业成功的奠基石	97
	社交场合，善言者胜.....	97
	求职面试，三分人才，七分口才.....	99
	推销业绩倍增全凭一张嘴.....	100
	好口才把你送上没有天花板的职场舞台.....	104
	无硝烟的商业战场，口才是必备武器.....	106
	会说话，好办事.....	107

第二章 练就卓越口才的基本途径

第一节	说话，原则很重要	110
	说话要有针对性.....	110
	说话要有准确性.....	112
	说话要有感染力.....	114
	说话要有修养.....	115
	说话要看场合.....	117
	说话要饱含智慧.....	119
	说话要有互通性.....	120
	说话要有分寸感.....	122
第二节	没有凭空产生的动力，口才也需要“充电”	123
	学会选用素材.....	124
	扩展知识面.....	125

	学会利用语言的结晶.....	127
	耳朵是嘴巴的师傅.....	128
第三节	非一般的“语言”，非一般的效果	130
	运用手势.....	130
	利用眼神.....	133
	得体穿着.....	134
第三章	必须知道的说话技巧	
第一节	幽默的人总是处处受欢迎	138
	以其人之道，还治其人之身.....	138
	借题发挥.....	139
	活学活用.....	140
	拿自己开开心玩笑.....	141
	反唇相讥.....	142
	声东击西.....	143
	反常规的类比幽默.....	144
	拒绝伪幽默.....	146
	反向求因.....	148
	比他更荒谬.....	149
	婉言曲说成幽默.....	151
第二节	给他最想要的赞美	153
	男人与女人，不同的赞美.....	153
	给他最想要的赞美.....	155
	恭维是赞美的孪生兄弟.....	157
	真诚是赞美的必要元素.....	158
	出其不意的赞美让人喜出望外.....	159
	背后一赞.....	161
	推测性赞美妙上加妙.....	162
第三节	学会说“不”	162
	不爱就要说出来.....	162
	先承后转避直接.....	164
	对领导要这样拒绝.....	165
	搬起他的石头砸他的脚.....	167
	装傻充愣真高明.....	168
	找一个人代替.....	170
	“恕我能力有限”.....	170
	延时缓兵之计.....	171
	抬出后台老板.....	172

第四章 实战操练

第一节	这一次推销的是你自己	174
	逗笑考官算你赢	174
	讨价还价不难启齿	175
	我行我秀我上班	177
	这壶不开提那壶	179
	自我介绍有说法	180
	谨慎回答离开“老东家”的原因	182
	不要掉进考官的陷阱	183
	两头为难站中间	185
	稳住情绪破僵局	187
	底气十足赢三分	188
	不打没有准备的仗	189
第二节	在办公室丛林中轻松游走	190
	闲言闲语不要传	190
	宽容别人就是宽容自己	191
	跟上司不讲偏激话	192
	没有人喜欢抱怨者，正如没有人喜欢自大狂	193
	对同事有意见时要这样说	194
	黑色玩笑害了她	195
	注意你的“下属”身份	196
	不再做“幕后英雄”	198
	说错话时怎么办	198
	遭遇批评	200
	枪打出头鸟	201
第三节	万条商河口来开	202
	好的开始是成功的一半	202
	调整好谈判的“温度”	203
	一波三折的软硬术	204
	投石问路摸底细	206
	鸡蛋里就是要挑出点骨头来	207
	报价：实力较量的漩涡	208
	最后一招杀手锏	209
	摸清类型，对症下药	211
	倾听不只是为了礼貌	213
	“等”出个结果来	215
	谈不拢，就走人	216
	谋求至善境界：皆大欢喜	218
第四节	舌灿莲花，留住一世的情缘	220
	决定成败的两秒钟	220
	女孩要哄	222

情真意切是爱情的灵魂	223
封杀刀子嘴	224
善意的谎言	226
名人示爱，八仙过海	227
电话恋爱——距离产生美	229
爱也有阴晴圆缺	230
不要吝惜甜言蜜语	232

下篇 20 几岁要搭建好人脉

第一章 好人脉，好人生

第一节 人脉是你的生存之本	237
你储藏你的“人脉基金”了吗	237
人脉来了，机遇还会远吗	239
缔造人脉，时来运转的关键	240
搭建好人脉，生活更精彩	241
“千里难寻是朋友，朋友多了路好走”	242
人脉，离不开的护身符	243
人脉，施展你魅力的舞台	245
人脉，延伸你能力的“法宝”	246
第二节 人脉是你的发展之需	247
人脉，决定你成功的暗码	247
人脉，为你的人生镀金	248
赢家手中的秘密武器——人脉	250
人脉，看不见的手，看不见的资产	252
人脉，一种可再生的资源	253
人脉，事业前进的推动器	255
人脉，事业发展的情报站	257

第二章 扫除障碍，构筑好人脉

第一节 远离人脉误区	259
小肚鸡肠要不得	259
孤芳自赏要不得	260
形影不离要不得	262
单枪匹马要不得	263
夜郎自大要不得	264
随心所欲要不得	265
第二节 赢在第一印象	266
给人微笑，传递美好	266

	好的开场白, 好的后续	269
	幽默, 打通人脉的“灵丹妙药”	271
	时刻敬人三分, 所得必是人敬三分	273
	赞美, 天下最美的语言	274
	要一点含蓄, 要一点谦逊	276
	把自信“写”在脸上	277
	怀有一颗热忱友善的心	279
	主动, 便赢得了成功人脉的一半	280
第三节	赢在第一策略	282
	三杯酒量, 不熟也能混熟	282
	留下电话, 保持联系	284
	适时适地适话题	285
	人与人之间的“弹性原则”	286
第三章	好人脉需要精心呵护, 不断拓展	
第一节	经营人脉需要修炼品质	288
	宽容和谦让	288
	充满自信, 赢得信任	291
	做人要为人要诚实守信	292
	有时候, 沉默也很重要	294
	倾听, 无声胜有声	295
	助人终助己	297
	甩掉自负	297
	大智若愚, 该糊涂时就糊涂	299
	心平气和, 少惹是非	301
	善待他人	302
	该说“不”时就说“不”	303
	不要随随便便生气	305
	做到善解人意	306
	软硬兼施	308
	饰外修内, 毋虚有其表	309
第二节	主动靠近人脉	310
	为感情多开几个账户	311
	天涯海角常联络	312
	酒席宴上无远近	314
	登门拜访, 叙旧迎新	315
	礼尚往来	318
	“鸿雁传书”	319
第三节	拓展人脉的技巧	321
	人脉中的“鲑鱼法则”	321
	抓住时机、抓住场合沟通	322

距离产生美	323
化干戈为玉帛，让别人为你添砖加瓦	327
不怕欠人情，只怕忘恩情	328
拔掉人脉中的杂草	329
左右逢源，别吊死在一棵树上	330
为你的人脉投一笔“感情投资”	330
拓展人脉的 7 大战略	332

第四章 善用人脉，成就大业

第一节 运筹帷幄，驰骋职场	334
众人拾柴火焰高	334
王者风范	335
以德服人，笼络人心绘奇迹	337
端平一碗水	341
同舟共济	343
与下属相处的几点禁忌	345
获得领导器重的秘诀	349
博取领导的赏识，做领导的心腹	352
下属与领导相处的 3 点禁忌	356
感情投资，一本万利	359
彼此帮助，双赢互惠	361
与同事相处的 5 个“不要”	363
第二节 多一个朋友，多一条路	364
多一个朋友，多一条路	364
快乐你我他	365
该出手时就出手	367
梯形的交往	368
与朋友相处的 4 点“注意”	368
第三节 寻找生命中的贵人，小心绕过人脉陷阱	371
山重水复疑无路，贵人相助又一村	371
谁是你的良师益友	372
知人知面要知心	373
小不忍则乱大谋，退一步则海阔天空	375
含而不露，喜怒不形于色	376
出淤泥而不染，同其流而不合污	377
三思而后行	379
打不过就躲	381
以爱融化心灵的坚冰	382

上
篇

20 几岁要具有好形象

世界著名形象设计大师安德鲁·阿加西说过：形象意味着一切。形象的内容宽广而丰富，包括穿着、言行、举止、修行、生活方式、知识层次等。形象是事业成功的一个重要游戏规则。它不仅反映在对别人的视觉效果中，而且也能唤起你内在沉积的优良素质，让你浑身散发着一个成功者的魅力。良好形象是行走社会的通行证，决定人生的成败。





你的形象价值百万

第一节 你能所做的比上天赐予的更重要

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，你就会大大加快成功的步伐。如果你天生不漂亮，那你也可以运用智慧让自己变得“可爱”。

美丽的外表是你成功的一种资本

美丽的外表既包括与生俱来的天生丽质、俊朗秀丽，也包括后天的衣着打扮。人们经常会下意识地和一些正面的品质加到外表漂亮的人身上，像聪明、善良、诚实、机智等。更有甚者，当我们作出这些判断时，我们一点也没有觉察到外表在这个过程中所起到的作用。生活中，女人好办事，美女更好办事，这已经是不争的事实。秀文所竞聘的是纺织工作，典型的体力活儿，与选美不搭界，居然也未免其俗。20年前，她是“城市户口”，高中毕业后好找工作，正巧纺织厂招工，她就去应聘，但不抱希望，因为她读书时患胆结石，开过刀，体检时就查出来了。但是，她有一个优势：长得像某个当红明星。面试那天，一进门，有一个人（后来知道是劳资科科长）便大叫起来。经他一说，在场的其他几个面试者立即附和起来，并驴唇不对马嘴地议论着，等笑够了才想起正事，随手一圈——下周一来上班吧。这么顺利！在以后的工作中，她这副尊容给请假、晋级提供了不少方便，甚至出门也不必像其他女工一样被门卫当作贼来打量！美女好办事，有人归结为男人好色，其实错了，俊男也好办事。

1960年，在尼克松与肯尼迪之争中，年轻、英俊、风流倜傥的肯尼迪浑身散发着领袖的魅力，他看起来坚定、自信、沉着，不仅能够主宰美国的政坛，而且能平衡世界的局面。当他提出“不要问国家能为你做什么，问一问你能为国家做什么”的口号时，却在以“自我”为中心的国度里激起了美国人民上下一片的爱国热潮。他不仅满足了美国人梦中理想的领袖形象，而且创立了领袖形象的最高标准。

1980年与里根竞选总统的杜卡基斯，无论是外表还是声音，无论演讲还是表演，在英俊、高大、富有感召力的里根的衬托下，越发显得“不像个领袖”，因而落选。而演员出身的里根用自己的微笑、声音、手势、服装及高超的演技，表现出具有一个迷人魅力的领袖形象，从而掩盖了他在知识和智力上的不足。

几十年过去了，肯尼迪的形象一直让人难以忘怀，使很多政治家黯然失色。30年



后，克林顿再度让美国人民旧梦重温。受到肯尼迪的影响，克林顿从小立志从政，他以肯尼迪为榜样，仪态、举止处处满足美国人渴望的总统形象，他终于成为美国总统。在克林顿身上，正反两面都有肯尼迪的影子。尽管他是位创造了美国历史上丑闻最多的总统，但他每次都能安然渡过难关，使人们一次次原谅他的不检点。相比之下，尼克松因一次“水门事件”就被迫离开了白宫。

一项对1974年加拿大联邦政府选举的研究发现，外表有吸引力的候选人得到的选票是外表没有吸引力的候选人的两倍半。

其实，从心理学的角度讲，人人都有呵护美、向往美、追求美的心理。这种心理引导着大家积极地爱美、扮美、学美，因此，当反映在现实中，他们就会对美的人或事物有所青睐。那么，这种“以貌取人”的做法也就不难理解了。无论是高矮胖瘦，只要注意，总能装扮出个性的美。正如一个花园，不论色彩形体，只要是花朵就有它独特的美丽。真希望走在街头，如同走在花园，每个人都是一朵美丽的花，多好！

社会心理学有这样一项试验：在对两组被试者分别加以修饰之后，使其中一组看起来风度翩翩，另一组则显得随便、邋遢，并令他们分别在走路时违反交通规则。其结果是：第一组闯红灯时，跟随者占行人总数的14%，而第二组的跟随者只占4%。这说明，人的服饰、穿着具有很强的感召力。

对于初涉职场的人来说，美丽的外表是一种资本。但是，对于想要升职加薪的人来说，外表也是一种成功的增值砝码。

假如你的工作表现很好，但是，上司只注意你的男同事，一点都不注意你，而上司的上司对你一点印象都没有。请问，你表现给谁看呀？什么时候才能轮到你升职加薪呢？

说实在的，你要大展身手，就得争取上司的支持，以及让上司的上司注意你，这样对你的事业发展才有利。

如果你的上司、上司的上司都是男性，要吸引他们的注意力，除了具备专业知识和工作能力之外，合适又时尚的穿着，绝对是引人注目的法宝。一件能充分显示线条美的裙子，或是略显身材的短裙套装，加上摇曳生姿的高跟鞋，浓淡合宜的化妆，既有女人味，又不失端庄。

不过，切记：你的目的是要你的上司、你的男同事、你的客户欣赏你的穿着品位，喜欢你，并认真看待你的工作能力，而不是要他们把你当作性感尤物或是对你产生性幻想。

一旦你的外表、你的穿着打扮给人深刻而良好的印象，许多契机就会自然而然地产生。

形象是你事业的代表

日本著名企业家松下幸之助，在日记中曾记录了这样一件事：一次，他去理发时，理发师十分尖锐地批评他的仪容：“你是公司的代表，却这样不注重仪容，别人会怎么想？连你都这么邋遢，你公司的产品还会好吗？”理发师还建议，为了公司的形象，松下应每次都专门到东京来理发。松下听了理发师的话，觉得很有道理，以后就非常重视自己的仪容，并要求所有松下的员工都这样做。

公司领导者或员工在各类社交活动中所展现出的形象，很容易使公众联想到他们所在公司的整体形象以及他们的产品质量如何，而他们所展现的这种形象又有助于企业发展壮大。