

IMAGE

你的形象价值百万

形象卓尔不群，机遇才会垂青于你

ETIQUETTE

你的礼仪价值百万

礼仪谦恭优雅，你才能脱颖而出

ELOQUENCE

你的口才价值百万

口才舌灿莲花，你必将拥有好前程

宿文渊◎编著

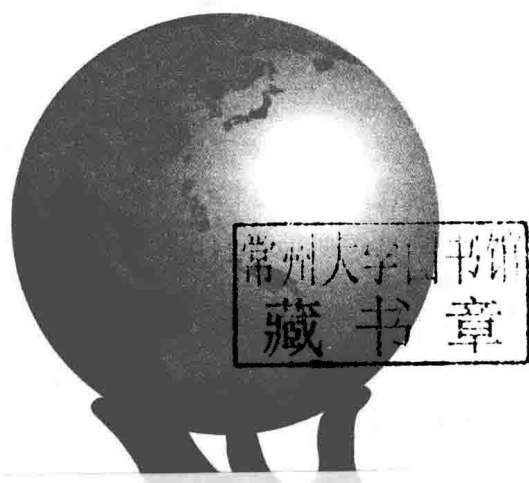


中国华侨出版社



你的形象价值百万 你的礼仪价值百万 你的口才价值百万

宿文渊 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

你的形象价值百万 你的礼仪价值百万 你的口才价值百万 / 宿文渊编著. —
北京: 中国华侨出版社, 2013.2 (2014.9重印)

ISBN 978-7-5113-3272-1

I.①你… II.①宿… III.①个人—形象—设计—通俗读物 ②礼仪—通俗读物
③口才学—通俗读物 IV.①B834.3-49②K891.26-49③H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第029133号

你的形象价值百万 你的礼仪价值百万 你的口才价值百万

编 著: 宿文渊

出版人: 方 鸣

责任编辑: 文 程

封面设计: 李艾红

文字编辑: 张红卫

美术编辑: 刘 佳

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 44 字数: 950千字

印 刷: 三河市万龙印装有限公司

版 次: 2013年7月第1版 2014年11月第3次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-3272-1

定 价: 59.80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) 88866079 传 真: (010) 88877396

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。



好形象，好机遇；好礼仪，好人缘；好口才，好前程。形象、礼仪和口才是成就卓越人生必备的三大法宝，缺一不可。

著名的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、修养、生活方式、知识层次、家庭出身，等等。它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。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，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。

人无礼则不立，事无礼则不成。无论你从事何种行业，无论你身居什么职位，也无论你是男人还是女人，无论你是年轻还是年老，都必须重视礼仪。礼仪是人际交往中通用的一种艺术，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。在日常交往与合作的过程中，人们的礼仪是否周全，不仅能显示其修养、素质及形象的优劣，而且还会影响到交际与事业的成功与否。

拿破仑曾经说过：“这世界上投入最小、回报最大的便是礼仪了。”礼仪不仅能够为你赢得他人的尊重与好感，更能够为你赢得成功的通行证。所以，我们在平时生活和工作中应真正地做到“重视礼仪，追求细节”，树好自身形象，维护企业形象，这不仅是在每个环节都应该讲礼仪、用礼仪，还要把所学礼仪用得恰到好处，那样，我们的工作和生活将更加融洽，我们的社会也将更加温馨和谐。

人与人之间的竞争是智力的竞争，也是口才的竞争。口才决定了我们的价值，决定了我们的成败。社交的得心应手，求职的轻松过关，推销的业绩倍增，职位的直线上升，谈判



的无往而不利等都有赖于一张会说话的嘴。有的人总是吃亏，不是得罪朋友，就是耽误了生意，再不然就是家庭不幸福，大多数原因是由于他们拙于言辞而造成的。拥有良好的口才是获得生存机会、提高生活品质最有效也是最直接的通道。

我们要在这个社会中立足、发展，就必须练就一副好口才。好口才是一种终生受用的特殊技能，会让我们的生活、工作、事业如虎添翼，锦上添花。

本书共分为三篇，深入解析了形象、礼仪、口才在人生中的巨大价值和重要作用，全面阐述了形象、礼仪、口才的基本原理和法则，指出了提升自我形象、修炼优雅礼仪、练就卓越口才的基本途径和方法，从交际到生活、从求职到工作、从说话到办事、从推销到谈判、从庆典到宴会、从会议到辩论、从商务到旅游、从用餐到酒会、从婚丧寿诞到商务活动，等等，视野广阔，范围广泛，实例丰富，实用性强，是一本让你的人生走向成功必备的实用宝典。

形象卓尔不群，礼仪谦恭优雅，口才舌灿莲花，你才能提升自己的个人形象，增强个人魅力，少走弯路，顺利踏入成功之途。机遇垂青勇于突破自我、提升自我、完善自我、不懈追求成功的人，谁拥有出色的形象、洒脱的礼仪、杰出的口才，谁就掌握了打开成功之门的金钥匙，谁就拥有了成功的先机，最终成为社会竞争大舞台上最后的赢家！



上篇 你的形象价值百万

第一章 好形象是成功人生的潜在资本	3
好形象是成功人生的一种潜在资本	3
外表是打动人心最直接的方式	4
保持光彩照人的好形象	4
良好形象是磁石，把好运吸引到你的身边	5
第二章 看起来就要像个成功者	7
打造自己的外形	7
增强吸引力，一出场就有气场	7
对成功充满渴望，塑造出成功者的气场	8
创造出色的个人品牌，你会因此而更加成功	9
与成功者为伍，营造成功气场	10
增加自己的曝光率，让成功者形象深入人心	11
学会适时缺席，凸显你的重要性	11
个人魅力是你走向成功的“法宝”	12
一举一动中提升信任度	13
第三章 打造生机勃勃的个人形象	14
精神饱满是你的金字招牌	14
活跃的你，投射出积极自信的气场	15
活在不抱怨的世界，维系正面气场	16
永葆进取心，成就美丽人生	16
健康体魄是好形象的必要条件	17
精神健康的人，拥有朝气蓬勃的形象	18
乐观，让你拥有容光焕发的形象	19
谁也不会喜欢一脸愁苦的人	20
第四章 着装成就人，穿出你的好形象	22
用衣服包装自我，用自信打动他人	22
让衣着突出你的风度，成就你的好形象	23
体形有区别，穿衣有不同	24



女性自信着装的3大原则	24
正确穿着西装，尽显魅力风采	25
男士穿西装还有这些细节要讲究	26
男女西装礼仪大不同	27
挑好适合自己身型的西装版型	28
西装款式有讲究，选好西装更有型	28
西装搭配的7种基本方式	29
以合适的装扮“服人”，让他知道你是适合做事的人	30
用出色的职业装扮展示给他人可靠、可信的形象	31
避开职业着装的5大忌讳	32
面试服装要得体，为推销自我服务	33
第五章 饰品为你增值，更让你的形象流光溢彩	35
领带系多长最能显出气势	35
两招教你把领带打好	36
怎样挑选有品位的领带	37
巧戴丝巾，彰显女性魅力	38
不要忽视袜子的搭配	38
妙穿丝袜，魅力加倍	39
袜子可以体现男人的档次	39
包也是形象的一部分	40
腰带——凸显你的品位不可忽视的砝码	41
靠眼镜塑造男人个性形象	42
戒指不能随便戴	42
完美佩戴项链，为你大添光彩	43
运用小小胸针，使胸前绽放出美丽	44
第六章 仪容要美化，形象才优化	46
面容修饰，铸出亮丽容颜	46
不同的脸形，不同的修正美容技巧	47
好形象从“头”出发	48
各种发质都能拥有漂亮的发型	49
不要忽略头发的精心护理	49
把稀疏头发变“浓密”，让你的形象更有活力	50
迷人的双眼需要外护和内养	51
细心修饰眉毛的美丽	52
护耳运动做起来	52
4招让颈部只展示魅力，不泄露年龄	53
脚部护理方程式，让你“足下生辉”	53
关节不护理，美丽要“打折”	54
第七章 面面俱到修身姿，挺拔形象显气势	55
控制体重才是对形象负责任的态度	55
好习惯让你拥有苗条健康的体形	55



简易小操帮你消除身体歪斜	56
不要忽略一“膝”之地	57
腹部要平整	57
腰部曲线是身体曲线美的关键	58
塑造修长腿部，拥有流畅曲线	58
小动作帮你雕琢玉臂	59
背部护理不可忽视	60
塑身美体，千万别忽视双下巴	60
第八章 化妆，美化仪容的必备绝招	61
得体的妆容要遵循“8字箴言”	61
面试时的妆容，要自然而又能显示出自己的精神面貌	62
职业妆，展现出神采奕奕的专业形象	63
生活妆，淡雅妆容更动人	63
宴会妆，适度浓艳没问题	64
妆容持久的小技巧	65
精致唇妆，打造完美双唇	65
运用化妆小技巧遮盖粉刺	66
眉部化妆的正确方法	67
眼部化妆的6个技巧	68
鼻部化妆的诀窍	70
不同脸型的化妆方法	71
时常对妆面进行检查，但不要当众化妆	72
补妆与卸妆的科学之道	73
第九章 切莫在细节上因小失大	74
在一米左右所散发的香味，是最能使人接受的香味	74
不让头皮屑为你的形象“添彩”	75
牙齿不洁净，灿烂笑容也不美丽	76
清新口气让你信心倍增	76
单侧咀嚼，容貌就要付出代价	77
“二郎腿”不能随便跷	78
别让残余唇色毁坏优雅形象	78
保护双手就是保护你的第二张脸	79
第十章 拥有良好的气质修养，提升完美形象	80
把自己包装成“名牌”	80
优雅的气质来自完美的内心	81
好的气质来自对真、善、美的追求	82
仁爱是一种拥有好形象的法则	83
谦虚是提升形象的一种大智慧	84
诚实让你的形象具有说服力	84
才情是一件美丽又耐穿衣裳	86



中篇 你的礼仪价值百万

第一章 你的礼仪价值百万	89
好礼仪是成功的“通行证”	89
漂亮潇洒是天生的，优雅风度可以后天培养	89
从优秀到卓越，你要懂点礼仪	90
不可或缺的几项礼仪资本	91
第二章 相识礼仪：得体的谈吐为你加分	92
介绍礼仪，走向熟悉的第一步	92
按照什么顺序介绍	93
集体介绍，顺序有讲究	93
主动地介绍他人	94
被他人介绍，要欣然接受	94
礼貌用语，拉近人与人之间的距离	95
工作中的称呼庄重而规范	97
工作外的称呼亲切而自然	98
正式场合的称呼避免有失尊敬	98
涉外交往中的称呼根据对象区别对待	99
小名片大学问	100
名片的制作	101
交换名片：不仅仅是个形式问题	102
发名片，“优先权”给他人	102
递名片时要郑重其事	103
接名片，请伸出你的双手	103
婉拒他人索取名片	103
管理好名片，准备一个名片夹	104
握手礼仪，尊重从掌心传递	104
应当握手的场合	105
不宜握手的场合	106
握手次序遵循“尊者决定”的原则	106
握手的不雅姿势与禁忌	107
特殊场合下的问候	108
问候要亲切	108
熟人相见，语言问候要适当	109
向辈分高的人鞠躬问候	110
第三章 用餐基本礼仪：见食忘礼不可取	111
不同用餐方式的礼仪原则	111
进餐时仪态礼仪	112
就餐服饰的选择	112
宴会位次排列四原则	113
把握埋单规则，不要乱抢风头	113
请客最好带足现金	114
如何得体地中途离开餐桌	114

粗俗进餐“七宗罪”	115
第四章 中餐礼仪：开席前的讲究	118
中餐就座礼仪：座次体现高低尊卑	118
中餐菜肴选择礼仪：菜品的选择	120
中餐上菜的礼仪：吃饭有规矩，上菜有程序	124
中餐餐具使用礼仪	126
第五章 西餐礼仪：刀叉传递文明信号	129
基本西餐礼仪：吃西餐的细节	129
西餐的就座礼仪：你该坐在哪一端	130
西餐进餐礼仪：先吃鱼还是先喝汤	130
西餐餐具的使用礼仪：用好餐桌上的刀叉	132
不同西餐怎么吃	132
第六章 商务拜访接待礼仪：做客有礼，待客有道	135
明白接待的规格和级别	135
如何让客人感受到尊重	137
待客要“热情三到”	137
正确陪行有讲究	141
做好拜访前的预约	147
饮茶礼仪：斟茶与敬茶体现修养	153
饮咖啡礼仪：轻缓啜饮不出丑	154
送客礼仪：做好“身送七步”	155
拜访客户需要注意的事项	156
公务参观需要注意的事项	156
第七章 商务会议礼仪：注重礼节体现效率	159
召开会议通用的六个要素	159
主持会议需注意的事项	160
如何做好会议发言	164
会议位次，体现尊重与风度	166
商务会议“九个不可”	167
正确处理会议中的冷场	167
第八章 商务谈判礼仪：礼仪也是谈判资本	169
如何确定谈判的日期和场地	169
谈判环境如何布置	170
如何确定谈判的席次	171
成功商务谈判的几个关键	172
商务谈判中的提问礼仪和辩论礼仪	172
第九章 商务仪式礼仪：别把仪式当形式	177
剪彩不是“剪一下”那么简单	177
商务合同签字礼仪有哪些	179
展会上每个人都是形象大使	181



庆典仪式要务实不务虚	182
交接仪式：规范体现礼节	185
开业仪式，让礼仪先行	189
新闻发布会的礼仪与应酬	192
茶话会：融洽之中有礼数	194
通车、通航、下水：用优雅的礼仪开路	197
赞助会：助人利己，不可主次颠倒	198
商务仪式演讲礼仪：个人素质的一种综合测试	201
第十章 商务办公礼仪：礼仪树立专业形象	205
注重办公礼仪，塑造职场专业形象	205
对上对下讲礼貌，礼仪赢得良好人际关系	206
办公室同事相处，礼仪让气氛更和睦	222
办公室环境礼仪：爱护环境是每个人的事	230
办公室用餐礼仪：饮食间体现礼仪修养	232
办公室设备使用礼仪：爱护公物，注意礼让	233
入职离职礼仪：来得体面，走得潇洒	235
第十一章 求职面试礼仪：礼仪就是最好的简历	237
简历礼仪：你的简历会说话	237
面试服饰礼仪：秀出你的职场“范儿”	239
修养是你的“无声自荐”	240
面试过程礼仪：展现最得体的自己	241
面试技巧：把握交谈核心才有胜算	245
哪些表现可以提高你的印象分	250
恰当的肢体语言是看得见的尊重	253
电话面试，能听出你的形象	254
面试完毕，礼仪还要继续	255
外企面试要格外注意	256
第十二章 馈赠礼仪：送礼更要讲“礼”	257
送礼物要符合身份，“礼”到情义到	257
时机选对，事半功倍	258
给送礼一个合适的理由	259
送礼贵在适宜	260
不可不知的送花礼仪	260
不同场景的送礼要求	265
送礼不失礼的几个细节	268
第十三章 聚会礼仪：让我们相聚在一起	272
好礼仪让聚会更加高雅	272
对聚会被邀请者的区别对待	273
沙龙聚会不能随性而为	277
朋友聚会的常见礼仪细节	277
舞会礼仪你懂多少	278



第十四章 公共场合礼仪：礼仪是看得见的风景	283
文明观赛礼仪须知	283
高尔夫：要体现出绅士风度	287
参观时除了记忆，什么也别留下	288
音乐会上不要奏出不和谐音符	289
图书馆里要有读书人的静雅	290
在影剧院，不成为打扰他人的主角	291
娱乐场所，不要让自己的快乐带给别人痛苦	292
第十五章 涉外旅行礼仪：做个受欢迎的游客	296
靠右行走，还是靠左行走	296
付小费，要遵守外国人的规则	296
排队注意“四不原则”和“四点精神”	297
赠送礼品要与对方身份一致	298
购物要符合“上帝”的身份	299

下篇 你的口才价值百万

第一章 口才是事业成功的基石	303
社交场合，善言者胜	303
求职面试，三分人才，七分口才	304
推销业绩倍增全凭一张嘴	306
好口才把你送上没有天花板的职场舞台	309
无硝烟的商业战场，口才是必备武器	311
会说话，好办事	312
第二章 说话，原则很重要	315
说话要有针对性	315
说话要注意准确性	317
说话要有感染力	318
说话要有修养	320
说话要看场合	322
说话要能饱含智慧	323
说话要有互通性	324
说话要有分寸感	326
第三章 把握技巧，张弛有度防“口祸”	328
“四话”不说	328
揭人之短的事绝对不做	329
别拿滑稽当幽默	332
最忌说话不看人	333
说话要讲究方式方法	335
最好不要动辄争辩	337
说笑过火不会有“笑”果	338

口头禅是口才的绊脚石	340
过分自夸只会让自己变得毫无价值	341
不要总是责怪对方	342

第四章 幽默的人总是处处受欢迎..... 344

以其人之道，还治其人之身	344
借题发挥	345
活学活用	346
拿自己开开心	347
反唇相讥	349
紧急情况中的治疗剂	350
声东击西的幽默法	352
反常规的类比幽默	354
拒绝伪幽默	355
反向求因	357
比他更荒谬	358
适当曲解，营造幽默	360
婉言曲说成幽默	362

第五章 高明的人能把批评的话说得委婉动听..... 365

给他尊严的安全感	365
掌握批评的时机	366
看人点菜，因人而异	366
往事不要再提	368
批评之言夸奖占一半	369
只有办错的事，没有失败的人	370
响鼓不用重槌敲	371
不要不看场合	373
意外的“赞许”	374
给对方铺退路	375
诙谐式批评	377
先拿自己开刀	379

第六章 让别人都照你的意思办..... 381

说服从“心”出发	381
百事利为先，言辞晓以利	383
让对方多说“是”	385
刚柔相济，恩威并重	387
有些人喜欢对着干	389
保持缄默的说服力	390
开门见山话明了	392
引经据典可以一当十	393
绕个圈子表达——旁敲侧击	394
有高度自然有风度	396
以谬制谬，以错纠错	398
层层剥笋，步步逼近	399



正话反说，旁敲侧击	401
以喻晓理	402
退一步，进两步	403
第七章 点燃顾客的需求渴望	405
准备好引起顾客的注意	405
销售的是信赖感	407
顾客不会拒绝感兴趣的话题	408
面子很值钱	410
“过了这个村就没有这家店”	411
孩子是王牌	413
适当赞美，就离成功更近了一步	415
榜样的力量大无穷	417
有时你只需要听就可以了	418
不完美法则	420
应对拒绝	421



上篇

你的形象价值百万



第一章

好形象是成功人生的潜在资本

好形象是成功人生的一种潜在资本

生活中，有人潇洒，人见人爱，有人却哀叹自己满腹才学，无人赏识；有人展现真我，活出精彩，也有人却怨苍天无眼，命运不济。为什么同样生活在这个社会中，却有着不同的境遇、不同的结果呢？

生活经验告诉我们，每个人都想追求完美的人生，但很少有人真正去注意自己在社会交往中的形象。这种形象不仅仅是仪容仪表的刻意修饰，更是温柔的性格、积极的心态、文雅的修养带给人的影响力。

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，最终做到时刻用自己的风采魅力影响别人，活出真正精彩和成功的人生。

所以，好形象是人生的一种资本，充分利用它不仅给你的日常生活添色加彩，更有助于提升你的影响力，助你走向成功。

形象是每个人向世界展示自我的窗口，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态度和行为。同时，每个人都在这个最基本的互动过程中追逐着自己人生的梦想，实现着生命的价值。

同时，良好的形象有助于增进人际关系，营造和谐气氛，从而促进你的成功。

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排挤，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，想看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们看到的是衣着光鲜、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。这一下子令他们糊涂了，一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此地镇定从容？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，就是凭他那坚如磐石的好形象，才稳住了糟糕的局面。

有人说：“形象是一个人的招牌，坏形象会毁了你的一生，而好形象会令你的影响力迅速提升。”这句话一点不错，如果我们能静下心来，认真地树立起自己的好形象，那就好比给自己的