

好形象，是你走向成功的通行证
好口才，是你征服世界的真本领
好人脉，是你用之不竭的资源库

好形象好口才 好人脉

杨建峰 主编

好形象，好机遇；好口才，好前程；好人脉，好未来。形象卓尔不群，口才舌灿莲花，人脉宽广牢靠，机遇垂青于勇于突破自我、提升自我、完善自我的不懈追求成功的人，谁拥有出色的形象、杰出的口才、广阔的人脉，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。与形象同行，与口才同行，与人脉同行，与成功同行，成为社会竞争舞台上的大赢家！



江西教育出版社

JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

好形象，是你走向成功的通行证
好口才，是你征服世界的真本领
好人脉，是你用之不竭的资源库

好形象好口才 好人脉

杨建峰 主编

好形象，好机遇；好口才，好前程；好人脉，好未来。形象卓尔不群，口才舌灿莲花，人脉宽广牢靠，机遇垂青于勇于突破自我、提升自我、完善自我的不懈追求成功的人，谁拥有出色的形象、杰出的口才、广阔的人脉，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。与形象同行，与口才同行，与人脉同行，与成功同行，成为社会竞争舞台上的大赢家！



江西教育出版社

JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

好形象好口才好人脉 / 杨建峰主编. —南昌:江西教育出版社, 2013.6

ISBN 978 - 7 - 5392 - 6951 - 1

I. ①好… II. ①杨… III. ①个人 - 修养 - 通俗读物 ②口才学 - 通俗读物
③人际关系学 - 通俗读物 IV. ①B825 - 49 ②H019 - 49 ③C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 100599 号

出品人 / 傅伟中

总策划 / 杨建峰

封面设计 / 松雪图文

敬启

本书在编写过程中,参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难,我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系,对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后,及时与本书编者联系,以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话:010 - 84853028 联系人:松雪

好形象好口才好人脉

主编 / 杨建峰

策划编辑 / 熊侃 杨永胜

责任编辑 / 洪晓梅 矢捷

江西教育出版社出版

全国各地书店经销

北京新华印刷有限公司印刷

开本 1020 × 1200 1/10 印张 44 字数 700 千

2013 年 6 月第 1 版 2013 年 6 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 5392 - 6951 - 1

定价:59.00 元

赣版权登字 - 02 - 2013 - 111

本书整体设计及内容均受国家著作权法保护,非经权益人书面同意不得摘编或仿制

前言



形象改变一切,口才征服世界,人脉成就大业。

好形象、好口才、好人脉是你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。

好形象、好口才、好人脉,是你成就人生的三大法宝。现代社会,随着交往的频繁和竞争的加剧,对个人的内在素质和生存技能的要求也越来越高。在影响个人成功的诸因素中,形象、口才、人脉的价值和作用日益凸显。一个人,没有良好的形象,难以获得他人的尊重和认可,在社会上寸步难行;一个人,没有出众的口才,难以推销自己,会出现沟通障碍,无法打开局面;一个人,没有宽广的人脉,难以创造和谐的人际环境,会使人生处于孤立无援的境地。你若想在社会上出类拔萃,在社交上征服人心,在事业上创造卓越,就必须拥有好形象、好口才、好人脉。好形象、好口才、好人脉是一个人素养、能力和智慧的综合体现,已经成为现代社会衡量一个人事业是否成功、人生是否幸福的重要标准。

《好形象好口才好人脉》充分展示了好形象、好口才、好人脉的巨大威力和价值,深入浅出地阐述了塑造良好形象、练就卓越口才、编织宽广人脉的方法和途径,可以帮助广大读者迅速提升自我、完善自我,在交际、沟通、商务、管理、应酬、演讲、求职、择偶、学习、生活等人生的各个方面打开局面,无往不利,成为社交中的常青树、事业上的佼佼者,创造幸福和谐的人生,顺利迈入成功之途。

本书是迄今为止故事最精彩、文字最优美、内容最全面、道理最实用、分类最系统的成长励志之作,书中用通俗易懂的语言、娓娓动人的故事、实际有效的例证,向读者介绍了塑造良好形象、练就卓越口才、编织宽广人脉的重要性和训练方法,其内容易懂易学,方便实用,借鉴性及操作性极强。本书旨在引领读者登堂入室,迈入形象、口才、人脉的最高殿堂,掌握成就卓越人生的三大法宝,提升个人形象,增强个性魅力,少走弯路,打破迷局,提前迈上成功之途。全书视野广阔,范围广泛,针对性、实用性强,堪称最全面、最丰富、最经典的版本。

好形象,好机遇;好口才,好前程;好人脉,好未来。形象卓尔不群,口才舌灿莲花,人脉宽广牢靠,机遇垂青于勇于突破自我、提升自我、完善自我的不懈追求成功的人,谁拥有出色的形象、杰出的口才、广阔的人脉,掌握了打开成功之门的金钥匙,拥有了成功的先机。与形象同行,与口才同行,与人脉同行,与成功同行,成为社会竞争舞台上的大赢家!

目 录



上篇 拥有好形象价值百万

第一章 注重形象,创造价值

第一节 形象远比你想象中重要	2
好形象是成功的资本	2
打造完美形象,抓住成功机会	2
良好的形象为你的事业保驾护航	3
第二节 这是个注重印象的时代	4
首因效应:第一印象往往很难改变	4
一两分钟就能决定你的输赢	5
第一印象会彻底出卖你	5
第一印象永远只有一次	6
职业形象从第一印象开始	7
第三节 你展示给世人的是怎样一张脸	7
好形象从头开始:从头开始塑造形象	7
红花还需绿叶配:发型与脸型	8
上下呼应得妙:发型与穿着、身材	10
两汪深潭荡碧波:眼睛是心灵的窗口	11
闪烁之间言辞深:眉毛也会说话	11
芙蓉如脸柳如眉:脸型与眉型	12
丹凤朝阳云追月:眼型与眉型	13
无限风光在孤峰:鼻子的表情	14
第四节 细节影响形象	15
保持仪表的整洁大方	15
注意身体细节的修饰	15
男人保持清爽细节多	16

穿衣时要避讳的细节	18
第五节 品位为你的形象增值	18
品位不是用金钱堆出来的	18
良好的教养是有品位的前提	19
你的爱好透露你的品位	20
用艺术的情趣品味生活	21
追求卓越但不做完美主义者	22

第二章 修炼气质,塑造形象

第一节 看起来就要像个成功者	24
打造自己的外形	24
提高吸引力,增强气场	25
对成功充满渴望,塑造出成功者的气场	26
与成功者为伍,营造成功气场	26
提高自己的“曝光率”,让成功者形象深入人心	27
学会适时缺席,凸显你的重要性	28
个人魅力是你走向成功的“法宝”	28
由内而外塑造出类拔萃的气质	29
第二节 乐观让你的形象大放异彩	31
你选择快乐,快乐也会选择你	31
做个乐天派	32
知足常乐,获得人生乐趣	33
乐观面对自己,乐观面对一切	33
第三节 自信让你的形象更加耀眼	34
这个世界属于有自信的人	34
自信心,气场逐渐强大的动力源泉	35
自信是成功者的气度,自信满满才能令人信服	36
你不服输的形象会打动命运之神	37
自信心有多强,舞台就有多大	38
让自信心不足的人提升自信	39
摆脱羞怯心理,增强你的自信	40
自抬身价,把自己武装成“绩优股”	41
挺直腰杆,展示自信姿态	42
第四节 热情让你的形象深入人心	43
热情洋溢的人,生活阳光明媚	43
热情可以使你的生活更有激情	43
热情影响你的形象及人生机遇	44
热情点燃气场的灵魂,让你更加光芒四射	45

充满热情的人更能得到大家的喜欢	46
热情有感染人心的力量	47
热情能够助人成功	48
点燃热情,你就拥有强大的影响力	48
第五节 脱胎换骨塑造健康形象	49
近朱者赤近墨者黑,洁身自好谨慎交友	49
炫耀是针刺,让你的形象伤痕累累	50
虚荣是面具,让你的形象华而不实	51
猜疑是腐蚀剂,让你的形象瑕疵百出	52
懒散是鸦片,让你的形象威风扫地	52

第三章 举手投足皆学问

第一节 你的表情比着装更重要	54
真诚的微笑使你的形象闪光	54
不同的笑容反映了不同的性格和形象	55
利用瞳孔变化,提高形象魅力	56
选择适合的目光投向,为自身形象加分	57
第二节 你的手会“说话”	58
缺乏热情的握手,严重损害形象	58
把握握手的分寸,将握手的威力发挥到极致	59
使用双手和他人握手的方式	60
轻触他人的手,给他人留下好印象	61
塔尖式手势,彰显你的自信	61
不要轻易伸出你的手指	62
正确地后背双手,树立你的权威	63
两手叉腰,使你的形象更具威慑力	63
第三节 用你的身体语言说潜台词	64
双手放在臀部两侧,无声地宣告准备好	64
获取站在左边的优势,处于主动位置	65
正确运用态势语向他人传情达意	65
当众拥抱你的敌人,化被动为主动	66
拍抚肩膀:对你很有信心	67
点头:激发出你的合作意向与肯定态度	67
第四节 行为举止尽显风采	68
优雅的举止让你脱颖而出	68
每一次出场都是完美现身	69
怎样才能坐得优雅	70
典雅蹲姿,体现女人的优美韵味	71

站出你的自信与风采	72
走出你的好仪态	72

第四章 运用形象的力量

第一节 用好形象征服对方	74
得体的介绍,让对方记住你	74
递接名片有讲究	75
如沐春风的微笑使对方在第一时间喜欢你	76
用恰当的称呼打造你的懂礼形象	77
自我介绍时富有幽默感,为交流加入润滑剂	78
在谈话中营造“共鸣”气氛,初次相见就有吸引力	79
如何与陌生人一见如故	80
第二节 面试官都青睐形象好的求职者	81
敏感问题巧妙答,得体到位获好评	81
离职原因小心说,避免影响自我形象	82
如何谈薪酬,不伤感情也不伤形象	83
让话语解除“危机”,维持好形象	84
面试官喜欢说话幽默风趣的人	85
面试冷场时,主动谈话留下好印象	86
把你的特色展示出来,让对方深深记住你	87
给另类“考题”一个满意的答案	87
第三节 谈判高手赢在优雅的形象上	88
这样回答能使谈判者既不失礼又处于有利地位	88
谈判时,人事分离不可混淆	89
营造轻松的谈话氛围,为谈判成功奠定良好基础	90
提出要求要循序渐进,有礼有节的谈判者最受人欢迎	91
投人所好,得自己所求	92
讲究拒绝技巧,别让谈判不欢而散	93
第四节 顾客愿意从形象好的人手中买东西	94
做一个可靠的人,打开客户的心门	94
全方位关心顾客,留住顾客的心	95
顾客都喜欢只询问不干涉的销售员	96
锁定他人需求,说服才有效	96
以利害打动人心,顾客自会相信你	97
会聆听是一种好形象,也是销售的技巧	98
第五节 好形象是经营人脉的金字招牌	99
真诚的形象可以帮你建立良好的人际关系	99
悉心聆听能使你获得好人缘	100
有新意的赞美,能够赢得他人的友谊	102
热情不过度,人脉才稳固	103
做一个知礼的人,才能赢得好人缘	103

中篇 练就口才千金不换

第一章 会说话者得天下

第一节 说话艺术定成败	106
第一句话很重要	106
尽量选择安全的话题	108
使话题深入人心	109
说话要有逻辑	111
晓之以理,动之以情	113
先让他人充分表达自己的观点	115
区别对待不同类型的人	117
把握“高帽子”的尺度	119
合理借题发挥,水到渠成	122
退一步海阔天空,以退为进	122
第二节 有口才,好办事	123
攻心有术,暗示有方	123
用“是”说话,用心诱导	124
“捧”出成功	125
蛇打七寸,人从利害	125
先替对方着想	126
求人时如何让赞美更真诚	127
说话“诚恳”,求人不难	128
“攀高枝儿”求助贵人	130
迂回诱导,以话套话	131
求人办事要见机行事	132
第三节 好口才在人际交往中的应用	132
与上司得体交流的艺术	132
接受上司指示时的注意事项	133
怎样让上司同意你的观点	134
与多疑的上司相处的艺术	135
如何拒绝上司的“圣旨”	136
向上司汇报工作的注意事项	137
如何面对上司的无故指责	138
给上司提意见的技巧	139
成功加薪的方法	140
适时表现的技巧	142
如何掌握与下属说话的分寸	143

把握重点与下属交谈	145
多倾听下属说话	145
向下属提问的语言技巧	147
与下属说话的注意事项	148
模糊语言的妙用	149
发布坏消息的艺术	151
如何应对下属的抱怨	152
施恩望报的艺术及注意事项	153
同事间说话的“纪律”	154
同事间言语的注意事项	156
恰当地与同事聊天	158
及时消解与同事的误会	159
理智对待同事的冷言冷语	161
如何应对同事与你抢功的情形	161
指出同事缺点的艺术	162
诱导客户赞同你的观点	163
拜访客户,言谈质量要高	163
绕着客户说话	164
精明人懂得换位思考	165

第二章 练就卓越口才有高招

第一节 说话的礼节很重要	167
语言是修养的体现	167
语言的魅力与个人仪表息息相关	167
言谈举止与外在形象息息相关	168
礼貌用语是解决问题的良方	168
让说话有权威感	168
发出指令讲究技巧	169
要学会幽默	170
争辩的艺术	171
如何面对说话没有边际的人	172
讲话也要看场合	173
言行举止应符合身份	174
社交场所讲话的原则	174
第二节 口才也需要“充电”	175
培养阅读的习惯	175
扩充知识可以提高说话水平	176
把学习变成一种兴趣	177
强化记忆,丰富阅历	178
遣词和声调很重要	179
培养高度概括语言的能力	180
注意自己的语速和声音	181

目光交流非常重要	182
第三节 肢体语言的艺术	183
眼睛也会说话	183
手势语言很重要	184
摆正体姿再说话	186
用微笑赢得一切	188
如何运用首语	190
握手也有学问	190
第四节 说话要注意细节	191
及时地雪中送炭	191
说话要找准时机	192
把话说到点子上	193
采用得体的说话方式	194
应顾及不同的风俗习惯	195
察言观色很重要	195

第三章 不得不知的说话技巧

第一节 幽默的人人见人爱	198
谈吐幽默是法宝	198
以幽默语言渲染气氛	199
借幽默语言打动人心	201
用幽默语言解决麻烦	201
用幽默解决争执	203
用幽默拒绝他人	204
用幽默轻松提建议	205
第二节 给人最恰当的赞美	206
交际从赞美开始	206
赞美的效果会更好	208
如何采用赞美策略处理棘手的人际关系	209
如何让称赞获得最大的效果	210
赞美促使孩子成熟	215
赞美下属和晚辈时需要注意的问题	218
要学会欣赏和赞美别人	220
得体的赞美让别人觉得舒服自然	222
把握好赞美他人的“度”	224
有新意的赞美更能打动人	225
用谦卑的态度赞美别人	226
发自内心的称赞最能使人愉快	228
第三节 批评也要讲究艺术	228
斥责时应遵循的原则	228
如何帮部下剖析错误	229
批评的要领	230

如何合理批评	231
批评艺术九条	232
要学会给员工台阶下	232
批评还需因人而异	233
第四节 拒绝也是一门学问	234
拒要求,留脸面	234
暂时搁置“上谕”	235
拒人情,留自在	237
直话易伤人,何不绕个弯	239
说话过于直白会适得其反	241
有时谎言也是一种美	242

第四章 练就好好口才实战操练

第一节 面试过关需要好口才	245
如何巧妙回答面试问题	245
面试中常见的问题	246
如何在面试中表现自己	247
如何解决面试时的难题	248
面试时女性该如何巧妙回答尴尬问题	249
求职面试中的忌讳	250
第二节 友好交谈需要好口才	251
运用说话的技巧可让人一见如故	251
通过闲谈来深入交往	252
要注意说话的场合和交谈的对象	253
说的话要易于理解	254
招人喜欢的说话技巧	256
谈话时要避开禁忌	257
适度地使用奉承话	258
小心“祸从口出”	258
如何提高谈话效率	259
第三节 舌战群儒需要好口才	260
用灵活的辩论获得人心	260
成败皆因一句话	261
反败为胜的战术	263
巧用循序渐进的原则辩论	263
临危不乱,随机应变	265
引领对方的思路	266
妙语连珠,妙口回春	267
辩论中,如何有效说服对方	267
了解辩论者心理	270
第四节 与人谈判需要好口才	271
如何在商务谈判中占据主导地位	271
商务谈判制胜的法则	272

谈判中的策略与技巧	273
如何营造良好气氛	274
“红白脸”策略的注意事项	275
巧用商务谈判语言	276
谈判语言的注意事项	277
如何与大公司谈判	278
谈判中的提问	280
谈判中的应答技巧	281
女性商务谈判的注意事项	282
第五节 营销口才值千金	283
成效始于漂亮的开场白	283
巧加赞美,令顾客无法拒绝	285
巧言营销的说话诀窍	286
洽谈成功三部曲	287
未谈先知:善于察言观色	288
用征询和提问为洽谈成功开路	288
尊重顾客的批评意见	290
应当避免的洽谈语言	290
劝说与引导的说服技巧	291
说服顾客五个巧妙方法	293
第六节 谈情说爱需要好口才	294
爱情需要“谈”	294
初恋的交谈是一门艺术	294
初次约会,选择话题很重要	295
如何与异性进行成功的交谈	296
小吵小闹是有趣的语言游戏	297
掌握说“不”的好方法	299
表达不满需要讲究方法	300
男人要学会使用甜言蜜语	301
两个人的小秘密	306
有技巧地表达爱意	307
如何与女性融洽相处	308

下篇 搭建好人脉获益匪浅

第一章 人脉决定人生

第一节 人脉乃生存之本	310
人脉是你的情报信息站	310

人脉,生命中的无形资产	312
人脉越广,机遇越多	313
改变人脉环境有助于改变自己	314
人脉,事业成功的催化剂	316
第二节 人脉是发展之需	317
人脉孕育千载难逢的机会	317
人脉是最经济、最快捷的情报网	318
影响你事业成功的十一种人	319
优势互补的朋友让你终生受益	321

第二章 构建良好人脉圈

第一节 打造人脉先打造自己	323
自信心:让你更具吸引力	323
幽默:化解尴尬的润滑剂	324
学会分享:双赢才算赢	327
宽厚胸怀:容纳尽可能广的人脉	328
第二节 用语言搭建人脉舞台	329
赞美:拉近距离的纽带	329
沟通技巧:良好的人际关系来自沟通	332
开口是金:主动拉近和陌生人之间的距离	334
记住名字:立马获得对方的好感	335
敢说“不”,善说“不”	336
在别人还没开口之前便主动给予帮助	337

第三章 好人脉需要维护

第一节 呵护好你的人脉体系	339
人际交往如驾车,要保持一段安全距离	339
人脉的最高境界是“互利互惠”——学会分享	340
关键时刻拉人一把	342
在人际交往中学会抬高别人	343
低调做人不招人反感	344
第二节 知己知彼,用心维护	347
精心维护好人脉	347
待人以诚,以心换心	349
真诚待人才能获得尊重	350
知己往往都会雪中送炭	352
让对方做主角,自己心甘情愿当配角	353
锋芒太露,早晚没有好下场	355
套牢关系要经常保持联络	355

第三节 拓展人脉尤其重要	356
如何挖掘优质的人脉	356
要进行长期的情感投资	358
关爱能帮你赢得更多的朋友	358
怎样让他人成为自己人	359
创业需要有良好的社会关系储备	360
创业者务必要交的几类朋友	361

第四章 善用人脉,走向辉煌

第一节 运筹帷幄,驰骋职场	362
让自己的工作无可挑剔	362
努力成为工作最出色的人	363
什么是核心竞争力	364
如何做好辞职前的准备	365
只有团结协作,才能取得胜利	366
要多向高手学习	367
小人会让你进步得更快	368
怎样正确面对职场中的诋毁	370
要注意防范背后的暗算	371
第二节 寻找人脉圈中的贵人	372
于交往中体现魅力	372
幽默的力量	380
找到你生命中的“贵人”	381
“仇富”心理要不得	386
小人物不可轻视	387
尊敬不能变成谄媚	388
过度谦虚不可取	390
“脚踏多只船”更易翻船	391
不能仅有寒暄	392
强人所难要不得	394
“新贵”与“旧恩”均不可忘	395
远离“假贵人”	396
第三节 多个朋友多条路	398
宽容和理解你的朋友	398
朋友,你好吗	399
拒绝朋友有技巧	400
说话要留三分意	401
不要太明白了	402
严于律己,宽以待人	403
朋友之间无大仇	404
记住每个人的名字	405

家家有本难念的经 407

乱发脾气要不得 408

危难之中见人心 409

第四节 小心绕过人脉陷阱 410

君子易交,小人难防 410

学会与小人打交道 411

提防身边的小人 412

防范小人应多听过来人的意见 414

保持清醒的头脑 415

妥善处理与小人的关系 416

防人之心不可无 418

用事实为自己说话 419

善于说出“不”字 420

不要只凭相貌结交人 421

有些“好意”受不得 422

好酒中也有掺毒药的可能 423

警惕言而无信的人 424

上 篇

拥有好形象价值百万

