



MAN CHARM

如果说女人的美在于水一样的温柔妩媚,那么
对于男人来讲像山一样稳重安然也可称得上是
一种美了。

中国长安出版社

魅力男书

以个性打造魅力空间,用细节成就成功人生

YIGEXINGDAZAOMEILIKONGJIAN,YONGXIJIECHENG GONGRONGSHENG

编 李昊



MAN CHARM

如果说女人的美在于水一样的温柔妩媚,那么对于男人来讲像山一样稳重安然也可称得上是一种美了。

中国长安出版社



男

魅力 / 书

以个性打造魅力空间,用细腻情感成就成功人生

YIGEXINGDAZAOMEILIKONGJIAN,YONGXIJIEB... SHENG
编 李昊

图书在版编目(CIP)数据

魅力男人书/李昊编著. —北京:中国长安出版社,

2006.5

ISBN 7-80175-474-3

I. 魅... II. 李... III. ①男性—服饰美学②男性—修养

IV. ①TS976.4②B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 046536 号

魅力男人书

著者:李昊 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街14号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65270593 65270433

印刷:中青印刷厂

开本:710×1010毫米 1/16

印张:15.5

字数:150千字

版本:2006年6月第1版 2006年6月第1次印刷

印数:1-5000册

书号:ISBN 7-80175-474-3

定价:23.80元

(如有印装错误 本社负责调换)

前 言

女人和男人构成了世间两道绝美的风景,却有美得各有千秋。如果说女人的美在于水一样的温柔妩媚,那么对于男人来讲像山一样稳重安然也可称得上是一种美了。问题在于只要是山,就会横看成岭侧成峰,不同的人有不同的角度,因为随着时代的变迁,人们关于美的标准正在趋于多元化:20世纪80年代,在中国人眼中,魅力男人的集中代表无疑是电影里的高仓健式的人物,成熟、坚定、富有传奇性和正义感。90年代,中国社会处在巨变中,关于魅力男人的标准不再只是一种。魅力,尤其是男人的魅力更多是一种气质、教养和禀赋方面的统一:健康、智慧、财富、内涵、成功、责任感、影响力等方面,一句话,令人赞赏、让人倾倒的男人才算得上魅力。幽默的男人,快乐的男人,睿智的男人,善良的男人都是魅力男人。此外还有很多:孩子气的男人,运动的男人,指点江山激扬文字的男人都可以是魅力男人……

俗话说得好:细节决定成败,每一个细节都需要我们精心维护,不仅是外在形象,还包括生活中的谈吐及行为举止。每一细节都可能影响今后,因此绝不可以忽略。细节是最能体现个性魅力的地方。

当丰富的内涵、卓越的品位、独特的个性越来越成为男人们的普遍追求,当职场越来越成为男人们彰显个性魅力的最佳空间,男人们

对魅力、成功的渴望如同春草一样疯长,如何才能使自己成为一位极具内涵又充满个性魅力的成功人士成为当下男人们最关注的问题。本套丛书将从多个角度对魅力进行阐释,使每一位读者都能够找到与自己的气质、性格相对契合的魅力类型,从多个方面去完善自己,在生活和工作中以细节彰显魅力,用内涵去把握成功的人生。

魅力男人

GLAMOUR
MAN

2

目 录

第一章 精心打造魅力空间 1

- 第一节 魅力指数测试 3
- 第二节 提升自己的个性魅力 5
- 第三节 令人不能拒绝的“魅力灵药”20
- 第四节 必须避免的魅力毒草 38
- 第五节 社会交往的范围 49
- 第六节 社区环境的选择 51
- 第七节 室内的装潢设计 53
- 第八节 装饰摆设体现个性与品味 55

第二章 时刻关注外在修饰 59

- 第一节 社交的选择 61
- 第二节 上班装的穿戴 75
- 第三节 散发活力的运动装 84
- 第四节 男性着装的禁忌 89
- 第五节 男人的领带 92
- 第六节 其他配饰 97

第三章 不可忽视容貌形象 105

- 第一节 美发为你增亮彩 107
- 第二节 男士也要美容 116
- 第三节 运动有益于健康 125
- 第四节 通过运动了解自己 128

- 第五节 言谈举止 131
- 第六节 交际中的姿态规范 135
- 第七节 闻香亦可识男人 137

第四章 潜心培育魅力之源 143

- 第一节 气质类型划分 145
- 第二节 气质的提升 149
- 第三节 男人气质的展现 154
- 第四节 风度的自我培养 157
- 第五节 保持良好的社交风度 159
- 第六节 表达的能力 160
- 第七节 沟通的能力 162

第五章 不可不知礼仪规范 169

- 第一节 个人礼仪 171
 - 第二节 手势礼仪 179
 - 第三节 行为礼仪 181
 - 第四节 办公礼仪 183
 - 第五节 称呼礼仪 191
 - 第六节 通信礼仪 193
 - 第七节 用餐礼仪 204
 - 第八节 公关礼仪 213
 - 第九节 服务礼仪 217
 - 第十节 名片礼仪 218
 - 第十一节 会议礼仪 219
 - 第十二节 谈判礼仪 222
 - 第十三节 涉外礼仪 226
 - 第十四节 旅行礼仪 231
 - 第十五节 婚庆礼仪 237
 - 第十六节 赠花礼仪 239
- 结束语 242

魅力男人

GLAMOUR
MAN

魅力男人

GLAMOUR
MAN



第一章
精心打造

魅

力

空

间

第一节

魅力指数测试

成功者的魅力来自于他的成功,也来自于人们对成功者的羡慕、爱慕乃至崇拜。他的成功之道被人效法,他的所作所为被人模仿,他的逸事趣闻被人津津乐道,他的一举一动被人关注,他的出现被人围观,他的号召被人信服,他的魅力被人迷恋。这虽然仅是对成功者而言,然而,平凡自有平凡人的味道,因为我们大多数人都还只是个平凡的人,但谁也难以料定我们在学习和自我完善——将自身所有的细节都精心地梳理过后,会不会一发而不可收拾成为一个成功的人呢?我想不是没有这样的可能,问题在于我们对自己的未来有什么样的期望?这个期望值到底有多大,我们改变的决心到底有多大?作为男人,我们是社会的中坚,社会和家庭都将期望的眼神凝聚在我们身上,我们应该让自己成功,让自己承担起自己的那部分责任,让全社会都看到我们男人独特的魅力,那么男性魅力究竟何在呢?男性魅力的基本点就是来自雄性魅力中的刚毅、果敢、智能、强壮、不屈不挠等基本属性,概括起来就是阳刚之美。男性魅力可以表现在他的才华、他的品格、他的仪表、他的社会交往,甚至他的治家上。本书的宗旨就是帮助你振作雄风,成为一个极富男人魅力的男子汉。首先我们来进行一个小的魅力指数测试,看看你的魅力指数到底可以在哪个等级上?

■基础魅力指数测试:

- ①你平时的神态表情自然丰富还是单调而又固定化?
- ②你平时穿衣服喜欢多重式的还是简单为主的?

③你在日常生活中身上的味道是清新的还是总带有异味？

④在保持个性的同时，你是喜欢极力张扬自我还是喜欢既独特又合群？

⑤你的谈吐幽默风趣吗？你想过怎样才能增加幽默感吗？

以上每项指数为 20 分，共 100 分，你可以得多少分呢？分数多少不是关键，关键是你从这样的一个测试中有没有看到自身存在的缺点和不足？还有哪些优点是要继续和保持的？没有谁是圣人或完人，我们不可能没有一些缺点，问题是我们如何去面对？不管什么样的人，都会有自己的活动空间。而这个活动空间就是我们可以施展才华展现独特个性的舞台。在这个舞台上我们可以凭借自己的智能精心地打造出属于自己的个性空间。让自己真正享受人际关系和谐所带来的快乐！



第二节

提升自己的个性魅力

■ 男人个性魅力的指数

在二十一世纪，男人的魅力在很大程度上决定于他给别人在一举手一投足间所留下的印象，这里面的印象包括一个男人内在和外在的完美组合，你的气质与风度在一举一动中展现，思想与身份在唇齿间流露，性格与喜好也在眉目间闪现，这些都构筑了你做为现代男人的形象。从交际学的角度来讲，一个人对自我管理来自自由而内的真实改变，一个人的真正魅力来源于他是否能自始至终给别人留下一个良好的印象，因为这千百年来，人们总是不能避免的就是以貌取人，以貌取人又往往会集中到几点上：服装仪容，肢体语言，说话口气，沟通方式，谈话内容，行为举止，居住环境。男人个性魅力到底有哪些衡量标准，就是我们所说的：魅力指标——在日常的生活和交往中你有没有诚意？你会不会关心别人？你是否总是很谦虚？你的专业能力够不够？（当然是指工作能力）？而这些是别人留下良好印象的最基本的几个指数。仔细回想一下自己的言行，找出差距，弥补不足，因为只有你自己才能决定别人眼中的你！

■ 标准 1：诚挚的关怀

每个人都需要来自别人的关怀，这是一种最基本的心理需求，因为有人关怀说明自己在别人心中还有一定的地位和份量，这份关怀会给人带来精神上的鼓励，而关怀别人只是举手之劳，它可以是一句轻声的问候，可以是一个舒心的微笑，可以是一纸安慰的卡

片,也可以是别人倾诉时专注的聆听……不是我们做不到,而是看你是否去做。

1. 待人一定要友善

我们所谓的“友善”,就是把每个人都当成朋友,而不是去挖苦,调侃,打击人家,给人家抹黑。你是喜欢个性随和,生活丰富多彩多姿的“益友”呢?还是尖酸刻薄,狗嘴里吐不出象牙的“损友”?答案当然是前者。你也喜欢走进好朋友的彩色世界,因为他们的笑声也会传染给你。假如在某些场合没见到他们的身影,你一定会怅然若失。他们不一定是疯狂的,但却会令别人开心,走到哪里就把欢笑带到哪里。开心果有很多种,作风不见得完全一样,却都有某些共同的特质,那就是他们喜欢与别人分享快乐,分享微笑,分享心事,分享珍贵的友谊。他们的一举手一投足,都能表现强烈的善意,会让有如沐春风之感。他们很会讲笑话,但绝不会寻人开心,更不会含沙射影;他们所讲的每个字都很有建设性,充满了对朋友的鼓舞与关怀;这都让你对他们充满了期待。中国有一句俗语是:伸手不打笑脸人。意思是:你想做生意,就绝不能挂个苦瓜脸。也许有人认为这样就没有上司的威严,其实这就大错特错了,只要你肯笑,就什么都有了,何乐而不为?

2. 高贵大方的举止

“高贵”是听起来有点抽象的两个字。何谓“高贵”?一身珠光宝气?绝不是这样的,其实很简单。高贵不难,只要大大方方的就可以了。所谓“高贵大方”就是说你精通待客之道,不会让别人在你面前如坐针毡之感,而是有宾至如归、如坐春风的感觉。那么应该怎么做呢?具体情况要具体分析。因为同样的举动可能让一个人受宠若惊,却可能使另外一个人觉得假惺惺,或者转身离开。因此你还要注意自己许多的小细节,譬如服装、措辞、谈话内容、以至你的一举一动。这个年代,什么都求快,朋友来得快可能失去得更快,你想亲口向对方说声谢谢,要透过诚恳的表情来传达,而不是木然看着别处敷衍了事毫无感情地对人家说;你想向人家致谢,就应该当面握手,而不是用电话

代劳；你想为父母尽孝道，每天回家一个笑脸，而不是搬来最先进的网络请他们在上面浏览，看来，似乎每个人都已成为高科技的受害者了，那么是不是我们就没有机会了呢？不，一切还来得及，只要你记得把高贵大方加入你的一举一动，身体力行，就能让别人感受到你的体贴、教养和内涵，用它去把握自己的成功人生。

3. 专注的去聆听

你一定有过这样的经历：早晨上班时，你在路上遇见同事，同事向你道声早，你却眼皮都没抬。而你在会议上阐述观点时，底下的同事又个个东张西望，还有人探头探脑的关切下班后去哪聚餐的情况。回了家想和妻子说说自己的苦恼，她的闺中密友却把电话打个不停，她根本就不理你。如果整天都处于这种状况你受得了吗？17世纪的法国哲学家弗朗索瓦罗什夫科曾一针见血地指出：“别人烦你可以不理他，但你却无法容忍别人不理你。”如果别人对你讲话就像是在和空气讲话，什么东西也听不到，他们对你的印象一定不会好，他们甚至会怀疑：“你真的就忙到这种地步？就不能专心地听我讲两句话？”既然话不投机，只好另寻知心朋友了。

4. 充满博爱的精神

每个人都知道，异性之间的亲密感情，叫做“爱情”；自己豢养的小猫，每天逗它，看它追着小球到处跑，把它当成自己的开心果，这叫“爱护”。这虽然都叫“爱”，但表达的方式不同。事实上，“爱”这个字本身就没有那么狭隘，它在某些时候是可以和关怀同义的，作为魅力指数的一个参考点，可以称之为“博爱”。博爱是人类的至高美德。千百年来，许多人都在称颂它，诗人、哲学家、神学家都曾经歌颂过它，认为这是人类文明进化的标志。希腊哲学家柏拉图强调：“爱的威力无穷无尽，是幸福与和谐的基础。”阿波斯特尔保罗认为：“信、望、爱是人类赖以生存的基本信念，其中又以爱最重要。”印度不抵抗运动的首领甘地坚信：“爱就是大自然的运作法则。”马丁·路德金也说过：“什么是爱，就是各个宗教所笃信的生命法则”，只要你充满爱心，并

表现出在周围人物的关怀和体贴上，别人当然会觉得你是个有魅力的人。

5. 怜悯亲切的态度

待人亲切，心存怜悯，能令一个人看起来心怀善意，长时间的面目表情看起来都会是和善而可亲的。从传统的角度来看，悲天悯人，和蔼可亲都是弥足珍贵的美德，能在第一时间打动别人的心扉，而且不会随着时间的消逝而磨灭。我们所说的怜悯不是去拿高高在上的眼神去可怜别人，而是真心地去关怀别人。因此说人善天不欺，别人总想再给这样的人多一次机会，不管走到什么地方，他们总是能很快建立起良好互动的关系，营造最旺盛的人气。他们所展现的亲合力总是令人难忘，不管在什么地方，都会有人来为他加油和打气。艾伯特施魏策尔说过：“如果你每天都是这么和蔼可亲，就好比在严冬放射出和煦的阳光，使彼此的误解，猜疑敌意都因之消融。”这种特质是包不住的，效力强大又持久，投资回报率非常高。我们都知道感情的投资是一本万利的。想给别人留下良好的第一印象，这绝对是一条捷径。但如果使用不好就会成为一种纵容。

5. 持续地去关怀别人

关怀别人的方法有很多，关键是任何一种关怀都不能只靠三分钟热血，像小猫钓鱼一样，到头来还是白忙一场。现实的社会生活中，你不能吹了一口寒风，把别人冻成冰柱，再赶快拿吹风机给烘干，就像《伊索寓言》中有一则故事《人与半人半妖》，其中有一句话是：“假如某个人的嘴里可以同时吹出暖风和冷气，我一定要离他远远的”。是啊，一会儿给了巴掌再给一个甜枣吃，谁会领情，谁又吃得下呢？

■ 标准 2：诚实

怎么样才能算是有诚实呢？要怎样做才能让人觉得你是诚实而又可信赖呢？如果只做一个老实人或者是好好先生会不会获得好人缘，为自己的魅力加分呢？这些当然不够，你还得做到言而有信，说

到做到才行。我们得在日常生活中注意自己的一言一行,让别人觉得我们的言行是发自内心的,而不是为了某种目的而故意做出来给人看的。

1. 诚实

谈到“诚实”,从人性的角度出发,每个人都是严于待人,宽于律己的。为什么这样说呢?人们都有双重标准——自己只要不刻意撒谎就叫诚实,别人讲漏了半个字就是个骗子,这种差别可以具体体现在以下几个层面:你是否表里如一,刻意掩饰自己的情感?你是否总是碍于场面,随便说说而已?你是否常反反复复,翻脸跟翻书一样?你是否吃里扒外,仿佛有什么不可告人的秘密?你是否常夸大其词,损及你的可信度?你是否常避重就轻,再反咬别人“没有问到重点”?你是否常玩弄文字游戏,把别人耍得团团转?这些行为会让人把你和敷衍了事,虚伪狡诈,诡计多端联系在一起,可以想像你的形象将会受到怎样的损害,又如何去谈什么个人的魅力呢?“诚实”这两个字的确是不好定义,不如从它的反义来推敲。何谓“不诚实”?最好的定义就是“刻意误导视听,或者因一时疏忽而让别人上当”,这包括“说”与“做”两个层面。所以不要刻意地玩弄文字游戏,也不要和别人打哑谜,误导观众,掩饰真相或故意装傻。别人要你实话实说,你就不要再拐弯抹角,因为纸毕竟包不住火,穿帮了反而更麻烦,没有人喜欢被人当成猴子耍。

2. 可靠

或许你这个人看起来很憨厚,但别人仍觉得你没有诚意,不够诚实。为什么?因为你做事从不规划,什么都是三分钟热度,最擅长的就是开“空头支票”,“许愿多,还愿少。”谁敢信你呢?“可靠”不只是人格问题,还包括人们对你的“信心”,如果你一言既出,驷马难追,看到你就如同吃了定心丸。那么你的个人魅力就不用多说了,但是许多人就常犯一个毛病:心有余而力不足,没有自知之明,却仍要表现,这或许是无心之过,不然就是觉得“吹牛又不用交税”,虚荣一下也好,结果

是惹来一身腥。不管是工作上还是生活中，如果你每次都放人家鸽子，事后再跟人家鞠躬作揖，次数多了人家也就不信任你了，这就跟“狼来了”的故事是一样的道理。最后的结果恐怕也不会太乐观吧！

3. 表现诚意

诚意是表现出来的，不是用口头喊出来的。要想让别人觉得你有诚意，就必须把诚实和可靠当饭吃，不能间断。你这个人不可靠，诚实不诚实几件事就可以看出来。如果你言出必行，那就绝对可靠；若是打一枪换一个地方，经常骗人，最后就会连最亲近的人都不敢相信你。在这个问题上是不可以有区别的，不能对这个人诚实，对另外一个人撒谎，否则到最后谁都会觉得你不诚实，不可靠。个人形象不是一朝一夕就可以建立起来的，不比电灯开关可以乱玩。一旦别人对你的印象固定了，你是不能像删除程序一样把人家对你的坏印象给删除了的。

4. 别人对你的信任很重要

在这样的一个多变的社会里，“信任”似乎已经成为一个太沉重的话题，相互欺瞒，尔虞我诈，谁都不肯轻易相信别人，因此想博取别人的信任，最好的办法就是“诚实可靠，绝无例外”，你不能在几个人中间来回摇摆。互信其实真的是很脆弱的，因为它根植在感性的基础上，而非理性的框架中。你一定要认识到：若是有人肯与你推心置腹，无所不谈，想必是一个很诚恳的人；反过来说，那种把左邻右舍都当成是贼的人，恐怕也不是什么好人。如果你肯表现出对别人的好感和信任，等于让别人欠你一个人情。别人可能会你敬我一尺，我还你一丈，你肯把身家性命交托别人，对方一定诚惶诚恐，生怕有所错失，大多数人都担当不起，必须把好意回报一些给你。最简单的方法就是更加信任你。你肯相信别人，代表你愿意拿诚意来交朋友。人们可以是互相影响的，种瓜得瓜，对方也会用这种方式和你互动。你持续多久，他就会持续多久。