



# 形象学的实践

王耀路 著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

王耀路 著 **形象学的实践**

形象学的实践 形象学的实践 形象学的实践



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

形象学的实践/王耀路著. —北京: 北京大学出版社, 2009. 11

(大众素质书)

ISBN 978-7-301-14832-7

I. 形… II. 王… III. 形象—通俗读物 IV. B83-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 201290 号

**书 名:** 形象学的实践

**著作责任者:** 王耀路 著

**策 划 组 稿:** 王炜烨

**责 任 编 辑:** 王炜烨

**标 准 书 号:** ISBN 978-7-301-14832-7/B·0780

**出 版 发 行:** 北京大学出版社

**地 址:** 北京市海淀区成府路 205 号 100871

**网 址:** <http://www.pup.cn> 电子信箱: [zpup@pup.pku.edu.cn](mailto:zpup@pup.pku.edu.cn)

**电 话:** 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750673 出版部 62754962

**印 刷 者:** 涿州市星河印刷有限公司

**经 销 者:** 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 12.25 印张 209 千字

2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

**定 价:** 30.00 元

---

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:(010)62752024 电子信箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

## 目 录

第一章 形象成功系统工程 .....	001
改变世界的方法就是改变自己 .....	003
成功的形象会吸引成功 .....	006
整体形象是一个系统 .....	008
整体形象建立的阶段性 .....	009
形象建立失败所带来的损失 .....	012
【本章小测试】 .....	013
第二章 成功形象是什么 .....	015
什么是个人成功形象 .....	017
什么是“讨厌鬼” .....	018
好感是如何产生的 .....	021
【本章小结】 .....	027
第三章 我是谁——成功形象心法 .....	029
改变心中的魅力意象 .....	031
群体潜意识 .....	036
魅力源自自我意象 .....	037
运用自我意象塑造外在形象 .....	040

【本章小结】 .....	041
第四章 成功形象修炼 .....	043
魅力源于自我意识的觉醒 .....	045
姿态比样子更重要 .....	049
书橱比衣橱更重要 .....	053
面部表情——定格的永恒形象 .....	056
【本章小结】 .....	060
第五章 脸型的美化 .....	061
接受上帝给的脸 .....	063
成功的约会 .....	064
脸型以及美化法 .....	065
长形脸的美化法 .....	066
方形脸的美化法 .....	070
圆形脸的美化法 .....	074
菱形脸的美化法 .....	076
【本章小测试】 .....	080
改“头”换面 .....	080
第六章 体形的美化 .....	085
别跟体形过不去 .....	087
亚洲人的体形美化法 .....	089
【本章小测试】 .....	098
第七章 色彩的表达 .....	099
第一步：场合色 .....	101
第二步：印象体现色 .....	102
第三步：衬肤色 .....	103
第四步：协调平衡色 .....	103
第五步：综合检阅配色 .....	103
第八章 风格的确立 .....	105
没有风格就没有魅力 .....	107
做个“香奈尔女王”眼中的美女 .....	108
两种标准的风格测试 .....	108

你是哪种类型的人 .....	110
你是哪种类型的人 .....	116
常用的个人风格款式体现 .....	118
现在的款式风格趋势 .....	121
<b>【本章小测试】</b> .....	127
<b>第九章 你的味道吸引谁</b> .....	129
补上香味这一课 .....	131
女性与香水 .....	132
让你更有味道的用香水方法 .....	133
香水的选购和保存 .....	134
香水和香精有何不同 .....	135
香水的保存方法 .....	136
香水的风格 .....	136
<b>【本章小结】</b> .....	137
<b>第十章 倾听与沟通的魅力</b> .....	139
发声的重要性 .....	141
塑造听觉之美 .....	142
沟通的三大原则 .....	144
沟通的四大境界 .....	146
<b>【本章小结】</b> .....	148
<b>第十一章 成功形象的两个致命问题</b> .....	149
年龄是形象之敌? .....	151
我的年龄我来定 .....	153
要不要为形象去整容? .....	154
自己给自己整容 .....	156
<b>第十二章 礼仪之母——品格</b> .....	159
品格的魅力是最大的魅力 .....	161
品格魅力赢得好人缘 .....	162
富兰克林的礼仪道德手册 .....	163
<b>【本章小测试】</b> .....	166

第十三章 爱人者，人恒爱之 .....	167
爱人者，人恒爱之 .....	169
爱的秘密 .....	171
爱是最美的素质 .....	171
自爱者，人恒趋之 .....	174
形象自由境 .....	183
修炼自信 .....	187

# **第一章**

## **形象成功系统工程**





## 改变世界的方法就是改变自己

残酷的现实是：一个人的形象好坏决定着一个人是否能够成功。当然，这个形象不仅仅是指外在形象，还指诸多方面的形象，包括内在形象。

曾经有一个相貌出众的女销售总监尚青来找我，说她的下属都怕她，不喜欢她，也不跟她说真话，她感到很苦恼，不知原因。

我们见面后，实际上她往那儿一坐，说了两分钟的话，我就知道是怎么回事了。我对她说：“非常简单，现在，你跟着我做。”

我于是给她讲了六个树立成功魅力形象的要点：

第一，把交叉在胸前的两手放下来，打开肩与胸，把两手轻松地放到两边椅子扶手上。

第二，把右腿从左腿上拿下来，左右腿并拢，偏向左侧。

第三，与我说话时，头不要偏着，这样眼神好像斜瞅我，我很不舒服，头要正对我。

第四，试着笑一笑，这样你会更美丽一些。

第五,眼睛不要老是眨来眨去,这样让人很心烦。

第六,说话的声音低一点,略慢一点,试着柔和一点。

交代完这六个基本原则后,我对她说:“好了,回去吧,做到这六条,再来找我。”

一个月后,她给我打电话说:“世界完全变了。看来,改变世界的办法就是改变你自己。”

我们的一生,是一个不断完善自己的过程,一个人的魅力和可爱程度,取决于他不断的自我觉醒,不断的自我检阅和不断的自我修正的能力。

这样的自我修正,和持有自我是不矛盾的。一个强大的自我,是一个能主动认识到自己的问题、主动要求不断更新自我。这样的生命才不会陷入僵化、老化,才会鲜活。鲜活的生命是美好的,是可爱的,是人见人爱的。

我们常常祈祷明天会更好,也常常这么祝福别人,但我们能用一个相同的自己,得到一个不同的未来吗?

明天要更好的唯一出路和希望,就是我们今天要改变,只有变,才会变的越来越好,好上加好,直到更好。

一个有生命活力的人,是人见人爱的。判断一个人是否持有生命活力,就看他是否在更新变化。最简单的方法,从他的样子里找答案。



我第一次被北京大学产业与文化研究所的郭梓林所长,约到他办公室谈合作,看到了他墙上以前的照片。他告诉我,那是三年前的他,从我的专业眼光分析,他三年前比现在,至少胖 20 斤(后来证明,我的分析判断是正确的)。对比是:他的体重变了,发型变了,胡子变了,服装风格变了,面部表情变了,面部肌肉走向也变了,连目光眼神都变了。整体感觉是:整个人的氛围,精神状态比以前更年轻,更具活力,更有领袖风采,更具吸引力了。

他是我见过的短期非手术形象变化最大的人,当时我就诧异:具备什么样的改变更新能力才会有如此巨大的变化?近距离接触,发现果不其然——此人出生在江西普通的不能再普通的家庭,但有非同一般的好学实践、变革精神,身兼企业家、学者、教授为一身的他,身后还跟着一群“知识美女粉丝”,今天的成功绝非偶然,当下的魅力形象也非属天生。有一句话:可爱的人是“变”出来的,炼出来的,在他身上体现的尤为明显。

“这么多年了,你还是那样,一点都没变。”在大多数人看来,这是在褒奖他,其实从形象学角度看,这是最柔和的批评:这么多年你一点没长进!说得不好听点,其实就是:瞧你那没出息样,这么多年了,还是那副臭德行!

随着年龄的增长,人的氛围、气质、相貌应该是有所变化的,尤其是 30 岁以上的人,就可以通过革新自我,更具修正相貌形象的能力。

如果能有意识地不断改变完善自我,就会越来越美,越来越有味道,越来越可爱,你的世界也会越来越欢迎你。



>>> 要主动积极地锻炼自己变革自我的能力,台湾的圆桌教育学苑,有一门课程“改变的力量”,没有推销员,竟每课爆满,考察了一下,我发现,这源自于接受训练的学员,经过改变后,发现了自己的新生命,改善了周围的人际关系。周围的人也发现他们有明显的变化,变得比以前可爱了。他们就从先前被排斥,变得受欢迎,进入了良性循环的美好世界。改变世界的方法,就是改变自己!

因为人的潜能无限,所以改变的空间也无限,改变的结果就具有无限多的可能性。你需要改变,从今天起改变自己吧,生命不息,改变不止,一个发展的生命是充满吸引力的、是可爱的,而发展的标志首先是改变,爱上改变吧,你会有惊喜的收获。



## 成功的形象会吸引成功

成功的形象吸引成功,这是吸引力法则,最具可操作性的一个方法,或起始。

形象与成功究竟是什么关系呢? 我们应该找一些方法让成功早些到来,而树立良好的形象就是方法之一。在成功之前就要树立一个成功者的形象。因为成功的形象会吸引成功,成功会吸引更大的成功。

>>>

人们往往更乐意积极主动地甚至倾全力去帮助那些值得帮助的人。成功者的形象能吸引更多的投资与帮助,这就像股市投资者常常投资那些看上去能涨的股。成功的形象能缩短成功到来的时间,而一个不良的形象则会把成功吓跑,甚至使成功前功尽弃,直至失败。

美国前总统尼克松早在 1961 年就参加过总统竞选,但他以美国历史上最微弱的总统竞选差额 49.6% 比 49.9%, 即 0.3% 的劣势败在了肯尼迪手下,而在竞选之前的民意测验中,尼克松曾以 56% 比 44%, 即以 12% 的差额领先于肯尼迪。

胜券在握的尼克松在竞选中,要与肯尼迪面对美国 7 000 万电视观众展开辩论。

可是,当时尼克松因前不久的车祸导致膝盖撞伤,而且身体消瘦,精神不佳。屏幕上的他,服装肥大、眼睛深陷、疲惫不堪、萎靡憔悴。肯尼迪却衣着合体,面部表情放松,健康魁梧、精神抖擞,与尼克松形成了鲜明的对比。要知道,人的视觉形象占整个感觉系统的 75%!



>>> 这时所辩论的内容已显得不那么重要,美国公民希望有一个全新的、具有领袖风度的总统,这时选民也只能通过直观的第一印象来判断和选择。尼克松失败了。

1968 年接受了失败教训的尼克松,组织并雇用了大批权威而专业的形象设

**008** 计师,精心策划竞选活动,花费很大精力塑造成功者形象,结果一举成功,成为美国总统。  
>>>

虽然竞选还有许多更深刻、更重要的因素,但是他的形象如何,却在很大程度上影响着他能否获得竞选的成功。可以说,第一次形象的不到位,耽误了尼克松七年的时间。

七年是个什么概念?人的一生中有几个七年?

自尼克松以后,里根、克林顿等总统候选人没有一个不倾全力进行形象策划的。到位的形象,是一个人或集体的无形资产。你的形象越到位,你就会越自信,更加看重自己的价值,从而工作也更加出色,得到别人敬重和认同的程度也就越多。

这一切反过来又会促使你更加注意自我形象,如此形成良性循环。

## 整体形象是一个系统

那么,形象是不是就是穿几件合体的衣服、化个妆就可以解决的呢?

显然不是。有关形象问题,刘义庆在《世说新语》曾讲过这么一个故事:有一次匈奴使者求见曹操,曹操想,世人都知道大名鼎鼎的曹操叱咤疆场,英雄盖世,可实际上自己却身材矮短,貌不惊人。他怕影响了军威,因此不想亲自接见。于是曹操就派手下大将、长得英俊威武的崔琰装扮成自己去接见匈奴使者,而曹操却手提大刀立在床头装扮成卫士。接见过后,曹操派人去打听求见者对“大王”的印象。使者说:“大王雅量非常,然而床头提刀人,此乃英雄也。”

这个故事说明我国古代就很重视形象;同时也说明,形象不仅来源于一个人的外观和形体,而且来源于一个人内在与外在的各方面因素,综合协调形成的整体形象。

如何树立一个良好的形象?

首先,必须明确这是一个系统工程。

其次,必须树立一个主题,就像说话要有中心思想一样,树立好这个主题将体现于一个系统的每一个细节当中。

也就是说我们要确定盖高楼大厦,还是“瓦棚草房”,盖什么样的房子就用什么样的料。

对整体形象的确立,你是处于哪个阶段呢?

>>>

## 整体形象建立的阶段性

形象的建立需要多个阶段的建立与巩固。主要分为四个部分：

### （一）感觉阶段

接触的各方还没有形成有效认同，只有对对方表面和内心的一些感觉。

关键：

初次接触中形成的“形象”是关键中的关键。

#### 【不同结果】

第一种结果：

你成功地吸引了对方的注意，充分展现了个人的独特性，对方产生了和你继续接触的兴趣。你也因此为自己创造了更多的机会，人类社会的机会来自于人与人之间的关系。机会之门打开后，你可以选择深入下去或适可而止。

第二种结果：

你没能引起对方的兴趣或者你给对方留下的形象比较差，对方没有产生想和你深入交往的愿望。机会之门因此关闭，你们的关系无法继续深入下去了。

>>>

第三种结果：

你使对方反感，以后你再





**010** 想邀约他,他总是告诉你他很忙,在其他场合,听到你的名字,他会露出不屑的声色,说那人我见过。致使那些还没见过你的人,就先入为主地对你留下了一些坏印象,不仅他对你关了门,许多人都对你关了门。

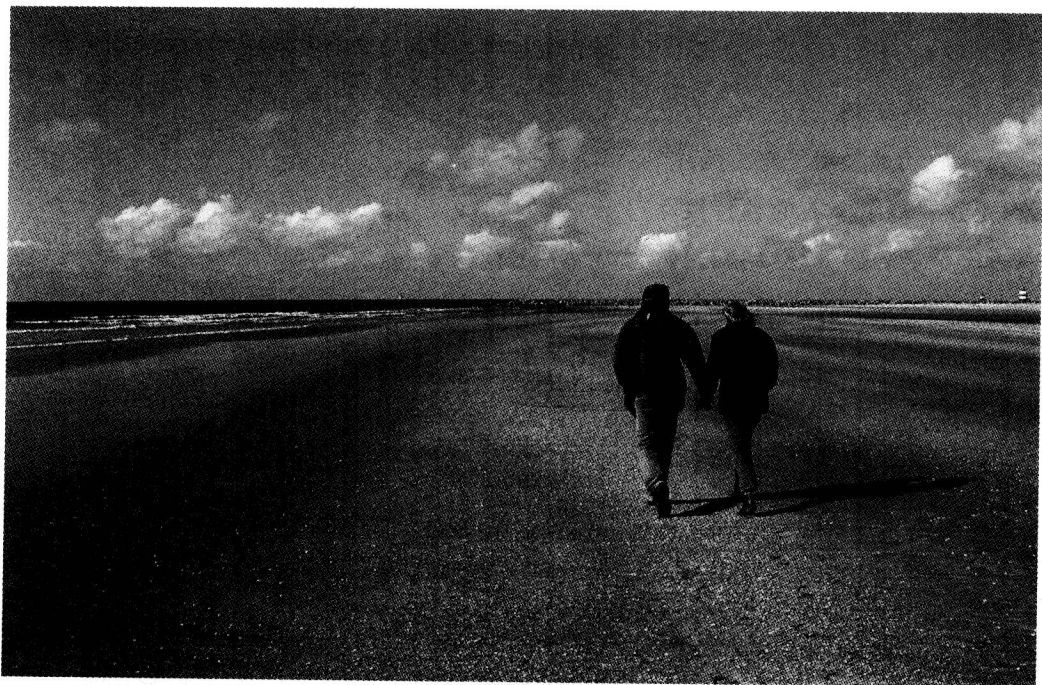
>>> 第一印象不佳,以后需要用 30 倍的力量才能扭转,这种损失,好多时候是你无法估量的。

## (二) 沟通阶段

初次接触之后的再接触阶段。

关键:

再次接触中“性格”是关键。



### 【不同结果】

第一种结果:

你成功地赢得了对方的好感,展示个性方面的优势,如随和、开朗等。对方对你这个人的内涵更加有兴趣,产生了继续交往的愿望。机会之门大开,深入下去,也许就能发现你真正需要的机会。

>>>