

从业20年的华人地区最资深形象管理大师
首创吸引力法则+形象管理=形象力
最全面、最专业的职场服仪提升书

搭建你的职场衣橱
披露职场穿衣王道

赢在 形象力

李昀·著

当大家拥有同样的资质与能力，
形象力就是你的决胜关键。

当你穿得像成功者，
说得像成功者，
做得像成功者，
你将赢得成功！

漓江出版社



赢在形象力

李 昀 / 著

◆ 漓江出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在形象力 / 李昀著 -- 桂林: 漓江出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5407-5499-0

I. ①赢… II. ①李… III. ①个人-形象-设计 IV. ①B834.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第246382号

赢在形象力

作 者: 李 昀

策划统筹: 符红霞

责任编辑: 张 芳 王欣宇

责任监印: 唐慧群

出 版 人: 郑纳新

出版发行: 漓江出版社

社 址: 广西桂林市南环路22号

邮 编: 541002

发行电话: 0773-2583322 010-85891026

传 真: 0773-2582200 010-85892186

邮购热线: 0773-2583322

电子信箱: ljcs@163.com

<http://www.Lijiangbook.com>

印 制: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 720 × 980 1/24

印 张: 9

字 数: 80千字

版 次: 2012年1月第1版

印 次: 2012年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5407-5499-0

定 价: 48.00元

漓江版图书: 版权所有 · 侵权必究

漓江版图书: 如有印装质量问题, 可随时与工厂调换

Conte

目 录

自序 发现成功之钥 / 006

前言 形象与吸引力法则 / 008

Part 1 新世纪的形象管理 / 012

- 1 形象管理的四个阶段 / 014
- 2 大形象力 / 017

Part 2 先穿得像 / 022

- 1 女士职场服装简介 / 024
 - 西装与外套 / 024
 - 大衣外套 / 029
 - 裙子 / 029
 - 裤子 / 030
 - 针织衫 / 031
 - 衬衫 / 032
 - 连衣裙 / 032
 - 内搭 / 033
 - 女装单品正式度一览表 / 034
- 2 男士职场服装 / 035
 - 西装 / 035
 - 西裤 / 043
 - 衬衫 / 045
 - 领带 / 048
 - 男装单品正式度一览表 / 051
- 3 个人色彩识别 / 052
 - 个人色彩分析 / 052
 - 变色方案 / 058

色彩搭配技巧 / 059

男装V区搭配 / 068

色彩与沟通 / 069

4 身材修饰与自信展现 / 072

身材轮廓修饰 / 072

身材细部修饰 / 078

装扮扬长技巧 / 080

男士身材修饰 / 081

5 职场服装风格分类 / 084

职场装扮风格测试 / 084

色彩人格分析与服装风格 / 086

职场服装四大风格 / 088

6 职场配件 / 096

女士职场配件 / 096

男士职场配件 / 102

7 个人仪容修饰 / 107

皮肤保养 / 107

化妆 / 109

头发 / 112

身体毛发处理 / 113

手与脚 / 115

牙齿 / 115

气味 / 116

8 商务场合着装规范 / 120

商务场合着装演变三阶段 / 121

商务着装的类型 / 122

商务休闲着装原则 / 128

9 社交场合着装规范 / 129

正式礼服 / 129

nts



半正式礼服 / 132

非正式社交服装 / 134

中式礼服 / 134

商务社交服装 / 135

中国宴会装扮 / 135

10 个人视觉形象规划 / 137

视觉形象的决定因素 / 137

个人视觉形象规划 / 143

Part 3 先动得像 / 146

1 肢体语言 / 148

手势 / 148

眉眼 / 149

笑容 / 151

坐姿 / 152

站姿 / 154

2 正确的姿势与仪态 / 156

正确站姿 / 156

标准走姿 / 158

优雅坐姿 / 158

Part 4 先说得像 / 160

1 高效人际沟通 / 162

主动地听 / 162

积极地说 / 164

社交性语言 / 164

服务性语言 / 165

2 优质的公开发言 / 167

副语言的美化 / 167

演讲技巧 / 171

克服紧张小贴士 / 173

Part 5 先做得像 / 174

1 职场礼仪 / 176

礼仪实践三阶段 / 176

商务接待礼仪 / 177

电子商务礼仪 / 183

乘车座次礼仪 / 187

会议礼仪 / 188

2 餐饮礼仪 / 192

西餐礼仪 / 192

商务西餐礼仪 / 197

鸡尾酒会礼仪 / 199

自助餐礼仪 / 199

中餐礼仪 / 200

餐桌座次礼仪 / 201

Part 6 形象成功操作法则 / 202

1 吸引力法则三步骤 / 206

设定目标 / 206

相信 / 206

感谢 / 207

2 强化效果的心灵法则 / 208

静坐 / 208

心智演练 / 208

视觉强化 / 209

后记 你也可以成为下一位安娜 / 212

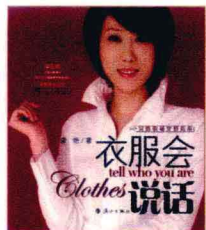


“幸福女人关键词”

□宁静 □丰富 □独立 □光照照人



阅美文化 光照照人 图书推介



衣服会说话

梁 艳 / 著
2011年1月出版
定价：35.00元



选对色彩穿对衣

王 静 / 著
2011年1月出版
定价：30.00元



识对体形穿对衣

王 静 / 著
2011年8月出版
定价：40.00元



围所欲围

李 昀 / 著
2011年1月出版
定价：30.00元

阅读让生活更美好



赢在形象力

李 昀 / 著

◆ 漓江出版社

C o n t e n t s

目 录

自序 发现成功之钥 / 006

前言 形象与吸引力法则 / 008

Part 1 新世纪的形象管理 / 012

- 1 形象管理的四个阶段 / 014
- 2 大形象力 / 017

Part 2 先穿得像 / 022

- 1 女士职场服装简介 / 024
 - 西装与外套 / 024
 - 大衣外套 / 029
 - 裙子 / 029
 - 裤子 / 030
 - 针织衫 / 031
 - 衬衫 / 032
 - 连衣裙 / 032
 - 内搭 / 033
 - 女装单品正式度一览表 / 034
- 2 男士职场服装 / 035
 - 西装 / 035
 - 西裤 / 043
 - 衬衫 / 045
 - 领带 / 048
 - 男装单品正式度一览表 / 051
- 3 个人色彩识别 / 052
 - 个人色彩分析 / 052
 - 变色方案 / 058

色彩搭配技巧 / 059

男装V区搭配 / 068

色彩与沟通 / 069

4 身材修饰与自信展现 / 072

身材轮廓修饰 / 072

身材细部修饰 / 078

装扮扬长技巧 / 080

男士身材修饰 / 081

5 职场服装风格分类 / 084

职场装扮风格测试 / 084

色彩人格分析与服装风格 / 086

职场服装四大风格 / 088

6 职场配件 / 096

女士职场配件 / 096

男士职场配件 / 102

7 个人仪容修饰 / 107

皮肤保养 / 107

化妆 / 109

头发 / 112

身体毛发处理 / 113

手与脚 / 115

牙齿 / 115

气味 / 116

8 商务场合着装规范 / 120

商务场合着表演变三阶段 / 121

商务着装的类型 / 122

商务休闲着装原则 / 128

9 社交场合着装规范 / 129

正式礼服 / 129

nts



半正式礼服 / 132

非正式社交服装 / 134

中式礼服 / 134

商务社交服装 / 135

中国宴会装扮 / 135

10 个人视觉形象规划 / 137

视觉形象的决定因素 / 137

个人视觉形象规划 / 143

Part 3 先动得像 / 146

1 肢体语言 / 148

手势 / 148

眉眼 / 149

笑容 / 151

坐姿 / 152

站姿 / 154

2 正确的姿势与仪态 / 156

正确站姿 / 156

标准走姿 / 158

优雅坐姿 / 158

Part 4 先说得像 / 160

1 高效人际沟通 / 162

主动地听 / 162

积极地说 / 164

社交性语言 / 164

服务性语言 / 165

2 优质的公开发言 / 167

副语言的美化 / 167

演讲技巧 / 171

克服紧张小贴士 / 173

Part 5 先做得像 / 174

1 职场礼仪 / 176

礼仪实践三阶段 / 176

商务接待礼仪 / 177

电子商务礼仪 / 183

乘车座次礼仪 / 187

会议礼仪 / 188

2 餐饮礼仪 / 192

西餐礼仪 / 192

商务西餐礼仪 / 197

鸡尾酒会礼仪 / 199

自助餐礼仪 / 199

中餐礼仪 / 200

餐桌座次礼仪 / 201

Part 6 形象成功操作法则 / 202

1 吸引力法则三步骤 / 206

设定目标 / 206

相信 / 206

感谢 / 207

2 强化效果的心灵法则 / 208

静坐 / 208

心智演练 / 208

视觉强化 / 209

后记 你也可以成为下一位安娜 / 212

自序：发现成功之钥

李昀

三年多前，我终于对生命有了相当程度的理解，起码是在我的自我认定里。安身之后才能立命，于是瞥见了未来的使命，看到了形象管理在中国的迫切需求，以及无限发挥的空间，这里就是我接下来的生命舞台。没有一丁点儿犹豫，我豪情万丈地只身来到北京。

形象顾问，一直以来当很多人听到这个陌生名词时，总是说，嗯，这个行业很新哦！19年过去了，作为台湾第一个形象顾问，现在当我递出名片，还是有不少人一边看着，一边念念有词道：形象顾问，嗯，这个行业很新哦！你说我该高兴还是难过呢？心情有点复杂，高兴的是我的先见之明，远远地走在人们前面，难过的是这个行业发展得太慢，始终没有成为被社会大众广泛认可的主流知识。

很不愿意听到人们对形象顾问的界定是专门服务高端人士的，当然，所谓高端人士的政商名流，的确是国外形象顾问的主要顾客，此类人群对个人形象咨询的需求最强，但形象管理能贡献给社会的，绝不仅止于此。

我多年来一直潜心研发形象管理中的所有理论与方法，著书立作，设计各种培训课程，从青少年的自我形象启蒙，到为大学生开设的好多门形象管理相关课程，以及专供企业人士快速提升自我形象的各类培训，一直在想方设法唤起大众对形象管理的重视。我从

不怀疑，并且坚信，形象管理应该是一种全民教育，值得所有人从年轻时就开始接触与学习。对国家而言，提高国民素质，融入国际社会，形象管理是一门人人都不能错过的必修课。

说了这一大套，不要笑我老王卖瓜，我这老王卖了快20年，都还没卖成哪！我说瓜甜，人家偏问是吗？直到这一次，我发现了成功的秘密原来就掌握在一个人的形象手中，这把钥匙也许很多人都找了很久，遍寻不获，但就在一次不经意的心灵修习中，被我找到……

李 昀

2011年10月20日



前言：形象与吸引力法则

形象真的那么重要吗？谁那么在意形象？谁需要形象管理？谁需要形象顾问的服务？近20年来，这些问题一直萦绕在我的脑海中，但没有人能够回答，必须靠我自己去找出答案。原因很简单，我是台湾地区的第一个形象顾问，这些问题的答案与我的事业发展息息相关，早一天找出答案，就早一天找到我的顾客群。但，一点不假，整整花了19年，我终于可以大声说，我找到了，我知道形象有多么重要，人人都必须在意形象，人人都需要学习形象管理，人人都需要形象顾问的服务，而且是越早越好。

这一切的茅塞顿开全在一个不经意的连结。从小我就对生命的奥秘充满好奇，生长在天主教家庭的我，一出生就受洗，从有记忆以来的周日上午都在教堂度过。但从5岁开始，我就显现出超出同龄孩子的好质疑与爱思考的特质，对神父传道的内容充满问号。妈妈无法回答我满脑子的奇特问题，总是安慰我，不要想这么多，天主会保佑你，相信就对了。但这一点也不管用，记得5到6岁这两年间，夜里我常在恐惧中度过，幼小的我，担心生命的无常，担心自己不小心死去，担心死后上不了天堂，担心这个“我”从世界消失了之后会是什么情景。

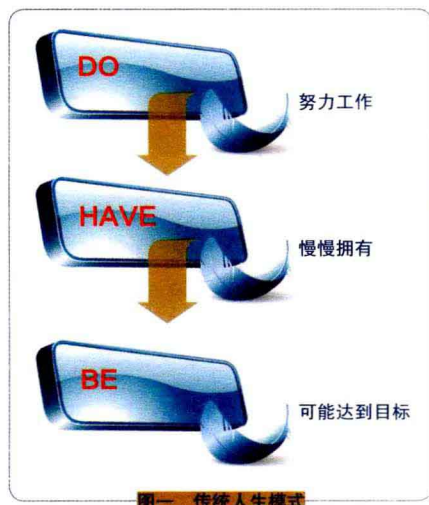
对生命奥秘的追寻一直没有停止，我在天主教教义中得不到满足，转而从其他的渠道入手。20年前我就开始阅读《新时代》（*New Age*）的书籍，探讨灵魂不灭、前世今生与来自高灵的神谕等所谓生命的真理，说法上似乎比较能满足我对生命的想象。直到11年前，

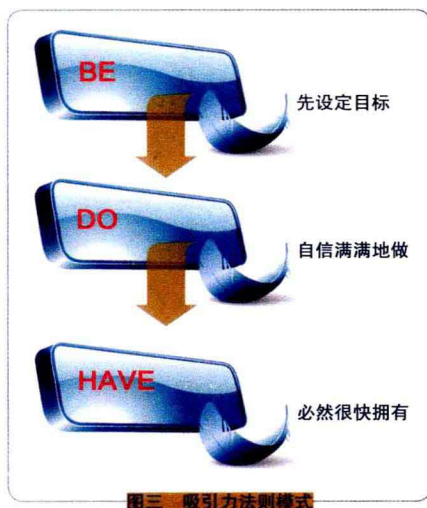
《与神对话》这套书的出现，才让我这颗好奇的心得到安顿。这神，也可以称为宇宙意识中枢，完全符合我的期待，它不审判，不惩罚，没有需求，完全接纳，最重要的是，它承诺我们每一个人的命运是完全由自己所创造。凭借着思考、语言与行动，我们可以创造自己所设定的目标，也就是生命的剧本全由自己书写，根本没有所谓的命中注定。这是何等让人振奋的生命真理，命运掌握在自己手中，而且还是来自神的允诺。

5年前，随着《秘密》一书的出版，全球更是掀起一股猛烈的心灵探讨旋风，吸引力法则开始为更多人所相信，创造命运已不再是个梦想。再加上这些年来量子物理学家对意识能量的研究，颠覆了许多原有物理学上的假设，这让吸引力法则从原本仅能被归类入玄学的妾身未明，晋升到似乎有那么几分科学证据的名正言顺，相信的人更多了。

重点来了，吸引力法则究竟又和形象管理有什么关联？这必须从人凭借着努力到收获的过程说起。传统人生观认为人必须先做，也就是不断地努力，才会拥有我们想要的成就，最终才能达到目标，成为我们想要的状态。这是一种先做（do），再有（have），最后是（be）的流程（见图一），这个“做—有—是”的流程在我们中国人的传统文化中是千古不变的真理，人必须只问耕耘不问收获，到头来才有可能成功。

现在，部分的年轻一代，还持有另一种想法，他们总是怨天尤人，认为自己生不逢时，或先天条件不如人，想着如果我有更好的条件，就能做成更多的事，然后才能成为一个成功的人。这种人生过程是先有，再做，最后才是，而“有一做一是”的人生观（见图二），比起前面的传统想法更为消极，总在抱怨自己有的不够多，因此做不好或做不到，这已经为自己无法达到目标提供了一个借口，当然就更难成材。





而吸引力法则提供了一个新的人生观，它强调先设定目标，并坚信自己就已经“是”这个状态，然后再努力去做，在强大的信心下，努力的过程将大幅缩短，于是很快便能拥有你想拥有的一切。这是一个先是，接着去做，然后必然有的流程（见图三）。“是一做一有”的人生观比起前面两种而言，更为积极进取，且在吸引力法则的运作下，效果惊人。

比较上面三种人生模式，几乎人人都愿意相信第三种模式，换个角度说，即便你不相信，人生并不会变得更好，何不给自己一个机会，也许就真的心想事成了呢！

但在操作“是一做一有”的人生模式时，一开始很难相信自己已经“是”这个状态了，《与神对话》的作者尼尔·唐纳·沃许（Neale Donald Walsch）提供了一个很好的方法，他说要启动这个循环，必须先决定自己将来必然“是”那个样子，然后根据自己必然“是”的状态去做，做久了就会真的变成那样。换句话说，假使你认为你是“职场成功者”这点很重要，将在职场上的成功设定为你的人生目标，就先要相信自己就是成功者，而且必须先做得好像是成功者的样子，不久就能将成功吸引到你身边，于是就真的成功了。

其实这个道理也没有什么玄妙之处，一个想成

功的人，必须先将自己装扮成为成功者的样子，这个装扮包括衣着、谈吐与礼貌等，以成功者的形象与人接触时，一定能得到更多的肯定，这些肯定又有助于提升自信，举止行为中散发着自信，良性循环就此产生，久而久之，成功就会是必然的。

因此，就算是不确定吸引力法则是否奏效，只要相信上面所描述的形象良性循环说，就会知道形象管理为何对每一个人而言，都是如此重要。长久以来，有不少人认为只有等到成功了，才会有面对人群甚至媒体的需求，那时再来找个形象顾问做做形象规划也不迟。这就是所谓的本末倒置，形象一天都不能等，形象管理是帮助我们先直接装扮成“我是”的最佳途径，要想做得好像“我是”的样子，我们一定要有系统地学习，通过形象管理，让自己达到最佳“我是”的状态，早日启动“我是即我有”的良性循环，更自信地去“做”，并享受“有”的丰美果实。

说到这里，各位朋友，知道我的顾客群在哪里了吧！是的，每一个人！如果现阶段你的设定是职场上的成功，就让形象管理协助你直接先做到“我是”职场成功者的形象，一秒钟都不要等，让我们现在就开始吧！

No. 1

Part 1

新世纪的形象管理