

变身商务精英的形象修炼手册

# 做自己 的 形象代言人

会穿、会说、懂场合，轻松搞定商务圈  
“1分钟”时代，你的形象为你代言



优质形象开启财富之门

内外修炼赢取一流人生

黄雪珊·著

大多数不成功的人之所以失败，是因为他们首先看起来就不像成功者。

中国财政经济出版社

中国100强  
CHINA 名师名作

变身商务精英的形象修炼手册

# 做自己 的 形象代言人

黄雪珊·著

会穿、会说、懂场合，轻松搞定商务圈



中国财政经济出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

做自己的形象代言人 / 黄雪珊著. — 北京: 中国财政经济出版社, 2014. 8

(中国 100 强名师名作)

ISBN 978 - 7 - 5095 - 5389 - 3

I. ①做… II. ①黄… III. ①个人 - 形象 - 设计 IV. ①B834. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 079624 号

责任编辑: 杨云

责任校对: 甄飞

文字编辑: 赵甲思

版式设计: 丁丁图文



中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: [cfeph@cfeph.cn](mailto:cfeph@cfeph.cn)

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010 - 88190406 北京财经书店电话: 010 - 64033436

北京富生印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 17 印张 213 000 字

2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月北京第 1 次印刷

定价: 39.80 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 5389 - 3/B · 0022

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

反盗版举报热线: 88190492 88190446



你的形象，就是你的广告牌  
你的形象，只能由你来代言

刘翔

## 序 言

---

# 君子正其衣冠，形象改变命运

当下，人们越来越重视自己的形象，似乎真的走进了一个“君子正其衣冠，形象改变命运”的时代。

平时身边很多朋友都向我咨询各种有关形象管理的问题，被问得多了，也就知道了大家在生活和工作中常存在哪些问题，或在形象及礼仪上需要特别注意什么，于是就有了出本书的想法，希望能为身边有形象礼仪方面需求的朋友提供帮助和参考。很开心看到越来越多的朋友注重自己的形象问题，这并不代表时代倒退了，反而证明了时代的进步。因为人们能够从更多角度观察对方，而对外在形象的分析，反映了人们与社会交流的窗口更多了，这难道不是社会的进步吗？

尤其是在商务场合，商务人士的外在形象显得尤为重要。试想，如果你是客户，当走进某公司，看到员工穿得花花绿绿，作何感想？我想你一定不会将业务交给他们了，因为谁都不会信任不注重外在形象的人。

良好的外形，不仅仅是穿了一身得体的服装，还有很多细节是你必须管理好的。例如，你的发型、配饰、言行举止等，都将成为别人评价你的“指标”，所以说，在选择得体服装的同时，提高你的素质，也是非常关键的。

此外，形象本身还强调了在不同场合下你应当有的表现。无论服装搭配还是说话艺术，面对不同参与者，你应当表现出非常友好而谦逊的态度，同时用得体的服装彰显你的品位，这也是令你气质得到提升的重要手段。

本书分为四个部分、十二个章节。第一部分首先总结了形象管理的重要性，再从外形、内涵两方面说明形象管理的具体内容，最后说到了不同场合下的形象管理，层次分明，内容翔实，对你找到适合自己的经验非常有帮助。

相信通过这四部分的阅读，你将获得形象管理的修炼之道，从中整理出思路，让自己不断提高。同时，本书还具备两大特点：

首先，每一小节都列举了个性鲜明、真实生动的案例，指出很多人在形象管理方面存在的误区，或令你防患于未然，或展示一些人在此方面得到的经验，借他山之石，可以攻玉。相信通过阅读这些案例，你可以找到其背后不同的规律，并通过积累经验与综合分析，得到更加深刻的认识。

另外，本书中每个案例后都添加了翔实有效的分析，避免使用枯燥的专业术语，而是将生活化的语言加入其中，形成令读者轻松悦读的风格，以便将这些方法运用到自己的日常形象设计中，获得更显著的效果。本书中介绍的方法都非常实用，读者可以直接“对号入座”，通过良好的形象，让你成为职场中最靓丽的风景，让周围同事、客户对你“刮目相看”，为职业发展出力。

不论是日常上班，还是参加聚会，你的形象都会成为影响你发展的重要部分。在不同场合如何穿衣、如何与人交流，都是你应当充分考虑的问题，而这些都在此书有所体现，让你在阅读的同时，掌握更多实战技巧，成为最优秀的职场精英。

君子正其衣冠，形象改变命运。相信每位读者，在读完本书之后，都能学习到更多的修炼方法和知识，最终让自己变身成“形象达人”，成为职场中充满魅力、星光熠熠的商务精英！

## 第一部分 形象魔话篇

---

### 第1章 为什么说形象能改变一个人的命运? / 003

越来越多的人开始关注形象问题 / 003

审美是时代的主流 / 006

品质魅力, 赢在形象 / 010

好形象让你成功推销自我 / 014

形象管理开启成功起跑线 / 018

### 第2章 做自己的形象代言人需要哪些基本功课? / 023

好形象需要做好“四大要事” / 023

形象的内在与外在, 哪个更重要? / 029

量体裁衣, 塑造属于你的形象 / 032

做内外兼修的职场/商务精英 / 035

任何场合都能如鱼得水 / 038

## 第二部分 外在形象管理篇

---

### 第3章 你是踩着红色高跟鞋的气质女人吗——商务女士形象管理 / 045

合格商务女士的形象标准 / 045

社交、生活场合各有千秋 / 052

形象不求完美，但要补救缺陷 / 059

气质女王从不放过形象中的小细节 / 063

着装误区“衣”点就通 / 067

#### 第4章 你是风度翩翩阳光般的魅力男人吗——商务男士形象管理 / 073

商务男士形象标准：什么样的男人最受欢迎？ / 073

社交、生活场合同样帅气洒脱 / 081

西装、衬衣如何选择？ / 089

魅力男人不可忽视的细节 / 091

男人的着装误区急救站 / 096

#### 第5章 化妆与首饰的秘密——商务装扮形象管理 / 100

怎样化妆才能零风险？ / 100

饰物如何搭配才给力？ / 111

男人的领带，女人的丝巾 / 116

#### 第6章 色彩定位初体验——商务色彩定位形象管理 / 121

找准你的色彩 / 121

体型定位：为身体进行安全配色 / 123

风格定位：让颜色替你的风格说话 / 125

角色定位：色彩代表你是谁 / 127

## 第三部分 内在形象管理篇

---

#### 第7章 举手投足间的心动——商务举止形象管理 / 133

坐姿：你可以很优雅 / 133

站姿：站如松的学问 / 137



走姿：掠过美的身影 / 140

蹲姿：不尴尬地下蹲 / 143

出“手”有礼 / 147

眼神世界无限大 / 151

## 第8章 把话说到心坎上——商务口才形象管理 / 155

与人交往不能谈的话题 / 155

说话有“技”可循 / 158

礼貌用语反映个人素质 / 162

这些失礼的说话方式要注意 / 165

轻松搞定上下级关系的说话之道 / 169

做公共场合的“演说家” / 172

## 第9章 感受内在修养的温度——商务修养形象管理 / 174

培养一种健康的兴趣 / 174

坚持阅读，让气质由内而外地散发 / 177

学习一种乐器为形象加分 / 179

远离电子游戏是一种生活态度 / 181

# 第四部分 不同场景下的形象管理

---

## 第10章 魅力形象里的商道逻辑——商务场合形象管理 / 187

职场办公时…… / 187

公务接待与拜访时…… / 192

吃中/西餐时…… / 195

酒会时…… / 208

- 商务谈判时…… / 214
- 各类庆典活动时…… / 216
  
- 第 11 章 社交高手唯你独尊——社交场合形象管理 / 219**
  - 相亲约会时…… / 219
  - 朋友聚会时…… / 223
  - 休闲健身时…… / 225
  - 探望病人时…… / 227
  - 做客或待客时…… / 230
  - 使用交通工具时…… / 233
  - 观看演出时…… / 238
  - 在商场时…… / 241
  - 在酒店时…… / 243
  - 在娱乐场所时…… / 246
  
- 第 12 章 处处都能左右逢源——其他场合形象管理 / 249**
  - 涉外交往时…… / 249
  - 旅行出差时…… / 252
  
- 附录 1 澜珊在线 Q&A / 255**
- 附录 2 澜珊语录及经典语句摘录 / 258**
  
- 后 记 这是个“一分钟”的时代 / 260**

原GE（通用电气）公司CEO杰克·韦尔奇说：“我绝不允许那些睡眼惺忪、抬不起头、垂肩弓背、看起来半死不活的员工为我工作，我会聘用那些外表英俊、谈吐流畅的应聘者。”

第 一 部 分

## 形象魔话篇



## 第 1 章

---

# 为什么说形象能改变一个人的命运？

## 越来越多的人开始关注形象问题

回忆一下，是否有些人明明站在你面前，你却不想靠近对方？有的同事去拜访客户，却屡遭拒绝？虽然有些商务精英腰缠万贯、地位极高，但却不受人欢迎，甚至被评为没品位？

据权威机构调查显示，80%的企业员工没有接受过完整的商务礼仪培训，因为不懂商务礼仪而犯的错误常常无法挽回。

随着企业对职业形象的要求越来越高，形象问题也开始备受（尤其是商务人士）关注。良好的商务形象于人于己都是一种礼貌的表现。否则，哪怕是一个细节上的小问题也可能让你满盘皆输。

举个简单的例子，一场谈判由于谈判者忽略了形象问题而变得步履维艰。

一天下来，A 对 B 这位谈判对手，感到既钦佩又有点不平

衡。因为 A 从来没有在商务场合遇到过像 B 这样的谈判高手。实际上，B 对将要引进的产品行情十分熟悉，一来对产品技术含量要求很高，二来把价格压到最低。

本来 A 相信了 B 的报价，并约定第二天签订正式的合同。第二天天还没亮，B 就兴奋地邀请 A 到自己的车间参观。车间运作井然有序，A 不断地竖起大拇指。

走了一大圈，B 突然觉得嗓子很不舒服，咳了半天，最后当着 A 的面往地上吐了一口痰，并使劲用鞋底蹭了蹭。B 又觉得有点累了，见旁边有个装货的箱子，把西服外套一脱，当作抹布在箱子上擦了擦，还示意 A 坐下休息。

此时，A 不顾 B 的挽留，大步流星地走出车间回到了酒店。

第二天一早，助理递给 B 一封信，说是 A 留下的：“尊敬的 B，我很佩服您的谈判能力与聪明才智，但是您那样丝毫不顾忌自己形象的做法，令我彻夜难眠。在我看来，一个人的形象问题可以反映整个车间的水平和素质。所以……Pardon Me（原谅我）！否则我一定会受到上帝的惩罚。”

这一当头棒喝令 B 的头“轰”的一声，额头滴下了几滴冷汗。

常言道，大智不拘小节。虽然别人可以这样看待你，但你真的能原谅这样的自己吗？尤其是在正式的商务场合，一个小小的形象问题就暴露了你个人修养的差距。而如果这些问题恰恰是对方重视的东西，就在无形中形成了双方在商务交往、合作中的阻碍。

A 并非是在“挑礼”，而是秉着对企业负责的态度，这正体现了 A 的形象管理和个人修养水平之高。相比之下，B 即便有谈判能力，但形象水准相差甚远，合作也就变得困难。

可见，在商务社交场合，一个人的形象素质尤为重要。只要你与对方打交道，你的外在打扮、言行举止以及内在涵养，统统都会印在对方心中。可以说，形象的好坏直接影响商务精英社交活动的成败。

如何正确着手关注自己的形象问题，为自己的形象加分又需要注意什么呢？

### 1. 关于形象的焦点问题

形象管理能力的提升是一个漫长的过程，形象的修炼涉及方方面面。在全书的开篇，我先同大家分享关于形象的焦点问题。

首先映入他人眼帘的，通常是一个人的外在形象，包括整体仪容、服饰穿着。尤其是两个陌生人初次见面时，由于对彼此一无所知，只有先从外表给对方打分。

对商务人士而言，衣着品味很重要，前提是要适合自己。有创意的衣服尽管帅气、漂亮，但不一定适合你。穿着不得体，给对方的第一印象不过关，自然会影响接下来的合作。

### 2. 一个人的形象会因他的言谈举止而“放大”

与人交往离不开言谈举止，它呈现了一个人的总体形象。

很多商务人士在与人交往时，总担心自己的言谈不够出众，无法吸引对方的注意，甚至因此变得畏首畏尾，过度紧张。仔细观察你会发现：有的人从你身旁走过时昂首阔步，气势逼人；有的人与你握手时恨不得像钳子一样有力；有的人与你交流时死死盯着你的脸……显然这样的姿态不仅令他人别扭，自己也觉得难受。因此，在商务社交场合，首先要让自己放松，不故作姿态，而最明智的做法是保持你独有的特质，放大自己好的一面。

### 3. 好形象要能展示你的外在美与内在美

案例中的 B 尽管穿着体面，却不顾形象，拿外套当抹布，甚至往地上随意吐痰。这不仅仅破坏了自己的外在美，内在形象也随之毁于一旦。真正的良好形象，需要兼顾自己的外在形象与内在形象。例如，态度诚恳，谦恭守礼，等等。英国知名前首相撒切尔夫人被誉为“铁娘子”，她不但在政治上有所作为，在人前也十分注意自己的形象，其优雅的着装、温存亲切的态度赢得了世人的交口称赞。或者说，正是因为她的外在美与内在美集于一身，才为她赢得了事业的辉煌！

## 审美是时代的主流

我们几乎每天都要花一部分时间打理自己的形象，那么该如何穿？选择什么样的配饰？如何打理发型？也有人问过：“我们为何要这么做？”其原因不仅是为了自己，同时也为了别人，如果是在家里，你如何穿都无所谓，只要舒适即可，但正因为人具有社会性，所以穿在身上的服饰还有更加深远的意义，所以我们对于穿着打扮的审美标准也要符合时代的主流。

职场上，对穿着是很有讲究的，不能过于随意，最好是穿上正装。经过研究，我发现如果装扮符合自己的性格，上班的心情就会舒畅，反之则觉得压抑。实际上，你需要改变由服装影响人的局面，正确的穿衣方式能够实现更好的交流，从而博得大家的认同，如果没有注意到这一点，着装就很难为你的人际关系加分。

试想，如果一个卖保险的业务员，穿着宽松的汗衫和沙滩裤，还趿拉



着一双拖鞋，你会去买他的保险吗？恐怕都不会给对方发言的机会，因为所有人都会根据对他人的第一印象来决定是否与之深入交流。

所以说，在如何打扮自己的问题上，你一定要想到大众的接受能力，与穿着休闲的业务员相比，你一定会选择听穿正装的业务员介绍保险项目，这是大家普遍认同的规律。

小张是某企业的业务经理，这天，他得去 B 市拜访一位客户，由于时间匆忙，小张随意选了一条领带放在包里，慌慌张张地上了车，并且在出租车内完成了打领带的过程。

一路上的奔波，令小张觉得疲惫，但想到必须在今天赶回去，他只顾往对方公司赶，甚至来不及整理一下衣服。

走到前台，小张在接待员的指引下，来到老总办公室，对方是个中年人，说话铿锵有力，也保持着一贯微笑。

互相问候了对方，谈话就要切入主题了，小张先介绍了本公司新推出的项目，又将新政策说给对方听，老总只是静静地听小张把话说完，并未发表任何意见。

小张有些纳闷，于是问道：“您是否有需要补充说明的地方？或是有哪些部分需要强调一下？”对方没有给予明确表态，只是说：“嗯，你的介绍我都听明白了。”意思是，他已经知道这个事情，但是没有表现出对项目感兴趣，小张觉得自己没有继续留在这里的必要，便向老总告辞。

回去的路上，小张回忆了老总的态度，百思不得其解，不知道自己到底哪里做得不好，明明已经做了很充分的准备，表达方面也非常清晰明了，为什么对方会是这样的态度呢？

小张很失落地回到公司，主管见到他，并没有先开口问事情的进展情况，而是说：“你怎么戴了这个领带，和整体着装一点都不