

叶舟◎著



让人喜欢你

不开口也能

瞬间打动人心的65个形象法则

害羞、内向、嘴拙、怕尴尬？

只需着装得体，再加一个动作、一个表情、一个眼神……

就能让交朋友变得像呼吸一样自然

营造
魅力

赢得
好感

影响
别人

开启
好人缘

黑龙江教育出版社

叶舟◎著



让人喜欢你

不开口也能

瞬间打动人心的65个形象法则

图书在版编目 (CIP) 数据

不开口也能让人喜欢你：瞬间打动人心的65个形象
法则 / 叶舟著. — 哈尔滨：黑龙江教育出版社，2017.9

(读美文库)

ISBN 978-7-5316-9616-2

I. ①不… II. ①叶… III. ①个人—形象—设计—通俗读物 IV. ①B834.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第233036号

不开口也能让人喜欢你：瞬间打动人心的65个形象法则

Bukaikou Yeneng Rangren Xihuanni: Shunjian Dadongrenxin De 65 Ge Xingxiang Faze

叶舟 著

责任编辑 徐永进

装帧设计 MM末末美书

责任校对 张铁男

出版发行 黑龙江教育出版社

(哈尔滨市南岗区花园街158号)

印 刷 天津安泰印刷有限公司

开 本 880毫米×1230毫米 1/32

印 张 7

字 数 140千

版 次 2018年1月第1版

印 次 2018年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5316-9616-2

定 价 26.80元

黑龙江教育出版社网址：www.hljep.com.cn

如需订购图书，请与我社发行中心联系。联系电话：0451-82533097 82534665

如有印装质量问题，影响阅读，请与我公司联系调换。联系电话：010-64926437

如发现盗版图书，请向我社举报。举报电话：0451-82533087

前言：你的形象价值百万

生活中，有的人口若悬河，说起话来滔滔不绝，但这类人并不一定招人待见。有的人则只要他的形象一出现，只要他站在公众的面前，哪怕不开口讲一句话，人们也会为他的形象、气度、魅力所倾倒。人们常说不怒自威，说的就是一个人的外在形象和气势给人造成的影响。

一个成功的形象，展现给人们的是自信、尊严和实力。个人形象是昂贵的，有的时候它价值连城。一个成功的形象不仅仅反映在别人的视觉效果中，同时也能唤起你内在沉积的优良素质，通过你的衣着、沟通等让你表现出一个成功者的魅力。

如果你穿错了衣服、系错了领带，如果你头皮屑满天飞，如果你的指甲里沾满了泥垢……没有人会告诉你到底哪里出了问题，别人只会在心里给你下一个定义——这个人做事不严谨，拖拖拉拉，你在别人心目中的形象会一落千丈。



形象是你事业成功的助推器，成功的形象为你事业的成功起着催化促进的作用，而失败的形象则破坏或阻挡你事业的顺利发展。对于追求成功的人士来说，创立一个可信任、有竞争力、积极向上、有时代感的形象，可以使自己在群体中快速获取公众的信任，从而脱颖而出。

人无礼则不立，事无礼则不成。礼仪就像一面镜子，能够照出一个人的修养与才智。简约清新的妆容，端庄典雅的服饰，大方自然的仪态，优雅自信的言行，不仅给他人带来视觉上的美感，传达了个人对他人的尊重，也体现了个人的聪明智慧与职场专业水准，为你营造良好的人际交往圈。

现代社会随着人际交往的日益频繁，礼仪越来越引起人们的关注。礼仪修养已成为个人文明程度的标志，成为人与人之间沟通的桥梁，其力量和价值都是无可比拟的。礼仪涉及一个人的穿着打扮、举手投足，体现一个人的精神面貌，事关全局，如果一个人置文明礼貌于不顾，自以为是，我行我素，小到可能影响个人的自身形象，大到足以影响单位和国家民族的整体形象，一个不注重礼仪的人是很难立足于社会的。学习礼仪，运用礼仪是修身、处世、齐家、立业的根本。

无论你从事何种行业，无论你身居什么职位，也无论你是男人还是女人，无论你是年轻还是年老，你都必须重视礼仪。礼仪不仅是成功的潜在资本，还是你一生的无价财富，它能够让你在复杂的人际关系中游刃有余、尽显风采，让你在成功路上事半

功倍、胜券在握。

《不开口也能让人喜欢你》一书揭示形象、礼仪在人生中的巨大价值和重要作用，深入浅出地阐述了形象、礼仪的基本原理和法则，指出了提升自我形象、修炼优雅礼仪的基本途径和方法，从交际到生活、从求职到工作、从说话到办事、从推销到谈判、从庆典到宴会、从会议到辩论，等等，视野广阔，范围广泛，针对性强，实用性大。其旨意在于引领读者登堂入室，迈入形象、礼仪的最高殿堂，掌握成就卓越人生的两大法宝，提升你的个人形象，增强个人魅力，少走弯路，打破困难局面，提前进入成功之途。

好形象，好机遇；好礼仪，好人缘。形象卓尔不群，礼仪谦恭优雅，它们共同筑就我们的好前程。机遇总是垂青于勇于突破自我、提升自我、完善自我的不懈追求的人，谁拥有出色的形象、洒脱的礼仪，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，谁就能与成功同行，成为社会竞争大舞台上最后的赢家！

第一章

用好首因效应：让人第一眼就关注你

法则 1：抓住第一次会面，几秒钟引人注目 / 002

法则 2：优化个人形象，用形象赢得机会 / 004

法则 3：设计形象名片，用形象彰显实力 / 007

法则 4：想做成功者，先像成功者 / 010

法则 5：给形象投资，打造符合身份的形象 / 013

法则 6：塑造形象亲和力，让人主动靠近你 / 016

第二章

用得服饰彰显自信：让人看到最好的你

法则 7：穿出影响力，服装是你另一张脸 / 022

法则 8：男士着装，纵横商场以品位制胜 / 025

法则 9：女士着装，刚柔并济尽显独特魅力 / 029

法则 10：重视便装穿着，休闲中展露优雅 / 032

法则 11：戴有品位的帽子，挥手間皆是礼仪 / 035

法则 12：穿有品质的鞋子，这一点至关重要 / 038

法则 13：精心选择配饰，让着装大方得体 / 042

法则 14：注重服饰保养，维护好自身形象 / 046

法则 15：了解色彩寓意，让着装更有内涵 / 049



第三章 用精致妆容吸引眼球：让人看到最美的你

- 法则 16：发型与脸型，重在相得益彰 / 054
- 法则 17：发型与身材，重在相互映衬 / 057
- 法则 18：深谙化妆的重要，重塑最美妆容 / 059
- 法则 19：注重面部清洁，让妆容魅力四射 / 062
- 法则 20：脸型与妆容，重在装饰和技巧 / 066
- 法则 21：妆容分场合，关注的目光自会多 / 069
- 法则 22：完美的鼻型，塑造完美的形象 / 071
- 法则 23：完美的唇型，塑造完美的形象 / 073
- 法则 24：唇部和双眉，男士化妆的重点 / 077
- 法则 25：眼型与眉型，重在互相衬托 / 079
- 法则 26：睫毛和眼影，重在相互晕染 / 083
- 法则 27：精选香水，为形象增色添香 / 086

第四章 用丰富表情传情达意：让无声语言深入人心

- 法则 28：微笑是世界上最受欢迎的语言 / 090
- 法则 29：用最生动的眼睛说出最动听的话 / 093
- 法则 30：合理控制视线，将意思完美传达 / 096
- 法则 31：眉目也多情，巧用眉毛表达情感 / 099
- 法则 32：用嘴型传递心情，展现阳光的你 / 103

第五章 用恰当举止展示自我：让周围人主动靠近你

- 法则 33：最完美的握手，顷刻间接近距离 / 108
- 法则 34：坐不失礼，在自信中体现优雅 / 111

- 法则 35: 站不失仪, 优雅中不失端庄 / 115
- 法则 36: 走路从容, 在沉稳中凝聚人气 / 118
- 法则 37: 行为举止, 恰到好处又彬彬有礼 / 120
- 法则 38: 注意细节, 别让小动作害了你 / 123
- 法则 39: 注意必要的礼节, 享受西宴要注意 / 125
- 法则 40: 若即若离, 保持交际的最佳距离 / 129
- 法则 41: 文明小动作, 绽放魅力大光辉 / 132

第六章

深谙“放电”之道：分秒间让异性走近你

- 法则 42: 难逃以貌取人, 放电有迹可寻 / 138
- 法则 43: 培养强大的吸引力, 让 Ta 想靠近 / 140
- 法则 44: 坚守男女交往中“三 S”原则 / 142
- 法则 45: 适当赞美关怀, 击中对方的软肋 / 145
- 法则 46: 女人适当“坏”, 男人更加爱 / 147
- 法则 47: 适时主动出击, 更易赢得爱情 / 149
- 法则 48: 喜欢就直说, 吞吞吐吐会错过 / 153
- 法则 49: 慧眼识真人, 美好姻缘一念间 / 156

第七章

擅用社交软件语言：字里行间尽显无穷魅力

- 法则 50: 撰写邮件, 在沟通中有礼有节 / 160
- 法则 51: 邮件往来, 关键问题要注意 / 164
- 法则 52: 来往信函, 格式用语要规范 / 168
- 法则 53: 微信、QQ 日常礼仪, 必要细节要遵守 / 171
- 法则 54: 微信、QQ 商务礼仪, 必备环节要掌握 / 174



第八章

不自卑不畏惧：所有人都渴望与你零距离

法则 55：超越了自卑，别人更愿接近你 / 178

法则 56：乐观面对失败，别人对你刮目相看 / 181

法则 57：建立十足自信，别人更加重视你 / 183

法则 58：克服惰性羞怯，别人更愿意靠近 / 186

法则 59：做事不紧张，别人感到更轻松 / 189

法则 60：养好你的精气神，别人自会靠拢 / 192

第九章

不断地完善自己：用修养赢得一生好人缘

法则 61：神形兼备，打造自己的最佳形象 / 198

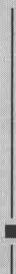
法则 62：培养迷人的个性，让人为之倾倒 / 200

法则 63：建立自信心，吸引更多的人走近 / 203

法则 64：重视品格修养，想不让人靠近都难 / 206

法则 65：为人着想的心，打造超强气场 / 209

后 记：改变，成为不可能的自己



第一章

用好首因效应：

让人第一眼就关注你

人们常凭第一印象，来评估此人的学识和行为。错误的第一印象往往会否定一个人的价值。因此，聪明的人十分注意自己留给他人的第一印象到底如何。因为，如果你给他人留下的第一印象不那么理想，此后，哪怕你付出十倍的努力，也收效甚微，甚至根本改变不了已经留给他人的第一印象。因此，第一印象十分重要！

法则 1：抓住第一次会面，几秒钟引人注目

人与人的交流与沟通都是从第一次见面开始。无论商场、职场，还是情场，你和对方的第一次会面就会决定你们是否有继续交往下去的可能。因此，抓住第一次会面的机会，尤为重要。

那些成功人士，无数男人女人，不仅吸引无数人的目光，也令无数人羡慕。岁月的流逝并没有在他们的身上留下太多的痕迹，反而越有魅力。是什么给了他们恒久的魅力？是自信！而这种自信的产生，很大一部分来源于他们得体的服饰装扮，来源于他们彰显于外的有品味的形象内涵。

你知道吗？你只有几秒钟的时间给别人留下自己的第一印象。

有人会说：“这不公平，他们应该努力认识真实的自我。”这也许不公平，但这就是世界的规则。在竞争激烈的现代社会，人们没有时间去慢慢认识你，只能在有效的时间内迅速地作出判断，而且，一旦得出第一印象就不愿意轻易地改变他们的看法。

你也许会说真正重要的是你这个人的内涵，但谁会愿意花大量时间去了解一个人呢？正如一件商品，生产者认为真正重要的

是产品的内在，但如果没有人愿意费心去打开外面的包装，又有谁能看到里面产品的价值呢？任何从事过包装设计的人都知道这一点。

人类是视觉动物，这也是为何包装设计总是比产品设计重要得多的原因。

我们可能都有过这样的经历，当有新朋友介绍给你，甚至面对迎面走来的陌生人，在内心里不自觉地会马上作出一个喜不喜欢这个人或对他有没有好感的判断，这个判断直接影响你对这个人的看法和以后你们的交往。

而传说中的“一见钟情”实际上就是来自第一印象的极度好感。

首因效应又叫“最初效应”，也即日常所说的“第一印象”。心理学的解释是：它是社会知觉中的一种主观倾向，指“第一次交往过程中形成的印象对双方以后交往关系的影响”。人们初次相遇，总要首先观察对方的衣着、相貌、举止以及其他可察觉到的动作反应，然后根据观察到的印象对对方作出一个初步的评价。虽然第一印象是在很短的时间内根据有限的、表面的观察资料所得出来的，但由于它的新异性和鲜明的情绪色彩，却能在人的脑海中留下深刻的烙印。

有一位心理学家曾做过一个实验：把被试者分为两组，同看一张照片。对甲组说，这是一位屡教不改的罪犯。对乙组说，这是位著名的科学家。看完后让被试者根据这个人的外貌来分析其性格特征。结果甲组说：深陷的眼睛藏着险恶，高耸的额头表明



了他死不改悔的决心。乙组说：深沉的目光表明他思想深邃，高耸的额头表明了科学家探索的意志。

这个实验表明第一印象形成的肯定的心理定势，会使人在后继了解中多偏向于发掘对方具有美好意义的品质。若第一印象形成的是否定的心理定势，则会使人在后继了解中多偏向于揭露对象令人厌恶的部分。

所以我们要重视在陌生人面前的第一次亮相：从仪表服饰、态度表情到第一句话，都做精心的设计和妥贴的安排。以求赢得对方好感。著名记者萧乾对此颇有体会，他说：“做记者要适当注意仪表，要衣着整齐。我这个人一向邋遢，记者生活强迫我克服了这个毛病。在旧社会做记者，不管家里多穷，出门也要西服笔挺，否则人家看不起你。新社会当然不存在这种事了。但假如你搞得很脏，在被采访者面前又是抠鼻子又是掏耳朵，就会使人感到不愉快，不乐于同你谈话。”

第一印象最深刻、也最顽固。一旦留下了不好的第一印象，是十分不幸的。因此，要想交往持续下去，就要争取在几秒钟内引人注目。想引人注目，首要一点就是个人形象和气质。

法则 2：优化个人形象，用形象赢得机会

形象就个人来说，它标志着一个人的修养和素质。个人形象

不仅是个人行为，它直接与企业的形象息息相关，乃至关系到国家的形象和声誉。反过来，也就直接关系到个人的前程和命运。

有专家指出，形象是当今社会的核心概念之一。形象可以影响职业，形象可以影响婚姻，形象可以影响人际关系，形象可以影响人的一生——形象可以决定发展，形象直接涉及效益，形象的好坏可以决定财富的多少……

在这个形象导向和形象竞争的时代里，形象既是你个人能力的广告，也是你的品位标志。在商场如战场的现代社会中，如何通过整体的形象规划，突显自己的独特魅力，并借此创造成功契机，提升自身价值，已经成为现代人们所关心的焦点。

无论是作为领导还是向上进取的人，形象确实能决定别人对你的态度，对本身的发展也可起到推动或阻碍作用。

专家指出，假如一个人在30岁之前，仍然没有形成独特个人形象，前途一般不会太好，至少是不成熟的表现。因此，要经营好自己的人生，一定要根据自己职业的性质和特点，塑造一个完美的个人形象。

一个人能否为别人所接纳，是否具有人格魅力，关键在于他在别人心目中的形象如何。个人形象的好坏直接影响到与他人的关系的性质、程度，为了广泛建立良好的人际关系，展示自己的人格魅力，我们要优化社会交往中的个人形象。

第一，精神饱满，神情自然。在社会交往中始终保持旺盛的精力、饱满的热情，大方自然的神情，是优化个人形象的首要因



素。与人交往，神采奕奕，精力充沛，显得富有自信，就能激发对方的交往热情，活跃交往气氛。在社会交往中始终要以极大的热情关注对方，对他所感兴趣的东西感兴趣，并随对方的言谈举止做出自然得体的反应。也就是要别人喜欢自己，自己要先喜欢别人，要吸引对方的注意，先要注意对方。

第二，仪表整洁，衣着得体。根据人际吸引的原则，一个人风度翩翩，俊逸潇洒，能产生使人乐于交往的魅力。不修边幅、肮脏、邋遢的人是不会吸引他人太多注意的。

英国哲人约翰·洛克所说：“礼仪的目的与作用使得本来的顽梗变柔顺，使人们的气质变温和，使他敬重别人，和别人合得来。”衣着服饰能反映一个人的审美情趣和修养，如果一个人的服饰能与自己的气质、职业一致，与自己的形体、年龄协调，与当时的气氛和场合相符，那将使得他显得更潇洒精神，更讨人喜欢。

第三，谈吐幽默，言语高雅。谈吐能直接反映出一个人是博学多识还是孤陋寡闻，是接受过良好教育还是浅薄无知。一个不善言谈、沉默寡言的人很难引起他人注意。在社交中能侃侃而谈，用词高雅恰当，言之有物，对问题见解深刻，反应敏捷，应答自如，能够简洁、准确、鲜明、生动地表达自己的思想与情感，就表现出其不同凡响的气质和风度。

第四，举止大方。朴素大方，温文尔雅的行为习惯，举止稳重，文明得体，坐、立、行的姿态正确雅观，能正确地表现出一

个人的良好的教养，给人留下成熟信赖之感。粗俗不雅的举动则令人生厌。分寸得当的交往距离使彼此心理上都感到舒适坦然，过度亲热和冷淡则容易引起对方误会。一个人的行为举止能够做到自然、洒脱、不拘不束，除了与其社交经验的多少有关之外，主要以其自信心为基础。只有对自己充满信心，相信自己和自己能力的人，才能在社交中做到自然大方，挥洒自如。一个人的潇洒举止还来自其平时的修养，该行则行，该止则止，该坐而坐，该说而说，做事稳重而有份量，待人热情而又有分寸，礼貌而又不拘小节。

优化个人形象，严格说来，是一种非规范、非格式的社交艺术，它需要我们每个人认真去揣摩和体会，不断地总结经验，形成自己独特的风格和魅力。

法则 3：设计形象名片，用形象彰显实力

形象已成为当今社会的核心概念之一，人们对形象的依赖已经成为了一种生存状态。在人际交往中，一个人的外在形象、精神面貌、身体姿态和行为方式会在别人心目中形成相应的印象，而且人们的印象往往是先入为主的。

《你的形象价值百万》的作者，著名形象设计师英格丽·张认为，形象并不是一个简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的