

国内顶级职业形象设计师培训教材

细节出美人的 14 个方面

重塑自我魅力的 5 步心法

产生魅力的 10 大源泉

失去魅力的 7 种因素……



*Hifichu
Mei Ren*

人见人爱的成功形象

细节出美人

王耀路 著

北京燕山出版社

国内顶级职业形象设计师培训教材

细节出美人的 14 个方面
重塑自我魅力的 5 步心法
产生魅力的 10 大源泉
失去魅力的 7 种因素……



*Keyi Chu
Mei Ren*

人见人爱的成功形象

细节出美人

王耀路 著

北京燕山出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

人见人爱的成功者形象 / 王耀路著. —北京: 北京燕山出版社, 2004.11

ISBN 7-5402-1649-2

I. 人… II. 王… III. 个人—形象—设计

IV. B834.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 115126 号

版权所有, 侵权必究

书 名: 人见人爱的成功者形象

作 者: 王耀路

责任编辑: 贵群

出版发行: 北京燕山出版社

社 址: 北京市东城区灯市口大街 100 号

电 话: 010-65243837 邮 编: 100006

经 销 商: 各地新华书店

印刷装订: 北京市富达印刷厂

开 本: 640 × 980 毫米 16 开

字 数: 100 千字

印 张: 10

版 次: 2005 年 1 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次

书 号: ISBN 7-5402-1649-2

定 价: 18.80 元

(如发现印装错误, 本社负责调换)

【书的由来】

王耀路走遍祖国的大江南北，她说她已记不清多少次从讲台上走下来了。每讲完一场，学员都纷纷问她：“有没有书？”

久而久之，这成为她的一个负担，她戏称因为她是一个懒人（当然是对兴趣以外的事喽）。

最终，出于大家的关爱，以及源于对形象设计事业的执著和热爱，她开始细心、认真地对每次的讲义进行整理、修改，以使其系统化。于是，有了这本书。

让形象为成功服务（序）

我们许多人活了一辈子可能并没有想过人是社会的动物，人的外在形象是非常社会化的。“好看”与“不好看”、“有魅力”还是“没有魅力”等等在相当大的程度上与社会群体的认同有关，所以人的外在形象是需要设计的。更为关键的是我们很少想过，这种外在的社会形象对我们在社会上的成功、对我们的一生有多大的影响。

据一项社会学家的调查表明：形象在一个人的成功因素中占有很大比重。可能对于平日不太注意外表的人来讲，这不是一个好消息，但你同样可以利用形象的改变提升自己的职业地位和事业人生。你是否会想到这一调查引出了一个全新的行业——职业形象设计或个人魅力设计行业。

在中国的职业形象设计行业中，王耀路无疑是一个闪亮的名字，她从小就对这个行业产生了好奇心，后来渐渐变成一种热爱，到后来一直尝试和推广这一行业，使其得到大众的认可，直到取得今天的成功。多年来经过王耀路形象设计的人不计其数，他们在职业生涯和人生道路上也因此赢得了尊重和财富。王耀路在为个人进行职业形象设计的同时也对个人魅力进行了精心研究，并且为许多团队、机构和企业进行整体形象设计和策划，大大提高了团队的“美丽能力”，加强了企业的竞争力。以下是王耀路辅导过的一部分企业：

北京妆王科技（再清椿）股份有限公司

北京红都阳光商务会馆

美国博世金电中国公司

美国通用电器中国公司

北京工业大学

北京地质学院

北京《好主妇》杂志社

全国妇联《中国妇运》杂志社

全国妇联《婚姻与家庭》杂志社

北京《健康与美容》杂志社

北京《职业女性》杂志社

北京商业银行酒仙桥支行

各地农村信用社 25 家

中国农业银行

中国交通部

北京呼家楼街道办事处

广州盈系化妆品有限公司

中国医师协会

北京阳光女子俱乐部

北京双鹤药业股份有限公司

美国雅芳中国公司

北京世达仁广告有限公司

.....

在人们一般的印象中，进行形象设计，只是对人的外形和外表进行美化或者训练一下形体动作等等。但事实却并不是这么回事，形象设计的内容远远超过人们的想象。比如，

怎样让人感觉更诚信，工作效率更高，显得更有智慧，这也是形象设计工作的任务。王耀路的许多“创造魅力”的理念很有创新性，这也使得她的理念一直显得比较超前。

在王耀路的职业生涯中，遇到过不少有启发意义的平常“小事”。有一次，一位电视台主持人转岗到了政府部门工作，这位主持人的工作能力不低，人也热情能干，就是得不到同事的认可，使她很消沉。后来她找到王耀路，经过心理和外型的分析后，王耀路给她出了一个诊断：换掉每天上班穿着的艳丽服装，改穿一些大方保守的服装，化妆要尽量淡。这样就淡化了新奇的色彩，给人一个大方稳重的形象。她照做了，果然给自己的情绪带来了极大的变化。

王耀路认为魅力是全方位的，不是某一个方面的，许多漂亮女孩都怕自己看上去显老，她们往往会从潜意识里认为，人越漂亮越容易受人青睐。事实上，这样倒可能会给自己造成不必要的阻碍。如果上司很赏识你的才能，但在提拔你的时候，就会考虑，会不会有人说提拔一个漂亮女人是因为她长得漂亮。

王耀路的工作有时就是将人设计得“不那么艳丽”，她强调的是一种对美的回归，她实践的是一种节约成本的魅力方法。在王耀路看来，如何让人看起来更诚信是一门学问。有一位企业的老板由于先天的原因，眼睛每隔三四秒钟就眨一眨，让人感觉很诡秘，王耀路建议他配戴一副眼镜，有了一层“隔离”，弱化了他的缺陷。这样看上去他的诡秘变成了一种充满魅力的神秘感。

王耀路目前正在为更多企业团体提供服务。银行、保险、销售等服务性的行业成为了她的目标群体。今天，不同的岗

位要求不同的形象，而不同的公司又要有自己的企业特色。于是王耀路根据每种岗位职责首先设计出人物的外观，从视觉上达到职业人物与企业团体的和谐统一。然后再根据这个主题设计出职业人员的职业行为，形象和行为从感觉上符合企业团体的主题，这样更增加了团队的竞争力。

有一次，她在为一个销售公司做设计时，首先考虑的就是如何提高效率，后来她设计了一个动作，让员工见面时互相拍拍手。这看起来是一些细小的环节，但团队认真做起来后，效果还真不错，大大提高了团队的效率。

王耀路在评价这个行业时说“这个行业是全新的，但更具有创新性。”她是一个喜欢挑战的人，虽然目前她的公司还是一个小公司，但她的专业精神受到许多同行的推崇。她非常看好未来形象设计市场的前景，为了坚持和发展她的理念，她一直坚持进行研究和市场分析。王耀路认为，中国人最终需要的还是符合中国人特点的形象设计。

目 录

让形象为成功服务（序）	1
-------------	---

第一章 魅力是什么	1
什么是个人魅力	2
什么是“讨厌鬼”	3
好感是如何产生的	6
【本章小结】	11

第二章 魅力心法	13
改变心中的魅力意象	14
魅力源自自我意象	15
运用自我意象塑造外在形象	18
【本章小结】	19

第三章 魅力修炼	21
魅力源于自我意识的觉醒	22
行动的魅力	25
修炼魅力的 5 个关键点	27
体现能力的自我表现术	28

引人注目的自我表现术	30
提高自身诚信度的自我表现术	31
体现亲和力的自我表现术	32
强调明朗个性的自我表现术	33
【本章小结】	34

第四章 让形象为成功服务	35
改变世界的方法就是改变自己	36
成功的形象会吸引成功	37
整体形象是一个系统	39
整体形象建立的阶段性	40
形象建立失败所带来的损失	42
【本章小测试】	44

第五章 脸型的修正	45
接受上帝给的脸	46
成功的约会	47
脸型以及修正法	48
长形脸的修正法	49
方形脸的修正法	53
圆形脸的修正法	56
菱形脸的修正法	59
【本章小测试】	62

第六章 体形的修正	63
------------------	-----------

别跟体形过不去	64
亚洲人的体形修正法	65
【本章小测试】	72
第七章 风格的确立	73
没有风格就没有魅力	74
做个香奈尔女王眼中的美女	75
风格的测试	76
你是哪种类型的人	78
【本章小测试】	79
第八章 闻香识女人	81
补上香水这一课	82
女性与香水	83
让你更有味道的用香方法	83
香水的选购和保存	85
香水和香精有何不同	86
香水的保存方法	87
香水的风格	87
【本章小结】	88
第九章 细节出美人	89
细节决定成败	90
细节出美人	90
魅力细节 14 点	91

【本章小测试】	94
---------	----

第十章 倾听与沟通的魅力 95

发声的重要性	96
--------	----

塑造听觉之美	97
--------	----

沟通的三大原则	99
---------	----

【本章小测试】	103
---------	-----

第十一章 礼仪美人 105

礼仪让你成为大美人	106
-----------	-----

职场礼仪	107
------	-----

白领女性的魅力守则	109
-----------	-----

西餐就餐礼仪	111
--------	-----

其他就餐礼仪	113
--------	-----

保持风度优雅地就餐	115
-----------	-----

【本章小测试】	117
---------	-----

第十二章 品格魅力的培养 119

品格的魅力是最大的魅力	120
-------------	-----

品格魅力赢得好人缘	120
-----------	-----

富兰克林的礼仪道德手册	122
-------------	-----

本章小测试	125
-------	-----

后 记 126

第一章 魅力是什么



什么是个人魅力

魅力有多大的吸引力？我不能给大家一种定论。但人们对魅力的关注却是毫无悬念的——非常非常关注，至少在内心深处和潜意识中是如此。去年，我曾经有机会与某部委几十位上了年纪的老大姐们谈谈魅力问题，整个过程令我非常惊讶！她们都是在工作中非常出色的女士，许多人已经到了快退休的年龄。开始我是作为一位“不速之客”来客串讲讲魅力问题的，但很快我发现她们的认真和专注使我简直无法停止。给我的“法定”半小时过去了，但大家似乎并没有半点结束的意思，我显得有些尴尬。这时有一位很富态的大姐突然站起来提议：让我继续并且取消后面的活动，于是我从一个客串变成了主讲。这种情况说明了魅力在人们心目中的位置。

在生活 and 工作中，我们发现自己身边有些人特别有魅力，另一些人却魅力全无。这是什么原因呢？许多人认为一个人有没有魅力是天生的，事实上并不是完全如此。那么什么是魅力呢？在我看来，魅力就是一个人受人欢迎和认可的程度。受到更多人认可和欢迎的人自然是有魅力的人，反之就是没有魅力的。

事实上，魅力这种说法很笼统，就像是别人给他打的一个总体印象分数。具体到每一个人身上，他的得分原因——

也就是他受到别人喜欢的原因，是各不相同的。比如有的人风趣、有的人热情，有的人坦率，表现出的品格虽不一样，但是这些都是增加魅力的品格。

那么没有魅力的人，他们身上到底有什么不受欢迎甚至那些令人厌恶的因素呢？下面先向大家介绍的就是一系列最没有魅力的表现。希望成为受人喜爱的人就一定要小心规避。

什么是“讨厌鬼”

我曾经问过许多人“你讨厌什么样的人”，结果答案五花八门。正如人们对喜欢的人持有不同的看法一样，人们对讨厌的人也持有不同的观点。下面所列举的被人厌恶的品格是从许多类型中选出的频度较高的几种。除了这些比较固定的因素外还有一些因素也是值得我们注意的。

郁郁寡欢、纠缠不休、自私自利、任性、冷漠、优柔寡断、傲慢、好出风头、吝啬、心术不良、喋喋不休、意志薄弱、性急、嫉妒心强、刚愎自用、反应迟钝、虚荣心强、庸俗等等

1. 干涉隐私

对他人“纠缠不休的干涉”和“追究隐私”，使人感到不快。从积极的意义上来讲，“干涉”也许是对他人进行热

情的关照，“追究”是对未知的事物产生好奇心的缘故。不过一般来说，人们都不希望他人介入到自己的事情中来。

2.嫉妒

嫉妒心是与没有自信心密切相关的一种感情。持有嫉妒心理的人诅咒对方失利，希望对方遇到不幸，恨不能将对方压在自己的底下。实际上，对他人持有嫉妒心理的人，自己也想具有对方那样的优越条件或是也想成为对方那样的人。但是当他意识到自己无论如何不会达到对方的水平时，则妒火中烧，不甘保持沉默并用恶言恶语去伤害对方。

3.心术不良

人们都极其厌恶“心术不良”的人。所谓“心术不良”就是使人难堪、使人痛苦而后快，把自己的快乐建筑在他人痛苦之上。这种不良行为的特点是采取隐晦的手段而不是从正面挑起争端。其实，这仍然是一种没有自信心、心中不踏实的表现。

4.出风头

“好出风头”的人实际上没有什么真才实学。比他能力强、水平高的人大有人在，而他却抢在他人之前拙劣地显示自己，过高地估计自己，行动莽撞，有时置利害关系于不顾，显出一副贪婪的姿态。凡是有自信心、自我稳定感强的人，都能够积极发挥自己的指导能力而不会给别人留下出风头的印象。因为这种人深深懂得自己应尽的职责、应负的责任，同时还能很好地抑制自己的感情，把握自己的情绪，并且能设身处地为他人

着想，即使对方的行为不对头，也不会对人家实行强制。

5. 消极悲观

“消极”、“优柔寡断”、“意志薄弱”者是众多的人所厌恶的。因为这种人无论干什么都没有坚定的信心，使人觉得不可信赖、不可靠。显而易见，这种特征的形成多是由于缺乏自信心造成的。对自己的工作、事业没有成功的自信，进而发展至不负责任，处理问题不果断，往往导致事业受挫、中断或夭折。

“闷闷不乐”、“郁郁寡欢”的人位于被人厌恶的类型之首。这种人总是阴沉着脸，好像很少出声笑过。他对所有接近他的人都采取极不热情的态度。假如在街上偶尔有人向他问路，他也只是冷淡地应付一下而已，毫无幽默感。形成这种压抑性格的原因有许多，但最主要的是来源于强烈的自卑感。

6. 自我封闭

封闭型就是在自己的周围修筑起篱笆，不允许任何人跨入“境内”。自己不去探讨他人的内心世界，也不允许别人“侵犯”自己，自己和他人之间总是保持着一定的距离。这种性格特征的具体表现是：对任何事情都满不在乎、与世无争、远离人群、待人怠慢、呆板、乏味、古怪、孤独等等。他们不会给周围造成活跃的气氛，属于“非社交型”的人，有时还表现出异常的吝啬。

封闭型性格特征的人与其说他们对周围的人和事漠不关心，不如说他们从不考虑别人如何看待自己。在他们的心目中，人与人之间的互相“体贴”、“关怀”已成为一项空白。