

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。

# 成功穿衣秘诀



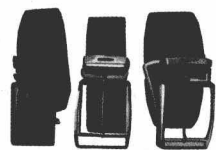
翟文明 著

- ◎服饰是一种无声的语言，第一印象的90%产生于服装
- ◎衣服是对自己的一种投资，你能通过着装达到你的目的，打开胜利之门
- ◎50余个成功穿衣秘诀、近100个专业穿衣小知识、10多个精准的穿衣诊断，让你瞬间成为穿衣达人，踏出成功的第一步

华文出版社



# 成功穿衣 秘诀



华文出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

成功穿衣秘诀 / 翟文明著, 一北京: 华文出版社,  
2009.6

ISBN 978-7-5075-2730-8

I. 成… II. 翟… III. 服饰美学 IV. TS976.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 098738 号

书 名: 成功穿衣秘诀

标准书号: ISBN 978-7-5075-2730-8

作 者: 翟文明

责任编辑: 杜海泓

封面设计: 王明贵

文字编辑: 于海娣

美术编辑: 盛小云

插图绘制: 陈媛媛 盛小云

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbcs.com.cn>

电子信箱: [hwcbcs@263.net](mailto:hwcbcs@263.net)

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京外文印刷厂

720mm × 980mm 1/16 开本 20 印张 287 千字

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容  
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

# 前 言

## P R E F A C E

美国形象设计师罗伯特·庞德指出：“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。”每个人都渴望成功，在追求成功的道路上，知识、经验、能力和个人的努力固然很重要，形象问题同样不容忽视。

服饰是一种无声的语言，一个人的着装很大程度上决定了给别人留下什么印象。在你和别人进行交流之前，你的着装已经传达给别人很多信息，别人会根据这些信息推断你的过去，猜测你的未来，对你的个性和品格做出评价，从而决定对你采取怎样的态度。

无论你从事的是银行、保险、律师、会计等传统行业，还是销售、餐饮、咨询等服务行业，只要与人打交道，就应该意识到形象对于事业发展的重要影响。

糟糕的着装会让你的形象大打折扣，让你在与他人交往的过程中处处碰壁。相反，出色的着装可以为你赢得较高的评价，让你在职场上左右逢源。在单位里，普通职员可以通过出色的着装塑造出自信的、干练的、积极向上的形象，从而获得更多升迁的机会。企业领导者可以通过出色的着装塑造权威感和良好声誉，赢得客户的信赖以及下属的尊敬。

遗憾的是，有些人虽然很想展现出优秀的形象，但是由于缺乏着装方面的知识，不知道什么样的衣服适合自己，或者因为不懂得服装搭配的原则和技巧，常常胡乱搭配，结果犯了很多着装上的禁忌，破坏了自己的形象。

服装的种类丰富多彩，要想通过着装展现出成功者的形象，并不是轻而易举的事。本书从肤色和体型、年龄和生活方式、职业特点、环境需求等多个方面，分别从女性和男性两个角度，讲解了各种服装的穿着技巧，并且提供了身体局部缺陷穿衣秘诀、问题体型的补救方法，以及鞋子和配饰在形象塑造中的巧妙搭配等。同时，书中还设置了“成功穿衣小知识”等相关栏目，介绍与服装相关的健康知识、文化知识和有关服装的采购及保养的诀窍等，指导读者科学地为服装投资，最大限度地发挥服装的使用价值。

全新的视角、科学的体例、精美的插图和创新的版式设计等多种视觉元素有机结合，引领读者从一个崭新的层面去掌握着装原则、搭配技巧以及服装管理秘诀，从而塑造完美形象。

# 目 录

## C O N T E N T S

### 第一章 穿着可以左右你的成败

#### 第一节 以貌取人，从古至今不曾改变的法则 /2

以貌取人是人类的本性 .....	2
这是一个两分钟的世界 .....	4
一见钟情“钟”外表 .....	6
谁都愿意与喜欢的人打交道 .....	8
多数企业以貌取人 .....	10
BQ：职场通行证 .....	12

#### 第二节 看起来像个成功者 /16

你的衣着，你的形象 .....	16
第一印象很难改变 .....	18
衣着代表你的层次与品位 .....	19
成功穿衣是成功者的重要策略 .....	21
视觉效应和光环效应 .....	23
对于例外的解释 .....	25

#### 第三节 服饰的强大力量 /27

合理着装，增强自信 .....	27
正确搭配，增加气势 .....	29
服饰能让你更具说服力 .....	31

巧穿着解除他人的戒备 .....	33
人们信赖衣饰亲切的人 .....	35
柔化穿着，能借外力 .....	37
明快的服饰，开朗的心情 .....	39

#### **第四节 不当穿衣的恶果 /41**

不修边幅的人没有影响力 .....	41
奇装异服将你打入另类人群 .....	43
衣饰夸张传达自信不足 .....	45
衣着失范，上司冷淡 .....	47
裙子越短，权威越小 .....	51

## **第二章 破解成功穿衣的密码**

### **第一节 找到适合自己的色彩 /54**

好服饰色彩第一 .....	54
色彩彰显气质，创造个性 .....	56
色彩搭配传达女性魅力 .....	58
男人好“色”应有道 .....	60
基本配色法则和实用配色技巧 .....	62
确定自己的用色规律 .....	65
你属于哪个季节类型 .....	67

### **第二节 穿出属于自己的 Style /71**

人的体型特征有规律 .....	71
找出你的着装风格趋向 .....	73
5种基本体型的穿衣要诀 .....	78
问题身材的解决方案 .....	80
选对造型更年轻 .....	82

### **第三节 不同场合，不同穿法 /86**

着装要讲究 TPO .....	86
十大热门行业的穿衣准则 .....	88

面试一定要穿正装 .....	90
穿着要符合职场角色 .....	92
宴会，要穿出高贵的绅士风度 .....	95
精致优雅是 Party 的最高境界 .....	97
假日，让穿着透透气 .....	101
<b>第四节 服饰搭配要讲究品位 /103</b>	
搭配的服饰有品位 .....	103
简约代表自信 .....	105
男士衣橱之必备职业单品 .....	107
8 件基础衣服实现无限搭配 .....	110
佩饰物，能加分也能减分 .....	111
你用错香水了吗 .....	113
你的妆容得体吗 .....	116
发型代表你的品位 .....	118
<b>第五节 魔鬼藏在细节中 /121</b>	
忽视细节会让你遗憾终生 .....	121
整洁是一种地位标志 .....	123
你知道裙子怎么穿吗 .....	125
你知道穿袜子有什么讲究吗 .....	126
着装上的忌讳你知道吗 .....	129

## 第三章 女人提升魅力的必修课

### 第一节 魅力女人的着装原则 /132

女人外在形象第一 .....	132
穿着不要被他人左右 .....	134
“魅力新势力”不容忽视 .....	136
别陷入性感误区 .....	138
根据成功期待指数择衣 .....	140
现代新女性的着装原则 .....	142



穿出修长和苗条 .....	144
聪明的女人不“撞衫” .....	146
<b>第二节 在变化中升华美丽 /149</b>	
女式西装的几个关键词 .....	149
职业女性少不了白衬衫 .....	151
小露性感的新浪漫魅力 .....	154
百变裙装, 穿出无限魅力 .....	156
裤装, 让女人的身影更美丽 .....	158
风衣可以穿得更炫 .....	161
大衣, 裹不住冬日的风采 .....	163
旧衣新组合 .....	165
名牌非名牌巧妙搭配 .....	167
<b>第三节 女人与鞋的不解情缘 /170</b>	
精心打造足下风采 .....	170
白领丽人的穿鞋完全守则 .....	172
缤纷炫目的凉鞋 .....	174
裙子和鞋子的魔术 .....	178
女人爱上高跟鞋 .....	179
秋天脚下的优雅造型 .....	181
美丽的靴子, 时髦的搭配 .....	183
旅游该穿什么鞋 .....	185
<b>第四节 佩饰, 魅力女人的标识 /187</b>	
饰品, 女人的七彩风情 .....	187
女人颈部的符号 .....	189
披在肩上的柔软时光 .....	193
让丝巾摇曳生姿 .....	195
美丽绽放于胸前 .....	197
手袋, 拎在手上的时尚 .....	199
上演帽子戏法 .....	201

## 第四章 男人,为了成功而穿着

### 第一节 男人的干练总则 /204

- 着装是男人的战略问题 ..... 204
- 别让女人包装你 ..... 206
- 办公室男士的着装技巧 ..... 208
- 休闲服装不能随便穿 ..... 210
- 男士时尚穿衣之道 ..... 212

### 第二节 西装要穿出格调 /215

- 穿西装要追求整体效应 ..... 215
- 西装要穿出礼貌 ..... 217
- 男人应该有的几套西装 ..... 219
- 顶级西装重细节 ..... 221
- 尽力发挥衬衫的效力 ..... 223

### 第三节 领带,男人的自我宣言 /226

- 领带是男人的概念与风格 ..... 226
- 适合商务场合的领带 ..... 228
- 领带的正确打法 ..... 231
- 不同衬衫,领带不同 ..... 235

### 第四节 休闲时光里的别样风度 /238

- 没有领带一样好风度 ..... 238
- 让男人自由自在的夹克 ..... 240
- 风衣,从商务到休闲 ..... 242
- 户外神仙也讲穿衣之道 ..... 244
- 做高尔夫球场上的绅士 ..... 246
- 男人玩转牛仔褲的秘诀 ..... 249

### 第五节 别让鞋子毁了你 /251

- 鞋,一个人身份的标志 ..... 251
- 没有人与穿破旧皮鞋的人签单 ..... 253

保持你的鞋子发亮而不皱 .....	255
根据服装选择你的鞋子 .....	258

### **第六节 男人的配件规则 /260**

佩饰，泄露你的真实身份 .....	260
设计简单、质量精致的佩饰是首选 .....	262
手表，非金属的不要戴 .....	264
笔的功能不仅仅是写字 .....	266
皮带，缠上身的魔咒 .....	268

## **第五章 从采购到保养的有效管理**

### **第一节 购衣也是一种投资 /272**

是投资就要精打细算 .....	272
绝不直接用薪水购衣 .....	274
漂亮女人是逛出来的 .....	276
购买不退流行的衣服 .....	278
购衣重质别重量 .....	280

### **第二节 科学管理你的衣橱 /286**

科学管理衣橱 .....	286
你该有多少件衣服 .....	288
让衣橱里的旧衣服重见天日 .....	290
改造旧衣大作战 .....	292
善待你的衣服 .....	294

### **第三节 正确的养护与放置 /297**

服饰也需要护理 .....	297
洗衣高手的心法 .....	299
熨衣高手的心法 .....	301
服装的收纳法则 .....	305

第一章



穿着可以左右

你的成败

## | 第一节 |

# 以貌取人，从古至今 不曾改变的法则

### 以貌取人是人类的本性

孔子有一个弟子叫澹台灭明，字子羽，长得很难看，而且不注重自己的衣着。孔子据此认定他资质低下，不会成才。但是子羽学习很努力，遵循孔子的教导致力于修身实践。后来，他游历到长江时，赢得了很高的声誉，有三百多弟子追随他，各国诸侯都在传颂他的美名。孔子听说了这件事后感慨地说：“以貌取人，失之子羽。”“以貌取人”的说法就是这么来的，意思是说根据外貌来判断一个人品质的好坏，往往会判断错误。虽然大家都知道这是片面的，但是不可否认大部分人都在这么做。

以貌取人的“貌”包含两部分的内容：一方面指仪表，包括长相和身材；另一方面指着装，包括衣服和配饰。实际上仪表和着装是密不可分的，漂亮的仪表是由大方、得体的着装烘托出来的。俗话说“三分长相，七分打扮”，得体的着装可以让一个长相一般的人看起来仪表堂堂，而一个貌比潘安的美男子，如果穿得破破烂烂也不会给人留下好印象。因此一个人外貌的美丑很大程度上会受到着装的影响。很多时候，人们就是根据一个人的着装打扮来衡量一个人的水平。

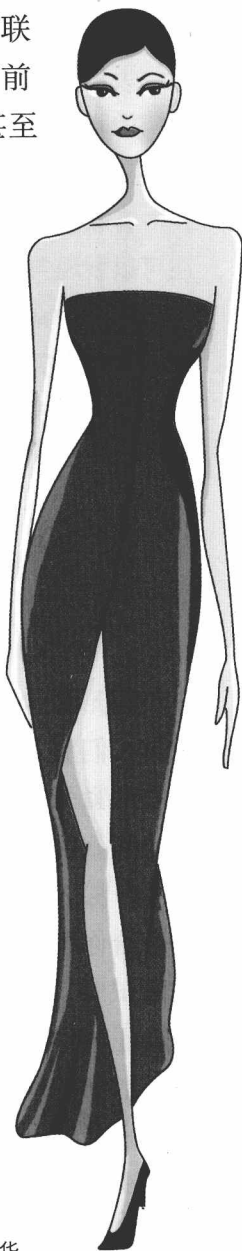
“以貌取人”是个普遍现象，不仅中国如此，在国外，人们同样会根

据一个人的穿着对这个人做出评价。美国布兰代斯大学心理学女教授吉布维丝指出，以貌取人是人类从进化过程中得来的本能，来源于人们爱美的社会心理。人们习惯于把穿着漂亮的人与才华出众、品位高雅、真诚善良，甚至健康、乐观、积极向上等优秀品质联系起来。反之亦然。因此，当两个人同时出现在我们面前时，我们很容易对着装有品位的人产生好感。貌美之人甚至更容易得到他人的好感和帮助，更容易获得成功。

其实“以貌取人”是有一定的道理的，因为刚开始与一个人接触时，我们无从了解他更多的信息，只能根据他的仪表、着装来判断他是个什么样的人。正如马克·吐温在小说《百万英镑》中所描写的，就算你身揣一张百万英镑的支票，但你衣衫褴褛，不管你是到大商场还是去星级酒店，都没有人会理睬你，原因很简单——你看起来不像有钱人。通过着装来判断一个人的经济条件，不失为一个简单而有效的方法。

“以貌取人”从来不是一个褒义词，但是只要细心观察一下我们的周围，就会发现这是一个普遍存在的现象。从男女双方择偶到公司招聘职员，甚至选民给政治家投票，在很大程度上都是“以貌取人”。有人说这是一个以貌取人的年代，事实上，从古至今“以貌取人”都是一个不曾改变的法则。

既然知道“以貌取人”是人类的本性，为什么不迎合这种习惯从而为自己的成功之路提供便利呢？修养和气质的培养不是一朝一夕的事，但是我们可以很快改变自己的衣着打扮，合理的着装打扮可以使自己看上去更精神、更体面，让别人通过你干净、整洁、优雅、高贵的着装对你产生信任感，从而得到更多的机会。



“以貌取人”是人类的本性。人们习惯将穿得漂亮与才华出众、品位高雅、积极乐观等品质联系在一起。

## 成功穿衣小知识

### 如何穿出你的最佳形象

塑造自己的形象对于职场中人来说是一个战略问题，怎样才能表现出最佳形象呢？美国的形象顾问提出了“4A形象”的概念。

**适宜 (Appropriate)** 符合自己的年龄、行业和职位，以及所在场合和季节的要求。

**有吸引力 (Attractive)** 能够引起别人注意，提升自己的影响力，同时还可以展现自己的美好身姿。

**信任 (Assured)** 通过合理的着装给别人留下有能力和值得信赖的印象。

**可以承受 (Affordable)** 你的时间和金钱是有限的，因此购衣的花费和打扮的时间要在你的承受范围之内。

## 这是一个两分钟的世界

英国形象大师罗伯特·庞德说：“这是一个两分钟的世界，你只有一分钟向人们展示你是谁，另一分钟让他们喜欢你。”现代社会，人们的生活节奏非常紧张，尤其是在商业活动中。“时间就是金钱”，如果你没有在见面的前两分钟给别人留下美好的第一印象，就不能奢求别人花更多的时间对你进行深入了解。因为人们已经在两分钟之内对你做出评判，并且决定了是否给你机会进行更进一步的交往。

面试时，两分钟的时间不足以让你出示自己的成绩单、学历证书以及各种能证明你的学识和能力的东西；洽谈业务时，两分钟的时间也不够向客户展示你的产品品质如何优良、性能如何完美……在两分钟时间里，人们几乎完全根据自己看到的東西所形成的印象进行判断。糟糕的第一印象会让你丧失潜在的合作机会；相反，美好的第一印象会帮你打开机遇的大门，为以后的成功打下坚实的基础。不管人们承认与否，第一印象总是在决策中起主导作用。

给别人留下什么样的第一印象，衣着打扮是否得体往往起着决定性的作用。弗兰克·贝德格在《我是怎样成功地进行推销的》一书中说：“初次见面给人的印象的90%产生于服装。”人们普遍喜欢那些穿着得体的人，而厌恶那些穿着邈邈、不修边幅的人。在一次招聘会上，大学还没毕业的小苏遇到了澳大利亚某咨询公司的老总。身穿职业装的小苏用她那知书达理、精明强悍的外在形象以及高超的自我展示能力很快赢得了这位老总的青睐，不但当场就决定雇用她，而且还付给她研究生待遇的工资。她那身得体的职业装在几秒钟之内就可以让老总知道她有从业经验而且懂得商务礼仪，这比别的毕业生费时费力地讲述自己曾在哪里实习、获得过哪些奖励、有过什么业绩要有效得多。可见凭借合理的着装营造良好的第一印象，刚刚步入职场的你就能站在较高的起点上，为自己的事业奠定第一块基石。

因为不得体的穿着给别人留下糟糕的第一印象而失去潜在合作机会的例子比比皆是。在一家跨国公司工作的张经理奉命回国寻找合作伙伴，要与中国某公司的李总首次会面。当他被引进李总办公室时，看到一个中年男子坐在办公桌后面，他穿着灰棕色、人造纤维的格子西服，红色毛衣外面挂着一条花色且有光泽的领带，皮鞋上有一层灰尘而且满是褶皱。看到这番情景张经理非常失望，老总的形象怎么可以是这样的呢？最终他们没有结成商业同盟，因为张经理认为这种形象的老总不值得信赖。他回忆这段经历时说：“见到他5秒钟之内我就告诉自己，绝对不能跟他合作。”

第一次见面，首先映入别人眼帘的就是你的着装，然后人们会立刻根据你的着装判断你的年龄、性格、经济条件、工作能力、可信赖程度等。



你穿的衣服就是你自己。第一次见面，着装影响着别人对你的判断。



## 成功穿衣小知识

### 四个层次的着装原则

**整洁** 这是最基本的着装原则，你的服装可以不是名牌，你可以不懂得搭配技巧，但是至少你应该让自己的服装保持整洁的外观，才能得到别人的尊重。

**得体** 得体原则也就是TPO原则，即在不同的时间、不同的场合选择不同的服装，表达出恰当的服饰语言。

**美感** 一个人的着装代表着他的审美情趣，懂得穿衣之道的人应该能够掌握服装搭配的技巧，让自己的着装表现出和谐与美感。

**个性** 以上3个境界都是“衣穿人”，第四个原则是让你做到“人穿衣”。每个人都自己独特的个性和气质，你的着装应该能够体现出你的个性，并为你想展现的个性服务。

要想让别人给你足够多的时间展现自己，首先你得给别人充分的理由去注意你。要想给别人留下积极向上的、开朗的、健康的、诚恳的、有文化有修养的印象，你就应该通过着装把这些优秀品质体现出来。

## 一见钟情“钟”外表

一见钟情是很浪漫的事，但是必须有一个前提，即男女主角一定要有漂亮的外表，否则很难实现一见钟情。尽管内在的美可以而且应该被发现，但是“一见”之下太仓促。如果对方仪表堂堂，你还来不及细细考察对方是否善良、是否有才能就已经被对方的外表所倾倒了；相反，如果对方衣装不整，看了第一眼之后不想看第二眼，远远躲开还怕来不及，怎么可能一见钟情呢？国内外社会心理学家的实验证实，对方的美貌在一见钟情中具有关键的作用，人们经常想当然地赋予外表漂亮的人更多优秀的品质。