

别让形象 毁了你

博文 著

每一个渴望成功的人都有必要读的书

塑造完美形象，成就完美人生
你的形象价值百万

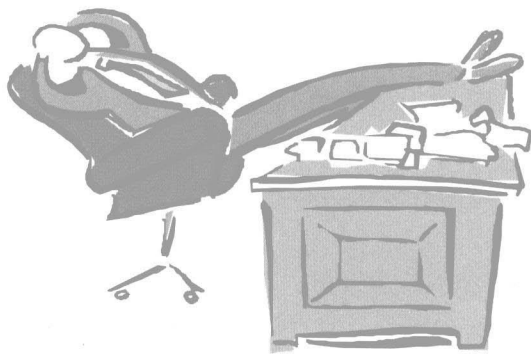


- 形象是一个人行走社会的通行证，决定着个人的成败
- 良好的形象能够让你脱颖而出，赢得更多机遇
- 如果你的形象看起来不像成功者，那你就很难成功

华文出版社

别让形象 毁了 你

博文 著



华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

别让形象毁了你 / 博文著; —北京: 华文出版社, 2009.1

ISBN 978-7-5075-2563-2

I. 别… II. 博… III. 个人-形象-通俗读物 IV. B834.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 008539 号

书 名: 别让形象毁了你

标准书号: ISBN 978-7-5075-2563-2

作 者: 博 文 著

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: 潘 松

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.hwcbs.com.cn>

电子信箱: hwcbs@263.net

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

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

720mm × 980mm 1/16 开本 12.75 印张 166 千字

2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 18.00 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

著名形象设计大师安德鲁·阿加西曾说过：“形象意味着一切。”的确如此，形象能够展现你的学识、修养、气质和品位，甚至能够影响你的发展前途和社会地位。

现代社会是一个个性张扬的社会。适度张扬的个性形象在某种意义上已成为个体获得更多更好的发展机遇的“法宝”，快节奏的社会生活使人们的眼光往往会锁定在那些独具个性特色的形象身上；而自诩“肚里有货”而不注重个性形象塑造的人，往往会沉寂在人们的视线之外。

一个人的形象价值何止百万，千万不要让形象毁了你。如果你是企业的领导者，你和你职员的形象就是公司的广告牌；如果你渴望升迁、需要寻找工作，良好的形象能够帮助你推销自己，获得机遇；如果你从事销售、律师、银行、保险等与人打交道的职业，形象就是你最好的名片；如果你是演员、歌星或者公众人物，形象将帮助你提升事业；如果你是管理者或政府官员，良好的形象能够提升你的影响力，使你走向辉煌……

一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力，它并不仅仅表现在人们的视觉效果中，同时它也是

一种外在辅助工具。它让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光、一举一动，让你浑身散发出成功者的魅力。

形象是人们生活、事业成功的有力工具，良好的形象会为你带来更多的机遇。而那些不注重自己的形象的人，则注定会失败。本书从外表服饰、气质修养、行为举止、交往礼仪、综合素质等方面，通过一个个真实生动的事例，全面阐述了提升个人形象的种种方法和秘诀，罗列出人们工作和生活中常见的形象失误，旨在指导和帮助广大读者塑造良好的个人形象，在工作、事业、生活、爱情、婚姻等方面全面提升自我，完善自我，从而在工作中顺利实现升迁，在事业上取得成功，在爱情、婚姻中找到属于自己的幸福。

目 录

第一章 别让形象毁了你

| | |
|---------------------------|---|
| 你属于这样的人吗 | 1 |
| 关于形象 | 2 |
| 好的形象让你游刃有余 | 2 |
| 差的形象可能让你寸步行 | 5 |
| 世上没有丑陋的形象，只有设计失败的形象 | 6 |
| 塑造良好形象，打造个人魅 | 7 |

第二章 形象是你最好的通行证

第一节 你所能做的比上天赐予的更重要

人人都渴望成功，虽然没有人能说清形象与成功到底具有什么关系，但有一点却是毋庸置疑的，那就是拥有好的形象，会大大加快你成功的步伐。如果天生不漂亮，你也可以运用智慧让自己“可爱”。

| | |
|-----------------------|----|
| 好的形象是你成功的一种资本 | 9 |
| 不因美丽而可爱，却因可爱而美丽 | 12 |
| 形象是事业的代表 | 16 |

第二节 决定结果的仅仅是那短暂的几分钟 21

心理学家研究发现,第一印象的形成是非常短暂的,有人认为是 在见面的前 40 秒钟形成的,有人甚至认为只有 2 秒钟。而在现实生活中,有时确实是几秒钟就可以决定一个人的命运。

“印象第一”的时代 21

你看起来像不像个暴发户 23

穿出你的职业形象 26

第三节 就是比尔·盖茨也不能例外 29

比尔·盖茨都听从别人建议而注意自己的形象,我们必须相信,老板在绝大多数时候都不会相信你 现在可以和比尔·盖茨相比。遵守商业游戏的潜规则,用西装革履展示给世界一个可靠、可信的形象。

就是比尔·盖茨也不能例外 29

别输在穿着上 33

第三章 从现在起,打造你的形象

第一节 细节影响形象 37

正如柏拉图所说:“对于将军或政治家来说,如果他们只注意大事而忽略小节,他们的结果也不会太好;如果没有小石头,大石头也不会稳稳当当地矗立着。”就算你已经是大人 物,也不可忽略细节的作用。决定人生命运的往往是一些看似无关紧要的细节,而这些细节恰恰是一个 人形象的体现。

好形象从“头”开始 37

成功之“履” 41

领带的学问 45

保护好你的双手 49

饰物的佩戴——形象的增值器 52

| | |
|--|-----------|
| 善戴首饰 | 56 |
| 成大事也要拘小节 | 59 |
| 第二节 穿得贵不如穿得对 | 62 |
| <p>你的衣装不只是别人看到的外部形象那么简单，它还代表着你的个人修养和品位。选择适合自己的服装，展示你不可替代的品位。</p> | |
| 正确穿着西装，尽显魅力风采 | 62 |
| 休闲装不能“休闲”穿 | 67 |
| “没时间”只是借口 | 71 |
| 第三节 化掉自己的缺陷 | 74 |
| <p>有人说：“化妆就像魔术一样。”在比较正式的社交场合，你给人的第一印象就是你的仪容仪表。俗话说：“三分人才，七分打扮。”即便花容月貌也会有美中不足之处，化妆恰恰能弥补这些缺陷。适当地修饰仪容能让你的形象发生改变。</p> | |
| 化妆——雕饰的美丽 | 74 |
| 香水的诱惑 | 79 |

第四章 别让说话毁了你

第一节 我们最乐意接受的声音

83

声音是你裸露的灵魂，你和听众是否能够进行充分的交流，完全取决于你的口头表达能力和你的声音技巧。你要记住的最重要的是，你的听众所期待的是那种容易听懂、令人愉悦的声音。这样会增加你的自信，从而使你得到更多的机会。

| | |
|-------------------------|----|
| 你的声音增添你的魅力 | 83 |
| 驾驭语调、语气，让你的声音充满磁力 | 86 |
| 人们不喜欢听到命令式的声音 | 89 |

第二节 别让闲聊出卖你

92

当你解除武装，整个身心都松弛下来，以为可以无所顾忌地闲聊时，别人也会把你所说的话记在心里。人与人之间的了解从来都不会停止，你的弱点就反映在言行上。平时我们认为无所谓的事，有些人却可能非常地在意。

| | |
|--------------------|----|
| 让别人的隐私尘封在记忆中 | 92 |
| 切忌背后诋毁别人 | 95 |

第三节 让别人觉得自己很重要 98

言语是思想的衣裳，它能完全表现出一个人的品德好坏，在你说话之前应充分考虑好该不该说，到底该怎样说等一系列问题。如若不然，只会让你的形象大打折扣，让你的人际沟通举步维艰。

| | |
|------------------|-----|
| 让别人觉得自己很重要 | 98 |
| 学会倾听别人的声音 | 101 |
| 适当的自嘲能维护自尊 | 105 |
| 有时沉默是金 | 109 |

第四节 打电话也能反映你的形象 114

所谓电话形象，是人们在通电话的整个过程之中的语音、声调、内容、表情、态度、时间等的集合。它能够真实地体现出个人的素质、待人接物的态度以及通话者所在单位的整体水平等。

| | |
|-------------------|-----|
| 笑容与声音共舞 | 114 |
| 想象对方就站在你的面前 | 117 |
| 好记性不如烂笔头 | 120 |
| 电话中的礼貌礼节 | 122 |

第五节 不要让你的形象一落千丈 125

一个人的成功15%靠能力，85%靠人际关系。利害关系导致同事之间可能同舟共济，也可能各想各的心事，因此难免关系微妙。这就要求我们与同事相处时要注意细节，不能过于随便。

| | |
|--------------|-----|
| 过分炫耀自己 | 125 |
| 喋喋不休 | 130 |
| 总是抱怨别人 | 133 |

第五章 气质比相貌更重要

第一节 好形象源于好气质 139

你的外表所反映的形象气质，实际上都是你的内心的一种体现。就好像画家如果整天画的都是恶人，有一天，他看起来也一定非常像个恶人；相反，如果他整天画好人，那他看起来则更像一个好人。如果你像领导那样思考、那样说话、那样举止，那么你就是领导。

| | |
|--------------------|-----|
| 想成功首先得像个成功人士 | 139 |
| 自信的人是最美的 | 142 |

第二节 手势语完善你的形象 147

动作最为灵活。运用各种手部动作，可以表达出复杂的意思，达到交流思想的目的。手势的表意动作属于人的一种自觉动作，多数是约定俗成的，含义明确。现实中，要善用手势语，达到一种特定的沟通效果。

| | |
|----------------|-----|
| 让信息随手势传递 | 147 |
| “握”住你的财富 | 151 |

第三节 举止行为尽显个人风采 155

身体语言是内在情感的外部显现，它将有声的语言形象化、生动化，以达到先声夺人、耐人寻味的效果，能充分弥补语言表达的不足，帮助受话人准确、深刻地把握言事意旨。

| | |
|---------------|-----|
| 站如松，坐如钟 | 155 |
| 优雅的走姿 | 159 |

第四节 这样的举止让人感觉舒服 162

在别人眼中，你的举止更是你内在修养的体现，它往往于细微之中绽放光彩，似乎只是一个微不足道的小动作，就会让你的形象在别人眼中或是大放光彩，或是一落千丈。

| | |
|------------------|-----|
| 拥有一双会说话的眼睛 | 162 |
| 恰当的待客行为 | 165 |
| 递接名片有讲究 | 167 |

第六章 保护好自己的形象

第一节 名字是完美形象的一部分

名字是你个人形象的一个有机组成部分，当你的个人魅力达到一定知名度时，你本身已经成为一种品牌，你的形象就是一种品牌形象，而这种形象恰恰是以你的名字为依托的。

| | |
|-----------------|-----|
| 做好形象代言人 | 171 |
| 没什么比名望更重要 | 173 |

第二节 别让交往对象毁了你的形象

与什么样的人交往，也从一个侧面反映出你是一个什么样的人。与别人交往要分清对象，也要掌握一定的技巧和礼貌。

| | |
|-----------------|-----|
| 近朱者赤，近墨者黑 | 175 |
| 有礼貌地说“不” | 177 |
| 拒绝别人也要讲策略 | 181 |

第三节 智慧打造永恒形象

美貌是会消逝的，智慧则是永远的。聪明机智、勤学好问的头脑和学而不倦的热情，才是真正的无价之宝。智慧打造的心灵之美给人留下难以磨灭的印象。

| | |
|---------------------|-----|
| 不断给自己充电 | 184 |
| 创新求变——为形象注入活力 | 188 |



第一章

别让形象毁了你

你属于这样的人吗

不修边幅的人
不整仪容的人
不重细节的人
目光呆滞的人
面孔冷酷的人
缺乏幽默的人
没有自信的人
性情冷淡的人
容易自卑的人
举止随意的人
不拘礼节的人
..... ..

关于形象

形象，并不是一个简单的穿衣、长相、发型、化妆等外表的组合概念，而是一系列细微事项的综合组成，是一种外表与内在结合的、在流动中留下的印象。形象的内容宽广而丰富，它包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、家庭出身，你住在哪里、开什么车、和什么人交往等。它们在清楚地为你下着定义，无声而准确地在讲述你的故事——你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途……正是这些对你无比重要的综合因素，确立了你在人类社会大家庭里独一无二的个人形象。形象的综合性和它包含的丰富内容，也为我们塑造成功的形象提供了很大的回旋空间。

也许你还不知道，你只有10秒钟的时间给别人留下自己的第一印象。你会认为这不公平，你想别人应该认识真实的你。也许这真的不公平，但却是不可改变的事实。拿商场来说，人们没有时间去慢慢认识你，他们只能在有效的时间里迅速对你做出判断，而且，一旦得出第一印象就不愿意轻易改变他们的看法。这就像是我们看一件产品，如果我们不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？

根据西方学者雅伯特·马伯蓝比教授研究出的“7/38/55”定律，旁人对你的观感，只有7%取决于你谈话的真正内容，而有38%在于辅助表达这些话的方法，也就是口气、手势等，另外55%则决定于你的外表。可见外表是内在与外界沟通的桥梁。

好的形象让你游刃有余

有一天，大哲学家亚里士多德参加宴会，宴会开始时他穿了一件普普通通的衣服出席，主人不知道他是谁，反应十分冷淡。

亚里士多德马上出去，换了一件崭新的皮大衣，重新回到了宴会。主人的态度马上发生了变化，变得十分殷勤，他邀请的客人们也纷纷起来向亚里士多德表示敬意，过来向他敬酒。

亚里士多德见此情景，马上脱下自己的大衣，拎着大衣说：“喝酒吧，亲爱的大衣兄弟！”许多人都奇怪地看着他，亚里士多德说：“你们不了解，我的大衣兄弟可是十分清楚，所有的礼节都是冲着它来的，它才是今天的客人。”

以貌取人的观念的确是不对的，这谁都知道。但是，实际交往中，我们还是不由自主地倾向于长相好的人，或者说得更具体深入一点，就是形象好的人往往大受欢迎。

犹太人里有这样的教诲：人在自己的故乡所受的待遇视风度而定，在别的城市则视服饰而定。这是说，一个人的评价在故乡并不受衣着的影响，因为人们了解他的言行。但一个人如果到了他乡，人们要评价他就得看他的外貌特征、衣饰装束和言谈举止了。

目前商界谈判很注意对手的穿着打扮，看对方穿的什么牌子的西装、什么牌子的衬衫、什么牌子的皮鞋，系什么领带、什么皮带，戴的是不是宝石戒指、是不是白金手表，以此来判断对方的财力。如果你穿得很寒酸，人家就对你失去了信心，谈都不谈就打道回府了。

一位商人面临着一个生意上的重大危机。他在上海新开业的商行遭到当地商人的联合挤

端庄的仪表与整洁的服饰就是最好的推荐信。

——原一平



■外表是内在与外界沟通的桥梁，好的形象往往能在实际中获得先机。

兑，不久就波及了大本营杭州。一些客户生怕他垮台，闻风而动，都准备中止和他的生意往来。

一天，当他从上海回到杭州后，一些客户悄悄躲在暗处观看，估计他一定是灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们看到的却是个衣着鲜亮、精神抖擞的商人。

客户们还不放心，又跟踪到他的商行。大家都认为他会暂停生意进行整顿。可是他的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠然自得地喝起茶来。一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此镇定从容？最终，客户们被他的气度征服了，又对他恢复了信心。

人们都希望成功能够早一点到来，而树立良好的形象就是其中的方法之一。在成功之前就要树立一个成功者的形象，因为成功的形象会吸引成功，成功也会吸引成功，如此一来，还愁不能成功吗？

生活中，一个人的人际关系与形象有多大关系，似乎没有人能说得清。但是有一点是人们都必须承认的，那就是谁拥有更多的朋友，拥有良好的人际关系，谁的形象就具有更大的魅力，获得成功的机会就更多。同一件事情，为什么有的人能圆满、得体地完成，而有些人却费很大力也办不成呢？这里虽有一些偶然的因素，但也有必然因素的作用，那就是人们是否喜欢你，愿意帮助你，并与你合作。人们往往更乐意积极主动地甚至倾全力去帮助那些值得帮助的人。成功者的形象能吸引更多的投资与帮助，这就像股市投资者常常投资那些看上去能涨的股。

毕业于名校的小林到外企一次次地面试，却都以失败告终。直到最后一次，他与同班同学一起被某外企公司召去面试。他的同学全副“武装”，发型整洁、面容干净、西装革履，手中提了个只放了几页纸的皮公文包，看起来已经俨然是成功者的姿态，而自己依然是那套“潇洒”的“盖茨”服，外加上“性格宣言”的黑布鞋。在他进入面试的会议室时，看到另外五六个人，他们全部是西装革履，看起来不但精明强干，而且气势压人。他那不修边幅的休闲装，显得与众不同、格格不入，巨大的压力和相形见绌的感觉使他“恨不能找个地缝钻进去”。他没有勇气再进

行下去，最终放弃了面试的机会。

就像一位华裔投资商曾对人说的：“我怎么也不能相信那个穿着旅游鞋、牛仔裤，头发如同干草，说话结结巴巴的小子，他的形象和个人素养都不能让我信服他是一个懂得如何处理商务的领导人。”

差的形象可能让你寸步难行

作为一名员工，除了在语言上要注意之外，在服饰上也不需要老板吩咐，他就会穿着妥当。因为好的员工知道自己的形象就是公司的形象，代表着公司的面子。着装的第一个规则是整齐顺眼，也就是清清爽爽。整天坐在办公室的职员，或接触顾客的营业人员，要是穿着脏兮兮的衬衫、皱巴巴的裤子，一副精神散漫的模样，谁都不会对他产生好印象。以这种“不修边幅”的样子跟谁谈话，谁都要心存戒备，吃亏的总是你自己。

假设有两个部属，才华相当，效率也在伯仲之间。如果只能提升一个人，老板最后通常会依他们平时的仪表来取舍。

有位公司经理曾说过这样一个故事：

有位女同事其实工作能力很强，与同事相处也都很融洽，唯一美中不足的就是：她的外表实在有点邋遢。

不喜欢化妆，似乎对自己的不修边幅也毫不在意。

她常常搞不懂为什么自己工作认真努力，升迁却总也轮不到她。

这位经理说：“其实，旁观者都看得出来，这是因为她的外表实在很吃亏，而不是工作能力的问题，可是谁又能开口告诉她呢？每每遇上重要的事情欲让她接洽，却总会担心客户以貌取人，认为这是一家不注意形象、不专业、不敬业的公司，毕竟公司要注意自身的形象。”

如果一个人的内在很专业，而外在却不够专业，那么很可能会直接地影响到别人对你能力的肯定。因为一个衣着邋遢，穿衣都不合场合的人，实在难让人相信会是一个有智慧、熟悉自己的专业、对环境变化有

足够掌控能力的人。

世上没有丑陋的形象，只有设计失败的形象

许多人经常抱怨说，由于自己没有别人聪明、漂亮或灵活，因此总感到形象很差，低人一等。其实聪明也罢，机智也罢，甚至伟大也罢，这仅是一种行为表现。如果没有行动，何以给人聪明、机智和伟大的印象呢？你与别人相比，似乎相形见绌了，那是因为你没有行动，没有发掘和表现自己聪明才智的实际行为。一旦你自信起来，积极主动地去追求，你的形象也会大放光彩，令别人刮目相看。其实，这个世界上并没有丑陋的形象，如果有，那必定是设计失败的形象。

例如，美国赫赫有名的马可法官天生就是一个畸形儿——歪鼻子，兔唇，三角眼，头骨变形以致前额鼓起一个大包，驼背，还是个拐子。开始，他也很自卑，后来他尝试着去帮助别人，并渐渐地被人们所接受。而且，人们的微笑和鼓励更增加了他的信心，他摒弃自卑、自轻，以新的形象、新的方式开始大步地走向自己的人生之路。在以后的岁月中，他不但像正常人一样娶妻生子，还努力奋斗，成为所在州的法官，



■世上没有丑陋的形象，
只有设计失败的形象。

并因执法公正廉洁而广受人民拥戴。在他逝世以后，人们自动聚集在街上举行各种纪念活动，几天不散。今天，他已成为人们心中光明之神的化身。

毕竟，人的形象除了外在形象，更重要的是内在形象，通过内在形象的修炼能大大弥补外在形象的缺憾，让整体形象焕发光彩。

相反，有的人先天具有很多的优势，却不