

漫画珍藏版

吉林摄影出版社

包装学

听说你三天就破了
2.11凶杀案……

不不不，都是我们
刘队的功劳，你采访
他吧。

我只是做了一些具体的
工作，要说经验，你
得采访我们孙局。

刘队，请你谈谈
破案的经验。

孙局长，请您说说
2.11凶杀案……

破案是一个系统工程，是
集体智慧的结晶，所以，
你更多地应该采访群众。

统统是包装，
充塞在！

传世小世秘笈

卷首语

在以前的印象中，包装似乎特指商品，其实，在人际交往中，人的包装不仅重要，而且古已有之。刘备三顾茅庐，把自己包装成礼贤下士、求才若渴的明君，因此才打动了诸葛亮而出山的。

正如人不能赤身裸体走在大街上一样，其言行举止也不能随意而为，社会有社会的规则。凡成功人士无不重视自己的形象和自己的口碑，因为这也是生存和发展的需要。当然，包装不等于伪装，这是必须要搞清楚的。

目 录

第一篇 处世包装学内功心法

拒绝“绣花枕头”	(3)
胳膊底下夹本书	(4)
好钢用在刀刃上	(7)
试着推销自己	(15)
练就团队亲和力	(17)
成熟从宽容开始	(25)
吹牛不用上税	(33)
提升性格魅力	(41)
仗义疏财是美德	(42)
别让人说你没教养	(48)
保留几分深沉	(56)
肝火不能太盛	(61)
坚决克服“小毛病”	(68)
从早到晚，保持笑脸	(78)
见庙烧香，见佛磕头	(90)
说好话要字正腔圆	(91)
夸别人要慷慨大方	(94)
恭维要带几分真诚	(97)
低调做人不吃亏	(100)

拍和被拍的辩证·····	(105)
谨记不要功高盖主·····	(107)
把“镜头”让给别人·····	(113)
切勿自吹自擂·····	(115)
面对小人，不即不离·····	(118)
与狼共舞·····	(119)
我是“流氓”我怕谁·····	(120)
不跟小人较劲儿·····	(122)
给小人留个台阶·····	(127)
阴阳互补 软硬兼施·····	(129)
不想当元帅就当不好士兵·····	(133)
叫声大的不是好马·····	(134)
卧薪尝胆成大事·····	(136)
不管黑猫白猫·····	(140)

第二篇 处世包装学硬功夫

人靠衣装 佛靠金装——包装体面·····	(147)
自己是自己的形象大使·····	(148)
佛要金装，人要衣装·····	(151)
衣不惊人死不休·····	(155)
追求个性化服饰·····	(159)
好衣还要好身材·····	(163)
服饰的职业特征·····	(166)
笑意写在脸上——包装涵养·····	(169)
笑脸能让“芝麻开门”·····	(170)
笑脸是升职的台阶·····	(174)

笑脸是最厚的挡箭牌·····	(176)
笑脸是找工作的敲门砖·····	(180)
巴掌不打笑脸人·····	(181)
笑脸能使鬼推磨·····	(183)
“笑疗法”的奇效·····	(188)
笑里藏刀·····	(193)
绅士风度不可少——包装举止 ·····	(196)
谈吐的韵味·····	(197)
举手投足有学问·····	(214)
侃侃而谈的愉悦·····	(223)
买副眼镜戴起来——包装斯文 ·····	(227)
礼尚往来·····	(228)
登门拜访·····	(230)
不拘小节难成大器·····	(237)
贵客面前别露“怯”·····	(241)
善解人意·····	(254)
不说不笑不热闹——包装幽默 ·····	(260)
消除对方的警惕心·····	(261)
背几段有趣的小笑话·····	(264)
有说有唱有比划·····	(267)
幽默的品味·····	(271)
幽默训练课·····	(274)
开玩笑要分对象·····	(276)
爽呆酷毙当不住——包装时尚 ·····	(279)
绞尽脑汁赶时髦·····	(280)
洋为中用·····	(283)
瘦身成了一种运动·····	(286)

钻石最能显身份·····	(288)
纤纤玉指·····	(291)
天上掉下个林妹妹·····	(294)
练成丰乳肥臀·····	(298)

第一篇

处世包装学内功心法



—

—

拒绝“绣花枕头”

即便你已经有了得体的外表，而且接人待物彬彬有礼，你也渴望给予别人一个儒雅高尚的印象，但是你胸无点墨，对别人谈论的诸多话题不懂，不能参与，间或还说几句露出无知的错话。人们对如此的你，充其量只能给个“绣花枕头”的评价。况且，没有知识底蕴的风度，仅是做作出的潇洒，是强装出来的，一不留神就会“草包露馅”。故而，如果你想成就自我的优良形象，必须从思维内部的包装做起，从源头做起。

胳膊底下夹本书

进了公司之后，还要不断地充实自己。在公司待上三年、五年，有了相当的经验之后，公司认为你颇具潜力，就会让你继续进修，这也是你升迁的大好机会。

不过这么一来，你势必得牺牲一些休闲娱乐及家庭生活。例如上英语讲习课，就要耗掉40个周末左右。然而，身为未来主管的你，要有中世纪的骑士精神，奋战不懈。除了运用在学校所学有关工作上不可或缺的知识，还要随时进修，有自己独到的见解，方能成为人上之人。

人人都有向上进取的决心，又人人都有贪图享乐的一面，手头的工作能拖则拖，这就是人的惰性，必须予以清除干净。

首先他必须和自己心中“明天再做”这种劣根性奋斗。有人说“明天能做的事，为什么要急着今天完成？”可见这种想法是当今企业界的大忌，因为“拖到明天就大势已去了！”

人都有惰性，能好好睡上一觉之后再做决定的话，大概有百分之九十的人会先去睡一觉。正因如此，一些该查阅的资料，常常东拖西拖，就拖到来不及查了，这种经验大概每个人都有过。

其实每个人都是潜在的“明天再做”患者，只是问题轻重不同罢了。为了不使自己误事，不妨试试以下方法。

——决定当日必须完成之事，并记录下来。

——分清事情的轻重缓急，列出优先顺序。

——特别棘手的工作放在第一位。

——不要把自己生活上的问题当做借口，例如上帝、国家、太太、小孩等，影响正事。

——如果对你来说，上帝是遇到难题时惟一商量的对象，那么请你不要犹豫，立即开始祷告。

毅力坚强的人，最易得到别人的同情与敬佩，某公司，常利用休息日，发起职员爬山运动，来锻炼个人的体格。年轻同事，当然高兴报名参加，但中年以上的人，多数已无此兴趣，而某乙却毅然决定参加了。因为年龄的关系，体力已差，某乙便落在年轻人的后面。在年轻人当中，有的早已捷足先登，有的却在中途就折回去了，但某乙还是努力向上爬，虽然累得汗流浹背，气喘如牛，而终于爬到了山顶。其上司，非常赞许某乙的毅力，有一天，便亲自到某乙家去访问他，闲谈之中，更觉某乙的精神令人可佩，遂选某乙担任其秘书。某乙的办事，也如他的爬山一般百折不挠，工作成绩自然也就胜人一筹了。

所以你不必问前途困难有多少，只要问你的毅力是否始终不断就够了。比如炸山开路，你不停地炸，再回头看看已炸成的路，证明你的用力，丝毫不会白费，你不必估计未炸的石壁，还有多厚，几日炸不完，就花上几个月的工夫，几个月炸不完，就用几年的时间去炸，前面的石壁，越炸越薄，而你的毅力却取之不尽，用之不竭，以不尽不竭的毅力来对越炸越薄的石壁，则胜算在握，哪里还会气馁，哪里还会失败呢！

钢在还没有炼成以前是铁，生铁这样的东西，又松又脆又杂，没有多大的延展承载能力，也没有多大的用处，虽然不是没有用的废物，但是与废物只不过有些程度上差别而已。可这种近于废物的生铁，经过若干烘次炉的熔炼，去除杂质、融入合金，火里来火里去地百般锻铸，终成好钢，幸而生铁是冥顽不灵毫无知觉的东西，所以任人类摆布也始终不会叫苦，也不会喊痛。不然的话，它也许要哀号悲泣，希望得到人类怜悯，中止对它的打击，把烈火熄了，让生铁保持本来的面目。那样

的话，哪里还能锻炼密度高硬度强的钢，人类众多物质的进步还会仰赖这种物质的帮助呢！从又松又脆又杂的生铁，经过了这么样的千锤百炼，终于成为人类物质进步的一大利器，如果生铁有灵，也当不怨天忧人，而且应该万分感激人类对它屡施无情的锤炼，使它能够成材而作出贡献。

社会是一座烘炉，其火力的强烈，要高出制钢的烘炉万倍。社会即是人类生活的场所，当然逃避不了一切磨难，而社会各方面所给人们的磨难，也非人所能预料的。如果你了解了生铁成钢的必经过程，就应该准备忍受社会对你的任何磨难，也应该乐于接受社会对你的任何磨难，冷嘲也好，热讽也好，明攻也好，暗算也好，排挤也好，压抑也好，饥寒也好，穷乏也好，你的心里先要存有积极的信念。不但是肯于忍受，而且还要乐于接受，忍受是有限量的，乐于接受才是无限量的。这种心境必须根于信念，矫揉造作是无济于事的。但是这种信念的建立，也不是玄之又玄的理想，而是发自彻底的自我认识，认识自己的潜能与潜力。潜力生于潜能，每一个细胞中都充满了潜能。人身上有数不清的细胞，也就有不可胜数的潜能，每一个潜能，只要有磨难来加以撞击，撞破了包住潜能的外壳，潜能一旦放射出来，便可以发生强大的潜力，而且只要撞开了极少部分的潜能，所发生的潜力，就有“无坚不摧，无攻不破”的效果了。所以你在没有遭到磨难以前，也许也像生铁一样又松又脆又钝，然而当磨难撞开了潜能以后，也许是比钢更密更硬更坚实的。

其实身体的锻炼还是末节，意志的锻炼才是更主要的。锻炼出一副钢铁的身体，未必能发挥你的潜能和潜力，只有坚强的意志才能发挥你的潜能和潜力，“精诚所至，金石为开”。所谓精诚，就是钢铁般的意志，开的金石就是发挥你潜能潜力的

结果。每一个人成就有大有小，这种分别与其说是因为才能有高下，不如说是意志有强弱之差。能够多发挥自己的潜能潜力的，叫做才能高，所发挥的潜能潜力较少的，叫做才能低。要发挥潜能潜力，只能靠钢铁般的意志，而要将意志锻炼成钢的工具，就是社会给你的一切磨难，而你对磨难能否忍受，能否乐于接受，完全看心理建设做得如何。所谓“德慧术智，恒存乎灾疾”。灾疾就是磨难，德慧术智就是潜能潜力的表现，孟子的话，只说明了磨难最后的成果，并没有说出这成果是由钢铁般的意志所促成的。

社会烘炉的火焰在今天燃烧得更加猛烈，意志薄弱的人，自不免望而生畏，初入社会总是朝气蓬勃，像是一只初生之犊，什么都不怕。等一旦尝到了磨难，便又觉得自己弱不能胜强、寡不能敌众，而自甘雌伏。他根本不知道意志还必须经过磨难的锻炼，只要心理建设健全，磨难是会增强意志，而绝不会摧毁意志的。多遭磨难应该感到庆贺，多遭磨难可以锻炼成钢铁般的意志，发挥你无限的潜能与潜力，而建立超过常人万倍的事功，“英雄字典中无难字”，成功终是属于你的。

好钢用在刀刃上

要想在整个组织突显自己，成为引人注目的人，没有自身的硬件作基础是不可能的。这就需要不断地学习以充实自己。

(1) 多多重视工作经验

有的人还不明白经验的真正价值，以为工作经验是片段的心得，是没有学理的东西，却不知道要解决实际问题，靠学习的少，用经验的多。学习是富于一般性的，所以解决不了实际问题，因为实际问题是富于特殊性，只能用特殊性的经验来解

决。用经验来解决问题，往往深中肯綮，一举手一投足之间，就能迎刃而解。因此有人误认为这不是问题，至少这不是严重的问题，谁知解决一不得当，怕人的严重性便立即出现了。“如大于其细，摧强于其脆。”这是用经验来解决问题的妙处，在此先说个小的例子。某公司，一年之中，员工都有临时借薪，这事已成惯例，不能避免，每次借薪数目都是有增无减，而增加的标准，往往就成为双方争执之点。万一争执的结果，劳方认为数目太少，于是另外提出新的办法以为折衷，这个折衷办法，就是借薪数目。依资方所主张，用扣还办法，由按月份扣改为下次发薪时一次整扣，乍看起来似乎可行，然后略加考虑，便知道其中隐伏了新纠纷的祸根。到期借薪债扣旧欠，而所借的数额没有加，一无所有，此岂劳方所甘心？如果借数增加一倍，扣去旧欠，所借又与上次相同，然而物价或许已经上涨，又岂劳方所愿意？在资方则苦于负担太重，或劳方则觉得借薪太少，新纠纷的发生势必难免的。有经验者应付整扣借薪的要求，必能想到这一点而详加开导，则不难释然，而由缺少经验的人来处理，便很容易铸成错误，种下新纠纷的根。此事虽小，而经验之可贵，已经很显然的可以看得出来了。

上述例子，是人事财物处理，当然要利用经验，至于纯技术问题，经验的重要性，便不那么高了。只有经验，没有学理的技工，对于机械，只能知其然，而不能知其所以然，那些对学理有透彻认识的技师，才能知其然而又知其所以然。古人说：“行是不著焉，习焉而不察矣，终身由这而不知其道。”就是这个道理。

（2）实力乃坚强后盾

具备相关的能力最为重要。凡利用不正当手段或裙带关系，推展事业都是危险的，因为大家不会一直忽略你缺乏必要

能力的事实。发展能力是一项长期计划，早先，我们曾把掌握事业比喻为园艺，这是需要几年辛勤工作的事，因为一曝十寒不会有什么收获。时时提升品质、保持良好能力是必要的，此外还要偶尔做些能让你获得新能力的大决定。

在关键性的事业变动时，新能力的获得特别重要。人们有时候会发现，目前的职位和向往的职位之间，有着明显不能跨越的鸿沟，如果发生这种事，当事人必须去找连结的桥梁，倘若没有跨越这道鸿沟的道路，这位当事人便注定要沿着边缘另辟他路。能力就是桥梁，它们使人跨越至他们想去的地方。

一项典型的事业必定需要发展新能力，这些能力关系着成人可预料的转折点。下面便是事业人主要的生命转折点：

- 中学至大学（主题：教育程度）
- 大学至工作（主题：投入的领域）
- 工作至业务精通（主题：专门化过程）
- 业务精通至权力（主题：高位）
- 权力至最高限度（主题：停止增长）
- 最高限度至退休（主题：生活形态的选择及衰退）

在遭逢每一生命转折点之际，当事人都面临新的困难和机会，而这些困难和机会，和自己以前经验过的任何事都不相似。每一个转折点代表个人的发展的一次挑战，所以预先替未来的转折点做好准备是件要紧的事。也就是说，我们必须终生不断学习发展。改变也许每十年一次，而且是无法逃避的，虽然有的人可能忽略或有意规避下一个转折点，但是生物年龄的逻辑和事业焦点的意外变化却是无情的。

人在事业中必须获得的新能力，它的范围和性质，随性别、职业、社会阶层及社会变动而异。譬如，妇女可能自工作岗位退回家庭，其后可能又再返回工作。可能有少数人真的逃

避获取新能力，如有些人在15岁时当球场管理员，到70岁时也还是这个老职业。

(3) 自我充实瞄准法

要想充实自己的能力，不能太盲动，一味地学习并不是一种最明智的方法，要因目标不同而具体学习。

能力的获取帮助我们塑造未来发展，以适应实际需要。但是，并非所有能力都同样有助于优异表现。例如，对一位初级数学的老师来说，必须对自己所教授的科目内容一清二楚，但是额外的数学知识——如高等微积分，则不但用不上，而且可能有反效果。事实上，能使一位初级数学老师优于一般水准的，应是吸引、鼓励及掌握学生的能力。所以，当事者的首务，在于集中全力以获得这方面的高度能力，那才是与杰出表现直接相关的事。

没有一种能力可以适用于各种职业，因此，事业人必须自己区别所必要的能力，以及足以使自己表现非凡的能力。若依传统智慧去区别那些事业成功的人士，不是聪明的作法。我们只能依赖有关技术、知识、态度和自我观等因素去界定，同时借不断的观察去辨识自己所应具备的能力。

事业转折点不仅意味需要获取新能力，若只如此，必定会漏掉一些重要的部分。譬如，一位成功的推销员可能精力充沛、具口头能力及善于交际，但如果是一位销售经理，却需要另一套不同的能力，才能表现得好。事实上，有些低级职位所必要的能力对高级职位并非有用，这时就需要拒绝学习。所谓发展，就是在获得新能力的同时，也要抖落一些能力。一般说来，低级职位通常比较偏重于个人，而以结果为取向；但高级位置则需要比较多的团体技巧、协调及决策能力。凡具有想爬升野心的事业家，都要像蝴蝶一样，经过几个蜕变阶段。

