

总统形象课

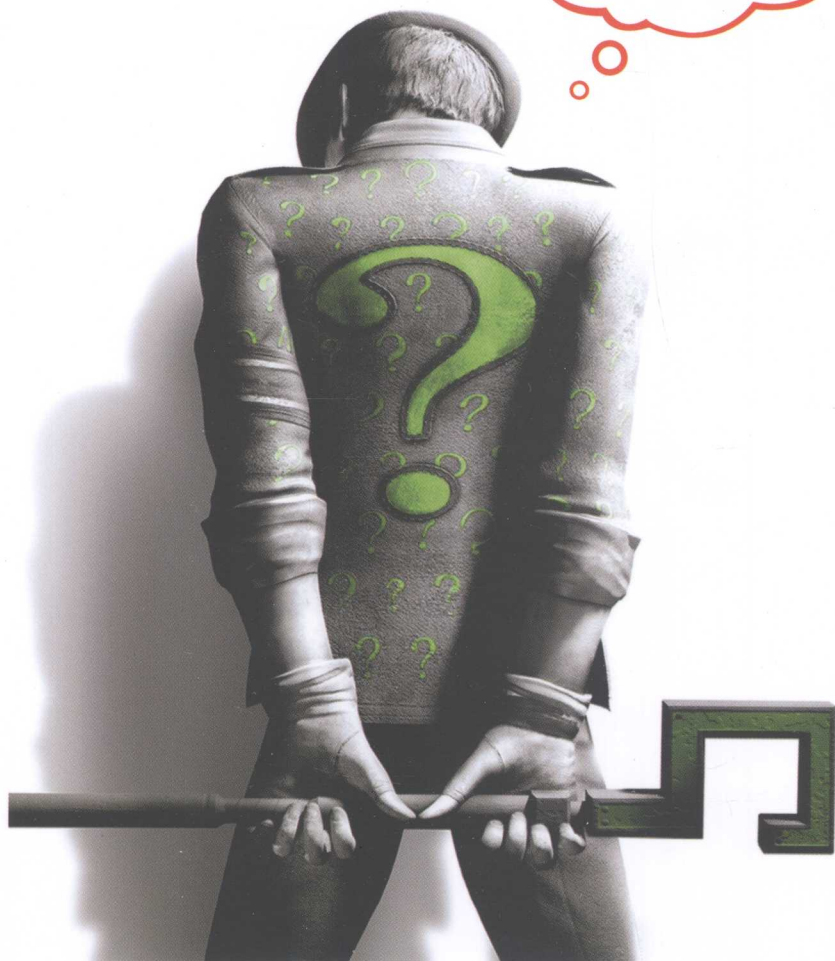
高端人物的吸引力法则 · 精英人士的形象顾问书

从身材矮小的萨科齐到瘦高颀长的奥巴马，无论身材如何，他们出现在公众面前的时候，往往是引人注目的形象，给人值得信任的感觉。这样超凡的魅力并非与生俱来。

THE LESSONS OF PRESIDENTS
ABOUT PERSONAL IMAGE DESIGN

赵智 / 著

为什么
他们可以成功



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

014032586

D035
505

高端人物的吸引力法则·精英人士的形象顾问书

总统形象课

The Lessons of Presidents
About Personal Image Design

赵智 / 著



北航



北航

C1720609

014037286

图书在版编目 (CIP) 数据

总统形象课 / 赵智著. --北京: 新世界出版社, 2012.12

ISBN 978-7-5104-3508-9

I. ①总… II. ①赵… III. ①总统-形象-设计
IV. ①D035

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第262685号

总统形象课

作 者: 赵 智

责任编辑: 上官紫微 周 珊

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市骏杰印刷厂

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 170千字 印张: 13.75

版次: 2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-3508-9

定价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

你离“总统范儿”还有多远

一个国家的最高领导人代表了国家的形象。综观全球，各国政要们的一举一动都格外受关注，这些举动甚至会与他们的政治命运紧密相连。各国领导人也意识到外在形象的重要性，纷纷聘请了专门的形象顾问，在接待外宾，或参加国际会议、宴会等重要活动时，他们的穿衣打扮、举手投足、言谈姿态，都会经过形象顾问专业细致的设计。

领导人的形象顾问并非一两个人，而是一个团队。团队中有的负责领导人气质的培养，有的负责领导人衣服色彩款式的搭配，有的负责指导领导人如何在细微的身体动作中展现魅力，有的则负责教授领导人如何应对公共场合可能出现的突发状况……总之，形象顾问各有所长、各尽其职，帮助领导人自信地踏进每一个重要场合。

各国领导人的外在形象各有特色，有的属于瘦高型，像美国总统奥巴马；有的属于矮小型，像法国前总统萨科齐和俄罗斯总理梅德韦杰夫；还有的属于肥胖型，像委内瑞拉总统查韦斯。不管先天条件怎样，只要穿衣打扮秉承一定的原则，与环境氛围和谐，就能彰显出领导人的自信与威严，所以说合理着装是领导人塑造完美形象的核心体现。

除此之外，作为政要的另一半，第一夫人们的形象也会成为人们关注的焦点。女性给人的直观感受是温柔、高贵、富有内涵。第一夫人在具备这些要素的同时，还要与丈夫的形象相辅相成，虽然不要求她们具有男性刚毅、威严的外在，但自信是双方应具有的共同要素。

现在，世界各国涌现出许多杰出的女政治家，她们在男人当道的政坛闯出一片属于自己的天地，形成了一道亮丽的风景线。女政治家既有男性的威信，又散发出柔情，这种刚柔并济的风格使其能够在政界独当一面，树立自己的形象。

男政客也好，女政客也罢，领导人的形象应该成为普通人学习的对象，形象是决定人们走进上流社会还是生活在贫民窟的重要因素。形象对事业的发展可以起到推波助澜的作用，当人们还在思考为什么普京冷峻的眼神可以直入人心，奥巴马连摔倒都能那么迷人时，聪明人已经开始分析其内在的原因：形象并不是简单的梳妆打扮，形象的打造也不是一朝一夕就能学成的“快餐技巧”。

形象学作为一个立体概念，是考察人的综合素质的学科，包括气质、穿着、言谈举止、个人修养、礼仪等诸多方面。好形象的塑造是日积月累的结果，拥有好形象的人一定是善待自己、善待他人、对世界充满爱的人。只有细致入微地从生活中发现美，心中蕴涵的美才会由内而外地散发出来，凸显为形象美。

一个成功的形象展示给人们的是自信、能力和尊严，是外在的视觉审美和内心感受相结合的产物，它不会随着时间的流逝被人们淡忘。1960年的肯尼迪，外表英俊，穿着优雅，散发着坚定、沉着、自信的魅力，这使得他不仅成为“全民偶像”，更主宰了一个时代；1980年的里根，他的声音、他的幽默、他高超的演技征服了所有美国人；2008年的奥巴马，修长的身材，剪裁合体的西装，极具亲和力的微笑，冒雨与选民相见的“作秀”，让选民们不得不把选票投给这个皮肤黝黑的中年人。

罗马城不是一天建成的，卓越的形象也无法顷刻间造就。所以，从现在起，给自己找一个形象的榜样，抓住他身上的每一个闪光点，编织起来，为自己打造完美形象。这样，你离“总统范儿”还会远吗？



看起来就要像个总统

气质是好形象的第一内涵

- 001 出场两秒钟就决定了你的形象
- 004 公众为什么选布莱尔
- 007 自信的矮个子也能成为“万人迷”
- 011 对谁热情，谁就喜欢你
- 014 要有自己的形象“Logo”



做个布莱尔一样的“窈窕绅士”

别让污垢的脸成为你形象的“滑铁卢”

- 018 总统们的美容癖好
- 021 克林顿改变发色为哪般
- 025 像普京一样时刻充满阳光
- 028 镜头里没有素颜的希拉里



让身体成为你的广告

形体是形象的重头戏

- 033 以总统为榜样，练就硬汉身材
- 036 塑形是打造良好形象的重要一环
- 039 黝黑肤色挡不住奥巴马的优雅身姿
- 042 过分拘束让你看起来像个蜡像



任何时候都不要轻易脱下西装

着装彰显身份

- 046 政要着装，威信是主流
- 049 用西表演绎品位
- 053 女人，小心性感削弱你的权威
- 056 总统不是在穿衣，而是在穿“政治”



每个人都有自己的品位

品位决定地位

- 061 深化自己的“穿衣哲学”
- 064 奥巴马的胜利是品位的胜利
- 068 萨科齐：我不高，但是我很会穿衣
- 071 希拉里：比年轻的时候要多下100倍的工夫



提升形象的“微武器”

好形象藏在配饰之中

- 076 上流的配饰=上流的社会
- 079 戴错领带比认错人更难堪
- 082 女人的胸针不是随便戴的
- 085 腕表不仅传达守时，更代表态度
- 088 不堪入目的破皮鞋就是形象溃败的“蚁穴”
- 091 透过香水，嗅出“男人味”



笑脸治天下

面部语言比服饰更有穿透力

- 095 透过面部，感受内心的力量
- 097 面部是人心的表征
- 100 里根笑脸治天下
- 103 任何权力都比不过眼神



语言是形象的灵魂

将说话演绎为艺术

- 107 先做倾听者，再做演说家
- 111 无聊的话题会让咖啡厅的人走光

- 114 说话时的态度也会影响你的形象
- 117 说话声音像卡斯特罗一样铿锵有力
- 121 用幽默化解谈话时的尴尬



没有优雅的举止就没有选票

光鲜的衣着挡不住无礼的举止

- 125 需要改变的不只是你的衣着，还有举止
- 128 对于上层社会的人来说，言行没有小事
- 130 优雅是可以修炼的
- 133 小动作就像是天气，没人提醒却人人关注
- 135 主动拥抱对手，塑造儒雅形象
- 138 每个总统都是形象舞台上的“老戏骨”



彬彬有礼是最有效的“铁腕”

生活的礼仪藏在细节之中

- 143 领导人的礼节“秀”
- 146 你握住的不仅仅是一只手，也许是权杖
- 149 叫醒闹钟的人更有前途
- 152 记住每个人的名字，清洁工也不能例外
- 156 不要吝啬你的“谢谢”
- 159 礼仪藏在你的手机中



你在品味美食，别人在品味你

终生受用的社交礼仪

- 163 你在品味美食，别人在品味你的礼仪
- 165 宴会上，规矩比食物还多
- 168 观看演出时，别让无礼的行为成为聚光灯下的焦点
- 171 礼尚往来中的“礼”



演讲，不仅仅是说

公共演讲，作秀同时作战

- 175 演讲台：一个重要的形象舞台
- 178 公共演讲，作秀的最好时刻
- 181 演讲，不仅仅是说
- 184 成功的演讲比演唱会更打动人心



第一夫人不只是衬托

另一半的形象哲学

- 188 第一夫人不会请业余的人来包装她的形象
- 191 米歇尔穿衣不奢侈也不平庸
- 195 生活中的另一半是你形象的一大半



大人物也会有污点

不要踏入形象的雷区

- 199 总统也有雷人的举动
- 202 小心“礼仪门”
- 205 橘色泳裤毁掉了萨科齐的形象

看起来就要像个总统

气质是好形象的第一内涵

出场两秒钟就决定了你的形象

一生的朋友往往是由最初相见的那一分钟决定的。

人留给别人第一印象的时间只有短短几秒钟，也许你会觉得这不公平，应该有更充裕的时间让别人来了解你，但这就是事实。

西方心理学家做过这样一项研究：人的各个要素对其他人的影响。研究结果表明，55%的人会根据第一印象来给对方下定义；38%的人会通过交谈时对方的身体语言来判断是否有与其继续交往的必要；只有7%的人会真正在乎谈话的内容。可见第一印象对人们有多重要。

在历届美国总统中，能够以第一印象征服民众的非约翰·肯尼迪莫属。虽然他去世已经将近半个世纪，但时至今日，肯尼迪依然是众人谈论的话题。他仿佛被赋予了一种魔力，吸引着人们持续地关注他，连一向对政治并不敏感的年轻人，也把他视为偶像；他的每一篇演讲、每一个手势都让人们印象深刻。

肯尼迪显然已经成为偶像级的人物，他不经意的一个表情，就能迷倒所有人。有人说肯尼迪是天生的“总统相”，他优雅的举止、英俊的面容，使人第一眼看到就印象深刻。

看起来就要像个总统
气质是好形象的第一内涵

有一篇文章这样形容肯尼迪：“如果肯尼迪活到今天，我们用谷歌搜索他的名字，一定会出现大量的褒义词，像‘全民偶像’‘贵族绅士’‘优雅的男人’，等等。”他不断被拿来和美国历史上的伟人作比较——华盛顿、林肯、罗斯福等，有人甚至将他称为“20世纪的林肯”。

肯尼迪的优雅气度与迷人形象一直被尊为“美男子”的典范，对于肯尼迪来说这是一项至高荣誉，他确实配得上这项殊荣。如今，在美国政坛有个不成文的规定，谁得到了肯尼迪家族的支持，谁就会获得选举胜利。肯尼迪对美国人的影响可见一斑。

肯尼迪的女儿曾在一篇文章中写道：“多年来我一直被父亲深深感动，他告诉我，他希望可以感受到美国的鼓舞和希望，就像他曾经被先驱们的精神鼓舞一样。这种感觉今天尤为深刻。这就是我为什么到今天仍然深深地爱着我的父亲，并且追随着他的影响前行。从未发现有人会像我的父亲一样——不是为了我，而是新一代美国人。”

有人解读肯尼迪的时候用了这样几个词：年轻、活力、希望、魅力、领袖气质。这可能就是肯尼迪的面相，就是他给人的第一印象。有句话叫“第一印象比黄金还要贵重”，而肯尼迪给人的第一印象可能是一颗钻石，他英俊硬朗的外在形象和极具感召力的话语俘获了无数美国人的心，其中包括他的妻子杰奎琳。

肯尼迪对杰奎琳一见钟情，杰奎琳也被他迷人的气质吸引。两人第一次约会时，看到自信、优雅、谈吐风趣的肯尼迪，杰奎琳被彻底征服了。这就是肯尼迪的魅力，通过良好的个人形象，使一个女人对自己留下好印象，并最终收获幸福。

当年的总统竞选，肯尼迪也利用了良好的个人形象，利用人人爱美、人人都想欣赏美的特点，获得了众多选民的支持。人们通过他与众不同的形象，看到的是自信、果敢、奋斗不息的气质

和魄力，这正是当时美国所需要的，也是美国人需要的。所以，人们选择了肯尼迪，给自己一个希望，也给美国一个希望。

人们经常说“书的封面并不能决定书的内容”，但是现实生活中，没有人会在读完一本书之后再决定是否买它，大多数人看重的还是封面。如果一本书的封面能够激起人们的购买欲，至少可以说它成功了一半。在社交场合中，第一印象就相当于书的封面，他人对你的评价往往在初次见面的几秒钟之内就会形成。

一生中，我们会遇到很多重要的第一次，也就会有很多需要重视的第一印象，比如，求职，第一次见面试官；求人办事，第一次登门造访；参加工作，第一次见单位的同事；找对象，第一次与对方约会……这些第一次都很重要，从小的方面来看，关系到求职能否成功、事情能否办成；从大的方面来看，关系到事业能否顺利、婚姻能否美满。所以，在人际交往中一定要在第一印象上下工夫。

如何才能给别人留下良好的第一印象呢？

心理学家认为，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着、打扮等都在一定程度上反映出他的内在素养和其他个性特征。所以，在初次与人见面的时候，一定要注意自己的言行举止。

第一印象在心理学上被称为“首因效应”，也就是说它是别人在对你一无所知的情况下，通过你外在的气质流露形成对你的评价。第一印象对他人对你的判断起着非常重要的作用，也决定了对对方是否会将这次接触继续下去。

心理学家经过长期研究发现，第一印象的形成时间非常短，一般来讲在2~40秒之间，即他人看你的第一眼，就对你有了一定的判断。想要在关键时刻在最短的时间内给别人留下美好又深刻的印象，平时就要多注意个人形象，在吃、穿、住、行等方面让别人产生好感。

看起来就要像个总统
气质是好形象的第一内涵



总统修型课

如何让别人对你“一眼倾心”

1. 将身体语言运用得当，始终挺拔自信。
2. 保持微笑，展现自己的热情。
3. 与他人谈话时要注意倾听，不要在别人说话的时候左顾右盼、漫不经心。
4. 不要夸夸其谈、自吹自擂，要时刻考虑到别人的感受。
5. 用衣着征服对方，外表就是你自己，好的外表既是尊重别人也是尊重自己。
6. 握手的时候要有力并赋予感情，不要让人觉得握着一一条“死鱼”。

公众为什么选布莱尔

魅力是一种无形的美。

西方有一句名言：“在成为那个样子之前，可以先扮成那个样子。”对于经常出现在公众视野的各国政要来说，优质的外在形象对选举会起到推波助澜的作用。选举过程中，许多选民会把选票投给看上去像总统的候选人，而不修边幅的候选人，结果只能是折戟沉沙。所以说，赢得选民的第一要素就是优质的形象。

在1997年的英国首相选举中，候选人托尼·布莱尔每一次出现在公众面前时都面带笑容，谈吐优雅，散发出热情和朝气。极

具亲和力的表现一下子就把民众吸引在他周围，许多伦敦市民高呼“布莱尔看上去就是我们的首相”。选举已经没有悬念，布莱尔高票当选，而且其中许多选票都来自反对党保守党内部，可以说布莱尔意气风发的形象在选举中起到了关键作用。

优秀的气质形象是成功的重要因素，这不仅仅局限于总统选举。很多人都有这样的经验，在日常生活中看起来像个成功人士的人往往会令人平添信任和好感。例如，同样是保险推销员，一个衣着整齐、举止优雅的推销员比一个衣衫不整、举止粗俗的推销员更容易获得客户的信任。可以说，形象好的人不一定获得成功，但形象不好的人获得成功的几率会很小。

每个人都可能有这样的困惑：水平不错的人迟迟得不到团队的回应，水平一般的人反而最早被团队认可。还有一种情况是相同的建议从不同人的嘴里提出，得到的结果大相径庭。

分析其中的原因不难发现，面对一个陌生人，人们对其评价的依据一般是感性的，而这种认识正是由这个人的形象、气质决定的。任何一个团队都会有一个人充当核心的角色，他的决策指引着团队的方向和行动。在具备一定的工作能力和管理指导能力的同时，也不可否认领导者的身上有一种领袖气质。要想成为一个领袖、成功者，首先要让自己看起来像个领袖或成功者。自己像个成功者，别人才会认为你有成功的潜质。

有研究表明，穿着得体的人比穿着随便的人挣的钱更多，拥有的工作更让人羡慕。加拿大学者作的一项调查发现，穿着与职业相匹配的人挣的钱要比穿着与职业不相匹配的人多75%。同样是申请管理职位，衣着得体的申请者比不懂得打理自己的申请者获得职位的几率要大。

有一位刚参加工作不久的外科医生，平日里穿着时髦、举止潇洒，却有许多患者不敢让他给自己“执刀”。一是认为他资历

看起来就要像个总统
气质是好形象的第一内涵

尚浅，二是认为他给人的第一印象就不像一个医生，俨然一个“时尚达人”。医生应该精力充沛，衣着简单整洁，让患者心情舒畅。

世界著名的风险投资专家每一次对项目进行评估的时候，首先要评估的是项目发起者的形象。因为一个三流的项目能够被一流的人才做成一流的项目，而一个三流的人则会将一个一流的项目做成三流的项目，甚至更糟。其实这种评估是一种短暂的接触，外在形象和交际能力是通过评估的最重要因素。

心理学家认为，性格、形象、能力是一个人能否成功的关键因素。一个想成功的人如果只注重能力的培养而忽略了形象的塑造，势必会影响其成功的速度。

王林在一个知名外企工作。虽然他入行已经有些年头，但在公司里一直默默无闻，没有得到提升。后来在一位服装设计师的指点下，他开始模仿领袖人物的穿衣风格，结果他很快因为高品位的穿衣风格吸引了上司的注意，没过多久就获得了提升。从此以后，王林不仅模仿领袖的穿衣风格，还模仿他们的言行举止，不到3年，他就因为优雅的举止和领袖气质而成为部门的主管。

总统候选人要想成为总统至少要看起来像个总统，作为普通人，要想成功就不能让自己的形象普通，至少要看起来像个成功者。世界上所有的政治家都会花费大量的时间在如何打扮自己上，从服饰、配饰到仪容、仪表，都要经过形象专家的精心设计、培训。

在外表上努力塑造成功者气质，把塑造成功者的形象当成通往成功道路上的基石。如果你看起来像布莱尔，那么你离赢得事业或人生的“大选”还会远吗？