

这是作者三十年的思想结晶

人生增值 七堂课

安子 著

Ren Sheng
Zeng Zhi
7 Tang Ke

这是一本能够**改变命运**的手册

它将**发掘你内在的潜力**，助你人生升值

它将**唤醒你心中的巨人**，**增值你的人生**

实现自我，改变人生，从**增值**开始

中国物资出版社

人生增值 七堂课

安子 著

Ren Sheng
Zeng Zhi
7 Tang Ke

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人生增值七堂课 / 安子著. —北京: 中国物资出版社, 2012. 3

ISBN 978 - 7 - 5047 - 4119 - 6

I. ①人… II. ①安… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 274813 号

策划编辑 陈 莎

责任印制 方朋远

责任编辑 陈 莎

责任校对 孙会香 杨小静

出版发行 中国物资出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.clph.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 4119 - 6/B · 0406

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 13.5

版 次 2012 年 3 月第 1 版

字 数 200 千字

印 次 2012 年 3 月第 1 次印刷

印 数 0001—3000 册

定 价 28.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

前 言

每个人出生的时候都是一样的，为什么在成长的过程中，逐渐形成了不同的身份地位，走入了不同的社会阶层？是天赋之别，还是背景不同？是命运作祟，还是努力不够？其实，上帝对每个人都是公平的，别说人生不如意，也别说怀才不遇，回头看看自己走过的路，是否真的一直在向上攀登？

人生就像一条上坡路，只是有的人没能不断地增值自己，没能走上这条上坡路而已。

所以，要想实现人生成功，幸福无边，只有一个秘诀：自我增值！

二十年前，就有人问我，你一直在忙什么？没错，我是一个忙人，我常说的话就是，安子很忙。忙什么？忙增值！

这种“忙”，不是普通意义上的忙，而是指从身心的各个方面去提升自己。

我们不是鲁宾孙，我们不可能脱离社会，所以作为社会人，我们必须不断实现增值。从个人形象、社交圈子、待人接物、自我修养、知识技能等各方面，不断提升自我，才能最终走向成功。

在本书的创作过程中，我翻阅了大量的书籍。我发现，很多书，都过于强调个人技能，过于强调待人处世。事实上，真正的增值，是发掘内心的力量，而不仅仅是言谈举止和知识能力方面的提升。所以，我创作了这本书，从七个方面，阐述了获取增值力的方式。

在这里，我要借这本书，表达我内心的感恩之情。

首先，我要感谢我的父母，在我的人生道路上，他们永远是最强有力的支柱，他们永远是最坚实的后盾，他们教会我做人，引领我走入社会、独立生活。

其次，我要感谢我的团队，安安文图工作室的同事们，没有他们的支

持和帮助，就不会有这本书的诞生。

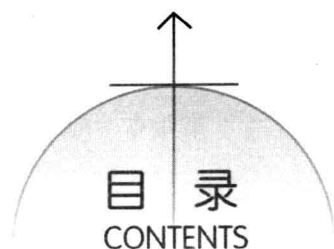
最后，我要感谢一直在帮助我、支持我的搭档樊绍烈先生，他以最大的耐心，给了我最大的支持。

当然，我一定要感谢您，亲爱的读者，感谢您能够拿起这本书，翻开，看下去，看到底，相信这本书会对您有益。

现在，请允许我和您一起，翻开这本《人生增值七堂课》，请相信，人生可以增值，成功绝非难事！

安 子

2011年8月28日于北京



第一章 你的形象价值“千金” 1

第一节	好形象决定好前途	3
第二节	如何确立良好的外在形象	6
第三节	像成功者一样装扮自己	9
第四节	透过镜子看自己	12
第五节	穿好气色这件自然盛装	15
第六节	你有最适合自己的一套衣服吗	18
第七节	男人适合西装，女人搭配裙子	21
第八节	别让鞋子杀风景	24
第九节	永远保持迷人的风度	27
第十节	礼仪是通行四方的推荐书	30

第二章 千万别让一些小事贬了你的值 33

第一节	谨防形象杀手——“脏话”	35
第二节	不做没有热情的机器人	38
第三节	如果被踩到，请做宽容的紫罗兰	41
第四节	贬低别人并不会抬高自己	43
第五节	不要总说别人的责任	46
第六节	可以有善意的谎言，但不要谎话连篇	49

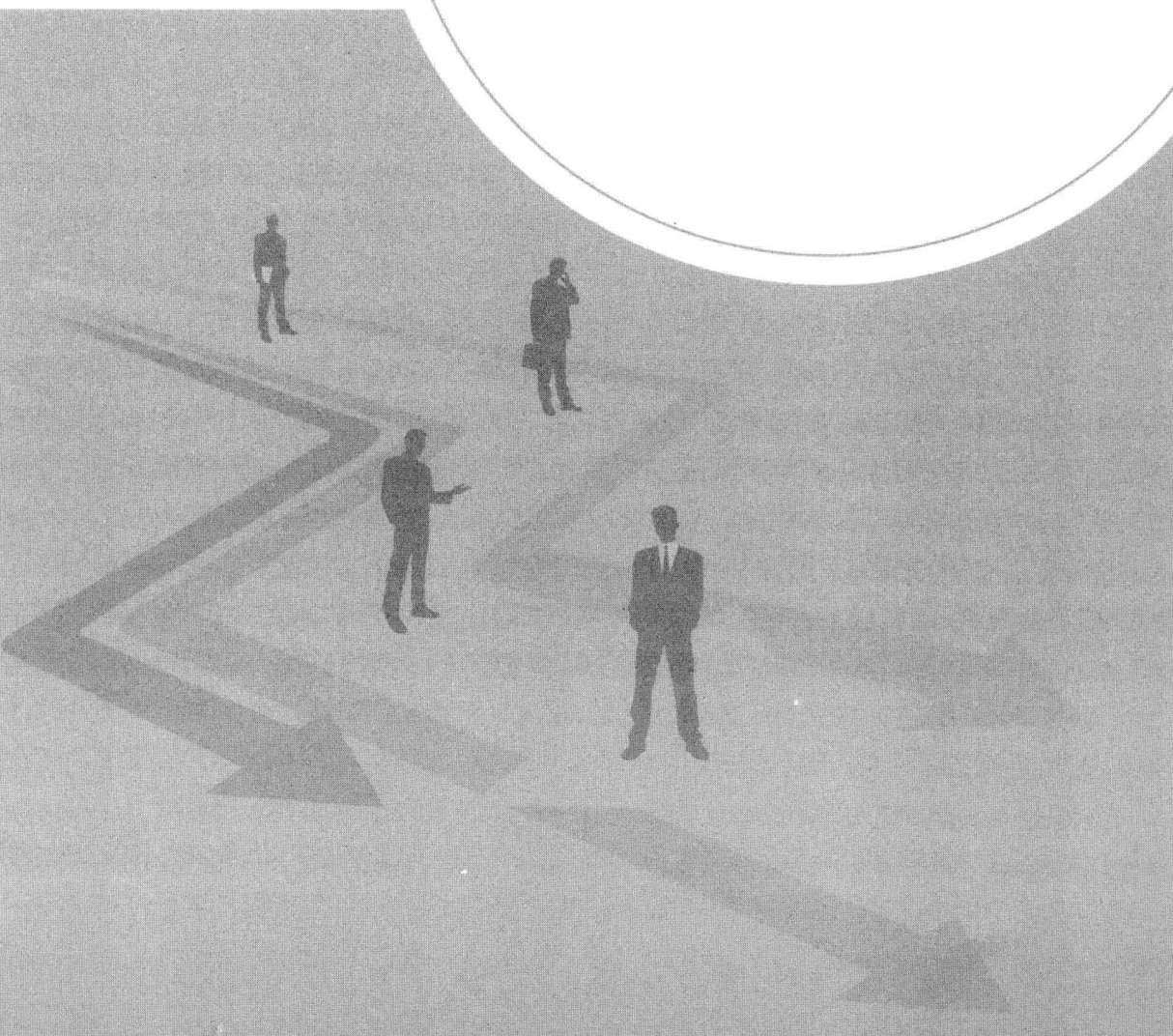
第七节	微笑会带来好运气	52
第八节	别让判断力拦截我们的智商	54
第九节	自控力会为你除掉心中的藤蔓	57
 第三章 身边的圈子决定你的价值		61
第一节	你能走多远，看与谁同行	63
第二节	快速“套近乎”的诀窍	66
第三节	你的价值取决于你对圈子的影响力	69
第四节	亲密也是一种障碍	72
第五节	必要时刻睁一只眼闭一只眼	75
第六节	成全他人的好胜心	77
第七节	主动起来，一切都会主动	80
第八节	经营好自己的职场圈子	83
第九节	组建你的亲友圈	89
 第四章 不要让你的心蒙上“灰尘”		93
第一节	工作也是一种享受	95
第二节	让烦恼随自我中心主义一同消失	97
第三节	放下清高，接上生活的“地气”	100
第四节	羞怯会让你吃大亏	103
第五节	告诉自己“先等一等”	107
第六节	不抱怨的人生才有吸引力	110
第七节	比较，只会让我们贬值	112
第八节	不怕麻烦，才会升值	116
第九节	来点自嘲，也能为自己增彩	119

第五章 你要学会珍惜	123
第一节 学会珍惜身边的每个人	125
第二节 学会赞赏别人，等于提升自己	127
第三节 只有行动起来，才是最好的珍惜	131
第四节 懂得珍惜的人，也会勇敢地放弃	134
第五节 珍惜你的时间，提高你的效率	137
第六节 珍惜当下，一旦错过永远错过	140
第七节 懂得珍惜的人，会从错误中崛起	144
第八节 自爱之人，才会珍惜这个世界	146
第九节 做一个感恩的人	148
第十节 珍惜你的梦想，勇敢奔赴未来	150
第六章 学会理财不贬值	153
第一节 养成记账的好习惯	155
第二节 天生我“财”必有用	158
第三节 改变你的金钱观	161
第四节 动物界的理财人生	164
第五节 薪水不代表全部	166
第六节 理财不是拜金，理好“才”才能理好“财”	168
第七节 奢侈是致富最大的敌人	170
第八节 享受理财的过程	172
第九节 勇往直“钱”：大家一起向“钱”冲	174
第七章 用升值来对抗贬值	177
第一节 不断充电，长久升值	179

第二节	量变引起质变，日积月累终会升值	181
第三节	挖掘自己的特长并将它发挥到极致	184
第四节	向生活妥协，就是另一种贬值	187
第五节	提高想象力，才容易升值	190
第六节	规划好职业生涯，你才能持续升值	194
第七节	做一名最有价值的员工	196
第八节	提高你的核心竞争力	201
第九节	明天无法预知，踏实做好今天	203

第一章

你的形象价值“千金”





第一节 好形象决定好前途

形象，是指一个人在公众场合给人留下的整体印象，是通过穿衣打扮、言谈举止所反映出的生活态度。一个人的形象，跟工作、前途息息相关，任何不专业的形象，都可能让这个人看起来不够称职。好的形象，传达出积极向上的精神状态，专业细致的工作态度；好的形象，表现了个人的学识、修养，展现出个人的上进心和自信心。

英国 BBC 电视台曾经播放过这样一个节目，有一个心理学家，为了证明一个人的外在形象对个人生活的巨大影响，选择了一组陌生人，进行了一次有趣的试验。

试验在一家咖啡馆里展开，心理学家在宽大的咖啡馆里仅仅放了三张桌子，每张桌子前仅安排一个人。这三个人形象和性格大相径庭：第一位，是一名心态乐观、干净利落、热爱生活的中年男子，他的胡子剃得干干净净，衣服整齐洁净，身上还散发着淡淡的男士香水的味道；第二位，外表英俊潇洒，但性格忧郁腼腆，总喜欢皱着眉头，没精打采，虽然年轻，却毫无活力；第三位，不喜言谈，只对专业知识感兴趣的秃顶老教授。

心理学家在这三个人面前，各放了一杯咖啡，并让他们各自拿着相同的当日的报纸，坐在桌子前低头看报。在后面的试验中，站在吧台后的心理学家看到了非常有趣的景象。在一上午的时间里，咖啡馆里先后走进了六名顾客，这六名顾客在购买了咖啡之后，对于究竟坐

在哪张桌子前喝咖啡，做出了大体一致的选择。六名顾客中，只有一名顾客坐在了老教授旁边，其余五名顾客都坐在了那位积极热情、周身散发着淡淡的男士香水的味道的中年男子身旁，其中，还有两位顾客主动与他攀谈。

测试结束后，心理学家分别对六名顾客进行了调查，发现他们之所以选择坐在这位干净利落的中年男子身边，就是因为他让人“看起来很舒服”。心理学家紧接着对这三位测试对象进行了调查，他竟然发现，中年男子确是一个非常幸运的人，他热爱生活、积极乐观、工作顺利，经常和朋友们一起购买体育彩票，偶尔还会中奖。而那个忧郁的小伙子，因缺乏自信，工作不算顺利，个人情感更是一塌糊涂。而那个只对专业知识感兴趣的老教授，平时就很少与人接触，缺少与人沟通的经验。

这个试验证明，一个人的精神面貌，能够通过外在形象表现出来，好的外在形象，能够“替”你说话，“替”你交友，“替”你争取到更多的成功。

在日常生活中，我们无法去窥探一个人的内心世界，在面对一个陌生人的时候，我们无从知晓对方的生活背景，我们只能够通过肉眼所能捕捉到的对方形象特征来判断对方是一个什么样的人。

人们常说“相由心生”，有关我们自身的种种信息，都会通过我们的穿衣、发型、举止、谈吐等方式流露出来，有些人认为，只要自己不说出跟自己有关的事情，别人就无从知道，其实，在你走出家门的那一刻，你已经通过你的外在形象，将你的生存状态、内心状态传达了出去。你的形象，直接影响着别人对你的判断甚至喜恶。正如心理学家在试验中所证明的，积极的外在形象会吸引积极的人，而消极的外在形象会排斥所有的人。当你发现你身边的人都不愿接近你时，你就该好好地检讨一下了，很可能，你的形象出了问题。

罗伯特·庞德说过：“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。”虽然很多人都说，以貌取人是不对的。但是当



你面对一个陌生的人时，在不了解对方的情况下，能够获知对方信息的第一途径就是外在形象。尽管以貌取人肤浅易错，又不够公平，但人们还是无法拒绝自己本能的反应，并继续“以貌取人”。尤其在竞争激烈的职场，如果你不能以良好的形象取得领导和客户的信任，那就不要怪别人不给你证明能力和机会。所以，好形象决定好前途，外在形象的好坏，直接决定着一个人的内在才华是否有施展的机会。因此，一定要随时注意自己的形象，不要让你的形象影响别人对你的正确判断，从而影响你的前途。

英国著名的形象公司 CMB 曾对 300 名世界著名的金融公司的决策人进行调查，结果发现，在公司里，地位越高的人越注重形象，并且在他们挑选和提拔新人时，也会首先选择那些拥有出色的外表及良好的形象的人。而且，很多从事人力资源管理的决策人，都非常注重面试者的形象，他们认为：“应聘者的学历不是最重要的，重要的是他们的形象。因为员工的形象代表的是公司的形象和产品的形象，所以，比起那些外表邋遢的人，我们更倾向于选择那些干净整洁、乐观开朗、积极向上的人。”

如今，很多年轻人都喜欢标榜个性，喜欢根据自己的喜好打造自己的形象，却浑然不知，很多时候，正是因为不恰当的外表形象，导致自己与成功擦肩而过。

许霞是一家保险公司的主管，从业十几年来，工作一直不太顺利，手下的员工常常耽搁她分派下来的工作，还有的员工甚至动辄就顶撞她，这让她非常头疼。几个月前，许霞无意中经过一家形象设计公司，出于好奇，她走进了这家公司，经过形象设计师的指点，她才意识到，自己的装扮有多么地不适合自己的。许霞四十岁出头，身高不到一米六，身材娇小，却偏爱可爱的蕾丝裙、漂亮的公主裙，她最喜欢的就是蕾丝的粉色长裙。粉色本身就是一种柔嫩的颜色，传达给人的信息就是柔弱简单，加上许霞身材娇小，看起来就像一个没长大的

孩子。试问，有谁愿意听从一个看起来长不大的孩子的吩咐呢？

在日常生活中，你可以随意穿着，追求个性，可在职场中，一定要穿着适合自己的形象诉求的服装，即穿衣打扮要根据场合的需要。选择适合自己职业的服装，才能给人以专业的形象，以此衬托你的职场威望，打造你的职业价值，让自己立于不败之地。

良好的外在形象，能够辅助一个人在事业上的发展和成功。须知，外在形象的力量不可低估，拥有良好的外在形象，往往能比别人更快取得先机、赢得信任，能比别人更容易得到客户和上级的认同，从而不断攀升，为自己赢得施展才华的良好平台。

在这个飞速发展的商业时代，好形象如同将军的盔甲，能够让你叱咤职场，所向披靡。好形象无时无刻不在传达一个信息：“我是最好的，最有能力的，最棒的。”拥有好的形象，才能够拥有好前途。

第二节 如何确立良好的外在形象

我们谈了这么多好形象的作用，那么，究竟如何做，才能确立一个良好的外在形象呢？

一、改善自我形象

人人都想成功，都希望自己永远不会贬值，那么，就先从服饰、仪表方面开始进行自我改善，这是你树立新形象的良好开端，因为服饰和仪表是外在形象最直接、最简单的表达途径。服饰的品位，代表着你的审美观点和性格特征，甚至反映了你的生活状态和生活品位。如果你的服装式样



老旧过时，人们就会认为你刻板守旧、生活质量不高；而如果你的服装样式过于超前，又会让人觉得轻率简单、不够稳重，所以，不合适的服饰，会严重影响你的个人形象。如果你是销售员，想要让顾客认可你的产品可靠耐用，那么，你的着装必须稳重大方，让人感觉你本人可靠踏实。

改善自我形象要注意以下两点：衣着整齐干净、大小合身；服装和配饰的颜色、风格协调一致，给人舒适可亲的感觉。职场中，你既不能穿得过于随便，也不能穿得过于隆重，恰到好处的形象，能够恰如其分地表现你的内在品质，比如，诚恳、负责、积极上进、热情、大方、坦然、胆识过人、机智、勇敢等，能够让人一眼就感受到你的卓越之处。

要改善自我形象，职场女性还应该适当化妆，它不仅能提升你的外在形象，也是尊重他人的表现。化妆要把握好“度”，一般职场女性，除了基础的护肤产品，只要拥有三样化妆品就可以了：眉笔、口红、睫毛夹。

二、确立形象目标

每个人都有自己独特的气质，所谓气质，就是外在形象的综合体现，那么，你究竟想要怎样的外在形象呢？想要知性美、感性美，还是高贵、大气的外在形象？在改善了自己的形象，确立一个明确的形象目标之后，才能够逐渐形成自己独有的气质。

气质的形成有先天的因素，也有个人后天的培养。家庭出身、知识积累、个人教养、言谈举止等都是构成气质的基本元素，你可以通过日常修炼来提升自己的气质。

告诉你一个简单的方法，每天早上站在镜子前，大声对自己说：“我是知性的，我是知性美女，我是知性佳人。”热情地对自己说上三遍，然后再从衣柜里找衣服穿，看哪一件衣服可以体现你想要展示的知性的气质。找到合适的，穿上，然后对镜子里的自己微笑，自信地出门，相信你

的感觉肯定会与往日不同。

三、根据形象目标修正言谈举止

外在形象的表现，除了穿衣打扮，还包括得体大方的言谈举止，开朗热情的态度，让人感觉随和亲切，容易接近。

修正言谈举止需把握以下四点：

第一，要学会放松自己的心情，平时常常进行深呼吸，必有好处。

第二，要注意自己的声音，说话时，声音大小要适中，语气要坚定，语调要有节奏感，保持自己的声音特色，随时注意自己的肢体语言，才能给人自然坦荡的感觉。

第三，要注意语言的幽默与诙谐，有趣的言谈，不仅能够吸引对方的兴趣，还能为你的形象增值加分。

第四，始终保持微笑，这将会为你的外在形象增值不少，追求快乐是人的天性，别人会从你的微笑里看到轻松、愉快和自在。

四、塑造与职业、地位相匹配的个人形象

个人形象的塑造，一定要与个人的职业、地位、场合相匹配。

一个人的形象，十之八九能够体现出这个人的职业特征。假如你从事的是服务行业，你的穿着打扮应当以暖色为宜，能给人以亲切感；还应当笑容可掬、彬彬有礼，给人如沐春风的感觉。如果你一袭黑衣，冷若冰霜，只会把顾客吓跑。如果你的形象与职业相匹配，别人会认为你很专业。

场合不同，你也应当有不同的形象。比如，在商业酒会上，你要气质高雅而不冷傲，既要察言观色也要善于应对。而在商业谈判时，你既要精明干练也要从容不迫，不管你平日是如何与人为善，此时一定要在言谈、