

FU NU RU HE ZHUANG BAN ZI JI

婦女 如何裝扮自己

衣着與職業婦女
如何自我推薦
吸引男士的穿著
穿著常犯的錯誤



“美容”
系列套書

陝西攝影出版社

——迈向成功之路的穿着

妇女如何装扮自己

(陕)新登字 016 号

“美容”系列套书

妇女如何装扮自己

作者 陈 珊

陕西摄影出版社出版

(西安朱雀大街 92 号)

陕西新华书店经销 陕西通力印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 6.5 印张 插页

1994 年 10 月第 1 版 1994 年 10 月第 1 次印刷

印数: 1 5000

ISBN 7-80591-090-1/G·1

每套定价: 24.20 元 定价: 5.80 元

目 录

导 言	女性穿着常犯的错误及改正之道	(1)
第 1 章	衣着对职业妇女的影响力	(21)
第 2 章	成功的穿着	(38)
第 3 章	如何装扮自己	(54)
第 4 章	为职业而穿着	(109)
第 5 章	如何自我推销	(128)
第 6 章	吸引男士的穿着	(150)
第 7 章	给消费者的一些建议 ...	(171)
第 8 章	公司员工眷属的穿着 ...	(181)
后 记	迈向成功之路的穿着基本原则	(189)



女性穿着常犯的错误及改正之道

本书是所有有关女性穿着出版品中最重要的著作，因为它所根据的，是科学性的调查研究，而不是个人的意见。

本书所提供的参考资料，将会帮助女性在事业上及社交生活上有着长足的收积。同时，由于本书的建议，将会使许多女性，在购买服饰的习惯上有着革命性的改变。

一般而言，大部份的美国女性在穿着上，可以说都是失败者。有 3 大原因造成她们这种不合时宜的穿着：

1. 她们上班的服装太跟随着服装界的潮流走。
2. 她们还是太过于将自己打扮得成为性目标。
3. 她们在作衣服的选择时，太受制于社会经济背景

的影响力。

要使女性在衣着上作出正确的选择，唯一的方法就是让“科学”来帮助她们。在此，我所指的科学就是所谓的“服装工程学”。服装工程学就是利用在服装方面收集来的统计数字资料，来修正个人的穿着。这种修正过的新貌，可以让穿者给所接触到的人都留下良好的印象。这组实验是由测试不同团体，对于标准服装款式的反应，所得到的结论。

这组实验看起来好像很简单，实际上，却是一项很繁杂的数字收集工作。在资料收集完全之后，我们将它分析并储存于电脑中。因此，我可以很自豪地说，我们拥有价值几百万元的资料库。

我们对服装工程学的研究结果感到非常满意。藉着这个研究，我们可以使女性看起来很有成就而且很有教养的样子。我们也可以使女性在事业上更成功，使女性成为高级行政人员，甚至对各种不同的男人有着更大的魅力。

就像所有的科学一样，服装工程学也是一项纯研究的科学，它与道德观是没有什么关连的。在这一个以赚大钱、提高身份、提高地位为主的社会里，大部份的人都想成功，因此如果能够知道服装工程学的研究结果，好好利用，一定会使女性更容易走向成功之路。

让我举两个例子，来说明服装是如何地影响女性的成功之路。第一个例子就是一家会计公司打电话来请我当顾问。要我给该公司一个年轻有为的女工作人员作些辅导工作，因为她似乎在穿着上有些问题。

这个年轻的女会计师在总公司上班的时候，是一个非常优秀的税务顾问，可是只要她一去客户的公司处理问题，或者是作各种建议时，问题就来了。不知为什么，客户的公司人员对她的好意见总是不加以重视或采纳。

与她见面的时候，我就发现问题似乎是非常明显。她有 1.58 米 98 斤重。她是个金发女郎，可以算是非常

“可爱”型。可是也正是因为如此，她虽然已经 26 岁了，给人的感觉却是只有 16 岁。

我要求她改穿看起来比较有权威性的衣服，但是要与她袖珍的身材相配。她开始穿着深色的套装，套装里面则配上白色的上衣，丝质的领巾及有帽沿的帽子，她甚至还戴上深黑色的眼镜，好让人看起来更稳重的样子。

繁忙的日子不断，渐渐地，她发现客户非常接受她的意见。而且由于她的表现不凡，如今她已经成为该公司少数女合伙人中的一员了。

当然，并不是每一个职业女性都须要作这种打扮。让我再举一个例子来说明服装的影响力。一个身高 1.56 米，有着大骨架身材的推销员，她一开始是在西北部工作，后来被调到西边来。她的新工作地点是在南加州，可是她还是习惯性的穿着深色套装，手上提着一个非常男性化的公事包，推销产品。问题就出在没有多少人买她所推销的东西。

我要她改穿淡色的套装及洋装，并且要她改拿比较女性化的手提袋。听从我的建议，她开始穿比较柔和的衣服，看起来也比较南加州化，结果是她的业绩比以前高了 25%，她算是成功了。

为什么衣着影响到你？

让服装界的潮流来影响你在衣服上的选择，可以说

是个很大的错误。任何女人只要认为服装界应该有为她而设计的衣服，那就是大错特错了。老实说，服装界只是对她的荷包有兴趣，而且只会卖给她任何她们可以赚钱的衣服。一般而言，成衣市场卖的都是那种价值不高的衣服，或者是那种邈邈的款式。总之一句话，他们的目的只是在赚钱而已。说句严重点的话，服装界不但没有挺身而出帮助女性穿着，却反而使人们望而怯步。

最近几年来，服装界流行的是在衣服或配饰品上加上设计师的缩写或名字。到处都可以看到大量的所谓设计师的产品，这真是开那些“设计师的作品”的大玩笑。有一次，我发现报纸上有一家百货公司，在卖“德特设计师”（Designer Dirt，Dirt 意为灰尘）的产品。几周后，我收到这家公司送的一个样本袋子，内附了一封公司代表的信。信中解释着，所谓“德特设计师”广告的目的，是在讽刺成衣市场上每一件衣服或配饰，都要附上设计人的名字缩写的事。

这种一窝风的情况，造成了即使附上设计人的名字缩写的衣服，也不再能保证是设计师真正的作品。甚至可以说，在成品出产前，他或许都没有参与设计工作。这种结果只是造成服装界藉此来抬高服装售价，卖出去的却不是真正的好成品。

事实上，也有许多证据来证明这种成品的失败。对那些穿戴这种衣饰的女性上班族，我们作了一个调查统计，结果是有三分之一的女性喜欢这种成品。其他三分

之二的女性，不是没意见就是不喜欢这种成品。至于男士们的反应更糟糕，有百分之九十的男性持反对意见。他们认为穿戴这种成品的女性，都是没有什么重要性的人，而且也觉得这种女人比较重视外表，不重视实质。

有许多原因使得这些名家产品，在美国女性上班时上不受欢迎。一个就是这些名家大多是生长在欧洲，要不就是在欧洲受训。这种结果造成了他们所设计出来的产品，是针对欧洲社会而作的，因此并不适合美国女性。

美国妇女比较积极，前进，她们甚至有作总统的欲望，而且她们也是真的在朝这个方向前进。1976年中，美国几个大企管名校有三分之一的企业管理硕士是女性。企管硕士是美国企业界中的中坚份子，因此，10年内美国企业界中，应该会有很多女性居于领导地位。在法国，男性行政人员对于女性进入企业界的中坚地位之事，大多视为荒唐的举动。他们认为这种荒谬的想法只有美国人才有，同时觉得这种作法是无法长期生存的。女人在企业界中占一席之地的观念，对大多数的意大利人而言也是无法接受的。

欧洲这种使女人处在怀孕、赤足，而远离会议室的社会，所训练出来的服装设计师，是无法为美国社会女性强烈参与的野心来设计服装的。事实上，1970年中最畅销的服装是属于那些中下阶级的服装。这些衣服通常是用几码的波纹皱丝（Taffeta）来作的，这也说明了服装界是多不像话。

美国的服装设计师还少了一个观念。对那些聪明的美国男性而言，没有人想成为有名的服装设计师。这种观念一直到十五年前才被打破，渐渐才有人开始进入这个行业。不论是男性或女性设计师，很少有人把这个行业作得很大。而且由于没有什么家庭企业或公司行号的一贯作业，那些服装界的领导人，无法把自己所学的延绵不断地传给后来的人。在欧洲方面也有类似的情形。大致上来说，那些著名的美国服装设计师都是自己摸索，一步一步走上去的。问题就在于这些自我摸索，后来成名的人，他们大多出身于中下等阶级。虽然他们很自豪自己的工作是与美丽的模特儿相连，但是中下等出身的背景却表现在他们所设计的衣服上。

事实上，设计师的作品有好也有坏。根据我们所作的调查报告，美国设计师的成品比欧洲的成品受欢迎。因此，如果在一般公司上班的职业女性，买欧洲式的衣服，可以说是花了许多冤枉钱又不讨好。

检视设计师的出发点是有帮助的。举个例子来说，当赖甫·内达（Ralph Nader）攻击通用汽车厂时，他的攻击点是在通用汽车厂所设计的车型。在赖甫与通用汽车厂的吵闹声中，那些汽车设计师们却很技巧的暗示了，他们是为汽车厂工作，而不是为大众工作。当我攻击服装设计师的作品时，他们却声称他们是为广大的群众设计的，而不是为成衣厂而作。当然你我都知道，这是不可能的。

正如汽车设计师所宣称的，他们是为汽车厂工作，服装设计师也是为工厂作设计的。他们为好多家成衣厂设计衣服，但是基本上，他们是设计成衣厂想生产的成品。这种现象造成他们所设计的成品，常常被成衣厂限制住，也因此忽略了消费者的需求。如果他们是真的为消费者设计的话，他们应该会设计出价钱更合理、更耐穿以及穿起来不那么累赘的衣服。而且，他们也应该可以设计出会帮助女性在事业上更上一层楼的款式。

当我利用科学方式来分析衣着的选择时，服装设计师、各个成衣工厂以及其他许多人都对我的所谓“服装工程学”加以评击。只可惜这种抨击的态度，只会使他们无法进步而已。

让我举三个例子说明这些人对服装工程学的态度及观念。有人说：“因为你不赞成我们，你根本就是个圈外人。你没有资格来反对我们。”这真是井底之蛙的说词。也有人提出：“我们这样作已经好久好久了。这是对的办法。”对他们而言，世界是一成不变的。更有人持着“我们对你的看法不理不睬，最后你只有闭嘴”的论调。事实上，我是不会中途放弃的。

服装工程学是有它存在的价值的。

性感或是女强人的抉择

女权运动不断地在发展，但是不可讳言的，许多女

性，甚至职业妇女还是一直把自己朝着表现女性的魅力方向发展。男女性别的差异当然是不可否认的，在我们的社会生活中也占了很重要的地位。可是如果只以女性的魅力来作为选择服装的方向，那么将会损害到妇女们在事业上的发展。

根据我们所作测验的分析，证明了很少有同时适合在工作场合穿着，又可以表现出自己的性感与魅力的衣服。大体上，男性是不会试着穿这种衣服的，而那些真正试过的人，在工作上是很成功的。

在前一世纪以及本世纪的大多数时间，女性还是被认为是性的目标，这应该归咎于男性的观念，但是偏偏女性又接受这种观念。一般而言，现代的女性不再是像以前小说家笔下懦弱的女人，如今的女人有个性也有深度。她们有自己的事业目标。然而，多数的妇女潜意识里，或私底下，还是有着只有非常女性化才会成为性的目标的观念。她们同时认为，只有随着服装潮流走，才有机会吸引异性，事实上这是不对的。

环境背景使你无法作正确的选择吗？

在此，我最要强调的是女性一定要克服某些社会观念的障碍。现在的社会中，成千上万的女性接受高等教育，她们接受的训练及所拿的文凭，可以使她们在美国社会中步向高阶层的地位。但是，要能提升自己的

层次，除了高深的学问与文凭以外，女性们一定要多学些处世方式与提高内在的涵养。

如果有人说话非常粗鲁或者是不成句子，那么我们会很自然的把他归类在中下阶级，而不会把他列入高级行政主管人选。而且人还有一个毛病就是，当我们观察别人时，我们会立即发现那些话非常粗野，但是说这些话的人却往往无法察觉到自己的不当处。同样的道理也发生在衣着这种非言语性的身上。许多受过高等教育的人，由于服装选择的不当，给人有着层次不高的感觉。

那些知道该如何穿着的人，一眼就可以判断出别人的穿着。相反的，那些不知如何打扮的人，却永远也察觉不到自己的错误。本书的目的，在帮助那些被环境限制住，不知如何选择适当衣服的女人，来作正确的选择。

是研究的结果，而不是随便的猜测

十七年前，我在康乃狄格州（Connecticut）从事英文教师的工作。教职的薪水并不高，而我又需要钱，因此我告诉我的长官说我可能会辞职。为了让我留下来，他帮助我获得了一个暑期工作。这是一个政府机关的工作。每天早上，我教小孩子念书，到了下午，我就去作一个研究计划。

我的研究计划是关于老师们的穿着对学生的影响。这个研究的结果是非常有趣的。例如：

• 老师衣服的颜色、式样与剪裁对高中生及初中生的学习态度、注意力及领导力都有很大的影响。我的结论是，女老师穿着“波斯地毯”花样般的服装，在中下阶级学区里，可以有效的控制住学生。可是如果是出现在中上阶级的学区里，学生的秩序会比较乱。

• 同样一件衣服，对某些老师来说，很有影响力，对某些人却有反效果。大体而言，四、五十岁的女老师穿着柔和、女人味的衣服可以给学生有着像母亲般的形象，可是年轻的女老师穿着类似的衣服，却会有控制不住学生秩序的倾向。年轻女老师必须穿比较有权威性的服装，才能控制学生的秩序。

在未参与这个研究计划之前，穿衣服只是我每天早上的例行公事。但是，由于参与了这个研究，却使我的职业生涯从教成人使用正确的语文上，转变成教人们如何穿着合适的衣服。

从此以后，我一面教书，一面作服装方面的调查研究。有些律师事务所，知道我在作老师服装的调查研究，特别聘请我找出什么样的衣着可以增加法官及陪审团对他们的信任。

在作完律师们的衣着调查后，某些政治家也请我研究如何穿着，好影响选民投他一票。我让他们穿得看起来很可以信任，而我自己也相信他们，只是我寄去的帐单却始终未曾付款。这应该是我早就预料到的，可惜我还是相信了他们。

不久后，我就开始成立自己的公司。许多公司请我作顾问来解决各种问题。例如：“我们银行的柜台小姐需不需要穿制服？”“我们的公司要搬到亚利桑那州（Arizona），我们的行政人员该如何穿着？”“我们部门的男士们穿着邋遢，要怎么样使他们改善呢？”“我们公司有一个表现杰出的人，我们想提升她。可是问题在她的穿着常常很不合宜。你能帮助她吗？”又如：“我们的推销员在大城市销售很成功，可是在小城镇却是连连失败。到底是那里有问题？”

为了解决这一连串的问答，我开始作大规模的研究调查。通常，我用这些求教公司的工作人员作对象，不断的收集各种数据资料。这 17 年来，我的研究资料几乎可以说包括了各行各业。

如今，我的顾客包括了国内、外重要的政治人物，许多大公司及深具影响力的各种人物。

我也曾经帮助过许多人，使他们在事业上成功。我深信自己所以会成功的因素，在于我从未加上个人的意见作建议。我总是根据研究资料结果来作建议。

我完全依赖研究资料的事实，对我而言是挺残忍的，可是偏偏我个人对服装的看法，却是没有什么效用。这也是后来我完全根据调查报告作建议的原因。在我刚开始我的服装工程学研究调查时，我特别为自己添了 12 套西装。到我真正投入这个工作后，我就发现自己出身中下阶级的背景，影响到我买衣服的选择，偏偏这个选择

是错误的选择。最后我送走了八套西装，如果我当时有钱些或对自己诚实些，我应该是送走十套的，有了这种经验以后，相信你就会了解，为什么我的建议都没有加上自己的意见。

我相信只要我一提到研究这两个字，就会让许多人产生反感。这些人一定会作“这个人会提出无数的统计数字”的想法，或者是作“这个人将会给我们所谓‘绝对正确’却不一定正确的理论”的想法。可是，我却不是这样的人。

我在本书中所要呈现的，并不是那令人头大的各种数据，而是要将我九年来对女性衣着调查研究的结果告诉大家。我的这些研究调查，可以说是花了很多钱，不过大部份是一些大公司付钱的。

我一直未详细说明我的调查研究方法，那是因为如果真要说明，需要另外大约 180 多页的篇幅。但是我特别要指出的是，我使用的都是标准的技术，用的人手也都是有经验的老手，同时还有一些全美很优秀的研究员来帮我设计问卷、收集数据以及分析数据。这些人的可信度，以及他们测验所用的仪器，是相当可靠的。由于大部份的调查都是公司机构出钱的，因此我必须向这些老板们负责。

尽管如此，我对自己的这份工作要求得非常高。我始终认为，正确的预测是来自精准的试验方法。当然这种精准的实验方法，通常是花费很大而且又很不容易作

到的，但我还是尽可能地完成这个目标。

对女性而言，我将成为使她们花费很少的置装费，却可以走向成功之路的魔术师。那些想要令人看起来很成功的女性，在刚开始时，一定要舍得在服装上花一些钱。但是，一旦这些购齐后，就只需要少量的钱来保养它们就可以了。

那些请我作顾问的公司，并非完全是站在利他主义的出发点。大部分是因为他们接受了政府的建议，开始提升女性成为行政主管。当政府开始这项计划时，许多公司也开始提供女性行政人员的训练机会。这些训练也包括了为自己的权益说话的课程。训练课程告诉女性们，要勇敢的站起来，争取自己的权益，打断老板错把你当花瓶的观念。

在一家大公司里演讲时，有人问我对老板邀请喝咖啡之事的看法。我的回答是：“如果你必须要拒绝老板，那你事实上已经暗示了你随时可以走路。”说得再仔细一点，这件事一开始就有问题。女性如果想要人家重视，想要成功，必须要穿着有权威性的衣服，好传达出：“我是个很认真的人，我是个事业为重的人，不要错把我当花瓶，来邀我喝咖啡。”的讯息。

在当时，有两个事业上非常成功的女人也在场。她们两个人都同意我的说法。她们同时指出，许多年轻的女人无法成功，都是因为她们没有给予人们她们想要成功的印象。