

# 精明识人，聪明做人（三）

新疆教育出版社

出版社：新疆教育出版社

署名：必忠/编著

书号：ISBN 7—5034—7926—0

电子版定价：5.00 元

版本：2004 年 11 月第 1 版

CIP 数据核字（2004）第 072803 号

## 第五篇 审其美

识人以美貌取人，固失偏颇；但换个角度看，也不无道理。因为当你还没有开口说话时，你的容貌已经作为第一个信号打入了对方的眼底，机敏的人在这一瞬间已凭着心理定势给你对号入座。这就是为什么有的人费尽心机，却一辈子不景气；有的人办事样样得心应手，物顺人从，红运天赐。因为人物整体的“形象”在其中起了举足轻重的作用。天生丽质固然得天独厚，占尽先机，但后天弥补也占很大的比例。世上真正一点不美的东西是没有的。只要能正确认识自己，扬长避短，发挥自己独特的优势，形成个人与众不同的风格，都可独领风骚，塑造万人之中“典型”的“一个”，以各自不同的魅力而引起别人的注意、重视乃至于钦敬。

爱美，这是人类的天性，任何人都不能抗拒“美”的魅力。人人都能感受美、欣赏美，人人都爱美，追求美，人人都想按照自己理想的美修饰自己，陶冶自己。天生一副好脸蛋，如打扮不协调，也会变得丑陋不堪；过分妖冶，满脸浓妆艳抹，也就毫无美丽可言。相反，相貌一般，但很会修饰，举止典雅、脱俗，穿着恰恰与自己的气质风度相和谐，同样给人一个美的结论。

所谓“美”，其实是无法确定的一件东西，甚至科学家也无法分析出来，因为“美”的感觉是起于形象与人们的直觉的。人与艺术品一样，不仅要有光彩夺目的外表，还应有丰富充实的内容。

人类的审美活动，无疑是人类文化系统中最有魅力的篇章。人类审美是以对自身观照开始的。

人们对美的追求由来已久。美学家称，翻阅任何一个民族的文化史，都能从雕塑、绘画、舞蹈、诗歌中找到以人体为题材的大量作品，任何一个国家的博物馆里都珍藏有关于人体美的艺术精品。

古今中外的文化总是和审美同步发展的。随着社会的更替和发展，人们的文化心态也随之变化。因此，人们的审美意识也不会是一成不变的，它是一个流动过程。如果说古今中外对男性的审美观点差别不大，那也是因为这些观点都是在以男性为中心的社会心态中所形成的。面对女性美的崇尚却往往大相径庭，这充分体现出审美观念的时代性。

回顾我国历史各个阶段对女性审美观念的变化，就可知道社会形成的文化氛围对审美的影响。在西周时期，女性以硕大为美。这一观念在盛唐时期的审美观中得到反映，最受唐明皇宠爱的杨贵妃就是丰满肥腴的美人。明清时期经济衰退，文化停滞；女性审美也日趋颓废，病态美备受推崇。汉族女性则以瘦弱削肩缠足为美。

女性的审美观在 20 世纪 80 年代有了划时代的改变。最明显的是女性已非柔弱的象征。做一个活跃而又漂亮的人，正是今日社会的共同要求。因此，身体健康便成为最基本的审美要素。

过去的审美观念认为，大胸脯是表现女性美的特征之一，上围尺寸巨大的女性往往成为欣赏的对象。现在这种意识早已动摇，因为女性的大乳房，很多时只是在乳腺下面积聚过多脂肪形成的。如能经常保持运动，不但可以消除胸部过多的脂肪，还能使该部分的肌肉更结实，使乳房更为坚挺漂亮。运动，不但是美容的需要，也是生命的需要。身体四肢有运动，面部当然也有运动，做面部运动的好处是能加强面部肌肉及皮肤更有松弛精神之效果。

随着我国国力的进一步增强，社会安定，经济繁荣、文化水平提高，审美文化在现实生活中又引起人们的关注，各种各样的“健美热”、“美容热”、“选美小姐大赛”、“时装模特大赛”，都从不同焦点聚合，以人体审美为中心，显示着当代人审美意识从传统的审美观——以精神人格的自我完善为美——向全面的审美观的发展。人们不但要求内在美，而且注重自身的形象及外表的美。这反映了人们从单纯欣赏人体美到自觉创造自身人体美的主体意识的重大转变，这一转变促进人类自身健康水平和文明程度的提高。

## 第 15 章 人的外在表现

良好的外在表现是人们最普遍追求的目标，它能给人以美的印象，同时使人感到自我心理满足。随着人的社会活动增加，人们愈益注重自身的外在形象美。人们之所以日益注重自身的外在表现，有三个方面的原因：

1. 人的外在表现很容易让他人通过目光感受到，虽然这种观察是短暂而且有一定的局限性、不可靠，然而目前招聘面试大多只能通过外在形象、体态、语言和举止来决定是否录取。这时候外在美的人往往给人第一印象好而容易取胜，外在美的这种易见性在人际交往中起着举足轻重的作用。因而，在人的生活中占有很重要的位置。

2. 人的容貌、行为、仪表及语言都会随时光消失而变化。例如一个外貌美的人，随着年龄增长而衰老，皮肤失去光泽和弹性而萎缩起皱；毛发干枯脱落，眉毛下垂；甚至体态龙钟、行动迟缓、步履蹒跚，失去昔日青春的光彩。这是人不可抗拒的生理变化。

3. 人的外在美是大自然的鲜花，房屋外的装饰，一看便知质量如何。有些青年男女征婚，只凭借录像或照片大致做一个初步了解，但它给人的印象是肤浅的。外在美容易被发现，也容易被遗忘。

外在美的上述本质和特征，主要是通过各种形态的外在美体现出来的。所以，在对外在美的审美活动中，只有对形体、语言、行为等的审美特征做深入的了解和观照，才能更好地认识其人。

### 形体美

人是自然界中最美的，是自然美和社会美的高度和谐。这里说的形体美是指人的身体表面令人赏心悦目的形态。只有把一个个完美的部分拼装起来，才有条件谈得上整体的美，哪

怕是其中一点微小的部分。追求人体的完美，须从头发开始，至脸部、全身皮肤、身材、健康状态、仪态等等，每一个环节都不要忽视，才能创造真正的完美。

在实际生活中，因性别和时代的区分、民族的差异，不可能有一个稳定的形体美衡量标准。理想人体美是难以找到的，百里挑一。如果大体上符合某个标准，就可以说是美的或比较美的。一个健美的体型，首先应该是健康的。

健康的一个重要内容，就是人体各个系统、各个器官功能正常。这是形体美的必备条件。如腰部患有疾病，姿态僵直生硬，行走时步履艰难，便失去美感。又如面部神经麻痹者，虽然发育良好，但神经传导发生障碍，不能支配所属肌肉活动，出现口鼻歪斜等症状，破坏了面部对称和谐的关系而使美感消失。

没有健康，美就失去活力；但健康并不就是美，美除了健康之外，身体各部还必须比例匀称、协调、和谐，才称得上体型美。古人云：“以长短肥瘦论英雄”，其道理仍是匀称、协调。身材形体如果长过了分，如风中茅草，纤弱单薄，自然难为栋梁；短过了头，如园中乱石，不成形状，自然丑陋无比；肥过了度，如笨熊懒猪，呆头呆脑，虚浮臃肿；瘦过了火，则形吊影单，缺乏斗争意志，“楚王好细腰，宫中多饿死”即是此理。

美的人体应该是线条流畅、自然、柔和而且富于变化。美男子的线条应该是肩宽呈水平，使人感到宽阔，感到挺拔有力，体现出男性阳刚之美。美的女性，曲线则应呈起起伏伏的波动变化，以给人柔和秀美之感，才能体现女性的阴柔之美。

## 语言美

语言是人们用来交流思想、传递信息、沟通情感的，前几年，人们将它和轿车、手机联系起来，称为不可或缺的交际工具。语言美要求语言所表达的思想正确，内容丰富，有艺术感染力。在日常生活中，语言的美与丑会给人两种截然不同的印象。美的语言可加强友谊、

增进团结，使人拥有和谐的人际关系和愉悦的心情，产生积极的社会效果。而丑的语言可成为各种矛盾的导火线，损害团结、破坏人的感情，具有伤害性。

俗话说，“做人要留口德”，也就是做人要讲究语言美。语言美的根本要求是说真话，说真话是人品纯正的表现。真话并非都是真理，错话照实说出也是说真话。说出真理并不容易，句句是真理更办不到，但是说出真话并不是做不到的，只要你肯说，只要你愿意说，就能做得到。

说真话，即使说错了也显示出人格的纯朴美；说假话，即使很像真话，也会露出虚假，败坏人格。做人要敢于说真话，大胆说真话，不怕说真话。

中央电视台有个“实话实说”节目。“实话实说”，多么的艰难！实话就是真话，它的反面是假话。“实话实说”有一次话题针对的是孩子们的假话。

有一位嘉宾是心理研究所的教授，他说，他们从1991~1994年，在全国7个省13个城市430个家庭进行调查，发现从3岁开始，就有52%的孩子开始说假话了。随着年龄增长，比例越来越高，到9岁时，说过假话的孩子已经上升到70%左右！9岁以后呢？19岁一直到79岁呢？假话是随着年龄成正比，还是到了一定的年龄段人们便突然纷纷变得诚实起来了呢？

从主持人和嘉宾的问答来看，给人的感觉答案好像是后者，好像成人都不怎么说假话。因为当嘉宾被问到或自己谈到有无说假话的经历时，虽然都说有过这样的经历，但都在小时候有过：一个说是在13岁到14岁，一个说是在7岁到8岁，一个说是在解放前夕有过，反正都是在小的时候有过说假话的经历。可是长大成人之后呢？尤其是最近和现在呢？就再也没有说过假话吗？

其实说假话和利害有关，说假话总是为了趋利避害；如无利害，说假话干什么呢？而人在幼小之时，天真无邪，不明利害，当然也就无需说假话。因此小孩也极易受骗，对大人的话总是深信不疑。

小孩子只有当自己的欲望得不到满足，并受到不正确的对待，如训斥、责骂、体罚时，才有可能说假话；而这也仅仅是有说假话的可能，要真正说假话，还要靠社会有形无形的影响，靠大人有意无意的教唆。小孩子和动物一样，先天地不会说假话，说假话是向大人学习的结果。因此有位嘉宾最后说得好：“要孩子们不说谎，首先我们大人就不能说谎。”

然而，现实生活并不那么美好，人们的期望总是那么渺茫，大人希望小孩子不说假话，大人却说了假话，这是什么行为呢？

假话有多种性质，有逃避性假话，有炫耀性假话，有善意的假话，有恶意的假话。真正会说假话的是我们大人。据美国的一位心理学家统计，美国成年人平均每天要说 200 句假话，一周之内要撒 13 次较大的谎。要是果真如此，那么除了呼吸之外，说假话已从心理行为变成美国人最经常的一种生理行为了。如今虽然社会进步了，但在转型之际有些人不问是非，但问利害，因而利害并生的假话也不能说就此绝迹了吧？

“我只对你一个人说……”“某某之日，股票一定大涨！”“明天我保证把钱汇到你们的账号上！”“这是你最佳的选择！”“你真是越来越年轻、越来越漂亮了！”“我干吗这么晚才回家？公司里开会嘛！”“全市最低价！”“黄金地段，经典住房。”这些都是大人的假话。如今大人们还有哪些更大、更丑、更恶、更加祸及社会的假话呢？

语言是人的心灵的自然流露。美的语言，要言之有礼，以礼待人；言之成理，以理服人；言语诚恳，以诚感人；谈吐大方，正气照人。语言美是美好心灵的反映。

## 行为美

行为美丑是人的文明程度的标志，它深深附丽在人际关系之中。人们对行为的伦理评价和审美评价是一致的。有利于人民、有利于集体、有利于国家的行为是正义的，从审美的观点看也是美的，反之则是丑的。

行为美的集中表现是劳动。人类的劳动创造了美，同时人也按照美的要求参与劳动。人类的审美观，不会在游手好闲的无聊生活中产生和成长，只能在有益的劳动中产生和发展。

在诚实的劳动中，人们能够树立正当、高尚的人生目的，培养顽强、刻苦的性格，增强自立、自强、进取的精神。恩格斯在谈到劳动的意义时指出，“它是整个人类生活的第一个基本条件，而且达到这样的程度，以致我们在某种意义上不得不说，劳动创造了人本身。”人类产生的历史告诉我们，是劳动使得类人猿的手和脚分了工，是劳动使得原始人产生了交流思想的语言，是劳动使类人猿的脑髓逐步发展成为人的大脑，从而使人成为世界上的“万物之灵”。

中华民族是以劳动著称于世的，我国人民为了生活，总是把创造物质财富的辛勤劳动，看做自己的本分和做人的天职。这是中国人的传统性格的基础。现代中国人，不但感到自己的生存和发展需要劳动，而且看到振兴中华的历史使命同样需要劳动，不能用无聊的闲逛来打发时光。

有益的劳动，不仅在于它能创造物质财富，而且它能创造精神财富，完美人心的纯洁和行为的正义。正如歌德所说：“行为是一面镜子，在它的面前，每一个人都显露出各自的真面貌。”古往今来，一个踏实劳动的人，多具有高尚的道德情操，也同样具有行为美。

## 第 16 章 人的仪态风姿

有的人认为只要具有姣好的容貌、优美的体型，就有了风度。其实不然。外貌和体型受遗传因素影响，不可能人人都是“闭月羞花之容，沉鱼落雁之貌”，何况外在美还包括举止得体，谈吐风雅，态度和蔼等主要内容。

“仪态”包括了姿势和风度。姿势是属于身体方面的，风度是属于气质方面的。讲究仪态的目的，在于有令人崇敬的品质。优美的仪态最能给人留下深刻的印象，我们往往可以从

一个人的仪态判断他的职业、出身和教育程度。

直立行走是人类独有的，直立具有一种其他动物所没有的优美仪态。这种仪态可说是适合人类的精神，正直、美观。

人类身体的各种器官，各有其适当的功用。仪态不好，器官就会离开其原来的部位。前蹲的姿势，紧紧地压迫内脏，导致消化不良，妨碍血液循环，令肺脏的活动迟钝。胃或肺的机能差，头发就变干燥，眼睛模糊，皮肤的颜色不光滑。

身材再优美，如果仪态不好，也不会好看的。胸部萎缩没有精神，不仅会使腰部丰满，而且容貌也不好看。头部低垂，头额和鼻子会格外突出。此外，垂胸、弯肩、下腹肥胖等，也多半是仪态不端造成的。这种不端正的姿势不仅毫无裨益，而且还显示出身体不健康，使人感到不沉着，没有自信，品性差。

仪态风姿有着深刻的内涵。仪态风姿不仅是一种具体可感的形象美，它还与人格、人性、人情以及品德、修养、情操等本质属性有着必然的联系。风度是由人的思想意识与精神气质所决定的。有什么样的精神境界，就表现出什么样的仪态风姿。

仪态风姿是一个人文明的标志，也意味着一个人在认识和完善自我方面有了更高的追求。

## **良好的第一印象**

个人的仪表主要由容貌、衣着、发式等构成。相貌多半是天生的，外人无法谋求；仪表却是可以改变的。与人初次见面时，都会在不知不觉中给对方造成“此人很不友善”，“此人很直爽”之类的印象。这是拿对方跟自己的经验相对照，并以其体格、外貌、服装等为基准，对对方产生的一种认识。如果给对方的第一印象有所错觉的话，就很难修正自我的第一印象。即使能修正过来，也要花费很长时间，很大力气。

万般形态，皆成印象。热情大方、泼辣干练、敏捷潇洒等，都是风度，不必强装风雅、文静、温柔、羞涩。只要有一个中心，真实、自然、协调，就是风格，都可形成风度。表现适度，潇洒自如，都可取得迷人的风采。

一个人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是如此。第一印象不好的话，如果挽回，就要做很大的努力。因此，在与别人初次接触中必须注重这点。

初到一个新环境，人人都有紧张、陌生之感，只要抓住人人都注重先人为主这个特点，从一开始就树立良好的第一印象这一策略人手，保证你万事如意。

始终保持旺盛的精力，饱满的热情，大方自然的精神，是优化个人形象的重要因素。与人交往，神采奕奕，精力充沛，显得富有自信力，便能激发对方的交往热情，活跃交往氛围。如果精神萎靡不振，无精打采，则显得敷衍冷漠，使对方感到兴味索然乃至不快。一个精神饱满、大方自然的人往往会给人留下自信、乐观、进取和对生活充满热情的印象；神情倦怠、涣散或者表现出紧张局促、手足无措，都会给人留下缺乏社交经验、不成熟、不专注、看不起人的印象。所以，在社会交往中始终以极大的热情关注对方，对他所感兴趣的东西感兴趣，并随对方的言谈举止做出自然得体的反应。也就是说，想要别人喜欢自己，自己要先喜欢别人；要吸引对方的注意，先要注意对方。

人的仪态、表情和风度全面地反映了一个人的素质、受教育的程度及能够被人信任的程度。一个人举止端庄文雅，落落大方，就能给人以深刻良好的印象。培根有句名言：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美。这是美的精华。”仪表是展示自己才华和修养的重要外在形态。优雅的仪表，能够帮助一个人得到良好的社会声誉。我们应该随时随地注意自己的仪表，给人留下良好的第一印象。

## 身体部位的保洁方法

我们的身体是最重要的自我表现方式。身体的外表被认为是内在的反映。高尚的理想、活泼健康的生活和工作本身与个人卫生的不整洁是对立的。一个忽视洗澡的年轻人也会忽视他的心灵，他会很快全面堕落。一个不注意仪表的年轻女人无法取悦于人，她会一步步堕落成一个不思上进的邋遢女人。一副强健、清洁、优美的身体与一个强健、清洁、优美的个性息息相关。一个人如果在一方面放任自己粗枝大叶，那么他会身不由己地在另一方面堕落。

个人卫生是极为重要的，良好的个人卫生习惯是有修养的表现，有助于增强对方的好感和信任。下面具体介绍一下身体各部位的保洁方法：

### 头发

头发表现了一个人的生活状况和情绪。如果说这人“蓬头垢面”，就是一种很差的生命状态了。要让头发闪闪发亮就要保持头发的清洁，养成周期性洗头的习惯。一般每周洗一次即可，油性头发宜3~4天洗一次。洗前先将头发梳理通顺，而后用洗发精轻揉，最后冲洗。发未干时，不要用力去梳理，不要用力以毛巾擦头发。头皮屑过多的人，应随时注意清理掉肩背上散落的头皮屑。并注意休息，多吃水果，可减少头皮屑。

头发不要有异味，特别是夏季出汗较多，要及时清洗。

### 脸蛋

在社会交往中，脸蛋是最突出的部位，所以脸蛋一定要干净。

洗脸也有技术，一定要先用温水清洗脸部，使之湿润。然后用适量的清洁用品，用手由下颌向上揉搓，手指划圈，手经过鼻翼两侧至眼眶反复划圈。然后从上额至颧骨下颌部位反复划圈，从颈部至左、右耳根反复多次。这是借助于光滑的洗面用料以达到对皮肤的按摩。接着用温水洗净脸部的清洁用品。然后用凉水再清洗脸部，冷温交替可以刺激皮肤，使之富于弹性。

如果是在夏季可以用毛巾擦干两眼周围，让脸部保持湿润，这样做对皮肤是大有好处的。

洗脸的时候要一块儿清洗耳朵和颈部。

要多吃水果蔬菜，多喝水，以保持脸部足够的水分，防止粗糙干燥，保证足够的睡眠，使脸部看上去红润。夏季要及时擦去脸上的汗珠，不要留下汗渍。

## 鼻子

鼻子位居脸部正中，注意要特别清洁。

每天早晚要洗净鼻子内外，有鼻液要及时用手帕擦干净。有些人鼻毛长得过长，甚至长到鼻孔外面，看上去不够整洁，有碍美观，可用小剪刀剪短，不要在人前拔鼻毛，这样很不雅观。尤其不可在陌生人面前用手指头挖鼻孔。这样做很不卫生，别人看了也很不愉快。

## 口腔

保持口腔清洁是一个人的生活水平和文明水平的表现，是社会文明交往必须注意的。说话的时候，不要唾沫四溅，不要在嘴边留下许多白沫。

有些人有口臭的毛病，与人面对面讲话时，口腔里发出难闻的气味，会使对方不悦，自己也很难堪。口臭可能是由内脏疾病引起的，也可能是由口腔疾病或不注意口腔卫生引起的，应该查明原因以治愈口臭。若是单纯性口臭而没有其他疾病，就应多注意口腔卫生，坚持早晚认真刷牙，饭后漱口，不暴饮暴食，多吃清淡食物，戒掉烟酒。有口臭时，在社交场合应注意闭嘴吸，避免呼出的不良气味影响到他人。与人要保持一定的距离，千万不要凑到他人身边去，如必须在人耳边低声交谈，应用手加以掩盖。必要时可以用口香糖来减少口腔异味。

## 牙齿

人有口洁白的牙齿是很美的，古人说“齿如扁贝”，就是标准洁白的牙齿。

保持牙齿清洁，首先要坚持每日早晚刷牙。刷牙可以减少口腔细菌，清除牙缝里的饭渣，防止牙石沉积。刷牙时不可敷衍，应该顺着牙缝的方向上下刷，牙齿的各部位都应刷到，刷牙时间应在五分钟左右，这样才能起到洁齿的作用。多吃蔬菜、水果和粗糙的谷类，以清洁

牙齿。不吸烟，不喝浓茶以防牙齿变黄。

不要当众剔牙缝。若餐后一定要剔牙，应用左手加以掩盖，右手轻轻剔牙，不要让人看到呲牙咧嘴的样子。

## 手

手在人的仪表中占有重要位置。与人交往时，人总不免先看到你的手，所以手的形象与人的整体形象密切相关。手的卫生能反映一个人的修养和习惯。所以要随时清洗自己的手，洗手时应该用香皂轻轻搓洗，不要用碱性太强的肥皂，指甲缝里常常是最脏的地方，更应该认真清洗。

指甲要及时修剪整齐，有人认为指甲留得长长的，看上去很美，其实适得其反，长指甲对健康文明的年轻人来说，不仅缺乏时代美，而且于健康不利。涉外活动是不允许蓄指甲的，生活中也偶有发现个别男士蓄着很长的指甲，不论是出于什么心理，都是不妥的，除非是出于职业需要。还有人喜欢用牙齿啃指甲，这个动作既不卫生，也不雅观，同时还给人一种不成熟的印象。

## 怎样保持精力充沛

精神充沛的人看起来神采奕奕，不但睡得也香，工作效率高，甚至玩乐也不累。同时，这种人身体强健，情绪良好，皮肤光亮，双目有神。

我们每个人都可以成为一个精力充沛的人，方法很简单，不妨照下面美容专家的提示。

## 饮食

人要使精力充沛，就要保证摄入足够的营养。平时餐桌上可以选择四大基本类食物：面或饭的谷类制品；肉、家禽或鱼；水果或蔬菜；奶类制品。至于数量方面，由于每个人对各类食物的消耗不同，例如南方人要吃米饭才饱，北方人要吃面粉才饱，但只要每餐都包括以

上四大类食物，就可以达到饮食均衡的目的。

任何一种有热能的食物都能充沛我们的精力，糖类能迅速补充精力，因此，当我们饥饿时可以吃一些水果，它含有丰富的营养，继续供给身体所需的养料。此外，要对如茶、咖啡、朱古力、可乐饮品少用为佳，虽然咖啡有提神作用，但副作用亦有不少，特别是作呕及神经紧张，咖啡里含的咖啡因会令人上瘾，习惯了我们会越饮越多。

有时候，我们为了迅速恢复体力，不妨吃些碳水化合物食品，因为它比脂肪及蛋白质更易被身体吸收，马上进入血管。

## 睡眠

晚上睡得好是健康必需，如果睡眠不足，第二天起床会头痛、疲倦，影响一天的工作，注意力分散。睡眠时间多久才适当？这就看个人而定，有人5个小时就够了，有人需要9个小时，通常以8小时为适中。

一个人如果连续72小时不睡，身心两方面都会有危险。医生说，一晚不睡会减低你的记忆判断力及反应。

## 运动

生命在于运动。运动充沛精力，增进活力，运动的结果，能促进血液循环系统，排出身体内的废物。养成经常运动的习惯，跳舞、散步、跑步或游泳都是很好的选择。

运动还能为我们消忧解烦。当我们烦恼时，不妨做些体力活动，体力与脑力互相交替，能令我们的身体充满活力。

## 个人形象定位

在形象挂帅的商业社会，如何塑造良好形象，如何将形象定位在最有利的位置，发挥应有的吸引魅力，并进一步扩大影响力，以成就一番事业，便十分值得深究。台湾著名管理专

家范扬松先生对此现象的原因将之归纳为：

自我意识逐渐抬头，希望事业成功；不愿成为平凡人，希望发挥个性；个人成就动机的增强与支配自主意识的高涨；多元化价值走进社会，每人都在寻找自己的生存位置；生存空间狭窄，每人为了生活必须铆足干劲工作；企业组织讲究识别系统建立，个人形象识别易被强调资讯发达，各式媒体风起云涌，每个人都希望提高形象在媒体上亮相。

今天看来，个人形象在社会上确被强调，但形象只是外在的包装，如果只有形象缺少魅力，也是徒有虚名而已！许多研究人员从大量的事例与实践，发觉今天的“形象包装业”潜伏着下列缺陷：

媒体因缺乏自律、自知，被滥用、欺蒙而不知；在急功近利，互为狼狈下呈现外强中干现象；形象识别的工作只着重表面化，且日趋庸俗；过于强调短期效益，滥用媒体作为造势工具；有些人形象被定型，未能与时俱进自我更新；过度提倡个人英雄事迹，忽略团队的贡献，缺少协作精神；为达取悦群众而过度压抑自我，呈现人格分裂；等等。

这些缺陷的存在，产生了许多负面影响，如有的人背负形象的空名苦不堪言，有些人则在形象的掩护下干尽缺德事。这都不是我们需要的形象魅力，我们需要的是正面积极的形象，让他人因讯息的传达而有所认知了解；因形象的塑造而获得好感与信赖；因散发魅力而被选择与接受，其真正的目的在于：提升个人知名度，形象定位与信誉；增进工作上的敬业精神与强化努力意志；助于个人抱负施展，更多的理念为人接受；增进上司主管，同事朋友，属下的认识与支持；广结善缘，人脉亨通，利于个人事业多元发展；结合同道相互切磋，强化自己不足之能力；对长期生存与发展，有规划的方向与目标。

形象塑造必须找出自己的定位，才有努力的下手处。对于定位则需特别提出：形象定位是动态的，依环境变动而调整，不可单调刻板，静态停止；形象定位重点在于创造个人独特风格魅力，而不是模仿、瓜分他人的“魅力市场”；形象定位着重于个人与群体的互动、互

赖、互信关系，而不仅是促销商品；形象定位强调重质量，而不是计数量。

## 形象要有威慑力

充分利用地利的优势，让别人抬起头来仰视你。

对于你的工作，你远比来找你的人懂得多。不用说，形象要有威慑力！许多时候，我们站在一些权威人士旁边，觉得他的形象无时不在威慑着我们，有时，我们也希望用形象去威慑他人。

一位心理学家说过：“当你在别人的地盘时千万小心行事，否则，你将在众目睽睽之下丢人现眼。”这种情景我们可以想像得出，但是如果别人在你自己的地盘又怎么样呢？每遇到这种情况，我们应当充分利用地利的优势。一旦别人涉足了你从事的领域，你是这方面的专家，而他不是。无论你从事什么工作，医生、会计、花商、建筑承包商、殡仪馆经理、药房老板或经营旧汽车的商人，都必须记住：对于你的工作，你远比来找你的人懂得多。所以，你就应充满自信，有把握地主动出击。这样，如果你愿意，你现在就可威慑别人了，别人就要抬起头来仰视你了。

很多人相信，医生们是头号最具威慑力的人。一些医生命令病人干这干那，有时医生也许会说：“我不管你有多忙，我要你现在马上来医院，我们将给你做彻底的检查，找出你头痛的原因！那怕要整整一个星期才能查出结果来！”当医生这样命令时，病人会完全按照他说的去做，来到医院检查。对这一点，无人提出质疑，这是医生的美德，治病救人是医生的天职，我们应表示赞许，并努力配合。

还有不少人运用精心谋划的威慑技巧威慑人，比如许多公司的总裁或总经理把他办公室的家具摆放得让来人只能坐在一个较低的位子上，尴尬地仰着头看他，从而造成一种威慑的阵式。这些总裁或总经理有时也把办公桌放在窗前，迫使来访者面对阳光或其他强光源。