



INGRID ZHANG
英格丽·张系列作品之一

Your Image is worthy of million dollars!

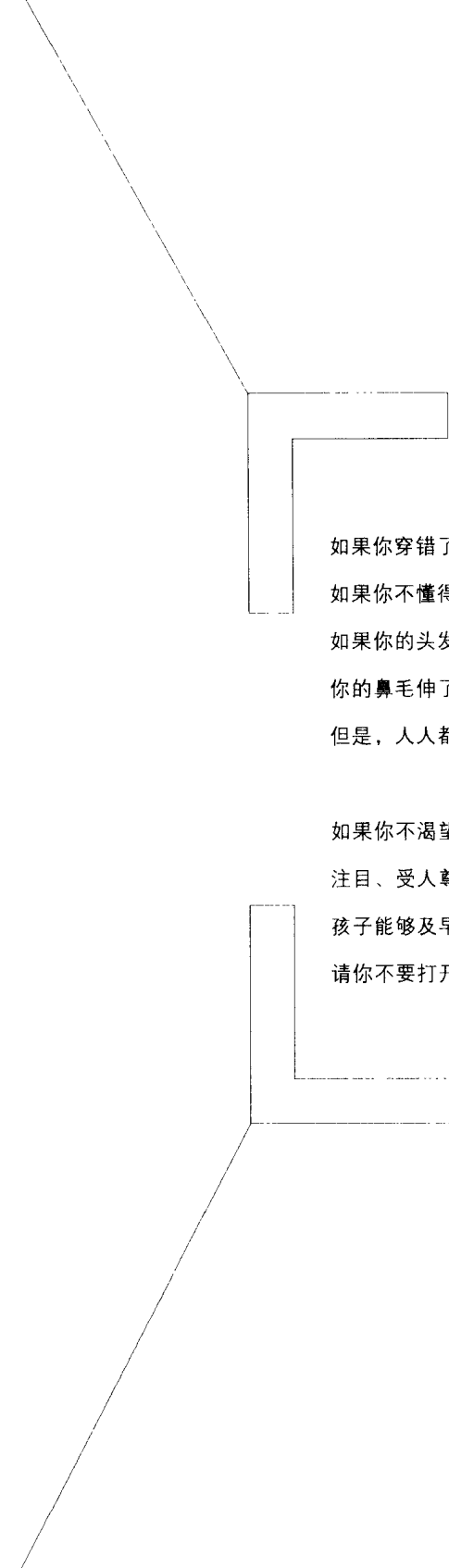
*Your Image is worthy
of million dollars!*

你的形象 价值百万

世界形象设计师的忠告

[加] 英格丽·张 Ingrid Zhang 著

中国青年出版社



如果你穿错了衣服，没有人会告诉你；
如果你不懂得搭配，没有人会告诉你；
如果你的头发不整，没有人会告诉你；
你的鼻毛伸了出来，没有人会告诉你；
但是，人人都会看在眼里，记在心里，这些小节正在诋毁着你！

如果你不渴望卓越人生，你不期望事业成功，你不想出类拔萃、引人注目、受人尊敬，你不在乎自己的销售业绩，你不想晋升，你不希望孩子能够及早脱颖而出，如果你不在乎明天的机遇 ——
请你不要打开这本书！



INGRID ZHANG

英格丽系列作品之一

*Your Image is worthy
of million dollars!*

你的形象 价值百万

世界形象设计师的忠告

加国 英格丽·张 Ingrid Zhang 著

中国青年出版社

(京)新登字 083 号

图书在版编目(CIP)数据

你的形象价值百万:世界形象设计师的忠告/[加]英格丽·张
著. —北京:中国青年出版社,2004

ISBN 7-5006-6010-3

I. 你... II. 张... III. 个人—形象—设计 IV. B834.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 117435 号

*

中国青年出版社出版 发行

社址:北京东四 12 条 21 号 邮政编码:100708

网址:www.cyp.com.cn

编辑部电话:(010) 84014085 营销中心电话:(010) 64065904

聚鑫印刷有限公司印刷 新华书店经销

*

700×1000 1/16 20 印张 3 插页 180 千字

2005 年 1 月北京第 1 版 2006 年 8 月河北第 12 次印刷

印数:110,001—120,000 册 定价:25.00 元

本图书如有任何印装质量问题,请与印务中心质检部联系调换

联系电话:(010)84047104

目 录



序言	诺曼·鲍尔	1
----	-------	---

前言(谁应该注重形象?)		7
--------------	--	---

你能够回答这些问题吗?		21
-------------	--	----



第1节 看起来就得像个成功者		3
----------------	--	---

- ◆ 事业的长期发展优势中，视觉效应是你的能力的九倍。
- ◆ 形象如同天气一样，无论是好是坏，别人都能注意到，但却没人告诉你。
- ◆ 如果你看起来像你护照上的照片，你最好别四处旅游。

第2节 没有自信就别想成功		11
---------------	--	----

- ◆ 不是因为这些事情难以做到，我们才失去信心，是因为我们缺乏自信心才使这些事情难以做到。
- ◆ 你认为你“能”还是“不能”，你都是正确的。

第3节 当你的成就还不能 和比尔·盖茨相比		19
--------------------------	--	----

- ◆ 那些极其富有、成功和古怪的人，并不在乎自





己留给人们的形象，但我们中的大部分人却不能不在乎外界如何看待我们。

- ◆ 他们不需要服从条例，他们已经创造了巅峰。

第4节 这是一个两分钟的世界

——第一印象—— 26

- ◆ 这是一个两分钟的世界，你只有一分钟展示给人们你是谁，另一分钟让他们喜欢你。
- ◆ 只有留给人们好的第一印象，你才能开始第二步。

第5节 人人想看起来像中上层社会的人 -- 33

- ◆ 中上层阶级，一个有钱、有趣味、喜欢游戏人生的阶级。所有比这个阶层低的阶级，都渴望成为中上层阶级。
- ◆ 成功的着装就是要达到中上层阶级的良好的品位和外观。
- ◆ 你应该像个公爵夫人那样思考，像个公爵夫人那样行事，像个公爵夫人那样说话——粗俗的语言只能够使你呆在贫民区。

第6节 你对我热情，我就喜欢你

——热情是个人中心品质的魅力—— 41

- ◆ 热情是能量，没有热情，任何伟大的事情都不能完成。
- ◆ 世界上的一切，都在上帝的统治之下，都在热忱的年轻人的手上。
- ◆ 人们用三个概念描述成功的领导者——性格、能力、形象。

第7节 不修边幅的人在社会上是没有影响的 ——你就是你所穿的----- 51

- ◆ 服装是视觉工具，你能用它达到你的目的，你的整体展示——服装、身体、面部、态度为你打开凯旋、胜利之门，你的出现向世界传递你的权威、可信度、被喜爱度。
- ◆ 无论你做什么，保持你的外表。
- ◆ 那些穿着不合身的化纤西服、陈旧的衬衣和耀眼的领带的人，没有机会走到公司的高层。

第8节 服装最大的功能 ——增加你的自信而不是看起来漂亮—— 63

- ◆ 如果你穿的好，看起来漂亮，你的生活不需要目的。
- ◆ 形象意味着一切。

第9节 不要让太太包装你----- 70

- ◆ 时装是如此难以让人忍受的丑陋形式，以至我们每六个月就要改变一次。
- ◆ 两种女人可以毁掉丈夫的形象：一种是追求时尚；一种是力图节俭。

第10节 领带——男人的自我宣言----- 76

- ◆ 学会系好领带是男人生活中最严肃的一步。
- ◆ 领带是男人的概念和风格，是男人全身惟一最能表达自我的工具。
- ◆ 我每天都看到男人们根本不知道如何挑选领



带的概念。

第11节 永远不要把钱交给穿着 破皮鞋的人----- 84

- ◆ 永远不要相信一个穿着破皮鞋和不擦皮鞋的人。
- ◆ 低头看看他脚上穿的，就知道他真实的身份。

第12节 去掉西装和领带后，董事会的 竞争并没有停止 ——休闲服装并不是随便穿----- 91

- ◆ 去掉西装夹克和领带后，董事会的竞争并没有停止。
- ◆ 好品位是无法代替的。

第13节 手表、腰带等佩饰物 ——你的增值器还是减值器----- 98

- ◆ 区别一个人与动物的是他的佩饰能力。
- ◆ 通过鉴别他们的佩饰物，我们就知道他的真实身份。

第14节 魔鬼藏在细节中 ——剪掉你的鼻毛----- 106

- ◆ 魔鬼隐藏在小节中。
- ◆ 好习惯是一点一滴积累起来的。然而，这本身并非是小事一桩。





第15节 女人穿着不当， 保证她一定失败 ----- 113

- ◆ 没有女人应该穿着性感的服装去上班。
- ◆ 穿着不当和不懂得穿衣的女人永远不能上升到管理阶层！研究证明，穿着得体虽然不是保证女人成功的惟一因素，但是，穿着不当却保证一个女人事业的失败！

沟 通

第16节 你刺耳的声音让我头痛 ——声音是人类交流中 最有力的乐器 ----- 123

- ◆ 99%的人不能出类拔萃是因为他们忽略了对噪音的训练。他们认为这种训练不具有任何意义。
- ◆ 声音是人们交流中最有力的乐器。

第17节 你只要一张口，我就能了解你 ——闲谈中的形象 ----- 132

- ◆ 做每件事，说每句话，都要注意到你每时每刻都可能结束你的生命。
- ◆ 愚蠢总是在舌头跑得比头脑还快时产生的。

第18节 不要让你的舌头超越你的思想 ——先学会听，再学会说 ----- 141

- ◆ 大自然赋予人一条舌头和两只耳朵，为的是让我们多听少说。

第19节 公众讲话

——引人注目的最好时刻----- 149

- ◆ 一个好的演讲者和糟糕的演讲者的区别是能否让听众舒服地入眠。
- ◆ 我花三个星期准备一个即兴演讲。

第20节 电话中“听”出了你的形象----- 156

- ◆ 良言一句三冬暖。
- ◆ 笑起来，让你的声音在电话里传达着笑容。

第21节 你喜欢我，我就喜欢你

——人际相吸引的原则：

喜爱并赞扬别人----- 163

- ◆ 我们只对那些对我们有兴趣的人感兴趣。
- ◆ 你教给人们对待你的方式。
- ◆ 什么事情最容易——向别人提意见。

身体语言

第22节 这五秒钟意味着经济效益

——别握着“死鱼”般的手----- 173

- ◆ 握手是陌生人的第一次身体接触，这5秒钟意味着经济效益！

第23节 像亿万富翁那样走步

——身体语言的作用----- 180

- ◆ 我相信一个站立很直的人的思想也是同样正

直的。

- ◆ 你用什么语言也无法表达你没有的内容。

第24节 我的笑容价值百万美金

——微笑是没有国界的语言----- 188

- ◆ 人是能够笑的动物。
- ◆ 一个人脸上的表情比他身上穿的更重要。

第25节 眼睛如同我们的舌头

一样能表达----- 194

- ◆ 眼睛如同我们的舌头一样能表达，只是它的优势不需要任何词典，就能被全世界理解。
- ◆ 眼窝、眼睑、虹膜、瞳孔组成了一台包括舞台和演员在内的完整的戏。

7

7



第26节 不要光看他的外表

——修养举止区别人----- 202

- ◆ 一个穿得好的人并不出众，他的优雅让他脱颖而出。
- ◆ 穿得好，但却无处可走。
- ◆ 温文尔雅的举止，更富有人情味，所以也就更具有男人气概。

第27节 面随心变

——你无法包装的心灵光环----- 210

- ◆ 人的自然美与外在的修饰是浑然不同的。
 - ◆ 破山中之贼易，破心中之贼难。
- 宁静致远。欲求宁静，贵在养神。

第28节 你在品味食物， 别人也在品味你 ----- 219

- ◆ 在餐桌上的表现可以推测在董事长面前的表现。
- ◆ 你如何进餐，你的礼节，你与刚相识的人相交往，你如何在特定的环境中表现，都最能说明你这个人。

第29节 附庸风雅，假装贵族 ——高尔夫球场上的绅士 ----- 228

- ◆ 如果你不是个好高尔夫球手，千万不要在场上伪装。
- ◆ 好举止是由那些不起眼的牺牲组成的。

第30节 不守时的人不可信 ——守时就是信誉 ----- 236

- ◆ 不管你达成什么样的协议，都要遵守。拖延是偷时间。
- ◆ 遵守诺言，话出口、记在心、行于世。

第31节 人们期望大人物都是生机勃勃的 ——健康的形象 ----- 244

- ◆ 人的正常功能是生活，而不是生存。
- ◆ 大人物都是生机勃勃的。
- ◆ 你的体重是你的等级宣言！

第32节 三代才能培养出艺术家

——有钱买不来品位----- 253

- ◆ 体操和音乐两方面并重，才能够成就完全的人格。因为体操可以锻炼身体，音乐可以陶冶情操。
- ◆ 没有品位的人永远不能够改变自己最初所属的社会阶层。
- ◆ 我们与谁在一起吃饭，比我们吃什么更为重要。

第33节 十三亿人民在关注着你

——媒体电视形象----- 262

- ◆ 在媒体上亮相是成功者需要学习的技巧。
- ◆ 公众想要的不是逻辑，而是感觉。



第34节 只有想不到，没有做不到----- 275

- ◆ 如果你想学会吹笛子，就该练习吹笛子。

第35节 让我们来维护中国人

的国际形象----- 280

参考资料----- 285

序言



当我还是个孩子时，我的祖父斯蒂文告诉我：中国将成为世界之强。因为，中国人不会忘记他们是谁，他们不会放弃自己的文化，但是，他们会吸取别的文化的精华，这种文化的结合正是他们的强大之处。许多年之后，我优秀的学生英格丽让我理解了祖父的智言。

作为加拿大滑铁卢大学的教授，我的研究及教学着重于架起技术领域与非技术领域的桥梁。我看到了技术是如何在改变着我们的生活，为那些具有高度才华的人打开机遇的大门，而又是如何束缚那些漫不经心的人的发展。他们或者用僵化、教条的方式思维和实践，或者太自大、太愚昧，以致无法看到成功的原则并不在于技术。成功是一项如此庞大而又复杂的人生工程，它需要一定的原理和规则，如果我们不精心设计规划，这个工程就不能如愿地实现。

我在为国际跨国公司做咨询时，体验到古哲学家泰勒斯所言：“成功最快乐。”那些成功的国际巨头创立了丰厚的人生。他们有着高度的自尊、乐观而进取的积极态度、成熟的人生观。他们向我证明了我的工作的意义，仅仅掌握技术不是成功的金钥匙。在成功的每一个台阶上，都包含着理性的修炼、自我成长的哲学、在现实社会中的处世原则、对人性心理的理解、灵活而多维的思维方式以及高瞻远瞩的雄伟气魄。这些正是那些来自科学技术领域的人所缺少的，因而导致许多有才能的人不能走向领导阶层。

英格丽把这些成功所必需的非技术原则带给那些遥望成功的人。一个与你们出生在一个国土，在西方接受过科学、社会科学、心理学、艺术等方面教育的人，她是一个不知疲倦地追求和开拓



的国际化的人。在作为一个学生时，她就展示出惊人的能力，她把东西方的思想、文化结合为一体，所产生的具有实际指导意义的新思想比它们各自独为一体时更加有智慧、更让人视野开阔。我仿佛在等待着这位来自中国的特殊学生来帮助我理解祖父的智慧，让我深深地爱上了这个历史悠久、强大的国家。正如我十年前期望的一样，她终究会从一个技术人才成为一个西方理念和文化精华的传播者、一个帮助规划成功生活的设计师。她在这个时代是连接东西方文化的桥梁之一。

中国展现给世界一个前所未有的面貌，在世界上起着重要的作用。中国是一个发达的强国，一个WTO的成员。这样的机遇带来挑战，作为一个深怀中国情结的外国人，我渴望每一个中国人都能展现给世界最优秀的中国的形象，因为，全世界都在注视着中国。每一个中国人都应该知道自己的国家在世界上的影响和作用，世界对中国人有着美好的期望。在海外14年之后，英格丽重返故土，把她丰富的经验和有实践意义的知识向中国传播，这也许是中国加入WTO后，那些进行国际商务、政治、文化交流的人所需要做的。

除非你已经准备好启成功之程，否则这本书将无法指导你。今天世界的发展缩小了人们交流的距离，扩大了生活的空间。越来越多的机会可以改变人们生活的轨迹，你如何抓住来临的机会？如何告诉别人你正是他们所需要的人？你需要了解是什么造就了那些成功者和领导者，你需要摆脱那些妨碍你成功的习性。也许在你出生之际，天体的行星已经注定你有巨大的潜力，但是别人又如何知道呢？你需要教给别人如何了解你：“我不但有技