

## <<你的形象价值百万>>

### 图书基本信息

书名：<<你的形象价值百万>>

13位ISBN编号：9787505731448

10位ISBN编号：7505731440

出版时间：2013-1

出版时间：中国友谊出版公司

作者：英格丽·张

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<你的形象价值百万>>

### 前言

自序你是否问过自己：“我是否成功？

我有什么潜力？

我是否幸福、圆满？

我是否受到尊敬？

我是否在盲目地奔波？

我活着是为了什么？

我怎样能够更好地生活？

”打开这本书，正是最好的时刻，停下片刻，花一点点时间和自己内心对话。

抬眼看一看，不难发现：一双双疲惫困惑的眼睛，一张张紧张忧郁的脸庞，一个个疲惫沉重的身躯，一颗颗焦躁不安的心灵。

多少人在沉重的压力下忍耐，多少人在郁闷中虚度时光，多少人在无奈中叹息平庸无为。

你听到多少成功人的故事，但是，用健康身体换来了财富，用挣扎的生命取得了成就，却丧失了生活本身！

超越个人心理学家认为，生命只有两个主要的目的：第一，快乐、幸福；第二，创造成功的生活。

可是，上述残缺的生活是成功吗？

你不禁深思，向自己发问：“难道人生就这么没头没脑地奔波？

”你渴望奇迹、神话般的生活，“如何才能不平庸？

怎样超越生活的压力？

如何才能有无悔的人生？

我们生活的目的是什么？

为什么来到这个世界？

”你处在狂躁的时代，你看到了风云人物，他们的名字和故事占领了媒体，他们让人们羡慕：一夜之间暴发成了亿万富翁，奋斗到了财富排行榜，住在豪宅里，成了媒体关注的焦点，拥有至上的权力，能掌控、支配着别人的命运。

你无法否认这不是成功，但是，你不局限于成功的局部、外表、有限、片面、暂时的现象。

你渴望获取财富、取得成就，但是，生命有更伟大的意义。

追求意义是人生的另一个基本需要，得不到满足，生命就残缺不全。

你处在前所未有的时代，你洞悉到还有更高的成功，那是完整、圆满、宽广、深邃、高瞻的成功的生活，而不是残缺不全的成功碎片。

你渴望不是用疾病的身体，不是用伤痕累累的心灵，不是用卑鄙的手段，不是用良知的丧失，不是用婚姻破碎，不是失去心爱的人，不是成为阴谋家来换取成功。

你渴望幸福的生活，喜悦的心情，乐观的态度，丰富精彩的生活，生命能量尽情地释放，像是光芒四射、灿烂的阳光。

你要实现“完整、全方位的成功生命”！

顾名思义，“完整、全方位”的成功，意味着不是单一的、隔离的、分离的。

你不仅要在物质世界取得成就，还有和谐的社会关系，高度的生命视野，在生活中发现并释放你的潜力，实现生命独有的价值。

内在，你安详、无惧、充满了自信；外在，你取得了应该取得的成就。

你不遗憾自己没有成为盖茨、巴菲特，你是独一无二的，没有人能够取代你！

赫胥黎曾经说：“生命很平淡，我们每个人的财富和幸福都取决于我们是否知道这场游戏的规则，而这个规则似乎要比下棋更加复杂和深奥！

”成功的生命也如同下棋一样，不懂得规则，就不会下棋。

而有关生命成功的知识是我们最需要的，却是现代主流的学校不能教给我们的。

你猛然觉醒，时光一去不返，还在用失败、挫折、痛苦换取经验。

可是，谁还愿意用更多的磨难换取觉醒？

## <<你的形象价值百万>>

你应该有强烈的紧迫感，你要用知识、智慧推动你生命的全方位成功。

你发现，实现全方位的成功的人生包含了两个规则：社会游戏——寻求物质财富；心灵游戏——修炼精神财富。

一旦掌握这个游戏的规则，就能取得全方位的成功。

成功也爱以貌取人，它只会喜欢那些穿着得体、热情友善、真诚自信的人，而厌恶那些穿着邋遢、刻薄无礼、虚伪自卑的人。

成功人士的风格反映在外在形象，内在的品质、才能和信念也要通过外在的形象、举止来展示。

就在举手投足间，你可能取得了人们的信任，也可能与成功失之交臂——因为，没有一个人愿意让一个形象糟糕的人承担重任。

形象有一些固定的“潜规则”，升级版《你的形象价值百万》包含了成功形象设计的所有智慧和内容——从视觉、听觉、嗅觉到感觉，从服饰、沟通交流、生活方式、个人气质、商务礼仪、艺术品位到个人风格，让你建立起成功优秀的商业形象和社会形象。

它试图表达“你的形象价值不止百万”，此书将助你完成从平凡到优秀、从优秀到卓越的成功跨越！

## <<你的形象价值百万>>

### 内容概要

<<你的形象价值百万>>

作者简介

## &lt;&lt;你的形象价值百万&gt;&gt;

## 书籍目录

推荐序 自序 开篇 形象到底是什么 谁是最该注重形象的人 百万形象，开启你的亿万人生 气质篇 第1节 看起来就得像个成功者 第2节 没有自信就别想成功 第3节 当你的成就还不能和比尔·盖茨相比 第4节 这是一个两分钟的世界——第一印象 第5节 人人想看起来像中上层社会的人 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 服饰篇 第1节 不修边幅的人在社会上是没有影响的——你就是你所穿的 第2节 服装最大的功能——增加你的自信而不是看起来漂亮 第3节 不要让太太包装你 第4节 领带——男人的自我宣言 第5节 永远不要把钱交给穿着破皮鞋的人 第6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 第7节 手表、腰带等配饰物——你的增值器还是减值器 第8节 魔鬼藏在细节中——剪掉你的鼻毛 第9节 女人穿着不当，保证她一定失败 沟通篇 第1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 第2节 你只要一张口，我就能了解你——闲谈中的形象 第3节 不要让你的舌头超越你的思想——先学会听，再学会说 第4节 公众讲话——引人注目的最好时刻 第5节 电话中“听”出了你的形象 第6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 身体语言篇 第1节 这五秒钟意味着经济效益——别握着“死鱼”般的手 第2节 像亿万富翁那样走路——身体语言的作用 第3节 我的笑容价值百万美金——微笑是没有国界的语言 第4节 眼睛如同我们的舌头一样能表达 第5节 不要光看他的外表——修养举止区别人 第6节 面随心变——你无法包装的心灵光环 礼仪篇 第1节 你在品味食物，别人也在品味你 第2节 附庸风雅，假装贵族——高尔夫球场上的绅士 第3节 不守时的人不可信——守时就是信誉 第4节 人们期望大人物都是生机勃勃的——健康的形象 第5节 三代才能培养出艺术家——有钱买不来品位 尾声 建立成功三环模式，收获全方位成功 诚信——你的形象价值百万之资本 只有想不到，没有做不到——提高形象的七种方法 参考资料

## <<你的形象价值百万>>

### 章节摘录

版权页： 我们不妨想一想自己身边的人，那些穿着不凡且出众的人，自然会让我们另眼相看。

而对于那些衣衫不整的人，我们往往会低估他们的能力和品位。

服装在事业上的作用不但不可忽视，而且相当重要。

无论是招聘雇员还是提升主管，如果面临着竞争，我们可能更容易倾向于那个穿着有品位的人，庄重而有品位的着装更能够赢得我们的信任。

魅力领导的出众条件之一是他们具有格调的穿着，服装是造就一个魅力领导和成功者不可忽视的关键。

肯尼迪杰出而又英俊的外表，被当时的《纽约时报》认为“他设立了时尚的标准”，“他创造了美国人心目中英俊的形象”。

服装设计师利丽达舍曾经这样评价他的着装风格：有着意大利的品位、大不列颠的冷静、美利坚的风格，是如此完美的内外结合。

中国某投资银行的老总在谈到服装的重要性时对英格丽讲：“当我要裁员时，我就先从穿着最差的人开始。

”这位老总通过自己的亲身体会认识到服装对事业的影响。

20世纪90年代初，他在意大利作为中方的负责人与意大利金融界人士交往，但总感觉别人对自己投来异样的目光。

直到有一位直率、热情的意大利朋友告诉他：“你的服装、领带、皮鞋、手表都在告诉我们你不属于金融界。

”他感到羞愧万分，并不仅仅是因为自己的无知，而是他深深地感到自己没能最完美地展现自己所代表的国家和银行。

民族自尊心受到了伤害的他，开始了一场改头换面的“再生”。

他请意大利的各方朋友帮他提高对时尚及服装的认识，最后请意大利的形象顾问为他进行全面的形象设计，从此他再也不用为自己的穿戴而焦虑了。

这位老总在香港任职期间，设立了严格的着装条例。

他甚至要求职员只有在自己的工位前才能够脱掉西装外套，一旦离开自己的工位，必须穿着西装外套，以展示银行庄严、稳重、传统、可信的形象。

他是英格丽在中国见到的对形象设计概念最精通的人。

1972年，世界著名心理学家及演讲培训专家凯利教授发现，在高中女孩子达成友谊的条件中，穿衣是最重要的，其次才是个性，再次才是共同的兴趣。

因而，他发现服装是强烈、显著的信号，它向社会提供有关我们的一切信息；服装也是有利的沟通工具，它用非语言表达的方式让我们顺利地与人交流。

美国形象大师乔恩·莫利经过26年对服装的研究，得出了一个关于服装的最简单的结论，那就是“我们的着装影响着外界对待我们的态度”。

通过在各种不同场所用衣服做道具的实验，他发现不同的服装能让人们得到不同的待遇。

穿着像个成功的人，就能让你在各种场所得得到尊敬和善待。

因而，他认为穿着讲究能够帮助你取得事业的成功，当然，如果你不在意自己穿着的话，服装也能够使你加速失败的步伐。

<<你的形象价值百万>>

编辑推荐

<<你的形象价值百万>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>