第一图书网, tushu007.com

<<你的形象价值百万大全集>>

图书基本信息

书名：<<你的形象价值百万大全集>>

13位ISBN编号：9787511317636

10位ISBN编号：7511317634

出版时间：2012-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：宋洁

页数：440

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

前言

著名形象设计大师安德鲁·阿加西曾说过：“形象意味着一切。”形象的内容宽广而丰富，它并不是简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的组合概念，而是外表与内在相结合给人留下的印象，一个综合的全面素质的体现。
它包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次、家庭出身，等等。
它们在清晰地为你下着定义：你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途。
一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力。
它并不仅仅反映在对别人的视觉效果中，同时它也是一种外在辅助工具，它让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手等一举一动，让你浑身都散发着一个成功者的魅力。
形象是事业成功的一个重要的游戏规则，成功的外表形象为你事业的成功起着推波助澜的作用，也可以破坏或阻挡你事业的顺利发展。
对于领导者和企业的管理者来说，成功的形象不仅能使自己确立稳固的位置，甚至能使自己的事业更上一层楼。
对于那些追求成功的人来说，创立一个值得信任、有竞争力、积极向上的形象，可以使自己在群体中快速获取公众的信任，从而脱颖而出。
如果你是一个公司的领导者，你的外表就是公司的说明书。
随着现代社会的发展，公司的产品和文化都在逐步地人格化。
客户通过对公司管理者形象的判断来判断公司的服务、信誉。
如果你不能够展示出高度职业化的形象，就等于向客户宣告：“我的公司不追求卓越，我不追求品位，我们的产品和服务都不可靠。”这会直接导致客户的流失。
可见，糟糕的管理者形象会严重地损害、破坏公司的形象。
如果你渴望升迁、要寻找工作，你就需要展示出自己良好的形象，而优秀的形象很多时候会比你的文凭更重要。
美国著名形象设计师莫利曾对美国100家大型企业的总裁进行访问调查，结果显示：97%的总裁认为，懂得并能展示自己形象魅力的人会获得更多的升迁机会；95%的总裁相信，不合适的穿着会使面试者更容易遭到淘汰；93%的总裁表示，绝不会用不懂穿着的人做自己的助手。
由此可见，只有展示出一个与期待的职位相符的形象，展现出一个可信、有潜力、值得信任的形象，你才能有更大的发展空间，上司和同事才能相信你适合更高的位置。
在银行、保险、律师、会计及任何需要与人打交道的行业中，人的外表都极为重要。
很多公司意识到，职员的形象直接影响着公司的信誉，而拥有第一流能够创造并且向公众传达公司价值和信誉的人才，是保证公司成功的关键。
因为员工的素质代表了产品的质量，员工的言行代表了企业的文化素养。
无论多么优秀的产品，若没有能够向社会传递公司产品信誉的人，公司的产品将无法被客户和公众接受，公司最终将走向失败。
正是由于通过强调并提升员工形象而强化企业形象，使得很多企业从同行业的竞争者中脱颖而出。
如今，形象变得比任何时期都重要。
谁得不到别人的注目，谁就面临着失败；谁吸引不到别人的眼球，谁就没有机会。
无论你认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的人们每时每刻都在根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式在判断着你。
无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你形象的印象，这个印象在工作中影响着你的升迁，在商场上影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系和爱情关系，它无时无刻不在影响着你的自尊和自信，并最终影响着你的幸福感。
为了帮助现代人认识个人形象的重要意义，掌握塑造和提升个人形象的手段和技巧，帮助他们有效地打造良好形象，我们特意推出了这本《你的形象价值百万大全集》。

本书共分为7篇，分别从打造气场、穿着服饰、仪容修饰、气质修养、交往礼仪、行为举止、综合素质等方面阐述了提升个人形象的种种方法和秘诀，并指出人们在工作和生活中常见的形象失误，以指导和帮助广大读者塑造良好的个人形象，在工作、事业、生活、爱情、婚姻等方面全面提升自我，完善自我，从而在事业中取得成功和财富，在爱情、婚姻中找到属于自己的幸福……

内容概要

形象是一个人行走社会的通行证。
良好的形象能够让你脱颖而出，赢得更多机遇。
本书以通俗易懂的语言，教你为获得更大的成就而改善言行；为提高自身影响力而修饰仪表；为增强事业竞争力而注重形象，从而让你在人群中备受瞩目，脱颖而出。
如果你准备踏入职场，优秀的形象比你的文凭更重要；如果你是位职场新鲜人，形象就是你融入新环境的门票；如果你渴望加薪升职，形象是你成功的先决条件；如果你是企业领导者，你和你职员的形象就是广告牌；如果你从事与人打交道的行业，形象就是你最大的卖点！
一个人的成功，从形象开始。

书籍目录

序篇——你的形象价值百万
第一章　好形象是成功人生的潜在资本
第二章　形象=影响力，推动你的命运
气场篇——气场为王，让你的吸引力不同凡响
第一章　看起来就要像个成功者
第二章　成功的人都有震撼人心的自信气场
第三章　气场强大的人都是生机勃勃的
第四章　热情是你强大的吸引力
第五章　品位，为自我形象增值
第六章　拥有良好的气质修养，把自己包装成名牌
服饰篇——着装成就人，穿出你的好形象
第一章　服装不仅让你看起来漂亮，更重要的是增加自信
第二章　穿出你的西装“范儿”
第三章　根据职业特点选择职业装
第四章　小部件也能体现较强竞争力
第五章　点睛配饰，助你形象增值
仪容篇——仪容要美化，形象才优化
第一章　不修边幅的人是没有影响力的
第二章　切莫在细节上因小失大
第三章　基础保养就像理财，越早开始收效越好
第四章　修护问题肌肤，完美形象拒绝瑕疵
第五章　面面俱到修身姿，挺拔形象显气势
第六章　化妆，美化仪容的必备绝招
礼仪篇——只讲“仪”，不讲“礼”，让人怎么喜欢你
第一章　有礼走遍天下，“讲礼”讲到心坎里
第二章　你在品味食物，别人也在品味你
第三章　日常礼仪不忽视，从小事做起不懈怠
第四章　人多更要讲礼仪
第五章　出国旅行懂礼仪，良好国际形象要树立
第六章　多懂点职场礼仪，就能少栽些跟头
第七章　商务有“礼”，企业有“理”
第八章　宴请宾客，有礼有节让宴会顺利进行
第九章　送人礼物也要讲礼，恰到好处才能达到效果
沟通篇——沟通从形象开始，好形象让你沟通更顺利
第一章　用好形象“征服”对方，第一回合就要赢
第二章　声音是人们交流中最有力的乐器
第三章　交流懂点小技巧，让形象更加良好
第四章　会破坏形象的谈话禁区
第五章　闲谈，并不是随便乱谈
第六章　电话中会“听”出你的形象
第七章　面试官都愿意接受形象好的求职者
第八章　顾客愿意从自己喜欢的人手中买东西
第九章　谈判高手赢在优雅有礼的形象上
第十章　好形象是经营人脉的金字招牌
身体语言篇——每一个身体语言，都要成为良好形象的细节

第一章　你的手会“说话”
第二章　一个人脸上的表情比他身上穿的更重要
第三章　小心！
这些身体动作会出卖你第四章　用你的身体语言说潜台
第四章　用你的身体语言说潜台词
第五章　优雅的行为举止让你脱颖而出

章节摘录

版权页：插图：某位著名形象设计师曾说过：“ 领带是展现你个性的最好方法，你是保守的、花哨的、权威的、沉默的，还是严肃的个性，人们能迅速从你的领带中去领悟。
领带是男人的概念和风格，是男人全身唯一能表达自我的工具。
”法国时尚专家弗兰斯瓦·沙勒也说过：“ 领带是男性服装中唯一带有梦幻的一个点缀，它能用多种语言表现穿衣者不同的年龄、背景、品位、风格和地位！
”男人的领带，代表着他的个性与品位，所以在选择领带时，应注意色系和图案给人的印象，要挑选出有品位的领带，你可以从这几个方面考虑：1.领带的质地最好的领带，是用真丝或者羊毛制作成的。
涤丝领带有时候也可以选用。
但用棉、麻、绒、皮、革、塑料、珍珠等物制成的领带，在正式场合最好不要佩戴。
2.领带的款式领带的款式，即其形状外观。
一般来说，它有宽窄之分，这主要受到时尚流行的左右。
进行选择时，应注意最好使领带的宽度与自己身体的宽度成正比，不要反差过大。
常用的领带宽度多为8～9厘米，最宽的可达12厘米，最窄的仅有5-7厘米。
领带基本上分为这三种，你可以根据自己的爱好和具体情况来选择。
它还有箭头与平头之别。
前者下端为倒三角形，适用于各种场合，比较传统。
后者下端为平头，比较时髦，多适用于非正式场合。
3.领带的颜色一般说来，暖色系的领带给人热情、温暖的感觉；冷色系的领带能表现庄严和冷静的感觉，明亮色系的领带显得活泼、有朝气，暗色系的领带会显得严肃；黑色系的领带则是在吊唁、慰问死者家属或丧礼的场合所必须佩戴的。
4.领带的图案（1）斜条纹的领带。
给人正直、权威、稳重、理性的印象，适合在谈判、推销、演讲、开会、主持会议的场合使用。
（2）方格子和点状的领带。
给人中规中矩、按部就班的印象，适合在初次约会见面或会见上司和长辈时使用。
（3）不规则图案的领带。
像是抽象画、几何图形、变形虫、花鸟等图案，给人有创意、有个性、有朝气和流行的感觉。
这类领带最好是在酒会、宴会或者是在下班后的约会、朋友聚餐时使用。
（4）圆形图案的领带。
给人成熟的感觉，以及富有饱满的精神状态，比较适合面试时佩戴。
而圆点图案具有夸张感，不太适合正式场合佩戴。
另外，挑选领带时还应注意要根据你的衬衫和西装来挑选领带的颜色。
最好的两种颜色是红和蓝，或以黄色为主并带有图案的领带。
色彩的搭配应该是有规则的，例如，衬衫是白色的，那么领带上的图案就应该带有一点儿白色。
领带中的白色能衬托出衬衫的白色，这样效果很好，再和深蓝色、深灰色西装配，能产生多种视觉效果。
换成蓝衬衫，道理是一样的。
带一点儿蓝色的领带配什么蓝衬衫都可以。
不同的领带配上同一件衬衫，能产生出不同的视觉效果，这是非常经济的办法。
还有一个规则：穿两个单颜色加一个多花样图案，如衬衫和西装是单色，那领带和小手帕可以是多种颜色的。
相反，如你的西装是很明亮的颜色或有图案、线条时，你需要一条朴素的、不耀眼的颜色的领带来配；当你穿正规的单色西装时，你可以选一条色彩明亮的领带来配。
另外，个高的人应该系上超大的领带，大块头的人必须打比较宽的领带。
当你穿款式或色调比较突出的西装，应该搭配样式最保守的领带；但是穿很保守的暗色西装，就应该

配上色彩明亮或样式活泼的领带。

编辑推荐

《你的形象价值百万大全集(超值白金版)》编辑推荐：大多数不成功人之所以失败，是因为他们看起来首先就不像个成功者。
谁得不到别人的注目，谁就面临着失败，谁吸引不到别人的眼球，谁就没有机会。
形象是一个人行走社会的通行证。
良好的形象能够让你脱颖而出，赢得更多机遇。
《你的形象价值百万大全集(超值白金版)》以通俗易懂的语言，教你为获得更大的成就而改善言行；为提高自身影响力而修饰仪表；为增强事业竞争力而注重形象，从而让你在人群中备受瞩目，脱颖而出。
如果你准备踏入职场，优秀的形象比你的文凭更重要；如果你是位职场新鲜人，形象就是你融入新环境的门票；如果你渴望加薪升职，形象是你成功的先决条件；如果你是企业领导者，你和你职员的形象就是广告牌；如果你从事与人打交道的行业，形象就是你最大的卖点！
一个人的成功，从形象开始。
形象直接影响外界对待我们的念度形象是我们事业生活成功可以利用的有效工具如果你是一个公司的领导者，你的外表就是公司的说明书。
客户往往通过对公司管理者形象的判断来判断公司的服务、信誉，而糟糕的管理者形象会严重地损害、破坏公司的形象。
如果你不能够展示出高度职业化的形象，就等于向客户宣告：“ 我的公司不追求卓越，我不追求品位，我们的产品和服务都不可靠。
”这会直接导致客户的流失。
因此，保持优秀的形象是公司管理者要努力取得的目标之一。
如果你渴望升迁、要寻找工作，你需要展示出自己良好的形象，好的形象会比你的文凭更重要。
美国著名形象设计师莫利曾对100家大型企业的总裁进行访问，结果显示：97%的总裁认为，展示出自己形象魅力的人会获得更多的升迁机会；95%的总裁相信，不合适的穿着会使面试者更容易遭到淘汰；93%的总裁表示，绝不会用不懂穿着的人做自己的助手。
由此可见，只有展示出与期待的职位相符的形象，你才能有更大的发展空间，上司和同事才能相信你适合更高的位置。
在银行、保险、律师、会汁及任何需要与人打交道的行业中，人的外表都极为重要。
很多公司意识到，拥有一流能够创造并且向公众传达公司价值和信誉的人才，是保证公司成功的关键。
因为员工的素质代表了产品的质量，员工的言行代表了企业的文化素养。
无论多么优秀的产品，若没有能够向社会传递公司产品信誉的人，公司的产品将无法被客户和公众接受，公司。
最终将走向失败。

第一图书网, tushu007.com

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