

<<用形象征服所有人>>

图书基本信息

书名：<<用形象征服所有人>>

13位ISBN编号：9787563927913

10位ISBN编号：7563927913

出版时间：2011-8

出版时间：北京工业大学

作者：白山

页数：250

字数：230000

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>

## <<用形象征服所有人>>

### 前言

无论我们认为以外表衡量人有多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的一切人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，这个印象在职场中影响着你的升迁，在商场中影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系，它无时无刻不在影响着你的自尊和自信，最终影响你的幸福感。

多少优秀的人才长年在—个位置上停滞不前，是他们不再努力，还是缺乏才智？

都不是，而是他们没有展示出他们的潜力，他们的形象就让人觉得他不适合更高的位置！

人们总是相信，效率高、能力强、可靠及勤奋是让他们有机会提升的重要条件，但并不是仅有这些条件，你就能在工作中被提升。

忽略了对整体形象的塑造，会既得不到上司的注意，也得不到同事的承认。

形象，并不是一个简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的组合概念，而是一个综合的全面素质的体现，一个外表与内在结合的、在流动中留下的印象。

形象的内容宽广而丰富，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，乃至你住在哪里、开什么车、和什么人交朋友，等等。

它们在清楚地为你下着定义——在无声而准确地讲述你的故事——你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途……形象的综合性和它包含的丰富内容，为我们塑造成功的形象提供了很大的回旋空间。

重形象是事业成功的一个重要的游戏规则。

成功的形象为你事业的成功起着推波助澜的作用，也可以破坏或阻碍你事业的顿利发展。

对于那些追求成功的人，打造一个值得信赖、有竞争力、积极向上、有时代感的形象，可以使你无论在什么群体中都能获取公众的信任，从而脱颖而出。

一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量，它并不仅仅反映在别人的印象中，同时它也是一种外在辅助工具，让你对自己的言行有更高的要求，能立刻唤醒你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手以至—举—动，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。

打造形象的目的不是为了追求外在的美，而是为了辅助事业的发展，展示给人们你的力量和成功的潜力。

在今天这个飞速发展的高科技时代，“形象”变得比任何时期都要重要！

谁得不到别人的注目，谁就要失败！

形象打造不仅是应用时尚、色彩、礼仪的知识，更多的是它容纳了成功心理学、社会心理学、哲学、人际沟通交流等方面的知识。

本书强调的形象理念是“为了成功而建立形象”，而不是“为了漂亮而穿着”。

我们的形象不同于舞台艺术，不同于时尚，更不同于别出心裁的奇异、古怪。

我们寻求引人注目，但是，我们尊重游戏的规则，更加注重建立职业权威、可信度和影响力。

本书所谈到的形象打造，是一个高度完善的卓越人生所必须具备的形象。

优秀的形象塑造，不仅仅是简单地搭配衣服，还应该传授给人成功学的原理，建立寻求卓越的成功理念，领悟透彻的人生哲学，培养高尚的品位。

这些正是本书的真正意图。

## <<用形象征服所有人>>

### 内容概要

形象，是一个人综合的全面素质的折射，是我们对于一个人的第一直觉。

《用形象征服所有人》(作者白山)就是想通过对服饰、语言、礼仪等诸多细节的论述助你全面打造整体形象，促进事业的发展，展示出你的力量和成功的潜力。

《用形象征服所有人》中的修炼，一定能够使你的事业如虎添翼，使你无论在什么群体中都能获取公众的信任，崭露头角。

## <<用形象征服所有人>>

### 书籍目录

#### 第一部分 形象管理，出类拔萃

##### 第一章 看起来就得像个成功者

使自己看上去像个人物

成为比尔·盖茨之前，请先管理好你的形象

成功者的形象是可以塑造的

自信与成功有约

留给人们好的第一印象

让“成熟老到”为魅力加分

##### 第二章 学会包装自己

人配衣服马配鞍

让包装改变人生

管好形象穿对衣

领带体现男人的概念和风格

合适的饰物是“形象代言人”

包装让你更自信

休闲服装不能随便穿

##### 第三章 调动身体说话

身体语言的号召力

运用身体语言完善形象

站有站相，坐有坐相

社交握手有讲究

举止比名牌更能表现你的优雅

用自己的眼睛说话

不容忽视的细节

##### 第四章 迎亲送往的礼节

迎接客人的礼节

引导客人的礼节

交换名片的礼节

#### 第二部分 锦心绣口，左右逢源

##### 第五章 说的比唱的还好听

会说话，当钱花

电话中“听”出你的形象

我们的声音名片

把话说到点子上

找准话题是关键

##### 第六章 匠心独运的演讲

演讲时需要注意的事项

激情与自信，演讲的必备要素

学会吸引听众注意力

敢于表达自己的观点

用手势展示你的个性风度

演讲台上的动作

控制自己的紧张情绪

##### 第七章 纵横舌辩添魅力

急中生智，化解难题

## <<用形象征服所有人>>

巧妙闪避，转移对方注意力  
就着错误巧打圆场  
以谬制谬，歪问歪答  
巧用问句，控制局面  
第八章 人人都是顺毛驴  
人际相吸引的原则  
诚恳而友善的态度传达你的情谊  
欣赏的力量有多大  
说话要观颜色、辨风向  
投其所好，奉承有诀窍  
八面玲珑的艺术  
第九章 话到嘴边留半截  
闲谈话题有禁忌  
先学会听，后学会说  
倾听有技巧  
委婉含蓄，模糊表达  
有些话应“讳莫如深”  
第十章 跳下尴尬的虎背  
应对尴尬的九种方法  
向人道歉有讲究  
幽默语言的艺术  
自找台阶，摆脱尴尬  
巧用自嘲脱困境  
第三部分 巧做公关，人脉助力  
第十一章 花花轿子人抬人  
用你的笑容感染对方  
不见兔子也撒鹰  
一次就成功的吹捧技巧  
强力借势有技巧  
第十二章 一见如故的秘密  
找到认同的情景  
别让他人相形见绌  
使用对方的频道  
“套近乎”需要循序渐进  
第十三章 火到猪头自然烂  
给对方真心想要的东西  
预先为自己储备人情  
给人好处别图回报  
拉拢“麻烦人物”的有效手段  
第十四章 说出“不”字不困难  
学会拒绝的艺术  
灵活运用缓兵之计  
拒绝应迂回婉转  
学会先发制人  
既不答应，又不直接拒绝  
第十五章 当好幕后演员  
适当暴露自己的缺点

## <<用形象征服所有人>>

让对方感到你很重视他

让对方做主角

不可明目张胆讨好人

用你的激情感染对方

第四部分 推销卖点，身价倍增

第十六章 培育自己的卖点

为机遇的到来铺平道路

发掘自己的卖点

培育自己的核心竞争力

找到施展自己才能的舞台

主动去敲市场的门

第十七章 不可不知的自我推销术

掌握好“毛遂自荐”的机会

该“秀”的时候一定要客气

如何在上司面前秀出好形象

制造一点神秘感

不要过分表现自己

巧妙显示你和名人的关系

第十八章 货好更要会吆喝

酒香也怕巷子深

寻求恰当机会表现自己

非常方法展示非常形象

要学会自我行销

第十九章 让贵人相中你

“攀高枝”要靠鲜明的形象

上司的帮助就是捷径

打造贵人眼中好形象

## &lt;&lt;用形象征服所有人&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：所谓形象管理，就是以最少的时间、金钱和精力，树立起一个最为大家所尊重和悦纳的个人形象。

它涵盖个人全方位的生活方向，包含个人素养、审美标准、穿衣打扮、社交礼仪等。

对于我们每个人来说，如果说体形和相貌是天生的话，那么形象则是后天塑造与形成的，每时每刻都需要加以科学的管理。

科学的形象管理，可以改善我们从内到外的打扮、举止和心态，建立起个人品牌形象，使我们增强自信、提升吸引力和竞争力，从而令生活更具品位，更进步。

不要以为我们的形象仅仅是一种表象，只影响别人如何看我们，它也同样忠实地反映和影响我们如何看自己，进而会影响到我们的人生机会，事业的发展轨道直至命运的结局。

形象的好坏直接影响我们的发展空间。

如果拥有良好的形象，我们会更加自信，更加看重自己的价值，这样反过来也会赢得别人更多的敬重。

如果有一天我们不再注意自己的形象，也许就会失去已在向我们招手的机会，沦落到一介凡人的地步。

想一想在社交场合得到别人赞许时的情景，在听到“你真有风度”、“你的举止很得体”等话语的时候，我们难道不因此而感到信心倍增吗？

如果表现达到甚至超过了自己预期的目标，难道不想继续保持下去，或者更进一步？

积极的形象管理是一个良性循环的过程。

我们的形象越好，就会越看重自己，也就会越自信，从而工作也就会越出色，得到别人的敬重程度也就越高。

这一切反过来又会促使我们更加注意自我形象，如此循环往复。

但社会上到处都可以看到更多的反例。

许多才华出众、工作勤奋的人，由于糟糕的个人形象，而影响了他们的事业发展。

由于缺乏必要的形象管理，他们不能很好地表现自己，以致得不到他们理应得到的重视。

消极的个人形象——衣冠不整、不修边幅、不合时宜、行为犹豫、离群独居等——很可能导致一个人行为怪异，甚至变得偏执，让人不可理解。

在多数领域中，成功者在成功之前，都必然已经具备了成功者的形象。

试想一下，有谁会聘用一个不停地照镜子整理自己刘海儿的女孩子做自己的职员呢？

有谁会把手中的大额的生意交给一个衣衫不整、指甲缝里满是污垢的业务员呢？

又有谁愿与浑身带着整个星期没洗过的袜子味道的经理认真谈判呢？

所以说，形象不仅影响我们在社交中的表现，也同样影响我们自己在事业上的发展。

试想一下，在社交中，我们的衣着、体重、皮肤和发型遇到过哪些玩笑，并且伤害了我们的自信与自尊？

当我们感觉自己表现得十分成熟稳重和热情开朗时，内心中是不是也充满了力量？

我们是否曾想尽方法去科学地管理自己的形象？

如果答案是否定的话，我们又怎样赢得那些对我们的发展十分重要的资源，跨越那些横在成功道路上的障碍呢？

五年前，海峰毕业于中国一所名校的经济系。

那时，他是一个追求独特个性、充满了抱负和野心的年轻人。

他崇拜比尔·盖茨和史蒂文·乔布斯这两个电脑奇才，追随他们不拘一格的休闲穿衣风格，他相信“人的真正的才能不在外表，而在大脑”。

对那些为了寻求工作而努力装扮自己的人，他嗤之以鼻。

他认为真正珍惜人才的现代化公司不会以外表衡量人的潜力。

如果一个公司在面试时以外表来论人，那么这也不是他想为之效力的企业。

他不仅穿着牛仔裤、T恤，还穿上一双早已落伍的、“文化大革命”时代的鸭舌口黑布鞋，他认为自

## <<用形象征服所有人>>

己独特的抗拒潮流又充满叛逆性格的装束，正反映了自己有独特创造性的思想和才能。

然而，他去外企一次次面试，却一次次地以失败结束。

直到最后一次，他与同班同学被某外企公司召去先后面试。

他的同学全副“武装”，发型整洁、面容干净、西装革履，手中提了个只放了几页纸的皮公文包，看起来已经俨然是成功者的姿态，而自己依然是那套“潇洒”的“盖茨”服，外加上“性格宣言”的黑布鞋。

在他进入面试的会议室时，看到有五六个人，全部是西服正装。

他们看起来不但精明强干，而且气势压人。

他那不修边幅的休闲装，显得如此与众不同、格格不入，巨大的压力和相形见绌的感觉使他“恨不能找个地缝钻进去”。

他没有勇气再进行下去，终于放弃了面试的机会。

他说：“我的自信和狂妄一时间全都消失了。”

我明白了一个道理，我还不是比尔·盖茨。

”确实，高科技的发展改变了社会的经济结构，信息高速公路的开通，缩短了制造成功者的过程。

许多电脑奇才在一夜之间暴富，昨日的程序员，今天成了高科技IT公司的大股东。

他们还来不及接受传统商业文化的洗礼和熏陶，就追随着偶像比尔·盖茨，穿着随意的牛仔裤和轻松的T恤衫，踏着无带的凉鞋，嚼着口香糖，喝着可口可乐，就来上班了。

时代的幸运儿们跳跃了传统的企业家、金融家发展所必然经历的艰辛的成功道路，他们虽然用最高效、最有活力的方式进行工作，却忽略了对传统的商务礼仪、商务文化的重视及培养。

高科技的精英们休闲的、宽松的风格像飓风一样冲击了传统的“形象管理”理念。



## <<用形象征服所有人>>

### 编辑推荐

《用形象征服所有人》：无论我们认为以外表衡量人有多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的一切人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判断着你。

《用形象征服所有人》(作者白山)就是想通过对服饰、语言、礼仪等诸多细节的论述助你全面打造整体形象，促进事业的发展，展示出你的力量和成功的潜力。

良好的个人形象是一个人走向成功的通行证，对现代人而言，好形象是人生的重要资源，甚至比工作技能更重要。

一本打造优秀形象的成功秘籍，形象可以创造价值。

许多人都对自己的形象不佳而头疼，为自己的举止不当而悔恨。

《用形象征服所有人》就是要给你一个全新的开始，点亮你辉煌的人生。

<<用形象征服所有人>>

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>